



AKADEMISCHE UNTERNEHMENS- GRÜNDUNGEN IN DER STEIERMARK

***ERFOLGSFAKTOREN, RAHMENBEDINGUNGEN UND
FINANZIERUNGSFORMEN***

SEPTEMBER 2016

MMAG.^A ALEXANDRA KNEFZ-REICHMANN, BAKK. | RUDOLF GRÜNBICHLER, MA

CHRISTINE DIETZ, BA | CHRISTOPH GRIMM, BA | JULIA GRUBER, BA |

MICHAEL HIRTNER, BA | CARINA JÖBSTL, BA | ANDREA KREN, BA

FH-STUDIENRICHTUNG RECHNUNGSWESEN & CONTROLLING

Inhalt

1	Einleitung	1
1.1	Ausgangssituation	1
1.2	Problemstellung und Forschungsfragen	2
1.3	Ziel der Studie	2
1.4	Methode und Vorgehensweise	3
1.5	Abgrenzung der Studie	7
2	Akademische Unternehmensgründungen	8
2.1	Besonderheiten von akademischen Unternehmensgründungen	8
2.2	Motive für akademischen Unternehmensgründungen	9
2.3	Herausforderungen bei akademischen Unternehmensgründungen	10
3	Rahmenbedingungen für akademische Unternehmensgründungen in der Steiermark und internationale Best-Practice-Beispiele	12
3.1	Anlaufstellen für Neugründungen	12
3.1.1	AplusB-Zentren	12
3.1.2	Arbeits-Markt-Service Österreich	13
3.1.3	Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft	14
3.1.4	Banken	14
3.1.5	Gewerbliche Sozialversicherungsanstalt	15
3.1.6	Gründerservice der Wirtschaftskammer	15
3.1.7	Innolab	16
3.1.8	Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft	16
3.1.9	Österreichische Hotel- und Tourismusbank	17
3.1.10	Steirische Wirtschaftsförderung	17
3.2	Finanzierungsformen für Start-ups	17
3.2.1	Business Angels	18
3.2.2	Crowdfunding	20
3.2.3	Eigenkapital	21
3.2.4	Finanzierung durch Banken	21
3.2.5	Förderungen	22
3.2.6	Freunde und Familie	23
3.2.7	Venture Capital	23

3.3	Rechtliche Rahmenbedingungen bei Neugründungen	24
3.3.1	Neugründungs-Förderungsgesetz	24
3.3.2	Gründungsprivileg nach dem Abgabenänderungsgesetz 2014	25
3.4	Internationale Best-Practice-Beispiele	25
3.4.1	Deutschland	26
3.4.2	Großbritannien	26
3.4.1	Italien	27
3.4.2	Lettland	27
3.4.3	Niederlande	27
3.4.4	Schweden	28
3.4.5	Schweiz	28
3.4.6	Vereinigte Staaten von Amerika	29
3.4.7	Best-Practice-Handlungsempfehlungen	30
4	Empirische Analyse akademische Gründer	32
4.1	Gesprächsleitfaden akademische Gründer	32
4.2	Auswertung der Interviews mit akademischen Gründern	34
5	Empirische Analyse Experten	53
5.1	Gesprächsleitfaden Beratungsexperten	53
5.2	Auswertung der Interviews mit Beratungsexperten	55
5.3	Gesprächsleitfaden Finanzierungsexperten	70
5.4	Auswertung der Interviews mit Finanzierungsexperten	72
6	Handlungsempfehlungen	88
	Literaturverzeichnis	91
	Autoren	95
	Impressum	97

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Vorgehensweise bei qualitativen Erhebungen	3
Abbildung 2:	Vorgehensweise in der Studie	6
Abbildung 3:	Erfolgsfaktoren für akademische Neugründungen	11
Abbildung 4:	Überblick über die Finanzierungsformen für Start-ups	18

Auswertung der UnternehmensgründerInnen

Abbildung 5:	Jahr der Unternehmensgründung	35
Abbildung 6:	Rechtsform	36
Abbildung 7:	Sparte der WKO	36
Abbildung 8:	Studienrichtung	37
Abbildung 9:	Anzahl der Mitarbeiter	37
Abbildung 10:	Umsatz	38
Abbildung 11:	Erfolgsfaktoren	39
Abbildung 12:	Unterstützung	40
Abbildung 13:	Förderstellen	40
Abbildung 14:	Bedarf an Unterstützung	41
Abbildung 15:	Hürden	42
Abbildung 16:	Finanzierungsformen	43
Abbildung 17:	Wünsche Finanzierungsformen	44
Abbildung 18:	Meinungen zu Crowdfunding	45
Abbildung 19:	Unterschiede zu anderen Unternehmensgründungen	46
Abbildung 20:	Know-How Aufschlüsselung	46
Abbildung 21:	Eigenschaften eines akademischen Gründers	47
Abbildung 22:	Start-up-Freundlichkeit Österreichs	48
Abbildung 23:	Verbesserungsbedarf der Start-up-Szene	49
Abbildung 24:	Tipps für Start-up-Gründung	50
Abbildung 25:	Hilfreiche Charaktereigenschaften	51
Abbildung 26:	Empfehlungen an öffentliche Institutionen	52

Auswertung der BeratungsexpertInnen

Abbildung 27:	Erfolgsfaktoren	57
Abbildung 28:	Eigenschaften eines akademischen Gründers	57
Abbildung 29:	Leistungsbereiche	58
Abbildung 30:	Finanzierungsvoraussetzungen	59
Abbildung 31:	Überangebot an Leistungen	59
Abbildung 32:	Bedarf an Leistungen	60

Abbildung 33: Verbesserungspotenzial	61
Abbildung 34: In Anspruch genommene Leistungen	62
Abbildung 35: Unterschiede zu anderen Unternehmensgründern	62
Abbildung 36: Veränderung der Beratungsleistungen	63
Abbildung 37: Meinungen zu Crowdfunding	64
Abbildung 38: Gründe des Scheiterns	64
Abbildung 39: Wichtigsten Beratungsleistungen	65
Abbildung 40: Angebot der Leistungen	66
Abbildung 41: Unternehmensgründung in anderen Ländern	66
Abbildung 42: Grundlegende Tipps für Jungunternehmer	67
Abbildung 43: Motive für eine akademische Unternehmensgründung	68
Abbildung 44: Änderungswünsche Beraterlandschaft	68
Abbildung 45: Empfehlungen an Institutionen	69

Auswertung der FinanzierungsexpertInnen

Abbildung 46: Erfolgsfaktoren	73
Abbildung 47: Eigenschaften eines akademischen Gründers	74
Abbildung 48: Leistungsbereiche	75
Abbildung 49: Finanzierungsvoraussetzungen	76
Abbildung 50: Eigenschaften eines Businessplanes	76
Abbildung 51: Persönlichkeit eines akademischen Gründers	77
Abbildung 52: Bedarf an Leistungen	78
Abbildung 53: Optimierungspotenziale der steirischen Start-up-Szene	79
Abbildung 54: In Anspruch genommene Leistungen	80
Abbildung 55: Unterschiede zu anderen Unternehmensgründern	80
Abbildung 56: Veränderung der Finanzierungsleistungen	81
Abbildung 57: Meinungen zu Crowdfunding	82
Abbildung 58: Gründe des Scheiterns	83
Abbildung 59: Unternehmensgründung in anderen Ländern	84
Abbildung 60: Grundlegende Tipps für Jungunternehmer	85
Abbildung 61: Motive für eine akademische Unternehmensgründung	86
Abbildung 62: Empfehlungen an Institutionen	87

Handlungsempfehlungen

Abbildung 63: Verteilung der Handlungsempfehlungen	88
--	----

Tabellenverzeichnis

<i>Tabelle 1:</i>	<i>Vor- und Nachteile von Business Angels</i>	20
<i>Tabelle 2:</i>	<i>Vor- und Nachteile von Crowdfunding</i>	21
<i>Tabelle 3:</i>	<i>Vor- und Nachteile von Eigenkapital</i>	21
<i>Tabelle 4:</i>	<i>Vor- und Nachteile von Bankkrediten</i>	22
<i>Tabelle 5:</i>	<i>Vor- und Nachteile von Förderungen</i>	22
<i>Tabelle 6:</i>	<i>Vor- und Nachteile der Finanzierung durch Freunde u. Familie</i>	23
<i>Tabelle 7:</i>	<i>Vor- und Nachteile von Venture Capital</i>	23
<i>Tabelle 8:</i>	<i>Interviewübersicht akademische Unternehmensgründer</i>	35
<i>Tabelle 9:</i>	<i>Interviewübersicht Berater</i>	56
<i>Tabelle 10:</i>	<i>Interviewübersicht Finanzierungsexperten</i>	72

Abkürzungsverzeichnis

AMS	Arbeits-Markt-Service Österreich
aws	Austria Wirtschaftsservice
BWL	Betriebswirtschaftslehre
F & E	Forschung und Entwicklung
FFG	Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft
GSVG	Gewerbliches Sozialversicherungsgesetz
IWS	Institut für Wirtschafts- und Standortentwicklung
ÖHT	Österreichische Hotel- und Tourismusbank
RWC	Rechnungswesen und Controlling
SFG	Steirische Wirtschaftsförderung
SVA	Sozialversicherungsanstalt
WKO	Wirtschaftskammer Österreich
ZAT	Zentrum für angewandte Technologie

Sämtliche geschlechtsspezifischen Formen beinhalten aus Gründen der Einfachheit und Textökonomie auch die weiblichen Formen.

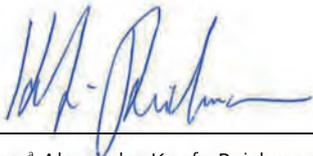
Vorwort

Start-Ups weisen ein hohes Entwicklungspotenzial auf. Insbesondere dann, wenn es sich um akademische Unternehmensgründungen handelt. Akademische Unternehmensgründer haben innovative Ideen, das entsprechende Know-How, schaffen überproportional viele Arbeitsplätze und die Unternehmen gelten als krisenfester im Vergleich zu klassischen Unternehmensgründungen.

Ziel dieser Studie ist es, die Erfolgsfaktoren von bestehenden akademischen Unternehmen zu identifizieren, deren Herausforderungen in der Gründungsphase zu erheben und Maßnahmen abzuleiten, um zukünftig akademische Gründer zielgerichtet forcieren zu können. Des Weiteren soll die Sichtweise jener Institutionen betrachtet werden, welche die jungen Unternehmer in der Gründungsphase begleiten. Diese umfassen Gründungs- und Finanzierungsberater.

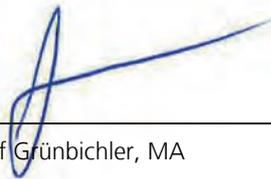
Der Untersuchung liegt ein qualitativer Forschungsansatz zugrunde. Um einen möglichst hohen Erkenntniszugewinn zu erhalten, wurden nicht-standardisierte Interviewleitfäden mit Themenschwerpunkten und offenen Fragen erstellt. Insgesamt wurden 41 Unternehmer, Berater und Finanzierungsberater befragt. Die Antworten wurden kategorisiert und grafisch aufbereitet. Als Ergebnis wurden aus den Interviews Handlungsempfehlungen abgeleitet, die für künftige akademische Unternehmensgründungen herangezogen werden können.

Basierend auf den Ergebnissen dieser Studie, kann eine weiterführende quantitative Erhebung durchgeführt werden, um die Ergebnisse auf deren Repräsentativität und Irrtumswahrscheinlichkeit zu überprüfen.



MMag.^a Alexandra Knefz-Reichmann, Bakk.

Studienrichtung RWC
CAMPUS 02
Fachhochschule der Wirtschaft GmbH



Rudolf Grünbichler, MA

Studienrichtung RWC
CAMPUS 02
Fachhochschule der Wirtschaft GmbH

Kooperationspartner

FH CAMPUS 02

Als Fachhochschule der Wirtschaft hat sich die FH CAMPUS 02 in Graz deutliche Schwerpunkte gesetzt: Die akademische Qualifizierung für berufliche Aufgaben in Kernfeldern des unternehmerischen Erfolgs, den stetigen Wissenstransfer zwischen Wirtschaft und Fachhochschule sowie die Förderung der Entwicklung persönlicher Sozial-, Führungs- und Wirtschaftskompetenzen. Die enge Vernetzung mit der Wirtschaft sichert den unmittelbaren Praxisbezug durch aktuelle Projekte mit konkreten Aufgabenstellungen aus den Unternehmen.

Rechnungswesen & Controlling

Die Studienrichtung Rechnungswesen & Controlling bildet die Schnittstelle zwischen topaktuellem Know-How und dem Bedarf der Wirtschaft. Zu folgenden drei Themenfeldern werden wissenschaftliche Studien und praxisnahe Analysen erarbeitet:

- **Controlling & Finance in der KMU-Praxis**

Entwicklung unternehmensspezifischer **Controlling- und Finance-Lösungen**: z.B.

- Der Controller/die Controllerin 4.0 – Anforderungsprofil, Kompetenzprofil und künftige Herausforderungen
- Anwendungshäufigkeit, Ausgestaltung und Nutzen von Controlling-Instrumenten in heimischen KMU
- Analyse und Identifikation von Verbesserungspotenzialen in betrieblichen Abläufen sowie deren Implikationen auf den Unternehmenserfolg
- KMU-Finanzierung
- Prozessmodellierung und -optimierung im Controlling
- Kostenmanagement – Analyse von Effizienz steigernden Maßnahmen im internen Rechnungswesen
- Analyse der Anforderungen an Jungunternehmer
- Alternative Finanzierung von Neugründungen – Crowdfunding
- Insolvenzprophylaxe durch die Identifizierung von Steuerungsgrößen für KMU

- **Treuhandwesen & Corporate Riskmanagement**

Unternehmensspezifische Anforderungen an Rechtformwahl, **Risikomanagement** oder das interne Kontrollsystem: z.B.

- Analyse neuer Rechnungslegungsvorschriften, u.a. in der Finanzberichterstattung
- Analyse von Gesetzesänderungen im Steuerrecht, mit Fokus auf Einkommen- und Körperschaftsteuer
- Steuerbelastungsvergleich und Rechnungslegung auf Mikro- und Makroebene
- Interne Kontrollsysteme (IKS) und IT-Sicherheit in Österreich
- Ergebnisse und Aspekte der Digitalisierung bzgl. der Rechnungslegung sowie Analyse deren Auswirkungen
- Corporate Riskmanagement als Bestandteil eines ganzheitlichen Unternehmensführungsmodells
- Risikomanagement und Risikocontrolling in KMU (Risikoidentifikation und Risikobewertung, Risiko-Reporting und Risikosteuerungsmodelle, Prozessorientiertes Risikomanagement)
- Risikomanagement entlang der betrieblichen Wertschöpfungskette

- **Nachhaltige Unternehmensführung & gesellschaftliche Verantwortung**

Konzepte für ein **Sustainability Management und Accounting**: z.B.

- Konzepte und Instrumente des Nachhaltigkeitsmanagement
- Konzepterstellung für ein nachhaltiges Controlling und Reporting
- Studien zur Umsetzung von Nachhaltigkeitsmaßnahmen in Unternehmen
- Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten
- Umwegrentabilitätsstudien für Sport- & Kulturevents

IWS - Institut für Wirtschafts- und Standortentwicklung der Wirtschaftskammer Steiermark

Das Institut für Wirtschafts- und Standortentwicklung fungiert einerseits als Netzwerkknoten im Bereich der Interessenvertretung und der Koordinierungsstelle für Entsendungen innerhalb der Wirtschaftskammer Steiermark, tritt andererseits aber auch selbst interessenpolitisch in Erscheinung, auf dem Wege von Begutachtungen und Stellungnahmen, stellt den Interessenausgleich in der Organisation her und gestaltet aktiv Themen auf Landes- und Bundesebene mit, die für die gewerbliche Wirtschaft in der Steiermark von Relevanz sind. Die Durchführung von Umfragen unterstützt die interessenpolitische Arbeit.

Als Stabstelle des Präsidiums der WKO erstellt das IWS Grundlagen, Studien und Positionen, bewertet Fakten und erarbeitet Strategien sowie Lösungsvorschläge zu steiermarkrelevanten wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Fragen und kommuniziert diese.

Kernaussagen

und wesentliche Erkenntnisse der Studie über Rahmenbedingungen, Finanzierungsformen und internationaler Fördergebervergleich bei akademischen Unternehmensgründungen:

- Berater und Finanzierungsexperten sind sich einig, dass monetäre Anreize eine untergeordnete Rolle bei den entscheidenden Motiven für eine akademische Gründung spielen bzw. den Gründern die Selbstverwirklichung und Selbstständigkeit wichtiger sind.
- Als die häufigsten Gründe, weshalb viele Unternehmen in den ersten Jahren scheitern, werden von 6 der 8 befragten Finanzierungsexperten die Liquidität bzw. eine fehlerhafte Planung (3 Nennungen) und von den 10 interviewten Beratern mit jeweils 6 Nennungen die Liquidität und fehlende betriebswirtschaftliche Kenntnisse genannt.
- Die Befragten empfehlen künftigen Unternehmensgründern auf das Vorhandensein erforderlicher Kompetenzen, ausreichende Liquidität sowie eine realistische Planung zu achten.
- Zu den Erfolgsfaktoren von Jungunternehmern zählen neben der Idee und dem Produkt vor allem personenbezogene Aspekte wie Durchhaltevermögen, Zielstrebigkeit und Qualifikation.
- Bei den 23 befragten akademischen Gründern bilden Eigenkapital (16 Nennungen) und Förderungen (12 Nennungen) eine wichtige Finanzierungsquelle, wobei Banken mit 4 Nennungen eine untergeordnete Rolle zukommt.
- Die von akademischen Gründern am häufigsten in Anspruch genommenen Leistungen können bei Finanzierungsexperten (8 Nennungen) und Beratern (14 Nennungen) der Kapitalbeschaffung zugeordnet werden.
- 10 von 23 Unternehmer geben an, dass ihnen keine Unterstützungsleistungen bei der Gründung gefehlt haben. 9 Jungunternehmer hätten sich mehr finanzielle Leistungen gewünscht hätten.
- Im Bereich der Finanzierung wünschen sich 11 der 23 Unternehmen am häufigsten eine Optimierung des Förderungsablaufes und der Finanzierungsbedingungen bzw. Informationen (9 Nennungen).
- Nahezu alle befragten Unternehmer haben vor allem Unterstützungen von Förderstellen erhalten.
- 4 von 10 Berater und 7 von 8 Finanzierungsexperten sehen keinen Unterschied bei den in Anspruch genommenen Leistungen von akademischen und nicht-akademischen Gründern. Des Weiteren haben diese festgestellt, dass es bei den in

den letzten drei Jahren in Anspruch genommenen Leistungen der akademischen Gründer besonders im Finanzierungsbereich zu Veränderungen gekommen ist.

- Für die Inanspruchnahme von Leistungen der befragten Experten werden am häufigsten das Vorliegen einer marktrelevanten Geschäftsidee und ein Proof of Concept vorausgesetzt, wobei 4 Berater Leistungen ohne bestimmte Voraussetzungen anbieten.
- Die Kapitalbeschaffung mit Hilfe von Crowdfunding hält ein Großteil der Unternehmen für eine gute Idee, jedoch haben nur 6 von 23 angegeben, dass sich diese Finanzierungsform für ihr Unternehmen eignet.
- 9 Unternehmer halten Österreich für ein start-up-freundliches Land, wobei 2 von diesen angeben, dass ein Verbesserungspotential besteht.
- 4 Berater und 2 Finanzexperten sind der Ansicht, dass Unternehmensgründungen in anderen Ländern aufgrund geringerer bürokratischer und staatlicher Hürden einfacher sind.
- Die Befragten sehen insbesondere einen Handlungsbedarf hinsichtlich der fehlenden Kultur des Scheiterns ins Österreich. Des Weiteren bezüglich Reduktion der Bürokratie, Optimierung der Finanzierung von Unternehmen und Ausbau von Netzwerken.

1 Einleitung

Unternehmensneugründungen aus dem Umfeld von Hochschulen weisen ein hohes Entwicklungspotenzial auf. Als Beispiel kann die Universität Stanford in Kalifornien und das angrenzende Silicon Valley als einer der bedeutendsten Standorte der IT- und High-Tech-Industrie weltweit genannt werden.

Auch in Österreich schaffen Start-ups zukunftsorientierte Arbeitsplätze. Akademische Jungunternehmer entwickeln häufig neue Technologien und Geschäftsmodelle und tragen so zu einer Dynamisierung der Wirtschaft bei.

Zur Forcierung von akademischen Unternehmensgründungen in der Steiermark sollen die Erfolgsfaktoren etablierter, erfolgreicher Unternehmen in einer ersten Erhebung identifiziert sowie die Gründungsrahmenbedingungen untersucht werden.

1.1 Ausgangssituation

Die nationale Wirtschaft stellt zunehmend die Anforderung an Hochschulen, den Transfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft sowie die Kommerzialisierung von forschungsbasierten Innovationen und wissenschaftlichem Know-How stärker zu forcieren, um die Leistungsfähigkeit im internationalen Wettbewerb zu stärken. Dieser Forderung entsprechen vor allem Unternehmen, die von Wissenschaftlern, Studierenden oder Alumni der Hochschulen gegründet wurden.¹ Daher werden unter akademischen Gründungen jene Unternehmensneugründungen verstanden, bei denen ein deutlicher Zusammenhang zwischen dem Unternehmensgegenstand und der akademischen Bildung der für die Unternehmensstrategie maßgeblichen Person – dem Gründer – besteht.² Akademische Gründungen setzen einen akademischen Abschluss eines Hochschulstudiums voraus.³ Durch ihrer starke Ausrichtung auf wissens- und technologieintensive Branchen werden diesen akademischen Gründungen gute Überlebens- und Wachstumschancen bescheinigt.⁴ Um diese Gründungsdynamik zu unterstützen, sind Informationen über die Rahmenbedingungen für akademische Gründungen notwendig.

¹ Vgl. HEUMANN (2010), S. 54 f; WALTER u.a. (2014), S. 5.

² Vgl. ADT, 1998, S. 7, nach UEBELACKER (2004), S. 46.

³ Vgl. UEBELACKER (2004), S. 48.

⁴ Vgl. HEUMANN (2010), S. 55.

1.2 Problemstellung und Forschungsfragen

Um akademische Unternehmensgründungen in der Steiermark zu forcieren, gilt es, die Besonderheiten akademischer Unternehmensgründungen sowie deren Erfolgsfaktoren und Herausforderungen zu identifizieren. Da vor allem die ersten Jahre nach der Unternehmensgründung kritisch sind und nachhaltiger Erfolg auf Basis eines kontinuierlichen Wachstums sichergestellt werden muss, gilt es, Maßnahmen zu identifizieren, die akademische Unternehmensgründungen in der Steiermark zielorientiert unterstützen können.

Im Zuge dieser Studie sollen folgende Fragen beantwortet werden:

- Welche Besonderheiten charakterisieren akademische Unternehmensgründungen?
- Wie werden die bestehenden Rahmenbedingungen hinsichtlich Unternehmensgründung beurteilt und wo wird Verbesserungsbedarf gesehen?
- Welche Finanzierungsformen wurden von erfolgreichen akademischen Unternehmensgründern forciert und wo gibt es zusätzlichen Bedarf?
- Welche Rahmenbedingungen werden von anderen Ländern geschaffen, um Start-ups ein gründungsfreundliches Umfeld zu bieten?

1.3 Ziel der Studie

Ziel dieser Studie ist die Durchführung einer empirischen Erhebung zum Thema „Akademische Unternehmensgründungen in der Steiermark“, in welcher insbesondere die Erfolgsfaktoren sowie die Herausforderungen in der Gründungsphase und den darauf folgenden Jahren identifiziert werden. Weiters soll erhoben werden, wie die Unternehmer die Rahmenbedingungen in der Gründungsphase erlebt haben und ob Optimierungspotential aufgezeigt werden kann.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Finanzierung von akademischen Neugründern. Diesbezüglich sollen mögliche Finanzierungsformen identifiziert und die von den Unternehmern in Anspruch genommenen Finanzierungsformen erhoben werden.

Ein internationaler Vergleich zum Thema „Förderung von akademischen Neugründungen“ stellt ein weiteres Teilziel der Studie dar.

1.4 Methode und Vorgehensweise

Zur Beantwortung der Forschungsfragen wird als Untersuchungsdesign⁵ ein qualitativer Forschungsansatz gewählt. Bei einer qualitativen Vorgehensweise werden offene Forschungsfragen an wenige Untersuchungseinheiten sehr detailliert mit unstrukturierten oder teilstrukturierten Datenerhebungsmethoden gestellt. Die erhobenen qualitativen Daten werden interpretativ ausgewertet.⁶

Die Vorgehensweise in der Untersuchung kann der folgenden Abbildung entnommen werden:



Abbildung 1: Vorgehensweise bei qualitativen Erhebungen,
Quelle: Ablauf in Anlehnung an Döring/Bortz (2016), S. 143 ff.

Wie der Abbildung 1 entnommen werden kann, wurden zunächst die methodischen Vorentscheidungen getroffen. Der qualitative Forschungsansatz wurde gewählt, da die Erfolgsfaktoren der erfolgreichen Unternehmensgründern identifiziert und nicht aufgrund deduktiver Überlegungen, wie beispielsweise anhand von Recherchen, abgefragt werden sollen.

Die Gesamtheit aller Fälle, über die eine Studie etwas aussagen soll, ist die Grundgesamtheit. In der empirischen Forschung besteht prinzipiell nicht die Möglichkeit, alle interessierenden Fälle zu untersuchen. Aus diesem Grund ist eine Stichprobenuntersuchung der Regelfall, wobei die Qualität der Stichproben hinsichtlich ihrer Aussagekraft über die Gesamtheit der interessierenden Fälle unterschiedlich zu bewerten ist.⁷ Qualitative Studien arbeiten idR mit relativ kleinen Stichproben im ein- bis zwei-, selten im dreistelligen Bereich. Während bei größeren Stichproben eine Auswahl nach dem statistischen Zufallsprinzip die Repräsentativität am ehesten gewährleistet ist, greift dies bei kleinen Stichproben nicht. Anstelle der Zufallsauswahl hat sich in der qualitativen Forschung die bewusste bzw. absichtsvolle Auswahl von Fällen eingebürgert. Für die Teilerhebung sind im qualitativen Ansatz drei Strategien zu unterscheiden: Die theoretische Stichprobe, die Fallauswahl gemäß einem qualitativen Stichprobenplan sowie die gezielte Auswahl bestimmter Arten von Fällen.⁸

Für die Untersuchung wurde die gezielte Auswahl bestimmter Arten von Fällen gewählt. Durch die Berücksichtigung einer Vielfalt an Fällen soll das interessierende Untersuchungsfeld

⁵ Das Untersuchungsdesign charakterisiert ganz allgemein die methodische Vorgehensweise einer Studie.

⁶ Vgl. DÖRING/BORTZ (2016), S. 184.

⁷ Vgl. DÖRING/BORTZ (2016), S. 292.

⁸ Vgl. DÖRING/BORTZ (2016), S. 302.

breit abgebildet werden.⁹ Da die Unternehmensgründer die Erfolgsfaktoren idR aus dem eigenen Standpunkt heraus betrachten, ist es essentiell, weitere Zielgruppen zu befragen. Die Auswahl und Befragung mehrerer Zielgruppen macht den Vergleich zwischen den Gruppen möglich und die Maximierung oder Minimierung der unterschiedlichen Ansichten deutlich. Diese Kontrolle der Ähnlichkeiten und Unterschiede ist für die Entdeckung von Kategorien unabdingbar.¹⁰

Zur Identifizierung der Erfolgsfaktoren sowie zur Gewinnung weiterer Erkenntnisse iSd Forschungsfragen wurden folgende Zielgruppen definiert:

1. Akademische Gründer
2. Berater mit Fokus auf Unternehmensgründungen
3. Financiers, insb. für Unternehmensgründungen

Hinsichtlich der Regionalität wurde eine Abgrenzung auf den Raum Steiermark vorgenommen, wobei der überwiegende Teil der Interviewten aus dem Raum Graz und Graz-Umgebung kommt. Im Rahmen der Erhebung wurden 23 Gründer, 10 Berater und 8 Financiers befragt.

Für die Datenerhebung wurde primär das Interview herangezogen. Beim Interview handelt es sich grundsätzlich um eine Gesprächssituation, die bewusst und gezielt von den Beteiligten hergestellt wird, damit der Interviewer Fragen stellt, die vom Interviewten beantwortet werden.¹¹ Interviews können nach unterschiedlichen Dimensionen differenziert werden,¹² wobei im Folgenden auf jene eingegangen wird, welche für das Interviewdesign maßgebend sind:

- Standardisierung von Befragungen und Art der Fragen
Es wird zwischen standardisierten und nicht-standardisierten Interviews unterschieden. Bei standardisierten Interviews werden kurze geschlossene Fragen gestellt. Die Vorteile liegen beispielsweise in einer kurzen Interviewdauer, der einfachen Durchführung und dem standardisierten Ablauf des Interviews. Der Nachteil für diese Erhebung liegt darin, dass durch vorab konzipierte und formulierte Fragen dem Interviewer unbekannte Erfolgsfaktoren nicht abgefragt werden können. Aus diesem Grund wurden nicht-standardisierte Interviews durchgeführt. Diese zeichnen sich unter anderem durch längere Interviewzeiten und offene Fragen aus, wobei der große Vorteil darin liegt, dass der Befragte seine Erfahrungen und sein Wissen transportieren kann, indem er zu einem vorgegebenen Thema möglichst ausführlich und von sich aus frei gestaltend Stellung nimmt.
- Kommunikationsmedium
Qualitativ orientierte Befragungen erfolgen praktisch ausschließlich mündlich. Die

⁹ Vgl. DÖRING/BORTZ (2016), S. 304.

¹⁰ Vgl. GLASER/STRAUSS (2005), S. 62.

¹¹ Vgl. LAMNEK (2005), S. 329 f.

¹² Vgl. LAMNEK (2005), S. 331 ff.

überwiegende Anzahl der Befragten wurde persönlich interviewt. Um die Anzahl der Teilnehmer an der Erhebung zu erhöhen, wurde auf eine Aufzeichnung der Gespräche verzichtet. Stattdessen wurden die Interviews durch zwei Interviewer vorgenommen, wobei jeweils ein Interviewer ein Gesprächsprotokoll in Stichworten verfasste. Das jeweilige Gesprächsprotokoll wurde im Anschluss elektronisch nacherfasst. Da nicht alle der Teilnehmer Zeit für ein persönliches Gespräch hatten bzw. die Erreichbarkeit nicht gegeben war, wurden zwei Interviews telefonisch geführt sowie vier Leitfäden schriftlich von den Befragten bearbeitet.

Nach Durchführung der Datenerhebung erfolgt die Transkription, indem das Material elektronisch erfasst wird. Hierbei wurden neben den Inhalten Redepausen sowie Unterbrechungen erfasst, da diese insbesondere für die Interpretation wichtig sind. Nach der elektronischen Erfassung wurden die Transkripte Korrektur gelesen, um Unklarheiten, Widersprüchlichkeiten und Unstimmigkeiten aufzudecken.¹³

Im letzten Schritt folgt die qualitative Datenanalyse. Die qualitative Datenanalyse wertet qualitatives Datenmaterial in Hinblick auf das Forschungsproblem einer empirischen Studie interpretierend aus. Es liegt eine Reihe von allgemeinen sowie spezialisierten qualitativen Datenanalysemethoden vor. Für diese Erhebung wurde die kategorienbildende Analyse herangezogen, in welcher das Material in sinnvolle Analyseeinheiten segmentiert, den Analyseeinheiten Codes zugeordnet und die Codes zu übergeordneten Kategorien zusammengefasst wurden.¹⁴ Die Bildung der Analyseeinheiten sowie die Zuordnung zu den Kategorien wurden im Team diskutiert und besprochen. Die Ergebnisse wurden mit den absoluten Häufigkeiten in Abbildungen dargestellt. Weiters wurden die aus Sicht des Teams hervorhebenswerten Einzelaussagen gesondert erfasst und nach den jeweiligen grafischen Darstellungen angeführt.

Im Fokus der Untersuchung steht die Identifizierung der Erfolgsfaktoren von erfolgreichen Unternehmen in der Gründungsphase¹⁵ und der ersten Jahre nach der Gründung, wobei ausschließlich Unternehmer befragt wurde, die sich in der Phase der laufenden Geschäftstätigkeit befinden. Weiters werden die Herausforderungen in der Gründungsphase, beispielsweise Unternehmensfinanzierung, untersucht.

¹³ Vgl. hinsichtlich der Vorgehensweise: LAMNEK (2005), S. 402 ff.

¹⁴ Vgl. DÖRING/BORTZ (2016), S. 599.

¹⁵ Vgl. SCHLEINKOFER (2006), S. 27.

Die Abbildung 2 stellt vereinfacht die Vorgehensweise in der Studie dar:

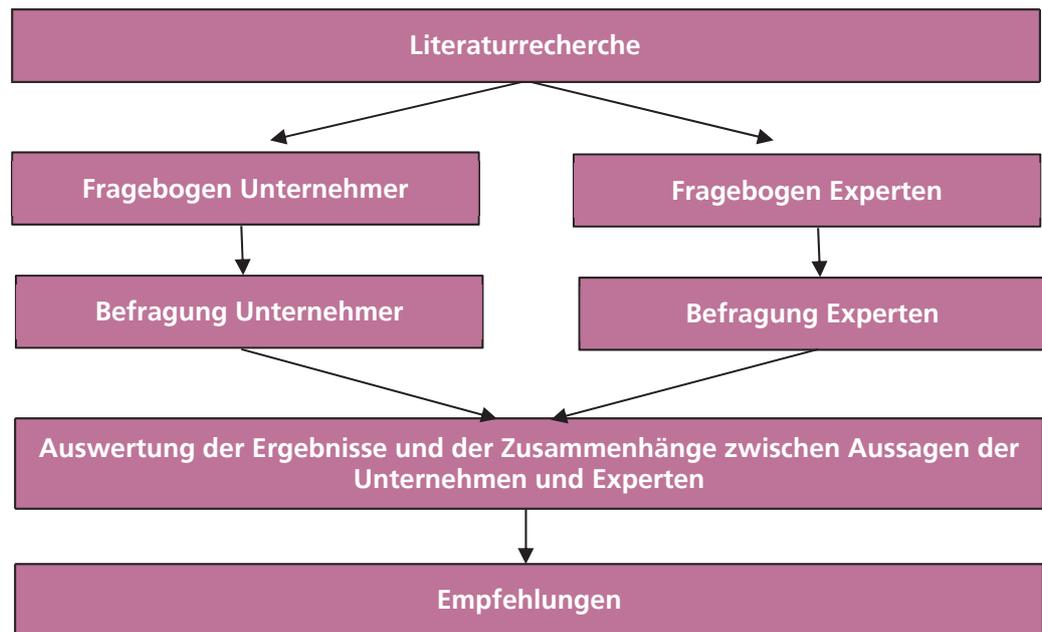


Abbildung 2: Vorgehensweise in der Studie,
Quelle: eigene Darstellung.

Zu Beginn wurden mittels Literaturrecherche von Sekundärquellen die Besonderheiten, die Motive und die Herausforderungen bei Unternehmensgründungen identifiziert. Parallel zur Literaturrecherche werden die Rahmenbedingungen für akademische Neugründer in der Steiermark erhoben. Darunter fallen unter anderem die Informationsstellen, an die sich Unternehmensneugründer wenden können, sowie die zur Verfügung stehenden Förderungen und Finanzierungsformen. Für die Analyse von akademischen Neugründungen werden Best-Practice-Beispiele auf internationaler Ebene aufbereitet. Die gesammelten Daten aus der Recherche werden anschließend zur Erarbeitung des Gesprächsleitfadens für die Interviews herangezogen. Für den Gesprächsleitfaden wurden Themenschwerpunkte festgelegt und mit Stichworten, die dem Interviewenden nicht gezeigt wurden und als Leitfaden dienten, versehen. Die Ergebnisse wurden nach einer Kategorienbildung und –zuordnung grafisch aufbereitet. Auf dieser Grundlage wurden Handlungsempfehlungen abgeleitet.

1.5 Abgrenzung der Studie

Eine Abgrenzung der Studie erfolgt insoweit, als dass

- die zu befragenden Gruppen auf die drei beschriebenen Zielgruppen eingeschränkt sind,
- nur Experten sowie akademische Gründer aus dem Raum Steiermark mit Schwerpunkt Graz befragt werden,
- ausschließlich Gründungen in Zusammenhang mit innovativen Produktideen aus dem gewerblichen Bereich betrachtet werden,
- keine Handelsunternehmen im Rahmen der Studie interviewt werden und
- die Methoden auf Befragungen und Fragebögen beschränkt werden.

2 Akademische Unternehmensgründungen

Unter akademischen Gründungen werden Unternehmensgründungen verstanden, bei denen ein deutlicher Zusammenhang zwischen dem Unternehmensgegenstand und der akademischen Bildung bzw. Forschung der für die Unternehmensstrategie verantwortlichen Person besteht. Dies ist in der Regel der Gründer.¹⁶ Daher ist ein akademischer Abschluss Voraussetzung für die in dieser Studie betrachteten Unternehmensgründer. Nach UEBELACKER umfasst dies alle Gründungen durch Studierende und Absolventen einer Hochschule nach dem Studium bzw. zu einem bestimmten Zeitpunkt danach. Hierbei kann inhaltlich von einem direkten Zusammenhang zwischen den Studien- bzw. Forschungsinhalten während des Studiums abgesehen werden. Eine generell selbstständige Tätigkeit ist nach UEBELACKER als akademische Gründung zu bezeichnen.¹⁷ Im Zuge dieser Arbeit werden jedoch nur jene Gründungen betrachtet, welche einen Zusammenhang zwischen Studien- bzw. Forschungsinhalt und dem Unternehmensgegenstand haben. Ein zusätzliches Kriterium ist der Erfolg der betrachteten Unternehmen. Da in den ersten drei Jahren nach der Gründung die Insolvenzgefahr am größten ist, sollte das Unternehmen länger als vier Jahre bestehen, um als erfolgreich bezeichnet werden zu können.¹⁸ Etablierte Unternehmen sind am Ende der Wachstumsphase und erreichen den Reifezustand und werden in der Literatur ab acht bis zwölf Jahren bzw. über zwölf Jahren definiert.¹⁹

2.1 Besonderheiten von akademischen Unternehmensgründungen

Akademische Neugründungen sind in der Regel durch ein hohes Niveau an Innovationstätigkeit, hohen Arbeitsaufwand und hohen Kapitalbedarf gekennzeichnet, wodurch sich überdurchschnittliche Risiken und Chancen für die Unternehmen ergeben.²⁰ Zusätzlich wird an diese Unternehmen der Anspruch gestellt, zukunftssträchtige Wirtschaftszweige zu stärken und durch ihre Innovationsfähigkeit ein höheres Wachstumspotential als nicht-akademische Gründungen aufzuweisen. Eine weitere Besonderheit der akademischen Unternehmens-

¹⁶ Vgl. ADT (1998), S. 7, zitiert nach: UEBELACKER (2004), S. 46.

¹⁷ Vgl. UEBELACKER (2004), S. 46 f.

¹⁸ Vgl. KSV1870 (2014), Onlinequelle [14.11.2015], S. 1.

¹⁹ Vgl. ZAHRA (1996), S. 289 ff; FALLGARTER (2002), S. 28 f; CHRISMAN/BAUERSCHMIDT/HOFER (1998), S. 6; CLAAS (2006), S. 50 zitiert nach HEINRICHS (2008), S. 20 f.

²⁰ Vgl. BEIBST/LAUTENSCHLAEGER (2005), S. 13; ebenso AUER/RIESENHUBER/WALTER (2007), S. 18.

gründungen ist, dass sie sich in unmittelbarer Nähe der Inkubatororganisation niederlassen, wodurch sie den lokalen Wohlstand fördern und die industrielle Clusterbildung anregen.²¹

Laut EGELN sind akademische Spin-offs vor allem in jenen Wirtschaftszweigen zu finden, in denen hohe Technologie- und Wissensintensität sowie Forschung für den Erfolg von Marktangeboten eine wesentliche Rolle spielen. Hierzu zählen:²²

- Hightech Industrie:
 - Chemie, Pharma, Maschinenbau, Elektronik, Fahrzeugbau, Messtechnik.
- Technologieorientierte Dienste:
 - Dienstleistungsbranchen, die in besonderem Maße auf der Nutzung neuer Technologien beruhen – Software/EDV Beratung, technische Büros, Forschungsdienstleistungen.
- Wissensintensive Dienste:
 - Dienstleistungsbranchen, in denen eine hohe Qualifikation der Beschäftigten ein entscheidender Wettbewerbsfaktor ist – Unternehmensberatung, Steuerberatung, Medien und Verlage, Gesundheitsdienste, Werbung.

Durch ihre starke Ausrichtung auf wissens- und technologieintensive Branchen werden diesen akademischen Gründungen gute Überlebens- und Wachstumsaussichten bescheinigt.²³

2.2 Motive für akademischen Unternehmensgründungen

Im Zuge der Unternehmensgründung stellt sich die Frage nach den Motiven und Beweggründen für den Schritt in die Selbständigkeit. Es existieren zahlreiche Motive, die einen Anlass für die Unternehmensgründung geben. Bei akademischen Gründungen ist das grundlegende Gründungsmotiv die Weiterentwicklung und Vermarktung eines Forschungsergebnisses. Zusätzlich betrachten HEMER/SCHLEINKOFER/GOETHNER drei verschiedene Kategorien von Motiven:²⁴

1. Arbeitsplatzbezogene Faktoren
2. Günstige Gründungsbedingungen
3. Persönliche Faktoren

²¹ Vgl. AUER/RIESENHUBER/WALTER (2007), S. 18.

²² Vgl. EGELN u.a. (2007), S. 3.

²³ Vgl. HEUMANN (2010), S. 55.

²⁴ Vgl. HEMER/SCHLEINKOFER/GOETHNER (2007), S. 69.

Im Zuge ihrer Fallstudie haben sie festgestellt, dass an der Spitze der Motive klar das Selbstständigkeitsstreben, der Wunsch nach unabhängiger, unternehmerischer Betätigung steht. Die beiden zweithäufigsten Motive bzw. Gründungsanlässe waren ein verlockendes Angebot und ein günstiger Moment für die Unternehmensgründung. Eine zu vernachlässigende Rolle spielen die Motive der Unzufriedenheit mit den bisherigen Arbeitsbedingungen sowie das Arbeitsklima. Als nicht zu vernachlässigende Motive werden Spaß, Freude am Experimentieren im eigenen Fachbereich sowie drohende Arbeitslosigkeit bzw. das Auslaufen des Arbeitsverhältnisses genannt. Günstige Finanzierungsmöglichkeiten waren in der Regel kein Motiv, welches zu einer Gründung bewegt hat.²⁵

2.3 Herausforderungen bei akademischen Unternehmensgründungen

Laut BEIBST/LAUTENSCHLAEGER sind Hemmnisse für Gründungen fehlende betriebswirtschaftliche Kenntnisse in den Bereichen betriebliches Rechnungswesen, Steuern, Personal und Organisation, Verkauf und Distribution, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit. Außerdem werden bürokratische Hindernisse als Problemfeld bei Unternehmensneugründungen gesehen. Des Weiteren kann eine fehlende Praxiserfahrung außerhalb der Forschungseinrichtung zu Herausforderungen führen.²⁶ Auch HEMER/SCHLEINKOFER/GOETHNER haben unter anderem fehlende kaufmännische Kenntnisse, unzureichende Geschäftskonzepte und Unternehmensplanungen, eine Fehleinschätzung der Marktentwicklung, hemmende Bürokratie der Behörden sowie eine Unterschätzung des Finanzbedarfs als Gründungshemmnisse identifiziert.²⁷ Weitere Hemmnisse stellen das Finden von geeigneten Finanzierungsformen sowie das Finden von Förderstellen dar.²⁸

Somit sind für eine erfolgreiche akademische Gründung zahlreiche Faktoren von entscheidender Bedeutung. Diese können, wie in Abbildung 3 dargestellt, in drei Kategorien eingeteilt werden. Es wird zwischen personenbezogenen, unternehmensspezifischen und umfeldspezifischen Erfolgsfaktoren differenziert. Personenbezogene Merkmale beziehen sich auf den Gründer selbst. Zu nennen sind hier bspw. seine fachliche Ausbildung, persönliche sowie soziale Kompetenzen, persönliche Kontakte oder Praxiserfahrung. Persönlichkeitsmerkmale, die einen erfolgreichen Gründer auszeichnen, sind unter anderem Motivation, Kommunikations- und Entscheidungsfähigkeit sowie Belastbarkeit und Ehrgeiz. Bei Vorhandensein der genannten personenbezogenen Erfolgsfaktoren wird eine erfolgreiche Unternehmensgrün-

²⁵ Vgl. HEMER/SCHLEINKOFER/GOETHNER (2007), S. 13.

²⁶ Vgl. BEIBST/LAUTENSCHLAEGER (2005), S. 7 ff.

²⁷ Vgl. HEMER/SCHLEINKOFER/GOETHNER (2007), S. 104.

²⁸ Vgl. JUNG/FUCHS/KURZ (2008), S. 50 ff.

dung unterstützt. Die unternehmensspezifischen Erfolgsfaktoren spiegeln die interne Dimension des Unternehmens wider. Als Beispiele sind hier ein ausgereifter Technologieprozess, die Unternehmensstrategie sowie das Geschäftsmodell und die Teamgründung zu nennen. Zusätzlich werden F&E-Tätigkeiten nach der Unternehmensgründung als wichtig erachtet, um mit dem ständigen Fortschritt im Technologiebereich mithalten zu können.

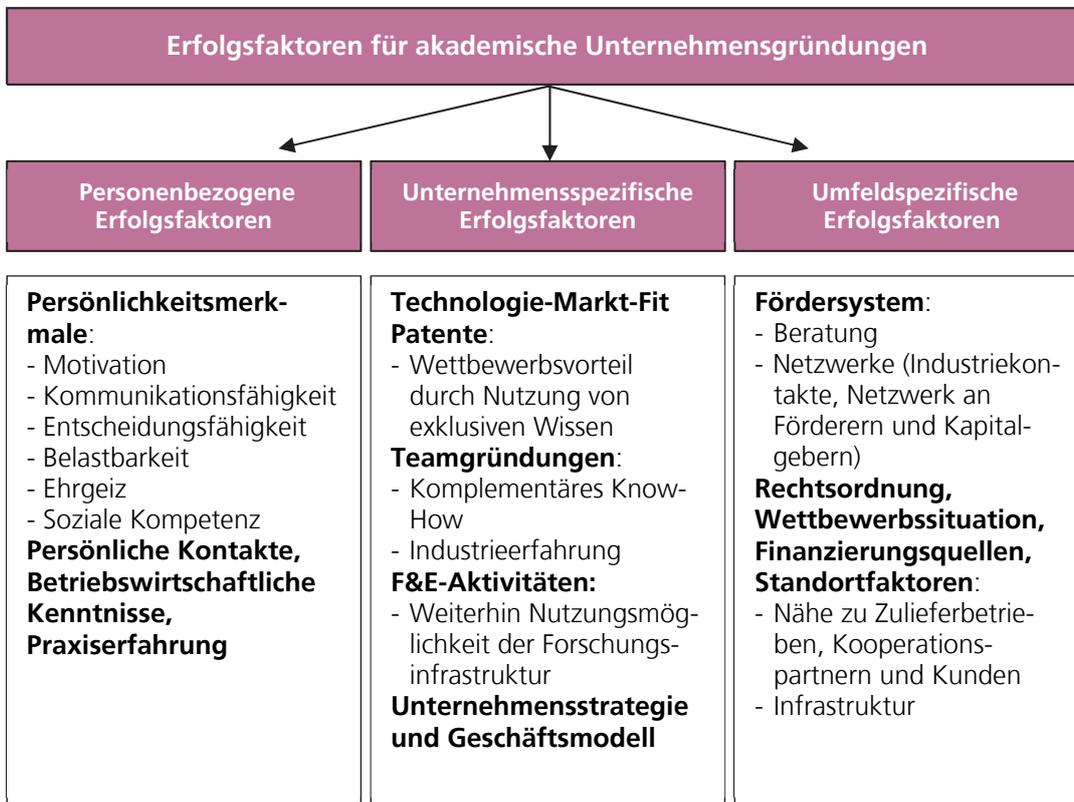


Abbildung 3: Erfolgsfaktoren für akademische Neugründungen, Quelle: in Anlehnung an BEIBST/LAUTENSCHLAEGER (2005), S. 14 ff; EGELN u.a. (2007), S. 5 f.

Die dritte Kategorie, die umfeldspezifischen Erfolgsfaktoren, stehen für die externe Dimension. Hierbei handelt es sich um Faktoren, die von außen auf das Unternehmen einwirken.

Diese Erfolgsfaktoren gilt es im empirischen Teil in einer ersten Erhebung zu eruieren.

3 Rahmenbedingungen für akademische Unternehmensgründungen in der Steiermark und internationale Best-Practice-Beispiele

Die Rahmenbedingungen für akademische Unternehmensgründungen sind vielfältig. Zahlreiche Informations- und Beratungsstellen, unterschiedliche Finanzierungsformen sowie rechtliche Bedingungen sollen ein gründungsfreundliches Umfeld schaffen.

3.1 Anlaufstellen für Neugründungen

In Österreich werden jungen Unternehmern eine Vielzahl von Unterstützungen und Beratungen im Rahmen ihrer Neugründung angeboten. Im Folgenden werden ausgewählte Anlaufstellen beschrieben.

3.1.1 AplusB-Zentren

Die österreichischen AplusB-Zentren fungieren als Vermittler zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Die unterstützenden Kombinationen aus Bereitstellung von Finanzierung, Beratung und Infrastruktur erhöhen die Erfolgchancen akademischer Start-ups aus unterschiedlichen Branchen. Zu den Zentren in der Steiermark gehören der Science Park Graz und das Zentrum für angewandte Technologie (ZAT) in Leoben. Während sich das ZAT zum Ziel gesetzt hat, hauptsächlich Gründungen aus dem universitären Bereich der Montanuniversität Leoben voranzutreiben und zu betreuen, unterstützt der Science Park Akademiker aus allen Fachrichtungen.

Über einen Zeitraum von 18 Monaten stellen die AplusB-Zentren den potenziellen Neugründern ein umfassendes Förderpaket zur Verfügung.²⁹

Beratung und Coaching

- Evaluierung des Geschäftsmodells
- Coaching bei der Erarbeitung des Businessplans
- Betreuung während des Gründungsprozesses und darüber hinaus
- Aus- und Weiterbildungsprogramm

Finanzierung

- Zinsfreies Darlehen
- Förderungen für Forschung & Entwicklung und für externe Dienstleistungen
- Unterstützung bei der Ansprache von Investoren und Förderstellen

Infrastruktur

- Moderne Büroarbeitsplätze
- Forschungsinfrastruktur und Labore
- Besprechungsräume
- Telefon, Internet, Fax, Beamer

Networking und Mentoring

- Zugang zu einem großen Netzwerk aus potentiellen Kooperationspartnern und Kunden
- Kontakte zu potentiellen Geldgeber
- Mentoring Programm mit Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft

3.1.2 Arbeits-Markt-Service Österreich

Das Arbeits-Markt-Service Österreich (AMS) bietet im Rahmen des Unternehmensgründungsprogramms Unterstützungen auf dem Weg zur Selbstständigkeit. Im Rahmen des Programms können die Jungunternehmer eine Gründungsberatung bei einem Beratungsunternehmen, welches mit dem AMS kooperiert, in Anspruch nehmen. Ein solches Unternehmensgründungsprogramm dauert in der Regel bis zu sechs Monate. Die Kosten für die Beratung trägt das AMS. Für die Dauer der Teilnahme kann unter bestimmten Voraussetzungen eine finanzielle Absicherung gewährleistet werden. Als Anlaufstelle sind die regionalen Geschäftsstellen zu kontaktieren.³⁰

²⁹ Vgl. SCIENCEPARK (2015), Onlinequelle [11.11.2015]; ZAT (2015), Onlinequelle [11.11.2015].

³⁰ Vgl. AMS (2015), Onlinequelle [11.11.2015].

3.1.3 Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft

Die Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft (aws) ist die Förderbank des Bundes. Unterstützung erhalten innovative Unternehmen durch die Vergabe von zinsengünstigen Krediten, Zuschüssen und Garantien. Ergänzend umfasst das Angebot spezifische Informations-, Beratungs-, Service- und Dienstleistungen für angehende, bestehende und expandierende Unternehmen.

Das Programm „aws Speed Dating“ gibt beispielsweise potenziellen Neuunternehmen die Möglichkeit ihre Ideen, Konzepte und Projekte vor einer Gruppe aus aws Förderexperten und aws Finanzierungsprofis zu präsentieren. Die Jungunternehmer erhalten nach der fünfminütigen Präsentation ihrer Idee sofortiges Feedback und Informationen zur Unterstützung durch die aws.

Die aws-Förderberatung gibt zusätzliche Auskunft über Förderungsangebot, Finanzierungsmöglichkeiten und zu Serviceleistungen der aws. Unter anderem bietet die aws bei neu gegründeten wirtschaftlich selbstständigen und gewerblichen kleinen Unternehmen³¹ Garantieübernahmen. Großteils werden Projekte zur Förderung von Investitionen von Neugründern unterstützt.³²

3.1.4 Banken

Banken bieten neben entgeltlichen Dienstleistungen im Bereich des Zahlungs-, Kredit- und Kapitalverkehrs spezielle Services für Gründer an.

Es werden zentrale Anlaufstellen für künftige Unternehmer zur Verfügung gestellt, deren Leistungsumfang die Bereitstellung von Netzwerken, regelmäßigen Informationsveranstaltungen sowie Finanzierungs- und Förderungsberatungen umfassen. Darüber hinaus stehen zahlreiche Produkte, welche sich an die individuellen Bedürfnisse eines in der Gründung befindlichen Unternehmens orientieren, zur Auswahl. Neben dem umfangreichen Leistungsangebot werden Gründer dahingehend unterstützt, als dass die Serviceleistungen in der Regel zu Sonderkonditionen erhältlich sind.

Zu den Banken, welche Unternehmensgründungen mit Hilfe von speziellen Initiativen fördern, können beispielsweise die Erste Bank mit dem „GO! GründerCenter“ und die Raiffeisenbank mit vielfältigen Jungunternehmerservices gezählt werden.³³

³¹ Ausgenommen Tourismus- und Freizeitwirtschaft - siehe dazu 3.1.8 Österreichische Hotel- und Tourismusbank

³² Vgl. AWSG (2015), Onlinequelle [11.11.2015].

³³ Vgl. RAIFFAISEN (2015), Onlinequelle [11.11.2015]; GRUENDER (2015), Onlinequelle [11.11.2015].

3.1.5 Gewerbliche Sozialversicherungsanstalt

Bei selbstständigen Personen wird im Gewerblichen Sozialversicherungsgesetz (GSVG) zwischen den Gewerbetreibenden und selbstständig Erwerbstätigen ohne Gewerbeschein und somit ohne Wirtschaftskammermitgliedschaft unterschieden. Personen mit selbstständiger Erwerbstätigkeit werden im GSVG als neue Selbstständige bezeichnet.

Für die Gewerbetreibenden erfolgte ab 1.1.2016 in der Krankenversicherung eine Senkung der monatlichen Mindestbeiträge von 724,02 Euro auf 405,98 Euro. Damit erfolgt die Gleichstellung von Selbstständigen und Arbeitnehmern. Gesamt gesehen bedeutet das eine jährliche Entlastung von 40 Millionen Euro für die Selbstständigen in Österreich. Ab 1.1.2018 soll auch eine Senkung der Mindestbeitragsgrundlagen in der Pensionsversicherung erfolgen.³⁴ Eine vollständige Angleichung an die Versicherungsbeiträge der Unselbstständigen soll bis 2022 erreicht werden.³⁵ Ab 2016 werden die Mindestbeitragsgrundlagen für haupt- und nebenberufliche Neue Selbstständige vereinheitlicht.

Für Start-ups mit gewerblicher Tätigkeit gilt gem. § 25a Abs. 4 GSVG in den ersten beiden Kalenderjahren in der Krankenversicherung eine fixe Beitragsgrundlage in Höhe von 381,60 Euro³⁶. Die Beiträge werden bei höheren Einkünften in den ersten beiden Jahren in den Folgejahren nicht nachbemessen. Der Vorteil für Start-ups besteht darin, dass die KV-Beiträge in Höhe von monatlich 31,80 Euro fix und somit in den ersten beiden Jahren fix kalkulierbar sind.

Weiteres ist ab dem 1.1.2016 gem. § 35 Abs. 5b GSVG eine monatliche Zahlung der Sozialversicherungsbeiträge möglich. Bislang mussten diese pro Quartal entrichtet werden. Auch hier erfolgt eine Anpassung an die Gehaltsabrechnung der für nichtselbstständige Arbeitnehmer monatlich zu leistenden Sozialversicherungsbeiträge.

3.1.6 Gründerservice der Wirtschaftskammer

Das Gründerservice der Wirtschaftskammern bietet Unternehmensgründern, Betriebsnachfolgern und Franchise-Nehmer professionelle Unterstützung beim Start ins Unternehmertum an. Das Gründer-Portal www.gruenderservice.at bietet den Unternehmern allgemeine Informationen, die für eine Unternehmensgründung benötigt werden. Da aber jede Gründung individuelle Anforderungen mit sich bringen kann, werden auch individuelle Beratungsgespräche angeboten. Das Gründerservice bietet ebenso eine Vielzahl an Checklisten an.³⁷

³⁴ Vgl. SVA (2015), Onlinequelle [30.01.2016].

³⁵ Vgl. NEUMANN/TAUDES, in: ASoK 2015, S. 430.

³⁶ Wert 2016.

³⁷ Vgl. WKO (2016), Onlinequelle [15.9.2016].

3.1.7 Innolab

Das Innolab ist ein Institut der Studienrichtung Innovationsmanagement an der Fachhochschule CAMPUS 02. Innolab unterstützt und begleitet Jungunternehmer. Folgende Leistungen werden geboten:

- Prüfung der Geschäftsidee bzw. des Vorhabens
- Erarbeitung und Anpassung des Geschäftsmodells
- Persönliche Orientierungsgespräche für den Fokus als Unternehmer
- Vermittlung und Anbahnung von Kontakten
- Unterstützung bei Marketing, Vertrieb und Kommunikation
- Ideengenerierung im Innolab-Team und mit Unterstützung der Studienrichtung Innovationsmanagement
- Unterstützung beim Prototypenbau und Service Design
- Hilfe bei der Vorbereitung von Investorenunterlagen
- Gemeinsame Erarbeitung von To-Do-Listen und Schritt-für-Schritt-Plänen
- Vernetzung mit anderen Gründern, Unternehmern und Start-ups

Die Leistungen des Innolab werden in Form von Einzelgesprächen und Workshops angeboten. Die Kompetenzen und die eigene Persönlichkeit der Jungunternehmer sollen hervorgehoben werden. Das Wissen soll in den relevanten Bereichen vergrößert und Ressourcen sollen mit Hilfe des Innolab-Teams erkannt und bestmöglich eingesetzt werden.³⁸

3.1.8 Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft

Die Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) ist die nationale Förderstelle für wirtschaftsnahe Forschung in Österreich. Sie unterstützt mit einem umfassenden Angebot an Förderungen und Services und vertritt österreichische Interessen auf europäischer und internationaler Ebene.

Mit dem Programm „Start-up-Förderung“ wird innovativen Jungunternehmern eine nachhaltige Stütze zur Umsetzung von technisch riskanten und wirtschaftlich interessanten Projekten von der Idee bis hin zur Markteinführung und Produktion geboten. Ziel ist es, eine verbesserte Art der Projektfinanzierung bzw. -förderung zu ermöglichen und dadurch die Zahl der Unternehmensgründungen im Hochtechnologiebereich zu erhöhen. Gefördert werden Einzelprojekte aller Technologiefelder aus Forschung und Entwicklung. Im Speziellen werden Durchführbarkeitsstudien, Projektfinanzierungen, verzögerte Darlehenstilgung, Know-How-Austausch und Kooperationen mit Geschäftspartnern unterstützt.

³⁸ Vgl. INNOLAB (2015), Onlinequelle [11.11.2015].

Ein zusätzliches Projekt der FFG sind die AplusB-Zentren. In sogenannten Venture-Capital-Foren führt die FFG in enger Zusammenarbeit mit Investoren, Start-up-Initiativen und den AplusB-Zentren potenzielle Geldgeber und attraktive Start-ups zusammen.³⁹

3.1.9 Österreichische Hotel- und Tourismusbank

Die Österreichische Hotel- und Tourismusbank GmbH (ÖHT) ist eine Spezialbank zur Finanzierung und Förderung von Investitionen im Tourismus. Im Auftrag des Bundesministers für Wirtschaft, Familie und Jugend führt die Tourismusbank die Jungunternehmerförderung durch. Die Gründung von Jungunternehmen in der Tourismus- und Freizeitwirtschaft wird durch Einmalzuschüsse auf immaterielle und materielle Kosten, z.B. bauliche Maßnahmen bzw. Einrichtung eines Unternehmens, gewährt. Zusätzlich ist die Haftungsübernahme durch die ÖHT ein wesentliches Instrument, um Unternehmensneugründungen zu ermöglichen.⁴⁰

3.1.10 Steirische Wirtschaftsförderung

Die Steirische Wirtschaftsförderung (SFG) ist eine Abwicklungsorganisation für Wirtschaftsförderungsprojekte des Landes Steiermark. Diese Organisation ist ein Impulsgeber bei regionalen Entwicklungsmaßnahmen und Ansprechpartnern für Gründer, gewerbliche Unternehmer, Kapitalgeber und Investoren bzw. alle Arten von Projekten. Es werden Leistungen in Form von Beratungen, Informationen und Projektförderungen bzw. Finanzierungen angeboten.

Im Rahmen des Förderprogrammes „Start!Klar“ können innovative Gründer einen Zuschuss für Investitionen und Beratungen, die ein innovatives und dynamisches Wachstum des Unternehmens gewährleisten, beantragen. Ebenso werden seitens der SFG Finanzierungen für Unternehmen mit hohen Wachstumschancen angeboten. Die Finanzierungsaktion „Venture Capital für DurchstarterInnen“ ermöglicht es zusätzliches Eigenkapital für die Frühphase eines Unternehmens zu lukrieren. Das Programm der Impulszentren bildet eine Schnittstelle, über die sich Technologieparks, Gründer- und Innovationszentren miteinander vernetzen können.⁴¹

3.2 Finanzierungsformen für Start-ups

Es gibt verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmensgründungen. Gemäß dem Endbericht von AplusB finanzieren sich 80% ohne die Hilfe von Business Angels. Die

³⁹ Vgl. FFG (2015), Onlinequelle [11.11.2015].

⁴⁰ Vgl. OEHT (2015), Onlinequelle [11.11.2015].

⁴¹ Vgl. SFG (2015), Onlinequelle [11.11.2015].

Hauptfinanzierungsquelle bei der Gründung bildet das Eigenkapital. Danach nimmt der operative Cashflow eine wesentliche Rolle ein. Die AplusB Gründer sehen die Finanzierungsquelle als größtes Gründungshemmnis.⁴²

Grundsätzlich können die Finanzierungsformen nach Herkunft des Kapitals in Innen- und Außenfinanzierung und nach Rechtsstellung des Kapitalgebers in Eigen- und Fremdfinanzierung gegliedert werden. Bei der Innenfinanzierung wird Kapital aus dem Wertschöpfungsprozess des Unternehmens generiert, d.h. vom Unternehmen erwirtschaftetes Kapital. Bei der Außenfinanzierung fließt Kapital von externen Quellen in das Unternehmen. Neben der Unterscheidung in Innen- und Außenfinanzierung kann nach Eigen- und Fremdfinanzierung unterschieden werden. Fremdfinanzierung stellt die klassische Kreditfinanzierung dar. Dabei stellen die Rückzahlungsverpflichtung durch den Kapitalnehmer und der Anspruch auf Zinsen und das fehlende Mitspracherecht des Kapitalgebers die typischen Charakteristika der Außenfinanzierung dar. Bei der Eigenfinanzierung stellt das zur Verfügung gestellte Kapital Eigenkapital dar.

Die bedeutendsten Finanzierungsformen für Start-ups werden in der folgenden Abbildung hinsichtlich Innen-, Außen-, Eigen- und Fremdfinanzierung dargestellt.⁴³

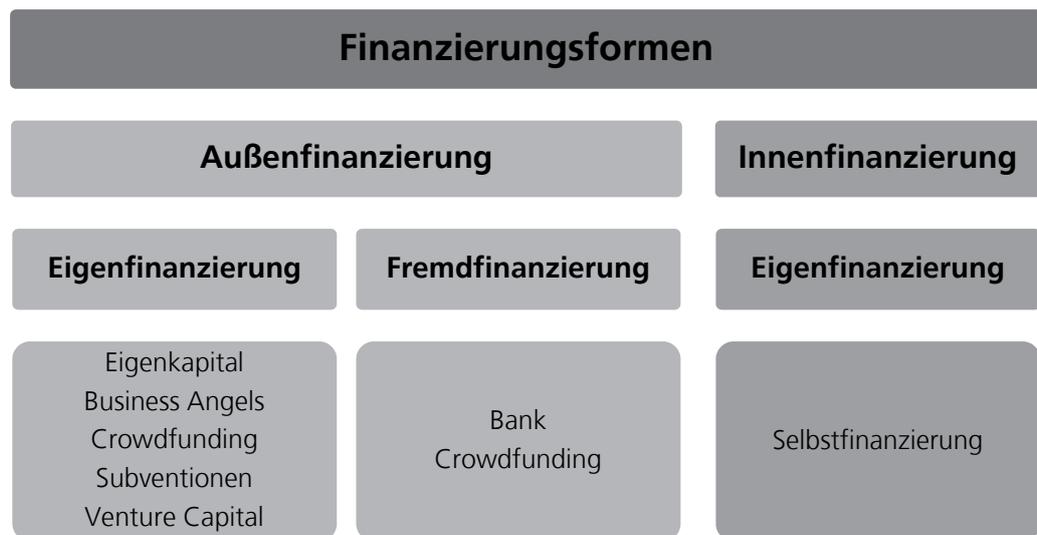


Abbildung 4: Überblick über die Finanzierungsformen für Start-ups, Quelle: in Anlehnung an HAHN, 2014, S. 34.

3.2.1 Business Angels

Unter einem Business Angel kann ein privater Investor verstanden werden, der Kapital in Form von Eigenkapital zu Verfügung stellt. Neben dieser Leistung stellt dieser auch Know-How bereit. Der Vorteil des Business Angels liegt darin, dass dieser frühzeitig Zugang zu

⁴² Vgl. APLUSB ENDBERICHT (2010), S. 29.

⁴³ Vgl. HAHN (2014), S. 34ff.

innovativen Projekten bekommt sowie die Partizipation am Wachstum des Gründungsunternehmens. Die Chance auf einen hohen Return on Investment ist gegeben.⁴⁴

Die Aufnahme eines Business Angels kann erfolgreich sein, wenn dieser über das notwendige Wissen und Netzwerk verfügt. Hierbei müssen die Unternehmer eine sorgfältige Auswahl treffen. Gemäß der Studie von Brimatech beteiligen sich Business Angels in den meisten Fällen mit Beträgen unter einer Million Euro. Ist der Finanzierungsbedarf über mehrere Runden zu decken, kann sich das Kapital des Investors verdünnen, wodurch es zu Unstimmigkeiten zwischen ihm und dem Gründer kommen kann. Business Angels sind gut für Seed Finanzierungen geeignet. Unter Seed Finanzierung wird die Finanzierung von der Ausreifung und Umsetzung einer Idee bis hin zum Prototyp verstanden.

Es ist wesentlich, dass eine klare Definition über die weiteren Finanzierungsrunden feststeht. Kann hierbei eine einheitliche Linie zwischen Gründer und Business Angel gefunden werden, kann das Kapital des Business Angels interessant werden.⁴⁵

⁴⁴ Vgl. SCIENCEPARK (2015), Onlinequelle, [07.11.2015].

⁴⁵ Vgl. JUNG/FUCHS (2009), S. 51.

Folgende Tabelle erläutert die Vor- und Nachteile der Finanzierung durch Business Angels.

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> • Investitionen in Unternehmen • Investitionen in alle Branchen • Bereits kleine Summen • Durch Beteiligung Interesse am Unternehmenserfolg • Zurverfügungstellung von Know-How • Mobilisierung anderer Kapitalgeber 	<ul style="list-style-type: none"> • Mitsprache im Unternehmen • Schwer zu erreichen⁴⁶

Tabelle 1: Vor- und Nachteile von Business Angels,
Quelle: eigene Darstellung, 2015.

3.2.2 Crowdfunding

Die jüngste Form der Außenfinanzierung stellt das Crowdfunding dar. Beim Crowdfunding wird Kapital über online Plattformen gesammelt. Jungunternehmer können ihre Geschäftsidee auf diesen Plattformen präsentieren und Menschen, die sog. Crowd, können bei Interesse an dieser Idee investieren. Es gibt verschiedene Arten von Crowdfunding:

Equity-based Crowdfunding: Bei dieser Art bekommen die Kapitalgeber einen Anteil am Wachstum und an der Wertsteigerung des Unternehmens. Es handelt sich hierbei um Mezzaninkapital, da das Kapital Eigenschaften der Eigen- und Fremdfinanzierung aufweist.

Lending-based crowdfunding: Diese Art stellt die klassische Kreditfinanzierung dar. Der Kapitalgeber hat Anspruch auf die Rückzahlung inkl. Zinsen des zur Verfügung gestellten Kapitals.

Reward-based Crowdfunding: Die Kapitalgeber erhalten bei dieser Art von Crowdfunding ihr eingesetztes Kapital in nicht monetärer Form zurück. D.h. die Gegenleistung besteht in materiellen Werten wie z.B. das Produkt der Crowdfunding Idee.

Donation-based Crowdfunding: Bei dieser Art steht der ethische Zweck bzw. die „gute Tat“ im Vordergrund. Der Kapitalgeber erwartet keine Gegenleistung. Beispiele hierfür sind Spendenprojekte.⁴⁷

⁴⁶ Vgl. KLANDT/HAKANSSON/MOTTE (2001), S.18-19.

⁴⁷ Vgl. CARSTENS/SCHRAMM (2014), S. 11ff.

Die Vor- und Nachteile werden in der nachfolgender Tabelle erläutert.

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> • Vielzahl von Investoren und dadurch keine Abhängigkeit von nur einem Investor • Kleine Stückelung des Kapitals - dadurch können auch risikoreiche Projekte finanziert werden • Zusätzliches Know-How durch Crowdfunding Plattformen⁴⁸ 	<ul style="list-style-type: none"> • Wissensabfluss und Imitation durch öffentlich zugängliche Daten • Erhöhter Marketingaufwand, da die Geschäftsidee kurz und einfach erklärt werden soll⁴⁹

Tabelle 2: Vor- und Nachteile von Crowdfunding, Quelle: eigene Darstellung, 2015.

3.2.3 Eigenkapital

In den meisten Fällen ist die Innenfinanzierung, sprich die Bereitstellung des Eigenkapitals, begrenzt. Aus diesem Grund ist es notwendig, externe Kapitalquellen zu nutzen, bevor die Mittelüberschüsse verwendet werden können.⁵⁰ Folgende Abbildung zeigt die Vor- und Nachteile der Finanzierung durch Eigenkapital.

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> • Einfacher Zugang • Langfristig/unbefristet • Unabhängigkeit • Voraussetzung für weitere Finanzierungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Haftung abhängig von Rechtsform • Schwächung der Liquidität⁵¹

Tabelle 3: Vor- und Nachteile von Eigenkapital, Quelle: eigene Darstellung, 2015.

3.2.4 Finanzierung durch Banken

Eine Möglichkeit der Außenfinanzierung wäre die Finanzierung über Banken. Hierbei besteht die Problematik, dass die Banken zur Überprüfung des Risikos ihres Kunden verpflichtet sind. In den meisten Fällen fehlt den Banken hierbei die Fähigkeit, die Technologien der Unternehmen zu bewerten. Aus diesem Grund ist Fremdkapital in risikoreichen Unternehmensphasen keine geeignete Finanzierungsmethodik.⁵²

⁴⁸ Vgl. WIENER BÖRSE (2015), Onlinequelle, [22.11.2015].

⁴⁹ Vgl. GRÜNDERSERVICE (2014), Onlinequelle, [22.11.2015].

⁵⁰ Vgl. APLUSB ENDBERICHT (2010), S. 29.

⁵¹ Vgl. W+G Autorenteam (2012), S. 25.

⁵² Vgl. LAURER (2007), Onlinequelle, [07.11.2015], S. 10.

Die nachstehende Tabelle repräsentiert die Vor- und Nachteile der Finanzierung durch Banken.

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> • Vertrauensverhältnis (Hausbank) • Vergleiche von Kreditangeboten • Businessplan, Finanzierungsplan • Komplizierter Zugang (Rating) 	<ul style="list-style-type: none"> • Sicherheiten • Kreditkosten (Zinsen, Bearbeitungsgebühr, Überziehungsprovision) • Laufzeit⁵³

Tabelle 4: Vor- und Nachteile von Bankkrediten, Quelle: eigene Darstellung, 2015.

3.2.5 Förderungen

Damit Unternehmen Förderungen erhalten, müssen sie Anträge sowie Businesspläne erstellen. Durch diese Maßnahmen werden die Unternehmen aufgefordert, sich mit ihren Leitideen, Produkten und Dienstleistungen intensiv auseinanderzusetzen. Der Vorteil des Businessplans für einen Geldgeber besteht darin, dass sich der Unternehmer durch die Definition von Meilensteinen bei Abweichungen gegenüber seinem Auszahler rechtfertigen muss. Dadurch wird gewährleistet, dass das Unternehmen regelmäßig den Zeitplan überprüft und gegebenenfalls Gegenmaßnahmen einleitet. Mit der Förderung bezieht der Unternehmer in den meisten Fällen zusätzliche Beratungsleistungen, wodurch das Know-How des Unternehmens vergrößert wird. Kritikpunkte sind hierbei, dass die Beratungsleistungen häufig von Personen durchgeführt werden, die keine persönlichen Erfahrungen mit Unternehmen gemacht haben. Jedoch wird versucht diese Lücke durch die langjährige Erfahrungen zu reduzieren.⁵⁴

Nachstehende Tabelle listet die Vor- und Nachteile dieser Finanzierungsform auf.

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> • Eventuell nicht rückzahlbare Zuschüsse • Unterschiedliche Fördermodelle • Keine Abhängigkeit • Besonders geeignet für Start-ups 	<ul style="list-style-type: none"> • Komplizierte Antragsstellung • Lange Wartezeiten • Benötigt eventuell Förderberater • Keine langfristige Finanzierung⁵⁵

Tabelle 5: Vor- und Nachteile von Förderungen, Quelle: Sammer (2015), Onlinequelle [10.11.2015] (leicht modifiziert).

⁵³ Vgl. WKO (2015a), Onlinequelle [10.11.2015].

⁵⁴ Vgl. JUNG/FUCHS (2009), S. 50.

⁵⁵ Vgl. SAMMER (2015), Onlinequelle [10.11.2015].

3.2.6 Freunde und Familie

Viele Unternehmen starten im Wohnzimmer oder in der Garage von Verwandten bzw. Freunden. Eine Alternative zur Eigenfinanzierung ist die Unterstützung durch Familienmitglieder und Freunde.

Die anschließende Tabelle zeigt die jeweiligen Vor- und Nachteile dieser Finanzierungsform.

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> • Einfacher Zugang • Keine Sicherheiten • Eventuell günstigere Konditionen • Flexiblere Rückzahlung • Eventuell Verzicht auf Beteiligung am Unternehmen • Verwendung von Sachleistungen • Mündliche Vereinbarung • Eventuell keine Rückzahlung 	<ul style="list-style-type: none"> • Rechtfertigung von Entscheidungen • Private Konflikte • Verlust der Ersparnisse der Geldgeber • Moralische Schuld • Keine rechtlichen Strukturen bei Auseinandersetzungen⁵⁶

Tabelle 6: Vor- und Nachteile der Finanzierung durch Freunde u. Familie, Quelle: eigene Darstellung, 2015.

3.2.7 Venture Capital

Das Venture Capital wird von sogenannten Venture Capital Gesellschaften zu Verfügung gestellt. Diese sind an Unternehmen mit hohem Erfolgs- bzw. Wachstumspotenzialen interessiert. Das Venture Capital stellt Eigenkapital dar. Die Vergütung des zur Verfügung gestellten Kapitals erfolgt durch Anteile am Eigenkapital des Unternehmens. Neben dem Kapital werden den Unternehmen Know-How und Managementunterstützung geboten. Der Unterschied zu den Business Angels besteht darin, dass die Kapitalgeber Gesellschaften und nicht private Investoren sind.

Die nachstehende Tabelle definiert die Vor- und Nachteile dieser Finanzierungsform.

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> • Verbesserung der Finanzierungsstruktur aufgrund des Eigenkapitals • Keine Zins- und Dividendenzahlungen • Zusätzliches Know-How und Netzwerk • Aufnahme von Fremdkapital wird erleichtert 	<ul style="list-style-type: none"> • Beteiligung an der Gesellschaft und somit Mitspracherechte⁵⁷

Tabelle 7: Vor- und Nachteile von Venture Capital, Quelle: eigene Darstellung, 2015.

⁵⁶ Vgl. BRETTEL/RUDOLF/WITT (2005), S. 43 f.

⁵⁷ Vgl. WIENER BÖRSE (2015), Onlinequelle [22.11.2015].

3.3 Rechtliche Rahmenbedingungen bei Neugründungen

Neben den verschiedenen Anlaufstellen werden Neugründern auf rechtlicher Ebene Erleichterungen geboten.

3.3.1 Neugründungs-Förderungsgesetz

Eine betriebliche Neugründung im Sinne des Neugründungsförderungsgesetzes (NeuFöG) liegt unter folgenden Voraussetzungen vor:⁵⁸

- Neueröffnung eines
 - gewerblichen,
 - land- und forstwirtschaftlichen oder
 - selbstständigen, freiberuflichen, Erwerb dienenden Betriebes durch Schaffung einer bisher nicht vorhandenen betrieblichen Struktur.
- Der Betriebsinhaber hat sich innerhalb der letzten 15 Jahre nicht in vergleichbarer Art bzw. in einer vergleichbaren Branche sowohl im Inland als auch im Ausland betrieblich betätigt.
- Es handelt sich nicht nur um eine Änderung der Rechtsform.
- Es liegt kein bloßer Wechsel in der Person des Betriebsinhabers vor, egal, ob es sich dabei um eine entgeltliche oder unentgeltliche Betriebsübertragung handelt.
- Die geschaffene betriebliche Struktur darf innerhalb eines Jahres ab Neugründung nicht um bestehende andere Betriebe oder Teilbetriebe erweitert werden.

Die Neugründer sind unter bestimmten Voraussetzungen von diversen, unmittelbar durch die Neugründung veranlassten, Abgaben und Gebühren befreit. Die Befreiungen gelten für:⁵⁹

- Stempelgebühren und Verwaltungsabgaben,
- die Grunderwerbssteuer für die Einbringung von Grundstücken auf gesellschaftsrechtlicher Grundlage,
- die Gerichtsgebühren für die Eintragung ins Firmenbuch und Grundbuch,
- die Gesellschaftsteuer für den Erwerb von Gesellschaftsrechten und
- Teile der Lohnabgaben für den Kalendermonat der Neugründung und die folgenden 35 Kalendermonate. Der Begünstigungszeitraum für Lohnnebenkosten ist mit zwölf Monaten beschränkt, wobei die Frist mit dem Beschäftigungsmonat des ersten Arbeitnehmers zu laufen beginnt.

⁵⁸ Vgl. WKO (2015b), Onlinequelle [13.11.2015].

⁵⁹ Vgl. GRUENDERSERVICE (2015), Onlinequelle [11.11.2015].

3.3.2 Gründungsprivileg nach dem Abgabenänderungsgesetz 2014

Seit 1.3.2014 können GmbH Neugründungen mit einem Stammkapital von 10.000 Euro erfolgen, wobei 5.000 Euro bei Gründung bar einzuzahlen sind. Das Gründungsprivileg endet zehn Jahre nach der Eintragung in das Firmenbuch. Bis zu diesem Zeitpunkt muss das Stammkapital auf 35.000 Euro aufgestockt sein. In den ersten fünf Jahren ab der Gründung der GmbH, auch ohne Gründungsprivileg, verringert sich die Mindestkörperschaftsteuer von 1.750 Euro auf 500 Euro pro Jahr.⁶⁰

3.4 Internationale Best-Practice-Beispiele

Dem Global Innovation Index 2015 zur Folge haben Start-ups in der Schweiz die besten Voraussetzungen, ihre innovativen Ideen erfolgreich an den Markt zu bringen. Der Schweiz folgen Großbritannien, Schweden, die Niederlande und die USA. Österreich liegt beim Global Innovation Index 2015 auf Platz 18. Wobei es diesen Platz vorwiegend der politischen Stabilität, dem gut ausgebildeten Personal und dem überraschend hoch bewerteten tertiären Bildungsbereich zu verdanken hat.

Österreich schneidet gerade bei den für Start-ups relevanten Bereichen verhältnismäßig schlecht ab. Herausragend im negativen Sinne ist der Bereich 'Investment', wo Österreich als 82. gereiht ist und damit noch hinter Ländern wie Simbabwe, Mongolei oder Bangladesch liegt. Im Vergleich dazu schneiden die Innovationsführer deutlich besser ab - die USA ist Zweiter, die Schweiz Vierter und Großbritannien Sechster. Für Start-ups in Österreich bedeutet dies, dass es äußerst schwierig ist, Risikokapital zu generieren und sie dementsprechend auf Kreditfinanzierung angewiesen sind. Aufgrund der nicht genügenden Sicherheiten ist das ein schwieriges Unterfangen. Österreich liegt im Bereich 'Einfachheit einen Kredit zu bekommen' im Mittelfeld - zumindest gleichauf mit der Schweiz und vor Schweden und den Niederlanden. Die Vereinigten Staaten liegen auf dem zweiten Platz, wobei dies gerade im Hinblick auf die letzte Weltwirtschaftskrise kritisch hinterfragt werden kann.⁶¹

Nicht nur im Bereich Investment, auch bei 'Erleichterungen bei Unternehmensgründung' befindet sich Österreich auf dem unrühmlichen 82. Platz. Es wird den österreichischen Unternehmern äußerst schwierig gemacht, die bürokratischen Hindernisse bei der Unternehmensgründung zu bewältigen. Wiederum schneiden hier die betrachteten Staaten deutlich besser ab, wobei auch diese nicht zum absoluten Spitzenfeld zählen. Hervorzuheben ist an dieser Stelle der Spitzenreiter Neuseeland, wo es durch Online-Registrierung am einfachsten und schnellsten möglich ist, ein neues Start-up zu gründen.⁶²

⁶⁰ Vgl. SELBSTSTAENDIG (2015), Onlinequelle [11.11.2015].

⁶¹ Vgl. O.V. [2015], Onlinequelle, [06.03.2016].

⁶² Vgl. BLICKENSTAFF (2011), Onlinequelle [06.03.2016].

Im Folgenden wird auf die Spitzenreiter des Global Innovation Index 2015 in alphabetischer-Reihenfolge eingegangen. Hervorzuhebende Rankingplätze werden beim jeweiligen Land angeführt.⁶³ Weitere herauszustreichende start-up-freundliche Länder hinsichtlich Besteuerung ergänzen die Führer des Global Innovation Index 2015.

3.4.1 Deutschland

Deutschland befindet sich im Global Innovation Index 2015 auf dem zwölften Platz. In Deutschland werden akademische Unternehmensgründungen durch das „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ Förderprogramm des Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt. Das erklärte Ziel dieses Programmes ist es, die Rahmenbedingungen sowie die Anzahl der erfolgreichen Unternehmensgründungen an Hochschulen und externen Forschungseinrichtungen zu verbessern. Erreicht werden soll dies durch die gezielte Förderung von Studierenden, Wissenschaftler und Absolventen der Hochschulen.⁶⁴

3.4.2 Großbritannien

„Großbritannien ist ein idealer Standort für FinTech-Unternehmen – von der geografisch zentralen Lage, über den Weltklasse-Finanzdistrikt der City of London bis hin zum Level 39, dem Innovations-Cluster von Canary Wharf in den Londoner Docklands.“⁶⁵ London verfügt über einen Technologie- und einen Finanz-Hub. In anderen Ländern liegen diese Hubs häufig weit auseinander. Die großen Finanzinstitute, die ihren Hauptsitz in Großbritannien haben, bieten FinTech-Firmen die großartige Möglichkeit, Partnerschaften aufzubauen, die beiden Seiten nützen, ihre Geschäftsmodelle zu validieren und Zugang zu einem weit größeren Kundenkreis zu bekommen, als es mit den üblichen Business-to-Customer-Modellen möglich wäre.⁶⁶

Folgende Plätze kann Großbritannien in den verschiedenen Kategorien belegen:

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------|
| 1. Knowledge and technology outputs | 3. Business sophistication |
| 1. Knowledge diffusion | 4. Investment |
| 2. Knowledge creation | 4. Knowledge workers |
| 2. QS ranking | 5. Market sophistication |
| 2. Creative outputs | 5. Knowledge impact |
| 2. Creative goods and services | 6. in R&D |
| 3. Ecological sustainability | |

⁶³ Vgl. MACIAS [2015], Onlinequelle [06.03.2016]; ergänzend WAUTERS [2014], Onlinequelle [06.03.2016]; ergänzend MARTIN [2014], Onlinequelle [06.03.2016]; ergänzend VITAL [2013], Onlinequelle [06.03.2016].

⁶⁴ Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND ENERGIE, Onlinequelle [23.11.2015].

⁶⁵ DEUTSCHE-STARTUPS.DE (2015), Onlinequelle [23.02.2016].

⁶⁶ Vgl. DEUTSCHE-STARTUPS.DE (2015), Onlinequelle [23.02.2016].

3.4.1 Italien

In Italien besteht für Start-ups die Möglichkeit, die Einkommensteuer mittels Einnahmenpauschale zu ermitteln. Dabei wird die Steuer direkt mit einem Prozentsatz vom Umsatz ermittelt. Die zu entrichtende Steuer beträgt 10% für Start-ups in den ersten drei Jahren. Die Inanspruchnahme der Pauschale ist für Unternehmen ohne Mitarbeiter vorgesehen. Für Kleinunternehmen ohne Mitarbeiter kann eine Einnahmenpauschale iHv 20% in Anspruch genommen werden.⁶⁷

3.4.2 Lettland

Mit abgeltender Wirkung der Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Umsatzsteuer und Lohnsteuer kann in Lettland die Einnahmenpauschale iHv 9% beansprucht werden. Hierbei wird die Steuer direkt von den Einnahmen berechnet. Neben der Einnahmenpauschalierung kann in Lettland die Sollertragsteuer für Kleinunternehmer angewandt werden. Die Steuer wird anhand eines Bewertungsparameters berechnet. Ein Beispiel für ein solches Parameter wäre die Anzahl der Tische in einem Restaurant oder die Anzahl der Betten in einem Hotel. Die Steuerbelastung steigt demnach bei steigender Anzahl der Bewertungsparameter. Neben der Einkommensteuer werden die Umsatzsteuer und die Sozialabgaben abgegolten.⁶⁸

3.4.3 Niederlande

Die niederländische Start-up-Szene gehört nach der Berliner und Londoner zu den berühmtesten Start-up-Szenen Europas. Im Jahr 2014 wurden 75 große Deals mit einem Volumen von über 560 Millionen USD abgeschlossen. Die Ursachen für den Erfolg der niederländischen Szene liegen unter anderem in den hervorragenden Englischkenntnissen der Gründer sowie dem hervorragenden Schulsystem. Die Schüler erzielen in den Fächern Mathematik und Wissenschaft weltweit Höchstleistungen. Weiters hat die Niederlande früh in die Bereiche Software, Weltraum, Smart Energy, 3D-Druck und digitale Gesundheit investiert. Diese Investitionen haben Interessenten aus den USA und China angelockt. Weitere Vorteile liegen in der niedrigen Abgabenquote und der guten Infrastruktur. Zu den bekanntesten Start-ups der Niederlande zählen Booking.com und TomTom. Uber und Netflix haben ihren europäischen Hauptsitz nach Amsterdam verlegt.⁶⁹

⁶⁷ Vgl. ELSCHNER/HECKEMEYER (2012), S. 24.

⁶⁸ Vgl. ELSCHNER/HECKEMEYER (2012), S. 24.

⁶⁹ Vgl. TECHCRUNCH (2015), Onlinequelle [07.03.2016].

Folgende Plätze können die Niederlande in den verschiedenen Kategorien belegen:

- | | |
|---|-------------------------------------|
| 3. Information and communication technologies | 7. Knowledge and technology outputs |
| 4. Creative outputs | 15. in R&D |
| 5. Knowledge diffusion | |
| 6. Knowledge absorption | |

3.4.4 Schweden

Stockholm ist pro Kopf gemessen der am zweit meisten profilierte Tech-Hub auf der Welt nach dem Silicon Valley. In den 1990ern hat die schwedische Regierung massiv in die Technologieinfrastruktur investiert. Dies hat sich Jahre später bezahlt gemacht. Die schwedischen Gründer denken global. Das müssen sie auch, denn der schwedische Markt ist für viele zu klein. Die meisten Start-ups expandieren innerhalb von 1,4 Jahren international. Das entspricht der Hälfte der Zeit, die eine Firma in einem anderen Land von der Größe Schwedens benötigt. Der Musikdienst Spotify sowie der Kommunikationsdienst Skype gehören zu den bekanntesten schwedischen Start-ups.⁷⁰

Folgende Plätze kann Schweden in den verschiedenen Kategorien belegen:

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------|
| 2. Knowledge workers | 4. in Ausgaben für R&D |
| 3. Knowledge and technology outputs | 7. Business sophistication |
| 3. Knowledge creation | 15. Investment |

3.4.5 Schweiz

Jedes Jahr wagen in der Schweiz 12.000 – 15.000 Menschen den Sprung in die Selbstständigkeit. Das Ziel der Schweiz im Bereich der Gründungen besteht darin, den Start-ups den Weg durch die turbulente Anfangsphase zu ebnet. Zu diesem Zweck gibt es in der Schweiz 70 Gründerzentren und Technologieparks verteilt auf sieben Regionen. Zusätzlich existieren zahlreiche Aus- und Weiterbildungszentren sowie Beratungsstellen und Cluster-Initiativen.⁷¹

Zusätzlich werden in der Schweiz jährlich die Swiss Startups Awards vergeben. Hierbei wird die beste Schweizer Geschäftsidee im Small Business Bereich gekürt.⁷²

⁷⁰ Vgl. TELEGRAPH.CO.UK (2016), Onlinequelle [23.02.2016].

⁷¹ Vgl. GRÜNDEN.CH (2016), Onlinequelle [23.02.2016].

⁷² Vgl. STARTUPS.CH AG (2015), Onlinequelle [22.02.2016].

Folgende Plätze kann die Schweiz in den verschiedenen Kategorien belegen:

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------|
| 1. Knowledge and technology outputs | 3. Business sophistication |
| 1. Knowledge diffusion | 4. Investment |
| 2. Knowledge creation | 4. Knowledge workers |
| 2. QS ranking | 5. Market sophistication |
| 2. Creative outputs | 5. Knowledge impact |
| 2. Creative goods and services | 6. in R&D |
| 3. Ecological sustainability | |

3.4.6 Vereinigte Staaten von Amerika

Neben dem Silicon Valley in Oakland bieten die US-Städte San Francisco, Palo Alto, San Jose und New York beste Startmöglichkeiten für Start-ups. Neben dem dichten Netzwerk für Investoren, Kunden und Start-ups sind vor allem die Investoren bereit, den Jungunternehmen Risikokapital zur Verfügung zu stellen.⁷³ Im Jahr 2015 wurden im Silicon Valley rund 134 Milliarden USD in 379 neu gegründete, junge Unternehmen investiert. Darunter waren knapp 3000 Privatinvestoren beteiligt. Die Bereitschaft, die Wirtschaft durch Risikokapital anzukurbeln, verhilft die Start-up-Szene in den USA zu einem permanenten Wachstum.⁷⁴

Folgende Plätze kann die USA in den verschiedenen Kategorien belegen:

- | | |
|---------------------------|-------------------------------------|
| 1. Market sophistication | 4. Knowledge and technology outputs |
| 1. Credit | 4. Knowledge creation |
| 2. Ease of getting credit | 8. in R&D |
| 2. Investment | 9. Business sophistication |
| 3. QS ranking | |

⁷³ Vgl. CAMPBELL (2012), Onlinequelle [02.04.2016].

⁷⁴ Vgl. WOLF (2016), Onlinequelle [02.04.2016].

3.4.7 Best-Practice-Handlungsempfehlungen

Aus den genannten Best-Practice Beispielen können folgende Empfehlungen für Österreich abgeleitet werden:

(1) Kapitalbeschaffung erleichtern: In anderen Ländern ist es für Investoren leichter und vorteilhafter in Start-ups zu investieren. Es gibt weniger bzw. lockere Regularien oder es werden steuerliche Anreize für eine Investition gesetzt. Hier ist die Politik gefordert, Investoren ihre Entscheidung für eine Investition zu erleichtern.

(2) Bürokratie verringern: Die Registrierung eines Start-up-Unternehmens bedeutet in Österreich erheblichen Aufwand und ist zeitintensiv. In anderen Ländern existieren deutlich schlankere Prozesse. Eine Onlineregistrierung wie in Neuseeland würde vielen Start-ups die Gründungsphase erleichtern.

(3) Investitionen erhöhen: Wie die Beispiele von Schweden und den Niederlanden zeigen, machen sich massive Investitionen in die Technologieinfrastruktur sowie in die Bereiche „New Technology“ bezahlt. Die anfänglich getätigten Ausgaben kommen durch die vermehrte Gründung von Unternehmen sowie der Bereitschaft von Investoren in den Standort Österreich zu investieren wieder zurück.

(4) Verbesserung des Schulsystems: Es zeigt sich, dass ein Zusammenhang zwischen der Schulleistungen und den erfolgreichen Unternehmensgründungen besteht. Je besser Schüler in den Bereichen Englisch, Mathematik und Wissenschaft abschneiden, umso wahrscheinlicher sind sie später bei der Unternehmensgründung erfolgreich, wie das Beispiel Niederlande aufzeigt. Es muss daher das Ziel sein, vermehrt in die Bildung zu investieren und den Schülern die bestmögliche Ausbildung zu ermöglichen.

(5) Abgabenquote verringern: Speziell für Start-ups wäre es sinnvoll, in den ersten Jahren die Abgabenquote zu verringern. Dies hilft den Unternehmen, die schwierige Startphase leichter zu überstehen. Der Einnahmenentgang für diese Jahre kann durch den Wegfall von Insolvenzen und somit zukünftigen Einnahmen (teilweise) gegenfinanziert werden. Als konkrete Beispiele wurden die Einnahmenpauschalierung in Italien und die Sollertragsteuer in Lettland angeführt.

(6) Clusterinitiativen forcieren: Wie das Beispiel Schweiz aufzeigt, fördern Clusterinitiativen die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und sorgen für ein hervorragendes Netzwerk. Gemeinsam aufzutreten stärkt die Unternehmen und sorgt für eine bessere Verhandlungsbasis gegenüber Investoren oder Politik.

(7) Anerkennung für den Gründergeist schaffen: Eine Initiative wie es die Schweiz mit dem Swiss Startup Award erfolgreich vorgezeigt, würde in Österreich die von den österreichischen Start-ups erwünschte Beachtung in der Gesellschaft wecken.

Diese Handlungsempfehlungen basieren auf den recherchierten internationalen Vergleichen. Die Umsetzung in Österreich und der Steiermark ist von der Bereitschaft und dem Willen der Politik und der Wirtschaft abhängig. Ein Umdenkprozess wird in den nächsten Jahren für die Förderung der österreichischen Start-up-Szene vonnöten sein.

4 Empirische Analyse akademische Gründer

Bei der empirische Analyse der akademischen Unternehmensgründungen in der Steiermark handelt es sich um eine Ersterhebung der Erfolgsfaktoren und Rahmenbedingungen solcher Gründungen. Vergleichbare Studien in der Steiermark wurden bisher nicht durchgeführt. Es wurden Unternehmensgründer aus überwiegend technischen Branchen interviewt. Im Durchschnitt dauerte ein Interview in etwa eine Stunde. Das Stimmungsbild zur Unternehmensgründung, welches sich während der Durchführung der Interviews gezeigt hat, war generell positiv, mögliche Kritikpunkte wurden von den Unternehmern im Hinblick auf eine mögliche zukünftige Verbesserung der Situation dennoch offen kommuniziert. Die Atmosphäre der Interviews war durchwegs positiv. Die akademischen Unternehmensgründer zeigten große Bereitschaft ihre persönlichen Erfahrungen wiederzugeben und Empfehlungen sowohl an Wirtschaftskammer, Politik und öffentlichen Stellen als auch an andere potentielle akademische Unternehmensgründer auszusprechen.

4.1 Gesprächsleitfaden akademische Gründer

Um die Unternehmer kategorisieren zu können, wurden statistische Daten zum Unternehmen erhoben. Die relevanten Informationen sind das Jahr der Unternehmensgründung, Unternehmensform, Branche, Fachrichtung des Hochschulabschlusses, Anzahl der Mitarbeiter und Umsatz.

Der folgende Gesprächsleitfaden wurde bei den durchgeführten Interviews mit den akademischen Unternehmensgründern als Unterstützung eingesetzt.

Gesprächsleitfaden akademische Gründer

Jede dritte Insolvenz betrifft einen Jungunternehmer. Sie sind bereits seit mehr als 4 Jahren erfolgreicher Unternehmer.

1. Was glauben Sie, war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?
→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung der Erfolgsfaktoren.

2. a) Welche Unterstützung haben Sie bei Ihrer Unternehmensgründung erfahren?
→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung der Erfolgsfaktoren; Erhebung der bestehenden Rahmenbedingungen für akademische Unternehmensgründer.

b) Welche Unterstützung/Förderungen haben Ihnen gefehlt? Bzw. wo lagen die größten Hürden bei Ihrer Unternehmensgründung?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung der Erfolgsfaktoren; Erhebung der bestehenden Rahmenbedingungen für akademische Unternehmensgründer.

3. a) Oft stellt die Finanzierung eine große Hürde bei der Unternehmensgründung dar. Wie haben Sie diese Herausforderung gemeistert? Bzw. welche Finanzierungsformen haben Sie in Anspruch genommen?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung der Finanzierungsformen.

b) Was würden Sie sich hinsichtlich Finanzierung wünschen?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung Finanzierungsformen-Bedarf.

c) Was halten Sie von Crowdfunding (Alternativfinanzierung)?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung des Trends hinsichtlich Crowdfunding.

4. Sie sind ein erfolgreicher akademischer Unternehmensgründer. Wir verstehen darunter Unternehmensgründungen, die einen deutlichen Zusammenhang zwischen dem Unternehmensgegenstand und der akademischen Bildung aufweisen.

Welche Besonderheiten charakterisieren Ihrer Meinung nach akademische Unternehmensgründungen im Vergleich zu anderen Unternehmensgründungen?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung der Charakteristika von akademischen Unternehmensgründungen.

5. Einige Vertreter der heimischen Start-up-Szene kritisieren die Rahmenbedingungen für junge Unternehmer. Wie „start-up-freundlich“ ist Österreich aus Ihrer Sicht und wo sehen Sie Verbesserungsbedarf?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung der bestehenden Rahmenbedingungen für akademische Unternehmensgründer.

6. Haben Sie Tipps für jemanden, der hierzulande ein erfolgreiches Start-up gründen will?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung der bestehenden Rahmenbedingungen für akademische Unternehmensgründer.

7. Welche Empfehlungen an die Wirtschaftskammer, an die Politik und andere öffentliche Stellen haben Sie, um Anzahl und Qualität akademischer Gründungen zu steigern?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Klärung, ob es Optimierungspotential im Bereich der Wirtschaftskammer, der Politik oder anderer öffentlicher Stellen gibt.

4.2 Auswertung der Interviews mit akademischen Gründern

Zum Thema „Akademische Unternehmensgründungen in der Steiermark“ wurden Interviews mit 23 akademischen Unternehmensgründern geführt. Der Fokus dieser Studie lag insbesondere auf den Erfolgsfaktoren, Rahmenbedingungen und Finanzierungsformen in Zusammenhang mit akademischen Unternehmensgründungen. Im Zeitraum vom 15. Jänner 2016 bis zum 18. Februar 2016 wurden 18 Interviews persönlich durchgeführt, vier Interviews schriftlich beantwortet und ein Interview telefonisch durchgeführt. Die befragten Unternehmen stammen aus dem Raum Graz und Graz Umgebung. Im Durchschnitt hat ein Interview 1,10 Stunden gedauert. Aus der nachfolgenden Tabelle können die Informationen zu den einzelnen Interviews entnommen werden.

Unternehmen	Datum	Ort	Dauer	persönlich/ telefonisch/ schriftlich	Interviewer
Unternehmensgründer 1	15.01.2016	Unternehmen 1 (Graz)	1,5 h	persönlich	Christoph Grimm Julia Gruber
Unternehmensgründer 2	20.01.2016	---	---	schriftlich	Julia Gruber
Unternehmensgründer 3	18.01.2016	Kunsthauscafe (Graz)	2 h	persönlich	Andrea Kren Christine Dietz
Unternehmensgründer 4	21.01.2016	---	---	schriftlich	Carina Jöbstl
Unternehmensgründer 5	22.01.2016	Unternehmen 5 (Graz)	1 h	persönlich	Julia Gruber Andrea Kren
Unternehmensgründer 6	26.01.2016	---	0,5	telefonisch	Christine Dietz
Unternehmensgründer 7	28.01.2016	---	---	schriftlich	Julia Gruber
Unternehmensgründer 8	25.01.2016	Kunsthauscafe (Graz)	2 h	persönlich	Christine Dietz Michael Hirtner
Unternehmensgründer 9	29.01.2016	Sciencepark (Graz)	1 h	persönlich	Andrea Kren Julia Gruber
Unternehmensgründer 10	29.01.2016	Unternehmen 10 (Graz)	1 h	persönlich	Christine Dietz Christoph Grimm
Unternehmensgründer 11	01.02.2016	Unternehmen 11 (Graz)	1 h	persönlich	Julia Gruber Andrea Kren
Unternehmensgründer 12	26.01.2016	Institut für Umwelttechnologie (Graz)	0,5 h	persönlich	Andrea Kren Michael Hirtner
Unternehmensgründer 13	01.02.2016	FH CAMPUS 02 (Graz)	0,5 h	persönlich	Christoph Grimm Michael Hirtner
Unternehmensgründer 14	01.02.2016	Unternehmen 14 (Graz)	1,5 h	persönlich	Christine Dietz Carina Jöbstl
Unternehmensgründer 15	08.02.2016	Unternehmen 15 (Graz)	1,5 h	persönlich	Christoph Grimm Carina Jöbstl
Unternehmensgründer 16	09.02.2016	Unternehmen 16 (Graz)	0,75 h	persönlich	Julia Gruber Andrea Kren
Unternehmensgründer 17	11.02.2016	Unternehmen 17 (Graz)	0,75 h	persönlich	Andrea Kren Carina Jöbstl
Unternehmensgründer 18	17.02.2016	Cafe Sorger (Graz)	1 h	persönlich	Andrea Kren Carina Jöbstl
Unternehmensgründer 19	09.02.2016	Unternehmen 19 (Preding)	0,5 h	persönlich	Julia Gruber Carina Jöbstl

Unternehmensgründer 21	15.02.2016	Unternehmen 21 (Graz)	1,75 h	persönlich	Andrea Kren Michael Hirtner
Unternehmensgründer 22	12.02.2016	Tribeka Cafe (Graz)	1,5 h	persönlich	Christine Dietz Michael Hirtner
Unternehmensgründer 23	16.02.2016	spacelend (Graz)	0,75 h	persönlich	Michael Hirtner Julia Gruber

Tabelle 8: Interviewübersicht akademische Unternehmensgründer,
Quelle: eigene Darstellung.

Im Zuge dieses Kapitels werden die Antworten auf die Fragen aus dem vorangegangenen Gesprächsleitfaden kategorisiert, interpretiert und grafisch dargestellt. Die Kategorisierungen der Antworten wurden im Projektteam erarbeitet.

Zu Beginn soll ein Überblick über die statistischen Daten der interviewten Unternehmensgründer gegeben werden. Es wurde das Jahr der Unternehmensgründung, die Rechtsform, die Branche, die Studienrichtung, die Anzahl der Mitarbeiter sowie der Umsatz erhoben.

Bezogen auf das Jahr der Unternehmensgründung wurde eine weitläufige Spanne durch die befragten Unternehmen abgedeckt, die vom Jahr der Gründung in 1999 bis zum Gründungsjahr 2014 reicht. Drei der befragten Unternehmen wurden im Jahr 2014 gegründet, haben somit das kritische dritte Jahr der Unternehmensgründung noch nicht erreicht. Der größte Teil der Unternehmensgründungen fand mit sechs Unternehmen im Jahr 2012 statt. Etablierte Unternehmen, die seit zehn Jahren oder länger bestehen, sind fünf der interviewten akademischen Unternehmensgründungen. Der Großteil mit 65% der interviewten Unternehmen befindet sich zwischen diesen beiden Phasen.

Jahr der Unternehmensgründung

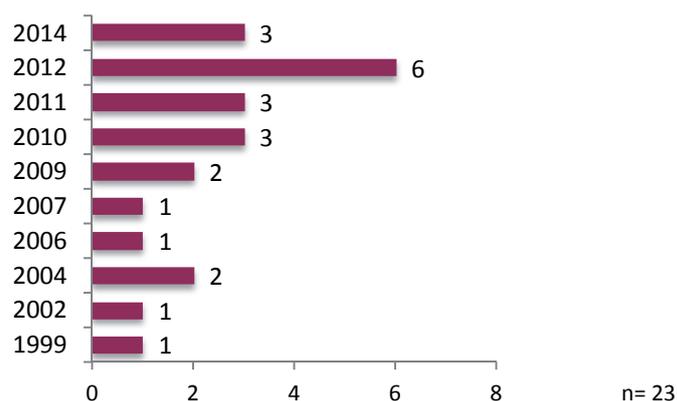
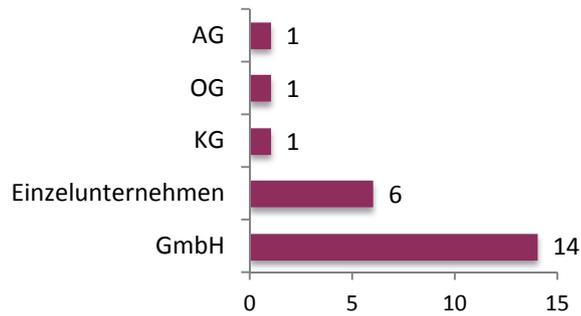


Abbildung 5: Jahr der Unternehmensgründung,
Quelle: eigene Darstellung.

Die überwiegende Rechtsform bei den befragten Unternehmen ist die GmbH (14 Unternehmen), gefolgt von Einzelunternehmen (6 Unternehmen). AG, OG und KG wurden jeweils von einem Unternehmen als Rechtsform gewählt.

Rechtsform

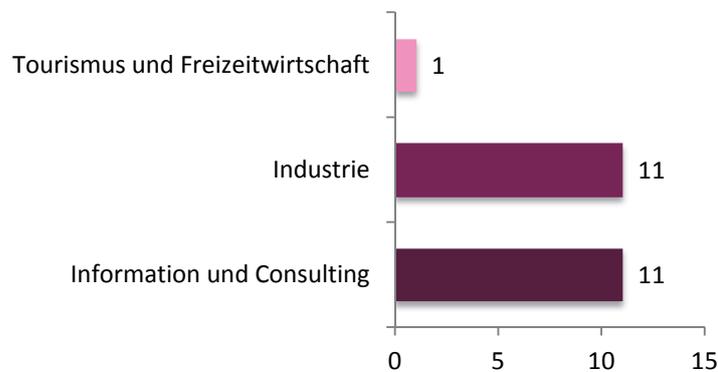


n= 23

Abbildung 6: Rechtsform,
Quelle: eigene Darstellung.

Die teilnehmenden Unternehmen kommen aus drei unterschiedlichen Sparten. Mit je 11 Unternehmen überwiegen die Sparten Information und Consulting bzw. Industrie. Ein Unternehmen ist in der Sparte Tourismus- und Freizeitwirtschaft tätig.

Sparte der WKO

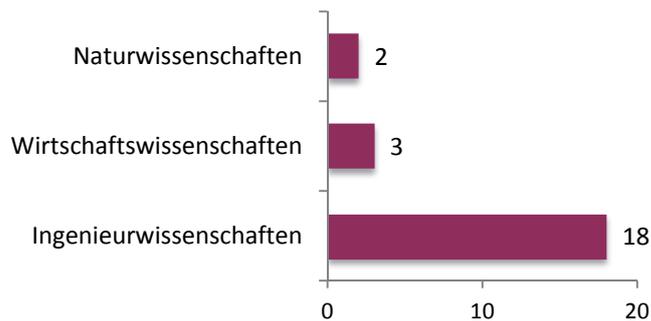


n= 23

Abbildung 7: Sparte der WKO,
Quelle: eigene Darstellung.

Die technische Fachrichtung dominiert die Ausbildung der befragten Unternehmer. Ordnet man die Studienabschlüsse den übergeordneten Wissenschaftsdisziplinen zu, liegt mit 18 Abschlüssen in Ingenieurwissenschaften der Fokus eindeutig im technischen Bereich. Drei der befragten Unternehmensgründer haben ein Studium im Bereich der Wirtschaftswissenschaften abgeschlossen und zwei im Bereich der Naturwissenschaften.

Studienrichtung

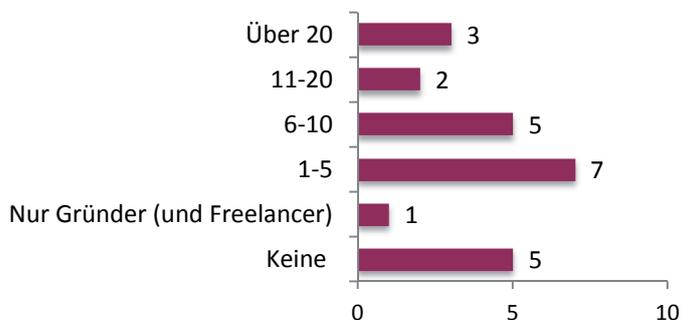


n= 23

Abbildung 8: Studienrichtung,
Quelle: eigene Darstellung.

Um die Größe der befragten Unternehmen einschätzen zu können, wurden die Daten zu Anzahl der Mitarbeiter und zur Höhe des Umsatzes erhoben. In sechs der befragten Unternehmen arbeiten nur die akademischen Gründer bzw. wird teilweise auf Freelancer für Einzelaufträge zurückgegriffen. 17 Unternehmen beschäftigen zwischen einem und über 20 Mitarbeiter. Hierbei beschäftigen sieben zwischen einem und fünf Mitarbeiter.

Anzahl der Mitarbeiter



n= 23

Abbildung 9: Anzahl der Mitarbeiter,
Quelle: eigene Darstellung.

Die Umsatzstruktur der befragten Unternehmen ist sehr diversifiziert. 11 der befragten Unternehmen wiesen einen Umsatz zwischen 100.000 Euro und einer Millionen Euro aus. Vier der Unternehmen lagen mit ihrem Umsatz über einer Millionen Euro und vier der Unternehmen erwirtschafteten einen Umsatz kleiner als 100.000 Euro. Keine Angaben zum Umsatz gaben vier Interviewpartner.

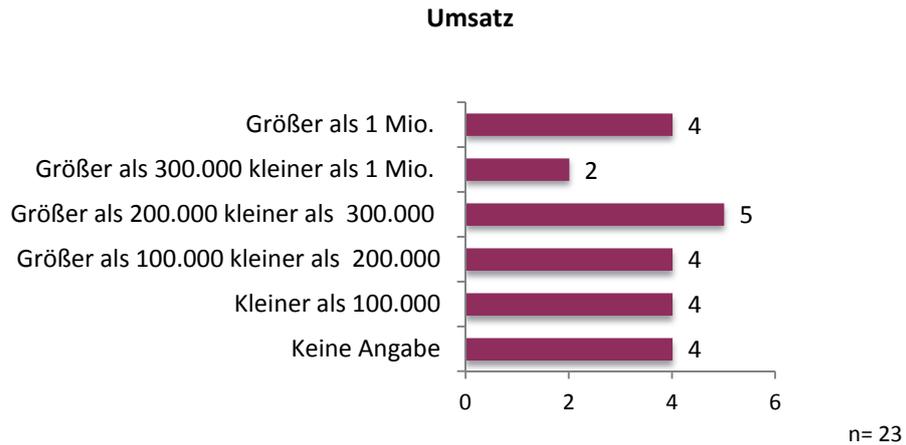


Abbildung 10: Umsatz,
Quelle: eigene Darstellung.

Auf den nächsten Seiten folgt die Auswertung der einzelnen Fragen aus dem Gesprächsleitfaden.

Frage 1: Bei den Faktoren, die zum Erfolg der akademischen Unternehmensgründer beigetragen haben, wurden von den akademischen Unternehmensgründern insbesondere personenbezogene und unternehmensbezogenen Erfolgsfaktoren mit jeweils 14 Nennungen (von insgesamt 41) angegeben.

Unter personenbezogenen Erfolgsfaktoren wurden zum einen Charaktereigenschaften wie Durchhaltevermögen, Motivation, Ziel- und Umsetzungsorientierung sowie Überzeugung genannt, zum anderen Faktoren, welche die persönliche Qualifikation der Unternehmensgründer betreffen. Hier wurden vorwiegend eine fach einschlägige Ausbildung und berufliche Erfahrung angeführt sowie die Fähigkeit, Potentiale am Markt zu erkennen.

Die unternehmensbezogenen Erfolgsfaktoren betreffen die akademische Unternehmensgründung an sich. Hier wird als ausschlaggebend für den Erfolg angesehen, wenn eine fertig entwickelte Technologie vorliegt und ein aktiver Technologieprozess umgesetzt wird. Zusätzlich wird die Gründung mit einem Partner sowie ein gutes Management als vorteilhaft beurteilt.

Umfeldbezogene Erfolgsfaktoren (6 Nennungen) sprechen die Rahmenbedingungen der Unternehmensgründung an. Hier sind ein gutes Netzwerk und das Vorhandensein ausreichender Finanzierungsquellen für den Erfolg maßgeblich.

Sieben akademische Unternehmensgründer gaben an, dass Glück eine entscheidende Rolle für den Erfolg des Unternehmens spielt.

Die Frage nach den ausschlaggebenden Faktoren für den Erfolg wurde mit dem Ziel gestellt, die Erfolgsfaktoren akademischer Unternehmensgründungen aus Sicht der Unternehmer zu identifizieren. Diese können nun mit den genannten Erfolgsfaktoren aus der Literatur verglichen werden. Auch die von den Unternehmern genannten Erfolgsfaktoren konnten in personenbezogene, unternehmensspezifische und umfeldspezifische Erfolgsfaktoren gegliedert werden, wobei im Zuge der Interviews festgestellt werden konnte, dass mit insgesamt 28 Nennungen personen- und unternehmensbezogenen Erfolgsfaktoren als am bedeutendsten eingeschätzt werden.



Abbildung 11: Erfolgsfaktoren,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussage:

- „Jeden Tag aufzustehen und ein großes Ziel vor Augen zu haben.“

Frage 2a: Die akademischen Unternehmer wurden hinsichtlich der Unterstützungsleistungen befragt, die sie während der Phase der Unternehmensgründung erhalten haben, um die Rahmenbedingungen akademischer Unternehmensgründungen zu erheben. Die Unternehmen haben die überwiegende Unterstützung von Förderstellen erhalten. An zweiter Stelle stehen Freunde, Partner und Familie. Auch Bildungstätten und die öffentliche Hand haben bei der Unternehmensgründung unterstützt. Private Investoren wurden in der Regel selten in Anspruch genommen, was mit der Vermutung einhergeht, dass Venture-Capital-Konzepte und Business-Angel-Finanzierungen in Österreich noch nicht ausgereift sind. Auch der typische Bankkredit wurde selten genutzt.

Welche Unterstützung haben Sie bei Ihrer Unternehmensgründung erfahren?

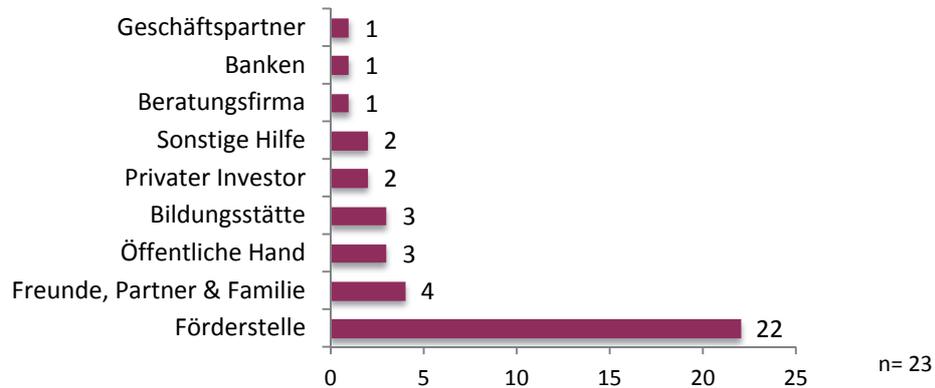


Abbildung 12: Unterstützung,
Quelle: eigene Darstellung.

Da Förderstellen die am häufigsten genannte Unterstützungsquelle sind, wurden diese genauer analysiert. Die befragten Unternehmen haben einen Großteil ihrer Unterstützung vom Sciencepark Graz erhalten. Diese Form der Unterstützung scheint naheliegend, da wie bereits erwähnt, 18 der interviewten Unternehmen ein Studium im Bereich der Ingenieurwissenschaften abgeschlossen haben und somit der Fokus klar im Technologiebereich liegt. Auch Institutionen wie die FFG, aws, SFG und WKO wurden aufgesucht. Da die meisten interviewten Unternehmen aus dem Raum Graz stammen, spielt das ZAT Leoben für Unterstützungsleistungen eine untergeordnete Rolle.

Gliederung der genannten Förderstellen

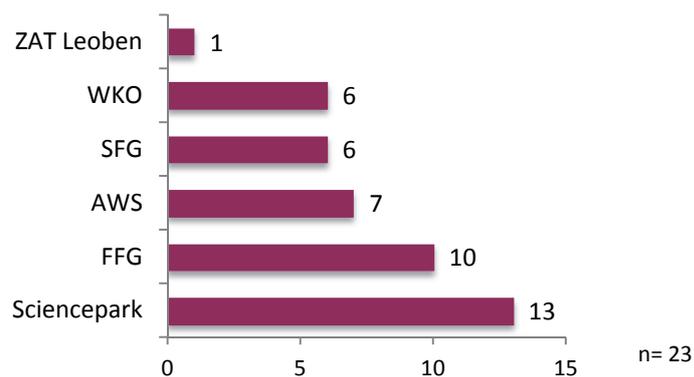


Abbildung 13: Förderstellen,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussage:

- „Freunde waren eher am Anfang der Karriere dabei – als es gut lief. Bei späteren Krisen waren sie schnell weg.“

Frage 2b: Basierend auf den Ergebnissen der erhaltenen Unterstützungen wurden die Unternehmen befragt, welche Unterstützungsleistungen ihnen in Zeiten der Gründung gefehlt haben, um Optimierungspotential aufzudecken. Hierzu erfolgten 25 Nennungen. 10 der 23 befragten Unternehmer meinten, dass die Unterstützung während der Gründung ausreichend war und ihnen ihrer Ansicht nach keine Hilfe gefehlt hat. Potential ist im Bereich der finanziellen Unterstützung zu finden; neun Unternehmer gaben an, dass ihnen diese Unterstützungsform am ehesten gefehlt hat. Dies dürfte in Zusammenhang mit den schwierigen Bedingungen der Kreditvergabe der Banken und dem unzureichend ausgebauten System der privaten Investoren zusammenhängen. Auch eine Plattform, die Informationen für Gründer, Förderer und Geldgeber gebündelt zur Verfügung stellt und als gemeinsame Anlauf- und Vermittlungsstelle dienen kann, wäre als hilfreich empfunden worden. Zusätzlich hätten die Unternehmen Unterstützung im betriebswirtschaftlichen Bereich, z.B. Hilfe bei der Erstellung von Marktanalysen und mehr rechtliche Beratung, benötigt.

Welche Unterstützung/Förderungen haben Ihnen gefehlt?

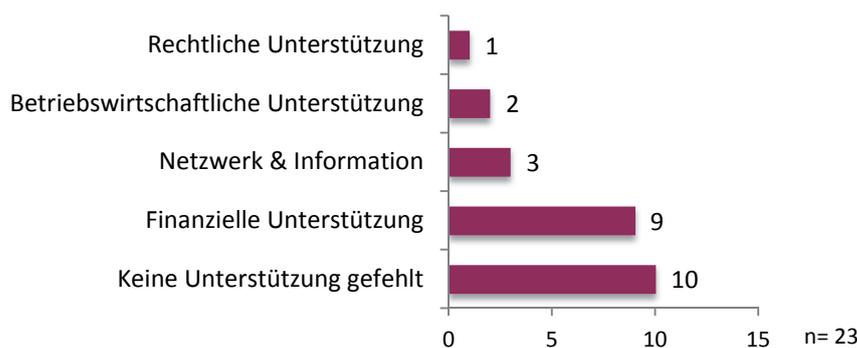


Abbildung 14: Bedarf an Unterstützung,
Quelle: eigene Darstellung.

Ebenfalls wurden die größten Hürden bei akademischen Unternehmensgründungen identifiziert. Diese sind laut den befragten Unternehmensgründern die Finanzierung der Gründung und der bürokratische sowie administrative Aufwand. Dennoch gaben acht der Interviewten an, dass es keine großen Hürden bei der Gründung gab. Zusätzliche Aspekte, die eine Hürde bei einzelnen Gründungen dargestellt haben, sind die organisatorische Abwicklung, Förderung und Beratung sowie unzureichende Netzwerke. Mit den Hürden bei Förderung und Beratung ist gemeint, dass bspw. trotz Vorliegen der Zusage einer Förderung die tatsächliche Zurverfügungstellung der finanziellen Mittel lange Zeit in Anspruch nimmt, gewissen Entscheidungen bei der Fördervergabe von den Unternehmern als nicht nachvollziehbar empfunden werden, oder Förderstellen fertige Konzepte erwarten, obwohl man sich noch in der Entwicklungsphase befindet.

Wo lagen die größten Hürden bei Ihrer Unternehmensgründung?

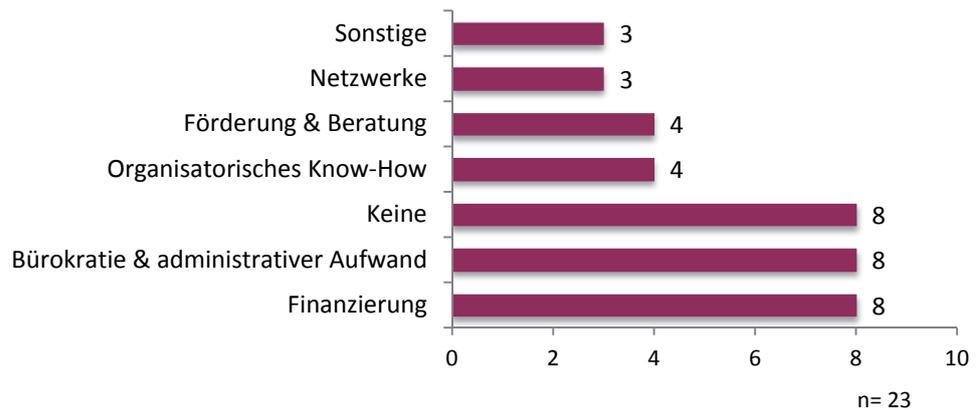


Abbildung 15: Hürden,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Die Leistungen der Behörden hängen stark von den bearbeitenden Personen ab.“
Anmerkung: Ein Unternehmer hatte zwei Gewerbe mit einem Zeitunterschied von einem Monat angemeldet. Auf einen Bescheid musste drei Tage gewartet werden und auf den zweiten neun Monate.
- „Die Gründung in Amerika ist einfacher als in Österreich.“
- „Die Universitäten vermitteln in Österreich das Gefühl, zwanghaft einen Abschluss zu schaffen. Das führt dazu, dass die Studenten sich nicht mehr frei bewegen können bzw. keine Möglichkeiten mehr haben, kreative Ideen zu entwickeln.“

Frage 3a: 16 Unternehmensgründer gaben Eigenkapital als Finanzierungsform an. Davon haben sechs Unternehmer ausschließlich ihr Unternehmen durch eigene Mittel finanziert. Dies stimmt mit der in Frage 2b genannten Hürde „Findung geeigneter Finanzierungsformen“ überein. Eine weitere Finanzierungsform, die von 12 Unternehmern in Anspruch genommen wurde, ist die Nutzung von diversen Förderstellen. Private Investoren und Banken lagen in ihrer Unterstützungsfunktion mit jeweils vier Nennungen gleichauf. Für drei Unternehmen spielte das laufende Geschäfte eine wesentliche Rolle. Für einen kleinen Teil der Unternehmen konnten die Finanzierungsformen Venture Capital, Business Angels und Freunde & Familie zur unterstützenden Finanzierung genutzt werden. Trotz der aktuellen Popularität des Crowdfundings wurde dieses von den befragten Unternehmen nicht zur Unternehmensfinanzierung genutzt.

Oft stellt die Finanzierung eine große Hürde bei der Unternehmensgründung dar. Wie haben Sie diese Herausforderung gemeistert? Bzw. welche Finanzierungsformen haben Sie in Anspruch genommen?



Abbildung 16: Finanzierungsformen,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Wir haben anfangs ‘gratis’ gearbeitet – wir haben uns kein Gehalt ausgezahlt.“
- „Verhandlungen mit den Investoren haben über ein Jahr gedauert.“
- „Ohne notwendiges Eigenkapital ist eine akademische Gründung im technischen Bereich nicht realisierbar, da bestimmte Fördergeber ein entsprechendes Eigenkapital verlangen.“
- „Durch die Teilnahme an einem Wettbewerb im Ausland hat sich eine ausländische Venture Capital Gesellschaft beteiligt.“

Frage 3b: Nachdem erhoben wurde, welche Finanzierungsformen die Unternehmer genutzt haben, wurden sie nach ihren Wünschen hinsichtlich der Finanzierung befragt. Eine Optimierung des Förderablaufes wünschten sich 11 Unternehmer. Dies stimmt mit den genannten Hürden der Bürokratie und dem hohen administrativen Aufwand überein. Es wurden hier ein verstärktes Angebot von Förderungen für Kleinunternehmer, kürzere Fristen bis zur Genehmigung von Förderungen und eine förderstellenneutrale Übersicht der angebotenen Förderungen für akademische Unternehmensgründungen angesprochen. Des Weiteren wurde eine Optimierung der Finanzierungsbedingungen sowie der Informationen betreffend Finanzierungen genannt. Hier werden eine höhere Risikobereitschaft der Investoren, Verbesserung der Konditionen von Bankkrediten für Unternehmensgründer, eine Frühphasenfinanzierung für technische Projekte und ein Mentoring bei der besten Finanzierungsform für das eigene Vorhaben angesprochen. Einzelwünsche – zusammengefasst unter „Sonstiges“ waren beispielsweise Förderungen für Gründer, die ein Unternehmen neben einem aktiven Dienstverhältnis gründen möchten. Oder die Erleichterung einer AG-Gründung, sodass Mitarbeiter mit Aktienanteilen bezahlt werden könnten.

Was würden Sie sich hinsichtlich Finanzierung wünschen?

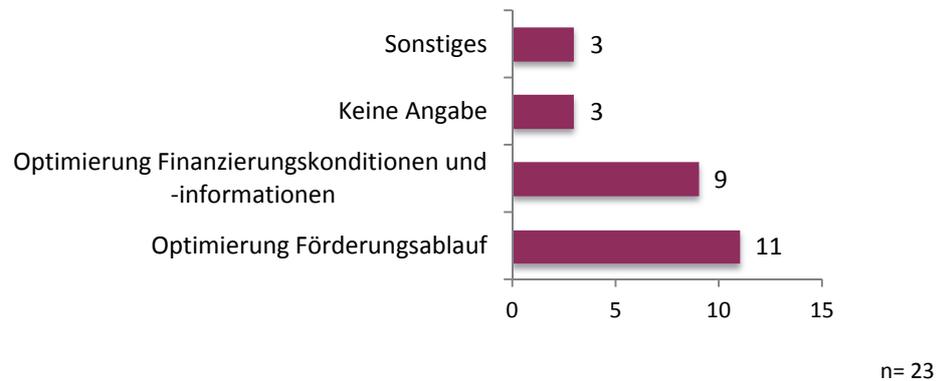


Abbildung 17: Wünsche Finanzierungsformen,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Die Beantragung der laufenden Forschungsprämie ist zu bürokratisch und zu aufwendig.“
- „Die Fördersummen sind oft dermaßen gering, dass sich der Aufwand der Bewerbung fast nicht lohnt.“
- „Wünschenswert wäre eine Möglichkeit der Bezahlung durch Aktienanteile.“
- „Man bekommt die Zusage für eine Förderung und bekommt dann erst ein Jahr später das Geld.“

Frage 3c: Nahezu alle befragten Unternehmer halten Crowdfunding generell für eine gute Idee. Dennoch nutzen es 16 Gründer nicht, da es sich für ihr Unternehmen nicht eignet. Acht befragte Unternehmer sehen die Verwendung von Crowdfunding für andere Unternehmen und Projekte als besser geeignet. Crowdfunding wird von acht Interviewpartnern als ein Marketinginstrument gesehen. Jeweils zwei Unternehmer stellen den Nutzen durch den hohen Aufwand in Frage oder sehen die rechtliche Basis als problematisch an.

Was halten Sie von Crowdfunding (Alternativfinanzierung)?

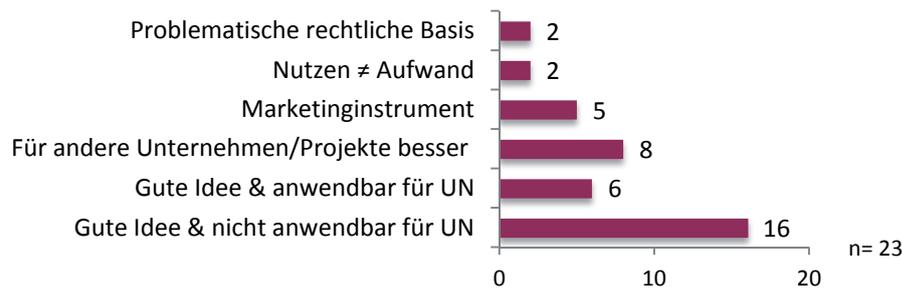


Abbildung 18: Meinungen zu Crowdfunding,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Es ist dubios, dass sich solide Unternehmen teilweise durch Crowdfunding finanzieren.“
- „Crowdfunding ist keine Form der Finanzierung, sondern ein Marketinginstrument.“
- „Wenn man dringend Geld braucht, ist es eine gute Option, aber man sollte es nur in Anspruch nehmen, wenn es nicht anders geht.“

Frage 4: Bezüglich der Besonderheiten der akademischen Unternehmensgründungen im Vergleich zu anderen Unternehmensgründungen geht mit 15 Nennungen klar hervor, dass im Bereich Bildung und Know-How der größte Unterschied zu anderen nicht-akademischen Gründungen liegt. Auf dem zweiten Platz folgen mit neun Nennungen die persönlichen Eigenschaften des Gründers. Drei der Befragten sehen keinen Unterschied in den Gründungen, egal ob akademisch oder nicht-akademisch. Andere genannte Faktoren sind der Technologiefokus der akademischen Unternehmensgründungen, bessere Unterstützungsmöglichkeiten durch spezielle Förderungen für akademische Start-ups und eigene Einrichtungen, wie bspw dem Sciencepark, sowie bessere Netzwerke durch universitäre Kontakte.

Welche Besonderheiten charakterisieren Ihrer Meinung nach akademische Unternehmensgründungen im Vergleich zu anderen Unternehmensgründungen?

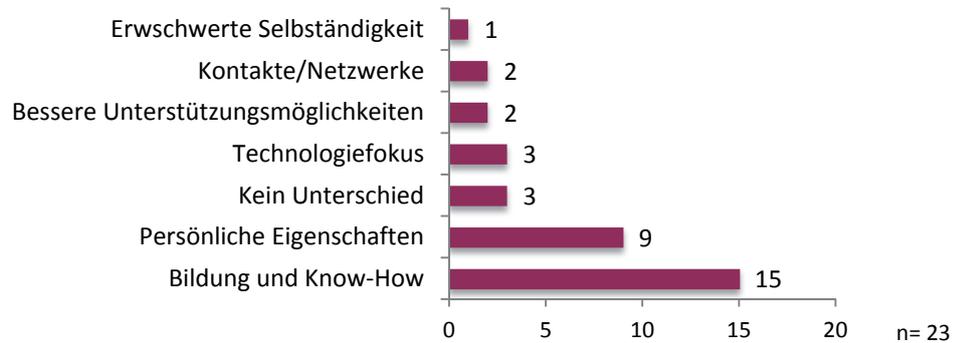


Abbildung 19: Unterschiede zu anderen Unternehmensgründungen, Quelle: eigene Darstellung.

Da Bildung und Know-How sowie die persönlichen Eigenschaften als häufigste Merkmale für Besonderheiten angesprochen wurden, werden die Antworten im Detail betrachtet. Der Unterschied im Know-How schlägt sich nach Mehrheit der Befragten in der akademischen Bildung (6 von 15 Nennungen) sowie einem besseren Businessplan (drei von 15 Nennungen) nieder. Jeweils zweimal wurden die Problemlösungskompetenz sowie das bessere Verständnis für komplexe Zusammenhänge genannt.

Know-How-Aufschlüsselung

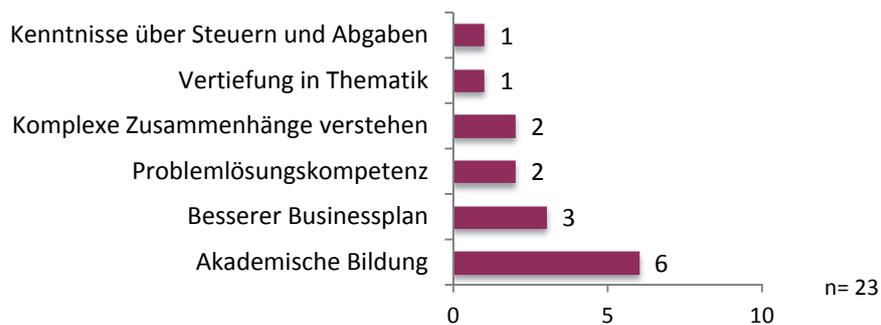


Abbildung 20: Know-How Aufschlüsselung, Quelle: eigene Darstellung.

An erster Stelle der genannten persönlichen Eigenschaften steht die Belastbarkeit mit vier von 17 Nennungen. Dahinter folgen mit jeweils zwei Nennungen Selbstständigkeit, analytische Lösungsorientierung, Risikobereitschaft sowie Kommunikationsfähigkeit. Als weitere

wichtige Eigenschaften für einen Unternehmensgründer wurden Ausdauer, Entscheidungsfreudigkeit, Eigeninitiative sowie koordiniertes Vorgehen genannt.



Abbildung 21: Eigenschaften eines akademischen Gründers,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussage:

- „Akademische Gründer sind zu intelligent um ein Unternehmen zu gründen. Sie betrachten die wirtschaftliche Welt zu kompliziert.“

Frage 5: Aus Sicht der Befragten gibt es hinsichtlich der Start-up-Freundlichkeit Österreichs großes Optimierungspotential. 14 Befragte sehen hier einen Verbesserungsbedarf. Sechs akademische Unternehmensgründer sehen Österreich als prinzipiell start-up-freundlich an, haben aber Verbesserungsvorschläge. Nur drei der interviewten Personen halten Österreich für start-up-freundlich und haben keinen Verbesserungsvorschläge im Zuge der Interviews genannt.

Wie Start-up-freundlich ist Österreich aus Ihrer Sicht?

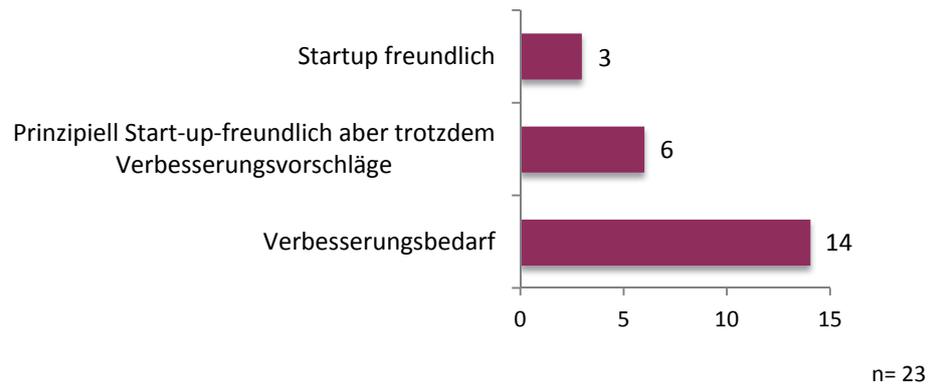


Abbildung 22: Start-up-Freundlichkeit Österreichs,
Quelle: eigene Darstellung.

Bezüglich des Verbesserungsbedarfs sehen 10 der Befragten die Kultur des Scheiterns an erster Stelle. Scheitern wird in Österreich stigmatisiert und gesellschaftlich nicht wie in anderen Ländern – bspw den USA – akzeptiert. Hier sehen die Unternehmer das größte Potential für Verbesserungen und erhoffen sich durch Imagekampagnen und Aufzeigen positiver Beispiele erfolgreicher Unternehmen eine größere gesellschaftliche Akzeptanz. Als weiterer wichtiger Punkt wurde die Vereinfachung der Bürokratie mit sieben Nennungen genannt. Dieser Punkt deckt sich mit den angeführten größten Hürden der Unternehmensgründung. Zusätzlich wurde Verbesserungsbedarf bei der Finanzierung sowie der Gesetzgebung angegeben. Bei der Anpassung im gesetzlichen Bereich wurde bspw genannt, dass gesetzliche Vorschriften noch stärker an die Größe des Unternehmens gekoppelt werden sollten und es für kleine Start-ups gesetzliche Erleichterungen geben sollte. Weitere Bereiche, in denen Handlungsbedarf zur Verbesserung der Start-up-Freundlichkeit Österreichs gesehen werden, sind die fehlende Risikobereitschaft in der österreichischen Investorenszene, stärkere Kooperationen sowie eine Verbesserung der Infrastruktur, z.B. hinsichtlich des Angebots an Büroflächen für Start-ups.

Wo sehen Sie Verbesserungsbedarf?

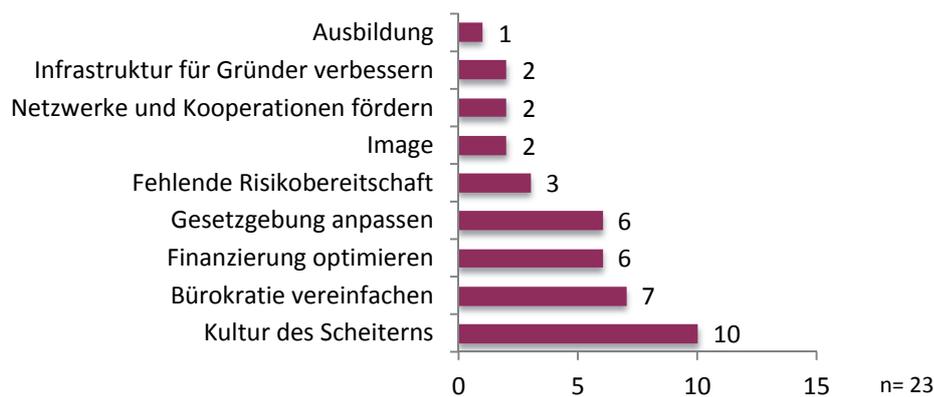


Abbildung 23: Verbesserungsbedarf der Start-up-Szene,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Es werden wenige Büroflächen unter 150 - 200 m² angeboten.“
- „Österreich ist eines der besten Länder mit den besten Rahmenbedingungen, um ein Start-up-Unternehmen zu gründen. Jeder Jungunternehmer, der das anders sieht, sollte die Fehler bei sich suchen.“
- „Wenn man es in Österreich schafft, schafft man es überall.“
- „Die Gründung einer AG sollte einfacher gestaltet werden.“
- „Es ist notwendig mit der Verschulung aufzuhören und den Leuten Ideen in den Kopf zu setzen. Die Verschulung verhindert Kreativität, da jeder nur nach seiner perfekten Note strebt und keine eigenen Ideen mehr generiert.“

Frage 6: Die Unternehmer wurden gefragt, ob sie persönliche Tipps hätten, die sie jemandem geben würden, der in Österreich ein Start-up gründen möchte. Hauptsächlich war es den Unternehmern wichtig, Tipps betreffend nötiger bzw. vorteilhafter Charaktereigenschaften und Kompetenzen des potentiellen Gründers zu geben (17 von 45 Nennungen). 11 Tipps betreffen unternehmensbezogene Anforderungen. Hier wurden bspw eine gründliche Marktanalyse im Vorfeld, schnelle Kundenakquise, gute Eigenkapitalquote, konsequente Weiterentwicklung und ein guter Businessplan genannt. Organisatorische Tipps betreffend der Unternehmensgründung sprachen hauptsächlich eine erleichterte Organisation bei der Gründung mit einem Partner, realistische Deadlines sowie eine vorausschauende, gründliche und realistische Planung an. Weitere Tipps wurden bezogen auf das Unternehmensumfeld gegeben, so erachten acht der akademischen Unternehmensgründer es als essentiell, Netzwerke aufzubauen und zu pflegen sowie Beratungsleistungen im Umfeld des Unternehmens in Anspruch zu nehmen.

Haben Sie Tipps für jemanden, der hierzulande ein erfolgreiches Start-Up gründen will?

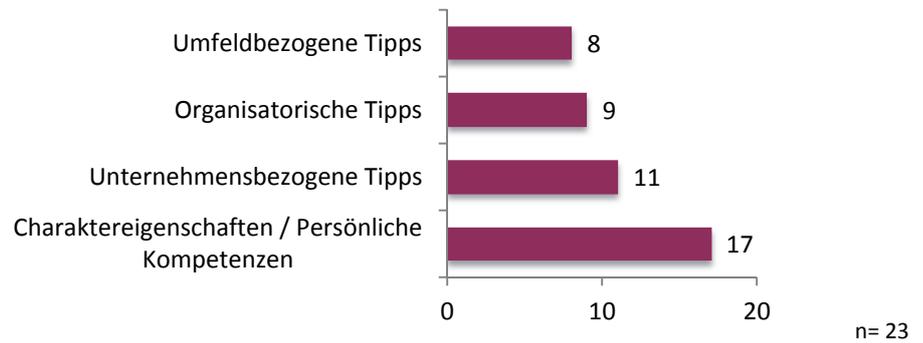


Abbildung 24: Tipps für Start-up-Gründung, Quelle: eigene Darstellung.

Da die nötigen Charaktereigenschaften und persönlichen Kompetenzen für eine erfolgreiche Unternehmensgründung von den akademischen Unternehmensgründern hervorgehoben wurden, werden diese genauer analysiert.

Die eigene Überzeugung vom Gelingen des Vorhabens sowie die Überzeugung vom Produkt werden als wichtigste Charaktereigenschaft/persönliche Kompetenz genannt. Diese seien essentiell für den Erfolg der Unternehmensgründung. Außerdem empfehlen die Befragten einem potentiellen Gründer, schnelle Reaktionsfähigkeit auf geänderter Marktsituationen zu beweisen, Hartnäckigkeit und Durchhaltevermögen auch in schlechten Zeiten bzw. bei Hindernissen zu zeigen und Erfahrung in der beruflichen Praxis vor Beginn der Selbständigkeit zu sammeln. Da Unternehmensgründungen ein Risiko beinhalten, ist neben einer hohen Investitionsbereitschaft des Gründers, sowohl in finanzieller als auch zeitlicher Hinsicht, eine Bereitschaft Risiken bewusst einzugehen nötig. Außerdem sollte der Unternehmensgründer versuchen, bei Entscheidungen ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Wissen und Intuition zu schaffen. Da Glück - wie die Unternehmensgründer angaben - ein wesentlicher Faktor für den Erfolg der Unternehmen war, muss sich ein erfolgreicher Unternehmensgründer auf sein Bauchgefühl verlassen können.

Genannte Charaktereigenschaften und persönlichen Kompetenzen



Abbildung 25: Hilfreiche Charaktereigenschaften,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Viele Start-ups finanzieren sich durch Förderungen, welche Fremdkapital darstellen. Die URG-Kennzahlen sind daher bedenklich und würden die Jungunternehmer in Konkurs schicken.“
- „Wichtig ist, dass man seine Netzwerke nutzt und pflegt. Österreich ist ein Dorf und man trifft jede Person mindestens zweimal.“
- „Man kommt leicht in die Versuchung, in einen Job zurück zu wechseln, bei dem man ein fixes Gehalt, viel weniger zeitlichen Aufwand und mehr Freizeit hat - vor allem, wenn man eine Familie hat.“

Frage 7: Abschließend wurde den interviewten Unternehmensgründern die Frage gestellt, ob sie Empfehlungen an die Wirtschaftskammer, an die Politik oder andere öffentliche Stellen hätten, um die von den akademischen Unternehmensgründern erkannten Optimierungspotentiale nochmals zusammenfassend ermitteln zu können. Die häufigsten Empfehlungen wurden mit jeweils acht von 35 Nennungen zu Förderung des unternehmerischen Denkens während der Ausbildung und zu weiterem Ausbau von Netzwerken gegeben. Laut den akademischen Unternehmensgründern wird die Selbstständigkeit im Zuge der schulischen bzw. universitären Ausbildung zu wenig thematisiert und eine Unternehmensgründung als alternativer Berufsweg daher selten in Betracht gezogen. Konkrete Anregungen waren eigene Schulfächer und Vorlesungen, die sich mit dem Thema der Unternehmensgründung auseinandersetzen sowie Kurse zu nötigen Grundkenntnissen im Unternehmertum, wie z.B. Buchhaltung. Weitere Anregungen waren spezielle Ausbildungen für Unternehmer, die finanzielle, organisatorische und rechtliche Aspekte abdeckt. Empfehlung zur Förderung des „Networkings“ waren eine Investition in die Vernetzung der Universitäten mit Förderstellen und Investoren und die Schaffung von Makerspaces. Fünf der akademischen Unternehmensgründer sind mit der Situation zufrieden und haben keine Empfehlungen geäußert.

Unter der Optimierung von Förderung und Beratung verstehen die akademischen Unternehmensgründer eine Verringerung des Aufwands bei der Fördergeldbeantragung und förderstellenunabhängige Beratungsleistung hinsichtlich der zur Verfügung stehenden Projekte und der Beurteilung der Vorteilhaftigkeit für das eigene Unternehmen. Zusätzlich sollte die steuer- und sozialversicherungsrechtliche Entlastung der Start-ups verbessert werden. Empfehlungen, die an potentielle akademische Gründer gegeben wurden, sind die Forcierung von Teamgründungen zur Nutzung unterschiedlicher Kompetenzen und Fähigkeiten sowie eine starke Zielfokussierung, um erfolgreich zu sein.

Welche Empfehlungen an die Wirtschaftskammer, an die Politik und andere öffentliche Stellen haben Sie, um Anzahl und Qualität Akademischer Gründungen zu steigern?

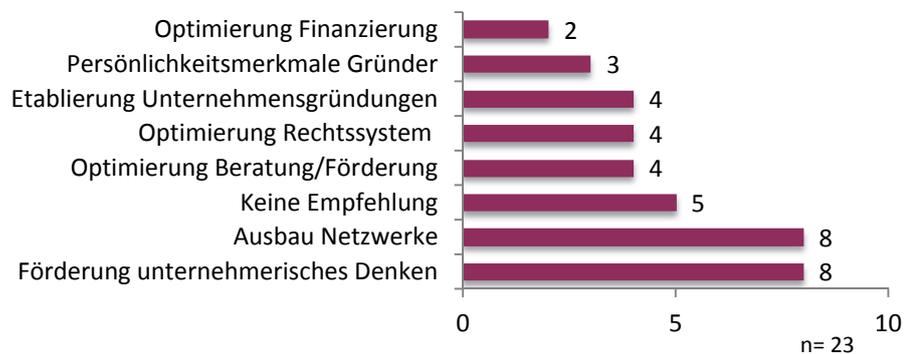


Abbildung 26: Empfehlungen an öffentliche Institutionen,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Es sollte verpflichtende Lehrveranstaltungen zum Thema Gründung (Gesetze, Finanzierungsmöglichkeiten etc.) geben.“
- „Es wäre interessant zu analysieren, welcher Politiker ein Unternehmen gegründet hat – dann würde man besser verstanden werden.“
- „Die Gründung eines Unternehmens kann in bestimmten Branchen auf Grund hoher Anforderungen in Form von z.B. Konzessionen schwierig sein.“

Eine zusammenfassende Handlungsempfehlung basierend auf den Antworten der akademischen Gründer, Beratungs- sowie Finanzierungsexperten befindet sich in Kapitel 6.

5 Empirische Analyse Experten

Wie auch bei der empirischen Analyse der akademischen Unternehmensgründer, handelt es sich bei den Interviews, welche mit Beratungs- und Finanzierungsexperten durchgeführt wurden, um eine Ersterhebung von Rahmenbedingungen und Finanzierungsformen von akademischen Unternehmensgründungen in der Steiermark. Weiters wurde auf die internationalen Förderungen eingegangen. Es wurden ausgewählte Experten aus dem Förderungs-, Beratungs-, Banken- und Investorenbereich befragt. Im Durchschnitt dauerte ein Interview eine Stunde. Die Interviewten standen der Erhebung positiv gegenüber, da sie den Start-up-Sektor als sehr interessant und für die steirische Wirtschaft als wesentlich erachten. Die Interviews fanden in einer entspannten Atmosphäre statt und es wurden viele Erfahrungen, Meinungen und Handlungsempfehlungen offengelegt.

5.1 Gesprächsleitfaden Beratungsexperten

Zur Durchführung der Interviews wurde folgender Gesprächsleitfaden eingesetzt.

1. Was glauben Sie ist, nach Ihren Beobachtungen und Erfahrungen nach, ausschlaggebend für den Erfolg von Jungunternehmern?
 - Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung der Erfolgsfaktoren von Unternehmensgründungen.

2. Welche Eigenschaften sind charakteristisch für akademische Unternehmensgründer?
 - Ziel/Begründung dieser Frage: Eruiierung der Eigenschaften von akademischen Unternehmensgründern.

3. a) In welcher Form können Sie Jungunternehmer unterstützen bzw. welche Leistungen bieten Sie für akademische Gründer an?
 - Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung der Beratungsleistungen.

b) Unter welchen Voraussetzungen beraten Sie akademische Gründer?

 - Ziel/Begründung dieser Frage: Voraussetzungen für die Inanspruchnahme von Beratungsleistungen.

c) Bei welchen der von Ihnen als Berater angebotenen Leistungen sehen Sie ein großes Potential / einen großen Bedarf bzw. ein Überangebot am Markt?

 - Ziel/Begründung dieser Frage: Eruiierung eines möglichen Über-/Unterangebots am Beratungsmarkt.

- d) Wo sehen Sie in der steirischen Start-up-Szene Verbesserungspotential?
 → Ziel/Begründung dieser Frage: Eruiierung von Verbesserungspotential in der steirischen Start-up-Szene.
4. a) Welche Beratungsleistungen wurden von akademischen Gründern im letzten Jahr am häufigsten in Anspruch genommen?
 → Ziel/Begründung dieser Frage: Eruiierung der Beanspruchung von Beratungsleistungen im letzten Jahr.
- b) Ist hier ein Unterschied zu anderen Unternehmensgründungen erkennbar?
 → Ziel/Begründung dieser Frage: Eruiierung der Unterschiede der in Anspruch genommenen Leistungen von akademischen und nicht-akademischen Gründern
5. a) Haben sich die von akademischen Unternehmensgründern in Anspruch genommenen Beratungsleistungen in den letzten drei Jahren verändert? Ist ein Trend erkennbar?
 → Ziel/Begründung dieser Frage: Trend der in Anspruch genommenen Beratungsleistungen.
- b) Was halten Sie von Crowdfunding?
 → Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung des Trends hinsichtlich Crowdfunding.
6. Woran glauben Sie liegt es, dass viele Unternehmer innerhalb der ersten drei Jahre scheitern? Welche grundlegenden Tipps würden Sie Jungunternehmern geben?
 → Ziel/Begründung dieser Frage: Gründe für das Scheitern von Jungunternehmern in den ersten drei Jahren.
7. Welche Beratungsleistungen sind aus Ihrer Sicht für akademische Gründer am wichtigsten?
 → Ziel/Begründung dieser Frage: Eruiierung der wichtigsten Beratungsleistungen.
- a) Bieten Sie alle diese Beratungsleistungen an?
 → Ziel/Begründung dieser Frage: Eruiierung des Angebots an Beratungsleistungen
- b) Werden diese Leistungen auch von anderen Institutionen angeboten?
 → Ziel/Begründung dieser Frage: Eruiierung des Marktangebots von Beratungsleistungen.

8. Funktioniert die Unternehmensgründung in anderen Ländern besser oder einfacher?
Woran liegt das?
→ Ziel/Begründung dieser Frage: Vergleich der Unternehmensgründungen in anderen Ländern mit Österreich.

9. Was würden Sie als Experte Jungunternehmern empfehlen, die ein Unternehmen gründen wollen? Welche grundlegenden Tipps würden Sie ihnen geben?
→ Ziel/Begründung dieser Frage: Sammlung von grundlegenden Tipps zur Unternehmensgründung.

10. Was sind Ihrer Meinung nach die entscheidenden Motive für eine akademische Unternehmensgründung?
→ Ziel/Begründung dieser Frage: Eruiierung der Motive für eine akademische Unternehmensgründung.

11. Welche Änderungen würden Sie sich für Leistungen der derzeitigen Beraterlandschaft wünschen?
→ Ziel/Begründung dieser Frage: Sammlung der Wünsche für die aktuelle Beraterlandschaft.

12. Welche Empfehlungen an die Wirtschaftskammer, an die Politik und andere öffentliche Stellen haben Sie, um Anzahl und Qualität akademischer Gründungen zu steigern?
→ Ziel/Begründung dieser Frage: Klärung, ob es Optimierungspotential im Bereich der Wirtschaftskammer, der Politik oder anderer öffentlicher Stellen gibt.

5.2 Auswertung der Interviews mit Beratungsexperten

Es wurden zehn Berater zum Thema „Akademische Unternehmensgründungen in der Steiermark“ befragt. Davon wurden acht Interviews persönlich, eines schriftlich beantwortet und eines telefonisch durchgeführt. Alle Befragten stammen aus dem Bereich Graz. Aus nachfolgender Tabelle können die einzelnen Informationen entnommen werden. Die durchschnittliche Interviewzeit betrug durchschnittlich 1,05 Stunden.

Berater	Datum	Ort	Dauer	persönlich/ telefonisch/ schriftlich	Interviewer
Berater 1	25.01.2016	Kunsthaus Cafe (Graz)	1 h	persönlich	Christoph Grimm Carina Jöbstl
Berater 2	01.02.2016	Beratungsstelle 2 (Graz)	0,5 h	persönlich	Christoph Grimm Michael Hirtner
Berater 3	01.02.2016	Beratungsstelle 3 (Graz)	1,5 h	persönlich	Christoph Grimm Michael Hirtner
Berater 4	03.02.2016	Beratungsstelle 4 (Graz)	1 h	persönlich	Andrea Kren Carina Jöbstl
Berater 5	05.02.2016	---	1 h	telefonisch	Carina Jöbstl
Berater 6	04.02.2016	Beratungsstelle 6 (Graz)	1,5 h	persönlich	Christine Dietz
Berater 7	08.02.2016	Cafehaus Sorger (Graz)	1 h	persönlich	Michael Hirtner Carina Jöbstl
Berater 8	12.02.2016	Beratungsstelle 8 (Graz)	1 h	persönlich	Christine Dietz Julia Gruber
Berater 9	16.02.2016	---	---	schriftlich	Andrea Kren
Berater 10	08.02.2016	Beratungsstelle 10 (Graz)	1 h	persönlich	Christoph Grimm Michael Hirtner

Tabelle 9: Interviewübersicht Berater,
Quelle: eigene Darstellung.

Im Zuge dieses Kapitels werden die Antworten auf die Fragen aus dem vorangegangenen Gesprächsleitfaden kategorisiert, interpretiert und grafisch dargestellt. Die Kategorisierungen der Antworten wurden im Projektteam erarbeitet.

Frage 1: Als wesentliche Erfolgsfaktoren für Jungunternehmen werden von den Beratern mit 10 von 27 Nennungen Fähigkeiten und Kenntnisse genannt. An zweiter Stelle folgen mit sechs Nennungen Idee, Geschäftsmodell und Produkt. Ebenso sollte der Unternehmer bestimmte persönliche Eigenschaften mitbringen, zu denen Zielstrebigkeit, Durchhaltevermögen und Offenheit gehören (vier Nennungen). Weiters meinen Berater, dass Möglichkeiten zum Austausch mit anderen Gründern, die Beratung und die schnelle Umsetzung einen Einfluss auf den Erfolg eines Jungunternehmers haben können. Für einen Berater spielt das Risiko eine wichtige Rolle für den Erfolg, da es ohne Risiko kein Potential gibt.

Was glauben Sie ist, nach Ihren Beobachtungen und Erfahrungen nach, ausschlaggebend für den Erfolg von Jungunternehmern?

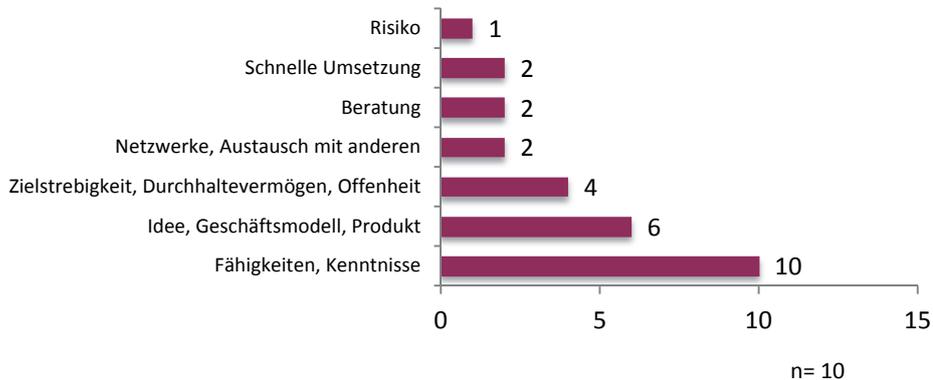


Abbildung 27: Erfolgsfaktoren,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Es ist wichtig, Erfahrungen vor dem Schritt in die Selbstständigkeit zu sammeln.“
- „Die Prüfung, ob die Idee am Markt bestehen kann, wird in der Regel viel zu spät durchgeführt.“
- „Oft sind akademische Unternehmensgründungen technisch versiert, wirtschaftliche Fähigkeiten fehlen aber. In diesem Bereich sollte man sich daher beraten lassen.“

Frage 2: Als wesentliche Eigenschaften eines akademischen Gründers werden von den Beratern vorwiegend persönliche Eigenschaften wie Durchhaltevermögen, sicheres Auftreten, Offenheit, Zielstrebigkeit, Wille zur Selbstständigkeit und Begeisterung genannt. Nur zwei sind der Meinung, dass das Know-How charakteristisch für akademische Unternehmensgründer ist. Für einen Interviewten besteht kein Unterschied zu nicht-akademischen Gründungen. Unter „Sonstiges“ wurde das Netzwerk aus Studienzeiten sowie die Forschungslastigkeit und Überlegtheit zusammengefasst.

Welche Eigenschaften sind charakteristisch für akademische Unternehmensgründer?

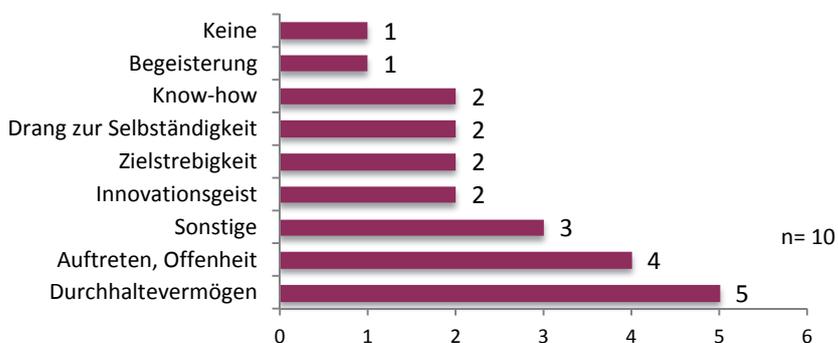


Abbildung 28: Eigenschaften eines akademischen Gründers,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Akademische Gründer können aufgrund ihrer Ausbildung meist offener auf Leute zugehen und ihr Produkt verkaufen.“
- „Sie wissen, welche Behörden welche Zuständigkeitsbereiche decken und wie man mit den Behörden umgeht.“

Frage 3a: Bei der Frage, in welcher Form Jungunternehmer unterstützt werden, wurden 34 Nennungen erhoben. Am häufigsten mit jeweils sechs Nennungen wurden die Potentialprüfung der Idee sowie die Finanzierung und Förderung angegeben. Fünf Interviewpartner bieten die Vermittlung von Netzwerkkontakten als Unterstützung an und vier Befragte individuelle Leistungen und Beratungen. Marketing und Vertrieb, Infrastruktur sowie Mentorenprogramme wurden jeweils zweimal genannt.

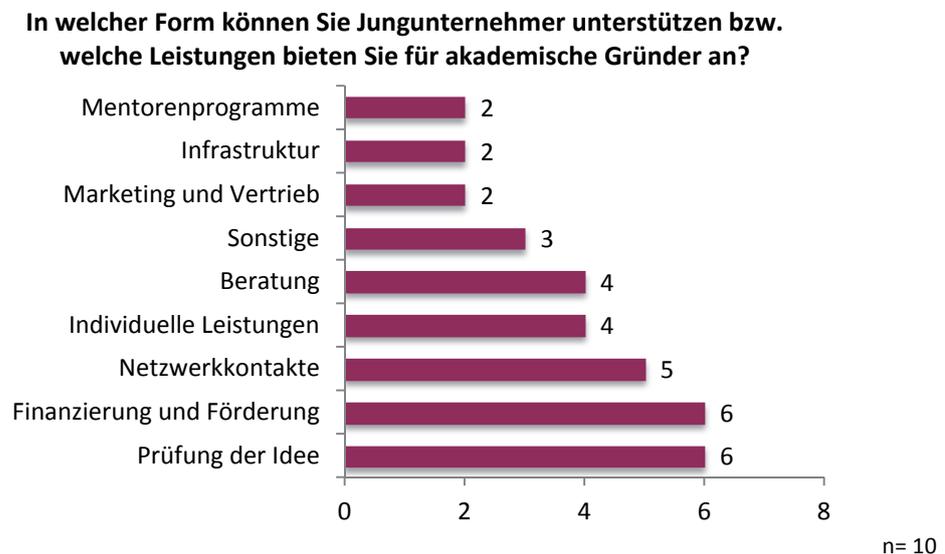


Abbildung 29: Leistungsbereiche,
Quelle: eigene Darstellung.

Frage 3b: Die 10 Experten wurden gefragt, unter welchen Voraussetzungen sie ihre Beratungsleistungen anbieten. Für vier der Berater muss eine markrelevante Geschäftsidee mit Potential bzw. ein aussagekräftiges Alleinstellungsmerkmal vorliegen. Leistungen ohne bestimmte Voraussetzungen werden ebenfalls von vier der Beratern angeboten. Bei zwei Beratern sind regionale Anforderungen zu erfüllen. Jeweils einmal genannt wurden die Voraussetzung eines akademischen Abschlusses sowie die vorherige Nicht-Selbstständigkeit des Gründers. Ein Berater verwies auf individuelle Voraussetzungen hin, die sich vom Förderprojekt ableiten.

Unter welchen Voraussetzungen beraten Sie akademische Gründer?

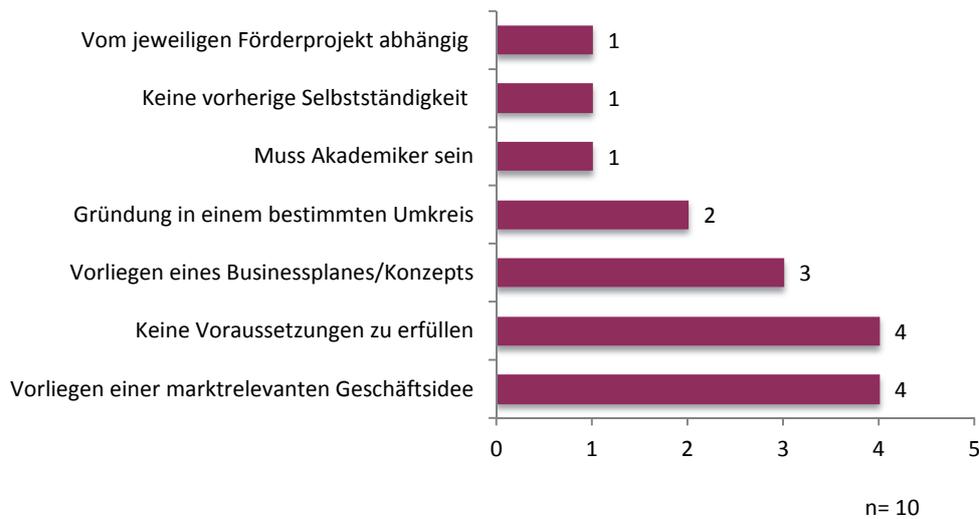


Abbildung 30: Finanzierungsvoraussetzungen,
Quelle: eigene Darstellung.

Frage 3c: Die Berater wurden gefragt, ob Sie ein Überangebot ihrer angebotenen Leistungen am Markt sehen. Ein Berater befand, es gäbe kein Überangebot, zwei Berater gaben hierzu keine Antwort, da ihnen die Berührungspunkte fehlten. Acht Berater nannten Verbesserungsvorschläge bzw. Potenziale (siehe Abbildung 32).

Ein Berater befand, dass es aufgrund des aktuellen Gründerhypes massenhaft Inkubatororganisationen und Accelerater gäbe. Außerdem waren zwei Berater der Meinung, es gäbe ein zu viel an allgemeinen, zum Teil oberflächlichen Leistungen.

Bei welchen der von Ihnen als Berater angebotenen Leistungen sehen Sie ein Überangebot am Markt?

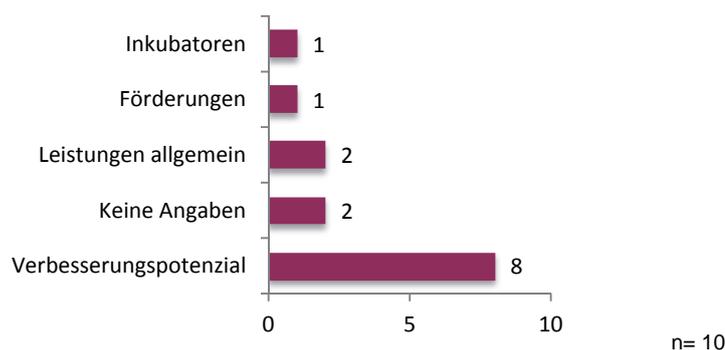


Abbildung 31: Überangebot an Leistungen,
Quelle: eigene Darstellung.

Im Bereich der Finanzierung wird nach wie vor ein großer Bedarf gesehen. Auch im Hinblick auf Unterstützung. Diese wird in der Regel nur während der Gründungsphase angeboten, daher empfehlen die Berater zusätzliche Unterstützungen danach anzubieten. Weiteres fehlt

es an einer zentralen Anlaufstelle für Gründer. Diese könnte die Informationssuchenden an die jeweiligen Experten weiterleiten. In diesem Sinne sollten spezialisiertere Leistungen angeboten werden. Jungunternehmern sollte mit Möglichkeiten des Gedankenaustausches und Vernetzung geholfen werden. Weiters wurden rechtliche Beratung und Infrastruktur (Zurverfügungstellung von Büro, Werkstätten und dergleichen) genannt.

Bei welchen der von Ihnen als Berater angebotenen Leistungen sehen Sie einen großen Bedarf am Markt?

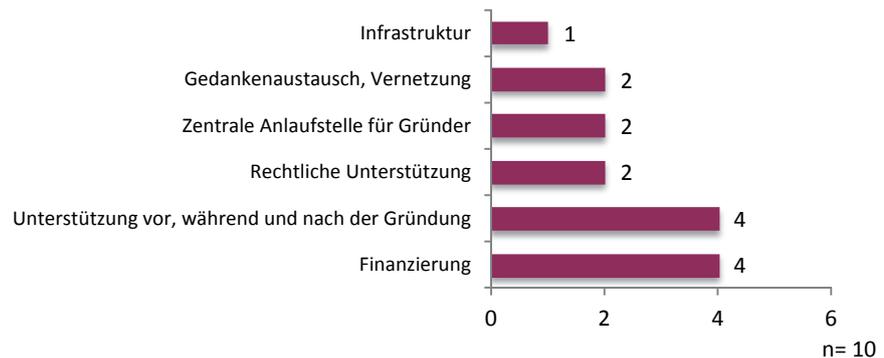


Abbildung 32: Bedarf an Leistungen,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussage:

- „Unternehmer sollten sich zuerst selbstständig entwickeln und sich nicht zu sehr von Beratern und Investoren leiten lassen, die unter Umständen eine andere Richtung für das Unternehmen planen.“

Frage 3d: Den größten Verbesserungsbedarf sehen die Berater mit vier Nennungen in der Änderung der Denkweise, was die stärkere Etablierung der steirischen Gründerszene, die Schaffung von Akzeptanz bei gescheiterten Gründungen und die Ausrichtung des Gründers auf den internationalen Markt betrifft. Drei Mal wurde ein Potential bei der Finanzierung angegeben, womit die Anzahl an potentiellen Investoren und eine bessere finanzielle Unterstützung nach dem Auslaufen von Förderprogrammen gemeint sind. Ebenso viele Berater beschreiben die derzeitigen Rahmenbedingungen der steirischen Start-up-Szene als ausreichend. Jeweils einmal wurde ein Optimierungspotential bei der Vernetzung zwischen den Unternehmen und bei der Bürokratie von Behördenwegen genannt.

**Wo sehen Sie bei der steirischen Start-up Szene
Verbesserungspotenzial?**

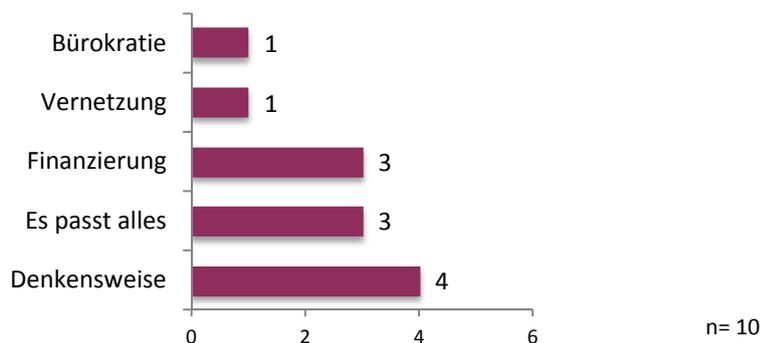


Abbildung 33: Verbesserungspotenzial,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Business Angels und Venture Capitalists sollten in Österreich eine größere Rolle spielen, um die Start-ups nach den Förderprogrammen zu unterstützen.“
- „Die Förderungen für Start-ups werden geringer und die Banken restriktiver. Das muss sich ändern.“
- „Die österreichischen Start-ups denken zu national.“
- „Die Unterstützungsleistungen nach der Gründungsphase sollten ausgebaut werden.“
- „Projekte scheitern oft an der Finanzierung und nicht weil die Idee per se schlecht ist.“

Frage 4a: Als die am häufigsten in Anspruch genommenen Leistungen werden mit sechs von 13 Nennungen Finanzierungen und Förderungen bestimmt. Danach folgen mit vier Nennungen betriebswirtschaftliche Beratungsleistungen, Marketing sowie individuelle Schulungen. Zweimal wurde die Prüfung der Idee bzw. die Erarbeitung eines Geschäftsmodells genannt. Nur ein Berater ist der Meinung, dass keine speziellen Leistungen von akademischen Gründern in Anspruch genommen werden.

Welche Beratungsleistungen wurden von akademischen Gründern im letzten Jahr am häufigsten in Anspruch genommen?

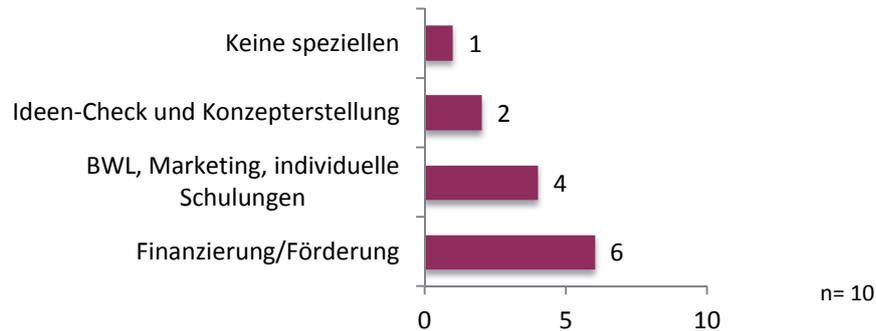


Abbildung 34: In Anspruch genommene Leistungen, Quelle: eigene Darstellung.

Frage 4b: Bei einem Vergleich der Beratungen von akademischen und nicht-akademischen Gründern vertreten vier der befragten Berater die Meinung, dass es keinen Unterschied gibt. Für zwei sind Beratungen von Akademikern mit einer höheren Komplexität und innovativeren Ideen geprägt. Die gleiche Anzahl an Beratern hat festgestellt, dass akademische Gründer grundsätzlich weniger Unterstützung benötigen, da diese in der Regel besser vorbereitet sind. Ein Berater ist der Ansicht, dass ein Unterschied in der Höhe der finanziellen Mittel besteht, was speziell bei technologischen Vorhaben der Fall sein kann. Ebenso wurde einmal festgestellt, dass sich die Beratung von Unternehmen zu Unternehmen unterscheidet und eine allgemeine Aussage dazu nicht möglich ist.

Ist hier ein Unterschied zu anderen Unternehmensgründern erkennbar?

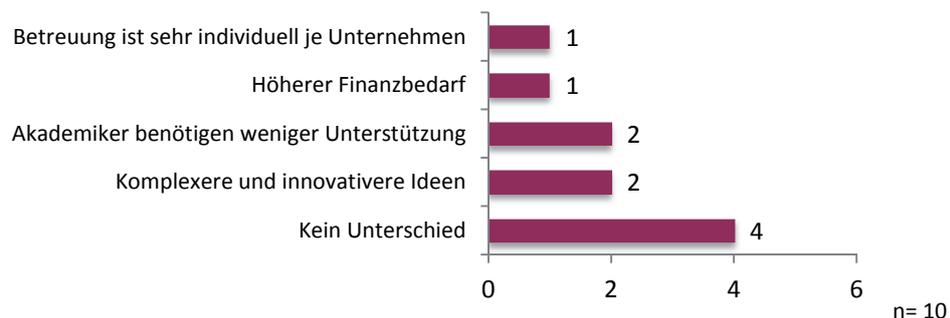


Abbildung 35: Unterschiede zu anderen Unternehmensgründern, Quelle: eigene Darstellung.

Frage 5a: Bei der Frage, ob sich die von den akademischen Unternehmensgründern in Anspruch genommenen Leistungen in den vergangenen drei Jahren verändert haben, sind vier Berater der Ansicht, dass ein größeres Interesse beim Thema Finanzierungen entstanden ist. Dies lässt sich unter anderem auf die Beratung alternativer Finanzierungsformen wie Venture Capital und Crowdfunding zurückführen. Jeweils einmal wurde genannt, dass verstärkt Marketing, Vermittlung von Know-How sowie die Nutzung von Produktionsflächen von den Gründern nachgefragt werden. Drei konnten keine Veränderungen in der Vergangenheit feststellen.

Haben sich die von akademischen Unternehmensgründern in Anspruch genommenen Beratungsleistungen in den letzten 3 Jahren verändert?

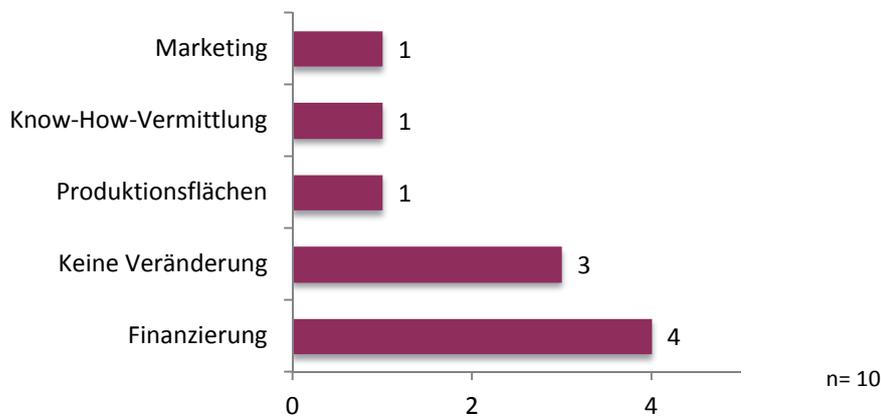


Abbildung 36: Veränderung der Beratungsleistungen,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussage:

- „Der Trend geht weg von Bankabhängigkeiten. Kaum ein Neugründer möchte heutzutage eine Bankfinanzierung.“

Frage 5b: Bei der Frage, was von der neuen Alternativfinanzierungsform Crowdfunding gehalten wird, sind sieben von zehn Beratern der Meinung, dass es sich um eine gute Möglichkeit zur Finanzierung des Unternehmens handelt, da neben der Kapitalbeschaffung, das Marktpotential getestet und Feedback zur Idee eingeholt werden kann. Drei Berater sind mit den derzeitigen Rahmenbedingungen des Crowdfundings nicht zufrieden, was sich dadurch zu begründen ist, dass die Informationen für Kapitalgeber und Kapitalnehmer nicht im erforderlichen Umfang bereitgestellt werden. In diesem Zusammenhang wurde auf die gesetzlichen Regelungen und die Mentalität der Österreicher verwiesen, welche für diese Finanzierungsform nicht optimal sind. Zwei der befragten Berater sind der Ansicht, dass sich diese Finanzierungsform nicht für jedes Unternehmen eignet und der Einsatz individuell geprüft werden muss.

Was halten Sie von Crowdfunding?

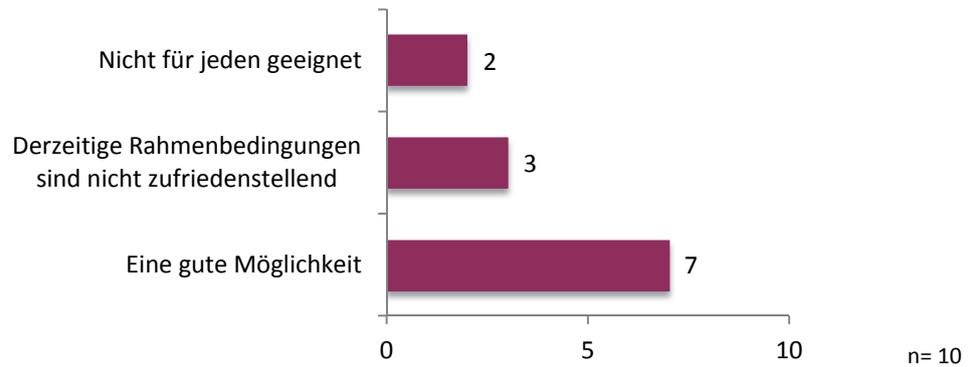


Abbildung 37: Meinungen zu Crowdfunding,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Crowdfunding eignet sich gut für den ersten Markttest des Produktes. Die Nachfrage am Markt kann erhoben werden.“
- „Es sollte bedacht werden, dass es bei dieser Finanzierungsform gegenseitige Erwartungshaltungen beider Parteien gibt.“

Frage 6: Jeweils sechs der Interviewten nennen das Fehlen betriebswirtschaftlicher Kenntnisse und Liquiditätsprobleme als Gründe des Scheiterns junger Unternehmer in den ersten drei Jahren. Persönliche Eigenschaften wie Durchhaltevermögen, Mut und fehlende Vertriebspersönlichkeiten nennen drei der Berater. Zu hohe Erwartungen, ein nicht überzeugendes Geschäftskonzept sowie das Fehlen eines geeigneten Netzwerkes werden ebenfalls als Gründe für das Scheitern von Start-ups genannt.

Woran glauben Sie liegt es, dass viele Unternehmer innerhalb der ersten 3 Jahre scheitern?

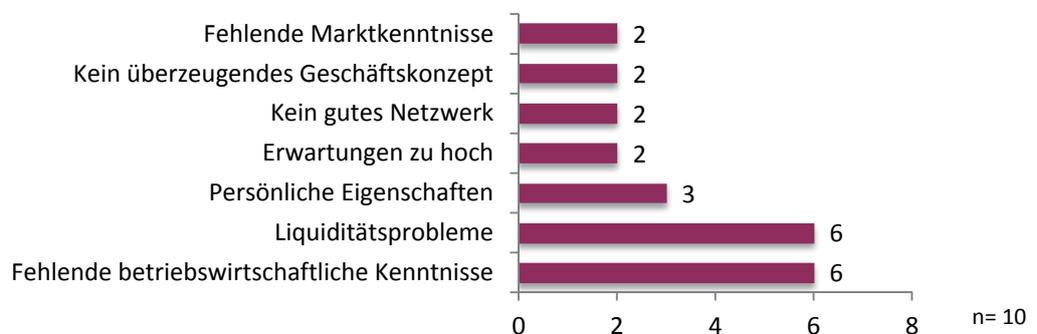


Abbildung 38: Gründe des Scheiterns,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Oftmals gibt es keinen Plan B.“
- „In kritischen Situationen wird viel zu schnell aufgegeben.“
- „Die Start-ups sollten sich bewusst sein, dass eine Gründung Konsequenzen im privaten Bereich mit sich führen.“

Frage 7: Aufgrund der mangelnden betriebswirtschaftlichen Kenntnisse ist für die Hälfte der Interviewten ihre beratende Tätigkeit im Bereich der Betriebswirtschaftslehre (BWL) am bedeutendsten. Gleichmaßen ist die Zurverfügungstellung von Netzwerken mit Investoren und anderen Unternehmern von Bedeutung. Die Beratung zu Finanzierungsmöglichkeiten, zur Wahl der Rechtsform und zu Marketing- und Vertriebskenntnissen werden ebenfalls genannt.



Abbildung 39: Wichtigsten Beratungsleistungen,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussage:

- „Coaching in der frühen Phase und laufendes Feedback ist für die Richtungsfindung wichtig.“

Sechs Berater geben an, diese wichtigen Beratungsleistungen vollständig bzw. teilweise anzubieten. Sie sind der Meinung, dass die genannten Beratungsleistungen von 80% aller Beratungsunternehmer angeboten werden.

Bieten Sie alle diese Leistungen derzeit an?

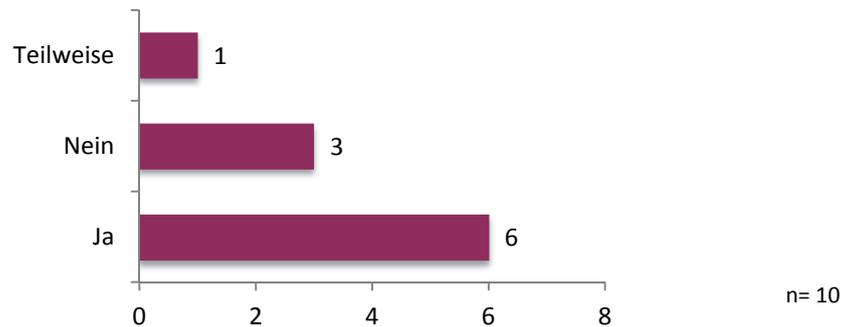


Abbildung 40: Angebot der Leistungen,
Quelle: eigene Darstellung.

Frage 8: Im Vergleich zu anderen Ländern sehen vier Berater Österreich als Land der Bürokratie. Die Kultur des Scheiterns ist in anderen Ländern besser etabliert als in Österreich und somit eine negative Basis für die Unternehmensgründung in Österreich. Zwei Berater empfinden, dass die angebotenen Förderungen und Leistungen in Österreich meist nur für Großkonzerne nutzbar sind. Förderungen in anderen Ländern unterstützen ihre Start-ups angemessen. Auch zeigen die Österreicher eine geringere Risikobereitschaft, sowohl beim Gründen als auch beim Investieren.

Funktioniert die Unternehmensgründung in anderen Ländern besser oder einfacher?

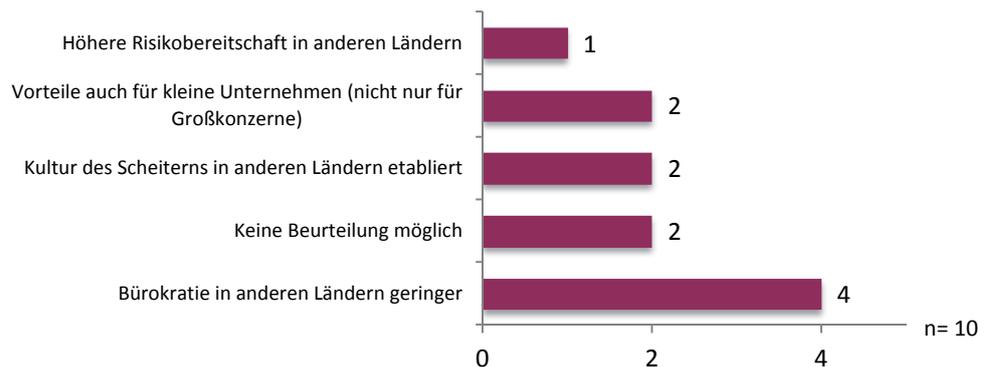


Abbildung 41: Unternehmensgründung in anderen Ländern,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Bevor man die Berechtigungen für ein Gewerbe haben kann, muss erstmals herausgefunden werden, welche benötigt werden – ein aufwendiges Unterfangen.“

- „Die Bürokratie in anderen Ländern mag geringer sein, die Abwicklung und Betreuung seitens der Förderprogramme funktioniert jedoch gut.“

Frage 9: Die Berater wurden gefragt, welche Empfehlungen sie als Experten den Junggründern mit auf den Weg geben können. Sieben von zehn Beratern empfehlen den Gründern, ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse für den Erfolg ihres Unternehmens zu steigern. Eine innovative und vor allem realistische Geschäftsidee sind für die Hälfte der Berater grundlegende Bausteine für den Erfolg. Ein Realitätscheck sollte vor Beginn der Selbstständigkeit durchgeführt werden. Vier Berater meinen, Netzwerke für Erfahrungsaustausch sollten aufgesucht und genutzt werden. Hilfe in Anspruch zu nehmen fällt vielen motivierten Jungunternehmern schwer. Sie sollten aber jede zur Verfügung stehende Hilfe nutzen. Nicht zu vernachlässigen ist auch das Durchhaltevermögen.

Was würden Sie als Experte Jungunternehmern empfehlen, die ein Unternehmen gründen wollen?

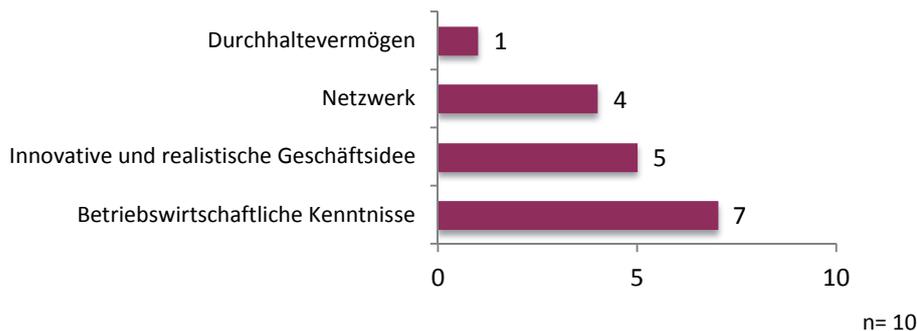


Abbildung 42: Grundlegende Tipps für Jungunternehmer, Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussage:

- „Man sollte ehrlich zu sich sein und eingestehen, wenn die Nachfrage am Markt für das eigene Produkt nicht gegeben ist.“

Frage 10: Als Motiv zur Unternehmensgründung wird von den Beratern am häufigsten die neue Herausforderung genannt. Darunter werden auch Spaß, Kreativität und Neugier verstanden. Das selbstständige Arbeiten und die Schaffung von Neuem sind weitere Gründe für die Neugründungen. Genannt werden weiters die Angst vor der Arbeitslosigkeit und monetäre Gründe.

Was sind Ihrer Meinung nach die entscheidenden Motive für eine akademische Unternehmensgründung?



Abbildung 43: Motive für eine akademische Unternehmensgründung, Quelle: eigene Darstellung.

Frage 11: Die Berater empfinden die aktuelle steirische Beraterlandschaft grundsätzlich als gut. Jedoch sollten mehr einheitliche Anlaufstellen und institutionsunabhängige Informationsplattformen für junge Unternehmer geboten werden. Ein weiterer Änderungswunsch zur Verbesserung der steirischen Beraterlandschaft ist die Zurverfügungstellung von Räumlichkeiten wie AplusB-Zentren, welche unabhängig von der Branche des Unternehmers sind. Das Bewusstsein für den Unternehmergeist muss gesteigert und sensibilisiert werden. Unterstützungen für Unternehmer nach der Anlaufphase müssen angeboten werden, denn die Unternehmer fühlen sich nach den ersten drei Jahren oftmals alleingelassen.

Welche Änderungen würden Sie sich für Leistungen der derzeitigen Beraterlandschaft wünschen?



Abbildung 44: Änderungswünsche Beraterlandschaft, Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Inkubatoren investieren, um Geld zu verdienen und nicht aus Großzügigkeit. Das verstehen die Start-ups anfangs nicht.“
- „Die ‚Sichtbarkeit‘ der Leistungen sollte erhöht werden.“

- „Die Institutionen sollten sich klar positionieren und ihre Beratungsleistungen klar abgrenzen.“

Frage 12: Als Empfehlungen an die Wirtschaftskammer, Politik und öffentliche Stellen werden von fünf Beratern genannt, dass das Bildungskonzept zur Förderung des Unternehmergeistes in den Schulen spielerisch integriert werden muss. Auch Studenten lernen im Rahmen ihres Studiums meist nur das theoretische Funktionieren eines Konzerns – jedoch nicht jenes eines KMUs. Drei Berater finden, dass die Kultur des Scheiterns bei den Österreichern etabliert werden muss, um die Risikobereitschaft der Jungunternehmer und Investoren zu steigern. Die Bürokratie sollte dort verringert werden, wo es möglich ist. Den Start-ups müssen Netzwerke zur Verfügung gestellt und ein Überblick über die Gründer-, Berater- und Finanzierungslandschaft Österreichs geboten werden.

Welche Empfehlungen an die Wirtschaftskammer, an die Politik und andere öffentliche Stellen haben Sie, um Anzahl und Qualität akademischer Gründungen zu steigern?

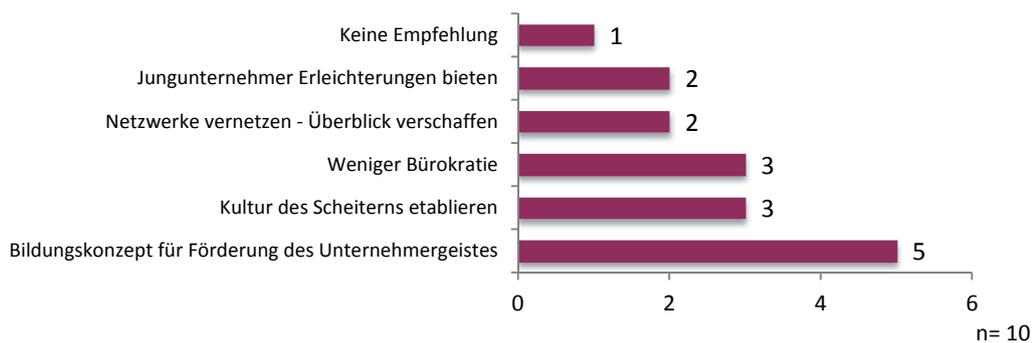


Abbildung 45: Empfehlungen an Institutionen,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Die Gründungsthematik muss in die Bildungskonzepte integriert werden.“
- „Viele Gründer planen eine Idee zu lange, ohne etwas umzusetzen.“
- „Es sollte eine zentrale Anlaufstelle für Unternehmensgründer geben.“
- „Die Gesetzgebung ist konsumentenfreundlich – nicht gründerfreundlich.“

5.3 Gesprächsleitfaden Finanzierungsexperten

Nachfolgender Gesprächsleitfaden wurde als Unterstützung bei den mit Finanzexperten durchgeführten Interviews eingesetzt.

Jede dritte Insolvenz betrifft Jungunternehmer. Sie unterstützen Unternehmer in ihrer Anfangsphase.

1. Was glauben Sie, ist nach Ihren Beobachtungen und Erfahrungen nach ausschlaggebend für den Erfolg von Jungunternehmern?
→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung der Erfolgsfaktoren von akademischen Gründern.
2. Welche Eigenschaften sind charakteristisch für akademische Unternehmensgründer?
→ Ziel/Begründung dieser Frage: Eruiierung der Eigenschaften von akademischen Unternehmensgründern.

Häufig scheitern gute Geschäftskonzepte an der richtigen Finanzierung bzw. den fehlenden Kapitalgebern.

3. XY will Start-ups bei der Finanzierung helfen – wie helfen Sie/wie hilft XY akademischen Unternehmensgründern?
→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung der angebotenen Leistungen.
4. In welche Bereiche lassen sich die von Ihnen angebotenen Leistungen clustern?
→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung der angebotenen Leistungen.
5. a) Unter welchen Voraussetzungen finanzieren Sie akademische Gründer?
→ Ziel/Begründung dieser Frage: Klärung der Voraussetzungen für die Inanspruchnahme einer Leistung.
 - b) Was macht Ihrer Meinung nach einen guten Businessplan aus?
→ Ziel/Begründung dieser Frage: Identifizierung von Erfolgsfaktoren sowie wesentlicher Bestandteile eines guten Businessplanes.
 - c) Was macht Ihrer Meinung nach die Persönlichkeit eines akademischen Gründers aus?
→ Ziel/Begründung dieser Frage: Klärung der persönlichen Voraussetzungen eines akademischen Gründers.
 - d) Bei welchen der von Ihnen als Finanzierungsexperte angebotenen Leistungen sehen Sie ein großes Potenzial/ einen großen Bedarf bzw. ein Überangebot am Markt?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Klärung, ob es Potenzial/Bedarf/Überangebot in bestimmten Bereichen gibt.

e) Wo sehen Sie bei der steirischen Start-up Szene Verbesserungspotential?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung, ob bestehende Rahmenbedingungen ausreichend sind, um das Potenzial an akademischen Gründungen in der Steiermark auszuschöpfen.

6. a) Welche Ihrer Leistungen werden am häufigsten von akademischen Unternehmensgründern in Anspruch genommen?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung der in Anspruch genommenen Finanzierungsformen von akademischen Unternehmensgründern

b) Ist ein Unterschied zu anderen Unternehmensgründern erkennbar?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung Unterschied akademischer Unternehmensgründer gegenüber nicht-akademischen Unternehmensgründer.

7. a) Haben sich die von akademischen Unternehmensgründern in Anspruch genommenen Finanzierungsformen in den letzten 3 Jahren verändert?

Ist ein Trend erkennbar?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Trend der in Anspruch genommenen Finanzierungsformen

b) Was halten Sie von Crowdfunding? Glauben Sie, dass sich Unternehmer damit finanzieren können?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Meinungserhebung über Crowdfunding; Erhebung von alternativen Finanzierungsformen.

8. Jede dritte Insolvenz betrifft einen Jungunternehmer. Woran liegt es, dass viele Unternehmer innerhalb der ersten drei Jahre scheitern?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung der Erfolgsfaktoren.

9. Funktioniert die Unternehmensgründung (bzw. Finanzierung) in anderen Ländern besser oder einfacher? Woran liegt das?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung von Rahmenbedingungen für Gründungen; Erhebung von Verbesserungsbedarf Finanzierung; Erhebung von Best-Practice-Beispielen.

10. Was würden Sie als Experte Jungunternehmern empfehlen, die ein Unternehmen gründen wollen? Welche grundlegenden Tipps würden Sie ihnen geben?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Erhebung der Erfahrungen/Identifizierung von Risiken und Erfolgsfaktoren für Jungunternehmer.

11. Was sind Ihrer Meinung nach die entscheidenden Motive für eine akademische Unternehmensgründung?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Identifizierung der Motive von akademischen Unternehmensgründungen.

12. Welche Empfehlungen an die Wirtschaftskammer, an die Politik und andere öffentliche Stellen haben Sie, um Anzahl und Qualität akademischer Gründungen zu steigern?

→ Ziel/Begründung dieser Frage: Klärung, ob es Optimierungspotential im Bereich der Wirtschaftskammer, der Politik oder anderer öffentlicher Stellen gibt.

5.4 Auswertung der Interviews mit Finanzierungsexperten

Es wurden acht Finanzierungsexperten zum Thema „Akademische Unternehmensgründungen in der Steiermark“ befragt. Diese umfassen Personen aus dem Banken-, Businessangels-/Investoren- und Finanzierungsexpertensektor. Davon wurden sieben Interviews persönlich und eines telefonisch durchgeführt. Alle Befragten stammen aus dem Bereich Graz. Aus nachfolgender Tabelle können die einzelnen Informationen entnommen werden.

Finanzierungsexperte	Datum	Ort	Dauer	persönlich/ telefonisch/ schriftlich	Interviewer
Finanzierungsexperte 1	15.02.2016	Finanzierungsstelle 1 (Graz)	1 h	persönlich	Andrea Kren Michael Hirtner
Finanzierungsexperte 2	17.02.2016	Finanzierungsstelle 2 (Graz)	1 h	persönlich	Andrea Kren Carina Jöbstl
Finanzierungsexperte 3	18.02.2016	Scherbe (Graz)	1,5 h	persönlich	Andrea Kren Carina Jöbstl
Finanzierungsexperte 4	19.02.2016	Finanzierungsstelle 4 (Graz)	1 h	persönlich	Andrea Kren Michael Hirtner
Finanzierungsexperte 5	19.02.2016	Finanzierungsstelle 5 (Graz)	1 h	persönlich	Andrea Kren Michael Hirtner
Finanzierungsexperte 6	05.02.2016	---	1 h	telefonisch	Carina Jöbstl
Finanzierungsexperte 7	26.02.2016	Finanzierungsstelle 7 (Graz)	1 h	persönlich	Christoph Grimm
Finanzierungsexperte 8	29.02.2016	Finanzierungsstelle 8 (Graz)	1 h	persönlich	Christoph Grimm

Tabelle 10: Interviewübersicht Finanzierungsexperten,
Quelle: eigene Darstellung.

Im Zuge dieses Kapitels werden die Antworten auf die Fragen aus dem vorangegangenen Gesprächsleitfaden kategorisiert, interpretiert und grafisch dargestellt. Die Kategorisierungen der Antworten wurden im Projektteam erarbeitet.

Frage 1: Als wesentlichster Erfolgsfaktor für Jungunternehmer wurde die Idee bzw. das Kernprodukt genannt. Einige der Befragten waren der Meinung, dass die eigene Überzeugung sowie die Markt- und Nachfragefähigkeit des Produktes ein wichtiger Parameter sind. Um erfolgreich bestehen zu können, ist ein gutes Förder- und Beratungsumfeld notwendig. Hier inbegriffen ist die Betrachtung des Risikos durch außenstehende Personen. Rechtliches und wirtschaftliches, vor allem vertriebliches Know-How sind ebenso ein Indikator für ein erfolgreiches Unternehmen. Weiters wurden das Engagement, das Team und die Plausibilität des Businessplanes genannt.



Abbildung 46: Erfolgsfaktoren,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Der Vertrieb ist am wichtigsten für einen nachhaltigen Erfolg.“
- „Ausbildung ist kein Garant für einen Unternehmenserfolg.“
- „Akademische Impulszentren sollten nicht da sein, um den Unternehmen/Studenten alles abzunehmen, dies führt zu Verwöhnungseffekten.“

Frage 2: Die theoretische Ausbildung wird mit vier Nennungen am häufigsten als Eigenschaften eines akademischen Unternehmensgründers definiert. Dies inkludiert die akademischen z.B.: betriebswirtschaftlichen, technischen Kenntnisse und Verbesserung/Hinterfragung von gelebten Prozessen. Als eine weitere Eigenschaft wurde das Durchhaltevermögen ergründet. Zielstrebigkeit, Hartnäckigkeit, Individualität und der Drang zur Selbständigkeit sind hierin enthalten. Zwei von acht Experten glauben, dass akademische Gründer bes-

ser vorbereitet, in Hinblick auf den Gründungsprozess sowie Beratungen sind. Viele akademische Gründungen sind forschungslastig. Dies hat den Hintergrund, dass viele Gründer Abgänger der technischen Universität sind. Eine Person konnte keine expliziten Eigenschaften eines akademischen Gründers nennen.

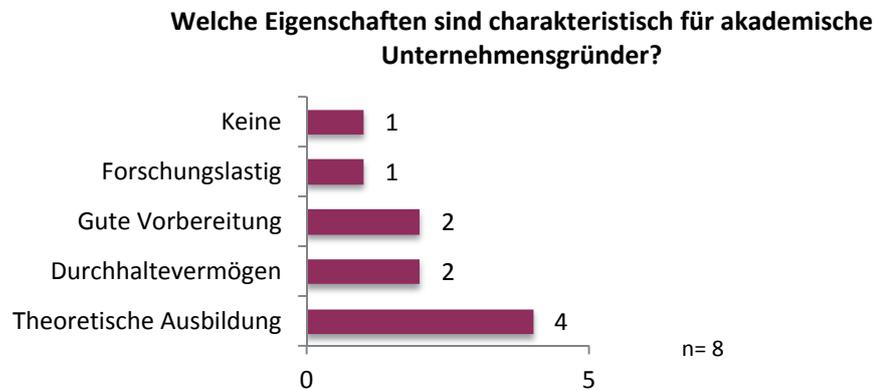


Abbildung 47: Eigenschaften eines akademischen Gründers, Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Ideal wäre eine Teambildung aus akademischen Gründern und Betriebswirten.“
- „Studierende werden an den Unis nicht herangezogen um Unternehmen zu gründen.“

Frage 3: Die angebotenen Leistungen der Finanzierungsexperten lassen sich in sechs Bereiche untergliedern, welche aus der nachstehenden Grafik entnommen werden können. Sieben von den acht befragten Experten bieten direkte und indirekte Finanzierung sowie Beratung und Know-How an. Nur ein Experte stellt Infrastrukturen zu Verfügung bzw. bietet Investorenberatungen an. Unter indirekter Finanzierung wird die Förderung der Investoren verstanden, da diese durch verbesserte Ausbildungen und Netzwerke vermehrt in Start-ups investieren. Direkte Finanzierung beinhaltet Bankkredite, Privat Equity und Factoring. Beratungen werden hinsichtlich Förderungen und Krediten angeboten. Weiters werden die Gründer bei der Ideenevaluierung unterstützt. Know-How bezieht sich auf das Einbringen von Expertenwissen durch private Investoren. Ein Finanzierungsexperte bietet eine Businessplanungssoftware an. Die Investorenberatung steht im Zusammenhang mit der indirekten Finanzierung. Wird diese bspw verbessert, wird sich die Anzahl der Investitionen möglicherweise erhöhen. Infrastruktur beschäftigt sich mit der Bereitstellung von Räumlichkeiten bzw. Co-Working-Spaces.

XY will Start-ups bei der Finanzierung helfen – wie helfen Sie/wie hilft XY akademischen Unternehmensgründern?

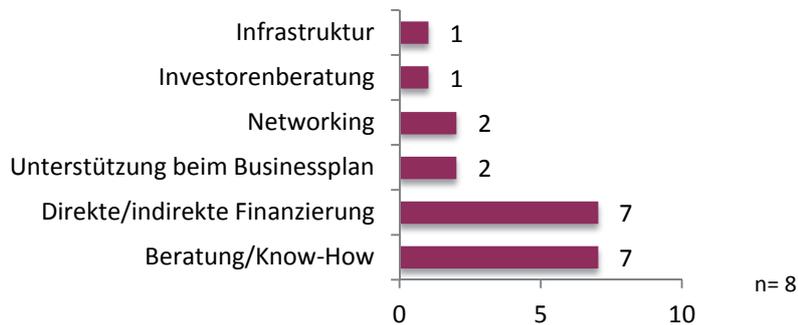


Abbildung 48: Leistungsbereiche,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Durch Basel III und IV werden die Unternehmer in Richtung Eigenkapital getrieben. Somit müssen sich die Gründer häufiger Eigenkapitalgeber suchen, wenn sie nicht selbst das Kapital aufbringen können.“
- „Es gibt viele Österreicher, die ausreichend Geld zum Investieren zur Verfügung haben, sie haben aber keine Ahnung, wie man Start-ups richtig finanziert.“

Frage 4: Diese Frage repräsentiert dasselbe Ergebnis wie die Frage 3 und wird nicht extra angeführt.

Frage 5a: Bei der Frage, unter welchen Voraussetzungen akademische Gründer finanziert werden, wurde am häufigsten das Proof of Concept genannt. Hierbei inkludiert sind die fachlichen, organisatorischen, inhaltlichen und betriebswirtschaftlichen Voraussetzungen sowie die Produktivität und das strategische Konzept. Mit drei Nennungen liegt die Geschäftsidee auf dem zweiten Platz. Wenn diese nicht überzeugend wirkt und die Personen nicht zu hundertprozent dahinter stehen, wird es schwierig eine Finanzierung zu erhalten. Individuelle Kriterien und Engagiertheit teilen sich den dritten Platz. Ein Experte prüft auf Basis von eigens festgelegten Kriterien.

Unter welchen Voraussetzungen finanzieren Sie akademische Gründer?

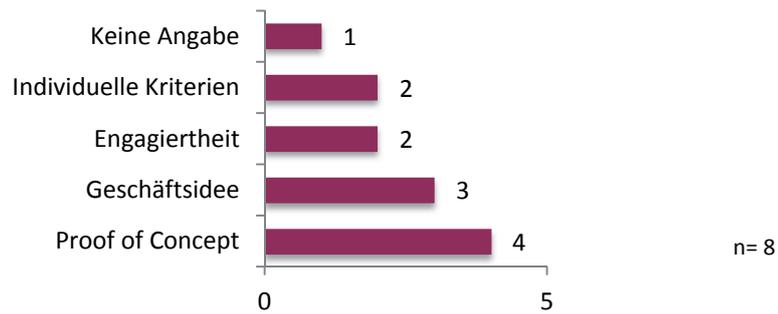


Abbildung 49: Finanzierungsvoraussetzungen,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Als Investor benötigt man ein gutes Gefühl gegenüber den Leuten für eine Investition.“
- „Das strategische Ziel muss vorhanden sein.“

Frage 5b: Die Plausibilität wurde mit sechs von acht Nennungen als wichtigster Faktor für einen guten Businessplan definiert. Vollständigkeit liegt dahinter mit fünf Nennungen. Hierbei ist gemeint, dass alle wesentlichen Inhalte bezüglich Produkt, Vertrieb und Marketing und Liquiditätsplanung enthalten sind. Weiters wurde die Verständlichkeit angegeben.

Was macht Ihrer Meinung nach einen guten Business-Plan aus?

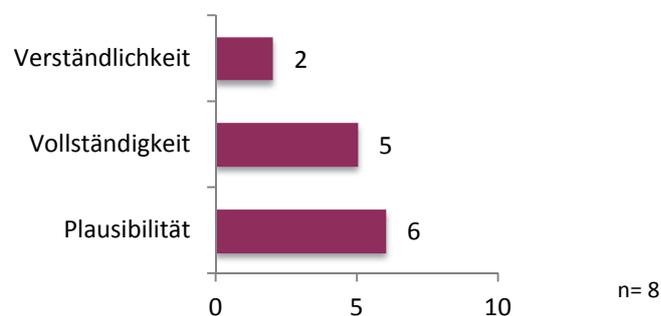


Abbildung 50: Eigenschaften eines Businessplanes,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Es ist wichtig, dass der Kunde weiß, dass es dieses Produkt gibt.“
- „Es ist zu bedenken, dass es einen Haufen an Businessplänen gibt, die vom formalen Aspekt her perfekt sind, die sich aber nicht verwirklichen lassen.“
- „Ein gutes Marketing- bzw. Verkaufskonzept ist ein Muss.“
- „`Dampfplauderer` braucht man nicht.“

Frage 5c: Die Persönlichkeit eines akademischen Gründers ist insbesondere vom Engagement in Form von Eigenantrieb und Überzeugung geprägt. Richtiger Umgang und Einschätzung der Risiken und unternehmerisches Denken wurden jeweils von drei Finanzierungsexperten genannt. Weiters konnten drei Experten keine Angaben in diesem Zusammenhang machen. Toleranz gegenüber Frustration, gesunder Hausverstand und Bewusstsein über Mehrarbeit zählen ebenfalls laut Finanzierungsexperten zu der Persönlichkeit eines akademischen Gründers.

Was macht Ihrer Meinung nach die Persönlichkeit eines akademischen Gründers aus?

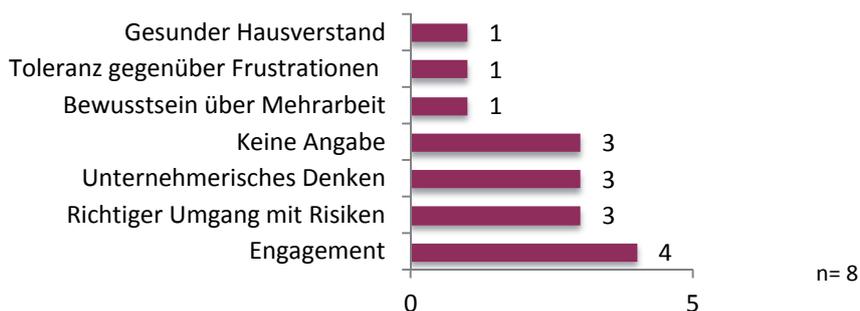


Abbildung 51: Persönlichkeit eines akademischen Gründers,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussage:

- „Der Unternehmer muss ein Macher sein, kein Draufgänger.“

Frage 5d: Ein großes Potenzial bzw. Bedarf sehen die Finanzierungsexperten bei der Finanzierung selbst. Hierbei wurden alternative Finanzierungsformen wie bspw Crowdfunding, Businessangels und Venture Capital angesprochen. Ein weiterer Bedarf kann bei Veranstaltungen im Zusammenhang mit Networking wahrgenommen werden. Zwei der Befragten definieren den Beratungsbereich als Bedarf. Hier inbegriffen ist die Förder- und spezialisierte Beratung, wie bspw rechtliche und steuerliche Beratung. Kein Finanzierungsexperte konnte ein Überangebot am Markt erkennen.

Bei welchen der von Ihnen als Finanzierungsexperte angebotenen Leistungen sehen Sie ein großes Potenzial/einen großen Bedarf?

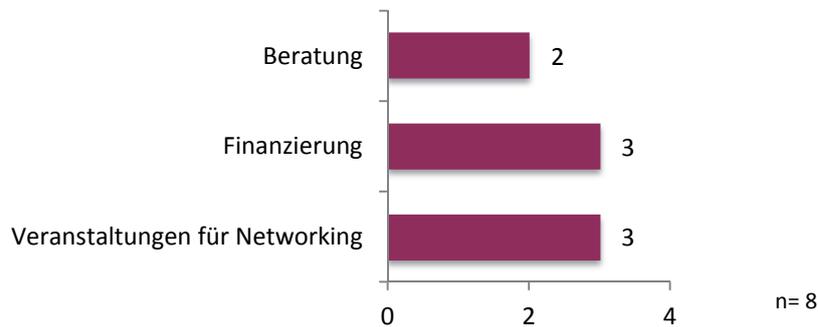


Abbildung 52: Bedarf an Leistungen,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Es gibt am Markt einen großen Bedarf an Business Angels - der ist leider nicht einmal annähernd gedeckt.“
- „Es ist wichtig über die Finanzierungsformen Bescheid zu wissen, z.B. wann der Unternehmer einen Business Angel in Betracht ziehen sollte.“
- „Einen großen Bedarf gibt dahingehend, dass Kreditgeber Risikokapital im weiteren Sinne zur Verfügung stellen.“
- „Ein Überangebot an Leistungen gibt es derzeit nicht.“

Frage 5e: Das größte Verbesserungspotenzial wird im Bereich der Basisberatung gesehen. Darunter kann der Umgang mit der Kultur des Scheiterns, Sichtbarkeit der Gründerszene, Maßnahmen zur Haltung der Gründer in Österreich und der Zugang zur Gründerszene verstanden werden. Jeweils zweimal genannt wurden Optimierungspotenzial bei Networking, den Kapitalgebern, der Erleichterung der rechtlichen Voraussetzungen, was sich im Speziellen auf die Verringerung der Bürokratie, Überarbeitung diverser Gesetze, Abschaffung der Formpflichten bezieht, und den steuerlichen Erleichterungen für Investoren und Start-ups.

Wo sehen Sie bei der steirischen Start-up Szene Verbesserungspotential?

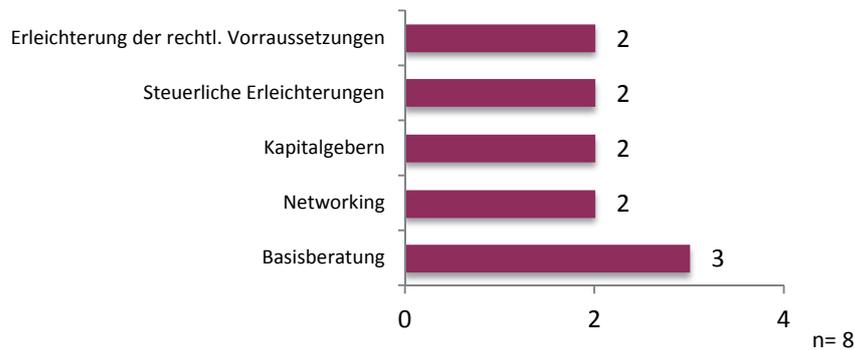


Abbildung 53: Optimierungspotenziale der steirischen Start-up-Szene, Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Das Gewerberecht sollte gelockert werden.“
- „Formpflichten sollten abgeschafft bzw. erleichtert werden.“

Frage 6a: Von den angebotenen Leistungen der Berater wie Beratung/Know-How, Finanzierung, Unterstützung bei der Businessplanerstellung oder Networking werden von den akademischen Unternehmensgründern die Beratung bei allen zum Thema Finanzierung am häufigsten in Anspruch genommen. Bei einem Berater war die Nachfrage nach Networking ebenfalls groß. Unter Finanzierungsberatung werden unter anderem Beratungen zu Investitionskrediten, Erhalt von Förderungen, Konditionenvergleich von Bankkrediten sowie Business Angels genannt. Neben der Finanzierungsberatung werden von den akademischen Unternehmensgründern die Netzwerke der Finanzierungsexperten genutzt um deren Netzwerke aufzubauen.

Welche Leistungen werden von akademischen Unternehmensgründern am häufigsten in Anspruch genommen?

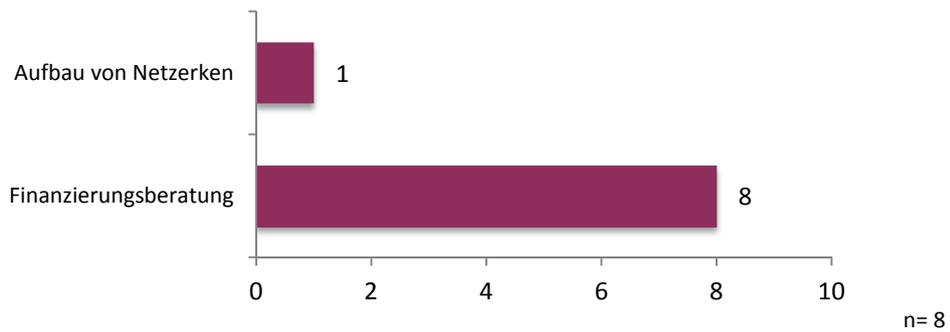


Abbildung 54: In Anspruch genommene Leistungen, Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussage:

- „Arbeitet man länger mit Business Angels zusammen, lernt man die Netzwerke, Kontakte und das Know-How, das sie mitbringen, zu schätzen.“

Frage 6b: Bei der Frage, ob ein Unterschied zu anderen Unternehmensgründern erkennbar ist, sind sich die Finanzierungsexperten einig, dass es bei den in Anspruch genommen Leistungen keinen Unterschied zu akademischen Unternehmensgründern gibt. Lediglich die Dimensionen der benötigten Finanzierungsleistungen unterscheiden akademische Unternehmensgründer zu anderen Unternehmensgründern. Dies ist auf die hoch technologischen Projekte/Produkte der akademischen Unternehmensgründer zurückzuführen. Die technologische Ausrichtung und das damit verbundene Wachstumspotenzial benötigen eine intensivere Kapitalunterstützung.

Ist ein Unterschied zu anderen Unternehmensgründern erkennbar?

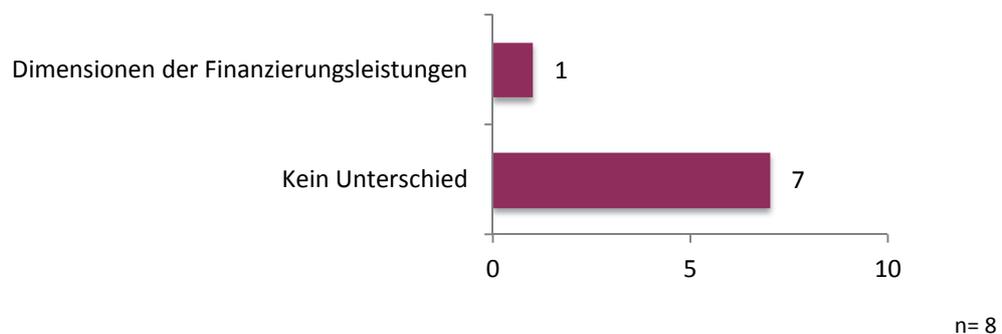


Abbildung 55: Unterschiede zu anderen Unternehmensgründern, Quelle: eigene Darstellung.

Frage 7a: In den letzten drei Jahren hat sich ein Trend in Richtung Crowdfunding entwickelt. Drei von acht Finanzierungsexperten sind der Meinung, dass Crowdfunding immer populärer wird und sich in den letzten Jahren stark entwickelt hat. Auch andere alternative Finanzierungsformen wie Business Angels und Mezzaninkapital haben in den letzten Jahren zugenommen. Neben den alternativen Finanzierungsformen werden nach wie vor die traditionellen Finanzierungsformen wie Förderungen und Bankkredite in Anspruch genommen. Drei der Finanzierungsexperten sind der Meinung, dass es in den letzten Jahren zu keinen Veränderungen gekommen sei. Förderungen stehen immer noch im Fokus der akademischen Unternehmensgründer.



Abbildung 56: Veränderung der Finanzierungsleistungen,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussage:

- „Vor zehn Jahren waren Business Angels noch unbekannt.“

Frage 7b: Obwohl ein Trend hinsichtlich Crowdfunding erkennbar ist, sehen fünf der acht Finanzierungsexperten die Rahmenbedingungen als problematisch. Crowdfunding ist nicht für jede Idee bzw. jedes Produkt geeignet. Produkte/Ideen, welche sich leicht erklären lassen und Emotionen bei der Crowd hervorrufen, sind gut für Crowdfunding geeignet. Des Weiteren muss noch an der Bewusstseinsbildung und Kommunikation gearbeitet werden. Die Finanzierungsexperten befürchten, dass viele Geldnehmer bzw. Geldgeber das falsche unter Crowdfunding verstehen. Es ist mehr als Geld „zusammenbetteln“; Unternehmensgründer

verwenden dieses Instrument zur Unternehmensfinanzierung. Dies sollte beiden Parteien bewusst sein und deren Erwartungshaltung beeinflussen. Trotz alledem sehen drei der Finanzierungsexperten in Crowdfunding ein Finanzierungspotenzial. Crowdfunding wird nicht als Konkurrenz zu Bankkrediten oder Business Angels gesehen. Mittels Crowdfunding kann das Eigenkapital des Unternehmens erhöht werden und dadurch bspw Bankkredite in Anspruch genommen werden. Zwei der Finanzierungsexperten sehen in Crowdfunding ein gutes Marketinginstrument. Die Produkte können einer breiten Masse vorgestellt werden, wodurch ein Marketingeffekt ohne zusätzliche Kosten erzielt wird.

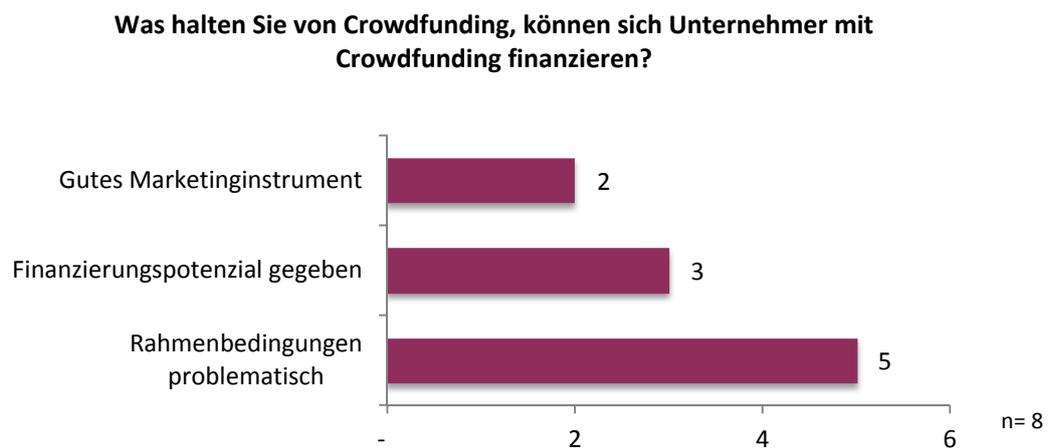


Abbildung 57: Meinungen zu Crowdfunding,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Crowdfunding ist ein gutes Marketinginstrument.“
- „Crowdfunding ist keine Konkurrenz.“
- „Im Hinblick auf Crowdfunding werden noch Probleme kommen.“
- „Man muss sich beim Crowdfunding bewusst sein, dass eine gute Geschäftsidee vorhanden sein muss und das die Idee dort von anderen Unternehmen abgekupfert werden kann.“

Frage 8: Bei der Frage, warum viele Unternehmer in den ersten drei Jahren scheitern, wurden von sechs Experten Liquiditätsprobleme genannt. Dies kann daran liegen, dass Unternehmer zu viel Geld aus ihrem Unternehmen herausnehmen oder die Realität sich nicht so entwickelt, wie im Businessplan vorgesehen. Ein weiterer Punkt der im Zusammenhang mit Liquiditätsproblemen angesprochen wurde, sind die fehlenden Förderungen nach der Unternehmensgründung. Förderungen werden nur in den Anlaufphasen vergeben und danach

müssen andere Finanzierungsformen, wie Bankkredite und Business Angels, in Anspruch genommen werden. Dies kann zu Liquiditätsproblemen führen, wenn sich die Unternehmensgründer nicht rechtzeitig mit der Thematik auseinandersetzen. Ein weiterer Grund für das Scheitern kann eine fehlerhafte Planung sein. Oft werden die Sozialabgaben und Steuern falsch bzw. nicht kalkuliert. Ein Klassiker hierbei ist die Verwechslung von brutto mit netto. Viele Unternehmer sind sich der Verantwortung nicht bewusst. Der Schritt in die Selbständigkeit bringt nicht nur berufliche Verbindlichkeiten mit sich sondern hat auch Einfluss auf das private Umfeld des Unternehmensgründers. Neben den genannten Gründen soll angemerkt werden, dass es vielfache Gründe für das Scheitern in den ersten drei Jahren gibt und keine allgemeine Aussage über die Ursachen möglich ist.

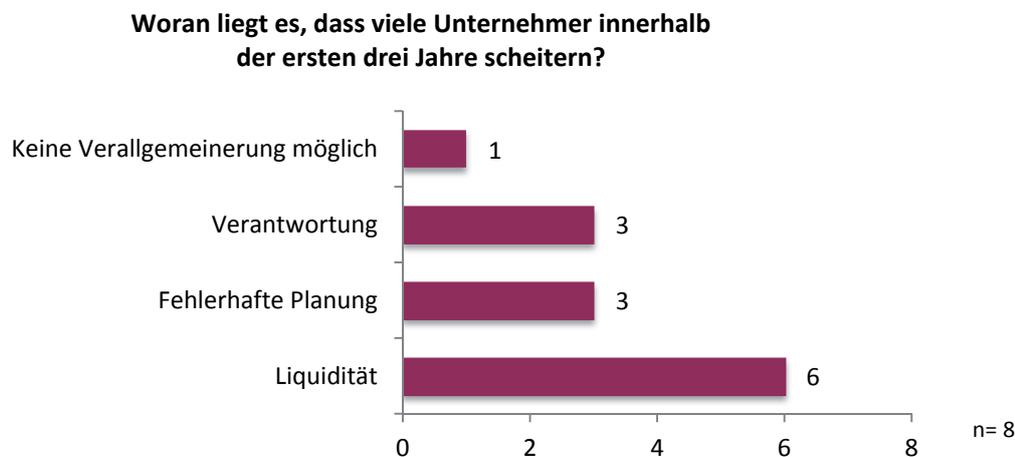


Abbildung 58: Gründe des Scheiterns,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „An sich ist es normal, dass nicht jede Geschäftsidee funktionieren kann.“
- „Der Klassiker ist brutto mit netto zu verwechseln.“

Frage 9: Für drei Finanzierungsexperten funktioniert die Unternehmensgründung in anderen Ländern besser, da in Österreich staatlichen Hürden zu meistern sind. Der bürokratische Aufwand, vor allem im Zusammenhang mit dem Erwerb von Förderungen, ist in Österreich hoch. Auch das Arbeitsrecht ist nicht start-up-freundlich, denn es gelten für Großkonzernen und Start-ups dieselben Regelungen. Hier könnte die Gesetzgebung zwischen Großkonzernen und Start-ups unterscheiden. Ein weiterer Grund für die leichtere Unternehmensgründung in anderen Ländern ist die Kapitalbeschaffung. In den USA bspw ist es üblich, sich über Investoren zu finanzieren. In Österreich ist diese Form der Finanzierung noch nicht etabliert.

Zuletzt wurden die gesellschaftlichen Hürden als Grund genannt. Unter gesellschaftliche Hürden wird die Kultur des Scheiterns verstanden. Ist man in Österreich einmal an der Selbständigkeit gescheitert, wird ein Neuversuch oftmals nicht mehr probiert. In den USA bspw wird das Scheitern als Erfahrung gesehen und ist gesellschaftlich akzeptiert. Der Neustart nach einmaligem Scheitern ist in anderen Ländern einfacher und häufiger als in Österreich. Drei Finanzierungsexperten können keine Beurteilung abgeben.

Funktioniert die Unternehmensgründung in anderen Ländern besser oder einfacher?

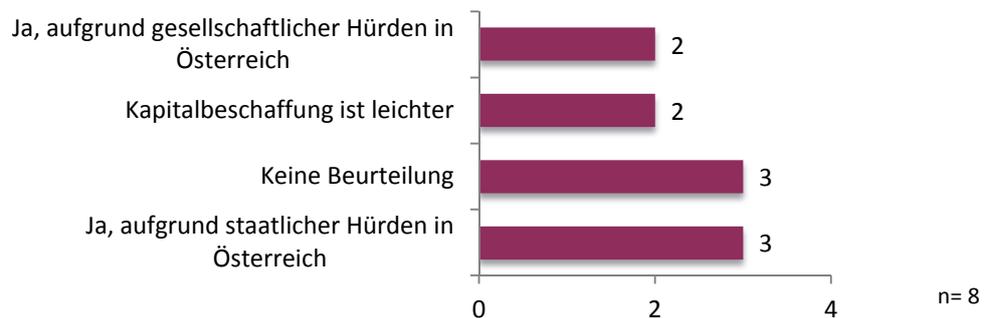


Abbildung 59: Unternehmensgründung in anderen Ländern,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussage:

- „Das Arbeitsrecht, das wir in Österreich haben, ist gut, um den Arbeitnehmer zu schützen. In Bezug auf die Start-ups ist es veraltet und müsste erneuert werden.“

Frage 10: Der am häufigsten von den Finanzierungsexperten genannte Tipp ist eine ausreichende Liquidität und Planung (sechs Nennungen). Es ist von Vorteil, wenn Eigenmittel vorhanden sind. Des Weiteren sollte die Plausibilität des Businessplans überprüft werden. Die Überzeugung von der Idee wurde am zweithäufigsten genannt. Es ist wichtig, dass die Jungunternehmer an ihre Idee glauben und davon überzeugt sind. Ein Realitätscheck der Idee ist auf jeden Fall zu empfehlen. Wie in Frage 8 erwähnt, ist die Verantwortung ein Grund des Scheiterns. Daher ist die Bereitschaft zur Verantwortung ein weiterer Tipp der Finanzierungsexperten. Die Jungunternehmer müssen sich der Konsequenzen der Unternehmensgründung bewusst sein. Zuletzt wurde die Inanspruchnahme von Beratungen und Mentoring empfohlen. Es ist wichtig, dass die Jungunternehmer Feedback von unabhängigen Mentoren einholen. Die Unabhängigkeit ist hier wichtig, da bspw die Mitarbeiter in der Regel kein ehrliches Feedback geben.

Grundlegende Tipps für Jungunternehmer

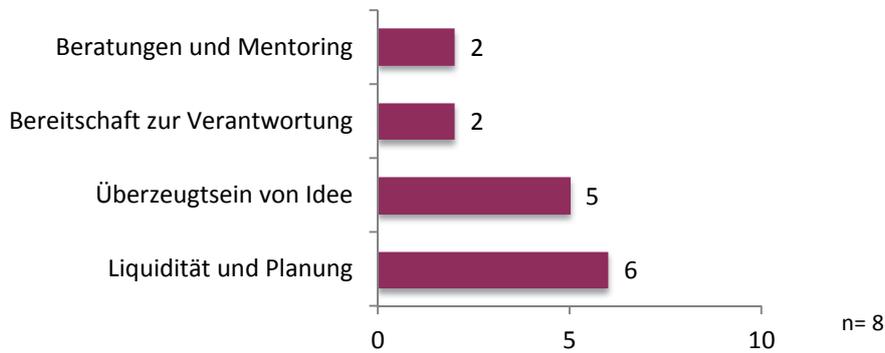


Abbildung 60: Grundlegende Tipps für Jungunternehmer,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Das Privatkonto ist vom Firmenkonto zu trennen.“
- „Der Gründer sollte sich mit den richtigen Leuten umgeben und Mentoren auswählen, die er um Feedback fragen kann. Wenn man Mitarbeiter fragt, dann geben diese einem kein ehrliches Feedback. Mentoren schon.“

Frage 11: Das entscheidendste Motiv für akademische Unternehmensgründungen ist für die Finanzierungsexperten die Selbstverwirklichung und Selbstbestimmung. Die Unternehmensgründer wollen ihre eigene Idee umsetzen und unabhängig von Arbeitsplatz, Zeiteinteilungen und anderen Personen sein. Der monetäre Anreiz steht im Hintergrund.

Was sind die entscheidenden Motive für eine akademische Unternehmensgründungen?

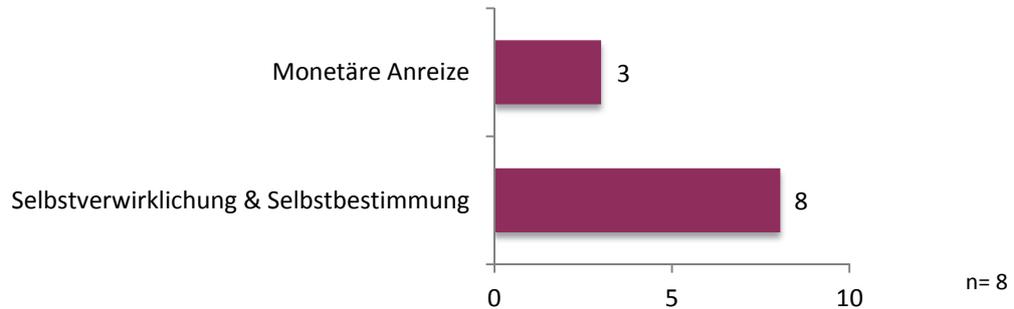


Abbildung 61: Motive für eine akademische Unternehmensgründung,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Oft sagt man, man will sein eigener Chef sein. Das funktioniert gerade am Anfang nicht, da der Kunde der Chef ist.“
- „Man muss der Typ dafür sein, ansonsten ist man Burnout gefährdet.“

Frage 12: Im Bereich des Steuer-, Arbeits- und Gewerberechts wurden an Wirtschaftskammer, Politik und anderen öffentlichen Stellen die häufigsten Empfehlungen von den Finanzierungsexperten abgegeben. Hier wurde vor allem die Verbesserung der steuerlichen Abzugsfähigkeit für Investoren und für Private Equity angesprochen. Durch diese Maßnahmen können die Investitionen in Start-ups gefördert werden. Des Weiteren wurde die Anpassung des Arbeitsrechts thematisiert. Die Regelungen für Start-ups sollten gelockert werden, da diese derzeit wie Großkonzerne zu behandeln sind. Auch bei der Reduzierung der Bürokratie sehen die Finanzierungsexperten ein Verbesserungspotenzial. Im Bereich des Förderwesens wünschen sich die Finanzierungsexperten, dass auch nach der Gründung Förderungen an Start-ups vergeben werden. Um Bewusstsein für Start-ups zu schaffen, empfehlen die Finanzierungsexperten eine Forcierung des Entrepreneurships in der Ausbildung. Des Weiteren fiel der Vorschlag, eines Start-up Vertreters in der Politik. Durch die Erhöhung des Bewusstseins für Start-ups sollen mehr Akademiker den Schritt in die Selbständigkeit wagen. Ein Finanzierungsexperte ist mit der Situation in Österreich zufrieden und hat keine Empfehlung.

Empfehlungen für Wirtschaftskammer, Politik und andere öffentliche Stellen, um die Anzahl und Qualität akademische Gründungen zu steigern

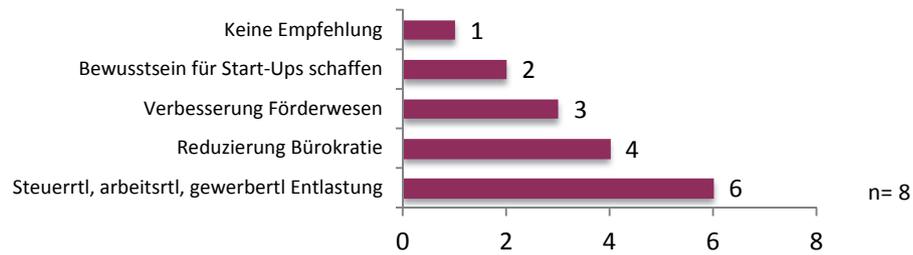


Abbildung 62: Empfehlungen an Institutionen,
Quelle: eigene Darstellung.

Interessante Einzelaussagen:

- „Die Anmeldung zum Firmenbuch sollte schneller und einfacher funktionieren.“
- „Förderungen sollten nicht nur am Beginn des Unternehmertums zur Verfügung stehen, sondern auch in den folgenden Jahren.“

6 Handlungsempfehlungen

Dieses Kapitel fasst die Handlungsempfehlungen der Befragungen mit den Unternehmensgründern, Beratungs- und Finanzierungsexperten zusammen. Die Handlungsempfehlungen wurden nach verschiedenen Kategorien geclustert und können aus der folgenden Grafik entnommen werden.

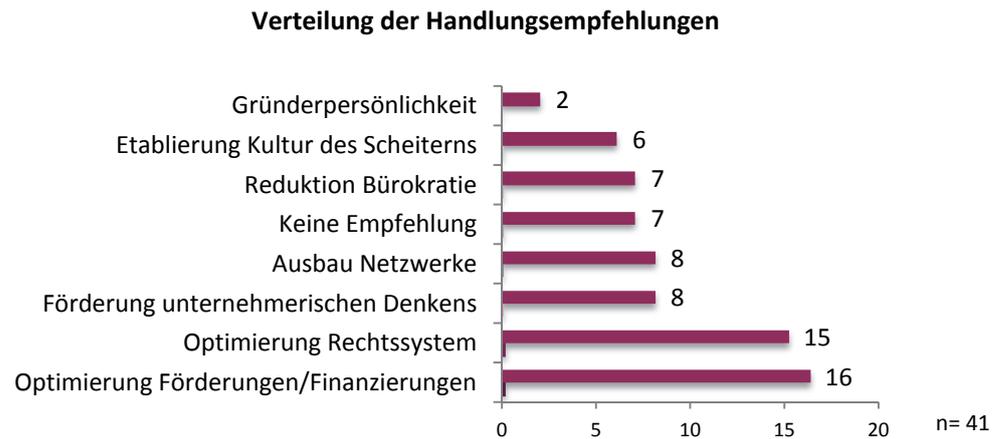


Abbildung 63: Verteilung der Handlungsempfehlungen,
Quelle: eigene Darstellung.

Optimierung Förderungen und Finanzierungen

Bei dieser Kategorie besteht aus Sicht der Befragten am meisten Verbesserungspotenzial. In der Steiermark bzw. in Österreich ist das Volumen an zu vergebenden Förderungen vorhanden, jedoch ist dies mit einem hohen bürokratischen Aufwand bei der Beantragung verbunden. Da bei Start-ups zu Beginn nicht viele Ressourcen vorhanden sind, stellt die Beantragung einer Förderung ein Hindernis dar. Des Weiteren ist der Erhalt von Förderungen für kleine Unternehmungen schwierig. Bis dato erhält ein Start-up Förderungen nur zum Zeitpunkt der Gründung. Es besteht gegebenenfalls Förderungsbedarf nach der Gründung, da in dieser Phase Liquiditätsprobleme auftreten können. Hinsichtlich der Finanzierung wird um mehr Unterstützungen im Zusammenhang mit Venture Capital gebeten. Es ist ein Trend in Richtung Crowdfunding erkennbar. Jedoch besteht hier Verbesserungsbedarf bei den Rahmenbedingungen. Das ist dadurch begründet, dass die Informationen für Kapitalgeber und Kapitalnehmer nicht im erforderlichen Umfang bereitgestellt werden.

Optimierung des Rechtssystems

Viele der Befragten beziehen sich bei diesem Punkt auf die steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Erleichterungen für Start-ups bzw. für Investoren. Investoren sollten eine verbesserte Abzugsfähigkeit für die Investitionen in Start-ups erhalten. Durch diese Maßnahme könnten die Investitionen in Start-ups erhöht werden und die Anzahl von akademischen Neugründungen gesteigert werden. Die Gründer wünschen sich vor allem eine optimierte steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Erleichterung in den ersten Jahren der Selbstständigkeit. Auch die Wartezeit beim Antrag auf einen Gewerbeschein schlägt sich in den Kosten nieder, da kein Geschäftsbetrieb stattfinden kann. Würde das Gewerberecht in den möglichen Bereichen gelockert werden, könnte dies die Gründungsphase erleichtern.

Ausbau von Netzwerken

Ver mehrt wurde der Wunsch nach einer verbesserten Vernetzung zwischen Beratern, Unternehmen und Investoren geäußert. Teilweise werden Veranstaltungen angeboten, jedoch werden diese zu wenig umworben. Ein regelmäßiger Austausch über Erfahrungen und das Networking würde den Start-up-Sektor fördern. Des Weiteren werden in der Steiermark zu wenig Maker-Spaces bzw. Co-Working-Spaces angeboten. Diese bieten die Möglichkeit, Erfahrungen auszutauschen und tragen zur Förderung der Kreativität bei. Eine Empfehlung lässt sich hinsichtlich der Vernetzung mit Universitäten ableiten. Darunter wird bspw. die Vernetzung der Universitäten untereinander verstanden, denn den Absolventen der technischen Universität fehlen oft betriebswirtschaftliche Kenntnisse. Würden potenzielle technische Gründer mit Absolventen des betriebswirtschaftlichen Bereichs vernetzt werden, könnte dies eine Optimierung hinsichtlich des Managements eines Start-ups bewirken. Vermehrt wurde das Fehlen einer zentralen Anlaufstelle kritisiert. In der Steiermark gibt es zahlreiche Beratungs- und Förderstellen, jedoch kann hier schnell der Überblick verloren gehen.

Förderung des unternehmerischen Denkens

Es werden in der Steiermark bzw. in Österreich keine gezielten Ausbildungen mit dem Fokus „Entrepreneurship“ angeboten. Wie bereits erwähnt, sind viele Unternehmensgründer Absolventen der technischen Universität, bei welchen der betriebswirtschaftliche Bereich eine untergeordnete Rolle spielt. Das gesamte Thema „Unternehmensgründung“ sollte bereits an Schulen und Universitäten aufgegriffen werden und Fächer bzw. Lehrveranstaltung hinsichtlich dieser Thematik angeboten werden.

Reduktion der Bürokratie

Eine zentrale Rolle spielte der hohe bürokratische Aufwand hinsichtlich der Beantragung von Förderungen und Behördengängen. Dieser Aufwand schreckt viele potenzielle Gründer ab. Es existieren zu viele Formpflichten, die veraltet sind und überarbeitet werden sollten.

Etablierung der Kultur des Scheiterns

Scheitert ein Unternehmer in Österreich, dann wird dieser in den meisten Fällen keinen zweiten Versuch starten. Aus diesem Grund muss die gesellschaftliche Akzeptanz erhöht und eine Kultur des Scheiterns etabliert werden. In den Medien wird meist nur von den erfolgreichen Großunternehmen berichtet. Würden Berichte über erfolgreiche Start-ups publiziert werden, könnte dies die Anzahl der Gründungen erhöhen. Ein Befragter wünscht sich bspw. einen Vertreter in der Politik, um die Start-ups-Szene politisch zu etablieren. Des Weiteren sollte in den Schulen und Universitäten das Bewusstsein für die Start-ups-Szene geschaffen werden. Es ist wichtig, den potenziellen Neugründern die Angst vor dem Versagen zu nehmen.

Kritische Selbstreflexion der Gründerpersönlichkeit

Der Erfolg eines Unternehmens ist von den Eigenschaften des Gründers abhängig. Dieser sollte Durchhaltevermögen, Zielstrebigkeit, Teamfähigkeit und globales Denken mitbringen. Es ist wichtig, dass der Unternehmer über die Grenzen blickt und auf potenzielle Möglichkeiten aufmerksam wird. Das Ziel darf nie aus den Augen verloren werden und der Gründer muss zu jeder Zeit hundertprozentig hinter seiner Idee stehen. Vermehrt wurde erwähnt, dass die Gründung mit Studienkollegen/Partnern einfacher ist, da Probleme sowie Glücksmomente geteilt werden können. Eine weitere wichtige Eigenschaft ist das Durchhaltevermögen. In jeder Gründungsphase gibt es Höhen and Tiefen. Jedoch sollte dies keine abschreckende Wirkung hervorrufen sondern die Lust an der Herausforderung wecken.

Literaturverzeichnis

- ADT – Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologie- und Gründerzentrum e.V. (1998), ATHENE-Projekt. Ausgründungen technologieorientierter Unternehmen aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen, Berlin: Weidler Buchverlag, 1998.
- ARBEITSMARKTSERVICE [2015]: Arbeitsmarktservice Österreich, 11.11.2015, <http://www.ams.at/>, [11.11.2015].
- AUER, M./RIESENHUBER, F./WALTER, A. [2007]: Akademische Spin-offs: Unternehmensgründungen jenseits der Trends und Wahrnehmungshorizonte, in: Wissenschaftsmanagement 1 (2007), Januar/Februar, S. 17-21.
- AUSTRIA WIRTSCHAFTSSERVICE GESELLSCHAFT MBH [2015]: Austria Wirtschaftsservice, 11.11.2015, <http://www.awsg.at/>, [11.11.2015].
- BEIBST, G./LAUTENSCHLAEGER, A. [2005]: Hochschulwissenschaftler als Unternehmensgründer: Gründungsabsichten und Gründungsfähigkeiten von Hochschulwissenschaftlern im internationalen Vergleich, in: Jeaner Schriftenreihe zur Unternehmensgründung Nr.2/2005, hrsg. von Fachhochschule Jena, Jena: o.V., 2005, S. 1-23.
- BLICKENSTAFF, G. [2011]: The Best Countries for Starting a Business Now, 20.10.2011, <http://www.inc.com/ss/9-best-countries-start-business-right-now>, [06.03.2016].
- BRETTEL, M./RUDOLF, M./WITT, P. [2005]: Finanzierung von Wachstumsunternehmen: Grundlagen-Finanzierungsquellen-Praxisbeispiele, Wiesbaden: Gabler Verlag, 2005, S. 43-45.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND ENERGIE [2015]: EXIST - Existenzgründungen aus der Wissenschaft, <http://www.exist.de/>, [23.11.2015].
- CAMPBELL, K. [2012]: Wie wird Österreich Startup-freundlicher?, 26.04.2012, <http://www.computerwelt.at/news/karriere/detail/artikel/48076-wie-wird-oesterreich-startup-freundlicher/>, [02.04.2016].
- CAMPUS 02 FACHHOCHSCHULE DER WIRTSCHAFT [2015]: innolab - Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung Ihrer Idee!, 11.11.2015, <http://www.innolab.at/>, [11.11.2015].
- CARSTENS, J. / SCHRAMM D. M. [2014]: Startup-Crowdfunding und Crowdfunding: Ein Guide für Gründer: Mit Kapital aus der Crowd junge Unternehmen online finanzieren, Wiesbaden: Springer Gabler, 2014.
- DEUTSCHE-STARTUPS [2015]: London zählt als Hub Europas in der FinTech Branche, <http://www.deutsche-startups.de/2015/11/06/london-zaehlt-als-hub-europas-der-fintech-branche/>, [22.11.2015].
- DÖRING, N./BORTZ, J. [2016]: Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften, 5. Aufl., Springer-Verlag, Berlin Heidelberg, 2016.
- EGELN, J./FRYGES, H./GOTTSCHALK, S./RAMMER, C. [2007]: Dynamik von akademischen Spinoff-Gründungen in Österreich, in: Discussion Paper 07-021, hrsg. von Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, o.O: o.V, 2007.

- ELSCHNER C./HECKEMEYER J. [2012]: Qual der Wahl: Die Besteuerung von kleinen und mittleren Unternehmen in der Europäischen Union, in: Besteuerung, Finanzierung und Unternehmensnachfolge in kleinen und mittleren Unternehmen, hrsg. von BRÄHLER G./TROST R., Ilmenau: Universitätsverlag Ilmenau, S. 3-30.
- ERSTE BANK DER ÖSTERREICHISCHEN SPARKASSEN AG [2015]: Gründercenter, 11.11.2015, <http://www.gruender.at/>, [11.11.2015].
- GLASER, B./STRAUSS, A. [2005]: Grounded Theory: Strategien qualitativer Forschung, Bern: Verlag Hans Huber, 2005.
- GRÜNDEN [2016]: http://www.gruenden.ch/fileadmin/customer/downloads_d/g3_gesamt_20121220.pdf, [23.02.2016].
- GRÜNDERSERVICE [2014]: The Power of the Crowd: Crowdfunding für kapitalsuchende Unternehmen und Investoren, https://www.gruenderservice.at/Content.Node/gruenden/Broschueren/jw_lf_powerofthecrowd_2014.pdf, [22.11.2015].
- HABERFELLNER, R. [2015]: Ab 2016 geringere Mindestbeiträge in der SVA Krankenversicherung, 11.11.2015, http://www.unternehmer-in-not.at/aktkn_173_sva-2016-niedrigere-mindestbeitraege-einheitliche-versicherungsgrenze.php, [11.11.2015].
- HAHN, C. [2014]: Finanzierung und Besteuerung von Start-up-Unternehmen: Praxishandbuch für erfolgreiche Gründer, Wiesbaden: Springer Gabler, 2014.
- HEINRICHS, N. [2008]: Bewertung von Wachstums- und Startup-Unternehmen: Analyse traditioneller Bewertungsverfahren und des stochastischen Modells von Schwartz und Moon, Hamburg: Diplomica Verlag GmbH, 2008.
- HEMER, J./SCHLEINKOFER, M./GOETHNER, M. [2007]: Akademische Spin-offs: Erfolgsbedingungen für Ausgründungen aus Forschungseinrichtungen, Studien des Büros für Technikfolgen-Abschätzung beim Deutschen Bundestag - 22, 2007.
- HEUMANN, S. [2010]: Bewegliche Ziele – Die räumlich-strategische Differenzierung der akademischen Gründungsförderung an 50 deutschen Universitäten, in: Beiträge zur Hochschulforschung 32 (2010), 3, S. 54-77.
- HÖLLINGER, M. [2015]: GmbH gründen – das müssen Sie beachten, 11.11.2015, <http://www.selbststaendig-machen.at/gmbh-gruenden-das-muessen-sie-beachten/>, [11.11.2015].
- JUNG, S./ FUCHS, S. [2009]: Brimatech-Studie: Nachhaltiges Wachstum von Know-how-intensiven und technologieorientierten Start-ups (KITS) in Österreich: Erfahrungsberichte und Analysen, 2009, S. 50-51.
- JUNG, S./FUCHS, S./KURZ, A. [2008]: Endbericht für den Rat für Forschung und Technologieentwicklung: „Gründungsdynamik von Know-how-intensiven und technologieorientierten Unternehmen (KITU) in Österreich“, o.O.: o.V., 2008.
- KLANDT, H./ HAKANSSON, P./MOTTE, F. [2001]: Vademecum für Unternehmensgründer, Business Angels und Netzwerke: ein Beitrag zum Wissenstransfer zwischen Wissenschaft und Unternehmen, Stiftung Brandenburger Tor, 2001, S. 18-19.
- KSV1870 HOLDING AG [2014]: Jede dritte Pleite betrifft einen Jungunternehmer: Gründerzahlen 2013 gestiegen – Starker Zuwachs bei den Einzelunternehmen, 13.08.2014, https://www.ksv.at/sites/default/files/assets/documents/140813_ksv1870_pa_unternehmenspyramide.pdf, [14.11.2015].

- LAMNEK, S. [2005]: Qualitative Sozialforschung, 4. Aufl., Basel: Beltz Verlag, 2005.
- LAURER, C. [2007]: Finanzierung-Förderung von neuen Ideen, Verfahren, Produkten, Märkten, 04.10.2007, S. 10, <http://wko.at/wknoe/uns/tip/ff/v0710/tecnet.pdf>, [07.11.2015].
- MACIAS, A. [2015]: These Are The Most Business-Friendly Countries, 27.01.2015, <http://www.businessinsider.com/these-are-the-most-business-friendly-countries-2015-1?IR=T>, [06.03.2016].
- MARTIN, S. [2014]: Startup hubs: A Guide To Choosing A Location For Your Startup, 11.06.2014, <http://www.cleverism.com/factors-choosing-location-startup/>, [06.03.2016].
- NEUMANN, T./TAUDES, R. [2015]: Die Senkung der Mindestbeiträge für GSVG-Versicherte, in: ASoK (2015), S. 430-433.
- NOERR, M. [2009]: Spin-Offs: Wie Wissenschaftler zu Unternehmern werden: Erfolgsfaktoren akademischer Hightech-Spin-Offs mit besonderer Berücksichtigung der Gründerpersönlichkeit und des Transferobjekts, Hamburg: Diplomica Verlag GmbH, 2009.
- o.V. [2015]: Global Innovation Index 2015, 16.09.2015, <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/data-analysis/>, [06.03.2015].
- o.V.: Business Angels, Sciencepark: http://sciencepark.at/unser-angebot/fuer_investorInnen/business_angels.php, [07.11.2015].
- ÖSTERREICHISCHE FORSCHUNGSFÖRDERUNGSGESELLSCHAFT MBH [2015]: Die Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft FFG, 11.11.2015, <https://www.ffg.at>, [11.11.2015].
- RAIFFEISEN E-FORCE GMBH [2015]: Die Raiffeisen Bankengruppe, 11.11.2015, http://www.raiffeisen.at/eBusiness/01_template1/1006637000974-1006622610903-1006622610903-NA-30-NA.html, [11.11.2015].
- SAMMER, W. [2015]: Startup-Finanzierung: Wie komme ich in Österreich zu Geld, 2015, <http://ut11.net/blog/wie-komme-ich-osterreich-zu-geld-der-groese-ueberblick-zur-startup-finanzierung/>, [10.11.2015].
- SCHLEINKOFER, M. [2006]: Unternehmensgründungen aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen: Eine empirisch basierte Studie zu Erfolgsfaktoren aus dem betrieblichen Umfeld, Diplomarbeit an der Philosophischen Fakultät III, Regensburg: Eigenverlag, 2006.
- SCIENCE PARK GRAZ GMBH [2015]: Science Park Graz, 11.11.2015, <http://sciencepark.at/>, [11.11.2015].
- SOZIALVERSICHERUNGSANSTALT DER GEWERBLICHEN WIRTSCHAFT [2015]: Bundesregierung beschließt Senkung der Mindestbeiträge für Selbstständige, 16.06.2015, <http://esv-sva.sozvers.at/portal27/portal/svportal/content/contentWindow?contentid=10007.755396&action=2&viewmode=content>, [30.01.2016].
- STARTUPS.CH AG [2015]: Startups Award 2015, <http://www.swiss-startups-awards.ch/de>, [22.02.2016].
- STEIRISCHE WIRTSCHAFTSFÖRDERUNGSGESELLSCHAFT MBH [2015]: Home - Steirische Wirtschaftsförderung SFG, 11.11.2015, <http://www.sfg.at/>, [11.11.2015].

- TANGEMANN, K. [2010]: Das AplusB Programm 2002-2009: Ergebnisse aus der Analyse der Gründungsmonitorings, 2010, S. 29.
- TECHCRUNCH [2015]: The Netherlands: A look at the World's High-Tech Startup Capital, 05.07.2015, <http://techcrunch.com/2015/07/05/the-netherlands-a-look-at-the-worlds-high-tech-startup-capital/>, [07.03.2016].
- TELEGRAPH [2016]: <http://www.telegraph.co.uk/finance/newsbysector/mediatechnologyandtelecoms/11689464/How-Sweden-became-the-startup-capital-of-Europe.html>, [23.02.2016]
- UEBELACKER, S. [2004]: Gründungsausbildung – Entrepreneurship Education an deutschen Hochschulen und ihre raumrelevanten Strukturen, Inhalte und Effekte, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag/GWV Fachverlage GmbH, 2005.
- VITAL, A. [2013]: Where to Start Your Startup – Best Value Destinations, 18.04.2013, <http://fundersandfounders.com/where-to-start-your-startup-best-value-destinations/>, [06.03.2016].
- W + G Autorenteam [2012]: W + G kompakt Band 4 für Lernende, E-Profil, Zürich: Compendio Bildungsmedien AG, 2012, S. 25.
- WAUTERS, R. [2014]: A look at Europe's top startup countries: the good, the bad and the ugly, 28.11.2014, <http://tech.eu/features/3256/europe-top-startup-countries-good-bad-ugly/>, [06.03.2016].
- WIENER BÖRSE [2015]: Welche Vorteile bietet mir Venture Capital?, <http://www.unternehmensfinanzierung.at/startup/venturecapital/vorteile/>, [22.11.2015].
- WIENER BÖRSE [2015]: Welche Vorteile Crowdfunding/Crowdfinancing?, <http://www.unternehmensfinanzierung.at/startup/crowdfunding/>, [22.11.2015].
- WKO [2016]: Institut für Wirtschafts- und Standortentwicklung, 2016, <https://www.wko.at/Content.Node/Dienststellenkontaktseite.html?orgid=20782>, [06.03.2016].
- WKO [2016]: Gründerservice der Wirtschaftskammern, 2016, https://www.gruenderservice.at/Content.Node/wir_ueber_uns/Wir_ueber_uns.html [15.9.2016].
- WKO [2015a]: Bankkredit fürs Gründen und Nachfolgen, 12.06.2015, https://www.gruenderservice.at/Content.Node/gruenden/Finanzierung-und-Foerderung/Finanzierung-mit-Fremdkapital/Bankkredit_fuer_s_Gruenden_und_Nachfolgen.html, [10.11.2015].
- WKO [2015b]: Neufög - Neugründungsförderung, 11.11.2015, <https://www.gruenderservice.at/Content.Node/nachfolgen/Uebernehmer/Finanzierung-und-Foerderung/Neufoeg/Neufoeg-Neugruendungsfoerderung.html#1>, [13.11.2015].
- WOLF, A. [2016]: Silicon Valley bleibt die Start-Up-Bastion, 03.01.2016, http://wirtschaftsblatt.at/home/life/dossiers/start_up/4896267/Silicon-Valley-bleibt-die-StartupBastion, [02.04.2016].
- ZENTRUM FÜR ANGEWANDTE TECHNOLOGIE LEOBEN GMBH [2015]: Montanuniversität Leoben » Das AplusB Programm, 11.11.2015, <http://www.zat.co.at/index.php?id=2696>, [11.11.2015].

Autoren

MMag.^a Alexandra Knefz-Reichmann, Bakk.



ist hauptberufliche Lektorin und Projektkoordinatorin im Bereich F&E an der Studienrichtung Rechnungswesen & Controlling der FH CAMPUS 02 in Graz. Langjährige Berufserfahrungen im (Konzern-)Controllingbereich unterstützen den Blick auf die Gründerlandschaft. Nebenberuflich ist Frau MMag.^a Alexandra Knefz-Reichmann, Bakk. als Lehrveranstaltungsleiterin an anderen Fachhochschulstudiengängen und in der Erwachsenenbildung im Bereich internes Rechnungswesen tätig.

Rudolf Grünbichler, MA



ist hauptberuflicher Lektor und Fachbereichskordinator für Wirtschaftsrecht an der FH CAMPUS 02 in Graz, Studienrichtung Rechnungswesen & Controlling, mit langjähriger Berufserfahrung in der Steuer- und Unternehmensberatung.

Er ist Autor facheinschlägiger Publikationen und wirkt beratend in betriebswirtschaftlichen Anfragen in Zusammenhang mit Unternehmensneugründungen in diversen Institutionen mit. Sein Forschungsschwerpunkt liegt in betriebswirtschaftlichen und abgaberechtlichen Fragestellungen in der Gründungsphase von Unternehmen.

Notizen

Impressum

Titel

Akademische Unternehmensgründungen in der Steiermark – Erfolgsfaktoren, Rahmenbedingungen und Finanzierungsformen

Graz 2016

ISBN 978-3-9504309-0-5

Herausgeber

Prof. (FH) Mag. Peter Meiregger, StB | FH CAMPUS 02, Rechnungswesen & Controlling

Prof. (FH) DI Dr. Christian Theuermann | FH CAMPUS 02, Rechnungswesen & Controlling

Autoren

MMag.^a Alexandra Knefz-Reichmann, Bakk. | FH CAMPUS 02, Rechnungswesen & Controlling

Rudolf Grünbichler, MA | FH CAMPUS 02, Rechnungswesen & Controlling

Mitwirkung

Christine Dietz, BA

Christoph Grimm, BA

Julia Gruber, BA

Michael Hirtner, BA

Carina Jöbstl, BA

Andrea Kren, BA

Kontakt/Redaktion

Mag.^a Tanja Mikschofsky, Bakk.

CAMPUS 02 – Fachhochschule der Wirtschaft GmbH
Studienrichtung Rechnungswesen & Controlling

Körblergasse 126, 8010 Graz

Tel.: 0316 6002 - 605

E-Mail: tanja.mikschofsky@campus02.at

www.campus02.at

www.campus02.at

© 2016 CAMPUS 02 – Fachhochschule der Wirtschaft, Studienrichtung Rechnungswesen & Controlling.
Alle Rechte vorbehalten.

Covermotiv: © Wei Ming - shutterstock.com

ISBN 978-3-9504309-0-5