

Evaluation des OP EFRE NRW 2014-2020

Beitrag der Gründungsförderung zur Gründungsentwicklung in NRW

Spezifische Evaluierung 1.2



Evaluation des OP EFRE NRW 2014-2020

Beitrag der Gründungsförderung zur Gründungsentwicklung in NRW

Spezifische Evaluierung 1.2

Ansprechpartner

Moritz Glettenberg (Prognos AG)
Michael Neitzel (InWIS)

Im Auftrag des

Ministeriums für Wirtschaft, Innovation,
Digitalisierung und Energie des Landes
Nordrhein-Westfalen



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung

**Diese Bewertung wurde durch die Europäische Union
aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Ent-
wicklung (EFRE) gefördert.**

Abschlussdatum

März 2020

Gesamtprojektleitung – Prognos AG

Prognos – wir geben Orientierung.

Wer heute die richtigen Entscheidungen für morgen treffen will, benötigt gesicherte Grundlagen. Prognos liefert sie - unabhängig, wissenschaftlich fundiert und praxisnah. Seit 1959 erarbeiten wir Analysen für Unternehmen, Verbände, Stiftungen und öffentliche Auftraggeber. Nah an ihrer Seite verschaffen wir unseren Kunden den nötigen Gestaltungsspielraum für die Zukunft - durch Forschung, Beratung und Begleitung. Die bewährten Modelle der Prognos AG liefern die Basis für belastbare Prognosen und Szenarien. Mit rund 150 Experten ist das Unternehmen an acht Standorten vertreten: Basel, Berlin, Düsseldorf, Bremen, München, Stuttgart, Freiburg und Brüssel. Die Projektteams arbeiten interdisziplinär, verbinden Theorie und Praxis, Wissenschaft, Wirtschaft und Politik. Unser Ziel ist stets das eine: Ihnen einen Vorsprung zu verschaffen, im Wissen, im Wettbewerb, in der Zeit.

Geschäftsführer

Christian Böllhoff

Rechtsform

Aktiengesellschaft nach
schweizerischem Recht;

Präsident des Verwaltungsrates

Dr. Jan Giller

Sitz der Gesellschaft:

Basel

Handelsregisternummer

CH-270.3.003.262-6

Handelsregisternummer

Berlin HRB 87447 B

Gründungsjahr

1959

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer

DE 122787052

Arbeitssprachen

Deutsch, Englisch,
Französisch

Hauptsitz

Prognos AG

St. Alban-Vorstadt 24
4052 Basel | Schweiz
Tel.: +41 61 3273-310
Fax: +41 61 3273-300

Weitere Standorte

Prognos AG

Goethestr. 85
10623 Berlin | Deutschland
Tel.: +49 30 5200 59-210
Fax: +49 30 5200 59-201

Prognos AG

Domshof 21
28195 Bremen | Deutschland
Tel.: +49 421 5170 46-510
Fax: +49 421 5170 46-528

Prognos AG

Résidence Palace, Block C
Rue de la Loi 155
1040 Brüssel | Belgien
Fax: +32 280 89 - 947

Prognos AG

Werdener Straße 4
40227 Düsseldorf |
Deutschland
Tel.: +49 211 913 16-110
Fax: +49 211 913 16-141

Prognos AG

Heinrich-von-Stephan-Str. 23
79100 Freiburg | Deutschland
Tel.: +49 761 766 1164-810
Fax: +49 761 766 1164-820

Prognos AG

Nymphenburger Str. 14
80335 München | Deutschland
Tel.: +49 89 954 1586-710
Fax: +49 89 954 1586-719

Prognos AG

Eberhardstr. 12
70173 Stuttgart | Deutschland
Tel.: +49 711 3209-610
Fax: +49 711 3209-609

info@prognos.com |
www.prognos.com |
www.twitter.com/prognos_ag

Inhaltsverzeichnis

Tabellenverzeichnis	VIII
Abbildungsverzeichnis	IX
Abkürzungsverzeichnis	XIV
Zusammenfassung	XVI
1 Aufgabenstellung und Hintergrund	1
2 Das Evaluationskonzept – Evaluationsdesign und Empirie	2
2.1 Angewandtes Evaluationsdesign	2
2.2 Theories of Change als zentraler Bestandteil des Evaluationsdesigns	3
2.3 Empirische Basis der Evaluation und Arbeitsschritte	5
3 Gesamtwirtschaftliche Bedeutung und aktuelles Gründungsgeschehen in NRW und Deutschland im Überblick	10
3.1 Der idealtypische Gründungsprozess und die Rolle von Gründer-Ökosystemen	12
3.2 Gründungsgeschehen in Deutschland und NRW im Überblick	14
3.3 Wer gründet wann und warum? Soziodemografische Rahmendaten und deren Bedeutung für den Gründungsprozess	18
3.4 Hemmnisse im Gründungsprozess	22
4 Gründungsförderung im Rahmen des OP EFRE NRW 2014-2020 und Förderkulissen der Programme	26
4.1 START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW (SHA)	26
4.1.1 Förderkulisse in NRW für die spezifische Zielgruppe der SHA	28
4.1.2 Theory of Change des Programms START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW	30
4.1.3 Fördergeschehen in der Förderperiode 2014-2020	33
4.2 Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW)	37
4.2.1 Förderkulisse in NRW für die spezifische Zielgruppe	38

4.2.2	Theory of Change des Beratungsprogramms Wirtschaft NRW	40
4.2.3	Fördergeschehen in der Förderperiode 2014-2020	43
4.3	Meistergründungsprämie NRW (MGP)	46
4.3.1	Förderkulisse in NRW für die spezifische Zielgruppe	47
4.3.2	Theory of Change der Meistergründungsprämie NRW	47
4.3.3	Fördergeschehen in der Förderperiode 2014-2020	49
5	Ergebnisse und Wirkungen der Gründungsförderung im OP EFRE NRW 2014-2020	52
5.1	START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW	52
5.1.1	Charakterisierung der analysierten Projekte	52
5.1.2	Beitrag der Förderung zur Durchführung der Projekte	54
5.1.3	Outputs und direkte Effekte der Projektförderung	55
5.1.4	Regionalwirtschaftliche und weitere Effekte der Förderung sowie Beiträge zu den Querschnittszielen des OP EFRE NRW 2014-2020	68
5.1.5	Rahmenbedingungen – administrative Aspekte und Bewertung des Standorts NRW durch die Begünstigten	72
5.2	Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW)	76
5.2.1	Charakterisierung der analysierten Projekte	76
5.2.2	Beitrag der EFRE-Förderung zur Inanspruchnahme von Beratungsdienstleistungen	80
5.2.3	Outputs und direkte Effekte der Förderung	81
5.2.4	Regionalwirtschaftliche Effekte der Förderung sowie Beiträge zu den Querschnittszielen des OP EFRE NRW 2014-2020	90
5.2.5	Rahmenbedingungen – Administrative Aspekte sowie Bewertung des Standorts NRW durch die Zuwendungsempfänger	92
5.3	Die Meistergründungsprämie NRW (MGP)	94
5.3.1	Charakterisierung der analysierten Projekte	94
5.3.2	Beitrag der EFRE-Förderung zur Betriebsgründung bzw. Übernahme	97
5.3.3	Outputs und Direkte Effekte der Förderung	98

5.3.4	Regionalwirtschaftliche Effekte der Förderung sowie Beiträge zu den Querschnittszielen des OP EFRE NRW 2014-2020	105
5.3.5	Rahmenbedingungen – Administrative Aspekte und Bewertung des Standorts NRW durch die Zuwendungsempfänger	107
6	Zusammenfassung der zentralen Ergebnisse und Handlungsempfehlungen	109
6.1	START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW	109
6.1.1	Zentrale Ergebnisse	109
6.1.2	Handlungsempfehlungen für eine Weiterentwicklung des Programms START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW	111
6.2	Beratungsprogramm Wirtschaft NRW	115
6.2.1	Zentrale Ergebnisse	115
6.2.2	Handlungsempfehlungen für die Weiterentwicklung des Beratungsprogramms Wirtschaft NRW	117
6.3	Meistergründungsprämie NRW	119
6.3.1	Zentrale Ergebnisse	119
6.3.2	Handlungsempfehlungen für eine Weiterentwicklung des Programms Meistergründungsprämie NRW	122
Anhang		I
Quellen – und Literaturverzeichnis		XIV
Ihre Ansprechpartner		XVII
Impressum		XVIII

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Beschreibung der Samples bei den qualitativen Fallstudien	IV
Tabelle 2:	SHA - Beschreibung des Innovationsreifegrads (IRG) zur Bewertung der Projekte	VII
Tabelle 3:	Meistergründungsprämien in anderen Bundesländern	XIII

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW (SHA) – Kernergebnisse und Handlungsempfehlungen in der Übersicht	XVII
Abbildung 2: Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW) – Kernergebnisse und Handlungsempfehlungen in der Übersicht	XIX
Abbildung 3: Meistergründungsprämie NRW (MGP) – Kernergebnisse und Handlungsempfehlungen in der Übersicht	XX
Abbildung 4: Grundstruktur einer „Theory of Change“	4
Abbildung 5: Übersicht über die Analyseschritte sowie der gewonnenen empirischen Basis	6
Abbildung 6: Volkswirtschaftliche Effekte von Unternehmensgründungen	10
Abbildung 7: Idealtypische Phasen der Unternehmensentwicklung und zugehörige Finanzierungswege	12
Abbildung 8: Entwicklung der jahresdurchschnittlichen Gründungsintensität insgesamt und im High-Tech-Sektor	14
Abbildung 9: Jahresdurchschnittliche Gründungsintensität (2013 bis 2016) in den Kreisen und Kreisfreien Städten NRWs	15
Abbildung 10: Jahresdurchschnittliche Gründungsintensität (2013 bis 2016) in den Kreisen und kreisfreien Städten NRWs	16
Abbildung 11: Alter der Gründer und der Gesamtbevölkerung in Deutschland im Jahr 2016 im Vergleich	18
Abbildung 12: Berufs- und Bildungsabschlüsse von Gründern und der Gesamtbevölkerung in Deutschland im Jahr 2016 im Vergleich	20
Abbildung 13: Entwicklung von Chancen- und Notgründungen in Deutschland von 2012 bis 2016	21
Abbildung 14: Meinungsbild der GEM-Experten (Bundesebene)	22
Abbildung 15: Top 3 Gründungshemmnisse von erfolgreichen und verhinderten Gründern im Jahr 2017	23
Abbildung 16: Gründungshemmnisse und Erfolgsfaktoren von Wissenschaftlern an deutschen Hochschulen	24
Abbildung 17: Theory of Change START-UP-Hochschul-Ausgründungen	32

Abbildung 18: Status, Laufzeiten & Budget der analysierten Projekte aus START-UP Hochschulausgründungen NRW	33
Abbildung 19: Durchschnittliche bewilligte Gesamtausgaben der SHA-Förderung nach Ausgabenarten und Arbeitsplätze innerhalb der Projektlaufzeit	34
Abbildung 20: Verortung der geförderten SHA-Projekte nach Hochschultyp sowie in den Wirtschaftsregionen NRWs	35
Abbildung 21: Geförderte Projekte der SHA nach angestrebten Produkttypen sowie avisierten Zielmärkten	36
Abbildung 22: Theory of Change Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW)	42
Abbildung 23: Fördertypen im BPW differenziert nach Förderhäufigkeit und förderfähigen Gesamtausgaben	43
Abbildung 24: Regionale Verteilung der BPW-Förderung in den Wirtschafts- regionen NRWs insgesamt und der Förderintensität	44
Abbildung 25: Durch Zuwendungsempfänger des BPW avisierte Gründungsbranchen	45
Abbildung 26: Theory of Change Meistergründungsprämie NRW (MGP)	49
Abbildung 27: Anzahl geförderter Gründungen von Meister sowie förderfähige Gesamtausgaben nach Fördertyp	50
Abbildung 28: Inanspruchnahme der MGP-Förderung in den Wirtschafts- regionen NRWs	51
Abbildung 29: Befragte nach Geschlecht und Alter (Anzahl)	53
Abbildung 30: Beruflicher Status der Befragten vor dem Projekt und Anzahl der Teammitglieder mit Patentbeteiligung	53
Abbildung 31: Bewertung der durch die SHA-Förderung ausgelösten Verhaltensadditionalität und ausgewählte Begründungen	55
Abbildung 32: Bewertung der genutzten Hochschulinfrastruktur durch die Befragten	56
Abbildung 33: Bewertung des Beitrags des Mentorings zum Projekterfolg	57
Abbildung 34: Bewertung des Beitrags des Coachings zum Projekterfolg	58
Abbildung 35: Zusammengefasster Beitrag des Coachings auf Projektebene und Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit des Coaches	59
Abbildung 36: Bewertung der Bedeutung weiterer Unterstützungsstrukturen für den Projekterfolg 61	
Abbildung 37: Bewertung der Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen in den Projekten (links) sowie eventuelle Zielabweichungen (rechts)	62

Abbildung 38: Angestrebte und bereits angemeldete Patente aus den Projekten heraus	64
Abbildung 39: Bewertung des Einflusses der Förderung auf Sichtbarkeit und Bewertung des Projektes durch Marktumfeld und potenzielle Kapitalgeber	65
Abbildung 40: Gründungsstatus und Gründungswahrscheinlichkeit bei nicht erfolgter Gründung zum Befragungszeitpunkt	66
Abbildung 41: Benötigte weitere Investitionen zur Inwertsetzung der Projektergebnisse	68
Abbildung 42: Benötigte Investitionen und genutzte Finanzierungsquellen	69
Abbildung 43: Einschätzung des jährlichen Umsatzpotenzials sowie geschaffene Arbeitsplätze bei erfolgter oder sehr wahrscheinlicher Gründung	70
Abbildung 44: Weitere Effekte der SHA-Projekte auf den Standort NRW	71
Abbildung 45: Beitrag der geförderten SHA-Projekte zu den Querschnittszielen	72
Abbildung 46: Bewertung der Rahmenbedingungen der Förderung	73
Abbildung 47: Bewertung der Zufriedenheit mit den Rahmenbedingungen am Standort NRW	74
Abbildung 48: Geschlecht und Altersgruppen der Befragten	76
Abbildung 49: Schulische und berufliche Bildungsabschlüsse der Befragten	77
Abbildung 50: Erwerbsstatus und gewählter Beratungstyp der Befragten während bzw. vor der BPW-Beratung	78
Abbildung 51: Motivlage der Zuwendungsempfänger des BPW zu gründen	79
Abbildung 52: Kategorisierung der Gründungsvorhaben der Befragten auf Basis von deren Gründungsmotiven	80
Abbildung 53: Bewertung der durch die BPW-Förderung ausgelösten Verhaltensadditionality und ausgewählte Begründungen	81
Abbildung 54: Bewertung des Beitrags der Beratung zur Weiterentwicklung des Gründungskonzeptes	82
Abbildung 55: Zusammengefasster Beitrag der Beratung auf Projektebene	83
Abbildung 56: Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit des Beratenden und ausgewählte Begründungen für negative Bewertungen	84
Abbildung 57: Informationszugang der Befragten zum Förderangebot des BPW und Einholung von Vergleichsangeboten vor Beratungsvertragsabschluss	85
Abbildung 58: Beitrag der Beratung zur Verbesserung des Zugangs zu Finanzierungsquellen	85

Abbildung 59: Gründungsstatus der Befragten und zentrale Hemmnisse für Gründungsabbrecher	86
Abbildung 60: Branchenzugehörigkeit der gegründeten Unternehmen	87
Abbildung 61: Durchschnittlicher Nettoumsatz in den letzten 12 Monaten bzw. ab Gründung und Sicherung des Lebensunterhalts durch die Einkünfte	88
Abbildung 62: Gesicherte und geschaffene Arbeitsplätze durch gegründete bzw. übernommene Unternehmen	89
Abbildung 63: Innovationsaktivitäten der Geförderten nach Betriebsgründung und Innovationsformen	90
Abbildung 64: Getätigte Investitionen und geplante Investitionen in gegründeten bzw. übernommenen Betriebe	91
Abbildung 65: Beitrag der geförderten BPW-Projekte zu den Querschnittszielen	92
Abbildung 66: Bewertung der administrativen Rahmenbedingungen der Förderung durch die Zuwendungsempfänger	92
Abbildung 67: Bewertung des Standorts NRW durch die ZE	93
Abbildung 68: Befragte nach Alter und Geschlecht, differenziert nach Förderperiode	94
Abbildung 69: Verortung der befragten Meister in den Handwerkszweigen	95
Abbildung 70: Kategorisierung der Gründungsvorhaben der Befragten auf Basis von deren Gründungsmotiven	96
Abbildung 71: Bewertung der durch die MGP-Förderung ausgelösten Verhaltensadditionalität und ausgewählte Begründungen	97
Abbildung 72: Bewertung des Beitrags der Beratung zur Weiterentwicklung des Gründungskonzepts	99
Abbildung 73: Bewertung der Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit der Berater	100
Abbildung 74: Durch die Befragten Meistergründer geschaffene und gesicherte Arbeitsplätze	101
Abbildung 75: Durchschnittlich monatlicher Nettoumsatz in den letzten 12 Monaten und Sicherung des Lebensunterhalts durch Gründung bzw. Übernahme	102
Abbildung 76: Bewertung des Beitrags der MGP zur Verbesserung der Kreditwürdigkeit	104
Abbildung 77: Durchführung von Innovationsaktivitäten in den geförderten Unternehmen	105
Abbildung 78: Mit Übernahme getätigte sowie in kommenden sechs Monaten geplante Investitionen	106

Abbildung 79: Beitrag der geförderten MGP-Projekte zu den Querschnittszielen	107
Abbildung 80: Bewertung der administrativen Rahmenbedingungen der MGP Förderung durch die Befragten	108
Abbildung 81: Bewertung der Rahmenbedingungen am Standort NRW durch die Befragten	108
Abbildung 82: Wahrnehmung von Hemmnissen durch Gründer (Anteilswerte in Prozent aller befragten Gründer)	V
Abbildung 83: SHA - Zusammenhang des Beitrags und der Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit des Coaches	VI
Abbildung 84: SHA - Beitrag der Förderung zu einer Steigerung der Sichtbarkeit der Projekte für Marktumfeld und potenzielle Kapitalgeber	VI
Abbildung 85: SHA- Einfluss der Digitalisierung auf der Geschäftsmodell der Projekte	VIII
Abbildung 86: SHA - Die fünf meistgenannten Hindernisse im bzw. auf dem Weg zum Gründungsprozess	VIII
Abbildung 87: BPW – Stand der Gründung differenziert nach Gründertyp (Motivation)	X
Abbildung 88: Bewertung der durch die MGP-Förderung ausgelösten Verhaltensadditionalität (Förderperiode 2007-13)	X
Abbildung 89: MGP – Geschaffene und gesicherte Arbeitsplätze (Förderperiode 2007-2013)	XI
Abbildung 90: Bei Übernahme getätigte und in kommenden sechs Monaten geplante Investitionen (Förderperiode 2007-13)	XI
Abbildung 91: MGP - Bewertung der administrativen Rahmenbedingungen durch die Befragten (Förderperiode 2007-2013)	XII
Abbildung 92: Bewertung der Standortbedingungen in NRW durch die Befragten (Förderperiode 2007-2013)	XII

Abkürzungsverzeichnis

AK Evaluierung	Arbeitskreis Evaluierung des OP EFRE NRW 2014-2020
ALG	Arbeitslosengeld
BAFA	Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
BISAM-Datenbank	Datenbank BISAM2020-EFRE
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
BPW	Beratungsprogramm Wirtschaft NRW
DSGVO	Datenschutz-Grundverordnung
EFRE VB	Europäischer Fonds für regionale Entwicklung, Verwaltungsbehörde NRW
EFRE	Europäischer Fonds für regionale Entwicklung
ESF	Europäischer Sozialfonds
ESIF	Europäische Struktur- und Investitionsfonds
FuE	Forschung und Entwicklung
HTGF	High-Tech Gründerfonds
HWK	Handwerkskammer
IBP	IBP IHK-Beratungs- und Projektgesellschaft mbH
IfM	Institut für Mittelstandsforschung
IHK	Industrie- und Handelskammer
IRG	Innovationsreifegrad
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
LGH	Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V.
Mio.	Million(en)
MGP	Meistergründungsprämie NRW
MWIDE	Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie
PFAU	Programm zur finanziellen Absicherung von Unternehmensgründern aus Hochschulen NRW
PtJ	Projektträger Jülich
SHA	START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW
SvB	Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte

ToC	Theory of Change
VZÄ	Vollzeitäquivalente
WiFös	Wirtschaftsförderungsorganisationen
ZE	Zuwendungsempfänger
ZgS	Zwischengeschaltete Stelle

Zusammenfassung

In der vorliegenden spezifischen Evaluierung 1.2 des Operationellen Programms NRW 2014-2020 für den EFRE (fortfolgend OP EFRE NRW 2014-2020) wurde der Beitrag der Gründungsförderung zur Gründungsentwicklung in NRW analysiert. **Zentrales Ziel der Prioritätsachse 2** des OP EFRE NRW 2014-2020 ist es, innovative und wachstumssträchtige Gründungen sowie die Unternehmensnachfolge im Handwerk zu fördern und Hemmnisse zu senken. Hierdurch soll das vorhandene Innovations- und Wachstumspotenzial NRW gestärkt werden. Ausgehend von diesen Zielsetzungen liefert die spezifische Evaluierung 1.2 empirisch fundierte Antworten auf folgende, im Bewertungsplan des OP EFRE hinterlegte, **übergeordnete Leitfragen**:¹

1. Welche **Effekte** sind bei geförderten Gründungsunternehmen zu beobachten?
2. Welche **regionalwirtschaftliche Wirkung** hat die Gründungsförderung?
3. Wie **effizient** ist die Förderung in Bezug auf **Arbeitsplatzeffekte**?
4. Wurden durch die Instrumente insbesondere **wachstumsorientierte** und **innovative** Gründungen gefördert?
5. Welchen Beitrag leisten die Maßnahmen zur Erreichung der **Querschnittsziele** (Gleichstellung, Nichtdiskriminierung und nachhaltige Entwicklung)?

Oben aufgeführte Leitfragen bildeten die Basis für die jeweiligen Bewertungen der drei Programme START-UP-Hochschul-Ausgründungen (SHA), Meistergründungsprämie NRW (MGP) und Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW). Bedingt durch die sehr große Bandbreite an Förderansätzen der Programme, welche verschiedene Zielgruppen mit ihren unterschiedlichen Bedarfen adressieren, wurden diese Bewertungsfragen programmspezifisch analysiert. Die zentralen Erkenntnisse und abgeleiteten Handlungsempfehlungen werden daher nachfolgend programmspezifisch dargestellt.

Die Evaluation stützt sich insgesamt auf eine breite empirische Basis: Neben einer detaillierten Auswertung von Förder- und Sekundärdaten wurden Online-Befragungen von Zuwendungsempfängern bzw. Begünstigten mit in der Summe 666 Teilnehmenden, 14 Fallstudien sowie in der Summe 34 Interviews durchgeführt. Die Ergebnisse und Schlussfolgerungen wurden in Reflexionsworkshops mit den zentralen Stakeholdern der Programme diskutiert und weiterentwickelt.²

START-UP-Hochschul-Ausgründungen: Zentrale Erkenntnisse zu den Beiträgen der Förderung und abgeleitete Handlungsempfehlungen

Die Projektförderung stellt in der überwiegenden Mehrheit der analysierten Förderfälle einen **elementaren Impuls für die Projektdurchführung** dar. Bis auf wenige Ausnahmen wären diese Projekte ohne die Förderung durch das Programm nicht oder nur in reduzierter Form zustande gekommen. Neben nicht rückzahlbaren Zuschüssen leisten die **weiteren zentralen Förderkomponenten des Programms** (Bereitstellung von Infrastruktur, Mentoring sowie Coaching) wichtige Beiträge zur erfolgreichen Entwicklung der Projekte. Im Programm sind indessen keine Förderkomponenten zur Stärkung der Vernetzung der Projekte mit dem Gründerökosystem angelegt. **Vernetzung** stellt laut zahlreichen Befragten jedoch einen wichtigen unterstützenden Faktor dar.

¹ Bewertungsplan des OP EFRE NRW 2014-2020 (Stand 16.09.2015), S. 19.

² Im Sinne der besseren Lesbarkeit wird im Folgenden bei Personen- und Berufsbezeichnungen ausschließlich die männliche Form verwendet. Diese Form ist als generisches Maskulinum zu verstehen und schließt alle anderen Formen ausdrücklich mit ein.

Bezüglich der **Konditionen und Rahmenbedingungen der Förderung** zeigen die Analysen, dass diese insbesondere durch die obligatorisch zu erbringende Kofinanzierung im Vergleich zu anderen Programmen von einigen der Hochschulen, die eine Zuwendung empfangen haben, als nicht hinreichend attraktiv eingestuft werden.

Die Produkte und Dienstleistungen der meisten untersuchten Projekte konnten in der Mehrheit der Fälle signifikante **Weiterentwicklungserfolge in Richtung Marktreife** erzielen. **Weitere Investitionen** sind im Anschluss an die Förderung in nahezu allen Projekten erforderlich, um die entwickelten Produkte und Dienstleistungen in Anwendung zu bringen. Zum Untersuchungszeitpunkt waren diese Investitionen bei rund der Hälfte der untersuchten Fälle ganz oder teilweise gesichert. Das Programm leistet in diesem Kontext einen positiven Beitrag dazu, den **Zugang der Gründer zu Finanzmitteln** zu verbessern. **Unternehmensgründungen** haben zum Zeitpunkt der Berichterstellung in rund der Hälfte der analysierten Projekte stattgefunden, weitere Ausgründungen im Zeitverlauf sind wahrscheinlich. Durch die Projekte generierbare **Umsatzpotenziale** wurden zum Untersuchungszeitpunkt durch die Befragten mit rund 58 Mio. Euro geschätzt, gleichwohl sich Umsatz- und Arbeitsplatzeffekte erst im Nachgang der Untersuchung weiter materialisieren werden. Eine Bewertung **regionalwirtschaftlicher Effekte** erfordert deshalb weitergehende Analysen.

Abbildung 1: START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW (SHA) – Kernergebnisse und Handlungsempfehlungen in der Übersicht

Kernergebnisse SHA	Handlungsempfehlungen SHA
<ol style="list-style-type: none">1. Förderung stellt i.d.R. elementaren Impuls für die Projektdurchführung dar.2. Förderkomponenten tragen in den meisten Projekten zur erfolgreichen Weiterentwicklung von Produkten & Dienstleistungen in Richtung Marktreife bei. Coach-Auswahl allerdings mit Verbesserungspotenzial.3. Weitere Investitionen sind in nahezu allen Projekten erforderlich & in vielen Fällen bereits anteilig oder vollständig gesichert.4. Programmteilnahme sorgt für verbesserten Zugang zu Finanzmitteln.5. Ausgründungen in zahlreichen Projekten erfolgt. Vernetzung mit anderen GründerInnen besonders nützlich.6. Weitergehende Bewertung von Arbeitsplatz- & regionalwirtschaftl. Effekten erfordert längeren Bewertungshorizont.	<ol style="list-style-type: none">1. Attraktivere Förderkonditionen für die Hochschulen als zentrale Multiplikatoren des Programms schaffen.2. Förderlaufzeit von Projekten in begründeten Fällen verlängern.3. Auswahlprozess von Coaches durch die Projektteams durch bessere Informationsbasis unterstützen.4. Vernetzung der Projektteams untereinander & ggf. weitere Akteure aus dem Start-up-Ökosystem einbinden.5. Förderung gründerfreundlich vereinfachen:<ol style="list-style-type: none">a) Beschaffungsprozesse vereinfachen & Informationen hierzu bereitstellen.b) Weiternutzungsfragen von Maschinen & Anlagen klar und gründerfreundlich regeln.

Quelle: Prognos AG/InWIS (2019).

Handlungsempfehlungen SHA

Aus den Analysen sind fünf zentrale Handlungsempfehlungen für das Programm abgeleitet worden, die sowohl den finanziellen und rechtlichen Förderrahmen als auch unmittelbare Förderkomponenten adressieren: Die **Förderkonditionen** sollten für die Hochschulen als Zuwendungsemp-

fänger attraktiver gestaltet werden, um deren Multiplikatorenrolle für das Programm mit stärkeren Anreizen zu unterlegen. Aus Sicht der Gutachter könnte dies durch eine Reduzierung bzw. Streichung der verpflichtenden Kofinanzierung für die Hochschulen und/oder eine Anhebung der Gemeinausgabenpauschale im Rahmen der Förderung erfolgen. Mit Blick auf die geförderten Projekte sollten in spezifischen Fällen die Ausweitung von **Förderlaufzeiten** samt damit verbundener Zuwendungen ermöglicht werden, um in Einzelfällen Bedarfe stark technologieorientierter Projekte besser adressieren zu können.³ Eine verbesserte **Entscheidungsgrundlage bei der Coach-Auswahl** für Gründer ist ein zentraler Baustein, um die Effektivität des Coachings weiter zu steigern. Dementsprechend sollte hierfür eine bessere Informationsbasis geschaffen werden, etwa durch die gezielte Nutzung entsprechender Datenbanken. Weiterhin ist die **Vernetzung** der Projekte innerhalb des Programms und darüber hinaus mit dem NRW-Gründerökosystem bislang nicht systematisch im Programm angelegt und sollte deshalb gezielt gefördert werden. Abschließend sollte das **Förderprogramm durch Vereinfachung noch gründerfreundlicher** gestaltet werden: einerseits durch einfachere und transparente Beschaffungsprozesse für die geförderten Projekte, andererseits durch eine Weiterentwicklung der bestehenden Regelungen zur Weiternutzung von Maschinen, Anlagen etc. nach Projektende.

Beratungsprogramm Wirtschaft NRW: Zentrale Erkenntnisse zu den Beiträgen der Förderung und abgeleitete Handlungsempfehlungen

Die Zuschussförderung durch das BPW für Gründungsberatungen hat in knapp vier Fünfteln der untersuchten Fälle einen wichtigen **Impuls für die Inanspruchnahme bzw. die Ausweitung** von Beratungsleistung bei der Unternehmensgründung induziert. Die Analyse der Sozialstruktur der analysierten Fälle zeigt, dass die geförderten Beratungen im Vergleich zum durchschnittlichen Gründungsgeschehen überdurchschnittlich **häufig älteren Personen, Frauen sowie zuvor Erwerbslosen zugutekommen** und die Beratenden diesen die Perspektive der Unternehmensgründung eröffnen bzw. sie dabei begleiten. Zudem lassen sich in den analysierten Fällen **vergleichsweise hohe Bildungsabschlüsse** sowie überwiegend **chancenbasierte Motivlagen** (in Abgrenzung zu notbasierten Motiven) feststellen. **Positive Beiträge der geförderten Beratung zur Weiterentwicklung der Gründungsvorhaben** sind in den meisten der analysierten Fälle zu konstatieren. Gleichwohl zeigt sich im Einzelnen, dass einige Gründer auch den **gewählten Berater rückblickend schlecht** bewerten. Damit gehen meist niedrigere Beiträge zur Weiterentwicklung des Gründungsvorhabens einher. Bei Übernahmen zeigt sich generell erhöhter Beratungsbedarf, der sich in einigen Fällen über längere Durchführungszeiträume der Beratung erstrecken kann. **Innovationstätigkeiten** der Gründer erfolgen meist in Form von Anpassungen oder Weiterentwicklungen bestehender Produkte und Dienstleistungen. In den zentralen Gründungsbranchen Gastronomie, Einzelhandel und Handwerk können auf diese Weise prinzipiell Alleinstellungsmerkmale geschaffen werden, um im meist regionalen Wettbewerb erfolgreich zu bestehen. Zum Untersuchungszeitpunkt kann mehr als die Hälfte der Befragten ihren Lebensunterhalt durch ihre Gründungen bzw. Übernahmen sichern. Von den gegründeten Unternehmen gehen sichtbare Impulse hinsichtlich der **Schaffung von Arbeitsplätzen** sowie der Generierung darüber hinausgehender **regionalwirtschaftlicher Effekte** durch Investitionen aus. In diesem Kontext wird insbesondere die Relevanz von Übernahmen deutlich, die in den kommenden Jahren weiter zunehmen wird. Zum Untersuchungszeitpunkt waren jedoch insbesondere die neu gegründeten Unternehmen erst

³ Während der laufenden Evaluation wurde diese Empfehlung bereits durch die Programmverantwortlichen adressiert. Bei Entwicklungshürden kann die Projektlaufzeit nunmehr um 6 Monate verlängert und es können bis zu 80.000 Euro weitere Fördermittel zur Verfügung gestellt werden.

kurze Zeit am Markt. Die weitere Entwicklung der Unternehmen, insbesondere deren **Bestandsfestigkeit**, sowie hierdurch ausgelöste **mittel- bis langfristige regionalwirtschaftliche Effekte**, können dementsprechend erst in den kommenden Jahren umfanglich erfasst werden.

Abbildung 2: Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW) – Kernergebnisse und Handlungsempfehlungen in der Übersicht

Kernergebnisse BPW	Handlungsempfehlungen BPW
<ol style="list-style-type: none"> 1. Förderung stellt in den meisten Fällen wichtigen Impuls für Inanspruchnahme bzw. Ausweitung von Beratungsdienstleistung dar. 2. Beratung bietet überdurchschnittlich häufig Älteren Personen & Frauen Chance für Weg in Selbstständigkeit & bietet ebenfalls häufig Perspektive aus Erwerbslosigkeit. 3. Chancenbasierte Motivlagen & vergleichsweise hohe Bildungsabschlüsse der Teilnehmenden bilden Grundlage für erfolgreiche Gründungen. 4. Beitrag zur Weiterentwicklung der Gründungsvorhaben durch Beratung in meisten Fällen; aber auch negative Erfahrungen mit Beratern. Durchführungszeitraum insb. bei Übernahmen teilweise zu knapp bemessen. 5. Innovationstätigkeiten meist auf low-tech fokussiert & anhand von Anpassung bzw. Weiterentwicklung bestehender Produkte & Dienstleistungen. 6. Mehr als die Hälfte der betrachteten Gründungen bzw. Übernahmen sichern Lebensunterhalt. Induzierte Investitionen, Umsätze & Arbeitsplätze zeigen regionalwirtschaftliche Impulse. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Flexibilisierung des dreimonatigen Durchführungszeitraums in begründeten Fällen (z.B. Übernahmen). 2. Such- & Auswahlprozesse der Gründer durch bessere Informationsbasis über Leistung der Berater unterstützen. 3. Digitale Kommunikationstechnologie für Programmumsetzung noch besser nutzen. (Z.B. Aufbau Bewertungsdatenbank für Berater, Abwicklung elektronischer Zahlungsnachweise, gezieltere Platzierung von Informationen zum Programm in Websuchen, etc.)

Quelle: Prognos AG/InWIS (2019).

Handlungsempfehlungen BPW

In einigen Fällen konnte beobachtet werden, dass der in der Regel auf drei Monate fixierte **Durchführungszeitraum** der Beratungen zu kurz war. Besonders für **Übernahmen**, die hinsichtlich ihres finanziellen Umfangs, der inhaltlichen Details sowie zu führender Verhandlungen oftmals eine höhere Komplexität als Neugründungen aufweisen, sollte in begründeten Fällen eine Verlängerung des Durchführungszeitraumes zugestanden werden können. Mit Blick auf den Prozess der Beraterauswahl durch die Gründer sollten verbesserte **Informationen über die Berater bzw. deren Qualität** bereitgestellt werden (z. B. durch Zwischengeschaltete Stellen). Eine Steigerung der Markttransparenz über die Qualität von Beratern stellt aus Sicht der Evaluatoren einen zentralen Baustein dar, um durch effektivere Auswahl- und Matching-Prozesse letztlich die Wirkung der geförderten Beratungen weiter zu steigern. Für eine effektive und effiziente Bereitstellung derartiger Informationen sollten digitale Datenbanken aufgebaut sowie entsprechend sichtbar und zugänglich gemacht werden. Darüber hinaus bietet die **Nutzung digitaler Technologien** weitere Potenziale, um die Sichtbarkeit des Programms für potenzielle Antragstellende sowie administrative Prozesse innerhalb des Programms (z. B. elektronische Zahlungsnachweise⁴) weiter zu verbessern.

⁴ Zum Zeitpunkt der Berichtserstellung wurden hierzu bereits entsprechende Bemühungen seitens der involvierten Stellen betrieben. Insbesondere vor dem Hintergrund der hohen Zahl der Zuwendungsempfänger innerhalb des BPW sollten diese weiterverfolgt werden.

Meistergründungsprämie NRW: Zentrale Erkenntnisse zu den Beiträgen der Förderung und abgeleitete Handlungsempfehlungen

Die Analyse der Motivlagen der geförderten Handwerksmeister zeigt einen hohen Anteil chancenbasierter Gründungen, deren Anzahl im positiven konjunkturellen Umfeld der letzten Jahre gestiegen ist. **Chancenorientierung und Meisterausbildung** stellen dementsprechend erfolgsversprechende Grundlagen der geförderten Gründungen dar; gleichzeitig haben (bewusst) **nicht alle potenziellen Zielgruppen** der Förderung auch tatsächlich Zugang zu dieser.⁵ Die obligatorische Beratung der Antragssteller durch die Berater der Handwerkskammern leistet in vielen Fällen einen wichtigen **Beitrag zur Weiterentwicklung der Gründungskonzepte** und damit auch langfristig zur positiven Entwicklung der Gründungen. Im Zeitverlauf zeigt sich ferner ein Anstieg der in Anspruch genommenen Beratungstage sowie der hieraus hervorgehenden Beiträge zur Weiterentwicklung der Gründungskonzepte.

Abbildung 3: Meistergründungsprämie NRW (MGP) – Kernergebnisse und Handlungsempfehlungen in der Übersicht

Kernergebnisse MGP	Handlungsempfehlungen MGP
<ol style="list-style-type: none"> 1. Chancenbasierte Motivlagen & Meisterausbildung bilden Grundlage erfolgreicher Gründungen. Gleichzeitig scheinen (bewusst) nicht alle potenzielle Zielgruppen von der Förderung adressiert. 2. Weiterentwicklung der Gründungsvorhaben durch HWK-Beratung in meisten Fällen. Inanspruchnahme der Beratung & deren Beitrag im Zeitverlauf gestiegen. 3. Geförderte Gründungen weisen positive Entwicklung auf und lösen durch ihre Investitionen, Umsätze sowie gesicherte und geschaffene Arbeitsplätze regionalwirtschaftliche Impulse aus. 4. Innovationstätigkeiten meist durch Anpassung von Produkten/Dienstleistungen auf Kundenbedürfnisse. Häufig Erschließung von Marktnischen durch Qualitätsproduktion bzw. -dienstleistungen. 5. Förderimpuls löst in mehr als der Hälfte der untersuchten Fälle keine Verhaltensadditionalität bei den Geförderten aus. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Stärkung der betrieblichen und/oder thematischen Fokussierung der MGP-Förderung, um die Wirkung des Förderimpulses zu steigern <ol style="list-style-type: none"> a. Beispielsweise: „MGP-Digital“ mit Fokussierung auf Entwicklung/ Implementierung digitaler Technologien im Betrieb. b. Aber: Berücksichtigung ggf. hieraus entstehender Antrags- & Verwaltungskosten in Relation zum erwarteten Nutzen. 2. Prüfung einer Erweiterung des Programms um neue Zielgruppen zur Erschließung bestehender Gründungspotenziale in diesen Segmenten. Aber: Einordnung in das Gesamtspektrum bestehender Fördermöglichkeiten für eventuelle neue Zielgruppen notwendig.

Quelle: Prognos AG/InWIS (2019).

Die geförderten Gründungen weisen überwiegend **positive Entwicklungen** auf, wie insbesondere die Analysen der bereits länger zurückliegenden Förderfälle aus der Förderperiode 2007-2013 verdeutlichen. Innovationstätigkeiten finden in den Betrieben meist durch die Anpassung von Produkten und/oder Dienstleistungen an Kundenbedürfnisse statt. Die Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen sowie entsprechende Investitionen der Betriebe induzieren zudem sichtbare **regionalwirtschaftliche Impulse**.

⁵ Hierunter fallen z. B. Industriemeister oder Personen mit weiteren meisteräquivalenten Bildungsabschlüssen, die im Handwerk gründen.

Abschließend ist zu konstatieren, dass die Zuschussförderung durch die MGP in etwas weniger als der Hälfte der analysierten Fälle einen elementaren **Impuls für die Gründung bzw. deren Ausweitung** induziert hat (z. B. durch gesteigerte Investitionen). Folglich konnte bei einer knappen Mehrheit der betrachteten Förderfälle kein durch die Förderung ausgelöster Impuls für eine derartige Verhaltensänderung identifiziert werden.

Handlungsempfehlungen MGP

Bei der MGP handelt es sich grundsätzlich um ein niedrighschwelliges und vergleichsweise kleinvolumiges Förderangebot, das durch schlanke Antragsformulare mit wenigen Konditionalitäten gekennzeichnet ist. Vor diesem Hintergrund wird empfohlen, eine thematische Fokussierung der Förderung auf relevante Zukunftsherausforderungen des Handwerks mit dem Ziel zu prüfen, das durch die Förderung intendierte Verhalten zu stärken. Eine derartige Fokussierung könnte beispielsweise darin bestehen, Handwerksbetriebe bei Investitionen in deren digitale Transformation gezielt zu unterstützen („MGP-Digital“). Hieraus resultierende administrative Kosten, insbesondere für die antragsstellenden Betriebe, gilt es hierbei jedoch gegenüber dem erwartbaren Nutzen abzuwägen, um schlussendlich den niedrighschwelligen Charakter der MGP zu erhalten. Neben dieser Stärkung der thematischen Fokussierung der Förderung wird zudem die Prüfung einer bedarfsorientierten Erweiterung der Zielgruppen des Programmes empfohlen.

Übergreifendes Gesamtfazit

Unternehmensgründungen, speziell in innovationsgetriebenen Märkten, sind ein wichtiger Bestandteil einer wissensgetriebenen und dynamischen Wirtschaft. Sie tragen zu einer Verjüngung der Unternehmenslandschaft und damit zur Adaption der wirtschaftlichen Struktur an sich wandelnde globale Rahmenbedingungen bei.

In der Gesamtschau zeigen die Analysen, dass die drei im Rahmen des OP EFRE 2014-2020 geförderten Programme – START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW, Beratungsprogramm Wirtschaft NRW und die Meistergründungsprämie NRW – im Kontext ihrer zielgruppenspezifischen Ausrichtung positive Beiträge zur Förderung innovativer und wachstumsstarker Gründungen leisten sowie Hemmnisse für Gründungen bzw. Übernahmen abbauen. Unter Beachtung der formulierten Handlungsempfehlungen (s. o.) sollten diese Programme aus gutachterlicher Sicht deshalb auch künftig fortgeführt werden.

1 Aufgabenstellung und Hintergrund

Unternehmensgründungen, speziell in innovationsgetriebenen Märkten, sind ein **wichtiger Bestandteil einer wissensbasierten und dynamischen Wirtschaft**.⁶ Sie tragen zu einer Verjüngung der Unternehmenslandschaft und damit zur Adaption der wirtschaftlichen Struktur an sich wandelnde globale Rahmenbedingungen bei. Gründungsaktivitäten, insbesondere aus Hochschulen, können dabei als eine Art Transmissionsriemen angesehen werden, um Ideen, Wissen und Technologie in die wirtschaftliche und gesellschaftliche Inwertsetzung zu überführen. Die Förderung von Gründungen ist deshalb ein bedeutendes Instrument, um den Transfer von Wissen und Technologie „über Köpfe“ zu stärken und so letztlich Wachstumspotenziale zu erschließen. Dabei lässt sich nicht nur in NRW, sondern in ganz Europa, das Problem des „Valley of Death“ diagnostizieren, welches sinnbildlich das oftmalige Scheitern potentieller Innovationen zwischen Labor und Markteintritt beschreibt. Gleichzeitig bestehen nicht nur hier Hürden, auch Handwerksbetriebe und Klein Gründungen sehen sich mit etwaigen Hürden konfrontiert – ob im Falle der Neugründung oder der Unternehmensnachfolge.

Vor diesem Hintergrund ist es ein **zentrales Ziel der Prioritätsachse 2** des Operationellen Programms NRW 2014-2020 für den EFRE (fortfolgend OP EFRE NRW 2014-2020), innovative und wachstumsträchtige Gründungen sowie die Unternehmensnachfolge im Handwerk zu fördern und Hemmnisse zu senken, um insgesamt das vorhandene Innovations- und Wachstumspotenzial NRWs zu stärken. Ausgehend von diesen Zielsetzungen liefert die spezifische Evaluierung 1.2 empirisch fundierte Antworten auf folgende, im Bewertungsplan des OP EFRE hinterlegte, **übergeordnete Leitfragen**:⁷

1. **Welche Effekte** sind bei geförderten Gründungsunternehmen zu beobachten?
2. Welche **regionalwirtschaftliche Wirkung** hat die Gründungsförderung?
3. Wie **effizient** ist die Förderung in Bezug auf **Arbeitsplatzeffekte**?
4. Wurden durch die Instrumente insbesondere **wachstumsorientierte** und **innovative** Gründungen gefördert?
5. Welchen Beitrag leisten die Maßnahmen zur Erreichung der **Querschnittsziele**? (Gleichstellung, Nichtdiskriminierung & nachhaltige Entwicklung)

Diese Leitfragen bilden die Basis für die jeweiligen Bewertungen der drei Programme START-UP-Hochschul-Ausgründungen (SHA), Meistergründungsprämie NRW (MGP) und das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW). Bedingt durch die hochgradig unterschiedlichen Förderansätze der Programme, welche unterschiedliche Zielgruppen und ihre Bedarfe adressieren, werden diese Bewertungsfragen im Folgenden programmspezifisch konkretisiert. Aufgrund des im Evaluationsplan definierten Bearbeitungszeitpunkts dieser Untersuchung bezieht sich der **Bewertungsstand** auf alle in der Datenbank BISAM2020-EFRE zum 31.12.2017 enthaltenen Projekte dieser drei Programme. Diese Evaluation wurde vom November 2017 bis März 2019 durchgeführt.

⁶ MWEIMH (2016): Wirtschaftsbericht Nordrhein-Westfalen 2016. Fortschritt durch Innovation, S. 61f.

⁷ Bewertungsplan des OP EFRE NRW 2014-2020 (Stand 16.09.2015), S. 19.

2 Das Evaluationskonzept – Evaluationsdesign und Empirie

2.1 Angewandtes Evaluationsdesign

Die Gesamtevaluation des OP EFRE NRW 2014-2020 basiert auf einem **theoriebasierten Evaluationsdesign**, so auch die spezifische Evaluierung 1.2.⁸ Dieses Evaluationsdesign verfolgt das Ziel, sowohl die materiellen als auch immateriellen Wirkungen der evaluierten Programme der Gründungsförderung sichtbar zu machen, und stützt sich dabei konkret auf das methodische Konzept der „**Contribution Analysis**“ nach Mayne (2011).⁹

Die Contribution Analysis – im Deutschen auch ‚Beitragsanalyse‘ genannt – als spezifische Variante der theoriebasierten Evaluation, ist ein Ansatz zur Bewertung kausaler Fragen und zur Ableitung von Kausalität in realen Programmbewertungen und konzentriert sich auf **Kausalzusammenhänge und erklärende Schlussfolgerungen zwischen beobachteten Veränderungen und spezifischen Interventionen**. Die Contribution Analysis bietet insbesondere die Möglichkeit, komplexe Kausalketten in Teilschritte aufzuteilen, Annahmen und externe Faktoren in einem ganzheitlichen Rahmen (der ‚**Theory of Change**‘) zu verbinden und diese mittels verschiedenen empirischen Quellen zu testen.

Dadurch kann die **Beitragsanalyse**

- darstellen, in welches ‚Kausalpaket‘ die Förderung eingebunden ist (d.h., welche anderen Förderprogramme oder exogenen Faktoren die beobachteten Wirkungen beeinflusst haben könnten),
- identifizieren, welche Wechselwirkungen zwischen den unterschiedlichen Komponenten im „Kausalpaket“ bestanden,
- feststellen, wie notwendig und/oder ausreichend die Förderung durch das OP EFRE NRW für die beobachteten Wirkungen war
- und beurteilen, wie hoch der wahrscheinliche Beitrag des OP EFRE NRW war.

In Anknüpfung an den letzten Punkt prüft der Ansatz der Beitragsanalyse, ob die Förderung durch das OP EFRE NRW einen Beitrag zur Erreichung der geplanten Ergebnisse und Wirkungen geleistet hat. Darüber hinaus bewertet sie, inwiefern die EFRE- und Landesmittel einen Einfluss auf die identifizierten Wirkungen hatten. Die zugrundeliegende Hypothese ist, dass die finanzielle Unterstützung zu einer Verhaltensänderung der unterstützten Personen geführt hat. Die Verhaltensänderung wird in diesem Bericht als **‚Verhaltensadditionalität‘** bezeichnet.¹⁰

⁸ Eine theoriebasierte Evaluation konzentriert sich auf Programmoraussetzungen, d. h. auf die Annahmen von politischen Entscheidungsträgern und Stakeholdern zu den Voraussetzungen, Mechanismen und Kontexten für eine Intervention oder Politik- oder Fördermaßnahme. Theoretische Wirkungsbewertungen überprüfen diese Annahmen anhand von beobachteten Ergebnissen nach den verschiedenen Schritten der Interventionslogik und untersuchen zudem andere potenzielle Einflussfaktoren. Theoriebasierte Wirkungsanalysen können so erklären, warum und wie Ergebnisse aufgetreten sind und den Beitrag des Programms und anderer Faktoren bewerten. Vgl. European Commission: Evalsed Sourcebook: Methods and Techniques, (http://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/evaluations/guidance/impact_faq_theor#2.)

⁹ Mayne, J. (2011): ‘Contribution analysis: addressing cause and effect’, in: Schwartz, R./Forss, K./Marra, M. (Hrsg.), Evaluating the Complex, New Brunswick, S. 53-96.

¹⁰ Diese wird durch Luke Georghiou als „the difference in firm behaviour resulting from the intervention“ definiert (siehe ‘Georghiou, L. (2004): Evaluation of behavioural additionality. Concept paper’, in: Innovation Science and Technology IWT Observatory, 48, S. 7-22).

2.2 Theories of Change als zentraler Bestandteil des Evaluationsdesigns

Zentraler Bestandteil der angewandten Beitragsanalyse sind die sog. „**Theories of Change**“ (ToC) oder „**Wirkungstheorien**“, welche eine umfassendere Form einer Interventionslogik darstellen.¹¹ Gemäß der Definition des Soziologen Frans Leeuw (2012) ist eine solche Wirkungstheorie

“[a heuristic framework] to describe the set of assumptions that explain both the mini-steps that lead to the long-term goal and the connections between policy or programme activities and outcomes that occur at each step of the way.”¹²

Eine ‚**Wirkungstheorie**‘ bündelt also getroffene Annahmen, die zum einen die für die langfristige Zielerreichung erforderlichen Einzelschritte und zum anderen (kausale) Verbindungen zwischen Programmaktivitäten und Outcomes umfassen, die aus diesen Einzelschritten resultieren. Sie kann für jede Interventionsebene auf der Makro-, Meso- oder Mikroebene entwickelt werden; beispielsweise für ein Projekt, ein Programm, eine Politik, eine Strategie oder eine Organisation.

Im Allgemeinen werden bei der Konzeption eines Programms die Verwaltungsbehörden gebeten zu erläutern, auf welche Weise die Zuweisung von Mitteln zu den beabsichtigten Ergebnissen führen sollen (die erwartete Änderung). Eine Theorie der Veränderung oder des Wandels muss den wirtschaftlichen und politischen Kontext des Programms ebenso berücksichtigen wie externe Einflussfaktoren sozialer, kultureller oder institutioneller Art, welche die zu den Ergebnissen führenden Mechanismen beeinflussen können. Zudem müssen mögliche inhärente Risikofaktoren in der Theorie des Wandels abgebildet sein. Diese Änderungstheorie sollte zu einer logischen und nachvollziehbaren Kausalverbindung zwischen den Aktivitäten des Programms und den angestrebten Ergebnissen führen. Zugespitzt formuliert: Eine gute ToC muss plausibel, erreichbar und überprüfbar sein.¹³

Nachstehende Abbildung zeigt eine vereinfachte Version einer ToC. Am Beispiel der Unternehmensförderung wird illustriert, wie die verschiedenen Schritte und Kausalbeziehungen zu den intendierten Veränderungen beitragen sollen. Im Rahmen dieser Evaluierung wurde für jedes der drei analysierten Programme eine spezifische ToC erstellt (vgl. Kapitel 4.1.2, 4.2.2 und 4.3.2).

Nach unserer Konzeption umfasst jede ToC der spezifischen Evaluierung 1.2 sieben zentrale Elemente:

- **Inputs:** Finanzielle oder nicht-finanzielle Unterstützung durch das OP EFRE NRW.
- **Projekte (Outputs):** Unterschiedliche Typen von Projekten, die im Rahmen des OP EFRE NRW umgesetzt werden.
- **Direkte Effekte:** Effekte, die direkt durch die Projektdurchführung erzeugt werden, wie die Schaffung von Arbeitsplätzen, die Erhöhung des Produktionsniveaus, der Produktivität oder zusätzliche private Investitionen, die durch die Unterstützung verursacht werden.
- **Indirekte und weiterführende Effekte:** Effekte, die indirekt durch die Projekte generiert werden, aber direkt vom OP EFRE NRW beabsichtigt sind. Sie beziehen sich auf zusätzliche wirtschaftliche und soziale Effekte, wie die indirekte Schaffung von Arbeitsplätzen, die Verbesserung der lokalen Infrastruktur oder die lokalen Ausgaben der Löhne durch die Arbeitnehmer. Darüber hinaus umfassen weiterführende Effekte die indirekt durch die Projekte generierten

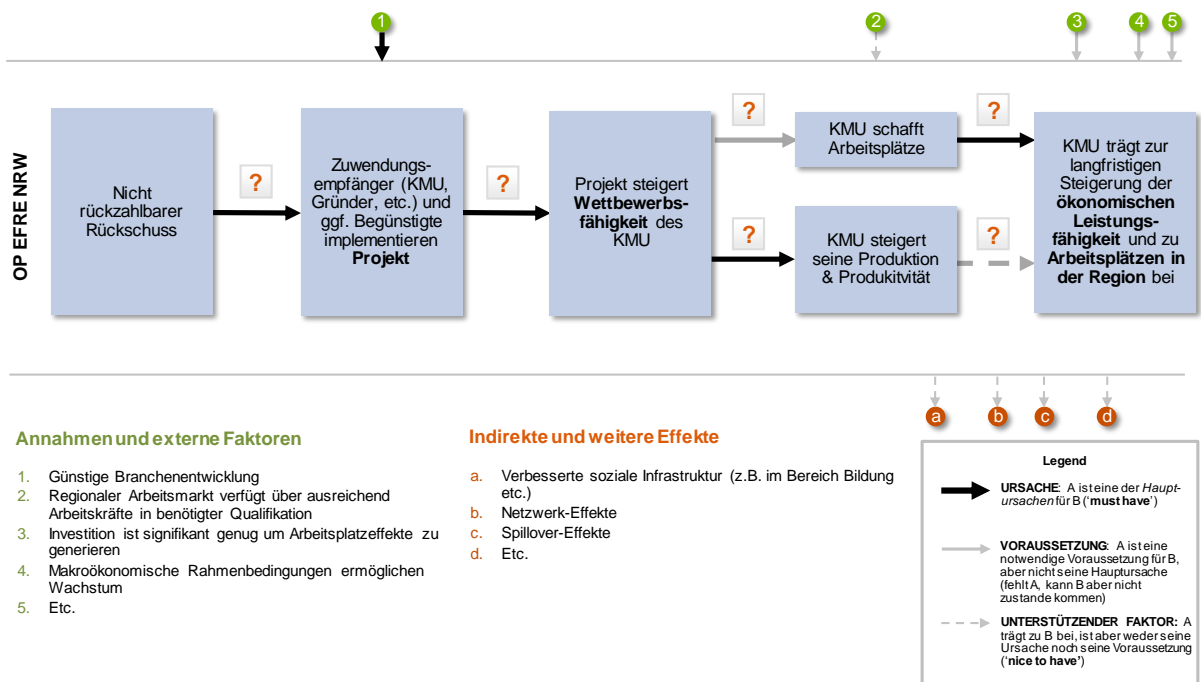
¹¹ Die Begriffe „Theories of Change“, „Wirkungstheorien“ sowie das Akronym „ToC“ werden im Folgenden synonym verwendet.

¹² Leeuw, Frans L. (2012): ‘Linking theory-based evaluation and contribution analysis: Three problems and a few solutions’, in: Evaluation, 18, 3, S. 348-363.

¹³ Ebd.

Veränderungen, die oft nicht direkt von den Programmstrategien intendiert sind. Sie beziehen sich auf weitere Auswirkungen der Förderung auf die regionale Wirtschaft.

Abbildung 4: Grundstruktur einer „Theory of Change“
am Beispiel der Unternehmensförderung



Quelle: Prognos AG/InWIS (2018).

- **Intendierte Veränderungen (langfristige Zielsetzungen):** Die intendierten Veränderungen umfassen die spezifischen Ziele, die das OP EFRE NRW verfolgt. Sie werden maßgeblich durch die Ergebnisindikatoren ausgedrückt.
- **Externe Faktoren:** Faktoren und Umstände, die nicht Teil der Kausalkette der EU-Unterstützung im engeren Sinne sind, aber einen erheblichen Einfluss auf die Erreichung der beabsichtigten Veränderungen haben. Das sind:
 - **Einflussfaktoren:** Faktoren, die zusätzlich zu den EU-Fonds Bestandteile des ‚Kausalpakets‘ der Projektumsetzung sind (z. B. steuerliche Anreize durch die Bundesregierung).
 - **Zentrale Annahmen:** Faktoren, die von den Entscheidungsträgern als gegeben angesehen werden und die es der Theorie ermöglichen, ihre Wirkung zu entfachen (z.B. im Kontext der Innovationsförderung, die Verfügbarkeit der erforderlichen Kooperationspartner in einer Region).
 - **Andere Trends:** z. B. das allgemeine, makroökonomische Umfeld.
 - **Alternative Erklärungen:** Diese umfassen alternative Theorien zu denen, die in der Theory of Change artikuliert werden, welche aber plausible Erklärungen der beobachteten Veränderungen bieten können.

Die **Kausalitätszusammenhänge** zwischen den einzelnen Schritten werden innerhalb der ToC durch **drei Arten von Pfeilen** dargestellt. Folgende Verbindungen sollten, soweit möglich, identifiziert werden:

1. **„Ursache“:** A ist eine der *Hauptursachen* für B (‘must have’).
2. **„Bedingung“:** A ist eine *notwendige Bedingung* für B, aber nicht seine Hauptursache (fehlt A, kann B nicht zustande kommen).
3. **„Unterstützender Faktor“:** A trägt zu B bei, ist aber weder seine Ursache noch seine Bedingung (‘nice to have’).

Die Kausalzusammenhänge werden in einem ersten Schritt durch das Evaluationsteam auf Grundlage von Programmdokumenten (z.B. Förderaufrufen, Richtlinien etc.) erarbeitet und stellen somit zunächst einen angenommenen Wirkungszusammenhang, d.h. eine Wirkungshypothese dar. Diese Wirkungshypothesen dienen im Verlauf der Konzeption und Durchführung der empirischen Erhebungen und Analysen als Orientierungspunkte. Die verschiedenen Erhebungsmethoden (hier insbesondere Interviews, Surveys, Fallstudien) dienen dementsprechend als analytische Werkzeuge zur Untersuchung dieser Wirkungshypothesen. Im Zuge der Ergebnisanalyse werden diese Wirkungshypothesen dann auf den Prüfstand gestellt und im ggf. erforderlichen Umfang angepasst.

2.3 Empirische Basis der Evaluation und Arbeitsschritte

Eine breite empirische Basis bildet die Grundlage der Evaluation der drei aus der Prioritätsachse 2 evaluierten Programme START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW, Beratungsprogramm Wirtschaft NRW und Meistergründungsprämie NRW. Diese wurde im Rahmen des gewählten Evaluationsdesigns in den unterschiedlichen Arbeitsschritten ermittelt und umfasst bestehende Literatur, Monitoringdaten, explorative Interviews, eine umfassende Online-Befragung sowie insgesamt 14 Fallstudien mit 23 Interviews. Zwei abschließende Workshops¹⁴ mit zentralen Stakeholdern der Programme, der EFRE VB sowie Teilnehmenden aus dem Arbeitskreis Evaluierung (AK Evaluierung)¹⁵, den Fachreferaten und den ZgS dienten der Reflexion der Ergebnisse.

Nachstehende Abbildung illustriert den Verlauf der Analysen mitsamt den wesentlichen inhaltlichen Komponenten. Die empirischen Datenerhebungen dieser Evaluation fanden unter den Voraussetzungen eines reformierten Rechtsrahmens statt. Auf die hierdurch erforderlich gewordenen spezifischen Verfahrenswege wird zum Ende dieses Abschnitts kurz eingegangen.

In der **ersten Arbeitsphase (Arbeitsschritte 1-2)** der Evaluation wurde die Wirkungslogik der untersuchten Programme erarbeitet sowie eine erste Kontextanalyse des Gründungsgeschehens in NRW durchgeführt:

In **Arbeitsschritt 1** wurden die programmspezifischen ToCs und somit die intendierten Wirkungen rekonstruiert. Inhaltliche Grundlage für diesen Arbeitsschritt bildeten neben dem OP EFRE NRW 2014-2020 die programmspezifischen Richtlinien, Programmbroschüren, Förderaufrufe (im Falle der SHA) sowie wissenschaftliche Literatur. Dies wurde ergänzt durch eine tiefergehende Kontextanalyse des Gründungsgeschehens. Hier wurden u. a. zentrale soziodemografische Strukturvariablen und sekundärstatistische Indikatoren zum Gründungsgeschehen aufbereitet, um somit

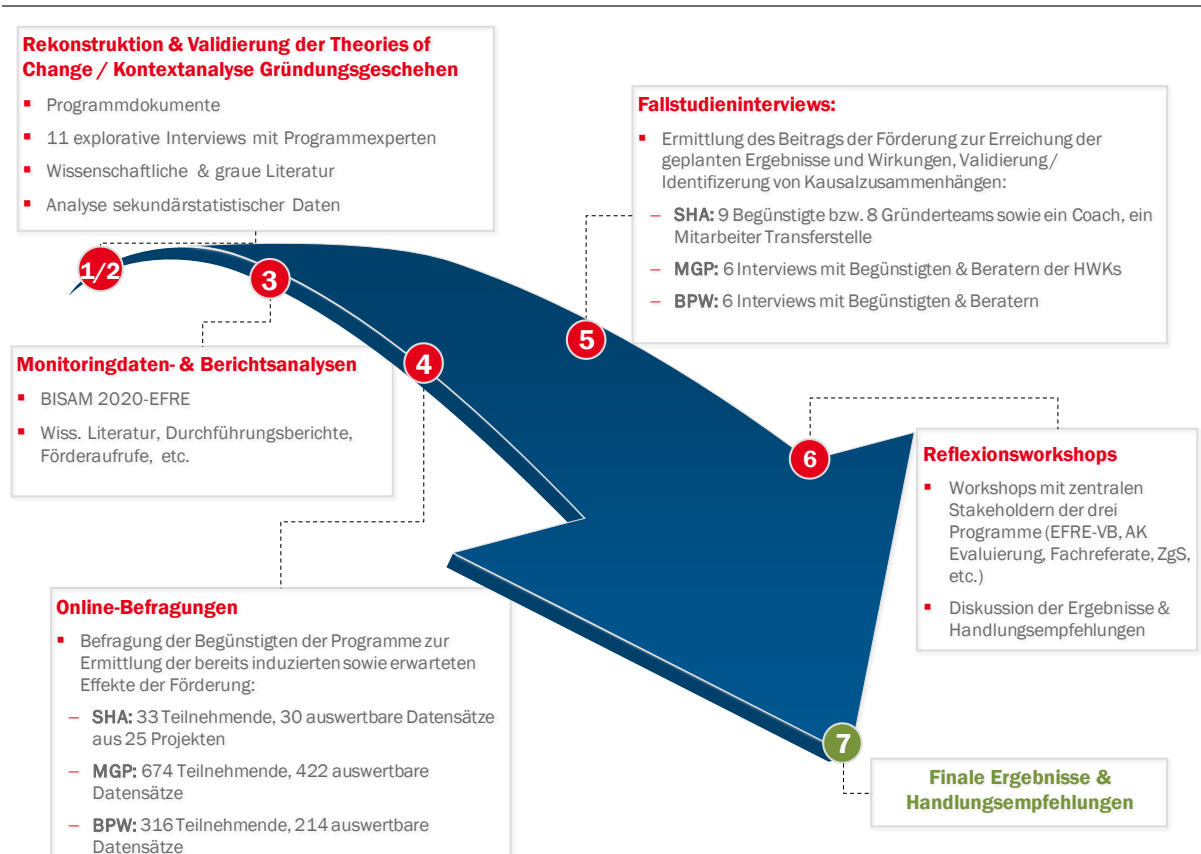
¹⁴ Dies umfasste einen Workshop für das Programm START-UP-Hochschulausgründungen und einen Workshop für die Programme BPW und MGP.

¹⁵ Der Arbeitskreis Evaluierung (AK Evaluierung) ist ein unabhängiges Gremium, welches durch die EFRE-Verwaltungsbehörde NRW eingerichtet wurde. Der AK Evaluierung ist mit ausgewählten Personen und Vertretern von Institutionen besetzt und leistet einen inhaltlich-fachlichen Beitrag zu den für das OP EFRE NRW durchgeführten Evaluationen. Bei der Besetzung ist das Gesamtprogramm in seinen Förderschwerpunkten umfassend abgebildet. Das technisch-methodische Know-how der Mitglieder im Bereich Evaluationen wird ebenso berücksichtigt. Das Gremium wird von der Verwaltungsbehörde anlassbezogen einberufen und federführend geleitet. Die Zusammensetzung kann je nach Bedarfslage und mit Zustimmung des Begleitausschusses angepasst werden.

das Programmumfeld und die Rolle externer Faktoren zu analysieren und in den ToCs abbilden zu können.

In **Arbeitsschritt 2** dienten explorative Interviews mit an der Umsetzung der Programme beteiligten Stakeholdern der Gewinnung vertiefter Erkenntnisse über Funktions- und Wirkungsweise des Programms. Auf dieser Grundlage wurden die ToCs validiert bzw. weiterentwickelt.

Abbildung 5: Übersicht über die Analyseschritte sowie der gewonnenen empirischen Basis



Quelle: Prognos AG & InWIS (2019).

Im **dritten Arbeitsschritt** wurde im Rahmen der Basisanalyse primär eine auf Monitoring-Daten (siehe BISAM 2020-EFRE) gestützte deskriptive Analyse der Inputs und erster Outputs der Gründungsförderung durchgeführt. Hierdurch wurde ermittelt, welche ersten sichtbaren, unmittelbaren Effekte die geförderten Projekte bei den Zuwendungsempfängern (ZE) ausgelöst haben (private Investitionsvolumina, neue FuE-Arbeitsplätze, geschaffene Arbeitsplätze etc.).

Die **zweite Arbeitsphase mit den Arbeitsschritten 4 und 5** bildet das Kernstück der empirischen Wirkungsevaluation:

Arbeitsschritt 4 umfasste die Ermittlung der Wirkungen der Gründungsförderung auf die geförderten ZE bzw. Begünstigten¹⁶ mittels einer standardisierten Online-Befragung. Die mit der Auftraggeberseite und dem AK Evaluierung im Vorfeld abgestimmten Fragebögen wurden gezielt dazu erstellt, die Hypothesen der ToCs zu testen. Der Versand der Befragungseinladungen an die Zielgruppen erfolgte über die involvierten ZgS sowie den PJ, wodurch insgesamt ein sehr aussagekräftiger Rücklauf erzielt werden konnte (siehe obenstehende Abbildung 5).

In Ergänzung zur standardisierten Online-Befragung wurden im **Arbeitsschritt 5** zur Vertiefung und Validierung der Wirkungsevaluation Fallstudien zu geförderten Projekten erstellt. Mittels leitfadensbasierter Interviews mit ZE bzw. Projektmitgliedern sowie ebenfalls weiteren an der Projektdurchführung direkt oder indirekt beteiligten Personen (z. B. Berater, Transferstellen, etc.) wurden so die Wirkungsmechanismen der Förderung tiefergehend analysiert. Auf diese Weise konnten zum einen durch nicht-finanzielle Unterstützung erzielte Wirkungen der Maßnahmen in den Fokus genommen werden. Zum anderen ermöglichte es dieser qualitative Zugang, Hintergründe zu erfragen und so das spezifische Expertenwissen der Interviewpartner für die Evaluation nutzbar zu machen. Die Fallauswahl folgte dem Prinzip der analytischen Generalisierbarkeit, welches mit der Auswahlstrategie eines „Purposeful Sampling“ einhergeht. Dementsprechend wurden möglichst ‚typische‘ Projekte der Gründungsförderung in den drei Fördermaßnahmen unter Berücksichtigung einer regionalen Ausgewogenheit der Verteilung in NRW ausgewählt. Im Ergebnis konnte ein vielschichtiges Bild erzeugt werden, das unterschiedliche Regionen, Branchen oder Gewerke sowie Programmformen berücksichtigt. Weitergehende Informationen zur Fallauswahl, der Anbahnung der Gespräche und der Auswertungsmethodik befinden sich in untenstehender Infobox sowie in Tabelle 1 im Anhang.

In der finalen Arbeitsphase 3 wurden die umfassenden Ergebnisse der vorherigen Arbeitsphasen miteinander verschränkt bzw. ‚trianguliert‘ und abschließende Handlungsempfehlungen abgeleitet. So wurden in **Arbeitsschritt 6** insgesamt zwei Reflexionsworkshops durchgeführt, bei denen eine Gesamtsynthese zu den Effekten der Gründungsförderung im Rahmen der evaluierten Programme sowie potenzielle Handlungsempfehlungen diskutiert wurden. Die Ergebnisse flossen in die abschließende Berichtslegung ein.

Gewährleistung der DSGVO-Konformität bei den empirischen Erhebungen

Das Inkrafttreten der Datenschutzgrundverordnung im Mai 2018 bedeutete für die empirischen Datenerhebungen der Evaluation eine neuartige Rechtslage. Entsprechende Erfahrungswerte hinsichtlich des Umgangs mit der für die empirischen Datenerhebungen zwingend erforderlichen Kontakthanbahnung mit den Zielgruppen fehlten bei allen Beteiligten. Hierdurch wurde die Abstimmung einer neuen Vorgehensweise nötig. Für die Ansprache und Gewinnung von Teilnehmenden für die empirischen Datenerhebungen wurde in enger Zusammenarbeit und großer Sorgfalt gemeinsam mit der EFRE-Verwaltungsbehörde und den Datenschutzbeauftragten des MWIDE und der Prognos AG eine DSGVO-konforme Vorgehensweise in den Monaten Mai bis August 2018 abgestimmt.¹⁷ Bedingt durch die erforderliche sorgfältige Prüfung der geplanten Abläufe, ergaben sich hieraus mehrwöchige Verzögerungen im Projektablauf.

Die vereinbarte DSGVO-konforme Vorgehensweise beinhaltete, dass der E-Mail-Versand der Einladungen und der Teilnahme-Reminder der verschiedenen Online-Befragungen sowie ebenfalls die

¹⁶ Die Bezeichnung ‚Begünstigte‘ und ‚Zuwendungsempfänger‘ werden im Folgenden synonym verwendet, sofern keine differenzierte Ausführung hierzu bei den jeweiligen Passagen erfolgt.

¹⁷ So galt es etwa An- und Einladungsschreiben zu formulieren, welche in angemessener Weise auf die Speicherung persönlicher Daten hinweisen und Speicherfristen sowie Datenschutzverantwortliche als Ansprechpartner benennen.

Anfragen für Interviews mit den ZE über die zuständigen zwischengeschalteten Stellen (ZgS) sowie den PtJ abgewickelt wurden.¹⁸ Hierfür wurden jeweils durch Prognos und InWIS Anschreiben erarbeitet, die dann nach Rücksprache und ggf. Ergänzungen durch die ZgS an den definierten Adressatenkreis versandt wurden. Mit Blick auf die Online-Befragungen konnte durch dieses Vorgehen eine größere Grundgesamtheit erreicht werden, da bei den ZgS vollständigere Adressdaten der ZE vorlagen. Hierdurch konnte der Adressatenkreis für die Befragung der ZE der Meistergründungsprämie auch auf den Adressatenkreis der Förderperiode 2007-2013 ausgeweitet werden. Mit dem vereinbarten und später umgesetzten Verfahren ging einerseits ein in der Summe signifikant erhöhter Koordinationsaufwand zwischen Evaluationsteam und ZgS einher. Andererseits konnte hierdurch eine reibungslose Durchführung der empirischen Erhebungen erzielt werden.

¹⁸ Siehe für weitergehende Informationen die Infobox auf der Seite 8.



Methodik der Fallstudien – Fallauswahl & Gesprächsanbahnung

Die Fallauswahl folgte dem Prinzip der analytischen Generalisierbarkeit. Dieses geht mit der Auswahlstrategie eines „**Purposeful Sampling**“ einher, d. h. es wurden möglichst ‚typische‘ Projekte der Gründungsförderung in den drei Fördermaßnahmen ausgewählt. Auch die im Vorfeld durchgeführten explorativen Interviews stellten hinsichtlich der Auswahl eine wertvolle Informationsquelle dar. Bei der Auswahl der ex ante in Frage kommenden typischen Fälle wurde ebenso darauf geachtet, dass diese unterschiedlichen Dimensionen, insb. Branchen und Regionen, in denen die Gründungen verortet sind, abbilden. Insofern wurde ein Most-different-Ansatz (Method of Agreement) verfolgt, dessen Grundgedanken und Möglichkeiten folgend, eventuelle Gemeinsamkeiten in relativ stark unterschiedlich gelagerten Fällen adressiert werden können, um somit auf **übergreifende Strukturmerkmale, Herausforderungen und Lösungsansätze** abstellen zu können.

Auf Grundlage einer entsprechenden Vorselektion in Frage kommender Fälle spielten in der empirischen Praxis für die Zusammensetzung des jeweiligen Samples schließlich auch die Wege des Feldzugangs und entsprechende **Rückläufe bzw. die Gesprächsbereitschaft** potenzieller Interviewpartner eine entscheidende Rolle. Besondere Voraussetzungen und Aspekte der Feldzugänge gestalteten sich dabei unterschiedlich:

- **SHA:** Der Feldzugang erfolgte in diesem Programm über den Projektträger Jülich (PtJ), der den Versand der Anfragen und Erinnerungsschreiben sowie das Entgegennehmen und Weiterreichen des positiven Rücklaufs übernahm.
- **MGP:** Auf dem ersten Zugangsweg blieben Anfragen und Erinnerungen über die ZgS LGH ohne Rücklauf. Der Feldzugang erfolgte deshalb in einem zweiten Anlauf über Berater der Handwerkskammern, die somit zum einen als Experten im Rahmen der jeweiligen Fallstudie fungierten und zum anderen den Zugang zu den ZE herstellten.
- **BPW:** Ebenso in diesem Programm blieben auf einem ersten Zugangsweg Anfragen und Erinnerungen über die ZgS IBP ohne Rücklauf. Vor diesem Hintergrund wurde auf einem alternativen Weg ein Zugang über die Berater gewählt. Dieser Weg führte zu besonderen Konstellationen bei der Erhebung, da sich in zwei Fällen Interviewtermine nur in einer Gesprächssituation mit Anwesenheit der Berater organisieren ließen. In beiden Fällen ließ sich keine Beeinträchtigung der Gesprächsführung feststellen. In einem Fall trug diese Konstellation zu einem wertvollen ergänzenden inhaltlichen Input im Sinne einer Gruppendiskussion bei. In allen Fällen wurden auch Einzelinterviews mit den Beraterinnen geführt.

3 Gesamtwirtschaftliche Bedeutung und aktuelles Gründungsgeschehen in NRW und Deutschland im Überblick

Unternehmensgründungen, speziell in innovationsgetriebenen Märkten, sind ein **zentraler Bestandteil einer wissensbasierten und dynamischen Wirtschaft**.¹⁹ Sie tragen zu einer Verjüngung der Unternehmenslandschaft und damit zur Adaption der wirtschaftlichen Struktur an sich wandelnde globale Rahmenbedingungen bei. Die Zusammenhänge zwischen Gründungsgeschehen und der wirtschaftlichen Entwicklung sind dabei komplex und umfassen einen mehrschichtigen Wirkungsprozess, in welchem der Wettbewerb zwischen Marktakteuren Wachstum stimuliert und Beschäftigungsimpulse freisetzt. In diesem Rahmen unterscheidet die Gründungsforschung im Wesentlichen zwischen zwei Gründungseffekten: den direkten und indirekten Effekten.

Abbildung 6: Volkswirtschaftliche Effekte von Unternehmensgründungen



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf Fritsch 2008.

Diese resultieren aus dem **Marktzutritt** neuer Unternehmen und Betriebe. Der Marktzutritt durch Neugründungen stellt einen wesentlichen Bestandteil des **Marktprozesses** dar, durch welchen zusätzliche Kapazitäten am Markt geschaffen werden. In direkter Form bewirkt die Entwicklung von Neugründung folglich **Beschäftigungseffekte**. Indirekte Effekte beschreiben alle Wirkungen, die Gründungen durch ihren Marktzutritt auf etablierte Marktteilnehmer ausüben. Neben einem

¹⁹ siehe Fn. 1.

wettbewerbsbedingten **Verdrängungsprozess** durch Abbau und Marktaustritte etablierter Anbieter, induziert die Marktaktivität neu gegründeter Unternehmen eine Steigerung der Innovationsvorhaben und eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit auf Seiten der Wettbewerber. Diese stimulieren Wachstumseffekte auf der Angebotsseite. Hierbei lassen sich vier Typen von **Angebotseffekten** unterscheiden:

- eine Sicherung der Effizienz bzw. eine Stimulierung von Produktivitätssteigerung aufseiten der Anbieter,
- eine Beschleunigung des Strukturwandels durch Marktzutritt und Marktaustritt von Anbietern,
- die Durchsetzung von Innovation und der
- Initiierung neuer Märkte sowie der Erzeugung größerer Produktvielfalt.

Dabei beschränken sich die Angebotseffekte nicht nur auf die jeweilige Ursprungsbranche, sondern können eine branchenübergreifende Wirkung entfalten. Wesentlich für die **Wirkungsintensität indirekter Effekte ist das Ausmaß des Wettbewerbsdrucks**, den neugegründete Unternehmen auf etablierte Marktteilnehmer ausüben. Für die Wachstumseffekte sind somit weniger die Anzahl der Gründungen relevant, sondern die Qualität einer Gründung, die eine Herausforderung für etablierte Unternehmen darstellt. Positive Wachstumseffekte entstehen somit aus der wettbewerblichen Interaktion zwischen neuen und etablierten Marktteilnehmern, wobei es irrelevant ist, ob sich etablierte oder neue Marktakteure durchsetzen.²⁰

Neben Wachstumseffekten leisten Gründungen, insbesondere aus Hochschulen, einen wesentlichen Beitrag zum Wissens- und Technologietransfer. Hochschulausgründungen können dabei als eine Art Transmissionsriemen angesehen werden, um Ideen, Wissen und Technologie in die wirtschaftliche und gesellschaftliche Inwertsetzung zu überführen.²¹ Für die Umsetzung dieses Science-to-Business-Ansatzes finden sich im Ruhrgebiet ideale Voraussetzungen; die Region weist die dichteste Hochschullandschaft Deutschlands auf.²² Gleichzeitig ist die Anzahl innovativer technologie- und wissensbasierter Gründungen im Vorfeld der aktuellen Förderperiode der ESIF kontinuierlich zurückgegangen und bewegt sich derzeit auf einem der niedrigsten Niveaus seit Mitte der 90er-Jahre.²³ Die Förderung von Hochschulausgründungen ist deshalb ein bedeutendes Anliegen der Innovationsstrategie NRW, um den Transfer von Wissen und Technologie ‚über Köpfe‘ zu stärken und so letztlich Wachstumspotenziale zu erschließen. Nicht weniger relevant sind in diesem Rahmen Gründungen aus dem Handwerk sowie Unternehmensnachfolgen, die zur regionalwirtschaftlichen Entwicklung in NRW beitragen.

Vor diesem Hintergrund gilt es, den Kontext von Förderstrukturen und Gründungsgeschehen in NRW zu analysieren. Im Folgenden wird hierzu allgemeine Forschungsliteratur ausgewertet, um theoretische und empirische Befunde bezüglich des Gründungsgeschehens, der sozioökonomischen Rahmenbedingungen und ihrer Auswirkungen auf die Gründungsmotivation sowie der Determinanten erfolgreicher Gründungen zu identifizieren. Dabei spielt auch die Gender-Dimension eine entscheidende Rolle. Ferner sollen Bedürfnisse und Hindernisse von Gründer systematisch

²⁰ Fritsch, M. (2016): Entrepreneurship, Theorie, Empirie, Politik, Springer-Verlag, Berlin Heidelberg.

²¹ Prognos AG (2017): Innovation Partnerships between Science & Industry. 7. November 2016. Baycomm Center. Konferenzdokumentation im Auftrag der Innovationsallianz NRW.

²² Handelsblatt Research Institute (2019): Ruhrgebiet. So schlägt das industrielle Herz Europas wieder kräftiger. <https://www.handelsblatt.com/politik/konjunktur/research-institute/strukturwandel-tief-im-westen-ruhrgebiet-so-schlaegt-das-industrielle-herz-europas-wieder-kräftiger/23930868.html>.

²³ Regionale Innovationsstrategie des Landes Nordrhein-Westfalen im Rahmen der EU-Strukturfonds 2014-2020, S. 101.

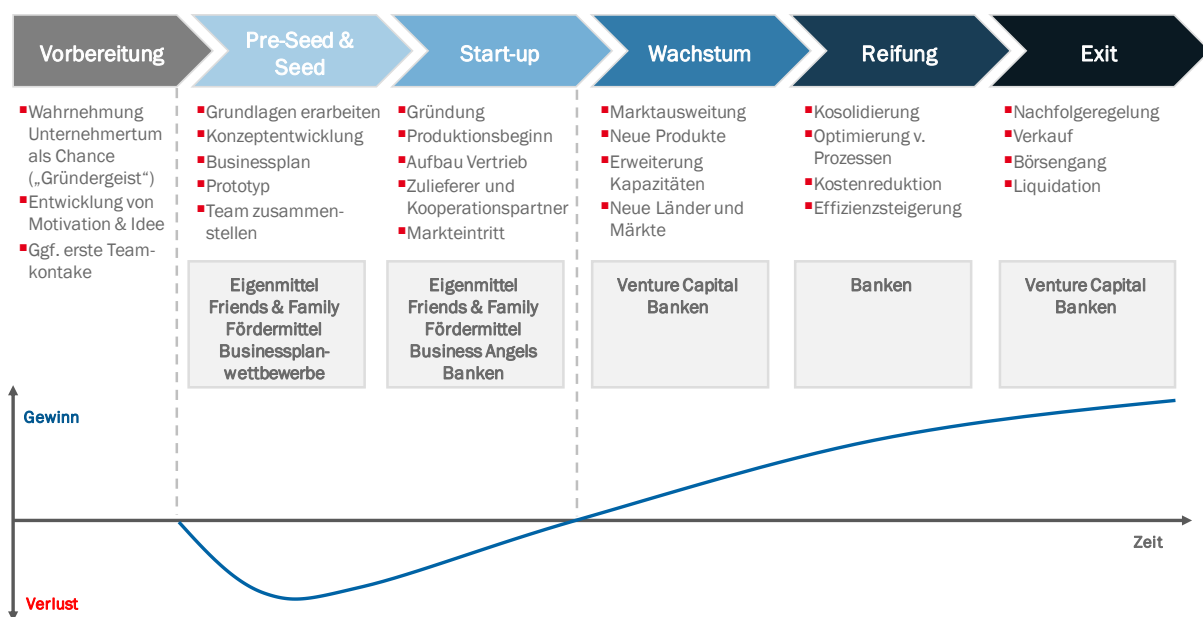
gesichtet werden. Die Darstellungen und Ausführungen beruhen auf sekundärstatistischen Erhebungen. Eine detaillierte Beschreibung zur Methodik der Datensätze befindet sich im Anhang.

3.1 Der idealtypische Gründungsprozess und die Rolle von Gründer-Ökosystemen

Der Gründungsprozess lässt sich in unterschiedliche Entwicklungsphasen aufteilen, die weniger durch ihre zeitliche Dimension als vielmehr durch die jeweiligen phasenspezifischen Herausforderungen in operativer und finanzieller Hinsicht gekennzeichnet sind. Dies gilt gleichermaßen für Neugründungen wie für Unternehmensübernahmen.

Der idealtypische Verlauf einer Gründung gliedert sich im Wesentlichen in sechs Entwicklungsphasen, die **Pre-Seed**, **Seed** und **Start-up-Phase**, die **Wachstumsphase**, die **Reifungs-** sowie der **Exitphase** (vgl. Abbildung 7). Die Förderprogramme START-UP Hochschul-Ausgründungen, Meistergründungsprämie sowie Beratungsprogramm Wirtschaft setzen an der ersten Entwicklungsphase an und adressieren entwicklungstypische Bedarfe von Gründer.

Abbildung 7: Idealtypische Phasen der Unternehmensentwicklung und zugehörige Finanzierungswege



Quelle: Prognos & InWIS (2019).

Dem Gründungsprozess vorgelagert ist zunächst die **Vorbereitungsphase**, in der das Unternehmertum als persönliche Chance von Einzelnen oder innerhalb eines Teams wahrgenommen und erste Ideen und Ansätze zu ihrer Verwirklichung im Rahmen einer Gründung in den Fokus gefasst werden.

Die **Startphase** leitet das Gründungsvorhaben ein und teilt sich in eine *Pre-Seed* und *Seed-Phase* (Vorgründungsphase) sowie eine *Start-up-Phase* (Unternehmensgründung) ein. Die Pre-Seed und

Seed- Phase zielen primär auf die Erarbeitung einer Grundlage für die Unternehmensgründung ab. Hierbei findet eine erste Potenzialbewertung auf Grundlage der Unternehmensidee statt. Ein kohärentes Konzept, die Aufstellung eines Businessplans sowie erste Prototypen werden entwickelt. Des Weiteren wird ein Geschäftsmodell erarbeitet und potenzielle Märkte, Kunden und Konkurrenten gesichtet. Weiterer Bestandteil dieser Phase ist die Einleitung erster juristischer Schritte zur Vorbereitung der Unternehmensgründung. Aus finanzieller Sicht werden in dieser Phase überwiegend Verluste gemacht. Da mit dieser Entwicklungsphase typischerweise ein moderater Kapitalaufwand verbunden ist, kann die Gründungsvorbereitung aus eigenen Mitteln, der Unterstützung durch Freunde und Familie, Fördermitteln, Businessplan-Wettbewerben sowie Crowdfunding finanziert werden.

Die **Start-up-Phase** stellt die eigentliche Unternehmensgründung dar. In diesem Entwicklungsschritt wird die rechtliche Gründung umgesetzt. Gleichzeitig werden erste Prototypen produziert und zu vermarktbareren Produkten mit dem Ziel einer angestrebten Markteinführung weiterentwickelt. Der Markteintritt wird durch ein erstes Launching im kleineren Kundenkreis vorbereitet und Kundenfeedback zur Optimierung von Vertrieb und Marketing verarbeitet. Des Weiteren wird ein Netzwerk aus Zulieferern und Kooperationspartnern organisiert. Finanziell steigt in dieser Entwicklungsphase der Kapitalbedarf durch Produktentwicklungs-, Marketing-, und Personalkosten an. Allerdings können diese durch erste generierte Umsätze nicht ausreichend gedeckt werden. Business Angels und Venture Capital Gesellschaften werden aus diesem Grund als weitere Finanzierungsquelle in Betracht gezogen. Mit dem Markteintritt endet die Frühphase einer Gründung.

In der **Wachstumsphase** wird die Expansion und Durchdringung neuer (internationaler) Märkte angestrebt. Wichtiges Ziel ist außerdem das Erreichen des Break Even Points, in dem Unternehmenskosten durch generierte Gewinne gedeckt werden. Hierzu wird die Produktion weiterentwickelt und der Vertrieb ausgeweitet, wofür zusätzliche Investitionen anfallen. Wichtige Investitionsgeber in dieser Wachstumsphase sind Business Angels sowie Venture Capital Gesellschaften, die durch öffentliche Förderung unterstützt werden können.

Die **Festigungs- bzw. Reifungsphase** zielt auf die Erwirtschaftung nachhaltiger Gewinne ab. Zu diesem Zweck wird das Unternehmensportfolio für Produkte und Dienstleistungen erweitert und der Markt durch intensive Marketingkampagnen penetriert. Durch eine Optimierung der Betriebsprozesse können Kosten weiter reduziert und die Effizienz gesteigert werden. In dieser Entwicklungsphase sollte bereits eine gefestigte Positionierung an nationalen Märkten erreicht worden sein und die weitere Expansion auf internationalen Märkten vorangetrieben werden. Durch die ersten erzielten Gewinne wird darüber hinaus der Zugang zu günstigerem Fremdkapital durch Banken ermöglicht und die notwendige Vorbereitung für einen Exit durch z. B. einen Börsengang vorgenommen.

In der **Exit-Phase** hat sich das Unternehmen zu einem etablierten Marktakteur entwickelt. Der Exit des Unternehmens wird vorbereitet. Für eine Nachfolgeregelung bietet sich ein Börsengang an, in dem Unternehmensanteile der Venture Capital Gesellschaften über Investmentbanken durch institutionelle und private Investoren aufgekauft werden. Ein weiterer Weg ist der Verkauf von Unternehmensanteilen durch Venture Capital Gesellschaften an Privat Equity Fonds²⁴ oder

²⁴ Definition nach Gabler Wirtschaftslexikon: von privaten und/oder institutionellen Anlegern bereitgestelltes Eigenkapital, mit dem Beteiligungsgesellschaften (Private-Equity-Gesellschaften) Unternehmensanteile für einen begrenzten Zeitraum erwerben, um eine finanzielle Rendite zu erwirtschaften. (<https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/private-equity-45569>, 27.09.19)

ein Zurückverkauf an das Gründerteam bzw. Geschäftsführung über einen Management-Buy-Out.²⁵

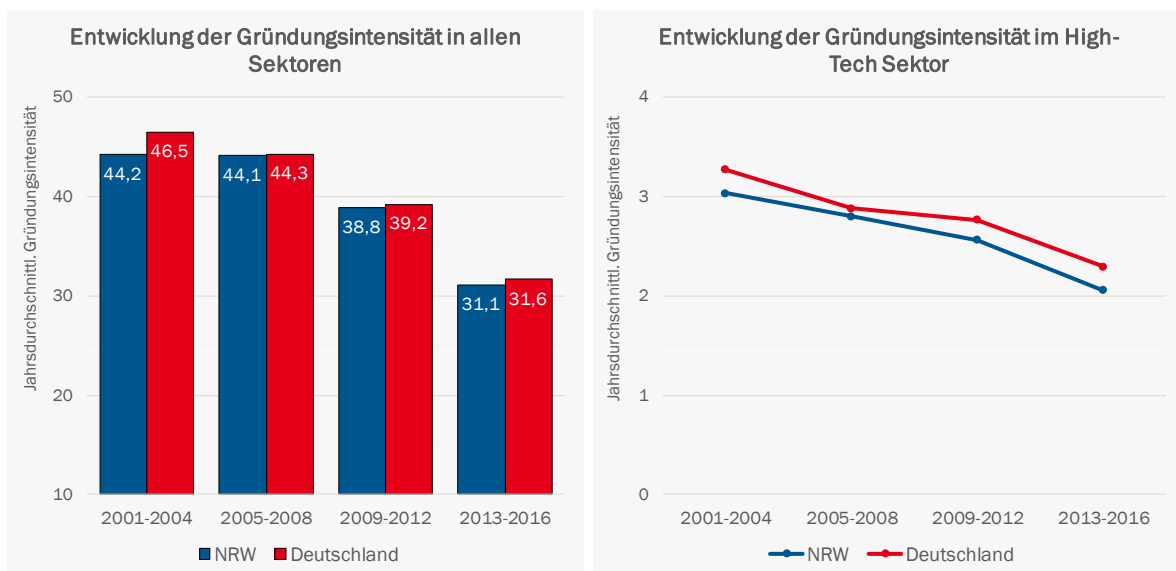
3.2 Gründungsgeschehen in Deutschland und NRW im Überblick

Entwicklung der jahresdurchschnittlichen Gründungsintensität insgesamt und im High-Tech-Sektor

Die Entwicklung der jahresdurchschnittlichen Gründungsintensität in NRW und Deutschland ist in den Jahren 2001 bis 2016 kontinuierlich zurückgegangen (vgl. Abbildung 8, linkes Schaubild). Zwischen den Jahren 2013 und 2016 lässt sich vor dem Hintergrund der positiven konjunkturellen Lage ein deutlicher Rückgang in der Gründungsintensität beobachten. Dies stellt einen typischen Verlauf im Gründungsgeschehen dar, wonach ein kräftiger Konjunkturzyklus die individuelle Gründungsneigung negativ beeinflusst, wobei das abhängige Beschäftigungsverhältnis an Attraktivität gewinnt. Insgesamt ist die Gründungsaktivität in NRW im betrachteten Zeitraum minimal schwächer ausgeprägt als im Bundesvergleich.

Eine ähnlich rückläufige Entwicklung des Gründungsgeschehens zeigt sich im High-Tech-Bereich (vgl. Abbildung 8, rechtes Schaubild). Zwischen den Jahren 2001 und 2016 nimmt die jahresdurchschnittliche Gründungsintensität hochinnovativer Unternehmen in NRW und Deutschland kontinuierlich ab und erreicht zwischen den Jahren 2013 und 2016 den deutlichsten Rückgang.

Abbildung 8: Entwicklung der jahresdurchschnittlichen Gründungsintensität insgesamt und im High-Tech-Sektor



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf Daten des Mannheimer Unternehmenspanels (ZEW; Stand: 10/2017).

²⁵ Definition nach Gabler Wirtschaftslexikon: Übernahme eines Unternehmens durch das in dem erworbenen Unternehmen tätige Management. Dies kann als Übernahme eines gesamten Unternehmens oder eines Unternehmensteils, der dann ausgegliedert wird, erfolgen (<https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/management-buyout-mbo-38179>, 27.09.19).

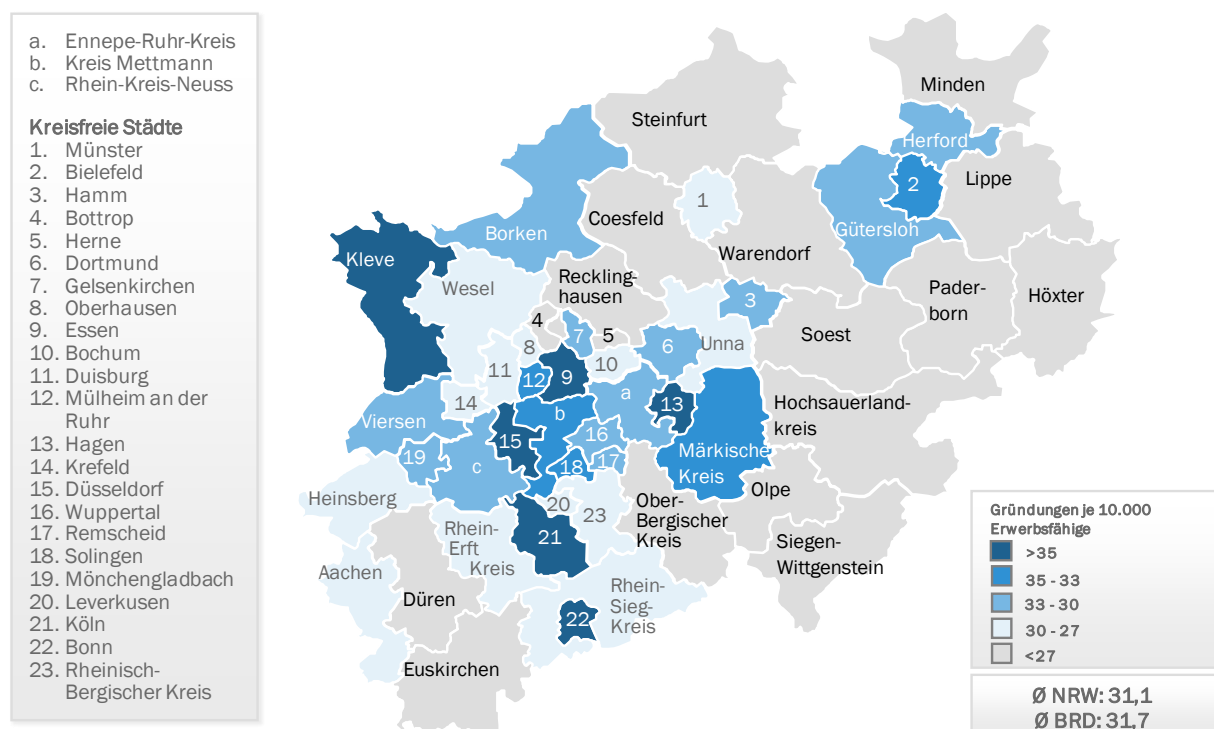
Entwicklung der jahresdurchschnittlichen Gründungsintensität im Handwerk

Demgegenüber kann in NRW im Handwerksbereich zwischen 2012 und 2016 ein Wachstum des Betriebsbestandes bei einer gleichzeitig stabilen Gründungsrate festgestellt werden. Bis 2015 ist der Betriebsstand von rund 186.190 auf 188.860 Handwerksunternehmen kontinuierlich gestiegen und erfährt lediglich zum Jahr 2016 einen Rückgang auf rund 188.110 Betriebe. Die stabile Gründungsrate von rund 9,5 % lässt auf ein dynamisches Gründungspotenzial des Handwerks in NRW schließen.

Verteilung von Gründungsaktivität in den nordrhein-westfälischen Regionen

Abbildung 9 zeigt, dass die nordrhein-westfälischen Gründungshotspots in den urbanen Zentren an Rhein und Ruhr liegen. Insbesondere der Kreis Kleve sowie die kreisfreien Städte Essen, Hagen, Düsseldorf, Köln und Bonn setzen sich deutlich ab. Für den Zeitraum 2013 bis 2016 liegt hier die jahresdurchschnittliche Gründungsintensität bei einem Wert von über 35. Grund für das positive Gründungsklima in diesen Städten sind vorteilhafte regionale Einflussfaktoren. Diese umfassen beispielsweise den regionalen Ressourcenzugang (insb. zu einem ausreichend großen und differenzierten Arbeitsmarkt), diversen Vorleistungen für Wertschöpfungsprozesse und eine gute infrastrukturelle Ausstattung. Des Weiteren spielen regionale Cluster und damit zusammenhängende Agglomerationsvorteile sowie die regionale Nachfrage eine wichtige Rolle. Schließlich prägen auch regionale Innovationsaktivitäten durch universitäre Forschungseinrichtungen und privatwirtschaftliche FuE-Aktivitäten das Gründungsgeschehen der Region.

Abbildung 9: Jahresdurchschnittliche Gründungsintensität (2013 bis 2016) in den Kreisen und Kreisfreien Städten NRWs



Prognos & InWIS (2019), basierend auf Daten des Mannheimer Unternehmenspanels (ZEW; Stand: 10/2017).

Mit Blick auf High-Tech-Gründungen in NRW stechen folglich besonders die Universitätsstandorte Münster, Düsseldorf, Köln, Bonn, Aachen sowie der Kreis Mettmann mit einer Gründungsintensität von über 2,35 Punkten hervor.

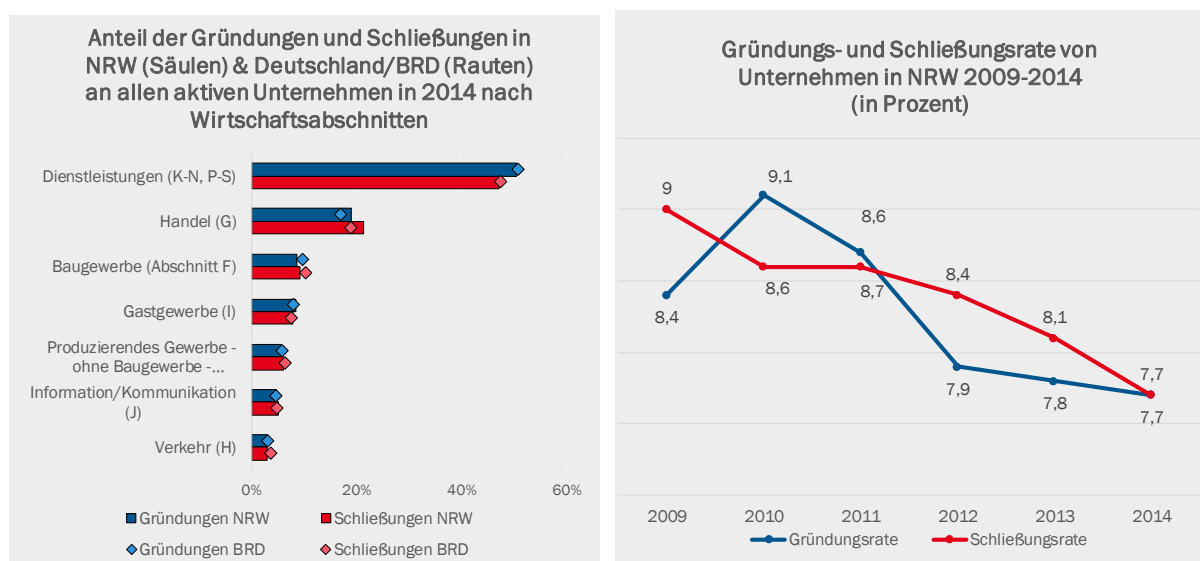
Gründungsschließungen und Bestandsfestigkeit von Unternehmen und Betrieben

Für eine ausgewogene Bewertung des Gründungsgeschehens sind neben einer Betrachtung von Gründungsraten auch Unternehmensschließungen gleichermaßen relevant. Abbildung 10 weist der Gründungssaldo (Differenz aus Gründungen und Schließungen) im Querschnitt von Wirtschaftsbereichen und im Jahresverlauf aus.

In der Gesamtbetrachtung aller Branchen in NRW wird deutlich, dass nach einem positiven Gründungssaldo in den Jahren 2010 bis 2011 ein kontinuierlicher Abschwung der Gründungsrate und eine Zunahme der Schließungen in den Folgejahren zu einem Negativsaldo geführt hat. Für das Jahr 2014 weist der Gründungssaldo den Wert Null aus.

Entlang aller untersuchten Wirtschaftsabschnitte ist das Verhältnis zwischen Neugründungen und Schließungen für das Jahr 2014 in NRW in etwa ausgeglichen mit einem leichten Anteilsüberhang in den Unternehmensschließungen. Eine Ausnahme stellen lediglich die Bereiche Dienstleistung und Handel dar. Hier konnte ein positiver Gründungssaldo verzeichnet werden. Die Entwicklungen der sektorspezifischen Gründungsraten vollziehen sich gleichermaßen auf Landes- und Bundesebene. Des Weiteren wird ersichtlich, dass insbesondere in NRW ein Schwerpunkt der Gründungsintensität in den Dienstleistungen liegt; rund die Hälfte aller Neugründungen fand in diesem Bereich statt. Diese Beobachtung ist u. a. damit zu begründen, dass der Dienstleistungsbereich vergleichsweise niedrige Zugangsschwellen aufweist und somit für neue Akteure relativ günstige Markteintrittsbedingungen bietet.

Abbildung 10: Jahresdurchschnittliche Gründungsintensität (2013 bis 2016) in den Kreisen und kreisfreien Städten NRWs



Anmerkung: Gründungs- bzw. Schließungsrate definiert als Anteil der Gründungen/Schließungen an allen aktiven Unternehmen bzw. des jeweiligen Wirtschaftsabschnittes im Land NRW.

Prognos & InWIS (2019), eigene Darstellung, basierend auf Daten von IT.NRW (2017).

An diese Betrachtung schließen Analysen zur Bestandsfestigkeit von Unternehmen und Betrieben an. Die Bestandsfestigkeit eines Unternehmens bezieht sich auf das Überleben bzw. die Verweildauer einer Gründung am Markt in den ersten fünf Betriebsjahren. Laut einer Sonderauswertung des Statistischen Landesamtes NRW aus dem Jahr 2017 schließen rund 73 % aller Unternehmen der Gründungskohorte 2013 innerhalb eines Jahres, wobei die Überlebenswahrscheinlichkeit der Gründungen nach dem ersten Jahr ansteigt.²⁶ Von allen Gründungen des Jahres 2009 sind nach fünf Jahren noch rund 37 % der Unternehmen am Markt aktiv. Auch für die Bestandsfestigkeit von Neugründungen spielen sektorspezifische Charakteristika eine wichtige Rolle. Die höchste Überlebensrate nach fünf Jahren weist demnach das produzierende Gewerbe mit rund 48 % auf, wohingegen mit rund 27 % die niedrigste Überlebensrate im Dienstleistungsbereich vorzufinden ist. Höhere Markteintrittsbarrieren und ein somit minder aggressiver Wettbewerb erlauben es, Gründungen im produzierenden Gewerbe leichter ihre Marktnische langfristig zu besetzen. Neben den unterschiedlichen Markteintrittsbarrieren wirkt sich auch die Unternehmens- bzw. Betriebsgröße auf die Überlebensrate aus. Mit einem Anteil von rund 92 % sind Solo-Selbstständige am deutlichsten von Schließungen betroffen. Mit wachsender Unternehmensgröße steigt allerdings die Widerstandsfähigkeit gegen das Risiko einer Schließung. Rund 66 % aller Unternehmen mit mehr als zehn Mitarbeitern der Gründungskohorte 2009 sind fünf Jahre nach Gründung am Markt vertreten.

Bestandsfestigkeit von Gründungen im Handwerk

Im Handwerk ist die Qualifizierung ein zentraler Erfolgsfaktor für die Bestandsfestigkeit. Laut der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern Rheinland-Pfalz und des Saarlandes weist das zulassungspflichtige Handwerk (mit Meisterbrief) eine besonders hohe Überlebensrate auf.²⁷ Demnach sind nach fünf Jahren der Existenzgründung noch 70 % aller Betriebe am Markt aktiv. Im Vergleich hierzu liegt der handwerksähnliche Bereich (ohne Meisterbrief) bei lediglich 40 %. Vergleichbare Zahlen verzeichnet der Bayerische Handwerkstag. Hier liegt die Überlebensrate nach fünf Jahren für das zulassungspflichtige Handwerk bei 68 % und für handwerksähnliche Betriebe bei 35 %.

Unternehmensnachfolge als zukünftige Herausforderung in NRW

Eine Herausforderung für die nordrhein-westfälische Wirtschaftsdynamik wird zukünftig in der Bewältigung der Unternehmensnachfolgeproblematik liegen. Im bundesweiten Vergleich stehen mit rund 29.400 Unternehmen in keinem anderen Bundesland so viele Unternehmen zur Übergabe wie in Nordrhein-Westfalen.²⁸ Um die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit in der Region nicht zu gefährden, ist der Ausbau bedarfsgerechter Begleitstrukturen zur Unterstützung des Unternehmensnachfolgeprozesses ein zunehmend wichtiger Erfolgsfaktor für NRW.

²⁶ IT.NRW (2017): Wie nachhaltig sind Unternehmensgründungen in Nordrhein-Westfalen? Erste Ergebnisse der Unternehmensdemografie 2009 bis 2014. Statistik kompakt 06/2017, S.6.

²⁷ Für NRW standen den Autoren keine landesübergreifenden Zahlen zur Verfügung, da die statistische Erhebung hierzu zwischen den Kammerbezirken variiert ist. Rückschlüsse auf das Geschehen in NRW sollten dennoch eingeschränkt möglich sein.

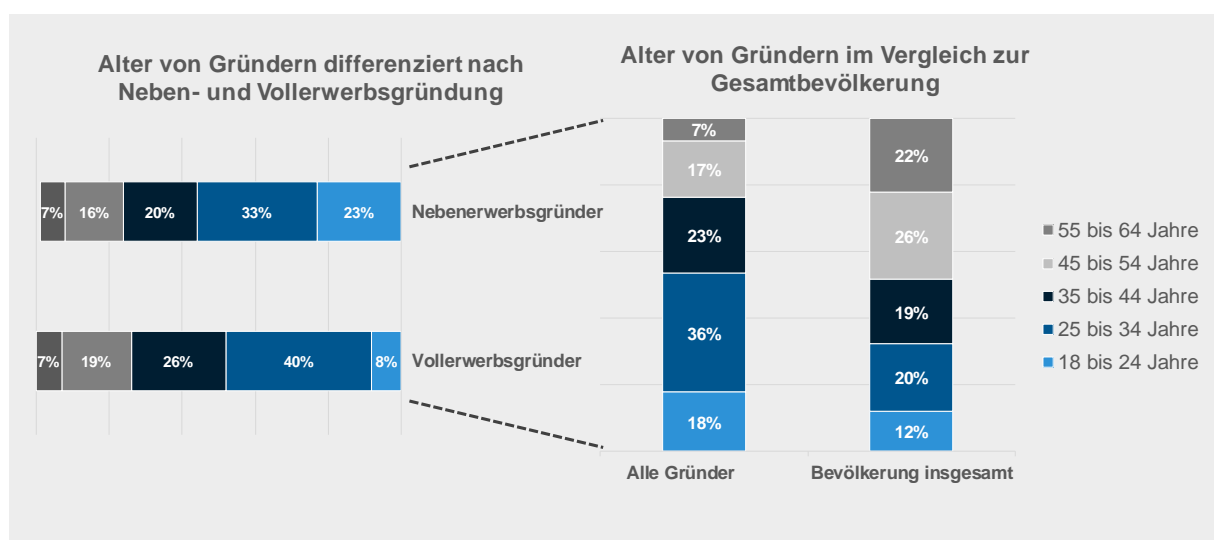
²⁸ IfM (2013): Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2014 bis 2018. Daten und Fakten Nr. 11.

3.3 Wer gründet wann und warum? Soziodemografische Rahmendaten und deren Bedeutung für den Gründungsprozess

Alter

Empirische Analysen rücken die Bedeutung individueller Charakteristika für eine Gründungsneigung in den Vordergrund. Das Alter spielt dabei eine wichtige Rolle. Im Vergleich zur Gesamtbevölkerung sind Gründer im Durchschnitt häufiger im jüngeren bis mittleren Alterssegment vertreten (vgl. Abbildung 11). Rund 60 % aller Gründer verorten sich in der Altersgruppe von 25 bis 44 Jahren. Unter Berücksichtigung der Alterskohorte von 18 bis 24 Jahren steigt der Anteil sogar auf 77 % an. Es zeigt sich ferner ein U-förmiger Zusammenhang zwischen Alter und Gründung. Dies ist darauf zurückzuführen, dass individuelle Gründungskapazitäten (Erfahrungen, Kompetenzen, soziale Kontakte, familiäre Situation, finanzielle Rücklagen) und die damit verbundene Gründungsneigung zu einem Maximalniveau um das Alter von 40 anwachsen und im Folgenden absinken.

Abbildung 11: Alter der Gründer und der Gesamtbevölkerung in Deutschland im Jahr 2016 im Vergleich



Prognos & InWIS (2019), eigene Darstellung, basierend auf Daten einer repräsentativen Befragung des KfW Gründungsmonitors 2017.

Geschlecht

Hinsichtlich der geschlechtsspezifischen Merkmale lassen sich weitere Unterschiede in der Gründungsneigung feststellen. Für das Jahr 2016 lag der Anteil der Frauen am Gründungsprozess bei 40 %. Generell gründen Frauen im Durchschnitt weniger häufig als Männer.²⁹ In der Literatur wird in diesem Zusammenhang die unterschiedliche Risikoneigung und -wahrnehmung hervorgeho-

²⁹ KfW Research (2017). KfW Gründungsmonitor 2017.

ben. Frauen sind demnach risikoaverser als Männer und tendieren zu einer konservativeren Investitionshaltung³⁰ während Männer zu einem verstärkt wettbewerbsorientierten Verhalten neigen.³¹ Darüber hinaus tendieren Männer im Gegensatz zu Frauen zu einer optimistischeren Bewertung zukünftiger eigener und gesamtwirtschaftlicher Geschäftsaussichten.³² Auch ist die Selbsteinschätzung eigener Fähigkeiten und Fertigkeiten bei Männern mit einem höheren Selbstvertrauen verbunden als bei Frauen.³³ Die Wahrnehmung von Gründungshemmnissen in der Phase der Gründungsvorbereitung ist bei Frauen, insbesondere aus der Wissenschaft, kritischer ausgeprägt und sorgt in der Folge dafür, dass Frauen häufiger abbrechen oder seltener gründen.³⁴ Ferner lassen sich Unterscheidungen hinsichtlich der Gründungsart feststellen. So gründen Frauen mit einem Anteil von 45 % häufiger im Nebenerwerb als im Haupterwerb mit 33 %. Darüber hinaus gründen Frauen im Mittel kleinere und weniger wachstumsorientierte Unternehmen. Im langfristigen Zeitverlauf zeigt sich allerdings ein gewisser Annäherungsprozess in der Gründungsneigung von Frauen und Männern. Diese Unausgeglichenheit im Geschlechterverhältnis kann unter anderem durch tradierte Geschlechterrollen, historische Faktoren sowie geschlechtsspezifische Verhalten erklärt werden. Die Verfügbarkeit von Betreuungsinfrastruktur zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf hat allerdings einen positiven Einfluss auf die Gründungsneigung von Frauen.

Individuelles Humankapital

Zwischen individueller Humankapitalausstattung und der Gründungsneigung besteht ein weiterer signifikanter Zusammenhang. Zum einen weisen Personen mit höherem Humankapital auch eher die nötigen Ressourcen auf (z. B. fachspezifische [Aus]Bildung, Arbeits- und Branchenerfahrung sowie -fähigkeiten), um die Chancen und Risiken einer Gründung zu beurteilen und ein Gründungsvorhaben umzusetzen. Zum anderen ergeben sich für diese Personengruppe attraktive Möglichkeiten zur Karrieregestaltung in abhängiger Beschäftigung. Abbildung 12 verdeutlicht den Einfluss formeller Berufs- und Bildungsabschlüsse auf die individuelle Gründungsneigung. Im Vergleich weisen Gründer mit 35 % häufiger einen Hochschulabschluss auf als die Gesamtbevölkerung mit 28 %. Gleichzeitig verfügen Gründer mit 25 % aber auch etwas häufiger über keinen Berufsschulabschluss und erreichen seltener die Berufsfachschulreife (40 %).

30 Charness, G./Gneezy, U. (2012): Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking. In: Journal of Economic Behavior and Organisation.

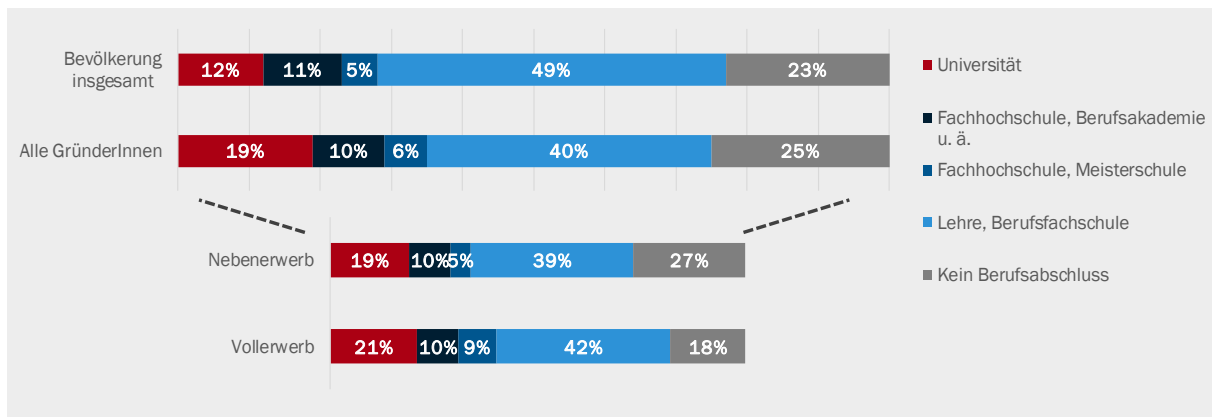
31 Flory et al. (2015): Do Competitive Work Places Deter Female Workers? A Large-Scale Natural Field Experiment on Gender Differences in Job-Entry Decisions. In: Review of Economic Studies.

32 Jacobsen et al. (2008): Are Men More Optimistic? Online unter: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1030478

33 Ricciardi, (2008): The Financial Psychology of Worry and Women. Online unter: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1093351

34 IfM (2017): Gründungserfolg von Wissenschaftlern an deutschen Hochschulen.

Abbildung 12: Berufs- und Bildungsabschlüsse von Gründern und der Gesamtbevölkerung in Deutschland im Jahr 2016 im Vergleich



Prognos & InWIS (2019), eigene Darstellung, basierend auf Daten einer repräsentativen Befragung des KfW Gründungsmonitors 2017.

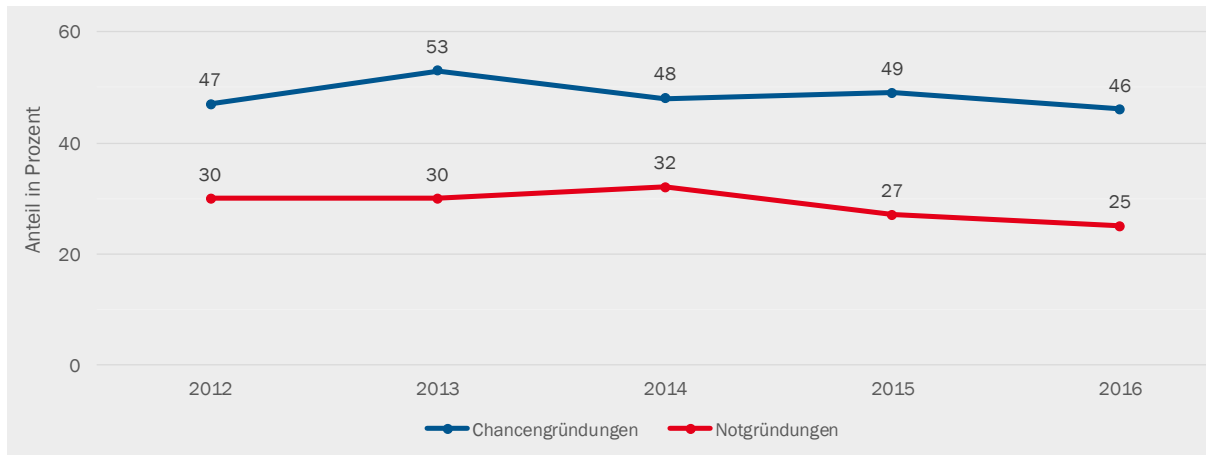
Innerhalb der Gruppe aller Gründer lassen sich weitere Unterscheidungen feststellen. Hinsichtlich der Gründungsneigung im Voll- und Nebenerwerb wird besonders deutlich, dass mit dem Niveau des Bildungsabschlusses die Wahrscheinlichkeit einer vollwerblichen Selbstständigkeit von Gründern steigt. Gründer im Vollerwerb sind in allen Abschlusskategorien häufiger vertreten als im Nebenerwerb. Eine Ausnahme stellt dabei die Meisterschule dar; hier ist das Verhältnis ausgeglichen. Gründer ohne Berufsabschluss tendieren eher dazu im Nebenerwerb zu gründen.

Persönliche Motivation – Chancen- vs. Notgründungen

Neben der individuellen Humankapitalausstattung ist die persönliche Motivationslage ein weiterer Faktor, der über Gründungsneigung und Gründungserfolg entscheiden kann. Im Allgemeinen wird zwischen Chancen- und Notgründungen unterschieden. Bei Chancengründungen steht die Realisierung einer Idee bzw. Vision im Vordergrund und ist insbesondere für innovative Gründungen charakteristisch. Im Falle der Notgründungen stellt eine persönliche Notlage, wie z. B. Arbeitslosigkeit, den Hauptentscheidungsgrund einer unternehmerischen Selbstständigkeit dar. Abbildung 11 zeigt, dass in den Jahren 2012 bis 2016 für den Großteil der Gründungen in Deutschland die Realisierung einer Geschäftsidee das wesentliche Gründungsmotiv darstellte, während Notgründungen insgesamt zurückgingen. Damit sind positive Effekte auf den Gründungserfolg sowie die allgemeine Beschäftigungsentwicklung verbunden, denn Chancengründer bereiten sich im Mittel besser auf Gründungen vor und weisen eine höhere Bestandsfestigkeit auf. In der Konsequenz bringen diese Gründungen auch häufiger Neuheiten und schaffen Arbeitsplätze.³⁵ Der Trend zu weniger Not- und mehr Chancengründungen begründet sich in erster Linie durch die positive Arbeitsmarktlage.

³⁵ KfW Research (2018). KfW Gründungsmonitor 2018, S.3.

Abbildung 13: Entwicklung von Chancen- und Notgründungen in Deutschland von 2012 bis 2016



Prognos & InWIS (2019), eigene Darstellung, basierend auf Daten einer repräsentativen Befragung des KfW Gründungsmonitors 2017.

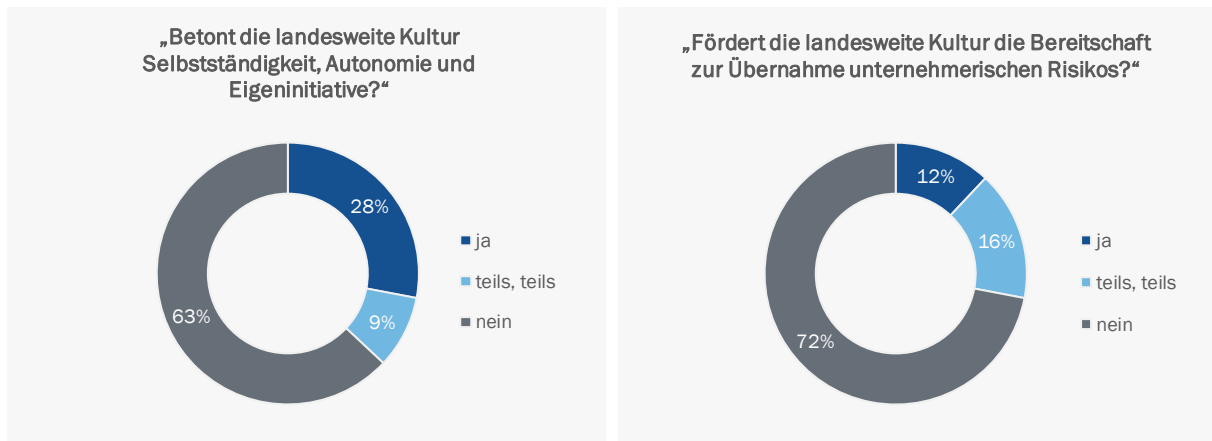
Entrepreneurship-Kultur

Empirische Untersuchungen in der Gründungsforschung betonen die Bedeutung kultureller Kontextfaktoren für die individuelle Gründungsneigung. Die Ausprägung unternehmerischer Norm- und Wertevorstellungen spielen dabei auf gesellschaftlicher und individueller Ebene in Form von Persönlichkeitsmerkmalen eine wichtige Rolle.³⁶ Demnach seien die gesellschaftliche Akzeptanz und individuelle Ausprägung unternehmerischer Merkmale, wie Eigeninitiative, Selbstverwirklichung, Gewinnstreben und Risikobereitschaft zentrale Determinanten für die Wahrscheinlichkeit und Intensität von Gründungen innerhalb einer Region. Einer Umfrage des Global Entrepreneurship Monitors³⁷ zufolge wird die Gründungskultur in Deutschland durch Experten als wenig gründungsfreundlich eingestuft (siehe Abbildung 14). Über 60 % der befragten Experten geben an, dass in der deutschen Kultur Selbstständigkeit, Autonomie und Eigeninitiative unzureichend verankert seien. Auch sei Risikobereitschaft in der Bevölkerung nur schwach ausgeprägt; hingegen stünde die Bevorzugung sicherer Arbeitsverhältnisse im Vordergrund. Um die Gründungsbereitschaft kulturell stärker zu festigen, gilt es einen besseren gesellschaftlichen Zugang zu den Themen Risiko und Scheitern zu finden. Eine ‚Kultur der zweiten Chance‘ gegen das gesellschaftliche Stigma des Scheiterns ist hierbei entscheidend. Zur Förderung einer Gründerkultur gilt es weiterhin, die Bedeutung des Unternehmertums in der Gesellschaft in der schulischen und außerschulischen Ausbildung stärker zu vermitteln.

³⁶ Fritsch, M. (2016): Entrepreneurship. Theorie, Empirie, Politik. Springer-Verlag: Berlin Heidelberg.

³⁷ RKW Kompetenzzentrum (2018): Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2017/18.

Abbildung 14: Meinungsbild der GEM-Experten (Bundesebene)



Prognos & InWIS (2019), eigene Darstellung, basierend auf Daten der GEM-Expertenbefragung 2017³⁷.

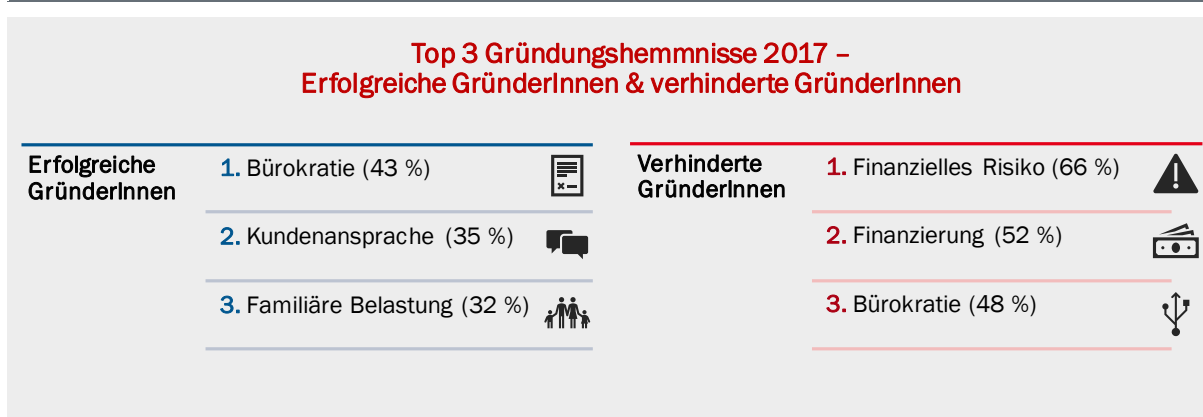
3.4 Hemmnisse im Gründungsprozess

Die Erfolgsaussichten von Gründungen hängen im Wesentlichen davon ab, ob potenzielle Gründer befähigt sind, auftretende Hemmnisse im Gründungsprozess zu bewältigen. Unter Gründungshemmnissen werden externe Faktoren verstanden, die von Gründern als Schwierigkeiten identifiziert werden, jedoch nicht zwingend zum Abbruch des Gründungsvorhabens führen müssen. Entscheidend dabei sind die Eigenschaften und Fähigkeiten der Gründer, die über die persönlichen Problemlösungskapazitäten entlang der unterschiedlichen Stufen des Gründungsprozesses bestimmen. Diese entscheiden, ob ein Hemmnis als solches wahrgenommen wird und zum Abbruch des Gründungsvorhabens führt.

Empirische Analysen zeigen, dass Gründungshemmnisse bei verhinderten Gründern (Personen mit abgebrochenem Gründungsplan) grundsätzlich häufiger genannt werden als bei erfolgreichen Gründern (Personen mit realisiertem Gründungsprojekt). Deutungsansätze führen hierbei Unterschiede in der rückblickenden Bewertung von Problemlagen im Gründungsprozess auf. Erfolgreiche Gründungen werden nach Realisierung des Gründungsprojekts als weniger problematisch bewertet, während in der Gruppe der verhinderten Gründer die Häufigkeit genannter Hemmnisse steigt, um etwa Gründungsabbrüche zu rechtfertigen.³⁸ Ein Vergleich zwischen beiden Gründungsgruppen ist aufgrund dieser Verzerrungen nur im eingeschränkten Rahmen sinnvoll.

³⁸ KfW Economic Research (2013): Hemmnisse im Gründungsprozess: Gründer und verhinderte Gründer.

Abbildung 15: Top 3 Gründungshemmnisse von erfolgreichen und verhinderten Gründern im Jahr 2017



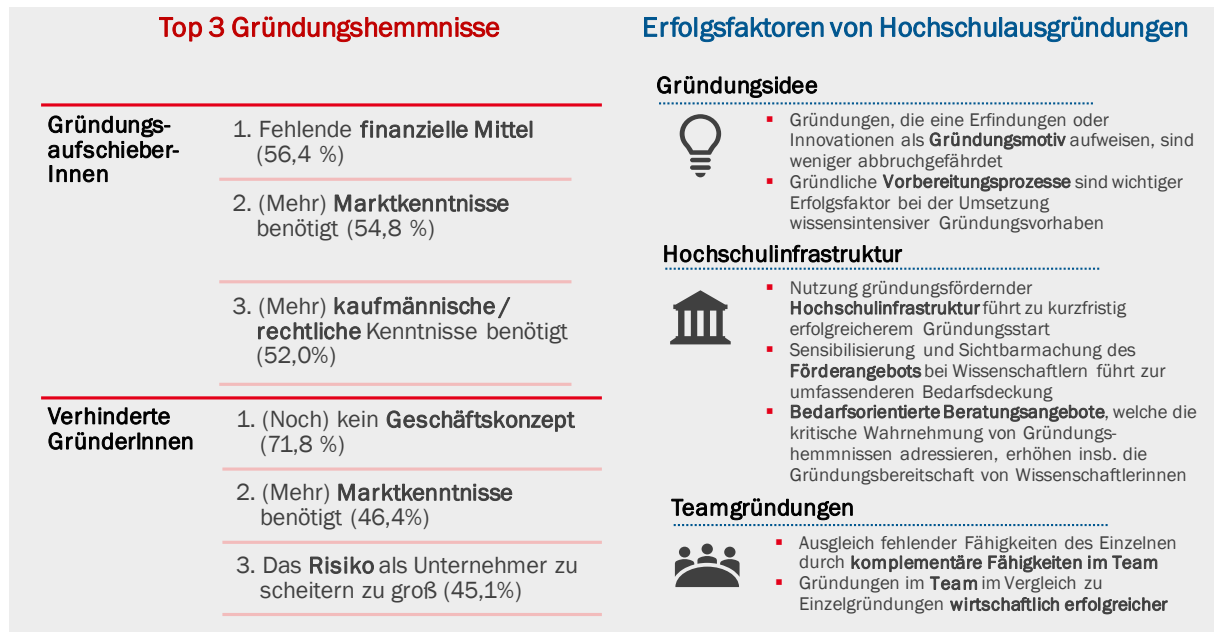
Prognos & InWIS (2019), eigene Darstellung, basierend auf Daten einer repräsentativen Befragung des KfW Gründungsmonitors 2018.

Der KfW-Gründungsmonitor erfasst unterschiedliche Kategorien von Gründungshemmnissen, die sich auf persönliche, unternehmensimmanente sowie unternehmensexogene Faktoren beziehen.

Abbildung 15 weist die drei häufigsten Hemmnisse erfolgreicher und verhinderter Gründer für das Jahr 2017 aus. Deutlich wird in der Gruppe der erfolgreichen Gründer, dass mit 43 % **bürokratische Hürden und Verzögerungen** als das schwerwiegendste Hemmnis im Gründungsprozess benannt werden. Seit dem Gründungsmonitor 2008 führt Bürokratie somit in Folge die Rangliste der Hemmnisse erfolgreicher Gründer an. Am zweithäufigsten wird die Kundenansprache (35 %) als ein Hemmnisfaktor benannt. Dieses Ergebnis deckt sich weitestgehend mit der Fachliteratur, wonach es gerade Aspekte der Markterschließung und Absatzschwierigkeiten sind, die zentrale Probleme darstellen und ein wesentlicher Grund für das Marktausscheiden junger Unternehmen sind. Am dritthäufigsten werden persönliche Faktoren in Form familiärer Belastung (32 %) benannt, hier stellt die Vereinbarkeit von Familie und Unternehmen einen wesentlichen Hemmnisfaktor dar.

Bei verhinderten Gründern spielt die finanzielle Dimension auf persönlicher und unternehmensimmanenter Ebene die zentrale Rolle: Das persönliche **finanzielle Risiko** (66 %) einer gescheiterten Gründung sowie **Finanzierungsschwierigkeiten** (52 %) in der Vorbereitung und Verlauf des Gründungsprozesses seien demnach besonders hemmend für die erfolgreiche Umsetzung eines Gründungsvorhabens. Im Gegensatz zu erfolgreichen Gründern, bei denen Finanzierungsschwierigkeiten an elfter Stelle stehen, wird bei verhinderten Gründern eine mangelnde Finanzierung als eindeutige Barriere auf dem Weg in die Selbstständigkeit benannt. Eine weitere Interpretation des Ergebnisses könnte sein, dass Finanzierungsschwierigkeiten ein glaubwürdiger Grund für Gründungsabbrüche darstellen und folglich gehäuft genannt werden. An dritter Stelle – und ähnlich häufig wie bei erfolgreichen Gründern – benennen verhinderte Gründer mit 48 % **bürokratische Hürden** als Hemmnis. Gleichzeitig verdeutlicht die Ausprägung in beiden Gründergruppen, dass es sich bei Bürokratie um kein prohibitiv wirkendes Hemmnis handelt.

Abbildung 16: Gründungshemmnisse und Erfolgsfaktoren von Wissenschaftlern an deutschen Hochschulen



Prognos & InWIS (2019), eigene Darstellung, basierend auf IfM 2017.

Mit Blick auf die Umsetzung wissensintensiver Gründungsvorhaben (Abbildung 13) zeigt sich ein ähnliches Muster. Das Institut für Mittelstandsforschung untersuchte im Rahmen einer Studie zu Gründungserfolgen von Wissenschaftler an deutschen Hochschulen auch Hemmnisfaktoren bei verhinderten Gründern sowie bei Gründungsaufschieber (Personen, die den Gründungsvollzug aufschieben, aber weiterhin verfolgen). Gerade in der untersuchten Phase der Entscheidungsfindung waren wahrgenommene Hemmnisse besonders ausgeprägt, wobei die Wahrnehmung bei Wissenschaftlerinnen deutlich stärker ausgeprägt war als bei männlichen Kollegen.

Für Gründungsaufschieber sind **fehlende finanzielle Mittel** mit 56,4 % das am häufigsten benannte Hemmnis. Wissenschaftler setzten sich laut Studie intensiver mit dem Risiko einer Gründung auseinander und mit der Frage, ob sich das Vorhaben selbst trägt. Das Scheitern einer Gründung sowie die Aussicht ohne sichere Gewinne in finanzielle Vorleistung treten zu müssen, sorgten für große Unsicherheiten, die dazu führen können, dass Gründungsvorhaben weiter hinausgeschoben oder sogar abgebrochen werden. Dies wird u. a. auch in den Ergebnissen verhaltender Gründer deutlich. Mit 45,1 % ist das **Risiko als Unternehmen zu scheitern** das am dritthäufigsten genannte Hemmnis, was zum Abbruch des Gründungsvorhabens führt.

Besonders hervorzuheben ist, dass sowohl bei Gründungsaufschieber als auch bei verhinderten Gründern Defizite in unternehmerischen Themen als entwicklungshemmend empfunden werden. Gründungsaufschieber benennen hierbei mit einer Häufigkeit von 54,8 % das **Fehlen von Marktkennnissen** sowie mit 52 % **ungenügende Kenntnisse in kaufmännische und betriebswirtschaftliche Themen**. Letzteres ist auch für verhinderte Gründer mit 46,4 % ein relevantes Hemmnis. Im Vergleich zu Gründungsaufschiebern stellt das **Fehlen eines ausgereiften Geschäftskonzepts** für verhinderte Gründer das schwerwiegendste Hemmnis dar.

Spezifische Erfolgsfaktoren von Hochschulausgründungen

Weniger abbruchsgefährdet hingegen sind Gründungen aus der Hochschule, bei denen eine Erfindung oder potentielle Innovation das Gründungsmotiv darstellt und die einen gründlichen Vorbereitungsprozess durchlaufen haben (siehe Abbildung 16). Ein weiterer Erfolgsfaktor sind Teamgründungen; empirische Analysen verdeutlichen, dass Gründungsvorhaben in Teams wirtschaftlich erfolgreicher sind als Einzelgründungen.³⁹ Kenntnisse und Fähigkeiten des Einzelnen würden demnach durch komplementäre Fähigkeiten im Team ergänzt. Im Besonderen gilt dies für heterogene Teams aus Wissenschaftlern und Akteuren aus dem wirtschaftlichen Bereich. Entscheidend für den Gründungserfolg sei weiterhin eine gründungsfördernde Hochschulinfrastruktur, die den Einstieg in den Gründungsprozess erleichtert. Das Zurückgreifen auf Hochschulressourcen, (z. B. Vermittlung gründungsrelevanten Wissens, kostenlose Räumlichkeiten, Instrumente und Unterstützung durch wissenschaftliche Mitarbeiter), führe in der Frühphase der Gründung zu einem kurzfristig höheren Erfolg. Allerdings sei das Angebot unter gründungsinteressierten Wissenschaftler noch zu wenig bekannt. In diesem Zusammenhang leistet die Sensibilisierung und Sichtbarmachung vorhandener Hochschulangebote einen nennenswerten Beitrag dazu, das Wirkungspotenzial bereits vorhandener Förderstrukturen effektiver auszuschöpfen. Hinsichtlich geschlechtsspezifischer Unterschiede in der Gründungsneigung sind bedarfsorientierte Beratungsangebote förderlich, welche die kritische Wahrnehmung von Gründungshemmnissen durch Wissenschaftlerinnen positiv beeinflussen.

³⁹ IfM (2017): Gründungserfolg von Wissenschaftlern an deutschen Hochschulen

4 Gründungsförderung im Rahmen des OP EFRE NRW 2014-2020 und Förderkulissen der Programme

Die nachfolgenden Unterkapitel sind entlang der drei analysierten Programme START-UP Hochschulausgründungen (4.1), Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (4.2) und Meistergründungsprämie (4.3) gegliedert.

In diesen Subkapiteln werden zunächst Genese und Governance des jeweiligen Programms dargestellt. Davon ausgehend werden die Programme in ihre spezifische Förderkulisse eingebettet, um komplementäre oder konkurrierende Programme und sich daraus ergebende Konsequenzen für das Fördergeschehen zu diskutieren. Hieran schließt sich die erarbeitete ToC an, welche den Ausgangspunkt der empirischen Untersuchungen in Kapitel 5 bildet. Abschließend wird das bisherige Fördergeschehen der Förderperiode 2014-2020 betrachtet; dies umfasst u. a. die getätigten Zuwendungen des EFRE und deren Verwendung, regionale Verteilungen der Förderfälle etc.

4.1 START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW (SHA)

Das seit dem Jahr 2015 bestehende Programm START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW unterstützt Hochschulabsolventen, deren Abschluss in der Regel bis zu drei Jahren zurückliegt, und an Hochschulen beschäftigte Wissenschaftler dabei, „innovative Ideen mit hohem Anwendungspotenzial zur Marktreife weiterzuentwickeln“⁴⁰. Übergeordnetes Ziel ist es, das Gründungspotenzial an den nordrhein-westfälischen Hochschulen in der Breite zu mobilisieren. Hierdurch soll auch die Inwertsetzung von an nordrhein-westfälischen Hochschulen entwickelten Forschungsergebnissen und Wissen in die Praxis gestärkt werden. Im Einklang mit der Innovationsstrategie sollen diese wissensintensiven Gründungsvorhaben, ob technologieorientiert oder auf innovativen Dienstleistungen aufbauend, dabei potenziell zur Lösung der großen gesellschaftlichen Herausforderungen beitragen.⁴¹

Insbesondere wissensintensive, innovative Gründungen sind mit hohen Risiken und Unsicherheiten behaftet (siehe Abschnitt 3.1). Die Förderung soll diese Unsicherheiten für die ZE bzw. Begünstigten minimieren und eine Brücke über das ‚Valley of Death‘ zwischen Labor und Markt schlagen. Hierfür werden die Hochschulen als ZE mit nicht-rückzahlbaren Zuschüssen gefördert. Die Gründer werden an der Hochschule während des Durchführungszeitraums angestellt. Sie nutzen dabei die Forschungs- und Entwicklungsressourcen der Hochschulen für ihre Projekte. Die Fördermittel können für folgende Ausgaben beantragt und eingesetzt werden: Personalpauschalen für direkt dem Projekt zugeordnetes zusätzliches Personal, Gemeinausgabenpauschale (15 % auf die Personalausgaben), projektspezifische Sach- und Materialausgaben, Investitionen und Ausgaben für Fremdleistungen (insbesondere für das Gründungscoaching). Das Coaching durch

⁴⁰ Absolventen, deren Abschluss in der Regel bis zu drei Jahren zurückliegt oder Hochschulwissenschaftler und Hochschulwissenschaftlerinnen (d.h. aktuell Beschäftigte). Für weitergehende Informationen siehe: Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (2018): Start-Up Hochschul-Ausgründungen. Gesucht: Innovative Gründungskonzepte aus den Hochschulen in NRW, 7. Aufruf, Informationen zum Förderwettbewerb, [https://www.efre.nrw.de/fileadmin/dummy-data/files/pdf/fly_startup_7.aufruf_fin.pdf]

⁴¹ NRW-Landesregierung (2014): Innovationstrategie des Landes Nordrhein-Westfalen im Rahmen der EU-Strukturfonds 2014-2020, Ebd. S. 5.

einen gründererfahrenen Berater, für das Mittel in Höhe von bis zu 10.000 Euro zur Verfügung stehen, ist für die Gründer bzw. das Gründerteam verpflichtend.

Das Programm führt damit weitestgehend die übergeordneten Zielsetzungen und die Förderlogik fort, die bereits im Rahmen der Vorgängerprogramme „Programm zur finanziellen Absicherung von Unternehmensgründungen an Hochschulen“ (PFAU) von 1996 bis 2007 sowie „Science-to-Business PreSeed“ von 2007 bis 2015 etabliert und umgesetzt wurden. Gleichwohl gab es dabei im Zeitverlauf Anpassungen sowohl hinsichtlich der Förderelemente (siehe Abschnitt 4.1.2) als auch der Zielgruppe der Förderung. Während die Förderung durch Science-to-Business PreSeed auf „idealerweise durch Patentanmeldung abgesicherte“⁴² exzellente Forschungsergebnisse sowie deren marktliche Verwertung ausgerichtet war, adressiert das SHA-Programm wissensintensive Gründungen in der Breite der Hochschullandschaft und stellen deren Beiträge zur Lösung der großen gesellschaftlichen Herausforderungen stärker in den Vordergrund.

Governance und Ablauf der SHA-Antragsstellung

Zentraler Ansprechpartner für alle Stakeholder der Förderung im Rahmen der START-UP-Hochschul-Ausgründungen ist der PtJ. Dieser ist durch das MWIDE als Dienstleister mit der Vorbereitung und Abwicklung der Förderaufträge beauftragt. Dies beinhaltet insbesondere die Definition der Prozessabläufe, Information und Betreuung der Zielgruppen und potenzieller Antragsteller, Vorbereitung und Durchführung der Gutachtersitzungen und Zwischenevaluation. Darüber hinaus fungiert der PtJ als fachlicher Begleiter und Ansprechpartner der ZgS und des MWIDE. Öffentlichkeitsarbeit sowie das laufende Monitoring der Projekte fallen ebenfalls in seinen Aufgabenbereich.

Bei der Bekanntmachung des Programms und Sensibilisierung potenzieller Gründer für die Fördermöglichkeiten sind die nordrhein-westfälischen Hochschulen wichtige Multiplikatoren des Programms. Insbesondere deren Transfer- und Gründungsberatungsstellen beraten Existenzgründer in der Ideenphase in der Regel auch zu Fördermöglichkeiten oder wirken durch Informationsschreiben und Veranstaltungen zum Thema proaktiv sensibilisierend auf die Fördermöglichkeiten im jeweiligen Hochschulkontext.⁴³ Gleichzeitig kommt hier auch den Lehrstuhlinhabern eine wichtige Rolle zu. So benennen die Hochschulen im Antrag neben dem Projektteam ebenfalls einen zugehörigen Hochschul-Mentor (i.d.R. fachzuständige Hochschullehrer), der das Projekt während der Laufzeit fachlich-inhaltlich betreuen soll und idealerweise die Gründer mit seinen Kontakten unterstützt.

Zentrales inhaltliches Element der Projektanträge stellt neben der Vorhabensbeschreibung der Businessplan dar, welcher u. a. Gründungsidee, Geschäftsmodell sowie erste Analysen zu Marktumfeld und Finanzplanung darlegt. Ein weiterer wichtiger Bestandteil des Antrags stellt auch das Coachingkonzept dar. Die Gründer holen sich entsprechend ihren Bedarfen und Bedürfnissen drei Vergleichsangebote⁴⁴ von Coaches ein und wählen hieraus das für sie Geeigneteste. Neben

⁴² Ministerium für Innovation, Wissenschaft, Forschung und Technologie des Landes NRW (2008): Transfer.NRW: Science-to-Business PreSeed. Gesucht: Die besten Ideen zur Verwertung von Spitzenforschung aus NRW-Hochschulen. Wettbewerbsaufruf, S.6. [http://www2.efre.nrw.de/1_NRW-EU-Ziel_2_Programm_2007-2013/2_Wettbewerbe_und_weitere_Foerdermoeglichkeiten/2_Wettbewerbe_2007_2008/Transfer_NRW/100_Transfer_NRW_-_Science-to-Business_PreSeed/Transfer_S2B_Wettbewerbsaufruf_2008_03_07.pdf, 03.09.2019]

⁴³ In der Breite der Hochschullandschaft NRWs besteht hinsichtlich der Verankerung der Gründungsförderung eine große Heterogenität, wird z. B. durch das unterschiedliche Abschneiden im Gründungsradar des Stifterverbandes verdeutlicht. Auf die einzelnen Ausprägungen der Gründungssensibilisierung im Hochschulkontext wird an dieser Stelle deshalb nicht weiter eingegangen.

⁴⁴ In der Antragsvorbereitung müssen drei Coaches zunächst angefragt werden. Dies wird entsprechend dokumentiert und dem späteren Antrag muss ein ausgefertigtes Angebot beiliegen.

den angestrebten Coachinginhalten sind dann im Antrag ebenfalls Angaben zur Person des Coaches (Qualifikation, Referenzen, etc.) sowie ein entsprechender Letter of Intent für eine Zusammenarbeit im Falle einer Förderung einzureichen. Mit dem Coaching sollte zeitnah nach Projektstart begonnen werden.

Die **Auswahl dieser Projekte** erfolgt über ein einstufiges Antragsverfahren:

- Anträge werden zunächst beim zuständigen PtJ eingereicht und auf Basis des definierten Bewertungsrasters⁴⁵ unverbindlich inhaltlich-fachlich vorbewertet. Die an die ZgS weitergeleiteten Originalanträge werden durch diese formal geprüft.
- Die Anträge sowie die unverbindlichen Vorbewertungen werden dem unabhängigen Auswahlgremium zur inhaltlich-fachlichen Bewertung vorgelegt. Dieses interdisziplinäre Gremium setzt sich aus Experten aus den Bereichen Wissenschaft, Wirtschaft, Finanzen und Technologietransfer zusammen.
- Nach einer ersten Selektion der Vorhaben, stellen die verbleibenden Gründer bzw. Projektteams ihre Gründungsvorhaben dem Gutachtergremium vor. Dieses Gremium schlägt die im Sinne der Förderbekanntmachung besten Vorhaben vor und gibt bei Bedarf Hinweise, Empfehlungen und Auflagen. Im Ergebnis steht dann eine Auswahl der förderwürdigen Projekte für das Bewilligungsverfahren.

Das Bewilligungsverfahren wird dann durch die Bezirksregierung Düsseldorf als ZgS durchgeführt und beinhaltet in erster Linie die formal-rechtliche Prüfung der Antragsunterlagen inklusive der Förderfähigkeit der vorgesehenen projektbezogenen Ausgaben auf Basis des zugrundeliegenden Rechtsrahmens.⁴⁶

4.1.1 Förderkulisse in NRW für die spezifische Zielgruppe der SHA

Mit Blick auf die Förderlandschaft für die Zielgruppe der Hochschulgründer stellt das EXIST-Programm des BMWi das Flaggschiff der Förderbemühungen der Bundesregierung dar. Zu nennen sind im Kontext dieser Evaluation das EXIST-Gründerstipendium sowie -Forschungstransfer I und II.

Zielgruppen des EXIST-Gründerstipendiums sind Studierende, Absolventinnen und Absolventen sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen, die ihre Gründungsidee realisieren und in einen Businessplan umsetzen möchten. Die Förderung erfolgt über Stipendien zur Sicherung des persönlichen Lebensunterhalts sowie mittels Sachausgaben und Coaching-Leistungen. Die maximale Förderdauer beträgt beim EXIST-Gründerstipendium ein Jahr. Die Förderung setzt damit in einer früheren Phase als die SHA

⁴⁵ Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (2018): Start-Up Hochschul-Ausgründungen. Gesucht: Innovative Gründungskonzepte aus den Hochschulen in NRW, 7. Aufruf, Informationen zum Förderwettbewerb, [https://www.efre.nrw.de/fileadmin/dummydata/files/pdf/fly_startup_7.aufruf_fin.pdf]

⁴⁶ Rahmenrichtlinie über die Gewährung von Zuwendungen aus dem Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung im Zielbereich Investitionen in Wachstum und Beschäftigung (EFRE) in der Förderperiode 2014-2020 im Land Nordrhein-Westfalen (EFRE-Rahmenrichtlinie – EFRE RRL). Dies umfasst die EFRE-Rahmenrichtlinie mit den Allgemeinen Nebenbestimmungen (https://www.efre.nrw.de/fileadmin/user_upload/Wege_zur_Foerderung/Wettbewerbe_und_Projektaufrufe/Weitere_Foerderprogramme/Start-Up-Hochschul-Ausgruendungen_NRW/EFRE-RRLmitANBest-EFRE.pdf), Die Landeshaushaltsordnung; NRW-Finanzministerium: Haushaltsrecht Nordrhein-Westfalen (https://www.efre.nrw.de/fileadmin/user_upload/Wege_zur_Foerderung/Wettbewerbe_und_Projektaufrufe/Weitere_Foerderprogramme/Start-Up-Hochschul-Ausgruendungen_NRW/LHO_Auszug_23.pdf) sowie den Unionsrahmen; Europäische Kommission (27. Juni 2014): Unionsrahmen für staatliche Beihilfen zur Förderung von Forschung, Entwicklung und Innovation [https://www.efre.nrw.de/fileadmin/user_upload/Wege_zur_Foerderung/Wettbewerbe_und_Projektaufrufe/Weitere_Foerderprogramme/Start-Up-Hochschul-Ausgruendungen_NRW/Unionsrahmen.pdf].

an und weist einen geringeren Förderumfang sowie eine kürzere Förderdauer auf. Das Gründerstipendium kann also als vorbereitende, komplementäre Förderung gesehen werden, deren Fokus stärker auf Konzeptentwicklung als auf technischer Entwicklung liegt.

Die Linie EXIST-Forschungstransfer ergänzt das breitenwirksame EXIST-Gründerstipendium um eine spezielle exzellenzorientierte Maßnahme für technisch besonders anspruchsvolle Gründungsvorhaben. Das Förderprogramm EXIST-Forschungstransfer fördert sowohl notwendige Entwicklungsarbeiten zum Nachweis der technischen Machbarkeit forschungsbasierter Gründungs-ideen als auch notwendige Vorbereitungen für den Unternehmensstart. EXIST-Forschungstransfer besteht aus zwei Förderphasen: In der ersten Förderphase sollen Forschungsergebnisse, die das Potenzial besitzen, Grundlage einer Unternehmensgründung zu sein, weiterentwickelt werden. Konkret werden in diesem Rahmen u. a. Entwicklungsarbeiten zur Klärung grundlegender Fragen einer Umsetzung wissenschaftlicher Ergebnisse in technische Produkte und Verfahren durchgeführt, die darauf basierende Geschäftsidee zu einem Businessplan ausgearbeitet und die geplante Unternehmensgründung gezielt vorzubereiten. In der zweiten Förderphase werden die gegründeten Unternehmen bei der Durchführung weiterer Entwicklungsarbeiten, Maßnahmen zur Aufnahme der Geschäftstätigkeit sowie die Schaffung der Voraussetzungen für eine externe Unternehmensfinanzierung gefördert.

In der Gesamtschau adressieren Forschungstransfer I und II also in erster Linie spitzen- und exzellenzforschungsbasierte Gründungsvorhaben, die i. d. R. auf Schutzrechten basieren. Dieser Exzellenzansatz wird auch durch die vergleichsweise niedrige Erfolgsquote von ca. 15 % der Antragssteller verdeutlicht.⁴⁷

Das SHA-Programm des Landes NRW steht, was die Anforderungen an technologisch-wissenschaftliche Exzellenz und Risiko und Voraussetzungen an die Gründer betrifft, zwischen EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer.⁴⁸ Dies spiegelt sich auch anhand der geförderten Projekte und Hochschulen wider. Das Programm schließt dementsprechend die Lücke zwischen den beiden EXIST-Programmen.

Ausgesuchte komplementäre Unterstützungs- und Finanzierungsangebote

Hinsichtlich Finanzierungsangeboten ist an erster Stelle das durch die NRW-Bank eigens für die geförderten Projekte bereitgestellte NRW-Start-up-Kapital zu nennen. Das NRW-Start-up-Kapital-Programm stellt Unternehmen, die im Rahmen von SHA gegründet worden sind, Wandeldarlehen zur Verfügung.⁴⁹

Weitere wichtige Finanziere aus dem Bereich öffentlicher Angebote sind der High-Tech Gründerfonds sowie ebenfalls die durch das Programm INVEST - Zuschuss für Wagniskapital des BMWi und der KfW Bankengruppe zu nennen.

Das Angebot **unterstützender Infrastrukturen und Netzwerkakteure** ist in den letzten Jahren ausgeteilt worden. Hier sind zum einen die **DWNRW-Hubs (Digihubs)** sowie die ebenfalls durch

⁴⁷ Kulicke, M. (2017): EXIST-Forschungstransfer – Gründungsquote und Entwicklung neuer Unternehmen, Bericht der wissenschaftlichen Begleitforschung zu „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“. Fraunhofer Institut für System- und Innovationsforschung, [https://www.exist.de/SharedDocs/Downloads/DE/Studien/Bericht-EFT-Unternehmensentwicklung.pdf?__blob=publication-file].

⁴⁸ MWEIMH (2016): Düsseldorf Leitsätze zum Wissens- und Technologietransfer und zu wissensintensiven Gründungen in Nordrhein-Westfalen, S.10.

⁴⁹ siehe <https://www.nrwbank.de/de/foerderlotse-produkte/NRWStartUp-Kapital/15849/nrwbankproduktdetail.html>.

das OP EFRE NRW 2014-2020 geförderten fünf über das Land NRW verteilten **Start-up-Innovationslabore** zu nennen. Die Digihubs agieren vor allem als Matchmaker zwischen Akteuren sowie als Acceleratoren für Start-ups. Dabei verfolgen sie die Zielsetzung, die Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle und Produkte zu unterstützen. Die Zielgruppen der Start-up-Innovationslabore sind Absolvent der Hochschulen und Start-ups.⁵⁰ Diesen soll ein maßgeschneidertes Programm zur Entwicklung ihrer Gründungsidee geboten werden. Die Innovationslabore sollen möglichst hochschulübergreifend agieren und so das Gründungspotential der Regionen NRWs mobilisieren.

4.1.2 Theory of Change des Programms START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW

Auf Grundlage der Broschüren zu den Förderaufrufen, der Innovationsstrategie Nordrhein-Westfalens, dem OP EFRE NRW 2014-2020 sowie weiteren, in der Kontextanalyse in Kap. 3 diskutierten und benannten Quellen, wurde zunächst das theoretische Wirkungsmodell der Gründungsförderung rekonstruiert. Dieser erste Entwurf wurde anschließend durch Hintergrundgespräche mit Programmverantwortlichen, Experteninterviews mit Begünstigten und weiteren Personen aus dem Umfeld der Projekte sowie in einem abschließenden Reflexionsworkshop validiert. Das Ergebnis ist in Abbildung 17 dargestellt und wird nachfolgend erläutert.

Inputs und Aktivitäten in den Projekten

Das Programm START-UP Hochschul-Ausgründungen unterstützt wissensbasierte und innovative Gründungen aus nordrhein-westfälischen Hochschulen in der risikoreichen Vorgründungsphase durch **nicht-rückzahlbare Zuschüsse**. Für die Projekte sind eine Laufzeit von bis zu 18 Monaten und eine maximale Fördersumme von 240.000 Euro pro Gründungsprojekt vorgesehen. Hierbei handelt es sich um eine Anteilsfinanzierung von maximal 90 %; der restliche Anteil ist durch die zuwendungsempfangenden Hochschulen, an denen die geförderten Projekte durchgeführt werden, aus Eigenmitteln zu tragen.

Im Rahmen der Laufzeit der geförderten Projekte werden die Gründer oder Gründerteams (Wissenschaftler und Absolvent) an der Hochschule beschäftigt. Diese nutzen für ihre Arbeiten die Infrastrukturen der Hochschule: Dies beinhaltet nicht nur Arbeits- und Laborräume sowie Maschinen, Anlagen oder sonstige Ausrüstung, sondern auch die administrative Infrastruktur wie die Drittmittelverwaltung, Gründer- und Transferstellen.

Diese Arbeiten umfassen einerseits konkrete Entwicklungsarbeiten an Produkten, Verfahren oder Dienstleistungen sowie deren Erprobung (proof of concept, Prototyping, Validierung). Auf fachlich-inhaltlicher Ebene (z. B. technische Fragestellungen, Empfehlung von Kooperationspartnern, etc.) unterstützt hier in der Regel der Mentor oder die Mentorin, meist der Professor, an dem das Projekt angesiedelt ist. Weiterhin gibt das SHA die Möglichkeit, das Unternehmenskonzept und den Businessplan weiterzuentwickeln. Vor dem Hintergrund, dass eine Vielzahl von Hochschulausgründern einen technisch-naturwissenschaftlichen Hintergrund haben und oftmals über wenig Berufspraxis außerhalb von Hochschulen verfügen, hat der Programmverantwortliche (hier das MWIDE NRW) für die Projektteams eine obligatorische Inanspruchnahme eines Gründercoachings formuliert. Dieses Coaching wird durch einen externen Berater bzw. Beraterin durchgeführt, den

⁵⁰ Das Land NRW unterstützt im Rahmen des Förderwettbewerbs „START-UP-Innovationslabore“ fünf Start-up-Innovationslabore aus den Regionen Münsterland, Ostwestfalen-Lippe, Südwestfalen, Rhein-Ruhr und westfälisches Ruhrgebiet. Ziel ist es, nachhaltige Unterstützungsstrukturen für Gründer aus der Wissenschaft sowie für junge Start-ups aufbauen und die Rahmenbedingungen für wachstumsstarke Unternehmensgründungen zu verbessern. Insgesamt werden hierfür rund 4,3 Millionen Euro aus Landes- und EFRE-Mitteln bereitgestellt.

die Projektteams während der Antragsphase auf Basis von eingeholten Angeboten auswählen. Für dieses Coaching sind bis zu 10.000 Euro der Projektmittel zweckgebunden vorgesehen.

Zentraler externer Faktor für eine Inanspruchnahme des Programms ist die Existenz von ausreichendem Human-Kapital, im konkreten Fall der SHA qualifizierte Personen mit Gründungsintention. Ebenfalls muss das Programm den Zielgruppen der Förderung hinreichend bekannt sein, damit diese eine Antragsstellung in Erwägung ziehen können. Ferner wird die Inanspruchnahme des Programms durch die mit Gründungen einhergehenden Opportunitätskosten beeinflusst, welche durch die Arbeitsmarktlage, insbesondere Angebot und Nachfrage bestimmter Qualifikationen, entscheidend bestimmt wird.

Intendierte Outputs sowie direkte und intermediäre Effekte

Die im Rahmen der Projekte geförderten Aktivitäten sind eine notwendige Voraussetzung, um die Weiterentwicklung und Erprobung von Produkten und Dienstleistungen erfolgreich durchzuführen und somit in Richtung Marktreife voranzutreiben. Gleichzeitig wird im Projektzeitraum die Qualität von Businessplänen und Markteinstiegsstrategien weiterentwickelt, wobei auch das unternehmerische Know-how (z. B. eigenes Konzept verkaufen, Verhandlungen führen, Märkte einschätzen etc.) der Projektmitarbeiter insgesamt gestärkt werden soll. In diesem Zusammenhang soll das oben beschriebene Gründercoaching einen zentralen Beitrag leisten. Letzterer Output hat dabei auch eine positive Wirkung auf die technisch-konzeptionelle Weiterentwicklung in Richtung Marktreife, da hierdurch auch die Ausrichtung des Produkts beeinflusst werden kann. Als bedeutende externe Faktoren wirken an dieser Stelle nicht nur die Qualität und relevante Vorqualifikationen der Gründer sondern auch die Qualität des extern eingekauften Coachings.

Die erfolgreiche Weiterentwicklung und Erprobung der Gründungsidee hin zur Marktreife ist zum einen eine notwendige Voraussetzung für gesteigerte Erfolgchancen von anschließenden Unternehmensausgründungen aus den Hochschulen. Zum anderen wird hierdurch ebenfalls der Zugang zu weiteren Finanzierungsquellen verbessert, da die entwickelten Produkte und Dienstleistungen erst ab einem gewissen Reifegrad und in Verbindung mit einem ausgereiften Businessplan für Investoren, wie z. B. Business Angels, Banken oder Private Equity Fonds, interessant werden.

Diese intendierten Effekte werden dabei maßgeblich vom allgemeinen Zugang zu Finanzierungsmitteln (z. B. Restriktionen bei Kreditvergabe, etc.) sowie gründungsspezifischen Markt- und Produktspezifika und institutionellen Rahmenbedingungen beeinflusst (z. B. Patente, Zulassungsverfahren etc.). So können sich etwa Entwicklungszeiten und -risiken sowie Marktzugangsregulierungen zwischen Branchen erheblich unterscheiden, wie etwa ein Vergleich zwischen der Gesundheitsbranche auf der einen und dem Groß- und Einzelhandel auf der anderen Seite verdeutlicht. Daneben kommt auch der Zugang zu Unterstützungsnetzwerken (z. B. Gründerstammtische, Wirtschaftsförderungen, Inkubatoren etc.) eine wichtige Rolle zu, insbesondere im Kontext wissensintensiver Gründungen. In diesen Netzwerken kann u. a. wichtiger Erfahrungs- und Wissensaustausch zwischen den Akteuren stattfinden. Hierdurch können beispielsweise Informationsasymmetrien abgebaut und damit Zugang zu Kooperationspartnern, Kunden und Investoren eröffnet werden.

Intendierte Wirkungen

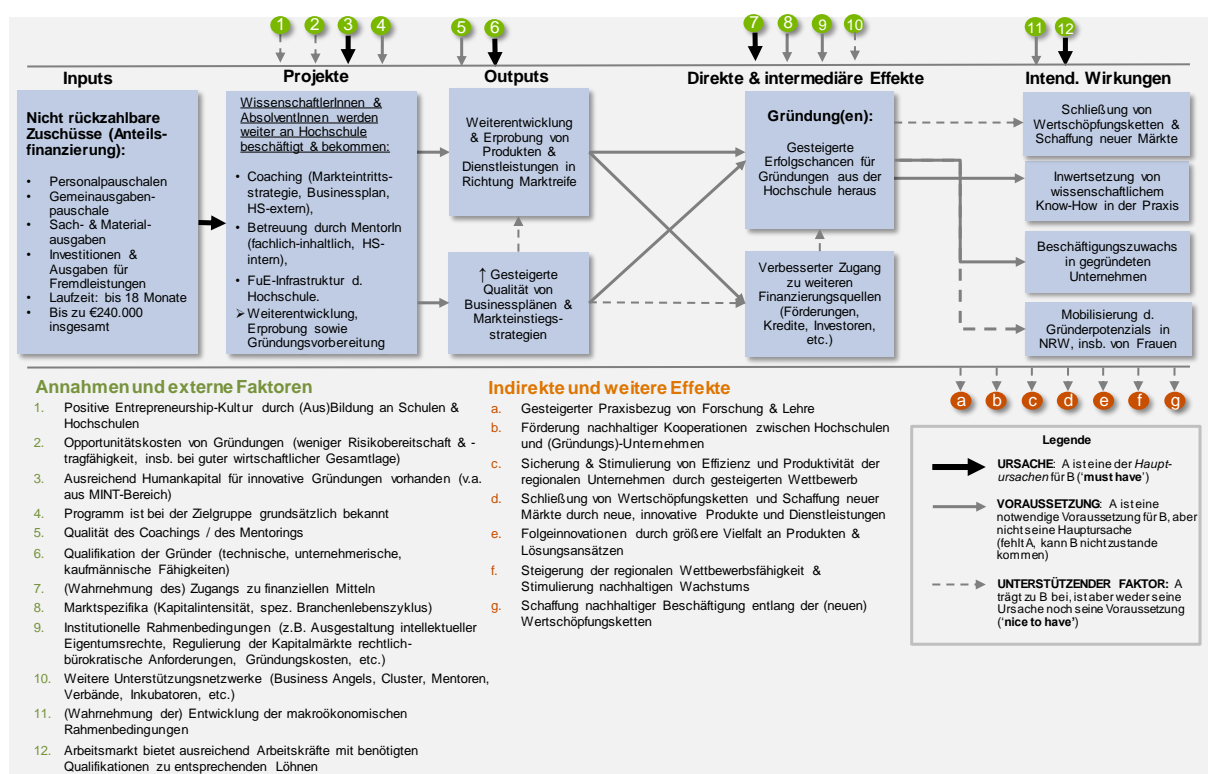
Als intendierte Wirkungen schaffen die aus den geförderten Projekten erfolgten Ausgründungen die Voraussetzungen für eine Inwertsetzung des an den nordrhein-westfälischen Hochschulen generierten wissenschaftlichen Know-hows in der Praxis. Auf Basis dieses Wissens wird ferner die

Schaffung von Arbeitsplätzen über eine Zunahme der Beschäftigung in den gegründeten Unternehmen intendiert.

Zudem unterstützen die Ausgründungen das Schließen und Stärken von regionalen Wertschöpfungsketten und die Schaffung neuer Märkte. Abschließend trägt die Förderung der Ausgründungsprojekte in doppelter Hinsicht zur Mobilisierung des Gründungspotenzials in NRW bei: Erstens durch die direkte Förderung von Projekten selbst, die ohne die Förderung nicht zustande gekommen wären. Zweitens werden auf diese Art und Weise indirekt positive Rollenvorbilder geschaffen, welche die Gründungskultur insgesamt beeinflussen können.

Mit Blick auf die Annahmen und externen Faktoren dieser Wirkung ist die positive Entwicklung der makroökonomischen Rahmenbedingungen von zentraler Bedeutung. Ferner ist für eine Beschäftigungszunahme in den gegründeten Unternehmen die Verfügbarkeit von ausreichend qualifizierten Arbeitskräften notwendige Voraussetzung.

Abbildung 17: Theory of Change START-UP-Hochschul-Ausgründungen



Quelle: Prognos & InWIS (2019).

Indirekte und weitere Effekte

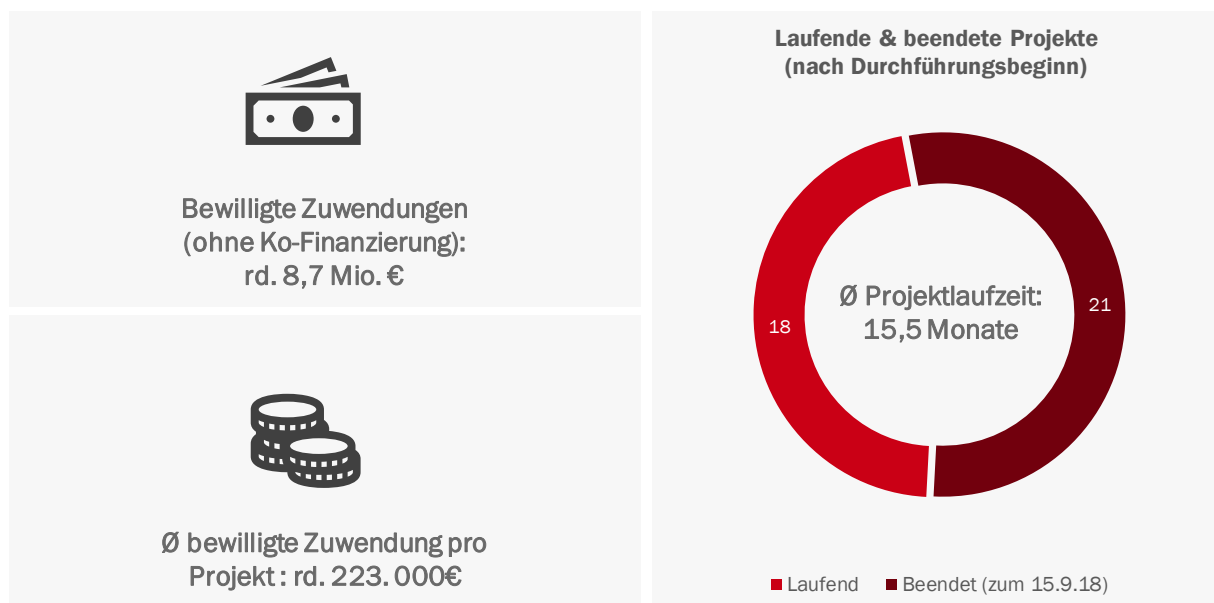
Über die direkt angestrebten Effekte und intendierten Wirkungen hinaus begünstigt die Förderung von Hochschulausgründungen eine Reihe weiterer positiver Effekte an den Hochschulen und in der Region. Hier sind an den Hochschulen der gesteigerte Praxisbezug von Forschung und Lehre sowie der Aufbau von Kooperationen zwischen Hochschulen und (Gründungs-)Unternehmen zu

nennen. In der Region trägt der gesteigerte Wettbewerb ferner dazu bei, die Effizienz und Produktivität der regionalen Unternehmen anzuregen (siehe Kapitel 3). Darüber hinaus können sich aus den Innovationen, die im Rahmen der geförderten Projekte entstanden sind, weitere Folgeinnovationen ergeben (z. B. durch Rekombination mit anderen Technologien, Weiterentwicklung etc.). Eine hierdurch begünstigte Steigerung der regionalen Wettbewerbsfähigkeit und eine Stimulierung nachhaltigen Wachstums befördert zudem das Beschäftigungswachstum entlang der (neuen) Wertschöpfungsketten, welches über die direkten Beschäftigungseffekte in den Ausgründungsunternehmen hinaus geht.

4.1.3 Fördergeschehen in der Förderperiode 2014-2020

Aus dem Programm START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW wurden bis zum 31.12.2017 laut BISAM2020-EFRE insgesamt **39 Gründungsprojekte** gefördert. Zum 15.09.2018 war **etwas mehr als die Hälfte dieser Projekte (54 %) beendet**.⁵¹ Durchschnittlich verfügen die Projekte über eine Laufzeit von 15,5 Monaten (siehe Abbildung 18).

Abbildung 18: Status, Laufzeiten & Budget der analysierten Projekte aus START-UP Hochschulausgründungen NRW



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf Daten aus BISAM 2020-EFRE (Datenstand 31.12.2017).

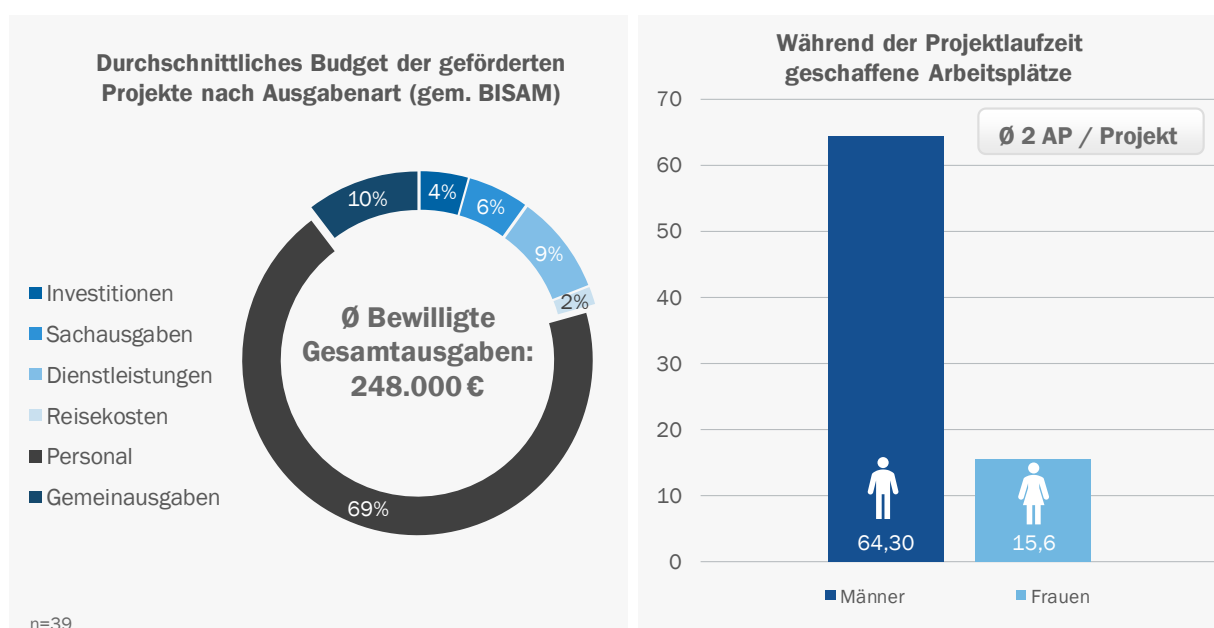
Insgesamt wurden für die 39 geförderten Projekte rund 8,7 Mio. Euro an Zuwendungen bewilligt, exklusive des zu leistenden Eigenanteils von mindestens 10 %. Damit wurde jedes Projekt mit durchschnittlich rund 223.000 Euro gefördert.

⁵¹ Der 15.09.2018 wurde zum Zeitpunkt der Datenanalysen als zeitliche Marke definiert, da in diesem Zeitraum ebenfalls die Online-Befragung der Begünstigten durchgeführt wurde.

Unter Einbeziehung des Eigenanteils der Zuwendungsempfänger von mindestens 10 % ergeben sich durchschnittlich bewilligte Gesamtausgaben von rund 248.000 Euro pro gefördertem Projekt. Diese Mittel verteilen sich auf sechs verschiedene Ausgabenarten. Im Durchschnitt stellen die Personalausgaben mit 69 % den mit Abstand wichtigsten Ausgabenblock dar, gefolgt von Sachausgaben mit 10 %. Eine weitergehende Analyse zeigt dabei ein hohes Maß an Varianz, d.h. zwischen den einzelnen Projekten schwankt die Verteilung der Mittel auf die einzelnen Ausgabenarten erheblich. Ausschlaggebend ist hierfür der verfolgte technologische Ansatz bzw. das **Projektziel im Sinne der angestrebten Produktart (siehe auch Abbildung 21)**. Während die Investitionsausgaben z. B. im Durchschnitt 4 % der Projektausgaben ausmachen, erreichen einzelne Projekte Werte bis zu 33 %.⁵²

Vor diesem Hintergrund lässt sich das Muster beobachten, dass Projekte mit starken Ausgabenblöcken außerhalb der Personalausgaben oftmals unterdurchschnittliche Projektlaufzeiten aufweisen. Wie die Fallstudien gezeigt haben, passiert dies aus **förderstrategischen Erwägungen der Begünstigten** heraus, mit dem Ziel benötigte Ausgaben (für Gerätschaften oder Dienstleistungen) im Rahmen der Förderhöchstsumme unterbringen zu können. Schließlich wird dann das Einsparpotenzial am ehesten bei den eigenen Personalausgaben zu Gunsten benötigter Investitionen verortet.

Abbildung 19: Durchschnittliche bewilligte Gesamtausgaben der SHA-Förderung nach Ausgabenarten und Arbeitsplätze innerhalb der Projektlaufzeit



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf Daten aus BISAM 2020-EFRE (Stand 31.12.2017).

In der Projektlaufzeit wurden durch die Förderung rund 80 Vollzeitäquivalente bzw. durchschnittlich 2 Vollzeitäquivalente pro Projekt geschaffen, davon entfallen knapp unter 20 % auf Frauen.

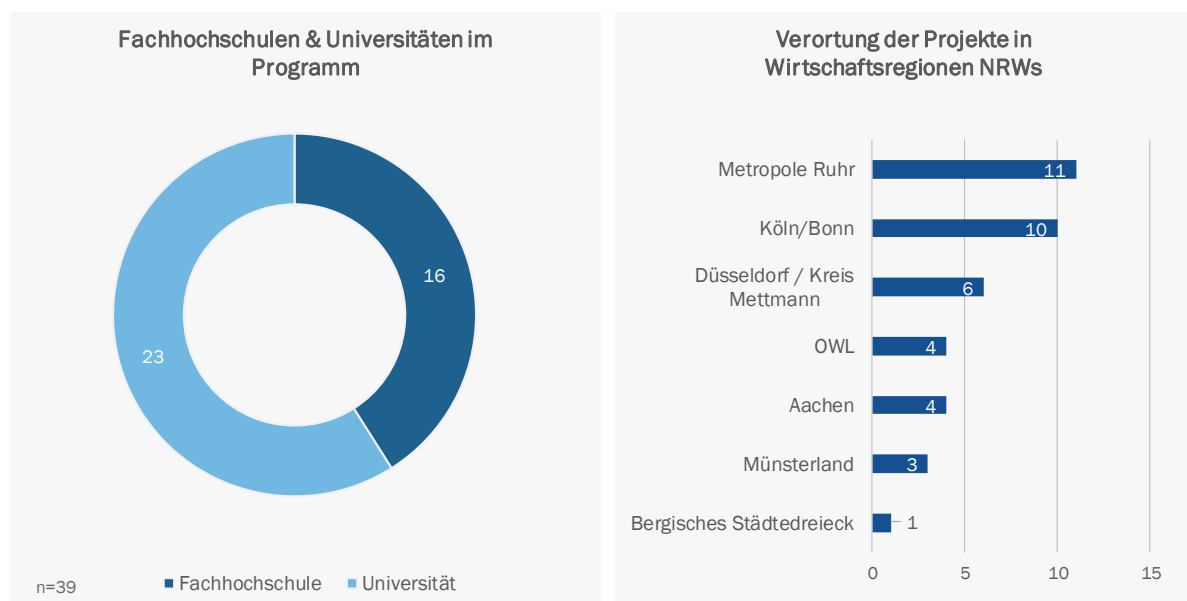
⁵² In diesem konkreten Fall handelt es sich um ein Projekt aus dem Bereich Verfahrenstechnik/Maschinenbau.

Wie die tiefergehende Analyse auf Basis von Befragungsdaten in Kapitel 5 zeigt, hängt dies in erster Linie mit den Qualifikationen bzw. Fachdisziplinen der Projektmitglieder zusammen.

Die geförderten Ausgründungsprojekte entfallen mit 59 % stärker auf die Universitäten als auf die Fachhochschulen (s. Abbildung 20). Mit **41 %** ist der Anteil der Fachhochschulen beim Programm START-UP Hochschul-Ausgründungen NRW gleichwohl **deutlich höher als bei EXIST FT 1 (5 %)**⁵³. Dies verdeutlicht, dass das Programm für **Fachhochschulen** auch in der Breite der nord-rhein-westfälischen Hochschullandschaft **gute Möglichkeiten bietet, sich im Gründungsbereich zu profilieren**.

In der regionalen Verteilung weisen das Ruhrgebiet mit 11 geförderten Gründungsvorhaben und die Region Köln/Bonn mit 10 geförderten Gründungsvorhaben die meisten Projekte auf (s. Abbildung 20). Besonders erfolgreiche Institutionen sind die Ruhr-Universität Bochum und die Heinrich Heine Universität Düsseldorf mit jeweils sechs geförderten Projekten sowie die Technische Hochschule Köln mit fünf geförderten Projekten.

Abbildung 20: Verortung der geförderten SHA-Projekte nach Hochschultyp sowie in den Wirtschaftsregionen NRW



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf Daten aus BISAM 2020-EFRE (Stand 31.12.2017).

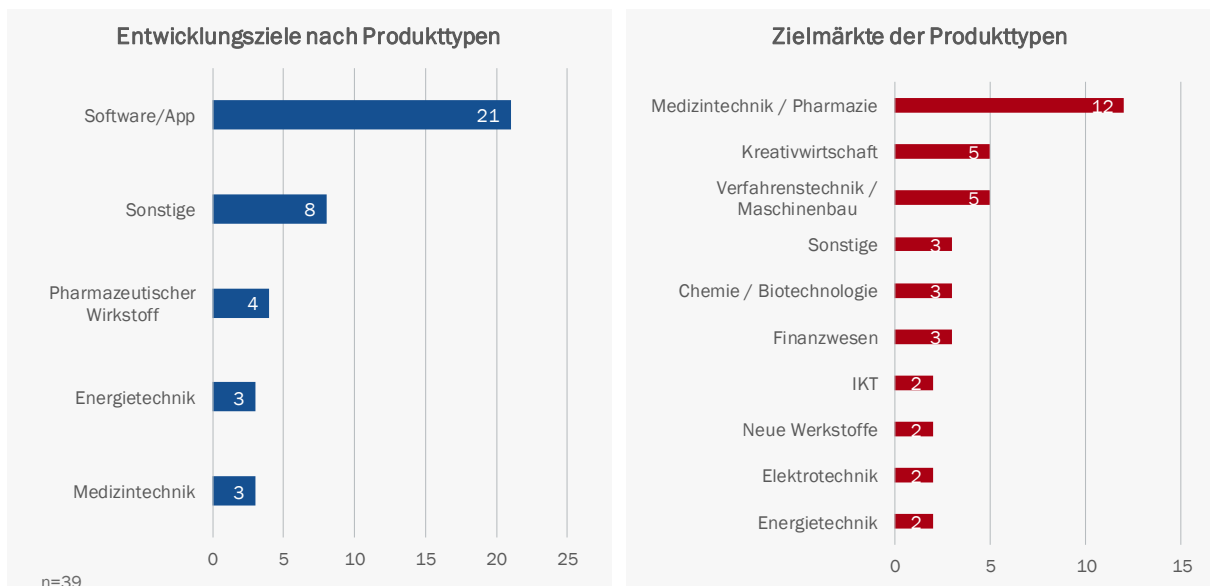
Die **Produkte**, die durch die Ausgründungsprojekte entstehen, sind **in hohem Maße von der Digitalisierung geprägt**. Die Kategorisierung der Ausgründungsprojekte nach angestrebten Produkttypen zeigt, dass sich der weitaus größte Teil (54 %) der geförderten Projekte mit einer Software

⁵³ Kulicke, M. (2017): EXIST-Forschungstransfer – Gründungsquote und Entwicklung neuer Unternehmen, Bericht der wissenschaftlichen Begleitforschung zu „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“. Fraunhofer Institut für System- und Innovationsforschung, [https://www.exist.de/SharedDocs/Downloads/DE/Studien/Bericht-EFT-Unternehmensentwicklung.pdf?__blob=publication-file].

oder App beschäftigt (s. 8). Darüber hinaus spielt digitale Technologie auch in weiteren Projekten aufgrund ihres Querschnittscharakters eine wichtige Rolle (siehe Anhang - Abbildung 85).

Ganz im Sinne der strategischen Leitlinien der Innovationsstrategie NRW **entsprechen die durch die Produkte adressierten Zielmärkte in den meisten Fällen den Leitmärkten NRWs**. Der bedeutendste Zielmarkt der Ausgründungsprojekte ist z. B. mit 31 % die Medizintechnik/Pharmazie (siehe 18) und steht in Bezug zu den Leitmarkt Wettbewerben LifeSciences.NRW und Gesundheit.NRW. Auch die durch jeweils fünf Ausgründungsprojekte avisierten Zielmärkte Kreativwirtschaft und Verfahrenstechnik/Maschinenbau spiegeln sich in den Leitmärkten Create.Media.NRW, Werkstoffe.NRW und Produktion.NRW wider.

Abbildung 21: Geförderte Projekte der SHA nach angestrebten Produkttypen sowie avisierten Zielmärkten



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf Daten aus BISAM 2020-EFRE (Stand 31.12.2017).

4.2 Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW)

Neben der Gewährung finanzieller Hilfen, etwa in Form von Krediten, sind die fachliche Beratung bei der Gründungsvorbereitung und die aktive Begleitung bei der Umsetzung von Gründungen zentrale Bausteine der nordrhein-westfälischen Gründungsförderung. Die in der Fläche des Landes verankerten insgesamt 75 STARTERCENTER NRW bieten hierfür ein breites Portfolio von Informationsveranstaltungen über Einzelberatungen bis hin zu Schulungen zur Sensibilisierung und Vorbereitung von Gründungen und Übernahmen an.

In Ergänzung hierzu bietet das bereits seit 1998 existierende Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW) die Möglichkeit, Intensivberatungen für potenzielle Gründer bzw. Gründungsinteressierte durch freie Berater zu bezuschussen, sofern noch keine Gründung erfolgt ist. In der Vergangenheit wurden im Rahmen des BPW ebenfalls der Nachgründungsbereich in Form von Festigungsberatungen gefördert, ab dem Jahr 2008 erfolgte dann eine Fokussierung des Programms auf Neugründungen. Spezielle Branchen oder Zielgruppen stehen gegenwärtig nicht exklusiv im Mittelpunkt der Förderung, sondern laut OP EFRE NRW 2014-2020 werden „Gründungsinteressierte in allen Bereichen der Gesellschaft“⁵⁴ und damit explizit die Breite des gesamten Gründungsgeschehens adressiert.

Im Fokus der durch das BPW geförderten Intensivberatungen stehen die Unterstützung bei der Entwicklung, Prüfung und Umsetzung von Neugründungen und Betriebsübernahmen. Gefördert werden sowohl Einzel- als auch Zirkelberatungen. Bei letzterer Beratungsform wird eine Gruppe von bis zu sechs Gründern durch einen Berater gecoacht; dies wird ergänzt durch Einzelberatung der Teilnehmenden, jedoch in wesentlich geringem Umfang als bei der reinen Einzelberatung.

Governance und Ablauf der Antragsstellung

Die für die Förderung durch das Programm zugelassenen Berater unterliegen einer Zugangs- und Qualitätskontrolle. Diese müssen dementsprechend eine befähigende Qualifikation (BWL-Studium o. ä.) sowie spezifische Beratungsreferenzen (z. B. Erfahrungsnachweise, Empfehlungsschreiben von Netzwerkpartnern der IBP⁵⁵) nachweisen, um auf eine bei den ZgS geführte Akkreditierungsliste des Programms aufgenommen werden zu können. Für die Förderfähigkeit der Beratung ist dies eine notwendige Voraussetzung, wodurch eine Mindestqualität der Beratung sichergestellt werden soll.

Die Projektförderung durch das BPW ist als **Dauerförderung** angelegt und kann dementsprechend ganzjährig im gegebenen Haushaltsrahmen beantragt werden. Der Prozess bis zur Antragsstellung beinhaltet dann folgende Eckpunkte:

- Im Rahmen der oben erwähnten Akkreditierungsliste für Berater sind Beratungsinteressierte in der **Auswahl ihres Beraters** frei; grundsätzlich empfehlen die ZgS Beratungsinteressierten während des Auswahlprozesses, etwa drei Vergleichsangebote einzuholen, damit diese zu einer wohlbegründeten Qualitätseinschätzung gelangen können. Darüber hinaus findet in der Regel keine weitere Unterstützung beim Auswahlprozess statt.

⁵⁴ Operationelles Programm NRW 2014-2020 für den Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) „Investitionen in Wachstum und Beschäftigung“, S. 31. Von der Förderung ausgenommen sind laut Förderrichtlinie des BPW lediglich „Personen, die als Unternehmens- oder Wirtschaftsberater, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater oder vereidigte Buchprüfer tätig sind bzw. tätig werden wollen“ (Quelle siehe Fn. 58).

⁵⁵ Bei Netzwerkpartnern handelt es sich um Gründungsnetzwerke oder Fachinstitutionen, wie z. B. Wirtschaftsförderungen o.ä.

- Ist sich die zuwendungsempfangende Person bzw. der Klient mit einer Beraterin oder einem Berater einig, wird ein Beratungsangebot ausgefertigt, welches die zentralen Inhalte der Beratung und die Vergütung vor dem Hintergrund der Förderrichtlinie definiert. Von der Förderung ausgeschlossen sind z. B. Schulungs- oder Einweisungsmaßnahmen sowie die Erarbeitung oder Beschaffung von EDV-Software im Rahmen der Beratung.⁵⁶
- Die zuwendungsempfangende Person und der Berater vereinbaren einen Termin bei einem Gründungsberater der STARTERCENTER NRW oder der weiteren regionalen Anlaufstellen. Auf Basis des vereinbarten Angebotes stellt der ZE dann einen **Förderantrag**. Nach entsprechender Förderzusage wird auf Basis des Angebotes ein Vertrag zwischen Berater und Klient geschlossen.

Die STARTERCENTER NRW und die weiteren regionalen Anlaufstellen haben dann zum einen die Aufgabe, eine Erstprüfung der Antragsunterlagen vorzunehmen und diese dann an eine der beiden ZgS weiterzuleiten. Zum anderen nehmen diese Stellen, etwa über Hinweise in ihren Einzelberatungen und Informationsveranstaltungen, auch die Funktion eines Multiplikators für das Programm ein, da hier bei Bedarf gezielt auf die Möglichkeiten der BPW-Förderung hingewiesen wird.

Als ZgS des Programms agieren die IBP IHK Beratungs- und Projektgesellschaft mbH (IBP) sowie die Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH), wobei sich letztere in ihrer Tätigkeit auf die Förderfälle mit dem Gründungsfokus Handwerk beschränkt. Diese Träger verwalten u. a. die Fördermittel, bewilligen und zahlen Zuschüsse aus, führen das laufende Monitoring durch und sind ebenfalls für die Beraterbetreuung und Qualitätssicherung zuständig.

4.2.1 Förderkulisse in NRW für die spezifische Zielgruppe

Bei der Gründungsberatung besteht in NRW eine geregelte Aufteilung der Aufgaben zwischen EFRE und ESF. Während der EFRE im Rahmen des BPW Beratungen für Erstgründungen fördert, richten sich die Potenzialberatung aus dem ESF-NRW an bereits bestehende KMU mit dem Ziel, Entwicklungspotenziale der Unternehmen unter Einbeziehung der Arbeitnehmer zu identifizieren.⁵⁷

Als komplementäre Angebote vor der Gründung ist der „Gründungszuschuss“ und das „Einstiegs-geld“ anzuführen, die sich explizit an arbeitslose Gründer richten. Während der Gründungszuschuss sich an Bezieher von ALG-I richtet, sind ALG-II-Empfänger Zielgruppen des Einstiegs-geldes. Beim Einstiegs-geld sind die Zuschüsse von der Dauer der Arbeitslosigkeit abhängig und die Zuschüsse für Sachgüter bis höchstens 5.000 Euro werden maximal für 2 Jahre gezahlt. Der Gründungszuschuss wird für höchstens 15 Monate mit dem Zweck ausgezahlt, in der Gründungsphase zur Sicherung des Lebensunterhalts arbeitsloser Gründer beizutragen. Bei dem Gründungszuschuss und Einstiegs-geld handelt es sich seit dem Jahr 2012 um eine Ermessensleistung, d. h. die Berater müssen von der Eignung des Gründungskonzepts sowie der Gründerperson

⁵⁶ Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW), Richtlinie über die Gewährung von Zuwendungen zur Förderung von Gründungsberatungen in Nordrhein-Westfalen, Runderlass des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand und Energie, zuletzt geändert am 13. Mai 2016, <http://www.ibp-ihk.de/static/RL-2007-idF-v.-13.05.16.pdf>.

⁵⁷ Operationelles Programm NRW 2014-2020 für den Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) „Investitionen in Wachstum und Beschäftigung“.

überzeugt sein. Mit dieser Umstellung ab dem Jahr 2012 ging ein Rückgang dieser Förderungen um ca. 80 % einher.⁵⁸

Durch erhöhte Zuschüsse für Antragssteller des BPW im Bezug des ALG I und II entstehen potenzielle Fördersynergien; Gründer werden durch die BPW-geförderten Beratungen potenziell befähigt die Anforderungen von Einstiegs- oder Gründungsgeld an ein Gründungsgeld besser zu erfüllen. Darüber hinaus besteht auch eine interne Verkettung zwischen Einzel- und Zirkelberatungen: So ermöglichen die im Beratungsumfang deutlich knapper bemessenen Zirkelberatungen bei Bedarf nur eine intensive Prüfung der Gründungsidee, die konkrete Erarbeitung des Businessplans kann dann im Rahmen einer Einzelberatung erfolgen. Diese Verkettung wird ebenfalls dadurch verdeutlicht, dass die geförderten Tagewerke der Zirkelberatungen im beschriebenen Szenario auf die förderbaren Tagewerke der Einzelberatung angerechnet werden.⁵⁹

Das vom BMWI aufgelegte Förderprogramm ‚Förderung unternehmerischen Know-hows‘ richtet sich an bereits bestehende KMU und fördert **Beratungsleistungen für Jung- und Bestandsunternehmen** und ist damit **klar vom BPW abgegrenzt**.⁶⁰ Das Ziel des Programms ist die weitere Festigung bestehender Betriebe durch bezuschusste Beratungsleistungen. Die Unternehmen können sich von qualifizierten Beratern zu wirtschaftlichen und organisatorischen Aspekten der Unternehmensführung beraten lassen. In Schwierigkeiten befindliche Unternehmen können ungeachtet ihres Alters zudem einen Beratungszuschuss zu Fragen der Wiederherstellung ihrer Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit erhalten.⁶¹ Das Förderprogramm unternehmensWert:Mensch stellt ein weiteres komplementäres Programm dar. Das bundesweite Programm unterstützt kleine und mittlere Unternehmen dabei, eine zukunftsfähige und mitarbeiterorientierte Personalpolitik zu entwickeln. Beratungsschwerpunkte sind Personalführung, Chancengleichheit und Diversity, Gesundheit sowie Wissen und Kompetenz. In diesen Bereichen erarbeiten professionelle Berater gemeinsam mit der Unternehmensführung und Beschäftigten maßgeschneiderte Konzepte und Maßnahmen für eine erfolgreiche Personalpolitik. Das bundesweite Programm wird durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales gefördert und durch den ESF-kofinanziert. Auch dieses Programm ist durch seine Zielgruppendefinition klar vom BPW abgegrenzt.

Geförderte Finanzierungsangebote für die Zielgruppe des BPW stellen vor allem eine komplementäre Ergänzung dar. Zu nennen sind beispielsweise der „ERP-Gründerkredit – Startgeld oder – Universell“, die jeweils mit einem deutlich höheren Fördervolumen ausgestattet sind. Während der ERP-Gründerkredit - Startgeld die Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln von Existenzgründern und jungen Unternehmen mit einem geringen Fremdfinanzierungsbedarf unterstützt, ermöglicht der ERP-Gründerkredit – Universell eine zinsgünstige Finanzierung von Gründungen, die weniger als 5 Jahre bestehen.⁶²

⁵⁸ Bernhard, S., Evers, K., Grüttner, M. (2015): Die Folgen des Kurswechsels. Der Gründungszuschuss nach seiner gesetzlichen Neuregelung, IAB-Kurzbericht 21, Aktuelle Analysen aus dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung und Deutscher Bundestag (18. Wahlperiode, Drucksache 18/4662): Unterrichtung durch die Bundesregierung, Bericht der Bundesregierung über die Umsetzung der Neuregelungen zum Gründungszuschuss mit dem Gesetz zur Verbesserung der Eingliederungschancen am Arbeitsmarkt.

⁵⁹ Ebd.

⁶⁰ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2018): Förderung unternehmerischen Know-hows.

⁶¹ Beratungen vor einer Gründung können nicht mit diesem Programm bezuschusst werden.

⁶² Als weitere Finanzierungsangebote sind NRW.Mikrodarlehen und NRW.Bank.Gründungskredit zu nennen: Mit dem NRW.Mikrodarlehen unterstützt die NRW.BANK im Auftrag des nordrhein-westfälischen Wirtschaftsministeriums in Zusammenarbeit mit den STARTER-CENTERN NRW Gründer von Unternehmen bis zu fünf Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit.

4.2.2 Theory of Change des Beratungsprogramms Wirtschaft NRW

Auf Grundlage der Richtlinie zum Beratungsprogramm Wirtschaft NRW, der Innovationsstrategie Nordrhein-Westfalens, dem OP EFRE NRW sowie weiteren, in der Kontextanalyse in Kap. 3 diskutierten und benannten Quellen, wurde zunächst das theoretische Wirkungsmodell des Beratungsprogramms Wirtschaft NRW rekonstruiert. Dieser Zwischenstand wurde anschließend durch Hintergrundgespräche mit an der Programmumsetzung beteiligten Stakeholdern, in explorativen Interviews mit ZE und Coaches sowie in einem abschließenden Reflexionsworkshop validiert. Das Ergebnis zeigt untenstehende Abbildung 22, welche im Folgenden erläutert wird.

Inputs und Aktivitäten

Das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW unterstützt Personen durch **nicht rückzahlbare Zuschüsse** (Anteilsfinanzierung), die beabsichtigen ein kleines oder mittleres Unternehmen (KMU) im Sinne der EU- Definition zu gründen oder zu übernehmen. Gegenstand der Beratungen sind die Unterstützung bei der Prüfung, Konkretisierung und Entwicklung von Geschäftsideen sowie bei der (evtl. teilweisen) Erarbeitung eines Businessplans. Im Rahmen des BPW werden zwei verschiedene Beratungsarten gefördert:

- **Einzelberatung:** Hier wird eine Gründerperson von einem Coach beraten. Der maximale Zuschuss hierfür beträgt in der Regel 50 % eines Tagewerkes, maximal jedoch 400 Euro.
 - Im Falle von **Neugründungen** werden maximal vier Tagewerke (1.600 Euro) gefördert
 - Im Falle von **Übernahmen** werden maximal 6 Tagewerke (2.400 Euro) gefördert. Diese Steigerung der Tagewerke wird/ist vor allem durch den höheren Beratungsbedarf bei Übernahmen begründet, da hier oftmals hohe Kaufsummen Gegenstand intensiver Verhandlungen sind. Darüber hinaus räumt das Programm vor dem Hintergrund der demographischen Herausforderungen Übernahmen hierdurch eine besondere Priorität ein.
 - Für Personen, die ALG II beziehen oder eine vergleichbare Einkommenslage nach Hochschulabschluss oder Berufsrückkehr nachweisen können, beträgt der maximale Zuschuss 80 % eines Tagewerkes.
- **Zirkelberatung:** An den kombinierten Gruppen- und Einzelberatungen (Stundenverhältnis 50/50) nehmen ca. vier bis maximal sechs Personen teil. Eine Einschätzung und eventuelle Steuerung der Gruppenzusammensetzung mit Blick auf Teilnehmerpersönlichkeiten und Themenschwerpunkte wird in der Regel durch die STARTERCENTER NRW durchgeführt, sofern die Teilnehmerzahl eine kritische Masse beträgt. Es werden sowohl Zirkel mit dem Themenfokus Neugründung als auch Übernahme durchgeführt. Der Zuschuss beträgt maximal 50 % eines Tagewerkes (400 Euro).
 - Für Personen, die ALG I oder II beziehen oder eine vergleichbare Einkommenslage nach Hochschulabschluss oder Berufsrückkehr nachweisen können, beträgt der maximale Zuschuss 90 % eines Tagewerkes (720 Euro).

Zentrale externe Faktoren für eine Inanspruchnahme des Programms sind quantitativ und qualitativ ausreichendes Humankapital, d.h. qualifizierte Personen mit Gründungsintention. Ebenfalls muss das Programm den Gründerpersonen hinreichend bekannt sein, damit diese eine Antragsstellung in Erwägung ziehen können. Ferner wird die Inanspruchnahme des Programms durch die mit Gründungen einhergehenden Opportunitätskosten beeinflusst, welche durch die Arbeitsmarktlage, insbesondere Angebot und Nachfrage bestimmter Qualifikationen, entscheidend bestimmt werden.

Intendierte Outputs sowie direkte und intermediäre Effekte

Vor dem Hintergrund der oben dargestellten unterschiedlichen Beratungsformen ergeben sich unterschiedliche Schwerpunktsetzungen bei den intendierten Outputs und Effekten: So sind Zirkelberatungen insbesondere auf die Prüfung und Weiterentwicklung von Geschäftsideen fokussiert, obschon auch die konkrete Arbeit an Businessplänen nicht ausgeschlossen wird. Auch die Einzelberatungen haben die Prüfung und Weiterentwicklung der Geschäftsidee zum Ziel, hier besteht dann allerdings die Möglichkeit einer intensiveren Beratungsinanspruchnahme im Rahmen der oben dargestellten förderfähigen Tagewerke.

Im Ergebnis stellen die geförderten Beratungen eine wichtige Voraussetzung dar, um die Qualität von Geschäftsideen und Businessplänen für Gründungen und Übernahmen zu steigern. Zugleich wird Gründungsinteressierten durch die geförderten Beratungen externe Expertise zur Bewertung ihrer Gründungsvorhaben zur Verfügung gestellt. Hierdurch wird eine Entscheidungsgrundlage geschaffen, um die Qualität der eigenen Gründungsvorhaben zu erkennen und gegebenenfalls weiterzuverfolgen oder abzubrechen. Hier ist hervorzuheben, dass auch der Abbruch der Gründung oder einer Übernahme aufgrund nicht hinreichender Voraussetzungen zu den intendierten Outputs gehört. In der Konsequenz werden hierdurch verhinderte Gründer vor möglichem wirtschaftlichen Schaden bewahrt (Verdienstausschlag, Verschuldung etc.).

Eine verbesserte Vorbereitung der geplanten Gründungen legt eine zentrale Grundlage für eine gesteigerte Erfolgchance für deren tatsächliche Realisierung. Darüber hinaus bewirkt eine gesteigerte Qualität von Businessplänen und Markteinstiegsstrategien eine verbesserte Bewertung des Gründungsvorhabens durch Kapital- oder Fördermittelgeber bzw. trägt zur Erfüllung von deren Anforderungen an eine Mittelvergabe bei. In der Konsequenz wird durch einen Zugang zu Finanzierungsmitteln die Kapitalausstattung der gegründeten oder übernommenen Unternehmen verbessert. Hierfür wird die Basis für notwendige oder die Wettbewerbsfähigkeit steigernde Investitionen oder andere notwendige Ausgaben (z. B. Kaufpreis im Fall einer Übernahme) geschaffen.

Diese intendierten Outputs und Effekte interagieren mit einer Reihe von **Annahmen und externen Faktoren**: So beeinflussen die Qualität der Beratung und die Qualifikation der Gründer die Ergebnisse der Beratung unmittelbar. Im weiteren Verlauf spielen der allgemeine Zugang zu Finanzierungsmitteln (Restriktionen bei Kreditvergabe etc.), Markt- und Produktspezifika der Gründung sowie institutionellen Rahmenbedingungen eine wichtige Rolle (Genehmigungs- und Zulassungsverfahren etc.). So können sich etwa Entwicklungszeiten und Risiken sowie Marktzugangsregulierungen zwischen Branchen erheblich unterscheiden, wie etwa ein Vergleich zwischen der Gesundheitsbranche auf der einen und dem Groß- und Einzelhandel auf der anderen Seite verdeutlicht. Darüber hinaus kann der Zugang zu Unterstützungsnetzwerken (z. B. Gründerstammtische, Wirtschaftsförderungen) einen positiven Einfluss auf die Entwicklung einer Gründung ausüben. In diesen Netzwerken kann u. a. wichtiger Erfahrungs- und Wissensaustausch zwischen den Akteuren stattfinden. Hierdurch können beispielsweise Informationsasymmetrien abgebaut und damit Zugang zu Kooperationspartnern, Kunden und Investoren eröffnet werden.

Intendierte Wirkungen

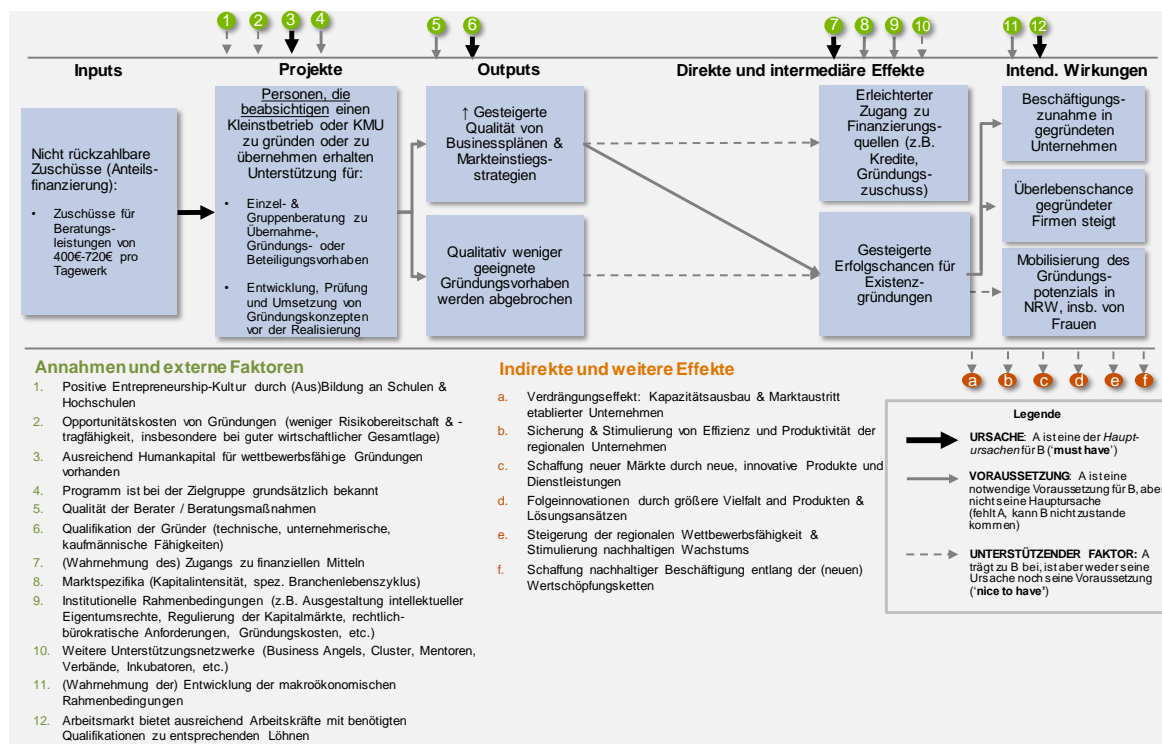
In einer längerfristigen Perspektive sind die erfolgreiche Umsetzung von Gründung oder Übernahme eine notwendige Voraussetzung für eine positive Beschäftigungsentwicklung in den gegründeten Unternehmen. In der Regel sind die ersten drei bis fünf Jahre nach der Gründung die kritischste und anfälligste Phase in der Unternehmensbiographie. Ein durch die Förderung des Beratungsprogramms gelungener Start auf Grundlage eines hochwertigen und individuell angepassten Businessplans schafft eine Basis für gesteigerte Überlebenschancen der gegründeten

oder übernommenen Unternehmen in den ersten kritischen Jahren. Eine durch den erleichterten Zugang zu Finanzierungsmitteln entstandene verbesserte Kapitalausstattung steigert zudem ebenfalls nicht nur die Überlebenschance, sondern auch die Wachstumsperspektive der gegründeten Unternehmen.

Das Beratungsangebot trägt ferner dazu bei, das Gründungspotenzial in NRW insgesamt zu mobilisieren. Finanzplanung und Kundenansprache stellen im Gründungsprozess zentrale Hemmnisse dar; diese werden durch die Beratung adressiert bzw. gesenkt. Insbesondere potenziellen Gründer ohne unternehmerische Vorkenntnisse oder Unentschlossenen (z. B. mit offenen Fragen oder Zweifeln) wird durch die Förderung eine idealerweise ergebnisoffene Möglichkeit für eine intensive Prüfung ihres Vorhabens eingeräumt, wovon insbesondere Frauen profitieren (siehe hierzu Kapitel 3.3).

Bezüglich der zugrundeliegenden **Annahmen und externer Faktoren** ist eine positive Entwicklung der makroökonomischen Rahmenbedingungen von zentraler Bedeutung. Ferner ist für eine Beschäftigungszunahme in den gegründeten Unternehmen die Verfügbarkeit von ausreichend qualifizierten Arbeitskräften notwendige Voraussetzung.

Abbildung 22: Theory of Change Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW)



Prognos & InWIS (2019).

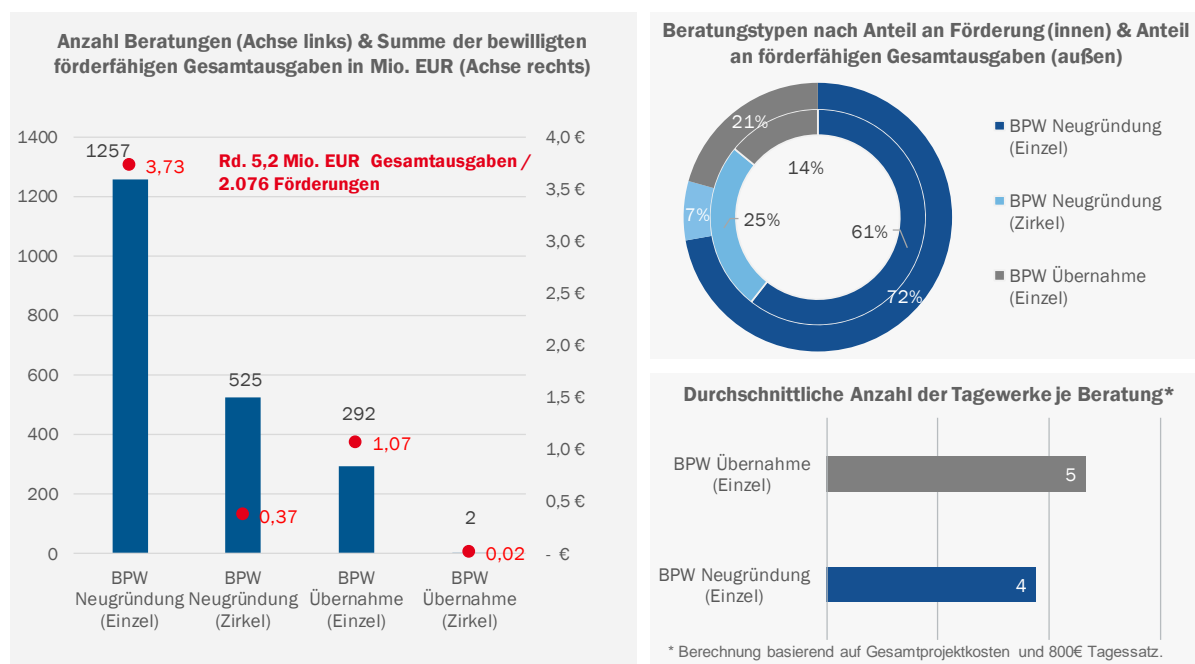
Indirekte und weitere Effekte

Zu den indirekten und weiteren Effekten des Marktzutritts erfolgreicher Gründungen und Übernahmen gehört ein gesteigerter bzw. aufrechterhaltener Wettbewerbsdruck auf etablierte Unternehmen. Dieser intensivere Wettbewerb trägt zum einen zu einem Kapazitätsausbau oder zum Marktaustritt von Wettbewerbern, zum anderen zu einer Steigerung von Effizienz und Produktivität der regionalen Unternehmen bei. Die erfolgreichen Gründungen unterstützten zudem die Schaffung neuer Märkte durch neue, innovative Produkte und Dienstleistungen und Folgeinnovationen durch die größere Vielfalt an Produkten und Lösungsansätzen. Hierdurch geschaffenes nachhaltiges Wachstum induziert ebenfalls Beschäftigung entlang (neuer) Wertschöpfungsketten.

4.2.3 Fördergeschehen in der Förderperiode 2014-2020

In der Förderperiode 2014-2020 wurden aus dem Beratungsprogramm Wirtschaft NRW bis zum Stichtag 31.12.2017 laut BISAM2020-EFRE insgesamt **2.076 Beratungen mit förderfähigen Gesamtausgaben in Höhe von 5,2 Mio. Euro** gefördert (siehe Abbildung 23). Dies entspricht durchschnittlichen Zuwendungen von rund 1.400 Euro.

Abbildung 23: Fördertypen im BPW differenziert nach Förderhäufigkeit und förderfähigen Gesamtausgaben



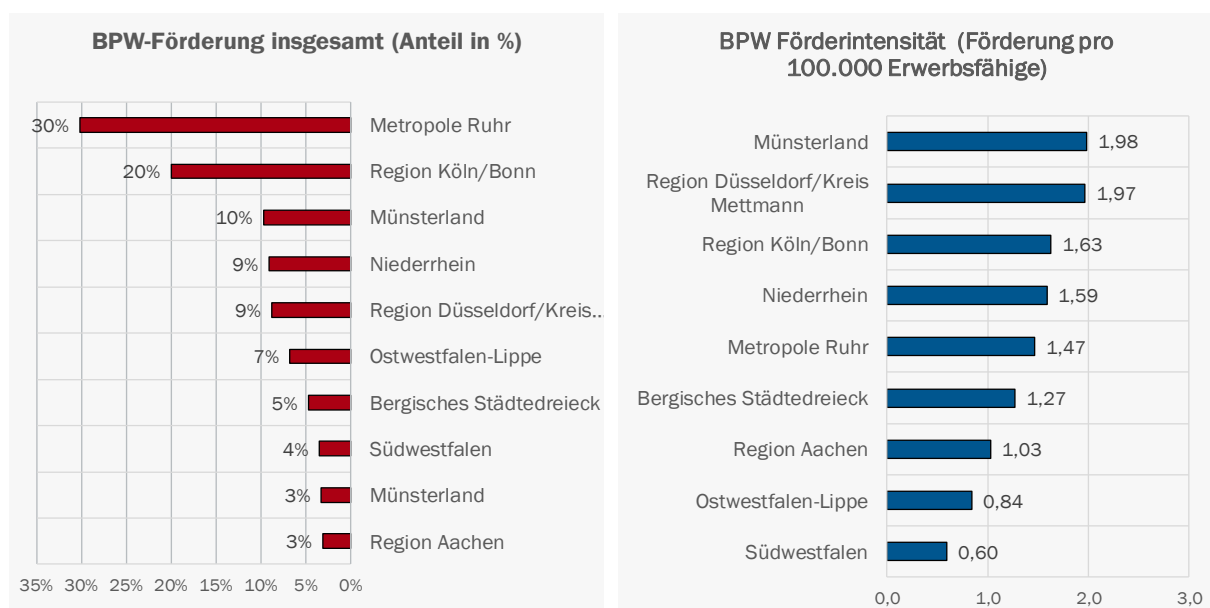
Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf Daten aus BISAM 2020-EFRE (Stand 31.12.2017).

Zu Beginn der Förderperiode 2014-2020 kam es bedingt durch eine Umstellung der Monitoring-systeme in der Verwaltungsbehörde und den ZgS IBP und LGH zunächst zu temporären **Verzögerungen bei der Programmumsetzung**. So wurden im Jahr 2015 ab August insgesamt lediglich 101 Förderfälle bewilligt. Mit der Implementierung der beschriebenen Änderungen hat sich in den

Folgejahren auch ein Normalniveau bei den Bewilligungen eingestellt. In den Jahren 2016 und 2017 wurden 970 bzw. 977 Vorhaben bewilligt.⁶³ ⁶⁴ Für **Einzelberatungen** wurden zum Thema Neugründung im Durchschnitt drei Tagewerke je Beratungsfall gefördert. Demgegenüber liegen die geförderten Tagewerke für Übernahmeberatungen mit durchschnittlich fünf Tagewerken deutlich höher, da vor dem Hintergrund aufwändigerer Beratungen durch das Programm auch mehr Tagewerke gefördert werden (siehe 4.2.2).

Zwischen den Wirtschaftsregionen NRWs bestehen erhebliche Unterschiede hinsichtlich der Anzahl der erwerbsfähigen Personen. Um diese Unterschiede in der Analyse der regionalen Verteilung der Förderfälle im BPW zu berücksichtigen, wurden diese ins Verhältnis mit den Erwerbsfähigen als Grundgesamtheit der Zielgruppe gesetzt und so die „Förderintensität“ als bereinigte Kennziffer berechnet. Die Analyse zeigt, dass die Inanspruchnahme der geförderten Beratungen zwischen den Wirtschaftsregionen NRWs erheblich variiert.

Abbildung 24: Regionale Verteilung der BPW-Förderung in den Wirtschaftsregionen NRWs insgesamt und der Förderintensität



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf Daten aus BISAM 2020-EFRE (Stand 31.12.2017) und IT.NRW; Die Definition von Erwerbsfähigen entspricht der Wohnbevölkerung im Alter von 18-55 Jahren.

So wird die BPW-Förderung im Münsterland mit 1,98 Beratungen am häufigsten genutzt, dicht gefolgt von der Region Düsseldorf/Kreis Mettmann mit 1,97 Beratungen (siehe Abbildung 24). Die Einwohnerstärkste Region, die Metropole Ruhr, weist zwar insgesamt die meisten Förderfälle auf, bereinigt um die Erwerbsfähigen relativiert sich dieser Größeneffekt jedoch. Am wenigsten intensiv ist die Förderung in den Regionen OWL und Südwestfalen.

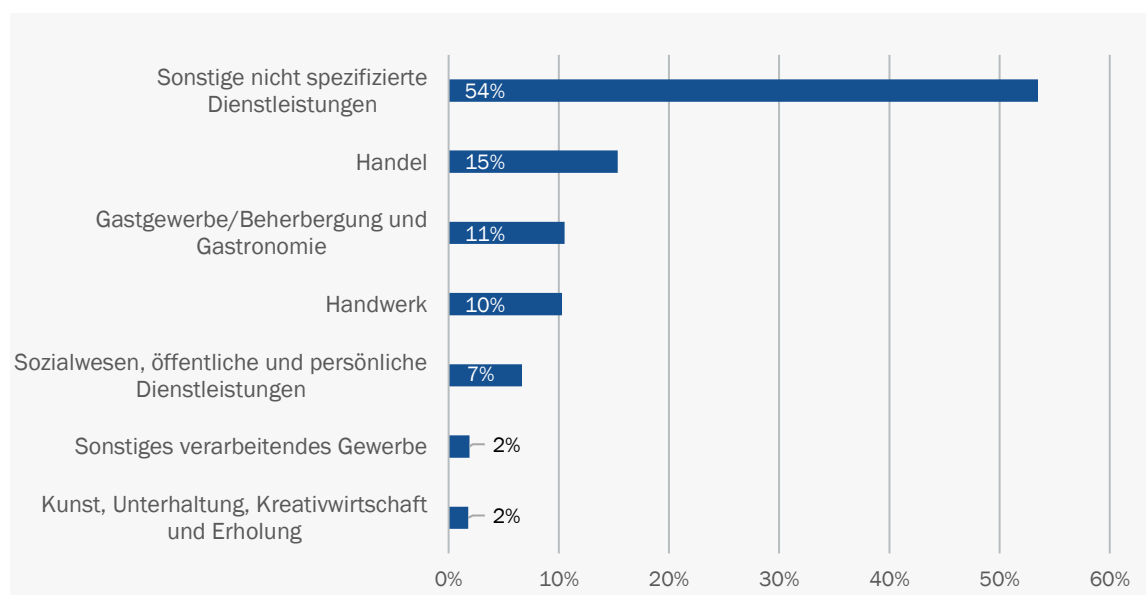
⁶³ Dies entspricht in der Summe 2048 Projekten. Die Differenz von 28 Projekten ist bedingt durch deren Bearbeitungsstatus zum Zeitpunkt der Datenauswertung.

⁶⁴ In den Jahren 2011-2013 (OP EFRE NRW 2007-2013) wurden gemäß den Förderberichten des Programms jährlich rund 1.300 Beratungen gefördert. (vgl. Förderberichte Beratungsprogramm Wirtschaft des Landes NRW 2011, 2012, 2013)

In der Gesamtschau ist festzustellen, dass diese Unterschiede der Förderintensitäten zwischen den Wirtschaftsregionen einerseits größtenteils strukturell bedingt sind und stark mit der allgemeinen Gründungsintensität zusammenhängen (siehe Kapitel 3.2). Andererseits haben die Hintergrundgespräche mit Programmexperten gezeigt, dass ebenfalls Unterschiede zwischen der Beratungspraxis der regionalen Arbeitsagenturen bestehen. Hierdurch werden in der Beratung in gewissen Kommunen oder Regionen stärkere Akzente auf Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gelegt, was sich wiederum auch in der Nutzung des BPW widerspiegelt.

Durch die ZE werden zu Beginn der Beratungen insbesondere Branchen mit vergleichsweise niedrigen Zugangshürden anvisiert, wie etwa der Handel, das Gastgewerbe oder Handwerksbranchen. Gleichzeitig stellt sich in der BISAM Datenbank auch eine große Fraktion nicht näher definierter sonstiger Dienstleistungen dar.⁶⁵

Abbildung 25: Durch Zuwendungsempfänger des BPW anvisierte Gründungsbranchen



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf Daten aus BISAM 2020-EFRE (Stand 31.12.2017); eigene Zusammenfassung von Teilbranchen auf Basis der Daten.

⁶⁵ Die dem Evaluatorenteam vorliegenden Daten aus der BISAM Datenbank zum BPW beinhalten nicht die in den Abschlussmonitoringbögen des BPW erhobenen Informationen zum Gründungsstatus, geschaffenen Arbeitsplätzen sowie zur Bewertung des Beraters. Insofern kann hier u. a. nicht weiter dargestellt werden, in welchen Branchen tatsächlich Gründungen erfolgt sind.

4.3 Meistergründungsprämie NRW (MGP)

Im Rahmen der bereits seit 1994 bestehenden Meistergründungsprämie werden in der aktuellen Förderperiode mit Mitteln des OP EFRE NRW 2014-2020 Neugründungen, Firmenübernahmen sowie mehrheitliche Beteiligungen in NRW bezuschusst, wodurch Betriebsgründungen angereizt werden sollen. Zielgruppe der Förderung sind Handwerksmeister im Sinne des Gesetzes zur Ordnung des Handwerkes.⁶⁶

Bei der Umsetzung des Programms spielen die Handwerkskammern in Nordrhein-Westfalen (HWKs) eine zentrale Rolle. Zum einen machen diese potenzielle Meistergründer auf die Fördermöglichkeiten proaktiv aufmerksam, wirken somit sensibilisierend. Zum anderen begleiten dann die Fachberater der HWK den weiteren Antragsprozess der vertiefenden Beratung der Gründer bis hin zu deren abschließender Antragsstellung. Die STARTERCENTER NRW unterstützen diesen Prozess durch Sensibilisierung, Informationsbereitstellung sowie die gezielte Weitervermittlung Gründungsinteressierter an die HWK.

Governance und Ablauf der Antragsstellung

Die Projektförderung durch die MGP ist als standardisierte Förderung angelegt und kann in der Regel ganzjährig im gegebenen Haushaltsrahmen durch die Zielgruppe bzw. Zuwendungsempfänger beantragt werden.

Entscheiden sich die Gründer zur Beantragung der Meistergründungsprämie, sind diese verpflichtet ein Gründungskonzept vorzulegen, das den in Anlage 1 der Förderrichtlinie formulierten Mindestanforderungen entspricht. Hierzu gehören neben Informationen zur Gründerperson auch eine allgemeine Vorhabensbeschreibung sowie Planungen zu Investitionen, Finanzierungsbedarfen, voraussichtlichen Erträgen und zur langfristigen Tragfähigkeit der Gründung. Ferner sieht die Richtlinie ein Mindestniveau zu schaffender bzw. zu sichernder Arbeits- oder Ausbildungsplätze sowie ebenfalls Ausgaben für Investitionen und Betriebsmittel vor. Die Erfüllung dieser Vorgaben im vorgesehenen Zeitraum ist ebenfalls im Gründungskonzept darzulegen.

Ebenfalls verpflichtend ist die Wahrnehmung einer Existenzgründungsberatung durch die Fachberater der regional zuständigen HWK auf Basis dieses Gründungskonzeptes, an deren Ende ein Votum durch den Berater oder die Beraterin hinsichtlich der Förderfähigkeit des Vorhabens steht.

Anträge mit positivem Votum durch die HWK werden dann zur weiteren Bearbeitung an die zuständige ZgS, die Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH), weitergeleitet. Die LGH verwaltet u. a. die Fördermittel, bewilligt und zahlt Zuschüsse aus und führt das laufende Monitoring der Vorhaben durch. Damit einher geht auch eine Kontrolle der Erreichung der Mindestziele in den durch die Richtlinie definierten Zeiträumen, was bei Nicht-Erreichung der Ziele auch eine Rückforderung des Zuschusses beinhaltet.

⁶⁶ Runderlass des Ministeriums für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk, Richtlinien über die Gewährung von arbeitsplatzschaffenden Existenzgründungshilfen für Handwerksmeister/innen (Meistergründungsprämie NRW), S. 1.

4.3.1 Förderkulisse in NRW für die spezifische Zielgruppe

Das Meister- oder Aufstiegs-BAföG (Ausbildung) ist als ein komplementäres Förderangebot zur Meistergründungsprämie zu nennen. Handwerksgesellen werden durch ein zinsfreies hälftig zurückzahlendes Darlehen dabei unterstützt, ihre Meisterausbildung zu finanzieren. Im Ergebnis unterstützt dies die Ausbildung von Meister und vergrößert hierdurch die Zielgruppe der MGP.

Geförderte Finanzierungsangebote für die Zielgruppe der MGP stellen vor allem eine komplementäre Ergänzung dar. Zu nennen sind beispielsweise der „ERP-Gründerkredit – Startgeld oder – Universell“, die jeweils mit einem deutlich höheren Fördervolumen ausgestattet sind. Während der ERP-Gründerkredit - Startgeld die Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln von Existenzgründern und jungen Unternehmen mit einem geringen Fremdfinanzierungsbedarf unterstützt, ermöglicht der ERP-Gründerkredit – Universell eine zinsgünstige Finanzierung von Gründungen, die weniger als 5 Jahre bestehen. Konkurrierende bzw. deckungsgleiche Förderangebote für die Zielgruppen der MGP NRW bestehen nicht.

4.3.2 Theory of Change der Meistergründungsprämie NRW

Auf Grundlage der Richtlinie zum Programm Meistergründungsprämie NRW, der Innovationsstrategie Nordrhein-Westfalens, dem OP EFRE NRW sowie weiteren, in der Kontextanalyse in Kap. 3 diskutierten und benannten Quellen, wurde zunächst das theoretische Wirkungsmodell der Gründungsförderung rekonstruiert. Dieser Zwischenstand wurde anschließend durch Hintergrundgespräche mit an der Programmumsetzung beteiligten Stakeholdern, in explorativen Interviews mit ZEn und Berater der HWKs, sowie in einem abschließenden Reflexionsworkshop validiert. Das Ergebnis zeigt untenstehende Abbildung 26, welche im Folgenden erläutert wird.

Inputs und Aktivitäten

Gefördert werden Handwerksmeister, die erstmalig einen Betrieb gründen, einen bestehenden Betrieb übernehmen oder sich mit mindestens 50 % an einem Betrieb beteiligen. Hierfür erhalten diese einmalig einen **nicht rückzahlbaren Zuschuss** in Höhe eines Festbetrags von 7.500 Euro, welcher mit anderen Förderungen kombinierbar ist. Im vorzulegenden Gründungskonzept müssen Ausgaben für Investitionen und Betriebsmittel von mindestens 15.000 Euro nachgewiesen werden.

Der Prozess der Antragsstellung wird durch die Berater der HWKs fachlich und administrativ begleitet. Dies beinhaltet einerseits die Prüfung der Gründungskonzepte vor dem Hintergrund der in der Richtlinie definierten Mindestanforderungen. Andererseits können die Gründer im Bedarfsfall Beratungsleistungen in einem Umfang von bis zu vier Tagewerken für die Weiterentwicklung des Gründungskonzeptes in Anspruch nehmen. Für die Betriebsberatung halten die Handwerkskammern generell Teams vor, welche die Beratungsschwerpunkte Betriebswirtschaft, Technik, Innovation und Recht abdecken. Die Beratungsleistungen decken dabei alle Phasen des Unternehmenszyklus ab, von der Gründung über das Wachstum bis zur Nachfolge. Die Berater nehmen im Jahr mehrmals an Fortbildungen und am internen Erfahrungsaustausch teil, um so die Qualität der Beratung zu sichern.

Zentrale externe Faktoren für eine Inanspruchnahme des Programms sind quantitativ und qualitativ ausreichendes Humankapital, d.h. Meisterinnen und Meister des Handwerks mit Gründungsimpulsion. Ebenfalls muss das Programm diesen Gründer hinreichend bekannt sein, damit diese

eine Antragsstellung in Erwägung ziehen können. Ferner wird die Inanspruchnahme des Programms durch die mit Gründungen einhergehenden Opportunitätskosten beeinflusst, welche durch die wirtschaftliche Konjunktur und die damit eng verbundene Arbeitsmarktlage, insbesondere Angebot und Nachfrage bestimmter Qualifikationen, entscheidend bestimmt werden. Darüber hinaus beeinflussen die Qualität der Beratung und die technisch-kaufmännische Qualifikation der Gründer die Ergebnisse der Beratung unmittelbar.

Intendierte Outputs sowie direkte und intermediäre Effekte

Die geförderten Projekte führen zu Investitionen und zur Schaffung bzw. Sicherung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen im Falle einer Übernahme oder Beteiligung. Folgende Mindestanforderungen müssen die geförderten Projekte nachweisen:

- Mindestens 15.000 Euro müssen für Betriebsmittel und Investitionen aufgewendet werden. Der Nachweis erfolgt spätestens nach 12 Monaten nach Bekanntgabe des Zuwendungsbescheides, anschließend erfolgt die Auszahlung der Prämie.
- im Fall der **Neugründung** die Schaffung mindestens eines Arbeitsplatzes (in Vollzeitäquivalenten) für 24 Monate. Ausbildungsplätze werden hierauf im Umfang von 12 Monaten angerechnet (Nachweis innerhalb von drei Jahren nach der Auszahlung der Prämie).
- Im Fall einer **Übernahme** sieht die Richtlinie für Betriebe mit mehr als zwei Mitarbeitern vor, die bestehenden Arbeitsplätze für mindestens zwölf Monate zu erhalten (Nachweis innerhalb von drei Jahren nach der Auszahlung der Prämie). Für Betriebe mit weniger als zwei Mitarbeitern gilt die oben geschilderte Regelung für Neugründungen.

Im weiteren Verlauf ist die Förderung eine notwendige Voraussetzung sowohl für die Steigerung der Kreditwürdigkeit als auch für eine erleichterte Liquiditätsplanung der neu gegründeten bzw. übernommenen Betriebe. Die im Rahmen der Projekte geschaffenen und gesicherten Ausbildungs- und Arbeitsplätze unterstützen eine positive Fachkräfteentwicklung sowie die Sicherung von Betriebswissen, welches ohne eine erfolgreiche Übernahme verloren ginge. Diese Effekte wiederum begünstigen eine dauerhafte Etablierung des gegründeten oder übernommenen Unternehmens am Markt.

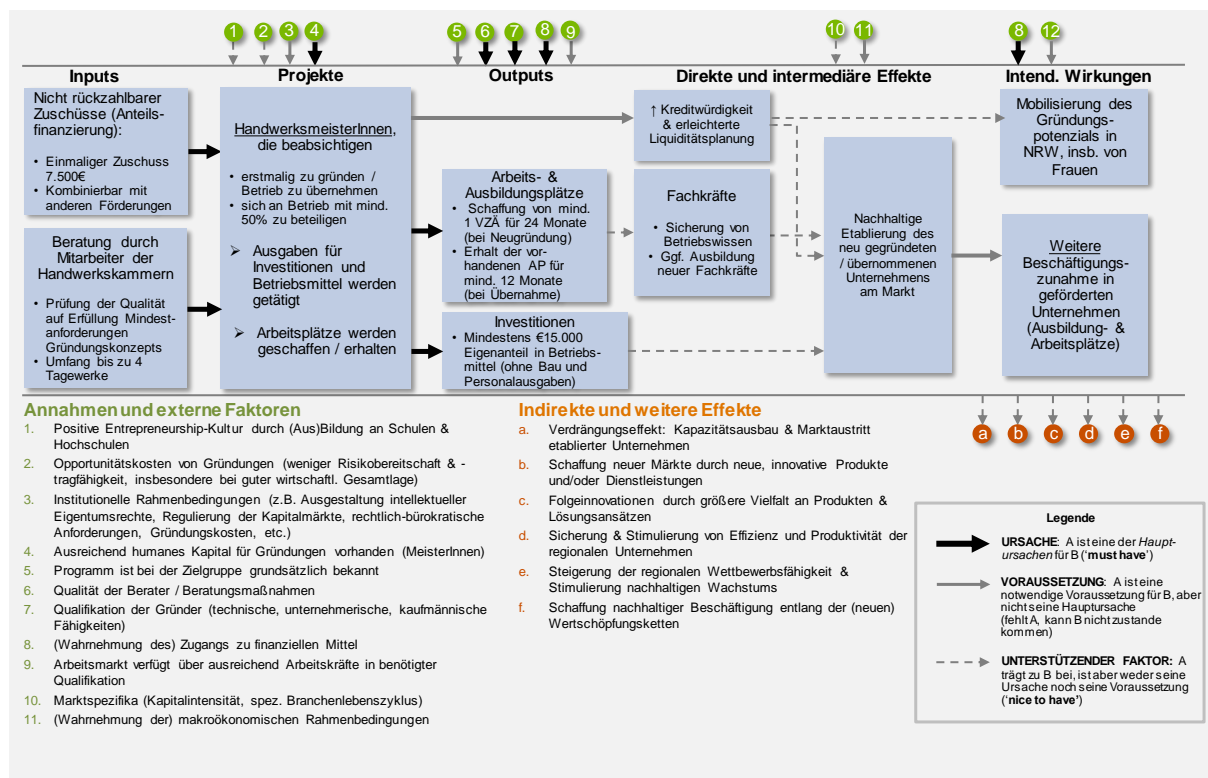
Diese intendierten Outputs und Effekte interagieren mit einer Reihe externer Faktoren und Annahmen: So hängt eine Erleichterung der Kreditvergabe auch vom gegenwärtigen Zugang zu Finanzierungsmitteln ab (Restriktionen bei Kreditvergabe, Zinskonditionen etc.). Markt- und Produktspezifika der Gründung sowie institutionelle Rahmenbedingungen spielen ebenso eine wichtige Rolle (z. B. Genehmigungs- und Zulassungsverfahren). So können sich etwa Entwicklungszeiten und Risiken sowie Marktzugangsregulierungen zwischen Branchen erheblich unterscheiden. Branchen bzw. Handwerkszweige haben ferner Einfluss auf Angebot und Nachfrage auf den betriebsspezifischen Arbeitsmärkten. Diese strukturellen Unterschiede werden auf der einen Seite durch einen Vergleich zwischen dem stark regulierten Gesundheitsgewerbe (z. B. Orthopädie-schuhmacher) und personenbezogenen Dienstleistungen (z. B. Friseurberuf) auf der anderen Seite verdeutlicht.

Intendierte Wirkungen

Die erfolgreiche Etablierung der neu gegründeten bzw. übernommenen Handwerksbetriebe am Markt schafft die Basis für eine weitere Beschäftigungszunahme, sodass mittelfristig neue Ausbildungs- und Arbeitsplätze entstehen können. Die durch den Zuschuss gesteigerte Kreditwürdigkeit

und insgesamt verbesserte Liquiditätssituation sowie die Beratung durch die HWK bei der Antragsstellung adressieren zentrale Hindernisse im Gründungsprozess (siehe Abschnitt 3.4) und tragen so zur Mobilisierung des Gründungspotenzials in NRW bei, insbesondere von Frauen.

Abbildung 26: Theory of Change Meistergründungsprämie NRW (MGP)



Prognos & InWIS (2019).

Indirekte und weitere Effekte

Die Meistergründungsprämie NRW weist neben den direkt angestrebten Effekten und intendierten Wirkungen auch indirekte und weitere Effekte auf. Neugründungen begünstigen durch ihren Marktzutritt beispielsweise einen Verdrängungseffekt auf etablierte Unternehmen und fördern einen intensiveren Wettbewerb, der zu einer Steigerung der regionalen Effizienz und Produktivität der regionalen Unternehmen beiträgt. Die jungen Unternehmen unterstützen außerdem die Schaffung neuer Märkte durch neue, innovative Produkte und Dienstleistungen und Folgeinnovationen durch die größere Vielfalt an Produkten und Lösungsansätzen. Ebenfalls begünstigen erfolgreiche Neugründungen und Übernahmen eine Steigerung der regionalen Wettbewerbsfähigkeit und nachhaltiges Wachstum.

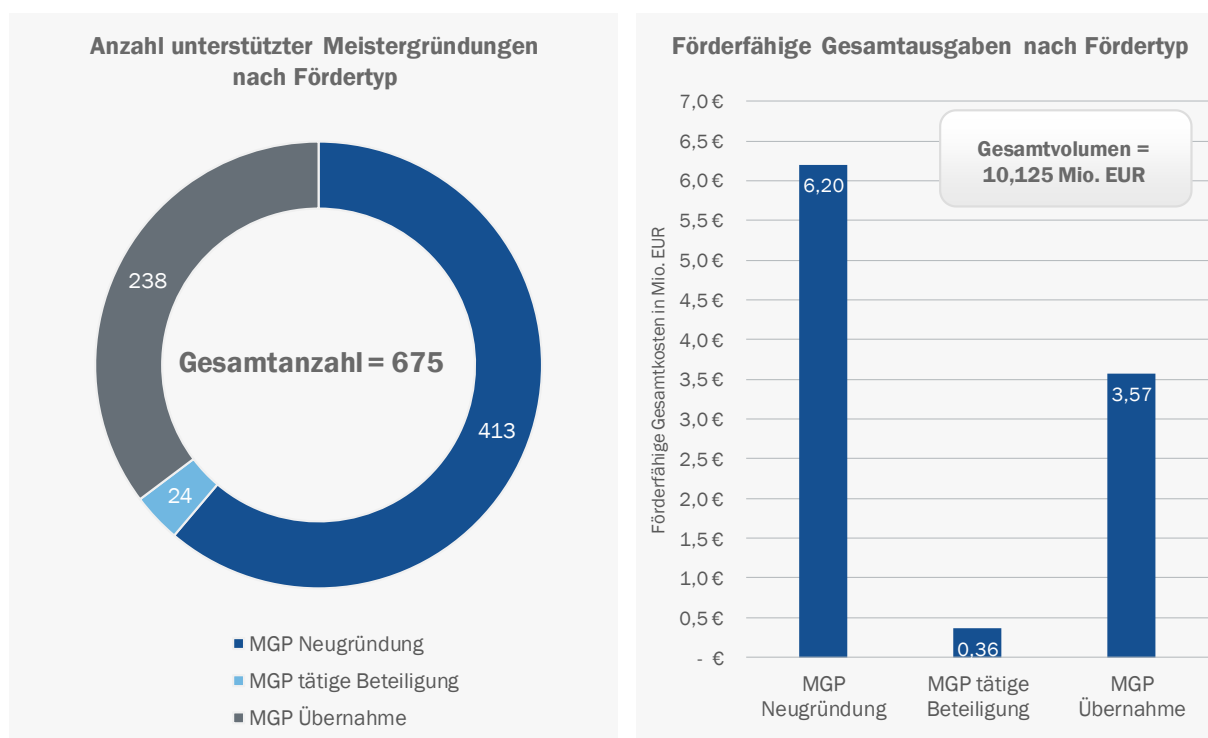
4.3.3 Fördergeschehen in der Förderperiode 2014-2020

In der Förderperiode 2014-2020 wurden aus dem Programm Meistergründungsprämie NRW bis zum Stichtag 31.12.2017 laut BISAM2020-EFRE insgesamt **675 Gründungen mit förderfähigen**

Gesamtausgaben in Höhe von 10,125 Mio. Euro gefördert (Abbildung 27). Dem stehen Zuwendungen von insgesamt 5,06 Mio. Euro bzw. 7.500 Euro pro Förderfall gegenüber. Hintergrundgespräche mit Programmexperten haben allerdings gezeigt, dass die förderfähigen Gesamtausgaben lt. Antragsangaben tatsächlich höher liegen als in der Datenbank BISAM 2020-EFRE dargestellt.⁶⁷

Zu Beginn der Förderperiode 2014-2020 kam es bedingt durch eine Neufassung des OP EFRE NRW sowie eine Umstellung der Monitoringsysteme in der Verwaltungsbehörde und der Zwischengeschaltete Stelle LGH zunächst zu temporären **Verzögerungen bei der Programmumsetzung**. Daraus resultierend finden sich in BISAM 2020-EFRE erst ab dem dritten Quartal 2016 Förderfälle in nennenswerter Anzahl (73). Mit der Implementierung der beschriebenen Änderungen hat sich in den Folgemonaten ein Normalniveau bei den Erstbewilligungen eingestellt. Im Jahr 2017 wurden insgesamt 495 Vorhaben erstbewilligt.

Abbildung 27: Anzahl geförderter Gründungen von Meister sowie förderfähige Gesamtausgaben nach Fördertyp



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf Daten aus BISAM 2020-EFRE (Stand 31.12.2017); Abweichungen im Nachkommabereich rundungsbedingt.

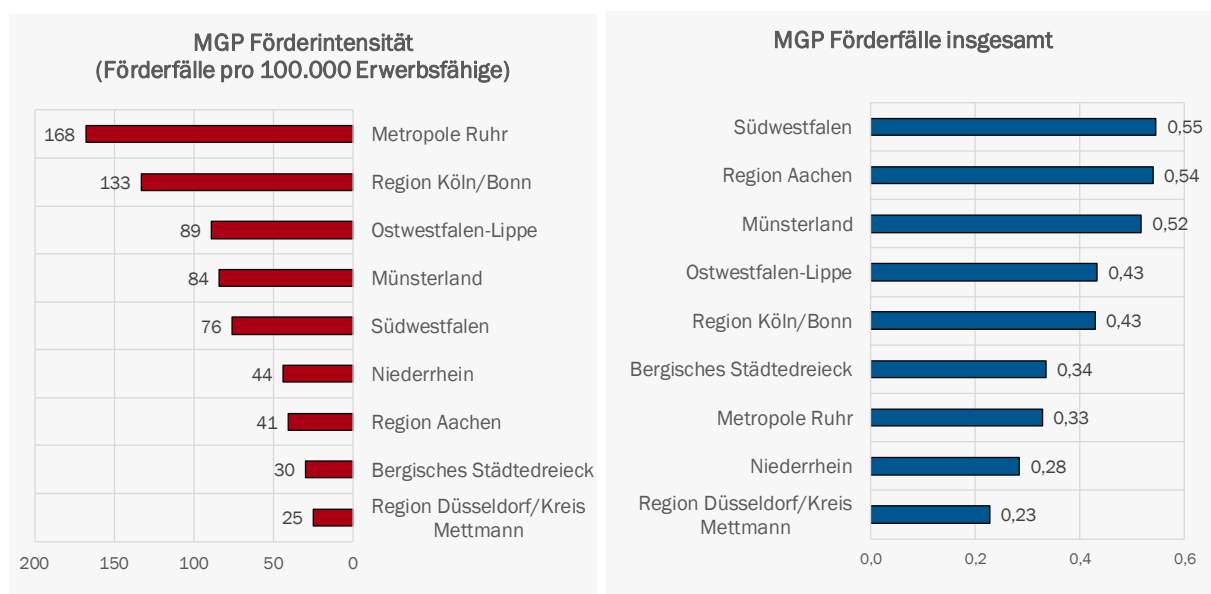
Der häufigste Fördertyp ist mit 61 % der Projekte und 6,2 Mio. Euro förderfähigen Gesamtausgaben die MGP Neugründung. Während der Fördertyp Übernahme 35 % der MGP-Förderfälle und

⁶⁷ Dies liegt darin begründet, dass der Eigenanteil bzw. die private Ko-Finanzierung hier aus technischen Gründen nicht vollständig abgebildet werden kann. Im Ergebnis wird nur der Mindestanteil der nachzuweisenden Investitionen in Sachmittel dargestellt (d.h. 7.500 Euro), jedoch nicht darüber hinaus gehende Investitionen. Der Hebeleffekt der Förderung auf private Investitionen bleibt dementsprechend auf Basis der Förderdaten unberücksichtigt.

3,57 Mio. Euro förderfähige Gesamtausgaben auf sich vereint, entfallen nur ca. 4 % der Projekte auf tätige Beteiligungen. Dies entspricht förderfähigen Gesamtausgaben in Höhe von etwa 360.000 Euro (siehe Abbildung 27).

Zwischen den Wirtschaftsregionen NRWs bestehen erhebliche Unterschiede hinsichtlich der Anzahl der erwerbsfähigen Personen. Um diese Unterschiede in der Analyse der regionalen Verteilung der Förderfälle der MGP zu berücksichtigen, wurden diese ins Verhältnis mit den Erwerbsfähigen als Grundgesamtheit der Zielgruppe gesetzt und so die „Förderintensität“ als bereinigte Kennziffer berechnet. Die Analyse zeigt, dass die Inanspruchnahme zwischen den Wirtschaftsregionen NRWs stark variiert. Im Verhältnis der Förderfälle je 100.000 Erwerbsfähige zeigt die Region Südwestfalen mit 0,55 Förderfällen die höchste Intensität geförderter Gründungen, dicht gefolgt von der Region Aachen (0,54) und dem Münsterland (0,52) (siehe Abbildung 28). Im Vergleich zu der Region Düsseldorf/Mettmann, die mit 0,23 Gründungen je 100.000 Erwerbsfähigen die geringste Förderintensität aufweist, wird in den **Regionen Südwestfalen, Aachen und Münsterland die Meistergründungsprämie mehr als doppelt so häufig in Anspruch** genommen. Insgesamt lässt sich konstatieren, dass sich hier ein Fördermuster zeigt, welches in Teilen quer zum allgemeinen Gründungsgeschehen verläuft. So liegt die Förderintensität vor allem in den eher ländlich geprägten Regionen höher als in den urbanen Räumen an Rhein und Ruhr.

Abbildung 28: Inanspruchnahme der MGP-Förderung in den Wirtschaftsregionen NRWs



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf Daten der Datenbank BISAM (Stand 31.12.2017) und IT.NRW; Die Definition von Erwerbsfähigen entspricht der Wohnbevölkerung im Alter von 18-55 Jahren.

5 Ergebnisse und Wirkungen der Gründungsförderung im OP EFRE NRW 2014-2020

5.1 START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW

Nachfolgende Analyse der Ergebnisse und Wirkungen der SHA wird durch die in Kapitel 4.2.2 dargestellte Theory of Change der SHA strukturiert und geleitet. Diese basiert zum einen auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten. Hierfür wurden die Mitglieder der 39 geförderten Projekte per E-Mail angeschrieben, deren Adressdaten verfügbar waren. Hiervon nahmen 33 Personen teil, wovon wiederum 30 Datensätze verwertbar waren.⁶⁸ Die Auswertung der Daten geschah auf Projektebene, nicht auf Personenebene. Somit konnten insgesamt Daten für 25 Projekte ausgewertet werden. Die Ergebnisse dieser Analyse wurden systematisch mit den Erkenntnissen der Interviews mit Programmexperten sowie denen der Fallstudien abgeglichen.⁶⁹ Diese werden im Folgenden als kontrastierende oder ergänzende Evidenz herangezogen.

5.1.1 Charakterisierung der analysierten Projekte

Im Rahmen der Online-Befragung zu den Ergebnissen und Wirkungen des Programms START-UP Hochschulausgründungen NRW antworteten insgesamt 30 Teammitglieder aus 25 verschiedenen Projekten. Von diesen 25 Projekten befanden sich zum Zeitpunkt der Befragung insgesamt 18 in der laufenden Förderung, lediglich 7 waren bereits beendet.

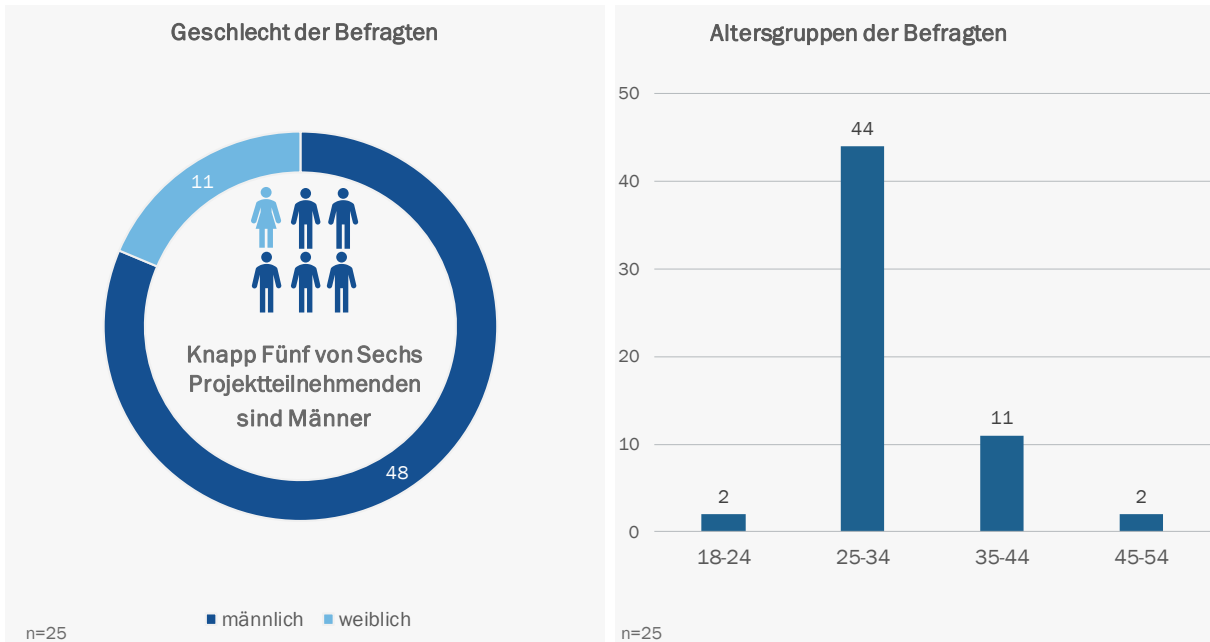
Mit Blick auf das Alter der Teammitglieder fallen drei Viertel in die Altersgruppe 25 bis 34 Jahre, dieser lässt sich ebenfalls der Großteil der Studienabschlüsse und Promotionen zuordnen. Weitere ca. 20 % der Befragten sind zwischen 35 und 44 Jahre alt; die Altersgruppen 18 bis 24 Jahre und 45 bis 55 Jahre sind mit nur jeweils 3 % der Befragten äußerst selten vertreten (siehe Abbildung 29).

Der weit überwiegende Teil (81 %) der Teammitglieder stand bereits vor Beginn des geförderten Projektes über eine Beschäftigung als Wissenschaftliche Mitarbeiter oder ein Studium mit einer Hochschule in Kontakt (vgl. Abbildung 30). Etwa ein Drittel (32 %) der befragten Teammitglieder war vor dem Start des geförderten Projektes als Wissenschaftliche Mitarbeiter mit dem Ziel einer Promotion an der Hochschule tätig. Ein Viertel der Teammitglieder absolvierte unmittelbar vor dem Projektbeginn ein Master-Studium, 14 % waren als Wissenschaftliche Mitarbeiter ohne Promotionsziel an der Hochschule beschäftigt und weitere 10 % absolvierten ein Bachelor-Studium.

⁶⁸ Die übrigen Datensätze wurden nur unzureichend ausgefüllt und konnten in der Analyse deshalb keine Beachtung finden.

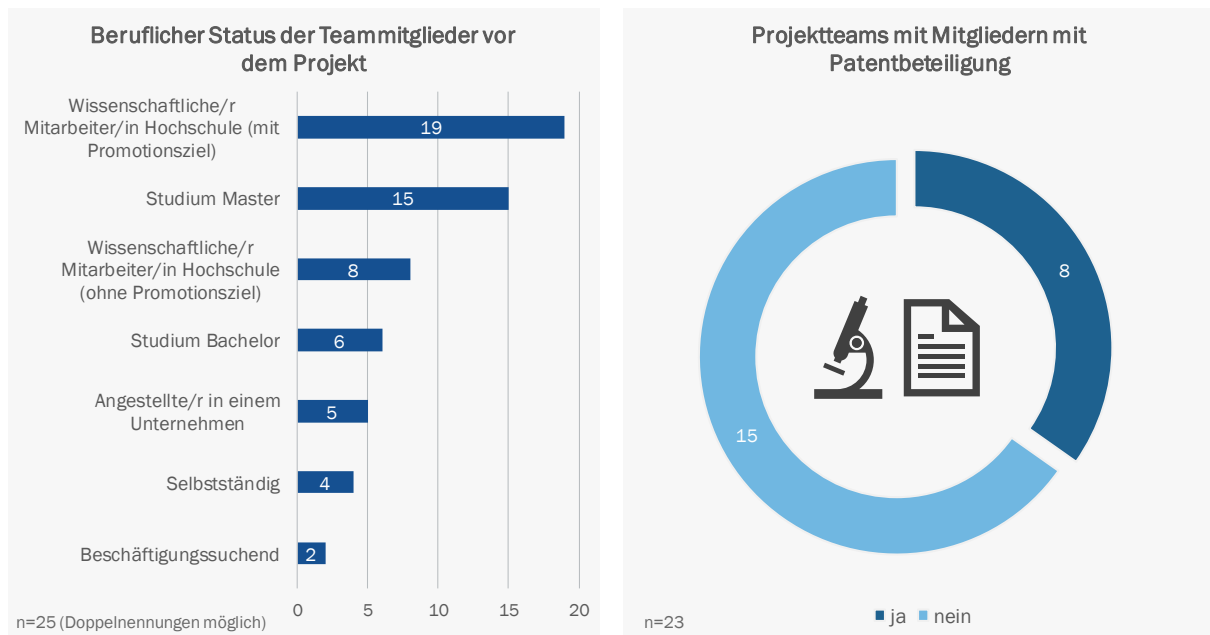
⁶⁹ Siehe Kapitel 2.3 für weitere Ausführungen zu Methodik und Empirie.

Abbildung 29: Befragte nach Geschlecht und Alter (Anzahl)



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten. Anmerkung: n's / Fallzahlen beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder.

Abbildung 30: Beruflicher Status der Befragten vor dem Projekt und Anzahl der Teammitglieder mit Patentbeteiligung



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten. Anmerkung: n's beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder.

In gut einem Drittel (35 %) der analysierten Projekte gab es mindestens ein Teammitglied, das über eine Patentbeteiligung bereits vor Projektstart verfügte (siehe Abbildung 30). In diesen Teams sind die Altersgruppen ab 35 sowie Wissenschaftliche Mitarbeiter im Vergleich zur übrigen Teilnehmerschaft deutlich überrepräsentiert. Auf Basis der in der Online-Befragung erhobenen Informationen lässt sich in fünf Fällen ein direkter fachlicher Bezug der Patente zum Gründungsprojekt herstellen.⁷⁰ Dies weist auf einen Erfolgsfaktor in diesen Projekten hin, umgekehrt liegt damit in knapp zwei Drittel der analysierten Projekte a priori kein Patent vor, was den im Vergleich zum Vorgängerprogramm oder EXIST Forschungstransfer breiter gefassten Förderansatz verdeutlicht.

5.1.2 Beitrag der Förderung zur Durchführung der Projekte

Ein zentraler Aspekt der Wirkungsanalyse ist die Verhaltensadditionalität. Als wesentlicher Ausgangspunkt der Wirkungsanalyse wurde in einem ersten Schritt der **Kausalzusammenhang zwischen der Förderung und der Durchführung der Projekte** betrachtet. Dies ist insofern von herausgehobener Bedeutung, als dass im Falle von signifikanten Mitnahmeeffekten die drauffolgenden generierten Effekte (z. B. Erfolgreiche Weiterentwicklung von Produkten und Dienstleistungen, Ausgründungen, Beschäftigungszuwachs) nicht als unmittelbare kausale Folge der Förderung gesehen werden können. Das Projekt oder die getätigten Investitionen wären folglich auch ohne die öffentliche Unterstützung generiert worden.

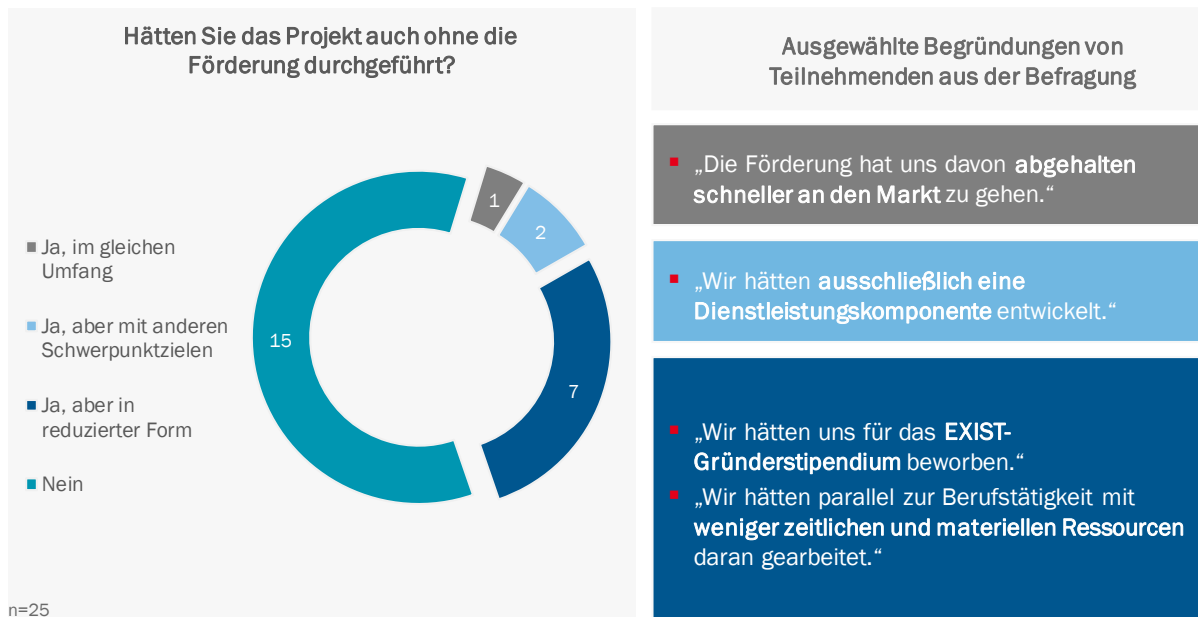
Auf Basis der Online-Befragung und Fallstudien lässt sich eine hohe Verhaltensadditionalität der Förderung konstatieren. Wie die Ergebnisse der Online-Befragungen zeigen, wären 22 der 25 analysierten Projekte gar nicht (15) oder nur in reduzierter Form (7) zustande gekommen (siehe Abbildung 31). Letzteres Szenario bedeutet konkret z. B. die Entwicklung von Produkt und/oder Dienstleistung parallel zur abhängigen Beschäftigung in einem anderen Unternehmen, da ohne Förderung andere Einkommensquellen hätten erschlossen werden müssen. Hierdurch entstehen oftmals starke Verzögerungen, auch die Zusammenarbeit im Team wird eventuell erschwert, da sich Präferenzen und Verfügbarkeit potenziell auseinanderentwickeln. In zwei Projekten wären andere Schwerpunktsetzungen erfolgt, die weiteren Erläuterungen zu den Gründen lassen jedoch auf eine ebenfalls bestehende Verhaltensadditionalität schließen. Beispielsweise hätte sich das Team ohne Förderung ausschließlich auf eine Dienstleistungskomponente fokussiert und im Projekt keine Hardware entwickelt. In lediglich einem Projekt lässt sich keine durch die Förderung induzierte Verhaltensadditionalität feststellen, die Förderung und die damit verbundenen Regularien werden rückblickend sogar als hinderlich betrachtet.

Die Befunde der Online-Befragung werden durch die Ergebnisse der insgesamt acht Fallstudien bestätigt. Sechs der untersuchten Projekte wären ohne die Förderung nicht zustande gekommen; in zwei Fällen wären die Entwicklungsarbeiten in reduziertem Umfang, parallel zur Berufstätigkeit, fortgesetzt worden. Zahlreiche Gesprächspartner hoben in den Interviews hervor, dass die Förderung für sie eine einzigartige Möglichkeit darstellte, ihre Gründungsidee weiterzuverfolgen und zu entwickeln, eine Finanzierung über den Kapitalmarkt aber aufgrund des frühen Entwicklungsstadiums keine Option gewesen sei. Darüber hinaus gaben einige der Gesprächspartner aber auch Teilnehmende der Befragung an, dass sie alternative Fördermöglichkeiten geprüft hätten, insbesondere EXIST Forschungstransfer I und das Gründerstipendium. Die Bewerbung für die SHA wurde in diesen Fällen entweder aufgrund attraktiverer Förderkonditionen oder aufgrund höherer

⁷⁰ Informationen über den fachlich-technischen Fokus der Patente wurden lediglich für sechs Projekte angegeben, in fünf Fällen besteht ein fachlicher Zusammenhang, wie oben dargestellt.

Erfolgschancen im Auswahlverfahren vorgezogen. Letztgenanntes Beispiel verdeutlicht dabei keineswegs überlappende Förderung, im Gegenteil hat die erfolgreiche Platzierung des Antrags hier dazu geführt, die Gründungsidee einer alternativen abhängigen Beschäftigung vorzuziehen.

Abbildung 31: Bewertung der durch die SHA-Förderung ausgelösten Verhaltensadditionalität und ausgewählte Begründungen



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten. Anmerkung: n's beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder.

Zusammenfassend konnten für die Projektförderung durch die SHA starke Kausalzusammenhänge festgestellt werden. Die hohen Zustimmungswerte und auch die qualitativen Ausführungen zeigen die intendierte Wirkung der Förderung. Im Vergleich zur Evaluation des Vorgängerprogramms PFAU lassen sich hier folglich sehr niedrige Mitnahmeeffekte feststellen. Dies kann zum einen auf unterschiedliche Operationalisierungen der Begriffe zurückzuführen sein. Zudem konnte genannte Evaluation auf eine Vergleichsgruppe zurückgreifen. Allerdings sind auch geänderte externe Rahmenbedingungen zu konstatieren. So hat der Anteil von Chancengründungen aufgrund der positiven Arbeitsmarktlage deutlich zugenommen, was ebenfalls zu einer gesteigerten Impulswirkung der Förderung beigetragen haben kann.

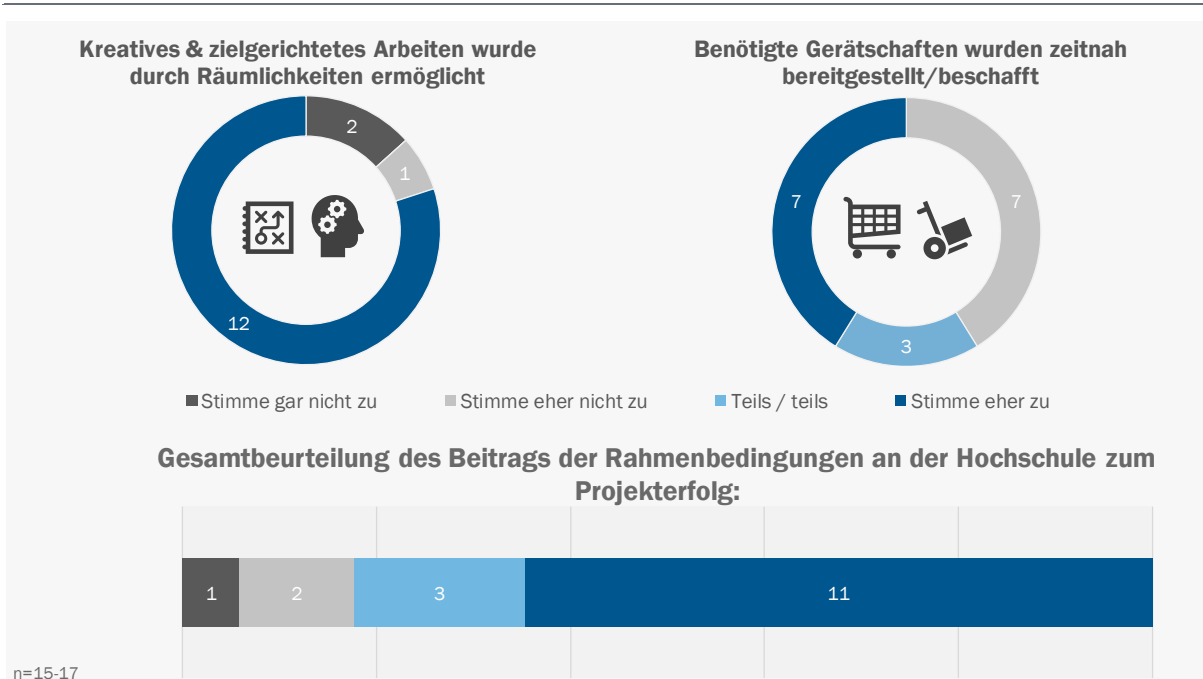
5.1.3 Outputs und direkte Effekte der Projektförderung

Im Folgenden werden die direkten Effekte der Förderung vor dem Hintergrund der formulierten Theory of Change analysiert.

Einer der zentralen Inputs der Förderung stellt neben der direkten Zahlung von Zuschüssen die Nutzung der Hochschulinfrastruktur durch die Projektteams dar. Diese Infrastrukturen, sowohl

Räumlichkeiten und Gerätschaften als auch Verwaltungsleistungen, werden während der Projektlaufzeit genutzt, um Entwicklungsarbeiten durchzuführen. Deren Qualität hat dementsprechend Einfluss auf die weiteren Outputs und Ergebnisse. Die Bewertung durch die Befragungsteilnehmenden fällt überwiegend positiv aus: Zwei Drittel stimmen eher zu, dass die Rahmenbedingungen insgesamt gute Voraussetzungen für den Projekterfolg geschaffen haben (siehe Abbildung 32). Gleichwohl fällt erstens die vergleichsweise niedrige Beteiligung an dieser Fragebatterie und zweitens das Fehlen der höchsten Bewertungskategorie („Stimme voll und ganz zu“) auf. Dies deutet auf eine gewisse aber gleichzeitig nicht überbordende Zufriedenheit hin, ferner misst etwa ein Drittel der Teilnehmenden dem Thema durch Nicht-Teilnahme nur untergeordnete Relevanz zu.

Abbildung 32: Bewertung der genutzten Hochschulinfrastruktur durch die Befragten



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten. Anmerkung: n's beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder. Kategorie „stimme voll und ganz zu“ wurde nicht ausgewählt, deshalb fehlend in Legende.

Einen erwähnenswerten Teilaspekt der Bewertung stellt die Beschaffung und Bereitstellung von Gerätschaften dar: Hier zeigt sich mit sieben eher ablehnenden und drei neutralen Bewertungen ein vergleichsweise negatives Ergebnis. Die in den Fallstudien geführten Gespräche haben gezeigt, dass hier oftmals Probleme im Zuge von Beschaffungsverfahren und damit verbundenen Regularien, insbesondere Ausschreibungspflichten ab bestimmten Wertgrenzen, aufgetreten sind. Sofern ausschreibungsbedingte Vorlaufzeiten nicht frühzeitig eingeplant wurden, resultierten hier aufgrund fehlender notwendiger Gerätschaften für einige Projekte Verzögerungen im weiteren Projektablauf.⁷¹ Gleichzeitig hat sich gezeigt, dass diese Probleme vor allem in Projekten

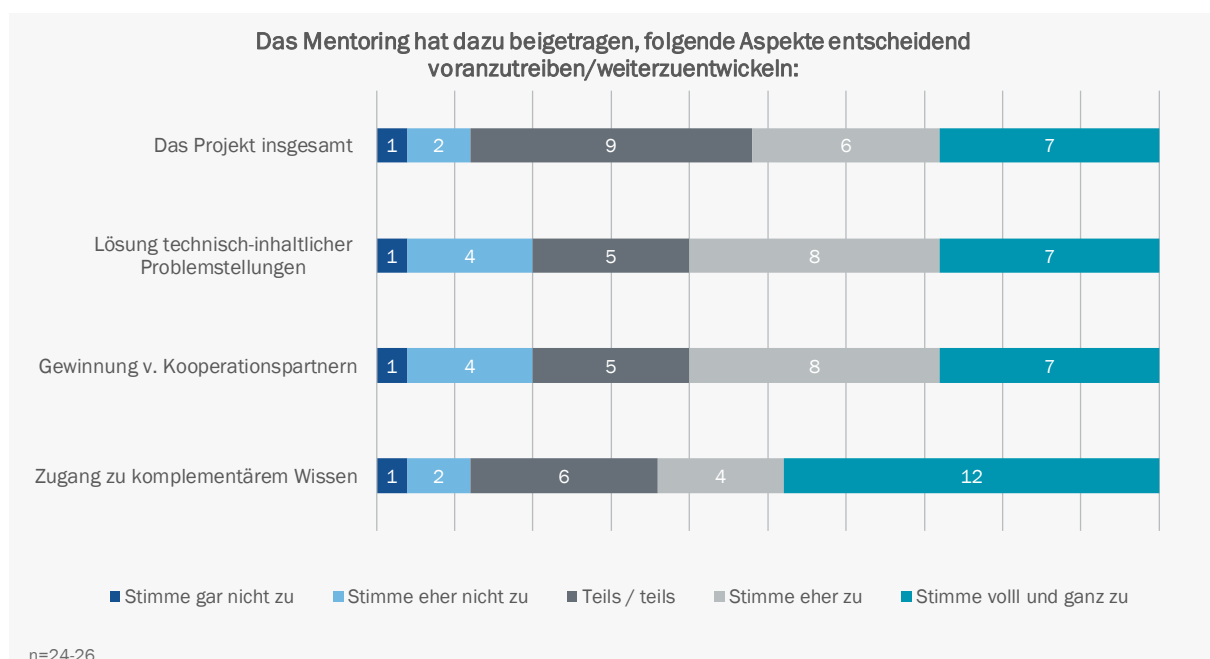
⁷¹ Als Reaktion hierauf wurde zwar in einer der durchgeführten Fallstudien eine förderungsneutrale Projektverlängerung mit dem PTJ vereinbart, gleichwohl mit dem Begleiteffekt vorübergehender Arbeitslosigkeit für das Projektteam.

aufzutreten, in denen die Mitglieder über keine vorausgehende Erfahrung als wissenschaftliche Mitarbeiter verfügen und dementsprechend nicht im selben Maße mit den administrativen Herausforderungen und zeitlichen Risiken von Ausschreibungen vertraut waren.

Beiträge von Mentoring und Coaching als zentrale Elemente der Förderung

Neben der Nutzung von Hochschulinfrastrukturen ist das Mentoring durch Hochschullehrer ein weiterer wichtiger Bestandteil des Programms. Diese sind im Antrag ebenfalls zu benennen und die Projekte sind dann in der Durchführungsphase an den entsprechenden Lehrstühlen angesiedelt. Mit ihrer fachlichen Expertise und ihrem Netzwerkzugang stehen Sie idealerweise den Projektteams als Ansprechpartner in fachlich-technischen Angelegenheiten zur Verfügung, lassen diesen aber bei ihren Arbeiten gleichzeitig genügend Freiraum und vereinnahmen diese nicht etwa für ihre eigene Forschung. Die Projektteam-Mentor-Beziehung während der Projektdurchführung ist in den Förderaufrufen jedoch nicht weiter definiert. In der Förderpraxis zeigt sich hier eine beschränkte Steuerungsfähigkeit, die sich auch aus der generell exponierten Stellung von Hochschullehrer herleitet. Wie auch Hintergrundgespräche und Fallstudien gezeigt haben, ergeben sich aus dieser Stellung ebenfalls wichtige Funktionen als Multiplikatoren und Gatekeeper des Programms, da diese in ihrer Funktion als Lehrstuhlinhabende der Antragsstellung zustimmen müssen. Vor dem Hintergrund der entstehenden Verbindlichkeiten durch Infrastrukturbereitstellung, Mentorenverpflichtung und evtl. durch den Lehrstuhl zu tragende Ko-Finanzierungsobligation entsteht hier in der Konsequenz eine Abwägung von Vor- und Nachteilen.

Abbildung 33: Bewertung des Beitrags des Mentorings zum Projekterfolg

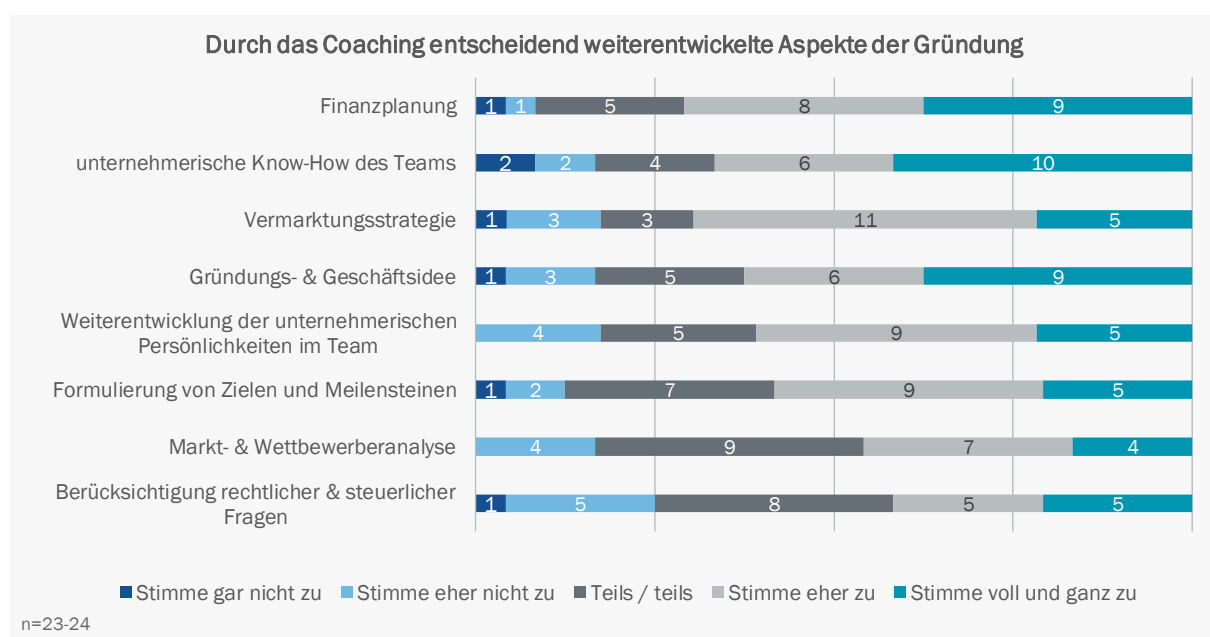


Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten. Anmerkung: N's beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder.

Vor diesem Hintergrund hängt der konkrete Mehrwert des Mentorings in der Regel mit der persönlichen Beziehung mit dem Projektteam zusammen und der jeweils eigenen Interpretation der Mentorenrolle, die zwischen den idealtypischen Polen von ‚Dominanz‘ bis ‚Laissez faire‘ variieren kann.

Der Beitrag des Mentorings zur Weiterentwicklung des Projekts wird in den relevanten Teildimensionen durch etwa drei Fünftel der Teilnehmenden positiv bewertet (siehe Abbildung 33). Am stärksten wird der Beitrag für die Teildimension „Zugang zu komplementärem Wissen“ bewertet; mit Blick auf den Projekterfolg insgesamt fällt der Beitrag dann etwas ab. Vor diesem Hintergrund der oben geschilderten Unterschiede bei der Rolleninterpretation der Mentoren zeigt eine tiefergehende Analyse der Daten, dass einige Projekte konsistent negativ bewertet werden, eine größere Fraktion wiederum durchgängig positiv, was auf unterschiedliche Rolleninterpretationen und Beziehungsmuster hindeutet.⁷² Insgesamt lässt sich damit ein positiver Beitrag des Mentorings in mehr als der Hälfte der Projekte feststellen.

Abbildung 34: Bewertung des Beitrags des Coachings zum Projekterfolg



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten. Anmerkung: n's beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder.

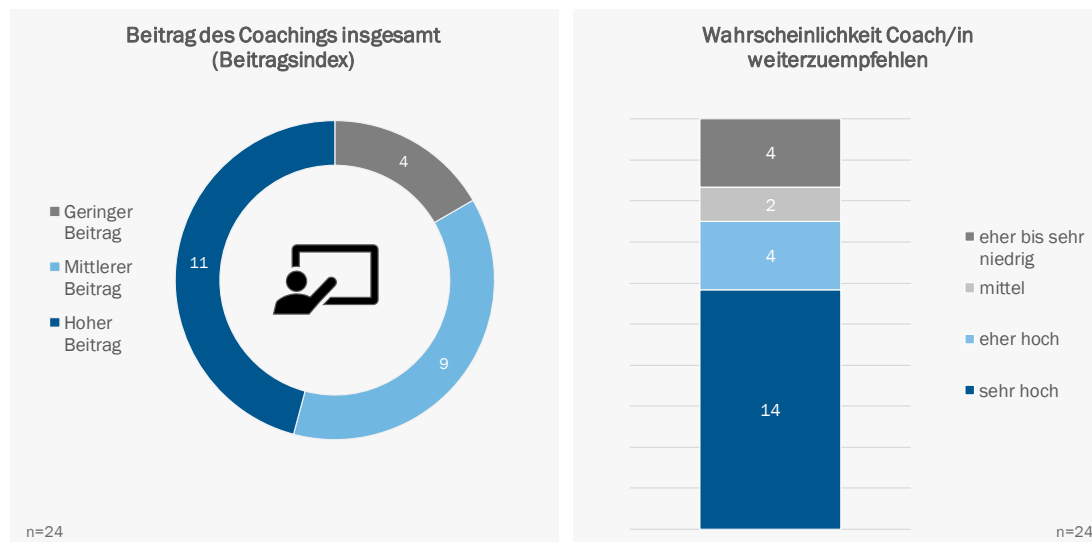
Während sich die Rolle des Mentors in der Projektdurchführung qua Definition in erster Linie auf Hilfestellung in verschiedensten Problembereichen beschränkt, spielt das Coaching eine deutlich aktivere Rolle. Viele Projektteams bzw. deren Mitglieder haben ihre Bildungs- und Berufskarriere bislang innerhalb von Hochschulen verbracht. Wie oben gezeigt wurde, weisen von 54 Teammitgliedern in 25 Projekten lediglich vier Personen Erfahrung in selbstständiger Tätigkeit auf. Gemäß der intendierten Förderlogik soll das intensive Coaching dazu führen, unternehmerische Fähigkeiten der Teams zu steigern und diese dabei zu unterstützen, ihren Businessplan in den notwendigen Bereichen entscheidend weiterzuentwickeln. Die Ergebnisse der Befragung zum Beitrag des

⁷² in einem geförderten Projekt kam es aufgrund eines Zerwürfnisses zwischen Mentor und Projektteam zum Wechsel der Hochschule.

Coachings zeigen (siehe Abbildung 34), dass vor allem die Aspekte Finanzplanung, unternehmerisches Know-how und Vermarktungsstrategie in den meisten Projekten entscheidend weiterentwickelt werden konnten. Etwa zwei Drittel der Befragten geben hier hohe oder sehr hohe Zustimmungswerte an. Darüber hinaus zeigen sich ähnlich hohe Zustimmungswerte bei der Weiterentwicklung der Gründungs- und Geschäftsidee, sodass hier ein Beitrag des Coachings zur Weiterentwicklung bzw. Ausrichtung des zu entwickelnden Produkts sichtbar wird. Etwas geringere Zustimmungswerte zeigen sich bei den Aspekten rechtliche und steuerliche Fragestellungen sowie der Markt- und Wettbewerbsanalyse.

Um den Beitrag des Coachings in diesen dargestellten acht Dimensionen auf die Projektebene herunterzubrechen, wurden diese zusammengefasst und in einem Beitragsindex aggregiert. Dieser Beitragsindex zeigt niedrige, mittlere und hohe Beiträge auf Basis der obenstehenden Bewertungen (Abbildung 35) an.⁷³ Im Ergebnis weisen 20 von 24 Projekten mittlere bis hohe Beiträge auf, lediglich in vier Fällen lässt sich ein geringer Beitrag feststellen. Bei den mittleren Beiträgen ist in Abgrenzung zu den hohen Beiträgen hervorzuheben, dass hier in vielen Fällen einzelne Teilaspekte mit hoher bis sehr hoher Zustimmung bewertet wurden, andere Aspekte der Gründung jedoch in geringerem Maße vom Coaching profitierten.

Abbildung 35: Zusammengefasster Beitrag des Coachings auf Projektebene und Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit des Coaches



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten. Anmerkung: N's beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder.

Eine wichtige Ergänzung der Bewertung des Beitrages stellt die Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit dar, welche die allgemeine Zufriedenheit der Projektteams abbildet. Befragt nach der

⁷³ Methodisch wurde wie folgt vorgegangen: Zunächst wurden die Antworten auf der Skala von „stimme voll und ganz zu“ bis „stimme gar nicht zu“ mit Werten von eins bis null versehen. Negative Werte wurden nicht zugewiesen, um hierdurch einen bestrafenden Effekt vor dem Hintergrund variierender Bedarfe und Schwerpunktsetzungen in den Teams zu vermeiden (z.B. für Teilaspekte kein Coachingbedarf aufgrund bereits bestehender Kenntnisse). Die Summe aller Bewertungsergebnisse wurde durch die Anzahl der Fragen dividiert. Die Abgrenzung der erzielten Werte wurde so gewählt, dass bei hohen Beiträgen in jeder Bewertungsdimension mindestens einmal eine hohe Zustimmung vorliegen muss; bei mittleren Beiträgen muss mindestens eine teilweise Zustimmung in jeder Dimension vorliegen.

Wahrscheinlichkeit, ihren Coach Freunden oder Kollegen zu empfehlen, gaben mit 18 von 24 drei Viertel der Projektteams eine hohe bis sehr hohe Wahrscheinlichkeit an. Daneben gibt es jedoch auch einige Teilnehmende, welche das Coaching rückblickend eher kritisch sehen.

Eine **nähere Analyse des Zusammenhangs der beiden Bewertungsaspekte** Beitrag zur Weiterentwicklung und Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit zeigt eine starke signifikante Korrelation (0,674; siehe Anhang, Abbildung 83). Ein hoher Beitrag geht also tendenziell mit einer höheren Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit einher. In einigen wenigen Fällen lassen sich aber auch positive Abweichungen der Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit nach oben beobachten. Hier wurde einerseits die Kompetenz des Coaches gewürdigt, andererseits jedoch ein überschaubarer Beitrag zur Weiterentwicklung der abgefragten Aspekte geleistet.

Diese Befunde werden weitestgehend durch die insgesamt acht **Fallstudien** bestätigt. In zwei Fällen zeigte sich große Unzufriedenheit mit der Zusammenarbeit aufgrund mangelnden Engagements (z. B. keine/wenige persönliche Treffen) oder fehlender Expertise in bestimmten Bereichen. In einem weiteren Fall wurde von einem Wechsel des Coaches während der Projektlaufzeit berichtet, der dann wiederum sehr positive Ergebnisse nach sich zog. In den übrigen Fällen zeigten sich mittlere (1 Fall) bis hohe Beiträge (4 Fälle) des Coachings. Ferner wurde auch von einzelnen Teams, die im Programm angelegte Obligation gewürdigt: Diese hätten zunächst die für das Coaching reservierten Mittel vorzugsweise in andere Ausgabenfelder investiert, im Nachhinein habe sich dieses jedoch als große Unterstützung erwiesen. Gleichzeitig wiesen einige Befragungsteilnehmende und Interviewpartner auf durch Informationsdefizite bedingte Schwierigkeiten der Coach-Auswahl in der Phase der Antragsstellung hin. In einigen Fällen konnte die Auswahl nach anfänglichen Orientierungsschwierigkeiten jedoch mit Hilfe informeller Netzwerke und Hinweise erfolgreich durchgeführt werden.

In der Gesamtschau leisten die beiden Förderkomponenten Mentoring und Coaching im Rahmen der intendierten Förderlogik in der Mehrzahl der Projekte einen signifikanten Beitrag zur Weiterentwicklung der Projekte in technisch-wissenschaftlicher und unternehmerischer Hinsicht. Mit Blick auf das Mentoring gibt es gleichwohl einige Projekte, in denen der Beitrag gering ausfällt. Bezüglich des Coachings lässt sich in fast allen Projekten ein mittlerer bis hoher Beitrag sowie ebenfalls ein hohes Zufriedenheitsmaß bzw. Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit der Projektteams feststellen. Eine nähere Betrachtung der negativen Ausreißer sowie die Interviews zeigen hier ein Potenzial für ergänzende Informationsangebote und Hilfestellung bei der Coach-Auswahl, um im Suchprozess auftretende Informationsasymmetrien zu reduzieren und so Zufallsfaktoren im Matching zwischen Projektteams und (den ‚optimalen‘) Coaches zu reduzieren.

Beitrag weiterer Unterstützungsstrukturen und Vernetzung

Neben den beschriebenen, im Programm angelegten „beratenden Komponenten“ Mentoring und Coaching wurde auch ein möglicher Beitrag weiterer Unterstützungsstrukturen untersucht. Generell ist das Angebot für beratende bzw. immaterielle Unterstützungsleistungen (ggf. in Kombination mit Infrastrukturangeboten) in den letzten Jahren gewachsen. Die Generierung von Sichtbarkeit sowie die Vernetzung mit Kunden, Kooperationspartnern und Kapitalgebern sind zentrale Erfolgsfaktoren im Gründungsprozess. Ebenfalls zu nennen ist der Erfahrungsaustausch mit anderen Gründern. Hier setzen beispielsweise auch die Förderangebote der jüngst etablierten Startup-Innovationslabore NRW an.⁷⁵ Während das Programm START-UP-Hochschul-Ausgründungen selbst keine dezidierten Angebote für Vernetzung und Erfahrungsaustausch bereitstellt, wurden in

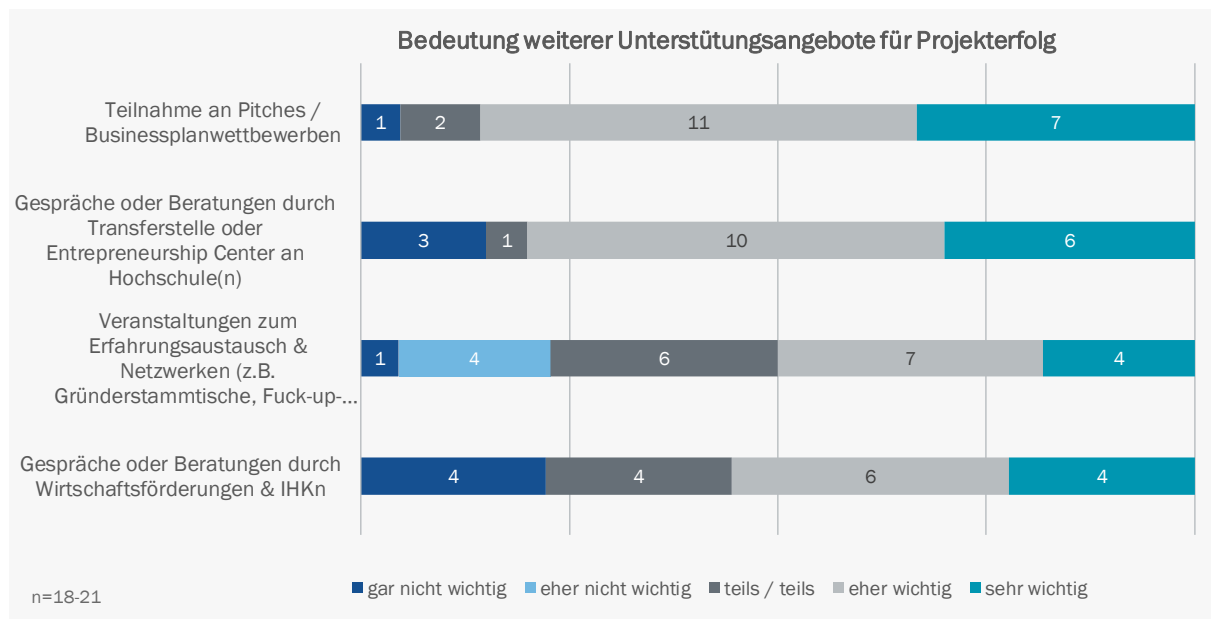
⁷⁴ 2-Seitige Signifikanz auf 95 %-Niveau liegt vor.

⁷⁵ Pressestelle des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie (27. Oktober 2017): Land fördert 5 Startup-Innovationslabore-NRW mit 4,3 Millionen Euro, [<https://www.land.nrw/de/pressemitteilung/land-foerdert-fuenf-start-innovationslabore-nrw-mit-43-millionen-euro>].

das Vorgängerprogramm PFAU auf Anregung der Begünstigten u. a. ein halbjährlicher Projektstammtisch integriert.⁷⁶

Abbildung 36: Bewertung der Bedeutung weiterer Unterstützungsstrukturen für den Projekterfolg

Auswahl der meistgenannten Strukturen



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten. Anmerkung: N's beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder.

Die Bedeutung solcher Angebote für die Projekte wird auch durch die Ergebnisse widerspiegelt (siehe Abbildung 36): So wird die Teilnahme an Pitches und an Businessplan-Wettbewerben von den meisten Teilnehmenden (18) als eher oder sehr wichtig betrachtet. In den Fallstudien wurde in vielen Gesprächen betont, dass hierdurch wichtiger Erfahrungsaustausch und Sichtbarkeit generiert werde; darüber hinaus wurden diese Angebote als besonders hilfreich für die Verortung des eigenen Projekts und der eigenen Kompetenzen im Gründungsgeschehen eingeschätzt. Ebenfalls wird die Beratung durch Transferstellen und Entrepreneurship-Center an den Hochschulen als wichtig eingeschätzt, was die Bedeutung hochschulinterner kompetenter Ansprechpartner verdeutlicht. An dritter und vierter Stelle werden Gründernetzwerke sowie Beratungen durch IHKn und WiFös mit etwas geringeren Bewertungen genannt.

⁷⁶ Hierzu gehörten ebenfalls Blockworkshops, die seinerzeit ZENIT vorbereitet und durchgeführt hat. Die Evaluation des PFAU zeigt ein „hohes Maß an Zufriedenheit“ mit diesen Angeboten; Sternberg, R./Wohlfahrt, F. (2006): Evaluation des Programms zur finanziellen Absicherung von Unternehmensgründern aus Hochschulen (PFAU) des Ministeriums für Innovation, Wissenschaft, Forschung und Technologie des Landes NRW. Universität Hannover, S. 86.

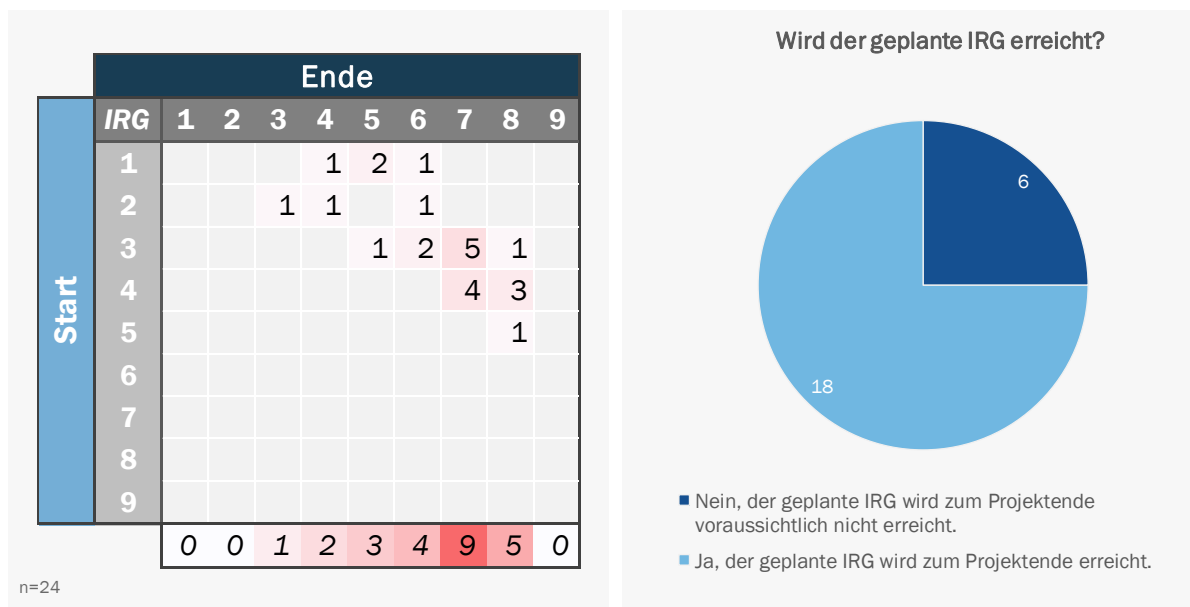
Weiterentwicklung und Erprobung von Produkten und Dienstleistungen in den Projekten in Richtung Marktreife

Durch die oben beschriebenen Grundlagen wird in vielen Fällen eine erfolgreiche Basis für die technische und unternehmerische Weiterentwicklung der Gründung gelegt. Dies verdeutlicht die Analyse, der während der Projektlaufzeit erzielten bzw. voraussichtlich erzielten Entwicklungsschritte der entsprechenden Produkte und Dienstleistungen.

Die Entwicklungsfortschritte wurden auf Basis des u. a. im Rahmen der Evaluation des Beitrags der Innovationsförderung zur Entwicklung der NRW-Leitmärkte angewandten Konzepts der Innovationsreifegrade (IRG) erhoben, welches Reifegrade entlang einer neunstufigen Skala definiert:⁷⁷

- In Stufe 1 steht hier die Ideengenerierung sowie die Beobachtung der Grundprinzipien, welche auch zur Grundlagenforschung gezählt werden.
- In den Stufen 2-4 steht die Konzeptentwicklung sowie der Nachweis der Funktionstüchtigkeit in einer kontrollierten Umgebung. Stufen 2-4 können somit zur industriellen Forschung gezählt werden.
- Die darauffolgenden Stufen 5-8 entsprechen der experimentellen Entwicklung, welche die Entwicklung eines Prototypens bis hin zu seiner einwandfreien (und potenziell kommerziellen) Anwendung umfassen.
- Die abschließende Stufe 9 bildet die Markteinführung bzw. kommerzielle Zugänglichkeit der in den Projekten entwickelten Technologien, Verfahren und Produkten ab.

Abbildung 37: Bewertung der Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen in den Projekten (links) sowie eventuelle Zielabweichungen (rechts) auf Basis der Einschätzung des Innovationsreifegrades (IRG) durch die Befragten zu Beginn und zum Ende des Projektes



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten. Anmerkung: N's beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder.

⁷⁷ Tabelle 2 im Anhang stellt die einzelnen Stufen nochmals systematisch dar.

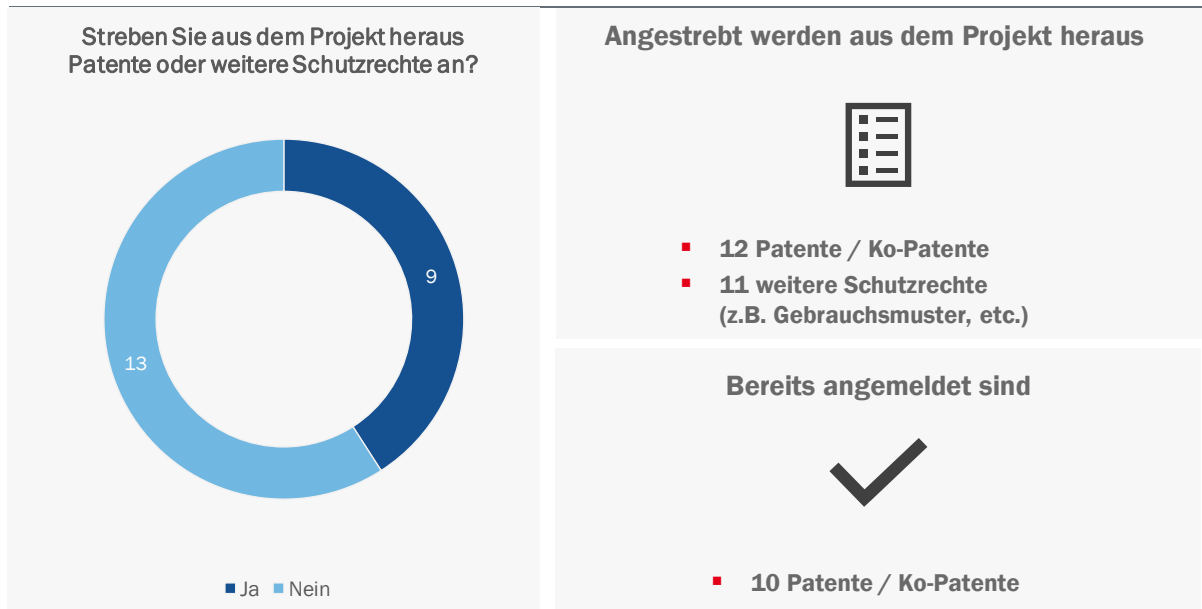
Auf dieser Basis wurden die Teilnehmenden gebeten, den Reifegrad ihrer Arbeiten zum Projektstart sowie (voraussichtlich, je nach Laufzeit) zum Projektende anzugeben. Die Abbildung 37 illustriert die Ergebnisse, wobei die senkrechte Achse der Tabelle den Startpunkt und die waagerechte Achse den Endpunkt markiert.

Wie hervorgeht, starten 23 von 24 Projekte bei IRG 4 oder vorher, also auf Basis einer Idee bzw. eines Konzeptentwurfs oder nach einem ersten Funktionsnachweis („proof-of-concept“). Der durchschnittliche Entwicklungsfortschritt der Projekte während der Laufzeit beträgt 3,5 IRG-Stufen, wobei dieser Fortschritt in der Hälfte der Projekte vier Stufen oder mehr beträgt. Ferner zeigt sich, dass 18 von 24 Projekten bei Projektende (voraussichtlich) einen IRG von Stufe sechs bis acht erreicht haben werden. Drei Viertel der Projekte können damit nach Abschluss der Arbeiten im Ergebnis mindestens einen Prototypen oder sogar eine Anwendung auf kommerzialisierbarer Entwicklungsstufe vorweisen. Eine Betrachtung der Projekte mit niedrigerem Ziel-IRG bzw. niedrigeren IRG-Fortschritt zeigt in diesem Zusammenhang den wichtigen Einfluss struktureller Faktoren, wie Produktart und Zielmarkt auf: So finden sich unter diesen Projekten vor allem die Zielmärkte Gesundheitswirtschaft bzw. Life Sciences.

Die Technologie- und wissensintensiven Entwicklungsprojekte bergen grundsätzlich Risiken und erfordern ein entsprechendes Projektmanagement, welches u. a. Arbeitspakete und Meilensteine definiert sowie deren Einhaltung überwacht. Vor diesem Hintergrund kommt es in rund einem Viertel der analysierten Projekte zu Abweichungen vom ursprünglich anvisierten IRG. Bei diesen Projekten handelt es sich oftmals um softwarebasierte Projekte, die einen hohen Ziel-IRG zu Projektstart anvisiert hatten. Ungeachtet der Verfehlung des definierten Ziels, lässt sich in diesen sechs Projekten ein überdurchschnittlich hoher IRG-Fortschritt feststellen.

Zusammenfassend ist zu konstatieren, dass innerhalb der Projektlaufzeit in den meisten Projekten signifikante Weiterentwicklungserfolge erzielt werden. Bei Projekten mit niedrigeren Fortschrittswerten lassen sich zudem strukturelle Faktoren der anvisierten Zielmärkte identifizieren. Abweichungen von den anvisierten Zielen finden in eher moderatem Umfang statt und geben keine Hinweise auf verfehltes Projektmanagement oder dergleichen.

Abbildung 38: Angestrebte und bereits angemeldete Patente aus den Projekten heraus



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten.

Darüber hinaus werden von 13 Projekten Schutzrechte angestrebt bzw. liegen bereits vor. In insgesamt fünf Projekten liegen bereits 10 Patente oder Ko-Patente vor. Hierbei handelt es sich insbesondere um Projekte aus den Bereichen Medizintechnik, Fahrzeugbau oder Energietechnik. Generell sind Patente oder andere eingetragene Schutzrechte ein Indikator für den Erfolg von Gründungen und dienen Akteuren wie Investoren oftmals als „Qualitätssiegel“.⁷⁸

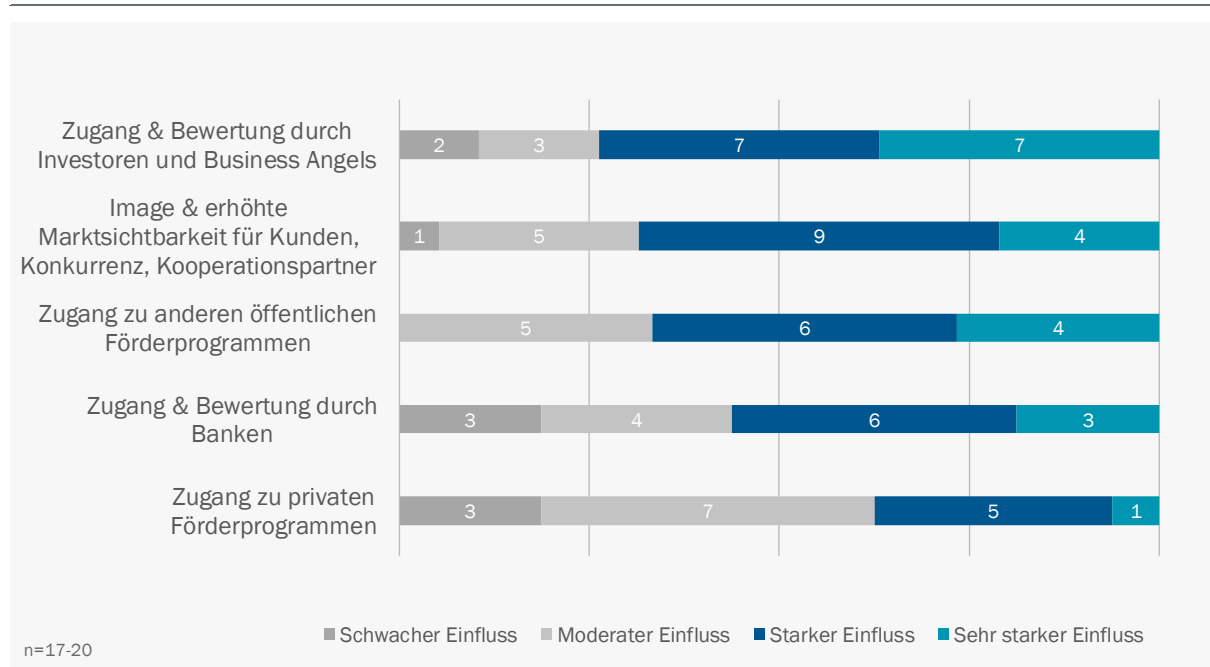
Verbesserter Zugang zu Finanzierungsquellen und Status der Ausgründungen

Die erfolgreiche Weiterentwicklung der Projekte in Richtung Marktreife stellt eine wichtige Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Gründung aus dem Projekt heraus dar. Begünstigend wirken ebenfalls daraus resultierende Patente. Die Förderung bietet hierfür nicht nur die materiellen Voraussetzungen, sondern trägt idealerweise auch dazu bei, die Reputation der geförderten Projekte in Form einer Art „Exzellenzsiegel“ zu steigern. Die geförderten Projekte sind Gegenstand eines wettbewerblichen Auswahlverfahrens und müssen sich der Bewertung einer Jury unterziehen. Insofern kann eine derartige Förderung potenziell positives „Signalling“ verstärken. Dieses Signalling dient für potenzielle Investoren, Kund oder Kooperationspartner als Indiz für die Qualität von Start-ups und reduziert so Informationsdefizite in einem von Unsicherheit geprägten Umfeld.⁷⁹

⁷⁸ Breschi, S./Lassébie, J./Menon, C. (2018): „A portrait of innovative start-ups across countries“, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 2018/02, OECD Publishing, Paris, [<https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/f9ff02f4-en.pdf?expires=1551891294&id=id&accname=guest&checksum=7E07B6E8A87D21E7029AAF48646DD2F9>].

⁷⁹ Tech, R. (2018): Financing High-Tech Startups. Using Productive Signaling to Efficiently Overcome the Liability of Complexity, [<https://www.springer.com/de/book/9783319661544>].

Abbildung 39: Bewertung des Einflusses der Förderung auf Sichtbarkeit und Bewertung des Projektes durch Marktumfeld und potenzielle Kapitalgeber



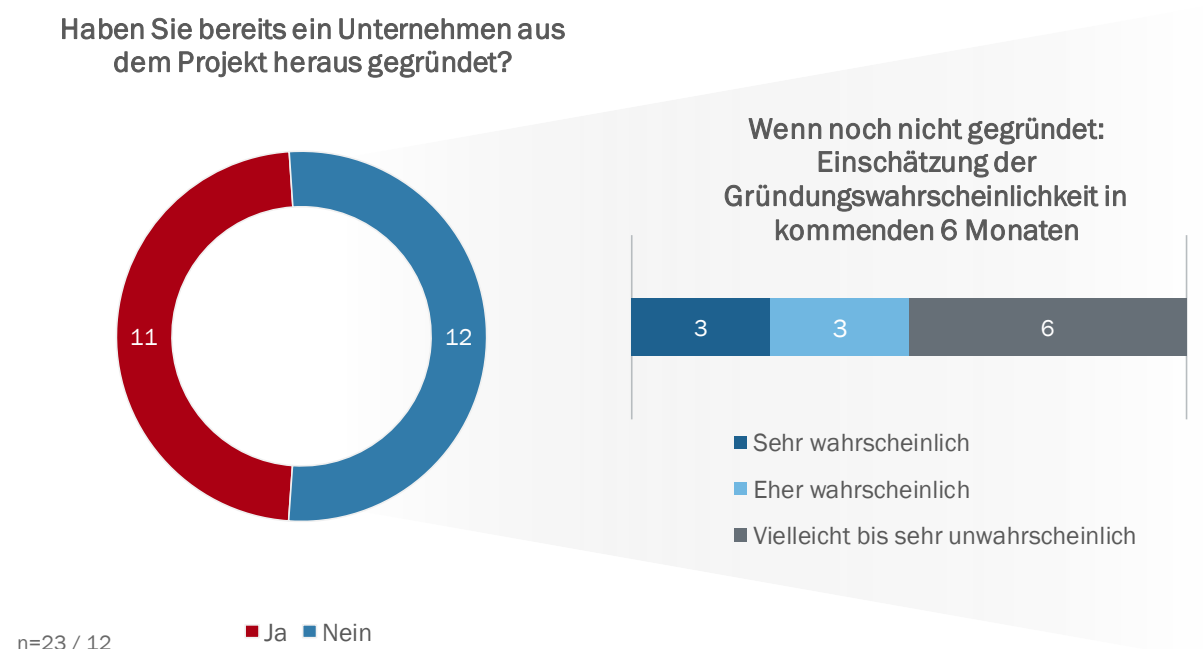
Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten. Anmerkung: Ns beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder; Private Förderprogramme umfassen z. B. Inkubatorprogramme o. ä.

Um die Ergebnisse auf die Projektebene herunterzubrechen, wurde analog zum oben dargestellten Vorgehen (siehe Beitrag des Coachings) ein Beitragsindex aus den verschiedenen Bewertungskomponenten gebildet.⁸⁰ Dieser zeigt, dass in 13 Projekten ein hoher Beitrag, in fünf Projekten ein mittlerer und in drei Projekten ein lediglich geringer Beitrag zu verzeichnen ist (siehe Anhang, Abbildung 81). Darüber hinaus fällt auch die vergleichsweise geringere Beteiligung an dieser Fragestellung auf. Eine nähere Betrachtung zeigt, dass sich Projekte enthalten haben, deren Laufzeit zum Befragungszeitpunkt noch nicht abgeschlossen waren und deshalb wahrscheinlich noch keine qualifizierte Bewertung abgeben konnten.

Die Ergebnisse zeigen, dass die Projekte vor allem von einem verbesserten Zugang bzw. einer verbesserten Bewertung durch Investoren und Business Angels profitieren. An zweiter Stelle steht ein stark oder sehr stark verbessertes Image aus der Perspektive von Kunden und Kooperationspartnern für 13 Projekte, neben der Finanzierungsfrage ist dies ein weiterer zentraler Aspekt im Gründungsprozess. An dritter Stelle steht ein verbesserter Zugang zu anderen öffentlichen Förderprogrammen, an vorderster Stelle EXIST Forschungstransfer, von dem mehrere Projekte als Anschlussfinanzierung erfolgreich profitieren.

⁸⁰ Methodisch wurde hier die ähnlich vorgegangen, aber die Abgrenzung der Beiträge wurde anders gestaltet, da es sich hier mit Ausnahme der Kundenperspektive um nicht-komplementäre Einzeldimensionen handelt (wenn z. B. bereits eine Bankfinanzierung gesichert ist, dann macht ein Bemühen um eine öffentliche Förderung wenig Sinn). Dementsprechend wurde die Abgrenzung der Beiträge so gesetzt, dass hohe Beiträge der Auswahl von „moderater Einfluss“ in vier Dimension und sowie „starker Einfluss“ in einer Dimension entsprechen.

Abbildung 40: Gründungsstatus und Gründungswahrscheinlichkeit bei nicht erfolgter Gründung zum Befragungszeitpunkt



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten. Anmerkung: Ns beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder; Befragungszeitraum: 08-09/2018.

Dieser Zusammenhang wird auch bei der Analyse des Gründungsstatus der analysierten Projekte sichtbar (vgl. Abbildung 40). Zum Befragungszeitpunkt gaben elf Projekte an, dass bereits eine Gründung aus dem Projekt heraus erfolgt sei, zwölf Projekte hatten noch nicht gegründet, davon befanden sich noch elf in der laufenden Projektlaufzeit. In der Folge wurden die Befragten um eine Einschätzung der Gründungswahrscheinlichkeit in den kommenden sechs Monaten gebeten. Von den zwölf Projekten, in denen noch keine Gründung erfolgt war, geben sechs an, dass eine Gründung eher oder sehr wahrscheinlich ist.

Eine Auswertung von durch den PtJ erhobenen Projektdaten⁸¹ zeigt, dass mittlerweile 19 von 39 Projektteams erfolgreich aus dem Projekt heraus gegründet haben; in zwei Fällen werden die Teams durch das Programm EXIST Forschungstransfer weitergefördert. In zwölf Fällen ist bislang noch keine Gründung erfolgt und in sechs Fällen wurde das Gründungsvorhaben mittlerweile abgebrochen (z. B. aufgrund alternativer bzw. Beschäftigungsmöglichkeiten).

Die Einflussfaktoren und Motive für eine erfolgreiche oder nicht erfolgreiche Ausgründung sind in der Gesamtschau vielfältig ausgeprägt und werden in Abschnitt 3.3 vertieft diskutiert. Gleichzeitig stellt nachfolgende Fallstudie anschaulich verschiedene Beweggründe auf individueller Ebene dar und zeigt zudem eine weitere Verwertung der erzielten Projektergebnisse außerhalb der Gründung auf.

⁸¹ Stand: Februar 2019



Fallstudie I START-UP-Hochschul-Ausgründungen: Abgebrochene Gründung aufgrund internationaler Konkurrenz

- **Branche & Zielmarkt:** Das Projekt auf dem Gebiet der „Elektrotechnik“ setzte sich mit technischen Sicherheitsanwendungen auseinander, die mit einer potenziell internationalen Marktausrichtung für Anwendungsfelder in den Bereichen Digitalisierung, Logistik und Verkehr Relevanz besitzen.
- **Hintergrund des Projektteams:** Insgesamt waren drei Personen bzw. zwei volle Stellen am Projekt beteiligt, die als wissenschaftliche Mitarbeiter an der Hochschule tätig waren. Der wissenschaftliche Hintergrund der Beteiligten bildete in Form von Vorarbeiten und experimentellen Entwicklungen eine Grundlage für die Beantragung und Bearbeitung des Projekts.
- **Status der Gründung:** Eine Gründung kam nicht zustande. Ein Antrag für eine Anschlussförderung hatte keinen Erfolg. Die Arbeiten zum betreffenden Thema sind daher eingestellt worden.

Die Projektidee kam aus Vorarbeiten neben sowie im Rahmen der Tätigkeit an der Hochschule zustande. Der Impuls zur Beantragung einer Gründungsförderung erfolgte durch den akademischen Mentor. Die Förderung war insbesondere aufgrund der hohen Kosten für Messgeräte und arbeitsintensiver Entwicklungsprozesse eine **notwendige Voraussetzung** für das Projekt. Hinzu kamen private Vorarbeiten der Geförderten in Richtung eines Prototyps, die den Ausgangspunkt bildeten. Durch persönliche Kontakte und Informationen der Hochschule waren die Geförderten auf das Programm aufmerksam geworden. Verschiedene Akteure der Hochschule aus den Bereichen Wissenschaft und Verwaltung unterstützten das Projekt, besonders intensive Unterstützung erfolgte durch den **Mentor**, der als Professor an der akademischen Einrichtung tätig war. Bei der Auswahl bzw. Vorbereitung der Zusammenarbeit mit dem **Coach** ergab sich die Schwierigkeit, dass die Angebote entsprechend den Fördervorgaben sehr konkrete Inhalte vorweisen mussten, gleichzeitig aber Unsicherheit über künftige Bedingungen und Bedarfe herrschte.

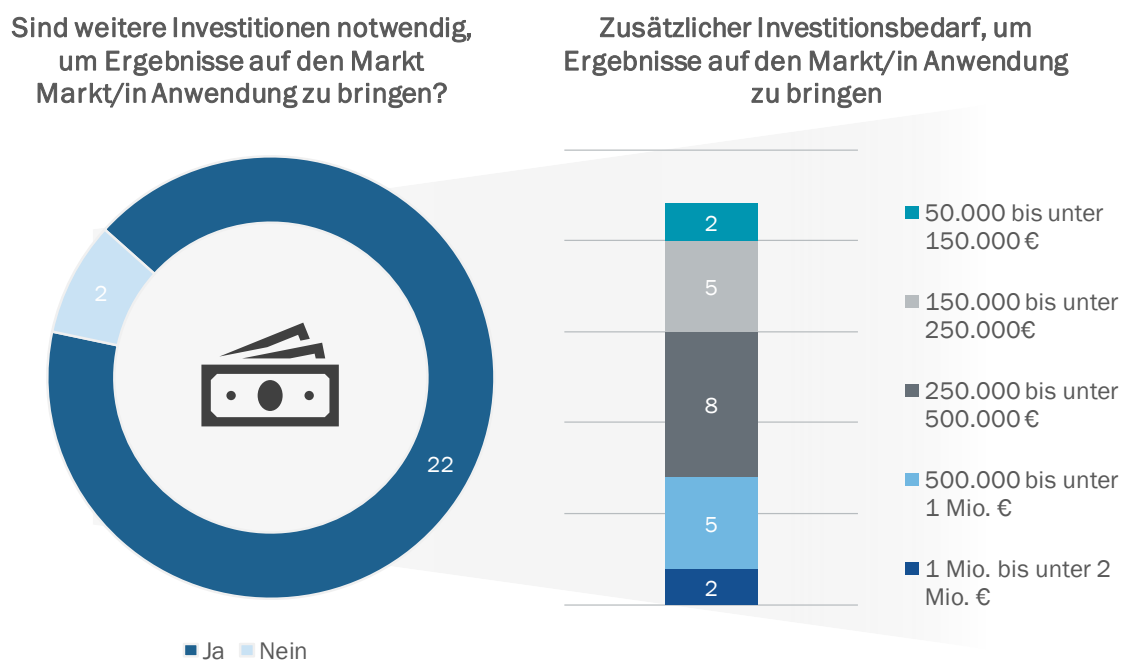
Die Zusammenarbeit mit dem PtJ wurde als Erfolgsfaktor der Förderung hervorgehoben. Gleichzeitig verlangsamten **bürokratische Anforderungen** die Projektarbeit und wurden von den Geförderten als Hemmnis wahrgenommen. Als zentrales Beispiel hierfür wurden langwierige Beschaffungsprozesse an der Hochschule (z. B. für Geräte und Anlagen) angeführt, die aus Sicht der Gesprächspartner insbesondere aus zu niedrigen Wertgrenzen bei Beschaffungsverfahren resultierten.

Die im Projekt erzielten wissenschaftlichen und technischen Erfolge werden sehr positiv bewertet, obschon **keine Gründung** erfolgte und perspektivisch auch nicht erfolgen wird. Als Hauptgrund hierfür wurde ein während der Projektlaufzeit von einem internationalen Unternehmen entwickeltes Konkurrenzprodukt genannt. Hierdurch wurden auch die Chancen auf die benötigte Anschlussfinanzierung erheblich gesenkt. Ungeachtet dessen fließen die **Projektergebnisse über den Lehrstuhl in die Lehre** ein, wissenschaftliche Artikel zum Thema sind begonnen worden, auch die angeschafften Geräte und Prototypen werden weiter in Lehre und Forschung eingesetzt. Die Mitglieder des Projektteams arbeiten heute z. T. weiterhin an der Hochschule und z. T. in der Industrie.

5.1.4 Regionalwirtschaftliche und weitere Effekte der Förderung sowie Beiträge zu den Querschnittszielen des OP EFRE NRW 2014-2020

Im Sinne der intendierten Förderlogik werden die Projekte in Richtung Marktnähe gefördert, was auch durch die erzielten Fortschritte bei den Innovationsreifegraden deutlich wird. Für eine „Serienreife“ im Sinne des IRG der Stufe 9 (siehe Anhang, Tabelle 3) sind in nahezu allen analysierten Projekten im Anschluss an die Förderung weitere Investitionen notwendig. Ausnahme bilden zwei Projekte: in einem Fall wurde hier bereits ein Unternehmen gegründet, im anderen wird die Gründung als sehr wahrscheinlich eingestuft (in Analogie zu Abbildung 40). Eine nähere Betrachtung der erforderlichen Investitionen zeigt hier eine große Bandbreite (siehe Abbildung 41). Mit 15 von 22 Projekten schätzen die die Teilnehmenden für zwei Drittel der betrachteten Projekte Investitionsbedarfe ab 250.00 Euro aufwärts; zwei Projekte benötigen Investitionen im siebenstelligen Bereich.

Abbildung 41: Benötigte weitere Investitionen zur Inwertsetzung der Projektergebnisse



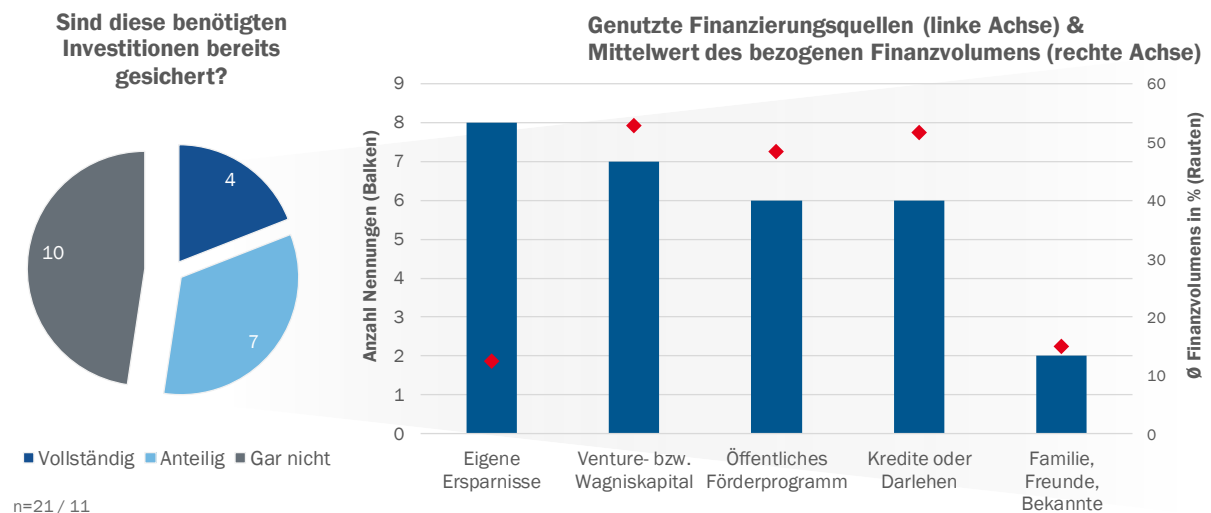
Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten. Anmerkung: Ns beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder.

Insgesamt geben hiervon 11 Projekte an, dass ihre benötigten Investitionen bereits teilweise (7) oder sogar vollständig (4) gesichert sind (siehe Abbildung 42). Für neun dieser Projekte lässt sich zudem ein hoher Beitrag zur Finanzierung durch die Förderung und damit ein direkter Bezug zum Programm herstellen.

Eine detailliertere Betrachtung der genutzten Finanzierungsquellen zeigt, dass der Großteil der Gründer eigene Ersparnisse in ihre Vorhaben einbringen, dieser Anteil in der Gesamtfinanzierung jedoch nur eine kleinere Rolle spielt. Insgesamt sieben Projekte konnten Zugang zu Venture- und

Wagniskapital⁸² erschließen, aber auch öffentliche Förderprogramme sowie klassische Kredite bzw. Darlehen werden häufig genutzt. Der durchschnittliche Anteil dieser Quellen ist ungleich höher und beträgt mit leichten Unterschieden rund 50 % des Finanzbedarfs. Demgegenüber werden Freunde und Familie eher selten als Finanzierungsquelle in Anspruch genommen und fallen damit im Vergleich zum allgemeinen Gründungsgeschehen etwas ab.⁸³ Gründe hierfür könnten zum einen das immanente Erfolgsrisiko innovativer Gründungen sein, zum anderen aber auch der bereits gesicherte Zugang zu anderen Quellen. Ähnlich wie bei den eigenen Ersparnissen ist hier ein eher ergänzender Charakter mit Blick auf die Gesamtfinanzierung festzustellen. Vor dem Hintergrund der geringen Anzahl analysierter Projekte und der Tatsache, dass sich zum Befragungszeitpunkt hiervon der überwiegende Teil noch in der laufenden Förderung befand, lassen sich hier allerdings noch keine abschließenden Bewertungen für die Finanzierungsperspektiven der übrigen Projekte treffen.

Abbildung 42: Benötigte Investitionen und genutzte Finanzierungsquellen
inklusive des durchschnittlichen Anteils dieser Quellen am benötigten Finanzierungsvolumen



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten. Anmerkung: Ns beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder.

Abschätzung mittelfristiger regionalwirtschaftlicher Effekte

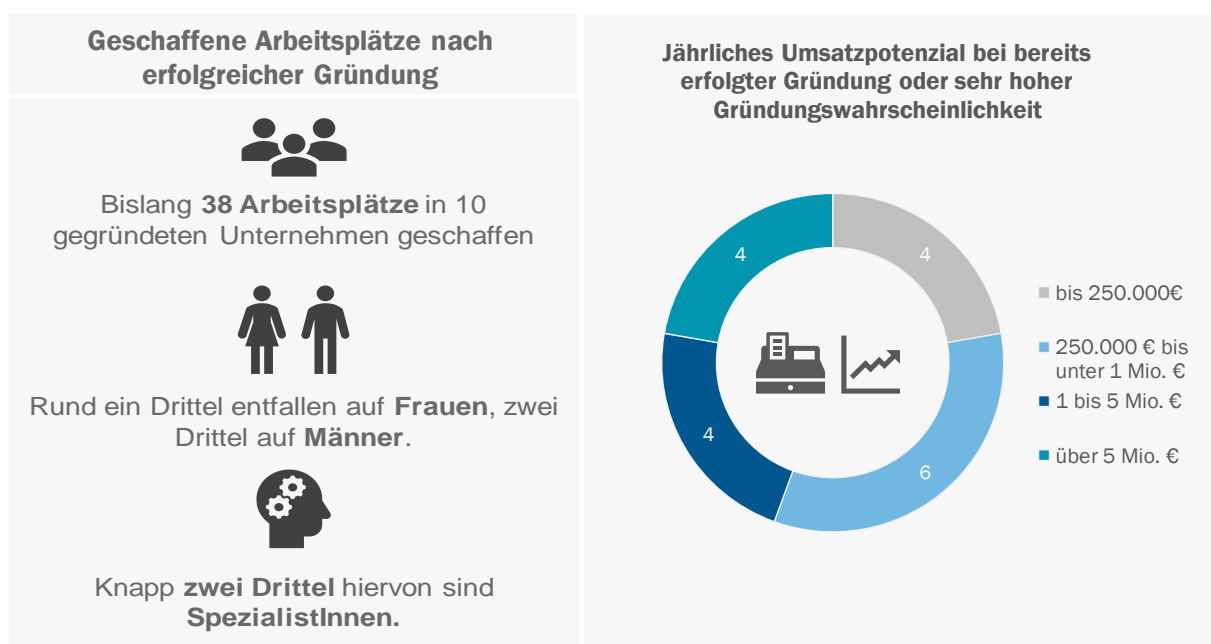
Diese Einschränkungen gelten auch für eine weitergehende Bewertung der durch die Gründungen induzierten regionalwirtschaftlichen Effekte sowie der generierten Arbeitsplätze zum Untersuchungszeitpunkt. Eine Betrachtung der Umsatzpotenziale für Projekte, aus denen bereits eine Gründung erfolgt ist bzw. als sehr wahrscheinlich eingestuft wird, erlaubt allerdings eine erste Abschätzung (siehe Abbildung 43). Acht von 18 betrachteten Projekten rechnen mit einem jährlichen Umsatzpotenzial über einer Million Euro, sogar sechs mit über fünf Millionen pro Jahr. Eine

⁸² Die Monitoringdaten des PtJ zeigen, dass in diesem Bereich insgesamt 9 Projekte das für das durch die NRW.Bank bereitgestellte Finanzierungsangebot NRW.Start-Up-Kapital nutzen oder beantragt haben. Unter den in der Befragung analysierten Projekten konnten hiervon vier identifiziert werden.

⁸³ KfW Research (28. November 2017): Gründungsfinanzierung. Existenzgründer erhöhen Kapitaleinsatz, Volkswirtschaft Kompakt, Nr. 152, [https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Volkswirtschaft-Kompakt/One-Pager-2017/VK-Nr.-152-November-2017-Gr%C3%BCndungsfinanzierung.pdf].

vereinfachte Potenzialabschätzung auf Basis der durch die Teilnehmenden ausgewählten möglichen Umsätze⁸⁴ zeigt ein Umsatzpotenzial der Gründungsvorhaben von rund 58 Mio. Euro pro Jahr auf, was im Mittel 3,2 Mio. Euro pro Vorhaben entspricht. Hierbei sollte jedoch die erhebliche Spannweite zwischen den Projekten berücksichtigt werden.

Abbildung 43: Einschätzung des jährlichen Umsatzpotenzials sowie geschaffene Arbeitsplätze bei erfolgter oder sehr wahrscheinlicher Gründung



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten. Anmerkung: N's beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder.

Die bereits oben skizzierten, durch den Untersuchungszeitpunkt bedingte Limitationen gelten auch für die Bewertung der Arbeitsplatzeffekte der Gründungen. Für zehn analysierbare Projekte mit bereits erfolgter Ausgründung lassen sich daher lediglich 38 geschaffene Arbeitsplätze feststellen, wovon 16 auf ein Projekt bzw. Ausgründung entfallen.⁸⁵ Von diesen 38 Arbeitsplätzen sind zwei Drittel Männer sowie ebenfalls zwei Drittel Spezialist mit einem hohen Qualifikationsniveau. Der hohe Männeranteil ist hier mit hoher Wahrscheinlichkeit durch die technische Ausrichtung der meisten Gründungen bedingt und wurde bereits bei der Teamzusammensetzung sichtbar (vgl. Abschnitt 5.1.1)

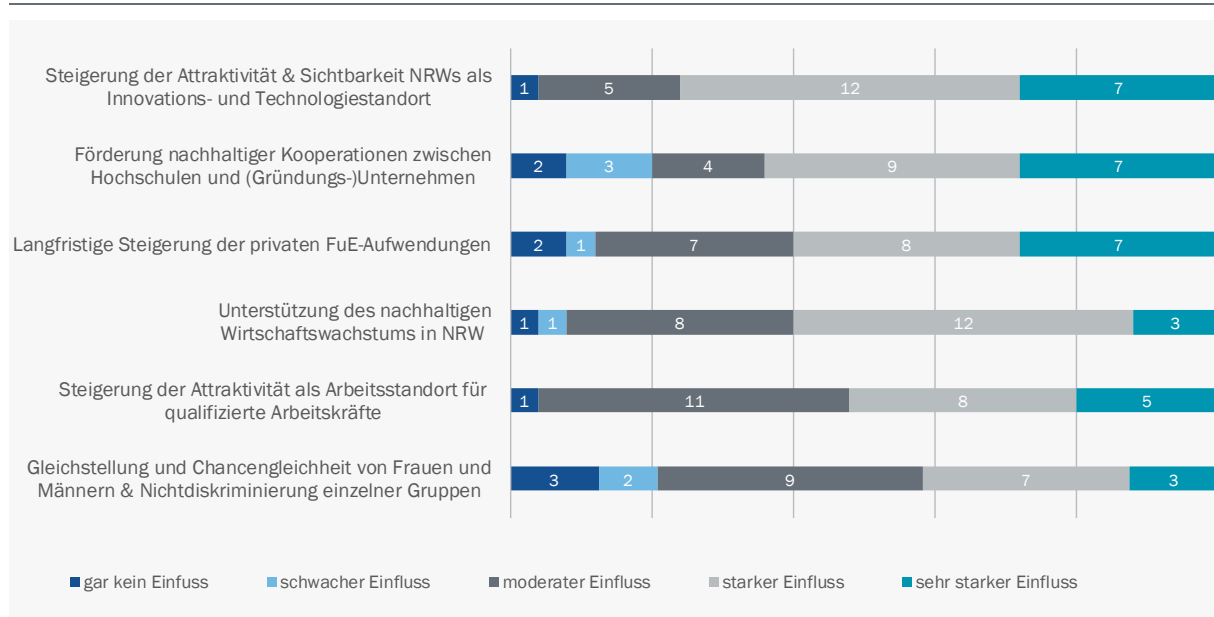
Weitere Effekte der Förderung und Beiträge zu den Querschnittszielen

⁸⁴ Die Abfrage der Umsätze erfolgte in ausdifferenzierten Intervallen. Für die Schätzungsrechnung wurde jeweils der untere Intervallrand für die Schätzung genutzt. Wurde beispielsweise durch einen Befragten das Intervall „50.000 bis 100.000 Euro“ ausgewählt, wurden lediglich 50.000 Euro als Schätzwert angesetzt. Der tatsächliche Umsatz bzw. getätigte Investition werden folglich tendenziell unterschätzt.

⁸⁵ Die Monitoringdaten des PtJ (Stand: Februar 2019) zeigen für 19 erfolgreiche Ausgründungen bislang 45 Arbeitsplätze, ohne dabei jedoch genauere Hinweise auf Qualifikationsniveau oder Geschlecht zu geben.

Die Befragung der Projektteilnehmenden umfasste auch die Einschätzungen zu den erwarteten weiteren Effekten der Vorhaben auf den Standort NRW. An erster Stelle steht hier die Steigerung der Attraktivität und Sichtbarkeit des Technologiestandortes NRW; 19 von insgesamt 25 Projekten sehen einen starken oder sehr starken Einfluss hierauf. An zweiter sowie dritter Stelle werden die Etablierung nachhaltiger Kooperationen zwischen Hochschulen und Gründungsunternehmen sowie die langfristige Steigerung privater FuE-Aufwendungen durch die Projekte genannt. Die Fallstudien haben dabei verdeutlicht, dass sich einige der gegründeten Unternehmen in Technologieparks und Gründerzentren angesiedelt haben, die sich in unmittelbarer räumlicher und/oder organisatorischer Nähe (z. B. aktive Zusammenarbeit oder gemeinsame Betreibermodelle) zu Hochschulen befinden. Hier können die gegründeten Unternehmen nicht nur von direkten Kooperationen mit einer Hochschule, sondern auch vom niedrigschwelligen Zugang zu qualifizierten Arbeitskräften oder weiteren potenziellen Partnern profitieren. Damit lässt sich insgesamt auch ein Beitrag der Projekte zu den Zielen der Innovationsstrategie ableiten.

Abbildung 44: Weitere Effekte der SHA-Projekte auf den Standort NRW

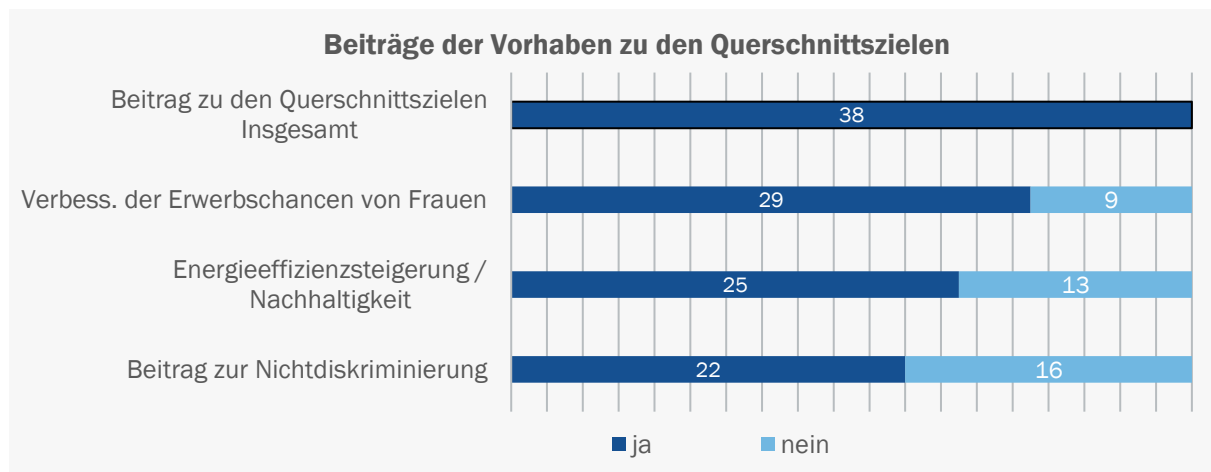


Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten; n=25; Anmerkung: n's beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder.

Ebenfalls beeinflussen einige der analysierten Projekte die Querschnittsziele positiv, die im OP EFRE NRW 2014-2020 verankert sind. Diese umfassen die Querschnittsziele Chancengleichheit und Nichtdiskriminierung, Gleichstellung von Männern und Frauen sowie Nachhaltigkeit. Mit Blick auf Chancengleichheit und Nichtdiskriminierung geht von insgesamt 19 Projekten ein moderater bis sehr starker Effekt aus; 23 Projekte sehen einen moderaten bis sehr starken Beitrag zum nachhaltigen Wirtschaftswachstum (siehe Abbildung 44).

Eine Analyse der Datenbank BISAM hinsichtlich der Beiträge zu den Querschnittszielen, welche auf Basis der Antragsunterlagen erhoben wird, zeigt ferner, dass neben den bereits betrachteten Aspekten die meisten Projekte zur Verbesserung der Erwerbschancen von Frauen beitragen.⁸⁶

Abbildung 45: Beitrag der geförderten SHA-Projekte zu den Querschnittszielen
auf Basis der Datenbank BISAM



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf der Datenbank BISAM (Stand 31.12.17).

5.1.5 Rahmenbedingungen – administrative Aspekte und Bewertung des Standorts NRW durch die Begünstigten

Abschließend werden in diesem Abschnitt Rahmenbedingungen der Projekte analysiert. Dies umfasst einerseits programminterne Aspekte, wie administrative und förderrechtliche Rahmenbedingungen, andererseits auch programmexterne Aspekte wie die Bewertung der allgemeinen Standortbedingungen in NRW, von denen ein wichtiger Einfluss auf die weitere Entwicklung der Projekte ausgeht.

Die Bewertung der **administrativen Rahmenbedingungen** weist drei zentrale Aspekte auf:

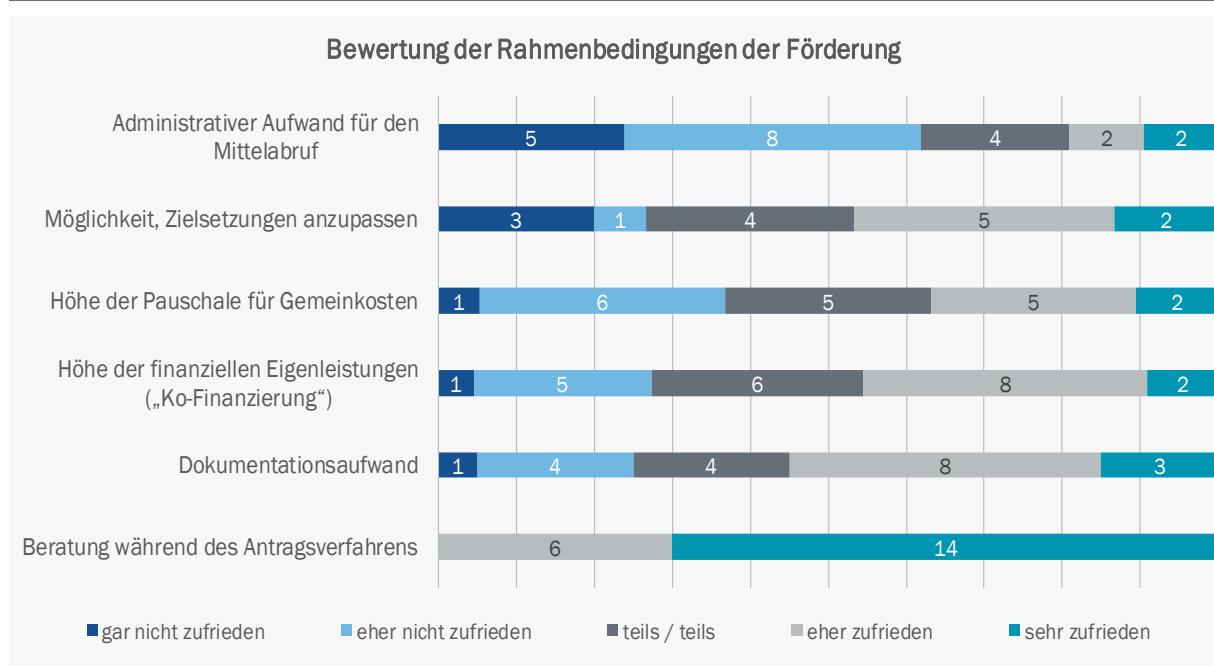
- **Beratung:** Die Bewertung der Beratung während der Antragsphase, welche durch den PtJ durchgeführt wird, ist äußerst positiv. In den Fallstudien hat sich ferner gezeigt, dass diese positive Einschätzung auch auf die Beratung während der Durchführungsphase zutrifft.
- **Administrativer Rahmen:** Die Möglichkeit, Zielsetzungen im Projekt anzupassen wird von einigen Teilnehmenden eher schlecht bewertet, obschon die geringe Beteiligung an dieser Frage darauf hindeutet, dass dies nur wenige Projekte betrifft. Demgegenüber zeigt sich die Mehrheit der Projekte mit dem administrativen Aufwand für den Mittelabruf unzufrieden und stuft diesen zu hoch ein. Ergänzend hinzu kommt ferner der Aspekt komplexer Beschaffungsprozesse, welcher bereits in Abschnitt 5.1.3 diskutiert wurde. Diese Befunde werden grosso

⁸⁶ Dieser Beitrag vollzieht sich mutmaßlich auch über die Beschäftigungspraxis der gegründeten Unternehmen. Im Rahmen der Zusammensetzung oder der Projektteams sowie ebenfalls der Analyse der bislang geschaffenen Arbeitsplätze kann dieser Beitrag nicht immer direkt nachvollzogen werden.

modo ebenfalls durch die von Prognos und DLR-PT durchgeführte Analyse zu Vereinfachungspotenzialen im OP EFRE NRW 2014-2020 bestätigt.⁸⁷

- **Zentrale Förderkonditionen außerhalb der direkten Projektfinanzierung:** Gemeinausgabenpauschale oder die zu leistende Ko-Finanzierung werden geteilt bewertet. D. h. einer Fraktion eher positiver Bewertungen steht eine Fraktion eher negativer Bewertungen gegenüber.

Abbildung 46: Bewertung der Rahmenbedingungen der Förderung



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten. Anmerkung: Ns beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder.

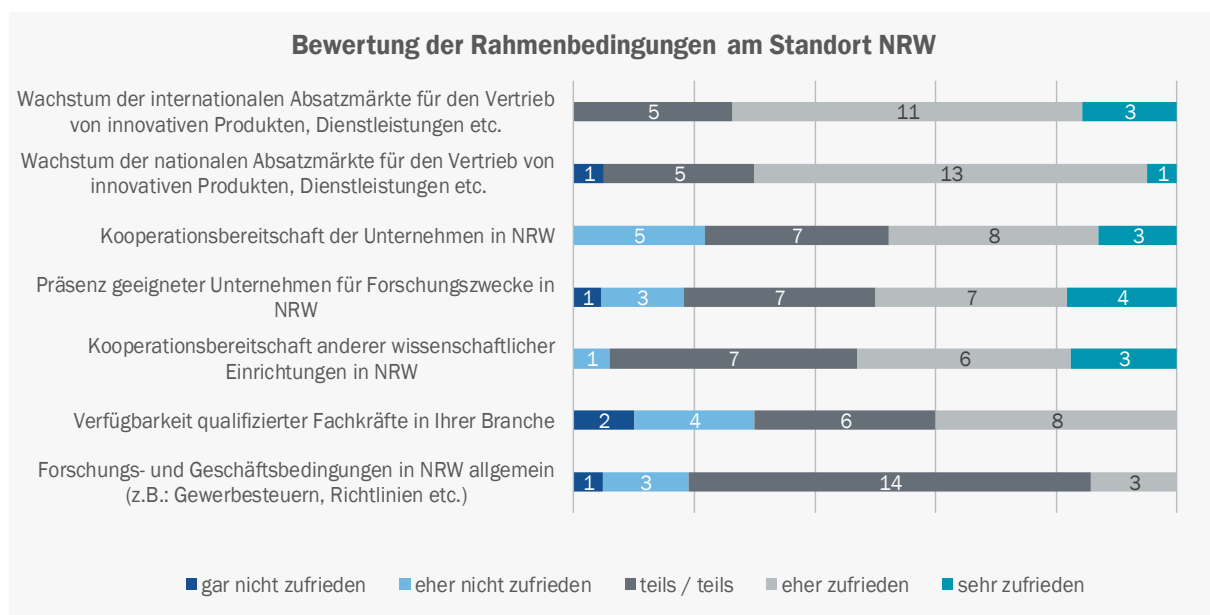
Die Hintergrundgespräche mit Programmexperten und die Fallstudien deuten darauf hin, dass diese Förderkonditionen (Gemeinausgabenpauschale und Kofinanzierung) die Attraktivität des Programms vor allem für Hochschulen selbst senken. Dies wird zum einen dadurch begründet, dass konkurrierende Förderangebote keine Ko-Finanzierungspflichten und/oder höhere Gemeinausgabenpauschalen aufweisen. In diese Abwägung einbezogen wird zum anderen der als relativ hoch empfundene Verwaltungsaufwand für den Mittelabruf nach dem Ausgabenerstattungsprinzip. Demgegenüber stehen die für die Hochschulen durch ihre Inputs entstehenden Kosten. Sofern Hochschulen hier eine Wahl haben – was in der Regel für Hochschulen mit bereits exzellen-

⁸⁷ Prognos AG/DLR-PT (2019): Analyse zu den Vereinfachungspotenzialen im EFRE NRW. Vertiefende Analyse im Rahmen der Evaluierung des OP EFRE NRW 2014-2020, im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen.

ter Forschung und Gründungsunterstützung zutrifft - fällt deren Kosten-Nutzen-Kalkül in der Konsequenz eher zugunsten konkurrierender Bundesprogramme aus (z. B. EXIST FT 1 oder das BMBF-Programm Mensch-Technik-Interaktion).⁸⁸

Im Kontext der administrativen und förderrechtlichen Rahmenbedingungen stellte neben den bereits oben diskutierten Verfahren im Rahmen von Beschaffungsprozessen auch die **Weiternutzung von Gerätschaften nach Projektende** (z.B. durch Verkauf oder Vermietung) sowohl Hochschulverwaltungen als auch Projektteams vor Herausforderungen. Kritisiert wurden diesbezüglich unklare Regelungen, welche auf Seiten der Hochschule langwierige Prüfprozesse nach sich zogen, um Fehler zu vermeiden und deren Ausgang zudem Ungewissheit mit sich bringe. Hiervon gehen mitunter Implikationen für die weitere Entwicklung der Projekte aus. Gleichwohl wird berichtet, dass die Verwaltungen größerer und in der Gründungsförderung erfahrener Hochschulen (z. B. EXIST-Phase IV Hochschulen) hier über mehr Routine und Expertise verfügen als kleinere Hochschulen, die ebenfalls im Programm vertreten sind.

Abbildung 47: Bewertung der Zufriedenheit mit den Rahmenbedingungen am Standort NRW



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten; n=17-23.
 Anmerkung: Ns beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder.

Abschließend wurden auch programmexterne Rahmenbedingungen durch die Befragung erfasst (siehe Abbildung 47). Hier zeigt sich, dass die meisten Teilnehmenden grundsätzlich eine positive Entwicklung der nationalen und internationalen Absatzmärkte beobachten. NRW-bezogene Standortfaktoren werden jedoch eher schlechter eingestuft. Hervorzuheben ist hier die Kooperationsbereitschaft der Unternehmen, bei der einer positiven Fraktion auch einige negative Einschätzungen gegenüberstehen. Insbesondere die allgemeinen Forschungs- und Geschäftsbedingungen werden

⁸⁸ In einer Fallstudie wurde berichtet, dass die Hochschule, an der die relevanten Vorarbeiten in Form eines Patentes entstanden sind, das Vorhaben aufgrund der Konditionen und des Förderrahmens abgelehnt hat. Aufgrund persönlicher Beziehungen zu einem Lehrstuhlinhaber konnte das Projekt dennoch an einer anderen Hochschule durchgeführt werden.

eher schlechter bewertet; die Ergebnisse dürften damit die generellen Befunde zur Rolle bürokratischer Hemmnisse widerspiegeln (siehe Kapitel 3.4). Die größte Unzufriedenheit zeigt sich beim Thema Fachkräfte, woraus sich potenzielle Wachstumshemmnisse für das weitere Wachstum der Gründungsunternehmen ergeben.

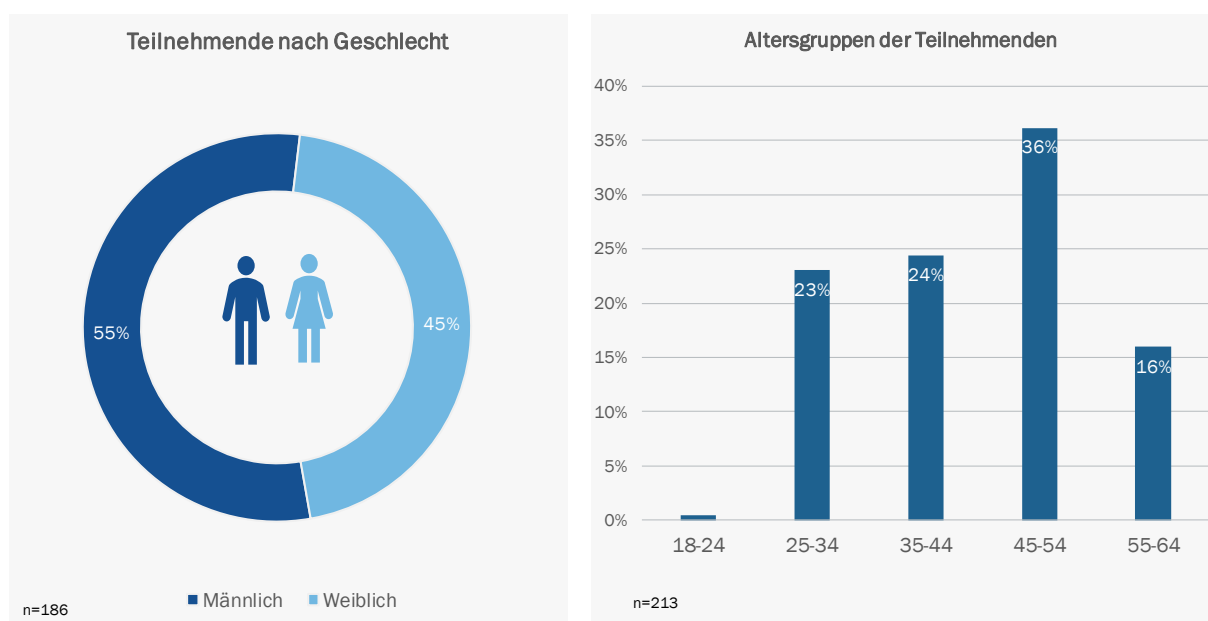
5.2 Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW)

Nachfolgende Analyse der Ergebnisse und Wirkungen des BPW wird durch die in Kapitel 4.2.2 dargestellte Theory of Change des BPW strukturiert und geleitet. Diese basiert auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE. Hierfür wurden insgesamt rund 1.100 ZE per Email angeschrieben, deren Adressdaten verfügbar waren. Hiervon nahmen 316 ZE teil, wovon wiederum 214 Datensätze ausgewertet werden konnten.⁸⁹ Die Ergebnisse dieser Analyse wurden systematisch mit den Erkenntnissen der Interviews mit Programmexperten sowie denen der Fallstudien abgeglichen. Diese werden im Folgenden als kontrastierende oder ergänzende Evidenz herangezogen.

5.2.1 Charakterisierung der analysierten Projekte

Die Erhebung der soziodemografischen Rahmendaten der ZE (Geschlecht, Alter, Bildung) zeigt folgendes: Knapp die Hälfte der Teilnehmenden (45 %; Abbildung 48) sind Frauen, die damit im Vergleich zum allgemeinen Gründungsgeschehen etwas stärker vertreten sind (vgl. Kapitel 3.3).

Abbildung 48: Geschlecht und Altersgruppen der Befragten



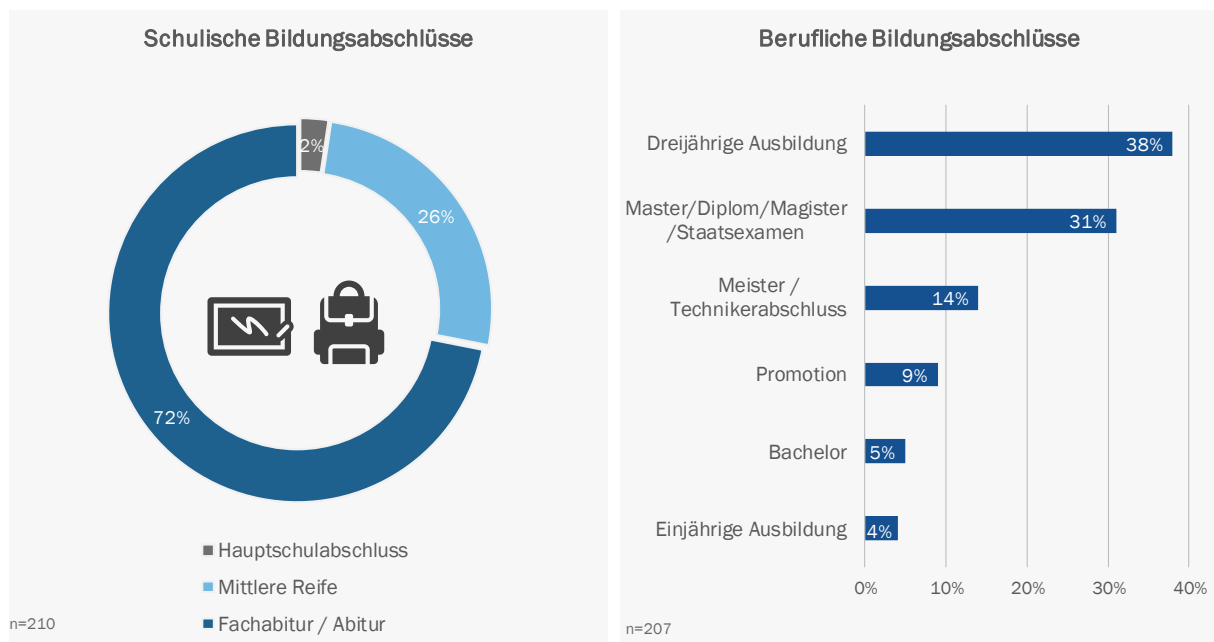
Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Auch bezüglich der Altersgruppen zeigen sich signifikante Abweichungen zum allgemeinen Trend: So ist die Altersgruppe 45 – 54 mit 36 % deutlich überrepräsentiert, während die Gruppe der 25- bis 34-Jährigen im Gegenzug unterrepräsentiert ist. Diese stellt im durch den KfW-Gründungsmonitor abgebildeten allgemeinen Gründungsgeschehen hingegen mit 36 % die stärkste Fraktion dar.

⁸⁹ Die übrigen 102 Datensätze waren nur unzureichend ausgefüllt worden und konnten in der Analyse deshalb keine Beachtung finden.

Hinsichtlich der Bildung der befragten ZE wurden sowohl schulische als auch berufliche Abschlüsse erhoben. Knapp drei Viertel der Befragten haben Fachabitur oder Abitur, ein Viertel die mittlere Reife. Dieses hohe Bildungsniveau spiegelt sich auch in den beruflichen Abschlüssen wider: So verfügen rund 70 % über eine dreijährige Ausbildung (38 %) oder einen Masterabschluss (31 %) bzw. ein entsprechendes Äquivalent. Teilnehmende ohne Berufsabschluss finden sich in der Befragung hingegen nicht wieder. Der Vergleich mit dem allgemeinen Gründungsgeschehen zeigt, dass Hochschul- sowie Meister- und Technikerabschlüsse unter den Befragten stärker vertreten sind. Demgegenüber weisen 20 % des allgemeinen Gründungsgeschehens keinen beruflichen Abschluss auf (vgl. Kapitel 3.3) Insgesamt kann also konstatiert werden, dass die befragten ZE über überdurchschnittlich gute Bildungs- und damit Humankapitalvoraussetzungen verfügen.

Abbildung 49: Schulische und berufliche Bildungsabschlüsse der Befragten



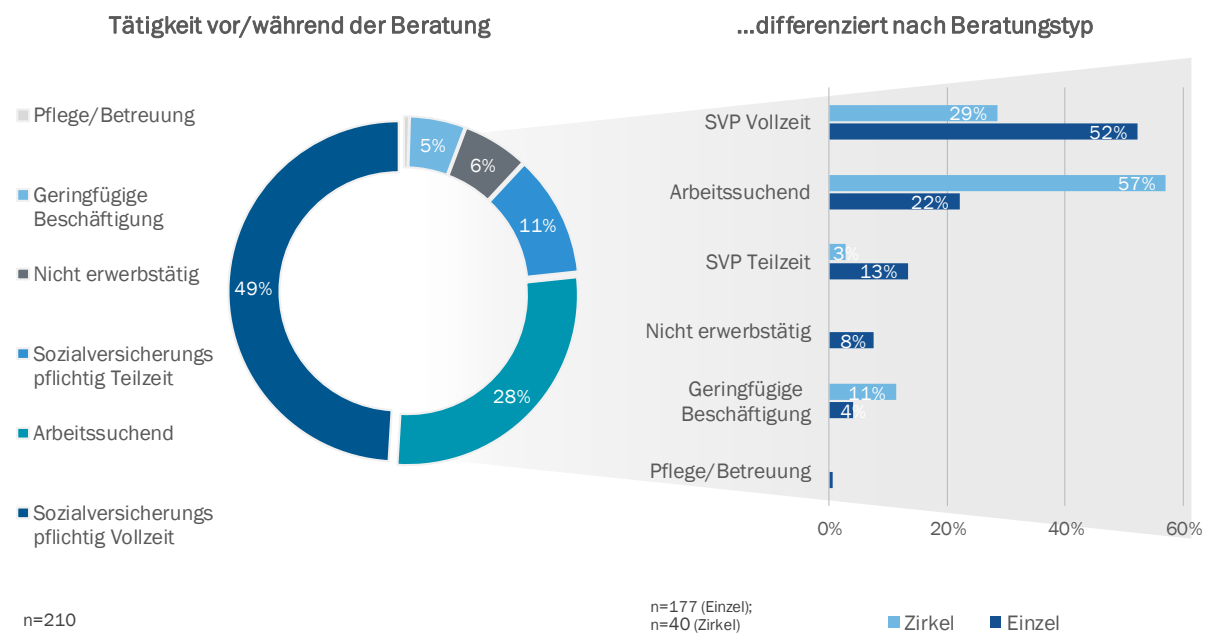
Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Neben den dargestellten soziodemografischen Rahmendaten wurde auch der Beschäftigungsstatus vor bzw. während der Beratung erhoben, um zu analysieren, aus welchen Lebenslagen heraus die ZE die Förderung in Anspruch nehmen. Rund zwei Drittel gingen zuvor einer Beschäftigung nach, davon die meisten ZE entweder in sozialversicherungspflichtiger Vollzeit (49 %) oder Teilzeit (11 %). Ein Drittel der Befragten war in dieser Phase entweder arbeitslos (28 %) oder nicht erwerbstätig (6 %).⁹⁰ Differenziert nach Beratungstypen zeigen sich erhebliche Unterschiede bezüglich des vorherigen Erwerbsstatus. So war mehr als die Hälfte der ZE von Zirkelberatungen zuvor arbeitssuchend, demgegenüber ist der Anteil sozialversicherungspflichtig Beschäftigter bei den Einzelberatungen höher. Wie Hintergrundgespräche mit Programmexperten gezeigt haben, werden insbesondere die niedrigschwelligen Zirkelberatungen dazu genutzt, Gründungsinteressierten

⁹⁰ Der Unterschied zwischen diesen Kategorien besteht darin, dass Arbeitssuchende dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen und aktiv eine Beschäftigung suchen. Dies trifft auf „nicht Erwerbstätige“ nicht zu. Dies entspricht auch der Abgrenzung der Bundesagentur für Arbeit von Arbeitslosigkeit und Erwerbsinaktivität. Im Kontext der Befragung wurde jedoch die Kategorie „Arbeitssuchend“ gewählt, um den Befragten diese Unterschiede intuitiv zu veranschaulichen.

eine erste Orientierung zu verschaffen. In Kombination mit den bestehenden Vergünstigungen für ALG-Bezieher resultiert insgesamt eine erhöhte Inanspruchnahme dieser Zielgruppe.⁹¹

Abbildung 50: Erwerbsstatus und gewählter Beratungstyp der Befragten während bzw. vor der BPW-Beratung

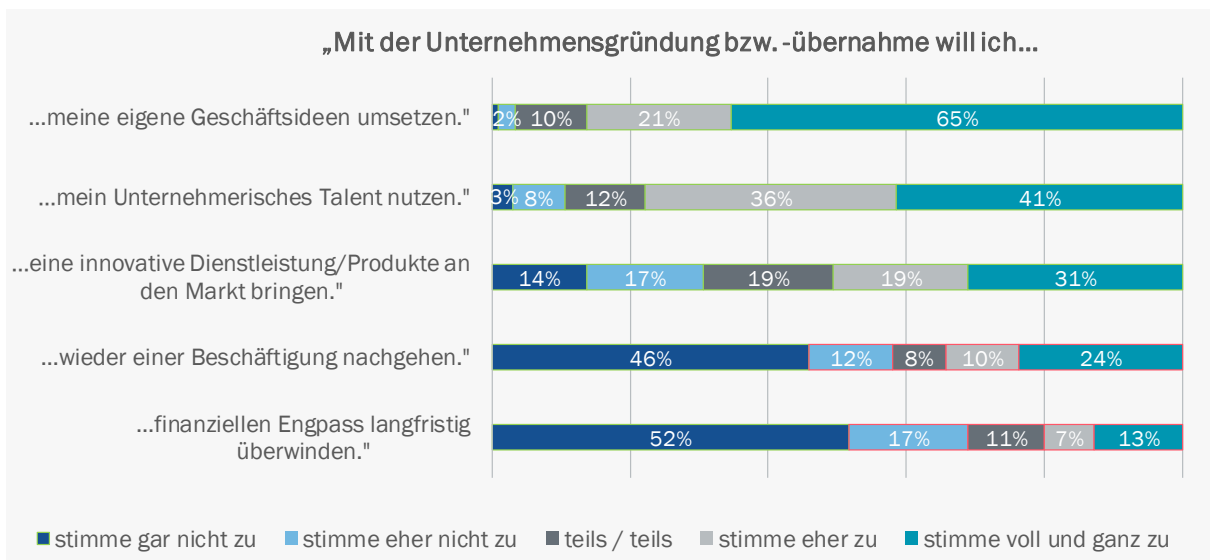


Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.
Erläuterung: SVP = Sozialversicherungspflichtig.

Neben der Qualifikation ist die Motivlage von Gründer eine weitere zentrale Determinante für den Erfolg von Gründungsvorhaben. Eine etwa durch den KfW-Gründungsmonitor vorgenommene Abgrenzung besteht zwischen Chancen- und Notgründungen (siehe Kapitel 3.3). Hinter dieser Dichotomisierung stehen allerdings häufig verschiedenste Motivlagen. Abbildung 51 zeigt einen Einblick in diese Motivlagen auf. Die Grafik verdeutlicht, dass chancenbasierte Motive, wie z.B. die Realisierung einer eigenen Geschäftsidee, gegenüber notbasierten Motiven, wie etwa die Überwindung eines finanziellen Engpasses, deutlich stärker ausgeprägt sind. Gleichwohl geben gegenüber anderen chancenorientierten Dimensionen mit rund 40 % Zustimmung weniger Teilnehmende an, dass die Vermarktung eines aus Ihrer Sicht innovativen Produkts oder Dienstleistung hinter ihrer Gründungsmotivation stehe.

⁹¹ Wie die Gespräche gezeigt haben, kommt es auch immer wieder zu internen Förderketten, bei denen am Anfang die Erstorientierung über eine Zirkelberatung steht, die dann ggf. weiter durch eine Einzelberatung vertieft wird. Dies lässt sich im Survey sample allerdings nur für eine geringe einstellige Teilnehmerzahl feststellen.

Abbildung 51: Motivlage der Zuwendungsempfänger des BPW zu gründen
Chancenbasierte Motive grün, notbasierte Motive rot umrandet



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Auf Basis der in Abbildung 51 dargestellten Dimensionen wurde in einem nächsten Schritt ein aggregierter Index berechnet.⁹² Hierdurch werden individuelle Gründungsmotive zusammengefasst und auf Ebene des einzelnen ZEs mittels Abgrenzung einzelner Gründungstypen zusammengefasst bewertbar gemacht. Im Unterschied zur Klassifizierung des KfW Gründungsmonitors wurde der Typ „chancenbasierte Notgründung“ hinzugefügt, um das gleichzeitige Auftreten von Chancen- und Notmotiven sachgerecht abbilden zu können. Letztere sind vor allem durch die Förderketten aus dem Arbeitslosengeld immanent im BPW angelegt und werden gleichzeitig durch die aktuelle Vermittlungspraxis der Arbeitsagenturen bezüglich des Gründungszuschusses wiederspiegelt.⁹³ Im Ergebnis zeigt sich in Abbildung 51, dass die Hälfte der Befragten als Chancengründer klassifiziert werden. Chancenbasierte Notgründer machen knapp 40 % der Befragten aus, d.h. in diesen Fällen liegen beschriebene gemischte Motivlagen vor, bei denen sich ebenfalls eine gewisse Chancenorientierung konstatieren lässt. Lediglich bei 10 % lassen sich reine notbasierte Gründungsmotive feststellen. Diese Gründertypen wurden differenziert nach Geschlecht, Bildung, Alter sowie ebenfalls der Beratungsform untersucht, um hier eventuelle Einflüsse zu überprüfen. Im Ergebnis zeigen sich jedoch für keine dieser Dimensionen signifikante Unterschiede, welche die beobachteten Motivationslagen eindeutig beeinflussen.

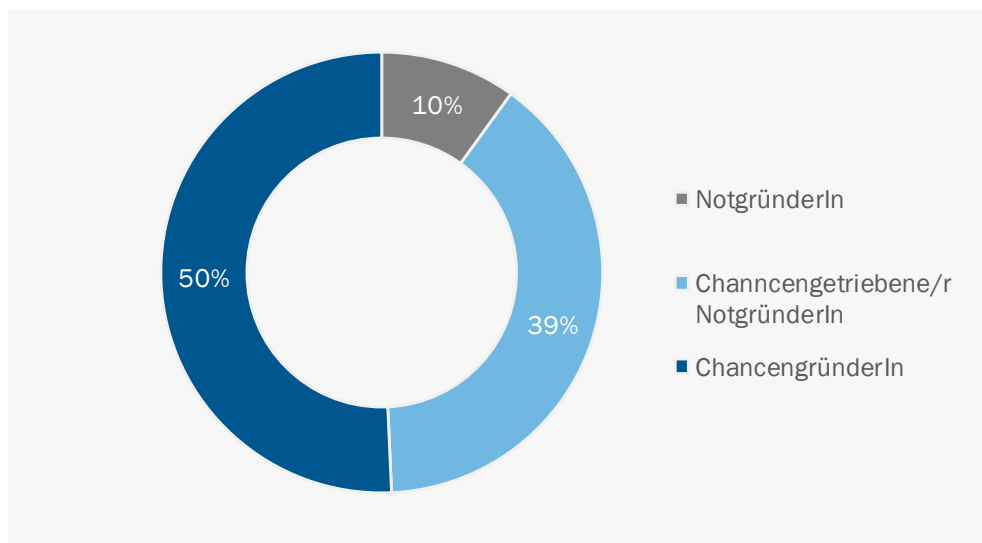
Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die ZE zum einen ein überdurchschnittlich hohes Bildungs- und Qualifikationsniveau aufweisen. Zum anderen zeigt die Analyse der Motivlagen, dass chancenbasierte Motive die zentralen Beweggründe für die Gründungsintention der ZE darstellen. Hiermit einher gehen in vielen Fällen lebenslagenbedingte notbasierte Motive, in denen

⁹² In diesen Index fließen die in Abbildung 51 dargestellten Dimensionen ein. Für die chancenorientierten Dimensionen (grün umrandet) wurden für zustimmende Bewertungen positive Werte vergeben. Für die notbasierten Dimensionen wurden negative Werte bei Zustimmung vergeben. Chancengründer sind weisen auf dieser Basis Zustimmung in mindestens einer der Chancendimensionen und gleichzeitig Ablehnung in den notbasierten Dimensionen auf.

⁹³ Beispielsweise handelt es sich beim Gründungszuschuss um eine Ermessensleistung, die eine persönliche und fachliche Eignung sowie einen Nachweis der Tragfähigkeit voraussetzt. Dieser Nachweis kann dann im Rahmen der BPW-Beratung anhand eines Businessplans erbracht werden, sofern Qualifikation und Motivation überzeugen.

sich in der überwiegenden Mehrzahl dennoch eine Chancenorientierung feststellen lässt. Insgesamt ergeben sich hieraus gute Erfolgsvoraussetzungen für den weiteren Gründungsverlauf der ZE, wodurch ebenfalls positive Rahmenbedingungen für die Wirkung des Förderimpulses geschaffen werden.

Abbildung 52: Kategorisierung der Gründungsvorhaben der Befragten auf Basis von deren Gründungsmotiven



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE. n=211; rundergebnisbedingte Abweichung von 100%.

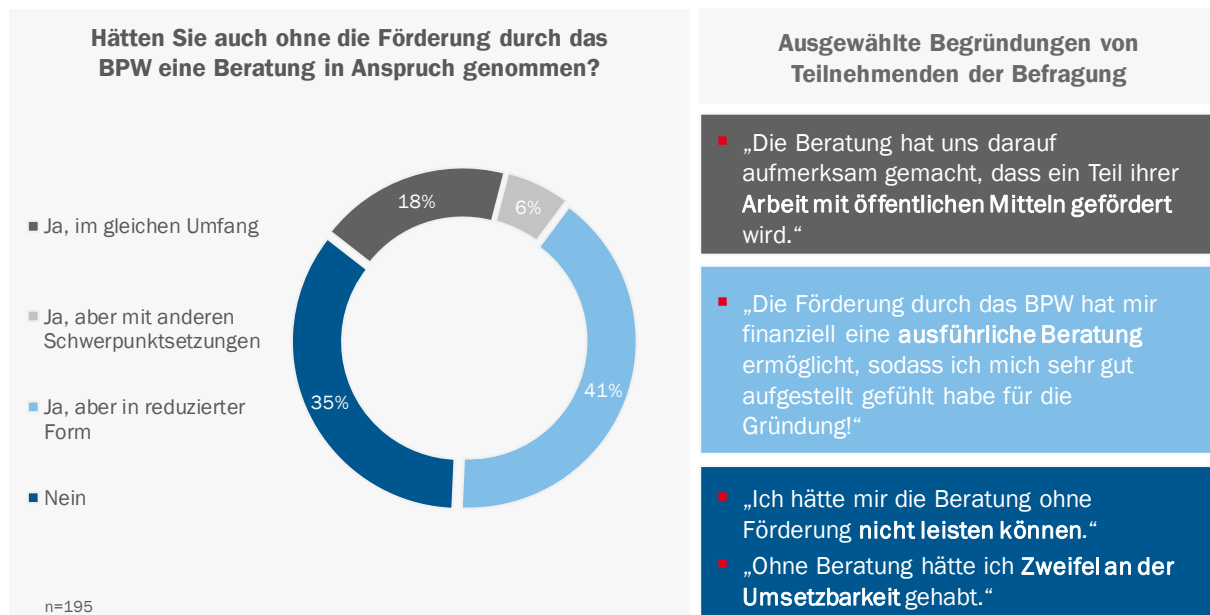
5.2.2 Beitrag der EFRE-Förderung zur Inanspruchnahme von Beratungsdienstleistungen

Ein zentraler Aspekt der Wirkungsanalyse ist die Verhaltensadditionality. Als wesentlicher Ausgangspunkt der Wirkungsanalyse wurde in einem ersten Schritt der **Kausalzusammenhang zwischen der Förderung und der Durchführung der Beratung** betrachtet. Dies ist insofern von herausgehobener Bedeutung, als das im Falle von signifikanten Mitnahmeeffekten die drauffolgenden generierten Effekte (z.B. Erfolgreiche Weiterentwicklung von Produkten und Dienstleistungen, Ausgründungen, Beschäftigungszuwachs, etc.) nicht als unmittelbare kausale Folge der Förderung gesehen werden können. Die Beratung und die daraus folgenden weiteren Effekte, wie z.B. eine Unternehmensgründung, wären folglich auch ohne die öffentliche Unterstützung generiert worden.

Die Analyse zeigt, dass in etwas mehr als einem Drittel der analysierten Fälle ohne die Förderung des BPW keine Förderung in Anspruch genommen worden wäre. Insofern kann hier von einem hohen Maß an Verhaltensadditionality ausgegangen werden. Für den Großteil der analysierten Fälle lässt sich ein mittleres Maß an Verhaltensadditionality feststellen. So geben 41 % der Befragten an, dass Sie auch ohne die Förderung eine Beratung in Anspruch genommen hätten, jedoch in reduzierter Form. Im Kontext des BPW heißt dies konkret weniger Beratungstage und somit weniger ausführliche Beratungen. Sowohl im Rahmen der Befragung als auch in den Fallstudien zeigt sich dabei, dass die Gründer häufig mit sehr begrenzten Ressourcen gründen und deshalb größtmögliche Einsparpotenziale anstreben. Diese Einsparpotenziale werden aufgrund eines

Mangels an Alternativen bei den Beratungskosten identifiziert. Folglich führt hier die Förderung zu einer Ausweitung der Beratungstage und intensiveren Beratungen.

Abbildung 53: Bewertung der durch die BPW-Förderung ausgelösten Verhaltensadditionalität und ausgewählte Begründungen



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE. Anmerkung: Bei den dargestellten Zitaten handelt es sich um Freitextausführungen aus der Online-Befragung.

Eine eher kleine Fraktion von 6 % der Teilnehmenden hätte außerhalb der Förderung andere Schwerpunktsetzungen verfolgt. Aus den Begründungen der Teilnehmenden wird ersichtlich, dass sich die meist entweder auf vom BPW ausgeschlossene Förderinhalte bezieht (z.B. IT-Beratungen) oder diese Teilnehmenden generell unzufrieden mit der Beratung waren. Knapp ein Fünftel der Befragten gibt indessen an, dass sie eine Beratung auch in Abwesenheit der Förderung durch das BPW im gleichen Umfang in Anspruch genommen hätten. In diesen Fällen ist dementsprechend von keiner durch die Förderung induzierten Verhaltensadditionalität auszugehen.

Insgesamt zeigt sich eine hohe bis mittlere Verhaltensadditionalität in rund drei Viertel der untersuchten Förderfälle. Mit Blick auf den hohen Anteil von Förderfällen, in denen das BPW zwar nicht vollständig ursächlich für die Inanspruchnahme einer Beratung war, diese aber ohne dessen Förderung nur in reduzierter Form durchgeführt worden wäre, zeigt sich, dass diese häufig auch damit zusammenhängen, wie die Geförderten auf das BPW aufmerksam werden. Hier spielen die Berater selbst eine zentrale Rolle als Multiplikatoren, worauf detaillierter in Abschnitt 5.2.3 eingegangen wird. Im nachfolgenden Abschnitt werden zunächst Outputs und direkte Effekte diskutiert.

5.2.3 Outputs und direkte Effekte der Förderung

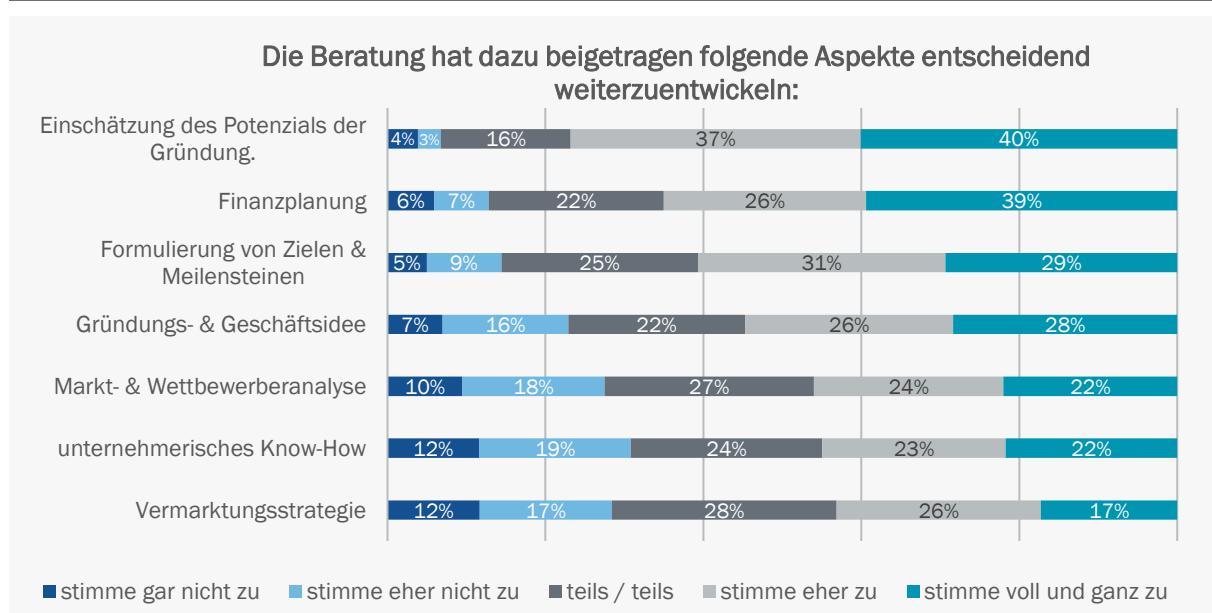
Zentrale Outputs der Beratungen stellen im Sinne der Theory of Change qualitativ verbesserte Gründungskonzepte bzw. Businesspläne dar. Die Erstellung eines solchen Gründungskonzeptes

umfasst optimalerweise in einem ersten Schritt eine grobe Einschätzung des Potenzials. Anschließend gilt es darauf aufbauend Aspekte wie die Vermarktungsstrategie, die Finanzplanung, die Zeit- und Ergebnisplanung der nächsten Entwicklungsschritte (Meilensteinplanung) zu entwickeln. Als weiteren Aspekt sollte eine Beratung nicht nur dazu führen, die Planung eines Konzeptpapiers voranzutreiben, sondern auch das unternehmerische Know-how zu adressieren (z.B. Mitarbeiterführung, Betriebs- und Produktionsplanung, Marktanalyse, etc.).

Bewertung des Beitrags der Beratungen zur Weiterentwicklung der Gründungskonzepte

Im Rahmen der Befragung wurden die Befragten darum gebeten, den Beitrag der Beratung zur Weiterentwicklung des Gründungskonzeptes sowie zu den skizzierten Teilaspekten zu bewerten. Die Ergebnisse zeigt Abbildung 54.

Abbildung 54: Bewertung des Beitrags der Beratung zur Weiterentwicklung des Gründungskonzeptes

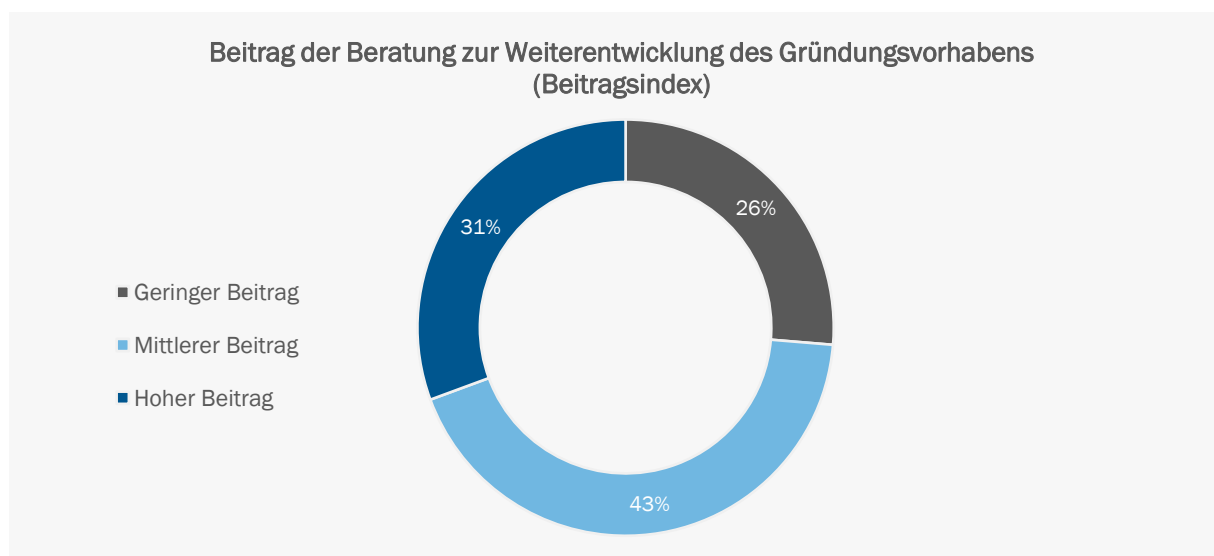


Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE; n=197-207.

Die stärksten Beiträge zeigen sich bei den Aspekten Potenzialeinschätzung, Finanzplanung sowie der Formulierung von Zielen und Meilensteinen. Mehr als drei Viertel der Befragten stimmen der Aussage zu (eher/voll und ganz), dass die Beratung dazu beigetragen hat, das Potenzial der Gründung besser einzuschätzen. Dies verdeutlicht auch der in der Theory of Change des Programms angelegte Beitrag zur Orientierung auf dem Weg in Richtung Gründung, der explizit auch den Abbruch dieses Weges beinhaltet. Daneben sehen rund zwei Drittel einen entscheidenden Beitrag zur Weiterentwicklung der Finanzplanung. Dies trifft bei der Formulierung von Zielen und Meilensteinen auf 60 % zu. Demgegenüber werden Beiträge zur Weiterentwicklung der Aspekte unternehmerisches Know-how, Vermarktungsstrategie sowie Markt- & Wettbewerbsanalyse von etwas weniger als der Hälfte der Teilnehmenden zugestimmt.

Um den Beitrag der Beratung zur Weiterentwicklung der Gründungskonzepte in den dargestellten sieben Dimensionen auf die Ebene der einzelnen Beratungen herunterzubrechen und somit auf der Ebene der individuellen Teilnehmenden bewertbar zu machen, wurden die Bewertungen jedes Teilnehmenden zusammengefasst und in einem Beitragsindex aggregiert. Dieser Beitragsindex zeigt niedrige, mittlere und hohe Beiträge auf Basis der obenstehenden Bewertungen an.⁹⁴ Die Ergebnisse sind in nachstehender Abbildung 55 abgebildet.

Abbildung 55: Zusammengefasster Beitrag der Beratung auf Projektebene



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE; n=209.

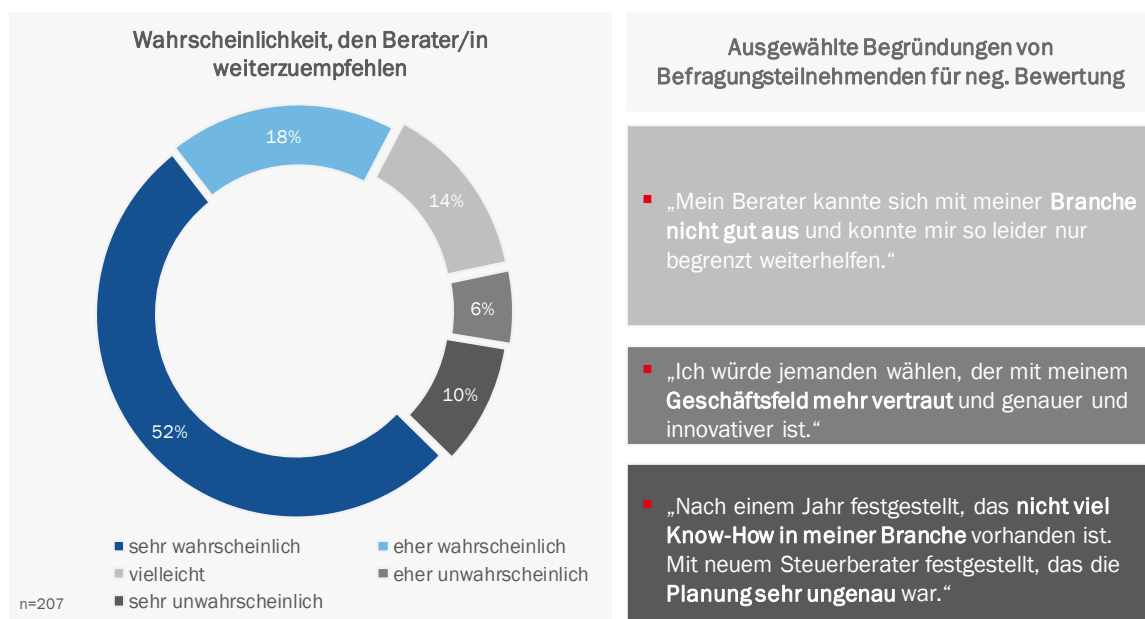
Die Darstellung verdeutlicht, dass knapp drei Viertel aller ZE in den erfolgten Beratungen einen hohen bis mittleren Mehrwert zur Weiterentwicklung des eigenen Gründungskonzepts verzeichnen konnten. In rund einem Viertel konnten demgegenüber nur geringe Beiträge zur Weiterentwicklung der Gründungskonzepte erzielt werden. Für die Mehrheit von 43 % lassen sich mittlere Beiträge identifizieren. Dies zeigt auf der einen Seite, dass in einigen der in Abbildung 54 abgebildeten Dimension signifikante Beiträge zur Weiterentwicklung geleistet werden. Auf der anderen Seite werden in diesen Fällen in anderen Dimensionen keine Beiträge geleistet.

Zieht man die Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit als ergänzendes Bewertungsmaß zur Erfassung des Beratungsbeitrags heran, so zeigt Abbildung 56 ein überwiegend positives Bild. Von 207 befragten ZE geben 70 % an, den Berater wahrscheinlich weiterzuempfehlen, wovon allein 52 % eine hohe Wahrscheinlichkeit angegeben haben. Die hohe Zufriedenheit spiegelt die Qualität der Beratungsleistung wider. Gleichwohl äußern mit 16 % ebenfalls einige Teilnehmende eindeutig ihre Unzufriedenheit. Als zentrale Gründe hierfür werden oftmals mangelhafte Expertise in den

⁹⁴ Methodisch wurde wie folgt vorgegangen: Zunächst wurden die Antworten auf der Skala von „stimme voll und ganz zu“ bis „stimme gar nicht zu“ mit Werten von eins bis null versehen. Negative Werte wurden nicht zugewiesen, um hierdurch einen „bestrafenden Effekt“ vor dem Hintergrund variierender Bedarfe und Schwerpunktsetzungen der einzelnen ZE zu vermeiden (z.B. für Teilaspekte kein Beratungsbedarf aufgrund bereits bestehender Kenntnisse). Die Summe aller Bewertungsergebnisse wurde durch die Anzahl der Fragen dividiert. Die Abgrenzung der erzielten Werte wurde so gewählt, dass bei hohen Beiträgen in jeder Bewertungsdimension mindestens einmal eine hohe Zustimmung (stimme eher zu) vorliegen muss; bei mittleren Beiträgen muss mindestens eine teilweise Zustimmung in jeder Dimension vorliegen.

jeweiligen Branchen sowie unzureichende Fachkompetenzen und Defizite in der Vorbereitung des Gründungsvorhabens (vgl. Abbildung 56, rechts) genannt. Ferner zeigt sich zwischen Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit und Beratungsbeitrag ein starker Zusammenhang (Korrelation 0,6).⁹⁵ Eine niedrige Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit geht also oftmals auch mit einem geringen Beratungsbeitrag einher.

Abbildung 56: Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit des Beratenden und ausgewählte Begründungen für negative Bewertungen

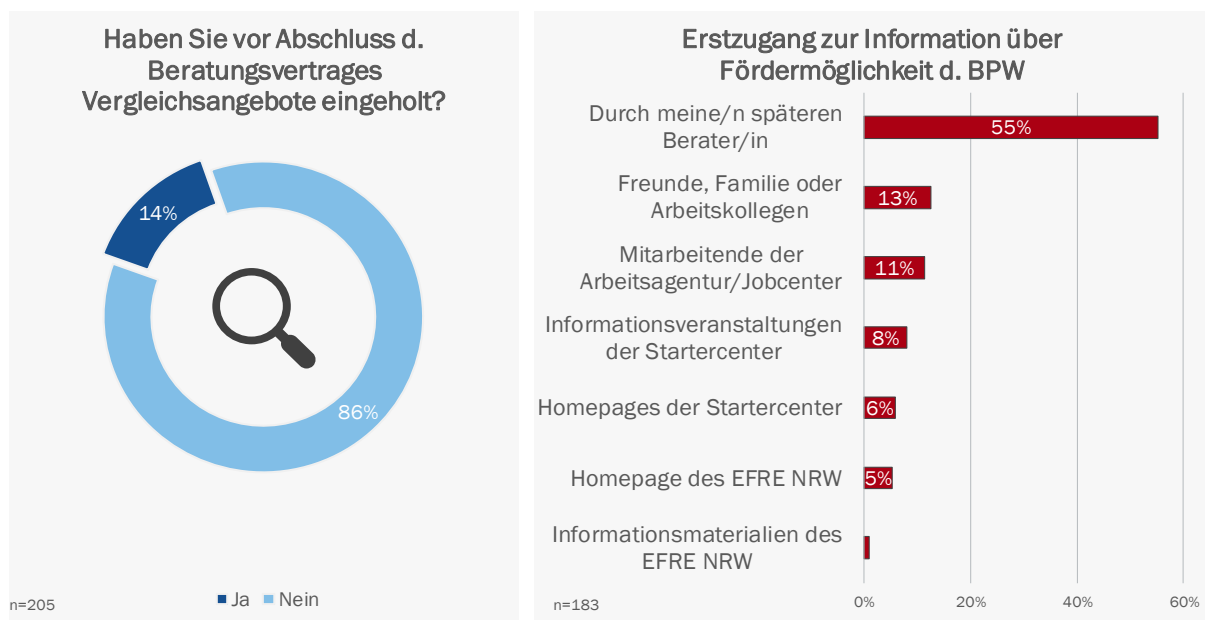


Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Ergänzend wird die Sichtbarkeit des Programms für ZE in den Blick genommen (Abbildung 57). Hierbei zeigt sich, dass mit 55 % mehr als die Hälfte der befragten ZE an erster Stelle über die Fördermöglichkeit des BPW durch ihren späteren Berater erfahren haben. Familie und Freunde sowie ebenfalls Mitarbeiter der Arbeitsagenturen wurden am zweit- und dritthäufigsten von jeweils rund 10 % genannt. Die Berater stellen folglich die zentralen Multiplikatoren des Programms dar, was auch durch die Hintergrundgespräche mit Programmexperten bestätigt werden konnte. Ferner lässt sich feststellen, dass sich die überwiegende Mehrheit der ZE keine Vergleichsangebote von anderen Beratern einholt, um vor Vertragsschluss den Markt zu sondieren. Damit einher geht, dass sich die überwiegende Mehrheit der ZE, entgegen den Empfehlungen der ZgS und den STARTERCENTERN, keine Vergleichsangebote von verschiedenen Beratern einholt. Zwischen dem ersten Sondierungsgespräch und dem Beratungsvertrag liegt folglich oftmals kein Vergleichsangebot. Entsprechende Rahmenbedingungen in Form einer gesteigerten Sichtbarkeit des Programms sowie eine explizitere Kommunikation der bestehenden Empfehlungen zum Einholen von Vergleichsangeboten könnten hier positive Verhaltensänderungen seitens der ZE anstoßen. Eine sorgfältigere Einholung von Informationen und eine damit verbundene bessere Beraterauswahl kann in der Konsequenz auch zu einer gesteigerten Beratungsqualität beitragen.

⁹⁵ Korrelation signifikant auf 95 % Niveau.

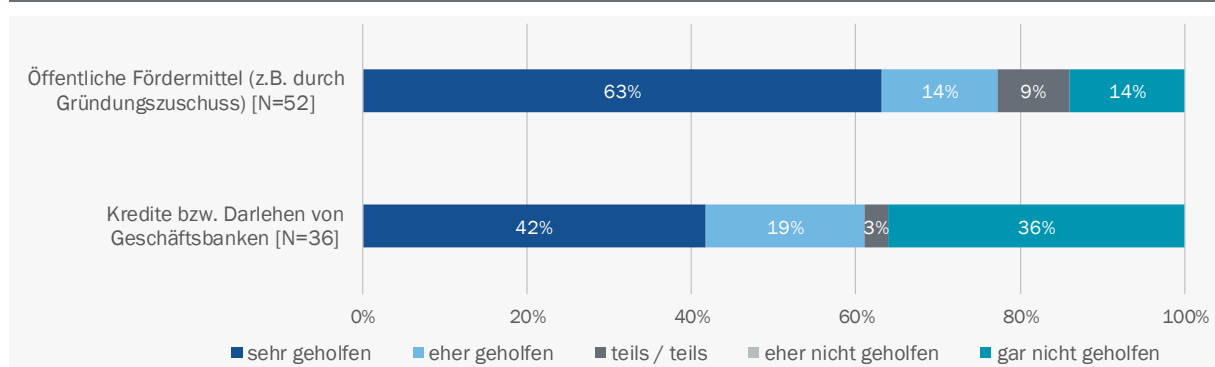
Abbildung 57: Informationszugang der Befragten zum Förderangebot des BPW und Einholung von Vergleichsangeboten vor Beratungsvertragsabschluss



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Abschließend wird der Beitrag der Beratung zu einem verbesserten Zugang zu Finanzierungsquellen analysiert (Abbildung 58). Insgesamt konnten hier nur die Kategorien „Öffentliche Fördermittel“ und Kredite bzw. Darlehen einen nennenswerten Rücklauf generieren. Im Ergebnis zeigt sich zum einen ein signifikanter positiver Beitrag in vielen Fällen. Hierdurch wird zum anderen auch die Förderkette zwischen BPW und den Maßnahmen zur Förderung der Selbstständigkeitsförderung durch die Arbeitsagenturen deutlich.

Abbildung 58: Beitrag der Beratung zur Verbesserung des Zugangs zu Finanzierungsquellen

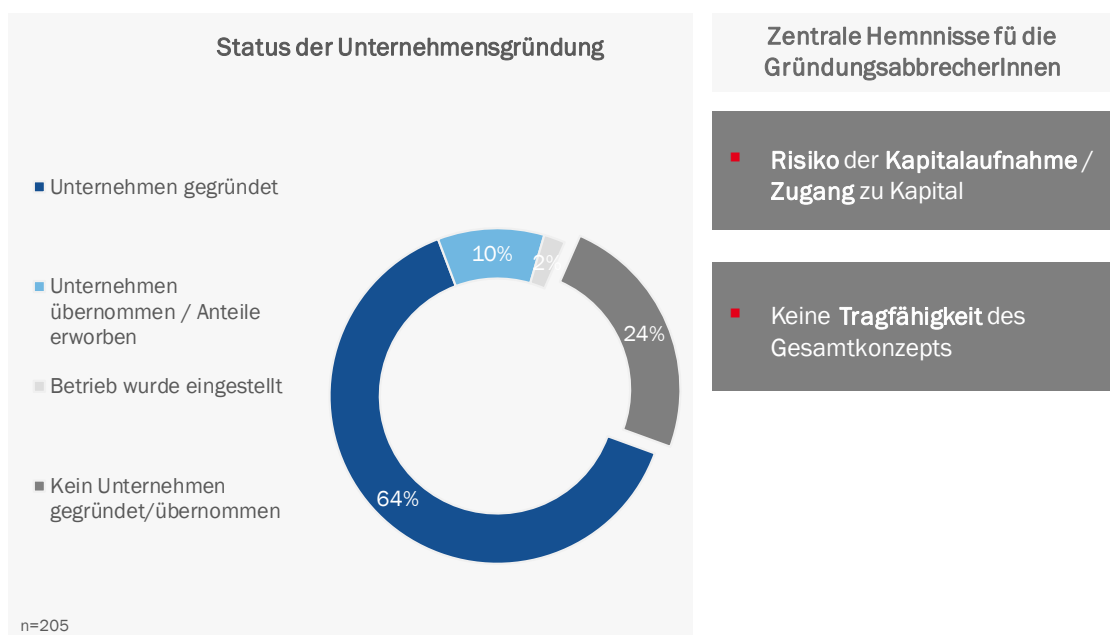


Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Analyse der Entwicklung der Gründungsvorhaben

Mit Blick auf den weiteren Gründungsverlauf stellt Abbildung 59 den Gründungsstatus der befragten ZE dar. Zum Befragungszeitpunkt konnten von 206 ZE bereits 64 % ein Unternehmen erfolgreich gründen, weitere 10 % eine Unternehmensübernahme umsetzen. Demgegenüber steht rund ein Viertel, die kein Unternehmen gegründet haben. Mit Blick auf das Gesamtfördergeschehen sind diese Werte jedoch überdurchschnittlich hoch.

Abbildung 59: Gründungsstatus der Befragten und zentrale Hemmnisse für Gründungsabbrecher



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

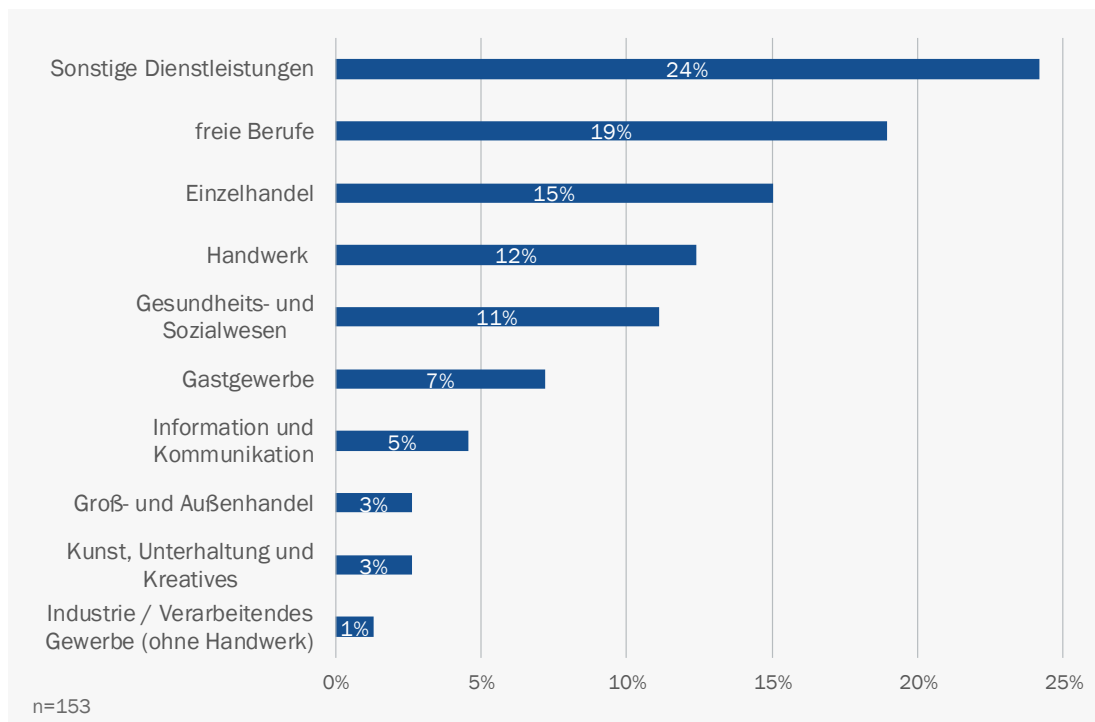
Zentrale Hemmnisfaktoren, die in diesem Zusammenhang genannt wurden, decken sich weitestgehend mit den Erkenntnissen aus Studien und Erhebungen⁹⁶ und stellen primär finanzielle und unternehmensimmanente Faktoren in den Vordergrund. Insbesondere zu nennen sind das hohe Risiko einer Kapitalaufnahme bzw. eines fehlenden Kapitalzugangs oder die fehlende Tragfähigkeit des Gesamtkonzepts. Angeführt sei an dieser Stelle, dass Gründungsabbrüche gleichermaßen ein intendiertes Output-Ziel des Förderprogramms darstellen können, etwa wenn fehlende oder nicht hinreichende Voraussetzungen frühzeitig erkannt und in der Konsequenz verhinderte Gründer vor wirtschaftlichem Schaden bewahrt werden (z.B. Verschuldung, verpasste Alternativ-einkommen). Darüber hinaus ist der äußerst niedrige Anteil der Betriebsschließung von 2 % unter den analysierten Förderfällen zu konstatieren.

Eine weitergehende Differenzierung des Gründungsstatus nach der Gründungsmotivation zeigt darüber hinaus, dass unter den „Chancengründern“ (siehe Abbildung 52) Gründungen eher um-

⁹⁶ Siehe u. a. Kapitel 3.4.

gesetzt werden. Umgekehrt sind unter den Notgründern überproportional viele Gründungsabbrecher vertreten (siehe Anhang, Abbildung 87). Hierdurch wird nochmals die Bedeutung der Gründungsmotivation für den Gründungsprozess deutlich.

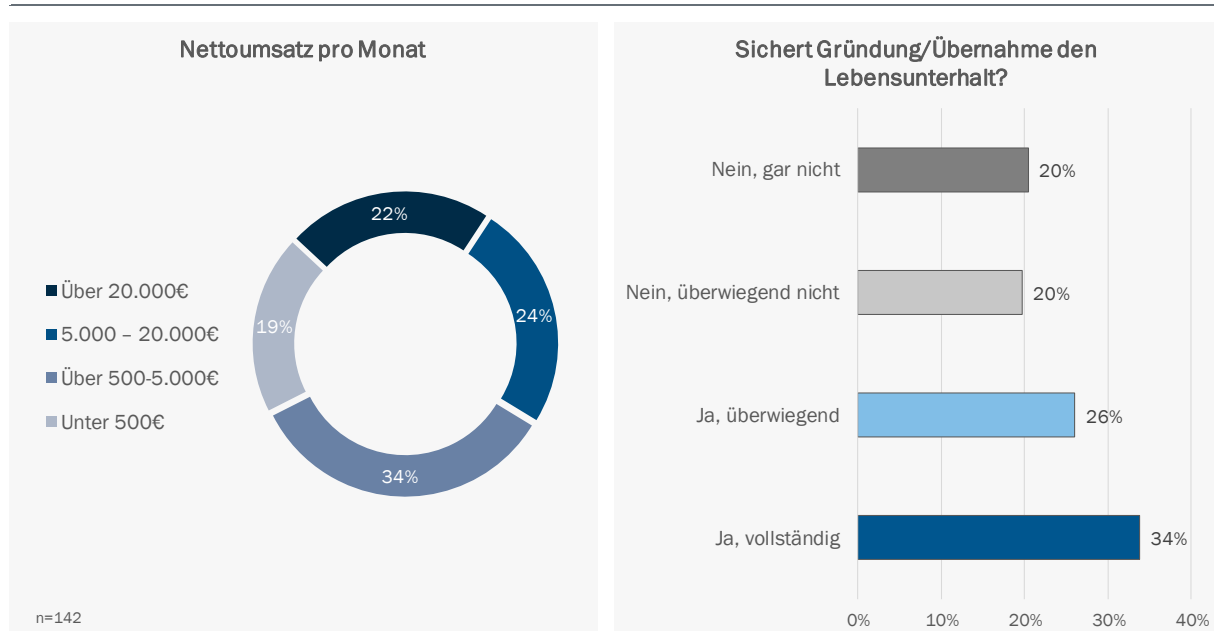
Abbildung 60: Branchenzugehörigkeit der gegründeten Unternehmen



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Die Analyse der Branchenzugehörigkeit der gegründeten Unternehmen (Abbildung 60, oben) zeigt starke Überschneidungen mit den Ergebnissen aus der BISAM-Datenbank, obschon hier eine etwas feingliederige Branchenausdifferenzierung gewählt wurde. In Analogie zu Abbildung 25 dominieren die sonstigen, nicht näher definierten Dienstleistungen; ferner sind ebenfalls der Einzelhandel und das Handwerk stark repräsentiert. Demgegenüber sind die Branchen Gesundheits- und Sozialwesen etwas stärker, die Gastronomie etwas schwächer vertreten. In der Gesamtschau spiegelt das abgebildete Gründungsgeschehen die Grundgesamtheit der Förderfälle weitestgehend wider. Vor allem in Dienstleistungsbranchen mit meist vergleichsweise niedrigen Markteintrittsbarrieren bilden die Tätigkeitsschwerpunkte der neu gegründeten Unternehmen.

Abbildung 61: Durchschnittlicher Nettoumsatz in den letzten 12 Monaten bzw. ab Gründung und Sicherung des Lebensunterhalts durch die Einkünfte



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Nach erfolgreicher Gründung bzw. Übernahme kann in über 60 % aller analysierten Fälle der Lebensunterhalt bestritten werden, wie Abbildung 61 zeigt. Dabei kann für über ein Drittel der Gründer die eigene Selbstständigkeit zu einer vollständigen Sicherung beitragen. Demgegenüber steht zum Untersuchungszeitpunkt ein nicht unerheblicher Anteil von 40 % der Gründer, für die das Unternehmen zur eigenen Versorgung (noch) nicht ausreicht. Das Verteilungsmuster in der Bestreitung des Lebensunterhalts lässt sich in ähnlicher Form in der Höhe der generierten Nettoumsätze pro Monat beobachten. Von 142 gegründeten Unternehmen erzielen 46 % Nettoumsätze von 5.000 bis zu über 20.000 Euro. Diesem Wert steht ein Anteil an Gründer von über 50 % gegenüber, die Nettoumsätze bis 5.000 Euro erlangen. Jedoch bleibt auch ein Fünftel der Gründer unterhalb der 500 Euro Schwelle. Eine Schätzung auf Basis der Befragungsdaten zeigt, dass die untersuchten Betriebe einen monatlichen Nettoumsatz von schätzungsweise 1,05 Mio. Euro im Monat erwirtschaften.

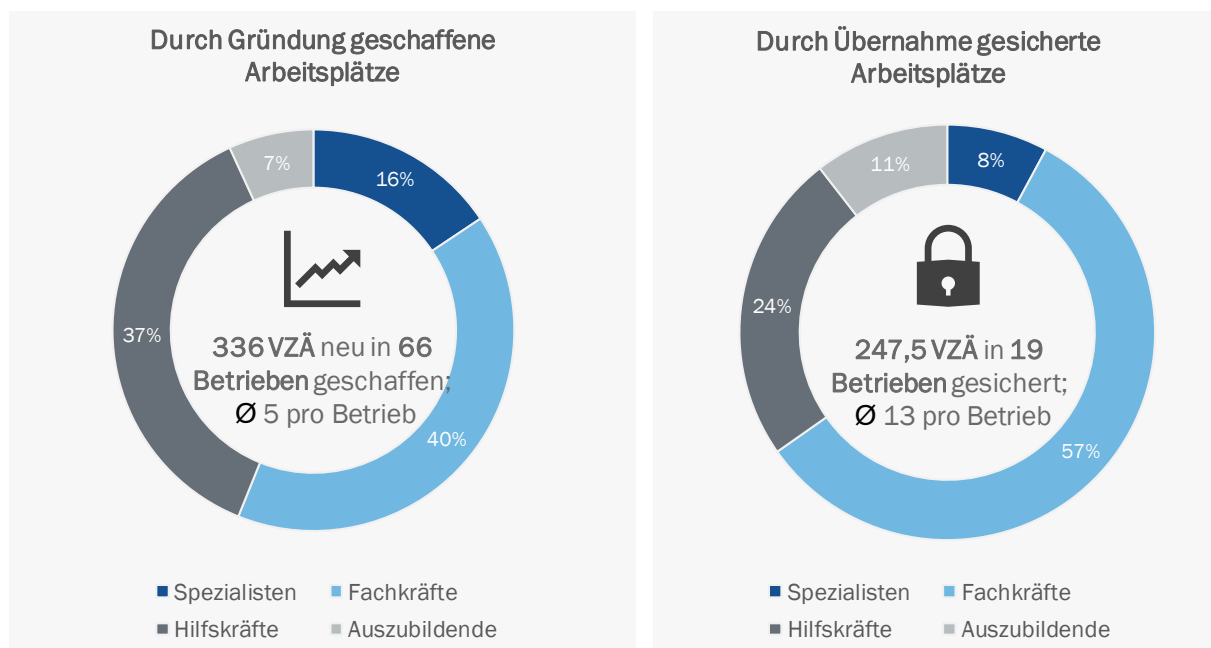
Bedingt durch den Untersuchungszeitpunkt waren zahlreiche Gründungsunternehmen erst für kurze Zeit am Markt, insofern lassen sich hier noch keine abschließenden Aussagen hinsichtlich Bestandsfestigkeit und Wachstum der Gründung treffen.

Arbeitsplatzeffekte der Gründungen und Übernahmen sowie Innovationstätigkeit

Direkte Arbeitsplatzeffekte lassen sich in 66 der analysierten Unternehmen beobachten. Von diesen Unternehmen konnten in der Summe 336 Vollzeitäquivalente (VZÄ) zusätzlich geschaffen werden, was einem Durchschnittswert von 5 VZÄ pro Unternehmen entspricht. Durch Übernahmen konnten allein in 19 Betrieben 247 VZÄ gesichert werden, dies sind im Mittel 13 VZÄ pro Betrieb. Sowohl bei Neugründungen als auch bei Unternehmensübernahmen sind mehrheitlich Beschäftigungsverhältnisse auf hohem Qualifikationsniveau neu geschaffen bzw. gesichert worden.

Die Beschäftigungsgruppe der Hilfskräfte macht mit 40 % (neu geschaffene VZÄ) bzw. 24 % (gesicherte VZÄ) den deutlich geringeren Teil aus. Positiv hervorzuheben ist ferner, dass Gründungen und Unternehmensübernahmen auch einen Beitrag zur Qualifizierung in der Region leisten. Auszubildende machen bei neu geschaffenen Arbeitsplätzen 7 % und bei gesicherten 11 % aus.

Abbildung 62: Gesicherte und geschaffene Arbeitsplätze durch gegründete bzw. übernommene Unternehmen

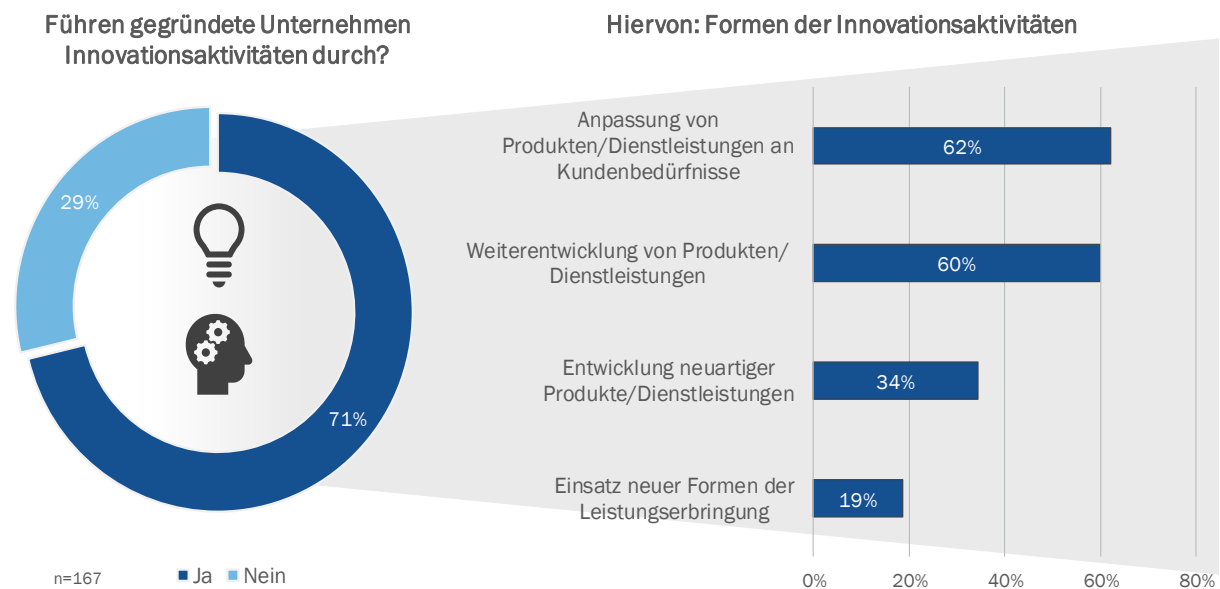


Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Innovationsaktivitäten stellen grundsätzlich eine wichtige Komponente unternehmerischen Handelns und Erfolgs dar. Vor dem Hintergrund des Breitenansatzes der BPW-Fördergrund wurde in der Befragung ein niedrigschwelliger Innovationsansatz gewählt. Dieser schließt neben klassischen Innovationsaktivitäten, wie etwa der eigenständigen Entwicklung neuer Dienstleistungen oder Produkte, auch die Anpassungen von Dienstleistungen oder Produkten auf Kundenbedürfnisse ein. Hierdurch können dann insbesondere in regionalen Märkten Alleinstellungsmerkmale generiert und Kunden perspektivisch gebunden werden.

Innovationsaktivitäten werden in knapp drei Viertel der analysierten gegründeten Betriebe durchgeführt. Etwas weniger als zwei Drittel der Betriebe geben an, bestehende Produkte und Dienstleistungen weiterzuentwickeln oder anzupassen. Ein Drittel verfolgt die Entwicklung neuer Produkte oder Dienstleistungen und damit bereits tiefergehende Innovationsaktivitäten. Eine tiefergehende Betrachtung zeigt, dass sich diese meist im Low-Tech-Bereich bewegen. Nichtsdestotrotz können diese Aktivitäten potenziell wichtige Effekte auf die nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit der gegründeten Unternehmen aus, die mittel- bis langfristig auch die regionale Wettbewerbsfähigkeit positiv beeinflussen (siehe Kapitel 3).

Abbildung 63: Innovationsaktivitäten der Geförderten nach Betriebsgründung und Innovationsformen



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE; Bei der Auswahl der Innovationsaktivitäten waren Mehrfachantworten möglich.

5.2.4 Regionalwirtschaftliche Effekte der Förderung sowie Beiträge zu den Querschnittszielen des OP EFRE NRW 2014-2020

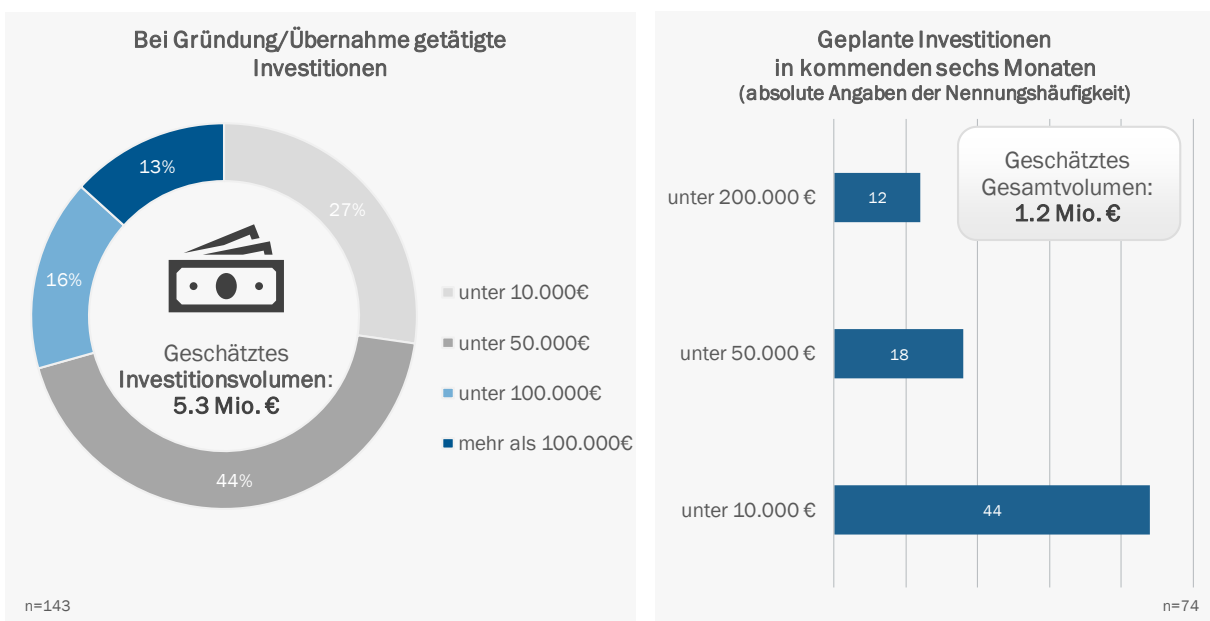
Zentraler Aspekt in der Betrachtung regionalwirtschaftlicher Effekte stellt die Investitionsneigung und -tätigkeit der gegründeten Unternehmen dar. Die untenstehende Abbildung 64 zeigt zum einen das mit Gründung oder Übernahme getätigte Investitionsvolumen, exklusive eventueller Kaufpreise von Betrieben. Zum anderen wird das zum Befragungszeitpunkt in den kommenden sechs Monaten zusätzlich geplante Investitionsvolumen durch Unternehmen dargestellt.

Die bereits getätigten Investitionen bewegen sich vorwiegend im unteren vier bzw. fünfstelligen Bereich. Allerdings wurden auch Investitionen oberhalb der Schwelle von 100.000 Euro durch 41 der gegründeten Unternehmen getätigt. Insgesamt zeigt sich ein breites Spektrum der getätigten Investitionssummen, was die Heterogenität der analysierten Unternehmen im Rahmen des Breitenprogramms BPW verdeutlicht. Eine auf dieser Basis durchgeführte Schätzung⁹⁷ zeigt, dass am Standort NRW rund 5,2 Mio. Euro durch die betrachteten Gründungen investiert wurden (rund 37.500 Euro pro Unternehmen). Ein wirtschaftlich positives Klima stellt auch zukünftig weitere Investitionen in die Region in Aussicht. Insgesamt planen 74 der analysierten Betriebe in den kommenden sechs Monaten weitere Investitionen, die sich vom unteren vierstelligen bis zum unteren sechsstelligen Bereich bewegen. Das geschätzte Gesamtvolumen beläuft sich hier auf rund

⁹⁷ Die Abfrage der Umsätze erfolgte in ausdifferenzierten Intervallen. Für die Schätzungsrechnung wurde jeweils der untere Intervallrand für die Schätzung genutzt. Wurde beispielsweise durch einen Befragten das Intervall „50.000 bis 100.000 Euro“ ausgewählt, wurden lediglich 50.000 Euro als Schätzwert angesetzt. Der tatsächliche Umsatz bzw. getätigte Investition werden folglich tendenziell unterschätzt.

1,2 Mio. Euro, dies entspricht rund 17.000 Euro Investitionen pro Betrieb. Anzumerken bleibt an dieser Stelle, dass zum Untersuchungszeitpunkt insbesondere die neu gegründeten Unternehmen erst kurze Zeit am Markt waren. Eine eingehende Untersuchung regionalwirtschaftlicher Effekte bedarf aus diesem Grund weitergehender Untersuchungen in den kommenden Jahren, um die Bestandsfestigkeit und die Entwicklung der Unternehmen bewerten zu können.

Abbildung 64: Getätigte Investitionen und geplante Investitionen in gegründeten bzw. übernommenen Betriebe

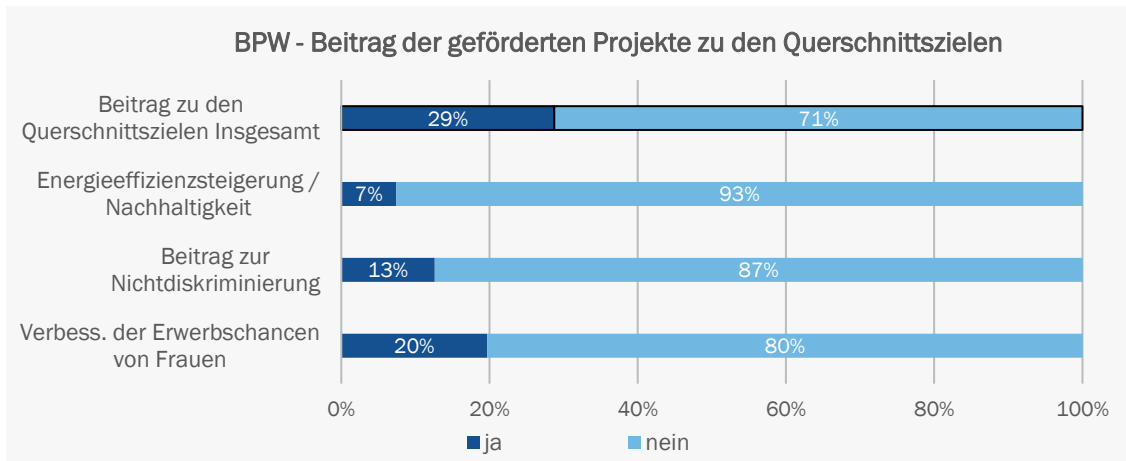


Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Anmerkung: Investitionsvolumen ohne ggf. getätigte Übernahmekosten. In der Befragung erfasste Intervalle wurden aus Darstellungsgründen weiter zusammengefasst.

Abschließend werden die Beiträge der Projekte zu den Querschnittszielen betrachtet. Abbildung 65 weist den Beitrag der geförderten BPW-Projekte zu den jeweiligen Zielen aus. Ca. 30 % aller geförderten Beratungen im BPW tragen zu einem der Querschnittsziele bei; wobei die Verbesserung der Erwerbchancen von Frauen mit 20 % den höchsten Anteil ausmacht.

Abbildung 65: Beitrag der geförderten BPW-Projekte zu den Querschnittszielen
auf Basis der Datenbank BISAM

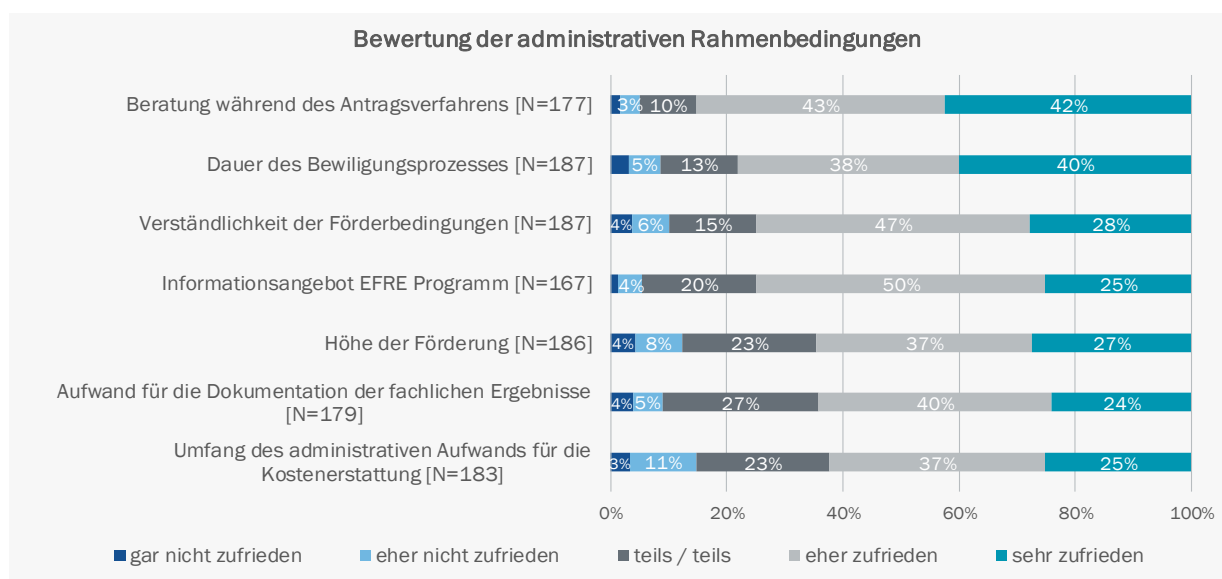


Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf der Datenbank BISAM (Stand 31.12.17); n=2057.

5.2.5 Rahmenbedingungen – Administrative Aspekte sowie Bewertung des Standorts NRW durch die Zuwendungsempfänger

Abschließend werden in diesem Abschnitt die zentralen Rahmenbedingungen der Förderung für die ZE analysiert. Dies umfasst zum einen administrative Aspekte der Abwicklung des Programms, zum anderen eine Bewertung zentraler Standortfaktoren, welche Einfluss auf die weitere Entwicklung der Gründungen ausüben.

Abbildung 66: Bewertung der administrativen Rahmenbedingungen der Förderung durch die Zuwendungsempfänger

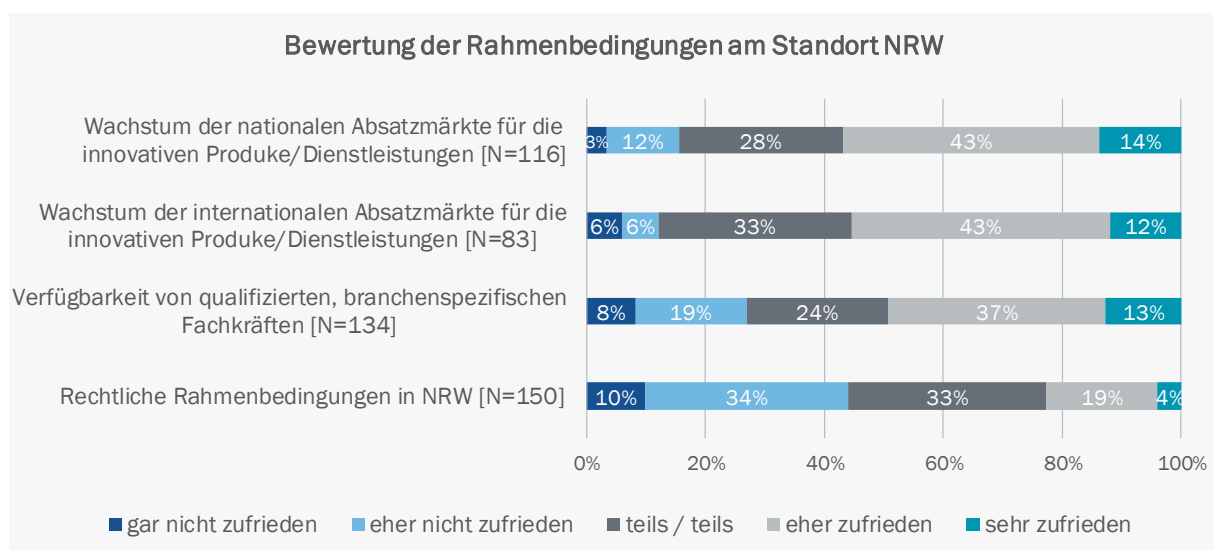


Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Hinsichtlich der administrativen Rahmenbedingungen zeigt sich insgesamt ein hohes Maß an Zufriedenheit unter den Befragten. Insbesondere die Beratung während des Antragsverfahrens, welche in der Regel durch die Startercenter NRW sowie ggf. die ZgS erfolgt, wird positiv bewertet. Darüber hinaus werden auch Aspekte mehrheitlich positiv bewertet, die im Kontext des EFRE ansonsten überwiegend kritischer diskutiert werden. Beispielsweise zu nennen sind die Dauer des Bewilligungsprozesses oder die Verständlichkeit der Förderbedingungen.

Etwas kritischer wird hingegen der Aufwand für Dokumentationspflichten sowie der Umfang des administrativen Aufwandes für die Ausgabenerstattung bewertet. Bezüglich des letzteren Aspektes wurde sowohl in der Online-Befragung als auch in den geführten Interviews der Wunsch nach einer elektronischen Einreichung von Zahlungsbelegen hervorgehoben. Die Diskussionen mit den zentralen Stakeholdern des BPW haben gezeigt, dass die Implementierung elektronischer Zahlungsnachweismöglichkeiten bereits aktiv verfolgt wird. Um den schlanken Charakter der standardisierten Förderung des BPW weiter zu stärken, sollten diese Bemühungen weiter intensiv verfolgt werden.

Abbildung 67: Bewertung des Standorts NRW durch die ZE



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Abschließend wurden auch programmexterne Rahmenbedingungen durch die Befragung erfasst. Hier zeigt sich, dass die meisten Teilnehmenden grundsätzlich eine positive Entwicklung der nationalen und internationalen Absatzmärkte beobachten. Die Verfügbarkeit von Fachkräften wird etwas negativer bewertet, obschon diese von der Hälfte der Befragten positiv wahrgenommen wird. Die größte Unzufriedenheit zeigt sich beim Aspekt „Rechtliche Rahmenbedingungen“, dem sich auch das Schlagwort Bürokratie zuordnen lässt. Die Ergebnisse spiegeln in dieser Hinsicht die generellen Befunde zur Rolle bürokratischer Hemmnisse wider (siehe Kapitel 3.4).

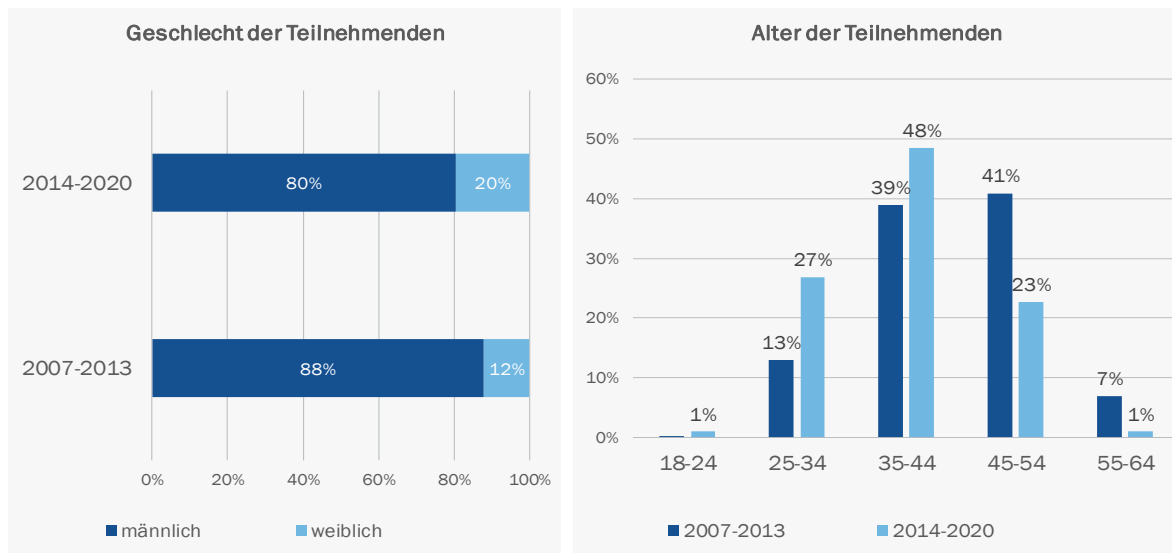
5.3 Die Meistergründungsprämie NRW (MGP)

Nachfolgende Analyse der Ergebnisse und Wirkungen der MGP wird durch die in Kapitel 4.3.2 dargestellte Theory of Change des MGP strukturiert und geleitet. Diese basiert auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Zuwendungsempfänger (ZE). Hierfür wurden insgesamt rund 3.150 ZE aus den Förderperioden 2007-2013 und 2014-2020 per Email angeschrieben, sofern deren Adressdaten verfügbar waren. Insgesamt nahmen 674 ZE teil, hiervon konnten wiederum 422 Datensätze ausgewertet werden.⁹⁸ Die Ergebnisse dieser Analyse wurden systematisch mit den Erkenntnissen der Interviews mit Programmexperten sowie denen der Fallstudien abgeglichen. Diese werden als kontrastierende oder ergänzende Evidenz herangezogen. Darüber hinaus werden die Analyseergebnisse der Förderperiode 2007-2013 den Ergebnissen der im Zentrum der Evaluation stehenden Förderperiode gegenübergestellt. Auf diese Weise wird eine Wiederlegung oder Plausibilisierung der beobachteten empirischen Ergebnisse angestrebt, jedoch explizit auf einen „Leistungsvergleich“ verzichtet.⁹⁹ Sofern nicht anders ausgewiesen, beziehen sich die nachfolgend dargestellten Ergebnisse deshalb auf die Förderperiode 2014-2020.

5.3.1 Charakterisierung der analysierten Projekte

Die Erhebung der soziodemografischen Rahmendaten der befragten ZE (Geschlecht, Alter) zeigen folgendes: Vier Fünftel in der aktuellen Förderperiode sind Männer, ein Fünftel Frauen (Abbildung 68).

Abbildung 68: Befragte nach Alter und Geschlecht, differenziert nach Förderperiode



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

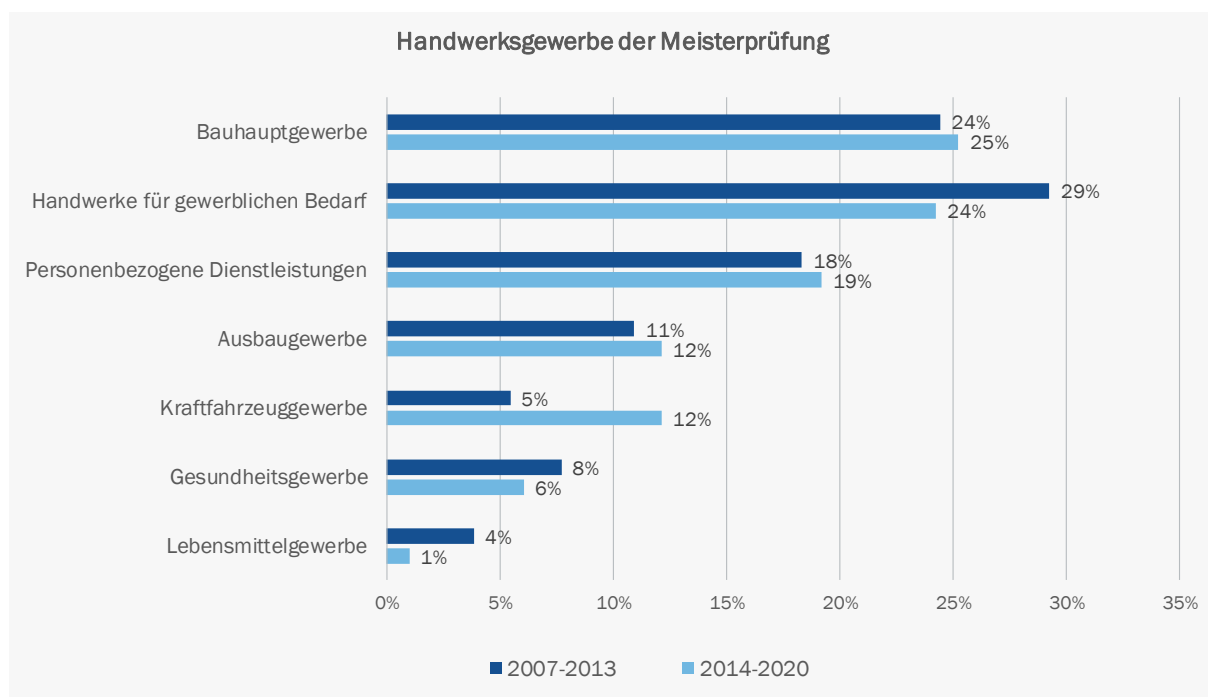
⁹⁸ Die übrigen Datensätze waren nur unzureichend ausgefüllt worden und konnten in der Analyse deshalb keine Beachtung finden.

⁹⁹ Die zentralen Ergebnisse der Analyse der Förderperiode 2007-2013 finden sich im Anhang.

Im Vergleich zur Förderperiode 2007-2013 liegt der Frauenanteil damit etwas höher und entspricht in etwa der Geschlechterrelation der Meisterabsolvent der letzten Jahre in Deutschland.¹⁰⁰

Hinsichtlich der Altersverteilung zeigen sich hingegen signifikante Abweichungen zum allgemeinen Trend: Die Altersgruppe 35-44 bildet mit einem Anteil von fast 50 % die stärkste Gruppe. Zum gesamtdeutschen Vergleich ist sie somit fast doppelt so stark vertreten. Die Altersgruppe 25-34 bleibt hingegen mit einem Anteil von 27 % unterrepräsentiert. Diese stellt im durch den KfW Gründungsmonitor abgebildeten allgemeinen Gründungsgeschehen mit 36 % die stärkste Fraktion dar. Obschon Meisterabsolvent im Mittel älter sind als der gesamtdeutsche Durchschnitt, lässt sich eine Verschiebung der Altersstrukturen verzeichnen. Dementsprechend ist davon auszugehen, dass die geförderten Gründer (Förderperiode 2014-2020) in vielen Fällen über langjährige Branchen- und Berufserfahrung verfügen.

Abbildung 69: Verortung der befragten Meister in den Handwerkszweigen
Projekte aus den Förderperioden 2007-13 und 2014-20 im Vergleich



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Neben den dargestellten soziodemografischen Rahmenbedingungen wurde auch die Verortung der ZE in den Handwerkszweigen ermittelt (Abbildung 69). Die am stärksten vertretenen Handwerkszweige in der Förderung sind das Bauhauptgewerbe mit 25 % und Handwerke für den gewerblichen Bedarf mit einem Anteil von 24 %. Rund die Hälfte aller ZE verortet sich somit in einem der beiden Bereiche. Dies gilt sowohl für die aktuelle Förderperiode als auch für die Förderperiode 2007-2013 gleichermaßen. Auf gesamtdeutscher Ebene sind diese beiden Bereiche mit

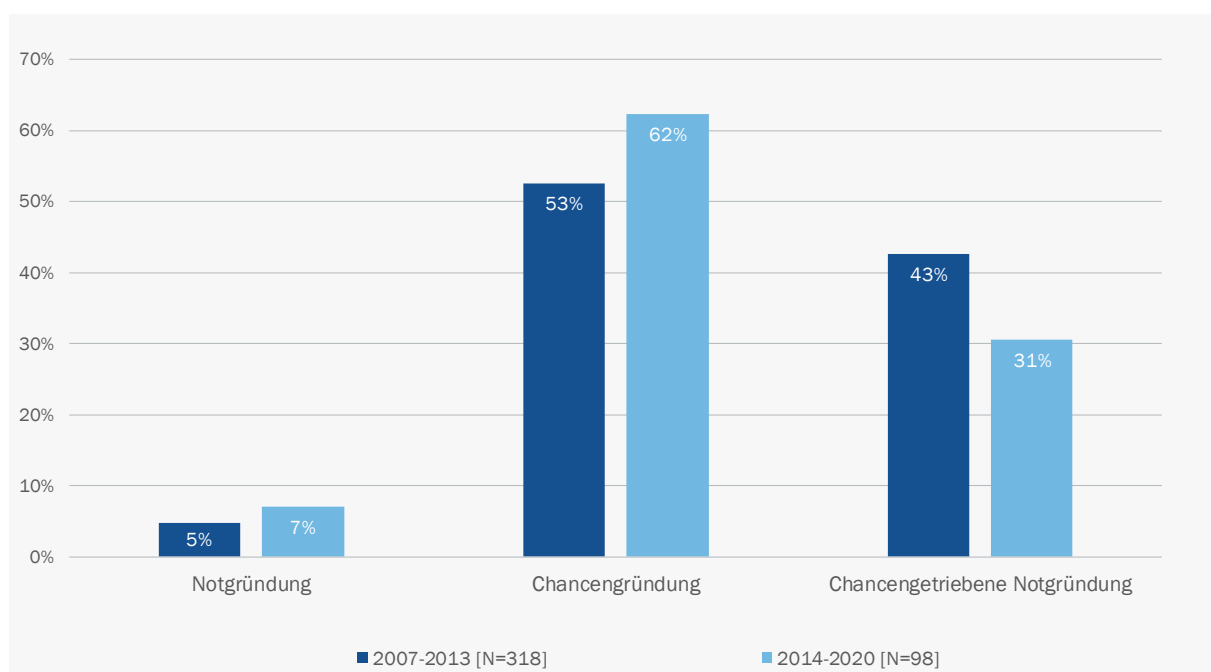
¹⁰⁰ Die Zahlen des Zentralverbandes des Deutschen Handwerkes (ZdH) zeigen Schwankungen zwischen 19 % und ca. 23 % in den letzten Jahren. <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/244558/umfrage/bestandene-meisterpruefungen-im-deutschen-handwerk-nach-geschlecht/>, 28.02.2019.

jeweils 17 % und 15 % im Betriebsbestand weniger stark repräsentiert (siehe Kapitel 3.3). Das Ausbaugewerbe hält hier mit 30 % den höchsten Anteil bei den zulassungspflichtigen Handwerken.

Die Motivlage für die Realisierung eines Gründungsvorhabens stellt einen zentralen Faktor dar, der über Gründungsverlauf und -erfolg entscheiden kann. Abbildung 70 grenzt die Motivlage der befragten ZE in Chancen- und Notgründungen ab. Um das gleichzeitige Auftreten von Chancen- und Notmotiven in der vorgelegten Typologie abbilden zu können, wurde der Mischtyp „chancengetriebene Notgründung“ gebildet.

Abbildung 70: Kategorisierung der Gründungsvorhaben der Befragten auf Basis von deren Gründungsmotiven

Projekte aus den Förderperioden 2007-13 und 2014-20 im Vergleich



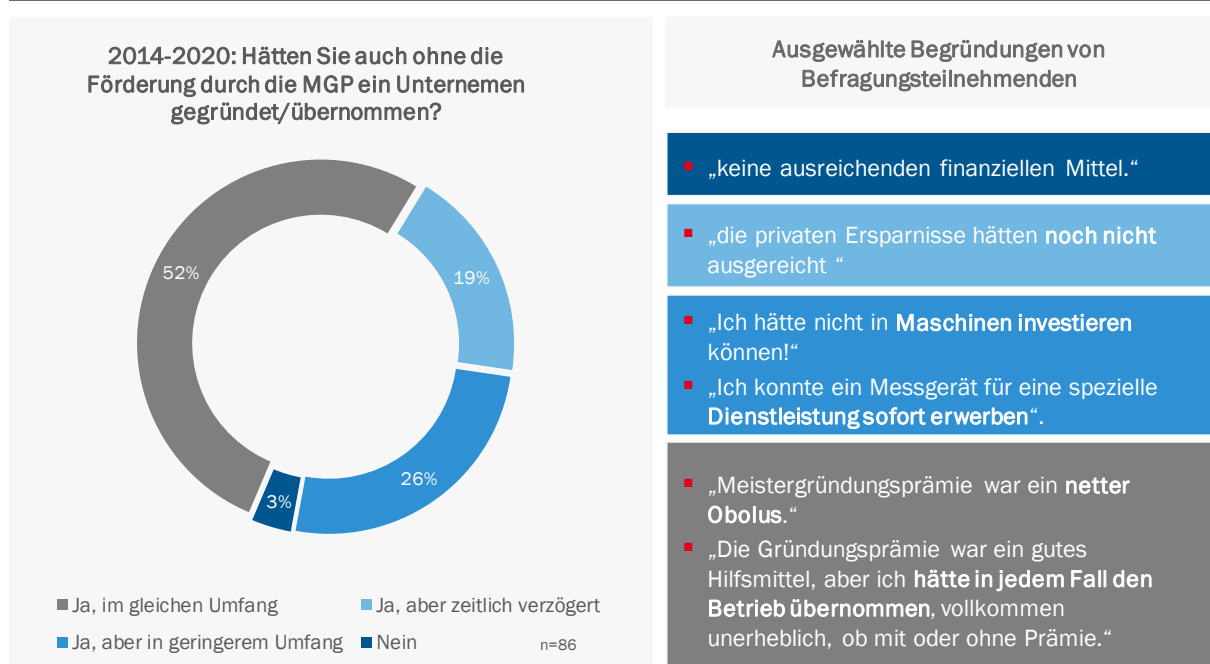
Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Es wird deutlich, dass Gründungen, die im Rahmen der MGP initiiert werden, mehrheitlich chancengetrieben sind. Von 98 analysierten Fällen decken chancenorientierte Gründungen 93 % ab. Rund 60 % aller Befragten lassen sich hierbei als Chancengründer klassifizieren, wobei chancenbasierte Notgründungen knapp 30 % der Befragten ausmachen. Notgründungen, die z.B. aus Alternativlosigkeit heraus entstehen, stellen mit 7 % den geringsten Anteil an der Gesamtausprägung. Im unmittelbaren Vergleich zur Vorgängerperiode wird deutlich, dass ein Anstieg insbesondere bei den chancenbasierten Motivlagen von fast 10 % zu beobachten ist. Im ähnlichen Maße ist der Anteil chancengetriebener Notgründungen gesunken. Dies ist mit hoher Wahrscheinlichkeit auf die positive konjunkturelle Wirtschaftslage zurückzuführen, die einen fördernden Entwicklungsrahmen für die Realisierung primär chancenbetriebener Gründungsideen setzt (vgl. Kapitel 3).

5.3.2 Beitrag der EFRE-Förderung zur Betriebsgründung bzw. Übernahme

Ein zentraler Aspekt der Wirkungsanalyse ist die Verhaltensadditionalität. Als wesentlicher Ausgangspunkt der Wirkungsanalyse wurde in einem ersten Schritt der Kausalzusammenhang zwischen der Förderung und der Durchführung einer Gründung betrachtet. Dies ist insofern von herausgehobener Bedeutung, als dass im Falle von signifikanten Mitnahmeeffekten die darauffolgenden generierten Effekte (Investitionen, Beschäftigungszuwachs etc.) nicht als unmittelbare kausale Folge der Förderung gesehen werden können. Die Betriebsgründung und die daraus folgenden weiteren Effekte wie Investitionen und geschaffene bzw. gesicherte Arbeitsplätze wären folglich auch ohne die öffentliche Unterstützung generiert worden. Gleichwohl ist hervorzuheben, dass die Förderung durch die MGP auch zu einer Steigerung der Kreditwürdigkeit und Liquiditätssituation führt (siehe Kapitel 5.3.3, insbesondere Abbildung 76).

Abbildung 71: Bewertung der durch die MGP-Förderung ausgelösten Verhaltensadditionalität und ausgewählte Begründungen



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Die Auswertung der Onlinebefragung zeigt, dass die Förderung durch die MGP in insgesamt 48 % der analysierten 86 Förderfälle der Förderperiode 2014-2020 Verhaltensadditionalität induziert. In diesen Fällen wäre eine Gründung entweder ohne die Förderung durch die MGP zeitlich verzögert (z.B. aufgrund unzureichender Ersparnisse) oder in geringerem Umfang erfolgt. Die MGP hat hier also zu einer verbesserten Kapitalausstattung und somit zu einer Verhaltensänderung geführt. Fälle, in denen eine Gründung ohne Förderung nicht erfolgt wäre, stellen mit einem Anteil von drei Prozent eher die Minderheit dar. Demgegenüber steht mit 52 % die Mehrheit der analysierten 86 Förderfälle¹⁰¹, in denen die Förderung nicht unmittelbar zu einer Gründung geführt hat und hier demnach kein kausaler Zusammenhang erkennbar ist. Hieraus kann abgeleitet werden,

¹⁰¹ In der laufenden Förderperiode liegt das jährliche Bewilligungsvolumen bei rd. 500.

dass die Förderung in den betrachteten Fällen keine Verhaltensadditionalität induziert hat. Eine Gründung wäre hier auch ohne Förderung im selben Umfang bzw. zur selben Zeit erfolgt. Die beobachteten Mitnahmeeffekte zeigen sich ebenfalls in den durchgeführten Fallstudien sowie im Abgleich mit den Förderfällen der vorherigen Förderperiode 2007-2013 (siehe Anhang, Abbildung 88; n=291).¹⁰² Im nachfolgenden Abschnitt 5.3.3 werden die in den geförderten Projekte generierten Outputs und direkten Effekte diskutiert.

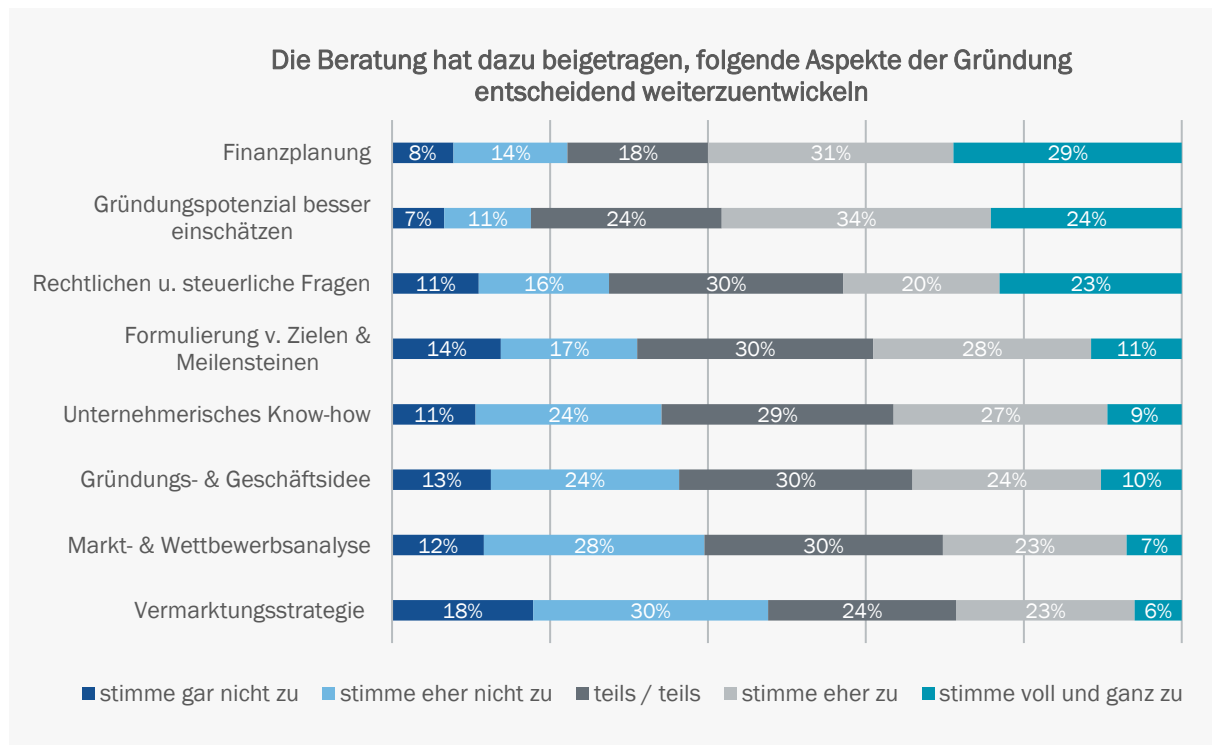
5.3.3 Outputs und Direkte Effekte der Förderung

Insgesamt hat die Meistergründungsprämie vielfältige, unmittelbare Effekte hervorgebracht. Neben dem einmaligen Zuschuss von 7.500€ leisten auch die Beratung und Prüfung des Gründungskonzepts durch die Handwerkskammern einen wichtigen Beitrag zur erfolgreichen Gründung. Insbesondere bei den Aspekten der Finanzplanung und der Einschätzung des eigentlichen Gründungspotentials konnten signifikante Beiträge zu deren Weiterentwicklung geleistet werden. Von den rund 40 befragten Betriebe aus der Förderperiode 2014-2020 gab die deutliche Mehrheit an, dass der Zuschuss ihre Kreditwürdigkeit verbessert habe (Abbildung 76).

Darüber hinaus zeigt die Online-Befragung, dass rund 60 % der befragten ZE zustimmt, dass die Beratung der HWK geholfen hat, diese Aspekte entscheidend weiterzuentwickeln (siehe Abbildung 72). Bei der Bearbeitung der übrigen Aspekte spielt die Beratung eine geringere Rolle. Während noch rund 43 % der ZE zustimmen, dass sie über die Beratung rechtliche und steuerliche Aspekte weiterentwickeln konnten, liegt die Zustimmung bei den übrigen Aspekten bei unter 39 %.

¹⁰² Es zeigen sich zwischen den Förderperioden nur geringe Abweichungen zwischen den einzelnen Kategorien im mittleren einstelligen Bereich.

Abbildung 72: Bewertung des Beitrags der Beratung zur Weiterentwicklung des Gründungskonzepts

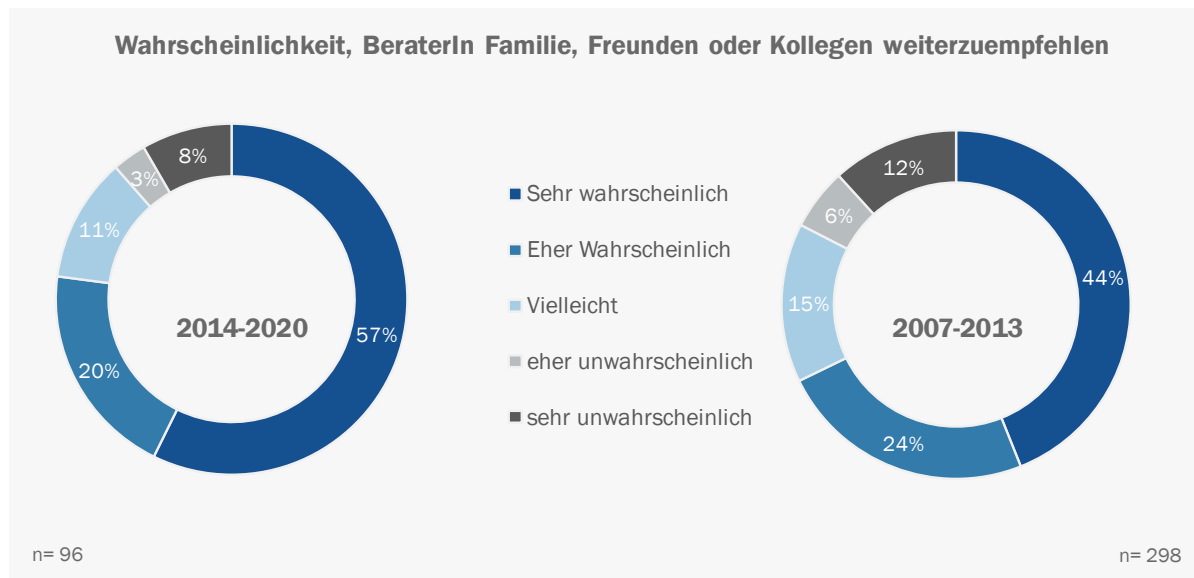


Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE; n=84-91.

In Ergänzung hierzu zeigt Abbildung 73, dass der überwiegende Anteil der befragten ZE zufrieden ist mit der erhaltenen Beratung. Insgesamt 74 von 96 befragten ZE (77 %) gaben an, dass sie ihren Berater wahrscheinlich an ihren Bekanntenkreis weiterempfehlen würden. Im Vergleich zur vorherigen EFRE Förderperiode 2007-2013 ist selbst ein Anstieg der Wahrscheinlichkeit einer Weiterempfehlung festzustellen und kann somit auf eine gesteigerte Qualität der Beratungsleistungen der HWKs hinweisen. Wie die mit Programmexperten geführten Interviews gezeigt haben, werden diese Beratungsangebote durch spezialisierte Berater durchgeführt. Eine hohe Personalkontinuität in diesem Bereich sichert den Aufbau von Expertise. Ferner besuchen die Berater regelmäßig Fortbildungen zu gründungsrelevanten Themen und partizipieren an internem Austausch. Hierdurch werden insgesamt gute Voraussetzung für eine hohe Beratungsqualität geschaffen.

Abbildung 73: Bewertung der Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit der Berater

Projekte aus den Förderperioden 2007-13 und 2014-20



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

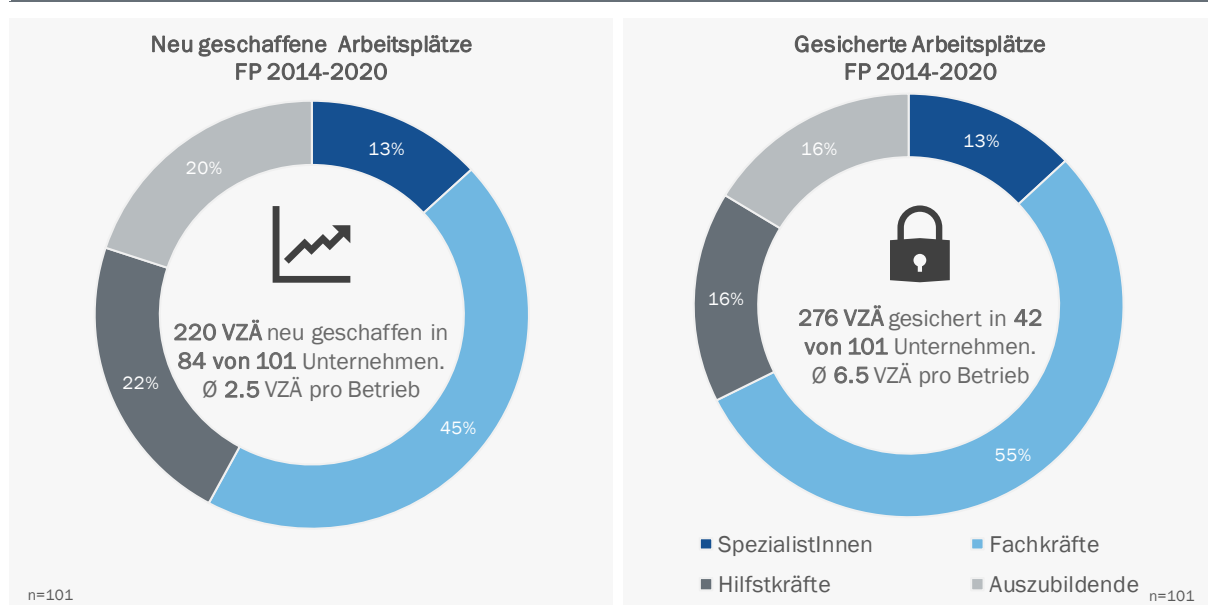
Durch die Beratungen weiterentwickelte Gründungskonzepte sorgen für verbesserte Grundlagen erfolgreicher Gründungen. Einen direkten Effekt dieses Erfolges stellen durch die geförderten Gründungen und Übernahmen gesicherte sowie neu geschaffene Arbeitsplätze dar. Bezüglich der geschaffenen Arbeitsplätze zeigt die Online-Befragung, dass aus der Grundgesamtheit von 101 Förderfällen durch 84 Unternehmen rund 220 Arbeitsplätze geschaffen wurden (siehe Abbildung 74; gemessen in Vollzeitäquivalente – VZÄ).¹⁰³ Dies entspricht einem Durchschnitt von rund 2,5 VZÄ je gegründeten Betrieb. In 42 der 101 Förderfälle konnten zudem Arbeitsplätze gesichert werden, in der Summe 276 VZÄ bzw. durchschnittlich 6,5 VZÄ pro Betrieb.¹⁰⁴ Dies unterstreicht die gesamtwirtschaftliche Bedeutung erfolgreicher Betriebsübernahmen. Die Befragung der MGP-ZE der vorherigen EFRE Förderperiode 2007-2013 zeigt, dass diese durchschnittlich mehr Arbeitsplätze geschaffen (\emptyset 4,5 VZÄ) und/oder gesichert (\emptyset 9 VZÄ) haben (siehe Anhang, Abbildung 89). Gegenüber den in der Förderperiode 2014-2020 geförderten Betrieben konnten diese Betriebe zum Zeitpunkt der Befragung bereits länger am Markt agieren und sich in einer Phase wirtschaftlichen Aufschwungs festigen. Ferner hat sich in den vergangenen Jahren der allgemeine Auszubildenden- und Fachkräftemangel im Handwerk weiter verschärft, was den Beschäftigungsaufbau für die jüngeren Betriebe (Förderperiode 2014-2020) zusätzlich erschwert hat.¹⁰⁵

¹⁰³ Für die übrigen 17 Förderfälle haben die ZE entweder keine Angabe zu den geschaffenen und/oder gesicherten Arbeitsplätzen gemacht oder wurden über die eigene Beschäftigung hinaus keine neuen Beschäftigungsverhältnisse geschaffen und/oder gesichert.

¹⁰⁴ siehe ebenfalls untenstehende Abbildung 74.

¹⁰⁵ siehe hierzu auch Abbildung 81.

Abbildung 74: Durch die Befragten Meistergründer geschaffene und gesicherte Arbeitsplätze



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE; Anmerkung: jeweilige Prozentangaben beziehen sich auf die Summe der Arbeitsplätze.

Bei genauerer Betrachtung der geschaffenen und gesicherten Beschäftigungsverhältnisse wird erkenntlich, dass insbesondere (bereits) qualifizierte Beschäftigte (d.h. Fachkräfte¹⁰⁶ und Spezialisten¹⁰⁷) übernommen oder neu eingestellt wurden. Während bei den gesicherten Arbeitsplätzen der Anteil der qualifizierten Beschäftigten bei rund 68 % liegt, ist dieser Anteil bei den neu geschaffenen Arbeitsplätzen mit 58 % kleiner.

Dies lässt sich auf den höheren Anteil an Hilfskräften¹⁰⁸ (22 % vs. 16 %) sowie Auszubildenden (20 % vs. 16 %) bei den neu eingestellten Personen zurückführen. Im Vergleich zur vorherigen Förderperiode zeigt sich gleichwohl eine bemerkenswerte Konstanz bezüglich der Qualifikationsniveaus der geschaffenen oder gesicherten Arbeitsplätze, sodass keine signifikanten Differenzen erkennbar werden (siehe Anhang, Abbildung 89).

Neben den dargestellten Arbeitsplatzeffekten lassen sich über die Umsatzentwicklung in den gegründeten oder übernommenen Betrieben weitere wirtschaftliche Effekte der MGP beobachten (siehe Abbildung 75). Insgesamt lässt sich feststellen, dass der überwiegende Teil der befragten ZE der aktuellen Förderperiode (knapp 70 %) über die letzten 12 Monate durchschnittliche Netto-

¹⁰⁶ Unter *Fachkräften* werden Personen verstanden, die für die sachgerechte Ausübung der Tätigkeiten fundierte Fachkenntnisse und Fertigkeiten besitzen. In der Regel ist hierfür eine 2-3-jährige Berufsausbildung erforderlich.

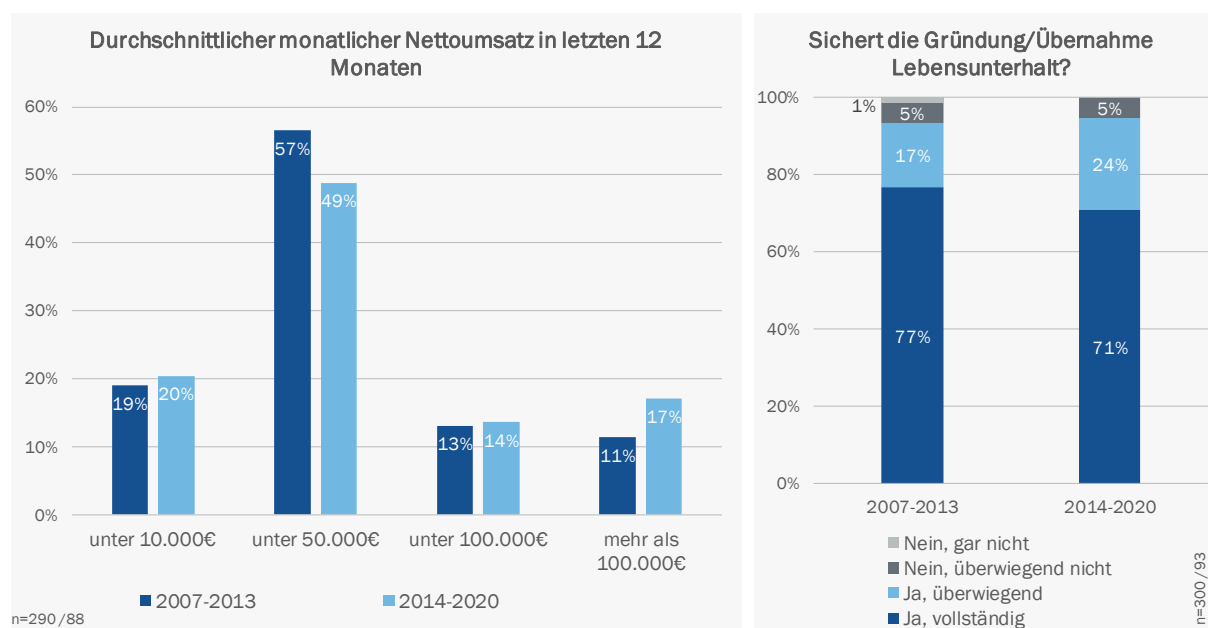
¹⁰⁷ Unter *Spezialisten* werden Personen verstanden, die Tätigkeiten durchführen, die einen hohen Komplexitätsgrad aufweisen bzw. ein entsprechend hohes Kenntnis- und Fertigeniveau erfordern. In der Regel ist für die Ausführung der Tätigkeit eine Meister-/Technikerausbildung oder eine Hochschulausbildung erforderlich.

¹⁰⁸ Unter *Hilfskräften* werden in der Regel Personen verstanden, die Tätigkeiten durchführen, die keine oder nur geringe spezifische Fachkenntnisse erfordern. Für die Ausführung der Tätigkeit wird kein formaler beruflicher Bildungsabschluss bzw. lediglich eine einjährige (geregelt) Berufsausbildung vorausgesetzt

monatsumsätze von bis zu 50.000 Euro generieren konnten. Im Vergleich zum allgemeinen Antwortverhalten der ZE der Förderperiode 2007-2013 lassen sich erneut keine signifikanten Unterschiede feststellen.

Abbildung 75 zeigt zudem, dass 71 % der befragten ZE der aktuellen Förderperiode mit den durch ihre Gründungs- oder Übernahmeaktivität generierten Umsätze ihren Lebensunterhalt vollständig sichern können. Mit 77 % liegt dieser Anteil bei den ZE der vorherigen Förderperiode etwas höher. Dies kann erneut auf die Tatsache zurückgeführt werden, dass diese Zielgruppe zum Zeitpunkt der Befragung schon länger am Markt aktiv war und somit mehr Zeit hatte, ihr Geschäft aufzubauen. Dies erklärt zum Teil auch, weshalb der Anteil der ZE, die ihren Lebensunterhalt nur überwiegend über ihre Gründungs- oder Übernahmeaktivität gesichert bekommen, für die aktuelle Förderperiode mit rund 24 % etwas höher liegt als für die vorangegangene Förderperiode (rund 17 %). Gleichwohl gilt für beide Förderperioden, dass nur 5-6 % der befragten Gründer ihre Lebenshaltungskosten nicht mit dem aus ihrer Gründungs- oder Übernahmeaktivität generierten Einkünfte decken können.

Abbildung 75: Durchschnittlich monatlicher Nettoumsatz in den letzten 12 Monaten und Sicherung des Lebensunterhalts durch Gründung bzw. Übernahme differenziert nach Förderperioden (2007-2013 & 2014-2020)



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Ein weiterer bedeutender Effekt der MGP, der über die Befragung identifiziert werden konnte, betrifft die Verbesserung der Kreditwürdigkeit bzw. den vereinfachten Zugang zur Finanzierung für die Gründung oder Übernahme. Der bedeutendste Beitrag der MGP konnte für das Zustandekommen einer Finanzierung über Kredite oder Darlehen von Geschäftsbanken identifiziert werden. Rund 73 % der befragten ZE gaben an, dass das Programm ihnen in dieser Hinsicht eher oder sogar sehr geholfen hat (Abbildung 73). Zudem gaben jeweils 61 % und 56 % der Befragten an,

dass die Unterstützung der MGP auch beim Erhalt von Krediten oder Darlehen über Förderbanken bzw. der Nutzung privater finanzieller Mittel¹⁰⁹ geholfen hat.

i

Fallstudie Meistergründungsprämie – Erfolgreiche Gründung im Elektrohandwerk

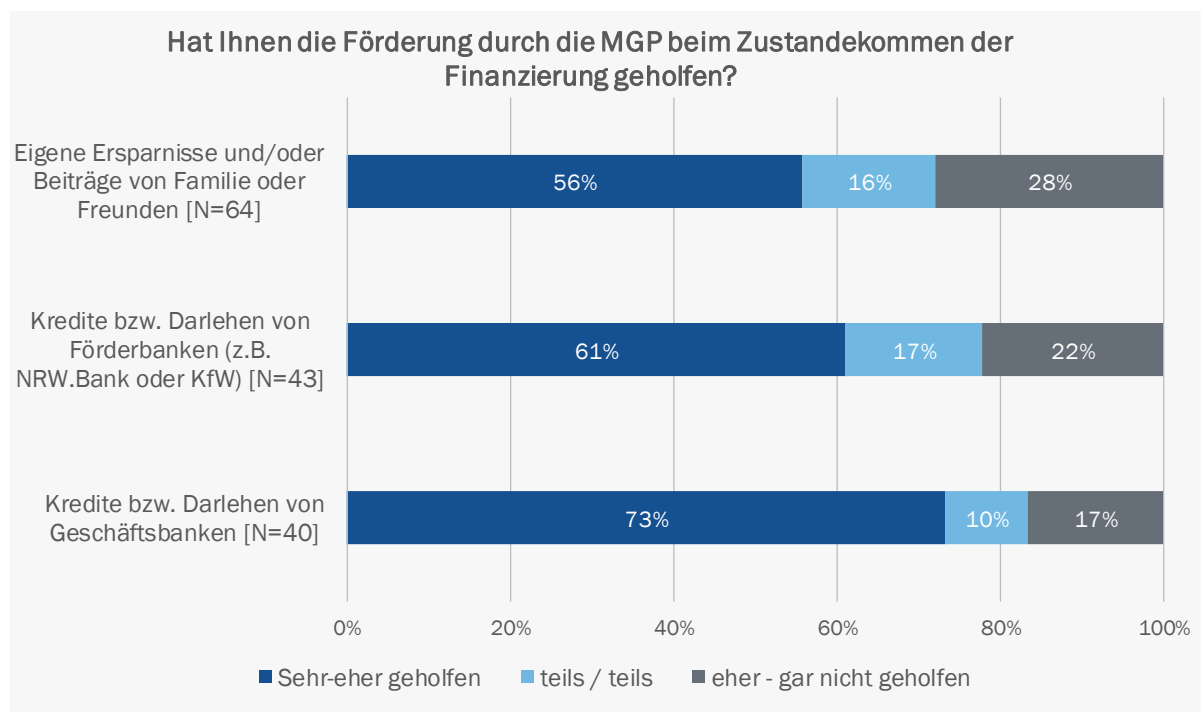
Im betrachteten Fall wurden Interviews mit einem geförderten Meister des Elektronik-Handwerks in der Region Metropole Ruhr und dem in diesem Fall beteiligten Berater der Handwerkskammer geführt.

Für den **Geförderten** mit jahrzehntelanger Erfahrung und Betriebszugehörigkeit bzw. Teilhaberschaft ergab sich der Anlass zur Gründung im Zuge einer **Nachfolge**. Auf die MGP wurde der Geförderte zufällig aufmerksam, als er im Rahmen eines Termins bei der Handwerkskammer darauf hingewiesen wurde. Die Gründung bzw. Übernahme ist inzwischen abgeschlossen und der **Handwerksbetrieb läuft erfolgreich weiter** mit mehr als zehn Mitarbeitenden und einer aktuell guten Auftragslage. Die Bedeutung der Förderung wurde angesichts der Betriebsgröße und Umsatzhöhe als nicht entscheidend, aber durchaus hilfreich eingeschätzt. Es wurde mit Blick auf die Branche aufgezeigt, dass für kleinere Betriebe die Fördersumme von 7.500 Euro sicher erheblicher sein wird. Aufgrund des relativ **späten Auszahlungszeitpunktes** hätte die Fördersumme in der betrieblichen Praxis auch keine große Rolle spielen dürfen, da das Geld quasi vom Gründer vorgestreckt werden müsse (u. a. bedingt durch das EFRE-inhärente Ausgabenerstattungsprinzip. Der Zeitaufwand für das Antragsverfahren, der mit ca. 8-10 Stunden angegeben wurde, wurde als relativ hoch eingeschätzt. Gleichwohl waren hierdurch neben der Förderung auch weitere positive Nebeneffekte verbunden, so etwa ein ausgearbeiteter Businessplan, der in dieser Form auch für Finanzierungszwecke gegenüber der Bank verwendet werden konnte. Abgesehen vom Zeitaufwand wurde der Prozess der Beantragung als reibungslos und der Austausch mit der Handwerkskammer für das Ausfüllen des Antrags und die Erstellung des Businessplans als durchweg positiv beschrieben. Für den Erfolg der Gründung wurden ein fester Kundenstamm und erfahrungsbasierte Branchenkenntnis hervorgehoben. Weitere Förder- und Beratungsangebote würden im Moment nicht ins Auge gefasst, auch da die Zeit dafür fehlt.

Im Interview mit dem zuständigen Berater der Handwerkskammer wurden aus dieser Perspektive einige Aspekte zum Ablauf ergänzt. Wie in vielen Fällen erfolgte der Antrag für die MGP relativ kurzfristig, da dem Geförderten das Programm erst durch die Handwerkskammer bekannt geworden bzw. in Erinnerung gerufen worden war. Der Gründer in diesem Fall war bei der Erstellung des Businessplans sehr selbständig und konnte in relativ kurzer Zeit einen elaborierten Entwurf vorlegen. Die Einschätzung der Bedeutung der Fördersumme wurde mit Blick auf die gesammelten Erfahrungen geteilt, ebenso der vom Geförderten geäußerte Befund, dass die Förderung in der Praxis alleine aufgrund der späten Auszahlung keine entscheidende Rolle spielen dürfe/könne.

¹⁰⁹ z.B. eigenen Ersparnisse oder Beiträge von Familie oder Freunden.

Abbildung 76: Bewertung des Beitrags der MGP zur Verbesserung der Kreditwürdigkeit

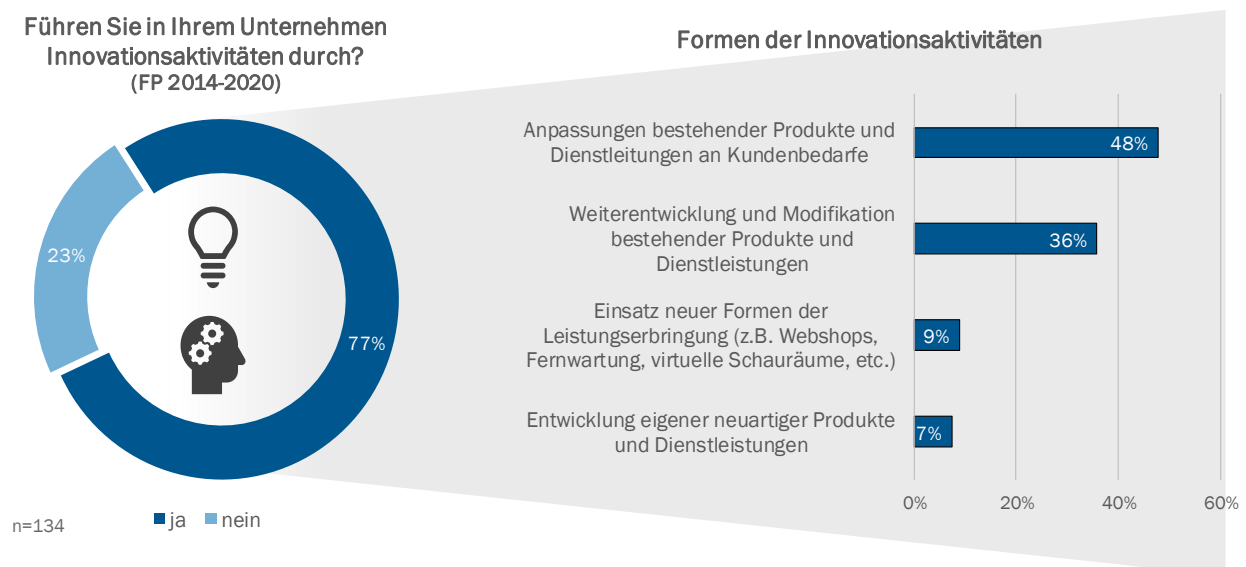


Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE

Durch die Gründung neuer bzw. der Übernahme bestehender Betriebe kann die MGP über die direkten Umsatz- und Beschäftigungseffekte hinaus, auch wichtige Innovationsimpulse hervorrufen. Aus der Befragung der ZE der aktuellen Förderperiode geht dahingehend hervor, dass rund 77 % der gegründeten oder übernommenen Unternehmen Innovationsaktivitäten durchführen (siehe Abbildung 77). Auf Basis dieser Aktivitäten können die Betriebe erfolgreich Alleinstellungsmerkmale und Marktnischen erschließen oder die Qualität ihrer Produkte sowie Dienstleistungen verbessern. Bei den Innovationsaktivitäten der untersuchten Förderfälle handelt es sich überwiegend um inkrementelle Innovationen (rund 84 % der Fälle),¹¹⁰ wie der Anpassung der Angebote an Kundenbedarfe oder der Weiterentwicklung bestehender Produkte und Dienstleistungen. Radikale Innovationen, beispielsweise der Einsatz neuer Leistungsformen (z.B. virtuelle Schau-räume, Fernwartung, Webshops, etc.) oder die Entwicklung neuer Produkte mit umfassenden Neuerungen, werden nur in wenigen Betrieben umgesetzt (rund 16 % der Fälle).

¹¹⁰ Bei inkrementellen Innovationen handelt es sich um die stetige und schrittweise Weiterentwicklung durch Optimierungen oder Ergänzungen, die dabei den Grundcharakter der Innovation nicht verändern. Demgegenüber stehen disruptive Innovationen, die den Status-quo „durcheinanderwirbeln“ und Märkte, Produkte und Kundenverhalten grundlegend ändern.

Abbildung 77: Durchführung von Innovationsaktivitäten in den geförderten Unternehmen



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE, n=134.

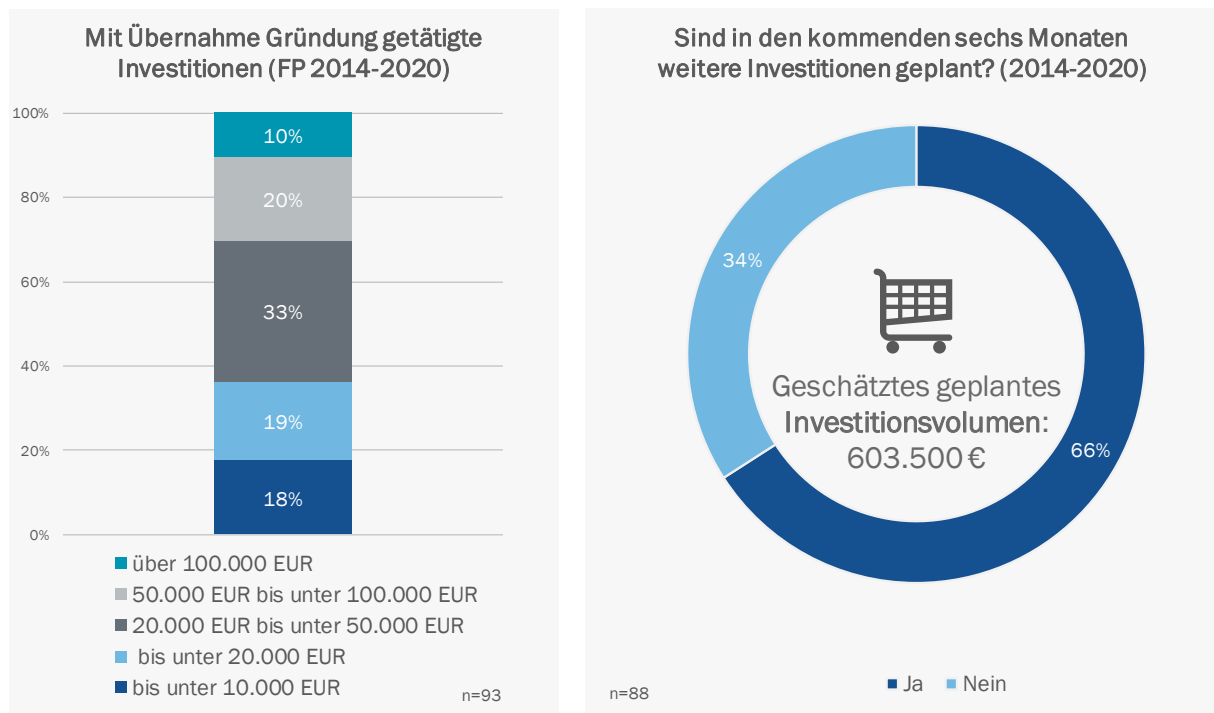
5.3.4 Regionalwirtschaftliche Effekte der Förderung sowie Beiträge zu den Querschnittszielen des OP EFRE NRW 2014-2020

Hinsichtlich der regionalwirtschaftlichen Effekte der Meistergründungsprämie sind vor allem die in gegründete oder übernommene Betriebe getätigten Investitionen sowie ebenfalls zukünftig geplante Investitionen als bedeutend einzuschätzen. Investitionen, insbesondere über die Mindestanforderungen der Förderung hinaus, sind unumgänglich für die Verbesserung von Effizienz und Produktivität der regionalen Unternehmen. Insgesamt erlauben die Investitionen die regionale Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und wichtige Voraussetzungen für ein nachhaltiges Wachstum zu schaffen.

Die Befragung der ZE der MGP 2014-2020 zeigt, dass durch die 96 analysierten Förderfällen insgesamt ein geschätztes Investitionsvolumen von rund 3,5 Millionen Euro generiert wurde und somit weitergehende regionalwirtschaftliche Impulse induziert werden konnten (siehe Abbildung 78). Dies entspricht im Durchschnitt Investitionen von rund 36.000 Euro pro Betrieb. Diese Schätzung wird weitestgehend durch eine Betrachtung von geförderten Unternehmen der Förderperiode 2007-13 bestätigt. Hier kann ein durchschnittliches Investitionsvolumen von rund 37.700 Euro pro Betrieb festgestellt werden. Die getätigten Investitionen liegen damit mehr als doppelt so hoch wie die durch die Richtlinie festgelegten Mindestinvestitionen von 15.000 Euro. Überdies wurde zum Befragungszeitpunkt von 66 % der Betriebe (mit einer Antwort auf diese Frage) angegeben, dass sie weitere Investitionen mit einem Gesamtvolumen von 603.500 Euro in den kommenden sechs Monaten geplant haben. Dies entspricht einem Durchschnitt von etwa 10.400€ pro Betrieb. Die Befragung der ZE der vorangegangenen Förderperiode zeigt darüber hinaus, dass die Investitionstätigkeit sich über die Jahre perspektivisch intensivieren kann. So gaben 64 % der Befragten an, in den kommenden sechs Monaten investieren zu wollen. Das geschätzte Gesamtvolumen dieser Investitionen beträgt knapp 5,6 Millionen Euro (siehe Abbildung 61 im Anhang).

Dies entspricht einem Investitionsvolumen von etwa 30.800 Euro je Betrieb und somit fast dem dreifachen dessen, was Betriebe der aktuellen Förderperiode anvisieren.

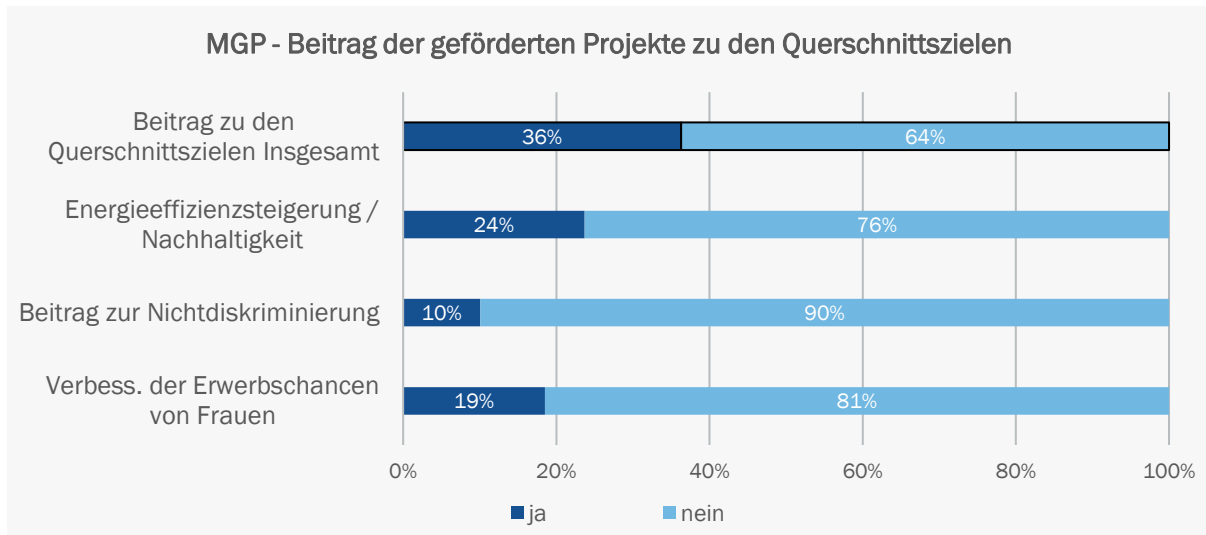
Abbildung 78: Mit Übernahme getätigte sowie in kommenden sechs Monaten geplante Investitionen



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Die Analyse der Monitoringdaten der BISAM-Datenbank gibt zudem Aufschluss über den Beitrag der Gründungen und Übernahmen zu den Querschnittszielen (Abbildung 79). Einen Beitrag zu einem der Querschnittsziele leisten 36 % der geförderten Projekte. Im Einzelnen leisten die meisten Projekte Beiträge zur Energieeffizienzsteigerung. Rund ein Fünftel der Projekte tragen zum Ziel bei, die Erwerbschancen von Frauen zu verbessern. Mit Blick auf die in der Befragung analysierten Förderfälle entspricht dies ebenfalls dem Anteil weiblicher Meistergründer.

Abbildung 79: Beitrag der geförderten MGP-Projekte zu den Querschnittszielen
auf Basis der Datenbank BISAM



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf der Datenbank BISAM (Stand 31.12.17); n=675.

5.3.5 Rahmenbedingungen – Administrative Aspekte und Bewertung des Standorts NRW durch die Zuwendungsempfänger

Abschließend werden in diesem Abschnitt die zentralen Rahmenbedingungen der Förderung für die ZE analysiert. Dies umfasst zum einen administrative Aspekte der Abwicklung des Programms, zum anderen eine Bewertung zentraler Standortfaktoren, welche Einfluss auf die weitere Entwicklung der Gründungen ausüben.

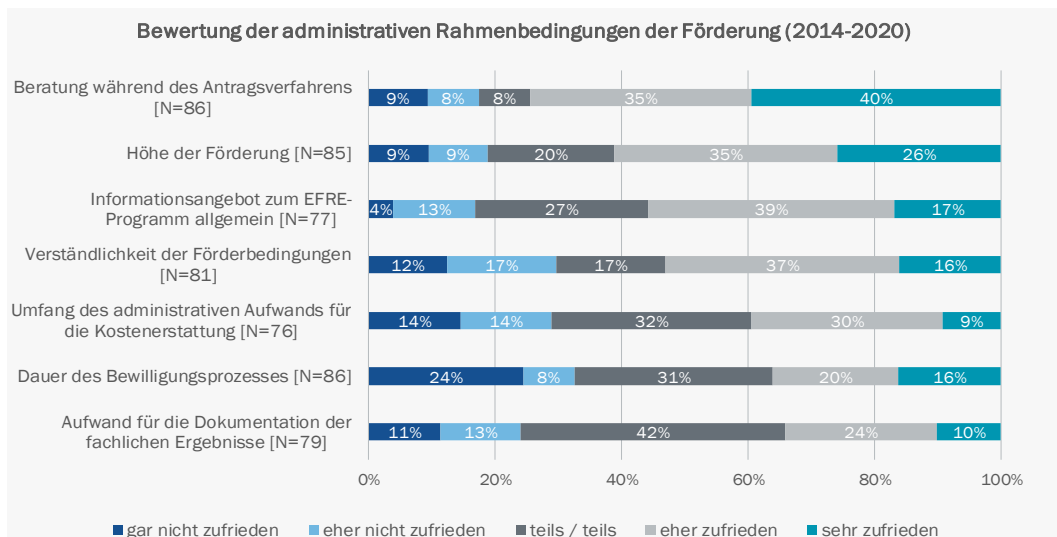
Mit Blick auf die administrativen Rahmenbedingungen zeigt sich insgesamt ein hohes Maß an Zufriedenheit unter den Befragten (Abbildung 80). Mit 75 % wird insbesondere die Beratung während des Antragsverfahrens positiv bewertet, welche in der Regel durch die Handwerkskammern sowie ggf. die ZgS erfolgt. Daneben sind Aspekte wie die Höhe der Förderung, das Informationsangebot zum Förderprogramm sowie die Verständlichkeit der Förderbedingungen für mehr als die Hälfte aller ZE zufriedenstellend (eher/sehr). Vergleichsweise kritisch wird jedoch die Dauer des Bewilligungsprozesses bewertet. Mit 32 % zeigt sich hier die größte Unzufriedenheit der Befragten.¹¹¹

Zusätzlich wurden auch programmexterne Rahmenbedingungen durch die Befragung erfasst (Abbildung 81). Hier zeigt sich, dass die meisten Teilnehmenden tendenziell eine durchschnittliche bis negative Entwicklung der nationalen und internationalen Absatzmärkte beobachten. Eine Ausnahme stellt das „Wachstum der nationalen Arbeitsmärkte“ dar, welches von rund 40 % als zufriedenstellend bewertet wird. Mehr als ein Drittel der ZE sieht die „rechtlichen Rahmenbedingungen in NRW“ allerdings als besonders kritisch. Letzterer Punkt spiegelt in dieser Hinsicht die generellen Befunde zur Rolle bürokratischer Hemmnisse wider (siehe Kapitel 3.4). Bezüglich der

¹¹¹ Die zuständige ZgS LGH wiederum nennt unvollständige Anträge sowie verspätete Zusendung der fehlenden Unterlagen durch Antragstellende als häufige Ursache für Verzögerungen bei der Bearbeitung.

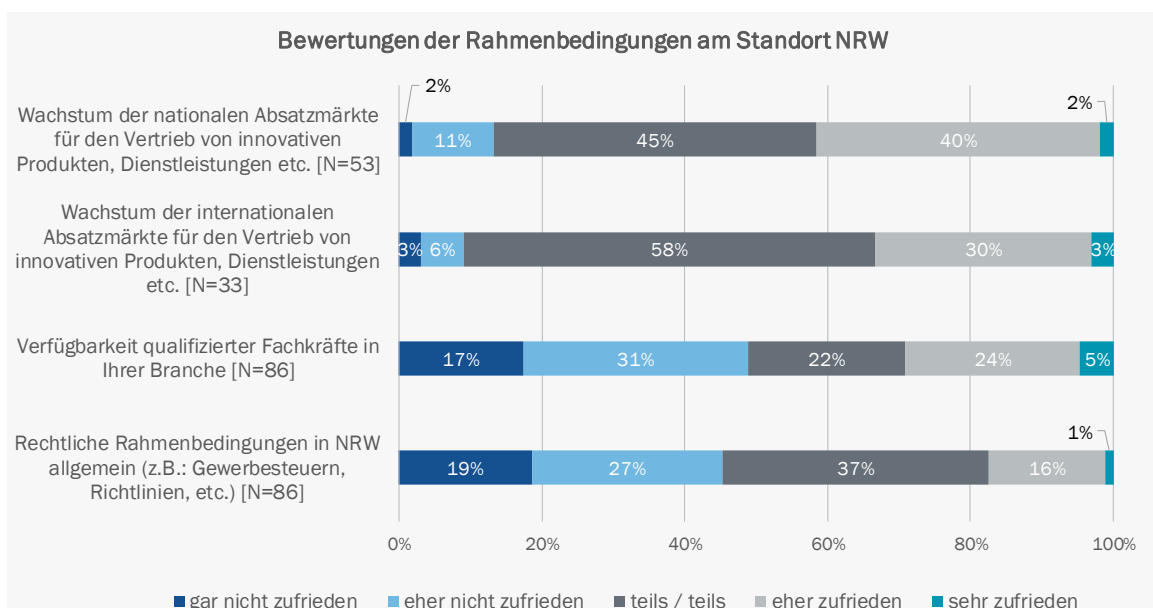
„Verfügbarkeit qualifizierter Fachkräfte“ äußern sich mit Abstand die meisten Befragten kritisch. Diese Einschätzung wurden auch durch die Fallstudien und Hintergrundgespräche unterstrichen.

Abbildung 80: Bewertung der administrativen Rahmenbedingungen der MGP Förderung durch die Befragten



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Abbildung 81: Bewertung der Rahmenbedingungen am Standort NRW durch die Befragten



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

6 Zusammenfassung der zentralen Ergebnisse und Handlungsempfehlungen

In diesem Kapitel werden zunächst die zentralen Ergebnisse für die drei analysierten Programme START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW, Beratungsprogramm Wirtschaft NRW und Meistergründungsprämie NRW zusammengefasst. Die jeweiligen aus der empirischen Analyse abgeleiteten Handlungsempfehlungen werden anschließend ausgeführt.

6.1 START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW

Durch das Programm wurden bis zum 31.12.2017 insgesamt 39 Projekte mit durchschnittlichen Zuwendungen des EFRE von ca. 223.000 Euro pro Projekt gefördert. Die in den Projekten entwickelten Produkte und Dienstleistungen adressieren ein breites Spektrum an Zielmärkten von der Pharmazie, Neuen Werkstoffen bis hin zur Kreativwirtschaft. Die im Folgenden dargestellten zentralen Ergebnisse der Evaluation basieren auf Auswertungen der Monitoringdaten, einer Online-Befragung von 25 Projekten sowie insgesamt 14 Interviews mit an der Programmumsetzung beteiligten Experten und Begünstigten.

6.1.1 Zentrale Ergebnisse

Die Förderung induziert insgesamt ein hohes Maß an **Verhaltensadditionalität**.¹¹² Bis auf wenige Ausnahmen wären die Projekte ohne Förderung nicht oder nur in reduzierter Form zustande gekommen. Reduziert hieße in diesem Falle, dass sie mit eingeschränktem Leistungsumfang (z. B. keine Hardwareentwicklung) oder meist parallel zur Berufstätigkeit weiterverfolgt worden wären. Die Erfolgsaussichten in diesem Szenario wären durch verlängerte Entwicklungszeiten sowie einer insbesondere im Kontext von mehrköpfigen Teams relevanten Verschiebungen von Lebensphasen im Zeitverlauf deutlich verringert. Vor diesem Hintergrund konnte beobachtet werden, dass das Programm Projektteams durch die Senkung gründungsbezogener Opportunitätskosten eine Selbstständigkeitschance bietet bzw. geboten hat.

Neben den Zuschüssen für Personal-, Sach- und Investitionskosten sowie externe Dienstleistungen stellen die **Bereitstellung von Infrastruktur sowie die Betreuung durch** einen Hochschulmentor sowie einen externen Coach **zentrale Förderkomponenten** des Programms dar. In der Zusammenschau leisten diese Komponenten insgesamt einen wichtigen Beitrag zur Weiterentwicklung der Projekte. Das Mentoring eröffnet Zugänge zu externen Kontakten und Netzwerken für die Projektteams. Ferner zeigt sich, dass der durch das Mentoring erzielte Beitrag oftmals von der Rolleninterpretation des Mentors bzw. der Mentorin abhängt. Das Coaching wiederum trägt unter den untersuchten Teilaspekten in den meisten Fällen zu einer Verbesserung der Finanzplanung sowie des unternehmerischen Know-hows insgesamt bei. Eine Analyse der Beiträge des Coachings auf Projektebene zeigt in der Summe signifikante Beiträge zur Weiterentwicklung der Gründungsvorhaben in unternehmerischer Hinsicht. In Anbetracht der Tatsache, dass der Großteil der Projektteilnehmenden vor dem Projekt (Bildungs-)Karrieren innerhalb der Hochschulen NRW verfolgt haben, kommt dem Coaching insgesamt eine wichtige Rolle bei der Vorbereitung der

¹¹² Siehe Kapitel 2 für eine Definition von ‚Verhaltensadditionalität‘ sowie deren Einbettung in das Evaluationskonzept.

Gründung zu. Nichtsdestotrotz zeigen sich zum einen einzelne Teilnehmer unzufrieden mit ihrer Coach-Auswahl, zum anderen wird auch durch mit dem Coaching zufriedene Projektteilnehmende hervorgehoben, dass sie sich für den Auswahlprozess des Coaches im Zuge der Antragsstellung mehr Informationen gewünscht hätten.

Neben diesen direkt im Programm angelegten Förderkomponenten zur technisch-unternehmerischen Weiterentwicklung der Projekte hoben zahlreiche Teilnehmende hervor, dass **Vernetzung und Erfahrungsaustausch** mit anderen Gründern sowie anderen Akteuren im Gründungsumfeld wertvolle Beiträge im Gründungsprozess leisten (z. B. durch Erfahrungsaustausch, eigene Standpunktbestimmung im Gründungsgeschehen, Sichtbarkeit, Netzwerkzugang etc.). Ferner haben insbesondere die Fallstudien gezeigt, dass Kontakte zwischen den geförderten Start-up-Projekten eher in geringem Maße und eher zufällig zustande gekommen sind. Auch im Vorgängerprogramm PFAU¹¹³ des Landes NRW wurden bereits positive Erfahrungen mit derartigen Formaten gemacht. Jedoch sind Komponenten zur Unterstützung von Vernetzung und Erfahrungsaustausch bislang nicht direkt im Programm selbst angelegt. Während dies an großen Hochschulen aufgrund einer hohen Anzahl von Gründungsprojekten und bestehenden Angeboten kompensierbar ist, werden hierdurch insbesondere Projekte an kleineren Hochschulen tendenziell benachteiligt.

Bezüglich der **Weiterentwicklung von Produkten und Dienstleistungen** ist zu konstatieren, dass innerhalb der Projektlaufzeit in den meisten untersuchten Fällen signifikante Weiterentwicklungserfolge in Richtung Marktreife erzielt werden. Bei Projekten mit niedrigeren Fortschrittswerten beim erzielten Innovationsreifegrad (IRG) lassen sich zudem strukturelle Faktoren der anvisierten Zielmärkte identifizieren (z. B. Technologiefeld), von denen ein maßgeblicher Einfluss ausgeht. Abweichungen von den anvisierten Zielen finden insgesamt in eher moderatem Umfang statt und geben keinerlei Hinweise auf verfehltes Projektmanagement oder dergleichen. Weitere Investitionen sind im Anschluss an die Förderung in nahezu allen Projekten erforderlich, um die entwickelten Produkte und Dienstleistungen in Anwendung zu bringen. In knapp der Hälfte der analysierten Projekte sind die benötigten Folgeinvestitionen bereits anteilig oder vollständig gesichert. In diesem Kontext leistet die Teilnahme am Programm ebenfalls einen positiven Beitrag zur Verbesserung des Zugangs zu Finanzierungsmitteln und der Bewertung durch relevante Akteure (z. B. Banken, Business Angels etc.).

Von den im analysierten Zeitraum **geförderten 39 Projekten haben bislang 19 ein Unternehmen ausgegründet**. Zum Untersuchungszeitpunkt war jedoch ein Großteil der analysierten Projekte entweder noch in der laufenden Förderung oder hatte diese erst vor kurzem abgeschlossen. Weitergehende Einschätzungen zu Finanzierungs- und Wachstumsperspektiven sowie damit verbundenen regionalwirtschaftlichen Effekten sind deshalb nur stark eingeschränkt möglich, da sich diese Effekte bislang noch nicht oder nur sehr rudimentär materialisiert haben. Eine Schätzung der Umsatzpotenziale von Projekten, aus denen bereits eine Gründung erfolgt ist bzw. als sehr wahrscheinlich eingestuft wird, wurde auf Basis der durch die Online-Befragung generierten Daten durchgeführt. Diese Potenzialschätzung für insgesamt 18 Projekte zeigt ein Umsatzpotenzial dieser Gründungsvorhaben von rund 58 Mio. Euro pro Jahr auf. Im Durchschnitt entspricht dies 3,2 Mio. Euro pro Vorhaben. Hierbei sollte jedoch die erhebliche Spannweite zwischen den Projekten berücksichtigt werden, die sich von Umsätzen unter 250.000 Euro bis über 5 Mio. Euro bewegt. Letztlich bedarf es jedoch weitergehender Untersuchungen in den kommenden Jahren, um die regionalwirtschaftlichen Effekte der geförderten Projekte genauer bemessen zu können.

¹¹³ Sternberg, R./Wohlfahrt, F. (2006): Evaluation des Programms zur finanziellen Absicherung von Unternehmensgründern aus Hochschulen (PFAU) des Ministeriums für Innovation, Wissenschaft, Forschung und Technologie des Landes NRW. Universität Hannover.

Weitergehende positive **Effekte der Förderung auf den Standort NRW** lassen sich vor allem hinsichtlich der langfristigen Steigerung der privaten FuE-Aufwendungen, der Etablierung nachhaltiger Kooperationen zwischen Unternehmen und Hochschulen sowie einer Steigerung der Attraktivität und Sichtbarkeit NRWs als Innovations- und Technologiestandort erwarten.

Die empirische Analyse hat weiterhin gezeigt, dass die Förderkonditionen die **Attraktivität des Programms** weniger für die geförderten Projektteams als für die Hochschulen selbst senken. Sie orientieren sich im Förderumfeld im Allgemeinen an anderen Konditionen: Zum einen weisen andere Förderangebote im Bereich der Forschungsförderung keine Pflichten zur Kofinanzierung sowie teilweise höhere Gemeinausgabenpauschalen auf. Zum anderen wird der Verwaltungsaufwand für den Mittelabruf, der nach dem in den ESIF geltenden Ausgabenerstattungsprinzip erfolgt, als hoch empfunden. Hinzu kommen für die Hochschulen entstehende Kosten aufgrund ihrer zu leistenden Ressourceninputs (Infrastruktur, Mentoring). Sofern Hochschulen hier eine Wahl haben – was in der Regel für Hochschulen mit bereits exzellenter Forschung und Gründungsunterstützung zutrifft – werden Programminteressenten deshalb tendenziell in Richtung anderer Bundesprogramme (z. B. EXIST-Gründerstipendium) beraten. Durch die Projektteams werden die administrativen Rahmenbedingungen der Förderung insgesamt gemischt bewertet. Hervorgehoben wird eine sehr gute und entgegenkommende Beratung und Betreuung durch den PtJ. Demgegenüber stehen als zu hoch empfundene Aufwände für den Mittelabruf sowie die mit Beschaffungsverfahren verbundenen komplexen Ausschreibungsprozesse, welche in manchen Projekten sogar zu Verzögerungen geführt haben.¹¹⁴

Abschließend ist aus förderstrategischer Perspektive festzuhalten, dass **die Ausrichtung der SHA in Richtung einer Breitenförderung erfolgreich vollzogen** werden konnte. Damit stellt sie in der Förderlandschaft eine effektive Ergänzung der EXIST-Förderlinien Gründerstipendium sowie Forschungstransfer dar. Dieses Ergebnis zeigt sich einerseits anhand der breiten Beteiligung von Hochschulen der angewandten Wissenschaft über alle Wirtschaftsregionen NRWs hinweg. Andererseits ist das Programm ebenfalls in der Lage, patentbasierte Projekte anzuziehen, die stärker im Hochtechnologiebereich zu verorten sind, obschon sich hier eine tendenzielle Knappheit der verfügbaren Projektmittel in besonders investitionsintensiven Projekten gezeigt hat.

6.1.2 Handlungsempfehlungen für eine Weiterentwicklung des Programms START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW

Basierend auf den oben ausgeführten zentralen Ergebnissen der Evaluierung des Programms START-UP-Hochschul-Ausgründungen NRW im Rahmen des OP EFRE 2014-2020 werden im Folgenden die abgeleiteten **fünf Handlungsempfehlungen** dargestellt:

- 1. Attraktivere Förderkonditionen für die Hochschulen als zentrale Multiplikatoren des Programms schaffen:** Hochschulen und hier insbesondere die Transferstellen sowie die Lehrstühle stellen zentrale Multiplikatoren des Programms in Richtung der Zielgruppen dar. Lehrstühle, an denen die Projekte unter Umständen auch durchgeführt werden und die über das Mentoring auch personell an den Projekten beteiligt sind, stellen ebenfalls Gatekeeper für das Programm dar. Eine Steigerung der Attraktivität der Förderkonditionen wird als eine zentrale Stellschraube gesehen, die Beliebtheit und damit auch die Sichtbarkeit des Programms

¹¹⁴ Diese spezifischen Befunde werden für die EFRE-Förderung insgesamt durch ein weiteres Gutachten im Rahmen der Evaluation des OP EFRE NRW 2014-2020 bestätigt: Prognos AG/DLR-PT (2019): Analyse zu den Vereinfachungspotentialen im EFRE NRW. Vertiefende Analyse im Rahmen der Evaluierung des OP EFRE NRW 2014-2020, im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen.

an den Hochschulen zu steigern. Geeignete Maßnahmen hierzu bestünden zum einen in einer Reduzierung bis hin zu einer vollständigen Streichung des durch die Hochschulen zu erbringenden Kofinanzierungsanteils von 10 % der Projektgesamtausgaben. Diese wäre aus Sicht der Evaluatoren durch die einerseits signifikanten Ressourceninputs der Hochschulen in die Projekte, zum anderen durch den eher sekundären Nutzen der Projekte für die Lehre und nicht-marktliche Hochschulforschung begründet. Zum anderen wird ebenfalls eine Steigerung der Gemeinausgabenpauschale als geeignet erachtet, welche derzeit 15 % beträgt. Eine derartige Steigerung sollte dabei nicht zulasten anderer Budgetposten erfolgen, sondern mit einer Ausweitung der Zuwendungssumme einhergehen. Die mit 20 % der Personalausgaben bemessene Gemeinausgabenpauschale der DFG-Förderung kann bei der weiteren Prüfung einen denkbaren Zielkorridor aufzeigen.

- 2. Förderlaufzeit und Zuwendungshöhe von Projekten in begründeten Fällen ausweiten:** Für Projekte mit überdurchschnittlich hohen Investitionsbedarfen oder langen Entwicklungszeiten (z. B. aufgrund technologischer Charakteristika des entwickelten Produkts bzw. der Dienstleistung) zeigt sich tendenziell eine Unterbemessung der maximalen Zuwendungen sowie der Förderlaufzeit. In wohlbegründeten Förderfällen kann eine Ausweitung dieser Parameter die nachhaltige Entwicklung dieser Projekte begünstigen und sollte deshalb durch die Programmverantwortlichen geprüft werden. Sofern diese Prüfung zu einem positiven Ergebnis kommt, sollten die im Einzelfall angewandten Prüfkriterien gegenüber den Zielgruppen des Programms transparent dargestellt werden, damit diese darauf basierend eine angemessene Erwartungshaltung und eine entsprechende Projektplanung entwickeln kann. Während der laufenden Evaluation wurde diese Empfehlung bereits durch die Programmverantwortlichen adressiert. Bei Entwicklungshürden kann die Projektlaufzeit nunmehr um 6 Monate verlängert und es können bis zu 80.000 Euro weitere Fördermittel zur Verfügung gestellt werden.
- 3. Auswahlprozess von Coaches durch die Projektteams mit Hilfe besserer Informationsbasis unterstützen:** Wie die Analyse gezeigt hat, leistet das Coaching in vielen Fällen einen signifikanten Beitrag zur Weiterentwicklung der Projekte. Die Auswahl des passenden Beraters bzw. der Beraterin hat dabei maßgeblichen Einfluss auf diesen Beitrag. Indessen äußerten einige Projektteams Orientierungsschwierigkeiten bei der Suche nach einem geeigneten Coach, welche im Programmablauf bereits in der frühen Phase der Antragsformulierung stattfindet. Hierbei zeigte sich, dass der Faktor Zufall, bedingt durch Informationsdefizite, teilweise eine erhebliche Rolle bei der Auswahl spielt. Verbesserte Informationsangebote für Antragsteller zu geeigneten Coaches steigern also die Wahrscheinlichkeit einer guten und bestenfalls optimalen Coach-Auswahl. Von dieser würden die Projekte im Falle einer Förderung profitieren und die Effektivität des Fördermitteleinsatzes steigern. Eine geeignete Maßnahme hierfür wäre die Einrichtung einer elektronischen Datenbank, welche Coachingschwerpunkte und zentrale Referenzen beinhalten könnte. Diese Datenbank könnte bereits bestehende Informationen anderer Akteure der Gründungsförderung (z. B. HTGF) nutzen, um ab Beginn eine kritische Masse an Informationsangeboten zu erreichen.
- 4. Vernetzung der Projektteams untereinander fördern und hierfür gegebenenfalls weitere Akteure und Strukturen aus dem Start-up-Ökosystem einbinden, um bestehende Kompetenzen und Netzwerke für das Programm zu nutzen:** Vernetzung und Erfahrungsaustausch mit anderen Gründern können wichtige Erfolgsfaktoren im Gründungsprozess darstellen. Im Förderprogramm selbst ist dieser Austausch jedoch nicht systematisch angelegt, was insbesondere für Projekte an kleinen Hochschulen von Nachteil ist. Die Integration einer zusätzlichen Förderkomponente zur Stärkung der internen Vernetzung im Programm (Projekte unter-

einander) sowie ebenfalls der externen Vernetzung zu anderen Akteuren des Start-up-Ökosystems sind deshalb aus Sicht der Gutachter geeignete Maßnahmen zur weiteren Steigerung der Effektivität der Förderung. Diese Maßnahmen sollten nicht ausschließlich Projekte in der laufenden Förderung betreffen, sondern auch Alumni des Programms einbeziehen. Denkbar wären beispielsweise quartalsweise oder halbjährliche Veranstaltungen an wechselnden Orten NRWs, um nur ein denkbare Format zu nennen. Bei der weiteren Planung und Ausgestaltung dieser Angebote sollten nach Möglichkeit bestehende Strukturen (z. B. Start-up-Innovationslabore etc.) und Akteure, wie z. B. die erfolgreich in NRW etablierten DigiHubs, konsultiert und aktiv einbezogen werden. Auf diese Weise können bestehende Aktivitäten verknüpft und Synergien erzeugt werden.

5. Administrative Rahmenbedingungen der Förderung gründerfreundlich vereinfachen: Diese Handlungsempfehlung gliedert sich in zwei Unterpunkte auf, die während und nach der Projektlaufzeit ansetzen.

5.1. Projektteams durch Informationen bei Beschaffungsprozessen unterstützen: Beschaffungsprozesse, insbesondere für höherpreisige Ausrüstung, wurden in vielen Fällen als komplex und insbesondere aufwendig beschrieben. In einigen Fällen haben sich hieraus Projektverzögerungen aufgrund langer Prozesslaufzeiten (Ausschreibung, Angebotsabgabe etc.) ergeben. Gleichzeitig hat sich gezeigt, dass diese Probleme vor allem in Projekten auftreten, in denen die Mitglieder über keine vorausgehende Erfahrung als wissenschaftliche Mitarbeiter verfügten und dementsprechend nicht im selben Maße mit den administrativen Herausforderungen und zeitlichen Risiken von Ausschreibungen vertraut waren. Dem sollte durch eine gezielte Vorabinformation für diese Risiken begegnet werden, um für eine frühzeitige Vorbereitung dieser Prozesse im Projektablauf zu sensibilisieren. Ergänzend sollte eine Vereinfachung von Beschaffungsprozessen geprüft werden.¹¹⁵

5.2. Weiternutzungsfragen von Gerätschaften transparent und gründerfreundlich regeln: Die Weiternutzung von Gerätschaften nach Projektende und erfolgter Ausgründung ist bislang nicht einheitlich geregelt und stellt deshalb Projektteams sowie Hochschulverwaltungen vor Herausforderungen. Die Verwaltungen von Hochschulen mit hohen Gründerzahlen weisen oftmals eine gewisse Expertise auf diesem Terrain auf, insbesondere durch die Abwicklung von Bundesprogrammen zur Gründungsförderung. Speziell kleinere Hochschulen stehen hier jedoch vor noch größeren Herausforderungen durch mangelnde Erfahrungswerte. Konkret treten Probleme zum einen bei der Überlassung von Gerätschaften auf (z. B. EDV-Geräte), zum anderen bei der Gewährung von Weiternutzungsrechten in den Räumlichkeiten der Hochschulen. Im Zentrum steht jeweils die Frage, inwiefern eine Weiternutzung oder Überlassung an die Gründungsunternehmen zu Marktpreisen erfolgen muss oder zu vergünstigten Konditionen erfolgen kann. Letzteres dient nicht nur dazu, ein junges Unternehmen zu unterstützen, sondern auch die effektive Weiternutzung von angeschafften Gerätschaften und damit in gewisser Weise auch eine effiziente Verwendung öffentlicher Mittel zu gewährleisten. Im EXIST-Programm wird den Hochschulen hingegen eingeräumt, dass „von marktüblichen Bedingungen zu Gunsten des Gründungsunternehmens abgewichen werden [kann], wenn der die marktüblichen Konditionen unterschreitende Differenzbetrag seitens der Hochschule/Forschungseinrichtung als ‚De-minimis‘-Beihilfe gewährt wird.“

¹¹⁵ Siehe hierzu vertiefend das Gutachten von Prognos AG/DLR-PT (2019): Analyse zu den Vereinfachungspotentialen im EFRE NRW. Vertiefende Analyse im Rahmen der Evaluierung des OP EFRE NRW 2014-2020, im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen.

Dieses Vorgehen bietet nur eine mögliche Option, welche den Programmverantwortlichen bei der Erarbeitung einer klaren Regelung bzw. Leitlinie als Orientierungspunkt dienen könnte.

6.2 Beratungsprogramm Wirtschaft NRW

Durch das Programm wurden seit Beginn der Förderperiode 2014–2020 bis zum 31.12.2017 insgesamt über 2.000 Zuwendungsempfänger (ZE) mit durchschnittlichen Zuwendungen des EFRE von 1.200 Euro pro Projekt gefördert. Von den bezuschussten Beratungen profitiert damit eine ebenso breite wie heterogene Zielgruppe potenzieller Unternehmensgründer bzw. Übernehmer. Die im Folgenden dargestellten zentralen Ergebnisse der Evaluation basieren auf Auswertungen der Monitoringdaten, einer Online-Befragung von 214 ZE sowie insgesamt 11 Interviews mit an der Programmumsetzung beteiligten Experten und ZE.

6.2.1 Zentrale Ergebnisse

Die Förderung durch das BPW hat insgesamt in knapp 80 % der untersuchten rund 200 Fälle eine erwünschte **Verhaltensänderung im Sinne des Programmes** (Verhaltensadditionalität) induziert. In rund 20 % der Fälle wäre eine Beratung im selben Umfang jedoch auch ohne Förderung in Anspruch genommen worden, sodass hier keine Verhaltensadditionalität durch den Zuschuss bewirkt wurde. Mit Blick auf die Fälle, in denen eine Verhaltensänderung durch die Förderung angereizt werden konnte, zeigt sich weitergehend folgendes: In insgesamt 35 % ist ein hohes Maß an Verhaltensadditionalität festzustellen; ohne den Zuschuss durch das BPW wäre hier keine Beratung in Anspruch genommen worden. In 41 % der Fälle lässt sich eine Verhaltensadditionalität mittleren Grades feststellen. Die Bezuschussung durch das BPW führt hier nicht grundsätzlich dazu, dass eine Beratung ursächlich in Anspruch genommen wird, sondern vielmehr zu einer Ausweitung der zunächst in geringerem Umfang geplanten Beratungstage. Einer der zentralen Gründe hierfür ist beispielsweise allgemeine Ressourcenknappheit in der Vorgründungsphase. Im Ergebnis zeigt sich eine durch den Förderimpuls gesteigerte Beratungsintensität.

Die **soziodemografische Analyse** der ZE des Programms zeigt, dass Frauen, ältere Altersgruppen (45 – 54 Jahre) sowie im Allgemeinen qualifizierte Personen¹¹⁶ die geförderten Beratungsangebote häufiger in Anspruch nehmen als Männer, jüngere Altersgruppen oder niedrig Qualifizierte. Frauen, Ältere und höher Qualifizierte sind ferner auch im Vergleich zum gesamten Gründungsgeschehen überdurchschnittlich stark in den untersuchten BPW-Förderfällen vertreten. Der überwiegende Teil der ZE ging vor bzw. während der Beratung einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nach, ein Viertel war erwerbsinaktiv oder beschäftigungssuchend. Insbesondere in Kombination mit den Leistungen der Bundesagentur für Arbeit zur Unterstützung von Selbstständigkeit (Einstiegsgeld & Gründungszuschuss) konnten hier effektive Förderketten mit dem BPW beobachtet werden. Insgesamt bieten die geförderten Beratungen für diese überproportional vertretenen Personengruppen die Chance, eine Selbstständigkeit als zweiten Karriereweg zu prüfen und ggf. zu verwirklichen.

Ferner zeigt eine Analyse der **Motivlagen**, dass chancenbasierte Gründungsmotive in rund 90 % der analysierten Förderfälle die Basis der Gründung bzw. der Gründungstention darstellen. Notgründungen, z. B. aus Alternativlosigkeit heraus, stellen dementsprechend die Ausnahme dar. Neben einer großen Fraktion rein chancenbasierter Gründungen lassen sich unter den ZE auch gemischte Motivlagen beobachten. Diese „chancenbasierten Notgründungen“ weisen einerseits für Notgründungen typische Charakteristika auf (z. B. Tätigkeitssuche nach Erwerbspause), verfolgen aber gleichzeitig gezielt Chancen mit der eigenen Gründung (z. B. Verwirklichung einer eigenen

¹¹⁶ Rund 95 % der analysierten Begünstigten verfügen mindestens über eine dreijährige Berufsausbildung oder einen höheren Abschluss.

Geschäftsidee). Zusammen mit den überdurchschnittlich hohen Bildungsabschlüssen liegen folglich zentrale Grundlagen erfolgreicher Gründungen beim Großteil der analysierten Förderfälle vor. Dies ist insofern hervorzuheben, als dass es sich beim BPW um ein Breitenprogramm ohne spezifische Einschränkungen hinsichtlich der Zielgruppen handelt (anders als bei SHA und MGP).

Die Beratungen leisten in vielen Fällen einen Beitrag zur **Weiterentwicklung von Gründungskonzepten**. Zunächst leisten diese in vier von fünf Fällen einen wichtigen Beitrag zur Einschätzung des Gründungspotenzials und liefern damit den ZE eine wichtige Experteneinschätzung. Darüber hinaus werden insbesondere die Aspekte Finanzplanung sowie die Meilenstein- und Zielplanung weiterentwickelt. Weiterreichende Aspekte, wie z. B. die Vermarktungsstrategie oder die Marktanalyse, werden hingegen nur in etwas weniger als der Hälfte der Beratungen adressiert.

Die weitestgehend positiven **Beiträge der Beratungen zu den Gründungskonzepten** schlagen sich insgesamt auch in einem recht hohen Maß der Zufriedenheit mit den Beratungen nieder. So liegt die Weiterempfehlungsquote¹¹⁷ bei 70 %, obschon gleichzeitig 15 % ihre eindeutige Unzufriedenheit ausdrücken. Die Spannbreite der Begründungen für diese Unzufriedenheit reicht von mangelndem Engagement über fehlende Branchenkenntnis bis hin zu Zweifeln an der generellen Fachkompetenz der Berater. Vergleichsangebote von verschiedenen Beratern holt sich indessen nur ein sehr geringer Anteil der ZE ein, folglich findet vorab selten ein informierter Leistungsvergleich durch die ZE statt. Dies wird auch durch teilweise unzureichende Informationsangebote zum ‚Beratermarkt‘ begünstigt.

Die analysierten rund **200 Begünstigten weisen eine Gründungsquote von rund 75 %** auf, wovon 10 % auf Übernahmen entfallen. Demgegenüber steht rund ein Viertel, die kein Unternehmen gegründet haben. Als häufigste Gründe hierfür werden, neben dem zu hohen Risiko einer Kapitalaufnahme bzw. fehlendem Kapitalzugang, eine fehlende Tragfähigkeit des Gesamtkonzeptes benannt. Ein Gründungsabbruch ist in diesem Kontext im Sinne der intendierten Wirkungslogik des BPW. Darüber hinaus lässt sich kein bedeutender Zusammenhang zwischen einem Gründungsabbruch und der Zufriedenheit mit der Beratung feststellen.

Die häufigsten **Gründungsbranchen** sind die Gastronomie und der Einzelhandel, gefolgt vom Handwerk. Innovationsaktivitäten werden in knapp drei Viertel der analysierten gegründeten Betriebe durchgeführt. Dabei handelt es sich in den meisten Fällen vorwiegend um Low-Tech-Aktivitäten, die etwa die Anpassung oder Weiterentwicklung bestehender Produkte und Dienstleistungen umfasst. Grundsätzlich kann durch derartige Aktivitäten eine Basis geschaffen werden, um im meist regionalen Wettbewerb erfolgreich Alleinstellungsmerkmale zu generieren.

Die durch die gegründeten bzw. übernommenen Unternehmen **erzielten Umsätze** sichern bereits in gut 60 % der Fälle den Lebensunterhalt der Gründer. Dementsprechend zeigt sich bei den monatlich generierten Nettoumsätzen zum Untersuchungszeitpunkt ein breites Spektrum, das zwischen Werten unter 500 Euro und über 20.000 Euro schwankt. Mit Blick auf Arbeitsplatzeffekte der Gründungen wurden in 336 VZÄ in insgesamt 66 Unternehmen geschaffen (Ø 5 pro Betrieb).¹¹⁸ Zusätzlich wurden rund 247 VZÄ allein in 19 Betrieben durch Übernahmen gesichert, was im Mittel 13 VZÄ pro Betrieb entspricht. Hierdurch wird auch die Relevanz von Übernahmen für Arbeitsmarkt und Gesamtwirtschaft deutlich.

¹¹⁷ Als Basis der Weiterempfehlungsquote dient die Wahrscheinlichkeit, den Berater Freunden, Kollegen oder der Familie zu empfehlen. In die Weiterempfehlungsquote fließen die Fälle mit eher hoher oder sehr hoher Wahrscheinlichkeit ein.

¹¹⁸ Hierbei handelt es sich um analysierte Fälle mit auswertbaren Angaben. Deshalb liegen grundsätzlich geringfügige Abweichungen zur Gesamtzahl erfolgter Gründungen vor.

Bei den **geschaffenen bzw. gesicherten Arbeitsplätzen** handelt es sich überwiegend um qualitativ höherwertige Beschäftigungsverhältnisse. Hilfskräfte machen mit 37 % (neu geschaffene VZÄ) bzw. 24 % (gesicherte VZÄ) den deutlich geringeren Teil aus. Mit Blick auf die weiteren regionalwirtschaftlichen Effekte wurden durch die gegründeten bzw. übernommenen Betriebe geschätzte 5,3 Mio. Euro investiert.¹¹⁹ Darüber hinaus wurden zum Befragungszeitpunkt weitere Investitionen von rund 1,2 Mio. Euro in den kommenden sechs Monaten geplant. Zum Untersuchungszeitpunkt waren jedoch insbesondere die neu gegründeten Unternehmen erst kurze Zeit am Markt. Deshalb bedarf es letztlich weitergehender Untersuchungen in den kommenden Jahren, um die Bestandsfestigkeit und die Entwicklung der Unternehmen sowie die ausgelösten regionalwirtschaftlichen Effekte bewerten zu können.

6.2.2 Handlungsempfehlungen für die Weiterentwicklung des Beratungsprogramms Wirtschaft NRW

Basierend auf den oben ausgeführten zentralen Ergebnissen der Evaluierung des Beratungsprogramms Wirtschaft NRW im Rahmen des OP EFRE 2014-2020 werden im Folgenden die abgeleiteten **drei zentralen Handlungsempfehlungen** dargestellt:

- 1. Flexibilisierung des Durchführungszeitraums für Einzelberatungen in begründeten Fällen:**
In einigen Fällen konnte beobachtet werden, dass der auf in der Regel drei Monate fixierte Durchführungszeitraum zu kurz war. In der Konsequenz standen die ZE in diesen Fällen unter Druck, die Beratung zeitnah abzuschließen, obschon wichtige Details der Gründung noch zur Klärung ausstanden. Besonders für Übernahmen, die hinsichtlich ihres finanziellen Umfangs, der inhaltlichen Details sowie ebenfalls zu führender Verhandlungen in der Regel eine höhere Komplexität als Neugründungen aufweisen, sollte in begründeten Ausnahmefällen eine Verlängerung des Durchführungszeitraumes zugestanden werden können.
- 2. Digitale Kommunikationstechnologie noch besser für die Programmumsetzung nutzen:**
 - 2.1. Elektronische Zahlungsnachweise ermöglichen:** Bislang sind die ZE dazu aufgefordert, Originalbelege bei den ZgS einzureichen. Dies geschieht in der Regel auf dem Postweg. Im Rahmen der empirischen Erhebungen haben zahlreiche ZE ihren Wunsch nach einem elektronischen Verfahren zur Einreichung ihrer Zahlungsbelege geäußert. Vor dem Hintergrund der hohen Teilnehmerzahl des BPW ließe sich hier eine signifikante Aufwandsreduktion für die ZE sowie die ZgS erzielen. Die bereits bestehenden Bemühungen, elektronische Zahlungsnachweise vollständig zu integrieren, sollten deshalb weiterverfolgt werden.¹²⁰
 - 2.2. Optimierung der Online-Darstellung und Auffindbarkeit des Programms, zur Stärkung von dessen Sichtbarkeit:** Der Großteil der ZE wird auf die Fördermöglichkeiten durch das BPW erst durch ihren späteren Berater aufmerksam gemacht. Folglich sind die Berater, welche wirtschaftlich von den Beratungen profitieren, gleichzeitig zentrale Multiplikatoren des Programms. Damit einher geht ebenfalls, dass sich die überwiegende Mehrheit der ZE, entgegen den Empfehlungen der ZgS und den STARTERCENTERN, keine Vergleichsangebote von verschiedenen Beratern einholt. Eine Steigerung

¹¹⁹ Investitionen ohne Kaufpreis im Falle von Übernahmen

¹²⁰ Siehe für das OP EFRE insgesamt auch: Prognos AG/DLR-PT (2019): Analyse zu den Vereinfachungspotentialen im EFRE NRW. Vertiefende Analyse im Rahmen der Evaluierung des OP EFRE NRW 2014-2020, im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen.

der Sichtbarkeit des Programms kann diese Multiplikatorenfunktion der Berater reduzieren und den direkteren Kommunikationszugang in Richtung Antragsteller erhöhen. Auf diese Weise könnten diese ebenfalls in höherem Maße für die Einholung von Vergleichsangeboten sensibilisiert werden. Ein niedrigschwelliger und vergleichsweise kostengünstiger Ansatz hierfür wäre eine verbesserte und zielgruppengerechte Aufbereitung programmrelevanter Informationen auf den einschlägigen Webseiten der ZgS, der STARTERCENTER NRW sowie des OP EFRE NRW 2014-2020. Diese Handlungsempfehlung zahlt damit auch unmittelbar auf die nachfolgende ein.

- 3. Such- & Auswahlprozesse der Begünstigten durch Bereitstellung von Informationsbasis über Berater besser unterstützen:** Die Auswahl des Beraters hat maßgeblichen Einfluss auf den Beitrag des Coachings zur Weiterentwicklung des Gründungskonzeptes. Gleichwohl findet der Auswahlprozess durch die Begünstigten vor dem Hintergrund von Informationsdefiziten über die Qualität des verfügbaren Beraterangebots statt. Die bestehende Akkreditierungsliste für das Programm kontrolliert lediglich beim Zugang vorhandene Mindestqualifikationen, bevor die Zulassung der Berater für die Förderung erfolgt. Indessen könnte ein Zugang zu geprüften und transparenten Informationen über die Qualität der Berater die Effektivität des Auswahlprozesses aus Sicht der Begünstigten deutlich steigern. Hierdurch würde im Ergebnis auch der Beitrag der BPW-Förderung zur qualitativen Verbesserung von Gründungskonzepten gestärkt werden. Solche Informationen über Berater könnten beispielsweise auf Weiterempfehlungsquoten von Begünstigten basieren und durch Branchenspezialisierungen und ggf. weiteren Beratungsreferenzen ergänzt werden. Ein niedrigschwelliger Zugang hierzu könnte über eine internetbasierte Datenbank erfolgen. Diese sollte entsprechend mit der in Handlungsempfehlung 2.1 genannten Optimierung der Online-Präsenz des Programms erfolgen. In der weiteren Ausgestaltung sind freilich weitere Details denkbar.¹²¹ Die für eine solche Datenbank benötigten Informationen über die Zufriedenheit der Begünstigten des BPW mit der Beratung werden bereits gegenwärtig über die Monitoringbögen des Programms erhoben und sollten folglich als ein erster Ausgangspunkt dienen.¹²² Ferner sollte auch eine Nutzung bzw. Verknüpfung mit bestehenden Berater-Datenbanken (z. B. der Beraterbörse der KfW o. ä.) geprüft werden.¹²³ Insgesamt würden Begünstigte so in die Lage versetzt, wesentlich effektiver als bislang bereits vor Antragstellung zwischen qualitativ besseren und qualitativ schlechteren Beratern zu unterscheiden.

¹²¹ Beispielsweise wäre denkbar, dass Bewertungen erst ab Vorliegen einer gewissen Mindestanzahl (z. B. 15) transparent gemacht würden, um eine gewisse Robustheit der Bewertung garantieren zu können. Ferner könnte sich die Bewertungsgrundlage jeweils nur auf 365 Tage beziehen, sodass Reputationen im Zeitverlauf aktuell bleiben und ggf. auch verbessert werden können.

¹²² Diese Informationen lagen dem Evaluationsteam gleichwohl nicht vor.

¹²³ Die KfW-Beraterbörse wurde zum 31.12.2019 aufgrund eines Neuzuschnitts der Zuständigkeiten bei der Zuschussvergabe in der Beratungsförderung eingestellt. Siehe <https://beraterboerse.kfw.de/index.php?ac=startseite>.

6.3 Meistergründungsprämie NRW

Durch das Programm wurden bis zum 31.12.2017 insgesamt rund 675 Begünstigte mit je 7.500 Euro Zuwendungen aus dem OP EFRE NRW 2014-2020 gefördert. Voraussetzung hierfür sind erstens Ausgaben für Investitionen und Betriebsmittel in Höhe von mindestens 15.000 Euro. Zweitens müssen die Gründer bzw. Übernehmer von Handwerksbetrieben über einen den Definitionen der Handwerksordnung entsprechenden Meistertitel verfügen.

Die im Folgenden dargestellten zentralen Ergebnisse der Evaluation basieren auf Auswertungen der Monitoringdaten, einer Online-Befragung von 422 Begünstigten aus den Förderperioden 2007-13 und 2014-2020 sowie insgesamt 9 Interviews mit an der Programmumsetzung beteiligten Experten und Begünstigten. Im Fokus der Bewertung steht die aktuelle Förderperiode 2014-2020.

6.3.1 Zentrale Ergebnisse

Die in der Online-Befragung generierte Evidenz zeigt, dass die Förderung durch die MGP in insgesamt 48 % der analysierten 86 Förderfälle der Förderperiode 2014-2020 Verhaltensadditionalität induziert hat. In diesen Fällen wäre eine Gründung entweder ohne die Förderung durch die MGP zeitlich verzögert (z. B. aufgrund unzureichender Ersparnisse) oder in geringerem Umfang erfolgt. Die MGP hat hier also zu einer verbesserten Kapitalausstattung und somit zu einer Verhaltensänderung geführt. Fälle, in denen eine Gründung ohne Förderung nicht erfolgt wäre, stellen mit einem Anteil von drei Prozent eher die Minderheit dar. Demgegenüber steht mit 52 % die Mehrheit der analysierten 86 Förderfälle der Förderperiode 2014-2020¹²⁴, in denen die Förderung nicht unmittelbar zu einer Gründung geführt hat und hier demnach kein kausaler Zusammenhang erkennbar ist. Hieraus kann abgeleitet werden, dass die Förderung in den betrachteten Fällen keine Verhaltensadditionalität induziert hat. Eine Gründung wäre hier auch ohne Förderung im selben Umfang bzw. zur selben Zeit erfolgt. Die beobachteten Mitnahmeeffekte zeigen sich ebenfalls in den durchgeführten Fallstudien sowie im Abgleich mit den Förderfällen der vorherigen Förderperiode 2007-2013 (siehe Anhang, Abbildung 88; n=291).¹²⁵

Die **soziodemografische Analyse** der Begünstigten des Programms zeigt, dass vier Fünftel der Begünstigten Männer und ein Fünftel Frauen sind. Der Geschlechtertrend bei den gesamtdeutschen Meisterabsolventen spiegelt sich folglich weitestgehend bei den Begünstigten der MGP wider. Die am stärksten vertretenen Handwerksgewerbe in der Förderung sind das Bauhauptgewerbe und Handwerke für den gewerblichen Bedarf.

In 93 % der analysierten Fälle bilden **chancenbasierte Motivlagen** die Basis der Gründungen. Notgründungen, z. B. aus Alternativlosigkeit heraus, stellen mit 7 % dementsprechend die Ausnahme dar. Eine Gegenüberstellung mit den Begünstigten der Vorgängerperiode zeigt ferner, dass vor allem rein chancenbasierte Motivlagen zugenommen haben.¹²⁶ Mit der positiven konjunkturellen Lage geht somit tendenziell ein gesteigerter Anteil Chancengründungen einher. Chancenorientierung und Meisterausbildung des Handwerks bilden somit in den meisten Fällen die

¹²⁴ In der laufenden Förderperiode liegt das jährliche Bewilligungsvolumen bei rd. 500.

¹²⁵ Es zeigen sich zwischen den Förderperioden nur geringe Abweichungen; zwischen den einzelnen Kategorien im mittleren einstelligen Bereich.

¹²⁶ Neben rein chancenbasierten Gründungen wurde mit „chancenbasierten Notgründungen“ ein Mischtyp identifiziert. Diese weisen einerseits für Notgründungen typische Charakteristika auf (z. B. Tätigkeitssuche nach Erwerbspause etc.), verfolgen aber gleichzeitig bewusst Chancen mit der eigenen Gründung (z. B. Verwirklichung einer eigenen Geschäftsidee).

Grundpotenziale für erfolgreiche Gründungen. Gleichwohl ist zu konstatieren, dass durch die Fokussierung der MGP auf Handwerksmeister Gründungspotenziale außerhalb dieser Qualifikationen (z. B. Industriemeister) grundsätzlich von der Förderung ausgeschlossen werden.

Die verpflichtenden **Beratungen der Gründer bei den HWKs** im Zuge der Antragsstellung stellen neben der Zahlung eines Zuschusses den zweiten zentralen Input des Programms dar. Grundsätzlich zeichnet sich die durch das Programm definierte Zielgruppe durch eine vergleichsweise hohe unternehmerische Grundkompetenz aus. Betriebswirtschaft stellt einen wichtigen Bestandteil des Meistercurriculums dar. Zudem verfügen Meister bereits über mehrere Jahre Berufserfahrung in ihrer Gründungsbranche. Daher sind die Beratungsbedarfe hier erwartungsgemäß geringer als bei einem allgemeinen Durchschnittsgründer. Nichtsdestoweniger deuten die deutlichen Unterschiede hinsichtlich der Anzahl der in Anspruch genommenen Beratungstage auf heterogene Beratungsbedarfe innerhalb dieser Zielgruppe hin.

Darüber hinaus hat dieser **Beratungsbedarf im Zeitverlauf zugenommen**. So sind die durchschnittlich in Anspruch genommenen Beratungstage gegenüber der Vorgängerperiode (2007-13) um einen halben Tag auf insgesamt 1,9 Tage angewachsen. Hinsichtlich der Beiträge der Beratungen zur Weiterentwicklung der Gründungskonzepte lassen sich insbesondere bei den Aspekten Finanzplanung sowie der generellen Einschätzung des Gründungspotenzials hohe Wirkungen feststellen. In rund 60 % der analysierten Fälle hat die Beratung dazu beigetragen, diese beiden Aspekte entscheidend weiterzuentwickeln. Andere Aspekte, wie z. B. die Vermarktungsstrategie oder die Wettbewerberanalyse, konnten durch die Beratungen jedoch nur in knapp einem Drittel der Fälle bedeutend weiterentwickelt werden. Insgesamt zeigt sich der Großteil der Meistergründer sehr zufrieden mit der Beratung, was eine Weiterempfehlungsquote von knapp 80 % verdeutlicht.^{127 128}

Mit Blick auf den **administrativen Rahmen** der Förderung geht damit auch eine überwiegend positive Bewertung der Beratungen im Rahmen der Antragsstellung einher. Ebenso die Verständlichkeit der Formalia der Förderung sowie insbesondere die Förderhöhe werden mehrheitlich positiv bewertet. Verhältnismäßig kritisch werden jedoch lange Wartezeiten bis zur Auszahlung der Förderung gesehen.

Die untersuchten Förderfälle weisen mehrheitlich eine **positive wirtschaftliche Entwicklung** auf. Wie für die Begünstigten der Förderperiode 2007-2013 erzielt der Großteil der Begünstigten der aktuellen Förderperiode durchschnittliche monatliche Nettoumsätze zwischen 10.000 und 50.000 Euro. Diese sichern in 95 % der Fälle auch bereits überwiegend oder ganz den Lebensunterhalt der Gründer, obwohl diese erst verhältnismäßig kurze Zeit auf dem Markt aktiv sind.

In Anbetracht dessen lässt sich ebenfalls eine **hohe Bestandsfestigkeit** der geförderten Unternehmen konstatieren. So finden sich unter den analysierten Förderfällen zunächst förderperiodenübergreifend nahezu keine Betriebsschließungen. Weiterhin zeigt sich, dass ca. 80 % der geförderten Betriebe erwarten, die durch die MGP formulierten Förderkonditionen erfüllen zu können. Begünstigte der Vorgängerperiode gaben dies in 86 % der Fälle an, wovon die meisten bereits abgeschlossen sind. Über die reine Bestandsfestigkeit hinaus wird hierdurch die positive

¹²⁷ Als Basis der Weiterempfehlungsquote dient die Wahrscheinlichkeit, den Berater Freunden, Kollegen oder der Familie zu empfehlen. In die Weiterempfehlungsquote fließen Fälle mit eher hoher oder sehr hoher Wahrscheinlichkeit ein.

¹²⁸ Parallel zur Inanspruchnahme von Beratungstagen ist auch die Weiterempfehlungsquote in der aktuellen Förderperiode gestiegen.

Entwicklung der geförderten Betriebe verdeutlicht. Als einer der häufigsten Gründe für die Nichterfüllung werden der Mangel an Fachkräften und geeigneten Auszubildenden und damit einhergehende Schwierigkeiten bei der Personalrekrutierung genannt.

Mit Blick auf durch die Gründungen und Übernahmen generierten **Arbeitsplatzeffekte** zeigt sich, dass aus der Grundgesamtheit von 101 Förderfällen 84 Unternehmen 220 Vollzeitäquivalente (VZÄ) geschaffen haben (Ø 2,5 pro Betrieb).¹²⁹ In 42 Betrieben wurden etwa 276 VZÄ mittels einer Übernahme gesichert. Dies entspricht einem Mittel von 6,5 VZÄ pro Betrieb. Hierdurch wird grundsätzlich auch die gesamtwirtschaftliche Bedeutung erfolgreicher Betriebsübernahmen verdeutlicht. Bei den geschaffenen Arbeitsplätzen handelt es sich überwiegend um qualitativ höherwertige Beschäftigungsverhältnisse: Hilfskräfte machen mit 22 % (neu geschaffene VZÄ) bzw. 16 % (gesicherte VZÄ) den deutlich geringeren Teil aus. Auf Auszubildende, Fachkräfte und Spezialist entfallen dementsprechend 78 % bzw. 84 %. Der Vergleich mit in der vorherigen Förderperiode geförderten Betrieben zeigt, dass im Durchschnitt mehr Arbeitsplätze geschaffen (Ø 6,5 VZÄ) bzw. gesichert wurden (Ø 9 VZÄ). Ungeachtet dessen haben diese Betriebe auch für längere Zeit am Markt agiert und konnten sich entsprechend festigen. Bezüglich des Qualifikationsniveaus der geschaffenen und gesicherten Arbeitsplätze zeigt sich im Vergleich eine bemerkenswerte Konstanz. Förderperiodenübergreifend liegt hier ein hohes Qualifikationsniveau vor.

Innovationsaktivitäten werden in rund drei Viertel der analysierten gegründeten Betriebe durchgeführt. Der Einsatz neuer Leistungsformen (z. B. virtuelle Schauräume) oder die Entwicklung eigener Produkte werden nur in wenigen Betrieben umgesetzt. Demgegenüber führen die meisten Betriebe vorwiegend Aktivitäten durch, welche die Anpassung oder Weiterentwicklung bestehender Produkte und Dienstleistungen umfassen. Auf dieser Basis können erfolgreich Alleinstellungsmerkmale und Marktnischen erschlossen werden; das Meisterhandwerk steht hier für maßgefertigte Qualitätsarbeit.

Neben der Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen konnten im Rahmen zahlreicher analysierter Gründungen bzw. Übernahmen signifikante **Investitionen** festgestellt werden. So haben die analysierten 96 Betriebe insgesamt geschätzte Investitionen von rund 3,5 Millionen Euro getätigt¹³⁰ und damit weitergehende **regionalwirtschaftliche Impulse** induziert. Dies entspricht im Durchschnitt Investitionen von 36.000 Euro pro Betrieb. Diese Schätzung wird weitestgehend durch eine Betrachtung von geförderten Unternehmen der Förderperiode 2007-13 bestätigt; hier wurden rund 37.700 Euro pro Betrieb investiert. Die getätigten Investitionen liegen damit mehr als doppelt so hoch, wie die durch die Richtlinie festgelegte Mindestanforderung von 15.000 Euro. Darüber hinaus wurde zum Befragungszeitpunkt (September 2018) von zahlreichen Betrieben angegeben, dass weitere Investitionen in den kommenden sechs Monaten geplant sind. Eine weitergehende Analyse der regionalwirtschaftlichen Effekte bedarf indessen modellgestützter Simulationsrechnungen.

¹²⁹ Hierbei handelt es sich um analysierte Fälle mit auswertbaren Angaben. Deshalb liegen grundsätzlich geringfügige Abweichungen zur Gesamtzahl erfolgter Gründungen vor.

¹³⁰ Investitionen ohne Kaufpreis im Falle von Übernahmen.

6.3.2 Handlungsempfehlungen für eine Weiterentwicklung des Programms Meistergründungsprämie NRW

Basierend auf den oben ausgeführten zentralen Ergebnissen der Evaluierung der Meistergründungsprämie NRW im Rahmen des OP EFRE 2014-2020 werden im Folgenden die abgeleiteten **zwei zentralen Handlungsempfehlungen** dargestellt:

- 1. Stärkung der betrieblichen und/oder thematischen Fokussierung der MGP-Förderung, um die Wirkung des Förderimpulses zu steigern:** Die Auswertung der Online-Befragung hat gezeigt, dass in mehr als der Hälfte der 86 betrachteten Förderfälle keine Verhaltensadditionalität durch die Meistergründungsprämie induziert werden konnte, d. h. eine Gründung wäre in diesen Fällen auch ohne Förderung im selben Umfang umgesetzt worden. Dieser Befund ist auch bei den betrachteten Förderfällen der vorhergehenden Förderperiode 2007-2013 erkennbar. Gleichwohl ist ebenfalls zu konstatieren, dass es sich bei der MGP um ein niedrigschwelliges und vergleichsweise kleinvolumiges Förderangebot handelt, das durch schlanke Antragsformulare mit wenigen Konditionalitäten gekennzeichnet ist. Eine angemessene thematische Fokussierung der Förderung auf relevante Zukunftsherausforderungen des Handwerks kann die ausgelösten Förderimpulse stärken:
 - 1.1. „MGP-Digital“ mit Fokussierung auf Implementierung und/oder Entwicklung digitaler Technologien im Betrieb als Option:** Das Handwerk ist durch die digitale Transformation mittel- und langfristig einem starken Veränderungsdruck ausgesetzt. Gleichzeitig bietet diese Transformation den Unternehmen Chancen für eine Weiterentwicklung ihrer Produkte, Dienstleistungen und Kundenbeziehungen. Für viele Handwerksbetriebe stellen jedoch hohe Investitionskosten sowie Sicherheits- und Datenschutzrisiken zentrale Hemmnisse der digitalen Transformation im Handwerk dar.¹³¹ Eine thematische Fokussierung der MGP auf die Unterstützung von Handwerksbetrieben bei Investitionen in die Implementierung und/oder Entwicklung digitaler Produkte, Dienstleistungen und Prozesse sowie von IT-Sicherheit stellt aus Sicht der Gutachter deshalb eine denkbare Option dar, um Investitionshürden abzubauen und so die Wettbewerbsfähigkeit des Handwerks gezielter zu stärken. Weitere Optionen für eine detailliertere Ausgestaltung einer weiterentwickelten „MGP-Digital“ könnten sich durch eine weitere Beobachtung vergleichbarer Programme, wie z. B. den Digitalbonus.Bayern, ergeben. (siehe Rahmendaten des Programms Infobox im Anhang, S. I).
 - 1.2. Kosten und Nutzen einer thematischen Fokussierung der MGP abwägen:** Eine thematische Weiterentwicklung und Fokussierung der MGP sollte grundsätzlich den niedrigschwelligen Charakter der Förderung erhalten, um den Bedarfen der Zielgruppe in dieser Hinsicht weiter gerecht zu werden. Eventuell resultierende Mehraufwände bei der Antragsstellung sowie der Verwaltung des Programms sollten deshalb Gegenstand einer sorgfältigen ex-ante Analyse zur Bewertung dieser Mehraufwände sein. Hierdurch kann im Ergebnis eine qualifizierte Abwägung von Kosten und Nutzen dieser Anpassungen erfolgen, um Zielkonflikte bei der Weiterentwicklung der Förderung zu vermeiden.
- 2. Prüfung einer Erweiterung des Programms um neue Zielgruppen zur Erschließung weiterer Gründungspotenziale:** Die Förderung ist bislang auf die Zielgruppe der Handwerksmeister fokussiert. Hierdurch werden grundsätzlich Gründer in Handwerksbranchen, die über ein be-

¹³¹ ZDH/bitkom (2017): Digitalisierung des Handwerks. Präsentation am 02. März 2017 in Berlin.

fähigendes Äquivalent zum Handwerksmeistertitel verfügen, von der Förderung ausgeschlossen. Gleichzeitig verfügen diese Gründer jedoch über ein innovatives Gründungspotenzial, welches durch eine Förderung mit der MGP gehoben werden könnte. Beispielhaft zu nennen sind Industriemeister: Diese verfügen gemäß ihrer Ausbildung sowohl über technisch-handwerkliche Fähigkeiten als auch über Kompetenzen in Mitarbeiterführung und Betriebswirtschaft. Ferner weisen diese zumeist Erfahrungen aus großmaßstäblichen Produktionszusammenhängen im Vergleich zum Handwerk auf, wodurch sich grundsätzlich Potenziale für einen Wissens- und Innovationstransfer ergeben. Hier böten sich ebenfalls Wissenstransferpotenziale in das Handwerk an. Mit Blick auf die Fördertätigkeit anderer Bundesländer wurde eine solche ähnliche Zielgruppenerweiterung zum Beispiel jüngst für die Meistergründungsprämie Sachsen-Anhalt vollzogen.¹³² Seit Anfang 2019 sind hier auch Personen mit befähigendem Äquivalent zum Handwerksmeistertitel für die Förderung zugelassen. Nichtsdestoweniger sollte im Rahmen einer solchen Erweiterung zunächst eine Prüfung bereits bestehender Fördermöglichkeiten für diese neuen Zielgruppen erfolgen, um a priori konkurrierende und redundante Förderstrukturen zu vermeiden.

¹³² Richtlinien über die Gewährung von Zuwendungen zur Förderung von Existenzgründungen im Handwerk (Richtlinien Meistergründungsprämie) RdErl. des MW vom 19. 12. 2018 - 23-32327/13-02. https://www.ib-sachsen-anhalt.de/fileadmin/user_upload/Dokumente/pdf/wirtschaft/Meister_RL.pdf, 28.02.2019.

i

Förderprogramm Digitalbonus.Bayern

Im Zusammenhang mit der Initiative Bayern Digital unterstützt das **Förderprogramm Digitalbonus.Bayern** kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsfelder und Wertschöpfungsketten, der Nutzung von Wachstumspotenzialen und damit der Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Konkret soll der Digitalbonus Betrieben der gewerblichen Wirtschaft ermöglichen, ihre Produkte, Prozesse und Dienstleistungen durch Hard- und Software verstärkt zu digitalisieren sowie die IT-Sicherheit zu verbessern.

Eine Unterstützung im Rahmen des Förderprogramms Digitalbonus.Bayern kann in drei Varianten (Digitalbonus Standard, Digitalbonus Plus, Digitalkredit) für Zuwendungsempfänger aus KMU gewährt werden:¹³³

- Der **Digitalbonus Standard** bietet Zuschüsse für Digitalisierungsmaßnahmen bis zu 10.000 Euro.
- Der **Digitalbonus Plus** stellt Zuschüsse von bis zu 50.000 Euro für Digitalisierungsmaßnahmen mit besonderem Innovationsgehalt zur Verfügung.
- Der **Digital Kredit** bietet zinsverbilligte Darlehen alternativ oder zusätzlich zu den Digitalbonus-Zuschüssen.

¹³³ Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie (2018): Förderprogramm Digitalbonus.Bayern, <https://www.digitalbonus.bayern/foerderprogramm/>.

Methodische Hinweise zu den genutzten sekundärstatistischen Quellen

- **Mannheimer Unternehmenspanel (ZEW):** Die statistische Einheit des MUP ist das rechtlich selbständige Unternehmen. Neu gegründete Unternehmen werden durch Creditreform registriert durch (1) eine Recherche offizieller Register wie das Handelsregister, (2) Nennung durch Medien (Print, Internet, Geschäftsberichte) und (3) im Rahmen von Recherchen durch Creditreform, die typischerweise von Creditreform-Mitgliedern oder externen Anfragen initiiert werden. Bedingt durch gesetzliche Eintragsvorschriften in das Handelsregister sowie die Wahrscheinlichkeit einer Kreditnachfrage, ergibt sich eine systematische Untererfassung von Unternehmen mit geringfügiger wirtschaftlicher Aktivität, Freiberuflern (z. B. niedergelassene Ärzte), Freelancern, Unternehmen im Agrarsektor sowie Nebenerwerbsunternehmen.
- Das **statistische Unternehmensregister** bildet die Grundlage zur Ermittlung unternehmensdemografischer Daten (Schließungen, Gründungen, Überlebensraten, etc.). Im Register enthalten sind alle Unternehmen, die innerhalb eines Jahres über einen steuerbaren Umsatz von mehr als 17.500 Euro erzielen und/oder mindestens einen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten aufweisen. Ferner werden nur Unternehmen der Wirtschaftsabschnitte (WZ2008) B-P und P-S abgebildet. Bei Neueintragungen werden nur wirtschaftlich aktive sowie Unternehmen berücksichtigt, an denen kein anderes Unternehmen beteiligt war. Ähnlich wie beim Mannheimer Unternehmenspanel ergibt sich hieraus eine systematische Untererfassung kleinerer Unternehmen.
- Der **KfW-Gründungsmonitor** basiert auf den Angaben von 50.000 zufällig ausgewählten, in Deutschland ansässigen Personen, die jährlich im Rahmen einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung interviewt werden. Für die Identifikation von Gründern wird dabei eine breite Gründungsdefinition zu Grunde gelegt, die voll- wie nebenerwerbliche, freiberufliche wie gewerbliche Existenzgründungen abdeckt.

Methodischer Hintergrund der Fallstudien II – Anonymisierung & Auswertung der Interviews

Die Interviews wurden unter Zusicherung einer vollständigen Anonymisierung in der Mehrzahl der Fälle in der Form von Telefoninterviews durchgeführt. Zur Dokumentation wurden während der leitfadengestützten Gespräche Mitschriften angefertigt, die durch unmittelbar anschließende Gedächtnisprotokolle ergänzt wurden.

Die Auswertung wurde zum einen in Bezug auf ein Auswertungsschema (das mit dem sensibilisierenden Konzept korrespondiert) vorgenommen. Zum anderen wurden innerhalb bzw. ausgehend von den Kategorien des Auswertungsschemas im Sinne eines Grounded-Theory-Vorgehens neue Aspekte und Zusammenhänge berücksichtigt, auf die z. T. auch in den weiteren Interviews Bezug genommen wurde. Dieses Vorgehen stellte einerseits die (fall- bzw. z. T. programmübergreifende) Vergleichbarkeit der Ergebnisse der Interviews sicher. Andererseits wurde auf diese Weise eine Offenheit für neue Aspekte und Erkenntnisse sowie deren systematische Berücksichtigung ermöglicht.

Die Interviewprotokolle wurden mittels eines Auswertungsschemas systematisch erfasst. Hierbei kam ein Interviewschlüssel zum Einsatz, über den die Fälle bzw. Interviews ab diesem Analyseschritt anonymisiert weiterverarbeitet wurden. Das Auswertungsschema bezog sich analog zu den Interviewleitfäden auf das sensibilisierende Konzept (ToC) der Evaluation. Aussagen bzw. Befunde aus den Interviews konnten auf diese Weise in interview- und fallübergreifenden Kategorien erfasst und verglichen bzw. aggregiert und/oder kontrastiert werden.

Die weitere Synthese der Ergebnisse und Ableitung von Handlungsempfehlungen erfolgte auf Grundlage einer Triangulation der Ergebnisse der standardisierten Befragung und der Fallstudien. Z. T. wurden dabei auch Experteneinschätzungen bzw. Vorschläge aus den Fallstudien aufgegriffen, systematisiert und in den analytischen Gesamtkontext gestellt. Die Analyseergebnisse sowie Handlungsempfehlungen zu den einzelnen Programmen wurden auf Workshops unter Beteiligung eines Expertenkreises bestehend aus dem Auftraggeber und zentralen Stakeholdern der Programme diskutiert, validiert und weiterentwickelt.

Tabelle 1: Beschreibung der Samples bei den qualitativen Fallstudien

Programmname	Regionen	Branchen/ Form/Gewerke	Sample
START-UP-Hochschul- Ausgründung	2x Region Düsseldorf / Kreis Mettmann 1x Bergisches Städtedreieck 2x Metropole Ruhr 1x Region Aachen 2x Region Köln/Bonn	4x Medizintechnik/Pharmazie 1x Finanzwesen 1x Architektur/Bau 1x Verfahrenstechnik 1x Elektrotechnik	8 Fallstudien mit insg. 11 Interviews
Beratungsprogramm Wirtschaft	2x Metropole-Ruhr 1x Region Düsseldorf / Kreis Mettmann	1x Handel 2x Gastgewerbe/Beherbergung Form: 2x Neugründung (Zirkel)	3 Fallstudien mit insg. 6 Interviews
Meister- gründungsprämie	1x Metropole Ruhr 1x Niederrhein 1x Region Köln/Bonn	Gewerke: 2x Elektro 1x Heizung/Sanitär Form: 2x Übernahme 1x tätige Beteiligung	3 Fallstudien mit insg. 6 Interviews

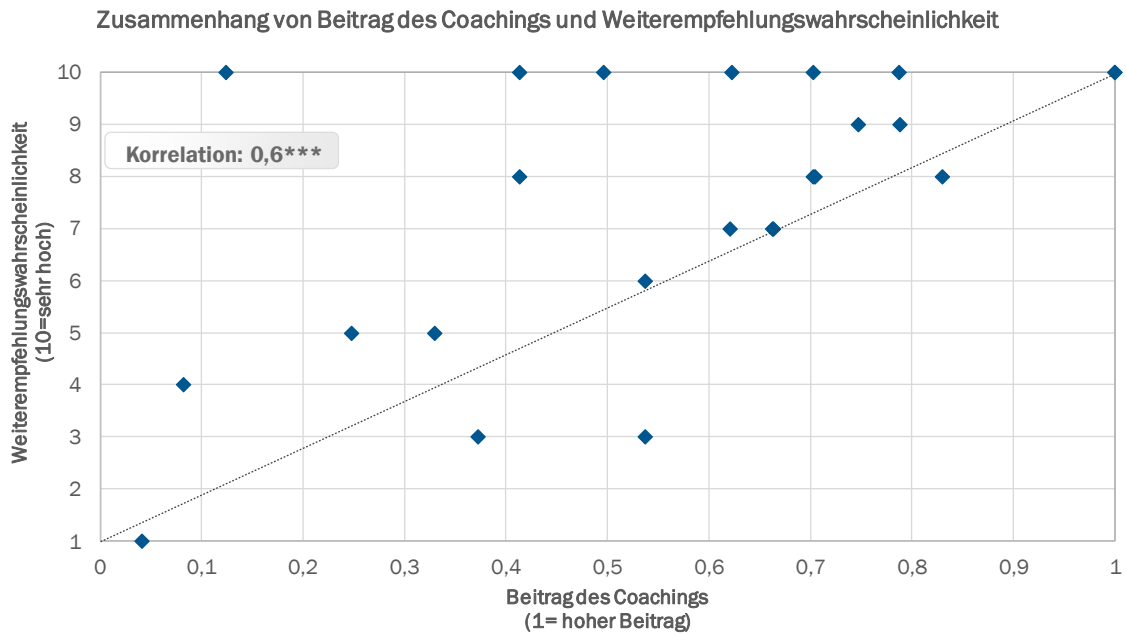
Abbildung 82: Wahrnehmung von Hemmnissen durch Gründer (Anteilswerte in Prozent aller befragten Gründer)

Hemmnisse	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Bürokratie	29	27	29	33	37	37	34	35	37	43
Kundenansprache	26	26	24	24	28	27	31	21	26	35
Familiäre Belastung	25	26	26	28	29	30	29	24	31	32
Finanzielles Risiko	19	22	19	22	22	21	25	19	23	26
Opportunitätskosten	14	11	17	18	18	22	22	19	19	25
Kaufmännische Kenntnisse	19	18	13	19	19	17	20	16	17	24
Unausgereifte Geschäftsidee	9	10	11	14	13	14	14	12	16	19
Fachliche Qualifikation	14	14	11	13	17	13	14	14	15	18
Abstiegsangst bei Scheitern	23	26	21	21	22	21	23	17	17	17
Fehlende Mitarbeiter	9	5	9	9	14	10	12	9	12	17
Finanzierung	13	10	14	16	20	17	20	15	16	14
Konjunktur	26	29	23	20	22	23	24	16	17	14
Fehlende Mitgründer	5	4	4	9	7	7	9	7	10	12
Zugang zu Fördermitteln	10	9	10	12	13	13	14	9	9	9
Lieferanten	5	6	5	6	6	4	5	5	6	8
Zu hohes Alter	5	4	4	3	6	7	5	4	3	7

Lesehilfe: 43 % der Gründer des Jahres 2017 nahmen bei ihrer Gründung Probleme mit bürokratischen Hürden und Verzögerungen wahr.

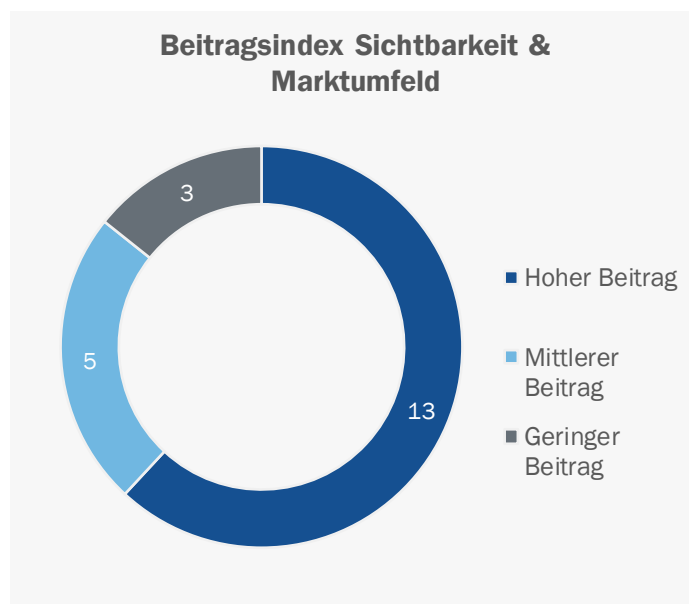
Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf Daten einer repräsentativen Befragung des KfW Gründungsmonitors 2018.

Abbildung 83: SHA - Zusammenhang des Beitrags und der Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit des Coaches



Quelle: Prognos & InWIS (2019); Anmerkung: Die eingefügte Linie dient zur Orientierung an einer perfekt-linearen Korrelation, stellt aber keinen gemessenen Zusammenhang dar. *** Korrelation 2-Seitig Signifikant auf 95 % Niveau.

Abbildung 84: SHA - Beitrag der Förderung zu einer Steigerung der Sichtbarkeit der Projekte für Marktumfeld und potenzielle Kapitalgeber



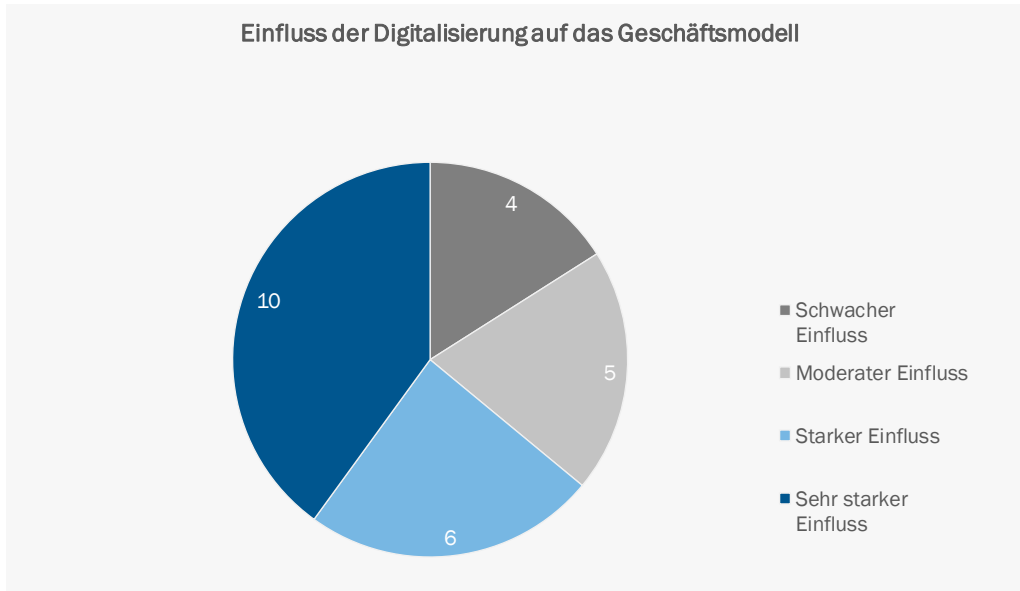
Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten.

Tabelle 2: SHA - Beschreibung des Innovationsreifegrads (IRG) zur Bewertung der Projekte

Vollständige kommerzielle Anwendung	9	Anwendung ist komplett entwickelt und das Produkt, die Dienstleistung etc. ist kommerziell zugänglich.
Anwendung ist komplett und qualifiziert	8	Die Anwendung ist vollständig, das Produkt, die Dienstleistung etc. kann einwandfrei auf kommerzieller Ebene angewendet werden.
Demonstrations-/ Pilotphase	7	Test des Prototyps im realen Einsatz. Die Anwendung/Technologie, etc. funktioniert auf einer vorkommerziellen Stufe einwandfrei.
Prototyp in relevanter Umgebung getestet	6	Test des Prototyps in einer realen Einsatzumgebung (z.B. bei Technologien, in einem industrieorientierten Umfeld)
Entwicklungsphase / Prototyping	5	Überprüfung des Konzepts, der Anwendung in relevanter Umgebung (z.B. in entsprechender industrieller Umgebung)
Konzept im „Labor“ überprüft	4	Überprüfung des Konzeptes, der Anwendung im Labor / in einer kontrollierten Umgebung.
Experimenteller Nachweis des Konzepts	3	Nachweis der Funktionstüchtigkeit des Konzepts, der Anwendung (Proof-of-Concept) und Bewertung der Machbarkeit (z.B. durch Marktbarkeitsstudie).
Entwurf des Konzepts	2	Formulierung eines konkreten Konzepts (Technologie, Produkt, Geschäftsmodell, etc.) und/oder einer Anwendungslösung.
Ideengenerierung und Beobachtung der Grundprinzipien	1	Grundlegende Prinzipien einer Technologie, Dienstleistung etc. wurden qualitativ festgestellt. Es wurde aber noch kein experimenteller Beleg / Analyse angefertigt.

Quelle: Prognos AG & DLR-PT (2018).

Abbildung 85: SHA- Einfluss der Digitalisierung auf der Geschäftsmodell der Projekte



Quelle: Prognos & InWIS (2019).

Abbildung 86: SHA - Die fünf meistgenannten Hindernisse im bzw. auf dem Weg zum Gründungsprozess



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der Begünstigten. Anmerkung: N's beziehen sich auf Anzahl der erfassten Projekte, nicht individuelle Projektmitglieder.

Fallstudie I START-UP-Hochschulausgründungen – Erfolgreiche Gründung in der Biotechnologie

- **Branche & Zielmarkt:** Das Projekt auf dem Gebiet „Medizintechnik/Pharmazie“ war auf ein Produkt für Zielmärkte industrieller Kunden im Bereich Biotechnologie ausgerichtet.
- **Hintergrund des Projektteams:** Die beiden Gründer hatten im Vorfeld des Projekts an unterschiedlichen akademischen Einrichtungen eine umfangreiche fachliche Expertise sowie ein Netzwerk an wissenschaftlichen und anderen Kontakten im Themenfeld aufgebaut.
- **Status der Gründung:** Eine Ausgründung ist erfolgt, begleitet von einer Patentmeldung zum Schutz der Idee bzw. Produkts. Das Unternehmen ist inzwischen am Markt und beschäftigt einen weiteren Mitarbeiter.

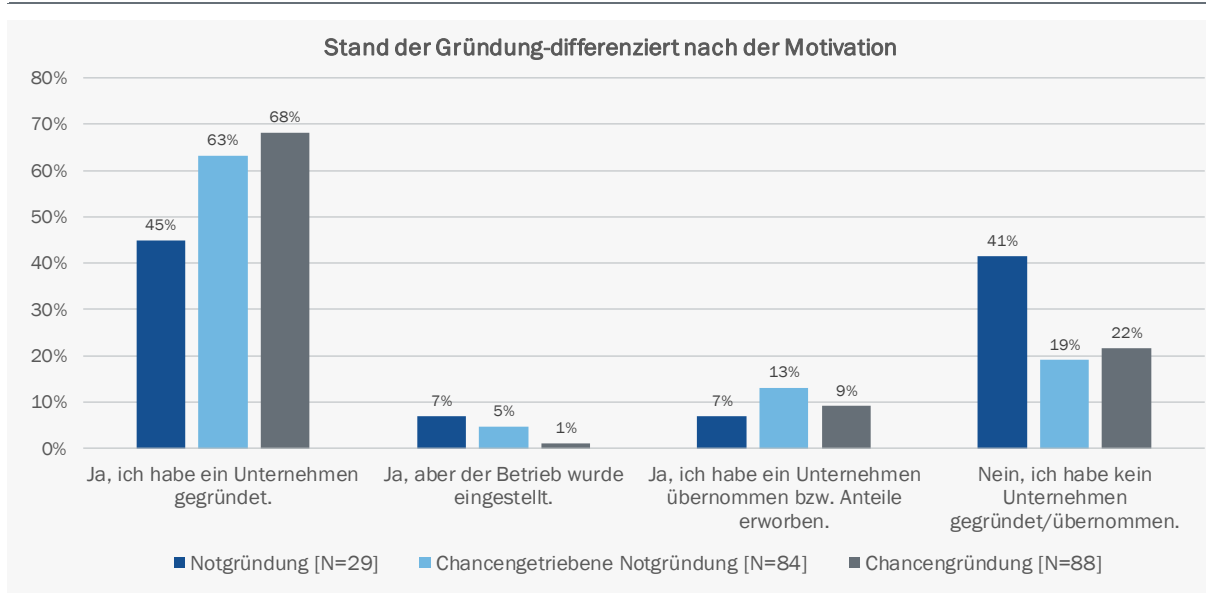
Die **Gründungs idee** entstand im Rahmen der Arbeit eines der Projektmitglieder an der Hochschule. Auf die Fördermöglichkeit durch die SHA wurde das Projektteam durch die Hochschule aufmerksam gemacht. Die Förderung wurde durch das Projektteam als essenzielle Voraussetzung für die Gründung beschrieben, u. a. aufgrund der hohen **Material- und Gerätekosten** im Bereich Biotechnologie und da an der Hochschule keine Mittel für Stellen verfügbar waren. Abgewogen wurde auch ein EXIST-Antrag, die Erfolgchancen wurden aufgrund der Anforderungen jedoch als zu niedrig eingeschätzt.

Der Antrag wurde mit administrativer Unterstützung seitens der Hochschule erstellt. Der **Mentor**, ein Professor an der Hochschule, sah das Potential des Vorhabens ebenfalls und unterstützte auf fachlicher Ebene. Die **Unterstützung des späteren Coaches** wurde als hilfreich eingeschätzt, da dieser selbst über einschlägige Erfahrungen verfügte und neben der wirtschaftlichen Bewertung im Projektverlauf zur Motivation und Harmonisierung der Projektarbeiten beitrug. Ein wichtiger Faktor war auch der Austausch mit anderen Gründern, z. T. im Rahmen von Netzwerkveranstaltungen. Ebenfalls positiv wurde die Kommunikation mit dem Projektträger hervorgehoben, der immer ansprechbar war, insb. angesichts administrativ komplexer Fragen.

Das Projekt erwies sich als sehr personal- bzw. zeitintensiv. Die Förderung an sich wurde daher auch als ausgesprochen positiv beschrieben, da sich die Gründer somit in dieser Zeit keine Gedanken um die Finanzierung machen mussten und sich auf die Arbeit konzentrieren konnten. Mit den **Projektergebnissen** konnte der Innovationsprozess erheblich beschleunigt werden, da insb. auch Grundlagen für weitere technologische Automatisierungsschritte gelegt wurden. Publikationen wurden zugunsten eines Schutzes der entwickelten Technologie zurückgestellt, sind aber für die Zukunft geplant. In NRW waren wissenschaftliche Entwicklungen im engeren Technologiebereich des Projekts zuvor nicht vorhanden.

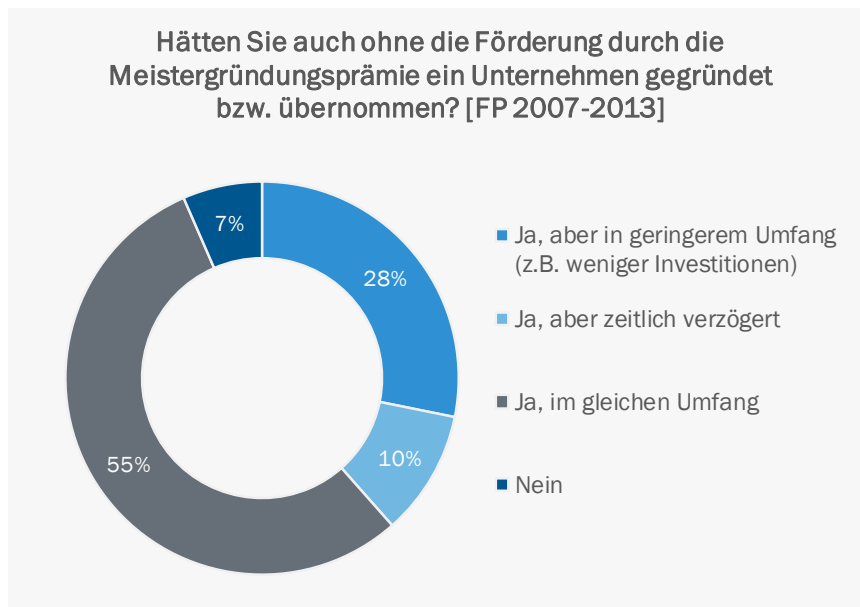
Die Gründer sind heute weiterhin **erfolgreich in ihrem gegründeten Unternehmen tätig** und arbeiten an dessen technologischer und betriebswirtschaftlicher Weiterentwicklung.

Abbildung 87: BPW – Stand der Gründung differenziert nach Gründertyp (Motivation)



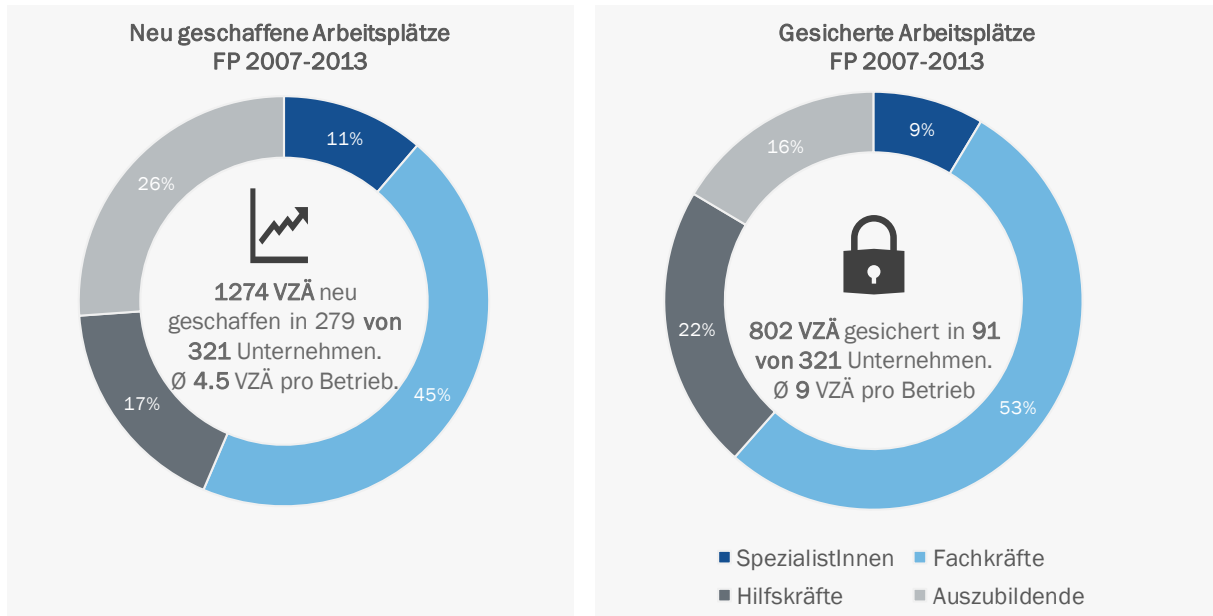
Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Abbildung 88: Bewertung der durch die MGP-Förderung ausgelösten Verhaltensadditionalität (Förderperiode 2007-13)



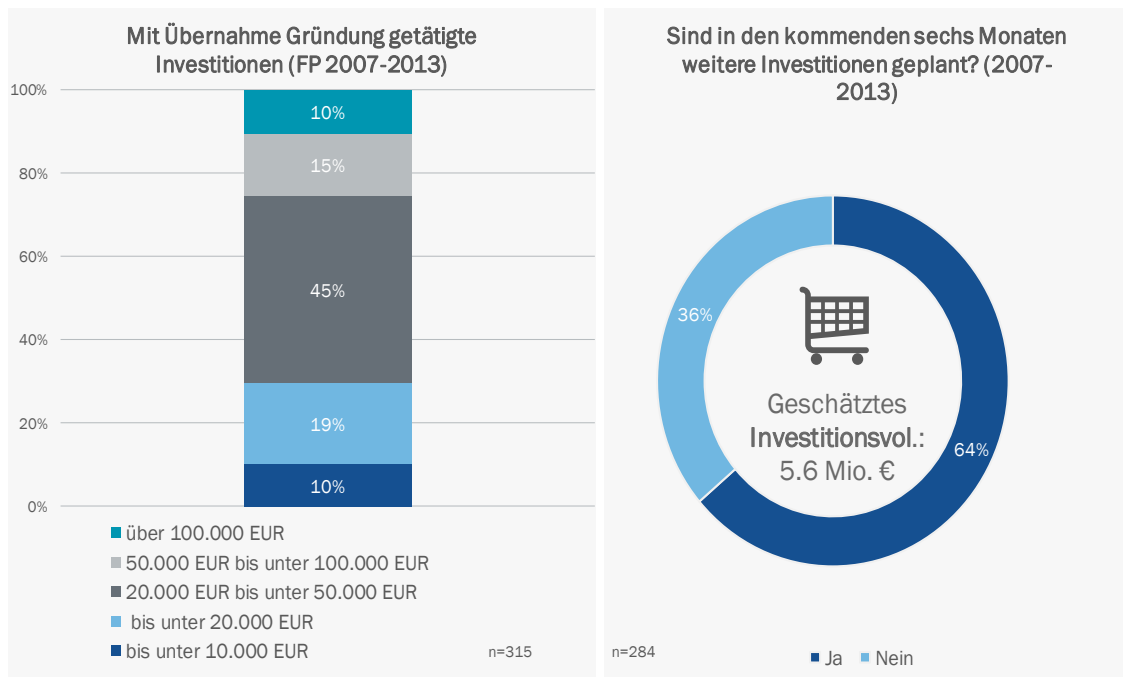
Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE; n=291.

Abbildung 89: MGP – Geschaffene und gesicherte Arbeitsplätze (Förderperiode 2007-2013)



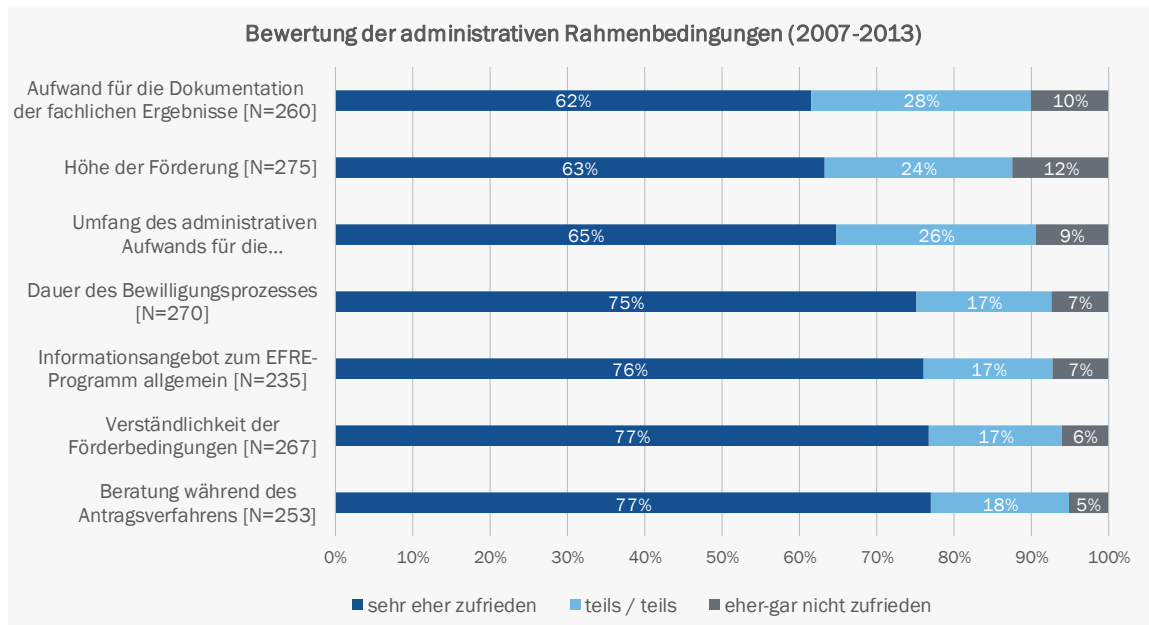
Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Abbildung 90: Bei Übernahme getätigte und in kommenden sechs Monaten geplante Investitionen (Förderperiode 2007-13)



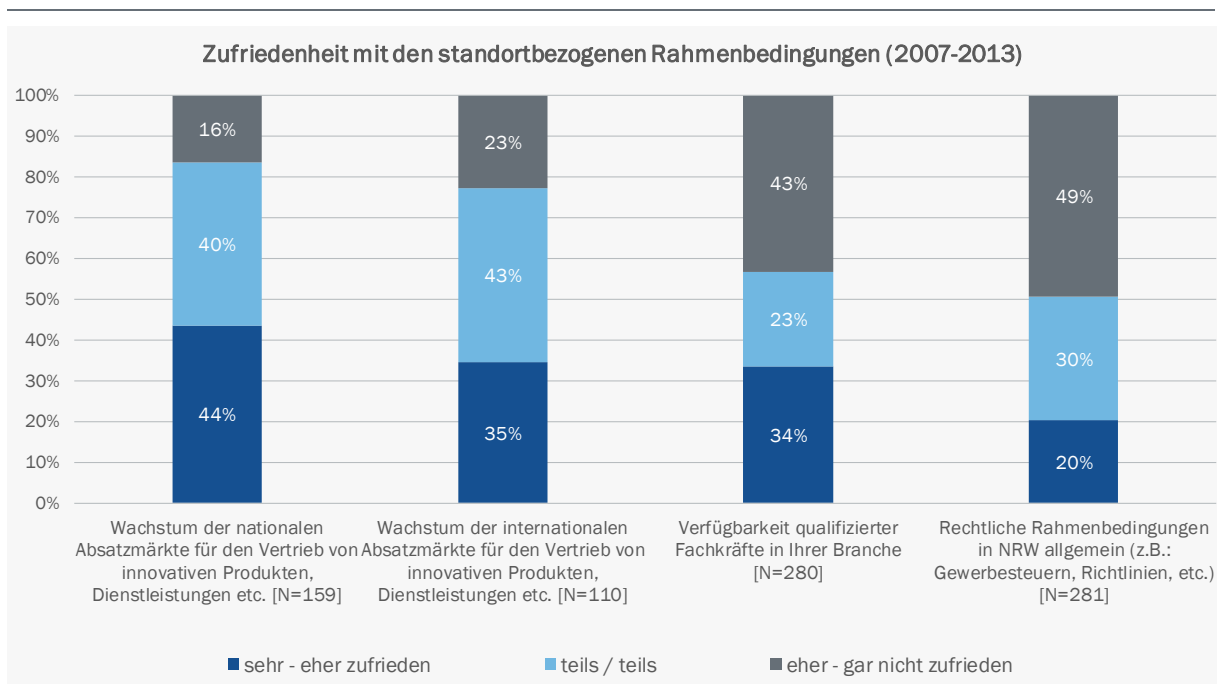
Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Abbildung 91: MGP - Bewertung der administrativen Rahmenbedingungen durch die Befragten (Förderperiode 2007-2013)



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Abbildung 92: Bewertung der Standortbedingungen in NRW durch die Befragten (Förderperiode 2007-2013)



Quelle: Prognos & InWIS (2019), basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung der ZE.

Tabelle 3: Meistergründungsprämien in anderen Bundesländern

Bundesland	Förderbeginn & - Bedingungen	Förderhöhe	Zielgruppen/ Antragsberechtigte
NRW	Förderung erfolgt seit dem 01.01.2016 auf der Basis der Richtlinien über die Gewährung von arbeitsplatzschaffenden Existenzgründungshilfen für Handwerksmeister/innen. Die Antragstellung muss vor der Existenzgründung/Übernahme / Beteiligung bei der zuständigen Handwerkskammer erfolgen. Der Zuschuss wird nur für erstmalige Gründung einer nachhaltigen Existenz gewährt. Im Rahmen der Existenzgründung/Übernahme/Beteiligung müssen sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze (mindestens 1) geschaffen bzw. gesichert werden.	Die Förderhöhe beträgt als Zuschuss 7.500 Euro in Form einer Projektförderung.	Gefördert werden Existenzgründungen, Firmenübernahmen und mehrheitliche Beteiligungen in NRW durch Handwerksmeister/-innen
Berlin	Es darf keine unselbständige oder andere selbständige Tätigkeit neben dem Handwerksbetrieb ausgeübt werden. Die Selbständigkeit muss mindestens 3 Jahre in Berlin bestehen bleiben. Anträge sind vor Aufnahme der selbständigen Tätigkeit zu stellen. Die Richtlinie zur Meistergründungsprämie ist am 1. Januar 2018 in Kraft getreten.	Die Meistergründungsprämie kann bis zu 15.000 Euro betragen und in 2 Stufen ausgezahlt werden: 1. Stufe: Die Meistergründungsprämie (Basisförderung, 1. Stufe) beträgt einmalig 8.000 Euro bei Gründung. Es handelt sich um einen bedingt rückzahlbaren Zuschuss. 2. Stufe: Nach Ablauf von drei Jahren besteht die Möglichkeit, im Rahmen der Meistergründungsprämie 5.000 Euro für Arbeits- oder Ausbildungsplatzförderung zu beantragen. Im Falle der Schaffung und Besetzung eines Ausbildungsplatzes für eine Frau in einem mit weiblichen Auszubildenden gering besetzten Ausbildungsberuf beträgt die Höhe der zweiten Stufe 7.000 Euro .	Antragsberechtigt sind Handwerksmeister/-innen, die sich innerhalb von 4 Jahren nach Ablegung der deutschen Meisterprüfung in dem von ihnen ausgeübten Handwerk zum ersten Mal selbständig machen. Es darf keine unselbständige oder andere selbständige Tätigkeit neben dem Handwerksbetrieb ausgeübt werden. Die Selbständigkeit muss mindestens 3 Jahre in Berlin bestehen bleiben.
Brandenburg	Die Richtlinie für die Förderung von Existenzgründungen oder Unternehmensnachfolgen im Handwerk im Land Brandenburg Meistergründungsprämie Brandenburg ist zum 28. Oktober 2015 in Kraft getreten und gilt bis zum 31. Dezember 2020.	Die ILB fördert Maßnahmen mit einem projektgebundenen Zuschuss in Form einer Festbetragsfinanzierung. Diese unterteilt sich in zwei Stufen: Basisförderung (erste Stufe) und Arbeits- und Ausbildungsplatzförderung (zweite Stufe): Die Höhe der einmaligen Basisförderung beträgt bis zu 8.700 Euro . Die Höhe der einmaligen Arbeits- oder Ausbildungsplatzförderung beträgt bis zu 3.300 Euro	Existenzgründerinnen und Existenzgründer mit einer bestandenen Meisterprüfung oder einer Gleichwertigkeitsfeststellung der im Ausland erworbenen Berufsqualifikation mit einem Zuschuss für die erstmalige Gründung oder Übernahme einer selbständigen Existenz im Haupterwerb in einem Handwerk.
Sachsen-Anhalt	Gefördert wird die erstmalige Gründung einer nachhaltigen Existenz durch Handwerksmeister, Betriebsneugründungen sowie Übernahmen von Betrieben im Bereich des Handwerks als selbständige Vollexistenz.	Die Mindestinvestitionssumme beträgt 15.000 Euro . Es wird ein nicht rückzahlbarer Zuschuss in Höhe von 10.000 Euro Euro gewährt.	Handwerksmeister in Sachsen-Anhalt, die sich in ihrem Handwerk selbständig machen

Quellen – und Literaturverzeichnis

Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie (2018): Förderprogramm Digitalbonus.Bayern, [<https://www.digitalbonus.bayern/foerderprogramm/>]

Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW), Richtlinie über die Gewährung von Zuwendungen zur Förderung von Gründungsberatungen in Nordrhein-Westfalen, Runderlass des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand und Energie, zuletzt geändert am 13. Mai 2016, [<http://www.ibp-ihk.de/static/RL-2007-idF-v.-13.05.16.pdf>]

Bernhard, S., Evers, K., Grüttner, M. (2015): Die Folgen des Kurswechsels. Der Gründungszuschuss nach seiner gesetzlichen Neuregelung, IAB-Kurzbericht 21, Aktuelle Analysen aus dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung und Deutscher Bundestag (18. Wahlperiode, Drucksache 18/4662): Unterrichtung durch die Bundesregierung, Bericht der Bundesregierung über die Umsetzung der Neuregelungen zum Gründungszuschuss mit dem Gesetz zur Verbesserung der Eingliederungschancen am Arbeitsmarkt

Breschi, S., Lassébie, J., Menon, C. (2018): „A portrait of innovative start-ups across countries“, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 2018/02, OECD Publishing, Paris, [<https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/f9ff02f4-en.pdf?expires=1551891294&id=id&ac-name=guest&checksum=7E07B6E8A87D21E7029AAF48646DD2F9>]

Charness, G., Gneezy, U. (2012): Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking. In: Journal of Economic Behavior and Organisation

EFRE-Rahmenrichtlinie - EFRE RRL (2015), [https://recht.nrw.de/lmi/owa/br_bes_text?anw_nr=1&gld_nr=7&ugl_nr=702&bes_id=31225&menu=1&sg=0&aufgehoben=N&keyword=efre]

EFRE-Rahmenrichtlinie mit den Allgemeinen Nebenbestimmungen, [https://www.efre.nrw.de/fileadmin/user_upload/Wege_zur_Foerderung/Wettbewerbe_und_Projektaufrufe/Weitere_Foerderprogramme/Start-Up-Hochschul-Ausgruendungen_NRW/EFRE-RRL-mitANBest-EFRE.pdf]

European Commission: Evalued Sourcebook: Methods and Techniques, [http://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/evaluations/guidance/impact_faq_theor#2.]

Europäische Kommission (27. Juni 2014): Unionsrahmen für staatliche Beihilfen zur Förderung von Forschung

Flory et al. (2015): Do Competitive Work Places Deter Female Workers? A Large-Scale Natural Field Experiment on Gender Differences in Job-Entry Decisions. In: Review of Economic Studies

Frans L. Leeuw (2012): 'Linking theory-based evaluation and contribution analysis: Three problems and a few solutions', in: Evaluation, 18, 3, S. 348-363

Fritsch, M. (2016): Entrepreneurship. Theorie, Empirie, Politik. Springer-Verlag: Berlin Heidelberg

Georghiou, L. (2004): Evaluation of behavioural additionality. Concept paper', in: Innovation Science and Technology IWT Observatory, 48, p. 7-22

Gottschalk, S. et al (2016): Evaluation des Förderprogramms „INVEST – Zuschuss für Wagniskapital“, im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

Handelsblatt Research Institute (2019): Ruhrgebiet. So schlägt das industrielle Herz Europas wieder kräftiger, [<https://www.handelsblatt.com/politik/konjunktur/research-institute/strukturwandel-tief-im-westen-ruhrgebiet-so-schlaegt-das-industrielle-herz-europas-wieder-kraeftiger/23930868.html>]

IfM (2013): Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2014 bis 2018. Daten und Fakten Nr. 11.

IfM (2017): Gründungserfolg von Wissenschaftlern an deutschen Hochschulen

IT.NRW (2017): Wie nachhaltig sind Unternehmensgründungen in Nordrhein-Westfalen? Erste Ergebnisse der Unternehmensdemografie 2009 bis 2014. Statistik kompakt 06/2017, S.6.

Jacobsen et al., (2008): Are Men More Optimistic? [Online unter: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1030478]

KfW Economic Research (2013): Hemmnisse im Gründungsprozess: Gründer und verhinderte Gründer

KfW Research (2017). KfW Gründungsmonitor 2017

KfW Research (2018). KfW Gründungsmonitor 2018

KfW Research (28. November 2017): Gründungsfinanzierung. Existenzgründer erhöhen Kapitaleinsatz, Volkswirtschaft Kompakt, Nr. 152, [[https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Volkswirtschaft-Kompakt/One-Pager-2017/VK-Nr.-152-November-2017-Gr %C3 %BCndungsfinanzierung.pdf](https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Volkswirtschaft-Kompakt/One-Pager-2017/VK-Nr.-152-November-2017-Gr%C3%BCndungsfinanzierung.pdf)]

Kulicke, M. (2017): EXIST-Forschungstransfer – Gründungsquote und Entwicklung neuer Unternehmen, Bericht der wissenschaftlichen Begleitforschung zu „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“. Fraunhofer Institut für System- und Innovationsforschung, [https://www.exist.de/SharedDocs/Downloads/DE/Studien/Bericht-EFT-Unternehmensentwicklung.pdf?__blob=publicationFile]

Mayne, J. (2011): 'Contribution analysis: addressing cause and effect', in: Schwartz, R., Forss, K., Marra, M. (Hrsg.), Evaluating the Complex, New Brunswick, S. 53-96.

Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (2018): Start-Up Hochschul-Ausgründungen. Gesucht: Innovative Gründungskonzepte aus den Hochschulen in NRW, 7. Aufruf, Informationen zum Förderwettbewerb, [https://www.efre.nrw.de/fileadmin/dummydata/files/pdf/fly_startup_7.aufruf_fin.pdf]

MWEIMH (2016): Wirtschaftsbericht Nordrhein-Westfalen 2016. Fortschritt durch Innovation

MWEIMH (2016): Düsseldorfer Leitsätze zum Wissens- und Technologietransfer und zu wissensintensiven Gründungen in Nordrhein-Westfalen

NRW-Landesregierung (2014): Innovationstrategie des Landes Nordrhein-Westfalen im Rahmen der EU-Strukturfonds 2014-2020

NRW-Finanzministerium: Haushaltsrecht Nordrhein-Westfalen, [https://www.efre.nrw.de/fileadmin/user_upload/Wege_zur_Foerderung/Wettbewerbe_und_Projektaufrufe/Weitere_Foerderprogramme/Start-Up-Hochschul-Ausgruendungen_NRW/LHO_Auszug___23.pdf]

Operationelles Programm NRW 2014-2020 für den Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) „Investitionen in Wachstum und Beschäftigung“

Pressestelle des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie (27. Oktober 2017): Land fördert 5 Startup-Innovationslabore-NRW mit 4,3 Millionen Euro, [<https://www.land.nrw/de/pressemitteilung/land-foerdert-fuenf-start-innovationslabore-nrw-mit-43-millionen-euro>].

Prognos AG (2017): Innovation Partnerships between Science & Industry. 7. November 2016 Baycomm Center. Konferenzdokumentation im Auftrag der Innovationsallianz NRW

Prognos AG/DLR-PT (2019): Analyse zu den Vereinfachungspotentialen im EFRE NRW. Vertiefende Analyse im Rahmen der Evaluierung des OP EFRE NRW 2014-2020, im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen

Regionale Innovationsstrategie des Landes Nordrhein-Westfalen im Rahmen der EU-Strukturfonds 2014-2020

Ricciardi, (2008): The Financial Psychology of Worry and Women. [Online unter: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1093351]

RKW Kompetenzzentrum (2018): Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2017/18

Runderlass des Ministeriums für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk, Richtlinien über die Gewährung von arbeitsplatzschaffenden Existenzgründungshilfen für Handwerksmeister/innen (Meistergründungsprämie NRW)

Sternberg, R./Wohlfahrt, F. (2006): Evaluation des Programms zur finanziellen Absicherung von Unternehmensgründern aus Hochschulen (PFAU) des Ministeriums für Innovation, Wissenschaft, Forschung und Technologie des Landes NRW. Universität Hannover

Tech, R. (2018): Financing High-Tech Startups. Using Productive Signalling to Efficiently Overcome the Liability of Complexity, [<https://www.springer.com/de/book/9783319661544>]

ZDH / bitkom (2017): Digitalisierung des Handwerks. Präsentation am 02. März 2017 in Berlin

Ihre Ansprechpartner

Projektteams der Prognos AG

Moritz Glettenberg

Projektleiter

Telefon: +49 211 913 16105

E-Mail: moritz.glettenberg@prognos.com

Dr. Olaf Arndt

Projektleiter

Telefon: +49 421 845 16423

E-Mail: olaf.arndt@prognos.com

Roman Bartuli

Wissenschaftlicher Mitarbeiter

Telefon: +49 30 5200 59298

E-Mail: roman.bartuli@prognos.com

Projektteam des InWIS Instituts

Michael Neitzel

Stellvertretender Projektleiter

Telefon: +49 234 890340

E-Mail: michael.neitzel@dlr.de

Dr. André Ortiz

Wissenschaftlicher Mitarbeiter

Telefon: +49 234 89034-42

E-Mail: andre.ortiz@inwis.de

Impressum

Beitrag der Gründungsförderung zur Gründungsentwicklung in NRW
Spezifische Evaluierung 1.2

Herausgeber

Prognos AG
Werdener Straße 4
40227 Düsseldorf
Telefon: +49 211 913 16-110
Fax: +49 211 913 16-141
E-Mail: info@prognos.com
www.prognos.com
twitter.com/prognos_aG

Kontakt

Moritz Glettenberg
Telefon: +49 211 91 316-105
E-Mail: moritz.glettenberg@prognos.com

Zitate im Sinne von § 51 UrhG sollen mit folgender Quellenangabe versehen sein: Prognos AG & DLR-PT (2019): Evaluierung des OP EFRE NRW 2014-2020 - Beitrag der Innovationsförderung zur Entwicklung der NRW Leitmärkte, im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes NRW.