

vor einem Jahr

in Unternehmen und Bildungspolitik

High-Tech-Ausgründungen: acatech präsentiert erste umfassende Studie zu Erfolgsfaktoren

Viele Ausgründungen starten zu früh // Fördermöglichkeiten werden häufig nicht genutzt // acatech empfiehlt bundesweiten Fördernavigator

(ddp direct) Berlin, 14. Juli 2010. Ausgründungen außeruniversitärer Forschungseinrichtungen starten häufig zu früh: Vier von zehn werden ohne Produkt oder Prototyp gegründet – zu Lasten ihrer Wachstums-Chancen. Dagegen profitieren Ausgründungen vom frühzeitigen Kontakt zu künftigen Kunden, die sie noch vor Markteintritt unterstützen. Zu diesen Ergebnissen kommt acatech – Deutsche Akademie der Technikwissenschaften in der bislang ersten umfassenden Untersuchung zu Erfolgsfaktoren von Ausgründungen außeruniversitärer Forschungseinrichtungen. acatech hat am 14. Juli in Berlin die Ergebnisse vorgelegt und acht Empfehlungen an Gründer, Forschungs- und Förderinstitutionen gerichtet. Unter anderem schlägt die Akademie einen bundesweit vereinheitlichten Fördernavigator vor: Viele Gründer gaben an, dass sie wegen hoher bürokratischer Hürden keine öffentliche Förderung beantragt haben.

Die Studie von acatech - Deutsche Akademie der Technikwissenschaften liefert empirische Ergebnisse zur wirtschaftlichen Entwicklung von Ausgründungen außeruniversitärer Forschungseinrichtungen. Bei der Vorstellung der Ergebnisse sagte Studienleiter Dieter Spath, Vizepräsident der Deutschen Akademie der Technikwissenschaften: „In Deutschland herrscht kein Mangel an guten Ideen. Allerdings beschäftigen sich viele Gründer aus der Wissenschaft zu spät mit ihren künftigen Märkten und Kunden. Netzwerke, Wirtschaftserfahrung und Legitimität am Markt sind aber entscheidende Erfolgsfaktoren“. Wichtig ist der Studie zu Folge die richtige Zeitplanung: Interviews mit Gründern zeigen, dass Kosten und Zeitaufwand für die Kommerzialisierung einer Technologie häufig unterschätzt werden. Es ist oftmals vorteilhaft, eine Technologie noch einige Zeit innerhalb der Forschungsorganisation zu entwickeln und erst zu gründen, wenn ihr Reifegrad ausreicht.

Kundenkontakte sind lange vor Markteinführung wertvoll: Künftige Kunden haben oft ein hohes Interesse am Produkt eines Spin-offs. Damit es ihren spezifischen Anforderungen entspricht, unterstützen sie Ausgründungen häufig mit finanziellen und personellen Ressourcen.

Neben dem Netzwerk bei Kunden und Partnern zählt Industrieerfahrung im Team: Eine befragte Werkstofftechnik-Ausgründung etwa hatte sich in den ersten zwei Jahren einen Nischen-Markt erobert, dabei aber trotz wachsender Nachfrage zu stark auf Personal aus dem Forschungsinstitut zurückgegriffen. Kundenanfragen konnten aufgrund fehlender Kapazität nicht mehr bearbeitet werden - die Erträge gingen für Jahre zurück. acatech empfiehlt Gründern aus der Wissenschaft, wirtschaftliche Expertise – etwa in Management oder Marketing – in das Gründungsteam einzubeziehen und nach Möglichkeit erfahrene Mitarbeiter zu engagieren.

Jede siebte High-Tech-Gründung hat ihren Ursprung in der öffentlich finanzierten Forschung. Spin-offs aus der Wissenschaft sind ein wichtiges Bindeglied zwischen Forschung und Markt. Die Studie der Akademie konzentriert sich auf die außeruniversitären

Forschungseinrichtungen:

- Fraunhofer-Gesellschaft
- Helmholtz-Gemeinschaft
- Leibniz-Gemeinschaft
- Max-Planck-Gesellschaft

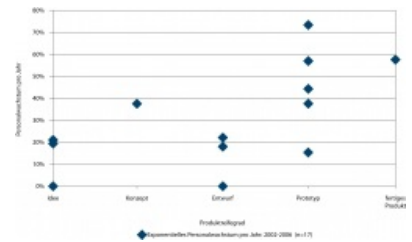
Mit einem jährlichen Forschungsbudget von rund sieben Milliarden Euro und 75.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern decken ihre Ausgründungen den gesamten High-Tech-Bereich ab. acatech hat 656 Ausgründungen dieser Forschungseinrichtungen identifiziert und davon 147 näher untersucht, die einer engen Definition entsprechen, die der Studie zu Grunde liegt.

Als Ausgründung einer außeruniversitären Forschungseinrichtung untersucht die Studie jedes neue High-Tech-Unternehmen,

- an dessen Gründung mindestens ein Mitarbeiter der Forschungseinrichtung beteiligt ist,
- dessen Businessmodell auf dem wissenschaftlichen Know-how einer Forschungseinrichtung basiert,
- und an dem die Forschungseinrichtung als Gesellschafter beteiligt ist.

vor einem Jahr

Bessere Wachstums-Chancen beim Start mit einem Prototypen oder einem Produkt



Innerhalb der ersten fünf Jahre können Ausgründungen, die mit einem Prototypen oder ...

Pressekontakt

Herr Jann Gerrit Ohlendorf

acatech – Deutsche Akademie der Technikwissenschaften
 Unter den Linden 14
 10117 Berlin
 Deutschland

Email: [Kontakt aufnehmen](#)
 Website: www.acatech.de
 Telefon: +49(0)30 / 2063 096 40
 Mobil: +49(0)176 15 20 30 95

Schlagworte

- Ausgründungen
- Ausgründung
- Spin-off
- Unternehmen
- High-Tech
- Forschung
- Wissenstransfer
- Innovation
- Außeruniversitäre Forschungseinrichtungen
- Max-Planck-Gesellschaft
- Fraunhofer-Gesellschaft
- Helmholtz-Gemeinschaft
- Leibniz-Gemeinschaft

Permanenter Link

<http://www.themenportal.de/unternehmen/hi-tech-ausgruendungen-acatech-praesentiert-erste-umfassende-studie-zu-erfolgsfaktoren-19641>

Die durchschnittliche Ausgründung einer außeruniversitären Forschungseinrichtung ist acht Jahre alt, hat 21,5 Mitarbeiter und erwirtschaftete 2008 einen Umsatz von 1,35 Millionen Euro.

Die Studie der Deutschen Akademie der Technikwissenschaften, Infografiken und Fallbeispiele stehen bereit auf

www.acatech.de/ausgruendungen

acatech – DEUTSCHE AKADEMIE DER TECHNIKWISSENSCHAFTEN



acatech – DEUTSCHE AKADEMIE DER
TECHNIKWISSENSCHAFTEN vertritt die Interessen
der deutschen Technikwissenschaften im In- und

Ausland in selbstbestimmter, unabhängiger und gemeinwohlorientierter Weise. Als
Arbeitsakademie berät acatech Politik und Gesellschaft in technikwissenschaftlichen und
technologepolitischen Zukunftsfragen auf dem besten wissenschaftlichen Kenntnisstand.
Darüber hinaus hat es sich acatech zum Ziel gesetzt, den Wissenstransfer zwischen
Wissenschaft und Wirtschaft zu unterstützen und den technikwissenschaftlichen
Nachwuchs zu fördern.

Herr Jann Gerrit Ohlendorf

acatech - Deutsche Akademie der Technikwissenschaften

E-Mail: [Kontakt aufnehmen](#)
Website: www.acatech.de
Telefon: 089 52 03 09 40