

Weitere Initiative

Zu: „Wettbewerb um die besten Köpfe“ von Eicke Weber, Februar 2005, S. 3

Ich möchte auf eine weitere Initiative verweisen, die sich den gleichen Zielen wie GSO und GAIN auf europäischer Ebene widmet. Basierend auf den Ergebnissen einer Umfrage unter europäischen Wissenschaftlern in den USA, wurde das Projekt ERA-LINK (European Researchers Abroad Link) gestartet. Dieses Netzwerk bezweckt den Austausch der Forscher untereinander und die kontinuierliche Information über Entwicklungen der europäischen Forschungspolitik bis hin zu konkreten Kooperationsangeboten und Beschäftigungsmöglichkeiten für rückkehrwillige Forscher in Europa.^{*)}

PETER HÄRTWICH

Peter Härtwich,
Brüssel

Frank Rinn, RINN-
TECH, Heidelberg

*) Ausführliche Informationen, einschließlich der Ergebnisse einer Umfrage unter europäischen Forschern in den USA, finden sich unter www.eurunion.org/legislat/STE/ERALink.htm.

+) www.wjd.de

#) Junior Chamber International, www.jci.cc

Chancen im Förderdschungel

Zu: „Der eigene Boss sein“ von Michael Vogel, Dezember 2004, S. 25

Den ansonsten guten Beitrag über Existenzgründungen aus der Physik möchte ich in Bezug auf die öffentlichen Förderprogramme korrigieren. Hier liegt nämlich ein krasser und nicht nur für Existenzgründer folgenschwerer Gegensatz zwischen öffentlicher Information und realer Situation vor.

Die Vielzahl und Verschiedenartigkeit der möglichen Förderprogramme vermittelt den falschen Eindruck, etwa „Irgendetwas werden wir schon bekommen“. Für den

konkreten Einzelfall einer technologisch orientierten Unternehmensgründung oder innovationsgetriebenen Expansion kommen oftmals faktisch nur wenige Förderprogramme in Frage – wenn überhaupt.

Zudem ist die angeblich bestehende Möglichkeit für Existenzgründer, Kredite ohne eigene „Sicherheiten“ (z. B. Immobilien) zu bekommen, in der Realität so selten wie ein Neutrino im Detektor. Wer darauf baut, hat schon zu Beginn verloren – zumal öffentliche Kredite ohne wohlmeinende Hausbank, die es zunächst zu überzeugen gilt, fast unmöglich sind. Die Hausbank verlangt nicht nur aufgrund der Basel-II-Kriterien zu Recht auch werthaltige Sicherheiten. Doch über die verfügt kaum ein Existenzgründer.

Die theoretisch vielfältige Existenzgründungs-Förderlandschaft wird in der Praxis zu einem undurchschaubaren Dschungel, den wohl kaum ein Jung-Unternehmer ohne externe Hilfe schadlos durchqueren kann. Existenzgründer wie auch etablierte Unternehmer sollten daher auf keinen Fall versuchen, sich neben ihres eigentlichen Geschäftsbetriebs eigenständig einen Überblick über hunderte deutscher und europäischer „Wirtschaftsförderprogramme“ zu erarbeiten. Glücklicherweise gibt es (meist freiberufliche) Subventionsberater, die nur im Erfolgsfall ein anteiliges Honorar verlangen. Sie sind daher gezwungen, eine gute Vorauswahl der beantragten Projekte zu treffen. Bewilligungs-Erfolgsquoten von zum Teil über 90 % belegen ihre Effizienz. Existenzgründer und etablierte

Unternehmer profitieren davon doppelt: Wird ihr Vorhaben vom Berater angenommen, steigen die Chancen auf eine spätere Bewilligung öffentlicher Mittel signifikant. Eine Abweisung spart Arbeit und begräbt Illusionen auf staatliche Unterstützung, bevor diese zu Hoffnungen, Erwartungen oder gar Planungsgrundlagen werden können.

Bei aller verständlichen Skepsis dem Quasi-Berufsstand des Subventionsvermittlers gegenüber steht seine Notwendigkeit angesichts der verwirrenden Vielfalt und oftmals realitätsfernen Auslobung öffentlicher Förderprogramme außer Frage – nicht nur für Existenzgründer.

Neben dem Förderdschungel gibt es noch viele andere Hindernisse für Existenzgründer. Jeweilige Fachberater sind jedoch oftmals kaum bezahlbar. Gründungswillige sollten sich daher frühestmöglich z. B. den „Wirtschaftsjunioren“ oder anderen „Netzwerken“ anschließen. Die deutschen Wirtschaftsjunioren⁺⁾ sind Teil eines weltweit den Industrie- und Handelskammern angeschlossenen, ehrenamtlichen Netzwerks vieler Tausend junger Fach- und Führungskräfte^{#)}. Dieses internationale Netzwerk bietet u. a. Foren zur Klärung aller Fragen, die bei einer Existenzgründung aufkommen, sowie nationale und internationale Kontakte, deren unternehmerischer Wert nicht hoch genug eingeschätzt werden kann.

Trotz aller Schwierigkeiten bietet eine Existenzgründung Chancen auf eine Form der beruflichen Zufriedenheit, die einerseits im Angestelltenverhältnis unerreichbar bleibt und andererseits 80-Stunden-Wochen und Jahre ohne Urlaub vergessen lässt.

FRANK RINN