

Norbert Kailer, Ulrich Bauer

Berufsziel Unternehmer?

Gründungsneigung, -wissen und -aktivitäten von TechnikerInnen

Teil II: Implikationen für die Förderung der Gründungskompetenz im Rahmen der Ausbildung an Hochschulen

Ergebnisse einer Erhebung bei Studierenden und wissenschaftlichen Mitarbeitern der TU Graz und bei weiteren Wirtschaftsingenieur-Studiengängen hinsichtlich Gründungsneigung, -wissen und -aktivitäten wurden im Teil I (siehe *Wing Business* 4/2003, S. 26–29) dargestellt. Im Teil II wird der Frage nachgegangen, welche Folgerungen sich daraus für die Gestaltung der Ausbildung an Hochschulen mit dem Ziel der Förderung der Gründungs- und Übernahmekompetenz ableiten lassen.¹

Gründungsneigung und -ideen zeigen hohes Potenzial bei Studierenden und wissenschaftlichen Mitarbeitern

Die Studie belegt eine negative Korrelation zwischen allgemeiner Studienzufriedenheit und der Vorbereitung auf eine selbständige Erwerbstätigkeit. Berücksichtigt man zudem, dass nur etwa ein Viertel der Studierenden Selbständigwerden als Berufsalternative für sich von vornherein explizit ausschließt, zeigt dies die Bedeutung von Entrepreneurship Education deutlich auf. Gerade Technikstudierende verfügen praktisch ausnahmslos über berufliche Erfahrungen aus Praktika, dualer Berufsausbildung oder unselbständiger Erwerbstätigkeit und haben zu einem erheblichen Teil bereits während des Studiums Erfahrungen im unternehmerischen Handeln erworben (z.B. 18 % durch Mitarbeit im Familienunternehmen, 6 % als „Nebenbei-Unternehmer“). Insgesamt kann das Gründungs- und Übernahmepotenzial auf etwa 30 % der Studierenden der TU Graz geschätzt werden.²

Zwei von drei Studierenden geben an, über eine Gründungsidee zu verfügen. Jedoch hat nur etwa die Hälfte der befragten Studierenden mit Gründungsidee auch die Absicht, selbständig zu werden. Dies zeigt die Notwendigkeit von Unterstützungsmaßnahmen deutlich auf.

Die Studie zeigt nicht überraschend einen signifikanten Zusammenhang zwischen der Einstellung gegenüber Selbständigwerden, dem Vorhandensein einer Gründungsidee und der Intensität der gesetzten Gründungsaktivitäten auf. D. h., durch Maßnahmen zur Generierung bzw. vertiefenden Klärung von Gründungsideen wird die grundsätzliche Motivation zum Selbständigwerden positiv beeinflusst. Darauf aufbauend ist natürlich die Markttragfähigkeit der Gründungsidee zu prüfen. Hier bietet sich als zentrales Instrument die Erarbeitung eines Businessplanes an. Erst im Zuge der Erarbeitung des eigenen Businessplanes werden Kompetenzbedarfe und Informationsdefizite bewusst, was wiederum die Lernmotivation bzw. das Interesse an Kooperation mit Personen z.B. mit anderen Kompetenzschwerpunkten oder einschlägiger Branchenerfahrung deutlich steigert. Im Zuge der Erarbeitung des Businessplanes kann sich natürlich auch herausstellen, dass die bearbeitete Gründungsidee nicht markttragfähig ist und deshalb von dieser Gründung Abstand genommen werden sollte. Die dadurch oft eintretende „Ent-Täuschung“ ist bei entsprechender Reflexion als wichtiger Lerneffekt zu bewerten. Die im Zuge der Erarbeitung erworbenen Techniken und Kompetenzen (Standortwahl, Marktforschung, Zielgruppenklärung, Finanz- und Liquiditätsplanung, Personalplanung) können auch im Zuge späterer Gründungsvorhaben wieder eingesetzt werden. Dies ist insbesondere deshalb von Bedeutung, weil „Echt-Gründungen“ oft erst nach Studienabschluss erfolgen.

Erhöhung der Treffsicherheit der Unterstützungsmaßnahmen durch Zielgruppensegmentierung

Die nach Studienrichtung, Studienabschnitt und familiärem Umfeld unterschiedliche Gründungsneigung legt eine

gezielte Segmentierung der Unterstützungsaktivitäten und – aufgrund knapper Unterstützungskapazitäten – eine Konzentration auf „gründungsfreudige“ Zielgruppen nahe.

Eine wichtige Zielgruppe stellen die *studierenden Unternehmer* dar. Gerade diese 6 % studierenden „Nebenbei-Unternehmer“ stellen glaubwürdige testimonials für ihre Mitstudierenden dar. Da vorwiegend im engeren Fachbereich gegründet wird, kann zudem von einer hohen Transfermöglichkeit dieser Gründererfahrungen ausgegangen werden. Um die Multiplikatorenwirkung zu erhöhen, erscheint die Einbeziehung studierender Unternehmer in den Studienbetrieb sinnvoll (Gastvorträge, Diskussion des Business-Plans usw.).

Die generell bei *Frauen* geringere Gründungsabsicht zeigt sich nicht überraschend auch in dieser Studie. Entsprechend der speziell von Frauen genannten Gründungshemmnisse sollte bei einem Unterstützungsangebot ein Schwerpunkt auf dem Aufbau von Netzwerken sowie Begleitung durch Mentoren und Mentorinnen liegen.

Der Wunsch, ein bestehendes *Unternehmen zu übernehmen*, ist deutlich geringer ausgeprägt als die Absicht einer Neugründung mit einer neu entwickelten Gründungsidee. Ein spezielles Angebot durch Information über Chancen und Risiken von Unternehmensübernahmen, Unternehmensbewertung, Kontaktvermittlung zu Nachfolgebörsen oder der Aufbau einer eigenständigen Nachfolgebörse speziell für TechnikerInnen sowie begleitende Beratung in der Übernahmephase sind geeignete Ansatzpunkte zur Erhöhung der Übernahmeneigung. Da dabei eigene Praxis-, Branchen- und Führungserfahrung einen hohen Stellenwert hat, sollen diese Angebote auch auf die Absolventen ausgedehnt werden.

Etwa jeder fünfte Studierende der TUG

mit mehr als 13 Semester Studienzzeit gibt an, bereits einen Prototyp entwickelt zu haben. Es ist dabei davon auszugehen, dass diese Entwicklungsarbeit nicht von vornherein verbunden mit einer Gründungsabsicht erfolgte. Es ist deshalb wichtig, generell die Markttragfähigkeit der Innovation zu überprüfen. Damit bietet sich die Unterstützung bei der Erarbeitung eines produktbezogenen Business-Planes als zentrale Fördermaßnahme an. Ein ähnliches Bild zeigt die Zielgruppe der wissenschaftlichen Mitarbeiter. Nicht überraschend ist ihr Gründungspotenzial mit 55 % und der Anteil der Mitarbeiter mit Gründungsideen mit 63 % deutlich höher als bei Studierenden. Es lässt sich vermuten, dass insbesondere bei befristet eingestellten Projektmitarbeitern bzw. Dissertanten (das waren etwa zwei Drittel der antwortenden Mitarbeiter) die Gründungsneigung höher liegt.³

Abbau hemmender Rahmenbedingungen

Etwa die Hälfte der Studierenden schätzen die Verhältnisse für eine Unternehmensgründung in Österreich im Allgemeinen als (sehr) gut ein. Antizipierte Gründungshemmnisse liegen vor allem in den Bereichen

- Finanzierung/Aufbringung des Eigenkapitals/Suche nach Fremdkapital
- Finanzielles Risiko
- Rechtsfragen (insbesondere die befürchteten Behördenwege)
- Fehlende Praxiserfahrung (bei Studierenden)
- Fehlende Branchenerfahrung bzw. fehlende Kontakte zu Lieferanten und Kunden.

Hemmnisse wie die befürchtete „Behördenbürokratie“ sind vor allem auf die ausgeprägten Informationsdefizite über Unterstützungsleistungen und konkret notwendige Behördenwege zurückzuführen und können durch entsprechende Information relativ leicht abgebaut werden. Dies ist insbesondere deshalb von Bedeutung, weil dieses Gründungshemmnis von den wissenschaftlichen Mitarbeitern der TUG als wichtigstes Hemmnis genannt wird. Da gerade technikintensive Gründungen verstärkt größere Anschubfinanzierungen erfordern, ist eine Unterstützung bei der Suche nach Finanzierungsquellen, Bera-

tung hinsichtlich Förderprogramme sowie hinsichtlich der Abschätzung des einzugehenden finanziellen Risikos von hoher Bedeutung.

Zum Abbau fehlender Branchenerfahrung und Kontaktnetze bietet sich vor allem an, die Kontaktaufnahme zu Business Angels und berufserfahrenen Experten, die ggf. in das Gründungsteam aufgenommen werden können, zu unterstützen.

Verstärkung der Kontakte zu (Jung-)Unternehmern

Deutlich ist auch der Zusammenhang von Gründungsabsicht und dem Kontakt zu Unternehmensgründern im persönlichen Umfeld. Bei bestehenden Kontakten werden deutlich weniger Gründungsschwierigkeiten gesehen. Dies zeigt die zentrale Bedeutung von Maßnahmen zur Intensivierung von Kontakten zwischen Jungunternehmern und Studierenden auf, wie z.B.

- Einbau von Praxisvorträgen bzw. Kontaktaufnahmen (z. B. in Form von Jungunternehmerinterviews) in entsprechenden Lehrveranstaltungen
- Diskussionsmöglichkeiten, Abendveranstaltungen usw. mit Jungunternehmern, wie z. B. die Reihe „Unternehmerdialog“ des Institutes für Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung an der Universität Linz
- Hospitanten- und Praktikantenprogramme, wie z. B. das geförderte Projekt „Innovationsassistent“ des Landes Oberösterreich (www.innovationsassistent.at)
- Aufnahme von Gründungsinteressierten in Jungunternehmernetzwerke
- Gezielte Vergabe von Projekt- und Diplomarbeiten in Kooperation mit Jungunternehmen

Förderung von Teamarbeit und Teamgründungen

Die Vorteile eines Gründerteams mit Bündelung komplementärer Kompetenzen gerade bei technikorientierten Gründungen wurde in einer Reihe von Studien belegt⁴. Zudem erfreuen sich Teamgründungen speziell an Hochschulen sehr hoher Beliebtheit. Sowohl unter den wissenschaftlichen Mitarbeitern als auch den Studierenden plädieren zwei Drittel für eine

Gründung im Team. Dabei zeigen sich zwei Problembereiche:

- Auch unter den Befürwortern von Teamgründungen beklagt fast die Hälfte das Fehlen eines konkreten Teams. Dies dürfte eine wichtige Ursache für das Unterlassen (oder Scheitern) von Gründungen sein.
- Ebenso wie die Gründungsideen von Technikern vorwiegend aus dem eigenen Fachbereich stammen, setzen sich auch die Teams vorwiegend aus dem eigenen Freundeskreis (sprich der eigenen Studienrichtung) zusammen, d. h., die notwendige Kompetenzerweiterung im Team erfolgt damit nur unzureichend.
- Bei der Zusammensetzung der Gründerteams wird oft nicht hinreichend bedacht, inwieweit das Team für die Anforderungen der realen Gründungs- und Aufbausituation richtig zusammengesetzt ist. Hier spielen neben persönlichem gutem Verständnis vor allem die Netzwerkkontakte (aufgrund von Praxiserfahrungen) sowie die psychologische Ebene (unterschiedliche Lebens- und Berufsziele, Risikoneigung, Kooperationsverhalten) eine zentrale Rolle.

Neben der individuellen Kompetenzentwicklung der studentischen Gründungsinteressenten stellt die Förderung der Kompetenzbündelung durch gezielte Zusammenstellung von Gründerteams ein zentrales Instrument für die Förderung der Gründungsmotivation dar. Daraus ergeben sich mehrere Ansatzpunkte:

- Entwicklung der Teamfähigkeit durch methodisch-didaktische Gestaltung der Lehrveranstaltungen (z. B. Teamaufgabenstellungen und -präsentationen, gemeinsame Projekte, Teamtrainings)
- Feedback hinsichtlich individuellen Interessen- und Kompetenzprofils und der persönlichen Teamfähigkeit z. B. durch Angebote zu Fremd- oder Selbst-Assessment
- Unterstützung bei der Findung geeigneter Teampartner, wobei insbesondere auch auf die Aufnahme älterer, erfahrungsfähiger Personen sowie von Personen mit entsprechender Praxiserfahrung Wert gelegt werden soll. Ergänzend sind hier Kontakte zu Mentoren, Co-Financiers und Business-Angels-Netzwerken aufzubauen.

Entwicklung einer breiten Palette von Unterstützungsleistungen über Seminarangebote hinaus

Am häufigsten werden Unterstützungsleistungen hinsichtlich Förderungs- und Finanzierungsberatung, Kontaktvermittlung zu Lieferanten, Kunden und Business Angels, Patentberatung, begleitendes Gründungscoaching sowie Bereitstellung von EDV- und Büroinfrastruktur gewünscht. Dabei bestehen kaum Unterschiede zwischen Studierenden und wissenschaftlichen Mitarbeitern. Bei den Weiterbildungsbedarfen werden vorwiegend Themen wie Recht, Betriebswirtschaft, Führung/Organisation, Moderation, Kommunikation und Strategie als sehr wichtig eingestuft. Fokussiert man auf bereits Gründungsinteressierte, zeigt sich eine deutliche Nachfrageverschiebung hin zu

- Bereitstellung von Büro- und EDV-Infrastruktur
- Kontaktplattformen für Jungunternehmer
- Gründertests und Eignungs-Assessments
- Weiterbildung hinsichtlich Kommunikation, Teamarbeit, Moderation und Präsentation

Es ist zu prüfen, inwieweit diese Inhalte in den jeweiligen Studienplan eingebaut werden können (Freifächer, Wahlpflichtfächer), da von studentischer Seite gerade einer Anrechenbarkeit im Rahmen des Studienprogramms hohe Bedeutung zukommt. So werden z. B. an der Universität Linz gründungsrelevante Lehrveranstaltungen aus dem Gesamtangebot der Universität identifiziert und im „Gründerkompass“ unter Darstellung der Zulassungs- und Prüfungsmöglichkeiten sowie einer etwaigen Anrechenbarkeit vorgestellt (siehe www.iug.jku.at/Gründerkompass).

Bei einem Angebot als Weiterbildungsprogramm ist eine Bandbreite von kurzen Einzelmaßnahmen (Workshops, Blockseminaren) bis zu post-gradualen Weiterbildungskursen (z.B. Entrepreneurship-MBA) denkbar. Empfehlenswert ist ein modular gestufter Aufbau von Grundlagenveranstaltungen bis zur Begleitung bei der Erarbeitung eines Businessplanes. Diese Veranstaltungen werden meist in Form einer universitären „Gründerakademie“ – z. B. im Rahmen des AplusB-Programms des bm:vit (siehe dazu www.tig.or.at/foerderung/aplusb/zentren_links) und der

dadurch eingerichteten Unterstützungszentren wie z. B. das tech2b-Gründerzentrum Linz oder Science Park Graz – organisiert (siehe www.sciencepark.tugraz.at, www.iug.jku.at/Gründerakademie). Diese stellen aufgrund ihrer spezifischen Zielgruppe eine sinnvolle Ergänzung entsprechender vorhandener Angebote (z. B. der Wirtschaftsförderungsinstitute oder von Banken) dar. Insbesondere für Studierende im Grundstudium stellt hier die Kostenfrage ein wichtiges Kriterium dar. Der Zeitaspekt ist sowohl für Studierende (zeitliche Abstimmung mit Pflichtlehrveranstaltungen) als insbesondere für Absolventen, die als Jungunternehmer tätig sind, von hoher Bedeutung. Ein Angebot einer „Gründer-Summer-School“ in Blockform o. Ä. kommt dabei wahrscheinlich nur für Studierende in Betracht. „Gründertage für TechnikerInnen“ oder „Gründungs-sprechtag“ können direkt am Campus abgehalten werden, wobei sich der Einsatz sowohl von Gründungsspezialisten z. B. des Gründerservice der Wirtschaftskammern (siehe www.gruenderservice.net) gemeinsam mit universitären Ansprechpartnern empfiehlt (siehe z.B. www.iug.jku.at/Gründersprechtag). Ihr Ziel ist neben einer Erstinformation vor allem der qualifizierte Verweis auf weiterführende Unterstützungsmöglichkeiten.

Es überrascht wenig, dass Studierende am häufigsten die vertrauten klassischen Formen der Wissensvermittlung („know what“) wie Vorlesungen und Seminare, ergänzt um branchenspezifische Informationsveranstaltungen, wünschen. Darüber hinaus spielen aber insbesondere bei den konkret Gründungsinteressierten Veranstaltungsformen, in denen Gründer-Erfahrungen („know how“) vermittelt und Kontakte aufgebaut („know whom“) werden können und gründungsrelevantes Wissen angewendet werden kann, eine wichtige Rolle: Dazu zählen Planspiele zu Unternehmensgründung, Praktikervorträge und Diskussionen mit Praktikern. Sozial- und Methodenkompetenz wird durch die geäußerten Wünsche z. B. nach Workshops zu Projektmanagement oder Gründer-Eignungstests angesprochen. Tendenziell zeigt sich: Je fortgeschrittener die Gründungsabsicht, desto eher werden Maßnahmen, die bereits

sehr nahe am realen Gründungsgeschehen ansetzen und direkte Unterstützung bieten, gewünscht.

Dies bedeutet: Ein Angebot zur Förderung des Selbständigwerdens muss auf unterschiedliche Motivationsniveaus und Informationsstände Rücksicht nehmen. Die Leistungspalette reicht von motivierender Überblicksinformation und Diskussionen mit Unternehmern als testimonials über ein allmähliches begleitetes Ausarbeiten von Gründungsideen bis zur detaillierten Businessplanung und Begleitung in der Frühentwicklungsphase. Vor dem Hintergrund dieser unterschiedlichen Zielgruppen und ihrer zeitlichen und finanziellen Beschränkungen muss auch die methodisch-didaktische Gestaltungsform variieren: Neben Veranstaltungen zur Wissensvermittlung stehen Veranstaltungsformen, in denen selbstgesteuertes Arbeiten, Arbeit im Team, Arbeit an Praxisprojekten und Reflexion/Coaching der eigenen Arbeit im Vordergrund stehen.

Dabei ist die Möglichkeit einer Zertifizierung dieser neuen Kompetenzen für die Befragten zu beachten: Im Grundstudium spielt z. B. die Frage der Anrechenbarkeit als Pflicht-, Wahlpflicht- oder Freifach eine nicht zu vernachlässigende Rolle. Insbesondere wenn interdisziplinär bzw. interuniversitär zusammengesetzte Studierendenteams miteinander arbeiten, sollte aus Motivationsgründen eine Anrechnung der Veranstaltungen für alle teilnehmenden Studienrichtungen gesichert sein. Dies erfordert entsprechende inneruniversitäre Absprachen.

Insbesondere unter dem Aspekt der Förderung technologieorientierter Gründungen erscheint eine Zusammenführung technischer und betriebswirtschaftlicher Kom-

petenzen sinnvoll. Dies kann z.B. durch gemeinsame Projektarbeit von Studierenden unterschiedlicher Studienrichtungen stattfinden. So werden

z.B. im Linzer „Innovationslaboratorium“ von Mechatronikern und Studierenden des BWL-Schwerpunktes Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung gemeinsam Businesspläne für konkrete Gründungsideen im technischen Bereich entworfen, wobei in parallelen Lehrveranstaltungen die technische Ent-

Coaching wird von über zwei Drittel der wissenschaftlichen Mitarbeiter und von fast drei Viertel der Studierenden als (sehr) wichtig eingestuft.

wicklung von Prototypen erfolgt (www.iug.jku.at/Innovationslab).

Im März 2004 startete das Projekt „Start@IT“, in dem im Rahmen einer zweisemestrigen Veranstaltung Studierende der Informatik sowie des Institutes für Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung an der Erstellung konkreter Businesspläne für eine Gründung im IT-Bereich arbeiten. Dabei wird die Zusammensetzung der Arbeitsteams durch vorbereitende bzw. ergänzende Maßnahmen (z.B. einen Kreativitäts- und Teambildungsworkshop mit einem externen Trainer) unterstützt. Die Universitätsinstitute kooperieren dabei mit der Fabasoft AG, einem führenden Hersteller von Standardsoftware für Electronic Government, elektronische Aktenführung und Bürgerservice im Internet. Die Fabasoft AG tritt dabei sowohl als Ideengeber wie auch als potenzieller Venture Capitalist auf. D.h. die Businesspläne werden von den begleitend gecoachten Teams von vornherein nicht als „Trockenübung“, sondern mit dem Ziel einer realen Gründung mit der Option finanzieller Unterstützung entwickelt. (www.iug.jku.at/Start@IT, www.ssw.uni-linz.ac.at/StartIT).

In einem weiteren 2004 beginnenden Projekt des Institutes werden im Rahmen einer zweisemestrigen Veranstaltung Informatiker und Studierende des Instituts für Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung an der Erstellung konkreter Businesspläne arbeiten. Dabei wird die Zusammensetzung der Arbeitsteams durch vorbereitende bzw. ergänzende Maßnahmen (z.B. Kreativitäts- und Teamworkshops unter Einbeziehung externer Trainer) unterstützt. Von Beginn an ist die Mitarbeit eines bekannten einschlägig tätigen Unternehmens vorgesehen, welches als Ideengeber sowie Venture Capitalist auftritt. D. h., die Businesspläne werden von den Teams von vornherein nicht als „Trockenübung“, sondern mit dem Ziel einer realen Gründung mit der Option finanzieller Unterstützung entwickelt.

Auch für (zukünftige) Jungunternehmer spielt eine Zertifizierung eine wichtige Rolle, da diese z.B. bei Verhandlungen mit

Banken und Venture Capitalists als Nachweis der angeeigneten Gründungskompetenz dienen kann. Hier wäre eine entsprechende Abstimmung der universitären (Weiter-)Bildungsanbieter mit Banken, Business-Angels-Netzwerken (siehe www.aswg.at) u.a. externen Unterstützungseinrichtungen sinnvoll. Zu überlegen ist auch, inwieweit die Inanspruchnahme anderer Leistungen, wie z. B. von Förderungen, EDV- und Büroinfrastruktur in universitären Inkubatoren oder in regionalen Wirtschaftsförderungsprogrammen, mit der Teilnahme an entsprechenden Weiterbildungs- und Beratungsmaßnahmen gekoppelt werden sollte.

Unterstützend kann auch weiteres externes Feedback für (studentische) Gründungsvorhaben und als Jungunternehmer tätige Absolventen im Zuge der Einreichung bei Businessplanwettbewerben eingeholt werden. Dafür geeignet sind z. B. die österreichischen Wettbewerbe „i2b“ (www.i2b.at) und „Go! Gründeroffensive“ (www.go-gruendercenter.net) oder der oberösterreichische Jungunternehmerpreis (www.ooe-jungunternehmerpreis.at). In diesem Fall ist ein weiterführendes Coaching der TeilnehmerInnen mit dem Ziel, die Sichtweisen unterschiedlicher Feedbackgeber und oft differierende Feedbacks produktiv auszuwerten und ggf. entsprechende Veränderungen in den Businessplänen zu erarbeiten, zielführend. In ähnlicher Art und Weise kann auch mit dem Gründer(team) auf eine Aufnahme in einen universitären Inkubator oder ein Gründerzentrum für die Startphase des Unternehmens hingearbeitet werden.

Meist wird von einer „Latenzzeit“ von drei bis fünf Jahren ausgegangen, in der Praxiserfahrung erworben wird. Dies zeigt die Notwendigkeit der Ausdehnung der Unterstützungsaktivitäten auf die Zielgruppe der Absolventen auf. Dabei kann sinnvollerweise auch mit bereits bestehenden und eingeführten anderen Unterstützungseinrichtungen kooperiert werden.

Anstatt eines effizienzminimierenden „Gießkanneneffektes“ durch breit gestreute – und in der Folge oft wenig nachgefragte – Angebote erscheint eine Fokussierung auf

konkret gründungsinteressierte Studierende sowie z.B. Doktoranden und Projektmitarbeiter, die bereits Prototypen entwickelt haben und nun eine Möglichkeit der Verwertung suchen, sinnvoll. Bei universitären Inkubatoreinrichtungen sollte neben der Zurverfügungstellung von Infrastruktur und Hilfestellung bei Finanzierung und Suche nach Förderungen die Leistungspalette im Bereich Beratung und Coaching ausgeweitet werden. Hier stellt sich insbesondere die Frage der entsprechenden Qualifikation des Betreuungspersonals im Inkubator sowie der Entwicklung entsprechender Kompetenzentwicklungsprogramme für diese (zukünftigen) Coaches.

Da die Befragten in den meisten Fällen am Standort ihrer Studienrichtung (d. h. in Graz) bzw. in der engeren Region gründen wollen, kommt einem regional konzentrierten Angebot hohe Bedeutung zu. Dieses kann sinnvollerweise durch Aufbau von Gründungszentren vor Ort, Kooperation mit Gründungszentren in anderen Regionen, durch den Einsatz des Internets zur Online-Beratung und Vernetzung von Jungunternehmern in der Aufbauphase und durch Einrichtung virtueller Gründerzentren wie z. B. bei der Deutschen Ausgleichsbank (www.dta.de), an der Universität Linz (www.iug.jku.at/Gründerguide) oder bei den Wirtschaftskammern (www.gruenderservice.net) ergänzt werden.

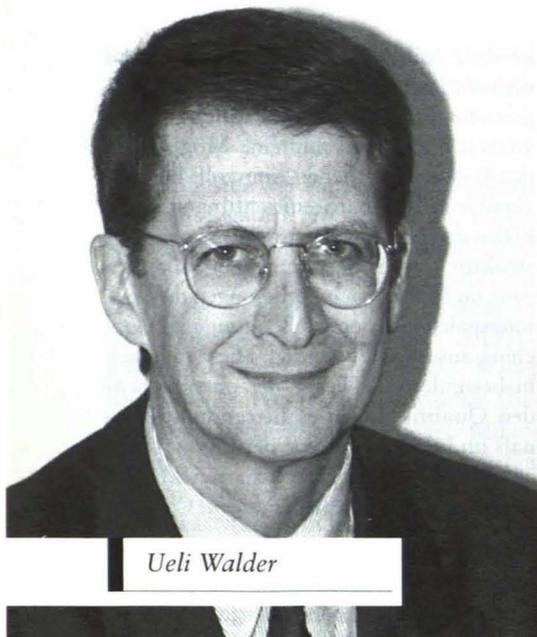
¹ Bauer U./Kailer N.: Gründungsneigung von Technikern am Beispiel der Technischen Universität Graz und ausgewählten Wirtschaftsingenieurstudiengängen, *BWL-Schriftenreihe Nr. 7/2003*, Bauer U. (Hrsg.), TU Graz 2003. Eine Übersicht über cases of good practice in Deutschland bietet Koch L.: Unternehmergebung an Hochschulen, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, Ergänzungsheft 2/2003, S. 25–45.

² Zu ähnlichen Ergebnissen kommen auch Repräsentativuntersuchungen an anderen Universitäten, z.B. an der Universität Linz zuletzt Ennöckl J.: Hemmende und fördernde Faktoren der Unternehmensgründung durch Studierende, Diplomarbeit am Institut für Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung, Linz 2002.

³ Siehe dazu z.B. die Ergebnisse von Kriegesmann B.: Unternehmensgründungen aus der Wissenschaft, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 70. Jg., Heft 4/2000, S. 397–414.

⁴ Vgl. Picot A./Laub U./Schneider D.: *Innovative Unternehmensgründungen*, Berlin 1989.

Die überwiegende Zahl der Studierenden und wissenschaftlichen Mitarbeiter erachtet eine Gründung erst mehrere Jahre nach Studienabschluss als sinnvoll.



Ueli Walder

Univ.-Prof. Dr. sc. techn.

Dipl.-Ing. ETHZ

1970–1979 Assistent und wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Baustatik und Konstruktion sowie am Institut für Informatik der ETH Zürich;

1977 Promotion zum Dr. sc. techn.;

Mitentwicklung verschiedener Statikapplikationen;

1980–1981 Übersiedelung nach Graz, Mitarbeiter im Ingenieurbüro Lorenz, Projektierung von Brücken und Industrieanlagen;

Ende 1981 Übersiedelung nach Bern, Eröffnung des Rechenzentrums Dr. Walder + Partner AG, heute Walder & Trüb Informatik AG und Walder & Trüb Engineering AG;

seit 2004 Professor für Bauinformatik an der Technischen Universität Graz.

Vorstellung des Instituts für Bauinformatik der Fakultät für Bauingenieurwissenschaften der TU Graz

1. Einleitung

Das Institut für Bauinformatik ist am 1. 1. 2004 neu geschaffen worden. Der zunehmenden Bedeutung und dem Einfluss der Informatik auf alle Bereiche des Bauens wird damit auch an der TU Graz Rechnung getragen. Das im Aufbau begriffene Institut wird von Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Dr. techn. Ulrich Walder geleitet und verfügt im Moment über zwei Assistentenstellen.

2. Lehre

In der Lehre werden Lehrveranstaltungen auf verschiedenen Ebenen abgehalten. Im *Grundstudium*, dem künftigen „Common Year“ im Bachelor-Studiengang werden die Vorlesungen Informatik I + II angeboten. In diesen beiden Lehrveranstaltungen werden die Studenten in die Grundlagen der Datenverarbeitung eingeführt und lernen die für den eigenen Gebrauch während des Stu-

diums notwendigen Anwenderprogramme kennen. Dazu gehören Basiskenntnisse in der Programmierung in Visual Basic for Applications und einer höheren Programmiersprache.

Ein zweiter Block von Vorlesungen umfasst während des *Bachelor-Studiengangs* die Grundlagen der Computerstatik und die grafische Datenverarbeitung (CAD). Diese stark auf die prakti-