



Marc Torka studierte Soziologie und Politikwissenschaft an der Universität Tübingen. Als Stipendiat des Graduiertenkollegs „Auf dem Weg in die Wissensgesellschaft“ des Instituts für Wissenschafts- und Technikforschung an der Universität Bielefeld verfasste er seine Promotion „Die Projektförmigkeit der Forschung“. Seit April 2007 ist er wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Forschungsgruppe „Wissenschaftspolitik“ am WZB.
[Foto: Wiebke Peters]

torka@wzb.eu

Akademische Grenzgänger

Wissenschaftsunternehmer haben noch keine feste Rolle gefunden

Von Anke Borchering und Marc Torka

Die Wissenschaft steht zunehmend unter dem Druck, wissenschaftliche Erkenntnisse in ökonomisch verwertbare Produkte zu überführen. Die Bundesministerien für Bildung und Forschung und für Wirtschaft und Technologie oder auch die Europäische Union möchten den Transfer von Forschung in die wirtschaftliche Praxis durch Unternehmensgründungen aus der Wissenschaft neu beleben. Damit stehen auch die Ausgründer und -gründerinnen im Zentrum zahlreicher hochschul- und wissenschaftspolitischer Programme. In dem vom Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderten WZB-Forschungsprojekt „Wissenschaftsunternehmer: Typus, Merkmale und Erfolgsbedingungen von akademischen Grenzgängern“ wurden die Bedingungen dieser Wissenschaftsunternehmer mit Hilfe von 17 Interviews mit Nachwuchswissenschaftlern, Ausgründern und unterstützenden Professoren an universitären und außeruniversitären Forschungseinrichtungen untersucht und wissenschaftspolitische Schlussfolgerungen für die Entwicklung einer neuen Berufsrolle als Wissenschaftsunternehmer abgeleitet.

Die Entwicklung einer neuen Berufsrolle ist ein schwieriges Unterfangen. Berufsrollen werden nicht einfach übernommen, sondern in langen Sozialisationsprozessen erlernt und eingeübt. Einen stabilen Typus und eine stabile Berufsrolle des Wissenschaftsunternehmers gibt es bisher nicht. Die sozialwissenschaftliche Forschung hat versucht, den Wissenschaftsunternehmer in verschiedene Typen zu fassen. Zwei dieser Typenbegriffe, der „academic entrepreneur“ und der „entrepreneurial academic“, lassen sich für die Beschreibung der Rolle von Ausgründern aus der Wissenschaft verwenden. Der „academic entrepreneur“ als ausgründender Nachwuchswissenschaftler verlässt die Wissenschaft und wechselt in die Wirtschaft. Die Wissenschaft stellt die Grundlage zur Unternehmensgründung bereit. Der „entrepreneurial academic“, der initiierte Professor, ist primär im Wissenschaftssystem verankert und nutzt das ökonomische System zur Finanzierung und Validierung von Forschung oder zur Unterbringung von Doktoranden. Aber selbst bei diesen beiden auf die Vermittlung von Wissenschaft und Wirtschaft ausgerichteten Typen bleibt die Differenz zwischen wissenschaftlicher und ökonomischer Orientierung erhalten. Beide Orientierungen zeichnen sich durch jeweils eigene Zielsetzungen aus: Geld versus Erkenntnis, Schnelligkeit versus Gründlichkeit. Ein interviewter Ausgründer beschreibt den Unterschied zwischen dem Wissenschaftler und dem Unternehmer so: „Weil ein Wissenschaftler ganz anders tickt. Er arbeitet wegen der Erkenntnis und nicht wegen des Strebens nach Profit.“

Kaum Vorbilder für Wissenschaftsunternehmer

Der Wissenschaftsunternehmer müsste solche Differenzen in einem Modell integrieren. Dafür gibt es jedoch kaum Vorbilder. Beständige Rollenwechsel, Rollendoppelungen und sogar Rollenkonflikte führen stetig zu neuen Handlungsproblemen. Eine Integration ist (bislang) nicht gelungen. Diese müsste auf drei Dimensionen zielen.

Erstens entfaltet sich unternehmerisches Handeln nicht voraussetzungslos. Grundsätzlich bedarf es einer Produktorientierung in der Wissenschaft, die aber selbst in wissenschaftlichen Bereichen mit starker Ausgründungsaktivität (wie der Biotechnologie) nicht selbstverständlich ist. Die Entwicklung von Medikamenten bis zur Marktreife ist beispielsweise ein langwieriger Prozess, der Techniken, Verfahren und Infrastrukturen benötigt, die mit wissenschaftlicher Laborarbeit nur wenig zu tun haben. Dazu bedarf es in biologischer Hinsicht einer praktischen Umorientierung der Wissenschaftler.

Diese kann vor allem in den Ingenieursdisziplinen gelingen, weil Praxisbezug hier immer zur Disziplin gehört.

Ebenso wichtig ist zweitens die Frage nach den relevanten Bezugspersonen. Üblicherweise sind dies die Fachkollegen. Nur unter Sonderbedingungen richtet sich Wissenschaft an speziellen Problemen und Ansprüchen von Klienten oder sogar Kunden aus. Deshalb bedarf es auch einer Umorientierung im sozialen Bezugfeld. Eine systematische Einübung in die Interaktion mit Fachfremden und eine Ausrichtung der Tätigkeit an diesen findet sich vor allem in den klassischen Professionen, bei Medizinern, Juristen und Lehrern.

Drittens ist es in berufsbiographischer Hinsicht sehr bedeutsam, wann in der Berufsbiographie eine Praxisorientierung ausgebildet wird. Sowohl die Entwicklung eines Forscherhabitus als auch eines Unternehmerhabitus benötigen Zeit. Je später solche Praxisbezüge in die wissenschaftliche Biographie Einzug nehmen, desto stabiler ist ein Forscherhabitus und umso brüchiger ist der Übergang zum Unternehmertum. Der Zeitpunkt, zu dem in der Karriere typischerweise Unternehmensgründungen angestrebt werden, ist wichtig für die Ausbildung eines stabilen Typus des Wissenschaftsunternehmers. Diese berufsbiographischen Unterschiede lassen sich in den individuellen Gründungsmotiven zeigen.

Warum Nachwuchswissenschaftler und Professoren ausgründen

Ausgründungen aus der Wissenschaft werden im Wesentlichen von zwei Personengruppen unternommen: von Nachwuchswissenschaftlern, die eine Unternehmensgründung „während und als Alternative“ zur bislang ungesicherten wissenschaftlichen Karriere betreiben, und von Professoren, die auf der Basis einer gesicherten akademischen Laufbahn Ausgründungsaktivitäten „nach und neben“ der wissenschaftlichen Karriere unterstützen und initiieren. Die individuellen Gründungsmotive sind ganz unterschiedlich, sie lassen sich aber nach dem Karrierestand typisieren. Das heißt, die Gründungsmotive von Professoren unterscheiden sich fundamental von den Motiven der Nachwuchswissenschaftler.

Der initiierte Professor („entrepreneurial academic“), der bestimmte Charaktere für die Unternehmensführung sucht und rekrutiert, sich selbst aber aus dem Geschäft herauszieht oder gleich als Berater oder Beirat fungiert, behält seine Position am Institut. Seine grundsätzliche Orientierung an der Wissenschaft bleibt bestehen. Als Gründungsmotiv gibt der „entrepreneurial academic“ typischerweise an, er habe ein Interesse zu sehen, ob das, was er sich ausgedacht hat, auch funktioniert. Ein anderes typisches Motiv ist die Freude über ein (eigenes) Produkt oder über den eigenen erfolgreichen wissenschaftlichen Nachwuchs. Ein solches Interesse an der Verwirklichung von Ideen hat Priorität gegenüber ökonomischen Gewinninteressen. In der Regel ist die Grundlage für diesen „entrepreneurial academic“ eine lange wissenschaftliche Karriere, in der Netzwerke geknüpft wurden. Die wissenschaftliche Erfahrung öffnet dabei den Blick für Verwertungsthemen und möglicherweise einsetzbares Personal. Einem umfangreichen Engagement in Ausgründungen sind dabei Grenzen durch die akademische Praxis gesetzt, durch die Auslastung am Lehrstuhl und durch die Fokussierung auf das Kerngeschäft Lehre und Forschung.

Im Gegensatz dazu verlässt der „academic entrepreneur“ das Wissenschaftssystem entweder komplett oder teilweise. Dafür gibt er oder sie aber fast immer eine wissenschaftliche Karriere auf. Die Ausgründung erfüllt berufsbiographisch eine andere Funktion. Die Beendigung der wissenschaftlichen Karriere ist das wesentliche Gründungsmotiv. Nachwuchswissenschaftler, die die Seite wechseln, müssen eine klare Entscheidung für das Unternehmen treffen. Eine parallele unternehmerische und wissenschaftliche Tätigkeit wird meist als hinderlich und im Kern als unmöglich beschrieben. Die Anforderungen an eine wissenschaftliche Karriere (Publikationen) und an den Unternehmenserfolg (Produktentwicklung) lassen sich kaum miteinander vereinbaren. Die Folge ist eine manchmal enttäuschte, oft aber bewusste Abgrenzung von der



Anke Borcharding studierte Politische Wissenschaft an der Freien Universität Berlin. Nach Tätigkeiten in der Politik, der Stadterneuerung und der Presse arbeitet sie seit 2004 als wissenschaftliche Mitarbeiterin am WZB, zunächst in der Projektgruppe „Mobilität“, seit 2006 in der Forschungsgruppe „Wissenschaftspolitik“.
[Foto: David Ausserhofer]

borcherding@wzb.eu

Summary

A difficult reel change

The aim of academic spin-offs is to promote the transfer of knowledge from science to industry. Unfortunately, these expectations are often not fulfilled. This is due to the lack of a strong professional role as academic entrepreneur on the part of the participants. New forms of training are necessary in order to facilitate the transition from researcher to entrepreneur.

Kurz gefasst

Wissenschaftsunternehmen sollen den Transfer von Ergebnissen aus der Wissenschaft in die Wirtschaft beleben. Die universitäre und außeruniversitäre Ausgründungsbilanz ist aber wissenschaftspolitisch unbefriedigend. Das hängt auf der Akteursebene mit dem Fehlen eines stabilen Berufs Wissenschaftsunternehmer zusammen. Dieser müsste neu ausgebildet werden, um einen Übergang vom Wissenschaftler zum Unternehmer zu ermöglichen.

wissenschaftlichen Tätigkeit und dem Reputationssystem der Wissenschaft: „So ein guter Wissenschaftler war ich eigentlich nie. Es ist nicht mehr in mir drin, das heißt, es war doch die richtige Entscheidung, nicht zu habilitieren und diesen Weg zu gehen“, äußerte sich einer der interviewten Ausgründer.

Nachteile für die jeweilige wissenschaftliche oder unternehmerische Karriere durch das Aufeinanderprallen der beiden Welten werden nur in Einzelfällen in den geführten Interviews thematisiert. Berufsbiographisch heikel wird es offenbar nur für den Typus, der aus einem Bezugssystem in das andere zurückwechseln möchte oder muss, den unentschiedenen Typus. Dabei zeigt sich das Problem primär in der Wissenschaft: im Fehlen der wissenschaftlichen Reputation, die nicht durch andere Leistungen ersetzt werden kann. Wenn die unternehmerische Tätigkeit scheitert, ist kaum mehr als eine mittlere Position in der Wissenschaft zu erreichen.

Stabile Berufsrollen, die exklusiv wirken

Die (dauerhafte) Unvereinbarkeit der Anforderungen aus den beiden Systemen Wissenschaft und Wirtschaft führt regelmäßig zu der Einsicht, dass eine Entscheidung getroffen werden muss. Vom jeweiligen Habitus hängt es dann vor allem ab, ob jemand Wissenschaftler bleibt oder Unternehmer wird: „Im Prinzip glaube ich, der Gründer ist nicht ein Forscher. Der Forscher muss in jedem Bereich ins Detail gehen. Ich hatte nie Spaß, die letzte Messung bis zum Umfallen perfekt schön zu machen“, beschreibt ein Ausgründer seine professionelle Haltung. Aufschlussreich sind insbesondere Interviews, in denen die Befragten zunächst keinen Unterschied zwischen akademischen und unternehmerischen Tätigkeiten machen, später dann aber doch differenzieren. Hier zeigt sich, dass selbst dem Wunsch nach einer Verbindung von Wissenschaft und Unternehmertum für Ausgründer praktische Grenzen gesetzt sind: „Ich gehe auch pragmatischer vor, also wo ich früher noch ausschweifender gearbeitet hätte und dann in die Bibliothek gegangen wäre, versuche ich das jetzt kompakter zu erledigen, weil mir die Zeit einfach fehlt, und die bekomme ich nicht bezahlt“, musste ein Ausgründer in seinem unternehmerischen Alltag feststellen.

Ausgründungsfreudige Institutsleiter sind von Beruf Wissenschaftler, das Referenzumfeld bleibt die Wissenschaft. Wirtschaftliche Tätigkeiten werden als zusätzliche betrachtet. Ausgründer verlassen die Wissenschaft in der Regel komplett oder verharren in einem prekären, auf Dauer instabilen Status. In beiden Fällen entwickelt sich nicht die neue Figur eines Wissenschaftsunternehmers. Der müsste nämlich einen neuen, eigenen professionellen Habitus entwickeln, eine Berufsrolle ausbilden. Dazu fehlen in der Wissenschaft bisher die Voraussetzungen.

Die Berufsrollen Wissenschaftler und Unternehmer sind stabil und wirken exklusiv, weil sie der jeweils elementaren Funktion des Wissenschafts- bzw. Wirtschaftssystems verpflichtet sind (Erkenntnis versus Gewinn) und sich hieran ausrichten. Eine neue Berufsrolle des Wissenschaftsunternehmers gerät in Konkurrenz zu diesen etablierten Rollen und kann sich deshalb nur langfristig etablieren. Übergänge, in denen noch keine Entscheidung gefällt wurde, gelten als temporär und unsicher. Aktuell dominiert die wissenschaftspolitische Vorstellung, dass über die Bereitstellung von Informationen, Know-how und Finanzierungsmöglichkeiten Anreize gegeben werden, um verstärkt Unternehmen zu gründen.

Die Vermutung liegt aber nahe, dass eine solche Förderstrategie den berufsbiographischen Bruch unterschätzt, der mit einer Unternehmensgründung einhergeht. Angesichts der Berufsrollen, die über langwierige Sozialisationsprozesse gebildet und verinnerlicht werden, wirken die überwiegend technokratischen Instrumente der Ausgründungsförderung (Geld, Information, betriebswirtschaftliches Know-how, juristischer Beistand etc.) nicht stark genug. Zwar wird die Bedeutung von Sozialisationsprozessen erkannt, aber nur in vagen Konzepten wie der Förderung eines Gründungsklimas oder dem Aufbau von Science Parks zur Verstärkung des Austauschs bearbeitet. Diese So-

zialisationsprozesse für den Übergang zum Beruf des Wissenschaftsunternehmers müssten deshalb in der Ausbildung viel früher einsetzen, um eine Chance zur Ausbildung eines professionellen Habitus zu erhalten. Sonst gilt, was einer der Interviewten formulierte: „Ausgründer kann man nicht werden, das ist man oder eben nicht!“

Literatur

Andreas Knie, Dagmar Simon, Holger Braun-Thürmann, Gerd Möll, Heike Jacobsen, „Entrepreneurial Science? Akademische Ausgründungen und ihre Wirkungen auf die wissenschaftliche Leistungsfähigkeit von Forschungseinrichtungen“, in: Renate Mayntz, Friedhelm Neidhardt, Peter Weingart, Ulrich Wengenroth (Hg.), Wissensproduktion und Wissenstransfer. Wissen im Spannungsfeld von Wissenschaft, Politik und Öffentlichkeit, Bielefeld: transcript 2008, S. 293–312

Martin Meyer, „Academic Entrepreneurs or Entrepreneurial Academics? Research-based Venture and Public Support Mechanisms“, in: R&D Management, Vol. 33, No. 2, 2003, S. 107–115

Marc Torka, Anke Borchering, Wissenschaftsunternehmer als Beruf? Berufs- und professionssoziologische Überlegungen vor dem Hintergrund aktueller (Ent-)Differenzierungsphänomene der Wissenschaft, 66 S. (WZB-Bestellnummer SP III 2008-601)