

Oktober 2023

Evaluierung von „TECTRANS – Pro- gramm zur Förderung der Technologieinter- nationalisierung“

**Inklusive Vorgängerprogramm kit4market
und unter Berücksichtigung von tec4mar-
ket**

Endbericht



Version 4

Oktober 2023

Evaluierung von „TECTRANS – Programm zur Förderung der Technologieinternationalisierung“

Inklusive Vorgängerprogramm kit4market und unter Berücksichtigung von tec4market

Endbericht

Tobias Dudenbostel, David Heckenberg, Sandra Skok



Inhaltsverzeichnis

1	Executive Summary	1
2	Einleitung	5
3	Zur Methode	6
4	Das Programm TECTRANS und Vorgängerprogramme im Überblick	7
4.1	Modul 1: Länder- und technologiespezifische Marktstudien	9
4.2	Modul 2: Förderung von Demonstrationsanlagen	10
4.3	Modul 3: Freedom-to-Operate-Analysen und IP-Projekte	11
4.4	Wirkungsmodell und Wirkungsziele der Programme im Überblick	11
5	Zielgruppen und Zielgruppenerreichung	14
5.1	Antragstellende Unternehmen nach Programm und Jahr	14
5.2	Charakterisierung der antragstellenden Unternehmen nach Größe, Branchen, Bundesländern und Zielregionen	16
5.3	Bewerbung der Programme	19
5.4	Barrieren im Bereich Internationalisierung und Technologieexport	21
5.5	Auswahlverfahren	23
5.6	Auswahlergebnis und Bewilligungsquoten	24
6	Zielerreichung der Programme	30
6.1	Zielerreichung von TECTRANS und kit4market anhand der WFA-Indikatoren	30
6.2	Modul internationale Marktstudien	31
6.2.1	Charakterisierung der geförderten Projekte	32
6.2.2	Zufriedenheit mit der Förderung von Studien	37
6.2.3	Die erreichten Kunden und Partner	39
6.2.4	Hauptnutzen und Wirkungen der Studienförderung	39
6.3	Modul Demonstrationsanlagen	47
6.3.1	Charakterisierung der geförderten Projekte	47
6.3.2	Zufriedenheit mit der Förderung von Demonstrationsanlagen	50
6.3.3	Erreichung von Kunden	50
6.3.4	Wirkungen der Demonstrationsanlagen	51
6.4	Modul internationale FTO-Analysen bzw. IP-Projekte	53
6.4.1	Vorerfahrungen und Zielgruppen	53
6.4.2	Zufriedenheit mit der Förderung von FTO-Analysen bzw. IP-Projekten	54
6.4.3	Projektergebnisse und Wirkungen der IP/FTO-Projekte	55
6.5	Programmübergreifende Einschätzungen zur Zielerreichung	57
6.5.1	Stärken und Schwächen	58



6.5.2	Effekte im Bereich Klimaschutz bzw. Nachhaltigkeit	59
6.5.3	Betrachtungen hinsichtlich des Mehrwerts der Förderung	60
6.5.4	Die Perspektive der nicht-geförderten Unternehmen	61
7	Nationale und internationale Umfeldanalyse	62
7.1	Nationale Vergleichsprogramme	62
7.2	Internationale Vergleichsprogramme	68
8	Schlussfolgerungen und Empfehlungen	73
8.1	Programmdesign und Einbettung in die Förderlandschaft	74
8.2	Beiträge zur Zielerreichung und Wirkungen	76
8.3	Ausschreibungs- und Begutachtungsprozess	77
8.4	Empfehlungen und zentrale Lerneffekte	77
Anhang A	Fallstudien	79
A.1	Fall 1: Studienprojekte (TECTRANS, kit4market) in Afrika und Westbalkan, Beratungsunternehmen als Fördernehmer	79
A.2	Fall 2: Studienprojekte (TECTRANS, kit4market) in Südamerika, Beratungsunternehmen als Fördernehmer, Projekt im Kontext von Ausschreibungsverfahren	81
A.3	Fall 3: Studien- und Demonstrationsprojekte (tec4market) für die Zulassung eines Medizintechnikprodukts	83
A.4	Fall 4: Demonstrations- und IP-Projekte (tec4market) im Kontext der internationalen Vermarktung einer Produktinnovation	84
A.5	Fall 5: FTO-Förderung und Antrag auf Demonstrationsprojekt im Automotive-Bereich	85
Anhang B	Liste von verwendeten Dokumenten und Quellen	87
Anhang C	Interviewpartner*innen	88
Anhang D	Weitere Ergebnisse aus der Datenauswertung	89
Anhang E	Weitere Tabellen und Befragungsergebnisse	94
E.1	Befragungsdemographie	94
E.2	Weitere Befragungsergebnisse	96
E.3	Tabellen	101
E.4	Sonstige Daten und Abbildungen	107
Anhang F	Fragebogen der standardisierten Online-Befragung	108
Anhang G	Abgrenzung TECTRANS und kit4market von tec4market	118

Tabellen

Tabelle 1	Zielerreichung anhand der Wirkungsindikatoren für TECTRANS und Kit4market _____	2
Tabelle 2	BMK-Wirkungsindikatoren TECTRANS und kit4market _____	11
Tabelle 3	Beantragte Förderungen nach Programm und Jahr, in TEUR _____	15
Tabelle 4	Antragstellende Unternehmen nach Programm, Modul und ÖNACE-1steller, in % _____	16
Tabelle 5	Antragstellende Unternehmen nach Programm, Modul und Unternehmensgröße, in % _____	17
Tabelle 6	Antragstellende Unternehmen nach Programm, Modul und Bundesland, in % _____	18
Tabelle 7	Antragstellende Unternehmen nach Programm, Modul und Zielregion _____	18
Tabelle 8	Geförderte Unternehmen nach Programm, Modul und Unternehmensgröße, in % _____	27
Tabelle 9	Bewilligungsquoten nach Programm und Region _____	28
Tabelle 10	Geförderte Projekte nach Technologieklassen der geförderten Unternehmen, in % _____	29
Tabelle 11	Zielerreichung anhand der Wirkungsindikatoren für TECTRANS und Kit4market _____	30
Tabelle 12	Matrix: Studienidee und Studienumsetzung, nur TECTRANS und kit4market _____	34
Tabelle 13	Was würden Sie schätzen, wie viele Kunden bzw. Partner konnten bisher von Ihrer Studie profitieren? _____	39
Tabelle 14	Hauptnutzen aus Sicht der befragten Unternehmen für Fördernehmer und Kunden/ Partner _____	40
Tabelle 15	Studienprojekte: Interviewergebnisse zu Typen, Ergebnissen und Wirkungen _____	46
Tabelle 16	Was würden Sie schätzen, bei wie vielen Kunden konnte die Demonstrationsanlage (bisher) vorgestellt werden und wie viele konnten gewonnen werden? _____	51
Tabelle 17	Stärken/Schwächen laut antragstellender Unternehmen, Mehrfachnennungen _____	58
Tabelle 18	Projekte im Bereich Klimaschutz/Nachhaltigkeit und Digitalisierung _____	59
Tabelle 19	Relevante österreichische Förderprogramme im Überblick _____	65
Tabelle 20	Relevante internationale Programme im Überblick _____	69
Tabelle 21	Beantragtes Fördervolumen – Studien _____	89
Tabelle 22	Bewilligtes Fördervolumen – Studien _____	90
Tabelle 23	Beantragtes Fördervolumen – Demonstrationsprojekte _____	91
Tabelle 24	Bewilligtes Fördervolumen – Demonstrationsprojekte _____	91
Tabelle 25	Beantragtes Fördervolumen – IP-Projekte _____	93
Tabelle 26	Bewilligtes Fördervolumen – IP-Projekte _____	93
Tabelle 27	Positive Wirkungen im Bereich Nachhaltigkeit, Zielland und Österreich _____	100
Tabelle 28	Programmbudget, beantragtes Fördervolumen und bewilligtes Fördervolumen, nach Jahr und Programm, in TEUR _____	101
Tabelle 29	Antragstellende Unternehmen nach Programm, Modul und ÖNACE-1steller und 2steller _____	102
Tabelle 30	Antragstellende Unternehmen nach Programm, Modul und Zielregion, in % _____	103
Tabelle 31	Geförderte Unternehmen nach Bundesland _____	104
Tabelle 32	Übersicht über alle identifizierten Programme mit ähnlichen Zielen zu TECTRANS _____	105

Tabelle 33	Kernunterschiede zwischen Tec4market, kit4market und TECTRANS – Studien _____	118
Tabelle 34	Kernunterschiede zwischen Tec4market und TECTRANS – Demos _____	121
Tabelle 35	Kernunterschiede zwischen Tec4market und TECTRANS – FTO/IP _____	122

Abbildungen

Abbildung 1	Vom BMK zur Verfügung gestelltes Fördervolumen, nach Programm und Jahr, in TEUR _____	8
Abbildung 2	Ergänzttes Wirkungsmodell für TECTRANS (inkl. kit4market, unter Berücksichtigung von tec4market) _____	13
Abbildung 3	Beantragte Förderungen TECTRANS und Vorgängerprogramme, nach Programmlinien _____	15
Abbildung 4	Antragstellende Unternehmen nach Zielländern und Programm _____	19
Abbildung 5	Bewerbung des Programms, nach Programm _____	20
Abbildung 6	Barrieren im Bereich Internationalisierung und Technologieexport, Antragsteller*innen _____	22
Abbildung 7	Bewertungskriterien TECTRANS, Studien- und Demonstrationsanlagen _____	23
Abbildung 8	Gewährte Förderungen TECTRANS und Vorgängerprogramme, nach Programmlinien _____	25
Abbildung 9	Bewilligungsquoten Studien, T4M, K4M und TECTRANS, 2014–2021 _____	25
Abbildung 10	Bewilligungsquoten Demonstrationsanlagen, T4M und TECTRANS, 2014–2021 _____	26
Abbildung 11	Bewilligungsquoten IP-Produkte, T4M und TECTRANS, 2014–2021 _____	26
Abbildung 12	Geförderte Projekte nach Zielländern und Programm _____	28
Abbildung 13	Studienidee und Projektumsetzung _____	33
Abbildung 14	Hauptzielgruppen der Studienprojekte _____	34
Abbildung 15	Projektziele der Studienprojekte _____	35
Abbildung 16	Projektziele der Studienprojekte, nach Programm _____	36
Abbildung 17	Zufriedenheit der Geförderten mit Aspekten der Förderung - Studien _____	38
Abbildung 18	Wirkungen auf die Fördernehmer - Studienprojekte _____	41
Abbildung 19	Wirkungen der Studienprojekte auf die Fördernehmer, nach Programm _____	43
Abbildung 20	Indirekte Wirkungen der Studienprojekte auf andere Unternehmen _____	45
Abbildung 21	Charakter der Demonstrationsanlagen – F&E und Bewerbung _____	48
Abbildung 22	Charakter der Demonstrationsanlagen – Standort und Verlegbarkeit _____	48
Abbildung 23	Projektziele der Demonstrationsanlagen _____	49
Abbildung 24	Zufriedenheit der Geförderten mit Aspekten der Förderung - Demonstrationsprojekte _____	50
Abbildung 25	Wirkungen auf die Fördernehmer - Demonstrationsanlagen _____	52
Abbildung 26	Vorerfahrungen mit IP in verschiedenen Zielregionen _____	54
Abbildung 27	Hauptzielgruppen der FTO-Analysen bzw. IP-Projekte _____	54
Abbildung 28	Zufriedenheit der Geförderten mit Aspekten der Förderung – IP-Projekte _____	55
Abbildung 29	Auswirkungen der FTO/IP-Projekte auf die geförderten Unternehmen _____	56

Abbildung 30 Auswirkungen der FTO/IP-Projekte auf die geförderten Unternehmen _____	57
Abbildung 31 Programmmehrwert, nach Programmlinie _____	60
Abbildung 32 Zeitliche Verzögerungen, nach Programmlinie _____	61
Abbildung 33 Zufriedenheit der Nicht-Geförderten mit Aspekten der Förderung _____	62
Abbildung 34 Beantragte Förderungen – Studien _____	89
Abbildung 35 Anzahl bewilligte Förderungen – Studien _____	89
Abbildung 36 Beantragte Förderungen – Demonstrationsprojekte _____	90
Abbildung 37 Anzahl bewilligte Förderungen – Demonstrationsprojekte _____	91
Abbildung 38 Beantragte Förderungen – IP-Projekte _____	92
Abbildung 39 Gewährte Förderungen – IP-Projekte _____	92
Abbildung 40 Antwortende Unternehmen nach Programm und Programmlinie _____	94
Abbildung 41 Antwortende Unternehmen nach Antragsdatum _____	94
Abbildung 42 Antwortende Unternehmen nach Größe und Bundesland _____	95
Abbildung 43 Barrieren – Studienprojekte _____	96
Abbildung 44 Barrieren – Demonstrationsprojekte _____	97
Abbildung 45 Barrieren – IP-Projekte _____	98
Abbildung 46 Indirekte Wirkungen der Studienprojekte auf andere Unternehmen, nach Programm ____	99
Abbildung 47 Auswirkungen auf Klimaschutz und Nachhaltigkeit _____	100
Abbildung 48 Ausfuhranteile Österreich, Jänner bis Dezember 2019 _____	107



Abkürzungsverzeichnis

Abkürzung	Erläuterung
ADA	Austrian Development Agency
AGVO	Allgemeine Gruppenfreistellungsverordnung
aws	Austria Wirtschaftsservice GmbH
BMAW	Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft
BMK	Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie
BMUV	Bundesministerium für Umwelt und Verbraucherschutz (Deutschland)
EZ	Entwicklungszusammenarbeit
F&E	Forschung und Entwicklung
FFG	Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft
FQ	Förderquote
FTI	Forschung, Technologie und Innovation
FTO-Analyse	Freedom-to-Operate-Analyse
GU	Großunternehmen
i.H.v.	in Höhe von
IKT	Informations- und Kommunikationstechnologien
Inkl..	Inklusive
IP / IPR	Intellectual Property / Intellectual Property Rights
K4M	Kit4market
KLIEN	Klima- und Energiefonds
KMUs	Kleine und mittlere Unternehmen
LoI	Letter of Intent
OEKB	Österreichische Kontrollbank
RFTE	Rat für Forschung und Technologieentwicklung
SDGs	Sustainable Development Goals / UN-Nachhaltigkeitsziele
T4M	Tec4market
TT	TECTRANS
UK	United Kingdom (Vereinigtes Königreich)
USP	Unique Selling Proposition / Alleinstellungsmerkmal
WFA	Wirkungsorientierte Folgenabschätzung
WKO	Wirtschaftskammer Österreich

1 Executive Summary

Evaluationsauftrag und Evaluationsgegenstände: TECTRANS, kit4market und tec4market

Technopolis Austria wurde vom Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie mit der ex-post Evaluierung der Programme TECTRANS (2020/2021) und kit4market (2016–2019) unter punktueller Berücksichtigung von tec4market (2014–2019) beauftragt. Zum Zeitpunkt der Evaluierung fanden in den Programmen keine weiteren Ausschreibungen mehr statt. Es wurden nur noch laufende Projekte abgewickelt. Die Evaluierung beinhaltet eine Analyse der Konzeption, der bisheriger Umsetzung, sowie der bereits feststellbaren Beiträge zur Zielerreichung und von ersten Wirkungen des Programms.

Mit dem im Jahr 2020 initiierten Programm TECTRANS sollten „österreichische Technologien bei internationalen Projekten nachhaltig positioniert werden“ und langfristig ein Beitrag zur Steigerung des Technologieanteils am Export und zur Erhöhung der Anzahl technologieexportierender Unternehmen geleistet werden. Die zentralen Programmziele, die auch im Rahmen der Evaluierung überprüft wurden, lagen in der Verbesserung der internationalen Wettbewerbsposition österreichischer, technologieorientierter Unternehmen sowie in der Generierung von positiven Effekten auf Wertschöpfung und Beschäftigung.

Programmdesign

Das Programm bot Unterstützung für Unternehmen durch die drei Fördermodule internationale Marktstudien (26 geförderte Projekte), internationale Freedom-to-Operate-Analysen (11 geförderte Projekte), sowie von Demonstrationsanlagen für innovative Technologien (30 geförderte Projekte), die im Ausland vertrieben werden sollten, an. Das Programm TECTRANS baute auf Erfahrungen mit den Vorgängerprogrammen tec4market (2014–2019) und kit4market (2016–2019) auf. Im Programm kit4market wurden ausschließlich Studienprojekte (45) gefördert. Die Programme verfügten insgesamt über ein Budget von ca. €14 Mio. Für TECTRANS wurden ca. €6,3 Mio., für kit4market €3,7 Mio. und für tec4market €4 Mio. über die verschiedenen Programmlaufzeiten bereitgestellt. Der Schwerpunkt der Evaluation lag auf den Programmen TECTRANS und kit4market und hier auf den Modulen Demonstrationsanlagen (Modul 1) sowie internationale Marktstudien (Modul 2).

Im Modul 1 wurde die Erstellung von länder- und technologiespezifische Marktstudien gefördert, z.B. um aufzuzeigen, wie österreichische Technologie in einem Zielland erfolgreich und nachhaltig verankert werden kann, oder um für potentielle Kunden im Ausland eine kaufentscheidungsrelevante Wissensbasis über den Mehrwert bzw. den Innovationsgehalt der österreichischen Technologie zu schaffen. Die maximale Förderhöhe für Studien lag bei maximal €100.000 bei einer Förderquote zwischen 80% (TECTRANS) und bis zu 100% (kit4market). Bei der Beantragung von Studienprojekten in TECTRANS und in kit4market mussten die Unternehmen verschiedene Nachweise beilegen um zu belegen, dass eine Nutzung der Studienergebnisse durch Dritte wahrscheinlich ist. Modul 2 ermöglichte die Förderung von Demonstrationsprojekten (Förderhöhe von max. €200.000 bei einer Förderquote von max. 50%), also die Errichtung von Demonstrations- oder Pilotanlagen im In- oder Ausland, an denen österreichische Unternehmen ihre Technologie an einem Ort, angewandt und praxisnah, präsentieren und deren Vorteile nachweisen konnten. Das dritte Modul von TECTRANS förderte Freedom-to-Operate-Analysen (FTO, Förderhöhe von max. €40.000 mit je nach Förderprodukt unterschiedlicher Förderquote). Dabei geht es um die Frage, in welchen Schutzrechtsumfeldern sich exportinteressierte Unternehmen bewegen, wenn sie in anderen Märkten aktiv werden.

Anträge und Auswahl

TECTRANS und kit4market wurden in den Jahren 2019, 2020 und 2021 verstärkt nachgefragt. Das größte Interesse bestand an Studien- und Demonstrationsanlagen. Sowohl TECTRANS, besonders aber kit4market waren sehr attraktiv für Dienstleistungsunternehmen, jedoch weniger für produzierende Unternehmen. Aus Sicht der befragten Unternehmen gibt es verschiedene Barrieren im Bereich Internationalisierung und Technologieexport. Die Haupthürde liegt in der Finanzierung von entsprechenden Aktivitäten. Insgesamt lässt die Befragung den Schluss zu, dass die Hürden in diesem Bereich aus Sicht der Unternehmen nicht besonders hoch sind.

Beim Auswahlverfahren für Studien und Demonstrationsanlagen handelt es sich um ein Juryverfahren, das von den beteiligten Expert*innen in Bezug auf Auswahlkriterien, Zusammensetzung sowie Vorbereitung und Durchführung positiv bewertet wird. Auch aus unserer Sicht hat sich das Programm positiv weiterentwickelt, weil auch ergänzende Perspektiven z.B. aus dem Bereich der organisierten Zivilgesellschaft mit einbezogen wurden. Die Auswahl bevorzugte Projekte in risikoreicheren Zielländern wie z.B. Südamerika oder Afrika. Damit wurden im Programm Projekte in Auslandsmärkten ausgewählt, in denen österreichische Unternehmen noch nicht besonders stark exportaktiv sind. Überraschend ist, dass Projekte in Asien seltener bewilligt wurden.

Wirkungen und Zielerreichung auf Programmebene

Auf Programmebene zeigen unsere Erhebungen, dass die Programme TECTRANS und kit4market die vom BMK vorgegebenen Wirkungsindikatoren zum Zeitpunkt der Erhebungen nur teilweise erfüllen konnten. Die folgende Tabelle zeigt die vom BMK definierten WFA-Indikatoren und die entsprechenden Ergebnisse der Evaluierung:

Tabelle 1 Zielerreichung anhand der Wirkungsindikatoren für TECTRANS und Kit4market

WFA-Indikator	Mindestens eine wahrgenommene positive Auswirkung bei der Positionierung österr. Technologien bzw. technologiebezogenen Dienstleistungen in den jeweiligen Zielmärkten		Unternehmen geben an, Wertschöpfung generiert und/oder Arbeitsplätze in Österreich geschaffen/gesichert zu haben	
	Ziel	Ist	Ziel	Ist
TECTRANS	>50%	74%	>50%	49%
kit4market	>50%	63%	>50%	25%

Quelle: Zielindikatoren vom BMK; Erhebung Technopolis. Siehe auch Tabelle 11 unten.

Für TECTRANS hat sich das BMK das Ziel gesetzt, 20% der Fördermittel für Projekte auszuschiütten, die in den Bereich Nachhaltigkeit bzw. Klimaschutz fallen. Das ist mit 31% im Jahr 2020 und 51% der Mittel im Jahr 2021 auch gelungen.

Aus Sicht der fördernehmenden Unternehmen ergaben sich aus den geförderten Projekten darüber hinaus positive Auswirkungen auf die Wettbewerbsposition österreichischer Technologien in den Zielländern, seltener aber konkrete Wertschöpfungs- oder Beschäftigungseffekte. Für TECTRANS und für kit4market geben zwischen 63% und 74% der Unternehmen an, dass es positive Auswirkungen auf die Positionierung österreichischer Technologien im Ausland in den Zielmärkten gab (z.B. verbesserte Wissensbasis über Marktein-/auftrittsstrategien im Zielland, verbesserte Wettbewerbsposition von Technologien und/oder Unternehmen im Zielland). Für diesen Indikator wurden die für TECTRANS und kit4market gesetzten Ziele erreicht. Das zweite Programmziel im Bereich der Generierung von Wertschöpfung, der Sicherung und/oder der Erschaffung von Arbeitsplätzen konnte nicht erreicht werden. Entsprechende Effekte haben nur 49% der im Rahmen von TECTRANS geförderten Unternehmen angegeben und nur 25% der

im Rahmen von kit4market geförderten Unternehmen. Dabei zeigen sich auch Unterschiede nach den verschiedenen Programmmodulen. Positive Wertschöpfungs- bzw. Beschäftigungseffekte werden eher von Unternehmen angegeben, die Demonstrations- oder IP-Projekte durchgeführt haben und seltener von Unternehmen, die eine Studie durchgeführt haben.

Die im Rahmen der Evaluation erhobene Evidenz zeigt professionell abgewickelte Programme, die attraktiv für Unternehmen gestaltet waren und von diesen sehr positiv aufgenommen wurden. Die verantwortliche Förderagentur aws sowie das BMK als Programmeigentümer haben die Programme über die Evaluationsperiode so gestaltet, dass verschiedenste Förderanliegen effizient beantragt, flexibel ausgestaltet und zu hoher Zufriedenheit der Unternehmen abgewickelt werden konnten. Dabei gelang es auch, die Komplexität der unterschiedlichen Förderbedingungen den Unternehmen gegenüber so zu reduzieren, dass auch TECTRANS mit seinen verschiedenen Modulen und Fördermöglichkeiten als kohärentes Angebot erschien. Die Programme TECTRANS und kit4market adressieren an der Schnittstelle zwischen Technologie und Internationalisierung zweifelsohne einen für die österreichische Wirtschaft wichtigen Bereich, in dem Unternehmen in der Breite aber keine besonders hohen Hürden sehen.

Wirksamkeit der Programmmodule

Für das Modul der Demonstrationsprojekte zeigt sich uns eine marktnahe, praxisorientierte Förderung an der Schnittstelle von experimenteller Entwicklung und Vermarktung von Technologien, die laut Befragung und weiteren Erhebungen wirkungsvoll österreichische Unternehmen bei der internationalen Kundenakquise unterstützt. Mit den bisher durchgeführten Demonstrationsanlagen konnten Unternehmen mehr als 1.000 Kunden ansprechen und davon knapp 200 Kunden gewinnen. Die durchgeführten Fallstudien illustrieren dabei sowohl langfristige, positive Auswirkungen der Förderungen sowie den Mehrwert einer solchen Unterstützung. Auch nach Auslaufen des Programms TECTRANS können ähnliche Aktivitäten heute im BMK-Programm Tecxport Tailored Innovation gefördert werden. Ähnliches gilt auch für das Fördermodul der internationalen FTO-Analysen, das Unternehmen in einem sehr technischen-juristischen Bereich Unterstützung bei der Entscheidungsvorbereitung im Bereich geistiges Eigentum geleistet hat. Trotz der kleineren Anzahl von Förderfällen zeigt sich auch hier eine für die Unternehmen nützliche Förderung. Für dieses Modul gibt es unseren Recherchen nach aktuell keine entsprechenden Angebote.

Besonders in Bezug auf das Modul der internationalen Marktstudien haben wir den Eindruck gewonnen, dass hier sehr unterschiedliche Studienprojekte von sehr unterschiedlichen Akteuren gefördert wurden, es aber insgesamt Herausforderungen sowohl in der Effektivität als auch in der Effizienz der Förderung gab. In der Praxis hat sich gezeigt, dass ein größerer Teil der Studienprojekte entgegen der in kit4market formulierten und für TECTRANS beibehaltenen Programmkonzeption Vorhaben untersucht, die im wesentlichen für das eigene Unternehmen interessant sind und nur eingeschränkten Nutzen für andere Unternehmen, Technologiebereiche oder Branchen haben. Deswegen bleiben die Wirkungen, soweit wir im Rahmen dieser Untersuchung beobachten können, im Wesentlichen auf die geförderten Unternehmen beschränkt. Sie konzentrieren sich in den meisten Fällen auf Wissensgewinne und im Rahmen der Studien geknüpfte Kontakte, häufig bei durchführenden Beratungsunternehmen. Umsetzungen der Studienvorhaben erfolgen unserem Eindruck nach dann, wenn die Vorhaben für das eigene Unternehmen entwickelt wurden, und häufiger im Programm TECTRANS, in dem die Vorhaben konkreter waren und Unternehmen einen höheren Eigenanteil (i.H.v. 20%) leisten mussten. Dieser war aber auch hier im nationalen und internationalen Vergleich vergleichsweise niedrig.

Damit kommen wir abschließend zu den folgenden Empfehlungen bzw. zentralen Lerneffekten:

- Zum Zeitpunkt der Programmevaluation fanden in den gegenständlichen Programmen keine weiteren Ausschreibungen mehr statt. Basierend auf der im Rahmen des Projekts

erhobenen Evidenz können wir insgesamt keine Wiederaufnahme der Programme empfehlen.

- Mit den Demonstrationsanlagen konnte zwar ein Beitrag zu den Programmzielen geleistet werden, was sich u.a. auch in den Erhebungen zu den Wirkungsindikatoren zeigte. Demonstrationsanlagen können aber auch heute noch in anderen BMK-Programmen gefördert werden.
 - Das Studienmodul hat im Vergleich zu den Demonstrationsanlagen weniger stark zu den Programmzielen beigetragen, was u.a. auch dem Design des Moduls geschuldet war. Außerdem können Marktstudien auch heute noch in Österreich gefördert werden.
 - Nur für die FTO-Analysen gibt es heute kein entsprechendes Angebot mehr in der Förderlandschaft. Ein solches – kleineres – Fördermodul sollte aber aus Gründen der Effizienz und der Sichtbarkeit nicht alleinstehend aufgesetzt sein.
 - Auf Programmebene zeigt sich zwar, dass TECTRANS an der Schnittstelle zwischen Technologie und Internationalisierung einen zweifelsohne für die österreichische Wirtschaft wichtigen Bereich adressiert, die Unternehmen in der Breite aber keine besonders hohen Hürden in diesem Bereich sehen.
- Weil im Bereich **Internationalisierung** Fragen in Bezug auf **das geistige Eigentum** wichtig sind, sollte auch in Zukunft Sorge getragen werden, dass eine Möglichkeit zur Förderung entsprechender Projekte in diesem Kontext besteht und diese der Zielgruppe auch bekannt sind.
 - Es gibt in Österreich weiterhin eine Zielgruppe von Unternehmen und anderen Organisationen in dem Bereich, bei denen entsprechende Programme weiterhin gut **beworben** werden sollten. Dabei sollte auf eine gute Abstimmung mit anderen Akteuren im Bereich, darunter besonders die Außenwirtschaft Austria, geachtet werden und entsprechende Informationen aktuell gehalten werden. Aus unserer Sicht können dabei auch andere Akteure wie z.B. gemeinnützige Organisationen oder Vereine eine Rolle spielen.
 - Beim **Design** von anderen Aktivitäten im Bereich Internationalisierung sollte erwogen werden, Unternehmen eher bei der vorgelagerten Entscheidung zur richtigen Zielregion bzw. dem richtigen Zielland zu unterstützen anstatt bei der konkreten Marktein-/auftrittsstrategie in einem Land. Besonders bei Projekten mit immateriellen Ergebnissen wie Studien, sollte in Zukunft stärker dafür Sorge getragen werden, dass die Fördernehmer ein entsprechendes Eigeninteresse an einer Umsetzung auch durch einen Eigenbeitrag nachweisen. Dabei sollten auch Faktoren wie Unternehmensgröße, Risiko, sowie das Steuerungsinteresse des Fördergebers (z.B. hinsichtlich relevanter Branchen, Technologien oder Wirkungsziele) berücksichtigt werden.
 - **Administrative Dokumente** wie Lols oder Unterstützungsschreiben sollten so standardisiert eingefordert und dokumentiert werden, dass sie eine systematische Kontaktaufnahme im Rahmen einer Evaluierung ermöglichen (Einverständnis sowie konkrete Kontaktmöglichkeiten, also Name, Telefonnummer, Emailadresse).

Methode

Das Evaluationsprojekt wurde im Zeitraum Oktober 2022 bis September 2023 durchgeführt. Die Evaluierung stützte sich auf einen Mix aus quantitativen und qualitativen Methoden, um sowohl Aussagen über die Ergebnisse und Wirkungen („was“), als auch über die Kontexte und Wirkungsweisen („wie“) treffen zu können. Konkret haben wir eine standardisierte Onlinebefragung von Antragsteller*innen sowie Interviews mit Antragsteller*innen, Programmeigentlichern, Programmmanagement und ausgewählten Stakeholdern durchgeführt. Außerdem wurden Programmdateien und -dokumente ausgewertet. Abgerundet wurden die Arbeiten von einer nationalen und internationalen Umfeldanalyse.

2 Einleitung

Beim vorliegenden Dokument handelt es sich um den Entwurf des Endberichts der Evaluierung von TECTRANS und kit4market unter punktueller Berücksichtigung von tec4market. Mit der ex-post Evaluierung der Programme wurde Technopolis Austria vom Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie beauftragt. Das Evaluationsprojekt wurde im Zeitraum Oktober 2022 bis September 2023 durchgeführt. Bei dieser Evaluation handelt es sich um die erste Evaluierung von TECTRANS sowie um die abschließende Evaluierung von kit4market. Das Programm tec4market wurde bereits zwei Mal evaluiert.

Die drei Evaluationen stellten den jeweiligen Vorgängerprogrammen insgesamt sehr positive Zeugnisse aus. Aufgrund der Evaluierungszeitpunkte konnten Programmwirkungen dabei nur exemplarisch erhoben werden. Eine Empfehlung, die sich in ähnlicher Form in allen Evaluationen fand, war eine bessere Bewerbung der Programme. In der Evaluierung von kit4market wurden auch Empfehlungen bzgl. des Auswahlverfahrens sowie zur Verbesserung der Projektabwicklung ausgesprochen.¹

Die Evaluierung beinhaltet eine Analyse der Konzeption, der bisheriger Umsetzung, sowie der heute bereits feststellbaren Beiträge zur Zielerreichung und von ersten Wirkungen des Programms. Evaluationsgegenstand ist das Programm TECTRANS (2020/2021) sowie kit4market (2016–2019) und, nachrangig, im Hinblick auf Zielsetzung und Unterstützung vergleichbare Projekte aus dem Programm tec4market (2014–2019). In Bezug auf die Instrumente lag der Schwerpunkt der Arbeiten auf den Demonstrationsanlagen sowie Marktstudien (Modul 1 und Modul 2), für die ein Großteil des Förderbudgets bereit gestellt wurde.

Eine Herausforderung für die Evaluationsstudie war dabei die Tatsache, dass es in den unmittelbaren Jahren vor als auch während der Evaluierung eine vergleichsweise hohe Fluktuation im Bereich der Programmverantwortlichen, sowohl beim BMK als auch bei der aws als abwickelnder Förderagentur, gab. Wir gehen davon aus, dass dadurch vor allem Eindrücke zu Förderprojekten, Fördernehmern sowie Praktiken, also Aspekte, die üblicherweise nicht dokumentiert werden, der Evaluation weniger zugänglich waren als dies unter anderen Umständen der Fall gewesen wäre.

Den Evaluationsbericht haben wir in die folgenden Abschnitte gegliedert. Einer kurzen Beschreibung der Methodik im nächsten Kapitel (3) folgt eine Beschreibung des Evaluationsgegenstandes inklusive Entwicklung und zentraler Charakteristika in Kapitel (4). Kapitel (5) beschreibt die intendierten und erreichten Zielgruppen des Programms und in Kapitel (6) diskutieren wir die Zielerreichung auf Programmebene sowie unterschieden nach Studienprojekten, Demonstrationsprojekten und Freedom-to-Operate-Analysen (FTO) und IP-Projekten, sowie in einigen Aspekten programmübergreifend. In Kapitel (7) geben wir einen Überblick über die nationale und internationale Förderlandschaft und beschreiben vergleichbare Programme im Hinblick auf Analysedimensionen wie Zielgruppe, Förderinstrumente, Förderdesign, Auswahl, etc. Im letzten Kapitel ziehen wir Schlussfolgerungen entlang der Evaluationsthemenstellungen „Programmdesign und Einbettung in die Förderlandschaft“, „Beiträge zur Zielerreichung und Wirkungen“, sowie „Ausschreibungs- und Begutachtungsprozess“ und geben Empfehlungen ab, die bei etwaigen zukünftigen Förderprogrammen zu berücksichtigen sind.

¹ P-IC 2016: Evaluierung tec4market; P-IC 2019: Evaluierung aws-tec4market; KMUF 2019: Evaluierung des „Förderprogramms für Studien für den kommerziellen, internationalen Technologietransfer (kit4market, kit4market 2.0).“

In den Anhängen finden sich eine Fallstudien von Förderfällen, eine Liste von Interviewpartnern, weitere Ergebnisse aus der Datenauswertung und der Befragung, die Befragung der Antragsteller sowie detaillierte Informationen zu Programmunterschieden.

3 Zur Methode

Die Evaluierung stützt sich auf einen Mix aus quantitativen und qualitativen Methoden, um sowohl Aussagen über die Ergebnisse und Wirkungen („was“), als auch über die Kontexte und Wirkungsweisen („wie“) treffen zu können. Konkret haben wir eine standardisierte Onlinebefragung von Antragsteller*innen sowie Interviews mit Antragsteller*innen, Programmeigentümer*innen, Programmmanagement und ausgewählten Stakeholdern durchgeführt. Außerdem wurden Programmdateien und -dokumente ausgewertet. Abgerundet wurden die Arbeiten von einer nationalen und internationalen Umfeldanalyse. Im Detail sind wir wie folgt vorgegangen:

- Durchführung einer **Dokumenten- und Programmdateianalyse** zu zentralen Aktivitätsmustern des Programms und möglichen Wirkungen anhand verfügbarer Daten und Dokumentationen (Ausschreibungsunterlagen, Anträge und eine Auswahl der geförderten Studien, Dokumente zum Juryprozess, etc.). Von einer ursprünglich geplanten Rasteranalyse der geförderten Studien anhand von Qualitätskriterien haben wir abgesehen, weil die Studien in Umfang, Ansatz und Themenstellung sehr heterogen waren und die Interviews zeigten, dass die Dokumente auch nicht der zentrale Output der Projekte waren.
- **Interviews mit Stakeholdern und Jury-Mitgliedern** zur Beurteilung der Auswahl- und Entscheidungsprozesse, der Ziele und des Zielsystems des Programms und der Programmabläufe. Dafür haben wir sowohl Expert*innen, die in das Programm involviert waren, als auch externe Stakeholder interviewt (insgesamt 12 Interviews).
- **Interviews mit Antragsteller*innen** mit dem Ziel, die Sichtweisen der Antragsteller*innen zu Programmrelevanz, Programmabläufen sowie Ergebnissen und Wirkungen (inkl. Wirkungsweisen) der Förderung zu erheben (20 Interviews). Darüber hinaus haben wir auch indirekte Nutzer*innen, die z.B. Lols für Studien ausgefüllt haben, kontaktiert. Nachdem diese aber nicht an den Studienprojekten beteiligt waren - über das Ausfüllen eines Lols hinaus - und die entsprechenden Projekte darüber hinaus keine Auswirkungen hatten, haben diese über eine Bestätigung dieses Sachverhalts hinaus keine weiteren Angaben gemacht. Aus den Interviews mit den antragstellenden Unternehmen haben wir Fallstudien zu Förderfällen entwickelt, die sich im Anhang finden. Dabei haben wir Wert auf die Darstellung wichtiger und interessanter Aspekte gelegt und weniger auf eine strukturelle Vergleichbarkeit der Fallstudien. Bei den Studienprojekten haben wir so gut wie möglich versucht, indirekte Nutzer der Studien in die Erhebungen mit einzubeziehen, relevante Stakeholder wie z.B. Wirtschaftsdelegierte vor Ort zu interviewen, sowie im Bedarfsfall auch Konsortialpartner mit einzubeziehen.
- Außerdem haben wir eine **standardisierte online-Befragungen von Antragsteller*innen** (mit Fokus auf geförderten Projekten) durchgeführt, die nach Modul bzw. Förderstatus unterschieden hat. Beim Design des Fragebogens haben wir auf Anschlussfähigkeit zu vorhergegangenen Erhebungen geachtet. Bei Unternehmen mit mehreren Anträgen haben wir den Fragebogen zur volumenmäßig höheren Förderung versendet bzw. zu erfolgten Förderungen. Die Umfragen war mehrere Wochen geöffnet. Zur Erhöhung der Antwortbereitschaft der Unternehmen haben wir alle Fördernehmer wenn möglich telefonisch kontaktiert und an die Teilnahme erinnert. Der Fragebogen wurde durch ein Empfehlungsschreiben des BMK unterstützt. Insgesamt haben wir 69 verwertbare Rückmeldungen erhalten, was einem Rücklauf von etwa 20% entspricht. In Bezug auf die Fördernehmer liegt der Rücklauf bei 60

von 165 verschiedenen Unternehmen (=36%). Die meisten Antworten stammen von Unternehmen aus den Programmen TECTRANS und kit4market sowie aus den Jahren 2019–2021.

- Zur **Positionierung des Programms im internationalen Bereich** haben wir einen Vergleich mit ausgewählten Ländern/Programmen durchgeführt, die ähnliche Aktivitäten setzen, also Aktivitäten im Bereich der technologie- bzw. innovations-orientierten Exportunterstützung. Zur Identifikation von vergleichbaren Aktivitäten haben wir uns auf Interviews mit Stakeholdern, das Technopolis-Netzwerk sowie die Datenbank der OECD zu FTI-politischen Maßnahmen gestützt. Insgesamt enthält die OECD-Datenbank über 5072 Programme, Strategien, Gesetze und staatliche Organisationseinheiten innerhalb der EU, Großbritannien, der Schweiz, Norwegen, Korea und Japan. In unserem Vorgehen haben wir die Programme pro Land zunächst nach den Begriffen „international“ und „export“ durchsucht. Im nächsten Schritt haben wir innerhalb dieser Suche jene Programme herangezogen, die entweder Demonstrationsprojekte, Studien, IPR, oder F&E in Firmen fördern. Die Ergebnisse haben wir dann mit weiteren Recherchen auf den Webseiten der entsprechenden, nationalen Förderagenturen validiert. Dabei haben wir uns auf solche Länder konzentriert, die sich ebenso wie Österreich über die Qualität der Produkte und Dienstleistung im Wettbewerb positionieren. In unserer Untersuchung der OECD-Datenbank haben wir daher nicht nur EU-Länder untersucht, sondern auch z.B. anglo-amerikanische Länder wie UK oder die USA, sowie asiatische Länder wie Südkorea, Japan oder auch Singapur.²

4 Das Programm TECTRANS und Vorgängerprogramme im Überblick

Mit dem im Jahr 2020 initiierten Programm TECTRANS sollten „österreichische Technologien bei internationalen Projekten nachhaltig positioniert werden“ und langfristig ein Beitrag zur Steigerung des Technologieanteils am Export und zur Erhöhung der Anzahl technologieexportierender Unternehmen geleistet werden.³ Das Programm bot Unterstützung für Unternehmen durch drei Fördermodule: internationale Marktstudien (26 geförderte Projekte), internationale Freedom-to-Operate-Analysen (11 geförderte Projekte), sowie von Demonstrationsanlagen für innovative Technologien (30 geförderte Projekte), die im Ausland vertrieben werden sollten.

Das Programm TECTRANS baute auf Erfahrungen mit den Vorgängerprogrammen tec4market (2014–2019) und kit4market (2016–2019) auf. Im Programm kit4market wurden ausschließlich Studienprojekte (45) gefördert. Das Programm tec4market hat ebenso wie TECTRANS Studien (8), Demonstrationsprojekte (25) sowie IP-Projekte (31)⁴ gefördert, unterscheidet sich aber von TECTRANS in Bezug auf die förderfähigen Aktivitäten insbesondere bei Studienprojekten und Projekten im IP-Bereich. Unternehmen konnten Anträge in verschiedenen Programmen und auch in verschiedenen Modulen stellen. Auch Konsortialprojekte waren möglich.

² Die OECD-Datenbank zeigt nicht nur Programme, sondern listet auch Strategien, Gesetze und staatliche Organisationseinheiten auf. Diese haben wir in unserer Auswahl nicht berücksichtigt. Relevante Suchergebnisse haben wir um eigene Recherchen auf den Webseiten der Programme bzw. der verantwortlichen Agenturen ergänzt.

³ Siehe/vgl. Sonderrichtlinien der BMin für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie im Einvernehmen mit dem BM für Finanzen TECTRANS. Programm zur Förderung der Technologieinternationalisierung (August 2020).

⁴ Die in den Vorgängerevaluationen von tec4market genannten Zahlen zu den Anträgen und Förderungen unterscheiden sich leicht von den hier gemachten Angaben. Die Unterschiede ergeben sich aus unterschiedlichen Zählweisen der Förderungen, besonders im Hinblick auf Beratungs- und Förderkomponenten der IP-Projekte aus tec4market.

Alle Programme förderten verschiedene Projekte für internationale Zielmärkte, insbesondere außerhalb des europäischen Währungsraums, mit besonderem Bedarf nach Technologien von österreichischen Anbietern. Konkrete Ziele der Programme waren:

- die Verbesserung der internationalen Wettbewerbsposition österreichischer, technologieorientierter Unternehmen durch bessere Positionierung ihrer Technologien und Dienstleistungen in internationalen Zielmärkten
- die Generierung von Wertschöpfung
- die Schaffung/Sicherung von Arbeitsplätzen in Österreich

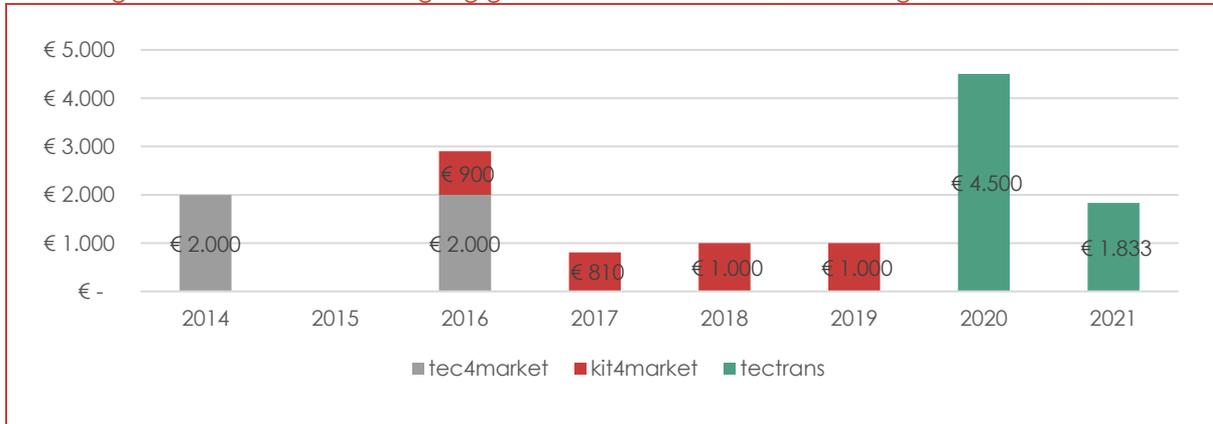
In der Sonderrichtlinie von TECTRANS wird außerdem das Leisten eines Beitrags zur Reduktion von Treibhausgasemissionen und des Energie- und Ressourcenverbrauchs als Zielfeld des Programms genannt.⁵

Die Zielgruppe waren international ausgerichtete Unternehmen mit Sitz in Österreich, die Technologien oder Dienstleistungen anbieten. Einige Branchen wie z.B. Energie, Umwelt, Infrastruktur oder auch Sicherheits- und Verteidigungstechnologien wurden dabei bevorzugt aufgerufen.

Die Programme verfügten insgesamt über ein Budget von €14,043 Mio. Für TECTRANS wurden ca. €6,3 Mio., für kit4market €3,7 Mio. und für tec4market €4 Mio. über die verschiedenen Programmlaufzeiten bereitgestellt. Dabei zeigt sich, dass die verfügbaren Mittel für kit4market relativ stabil waren in den Jahren 2016–2019. Für TECTRANS standen im Jahr 2020 deutlich mehr Mittel zur Verfügung als im Jahr 2021.

Das vom BMK zugesagte Förderbudget schwankte über die Jahre und unterschied sich auch pro Programm. Eine genaue Aufschlüsselung findet sich in der folgenden Abbildung 1:

Abbildung 1 Vom BMK zur Verfügung gestelltes Fördervolumen, nach Programm und Jahr, in TEUR



Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Die maximalen Projektlaufzeiten variierten nach Programm und betragen bei TECTRANS 18 Monate, bei kit4market 12 Monate (plus jeweils maximal 6 Monate Verlängerung) und bei tec4market maximal 36 Monate. Die Förderungen konnten flexibel nach verschiedenen beihilfenrechtlichen Grundlagen vergeben werden, entweder de-minimis oder AGVO (Art. 18, Art. 25b, Art. 25c, Art. 28 2a oder Art. 28 2b). So konnten verschiedene Unternehmensbedürfnisse

⁵ Siehe https://www.aws.at/fileadmin/user_upload/Downloads/Richtlinie/aws_Technologie-Int_RL.pdf; S.4.

(z.B. auch hinsichtlich Beratungen) und verschieden große Unternehmen, darunter auch Großunternehmen, gefördert werden.

Innerhalb des BMKs waren die Programme in der Stabstelle Technologietransfer verankert, die u.a. für Angelegenheiten des internationalen Technologietransfers und der Internationalisierung von Technologie verantwortlich ist und in diesem Zusammenhang auch die gegenständlichen Programme aufgelegt hat. Die Programme wurden auch in der Außenwirtschaftsstrategie als Good Practice Maßnahmen benannt⁶. Innerhalb der awts bildeten die Programme einen eigenen Schwerpunkt und haben das Thema der Internationalisierung von Technologieunternehmen hervorgehoben.

Nähere Details zu Unterschieden und Gemeinsamkeiten erläutern wir in den folgenden Abschnitten sowie in Tabelle 33, Tabelle 34 und Tabelle 35 im Anhang.

4.1 Modul 1: Länder- und technologiespezifische Marktstudien

In allen drei Programmen konnte die **Erstellung von länder- und technologiespezifische Marktstudien** gefördert werden. Im Programm **TECTRANS** sollten die erarbeiteten Studien

- aufzeigen, wie österreichische Technologie in einem Zielland erfolgreich und nachhaltig verankert werden kann,
- auch für potentielle Kunden im Ausland eine kaufentscheidungsrelevante Wissensbasis über den Mehrwert bzw. den Innovationsgehalt der österreichischen Technologie schaffen,
- in ihren Ergebnissen möglichst konkrete Bedarfe im Zielland adressieren sowie
- Unternehmen bei der Positionierung ihrer Technologie unterstützen (z.B. beim Markteintritt oder im Vorfeld von Ausschreibungen).

Studienprojekte von **kit4market** mussten ähnliche Zielsetzungen verfolgen. Zusätzlich zu den oben genannten Anforderungen sollten diese Studien außerdem einen über das Einzelprojekt hinausgehenden Mehrwert für die jeweilige Branche generieren und möglichst nicht ausschließlich auf Technologien einzelner Anbieter abzielen. Im Programm **tec4market** konnten im Studienmodul auch länder- und technologiespezifische Marktstudien gefördert werden, darüber hinaus konnten aber auch Konzeptionen für die Planung und Auslegung von Produktionsanlagen und Produkten, begleitende Messungen und Monitoring von österreichischen Best-Practice Technologieanwendungen oder wirtschaftliche Machbarkeitsstudien und Businesspläne gefördert werden.

Die **maximale Förderhöhe** für Studien lag bei allen drei Programmen bei maximal €100.000. Die **Förderquoten** unterschieden sich nach Programm und Programmphasen. In TECTRANS lag die Förderquote bei bis zu 80%, in kit4market bei bis zu 90% (2. Phase) oder bis zu 100% (1.Phase) und bei tec4market bei bis zu 50%. Die Förderung erfolgte entweder De-Minimis 2014 oder nach AGVO 2014 (18). Bei TECTRANS waren förderbare Kosten Personalkosten der Fördernehmer, Kosten von Dienstleister*innen sowie Sach- und Materialkosten und Reisekosten.⁷

Besonders während der **Laufzeit des Programms kit4market** kam es zu einigen administrativen Änderungen im Programm. Abgesehen von den oben beschriebenen Änderungen bei der

⁶ Siehe https://www.bmeia.gv.at/fileadmin/user_upload/Zentrale/Aussenpolitik/Aussenwirtschaft/Aussenwirtschaftsstrategie.pdf, S.39.

⁷ Personalkosten waren bis zu jener Höhe anerkenbar, die auf den kollektivvertraglichen Bestimmungen des Kollektivvertrags für Angestellte in Information und Consulting Verwendungsgruppe VI beruhen; Im KV 2021 betragen die monatlichen Mindestgrundgehälter dieser Kategorie bis zu €5.355,32; siehe <https://www.wko.at/service/kollektivvertrag/gehaltstabelle-information-consulting-2021.html>. Drittkosten waren bis zu einem Tagsatz von €1.200 förderbar.

Förderquote wurden für die zweite Programmphase noch weitere Änderungen vorgenommen. Die wichtigsten waren eine Ausweitung der Zielländer (Phase 1: nur Nicht-OECD-Länder), eine Schärfung der Bewertungskriterien für die Jury, eine Überarbeitung der Indikatoren zur Erfassung der Zielerreichung, sowie die Reduktion der Auszahlungsraten auf zwei Raten (Phase 1: drei Raten).

Bei der Beantragung von Studienprojekten in TECTRANS und in kit4market mussten die Unternehmen **verschiedene Nachweise** beilegen, mit denen belegt wurde, dass (1) Studienergebnisse für die Technologievermarktung herangezogen werden, entweder durch einen Letter of Intent (LoI) oder durch eine Stellungnahme eines Technologie-Attachés oder eines AußenwirtschaftsCenters; (2) Unternehmen sich zur Teilnahme an Evaluierungsmaßnahmen bereit erklären; und (3) ein Interesse an den Studienergebnissen im Zielland besteht, z.B. durch Eigenerklärungen oder entsprechende Dokumente (Strategiepapiere, Projektverzeichnisse, Kooperationsabkommen, etc.). Studien mussten auf Deutsch oder Englisch angefertigt werden.

Bei den Studienprojekten waren verschiedene Projektkonstellationen möglich. Besonders im Programm kit4market, aber auch später bei TECTRANS berücksichtigte das Programmdesign die Möglichkeit, dass Dienstleistungsunternehmen Studien für Technologieunternehmen anfertigen, wie in den folgenden Szenarien 2.1, 2.2 und 3. illustriert:

- **Szenario 1:** Ein Technologieanbieter benötigt eine Studie, das Unternehmen stellt einen Antrag auf die Förderung der Studie und verfasst die Studie selbst.
- **Szenario 2.1:** Ein Technologieanbieter benötigt eine Studie und spricht dafür ein Dienstleistungsunternehmen an. Das Dienstleistungsunternehmen stellt den Antrag auf Förderung.
- **Szenario 2.2:** Ein Dienstleistungsunternehmen kennt die Bedürfnisse eines oder mehrerer Technologieunternehmen in Österreich und spricht diese mit einer Studienidee an. Das Dienstleistungsunternehmen stellt den Antrag auf Förderung.
- **Szenario 3:** Eine Studienidee wird in Kooperation zwischen Technologieunternehmen und Dienstleistungsunternehmen entwickelt und als Konsortialprojekt durchgeführt. Eines der Unternehmen ist Antragssteller.

Die Szenarien wurden von Technopolis im Rahmen der Entwicklung des Wirkungsmodell erstellt.

4.2 Modul 2: Förderung von Demonstrationsanlagen

Modul 2 von TECTRANS ermöglichte die Förderung von Demonstrationsprojekten, also die Errichtung von Demonstrations- oder Pilotanlagen im In- oder Ausland, an denen österreichische Unternehmen ihre Technologie an einem Ort, angewandt und praxisnah, präsentieren und deren Vorteile nachweisen konnten. Förderbar waren außerdem diesbezügliche F&E-Vorhaben und Produktadaptierungen im In- und Ausland. Diese Förderung zielte auf Unternehmen mit reiferer Technologie und fortgeschrittenen Plänen zur weiteren Internationalisierung und entsprechender Risikobereitschaft ab.

Bei Anlagen im Inland muss ein Bezug zu internationalen Aktivitäten des Unternehmens hergestellt werden. Die **Förderhöhe** lag bei maximal €200.000 mit einer Förderquote von maximal 50%. Auch im Programm tec4market konnten Demonstrationsanlagen unter sehr ähnlichen Bedingungen gefördert werden.

Förderbare Kosten waren bei TECTRANS Investitionskosten (im In- und Ausland), Sach- und Materialkosten, Personalkosten und Drittkosten (speziell Auftragsforschung).

4.3 Modul 3: Freedom-to-Operate-Analysen und IP-Projekte

Das dritte **TECTRANS-Modul** förderte Freedom-to-Operate-Analysen (FTO). Dabei geht es um die Frage, in welchen Schutzrechtsumfeldern sich exportinteressierte Unternehmen bewegen, wenn sie in anderen Märkten aktiv werden. Das ist deswegen schnell unübersichtlich, weil Schutzrechte nationale Gültigkeit haben: ein österreichisches Patent schützt ein Unternehmen nicht davor, Patente in einem anderen Land zu verletzen. Das Modul umfasste aber nicht nur die Analyse der Schutzrechtsumfelder in spezifischen Ländern, sondern Unternehmen konnten auch die Förderung internationaler Schutzrechtsanmeldungen oder Dienstleistungen zu notwendigen Zertifizierungen beantragen.

TECTRANS bietet eine **Förderhöhe** von maximal €40.000 mit je nach Förderprodukt unterschiedlichen Förderquoten. Für die Förderung für die Nationalisierung/Regionalisierung und Validierung von geistigem Eigentum lag diese bei 50%, bei der Förderung von Leistung von Innovationsberatungsdiensten und innovationsunterstützenden Dienstleistern bei 80% und bei 100% für aws-Beratungen. **Förderbare Kosten** waren hier Drittkosten (speziell hinsichtlich professioneller FTO-Analysen).

Auch im Programm tec4market gab es eine IP-Komponente, die aber keinen FTO-Fokus hatte. Hier waren ein Schutzrechtsscreening, aber auch Schutzrechtskosten und damit verbundene externe Beratung förderbar. Die Förderhöhe war ungefähr vergleichbar mit den FTO-Analysen von TECTRANS bei ebenfalls unterschiedlichen Förderquoten je nach Aktivität zwischen 50% und 100%.

4.4 Wirkungsmodell und Wirkungsziele der Programme im Überblick

Zur Beurteilung der Programme TECTRANS und kit4market hat sich das BMK Wirkungsziele gesetzt, die im Zuge dieser Evaluierung überprüft werden sollen. Die Indikatoren beziehen sich einerseits auf von österreichischen Unternehmen wahrgenommene, positive Auswirkungen auf die Positionierung ihrer Technologie in den Zielmärkten und andererseits auf die Generierung von Wertschöpfung sowie die Schaffung bzw. die Sicherung von Arbeitsplätzen in Österreich. Die folgende Tabelle beschreibt die Indikatorik in größerem Detail:

Tabelle 2 BMK-Wirkungsindikatoren TECTRANS und kit4market

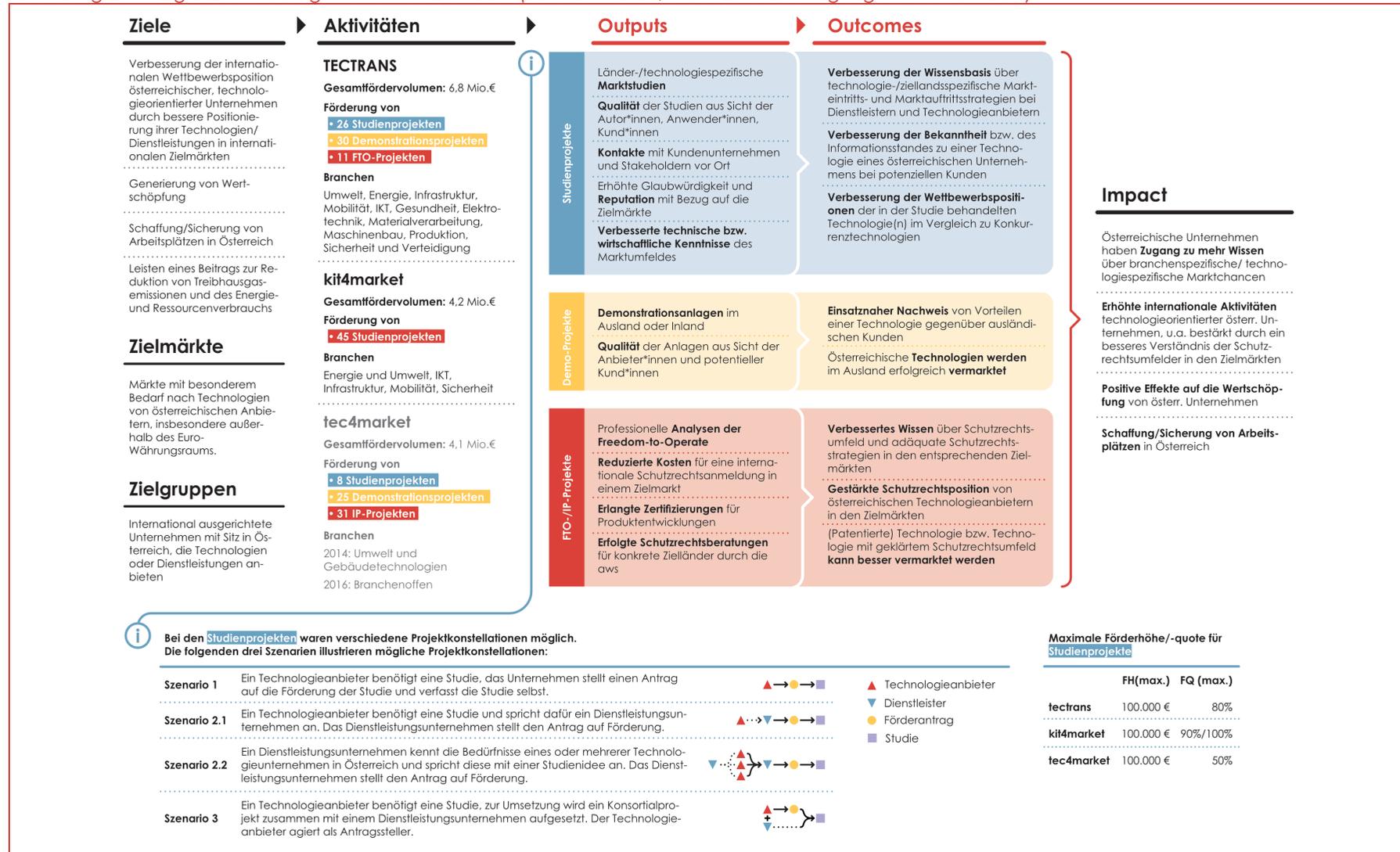
Ziel 1: Verbesserung der internationalen Wettbewerbsposition österreichischer technologieorientierter Unternehmen	
Ausgangszustand	Zielzustand Evaluierungszeitpunkt
Unterstützung der österreichischen, technologieorientierten Unternehmen bei der Positionierung ihrer Technologien bzw. technologiebezogenen Dienstleistungen in den jeweiligen Zielmärkten	Von den österreichischen, technologie-orientierten Unternehmen wahrgenommene positive Auswirkungen bei der Positionierung ihrer Technologien bzw. technologiebezogenen Dienstleistungen in den jeweiligen Zielmärkten (Zielwert: >50% lt. Angaben der Förderungsnehmer bzw. Technologie-Unternehmen)
Ziel 2: Generierung von Wertschöpfung sowie die Schaffung bzw. Sicherung von Arbeitsplätzen in Österreich	
Ausgangszustand	Zielzustand Evaluierungszeitpunkt
Geringe bis keine positiven volkswirtschaftlichen Effekte (vor Umsetzung des Vorhabens)	Nachweis der Generierung von Wertschöpfung und die Schaffung bzw. Sicherung von Arbeitsplätzen durch die Förderung bzw. durch die Nutzung der Studienergebnisse im Technologieexport (Zielwert: >50% der Respondenten geben an, dass beim Förderungsnehmer bzw. beim technologieexportierenden Unternehmen Arbeitsplätze erhalten bzw. neue geschaffen wurden).

Quelle: Sonderrichtlinie TECTRANS, BMK.



Das folgende Wirkungsmodell gibt einen Überblick über die intendierten Wirkungsketten und Wirkungen der Programme, unterschieden nach Programmmodulen (Abbildung 2). Das Wirkungsmodell strukturierte das Evaluationsprojekte und leitete die Methodik. Auf Ebene der Aktivitäten zeigen wir die Anzahl der geförderten Projekte sowie das ausgeschüttete Gesamtfördervolumen.

Abbildung 2 Ergänzttes Wirkungsmodell für TECTRANS (inkl. kit4market, unter Berücksichtigung von tec4market)



Quelle: Technopolis Austria basierend auf Ausschreibungsdokumenten und Vorgängerevaluationen.

5 Zielgruppen und Zielgruppenerreichung

Im folgenden Abschnitt beschreiben und charakterisieren wir die Zielgruppen der Programme im Hinblick auf Unternehmensgröße, Branche, Region sowie die Zielländer der Projekte. Außerdem diskutieren wir die Bewerbung des Programms sowie Barrieren im Bereich Technologieinternationalisierung aus Sicht der Unternehmen. Zentrale Ergebnisse des Kapitels sind:

- TECTRANS und kit4market wurden in den Jahren 2019, 2020 und 2021 verstärkt **nachgefragt**. Das ist zum Teil aber bedingt durch das Verhalten der Unternehmen während der COVID-19-Pandemie. Besonders in den ersten Programmjahren von kit4market und tec4market hätte das Programm stärker beworben werden können. Das größte Interesse bestand an Studien- und Demonstrationsanlagen.
- In Bezug auf die **angesprochene Zielgruppe** von Unternehmen zeigt sich, dass sowohl TECTRANS, besonders aber kit4market sehr attraktiv waren für Dienstleistungsunternehmen (besonders Ingenieurdienstleister sowie aus dem IKT-Bereich). Bei kit4market waren mehr als 70% der Antragsteller Dienstleistungsunternehmen, bei TECTRANS etwa 50%. Produzierende Unternehmen hatten einen Anteil von ca. 10% in kit4market und etwa 30% in TECTRANS (auch im Studienmodul). Bei etwa 90% der Antragsteller handelte es sich um KMUs.
- Aus Sicht der befragten Unternehmen **gibt es verschiedene Barrieren** im Bereich Internationalisierung und Technologieexport. Die Haupthürde liegt insgesamt in der Finanzierung von entsprechenden Aktivitäten. Insgesamt lässt die Befragung den Schluss zu, dass die Hürden in diesem Bereich aus Sicht der Unternehmen nicht besonders hoch sind. Das hängt aus unserer Sicht auch damit zusammen, dass es sich um Projekte handelt, in denen es weniger um Forschung und Innovation geht, und damit verbundene Risiken, z.B. in der Produktentwicklung, weniger stark bestehen. Außerdem gibt es insgesamt ein gutes Unterstützungsangebot für diesen Bereich.
- Das **Juryverfahren** wird von den beteiligten Expert*innen in Bezug auf Auswahlkriterien, Zusammensetzung sowie Vorbereitung und Durchführung positiv bewertet. Aus unserer Sicht hat es sich positiv weiterentwickelt, weil auch ergänzende Perspektiven z.B. aus dem Bereich der organisierten Zivilgesellschaft mit einbezogen wurden. Die Auswahl bevorzugt Projekte in risikoreicheren Zielländern wie z.B. Südamerika oder Afrika. Damit werden im Programm Projekte in Auslandsmärkten ausgewählt, in denen Österreichische Unternehmen noch nicht besonders stark exportaktiv sind. Überraschend ist, dass Projekte in Asien seltener bewilligt werden.

5.1 Antragstellende Unternehmen nach Programm und Jahr

In den Programmen wurden insgesamt 296 Anträge⁸ gestellt, davon 154 in TECTRANS (TT), 72 in kit4market (K4M) und 74 in tec4market (T4M). Die meisten Anträge wurden für Studienprojekte gestellt (152), gefolgt von Demonstrationsanlagen (100) und FTO- bzw. IP-Projekten (48). Die folgende Abbildung 3 zeigt die Anzahl der Anträge pro Jahr, Modul und Förderprogramm. Dabei zeigt sich, dass über die Jahre mehr und mehr Anträge eingereicht wurden mit Höhepunkt in den Jahren 2019, 2020 und 2021, z.T. also während der COVID-19-Pandemie.

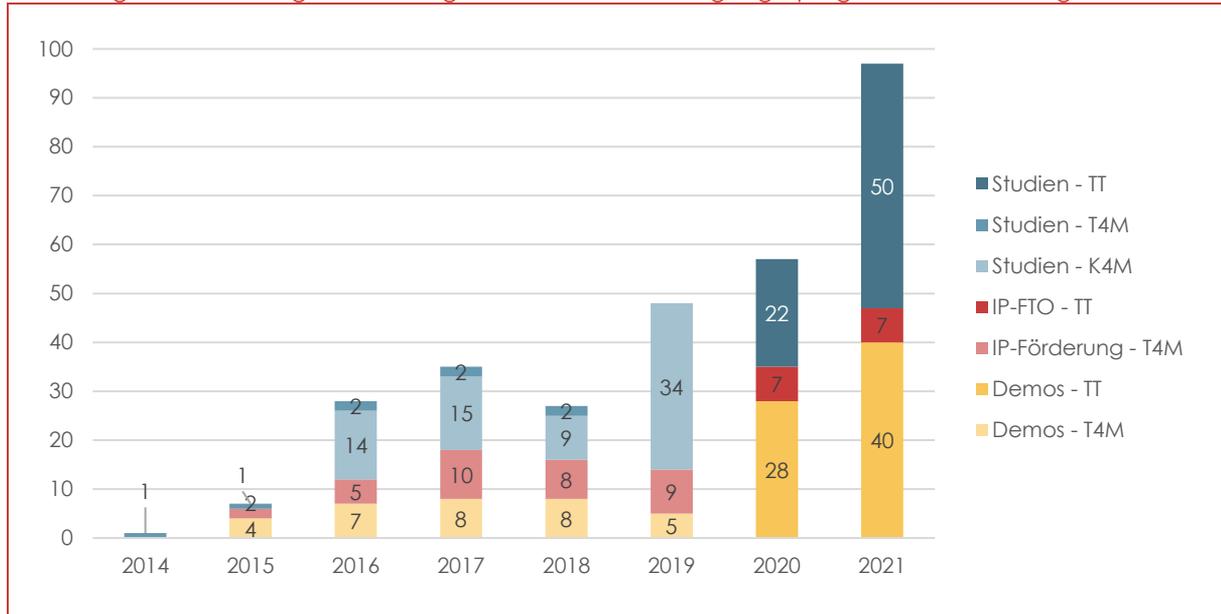
Verschiedene Interviewpartner wiesen darauf hin, dass während der COVID-19 Jahre viele Programme verstärkte Antragszahlen verzeichneten, weil Unternehmen freiwerdende Kapazitäten im Tagesgeschäft zur Beantragung von Förderungen nutzten. Diese Entwicklung hatte aber

⁸ Inklusive Wiedereinreichungen.

bereits im Jahr 2019 begonnen, als im Programm kit4market bereits eine vergleichsweise hohe Anzahl an Anträgen eingegangen ist.

Die relativ überschaubare Zahl an Anträgen in den vorherigen Jahren führen wir auf eine geringe Bekanntheit und Bewerbung der Programme zurück. So haben auch die Vorgängerevaluationen von tec4market und auch von kit4market jeweils empfohlen, die Kommunikation und Bewerbung der Programme zu verstärken.

Abbildung 3 Beantragte Förderungen TECTRANS und Vorgängerprogramme, nach Programmlinien



Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Diese 296 Anträge wurden von 222 verschiedenen Unternehmen gestellt. 51 Unternehmen haben mehr als zwei Anträge gestellt, wobei darunter auch Anträge gezählt werden, bei denen es sich um Wiedereinreichungen handelt, Unternehmen also Anträge verbessert und erneut eingereicht haben. Davon haben 16 Unternehmen Anträge für verschiedene Module gestellt und 13 Unternehmen haben in mehreren Programmen Anträge gestellt.

Insgesamt haben Unternehmen in den Programmen Förderungen in Höhe von etwas mehr als €20 Mio. beantragt (siehe die folgende Tabelle 3). Etwa drei Viertel dieser Förderungen wurden in den Jahren 2019–2020 beantragt.

Tabelle 3 Beantragte Förderungen nach Programm und Jahr, in TEUR

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Gesamt
T4M	100	433	782	1 055	1 127	366	0	0	3 864
Demos	0	373	616	949	989	233	0	0	3 160
IP	0	25	37	89	70	133	0	0	354
Studien	100	35	129	18	68	0	0	0	349
K4M	0	0	711	633	331	2 454	0	0	4 129
Studien	0	0	711	634	331	2 454	0	0	4 129

TECTRANS	0	0	0	0	0	0	3 497	8 685	12 182
Demos	0	0	0	0	0	0	2 190	5 337	7 528
IP	0	0	0	0	0	0	127	120	246
Studien	0	0	0	0	0	0	1 180	3 228	4 407
Gesamt	100	433	1 494	1 689	1 457	2 820	3 497	8 685	20 175

Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

5.2 Charakterisierung der antragstellenden Unternehmen nach Größe, Branchen, Bundesländern und Zielregionen

Die Programme kit4market und TECTRANS waren grundsätzlich für alle Unternehmen offen. Einige Branchen wurden aber spezifisch aufgerufen, in dem diese in den Ausschreibungsunterlagen explizit hervorgehoben wurden.

Die folgende Tabelle 4 zeigt die Verteilung der antragstellenden Unternehmen nach Programm, Modul und Branchenzugehörigkeit (ÖNACE 2008). Dabei zeigen sich besonders Unterschiede zwischen TECTRANS und kit4market. In TECTRANS waren die wichtigsten Branchen Dienstleistungsunternehmen im weitesten Sinne mit knapp 40% der Antragstellenden (siehe rote Markierungen) gefolgt von produzierenden Unternehmen (29%) und zuletzt IKT-Unternehmen (18,8%, hier wiederum zumeist Dienstleister). Im Programm kit4market waren mehr als 50% der antragstellenden Unternehmen Dienstleistungsunternehmen, darunter jeweils ungefähr zur Hälfte Architektur- und Ingenieurbüros sowie Unternehmensberatungen (siehe dazu Tabelle 29 im Anhang), gefolgt von Dienstleistungsunternehmen im IKT-Bereich (25%). Produzierende Unternehmen machten etwa 10% aus. Diese Unterschiede sind auch dann auffällig, wenn man das Studienmodul von TECTRANS mit kit4market vergleicht, in dem nur Studien förderfähig waren.

Tabelle 4 Antragstellende Unternehmen nach Programm, Modul und ÖNACE-Isteller, in %

ÖNACE-Isteller	K4M	TECTRANS			Gesamtergebnis
	Studien	Demos	IP	Studien	
Bau	0,0%	2,9%	0,0%	2,8%	1,8%
Erbr. v. Finanz- & Versich.-DL	0,0%	1,5%	0,0%	5,6%	2,2%
Erbr. v. sonst. wirt. DL	1,4%	2,9%	0,0%	0,0%	1,3%
Erbr. v. sonst. DL	4,2%	0,0%	0,0%	5,6%	3,1%
Erbr. v. freib., wiss. & techn. DL	51,4%	26,5%	28,6%	25,0%	34,1%
Erziehung & Unterricht	1,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%
Grundstücks- & Wohnungswesen	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	0,4%
H.v.Waren	9,7%	30,9%	28,6%	27,8%	23,0%
Handel etc.	2,8%	11,8%	28,6%	8,3%	8,8%
I&K	25,0%	17,6%	7,1%	22,2%	20,8%
Kunst, Unterh. & Erholung	0,0%	2,9%	0,0%	0,0%	0,9%

Land- & Forstwirt., Fischerei	0,0%	0,0%	7,1%	0,0%	0,4%
Verkehr & Lagerei	1,4%	0,0%	0,0%	2,8%	1,3%
Wasserversorgung, etc.	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	0,4%
Keine Angabe	2,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,9%
Gesamt	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria. Angaben für T4M nicht verfügbar. Farblich markiert sind Branchen mit den höchsten Anteilen an den antragstellenden Unternehmen.

Wie die folgende Tabelle 5 zeigt wurden die meisten Anträge von Kleinstunternehmen und Kleinunternehmen gestellt, die zusammen etwa 80% ausmachen. Mittelunternehmen und Großunternehmen machen jeweils etwa 10% aus. Je nach Programm gibt es leichte Unterschiede, z.B. beim Anteil der Großunternehmen, der bei TECTRANS insgesamt bei 5% liegt und bei kit4market bei 11%.

Tabelle 5 Antragstellende Unternehmen nach Programm, Modul und Unternehmensgröße, in %

	K4M	TECTRANS			Gesamt
	Studien	Demos	IP	Studien	
Kleinstunternehmen	47%	40%	64%	39%	43%
Kleinunternehmen	32%	41%	21%	47%	39%
Mittelunternehmen	10%	16%	14%	6%	11%
Großunternehmen	11%	3%	0%	8%	7%
Gesamt	100%	100%	100%	100%	100%

Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria. Angaben für T4M nicht verfügbar. Farblich markiert sind Branchen mit den höchsten Anteilen an den antragstellenden Unternehmen.

Bundesländer

Aufgeschlüsselt nach Bundesland des Unternehmenssitz zeigt sich, dass mehr als ein Drittel der Unternehmen in Wien ansässig sind gefolgt von der Steiermark und Oberösterreich. Etwa 10% der Antragstellenden haben ihren Sitz in Tirol. Andere Bundesländer sind weniger wichtig. Im Vergleich zwischen den Programmen TECTRANS und kit4market ist der Anteil von Unternehmen mit Sitz in Wien niedriger für TECTRANS und der Anteil von Unternehmen mit Sitz in Oberösterreich entsprechend höher. Das erklärt sich durch die regionalen Wirtschaftsstrukturen, weil mehr Dienstleistungsunternehmen in Wien ansässig sind als produzierende Unternehmen und letztere in TECTRANS aber häufiger Anträge gestellt haben.

Unterschieden nach Modulen unterscheidet sich die Population der Antragsteller nach Bundesland ebenfalls. Die Hälfte der Anträge für FTO-Analysen waren z.B. von Unternehmen aus Oberösterreich, wobei hier die vergleichsweise kleine Zahl von Anträgen in diesem Modul einschränkend wirkt.

Tabelle 6 Antragstellende Unternehmen nach Programm, Modul und Bundesland, in %

	Bgld.	Kfn.	NÖ	OÖ	Sbg.	Stmk.	T	Vbg.	W	Gesamt
K4M										
Studien	1%	7%	7%	7%	8%	15%	7%	1%	46%	100%
TECTRANS										
Demos	0%	4%	13%	19%	3%	18%	18%	1%	24%	100%
IP	0%	0%	7%	50%	0%	14%	7%	0%	21%	100%
Studien	8%	4%	4%	7%	1%	14%	6%	15%	40%	100%
Gesamt	3%	5%	8%	13%	4%	15%	10%	6%	36%	100%

Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria. Angaben für T4M nicht verfügbar.

Zielregionen

Die wichtigsten **Einzelländer** nach Antragstellung waren die USA (37) und Deutschland (22). Andere Zielländer wurden weniger als 10 Mal beantragt. Mehr als fünf Mal beantragt wurden Polen (9), Frankreich (9), China (8), das Vereinigte Königreich (8), Indien (7), Serbien (6) und Indonesien (6). Die wichtigsten **Zielregionen**, für die Projekte in den Programmen TECTRANS, kit4market und tec4market beantragt wurden, waren Asien und Nordamerika (für Prozentwerte siehe Tabelle 30 im Anhang). In Asien waren die wichtigsten Länder China, Indien und Indonesien. In Nordamerika waren das besonders die USA. Mit 14% der Anträge folgen österreichische Nachbarländer, besonders Deutschland und als nächstes nicht-EU und nicht-Eurozonen Länder in Europa wie z.B. das Vereinigte Königreich oder Serbien. Weniger häufig vertretene Weltregionen sind dann Afrika, die restlichen EU-Länder sowie Südamerika.

Zwischen den Studien-Modulen von TECTRANS und kit4market gibt es nur geringe Unterschiede: in TECTRANS wurden mehr Anträge in der EURO-Zone gestellt. Besonders Anträge für Demonstrationsanlagen wurden häufiger in Nachbarländern und in Nordamerika gestellt und weniger in anderen Weltregionen als auch in den restlichen EU/Euro-Zonen/europäischen Ländern.

Tabelle 7 Antragstellende Unternehmen nach Programm, Modul und Zielregion

Regionen	T4M			K4M	TECTRANS			Gesamt
	Demos	IP	Studien	Studien	Demos	IP	Studien	
Asien	2		1	21	13	4	20	61
Nordamerika	1	3	1	9	15	3	10	41
Nachbarland	1			5	21	1	5	33
Europa	1	3	1	11	5		10	31
Euro-Zone	1			4	7		14	26
Afrika inkl. Nordafrika				7	4		5	16
EU		1		6	2	1	4	14

Südamerika				4			4	8
Sonstige/Mehrere	1	3			1	1		5
Gesamt	7	10	3	67	68	10	72	235

Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria. Für 55 Projekte waren keine Angaben verfügbar. Das waren meistens tec4market-Projekte.

Die folgende Abbildung 4 illustriert die Verteilung der beantragten Projekte auf die Zielländer. Dabei wird deutlich, dass in TECTRANS und tec4market vor allem Projekte mit Zielland in Europa und Nordamerika, fallweise Asien und Indien beantragt wurden. Besonders für kit4market lag ein Schwerpunkt auf Südost-Europa, aber auch Zentralasien und Südostasien sowie, vereinzelt, Südamerika.

Abbildung 4 Antragstellende Unternehmen nach Zielländern und Programm



Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria. Für 55 Projekte waren keine Angaben verfügbar. Das waren meistens tec4market-Projekte.

5.3 Bewerbung der Programme

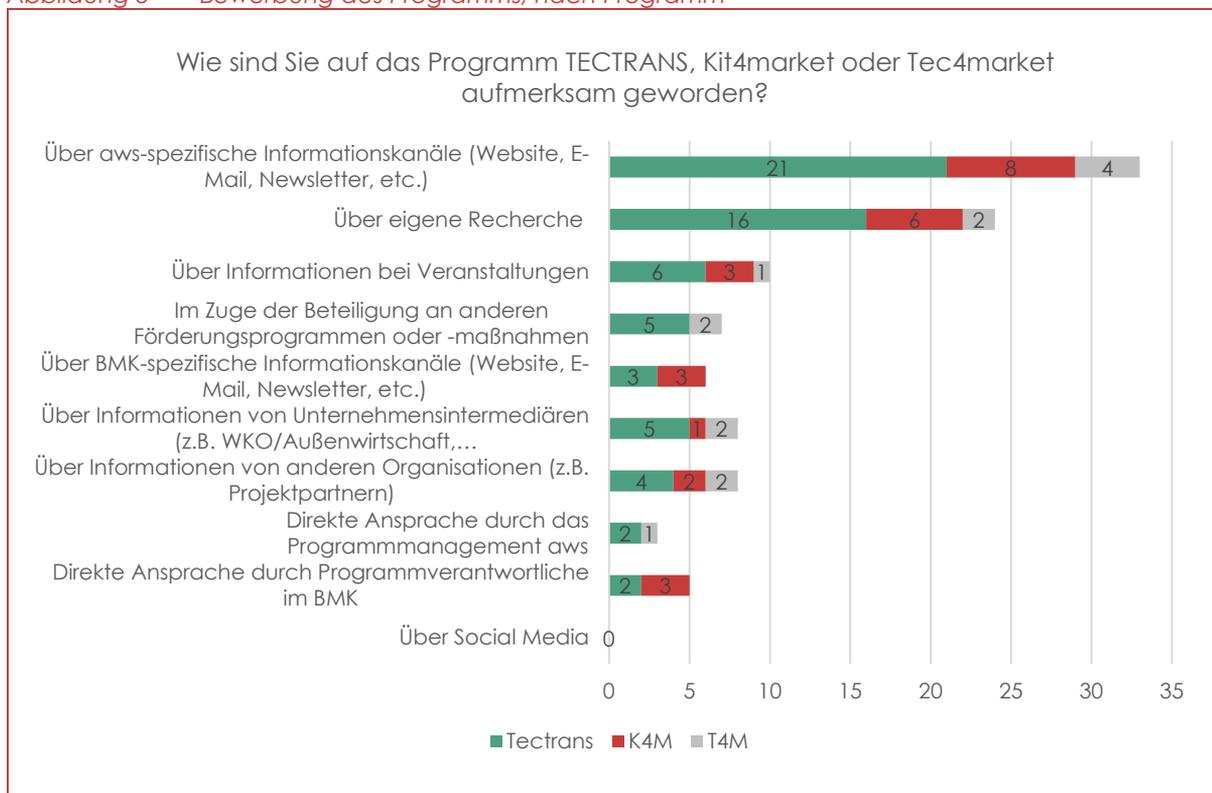
Wie oben erwähnt lassen die Vorgängerevaluierungen den Schluss zu, dass die Bewerbung der Programme bis ins Jahr 2019 nicht ausreichend war, um das Zielgruppenpotenzial der Programme auszunutzen. Ab dem Jahr 2019 haben aber vergleichsweise viele Unternehmen Anträge gestellt. Aus Sicht der befragten und der interviewten Unternehmen – darunter waren Unternehmen mit Förderung aus den Jahren 2019–2021 entsprechend zahlreich vertreten – war die Bewerbung des Programms insgesamt positiv. Aber auch viele dieser Unternehmen geben an, dass sie selber aktiv geworden sind und die Programme eigenständig recherchiert haben.

Zur Bewerbung der Programme hat die aws verschiedene Kanäle benutzt. Für TECTRANS gehörte dazu ein Newsletter von der aws, eine Presseaussendung zum Start des Programms,

Informationen auf der aws-Homepage zu alle Fördermodulen sowie monatliche Onlineveranstaltungen („Info-hours“) zur Vorstellung des Programms bei interessierten Unternehmen. Fallweise wurden relevante Unternehmen auch per Email auf das Programm hingewiesen. Außerdem wurde bei der Bewerbung des Programms mit der WKO kooperiert, z.B. durch einen aws-Stand beim österreichischer Exporttag. Auf Social Media (besonders auf LinkedIn) erfolgte eine punktuelle Bewerbung, teilweise durch aws-Mitarbeitende direkt. Aus Sicht der aws haben sich besonders die „Info-hours“ gut geeignet, um auch detailliert zum Programm informieren zu können. Das Format hat sich schnell etabliert. Auch der Newsletter hat während der COVID-19 Pandemie eine extrem hohe Reichweite entwickelt, in der die aws auch generell eine höhere Sichtweite erreicht hat. Das hat, so die Sichtweise der aws, auch dazu beigetragen, neue Zielgruppen ansprechen zu können.

Wie die folgende Abbildung 5 zeigt wird diese Einschätzung der aws von den befragten Unternehmen insgesamt bestätigt. Am häufigsten genannt wurden Informationskanäle der aws oder, etwas seltener, eigene Recherchen. Veranstaltungen, Hinweise aus anderen Organisationen, von Intermediären oder vom BMK oder andere Förderprogramme tragen auch zur Bewerbung des Programms bei, aber nicht besonders häufig. Nur selten wurden Fördernehmer direkt auf das Programm hingewiesen, z.B. vom aws-Programmmanagement oder vom BMK. Social Media wurde allerdings nicht genannt. Die Unterschiede zwischen den Programmen entsprechen ungefähr der Verteilung der Unternehmen, die an der Befragung teilgenommen haben. Schlüssig ist, dass Antragstellende aus TECTRANS und tec4market auch im Zuge anderer Förderungen auf die Programme aufmerksam geworden sind, weil die Module Demonstrationsanlagen und FTO-/IP-Projekte grundsätzlich anschlussfähiger sind als Studienprojekte.

Abbildung 5 Bewerbung des Programms, nach Programm



Quelle: Befragung Technopolis. n=67 antragstellende Unternehmen. Mehrfachangaben möglich.

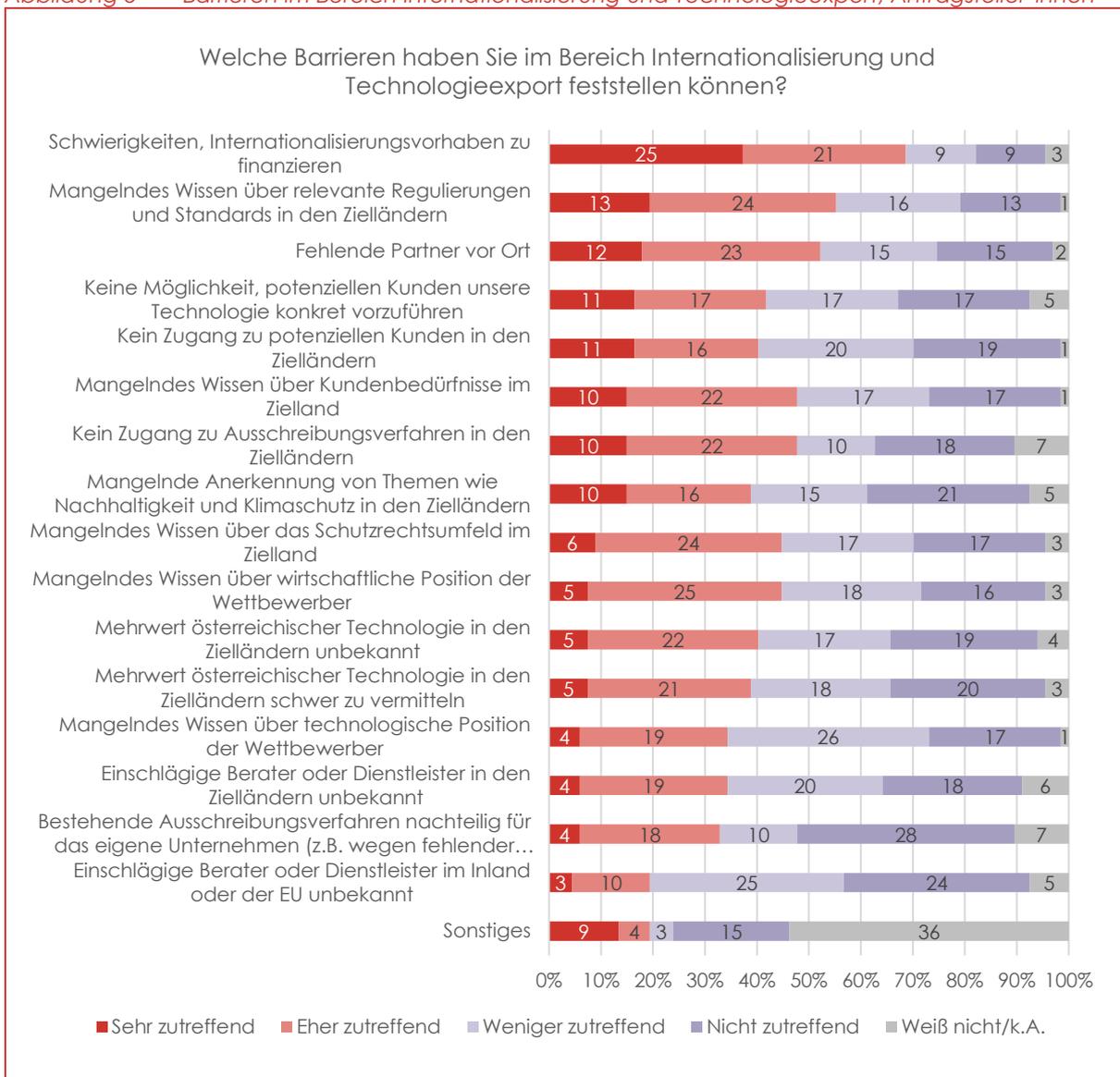
5.4 Barrieren im Bereich Internationalisierung und Technologieexport

Aus Sicht der befragten Unternehmen gibt es verschiedene Barrieren im Bereich Internationalisierung und Technologieexport (siehe die folgende Abbildung 6). Die Haupthürde für die geförderten Unternehmen im Bereich Internationalisierung und Technologieexport sind finanzieller Natur. Das gaben insgesamt etwa 60% der befragten Unternehmen (sehr oder eher) an.

Ungefähr ein Fünftel (oder ca. 10-11) der antwortenden Unternehmen sehen außerdem fehlendes Wissen über relevante Regulierungen und Standards, fehlende Partner vor Ort, keinen Kundenzugang vor Ort und keine Möglichkeiten, Kunden Technologie direkt vorzuführen, als sehr zutreffende Barrieren an.

Die Unternehmen sehen keine oder nur geringe Barrieren in bestehenden Ausschreibungsverfahren oder der Bekanntheit von Beratern und Dienstleisterinnen im In- oder Ausland. Es gibt nur kleine Unterschiede zwischen den Angaben von Unternehmen aus verschiedenen Programmlinien. Unternehmen mit geförderten Demonstrationsanlagen sehen z.B. etwas stärker die Barriere, dass der Mehrwert von österreichischen Unternehmen in den Zielländern unbekannt ist.

Abbildung 6 Barrieren im Bereich Internationalisierung und Technologieexport, Antragsteller*innen



Quelle: Befragung Technopolis.

Insgesamt sehen die Unternehmen keine besonders hohen Barrieren in diesem Bereich. Das ist erkennbar, wenn man z.B. die Anzahl der Angaben von „sehr zutreffend“ mit der Anzahl von Angaben von „sehr zufrieden“ aus Abbildung 24 unten zur Zufriedenheit mit dem Programm (Modul Demonstrationsanlagen) insgesamt vergleicht. Die höchste starke (=„sehr“) Zustimmung zu einer Teilfrage bei der Barrierenfrage liegt bei etwa 35%. Bei der Frage zur Zufriedenheit liegt der Wert bei allen Teilfragen bei mehr als 35%.

Mehr als ein Drittel der antwortenden Unternehmen beschreiben keine der abgefragten Barrieren als „sehr zutreffenden“ (inkl. Sonstiges). Wie zu erwarten ist der Wert abhängig von Unternehmensgröße (für kleinere Unternehmen treffen die Barrieren stärker zu), aber auch von der Branche (Dienstleistungsunternehmen sehen geringere Barriere als Produktionsunternehmen).

Das hängt aus unserer Sicht auch damit zusammen, dass es sich um Projekte handelt, in denen es weniger um Forschung und Innovation und die damit verbundene Risiken, z.B. in der Produktentwicklung, geht. Außerdem gibt es insgesamt ein gut ausgebautes

Unterstützungsangebot für diesen Bereich mit Fokus auf die verschiedenen abgefragten Aspekte (Informationsangebote, Vernetzungsformate, Intermediäre vor Ort wie z.B. die AHK, siehe auch Kapitel 7).

5.5 Auswahlverfahren

In den Programmen TECTRANS und kit4market wurden je nach Modul unterschiedliche Auswahlverfahren genutzt. Für die Module der Studien und der Demonstrationsanlagen gab es ein vom BMK konzipiertes und von der aws administriertes Juryverfahren. Für das Modul der FTO-Analysen wurde ein aws-Bewertungsgremium genutzt, das auch bei anderen IP-Programmen in ähnlicher Form angewendet wird. Die Letztentscheidung lag immer beim BMK. Das Juryverfahren von kit4market wurde bereits in der letzten Programmevaluierung analysiert und bewertet. Daher konzentrieren wir uns an dieser Stelle auf das Programm TECTRANS.

Die Jurysitzungen fanden einmal pro Quartal statt. Teilgenommen haben sechs Juror*innen, von denen ein*e den Vorsitz übernahm. Außerdem waren Vertreter*innen des BMKs und der aws anwesend. Das Auswahlverfahren war mehrstufig. Die aws führte eine formelle Prüfung der Anträge durch (Prüfung nach formalen Kriterien sowie grundsätzlichen Projektanforderungen der Förderung). Die positiv bewerteten Projekte wurden dann zum Juryverfahren zugelassen. Dabei erfolgte zunächst eine Vorbewertung durch die Jurymitglieder, die zu einer Reihung der Projektanträge führte. Die so gereihten Projekte wurden dann einzeln in der Jurysitzung diskutiert und am Ende eine Auswahl davon zur Förderung vorgeschlagen. Die Bewertungskriterien stellen wir in der folgenden Abbildung dar.

Im Vergleich zum Programm kit4market wurden die Kriterien punktuell erweitert und geschärft, aber darüber hinaus nicht verändert.

Abbildung 7 Bewertungskriterien TECTRANS, Studien- und Demonstrationsanlagen

Bewertungskriterien	Bewertung	Gewichtung
A. Qualität des Projektes		20%
Technische Qualität: Innovationsgehalt des Projektansatzes; klare Definition der Ziele; angemessene Methodik;		
Qualität der Planung: Zweckmäßigkeit, klare Zieldefinition, Arbeitsplan, Angemessenheit von Kosten/Finanzierung, Kosteneffizienz		
B. Relevanz des Projektes in Bezug auf die Programmziele		30%
Unterstützung des Marktzugangs österreichischer Unternehmen bei der Positionierung ihrer Technologien in den jeweiligen Zielmärkten		
Unterstützung der Überleitung von Innovationen		
Potenzial zur Generierung von Wertschöpfung sowie zur Schaffung bzw. Sicherung von Arbeitsplätzen in Österreich		
C. Eignung Förderungswerberin bzw. Förderungswerber		20%
Angemessenes Verhältnis von Studien- / Projektaufwand und der Kapazitäten der Antragstellerin / des Antragstellers		
Marktspezifisches Know-How (intern oder durch Einbindung qualifizierter Stellen)		
Referenzprojekte		
D. Ökonomisches Potenzial und Verwertung		30%
Potential zur erfolgreichen Positionierung der Technologie im Zielland basierend auf den Ergebnissen des geförderten Projekts; Nutzen für Kunden im Zielland (bspw. hins. Wirtschaftlichkeit, Auswirkungen auf Klima und Umwelt, Lebensdauer, Kosten im Betrieb, etc.).		

Quelle: Sonderrichtlinie TECTRANS.

Aus Sicht der interviewten Jurymitglieder wurde das Juryverfahren insgesamt positiv bewertet. Das betrifft sowohl die Auswahlkriterien, die Zusammensetzung der Jury als auch die Vorbereitung und Durchführung der Jurysitzungen.

In den Jurysitzungen wurden verschiedene Themen wiederholt diskutiert, darunter der Mehrwert der verschiedenen Projekte („wäre das nicht sowieso passiert? Ist das nicht eine ganz normale Geschichte?“ (Quelle: Interview), der konkrete Nutzen vor Ort („wer braucht das?“) und damit verbunden die Glaubwürdigkeit der eingereichten Nachweise aus dem Zielland, für die die Einschätzungen der jeweiligen Außenhandelskammern sehr hilfreich waren, Fragen nach der Duplizierung („ist das nicht einfach nur das gleiche in China und Indien, was das Unternehmen schon in den USA gemacht hatte?“), der technologische Gehalt der Projekte, sowie besonders in TECTRANS verstärkt auch Aspekte der Nachhaltigkeit im weitesten Sinne, also z.B. die SDGs der UN. Verschiedene Dimensionen der Nachhaltigkeit wie z.B. direkte und indirekte Projektauswirkungen sowie Reisetätigkeiten wurden am ehesten kontrovers diskutiert. Gerade in Bezug auf Reisetätigkeiten haben Jurymitglieder darauf hingewiesen, dass Reisen bzw. der persönliche Kontakt vor Ort als Erfolgsfaktor für Studien- und Demonstrationsanlagen gesehen wurden.

Im Detail ergaben sich aus den Gesprächen mit den Jurymitgliedern verschiedene Verbesserungsvorschläge, die aber jeweils von einzelnen Personen gemacht wurden, die in ihren Ansichten mitunter divergierten. In Bezug auf den Prozess war das allgemeine Feedback, dass das Verfahren von der awS gut verwaltet und vorbereitet wurde. Einige Juror*innen beurteilten den Aufwand als vergleichsweise hoch, während andere den Aufwand für gut vertretbar hielten. Die gute Dokumentation der Anträge ermöglichte den Jurymitgliedern eine gute Orientierung. Kurzzusammenfassungen der Förderfälle auf maximal zwei Seiten hätten den Aufwand aber verringern können.

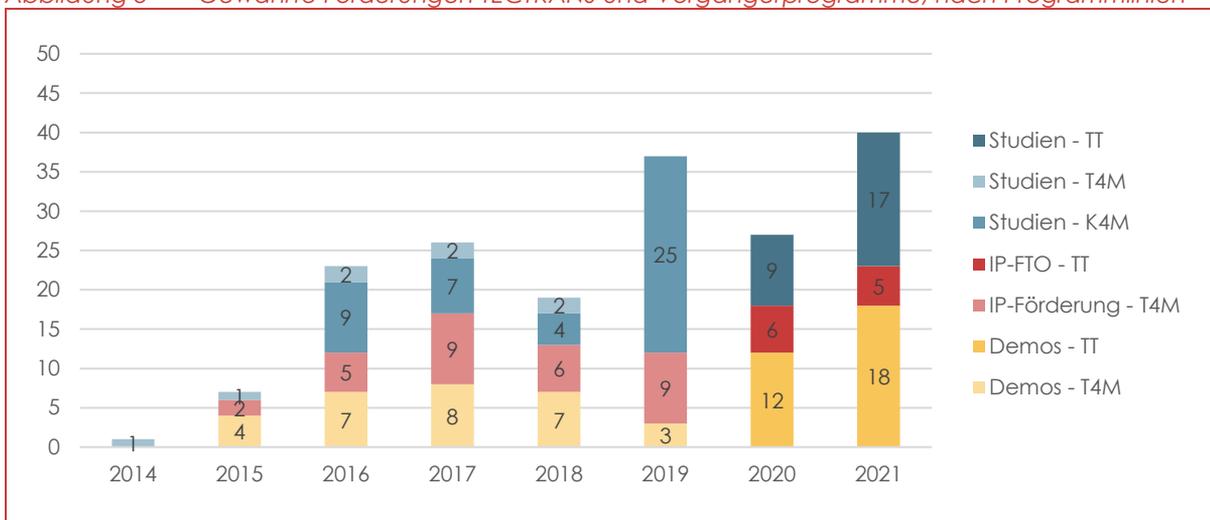
Die Zusammensetzung der Jury war insgesamt heterogen. Neben Vertreter*innen von Industrie, Wirtschaft, Wirtschaftskammer, und Kreditgebern waren in der Jury von TECTRANS auch Vertreter*innen der organisierten Zivilgesellschaft eingebunden. Das hat auch dazu geführt, dass die Sitzungen als diskursiv wahrgenommen wurden. Darin lag aus Sicht der Jurymitglieder aber auch ein Wert, weil das positiv zur umfassenden Beurteilung der Projekte beigetragen hat. Aufgrund der Vielfaltigkeit der Projekte haben einzelne Jurymitglieder darauf hingewiesen, dass eine Person mit Technologieexpertise und eine Vertretung aus der unabhängigen Wissenschaft hilfreich gewesen wäre, um z.B. ökologische Auswirkungen der Projekte vor Ort besser einschätzen zu können oder die gegenständlichen Technologien.

5.6 Auswahlergebnis und Bewilligungsquoten

Wie oben dargelegt wurden in TECTRANS 26 Studienprojekte gefördert, 30 Demonstrationsanlagen für innovative Technologien sowie 11 internationale Freedom-to-Operate-Analysen. Im Programm kit4market wurden ausschließlich Studienprojekte (45) gefördert. Das Programm tec4market hat ebenso wie TECTRANS Studien (8), Demonstrationsanlagen (25) sowie IP-Projekte (31) gefördert.

Mit Blick auf gewährte Förderungen über die Zeiträume der Programmlaufzeiten (siehe die nächste Abbildung) zeigt sich, dass die Zahl der pro Jahr erteilten Förderungen mitunter geschwankt haben. In den Jahren 2019 und 2021 gab es fast 40 Förderungen. In den anderen Jahren lag die Anzahl der Förderungen bei ca. 25 (siehe die folgende Abbildung).

Abbildung 8 Gewährte Förderungen TECTRANS und Vorgängerprogramme, nach Programmlinien



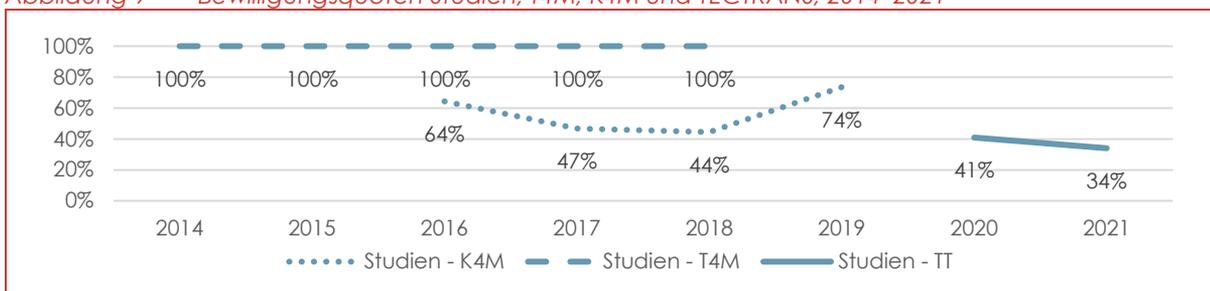
Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Entsprechend verändern sich auch die Bewilligungsquoten für die Programme über die Jahre (siehe die folgenden Abbildungen). In Tec4market wurde ein sehr hoher Anteil von Anträgen bewilligt. In vielen Jahren und in verschiedenen Modulen wurden alle eingereichten Anträge gefördert. Das ist ein weiterer Hinweis darauf, dass zu wenige Projekte eingegangen sind und das Programm entweder nicht genug bekannt war oder nicht genug beworben wurde.

Im Programm Kit4market wurden anteilmäßig weniger Projekte bewilligt. Dabei ist der Verlauf der Bewilligungsquoten über die Jahre ungewöhnlich: im ersten Programmjahr 2016 lag die Bewilligungsquote relativ hoch, es wurden also viele Projekte mit hoher Qualität eingereicht. Im nächsten Jahr wurden ähnlich viele Projekte eingereicht, von denen aber weniger als die Hälfte gefördert wurden. Im Jahr 2017 wurden nur neun Projekte eingereicht, von denen ebenfalls weniger als die Hälfte zur Förderung vorgeschlagen wurden. Und im letzten Programmjahr gingen dann 34 Projekte ein, von denen 74% gefördert wurden.

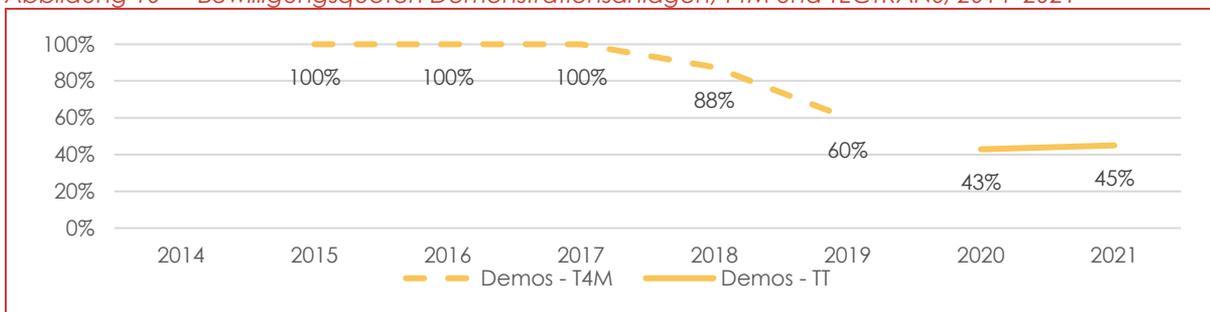
Anders verhält es sich für das Programm TECTRANS. Hier haben Unternehmen in den Jahren 2019 und 2020 mehr Anträge eingereicht als in allen Jahren zuvor, 2020 waren das 97 Anträge. Entsprechend sanken die Bewilligungsquoten für die Instrumente Studienprojekte und Demonstrationsanlagen in diesen Jahren ab, für Demonstrationsanlagen auf etwa 40% und für Studienprojekte auf zwischen 40% und 35%.

Abbildung 9 Bewilligungsquoten Studien, T4M, K4M und TECTRANS, 2014–2021



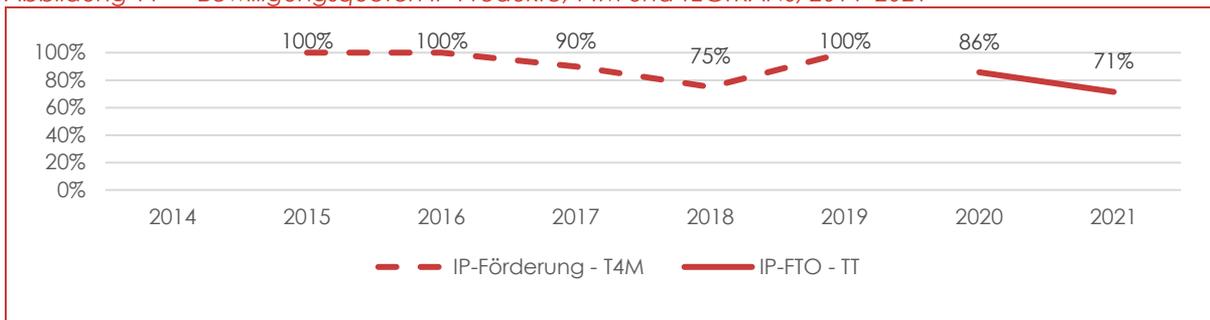
Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Abbildung 10 Bewilligungsquoten Demonstrationsanlagen, T4M und TECTRANS, 2014–2021



Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Abbildung 11 Bewilligungsquoten IP-Produkte, T4M und TECTRANS, 2014–2021



Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Eine tabellarische Gegenüberstellung von Programmbudget mit dem beantragten und dem bewilligten Fördervolumens findet sich in Tabelle 28 im Anhang. Die skizzierten Tendenzen bestätigen sich auch in diesen Daten.

Unternehmensgröße und -typ

In Bezug auf die geförderten Unternehmen nach Unternehmensgröße zeigt sich, dass es leichte Abweichungen gibt im Vergleich zur Population der antragstellenden Unternehmen. Größere Unternehmen werden eher ausgewählt, besonders Kleinunternehmen werden seltener ausgewählt. Die Unterschiede liegen zwischen 7% und 3% insgesamt und betrifft besonders das Programm TECTRANS (siehe die folgende Tabelle 8, auch im Vergleich zu Tabelle 5 oben).

Wir führen das auf die Kapazitäten der jeweiligen Unternehmen bei der Antragstellung zurück, die sich besonders in Programmphasen höherer Konkurrenz, also in der Zeit von TECTRANS, ausgewirkt haben dürften. Insgesamt sind die Unterschiede aber gering.

Tabelle 8 Geförderte Unternehmen nach Programm, Modul und Unternehmensgröße, in %

	K4M	TECTRANS			Gesamt
	Studien	Demos	IP	Studien	
Kleinstunternehmen	36%	30%	55%	31%	35%
Kleinunternehmen	42%	47%	27%	42%	42%
Mittelunternehmen	11%	17%	18%	8%	13%
Großunternehmen	11%	7%	0%	19%	11%
Gesamt	100%	100%	100%	100%	100%

Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria. Angaben für T4M nicht verfügbar.

Aus Sicht der Jurymitglieder ist das nicht wünschenswert, denn es besteht die Vermutung, dass die Förderung von Großunternehmen eine geringere Verhaltensadditionalität hätte als die Förderung von KMUs, größere Unternehmen entsprechende Projekte zumeist auch ohne Förderung durchgeführt hätten. Dabei gehen die Interviewpartner davon aus, dass Großunternehmen entsprechende Vorhaben viel eher selber finanzieren können (das haben auch Gesprächspartner von fördernehmenden Unternehmen bestätigt) und betrifft alle Fördermodule, wurde aber besonders im Hinblick auf Studienmodule diskutiert.

Eine Zielgruppe, die nicht förderbar war, sind nicht-gewinnorientierte Organisationen wie z.B. Sozialunternehmen oder auch Vereine und Verbände. Das ist aus Sicht einiger der interviewten Stakeholder eine ungenutzte Gelegenheit gewesen, denn gerade in Projekten in Entwicklungs- oder Schwellenländern hätten diese Organisationen Potenzial, die Wirkungen vor Ort zu erhöhen. Auch hier gäbe es eine Untergruppe von Organisationen, die technologie- bzw. innovationsaffin aufgestellt sind und damit zu den Programmzielen hätten beitragen können. Auch Interviewergebnisse lassen diesen Schluss zu.

Auswertung nach Zielländern

Interessant ist darüber hinaus eine Betrachtung nach Zielländern. Die folgende Abbildung zeigt zunächst, auf welche Zielländer bzw. -regionen Förderprojekte ihren Fokus legten unterschieden nach Programm. Die oben für die Anträge skizzierten Unterschiede nach Programmlinien bleiben auch hier bestehen: in TECTRANS und tec4market wurden eher Projekte mit Zielland in Europa und Nordamerika, fallweise Asien und Indien gefördert. Besonders für kit4market lag ein Schwerpunkt auf Südost-Europa, aber auch Zentralasien und Südostasien sowie punktuell Südamerika.

Abbildung 12 Geförderte Projekte nach Zielländern und Programm



Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria. Für 55 Projekte waren keine Angaben verfügbar.

Eine Auswertung der Bewilligungsquoten nach Zielländern und Programm (siehe die folgende Tabelle 9) zeigt, dass sich im Auswahlverfahren Projekte mit höherem Risiko, also in Ländern außerhalb der EURO-Zone, eher durchsetzen.

Über alle Programme hinweg sind die Bewilligungsquoten für Länder der EURO-Zone am niedrigsten. Am zweitniedrigsten sind die Bewilligungsquoten für Projekte mit asiatischen Zielländern. Die höchsten Bewilligungsquoten hatten Projekte mit Fokus auf Südamerika, Afrika und Nordamerika (zwischen 88% und 71%). Für das Programm TECTRANS, in dem die Bewilligungsquoten insgesamt am niedrigsten waren, ist der Trend derselbe, wenngleich deutlicher in der Ausprägung. Im Programm werden also risikoreichere Regionen wie Afrika oder Südamerika bevorzugt ausgewählt. Aber auch Projekte, die auch heute schon auf wichtige Außenhandelsregionen wie Nordamerika abzielen, werden häufiger ausgewählt. Überraschend ist in dem Zusammenhang, dass Projekte mit Ziel Asien seltener ausgewählt werden, Projekte in Nachbarländer Österreichs und EU-Mitgliedsstaaten außerhalb des EURO-Raums aber im Mittel liegen.

Tabelle 9 Bewilligungsquoten nach Programm und Region

	T4M	K4M	TECTRANS	Gesamt
Nachbarländer	100%	80%	44%	52%
EURO-Zone*	100%	25%	19%	23%
EU**	100%	67%	43%	57%
Europa	100%	64%	43%	60%

Nordamerika	75%	100%	61%	71%
Asien	67%	43%	35%	39%
Südamerika		100%	75%	88%
Afrika		67%	86%	77%
Gesamt	89%	63%	43%	52%

Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria. | *ohne Nachbarländer | **ohne Nachbarländer und ohne Länder der Eurozone.

An dieser Stelle bietet sich ein Vergleich mit der Außenhandelsstatistik Österreichs an. Laut den von der Wirtschaftskammer publizierten Außenhandelsergebnisse Österreichs Jänner bis Dezember 2019 (also vor der COVID-19-Pandemie). Wichtigster Exportmarkt war im Jahr 2019 die EU mit ca. 70% Ausfuhranteile. Das restliche Drittel teilten sich Asien mit ca. 9% und Nordamerika mit 7% sowie sonstige Länder (vgl. Abbildung 48 im Anhang).

Antragstellende Unternehmen nach Technologieklassen

Eine Auswertung der Technologieklassen der geförderten Unternehmen zeigt, dass viele der geförderten Vorhaben in den Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien gefallen sind (28,4%) gefolgt von Energietechnologie (10,3%) und Mobilität (9,5%). In kit4market wurden anteilmäßig häufiger Projekte im IKT- und Mobilitätsbereich gefördert, während die Technologieklassen in TECTRANS insgesamt etwas gleichmäßiger verteilt sind (siehe die folgende Tabelle 10). Für viele der geförderten Projekte sowie für fast alle antragstellenden Unternehmen wurden diese Informationen aber nicht erfasst, weswegen auch kein Vergleich zwischen diesen beiden Gruppen möglich ist.

Tabelle 10 Geförderte Projekte nach Technologieklassen der geförderten Unternehmen, in %

	K4M	TECTRANS	Gesamt
IKT	40,0%	21,1%	28,4%
Energietechnologie	6,7%	12,7%	10,3%
Mobilität	11,1%	8,5%	9,5%
Life Sciences	6,7%	4,2%	5,2%
Kreislauftechnologien	4,4%	7,0%	6,0%
Industrielle Technologien	2,2%	5,6%	4,3%
Bautechnologie	0,0%	1,4%	0,9%
Sonstiges	0,0%	4,2%	2,6%
Keine Angabe	28,9%	35,2%	32,8%
Gesamt	100,0%	100,0%	100,0%

Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Unternehmen mit verschiedenen Förderanträgen und Förderprojekten

In den drei Programmen haben 221 verschiedene Unternehmen 296 Förderungen beantragt (also 1,3 Anträge pro Unternehmen). 152 verschiedene Unternehmen haben 177 Förderungen

erhalten (also 1,16 Förderungen pro Unternehmen). Es gab 22 Unternehmen, die (sequentiell) mehrere Förderungen erhalten haben. Meistens handelte es sich dabei um Studienprojekte (7). In nur einem Fall ergab sich aus einer Studienförderung eine Demonstrationsprojektförderung.

6 Zielerreichung der Programme

Auf Programmebene zeigen unsere Erhebungen, dass die Programme TECTRANS und kit4market die vom BMK vorgegebenen Wirkungsindikatoren nur teilweise erfüllen. Aus Sicht der fördernehmenden Unternehmen ergaben sich aus den geförderten Projekten positive Auswirkungen auf die Wettbewerbsposition österreichischer Technologien in den Zielländern, seltener aber konkrete Wertschöpfungs- oder Beschäftigungseffekte.

Nachdem die in den verschiedenen Programmmodulen unterstützten Förderprojekte sehr unterschiedliche Charakteristika (Ziele, Wirkungsweisen, Projektkonstellationen) aufweisen, diskutieren wir die Zielerreichung des Programms zunächst getrennt nach Modulen (Studienprojekte, Demonstrationsanlagen, IP/FTO-Projekte). Relevante Themenstellungen wie Stärken und Schwächen, Mehrwert sowie die Perspektive der nicht-geförderten Organisationen diskutieren wir abschließend programmübergreifend.

6.1 Zielerreichung von TECTRANS und kit4market anhand der WFA-Indikatoren

Auf Ebene der Programme kann eine erste Einschätzung der Zielerreichung entlang der vom BMK definierten Wirkungsindikatorik erfolgen. Wie in Abschnitt 4.4 oben beschrieben, beziehen sich die Wirkungsindikatoren einerseits auf die von österreichischen Unternehmen wahrgenommenen, positiven Auswirkungen auf die Positionierung ihrer Technologie in den Zielmärkten und andererseits auf die Generierung von Wertschöpfung sowie die Schaffung bzw. die Sicherung von Arbeitsplätzen in Österreich.

Unsere Befragung der Fördernehmer zeigt, dass diese Ziele zum Zeitpunkt der Evaluierung nur teilweise erreicht wurden (siehe die folgende Tabelle 11). Die Angaben spiegeln die Einschätzung der Unternehmen zum Zeitpunkt der Befragung wider. Für TECTRANS und für kit4market geben zwischen 63% und 74% der Unternehmen an, dass es positive Auswirkungen gab auf die Positionierung österreichischer Technologien im Ausland in den Zielmärkten (z.B. verbesserte Wissensbasis über Marktein-/auftrittsstrategien im Zielland, verbesserte Wettbewerbsposition von Technologien und/oder Unternehmen im Zielland). Für diesen Indikator wurden die für TECTRANS und kit4market gesetzten Ziele erreicht.

Tabelle 11 Zielerreichung anhand der Wirkungsindikatoren für TECTRANS und Kit4market

WFA-Indikator	Mindestens eine wahrgenommene positive Auswirkung (z.B. Verbesserung der Wettbewerbsposition, Wissensbasis, etc.) bei der Positionierung österr. Technologien bzw. technologiebezogenen Dienstleistungen in den jeweiligen Zielmärkten		Unternehmen geben an, Wertschöpfung generiert und/oder Arbeitsplätze in Österreich geschaffen/gesichert zu haben	
	Ziel	Ist	Ziel	Ist
TECTRANS	>50%	74%	>50%	49%
kit4market	>50%	63%	>50%	25%

Quelle: Zielindikatoren vom BMK; Erhebung Technopolis. Einschlägige Befragungs-Items aggregiert für Indikatoren „positive Auswirkungen“ und „Arbeitsplätze/Wertschöpfung“. Beispiel: wenn ein Unternehmen angegeben hat, dass Wertschöpfung erzielt wurde, aber noch keine Arbeitsplätze entstanden sind, dann ist der entsprechende Wert für das Unternehmen im Indikator „Arbeitsplätze/Wertschöpfung“=“bereits eingetreten“.

Das zweite Programmziel im Bereich der Generierung von Wertschöpfung, der Sicherung und/oder der Erschaffung von Arbeitsplätzen konnte zum Zeitpunkt der Erhebungen nicht erreicht werden. Entsprechende Effekte haben nur 49% der im Rahmen von TECTRANS geförderten Unternehmen angegeben und nur 25% der im Rahmen von kit4market geförderten Unternehmen. Dabei zeigen sich auch Unterschiede nach den verschiedenen Programmmodulen. Positive Wertschöpfungs- bzw. Beschäftigungseffekte werden eher von Unternehmen angegeben, die Demonstrations- oder IP-Projekte durchgeführt haben und seltener von Unternehmen, die eine Studie durchgeführt haben. Es ist möglich, dass die entsprechenden Wirkungen in den nächsten Jahren noch stärker erfolgen, denn besonders die im Rahmen von TECTRANS geförderten Projekte waren zum Zeitpunkt der Erhebungen vielfach noch nicht abgeschlossen.

Die Angaben wurden im Rahmen der Befragung erhoben. Weitere Teilergebnisse der Befragung werden auch in den folgenden Kapiteln diskutiert (siehe besonders auch Abschnitt 6.2.4 unten).

6.2 Modul internationale Marktstudien

Die empirischen Arbeiten weisen darauf hin, dass in den meisten Förderfällen entweder Technologieanbieter Marktstudien für sich selbst durchführen oder Dienstleistungsunternehmen Studien durchführen, für die sie das Interesse von Technologieunternehmen nachweisen. Die Studienidee wurde also meistens von den geförderten Unternehmen erarbeitet, manchmal zusammen mit anderen Unternehmen. Die meisten Fördernehmer geben an, auch bei der Umsetzung eines Projektes, das aus der Studie entstehen kann, beteiligt zu sein oder möglicherweise beteiligt zu werden. Das legt den Schluss nahe, dass die meisten Fördernehmer Studien im Wesentlichen für sich selbst durchführen (und nicht für andere Unternehmen oder Branchen). Das trifft besonders häufig auf Projekte aus dem Programm TECTRANS zu, mehrheitlich aber auch für kit4market. Weitere wichtige Zielgruppen sind dann Partner im Zielland sowie private bzw. staatliche Kunden im Zielland. Mit den Studien zielen die Fördernehmer dann auch auf die Erhöhung des eigenen Wissens über Kundenbedürfnisse im Zielland ab und/oder auf die konkrete Vorbereitung eines Markteintritts. Besonders Förderprojekte aus dem Programm TECTRANS verfolgen einen solchen konkreten Markteintritt, Projekte aus kit4market eher die Generierung von Wissen per se.

Eine näher im Rahmen von Interviews bzw. Fallstudien untersuchte Auswahl von Förderfällen zeigt exemplarische einige typische, aber sehr heterogene Studienansätze auf. Das sind oftmals klassische Marktstudien zur Vorbereitung eines Markteintritts des eigenen Unternehmens (weltweit, z.B. aber auch in Deutschland oder Polen); oder Studien ähnlich zu Projekten in der Entwicklungszusammenarbeit, bei denen meist Beratungsunternehmen Märkte erschließen wollen und Projekte entwickeln wollen und darüber hinaus positive Beiträge zur Entwicklung der Zielländer leisten wollen. Außerdem gab es Studien, die im Kontext von Zulassungen von Medizinprodukten durchgeführt wurden oder im Kontext einer zukünftigen Ausschreibung, meistens von staatlichen Kunden.

Die Fördernehmer sind sehr zufrieden mit den verschiedenen Programmcharakteristika, sowohl in Bezug auf Zielländer oder -branchen, aber auch z.B. in Bezug auf die Höhe der Förderung. Mit verschiedenen, administrativen Verpflichtungen sind die Fördernehmer etwas weniger zufrieden, wie z.B. das Beibringen von Lols. Besonders Unternehmen, die eine Studie in Bezug auf den eigenen Markteintritt durchführen, halten diese Auflagen nicht für sinnvoll. Im Ergebnis konnten nach Angaben der Unternehmen besonders Kunden in den Zielländern von den Studien profitieren, Partner oder Kunden in Österreich weniger stark. Der Hauptnutzen für die Fördernehmer lag in der Wissensgenerierung (technisch oder wirtschaftlich) sowie Kontakten und Projekterfahrungen im Rahmen der Studiendurchführung (Partnern und Kunden). Das entspricht auch den Hauptwirkungen, die sich aber erneut v.a. auf das eigene Unternehmen

bezogen haben. Langfristig erwarten fast alle befragten Fördernehmer positive Beschäftigungseffekte in Österreich. Die Befragungsergebnisse deuten darauf hin, dass TECTRANS-Projekte einen höheren Wirkungsgrad haben. Interviews und Fallstudien weisen darauf hin, dass sich bisher nur aus einzelnen Studien konkrete Umsetzungsprojekte ergeben haben. Gründe dafür waren z.B. Finanzierungsschwierigkeiten, Änderungen bei den politischen Rahmenbedingungen, oft aber auch die Tatsache, dass die Projekte erst vor Kurzem abgeschlossen wurden.

6.2.1 Charakterisierung der geförderten Projekte

Studienprojekte wurden in den Programmen TECTRANS, Kit4market und Tec4market gefördert. In TECTRANS und Kit4market waren die Rahmenbedingungen – bei leichten Änderungen über die Zeit, z.B. hinsichtlich der Förderquote der Projekte – insgesamt sehr ähnlich. Im Zuge der empirischen Arbeiten zeigte sich aber, dass die Projekte deutliche Unterschiede aufzuweisen scheinen, die sich im Antwortverhalten der Unternehmen systematisch zeigen. Der Unterschied zeigt sich auch in der Anlage der Projekte, besonders deren Zielsetzung, und weniger in der erreichten Zielgruppe.

In Abschnitt 4.1 hatten wir verschiedene Szenarien zur Entstehung und Durchführung von Studienprojekten entworfen:

- Szenario 1: Technologieanbieter beantragt und verfasst die Studie selbst;
- Szenario 2.1: Technologieanbieter benötigt eine Studie und spricht dafür ein Dienstleistungsunternehmen an, das den Antrag auf Förderung stellt;
- Szenario 2.2: Dienstleistungsunternehmen akquiriert ein oder mehrere Technologieunternehmen in Österreich und gewinnt diese für eine Studienidee und beantragt die Förderung;
- Szenario 3: Studienidee entsteht in Kooperation von Technologieunternehmen und Dienstleistungsunternehmen und wird als Konsortialprojekt durchgeführt. Eines der Unternehmen ist Antragssteller.

Wir können keine Aussage darüber treffen, welche der Szenarien auf wie viele der Förderprojekte zutreffen. Eine Annäherung wäre z.B. über eine Bestimmung der Anzahl der geförderten Konsortialprojekte möglich. Das Programmmonitoring lässt aber keine genauen Aussagen dazu zu, denn entsprechende Informationen sind nur in den einzelnen Förderverträgen enthalten.

Befragung und Interviews lassen aber den Schluss zu, dass meistens Technologieunternehmen selbst Studien für sich selbst durchführen (Szenario 1) oder Dienstleistungsunternehmen andere Unternehmen für eine Studienidee gewinnen (Szenario 2.2). Laut Befragung geht die Studienidee nur sehr selten von anderen Unternehmen aus (Szenario 2.1). Projekte, in denen die Ideen gemeinsam entwickelt werden und dann durchgeführt werden (Szenario 3), gibt es laut Befragung ebenfalls weniger oft.

Interviews und die Durchsicht von administrativen Dokumenten zeigen, dass die geförderten Studienprojekte in verschiedenen Konstellationen durchgeführt wurden, sowohl in Bezug auf die durchführenden Unternehmen bzw. Organisationen, Kundenunternehmen in Österreich als auch ggfs. in Bezug auf Kundenorganisationen vor Ort. Eine systematische Auswertung der Projekte anhand dieser Orientierungspunkte ist nicht möglich, weil die entsprechenden Projektdokumente von der aws nicht erfasst werden.

Eine Analyse der administrativen Projektdokumente zeigt, dass viele geförderten Unternehmen Nachweise von Kunden oder anderen, österreichischen Unternehmen vorlegen konnten, in denen diese Interesse an den Studien bezeugten. Für 43 der 45 Kit4market-Projekte ist mindestens ein Dokument vorhanden, das Interesse von einem österreichischen Unternehmen oder von einem Unternehmen vor Ort nachweist. Für zwei Projekte liegen uns keine entsprechenden

Dokumente vor. Für das Programm TECTRANS liegt uns für 15 von 26 Studienprojekte mindestens ein Dokument vor.

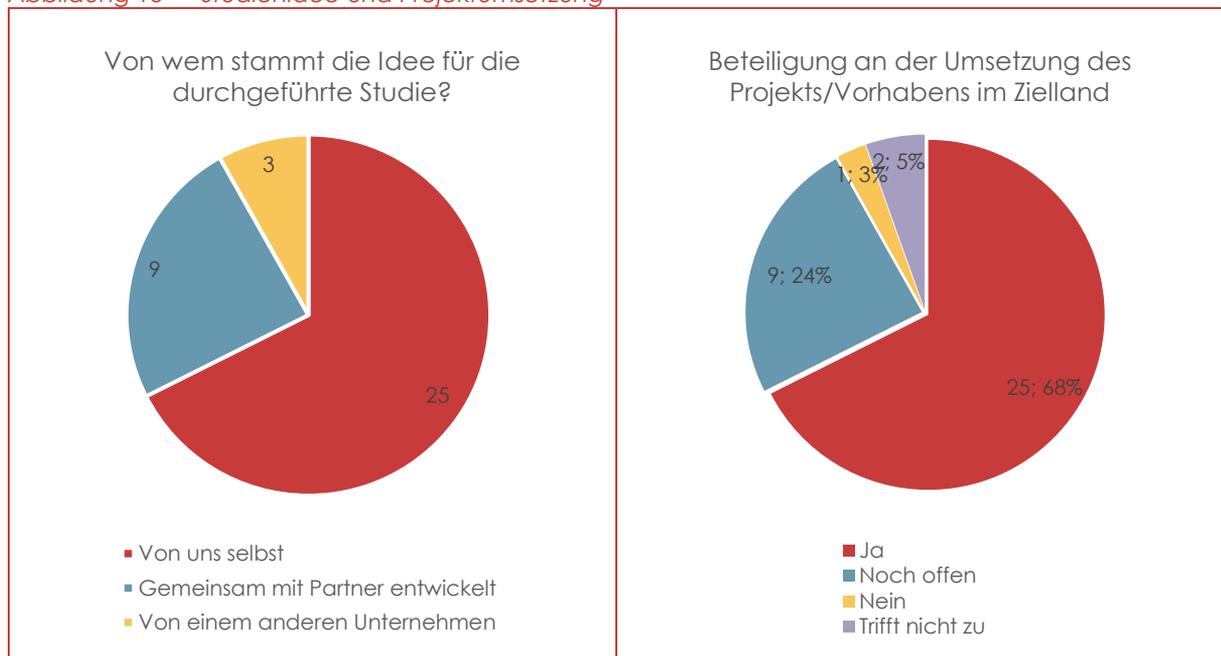
Dabei gibt es erhebliche Unterschiede pro Projekt, denn manche Projekte haben bis zu fünf verschiedene Interessensbekundungen eingereicht. Auch die Inhalte der Dokumente unterscheiden sich. In manchen Programmen nutzten die Unternehmen Standardschreiben, die darüber hinaus auch Passagen zur verpflichtenden Teilnahme an Evaluierungsmaßnahmen enthielten. Andere Dokumente waren individuell formuliert. Manche Dokumente enthielten persönliche Namen und die Email- oder Telefonkontakte der unterzeichnenden Personen, andere enthielten nur einen Namen oder eine Unterschrift ohne persönlichen Kontakt.

Studiengenes und Projektumsetzung

Zunächst betrachten wir die Frage nach der Entstehung der Studienidee. Dabei zeigt sich, dass die Studien in ca. zwei Dritteln der Fälle vom eigenen Unternehmen erdacht wurden (siehe die folgende Abbildung 13 links). In einem Viertel der Fälle entstanden die Ideen in Partnerschaft mit einer anderen Organisation. Nur selten stammt die Idee von einem anderen Unternehmen.

Die rechte Seite der Abbildung zeigt, ob die befragten Unternehmen bei der Umsetzung des Projektes, das im Rahmen der Studie erarbeitet wurde (z.B. Markteintritt, Marktauftritt, konkretes Projekt) beteiligt ist bzw. sein wird. Das bejahen ebenfalls ca. zwei Drittel der Befragten. Nur in drei Fällen ist das nicht der Fall.

Abbildung 13 Studienidee und Projektumsetzung



Quelle: Befragung Technopolis.

Setzt man die Antworten auf diese beiden Fragen in Bezug zu einander, dann zeigt sich, dass in ca. der Hälfte der geförderten Studienprojekte Unternehmen eigene Studienideen entwickeln und an der Umsetzung beteiligt sind oder sein werden (siehe die folgende Tabelle 12). In je 14% der Fälle wurden die Studienideen mit Partnern entwickelt und dann gemeinsam umgesetzt oder vom eigenen Unternehmen entwickelt, wobei heute noch unbekannt ist, ob das geförderte Unternehmen an der Umsetzung beteiligt sein wird. An der Befragung hat sich kein

Unternehmen beteiligt, das ein Studienprojekt durchgeführt hat, das von einem anderen Unternehmen konzeptioniert wurde und dann ohne eigene Beteiligung durchgeführt wurde.

Tabelle 12 Matrix: Studienidee und Studienumsetzung, nur TECTRANS und kit4market

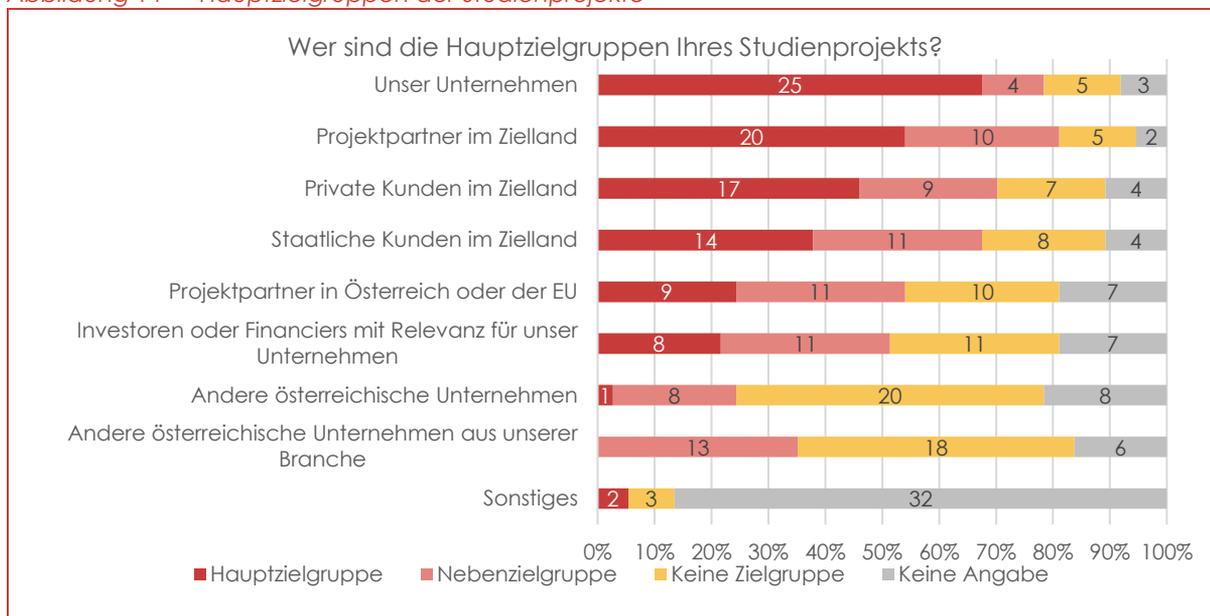
	Gemeinsam mit Partner entwickelt	Von einem anderen Unternehmen	Von selbst	uns	Gesamt
An der Umsetzung beteiligt	14%	6%	49%		69%
Nicht an der Umsetzung beteiligt	0%	0%	3%		3%
Unbekannt	9%	3%	14%		26%
Trifft nicht zu	3%	0%	0%		3%
Gesamt	26%	9%	66%		100%

Quelle: Befragung Technopolis.

Dabei gibt es Unterschiede zwischen den Studienprojekten aus TECTRANS und kit4market. Für TECTRANS hat kein Unternehmen angegeben, nicht an der Projektumsetzung beteiligt zu sein. Außerdem haben weniger befragte Unternehmen aus TECTRANS angegeben, dass die Idee von einem anderen Unternehmen stammt (TECTRANS: 6%, kit4market: 12%).

Auch die Befragungsergebnisse in Bezug auf die Zielgruppen der Studienprojekte (siehe die folgende Abbildung 14) bestätigen diese Befunde. Wichtigste Hauptzielgruppe der Studien ist das eigene Unternehmen. Ebenfalls wichtige Zielgruppe der Studien sind Projektpartner und private und/oder staatliche Kunden im Zielland. Nur selten geht es um ein anderes, österreichisches Unternehmen.

Abbildung 14 Hauptzielgruppen der Studienprojekte

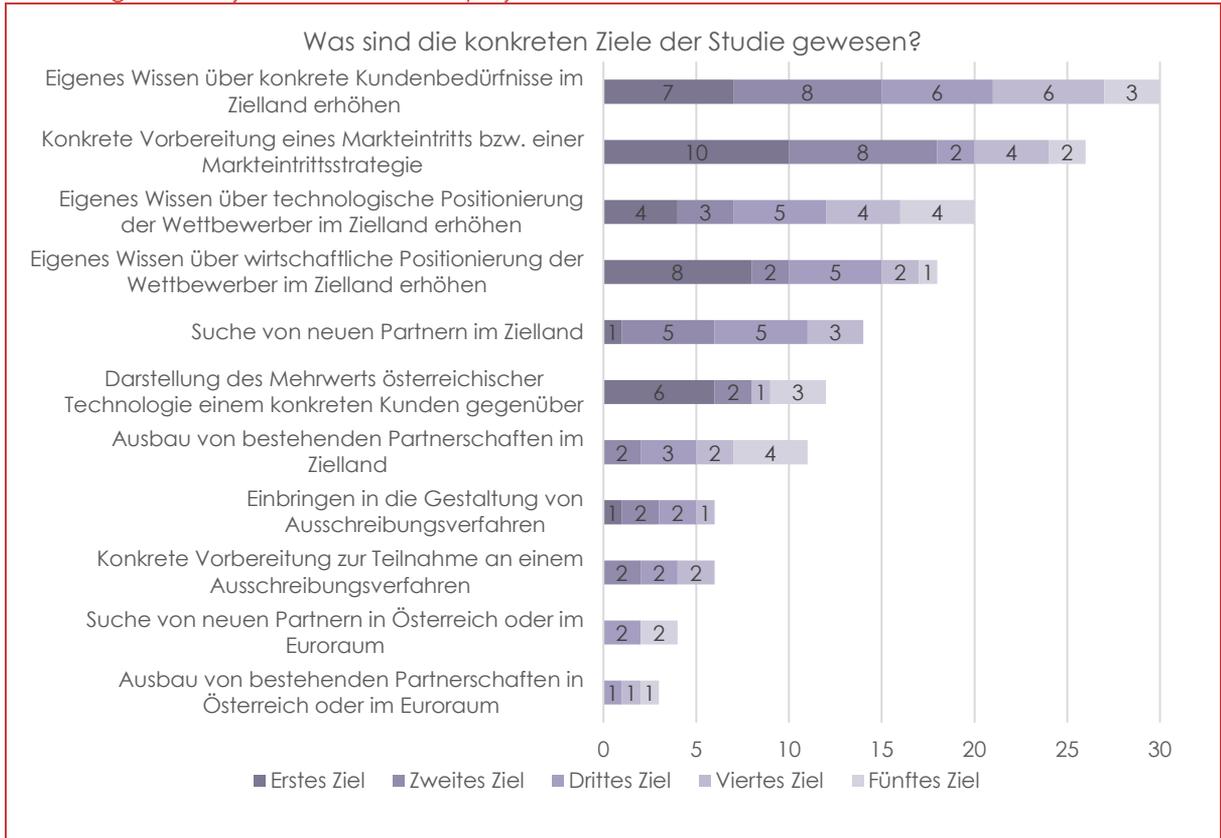


Quelle: Befragung Technopolis.

Die Befragung der Fördernehmer zeigt, dass das am häufigsten genannte Ziel die Erhöhung des eigenen Wissens über konkrete Kundenbedürfnisse im Zielland ist (siehe die folgende

Abbildung 15). Etwas seltener genannt, dafür häufiger als wichtigstes Ziel deklariert war die konkrete Vorbereitung eines Markteintritts bzw. einer Markteintrittsstrategie. Ebenfalls wichtig war die Erhöhung des eigenen Wissens über die technologische sowie der wirtschaftlichen Positionierung der Wettbewerber im Zielland. Die konkrete Suche von Partnern im Zielland war weniger häufig ein Ziel der Studienprojekte, ebenso wie der Ausbau von Partnerschaften. In einigen Studienprojekten war aber die Darstellung einer österreichischen Technologie einem konkreten Kunden gegenüber Hauptziel. Nur in wenigen Projekten wurde auf konkrete Ausschreibungen hingearbeitet oder auf neue Partnerschaften im Euroraum.

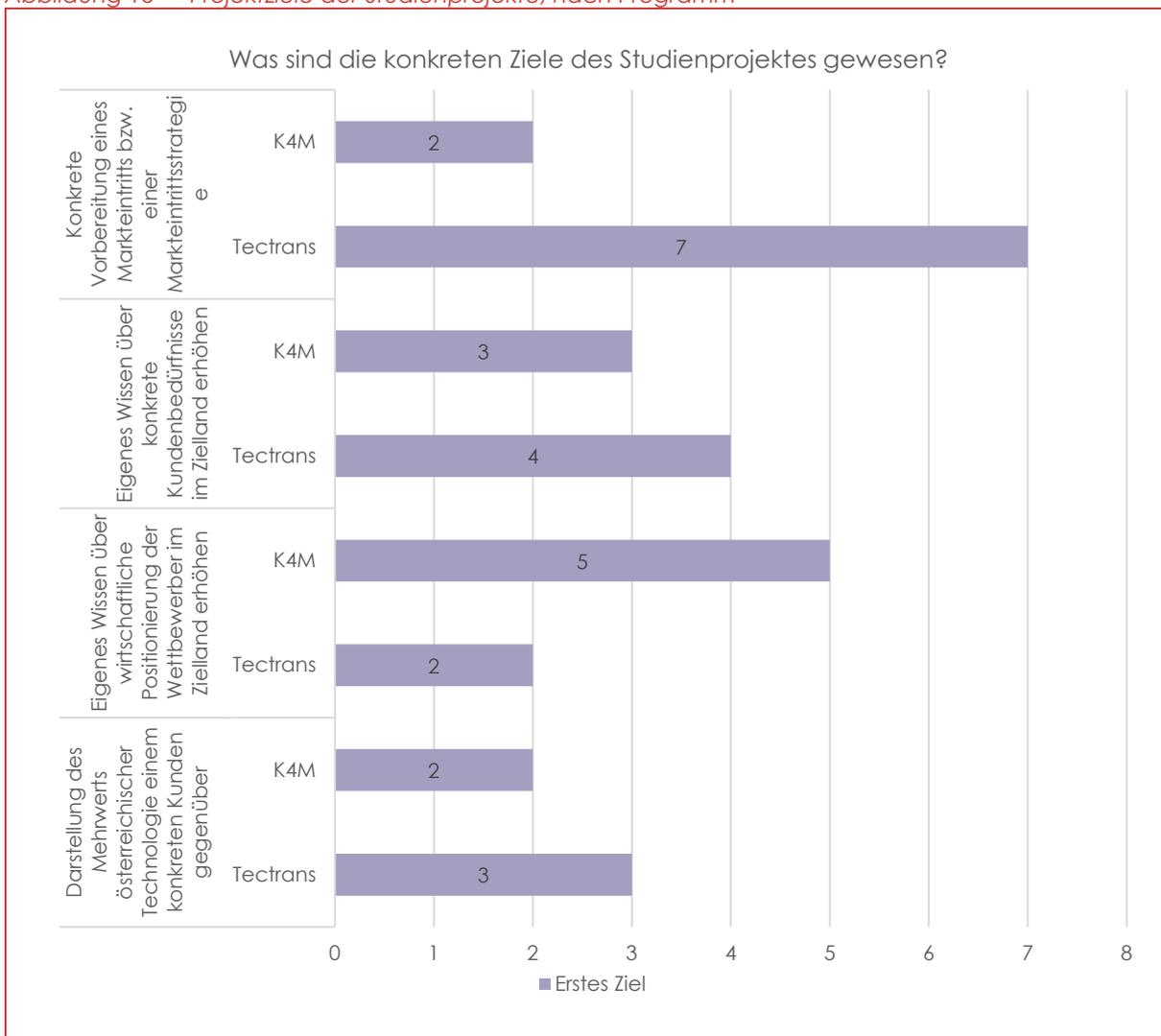
Abbildung 15 Projektziele der Studienprojekte



Quelle: Befragung Technopolis.

Unternehmen mit einer Förderung aus TECTRANS geben andere Ziele an als jene aus kit4market (siehe die folgende Abbildung 16). So ging es bei von TECTRANS geförderten Studien eher um konkrete Vorbereitung eines Markteintritts und bei kit4market häufiger darum, das eigene Wissen über die wirtschaftliche Positionierung im Markt zu erhöhen.

Abbildung 16 Projektziele der Studienprojekte, nach Programm



Quelle: Befragung Technopolis.

Projektkonstellationen, Projektzielsetzungen und typische Studienprojekte

Auch aus den Interviews mit den geförderten Unternehmen ergibt sich ein recht eindeutiges Bild, was die Projektzielsetzungen, -konstellationen und typische Studienprojekte angeht (siehe Tabelle 15). Alle der interviewten, geförderten Unternehmen haben Studienprojekte vor allem für das eigene Unternehmen durchgeführt, wenngleich fallweise, z.B. bei Ausschreibungsvorbereitungen, auch andere Unternehmen oder Branchen im Erfolgsfall profitieren können. Die meisten Fördernehmer binden Partner in Österreich oder vor Ort in die Studien ein. Dabei geht es ihnen aber vornehmlich um den direkten Beitrag zur Durchführung des Studienprojekts selbst. Partner sind daher z.B. Unternehmen mit spezifischer Marktkenntnis und/oder Sitz im Zielland, Unternehmen oder Forschungseinrichtung mit spezifischen, technischen Kenntnissen oder potenzielle Vertriebsunternehmen vor Ort. Aufbauend auf den Interviews mit Fördernehmern gab es einige, typische Förderfälle, die wir hier kurz skizzieren:

- Bei einigen Förderprojekten handelte es sich um **klassische Marktstudien** von einzelnen Unternehmen in Bezug auf einen möglichen, eigenen Markteintritt mit eigenen Dienstleistungen und/oder Produkten. Die Studien waren dabei unterschiedlich konkret, und konnten sich z.B. auf bereits existierende Produkte und deren Marktmöglichkeiten oder auf ein

Gesamtportfolio eines Unternehmens beziehen. Die Fragestellung dahinter war oft, ob sich ein Markteintritt für das Unternehmen in den Zielmarkt zum gegenwärtigen Zeitpunkt lohne und wenn ja, wie ein Markteintritt strategischen am besten unternommen werden könne.

- Bei anderen Förderfällen handelte es sich um **Studien, die konkret im Kontext einer zukünftigen Ausschreibung** durchgeführt wurden. Das betraf unterschiedliche Länder, darunter z.B. Indonesien, Polen oder auch Chile. Die entsprechenden Unternehmen sind dabei gut vernetzt – sie haben ja von dieser Gelegenheit im Vorhinein erfahren – und legen die Studienprojekte so an, dass diese möglichst Sichtbarkeit bei der ausschreibenden Stelle generieren und persönlichen Kontakt ermöglichen. Ein Ziel dieser Studien war dabei auch, eigene oder österreichische Technologien bekannter zu machen und entsprechende Spezifikationen möglichst auch in den Ausschreibungsprozess einfließen zu lassen, sodass sich die Erfolgchancen österreichischer Unternehmen erhöhen. In den einschlägigen Projekten, die wir im Zuge der Evaluation untersucht haben, waren die Fördernehmer Beratungsunternehmen entweder aus dem IKT-Bereich oder mit Erfahrungen im Bereich der internationalen Projektentwicklung.
- Einen weiteren Typ von Förderprojekt haben wir **Entwicklungszusammenarbeitsstudie** genannt („EZ-Studie“). Fördernehmer sind dabei Beratungsunternehmen, die in internationalen Zielmärkten arbeiten und in den Förderprojekten Märkte erschließen, die ihnen wenig bekannt und daher mit hohem Risiko verbunden sind. Bei diesen Märkten handelt es sich oft um Entwicklungsländer. Die Fördernehmer haben mitunter Erfahrungen mit geförderten Projekten aus dem Bereich der Entwicklungszusammenarbeit, wie z.B. von der ADA. Die Projekte haben die Ambition, dass es nicht nur um die Generierung wirtschaftlicher Vorteile der Fördernehmer oder anderer Unternehmen geht, sondern auch um eine positive Wirkung vor Ort.
- Mehrere Unternehmen haben die Förderung auch genutzt, um Zertifizierungen für Produkte zu erhalten. Das betraf mehrere Unternehmen aus der **Medizin(produkt)branche**. Hier ist es üblich, dass Sicherheit, Nutzen und Mehrwert der entsprechenden Produkte den entsprechenden Zulassungsbehörden nachgewiesen werden müssen. Ein Unternehmen hat dafür ein gefördertes Studienprojekt für die USA genutzt und ein anderes für Deutschland.

6.2.2 Zufriedenheit mit der Förderung von Studien

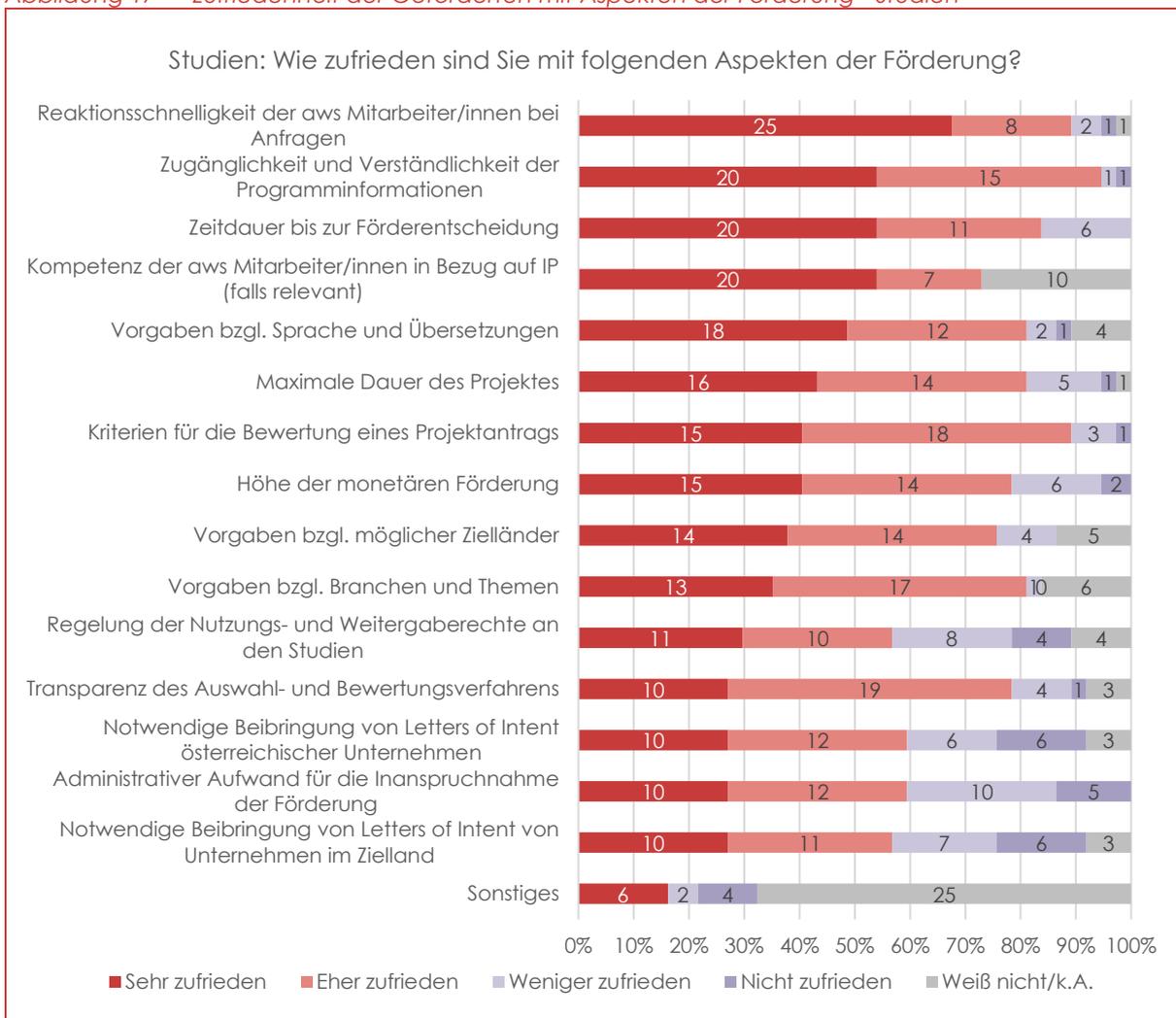
Insgesamt sind die geförderten Unternehmen zufrieden mit den verschiedenen Programmcharakteristika der Studienprojekte. Mehr als 80% der Unternehmen sind auch mit der Höhe der Förderung sehr oder eher zufrieden sowie in Bezug auf Vorgaben zu Zielländern und Branchen.

Am zufriedensten sind die geförderten Unternehmen mit der Reaktionsschnelligkeit der ausarbeitenden, der Zugänglichkeit und Verständlichkeit der Programminformationen, sowie der Zeitdauer bis zur Förderentscheidung.

Die Antwortmöglichkeiten mit den geringsten Zufriedenheitswerten sind spezifische, administrative Obligationen. Das sind zunächst der administrative Aufwand insgesamt sowie die Notwendigkeit, Letters of Intent im Zielland und/oder in Österreich beizubringen. Das zeigt sich besonders, wenn man die entsprechenden Werte mit den Umfrageergebnisse zu den Demonstrationsanlagen vergleicht (siehe dazu Abbildung 24 unten).

Ein weiterer Punkt sind die Regeln zu den Nutzungs- und Weitergaberechten der Studien. Aber auch in diesen Bereichen sind mehr als die Hälfte der Antwortenden Unternehmen sehr oder eher zufrieden mit diesen Regelungen.

Abbildung 17 Zufriedenheit der Geförderten mit Aspekten der Förderung - Studien



Quelle: Befragung Technopolis.

In den Interviews wurden besonders die Themen Studienveröffentlichung sowie die Nachweispflicht in Bezug auf Interesse am Projekt durch österreichische Unternehmen bzw. Organisationen vor Ort diskutiert. Tatsächlich zeigt diese Evaluierung, dass es einige Studienkonstellationen gibt, in denen das Beibringen von Nachweisen von österreichischen Unternehmen keinen Mehrwert erbringt, nämlich dann, wenn Unternehmen die Studien hauptsächlich aus eigenem Interesse und mit Bezug auf die eigenen Dienstleistungen und Produkte durchführen (siehe z.B. für Zulassungsstudien im Medizinbereich oder auch bei einigen der klassischen Marktstudien). In diesem Fall nehmen die Unternehmen die entsprechenden Nachweispflichten als unverständliche Hürde wahr.

In Bezug auf den Nutzen einer Studienveröffentlichung hatten die Unternehmen sehr unterschiedliche Standpunkte. Es gab einige Studien, deren Inhalte problemlos veröffentlicht hätten werden können. Das war besonders dann der Fall, wenn der Hauptnutzen in Kontakten, Reputation und Ansprechpersonen vor Ort lag oder auch bei solchen Studien, in denen die wichtigsten Ergebnisse so spezifisch waren, dass sie sowieso nur für das eigenen Unternehmen nutzbar waren. Andere Fördernehmer hatten die Studie „neutralisiert“ (Quelle: Interview), so dass die wichtigsten Informationen, die im Zusammenhang mit dem direkten Geschäftspotenzialen vor Ort standen, nicht in der Studie enthalten waren. Nur wenige Unternehmen sprachen sich

dagegen aus, die Studien zu veröffentlichen, weil damit ein Wettbewerbsvorteil für österreichische Unternehmen aus der Hand gegeben worden wäre, in diesen Fällen zumeist gegenüber Unternehmen aus anderen Ländern. Von diesen Vorbehalten abgesehen sahen die meisten Interviewpartner aber auch keinen besonderen Nutzen in der Veröffentlichung der Studien für andere Unternehmen oder Branchen.

6.2.3 Die erreichten Kunden und Partner

Die folgende **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** zeigt die Angaben der befragten Unternehmen in Bezug auf Kunden bzw. Partner, die von den Studien bisher profitieren konnten. Dabei unterscheiden wir nach Kunden und Partnern sowie deren Sitz (Österreich oder Zielland). Die Interviews weisen darauf hin, dass Unternehmen und Partner nicht nur direkt ökonomisch profitieren konnten, sondern häufiger durch Marktwissen, Kontakte und Erfahrungen im Zielland sowie durch Reputationsgewinne.

Insgesamt geben die geförderten Unternehmen an, dass mehr als eine Millionen Kunden in den Zielländern von den Studien profitieren konnten. Der Median liegt bei 5 Kunden im Zielland, meistens gereichten die Studien also einer kleineren Gruppe an Kunden zum Vorteil, denn die Studien richteten sich meistens auch an Produkte oder Dienstleistungen für Geschäftskunden. Ein Unternehmen, das im IKT-Bereich B2C-Lösungen im Bereich Highspeed-Internet anbietet, hat im Rahmen der Studie aber Geschäftsmöglichkeiten im Vereinigten Königreich untersucht und umgesetzt und nach eigenen Angaben entsprechend viele Kunden erreichen können. Auch hier zeigt sich die hohe Vielfalt der im Rahmen der Studien durchgeführten Vorhaben.

In Österreich haben insgesamt etwas mehr als 550 Kunden nach Angabe der geförderten Unternehmen profitiert. Ein Median von 0 weist aber auch darauf hin, dass für die Hälfte der Projekte (noch) keine anderen, österreichischen Unternehmen profitiert haben.

Tabelle 13 Was würden Sie schätzen, wie viele Kunden bzw. Partner konnten bisher von Ihrer Studie profitieren?

Studien	Summe	Durchschnitt	Median	Max	Min
Kunden im Zielland	1.001.723	32.314	5	1.000.000	0
Kunden in Österreich	559	21	0	500	0
Partner in Österreich	51	2	1	10	0
Partner im Zielland	131	5	2	40	0

Quelle: Befragung Technopolis.

In Bezug auf die Partnerorganisationen (also z.B. Organisationen, die auch an den Studienprojekten beteiligt waren) zeigt die Befragung, dass hier besonders Partner im Zielland profitieren konnten (insgesamt 131, Median=2). Etwas über 51 Partner in Österreich konnten profitieren.

6.2.4 Hauptnutzen und Wirkungen der Studienförderung

In Bezug auf den Hauptnutzen der Studienprojekte für das eigene Unternehmen nennen die Unternehmen sehr unterschiedliche Aspekte. Der Hauptnutzen der Studie lag meist in der Generierung technischen Wissen gefolgt von Wissen zu Märkten/Markteintritten und dem Nutzen, der sich aus der Zusammenarbeit im Rahmen der Studienprojekte ergab (mit Partnern und Kunden). Andere Themen waren Regulierung/Zulassung, konkrete Wertangebote oder auch Wissen zu Nachhaltigkeit und Umweltaspekten. Insgesamt sind die genannten Punkte aber ausgesprochen heterogen, die Projekte also auch in Ihrem Nutzen vielschichtig.

Aus den Interviews mit den geförderten Unternehmen zeigte sich, dass der zentrale Projektoutput in vielen Fällen aber nicht die Studie bzw. das Studiendokument war, sondern die im Projektverlauf gemachten Erfahrungen, geknüpften Kontakte und die gewonnene Reputation. Die Studiendokumente selber haben diese zentralen Ergebnisse nur eingeschränkt dokumentiert. Nur in einigen Fällen hatten die Studiendokumente einen expliziten Nutzen, wie z.B. für die Projekte, in denen es um Zulassungen ging.

Aus Sicht der geförderten Unternehmen ergibt sich der Nutzen für Kunden oder Partner ebenfalls meist aus technischem Wissen, Wissen zu Markt und Markteintritten oder zu möglichen Alleinstellungsmerkmalen oder Wettbewerbsvorteilen. Einige Unternehmen gaben auch an, dass für andere Unternehmen kein Nutzen entstanden ist, vermutlich, weil sie die Studie im Wesentlichen für sich selbst durchgeführt haben.

Tabelle 14 Hauptnutzen aus Sicht der befragten Unternehmen für Fördernehmer und Kunden/ Partner

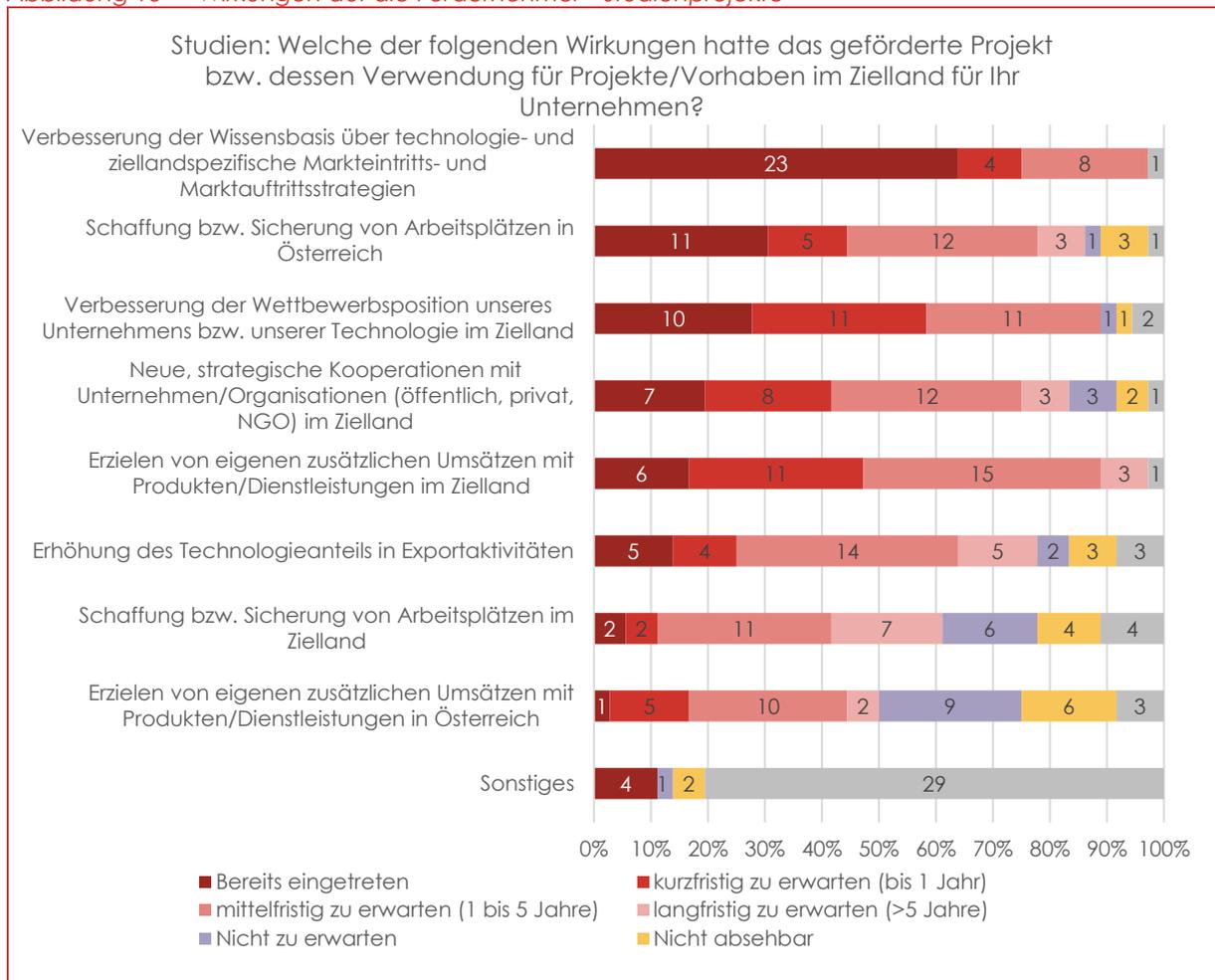
Hauptnutzen für das eigene Unternehmen	Hauptnutzen für Kunden bzw. Partner
<p>Technisches Wissen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Energiespeicherung und Effizienz • Anpassung von Software für spezifische Märkte • Technologische Einblicke und Fortschritte • Einführung neuer Geschäftsmodelle und Technologien • Entwicklung von Technologie-Roadmaps • Effizientes Flottenmanagement • Techno-ökonomische Analyse • Prozessoptimierung • Ökonomische und ökologische Energieerzeugung <p>Regulierung und Konformität:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sicherheitszertifizierung und Marktzulassung • Einhaltung nationaler Vorschriften • Rechtssicherheit <p>Marktverständnis & Markteintritt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marktinformationen und -einblicke • Klares Verständnis der Produktnutzen • Bewertung der Kundenbedürfnisse • Verbesserte Preismodelle <p>Nachhaltigkeit und Umweltauswirkungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dekarbonisierung des Transports • Klimaresiliente Stadtplanung <p>Wertangebot und Wettbewerbsvorteil:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Klares Wertangebot und Kommunikation • Wettbewerbsvorteil durch neue Technologien <p>Zusammenarbeit und Engagement:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beschaffungsstrukturen für Behörden • Engagement im Bau- und Immobiliensektor • Engagement in der Musikpädagogik • Grundlage für die Projektumsetzung • Initiativen für neue Projekte 	<p>Technisches Wissen</p> <ul style="list-style-type: none"> • development and increasing of unused energy potential • Transfer von technischem Know-how • Konkrete Projektoptionen, um bestehende Probleme & Strategien mit österr. Technologien zu lösen • Konkrete ökonomische und ökologische Zahlen zum Prozess • Wissensaustausch • Grundlage für Umsetzung eines konkreten Projektes • Klare Übersicht über die Vorteile der in Entwicklung befindlichen Produkte <p>Regulierung und Konformität:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marktzulassung, Kompetenznachweis <p>Marktverständnis & Markteintritt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsgewinn zu Zielgruppen / Märkten • Neues, multiplizierbare Business Modell • uns voranbringen in Marktbarrieren im Zielland für Markteintritt • Erkenntnis über Zielland • Markteintrittsstrategie, Relevanz und Sequenzierung unterschiedlicher Marktsegmente • Marktpotenziale zu erkennen • neue Marktoptionen im Planungsbereich • besserer Marktauftritt <p>Wertangebot und Wettbewerbsvorteil:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vereinfachung des Absatz am Markt durch zielgerichtete Individualisierung auf die identifizierten Nutzergruppen • Positionierung beim Kunden • Information über österreichische Technologie • Gemeinschaftliches Wachstum ankurbeln • Neue Kooperationen <p>Zusammenarbeit und Engagement:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vernetzung <p>Sonstiges: Keine (2x)</p>

Quelle: Befragung, offene Nennung.

Dazu passen auch die Wirkungen auf das eigene Unternehmen, die die befragten Unternehmen den Studienprojekten zuschreiben. In der Befragung haben wir unterschieden nach solchen Wirkungen, die bereits eingetreten sind, die noch erwartet werden, die nicht erwartet werden oder die nicht absehbar sind (siehe die folgende Abbildung 18).

Die wichtigste Wirkung, die in den meisten Fällen auch bereits eingetreten ist, ist die Verbesserung der Wissensbasis über technologie- und ziellandspezifische Markteintritts- und Marktauftrittsstrategien. Ungefähr ein Drittel der Befragten geben an, dass diese Wirkungen kurz- oder mittelfristig eintreten wird, vermutlich, weil zum Zeitpunkt der Befragung noch nicht alle Projekte abgeschlossen waren. Ebenfalls in diesem Zusammenhang erwähnenswerte Wirkungen waren die Verbesserung der Wettbewerbsposition des eigenen Unternehmens im Zielland (über 50% bereits eingetroffen oder innerhalb eines Jahres erwartet) sowie die Sicherung bzw. Schaffung von Arbeitsplätzen in Österreich, der Aufbau neuer, strategischer Kooperationen im Zielland und das Erzielen von zusätzlichen Umsätzen im Zielland (je etwa 40% eingetroffen bzw. innerhalb eines Jahres erwartet). Wirkungen, die selten eingetroffen sind und auch von weniger Unternehmen überhaupt erwartet werden sind die Schaffung/Sicherung von Arbeitsplätzen im Zielland und das Erzielen von Umsätzen mit den Produkten/Dienstleistungen in Österreich.

Abbildung 18 Wirkungen auf die Fördernehmer - Studienprojekte



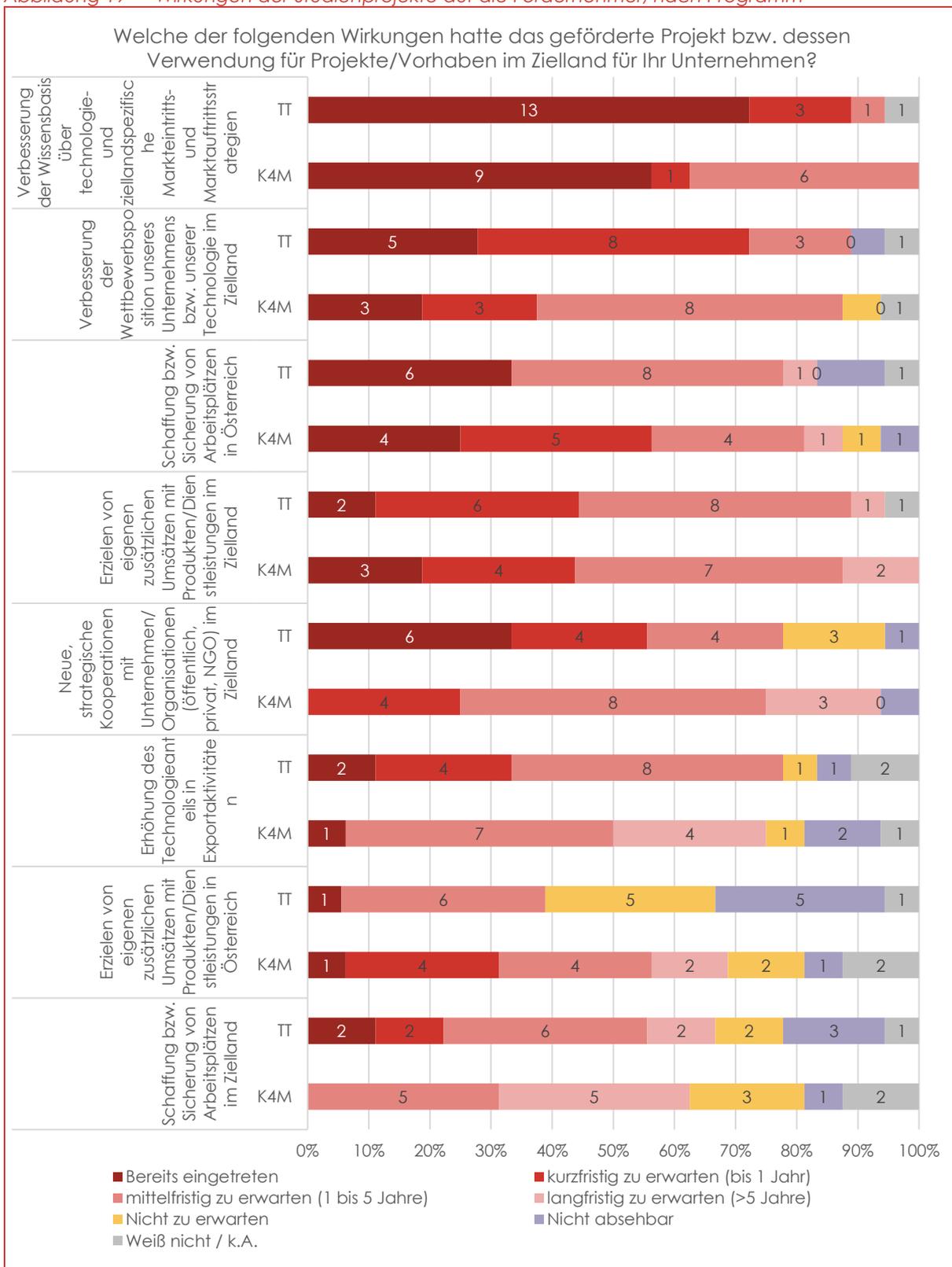
Quelle: Befragung Technopolis.

Wenn man die Antwortmuster unterschieden nach Unternehmen betrachtet (siehe Abbildung 19), dann zeigen sich leichte Unterschiede zwischen den in TECTRANS und in kit4market geförderten Studienprojekten. Interessanterweise zeigt sich dabei für TECTRANS über die meisten Antwortkategorien hin, dass diese Fördernehmer häufiger angeben, dass Wirkungen bereits eingetroffen sind bzw. schneller eintreffen als das Fördernehmer aus kit4market angeben. Das betrifft z.B. die Antwortkategorien „Verbesserung der Wissensbasis“, „Verbesserung der

Wettbewerbsfähigkeit“ oder auch bei der Schaffung von Kooperationen, aber z.B. auch bei der Schaffung/Sicherung von Arbeitsplätzen im Zielland. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die meisten Rückmeldungen von Fördernehmern aus kit4market aus dem Jahr 2019 stammen, die meisten kit4market-Projekte, die in der Befragung reflektiert werden, also nicht viel älter sind als jene aus TECTRANS. Vermutlich erklären sich diese Unterschiede aus der unterschiedlichen Anlage der geförderten Projekte, die sich auch in den Ergebnissen zu den Projektzielen abzeichnet (siehe Abbildung 19 oben). TECTRANS-Projekte waren konkreter und marktnäher ausgerichtet.⁹

⁹ Wir gehen nicht davon aus, dass die Antwortenden der laufenden Projekte eher zu „sozial erwünschten“ Antworten tendiert haben, denn die Befragten haben gleichzeitig auch häufiger angegeben, dass Wirkungen nicht eintreten werden bzw. nicht absehbar sind.

Abbildung 19 Wirkungen der Studienprojekte auf die Fördernehmer, nach Programm



Quelle: Befragung Technopolis.

Interessanterweise gibt es auch Antwortkategorien, in denen diese Tendenz nicht zutrifft. In Bezug auf das Erzielen von eigenen Umsätzen mit Produkten/Dienstleistungen in Österreich und

im Zielland sind die Wirkungen anteilmäßig ungefähr gleich häufig eingetroffen bzw. werden kurzfristig erwartet.

Zuletzt geben die Unternehmen an, dass die Studienprojekte durchaus auch die strategische Ausrichtung des eigenen Unternehmens beeinflusst haben, sowohl grundlegend in der Frage, ob die im Rahmen der Studien untersuchten Märkte lohnenswerte Ziele für das eigenen Unternehmen darstellen, als auch in Bezug auf die notwendigen Strategien zum Markteintritt bzw. dem Marktauftritt. Fallweise wurden dabei bereits angestellte Überlegungen von den Studienergebnissen bestätigt und entsprechende Pläne bzw. Planungsschritte über eine Roadmap ausgearbeitet und präzisiert.

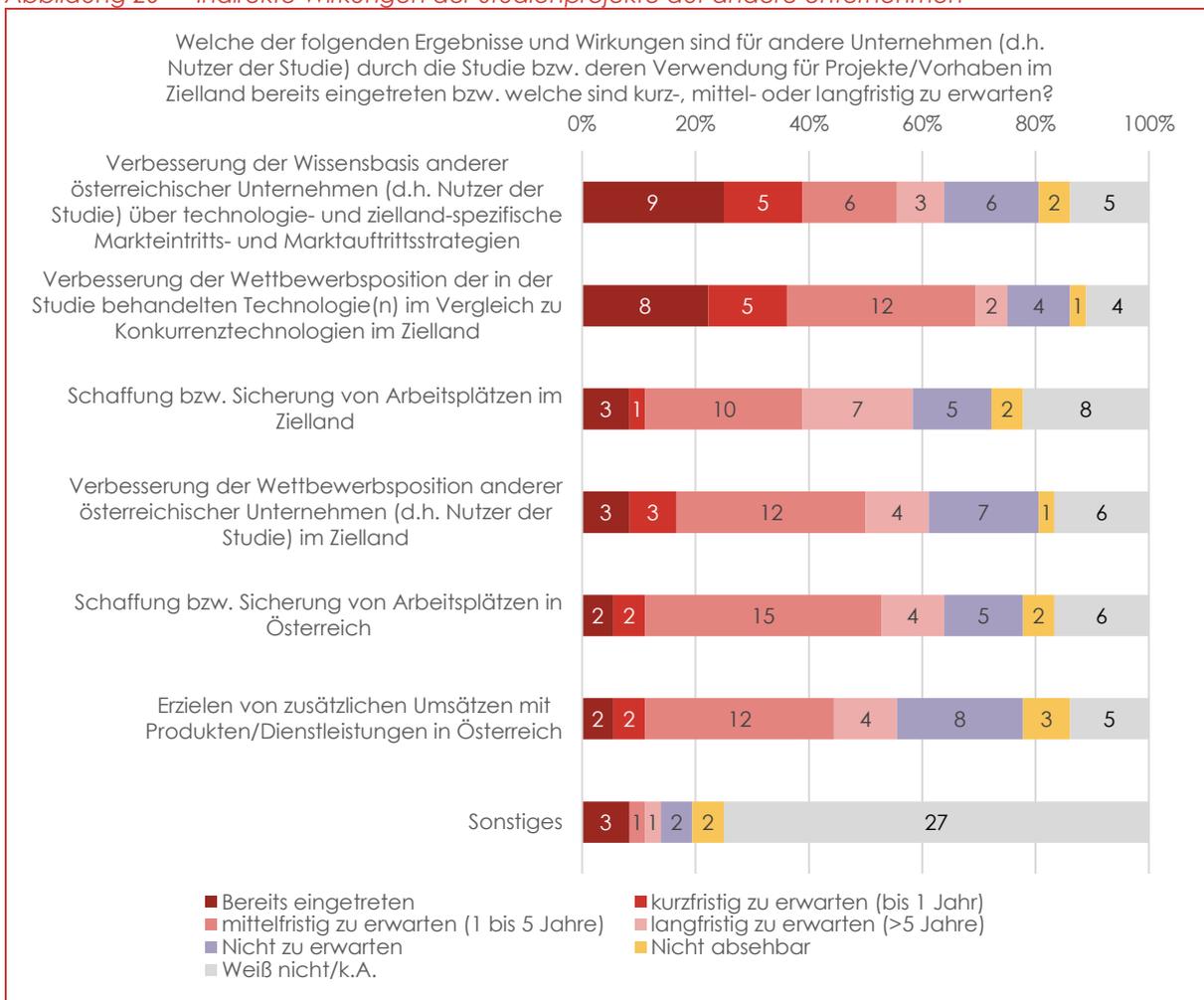
Wirkungen für andere Unternehmen

In der Programmkonzeption war vorgesehen, dass von den Studien auch andere Unternehmen, die z.B. im Rahmen der Lol ein Interesse an der Studie bekundet haben, oder auch Branchen insgesamt vom Programm profitieren. Nachdem diese Unternehmen aber nicht systematisch im Rahmen der Evaluation befragt werden konnten, weil in den meisten Fällen entweder Einwilligungen und/oder Kontaktinformationen fehlten, haben wir die direkt geförderten Unternehmen um ihre Einschätzung gebeten.

Hier erwarten zwischen 55% und 75% der antwortenden Unternehmen über alle Wirkungsdimensionen hinweg, dass die Förderung bei anderen Unternehmen indirekt zumindest langfristig Wirkung zeigen wird. Am häufigsten als bereits eingetreten bzw. kurzfristig erwartbar genannt werden dabei eine Verbesserung der Wissensbasis dieser Unternehmen über Marktein-/auftrittsstrategien bzw. der Wettbewerbsposition dieser Technologien. Etwa 25% geben an, dass diese Wirkungen bereits eingetreten sind und weitere 10% erwarten das im nächsten Jahr. Andere Wirkungsdimensionen, besonders auch Arbeitsplatz- oder Wertschöpfungseffekte, sind der Einschätzung der befragte Unternehmen nach nur in wenigen Fällen bereits eingetroffen. Zumeist werden diese Effekte mittel- bis langfristig erwartet (also für die nächsten 10 Jahre).

Über alle Kategorien hinweg antworten zwischen 10% und 20% der Unternehmen, dass sie keine Wirkungen bei anderen Unternehmen erwarten. Am häufigsten genannt wurde hier das Erzielen von zusätzlichen Umsätzen in Österreich sowie die Verbesserung der Wettbewerbsposition anderer Unternehmen im Zielland.

Abbildung 20 Indirekte Wirkungen der Studienprojekte auf andere Unternehmen



Quelle: Befragung Technopolis.

Auch hier zeigen sich Unterschiede zwischen in TECTRANS und in kit4market geförderten Projekten (siehe Abbildung 46 im Anhang), die darauf hinweisen, dass sich die konkreteren Studienprojekte ebenfalls früher auf die Verbesserung der Wettbewerbspositionen anderer Unternehmen auswirken.

Qualitative Einschätzungen zu direkten und indirekten Wirkungen aus den Interviews

Die folgende Tabelle listet die geführten Interviews zu Studienprojekten systematisch auf. Tatsächlich zeigt sich dabei noch einmal deutlich, dass die durchgeführten Studien zumeist für das eigene Unternehmen durchgeführt werden. Andere Unternehmen sind entweder als Teil des Projektteams beteiligt, und können in den Fällen auch direkt von den Hauptstudienwirkungen profitieren, oder bescheinigen ein Interesse an den Studienergebnissen über einen Lol, werden dann aber in den meisten Fällen nur peripher oder gar nicht in das Projekt einbezogen. Ähnlich verhält es sich in den Fällen, in denen Interesse von Unternehmen oder Organisationen im Zielland nachgewiesen wurde. Hier sind die entsprechenden Organisationen zwar stärker in die Studiererstellung eingebunden, für eine tatsächliche Umsetzung der in den Studien behandelten Projekte fehlt es aber oft an Finanzierungsmöglichkeiten. Einige Interviewees wiesen darauf hin, dass das mitunter auch zu Enttäuschungen bei den Partnern im Zielland geführt hat. Denn die Erwartung, dass sich die eigene Situation konkret verbessert, wurde über erste Ansatzpunkte

aus den Studienprojekten wie Konzepte oder Machbarkeitsuntersuchungen hinaus nicht erfüllt. Die Fallstudien illustrieren einige dieser Erfahrungen.

Insgesamt zeigt sich aus den Interviews, dass die Wirkung der Studienprojekte v.a. in gesammelten Kontakten, technologischem und/oder wirtschaftlichem Wissen über die Märkte in den Zielländern sowie in gesteigerter Reputation und daraus entstandenen Folgeprojekten für andere Auftraggeber oder Fördernehmer liegt. Darauf aufbauend haben wir aus unseren Interviews mit den geförderten Unternehmen den Eindruck gewonnen, dass die formale Studie als Output der Projekte oft nicht zentral war, weil sich die Studien nicht an externe Zielgruppen richteten, sondern meistens an die Studienautoren selbst, die häufig auch in der Geschäftsführung oder im Bereich Geschäftsentwicklung tätig waren.

In einem Fall führte eine Studie (in Kombination mit einem Demonstrationsprojekt) zu einer Marktzulassung in den USA und in einem anderen Fall war eine der Studie ausschlaggebend dafür, dass ein österreichisches Unternehmen in Partnerschaft mit einem anderen Unternehmen eine Ausschreibung in einem Zielland gewinnen konnte. Beide Fälle waren Umsatz- bzw. Arbeitsplatzwirksam.

Tabelle 15 Studienprojekte: Interviewergebnisse zu Typen, Ergebnissen und Wirkungen

#	Pro-gramm /Jahr	Hauptziel	Konsortium	Typstudienprojekt	Outputs	Outcomes/Im-pacts
1	TT – 2021	Eigenes Unternehmen	FTO	EZ-Studie	Kontakte, Wissen	Folgeprojekt
	K4M – 2019	Eigenes Unternehmen	FTO	EZ-Studie	Kontakte, Wissen	Keine
	K4M – 2019	Eigenes Unternehmen	Priv. Forschungsunternehmen	EZ-Studie	Kontakte, Wissen	Keine
2	K4M – 2019	Eigenes Unternehmen	Partner vor Ort	EZ-Studie	Kontakte vor Ort	Keine
	K4M – 2017	Eigenes Unternehmen	Partner vor Ort	EZ-Studie	Kontakte vor Ort	Keine
3	T4M	Eigenes Unternehmen	Dienstleister Medizinstudien	Medizinstudie	Zulassung in den USA	Produkt auf dem Markt
4	TT – 2021	Eigenes Unternehmen	Nein	Ausschreibungsvorbereitung	Kontakte, Wissen	Noch keine
	K4M – 2018	Eigenes Unternehmen	FTO, Dienstleister	Ausschreibungsvorbereitung	Kontakte, Wissen	Keine
	K4M – 2018	Eigenes Unternehmen	Dienstleister	Ausschreibungsvorbereitung	Kontakte, Wissen	Keine
5	TT – 2021	Eigenes Unternehmen	Nein	Suche nach der Rolle im Markt	Geschäftsmodell, Kontakte	Folgeprojekt
	K4M – 2020	Eigenes Unternehmen	Partner vor Ort	Sondierungsstudie	Marktwissen, Kontakte	Derzeit keine
6	K4M – 2016	Eigenes Unternehmen	Nein	Ausschreibungsvorbereitung	Reputation am Markt, Cash-flow kurzfristig optimiert	Ausschreibung gewonnen (Volumen ca. 30 Mio. USD)

Quelle: Interviews.

Darüber hinaus wurde uns von keinen konkreten Umsetzungen berichtet. Die Gründe dafür waren sehr unterschiedlich und reichten von Studien, die zum Ergebnis hatten, dass ein Markteintritt derzeit nicht sinnvoll sei über Partnerunternehmen, die dann trotz positiver Befunde z.B. nicht als Vertriebspartner aktiv geworden sind, bis hin zu verschiedenen mangelnden Finanzierungsmöglichkeiten vor Ort oder auch Änderungen bei den politischen Rahmenbedingungen (z.B. in Myanmar, aber auch in Südamerika). Bei Letzterem reichte das Spektrum möglicher Veränderungen von Großprojekten, die nach einer Wahl nicht mehr unterstützt wurden bis hin zu politischen Umstürzen, die wirtschaftliche Geschäfte in den Ländern komplett verunmöglichten. Im Rahmen der Interviews haben wir keine Fälle identifizieren können, in denen Studienprojekte bisher entsprechende Wirkungen auf andere Unternehmen oder ganze Branchen gehabt haben.

6.3 Modul Demonstrationsanlagen

Mit den Demonstrationsanlagen sollte die Errichtung von Demonstrations- oder Pilotanlagen im In- oder Ausland ermöglicht werden, an denen österreichische Unternehmen ihre Technologie an einem Ort, angewandt und praxisnah, präsentieren und deren Vorteile nachweisen konnten. Die Projekte konnten dabei sowohl einen Schwerpunkt auf F&E legen als auch auf Bewerbung und haben diesbezüglich unterschiedliche Schwerpunkte gesetzt. Meistens handelte es sich aber nicht um größere, fest verbaute Anlagen, sondern um leicht verlegbare Demonstratoren und Prototypen, die ganz konkret für die Vorbereitung eines Markteintritts genutzt werden sollten.

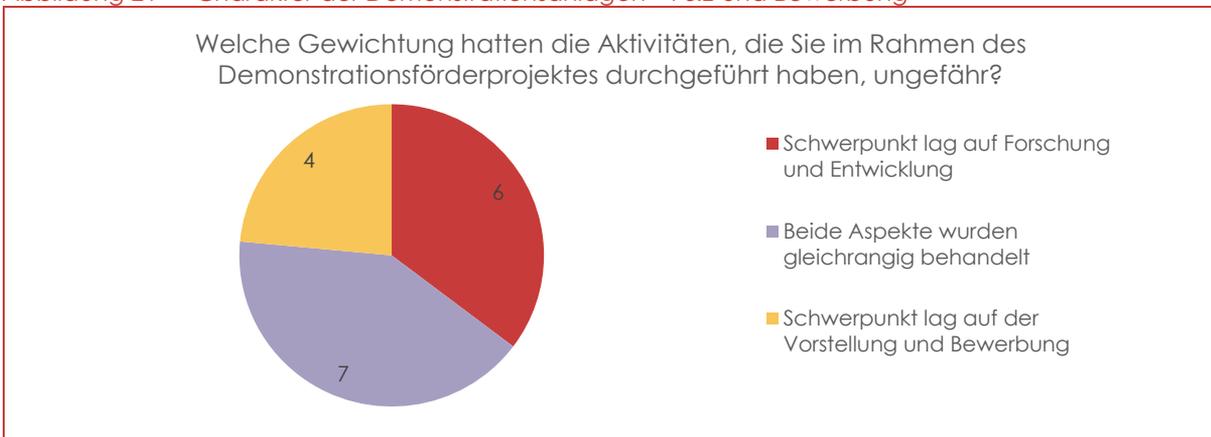
Die geförderten Unternehmen sind insgesamt zufrieden mit den verschiedenen Programmcharakteristika der Förderung. Mit den bisher durchgeführten Demonstrationsanlagen konnten die Unternehmen mehr als 1.000 Kunden ansprechen und davon knapp 200 Kunden gewinnen. Im Durchschnitt waren das 70 angesprochene Unternehmen pro Projekt und 12 gewonnene Kunden. Aus Unternehmenssicht bewirken die Projekte häufig die eigene Wettbewerbsposition im Zielland und die Wissensbasis über Markteintritt/Auftrittsstrategien zu verbessern und erhöhen den Technologieanteils im Export sowie sichern oder schaffen Arbeitsplätzen im Unternehmen.

6.3.1 Charakterisierung der geförderten Projekte

Demonstrationsanlagen wurden im Programm TECTRANS und im Programm tec4market gefördert. Die Förderbedingungen waren sehr ähnlich, sodass hier keine grundsätzlichen Unterschiede zwischen den in unterschiedlichen Programmen geförderten Projekten ausgemacht werden konnten. Im Gegensatz zu Studienprojekten wurden die Demonstrationsanlagen von den österreichischen Technologieunternehmen eigenständig durchgeführt.

In den Projekten konnten sowohl F&E-Aktivitäten wie z.B. die Erstellung oder Weiterentwicklung von Prototypen gefördert werden als auch Aktivitäten zur Bewerbung derselben. Die Befragungsergebnisse weisen darauf hin, dass in den meisten Projekten entweder beide Aspekte gleichrangig behandelt wurden oder ein Schwerpunkt auf F&E lag. Projekte mit Schwerpunkt auf Vorstellung und Bewerbung waren selten (siehe die folgende Abbildung 21).

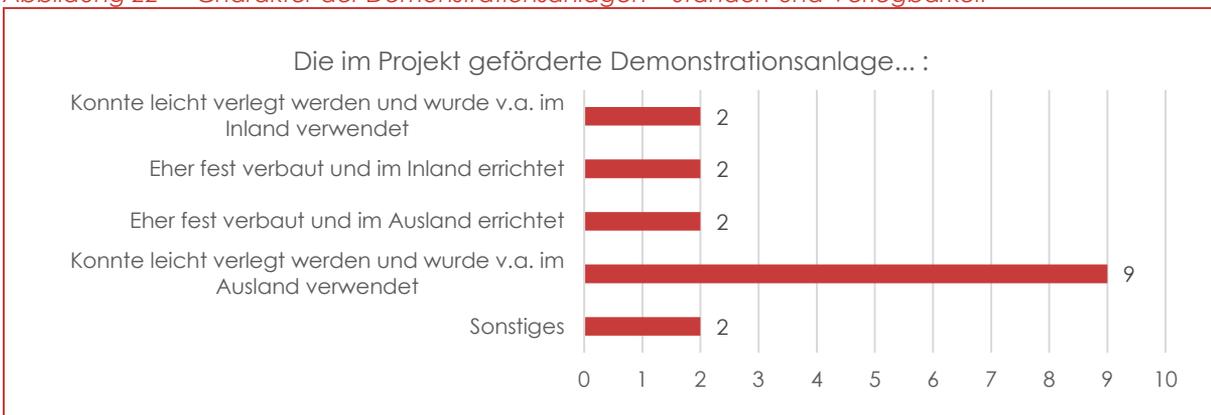
Abbildung 21 Charakter der Demonstrationsanlagen – F&E und Bewerbung



Quelle: Befragung Technopolis.

Die Befragung weist weiter darauf hin, dass es sich bei den meisten Projekten um kleinere Technologiedemonstratoren handelte, die leicht verlegbar waren (ca. zwei Drittel der befragten Unternehmen) und meistens im Ausland verwendet wurden (ca. 50%, siehe jeweils die folgende Abbildung 22). Seltener waren es größere Anlagen, die fest verbaut waren (etwas über 20%), und die dann entweder im Inland oder im Ausland ausgestellt wurden.

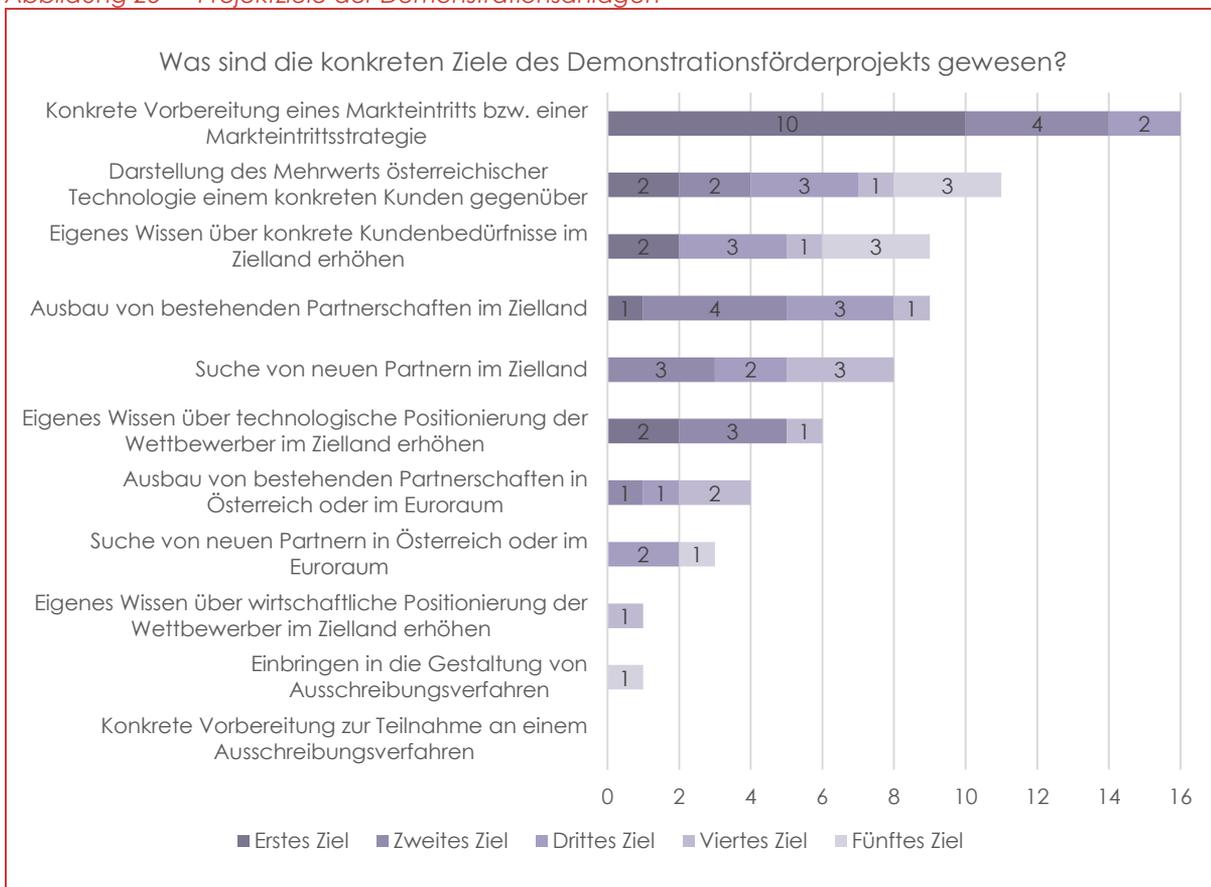
Abbildung 22 Charakter der Demonstrationsanlagen – Standort und Verlegbarkeit



Quelle: Befragung Technopolis.

Bei den Demonstrationsanlagen stand die konkrete Vorbereitung eines Markteintritts bzw. einer entsprechenden Strategie mit großem Abstand im Vordergrund und war das wichtigste Ziel. Ebenfalls wichtig war die konkrete Darstellung der Technologie einem Kundenunternehmen gegenüber, und dabei das Lernen über konkrete Kundenbedürfnisse sowie der Ausbau bzw. das Suchen von neuen Partnern im Land.

Abbildung 23 Projektziele der Demonstrationsanlagen



Quelle: Befragung Technopolis.

Konkrete Beispiele für die Zwecksetzungen der Demonstrationsanlagen sind z.B. die folgenden von Unternehmen in der Befragung genannten Aspekte, die noch einmal den doppelten Charakter vieler Projekte – Entwicklung und Darstellung – aufzeigen:

- Entscheidungsunterstützung für US-Unternehmen und Regierungsbehörden
- Schaffung einer realen Demonstrationsumgebung für Partner in ihrem Land, in dem der volle Funktionsumfang zur Verfügung stand
- Anpassung eines Systems zur automatisierten Bespielung von Datenträgern an die Anforderungen des ostasiatischen Raums, um einen Einsatz vor Ort zu ermöglichen.
- Demonstration neuer Technologien mit einem echten, erlebbaren Pilotsystem
- Bestätigung, dass die Technologie in einem Proof of Concept funktioniert
- Re-Design für EU-Standard und Konstruktionszeichnungen zur industriellen Fertigung
- Mit der geförderten Demonstrationsanlage kann die Sortiertechnologie im Zielland direkt präsentiert werden
- Präsentation der Anlage vor zukünftigen Kunden / Vertriebspartnern
- Technologie für die Kundenbedürfnisse in den neuen Märkten adaptieren und demonstrieren

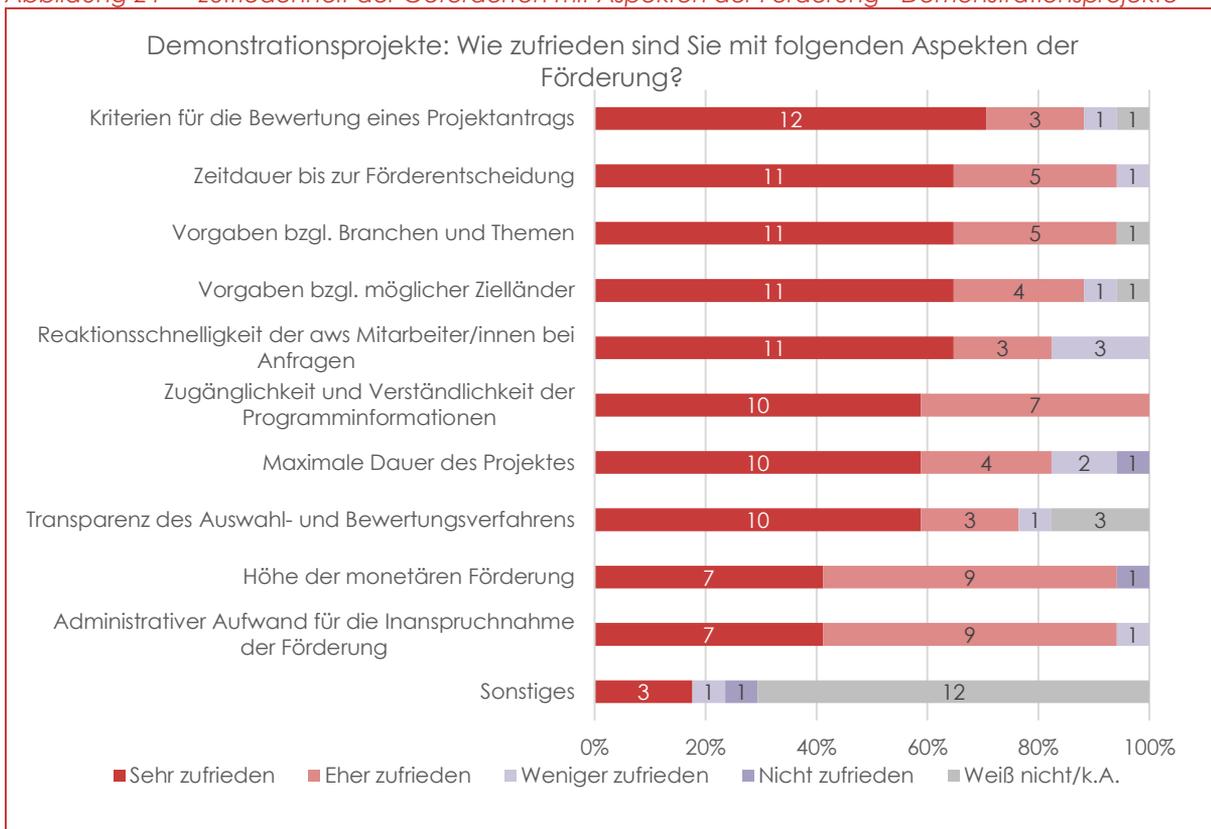
6.3.2 Zufriedenheit mit der Förderung von Demonstrationsanlagen

Auch die mit Demonstrationsanlagen geförderten Unternehmen sind insgesamt zufrieden mit den verschiedenen Programmcharakteristika.

Am zufriedensten sind die geförderten Unternehmen mit den Auswahlkriterien, der Zeitdauer bis zur Förderentscheidung sowie Vorgaben was Zielländer oder -branchen angeht. Das betrifft weiters ebenfalls die Zugänglichkeit und Verständlichkeit der Programminformationen, sowie die Reaktionsschnelligkeit der aws-Mitarbeitenden.

Die Antwortmöglichkeiten mit den vergleichsweise geringsten Zufriedenheitswerten waren die Förderhöhe wie auch der notwendige administrative Aufwand. Absolut waren hier aber weiterhin ca. 40% der Unternehmen sehr zufrieden (und nur ein Unternehmen eher nicht zufrieden). Insgesamt sind nur zwischen einem und drei Unternehmen weniger oder nicht zufrieden.

Abbildung 24 Zufriedenheit der Geförderten mit Aspekten der Förderung - Demonstrationsprojekte



Quelle: Befragung Technopolis.

6.3.3 Erreichung von Kunden

Für die Demonstrationsanlagen haben wir erfragt, inwieweit diese bisher für die Bewerbung genutzt wurden bzw. was die jeweiligen Erwartungen dazu sind und dann, in wie vielen Fällen dadurch tatsächlich Kunden gewonnen werden konnten.

Die befragten Unternehmen haben angegeben, dass sie die bisher durchgeführten Demonstrationsanlagen genutzt haben, um mehr als 1.000 Kunden anzusprechen und davon knapp 200 Kunden gewonnen haben. Im Durchschnitt waren das 70 angesprochene Unternehmen pro Projekt und 12 gewonnene. Die befragten Unternehmen erwarten, dass sich in Zukunft die Zahl der angesprochenen Kunden auf ca. 5.500 erhöhen wird (Durchschnitt 370), von denen 1.700 gewonnen werden (ca. 120). Auch hier treiben einige Projekte mit mehr

Kundenkontakten die Durchschnitte, denn die Mediane liegen jeweils deutlich darunter. Es gibt also einige Demonstratoren, die viele Kunden ansprechen bzw. gewinnen und andere, die eine kleinere Gruppe an Unternehmen ansprechen (z.B. Produkte auf der einen Seite und Anlagen auf der anderen).

Tabelle 16 Was würden Sie schätzen, bei wie vielen Kunden konnte die Demonstrationsanlage (bisher) vorgestellt werden und wie viele konnten gewonnen werden?

Demos	Summe	Durchschnitt	Median	Max	Min
Bisher für die Bewerbung der eig. Technologie bei Kunden genutzt:	1.192	70	5	1.000	0
Erwartung bzgl. der Bewerbung der eig. Technologie bei Kunden:	5.557	370	12	5.000	2
Bisher gewonnene Kunden:	191	12	2,5	80	0
Erwartungen bzgl. gewonnener Kunden:	1.714	122	6	800	0

Quelle: Befragung Technopolis.

In Interviews und den Befragungen gaben die befragten Unternehmen zahlreiche Beispiele dafür, welche Ergebnisse die Demonstrationsanlagen haben konnten. Zur Illustration stellen wir einige ausgewählte Zitate hier kurz vor:

- „Unser Demonstrationsprojekt wurde ausschließlich für (...) entwickelt, wobei wir mit dieser Entwicklung einen großen Auftrag gewonnen haben, welcher uns über die nächsten 6-7 Jahre beschäftigen wird. (Umsatz € 65Mio.)“
- „Durch das Demonstrationsprojekt konnten wir eine stärkere Produktorientierung und Berücksichtigung von Kundenbedürfnissen sicherstellen und das Angebot von Massenmarkt-Produkten mit High-End Lösungen ergänzen.“
- „Wesentlichen Einfluss, da unser Unternehmen mit der Demoanlage in den USA direkt Produkttests durchführen konnten, damit deutlich mehr Kundenwahrnehmung.“
- „Mit der Demonstrationsanlage konnten wir unsere Position in dem Drohnen (...) etablieren. Exportaktivitäten konnten stark gesteigert werden seit Projektende. Der Einfluss von geschaffenen Marketing Material (Bilder von Demonstrationen und Tests, Videos, Broschüren) war unerlässlich für den internationalen Geschäftsaufbau über unseren Kernmarkt DE/AT hinaus.“
- Demonstrationsanlagen konnten auch dazu beitragen, kritische Kunden zu überzeugen: „Dank der Demonstrationsanlage konnten wir den einigen Kunden, welche neuer Technologie kritisch gegenüber stehen (Was der Bauer nicht kennt isst er nicht), diese mit all ihren Vorteilen vorzeigen.“
- „Das Projekt hatte ein sehr positives Ergebnis, weil wir aus einem im Eigenbau entstandenen Prototypen ein Gerät nach Industriestandards hergestellt haben. Erst durch das Redesign schafften wir die Reputation und Marktzugang zur Industrie.“

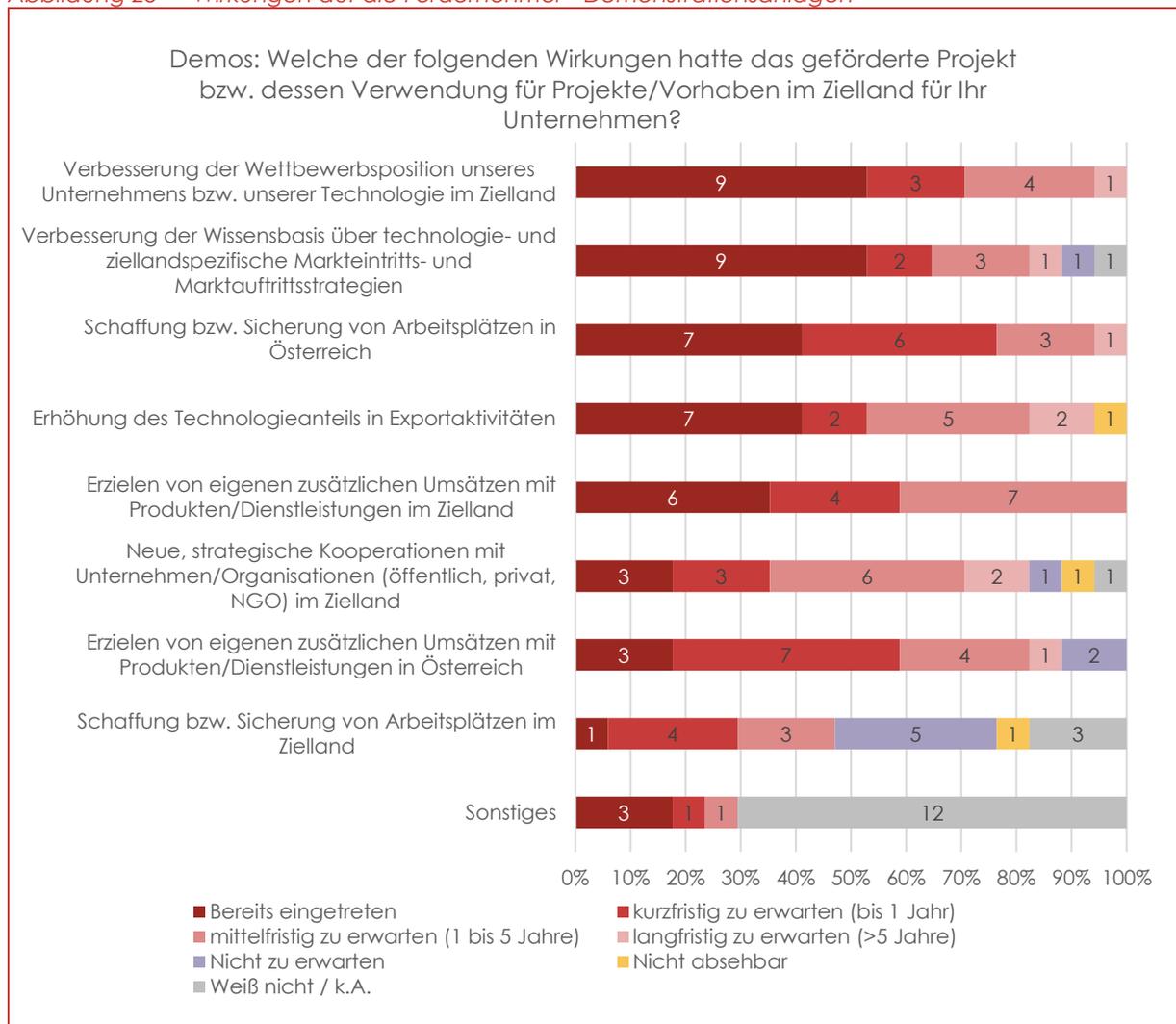
6.3.4 Wirkungen der Demonstrationsanlagen

Analog zu den Studienprojekten haben wir auch die geförderten Unternehmen zu den Wirkungen befragt, die die Förderung auf ihr Unternehmen hatte. Auch hier haben wir unterschieden nach Wirkungen, die bereits eingetreten sind, die noch erwartet werden, die nicht erwartet werden oder die nicht absehbar sind (siehe die folgende Abbildung 25).

Die am häufigsten genannten, eingetroffenen Wirkungen waren die Verbesserung der Wettbewerbsposition des eigenen Unternehmens im Zielland (mehr als 55% eingetroffen) und die Verbesserung der Wissensbasis über Markteintritt/Auftrittsstrategien. Jeweils 40% der Unternehmen geben an, dass die Förderung auch die Erhöhung des Technologieanteils im Export bewirkt hat sowie die Sicherung oder Schaffung von Arbeitsplätzen im Unternehmen. Letzteres erwarten weitere ca. 40% der antwortenden Unternehmen für das nächste Jahr. Über die Wirkungen insgesamt betrachtet, spezifisch für die Wirksamkeit in Bezug auf Arbeitsplätze und Umsätze, zeigt sich auch, dass die Unternehmen von den Demonstrationsanlagen schnellere Wirkungen angeben.

Wirkungen, die selten eingetroffen sind und auch von weniger Unternehmen überhaupt erwartet werden sind die Schaffung/Sicherung von Arbeitsplätzen im Zielland und das Erzielen von Umsätzen mit den Produkten/Dienstleistungen in Österreich.

Abbildung 25 Wirkungen auf die Fördernehmer - Demonstrationsanlagen



Quelle: Befragung Technopolis.

Strategische Auswirkungen hatten die Demonstrationsprojekte aus Sicht der befragten Unternehmen dann, wenn die demonstrierten Produkte von hoher, strategischer Bedeutung für das Unternehmen waren. Besonders für kleinere Unternehmen liegt das nahe, wie das folgende

Zitat illustriert: „Das Projekt hatte sehr positive Auswirkungen auf unsere Entwicklung. Der Schritt in eine internationale Vermarktung ist für ein kleines KMU nicht einfach. In der strategischen Ausrichtung wurde der Weg über Partnerschaften zu anderen KMUs gewählt, die bereits in den Zielmärkten mit anderen Produkten vertreten waren. Das Demonstrationsprojekt ist die logische Weiterentwicklung der am Markt bestehenden Systeme (...) und es konnten somit die Vertriebsnetzwerke der bestehenden Systeme als Multiplikatoren gewonnen werden.“ (Quelle: offene Nennung, Befragung).

6.4 Modul internationale FTO-Analysen bzw. IP-Projekte

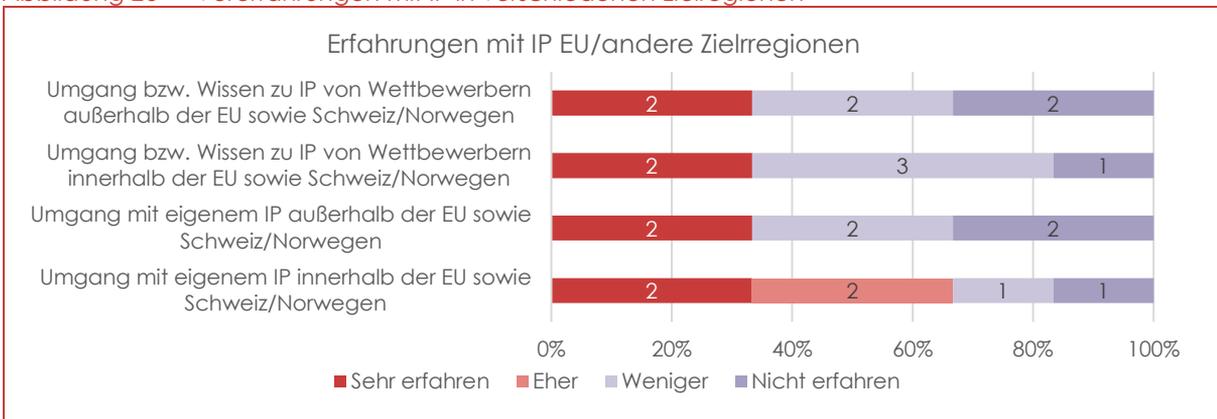
Im Vergleich zu den Studien- und Demonstrationsanlagen handelt es sich bei den FTO/IP-Projekten um kleinere Vorhaben. Die Projekte haben verschiedene Komponenten, die in den meisten Fällen auch eine Beratung durch die aws umfassen (für TECTRANS war das z.B. in neun von elf geförderten Projekten der Fall). Darüber hinaus werden in den Projekten sowohl Beratungsdienstleistungen, aber auch andere mit Schutzrechten in Verbindung stehende Gebühren gefördert. Bei der folgenden Darstellung ist zu berücksichtigen, dass sich mit sechs Rückmeldungen in absoluten Zahlen nur wenige geförderte Unternehmen an der Befragung beteiligt haben. Jeweils die Hälfte der Befragten hatten eine tec4market-Förderung bzw. eine TECTRANS-Förderung. Die Projekte der an der Befragung teilnehmenden Unternehmen haben sich auch in den jeweiligen Zielgruppen unterschieden und lassen den Schluss zu, dass tec4market-Projekte eher den konkreten Schutz eigener Produkte im Ausland zum Ziel hatten und TECTRANS-Projekte eher strategische Fragen beantworten sollten.

Einige der geförderten Unternehmen hatten bereits vor der Förderung hohe Erfahrungen mit IP-Fragen im In- und Ausland, sowohl in Bezug auf geistiges Eigentum des eigenen Unternehmens als auch bezogen auf die Wettbewerber. Insgesamt sind die geförderten Unternehmen zufrieden mit den verschiedenen administrativen Aspekten der IP/FTO-Projekte. Die Hauptergebnisse der IP-Projekte sehen die geförderten Unternehmen in der Erhöhung von Wissen, besonders über die eigenen Schutzrechtssituation in Drittländern, fallweise im Allgemeinen. Wirkungen im Bereich der Internationalisierungsstrategie des Unternehmens, in Bezug auf Anmeldungen von Schutzrechten oder in Bezug auf den Wert des IP-Portfolios sind weniger ausgeprägt. Wirkungen der Förderung sehen Unternehmen in einer Verbesserung der Wissensbasis über technologie- und ziellandspezifische Markteintritts- und -auftrittsstrategien. Fallweise war die Förderung umsatz- bzw. beschäftigungswirksam.

6.4.1 Vorerfahrungen und Zielgruppen

Das Thema geistiges Eigentum ist ein sehr technisches bzw. juristisches Thema. Besonders in kleineren Unternehmen gibt es oftmals wenig Vorerfahrungen mit dem Thema IP und entsprechende Expertise kann auch nicht vorgehalten werden. Für die FTO/IP-Projekte, die im Rahmen von TECTRANS bzw. tec4market gefördert wurden, zeigt sich ein heterogenes Bild in Bezug auf die Vorerfahrungen der geförderten Unternehmen. Zwei Unternehmen zeigen sich sehr erfahren, sowohl beim Umgang mit eigenem IP in der EU und darüber hinaus, als auch im Umgang mit Schutzrechten von Wettbewerbern in der EU und darüber hinaus. Die anderen vier befragten Unternehmen sind eher erfahren im Umgang mit eigenem IP innerhalb der EU, aber weniger bis gar nicht erfahren im Umgang mit eigenem IP außerhalb der EU bzw. im Umgang mit geistigem Eigentum von Wettbewerbern (Abbildung 26).

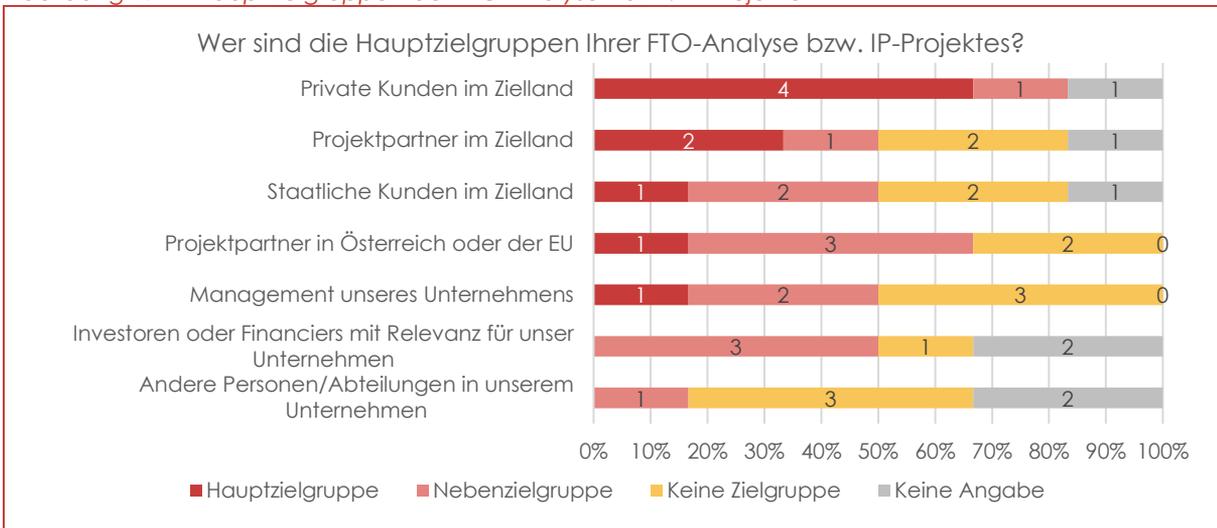
Abbildung 26 Vorerfahrungen mit IP in verschiedenen Zielregionen



Quelle: Befragung Technopolis.

Geistiges Eigentum kann in Unternehmen unterschiedlich verwendet werden. Je nach Verwendungsart ergeben sich dadurch auch unterschiedliche Zielgruppen für IP-Projekte. Besonders die von tec4market geförderten Projekte richteten sich v.a. an private Kunden, weil hier v.a. die Internationalisierung von Schutzrechten im Vordergrund stand, die dann – als Produkte – an Kunden verkauft würden. In TECTRANS geförderte Projekte hatten im Unterschied dazu andere Hauptzielgruppen, nämlich das eigene Management zur Strategieoptimierung oder an Projektpartner im Zielland, die z.B. den Vertrieb von Produkten übernehmen (siehe die folgende Abbildung 27). Andere Zielgruppen sind weniger wichtig.

Abbildung 27 Hauptzielgruppen der FTO-Analysen bzw. IP-Projekte

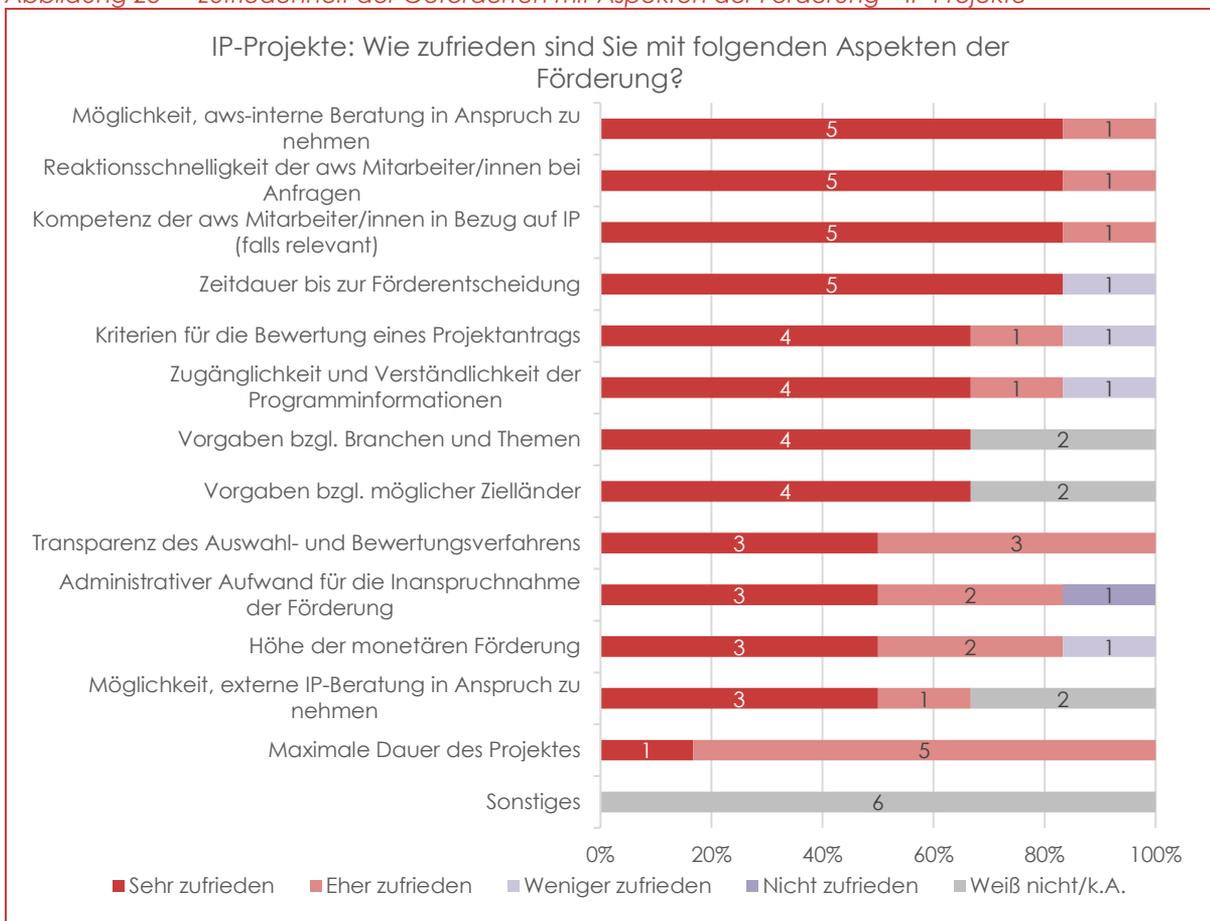


Quelle: Befragung Technopolis.

6.4.2 Zufriedenheit mit der Förderung von FTO-Analysen bzw. IP-Projekten

Insgesamt sind die geförderten Unternehmen zufrieden mit den verschiedenen administrativen Aspekten der IP/FTO-Projekte. Es gibt nur einzelne Unternehmen, die mit einzelnen Aspekten nicht zufrieden gewesen sind. Besonders zufrieden zeigen sich die Unternehmen mit der Möglichkeit, auch eine aws-Beratung in Anspruch nehmen zu können sowie mit der Reaktions-schnelligkeit und IP-Kompetenz der aws-Mitarbeiter*innen. Sehr positiv bewertet wird außerdem die Zeit bis zur Förderentscheidung, die Bewertungskriterien und auch die Zugänglichkeit bzw. Verständlichkeit der Ausschreibungsinformationen.

Abbildung 28 Zufriedenheit der Geförderten mit Aspekten der Förderung – IP-Projekte



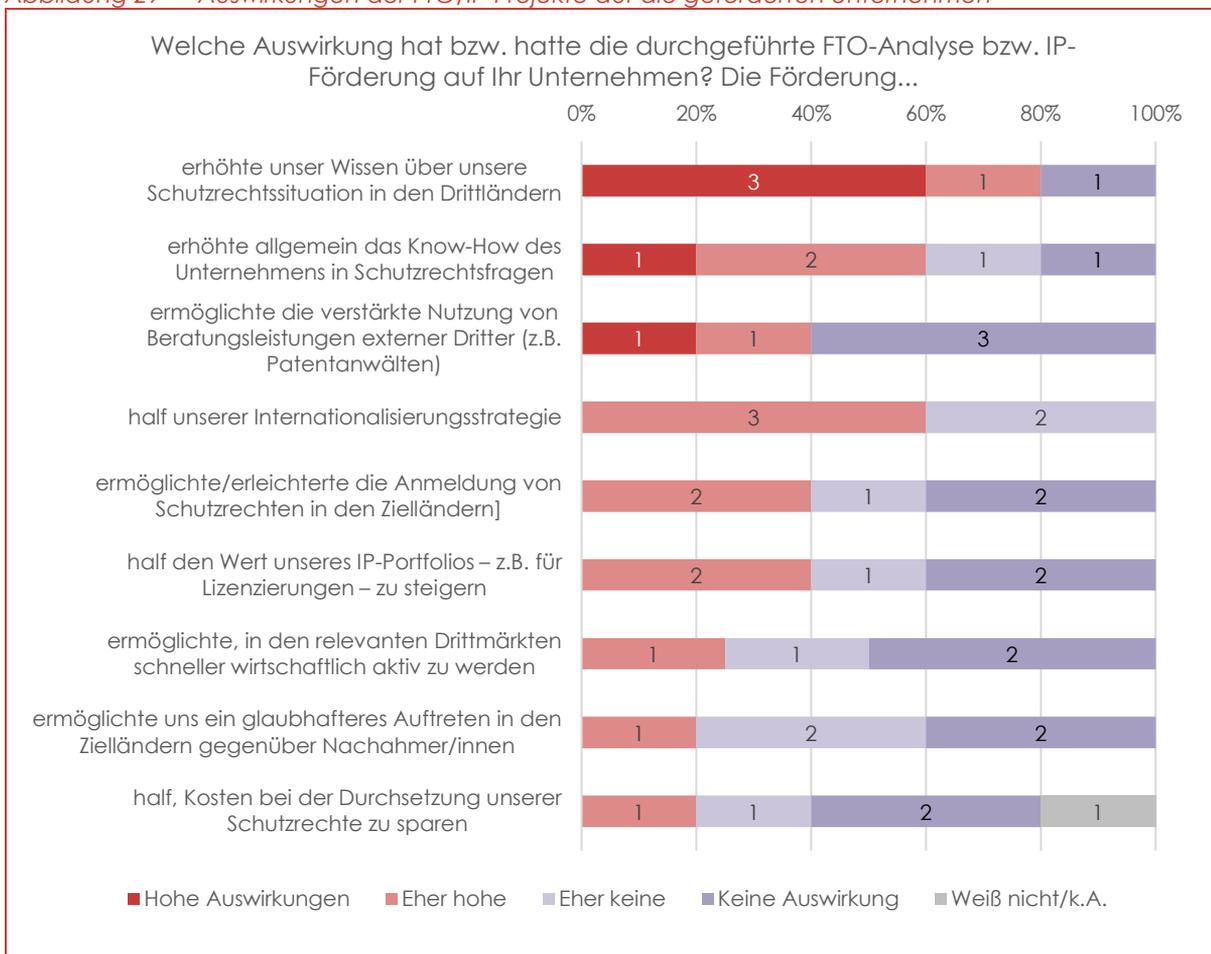
Quelle: Befragung Technopolis.

6.4.3 Projektergebnisse und Wirkungen der IP/FTO-Projekte

Die Hauptauswirkungen für IP-Projekte sehen die geförderten Unternehmen in der Erhöhung von Wissen, besonders über die eigenen Schutzrechtssituation in Drittländern, fallweise im Allgemeinen. Wirkungen im Bereich der Internationalisierungsstrategie des Unternehmens, in Bezug auf Anmeldungen von Schutzrechten oder in Bezug auf den Wert des IP-Portfolios sind weniger ausgeprägt. Die oben skizzierten Unterschiede im Vorwissen der antwortenden Unternehmen spielten bei der Beantwortung der Frage nach den Auswirkungen keine Rolle.

Unterscheidet man die Antworten der Unternehmen nach Programm, so zeigen sich trotz der sehr niedrigen Anzahl an Antworten (je drei pro Programm) Unterschiede in Bezug auf die Auswirkungen. Die in TECTRANS geförderten FTO-Projekte wirken eher breiter über mehrere Auswirkungskategorien hinweg, während die in tec4market geförderten IP-Projekte eher punktuell wirken. Unternehmen gaben hier also an, dass es Auswirkungen auf Wissen über die Schutzrechtssituation und auf die Internationalisierungsstrategie gab, aber keine oder eher keine Auswirkungen in den anderen, abgefragten Bereichen.

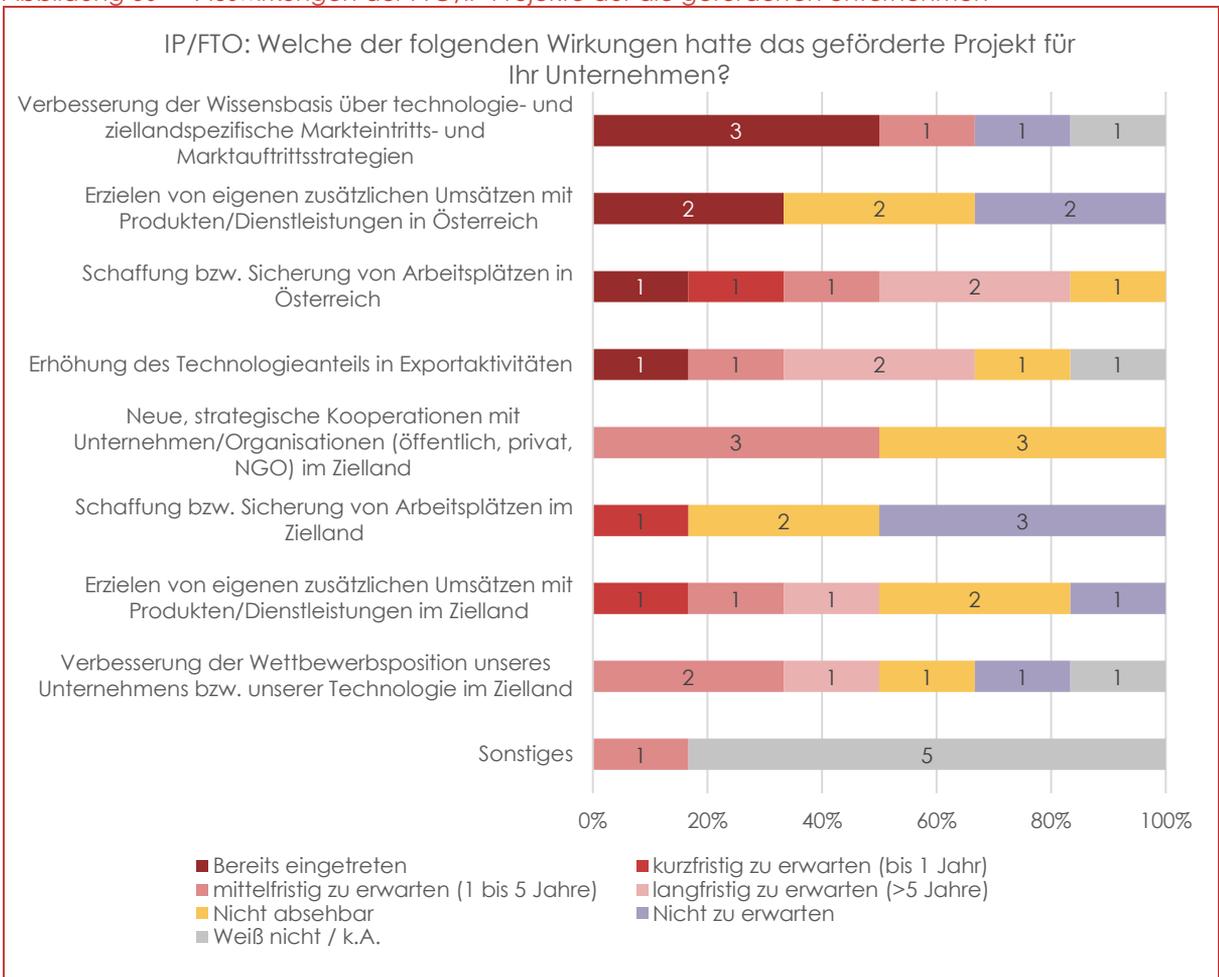
Abbildung 29 Auswirkungen der FTO/IP-Projekte auf die geförderten Unternehmen



Quelle: Befragung Technopolis.

In Bezug auf die Wirkung der Förderung (Abbildung 30) geben die befragten Unternehmen sehr unterschiedliche Rückmeldungen. Drei der befragten Unternehmen geben an, dass die Förderung eine Verbesserung der Wissensbasis über technologie- und ziellandspezifische Markteintritts- und -auftrittsstrategien bewirkt habe. Außerdem wurden durch die Förderung in zwei Fällen zusätzliche Umsätze erzielt und in einem Fall Arbeitsplätze gesichert bzw. geschaffen. Jeweils ein Unternehmen erwartet auch Beschäftigungs- bzw. Umsatzwirkungen für das Unternehmen im Zielland. Viele andere beschreiben das aber als nicht absehbar bzw. nicht erwartet. Einzelne Unternehmen wiesen darauf hin, dass eine nachträgliche Besprechung bzw. Einordnung der Analyseergebnisse, z.B. mit der aws, die Projektwirkung hätte verstärken können.

Abbildung 30 Auswirkungen der FTO/IP-Projekte auf die geförderten Unternehmen



Quelle: Befragung Technopolis.

6.5 Programmübergreifende Einschätzungen zur Zielerreichung

In den folgenden Abschnitten beschreiben wir Stärken und Schwächen der Programme, diskutieren kurz Fragen der Nachhaltigkeit bzw. des Klimaschutzes sowie des Mehrwerts der Förderung.

Unternehmen sehen eine Stärke des Programms in der Programmadministration (schnell, transparent, effizient, professionell) und im Bereich des Förderdesigns, das als gute Möglichkeit für junge, kleine Unternehmen gesehen wird, Unterstützung zur Internationalisierung zu erhalten. Schwächen werden weniger genannt und beschränken sich auf Förderhöhe, Projektabrechnung sowie das Auslaufen des Programms. In Bezug auf die Nachhaltigkeit sehen die befragten Unternehmen nur positive Auswirkungen durch die Förderung, vor allem, weil die Projekte im Erfolgsfall zu Effizienzsteigerungen oder CO₂-Einsparungen führen können. In Bezug auf den Mehrwert des Programms zeigt unsere Erhebung, dass über alle Förderlinien hinweg ungefähr ein Drittel der Unternehmen das entsprechende Projekt ohne Förderung gar nicht durchgeführt hätten, in den anderen Fällen würden die Projekte reduziert durchgeführt werden. Nur im IP/FTO-Bereich gaben Unternehmen an, Projekte auch unverändert ohne Förderung durchgeführt zu haben. Ohne Förderung hätten sich die Projekte jedenfalls verzögert.

Aus Sicht der nicht-geförderten Antragsteller liegt eine Verbesserungsmöglichkeit in besserem Feedback zu den abgelehnten Anträgen, damit die Antragsteller*innen für zukünftige Antragstellungen besser gerüstet sind.

6.5.1 Stärken und Schwächen

Aus Sicht der befragten Unternehmen haben die Programme insgesamt Stärken im Bereich der Programmadministration (schnelle/transparente/effiziente Abwicklung durch ein professionelles Programmmanagement) und im Bereich des Förderdesigns, weil es eine gute Möglichkeit für junge, kleinere Unternehmen darstellt, Unterstützung für die Internationalisierung der eigenen wirtschaftlichen Aktivitäten zu erhalten, die so von keinen anderen Programmen geleistet wird. Einige Unternehmen sehen auch Stärken des Programms durch die Öffnung von Märkten, die Sichtbarmachung von österreichischer Technologie und dadurch, dass die Studienförderung fundiertere Auseinandersetzung, oft zusammen mit Partnern, ermöglicht.

Tabelle 17 Stärken/Schwächen laut antragstellender Unternehmen, Mehrfachnennungen

Programmstärken	n*	Programmschwächen	n*
<u>Programmadministration</u>		<u>Programmadministration</u>	
Schnelle/transparente/effiziente Abwicklung	16x	Maximales Fördervolumen	5x
Professionelles/kompetentes Programmmanagement	6x	Bürokratie, komplizierte Abrechnung, rigide Beurteilung von Zeiträumen	4x
Flexible Durchführung (Studien)	4x	Ausgelaufen	3x
Gutes Antragsaufwand/Ertragsverhältnis	2x	Viel administrativer Aufwand, insbesondere die Abrechnung und Nachreichungen; tw. notwendiger Postversand; unklare Vorlagen	3x
<u>Programmdesign und Relevanz</u>		Verlängerungen/Verzögerungen konnten nicht berücksichtigt werden	2x
Gute Möglichkeit für junge, kleine, expandierende Unternehmen	5x	Späte Auszahlung letzte Förderrate	1x
Größere Marktnähe als andere Programme / keine anderen Förderalternativen (sowohl Studien als auch Demos)	3x	<u>Programmdesign und Relevanz</u>	
Förderung im Internationalisierungsbereich und mit Technologiebezug	3x	Durch den Fokus auf ein Land konnten grenzüberschreitende Themen zu dessen Nachbarländern nicht bearbeitet werden	2x
<u>Ergebnisse und Wirkungen</u>			
Öffnet Märkte, besonders für KMU	3x		
Höhere Erfolgchancen und Sichtbarkeit österr. Technologien	2x		
Ermöglicht fundiertere Studien, auch mit Partnern vor Ort	2x		

Quelle: Befragung Technopolis. | *so oder ähnlich genannt

Die befragten Unternehmen haben seltener von Schwächen berichtet. Häufig genannt wurde hier die maximale Förderhöhe sowie das Auslaufen des Programms. Darüber hinaus wurden auch administrative Anforderungen als Schwäche benannt wie z.B. Berichtlegungspflichten, unklare Vorlagen oder die strenge Auslegung von Regeln. In Bezug auf das Programmdesign wurde angemerkt, dass es manchmal nicht sinnvoll sei, ein Zielland als Projektfokus anzugeben,

weil so grenzüberschreitende Aspekte oder Themen, die für Regionen wichtig wären, nicht in den Fokus genommen werden könnten. Das ist auch ein Thema gewesen, das in der konkreten Förderberatung durch die aws aufgekommen ist, hier konkret mit Bezug auf das Thema IP.

6.5.2 Effekte im Bereich Klimaschutz bzw. Nachhaltigkeit

Eine Klassifizierung der geförderten Projekte nach für die Bereiche Nachhaltigkeit und Digitalisierung einschlägigen Technologieklassifizierungen zeigt, dass ein Viertel der TECTRANS- und kit4market-Projekte in den Themenbereich „Klimaschutz/Nachhaltigkeit“¹⁰ fallen und ein Drittel in den Bereich „Digitalisierung“¹¹ (siehe Tabelle 18 unten).

Tabelle 18 Projekte im Bereich Klimaschutz/Nachhaltigkeit und Digitalisierung

	Digitalisierung	Klimaschutz/Nachhaltigkeit	Andere	K.A.	Gesamt
Kit4market	18	8	6	13	45
TECTRANS	16	16	14	21	67
Gesamt	34	24	20	34	112

Quelle: Monitoring aws.

Im Programm TECTRANS wurden im Jahr 2021 die ausgewählten Projekte im Rahmen des Auswahlverfahrens dem Themenbereich „Klimaschutz/Nachhaltigkeit“ zugeordnet. Für das Jahr 2020 hat die aws ebenfalls eine Zuordnung vorgenommen. Die so zugeordneten Projekte zeigen, dass im Jahr 2020 ein Budgetanteil von 31% (ca. €1,4 Mio.) und im Jahr 2021 von 51% (ca. €1,8 Mio.) für den Bereich „Klimaschutz/Nachhaltigkeit“ aufgewendet wurden. Hier bestand eine Budgetvorgabe durch das BMK, die bei 20% lag und somit erfüllt wurde.¹²

Unternehmen berichten von ausschließlich positiven Effekten durch die Projekte in Bezug auf Themen wie Klimaschutz oder Nachhaltigkeit im Zielland oder in Österreich. Insgesamt 40% der Unternehmen geben solche positiven Projektauswirkungen für Österreich an und 48% für die Zielländer (siehe auch Abbildung 47 im Anhang).

Eine Analyse der qualitativen Antworten der Unternehmen zeigt dabei, dass sich die beschriebenen, positiven Effekte im Bereich Klimaschutz und Nachhaltigkeit hauptsächlich auf Einsparungen bzw. Effizienzgewinne beziehen oder grundsätzlich an den längerfristigen Wirkungen der geförderten Projekte festgemacht wurden, weil diese grüne Technologien zum Gegenstand hatten, damit aber gleichzeitig in den meisten Fällen noch wenig konkret sind. Die von den befragten Unternehmen genannten Aspekte reichen von Einsparungen bei Papier („papierloses Arbeiten“) oder reduzierten Reisetätigkeiten über Folgeprojekte mit thematischen

¹⁰ Für den Bereich „Nachhaltigkeit“ herangezogene Technologieklassen: Energiespeicherung und -transport; Speich. von Elektrizität, Akkus; Wärmepumpen, Kältetechnik; Erneuerbare Energieträger; Wasserkraft; Photovoltaik; Schienentransport; Schienenfahrzeuge; Beförderungs- / Antriebssysteme; Biologische Abfallbehandlung; Recycling und Wiederverwertung.

¹¹ Klassen: 01.04.04. Netzwerktechn., -sicherheit; 01.02.03. Künstliche Intelligenz; 01.04. Telekommunikation, Networking; 01.03.05. e-Government; 01.02.09. Datenschutz; 01.02.12. Bildverarb., Mustererkennung; 01.02.16. Simulation; 01.02. Datenverarbeitung, Informationssysteme, Ablauforganisation; 01.02.13. Informationstechnologie; 01.03.07. Geograph. Informationssysteme; 01.02.08. Datenverarbeitung, -austausch; 01.01.02. Digitale Systeme & Darstellung; 02.01.03. Klang- und Musikverarbeitung; 01.02.06. Computer Software; 01.03. IT und Telematik; 01. IKT (ELEKTRONIK, IT, TELEKOMMUNIKATION); 01.02.17. Sprachsteuerung, -technologie; 01.04.05. Radar; 01.01.01. Automatisierung, Robotik; 01.03.03. im Verkehr und Logistik; 01.02.02. Archivierung / Dokumentation; 01.01. Elektronik, Mikroelektronik

¹² Das trifft auch dann zu, wenn statt der Zuordnungen der aws die in Tabelle 17 verwendete Kategorisierung verwendet wird. In dem Fall liegt der Anteil für TECTRANS bei 26% und für das Programm kit4market bei 19%.

einschlägigen Themenstellungen wie SDGs oder aus Green Deal bis hin zu Projektwirkungen aus geförderten Projekten mit Anwendungen für Offshorewindparks oder Abfallsortieranlagen (siehe die folgende Tabelle 27 im Anhang).

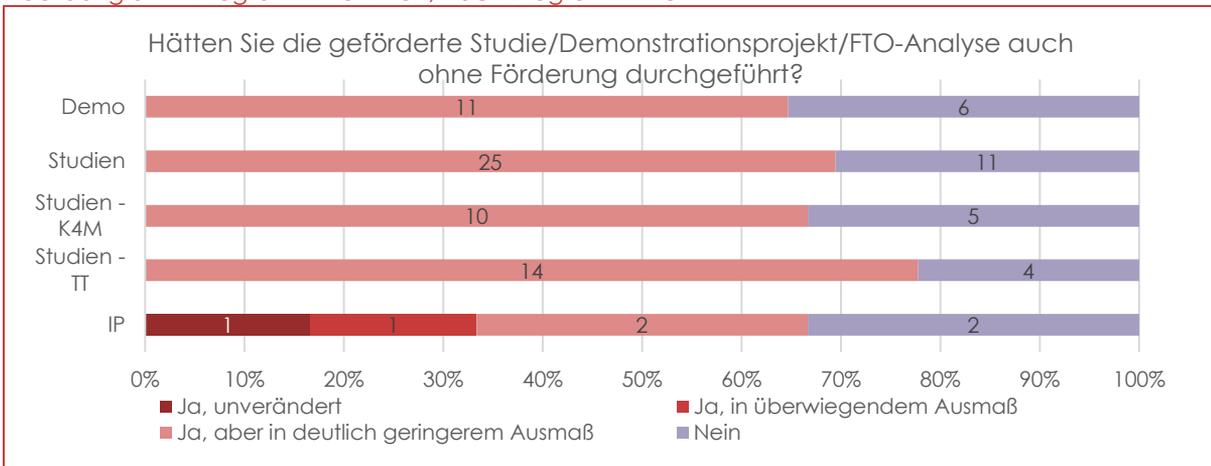
Die von den Unternehmen gemachten Angaben lassen den Schluss zu, dass es unter den fördernehmenden Unternehmen vielfach ein Bewusstsein für die Themenstellungen gibt. Die Rückmeldungen zeigen aber keine detaillierteren Überlegungen z.B. zu ganzheitlichen Umweltauswirkungen der Technologien oder Projekten, z.B. im Sinne von Umweltverträglichkeitsprüfungen oder stärker ganzheitlichen Betrachtungen zu Ressourcen oder CO2-Verbrauch von in im Rahmen der Projekte behandelten Technologien oder Produkten.

6.5.3 Betrachtungen hinsichtlich des Mehrwerts der Förderung

Beim Mehrwert der Förderung betrachten wir die Frage der Additionalität der Intervention, also die Frage, ob die Unternehmen die entsprechenden Projekte auch ohne Förderung durchgeführt hätten bzw. wenn ja, zu welchem Grad oder in welcher Geschwindigkeit.

Über alle Förderlinien hinweg lassen die Antworten der befragten Unternehmen den Schluss zu, dass ungefähr ein Drittel der Unternehmen das entsprechende Projekt ohne Förderung gar nicht durchgeführt hätten. Zwei Drittel der Unternehmen hätten es durchgeführt, bei Demoprojekten und Studienprojekten aber nur in deutlich geringerem Ausmaß. Bei IP-Projekten gab es zwei Unternehmen, die das Projekt genauso oder in überwiegendem Ausmaß auch ohne Förderung durchgeführt hätten.

Abbildung 31 Programmmehrwert, nach Programmlinie

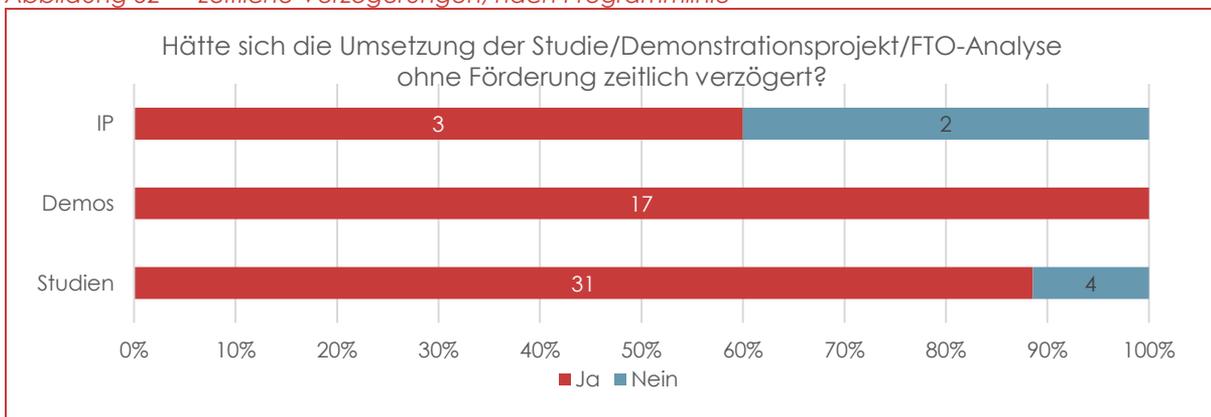


Quelle: Befragung Technopolis.

Die Antworten von nicht-geförderten Unternehmen gehen in eine ähnliche Richtung. Auch hier gibt ein Unternehmen an, dass es ein IP-Projekt auch ohne Förderung unverändert durchgeführt hat. Für Studien- und Demonstrationsanlagen geben die teilnehmenden Unternehmen an, dass die Projekte ohne Förderung entweder gar nicht oder nur in deutlich geringerem Ausmaß durchgeführt wurden.

Zusätzlich dazu berichten zwischen 90% und 100% der geförderten Unternehmen mit Demonstrations- oder Studienprojekt, dass sich die Umsetzung der Projekte ohne Förderung zeitlich verzögert hätte (siehe dazu auch Fallstudie 4 im Anhang). Das trifft auch auf 60% der IP-Projekte zu (siehe die folgende Abbildung 32).

Abbildung 32 Zeitliche Verzögerungen, nach Programmlinie



Quelle: Befragung Technopolis.

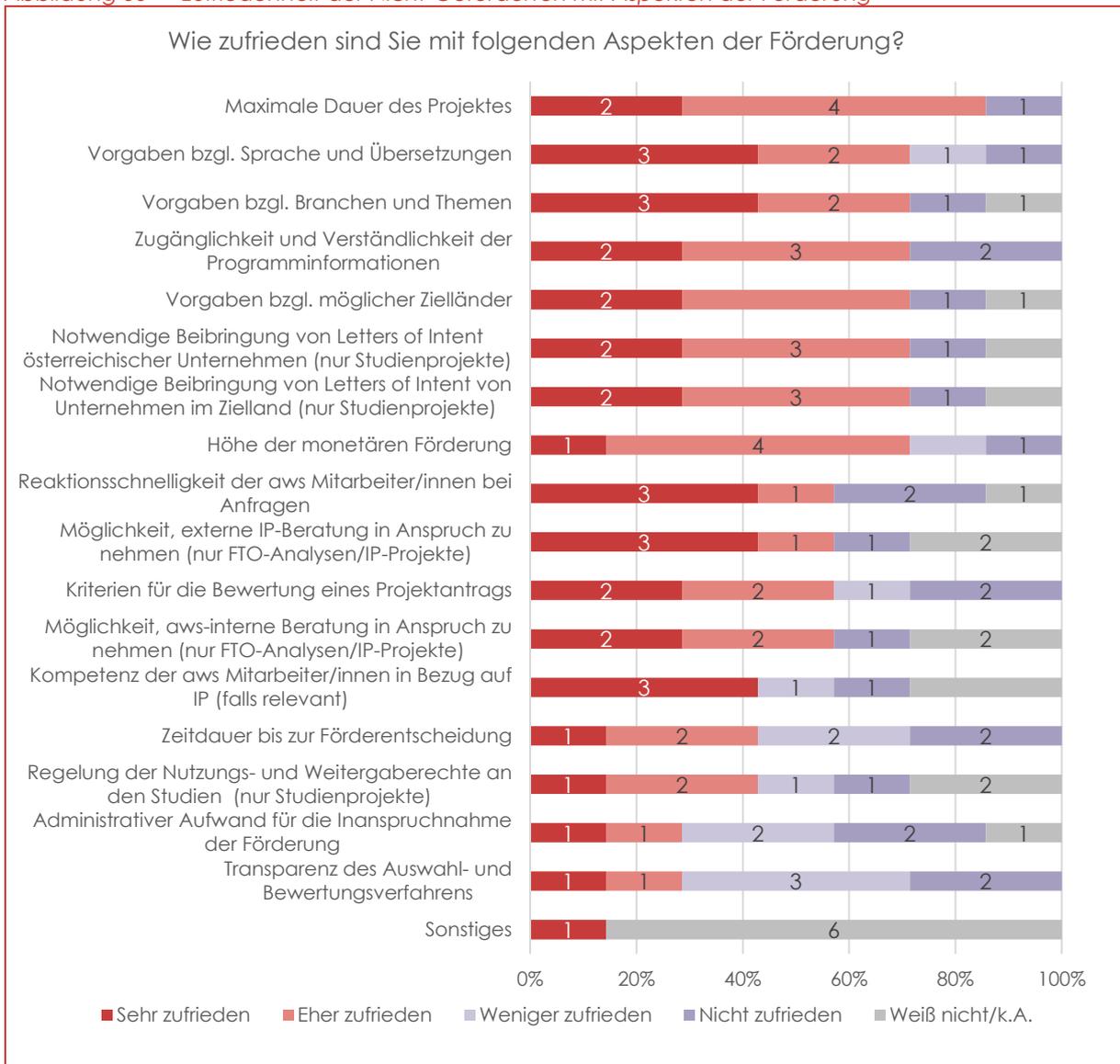
6.5.4 Die Perspektive der nicht-geförderten Unternehmen

Auch die nicht-geförderten Unternehmen haben wir zu ihren Erfahrungen im Rahmen der Förderung befragt, sowohl in der Befragung als auch im Interviewprogramm. Wie erwartet zeigen sich die nicht-geförderten Unternehmen insgesamt unzufriedener mit der Förderung als geförderte Unternehmen. Das betrifft besonders den Aufwand für die Antragstellung und damit die Kosten/Nutzen-Relation sowie die Transparenz des Auswahlverfahrens insgesamt. Die Unterschiede sind aber nicht sehr groß (siehe die folgende Abbildung 33).

Auch die geförderten Unternehmen zeigen sich mit vielen Aspekten des Förderprogramms sehr oder eher zufrieden. Das betrifft z.B. die Projektdauer, Vorgabe bzgl. Sprachen, Branchen oder Länder, aber auch die beizubringenden Dokumente (ca. 70% sehr oder eher zufrieden).

Sowohl die Befragung als auch die Interviewergebnisse zeigen, dass sich die Unternehmen besseres Feedback zu ihren jeweiligen Förderanträgen wünschen, damit die nicht-geförderten Unternehmen mehr aus der Antragstellung lernen können und in Zukunft bessere Förderanträge stellen können.

Abbildung 33 Zufriedenheit der Nicht-Geförderten mit Aspekten der Förderung



Quelle: Befragung Technopolis.

7 Nationale und internationale Umfeldanalyse

7.1 Nationale Vergleichsprogramme

Die österreichische Förderlandschaft im Bereich Internationalisierung ist in verschiedenen Studien und Evaluationen behandelt worden. In diesen wurde vielfach gezeigt, dass es sich bei TECTRANS bzw. kit4market um ein Programm mit verschiedenen Alleinstellungsmerkmalen handelte, das sich grundsätzlich gut in eine komplexe Förderlandschaft einfügt (KMUFA 2018; PIC 2016 & 2019; Inspire Research 2021). Das haben auch die im Rahmen dieser Evaluierung geführten Interviews und Recherchen grundsätzlich bestätigt.

In der folgenden Tabelle 19 zeigen wir einschlägige Programme, die vergleichbar im Hinblick auf Zielsetzung (Internationalisierung von Unternehmen), Zielgruppe (Unternehmen bzw. Technologieunternehmen) oder Instrument (z.B. Studienförderung) sind. Dabei handelte es sich aus unserer Sicht um die wichtigsten Programme in diesem Bereich in Österreich bzw. im Fall der

Machbarkeitsstudien für solare Großanlagen um ein interessantes Beispiel einer Studienförderung. Vereinzelt gibt es auch Förderungen auf Ebene der Bundesländer, teilweise aus EU-Mitteln, die wir aber nicht in die Betrachtung mit einbezogen haben.

Auch in der aktuellen Förderlandschaft zeigt sich, dass es kein Programm gibt, das TECTRANS bzw. kit4market vollumfänglich ersetzt. Mit Ausnahme der FTO-Komponente gibt es aber auch heute weiterhin Möglichkeiten, für ähnliche Demonstrationsanlagen und Studienprojekte Förderungen zu beantragen, allerdings in geringerem Ausmaß entweder in Bezug auf die Budgets der Programme oder die Höhe der geförderten Projekte:

- Mit der **Tecxport-Initiative** (administriert von der FFG, finanziert vom BMK) wird der internationale Technologietransfer in Fernmärkte unterstützt. Neben Vernetzungsaktivitäten, Veranstaltungen und sogenannten Bilateralen Calls können in dem Programm auch über die Förderlinie „Tailored Innovation“ F&E-Unternehmensprojekte finanziert werden, die so wie die Demonstrationsanlagen im Programm TECTRANS ausgestaltet werden können. Auch die Fördermodalitäten sind mit einer Förderquote von bis zu 45% bei einem maximalen Projektvolumen von €200.000 ähnlich. Das Budget der Programmlinie i.H.v. €2,2 Mio. (2023) ist ungefähr genauso hoch wie die in TECTRANS für Demonstrationsanlagen vergebene Förderungen pro Jahr und steht einer ähnlichen Zielgruppe offen. Für die FTO-Projekte gibt es keine Entsprechung im Programm. Auch Studienprojekte können nicht gefördert werden.
- Im Rahmen von **go-international**, das vom BMAW finanziert und von der WKO abgewickelt wird, können verschiedene Internationalisierungsaktivitäten von Unternehmen gefördert werden. Besonders der Internationalisierungsscheck sowie der Projektgeschäft-Scheck weisen dabei Parallelen zur Studienförderung auf. Im Projektgeschäft-Scheck können Machbarkeitsstudien gefördert werden, und im Rahmen des Internationalisierungsschecks können auch Aktivitäten wie Reisen und Veranstaltungsteilnahmen, sowie die Inanspruchnahme von Beratungsdienstleistungen, gefördert werden. Diese Aktivitäten waren auch Bestandteile der Studienprojekte. Im Unterschied zu TECTRANS und kit4market sind Fördersumme und Förderquote aber deutlich geringer (max. €12.500, sollte es sich um ein Projekt außerhalb Europas und mit Technologie- oder Nachhaltigkeitskomponente handeln, maximal 50% der Kosten). Das Programm funktioniert nach dem Scheck-Prinzip, Unternehmen können Dienstleistungen mit diesem Scheck in Anspruch nehmen, es sind also die Unternehmen mit Internationalisierungsentention der Fördernehmer. Im Rahmen der Stakeholderinterviews haben wir einen interessanten Aspekt in Bezug auf go-international und andere Aktivitäten im Bereich Internationalisierung diskutiert, und zwar die Förderbedingung, dass Unternehmen sich auf ein Zielland konzentrieren müssen. Das treffe, so eine Einschätzung, nicht den Bedarfspunkt der Unternehmen, denn die wichtigere Entscheidung sei nicht, ob oder wie ein Unternehmen ein spezifisches Zielland betritt, sondern welches Zielland bzw. welche Zielregion sich besonders eignet (und welche nicht).
- Im Bereich der Entwicklungszusammenarbeit bietet die **Austrian Development Agency - ADA** auch österreichischen Unternehmen Förderungen für Projekte im globalen Süden oder Osten an. Unter dem Namen „Wirtschaftspartnerschaften“ bestehen verschiedene Förderaktivitäten, die auch Studienprojekte sowie Umsetzungsprojekte unterstützen können. Studien können mit maximal €20.000 gefördert werden (bis zu 50% der Projektkosten), Umsetzungsprojekte bis zu €200.000 (ebenfalls bis zu 50% der Projektkosten). Für die ADA ist dabei zentral, dass die Projekte nicht nur Chancen für die geförderten Unternehmen bewirken, sondern auch zu besseren Lebensbedingungen für die Menschen in den Zielländern führen. In TECTRANS und kit4market wurden ebenfalls Studien mit ähnlichen Zielsetzungen gefördert. Unternehmen gaben in Interviews an, auch ADA-Förderungen in Anspruch zu nehmen und im Pool der ADA-Förderungen sind auch die Industrie, die IKT-Branche und Energie- und Umwelttechnologiebranche vertreten. Wir gehen deswegen davon aus, dass die

Programme zum Teil die gleiche Zielgruppe angesprochen haben. In der ADA-Förderung wurde aber in der Auswahl ein besonderes Augenmerk auf die Entwicklungsziele des Landes, die SDGs, aber auch auf die Nachhaltigkeit der Unternehmensaktivitäten und der Wirkungen im Zielland gelegt.

- Außerdem haben wir exemplarisch auch ein **Programm des KLIEN** in diesen Vergleich mit aufgenommen. Der KLIEN fördert unseres Wissens nach keine Internationalisierungsprojekte, fördert aber für spezifische Technologiefelder technologiespezifische Machbarkeitsstudien in Österreich. Im Vergleich zu der Studienförderung von TECTRANS bzw. kit4market zeigt sich dabei, dass auch hier Förderquoten und Förderhöhe deutlich niedriger sind. Gleichzeitig müssen Unternehmen hier aber nachweisen, dass die Studienergebnisse jedenfalls auch umgesetzt werden können und eine entsprechende Intention dafür besteht. Gleichzeitig gibt es hier genaue Vorgaben, welche Inhalte in den Studien erarbeitet und dargelegt werden müssen.

Tabelle 19 Relevante österreichische Förderprogramme im Überblick

	Zielsetzungen	Zielgruppen & Themen	Aktivitäten	Instrumente und Budget	Weitere Details
Tecxport-Initiative (BMK/FFG)	Unterstützung des Transfers innovativer Technologien in Fernmärkte	Technologieunternehmen (KMU, MU, GU) Themenoffen / wechselnde Themen	<ul style="list-style-type: none"> • Online-Plattform für Technologien „made in Austria“ • Austrian Technology Days zur Präsentation von Technologien im Ausland • Fördercall Tailored Innovation – Maßgeschneiderte Innovationen für <u>Fernmärkte</u>: Anpassung oder Neuentwicklung von Technologien an spezifische Bedürfnisse • Bilaterale Fördercalls – Kooperative Forschungsprojekte mit ausländischen Partnern 	<ul style="list-style-type: none"> • Tailored Innovation: F&E-Unternehmensprojekte (max. € 200.000; Förderquote von 25-45%); €2.2 Mio. (2023) • Bilateral Cooperation Call Austria: Kooperative F&E-Projekte mit Partnern aus ausgewählten Ländern (zwischen €100.000 – 600.000, Förderquote von 35%-85%); €1,2 Mio. 	In Kooperation mit Advantage Austria Projekte können auch Demonstrationscharakter haben
Go-international (BMAW/WKO)¹³	<ul style="list-style-type: none"> • mehr KMUs, die über die Grenze liefern • mehr Märkte, die mit neuen Produkten und Dienstleistungen bearbeitet werden • mehr Wissens- und Dienstleistungsexporte • mehr „Standbeine“ österreichischer Unternehmen im Ausland • mehr Aufmerksamkeit für Österreich auf den Weltmärkten 	Unternehmen (aktive Mitglieder, fallweise nur KMU, fallweise KMU und GU, fallweise GU nur für Fernmärkte, fallweise spezifische Sparten) Themenoffen	<ul style="list-style-type: none"> • Informationen und Statistiken zu Außenmärkten • Vernetzungsangebote und Workshops • Direktförderungen¹⁴: • Projektgeschäft-Scheck: Beratungskosten, (Pre-)Feasibility-Studies, Weiterbildung, Marketing, Reisen, Veranstaltungen • Internationalisierungsscheck: Erstellung von Marketingunterlagen, Inanspruchnahme von Beratungsleistungen im In- und Ausland, Reisen, Teilnahme an Veranstaltungen, Büromiete in Inkubatorzentren. • Weitere Schecks: (Sourcing-Scheck; Digital Marketing Scheck; Bildungsscheck) 	<p>Insgesamt ca. €10 Mio. pro Jahr (2023-2027)</p> <p>Schecks in unterschiedlicher Höhe, maximal 50% der Kosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Internationalisierungsscheck: <ul style="list-style-type: none"> – Innerhalb Europas: max. €5.000 – Fernmärkte: max. €10.000 – Technologie- oder Nachhaltigkeitsbonus von €2.500 • Andere Schecks maximal €7.500 plus Bonus 	<p>Voraussetzungen z.B. „new to sourcing market“ (keine Aktivitäten in den letzten zwei Jahren)</p> <p>Fernmärkte: alle Länder außerhalb Europas einschließlich der Türkei, Republik Moldau und Ukraine</p> <p>De-Minimis</p> <p>Die Marktfähigkeit der eigenen Produkte/Dienstleistungen muss über das Vorhandensein eines Prototypen oder einer Kleinserie hinausgehen.</p> <p>Fallweise mehrere Schecks beantragbar</p>

¹³ Siehe auch <https://www.go-international.at/io-broschuere.pdf>

¹⁴ Siehe <https://www.go-international.at/foerderungen/uebersicht-foerderungen.html>

	Zielsetzungen	Zielgruppen & Themen	Aktivitäten	Instrumente und Budget	Weitere Details
Wirtschaftspartnerschaften (ADA/BMEIA)¹⁵	<ul style="list-style-type: none"> Wirtschaftspartnerschaften bündeln Unternehmergeist und nachhaltige Geschäftsmodelle mit den Erfahrungen der Entwicklungszusammenarbeit. Sie schaffen eine Win-win-Situation: bessere Lebensbedingungen für die Menschen in den Ländern des Südens und Ostens sowie weniger Risiko und höhere Chancen für Unternehmen. Wirtschaftspartnerschaften verbinden gesellschaftlichen Mehrwert und unternehmerischen Erfolg. 	<p>Unternehmen, die ihren Hauptsitz im Europäischen Wirtschaftsraum oder in der Schweiz haben.</p> <p>Vereine, Stiftungen und Kammern, die Entwicklungszusammenarbeit im Sinne des EZA-Gesetzes leisten.</p> <p>Themenoffen</p>	<ul style="list-style-type: none"> Die ADA fördert die Umsetzung von Wirtschaftspartnerschaften und Machbarkeitsstudien zur Vorbereitung von Projekten. Darüber hinaus bietet die ADA eine kompetente, umfassende, länderspezifische Beratung in allen Phasen des Projekts, entwicklungspolitisches Know-how sowie unser internationales Netzwerk. <p>Kriterien (Auswahl):¹⁶</p> <ul style="list-style-type: none"> Übereinstimmung mit den Entwicklungszielen des Landes, SDGs, Umwelt- und Sozialstandards der ADA Unternehmerischer Nutzen: operativer oder langfristig strategischer Vorteil, z.B. Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit bzw. der wirtschaftlichen Erfolgsaussichten des Unternehmens, etwa in Form der Steigerung der Produktion, Erschließung neuer Beschaffungs- und Absatzmärkte oder höherer Rentabilität. Nachhaltigkeit: Unternehmerischer Nutzen wie entwicklungspolitische Wirkungen reichen über das formelle Ende des geförderten Vorhabens hinaus. 	<ul style="list-style-type: none"> eine Machbarkeitsstudie (max. €20.000, max. 50% der Kosten) bei offenen politischen, wirtschaftlichen, rechtlichen und/oder technischen Fragen eine Förderung von bis zu 50 Prozent der direkten Projektkosten (max. €200.000,-) die Förderung Strategischer Allianzen, regional- und länderübergreifende Wirtschaftspartnerschaften mit Innovationscharakter (max. €500.000,-) 	<p>Unternehmen aus dem Europäischen Wirtschaftsraum oder der Schweiz</p> <p>Projekte 2020 zu etwa je einem Drittel in Afrika und Südost-/Osteuropa, zu 20% in Asien und zu etwa 5% in Lateinamerika¹⁷</p> <p>Energie- und Umwelttechnologie ca. 11% der Projekte (Land/Forstwirtschaft 20%, Bildung 18%, IKT und Industrie je 7%).</p> <p>Ca. 80% KMUs</p> <p>2022: ca. 70 Projekte gefördert mit ca. €5 Mio.¹⁸</p>

¹⁵ Siehe auch https://www.entwicklung.at/fileadmin/user_upload/Dokumente/Unternehmen/Factsheet/Fact_Sheet_WIPA_2020.pdf.

¹⁶ Siehe auch: https://www.entwicklung.at/fileadmin/user_upload/Dokumente/Unternehmen/RL_WIPA_Juni2021.pdf

¹⁷ Siehe https://www.entwicklung.at/fileadmin/user_upload/Dokumente/Unternehmen/Factsheet/Fact_Sheet_WIPA_2020.pdf.

¹⁸ Siehe https://www.entwicklung.at/fileadmin/user_upload/Dokumente/Publikationen/ADA-GB/2022_ADA_Geschaeftsbericht.pdf.

	Zielsetzungen	Zielgruppen & Themen	Aktivitäten	Instrumente und Budget	Weitere Details
Machbarkeitsstudien für solare Großanlagen (KLIEN/BMK)	<ul style="list-style-type: none"> • Initialzündung für eine breite Umsetzung von hocheffizienten Solarwärmanlagen (>100m²) • Sammlung von Betriebsdaten und Auswertung • Schaffung einer fundierten Wissensbasis über den optimalen Betrieb von großen Solaranlagen • Brückenschlag zwischen Forschung und Markt, Erschließung neuer Marktsegmente 	<p>Einreichberechtigt sind sämtliche natürliche und juristische Personen sowie Projektkonsortien (z.B. Produktion, Energieversorger, Dienstleistungsbetriebe, Einrichtungen der öffentlichen Hand, Gebietskörperschaften, Vereine, etc.)</p> <p>Relevant sind sechs verschiedene Themenfelder im Bereich Solarthermie</p> <p>Nur für Anlagen in Österreich</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Neben einer Investitionsförderung und Antragsberatung unterstützt der KLIEN im Programm auch Machbarkeitsstudien für Großprojekte mit mehr als 5.000 m² Kollektorfläche. <p>Kriterien:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Glaubhafter Nachweis, dass das anschließende Investitionsprojekt umgesetzt werden kann bzw. die Intention besteht • Für Kooperationen mit anderen Unternehmen sind zwingend Absichtserklärungen beizulegen (z. B. von Vertreter*innen der Investor*innen/Nutzer*innen, Vertreter*innen des übergeordneten Energiesystembetreibers) 	<ul style="list-style-type: none"> • Gesamthafte Machbarkeitsstudien (Erarbeitung von Lösungen für technische und organisatorisch-wirtschaftliche Fragestellungen) • Organisatorisch-wirtschaftliche Machbarkeitsstudien (ohne technischen Schwerpunkt, jedoch mit technischen Anpassungen) • Jeweils maximal 50% der Kosten, Förderhöhe €7.500 und €45.000 (je nach Studientyp, Anlagentyp und -größe) 	<p>Inhaltsvorgaben:</p> <p>Die Machbarkeitsstudien beschreiben die Umsetzungsmöglichkeit auf der Detaillierungsebene einer Entwurfsplanung und beinhalten auch die Abklärung gegebenenfalls vorhandener behördlicher Auflagen. Allgemeine, technische und wirtschaftlich/rechtliche/sonstige Inhalte sind vordefiniert.¹⁹</p>

Quelle: Desk Research, Interviews.

¹⁹ Siehe https://www.klimafonds.gv.at/wp-content/uploads/sites/16/230712_Leitfaden_Solare_Grossanlagen_2023_RZ_BF.pdf.

7.2 Internationale Vergleichsprogramme

Zur internationalen Positionierung des Programms nehmen wir in diesem Kapitel einen Vergleich mit ausgewählten Ländern bzw. internationalen Programmen vor, die ähnliche Aktivitäten setzen, also Aktivitäten im Bereich der technologie- bzw. innovationsorientierten Exportunterstützung. Die internationale Recherche in europäischen Ländern sowie darüber hinaus in weiteren Industrieländern hat insgesamt gezeigt, dass es nicht viele mit TECTRANS bzw. kit4market vergleichbare Programme zu geben scheint. Durch die Suche in der OECD-Datenbank und Auskünften unserer internationalen Büros haben wir insgesamt 15 relevante Programme identifiziert (siehe Tabelle 32 unten), von denen einige aber nicht mehr zu bestehen scheinen.

Im Folgenden konzentrieren wir uns auf drei bestehende und ein ausgelaufenes Programm aus Deutschland, den Niederlanden, Finnland und dem Vereinigten Königreich, die mit TECTRANS bzw. kit4market vergleichbar sind. Die Beobachtungen lassen die folgenden Schlüsse zu:

- In der Gesamtschau fällt dabei auf, dass auch in anderen Ländern bei Förderprogrammen im Bereich Internationalisierung und Technologie **besonders eine Studienförderung und die Förderung von Demonstrationsanlagen in Portfolios** gebündelt sind. Es gibt aber kein Beispiel, in dem auch eine IP-Komponente enthalten ist.
- Dabei gibt es häufig **branchenoffene Programme**, in Deutschland aber auch ein einschlägiges Programm, das sich speziell auf den Bereich Umwelttechnologien sowie auf die Bereiche öffentlicher Daseinsvorsorge (also z.B. Infrastrukturprojekte) konzentriert. Das Programm ist auch ein Beispiel dafür, dass auch in wirtschaftsnahen Förderprogrammen Kriterien aus dem Bereich der Entwicklungszusammenarbeit wie z.B. die SDGs reflektiert werden.
- Die meisten der Programme **fokussieren auf KMUs**. In den Niederlanden sind Großunternehmen nur als Konsortialpartner förderbar.
- In Bezug auf das Design der Instrumente handelt es sich meistens um **nicht-rückzahlbare Zuschüsse**. In den meisten Fällen liegen die **Förderquoten** bei 50%, wenngleich einzelne Programme auch Eigenbeiträge von 20% als ausreichenden Nachweis eines eigenen Interesses an der Projektdurchführung ansehen. In Finnland stehen für Demonstrationsprojekte Darlehen zur Verfügung, die im Regelfall zurückbezahlt werden müssen.
- Die meisten der Programme verfolgen ebenfalls das Ziel, den **internationalen Technologietransfer** zu unterstützen (Ausnahme: UK). In Finnland steht der Innovationscharakter der geförderten Projekte im Vordergrund. Bei der Exportinitiative Umweltschutz aus Deutschland werden notwendige Anpassungen an den Zielmarkt jedenfalls auch mitberücksichtigt und im Programmdesign reflektiert. Beim niederländischen Programm DIH ist aber z.B. für die Demonstrationsprojekte eine Anpassung an Begebenheiten im Zielland nicht mehr explizit vorgesehen.
- Interessant ist im Zusammenhang dieser Evaluierung, welche anderen Instrumente neben der Förderung von Studien und Demonstrationsprojekten noch angeboten werden. Im Rahmen der DHI Subsidy Scheme in den Niederlanden runden **Investitionsvorbereitungsprojekte** das Angebot ab. In Deutschland gibt es außerdem eine Möglichkeit zur Förderung von **Projekten zur Kompetenzerhöhung** wichtiger Stakeholder im Zielland.
- In Bezug auf mögliche Zielländer konzentriert sich das Angebot aus Deutschland auf Entwicklungs- und Schwellenländer. Das niederländische Programm reserviert mehr als die Hälfte des Budgets für diese Länder.

Tabelle 20 Relevante internationale Programme im Überblick

Land	Name + Link	Laufzeit	Ziele	Zielgruppen	Aktivitäten	Budget	Instrument
NL	DHI subsidy scheme	2015 - heute	Demonstrationsprojekte, Machbarkeits- und Markteintrittsstudien für exportierende KMUs	niederländische KMUs in DHI-Ländern oder GU in Kooperation mit KMU	Förderung von Demonstrationsprojekten, Machbarkeits- und Markteintrittsstudien; „Grüne“ Projekte können zu bis zu 70% der Kosten gefördert werden	€8.500.000 (2023) (davon €4,5 Mio. für Entwicklungsländer)	Demonstrationsprojekte (max. €200.000, FQ 50%) Studien (max. €100.000, FQ 50%) Investitionsvorbereitungsprojekte (max. €100.000, FQ 50%)
DE	Exportinitiative Umweltschutz	2016 - heute	Förderung von Wissen und Anwendung von insbesondere Umwelt-, Ressourcenschutz- und Effizienztechnologien sowie den Aufbau innovativer (grüner) Infrastrukturen in Ländern mit Unterstützungsbedarf Zielländer: Schwellen- und Entwicklungsländer Inhaltlicher Fokus: Marktvorbereitung, Projekte im Bereich der öffentlichen Daseinsvorsorge	Vereine, Verbände, Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, Hochschulen und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen Bereiche: Wasser- und Abwasserwirtschaft, Kreislaufwirtschaft, nachhaltige Stadt und Regionalentwicklung, umweltfreundliche Mobilität sowie Querschnittstechnologien	Im Rahmen der oben beschriebenen Kompetenzfelder des BMU kommen einzelne förderwürdige Projekte unterschiedlicher Art in Betracht, die zur Wissensvermittlung und Anwendung beitragen, die Förderung grüner und nachhaltiger Technologien und Infrastrukturen im Ausland betreffen und die teilweise auch in Umweltvereinbarungen mit Drittstaaten eingebunden werden können	€3,375 Mio. p.A. (2016-2019)	Durchführbarkeitsstudien Pilot- und Modellvorhaben im Ausland Initialprojekte Eigenbeteiligung von mind. 20%
UK	Export Marketing Research Scheme	Nicht mehr aktiv	Internationalisierung der Tätigkeiten von KMUs	KMUs	Beratung zur Marktsituation, Evaluierung neuer und existierender Märkte		Innovationsberatung
FI	Innovation Funding for SMEs	2015 - heute	Unterstützung von KMUs für Internationalisierung und Innovationsaktivitäten	KMUs	Förderung von Marktstudien, Kundenanalyse, IPR-Studien, Entwicklung von Geschäftsmodellen	100-500 Millionen	IP, Studien

Quelle: OECD. Darstellung und Übersetzung Technopolis Austria.

DHI Subsidy Scheme (Niederlande)

Mit dem DHI-Programm²⁰ will das Außenministerium der Niederlande die Anzahl der niederländischen Unternehmen, die erfolgreich auf ausländischen Märkten tätig sind, erhöhen. Das Programm versucht einen besonderen Anreiz für den Export in Entwicklungsländer zu setzen.

Seit 2015 fördert das Programm Demonstrationsprojekte, Machbarkeitsstudien, Innovationseintrittsprojekte und Demonstrationsanlagen für exportierende KMUs. Im Jahr 2023 stehen dem Programm €8500.000 an Fördergeldern zur Verfügung. Förderbar sind niederländische oder dem karibischen Teil des niederländischen Königreichs zugehörige KMUs mit internationalen Exportvorhaben²¹ oder Großunternehmen, die mit einem KMU im Lead in Kooperation zusammenarbeiten.

DHI steht Unternehmen aus allen Branchen offen, die bei der niederländischen Handelskammer registriert sind, mit Ausnahme von Unternehmen, die keine Dienstleistungen, Produkte oder Technologien in den Niederlanden entwickeln oder liefern und Unternehmen, deren Haupttätigkeiten nicht in den Niederlanden stattfinden.

Das Programm besteht aus drei Modulen:

- Bei einer **Machbarkeitsstudie** liegt die Initiative bei einem ausländischen Partner, der an einer Technologie, Produkt oder Dienstleistung des niederländischen Unternehmens interessiert ist. Das fördernehmende, niederländische Unternehmen erstellt die Studie und untersucht, ob das Projekt machbar ist. Die maximale Laufzeit von Machbarkeitsstudien beträgt zwei Jahre. Maximal 50% der anfallenden Kosten sind förderbar mit einem maximalen Fördergeld von €100.000.
- Bei einem **Investitionsvorbereitungsprojekt** liegt die Initiative bei dem niederländischen Unternehmer. Das Unternehmen prüft, ob die vorgeschlagene Investition im Ausland durchführbar ist. Ziel ist es, einen vollständigen Geschäftsplan zu erstellen, das inkludiert die Gestaltung einer Produktionsanlage, die Planung technischer Aspekte, des Produktionsprozesses, organisatorische Aspekte wie die Festlegung des erforderlichen Personals und des Managements, Lieferketten, rechtliche Grundlagen, Umweltverträglichkeit und Kosten-Nutzen-Analyse. Die maximale Laufzeit von Investitionsvorbereitungsprojekten beträgt zwei Jahre. Maximal 50% der anfallenden Kosten sind förderbar mit einem maximalen Fördergeld von €100.000. Projekte, die in Entwicklungsländern durchgeführt werden, haben einen höheren förderbaren Anteil.
- Handelt es sich um die tatsächliche **Demonstration** einer Technologie, eines Produkts oder einer Dienstleistung im Zielland, so ist ein Demonstrationsprojekt förderbar. Die maximale Laufzeit von Demonstrationsprojekten beträgt drei Jahre. Maximal 50% der anfallenden Kosten sind förderbar mit einem maximalen Fördergeld von €200.000.

Ein Hauptantragsteller kann mehrere Demonstrationsprojekte, Machbarkeitsstudien oder Investitionsvorbereitungsprojekte bündeln. Projekte, die in Entwicklungsländern durchgeführt werden oder sich mit Umwelt- und Energietechnologien auseinandersetzen, haben einen höheren förderbaren Anteil.

²⁰ <https://english.rvo.nl/subsidies-programmes/dhi>

²¹ Ausgenommen sind Länder, gegen die die Niederlande Sanktionen verhängt hat

Exportinitiative Umweltschutz (Deutschland)²²

Seit 2016 fördert das deutsche Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, nukleare Sicherheit und Verbraucherschutz (BMUV) durch die „Exportinitiative Umwelttechnologien“ den Technologietransfer aus Deutschland in Länder mit Unterstützungsbedarf (Schwellen- und Entwicklungsländer). Das Programm soll Wissen und Anwendung von insbesondere Umwelt-, Ressourcenschutz- und Effizienztechnologien sowie den Aufbau innovativer (grüner) Infrastrukturen in Ländern mit Unterstützungsbedarf fördern, verbreiten und verstärken und zielt insbesondere darauf ab:

- im Rahmen zielgerichteter, substantieller Projekte Voraussetzungen dafür zu eröffnen, dass für eine dauerhafte Anwendung von Umwelttechnologien „Made in Germany“ die erforderlichen Rahmenbedingungen vorhanden sind;
- deutsche, innovative Unternehmen bei der Internationalisierung ihres Umwelt-Knowhows zu unterstützen.

Antragsberechtigt sind Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, Hochschulen, außeruniversitäre Forschungseinrichtungen sowie Vereine und Verbände. Inhaltlich liegt der Fokus der **Förderung auf verschiedenen Maßnahmen der Marktvorbereitung**, besonders mit Bezug auf **Projekte im Bereich der öffentlichen Daseinsvorsorge** (z. B. Wasser- und Abwassermanagement, Kreislaufwirtschaft). Denn insbesondere das Exportgeschäft im Bereich öffentlicher Infrastruktur sei nicht mit der Markterschließung von Konsum- oder Investitionsgütern vergleichbar. Themenbereiche der Förderung sind Wasser- und Abwasserwirtschaft, Kreislaufwirtschaft, nachhaltige Stadt und Regionalentwicklung, umweltfreundliche Mobilität sowie Querschnittstechnologien. Laut Förderrichtlinie müssen sich Unternehmen mit einer Eigenbeteiligung in Höhe von mind. 20% einbringen. In der Zeit von 2016–2019 wurden laut Evaluierung 97 Einzelprojekte gefördert mit insgesamt ca. €13,5 Mio. Das sind ca. €3,375 Mio. pro Jahr.

Die folgenden Förderinstrumente werden angeboten:

- **Durchführbarkeitsstudien** mit dem Ziel, förderliche politische, rechtliche und administrative Rahmenbedingungen in den oben genannten Kompetenzfeldern des BMU herauszuarbeiten, um eine wettbewerbsfähige und nachhaltige Implementierung innovativer (grüner) Infrastruktur in Ländern mit Unterstützungsbedarf zu begünstigen. Hierzu gilt es, mögliche Lösungsansätze hinsichtlich ihrer Durchführbarkeit zu analysieren, Risiken zu identifizieren und Erfolgsaussichten abzuschätzen.
- **Pilotprojekte** in den oben genannten Kompetenzfeldern des BMU sind besonders für technologische Lösungen, die in den Zielländern noch nicht bekannt bzw. etabliert sind, ein wichtiger Schritt, um die Funktionsweise, Wirksamkeit und nach Möglichkeit auch die Wirtschaftlichkeit zu demonstrieren. Sie sollen einen Weg bilden, Referenzen in den Zielländern zu schaffen und die Technologie an die lokalen Gegebenheiten anzupassen oder zumindest den Anpassungsbedarf zu identifizieren. Pilotprojekte sollten nicht nur in der Demonstration technischer Anlagen bestehen, sondern in ein umfassendes, ganzheitliches Projektkonzept eingebettet sein (inkl. Qualifizierung und Schulung/Weiterbildung/Vernetzung wichtiger Akteursgruppen (Entscheidungsträger*innen, Investor*innen, Anwender*innen, Betreiber*innen etc.) sowie die notwendige Einbindung in Versorgungsketten und ein nachhaltiges Umsetzungskonzept umfassen, ebenso wie die Entwicklung und Demonstration von angepassten Betreibermodellen. Pilotprojekte sollten nicht auf die Entwicklung von

²² Siehe <https://www.exportinitiative-umweltschutz.de/foerderung/foerderrichtlinie/#c248>.

Konzepten beschränkt sein, sondern mit entsprechenden Finanzierungs- und Investitionsprojekten verknüpft werden (Anschlussfähigkeit).

- **Initialprojekte:** Im Rahmen der „Exportinitiative Umwelttechnologien“ werden verschiedene Projekte hinsichtlich der Kompetenzentwicklung im Zusammenspiel von Technologieprodukten und Dienstleistungen unterstützt. Zielgruppe sind wichtige Akteure aus Wirtschaft, Verwaltung, Politik, Wissenschaft und der Zivilgesellschaft. Mögliche Aktivitäten sind z. B. Projektaktivitäten wie Strategie-, Fach- und Experten-Workshops, (Fach-)Konferenzen, Beratungs-, Demonstrations- und Schulungsangebote, Kampagnen zur internationalen Vernetzung und zu Wissenstransfer, etc.

Research, Development and Piloting (Finnland)²³

Durch das Programm Research Development and Piloting²⁴ unterstützt Business Finland KMUs und Midcap-Unternehmen, die ihre Exportaktivitäten ausbauen wollen, durch die Gewährung von Beihilfen oder Darlehen für F&E-Projekte, die den Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Das Exportpotenzial eines Projekts muss mindestens 20-mal höher sein als die getätigten F&E-Investitionen. Die Finanzierung wird im Rahmen eines Wettbewerbsverfahrens vergeben.

Zuschüsse können für Forschungstätigkeiten gewährt werden, die darauf abzielen, neue Informationen in dem betreffenden Sektor zu gewinnen und Fähigkeiten für die spätere Entwicklung zu erweitern. Der Zuschuss für Forschungsprojekte von KMUs beträgt höchstens 50% der gesamten förderbaren Projektkosten. Bei Midcap-Unternehmen deckt der Zuschuss höchstens 40% der gesamten förderbaren Projektkosten. Zuschüsse werden erst nach Ende des Projektes je nach Kostenhöhe ausbezahlt.

Darlehen werden für Entwicklungs- und Demonstrationsprojekte von Unternehmen vergeben, sie decken maximal 50% der Gesamtkosten. In begründeten Fällen kann das Darlehen bis zu 70% der Gesamtkosten des Projekts ausmachen. Unternehmen können 30% der gewährten Darlehensmittel als Vorausdarlehen zu Beginn ihres Projekts erhalten. Darlehen haben einen Zinssatz von derzeit 1%) und haben eine Laufzeit von sieben oder zehn Jahren, wovon drei oder fünf - bei Bedarf auch mehr - ratenfrei sind. Wenn ein Projekt scheitert oder die Ergebnisse im Nachhinein nicht genutzt werden, kann ein Teil des Darlehens ungetilgt bleiben.

Export Marketing Research Scheme und Market Visit Support (Großbritannien, ausgelaufen)

Das Programm **Export Marketing Research Scheme** hatte Beratung zur Marktsituation und die Evaluierung neuer und existierender Märkte für KMUs gefördert.²⁵ Das Programm deckte Kosten für die Markterkundung durch das eigene Unternehmen oder durch Berater sowie vor-Ort-Besuche mit unterschiedlichen Förderquoten (33% - 50%) ab.²⁶

²³ In der OECD Datenbank haben wir das Programm „Innovation Funding for SMEs (Finnland)“ gefunden, online aber nicht. Wir vermuten, dass es sich dabei um dieses Projekt handelt.

²⁴ <https://www.businessfinland.fi/en/for-finnish-customers/services/funding/research-and-development/research-development-and-piloting#stored>

²⁵ https://www.peakdistrict.gov.uk/_data/assets/pdf_file/0020/52625/ukti-presentation.pdf.

²⁶ Siehe auch <https://publications.parliament.uk/pa/ld201213/ldselect/ldsmall/131/131.pdf>.

8 Schlussfolgerungen und Empfehlungen

Die im Rahmen der Evaluation erhobene Evidenz zeigt professionell abgewickelte Programme, die attraktiv für Unternehmen gestaltet waren und von diesen sehr positiv aufgenommen wurden. Die verantwortliche Förderagentur aws sowie das BMK als Programmeigentümer haben die Programme über die Evaluationsperiode so gestaltet, dass verschiedenste Förderanliegen effizient beantragt, flexibel ausgestaltet und zu hoher Zufriedenheit der Unternehmen abgewickelt werden konnten. Dabei gelang es auch, die Komplexität der unterschiedlichen Förderbedingungen den Unternehmen gegenüber so zu reduzieren, dass auch TECTRANS mit seinen verschiedenen Modulen und Fördermöglichkeiten den Zielgruppen als kohärentes Angebot erschien. Die Programme TECTRANS und kit4market adressieren an der Schnittstelle zwischen Technologie und Internationalisierung zweifelsohne einen für die österreichische Wirtschaft wichtigen Bereich, in dem Unternehmen insgesamt aber keine besonders hohen Hürden sehen (siehe auch Abschnitt 5.4).

Bei der Performanz der verschiedenen Programmmodule zeigt sich uns dennoch ein insgesamt gemischtes Bild. Für das Modul der Demonstrationsprojekte zeigt sich uns eine marktnahe, praxisorientierte Förderung an der Schnittstelle von experimenteller Entwicklung und Vermarktung von Technologien, die laut Befragung und weiteren Erhebungen wirkungsvoll österreichische Unternehmen bei der internationalen Kundenakquise unterstützt. Die durchgeführten Fallstudien illustrieren dabei sowohl langfristige, positive Auswirkungen der Förderungen sowie den Mehrwert einer solchen Unterstützung. Auch nach Auslaufen des Programms TECTRANS können ähnliche Aktivitäten heute im BMK-Programm Tecxport Tailored Innovation gefördert werden. Ähnliches gilt auch für das Fördermodul der internationalen FTO-Analysen, das Unternehmen in einem sehr technischen-juristischen Bereich Unterstützung bei der Entscheidungsvorbereitung im Bereich geistiges Eigentum geleistet hat. Trotz der kleineren Anzahl von Förderfällen zeigt sich auch hier eine für die Unternehmen nützliche Förderung. Für dieses Modul gibt es unseren Recherchen nach heute keine Entsprechung.

Besonders in Bezug auf das Modul der internationalen Marktstudien haben wir den Eindruck gewonnen, dass hier sehr unterschiedliche Studienprojekte von sehr unterschiedlichen Akteuren gefördert wurden, es aber insgesamt Herausforderungen sowohl in der Effektivität als auch in der Effizienz der Förderung gab. In der Praxis hat sich gezeigt, dass ein größerer Teil der Studienprojekte entgegen der in kit4market formulierten und für TECTRANS beibehaltenen Programmkonzeption Vorhaben untersucht, die im Wesentlichen für das eigene Unternehmen interessant sind und nur eingeschränkten Nutzen für andere Unternehmen, Technologiebereiche oder Branchen haben (siehe dazu 6.2.3 und 6.2.4 oben). Deswegen bleiben die Wirkungen, soweit wir im Rahmen dieser Untersuchung sagen können, im Wesentlichen auf die geförderten Unternehmen beschränkt (siehe dazu Abbildung 18 und Abbildung 20 im Vergleich) und konzentrieren sich in den meisten Fällen auf Wissensgewinne und im Rahmen der Studien geknüpfte Kontakte (Tabelle 15), häufig bei durchführenden Beratungsunternehmen. Umsetzungen der Studienvorhaben erfolgen unserem Eindruck nach dann, wenn die Vorhaben für das eigene Unternehmen entwickelt wurden, und häufiger im Programm TECTRANS, in dem die Vorhaben konkreter waren und Unternehmen einen höheren Eigenanteil (i.H.v. 20%) leisten mussten. Dieser war aber auch hier im nationalen und internationalen Vergleich vergleichsweise niedrig.

Untergliedert nach Evaluationsthemen und -fragestellungen kommen wir zu den folgenden Schlussfolgerungen:

8.1 Programmdesign und Einbettung in die Förderlandschaft

Insgesamt zeigt die Evaluierung, dass die Programmziele – also (1) die Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit technologieorientierter Unternehmen durch eine bessere Positionierung ihrer Technologien und Dienstleistungen in internationalen Zielmärkten; (2) die Generierung von Wertschöpfung; (3) die Schaffung/Sicherung von Arbeitsplätzen in Österreich – durch die Programme TECTRANS, kit4market und tec4market grundsätzlich erreicht werden können (und in vielen Fällen auch erreicht wurden). Konzeptionell könnte eine entsprechende, technologische bzw. branchenspezifische Fokussierung, wie z.B. auch in den internationalen Vergleichsprogrammen in Deutschland und den Niederlanden vorgenommen, einen Beitrag zur Reduktion von Treibhausgasemissionen und des Energie- und Ressourcenverbrauch (4) leisten.²⁷ Auch die im Programm TECTRANS entsprechend erreichten Zielvorgaben in Bezug auf den Schwerpunkt Klimaschutz weisen darauf hin.

Das Design der Module

Im Detail muss man bei der Beurteilung der intendierten Wirkungen und Zielsetzung nach Programmmodulen unterscheiden. Bei der Förderung der Demonstrationsanlagen ist das Förderdesign sowie die intendierten Wirkungsweisen insgesamt klar, wenngleich der Begriff „Anlage“ nicht ganz treffend ist, handelt es sich zumeist doch um verlegbare Demonstratoren und Prototypen und weniger um fest verbaute Großanlagen, für die das Projektvolumen auch nicht ausreichend wäre. Grundsätzlich liegen Förderhöhe (max. €200.000) und Förderquote (bis zu 50%) aber im Rahmen dessen, was national und international für ähnliche Projekte üblich ist (siehe Abschnitt 7 oben). Damit wird konzeptionell sichergestellt, dass die Unternehmen für die hier geförderten, marktnahen Projekte, in denen F&E-Aktivitäten mit entsprechenden Risiken oftmals nur ein Teil der Gesamtaktivitäten und des Gesamtrisikos ausmachen, auch ein entsprechend hohes Eigeninteresse mitbringen, um die Demonstrationsanlagen umzusetzen und nachhaltig zu nutzen. Das gilt aus unserer Sicht ebenfalls für die FTO-/IP-Projekte. Besonders die Charakteristika der FTO-Analyse wurden von den fördernehmenden – in Abgrenzung zu anderen IP-Projekten – erkannt.

Das Modul „internationale Marktstudien“ des Programms TECTRANS baute auf den Vorgängerprogrammen tec4market und kit4market auf. Die Evaluierung zeigt, dass der administrative Rahmen des Programms nicht für alle der verschiedenen Studientypen und Nutzerszenarien passend war. So war es für Technologieunternehmen, die Studien für sich selbst durchgeführt haben, unklar, warum sie andere Unternehmen mobilisieren mussten, die den Nutzen der Studie bestätigten. Dienstleister haben zwar oft entsprechende Dokumente aufbringen können. Die entsprechenden Nachweise zeigten, soweit es im Rahmen dieser Evaluierung feststellbar war eher, dass die Antragsteller in den relevanten Branchen gut vernetzt sind, und nicht, dass die ausstellenden Unternehmen in das Studienprojekt oder etwaige Umsetzung der Projekte einbezogen wurden oder werden (siehe dazu auch Fallstudie 1 und Fallstudie 2 im Anhang sowie die Auswertung der vorliegenden administrativen Projektdokumente). Dabei zeigte sich auch – wie zum Teil bereits in Vorgängerevaluierungen festgehalten – ,dass die entsprechenden Nachweise aus den Programmen kit4market und TECTRANS nicht immer systematisch und standardisiert erfasst wurden und damit auch eine Kontaktaufnahme im Zuge der Evaluierung nicht möglich oder praktikabel war.

²⁷ Zumindest unter der Annahme, dass österreichische Technologieanbieter hier entsprechend vorteilhafte Lösungen anbieten können und diese Lösungen in einer Gesamtbetrachtung, also inkl. Herstellung, Transport, etc., positive Effekte erzielen würden. Eine derartige Betrachtung war nicht Thema der gegenständlichen Studie.

Auch aus Sicht der Fördernehmer war der Hauptnutzen der Projekte unternehmensspezifisch, und nicht branchen- oder technologiespezifisch, weswegen in vielen Fällen auch der Eindruck bestand, dass die Studie als solche auch z.B. ein Projektbericht hätte sein können, weil die Hauptzielgruppe für die Studie nicht externe Kunden oder Partner waren, sondern meistens die Studienautoren selbst oder Entscheider in den Unternehmen.

Die Wahl der Förderquote

Konzeptionell betrachtet war die Förderquote mit zwischen 80% bis 100% auch im internationalen und nationalen Vergleich hoch. Auch hier liegt die Vermutung nahe, dass die Höhe historisch gewachsen ist. Denn implizit bestand für das Programm kit4market die Vorstellung, dass hier kleinere Beratungsunternehmen aus dem Projektentwicklungsgeschäft bei der Vorbereitung der Teilnahme an großen, staatlichen Ausschreibungsprojekten unterstützt werden sollten, und diese Unternehmen die entsprechenden Aktivitäten schlecht vorfinanzieren können. Aber wie die Interviews mit Fördernehmern (siehe 6.2.4) und eine Durchsicht der Projekttitel zeigten, gab es auch in diesem Programm bereits vielfach Studien, die Unternehmen zur Vorbereitung des eigenen Marktauftritts nutzten. Insgesamt können auch Studienprojekte Umsatz- und Beschäftigungseffekte erzielen (wenngleich seltener als die Demonstrationsprojekte, siehe dazu auch Abschnitt 6.1 oben) und damit zu den Programmzielen beitragen. Die Befragungs- und Interviewergebnisse zeigen, dass das in den allermeisten Fällen hauptsächlich das eigene Unternehmen betrifft (Abschnitt 6.2.1 oben).

Die Förderquote wurde im Verlauf von kit4market angepasst und mit dem Start von TECTRANS noch einmal auf 80% reduziert. Aus heutiger Sicht wäre eine Förderquote in Höhe von 50% - wie bei tec4market und wie international üblich - effizienter gewesen, um ein entsprechendes Eigeninteresse der Unternehmen an Studie und daraus entstehendem Umsetzungsprojekt sicherzustellen, aber auch, weil dann mehr Projekte hätten gefördert werden können.

Attraktivität der Angebote

Die für Unternehmen insgesamt attraktiv gestalteten Programme (siehe dazu auch die Angaben zur Zufriedenheit in den Abschnitten 6.2.2, 6.3.2, 6.4.2) sind in der Zielgruppe insgesamt positiv aufgenommen worden. Die Zahl der Anträge hat sich aber erst im Verlauf der Programme gesteigert, mit einem ersten Höhepunkt im Jahr 2019 und weiteren Steigerungen in den Jahren 2020 und 2021, während der Auswirkungen der COVID-Pandemie. Der nur langsam steigende Verlauf der Anträge ist für uns - wie auch für die Autor*innen der verschiedenen Vorevaluierungen - ein Hinweis darauf, dass die Bewerbung besonders des Programms kit4market vor dem Jahr 2019 intensiviert hätte werden können und das Potenzial der Programme zur Zielgruppenenerreichung zu dieser Zeit nicht ausgeschöpft wurde. Denn trotz relativ stetiger Fördermittel für diese Programmphase (Abbildung 1) schwankten die mobilisierten Anträge deutlich (siehe Abbildung 3).

Eine Stellschraube der Programme waren Vorgaben bezüglich Zielländern und Zielbranchen. Die Programme TECTRANS und kit4market waren branchenoffen, wiesen aber auf gewisse Branchen exemplarisch hin. In Bezug auf die Zielländer wurden die Programme im Verlauf offener und in TECTRANS waren z.B. auch Projekte im Euroraum als Ausnahme möglich. Die Unternehmen waren insgesamt mit den verschiedenen Vorgaben zufrieden. Fördernehmer und ein Experte wiesen darauf hin, dass es sinnvoll wäre, Unternehmen stärker dabei zu unterstützen, die für das Unternehmen in seiner jetzigen Situation richtigen Zielländer sinnvoll auszuwählen, weil diese Entscheidung die wichtigere wäre. In Einzelfällen wäre es außerdem sinnvoller, Zielregionen und nicht einzelne Länder zu untersuchen.

In Bezug auf das Förderdesign zeigen internationale und nationale Beispiele aber auch, dass andere Fördergeber hier die Möglichkeit nutzen, die unterschiedlichen Risiken, die sich aus den

verschiedenen Zielländern ergeben, z.B. in Förderbudget oder Förderquote zu reflektieren. Im Programm waren außerdem auch Großunternehmen förderbar.

Einbettung in die Förderlandschaft

In dieser und in verschiedenen Studien und Vorgängerevaluationen wurde gezeigt, dass die österreichische Förderlandschaft im Bereich Internationalisierung grundsätzlich gut abgegrenzt war, besonders, nachdem kit4market und tec4market in TECTRANS übergegangen sind. Bei TECTRANS handelte es sich um ein Programm mit verschiedenen Alleinstellungsmerkmalen, das sich grundsätzlich gut in eine komplexe Förderlandschaft einfügte. Obwohl es auch in der aktuellen Förderlandschaft kein Programm gibt, das TECTRANS vollumfänglich ersetzt, besteht heute auch noch die Möglichkeit, Förderungen für ähnliche Demonstrationsanlagen (z.B. in Tecxport Tailored Innovation) und Studienprojekte (z.B. in Go-International) zu beantragen, allerdings unter anderen Förderbedingungen. Nur FTO-Analysen können nicht mehr im Rahmen eines eigenständigen Programmmoduls gefördert werden. Zum Zeitpunkt der Programmlaufzeit waren die gegenständlichen Programme jedenfalls synergetisch zu verschiedenen anderen Förderungen und auch in den Modulen untereinander. Das zeigen die geführten Interviews und erarbeiteten Fallstudien (Fall 4 und Fall 5) sowie die Tatsache, dass Unternehmen auch Förderungen in verschiedenen Modulen erhalten haben, wenngleich nicht besonders häufig.

8.2 Beiträge zur Zielerreichung und Wirkungen

Die oben angestellten Überlegungen zur Konzeption der Förderprogramme werden unterstützt durch die im Rahmen der Evaluierung erhobene Evidenz zur Effektivität der Förderprojekte. Gemessen an den für die Programme ausgegebenen Zielen kommen wir zu einem insgesamt gemischten Ergebnis in Bezug auf die Zielerreichung (siehe Abschnitt 6.1 oben).

Für die geförderten Demonstrationsanlagen haben wir einen positiven Eindruck in Bezug auf Ergebnisse und Wirkungen der Förderung gewonnen. Mit den bisher durchgeführten Demonstrationsanlagen konnten die Unternehmen mehr als 1.000 Kunden ansprechen und davon knapp 200 Kunden gewinnen. Die Fallstudien (Fallstudie 3 und Fallstudie 4) zeigen exemplarisch, wie aus geförderten Demonstrationsanlagen oder -projekten konkret Markteintritte beschleunigt oder erst ermöglicht wurden und damit konkret umsatz- und beschäftigungswirksam wurden. Auch insgesamt verbessern die Projekte aus Unternehmenssicht häufig die eigene Wettbewerbsposition im Zielland und die Wissensbasis über Markteintritt/-auftrittsstrategien und erhöhen den Technologieanteil im Export. Darüber hinaus sichern oder schaffen die Projekte Arbeitsplätze im Unternehmen.

Auch in Bezug auf die FTO/IP-Projekte gehen wir insgesamt von positiven Auswirkungen auf die Unternehmen aus, wie z.B. die Erhöhung von Wissen, besonders über die eigene Schutzrechts-situation in Drittländern, fallweise im Allgemeinen (siehe dazu auch Fallstudie 4 und 5). Es gibt aber Hinweise darauf, dass hier die Additionalität der Förderung geringer ist, Unternehmen entsprechende Vorhaben also häufiger auch ohne Förderung durchgeführt hätten (siehe Abschnitt 6.5.3).

Bei den Studienprojekten kommen wir zu einer gemischten Einschätzung: die gesammelte Evidenz weist darauf hin, dass die geförderten Projekte den Unternehmen selbst nutzen und entsprechend Wirkung zeigen. Die Wirkungen liegen im Wesentlichen in der Generierung von Kontakten, Marktwissen und/oder Reputation in Bezug auf die jeweiligen Zielländer. Wenn die Fördernehmer mit eigenen Produkten oder Dienstleistungen in den Markt eintreten, dann haben die entsprechenden Projekte oft direkte, positive und nachhaltige Auswirkungen auf die Unternehmen in Bezug auf die Generierung von Wertschöpfung und Arbeitsplätzen. Wenn es sich bei den fördernehmenden Unternehmen (wie in den Fallbeispielen 1 und 2) um Unternehmen handelt, die keine eigenen technologischen Produkte im Markt anbieten, dann gehen von der

Förderung über die oben genannten Effekte im Bereich Wissen, Kontakte und Reputation und etwaige Folgeprojekte keine stärkeren, wirtschaftlichen Wirkungen für andere Unternehmen aus. Positive Effekte über die durchführenden Beratungsunternehmen hinaus sind nur im Falle einer erfolgreichen Projektumsetzung zu erwarten. Hier zeigen die Fallbeispiele und die geführten Interviews, dass derartige Umsetzungen bisher nur selten eingetroffen sind und insgesamt unsicher bleiben.

Förderquote, Risiko und Klimaschutz

Dabei liegt die Annahme nahe, dass die vergleichsweise hohen Förderquoten auch dazu führen, dass die Unternehmen Studienprojekte durchführen, in denen eine Umsetzung noch unsicherer ist. Die Anreize für das Unternehmen, eine nachhaltige Nutzung der Studienergebnisse durch eine Umsetzung herbeizuführen, sind relativ gering. Sobald die Förderquoten wie z.B. in TECTRANS reduziert werden, werden die durchgeführten Studienprojekte konkreter und Wirkungen treten eher ein (siehe dazu 6.2.4 oben). Das zeigt sich auch in den WFA-Indikatoren der Programme, deren Zielwerte nur teilweise erreicht werden, aber in denen TECTRANS-Projekte ebenfalls besser abschneiden (siehe Tabelle 11 oben).

Diese Abstufung in den Wirkungen nach Projekt sind auch relevant in Bezug auf mögliche positive Effekte auf den Bereich Klimaschutz bzw. Nachhaltigkeit (siehe 6.5.2). Insgesamt fallen ca. ein Drittel der geförderten Projekte in relevante Technologieklassifikationen. Viele geförderte Unternehmen gehen von positiven Projektauswirkungen in diesem Bereich aus, wenn die Projekte positive Wirkungen entfalten. Das war für Projekte im Modul der Demonstrationsanlagen, IP/FTO-Analysen eher der Fall als in Studienprojekten, besonders in jenen aus dem Programm kit4market. Die Rückmeldungen zeigen aber keine detaillierteren Überlegungen z.B. zu ganzheitlichen Umweltauswirkungen der Technologien oder Projekten, z.B. im Sinne von Umweltverträglichkeitsprüfungen oder stärker ganzheitlichen Betrachtungen zu Ressourcen oder CO₂-Verbrauch von in im Rahmen der Projekte behandelten Technologien oder Produkten. Die Auswirkungen hätten mit entsprechendem Technologie- oder Branchenfokus, wie z.B. in Programmen aus Deutschland oder den Niederlanden, verstärkt werden können.

8.3 Ausschreibungs- und Begutachtungsprozess

Der Ausschreibungs- und Begutachtungsprozess hat sich insgesamt bewährt (siehe Abschnitt 5.5 und 5.6 oben), auch aus Sicht der geförderten und nicht-geförderten Unternehmen. Positiv ist, dass die entsprechenden Prozesse im Verlauf der Programmentwicklung kontinuierlich verbessert wurden. Dabei wurde auch der Tatsache Rechnung getragen, dass viele der geförderten Studienprojekte ähnlich zu Projekten im Bereich der Entwicklungszusammenarbeit sind, indem die Juryzusammensetzung entsprechend diversifiziert wurde. Entsprechende Bestrebungen hätten noch verstärkt werden können, wenn auch die formalen Förderkriterien angepasst worden wären, z.B. mit Hinblick auf die Nachhaltigkeitsziele der UN, so wie das z.B. auch in den nationalen (ADA) und internationalen Vergleichsprogrammen (BMUV in Deutschland) durchgeführt wurde (siehe Abschnitt 7 oben). Internationale (BMUV) und nationale Beispiele (KLIEN) zeigen auch, wie die Umsetzungswahrscheinlichkeit der in den Studienprojekten behandelten Vorhaben im Auswahlverfahren verstärkt berücksichtigt werden könnten.

8.4 Empfehlungen und zentrale Lerneffekte

- Zum Zeitpunkt der Programmevaluation fanden in den gegenständlichen Programmen keine weiteren Ausschreibungen mehr statt. Basierend auf der im Rahmen des Projekts erhobenen Evidenz können wir insgesamt keine Wiederaufnahme der Programme empfehlen. Die Gründe dafür sind vor allem modulspezifisch. Mit den Demonstrationsanlagen konnte ein Beitrag zu den Programmzielen geleistet werden, was sich u.a. auch in den

Erhebungen zu den Wirkungsindikatoren zeigte. Demonstrationsanlagen können aber auch heute noch in anderen BMK-Programmen gefördert werden. Das Studienmodul hat im Vergleich zu den Demonstrationsanlagen weniger stark zu den Programmzielen beigetragen, was u.a. auch dem Design des Moduls geschuldet war. Außerdem können Marktstudien auch heute noch in Österreich gefördert werden. Nur für die FTO-Analysen gibt es heute keine echte Entsprechung mehr in der Förderlandschaft. Ein solches – kleineres – Fördermodul sollte aber aus Gründen der Effizienz und der Sichtbarkeit nicht alleinstehend aufgesetzt sein. Auf Programmebene zeigt sich zwar, dass TECTRANS an der Schnittstelle zwischen Technologie und Internationalisierung einen zweifelsohne für die österreichische Wirtschaft wichtigen Bereich adressiert, die Unternehmen in der Breite aber keine besonders hohen Hürden in diesem Bereich sehen.

- Weil im Bereich **Internationalisierung** Fragen in Bezug auf **das geistige Eigentum** wichtig sind, sollte daher auch in Zukunft Sorge getragen werden, dass eine Möglichkeit zur Förderung entsprechender Projekte in diesem Kontext besteht und diese der einschlägigen Zielgruppe auch bekannt sind.
- Es gibt in Österreich weiterhin eine Zielgruppe von Unternehmen und anderen Organisationen in dem Bereich, bei denen entsprechende Programme weiterhin gut **beworben** werden sollten. Dabei sollte auf eine gute Abstimmung mit anderen Akteuren im Bereich, darunter besonders die Außenwirtschaft Austria, geachtet werden und entsprechende Informationen aktuell gehalten werden. Aus unserer Sicht können dabei auch andere Akteure wie z.B. gemeinnützige Organisationen eine Rolle spielen.
- Beim **Design** von anderen Aktivitäten im Bereich Internationalisierung sollte erwogen werden, Unternehmen eher bei der vorgelagerten Entscheidung zur richtigen Zielregion bzw. dem richtigen Zielland zu unterstützen anstatt bei der konkreten Marktein-/auftrittsstrategie in einem Land. So hätte auch der USP des Programms gestärkt werden können. Besonders bei Projekten mit immateriellen Ergebnissen wie Studien, sollte in Zukunft stärker dafür Sorge getragen werden, dass die Fördernehmer ein entsprechendes Eigeninteresse an einer Umsetzung auch durch einen Eigenbeitrag nachweisen. Entsprechend sollten auch die Förderquoten definiert werden. Dabei sollten auch Faktoren wie Unternehmensgröße, das mit Zielländern verbundene Risiko, sowie das Steuerungsinteresse des Fördergebers (z.B. hinsichtlich relevanter Branchen, Technologien oder Wirkungsziele) berücksichtigt werden.
- **Administrative Dokumente** wie Lols oder Unterstützungsschreiben sollten so standardisiert eingefordert und dokumentiert werden, dass sie eine Kontaktaufnahme im Rahmen einer Evaluierung ermöglichen (Einverständnis sowie konkrete Kontaktmöglichkeiten, also Name, Telefonnummer, Emailadresse).

Anhang A Fallstudien

A.1 Fall 1: Studienprojekte (TECTRANS, kit4market) in Afrika und Westbalkan, Beratungsunternehmen als Fördernehmer

Programmlinie: Studienförderung

Programm: TECTRANS und kit4market

Zielregion: Afrika, Westbalkan

Fördernehmer: Beratungsunternehmen; Forschungseinrichtung/Forschungsunternehmen im Unterauftrag

Unterstützungsnachweise: österr. Unternehmen aus der Solarindustrie, AHK vor Ort, Unternehmen/Organisationen vor Ort

Projektumsetzungen: ausstehend

Wirkungen: positive Auswirkungen auf Fördernehmer und Projektteam

Die Fallstudie stellt drei geförderte Studienprojekte in den Vordergrund, die die Vermarktung österreichischer Technologien in Afrika bzw. auf dem Westbalkan zum Ziel hatten. Bei den Technologien handelte es sich um Photovoltaikanlagen, die zur Energieversorgung von verschiedenen Gebäuden angewendet werden können und für die verschiedene, konkrete Anwendungsfälle bestimmt sowie die Umsetzbarkeit und Wirtschaftlichkeit der Anwendungen, so gut wie möglich, untersucht wurden. Es handelt sich um die folgenden drei Studien:

Die erste Studie mit dem Titel "Infrastructural and technical improvement of the supply through the usage of Austrian products (in an African Market in an African Capital)" wurde zwischen Juli 2019 und Juni 2020 erstellt. Die zweite Studie mit Titel "Evaluation and development of energy efficiency measures related to existing public building infrastructure through the application of Austrian technologies in a City (on the western balkan peninsula)" entstand zwischen Mai 2020 und April 2021. Die dritte Studie mit dem Titel "Energy efficiency and Sustainability as an Austrian Solution for (...) Dairy Industrial Processes" wurde zwischen September 2021 und August 2022 erarbeitet.

Die Studien wurden von einem privaten Beratungsunternehmen erarbeitet, dessen Geschäftsführer Projektleitung und Hauptautorenschaft wahrnahm. Dabei wurde er bei zwei der Studienprojekte von einem Forscher eines öffentlich finanzierten Forschungsinstitutes unterstützt. Dieser Forscher war auch an der dritten Studie in gleicher Rolle beteiligt, in diesem Fall aber als Angestellter eines privaten Beratungs(einzel)unternehmens. Die Hauptautoren wurden von wechselnden, anderen Autor*innen von einer österreichischen Fachhochschule, von einem öffentlich finanziertem Forschungsinstitut oder auch von ein Angestellten des fördernehmenden Beratungsunternehmen mit Ortskenntnis unterstützt.

Aus Sicht der Fördernehmer kamen die Projekte jeweils auch durch das Interesse österreichischer Firmen zustande. Das weisen auch zwei Letter of Intent nach, die sich auf jeweils eines der Projekte beziehen und von österreichischen Technologieanbietern aus dem Bereich Photovoltaik unterzeichnet wurden. Für das aktuellste Projekt lag kein entsprechender Nachweis vor, allerdings war in diesem Projekt auch eine Vertretung eines Außenwirtschaftscenters vor Ort eingebunden. Das war auch beim anderen Projekt mit Zielregion Afrika der Fall.

Kurztitel	Jahr	Zuschuss- höhe (ca., in EUR)	Förder- quote	Umfang	Ausgewählte Inhalte
Infrastructural Improvements for a Market building (kit4market)	2019-2020	100.000	90%	70 S	<p>Geographie und Klima</p> <p>Analyse Energiesystem und rechtliche Rahmenbedingungen</p> <p>Details zum Gebäude</p> <p>Konsumentenanalyse</p> <p>Design einer PV-Anlage</p> <p>Empfehlungen für die Wasserversorgung</p> <p>Entwicklung eines Geschäftsmodells</p> <p>Internationaler Technologietransfer (Dissemination)</p> <p>Einrichtung eines Netzwerks bzw. einer Vertriebsstruktur für österr. Firmen in anderen Regionen</p> <p>Schlussfolgerungen und Empfehlungen</p>
Evaluation of energy efficiency measures for public buildings (kit4market)	2020-2021	80.000	67%	70 S	<p>Evaluation der Implementierung der EU Energieeffizienz-Direktive</p> <p>Machbarkeitsstudie zur Umsetzung von Energieeffizienzmaßnahmen mit Hilfe von österreichischen Produkten bei drei öffentlichen Gebäuden in einer Region</p> <p>Entwicklung eines Excel-basierten Berechnungsmodells für die Kalkulation der Amortisation eines Investments</p> <p>Identifizierung und Evaluation eines Finanzierungsmodells für energieeffiziente Investments</p> <p>Internationaler Technologietransfer durch österreichische Firmen im Bereich Forschung, Dienstleistung und Herstellung</p> <p>Dissemination</p>
Energy efficiency and Sustainability for Dairy Industrial Processes (TECTRANS)	2021-2022	40.000	80%	60 S	<p>Einleitung: Potenziale in der Milchindustrie</p> <p>Lokale Bedingungen und Prozesse in der Milchindustrie</p> <p>Beschreibung des gegenständlichen Unternehmens - Infrastruktur und technische Verbesserungen</p> <p>Geschäftsmöglichkeiten für österreichische Technologieanbieter</p> <p>Entwicklung von Geschäftsmodellen für lokale Milchproduzenten und -lieferanten</p> <p>Internationaler Wissenstransfer</p>

Im Zuge der Studienarbeiten wurden verschiedene Gespräche, Interviews und Workshops vor Ort abgehalten sowie darauf aufbauend Überlegungen angestellt zu Themen wie der nachhaltigen Versorgung von Unternehmen vor Ort z.B. mit Energie für Unternehmensprozesse oder für die Wasserversorgung. Die Tabelle oben zeigt die wesentlichen Inhalte der erarbeiteten Studien. Dabei hat das Studienteam die Themen aus unserer Sicht sehr gründlich erarbeitet, und konnte z.B. für das Projekt für ein Unternehmen der Milchindustrie in Afrika ausführen, wie die Markt- und Wirtschaftsbedingungen erarbeitet wurden und das Unternehmen dabei ganzheitlich betrachtet wurde, sowohl in Bezug auf seine Positionierung in der Branche insgesamt als auch in seinen Abhängigkeiten und Beziehungen entlang der Wertschöpfungskette bis hin zu Kleinbauern, die die Milch liefern. Die Studie und das entwickelte Geschäftsmodell hatte den

Anspruch, auch anderen Akteuren entlang der Wertschöpfungskette zum Vorteil zu gereichen. Österreichische Technologieunternehmen aus der Solarbranche wurden insoweit in die Studien miteinbezogen, als deren Produkte als Berechnungsgrundlage für Investitionen, Finanzierungspläne oder Geschäftsmodelle herangezogen wurden.

Für das Studienteam waren die wichtigsten Studienergebnisse Kontakte mit Firmen und Stakeholdern vor Ort, eine erhöhte Glaubwürdigkeit anderen Unternehmen gegenüber mit Bezug auf die Zielmärkte, hier besonders in Afrika, sowie eine gute Kenntnis des Marktumfeldes. Besonders das geförderte Beratungsunternehmen konnte so den für sie schwierigen Markt in Afrika erschließen und die Projekte als Referenzen für selbstfinanzierte Folgeprojekte, z.B. für Investor*innen aus Europa, nutzen. Das ist auch deswegen nützlich gewesen, weil das konkrete Ziel land von vielen westlichen Unternehmen als Türöffner für den ganzen afrikanischen Kontinent genutzt wird.

Die erarbeiteten Geschäftsmodelle und/oder technischen Lösungen konnten bis zum Zeitpunkt der Studiererstellung nicht umgesetzt werden, weil es keine Finanzierungen für die entsprechenden Investments gab, sowohl in Afrika als auch am Westbalkan. Daher hatten die Studien keine direkten, monetären Auswirkungen auf österreichische Unternehmen über die direkt geförderten Unternehmen hinaus, wie z.B. für die Unternehmen, die entsprechende Lols unterzeichnet haben. So berichtet eines der Unternehmen, das einen Lol bei Antragstellung beigelegt hat, dass das Unternehmen keine Geschäfte in Afrika macht und auch keine entsprechenden Plänen vorliegen. Die Person, die das Projekt betreut hat, arbeitet heute nicht mehr im Unternehmen.

Ein Interview mit einer Person von den möglichen Nutznießern der Studie in den Zielländern war nicht möglich. Weil die Projekte bisher nicht umgesetzt sind nehmen wir an, dass die Projekte bisher auch keine direkten positiven Auswirkungen auf die Unternehmen bzw. Organisationen in den Zielländern hatten.

Quellen: Interviews mit Projektbeteiligten und Stakeholdern, Programmdateien, Studien.

A.2 Fall 2: Studienprojekte (TECTRANS, kit4market) in Südamerika, Beratungsunternehmen als Fördernehmer, Projekt im Kontext von Ausschreibungsverfahren

Programmlinie: Studienförderung

Programm: TECTRANS (1x) und kit4market (1x)

Zielregion: Südamerika, EU

Fördernehmer: Beratungsunternehmen

Unterstützungsnachweise: andere Beratungsunternehmen, Werkstoffproduzent mit Sitz in Berlin, österreichischer Schienenhersteller, staatliche Stellen vor Ort

Projektumsetzungen: ausstehend

Wirkungen: positive Auswirkungen auf Fördernehmer und Projektkonsortium

Die Fallstudie stellt zwei geförderte Studienprojekte in den Vordergrund, von denen eines über kit4market und eine über TECTRANS gefördert wurde. Die Studien verfolgten unterschiedliche Zielsetzungen:

Beim Fördernehmer handelt es sich um ein Beratungsunternehmen im Bereich Eisenbahnwesen und Export. Das Unternehmen hat 40 Jahre einschlägige Erfahrung in dem Bereich und betätigt sich u.a. als Projektentwickler für die österreichische Exportindustrie. Neben dem Alltagsgeschäft nutzt das Unternehmen Programme wie TECTRANS und Kit4market für andersartige

Projekte in Märkten, die dem Unternehmen unbekannt und darüber hinaus mit mehr Risiko verbunden sind. In der folgenden Tabelle findet sich ein Überblick über die geförderten Projekte sowie ausgewählte Inhalte der Studien.

Kurztitel	Jahr	Zuschuss- höhe (ca., in EUR)	Förder- quote	Umfang	Ausgewählte Inhalte
(1) Technologiestudie zur Implementierung von Straßenbahnsystemen in Chile (kit4market)	2018-2019	87.000	90%	250 S	Urbanisierung und Verkehr Vergleich verschiedener Systeme System Design Analyse und Empfehlungen Technologieanalyse Innovationen Empfehlungen und Vorschläge für Begleitmaßnahmen
(2) Studie über Aufbau eines Projektmanagement Office (PMO) für eine Metro Linie in Lima/Peru (TECTRANS)	2021-2022	80.000	80%	95 S	Beschreibung der PMO-Dienste Technische Aspekte Wissens- und Vermächtnistransfer Wissenstransfer, Stadtentwicklung und Nachhaltigkeit Anpassung der Methodik und des Arbeitsplans Strategie für zeitgebundene Optimierung inkl. Projektzeitplan Strategie zur Optimierung der Beschaffung Strategie für den Betrieb und die Instandhaltung des Projektes Strategie für das Management von Projektschnittstellen Risikomanagementstrategie Strategie für Umwelt-, Archäologie- und Sozialmanagement Strategien für das Qualitätsmanagement in allen Projektphasen Strategie für die Projektimplementierung mittel G2G

Die zwei Studienprojekte fokussierten jeweils auf südamerikanische Zielländer. Eine der Studien lief von 2018 bis 2019 zur Implementierung von Straßenbahnsystemen in Chile. Der Bedarf für die Studie wurde in einem bilateralen Treffen für Technologietransfer zwischen Vertreter*innen des Untersekretariats für Verkehr in Chile und einer österreichischen Delegation deutlich, bei der ein Fragebogen über Straßenbahnen übergeben wurde, der auf Basis österreichischer Erfahrungen beantwortet werden sollte. Dafür sollte eine kurze Studie durchgeführt werden mit den Zielen, das einschlägige Wissen chilenischer Behörden zu stärken, den Transfer österreichischen Know-hows im Bereich Straßenbahnen zu beschleunigen im Bereich Management von integriertem Nahverkehr sicherzustellen. Das fördernehmende Unternehmen hat das Projekt konsortium geleitet, in dem außerdem noch ein großes, österreichisches Ingenieurbüro beteiligt war sowie das AIT. Ein österreichisches Verkehrsplanungsbüro hat einen Lol angefertigt, in dem es dem Projekt eine hohe Wichtigkeit zur aktiven Vermarktung österreichischen Know-

hows bescheinigt, mit dem auch neue Arbeitsplätze bei Wiener Planungsunternehmen geschaffen bzw. alte gesichert werden könnten. Darüber hinaus war das Unternehmen aber nicht in der weiteren Studiererstellung involviert.

Im dritten Studienprojekt ging es um den Aufbau eines Projektmanagement Office für die Metro Linie 3 in Lima/Peru. Dabei hatte die zuständige städtische Verkehrsbehörde von Lima Vertretern von verschiedenen Ländern gegenüber Interesse an der Bereitstellung technischer Unterstützung für die Umsetzung einer Metrolinie und damit verbundenen Dienstleistungen geäußert. Als Reaktion darauf erarbeitete das geförderte Unternehmen, in diesem Fall ohne weitere Partner, die gegenständliche Studie. Ein anderes Beratungsunternehmen im Mobilitätsbereich hat einen Lol unterzeichnet und Interesse an der Studie bekundet, war aber nicht weiter inhaltlich involviert. Das in der Studie erarbeitete Konzept umfasste die Planung, den Bau sowie den Betrieb und Erhalt der Metro Linie. Das Konzept wurde von den Entscheidungsträger*innen vor Ort sehr gut angenommen und die enthaltenen Berechnungen und Annahmen haben sich als weitestgehend zutreffend herausgestellt.

Beide südamerikanischen Projekte sind nach Abschluss der Studie nicht weiterverfolgt worden. In Peru hat sich im Jahr 2020 das politische Umfeld derart verändert, das eine Umsetzung einer weiteren Metrolinie derzeit keine Priorität mehr hat. Beide Projekte sind also derzeit pausiert, könnten aber in Zukunft weiterverfolgt werden.

Positive Wirkungen der Projekte für das geförderte Unternehmen sowie die beteiligten Konsortialpartner lagen in den gesammelten Informationen über das Marktumfeld, notwendige technische Spezifikationen sowie über relevante Stakeholder. Darüber hinaus ergeben sich aus den Projekten langlebige Kontakte zu Entscheidungsträger*innen sowie Referenzen und Erfahrungen, die zur Akquise weiterer Projekte genutzt werden können. Weil die Projekte derzeit nicht weiter umgesetzt werden (Südamerika), können direkte ökonomische Auswirkungen auf andere, österreichische Unternehmen noch nicht ausgemacht werden. Das geförderte Beratungsunternehmen ist mit allen Projektpartner- und -umsetzern weiterhin in Kontakt.

Quellen: Studien, Programmdaten, Programmunterlagen, Interview mit Fördernehmer

A.3 Fall 3: Studien- und Demonstrationsprojekte (tec4market) für die Zulassung eines Medi-zintechnikprodukts

Programmlinie: Studien- und Demonstrationsprojektförderung

Programm: tec4market

Zielregion: USA

Fördernehmer: Unternehmen aus dem Bereich der Medizintechnik

Projektumsetzungen: erfolgt

Wirkungen: Produkt zugelassen und kommerziell erfolgreich

Beim fördernehmenden Unternehmen handelt es sich um ein Unternehmen aus der Branche der Medizintechnik mit heute ca. 50 Mitarbeitenden. Das Unternehmen besteht seit den 2000er Jahren.

Die Projektförderung wurde damals beantragt um die **Zulassung eines der eigenen Produkte** in den USA zu unterstützen. Die Zulassung in den USA ist typischerweise sehr reputationsfördernd, weil sie besonders für nicht-US-amerikanische Unternehmen schwierig ist, u.a. weil im Umgang mit der FDA als zuständige Behörde Sprach- und Kulturbarrieren überwunden werden müssen. Zum Erlangen der Zulassung müssen einerseits entsprechende Studien durchgeführt und

eingereicht werden. Bei dem gegenständigen Produkt war darüber hinaus auch der Nachweis über eine möglichst fehlerfreie Anwendung des Produkts im klinischen Alltag von unterschiedlichen Akteuren notwendig. Dafür benötigte das Unternehmen also **einerseits einen angepassten Demonstrator**, dessen konkrete Anwendung in der Praxis dann in einem **kontrollierten Studiensetting dokumentiert** werden muss in einer Art und Weise, die der zuständigen Behörde als Nachweis genügt.

Dafür wurde im Rahmen der Studie mit einem Dienstleistungsunternehmen zusammengearbeitet, das auf die Erstellung von dieser Art von Studien spezialisiert ist. Insgesamt sind für diesen Vorgang Investitionen in Höhe von bis zu USD 200.000 notwendig. Dabei besteht gerade für KMUs ein **hohes Risiko**, weil das Ergebnis eines Zulassungsversuchs auch sein kann, dass erhebliche Veränderungen am Produkt notwendig sind, bis ein weiterer Zulassungsversuch unternommen werden kann.

Das Unternehmen hatte zuvor bereits in den frühen 2000ern Jahren **Erfahrungen** mit Zulassungen bei der FDA erlangt, die damals ohne Förderungen unternommen wurden. Seitdem hatte die FDA aber das Zulassungsprozedere stark verändert, sodass man nicht gut auf den Erfahrungen aufbauen konnte. Derzeit ist das Unternehmen in einem weiteren Zulassungsprozess für ein ähnliches Produkt, für das man aber auf den Ergebnissen der Förderprojekte aufbauen konnte.

Das Unternehmen beschreibt die **Erfahrung mit dem Förderprogramm** als sehr positiv. Allerdings fühlte sich das Unternehmen zunächst vom Wording „Studienförderung“ und „Demonstrationsprojekt“ nicht angesprochen und erst im Austausch mit der awa wurde klar, dass die Förderung für das eigene Vorhaben geeignet ist.

A.4 Fall 4: Demonstrations- und IP-Projekte (tec4market) im Kontext der internationalen Vermarktung einer Produktinnovation

Programmlinie: Demonstrationsprojekt- und IP-Förderung

Programm: tec4market

Zielregion: Europa/USA

Fördernehmer: Unternehmen aus dem Bereich der Photonik

Projektumsetzungen: erfolgt (Showroom eingerichtet und IP-Schutzstrategie erfolgreich umgesetzt)

Wirkungen: Produkt erfolgreich vermarktet und geistiges Eigentum dabei ausreichend geschützt

Beim fördernehmenden Unternehmen handelt es sich um ein Unternehmen aus der Branche der Photonik bzw. **Beleuchtungstechnik** mit wechselhafter Geschichte. Getrieben von einem Gründer mit technisches Interesse, der ca. im Jahr 2009 eine Handelsfirma zum Import von LEDs aus China betrieben hat, entwickelte sich in den folgenden Jahren ein Unternehmen, das eigene Produkte entwickelt und später erfolgreich in Österreich, Deutschland und Europa abgesetzt hat.

In den späten 2000er Jahren zeigte sich schnell, wie effizient und in diesem Sinne überlegen LED-Leuchten im Vergleich mit klassischen Glühlampen waren. Zu dieser Zeit gab es aber noch keine Anbieter von dimmbaren Leuchten am Markt. Deswegen hat das österreichische Unternehmen zunächst aus China importierte Beleuchtungslösung umgebaut und dann an Geschäftskunden vertrieben, die große Flächen in verschiedenen Helligkeitsstufen beleuchten wollten (wie z.B. Opern oder Theater). Einige Jahre später zeigte sich dann **eine weitere Marktlücke in diesem Bereich**, weil auch ein immer größerer Bedarf an leuchtstarker, großflächiger

Außenbeleuchtung (z.B. für Sportstätten) deutlich wurde, für den das Unternehmen ebenfalls **eine eigene Lösung entwickelt** hat. Dabei hat es z.B. auf Förderungen der FFG zurückgegriffen.

Im Kontext der internationalen Vermarktung dieser Entwicklung wurden dann in den **Jahren 2015/2016 verschiedene Tec4market-Förderungen** in Anspruch genommen, darunter eine IP-Förderung (inkl. Beratung) sowie eine Förderung für ein Demonstrationsprojekt, in dessen Zuge ein eigener Showroom eingerichtet wurde, mit dem die technische Lösung 10 Jahre lang erfolgreich in Österreich und Deutschland vermarktet wurde. Heute finden sich entsprechende Leuchtösungen an Sportstätten in Barcelona, Paderborn, Ried und Leverkusen.

Aus Sicht des Unternehmens war die Einrichtung des Showrooms dabei zentral. Die **Hauptwirkung** bestand darin, dass man mit Hilfe dieses Anlaufpunkts ein höheres, internationales Interesse am Produkt generieren konnte und **insgesamt die Entwicklung bzw. den Markterfolg um ca. 2 Jahre beschleunigen konnte**. Ohne Förderung hätte sich das Produkt langsamer durchgesetzt. Das Hauptergebnis des IP-Projekts war es damals, zusammen mit der aws **eine geeignete Schutzstrategie zu entwickeln**, die nicht in der Anmeldung eines Patents lag sondern in der Geheimhaltung zentraler Punkte der technischen Lösung. Diese Strategie hat sich im Nachhinein als richtig erwiesen.

Im Zuge der COVID-19 Pandemie, aber auch, um das gestiegene Kundeninteresse zu bedienen, musste das Unternehmen vor Kurzem umstrukturiert werden. Unter anderem konnte dafür auch ein Investor gefunden werden. Die Lösungen sind heute noch am Markt und werden kontinuierlich weiterentwickelt.

A.5 Fall 5: FTO-Förderung und Antrag auf Demonstrationsprojekt im Automotive-Bereich

Programmlinie: FTO-Förderung

Programm: TECTRANS

Zielregion: USA

Fördernehmer: Unternehmen aus dem Bereich Automotive

Projektumsetzungen: erfolgt (Patente)

Wirkungen: Patente angemeldet, Anmeldungen aufrecht

Beim fördernehmenden Unternehmen handelt es sich um ein Unternehmen aus der Branche Automotive, das eine technische Bremslösung entwickelt hat, die besonders relevant im Kontext der E-Mobilität ist.

Das Start-up hat eine aws-Seed-Finanzierung erhalten und damit ein entsprechendes Produkt entwickelt, das auf hohes Interesse bei verschiedenen Herstellern im Automobilbereich getroffen ist. Im weiteren Verlauf der Kommerzialisierung der technischen Lösung zeigte sich dann exemplarisch, wie wichtig das Thema IP in diesem Kontext ist. Das Unternehmen hat zwei Kundenunternehmen akquiriert, die die technische Lösung einlizenzieren wollten. Eine Lizenzierung wurde erfolgreich abgeschlossen, in einem anderen Fall kam es aber zu Unstimmigkeiten, weil beim Start-up der Eindruck bestand, dass das einlizenzierende Unternehmen die Verhandlungen nutzte, um die technische Lösung besser zu verstehen und dann selbst zu vermarkten. Daher sind die Verhandlungen gestoppt worden. Weil sich aus dem ersten Lizenzvertrag erst in Zukunft laufende Zahlungsflüsse ergeben, haben diese Entwicklungen zu Schwierigkeiten in der Unternehmensfinanzierung geführt.

Als Alternative hat das Unternehmen Anstrengungen unternommen, einen großen, neuen E-Automobilhersteller als Kunden zu gewinnen. In diesem Kontext wurde um eine Förderung im

IP-Bereich angesucht, also die Bestimmung der FTO des Unternehmens in den USA, die gewährt wurde. Außerdem wurde auch ein Demonstrationsprojekt beantragt, das aber nicht zur Förderung zugelassen wurde. Im Endeffekt konnte der Großkunde aber nicht gewonnen werden, aus Sicht des Unternehmens auch deswegen, weil letzte Arbeiten zur Verfeinerung und Demonstration eines Prototypens dem Kunden gegenüber nicht ausreichend finanziert werden konnten.

Die Erfahrungen des Unternehmens mit der FTO-Analyse waren sehr positiv. Inhaltlich war die aws sehr kompetent, ebenso wie die im Rahmen der Förderung beratend tätige Patentanwaltskanzlei. Das Projekt wurde mit dem Hauptziel der Unterstützung der Anmeldung in den USA durchgeführt, die auch erfolgte. Das Unternehmen konnte das Potenzial der Förderung aber aus Zeit- und Budgetgründen nicht vollständig ausnutzen.

Mittlerweile ist das Unternehmen in Konkurs. Die Patentanmeldungen sind weiterhin aufrecht und Bestandteil der Konkursmasse. Eine weitere Verwertung im Rahmen des Insolvenzverfahrens ist aus Sicht des Unternehmens wahrscheinlich.

Im Ergebnis ist die geförderte Technologie weiterhin auf dem Markt verfügbar. Im Fall des ersten einlizenzierenden Unternehmens wird die Technologie in Zukunft soweit absehbar auch Teil der entsprechenden Produkte sein. Die Technologie ist in diesem Sinne also erfolgreich internationalisiert. Es ist aber noch unklar, ob davon in Zukunft auch ein österreichisches Unternehmen profitieren wird.

Anhang B Liste von verwendeten Dokumenten und Quellen

- ADA Geschäftsbericht (2022): https://www.entwicklung.at/fileadmin/user_upload/Dokumente/Publikationen/ADA-GB/2022_ADA_Geschaeftsbericht.pdf
- Brochüre „Go-International“: <https://www.go-international.at/io-broschuere.pdf>
- DHI Subsidies Programme: <https://english.rvo.nl/subsidies-programmes/dhi>
- Exportinitiative Umweltschutz: <https://www.exportinitiative-umweltschutz.de/foerderung/foerderrichtlinie/#c248>
- Factsheet Wirtschaftspartnerschaften ADA (2020): https://www.entwicklung.at/fileadmin/user_upload/Dokumente/Unternehmen/Factsheet/Fact_Sheet_WIPA_2020.pdf
- Informationen zu „Go-International“: <https://www.go-international.at/foerderungen/uebersicht-foerderungen.html>
- KMU Forschung Austria (2019): Evaluierung des “Förderprogramms für Studien für den kommerziellen, internationalen Technologietransfer (kit4market, kit4market 2.0)“
- Kollektivvertrags für Angestellte in Information und Consulting: <https://www.wko.at/service/kollektivvertrag/gehaltstabelle-information-consulting-2021.html>.
- Leitfaden Großanlagen KLIEN (2023): https://www.klimafonds.gv.at/wp-content/uploads/sites/16/230712_Leitfaden_Solare_Grossanlagen_2023_RZ_BF.pdf
- OECD-Datenbank „STIP-Compass“ zu FTI-politischen Maßnahmen: <https://stip.oecd.org/stip/>
- Österreichische Außenwirtschaftsstrategie (2018): https://www.bmeia.gv.at/fileadmin/user_upload/Zentrale/Aussenpolitik/Aussenwirtschaft/Aussenwirtschaftsstrategie.pdf
- Pöchhacker Innovation Consulting (2016): Evaluierung tec4market
- Pöchhacker Innovation Consulting (2019): Evaluierung aws-tec4market
- R&D&Piloting Programme Finland: <https://www.businessfinland.fi/en/for-finnish-customers/services/funding/research-and-development/research-development-and-piloting#stored>
- Richtlinie Wirtschaftspartnerschaften ADA (2021): https://www.entwicklung.at/fileadmin/user_upload/Dokumente/Unternehmen/RL_WIPA_Juni2021.pdf
- Select Committee on Small and Medium Sized Enterprises: Roads to Success. SME Exports (2012): <https://publications.parliament.uk/pa/ld201213/ldselect/ldsmall/131/131.pdf>
- Sonderrichtlinien der BMin für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie im Einvernehmen mit dem BM für Finanzen TECTRANS. Programm zur Förderung der Technologieinternationalisierung (August 2020): https://www.aws.at/fileadmin/user_upload/Downloads/Richtlinie/aws_Technologie-Int_RL.pdf
- UKTI presentation (Jahr unbekannt): https://www.peakdistrict.gov.uk/_data/assets/pdf_file/0020/52625/ukti-presentation.pdf
- WKO (2020): Österreichs Außenhandelsergebnisse Jänner bis Dezember 2019. Endgültige Ergebnisse: https://wko.at/statistik/Extranet/AHstat/AH_12_2019e_Bericht.pdf?_gl=1*1t7hy21*_ga*OTI2Mzk2NzE2LjE2MTlyODQyNDc.*_ga_4YHGVSNS5S4*MTY5Mjk4MDkyNy40Mi4wLjE2OTI5ODA5NjkuMC4wLjA.&_ga=2.222419483.1019227396.1692980927-926396716.1612284247

Alle Onlinequellen abgerufen am 24.10.2023.

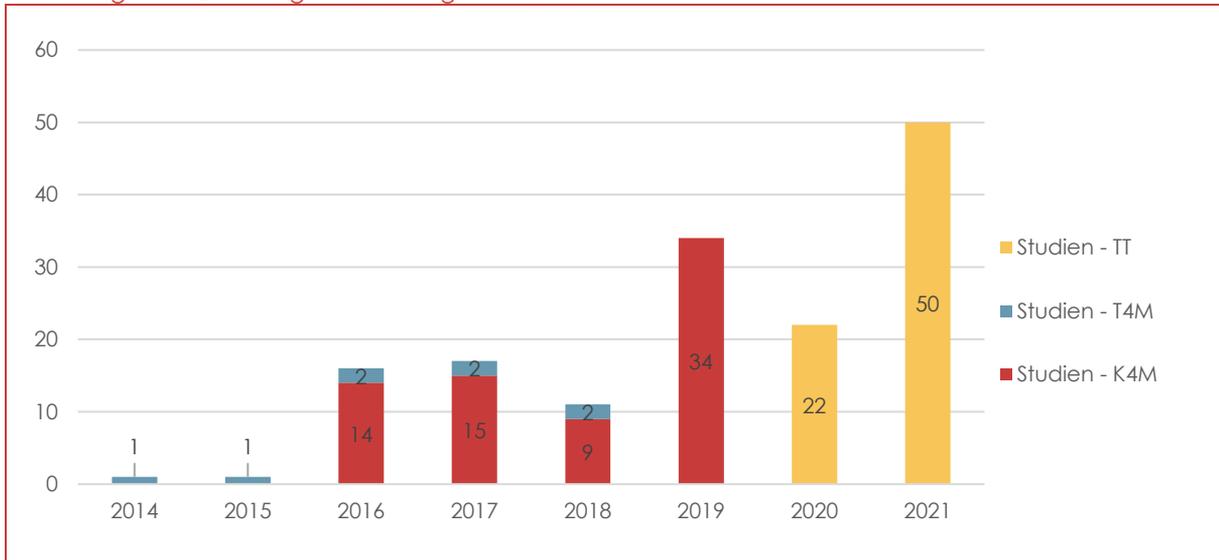
Anhang C Interviewpartner*innen

Im Rahmen der Evaluierung haben wir mit Interviews mit 17 antragstellenden Unternehmen geführt. Außerdem haben wir die folgenden externe Stakeholder bzw. Expert*innen im Rahmen des Projekts konsultiert:

Name	Organisation
Karin Sommer	WKO
Sascha Ruhland	RFTE
Petra Huber	Industriellenvereinigung
Michael Zimmermann	FFG
Jonas Puck	Wirtschaftsuniversität Wien
Georg Weingartner	AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA
Annelies Vilim	Dachverband Globale Verantwortung
Erwin Marchhart	OEKB
Werner Balika	Salzburg Innovation
Christina Knahr	BMAW
Edith Predorf	Wirtschaftsdelegierte Namibia

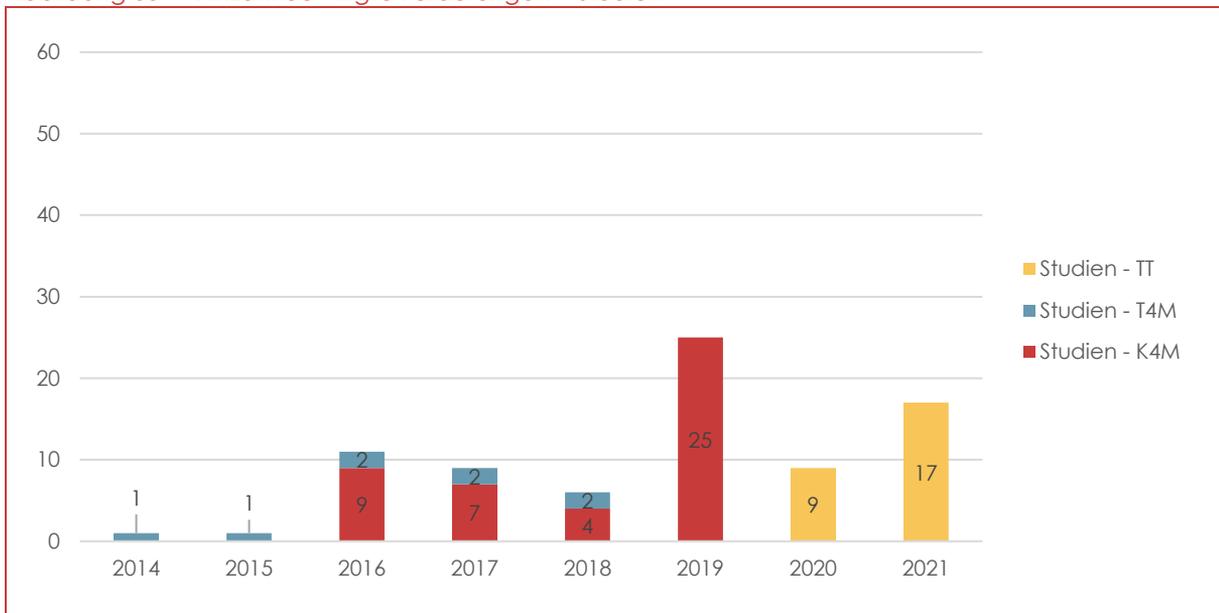
Anhang D Weitere Ergebnisse aus der Datenauswertung

Abbildung 34 Beantragte Förderungen – Studien



Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Abbildung 35 Anzahl bewilligte Förderungen – Studien



Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Tabelle 21 Beantragtes Fördervolumen – Studien

	Studien – K4M	Studien – T4M	Studien – TT	Gesamt
2014		€ 128.940		€ 128.940
2015		€ 35.000		€ 35.000
2016	€ 1.220.665	€ 128.503		€ 1.349.167

2017	€ 1.911.312	€ 18.095		€ 1.929.407
2018	€ 742.646	€ 67.500		€ 810.146
2019	€ 2.981.685			€ 2.981.685
2020			€ 1.734.334	€ 1.734.334
2021			€ 4.514.134	€ 4.514.134
Gesamt	€ 6.856.307	€ 378.038	€ 6.248.467	€ 13.482.812

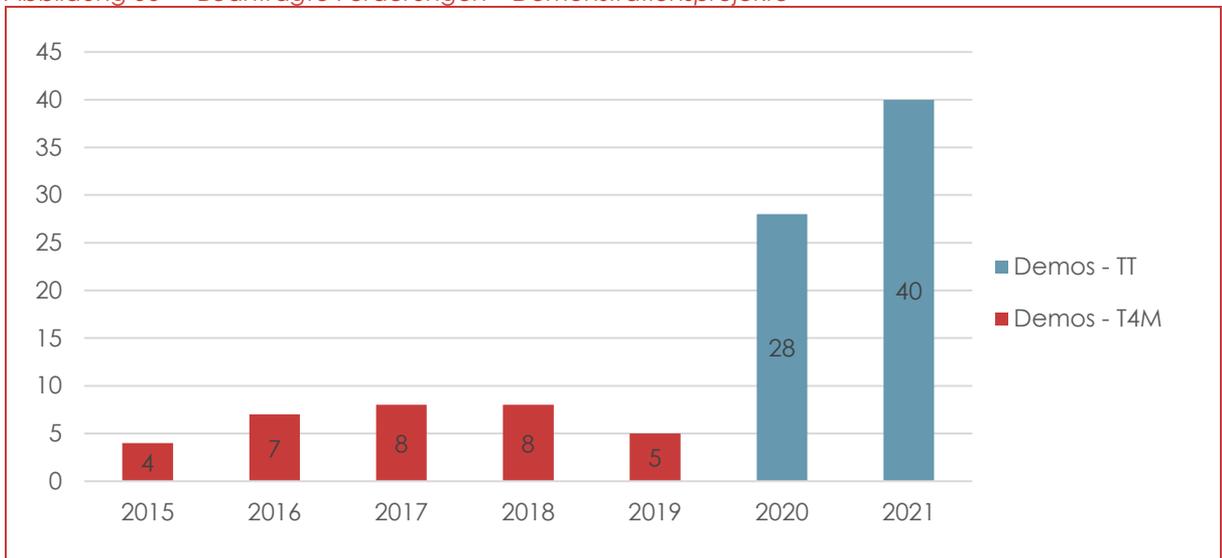
Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Tabelle 22 Bewilligtes Fördervolumen – Studien

	Studien – K4M	Studien – T4M	Studien – TT	Gesamt
2014		€ 128.940		€ 128.940
2015		€ 35.000		€ 35.000
2016	€ 829.152	€ 128.503		€ 957.654
2017	€ 811.193	€ 18.095		€ 829.288
2018	€ 385.318	€ 67.500		€ 452.818
2019	€ 2.203.503			€ 2.203.503
2020			€ 759.884	€ 759.884
2021			€ 1.454.649	€ 1.454.649
Gesamt	€ 4.229.165	€ 378.038	€ 2.214.533	€ 6.821.736

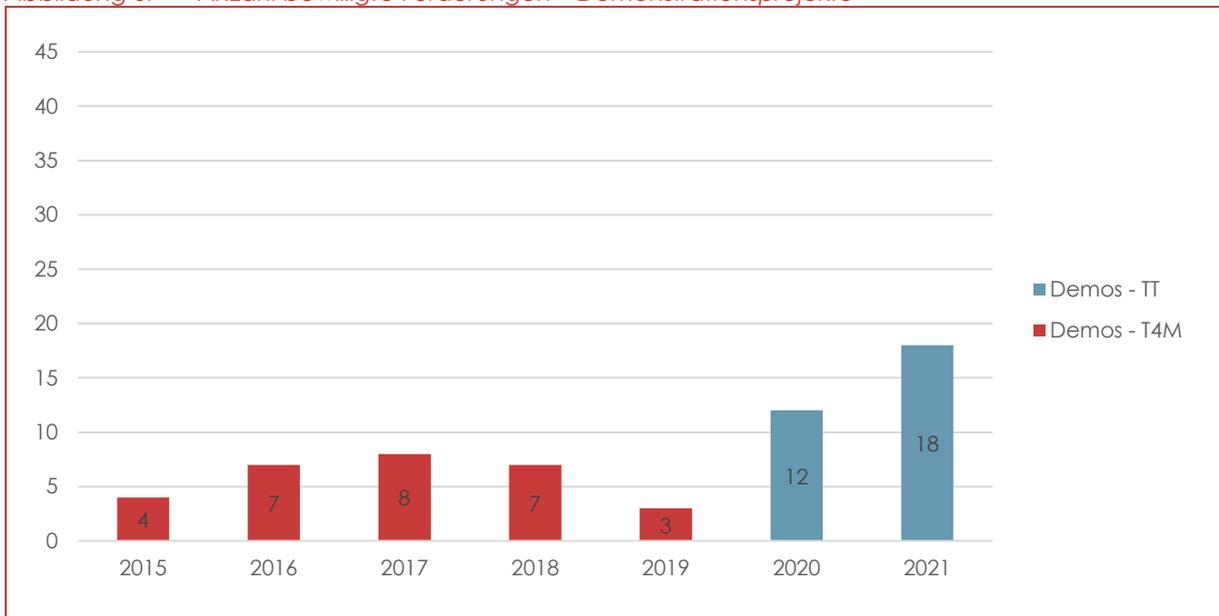
Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Abbildung 36 Beantragte Förderungen – Demonstrationsprojekte



Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Abbildung 37 Anzahl bewilligte Förderungen – Demonstrationsprojekte



Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Tabelle 23 Beantragtes Fördervolumen – Demonstrationsprojekte

	Demos – T4M	Demos – TT	Gesamt
2015	€ 373.359		€ 373.359
2016	€ 673.102		€ 673.102
2017	€ 948.492		€ 948.492
2018	€ 1.188.851		€ 1.188.851
2019	€ 418.977		€ 418.977
2020		€ 4.212.597	€ 4.212.597
2021		€ 6.020.632	€ 6.020.632
Gesamt	€ 3.602.780	€ 10.233.229	€ 13.836.009

Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

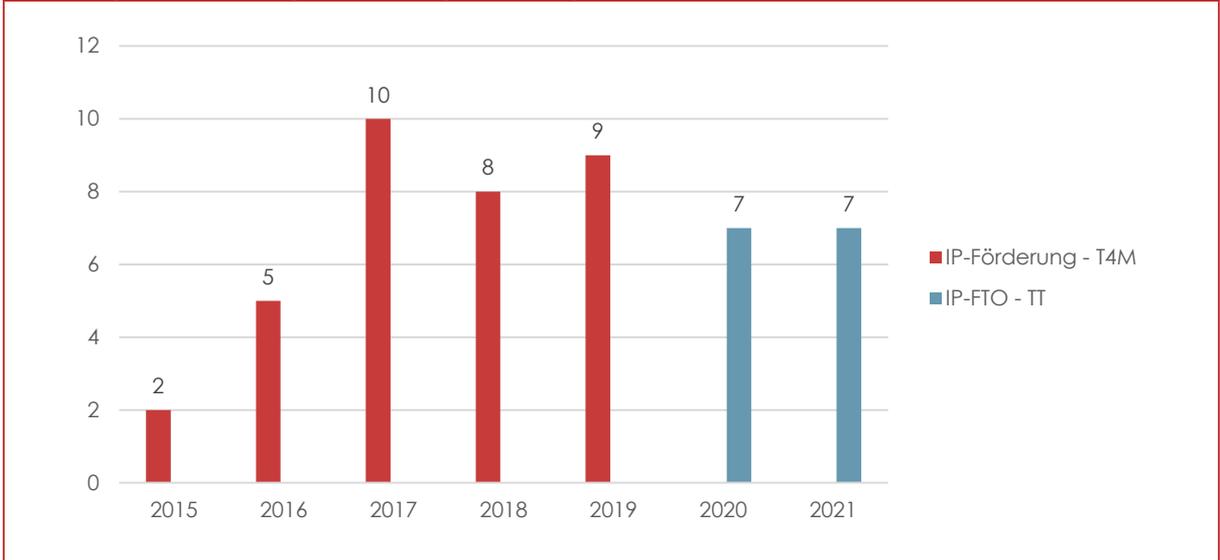
Tabelle 24 Bewilligtes Fördervolumen – Demonstrationsprojekte

Bewilligtes Fördervolumen	Demos – T4M	Demos – TT	Gesamt
2015	€ 373.359		€ 373.359
2016	€ 673.102		€ 673.102
2017	€ 948.492		€ 948.492
2018	€ 989.601		€ 989.601
2019	€ 332.177		€ 332.177
2020		€ 1.790.669	€ 1.790.669
2021		€ 2.583.195	€ 2.583.195

Gesamt	€ 3.316.730	€ 4.373.864	€ 7.690.594
---------------	--------------------	--------------------	--------------------

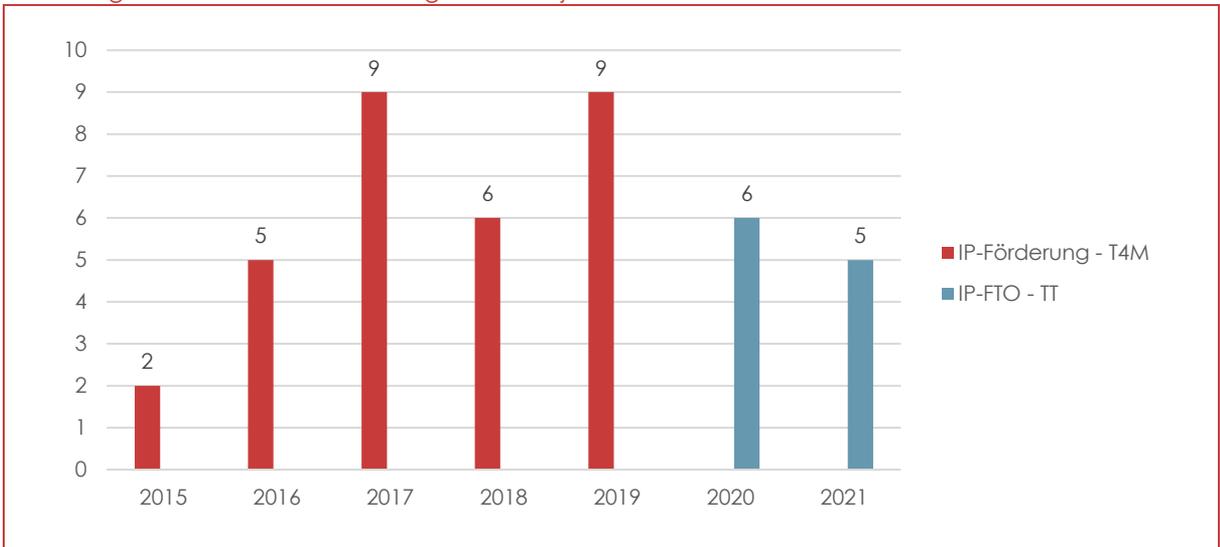
Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Abbildung 38 Beantragte Förderungen – IP-Projekte



Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Abbildung 39 Gewährte Förderungen – IP-Projekte



Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Tabelle 25 Beantragtes Fördervolumen – IP-Projekte

	IP-Förderung – T4M	IP-FTO – TT	Gesamt
2015	€ 32 300		€ 32 300
2016	€ 49 725		€ 49 725
2017	€ 78 865		€ 78 865
2018	€ 95 200		€ 95 200
2019	€ 167 210		€ 167 210
2020		€ 155 360	€ 155 360
2021		€ 152 850	€ 152 850
Gesamtergebnis	€ 423 300	€ 308 210	€ 731 510

Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Tabelle 26 Bewilligtes Fördervolumen – IP-Projekte

	IP-Förderung – T4M	IP-FTO – TT	Gesamt
2015	€ 32 300		€ 32 300
2016	€ 49 725		€ 49 725
2017	€ 67 075		€ 67 075
2018	€ 75 200		€ 75 200
2019	€ 167 210		€ 167 210
2020		€ 119 110	€ 119 110
2021		€ 119 650	€ 119 650
Gesamt	€ 391 510	€ 238 760	€ 630 270

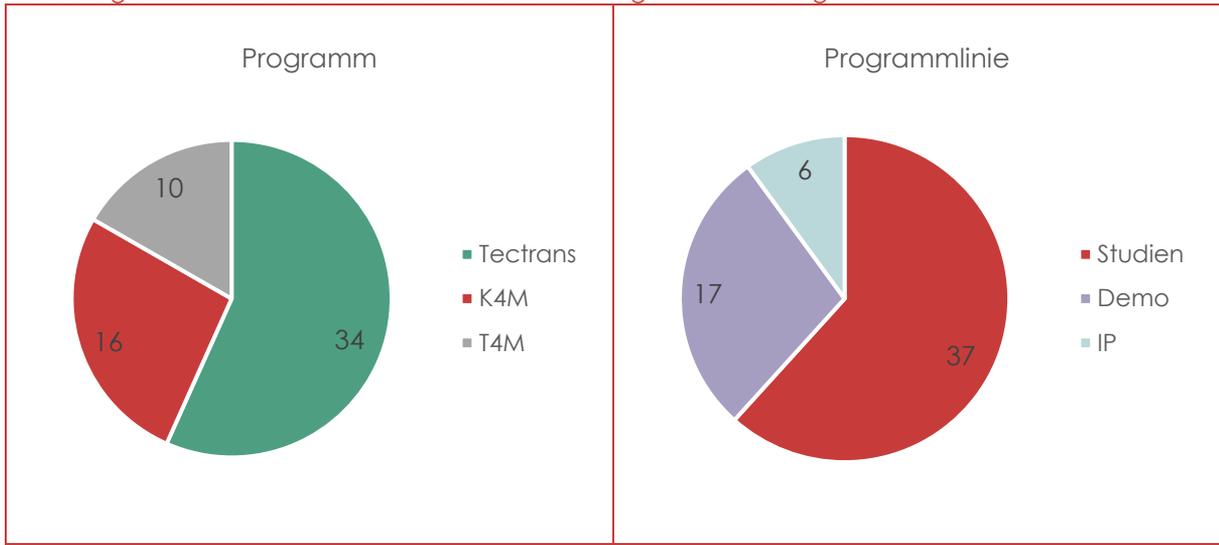
Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria.

Anhang E Weitere Tabellen und Befragungsergebnisse

E.1 Befragungsdemographie

- Insgesamt haben wir 60 Antworten von geförderten Unternehmen und 9 Antworten von nicht geförderten Unternehmen erhalten. Im folgenden konzentrieren wir uns auf die Auswertung der Befragung der geförderten Unternehmen. Dabei präsentieren wir zuerst die Befragungsergebnisse in Abbildungen oder Tabellen und beschreiben diese dann kurz.

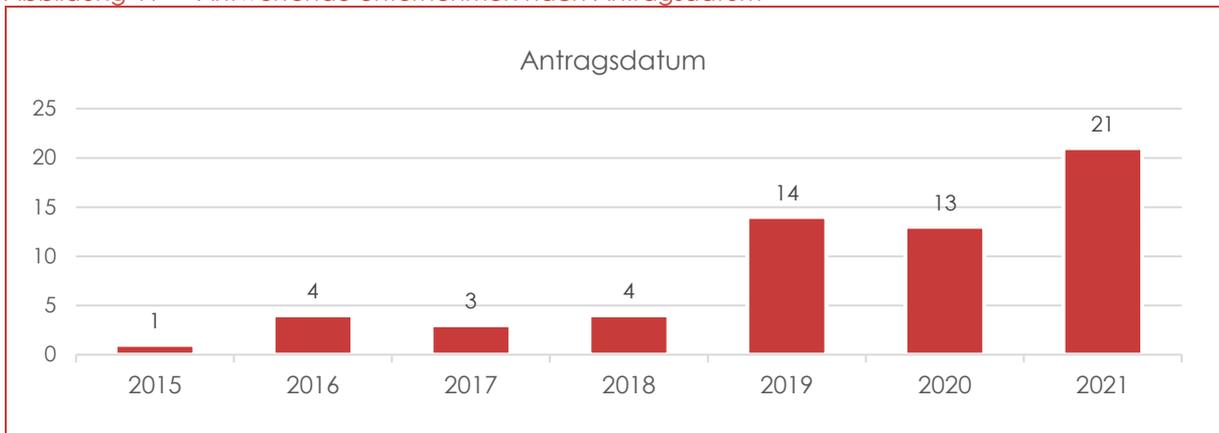
Abbildung 40 Antwortende Unternehmen nach Programm und Programmlinie



Quelle: Befragung Technopolis.

- Mehr als die Hälfte der Antworten stammen von Unternehmen, die im Programm TECTRANS gefördert wurden. 16 antwortende Unternehmen wurden in K4M, 10 Unternehmen in T4M gefördert.
- 37 Antworten stammen von Unternehmen, die eine Studienförderung erhalten haben. 17 der antwortenden Unternehmen haben ein Demoprojekt durchgeführt und 6 Unternehmen ein IP/FTO-Projekt.

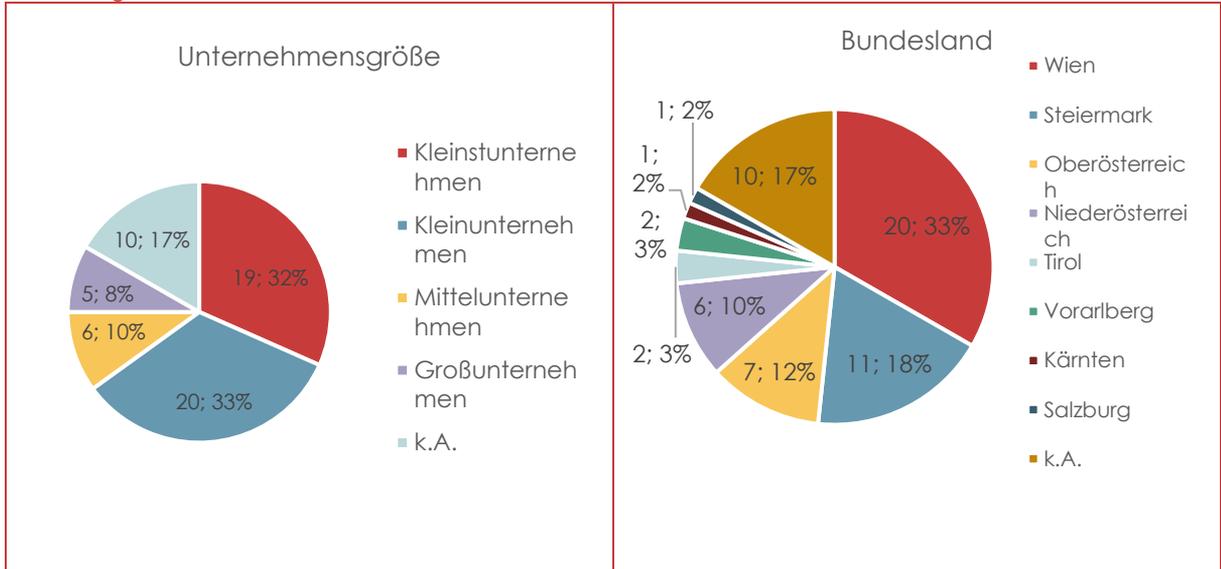
Abbildung 41 Antwortende Unternehmen nach Antragsdatum



Quelle: Befragung Technopolis.

- Ungefähr $\frac{3}{4}$ der antwortenden Unternehmen wurden in den Jahren 2019, 2020 oder 2021 gefördert. Knapp ein Viertel der Unternehmen wurde im Jahr 2018 oder früher gefördert.

Abbildung 42 Antwortende Unternehmen nach Größe und Bundesland

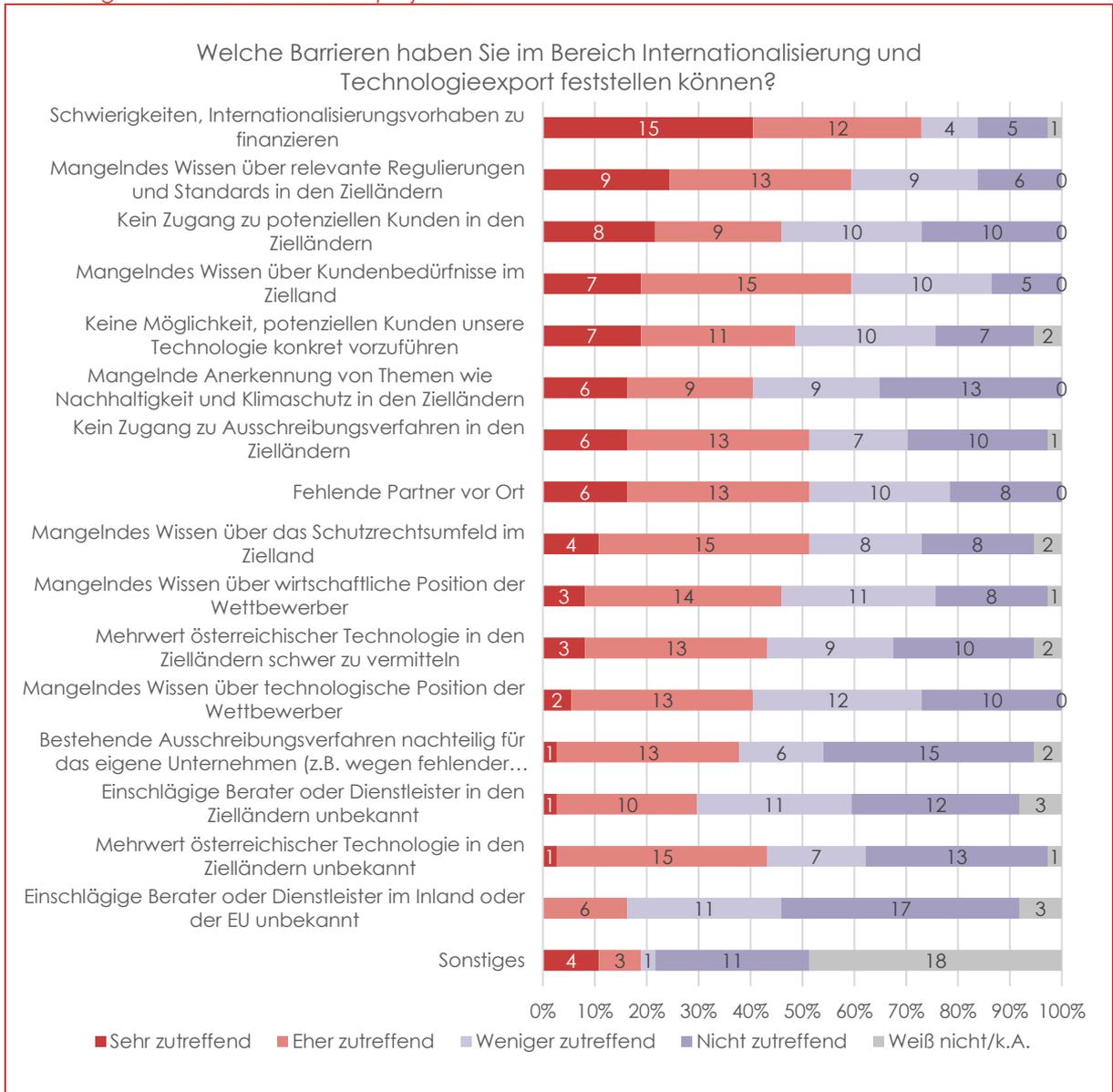


Quelle: Befragung Technopolis.

- Etwa zwei Drittel der antwortenden Unternehmen sind Kleinst- oder Kleinunternehmen. Nur fünf bzw. sechs der antwortenden Unternehmen waren Mittlere bzw. große Unternehmen.
- Etwa ein Drittel der antwortenden Unternehmen haben ihren Sitz in Wien gefolgt von der Steiermark und dann Ober- und Niederösterreich.

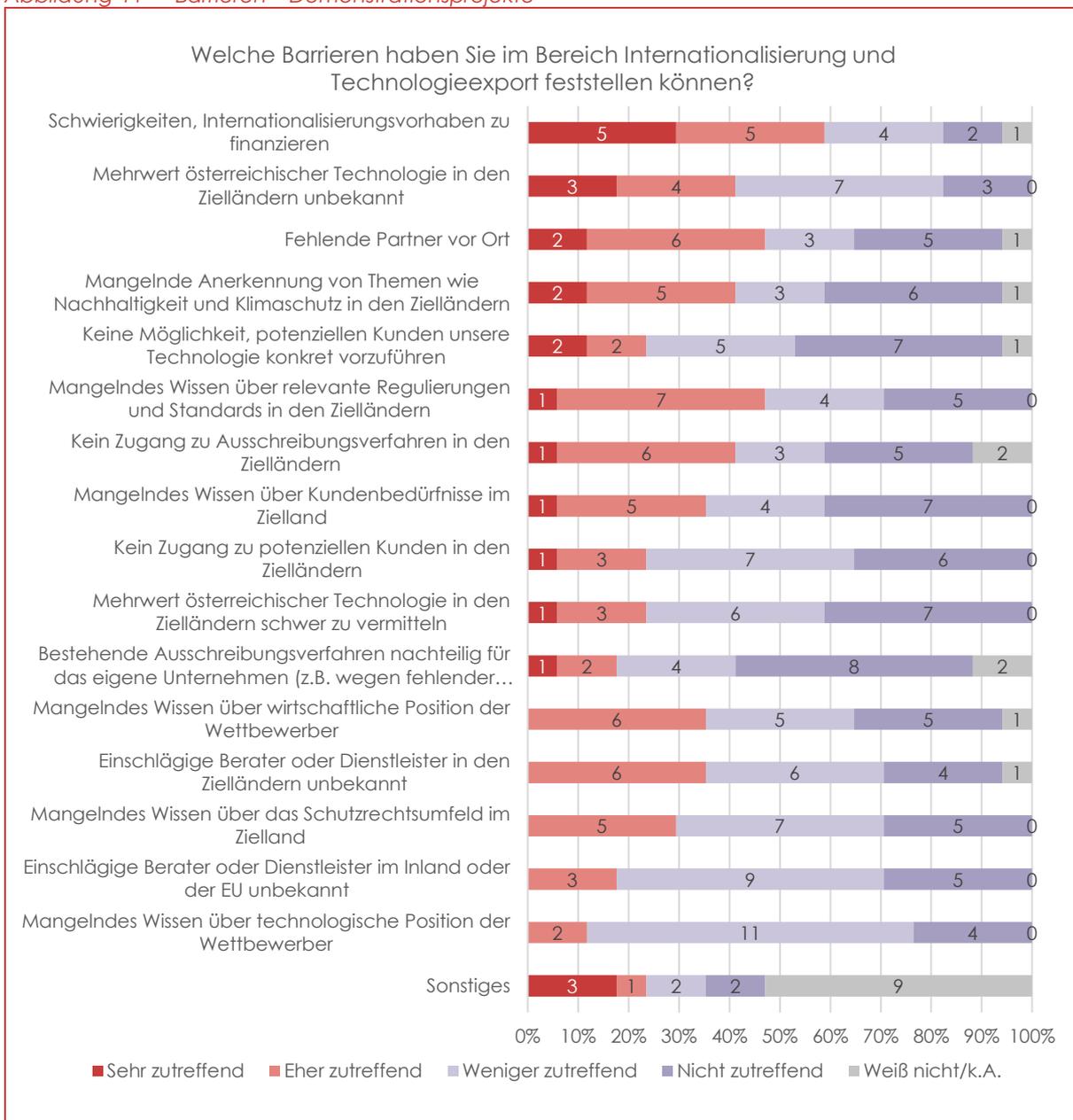
E.2 Weitere Befragungsergebnisse

Abbildung 43 Barrieren – Studienprojekte



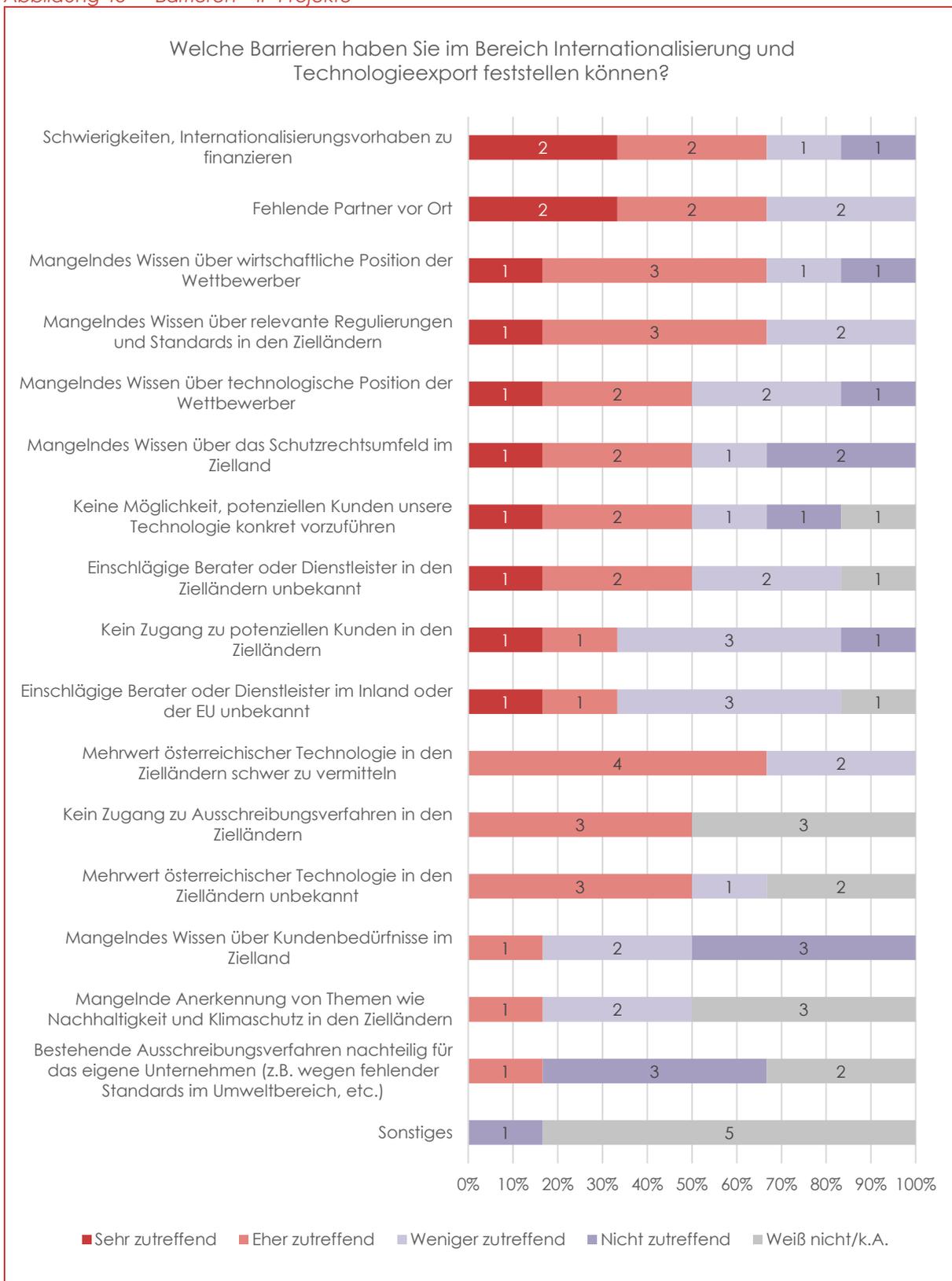
Quelle: Befragung Technopolis.

Abbildung 44 Barrieren – Demonstrationsprojekte



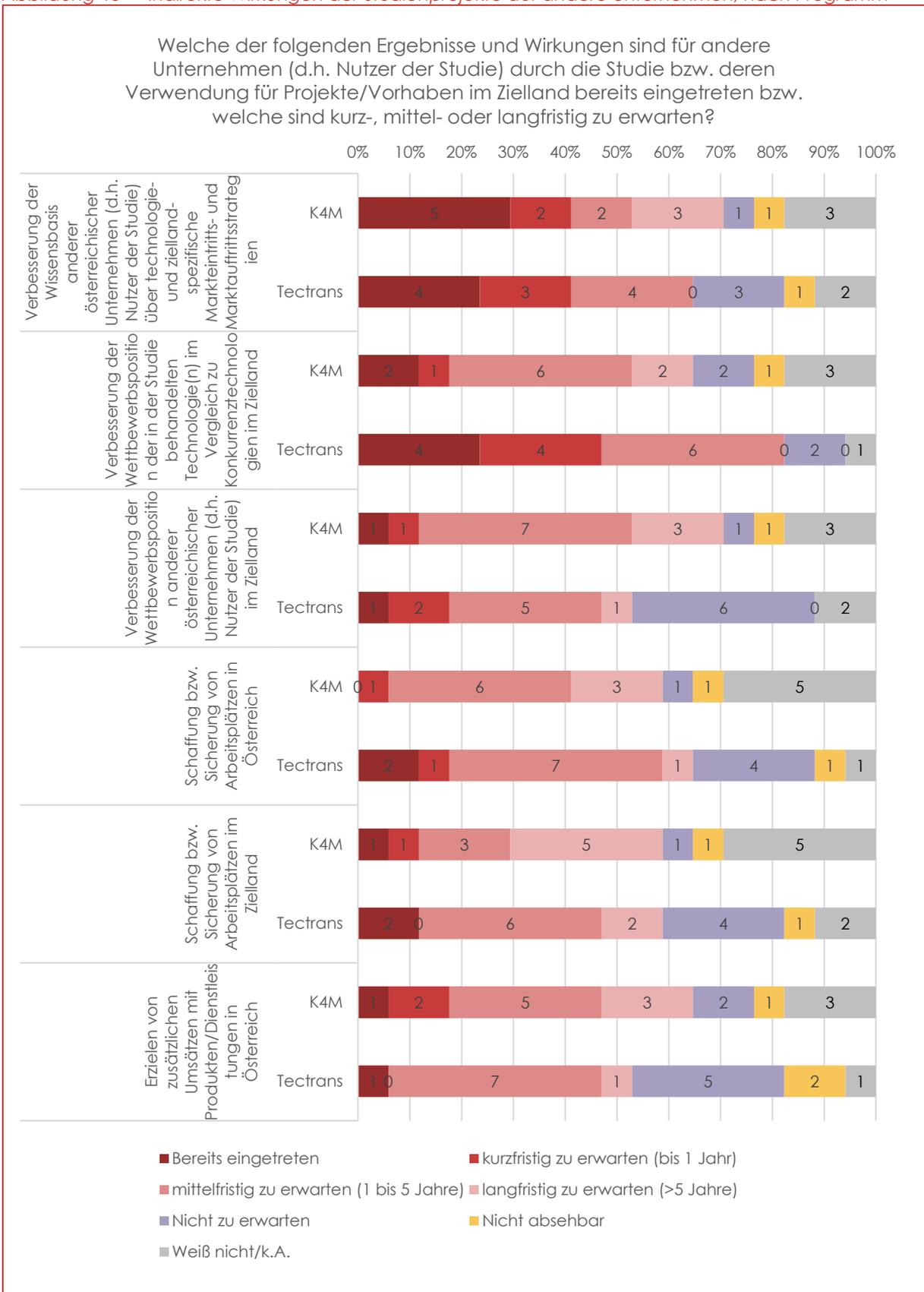
Quelle: Befragung Technopolis.

Abbildung 45 Barrieren – IP-Projekte



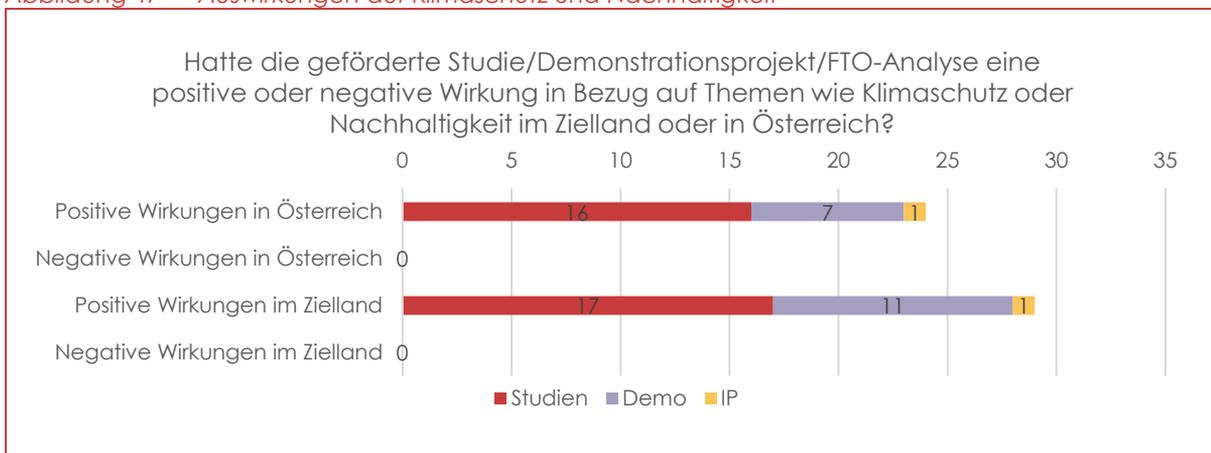
Quelle: Befragung Technopolis.

Abbildung 46 Indirekte Wirkungen der Studienprojekte auf andere Unternehmen, nach Programm



Quelle: Befragung Technopolis.

Abbildung 47 Auswirkungen auf Klimaschutz und Nachhaltigkeit



Quelle: Befragung Technopolis.

Tabelle 27 Positive Wirkungen im Bereich Nachhaltigkeit, Zielland und Österreich

Direkte positive Effekte im Zielland	Direkte positive Effekte in Österreich
Verbesserung der Nachhaltigkeit und Reduzierung des Verbrauchs von natürlichen Ressourcen	
Teilweise Ersatz von Einweggeräten/Zubehör für medizinische Untersuchungen	wir bieten mehr grüne Produkte an
Ressourcenschonende Verwendung von Fuhrpark	Bessere Nutzung Erneuerbarer Energie
co2 neutrale agrofood Bearbeitung	papierloses Arbeiten
Bessere Nutzung Erneuerbarer Energie	weniger Aufwand durch neue Technologien
papierloses Arbeiten	effizienteste Bodenstromversorgung
effizienteste Bodenstromversorgung	Circular Economy Ansätze wurden in der Entwicklung des Demonstrationsprojektes geplant und umgesetzt; Lange Nutzungsdauer; Verlängerung der Nutzungsdauer durch Upgrades; Hohe regionale Wertschöpfungskette;
Klarheit über die Positionierung und Vermeidung bestimmter Reisetätigkeiten.	Verminderung von Reisetätigkeit durch die digitale Komponente.
Weitere positive Effekte in Zielländern	Weitere positive Effekte in Österreich
Höhere Qualität der Flugsicherungsaktivitäten kann zu effizienterem Flugverkehr führen	ERASMUS plus mit dem Programm Making Cities fit for the Green Deal ist eines der Folgen
Einsparung von Energie und Einsparung von Ressourcen	Förderung nachhaltiger Technologie im Stadtverkehr
Lokale Wertschöpfung, Ökosoziale positive Auswirkungen	Höhere energetische Ausbeute von Rohstoffen
Einbindung öffentlicher Quellen (Cities, Städte, Counties, etc.) als wichtige Feedback-Quellen für Climate Adaptation	Verkehre zu analysieren und zu optimieren ist Teil des Projektes, was folglich dem Klimaschutz hilft.
Verkehre zu analysieren und zu optimieren ist Teil des Projektes, was folglich dem Klimaschutz hilft.	Know-how-Aufbau zu co2-Reduktion
Durch moderne Technologien (z.B. 3D Druck) ist das Versenden von Ersatzteilen überflüssig, da diese vor Ort	Neue, alternative Materialien wurden für den Einsatz gefunden

ausgedruckt werden können. Sicherer remote Service ist eine weitere nachhaltige positive Auswirkung.	
Marktvorreiter für die Branche	Noch klareres Wissen über Wertangebot, viele Nachhaltigkeitsaspekte wie reduzierte Flugemissionen und reduzierter Treibstoffverbrauch
Schlüsseltechnologie für nachhaltige Mobilität: HD-Technik 450 kWh/50 l/h Diesel, 400 l/min. Trinkwasser - zu oben	Aspekte des Projekts haben bei der Einreichung von www.sdghub.at geholfen
Zwei große Projekte wurden in den UK akquiriert: DrSUIT - Offshore Windfarm Inspektionen mittels Drohnen-schwarm; RootDetect - Drohnenautonomie in der Landwirtschaft	Entwicklung kann jederzeit auf neue Technologie umgestellt werden (Umstellung von Fahrzeugen auf E-Mobilität)
In der Demonstrationsanlage, die in Nord Irland (Großbritannien) errichtet wurde, wird demonstriert, dass unsere Müll-Aufbereitungsmaschine "Bio Scraper" sehr effektiv den organischen Anteil einer mit Störstoffen kontaminierten Fraktion des Restmülls abtrennen kann. Durch diesen Prozess wird ein hochwertiges Substrat produziert, das für die Gewinnung nachhaltiger und sauberer Energie via anaerober Vergärungstechnologie in einer Biogasanlage verwendet wird.	RTC-Technik kein Diesel, nur 5 kWh, nur 5-8 l/min. Brauchwasser
Langfristig hätte es Wirkung, da Verlagerung von Straße auf Schiene und effizientere Logistik	Drohnen können sehr nachhaltig eingesetzt werden. Wir konnten in Kärnten einen Sustainability Award 2022 gewinnen.
Weniger Spritverbrauch der Flugzeuge. Kleber fällt weg.	

Quelle: Befragung Technopolis.

E.3 Tabellen

Tabelle 28 Programmbudget, beantragtes Fördervolumen und bewilligtes Fördervolumen, nach Jahr und Programm, in TEUR

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Gesamt
Tec4market									
T4M – Budget	€2000		€2000						€4000
T4M – Beantragt	€100	€433	€782	€1055	€1127	€367			€3864
T4M – Bewilligt	€100	€433	€782	€1044	€927	€280			€3566
Kit4market									
K4M – Budget			€900	€810	€1000	€1000			€3710
K4M – Beantragt			€711	€634	€331	€2454			€4130
K4M – Bewilligt			€711	€634	€331	€1984			€3660
TECTRANS									
TT – Budget							€4500	€1833	€6333
TT – Beantragt							€3497	€8685	€12182
TT – Bewilligt							€2384	€3877	€6261

Quelle: aws.

Tabelle 29 Antragstellende Unternehmen nach Programm, Modul und ÖNACE-1steller und 2steller

	K4M	TECTRANS			Gesamt
	Studien	Demos	IP	Studien	
keine Angabe	3%	0%	0%	0%	1%
Bau					
Hochbau	0%	0%	0%	1%	0%
Vorbereitende Baustellenarbeiten, Bauinstallation und sonstiges Ausbaugewerbe	0%	3%	0%	1%	1%
Erb. v. Finanz- & Versich.-DL	0%	1%	0%	6%	2%
Erb. v. sonst. wirt. DL					
Erbringung von wirtschaftlichen Dienstleistungen für Unternehmen und Privatpersonen a. n. g.	1%	1%	0%	0%	1%
Reisebüros, Reiseveranstalter und Erbringung sonstiger Reservierungsdienstleistungen	0%	1%	0%	0%	0%
Erb. v. sonst. DL	4%	0%	0%	6%	3%
Erbr. v. freib., wiss. & techn. DL					
Architektur- und Ingenieurbüros; technische, physikalische und chemische Untersuchung	25%	13%	0%	7%	14%
Forschung und Entwicklung	4%	9%	21%	4%	7%
Sonstige freiberufliche, wissenschaftliche und technische Tätigkeiten	1%	3%	0%	0%	1%
Verwaltung und Führung von Unternehmen und Betrieben; Unternehmensberatung	19%	0%	7%	11%	10%
Werbung und Marktforschung	1%	1%	0%	3%	2%
Erziehung & Unterricht	1%	0%	0%	0%	0%
Grundstücks- & Wohnungswesen	0%	1%	0%	0%	0%
H.v.Waren					
Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen	0%	0%	0%	1%	0%
Herstellung von elektrischen Ausrüstungen	0%	1%	7%	0%	1%
Herstellung von Glas und Glaswaren, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	1%	0%	0%	0%	0%
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	1%	3%	0%	1%	2%
Herstellung von Holz-, Flecht-, Korb- und Korkwaren (ohne Möbel)	0%	0%	0%	14%	4%
Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagen-teilen	1%	4%	0%	1%	2%
Herstellung von Metallerzeugnissen	0%	3%	0%	7%	3%

Herstellung von Möbeln	0%	3%	0%	0%	1%
Herstellung von sonstigen Waren	0%	0%	14%	0%	1%
Herstellung von Textilien	1%	0%	0%	0%	0%
Maschinenbau	3%	10%	7%	3%	5%
Metallerzeugung und -bearbeitung	0%	1%	0%	0%	0%
Reparatur und Installation von Maschinen und Ausrüstungen	1%	4%	0%	0%	2%
Handel etc.					
Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)	1%	4%	7%	4%	4%
Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und Krafträdern)	1%	6%	21%	4%	5%
Handel mit Kraftfahrzeugen; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen	0%	1%	0%	0%	0%
I&K					
Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie	25%	16%	7%	19%	19%
Herstellung, Verleih und Vertrieb von Filmen und Fernsehprogrammen; Kinos; Tonstudios und Verlegen von Musik	0%	0%	0%	1%	0%
Telekommunikation	0%	1%	0%	1%	1%
Kunst, Unterh. & Erholung	0%	3%	0%	0%	1%
Land- & Forstwirt., Fischerei	0%	0%	7%	0%	0%
Verkehr & Lagerei	1%	0%	0%	3%	1%
Wasserversorgung, etc.	0%	1%	0%	0%	0%
Gesamtergebnis	100%	100%	100%	100%	100%

Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria. Angaben für T4M nicht verfügbar.

Tabelle 30 Antragstellende Unternehmen nach Programm, Modul und Zielregion, in %

	K4M		T4M		TECTRANS			Gesamt
	Studien	Demos	IP	Studien	Demos	IP	Studien	
Asien	31%	29%	0%	33%	19%	40%	28%	26%
Nordamerika	13%	14%	30%	33%	22%	30%	14%	17%
Nachbarland	7%	14%	0%	0%	31%	10%	7%	14%
Europa	16%	14%	30%	33%	7%	0%	14%	13%
Euro-Zone	6%	14%	0%	0%	10%	0%	19%	11%
Afrika inkl. Nordafrika	10%	0%	0%	0%	6%	0%	7%	7%

EU	9%	0%	10%	0%	3%	10%	6%	6%
Südamerika	6%	0%	0%	0%	0%	0%	6%	3%
Sonstige/Mehrere	0%	14%	30%	0%	1%	10%	0%	2%
Gesamtergebnis	100%							

Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria. Für 55 T4M-Projekte waren keine Angaben verfügbar.

Tabelle 31 *Geförderte Unternehmen nach Bundesland*

	Kärnten	Nieder- öster- reich	Oberös- terreich	Salzburg	Steier- mark	Tirol	Vorarl- berg	Wien	Gesamt
K4M	4	2	3	5	5	2	1	23	45
TECTRAN S	0	7	15	1	17	10	1	16	67
Gesamt	4	9	18	6	22	12	2	39	112

Quelle: aws. Berechnung und Darstellung Technopolis Austria. Angaben für T4M nicht verfügbar.

Tabelle 32 Übersicht über alle identifizierten Programme mit ähnlichen Zielen zu TECTRANS

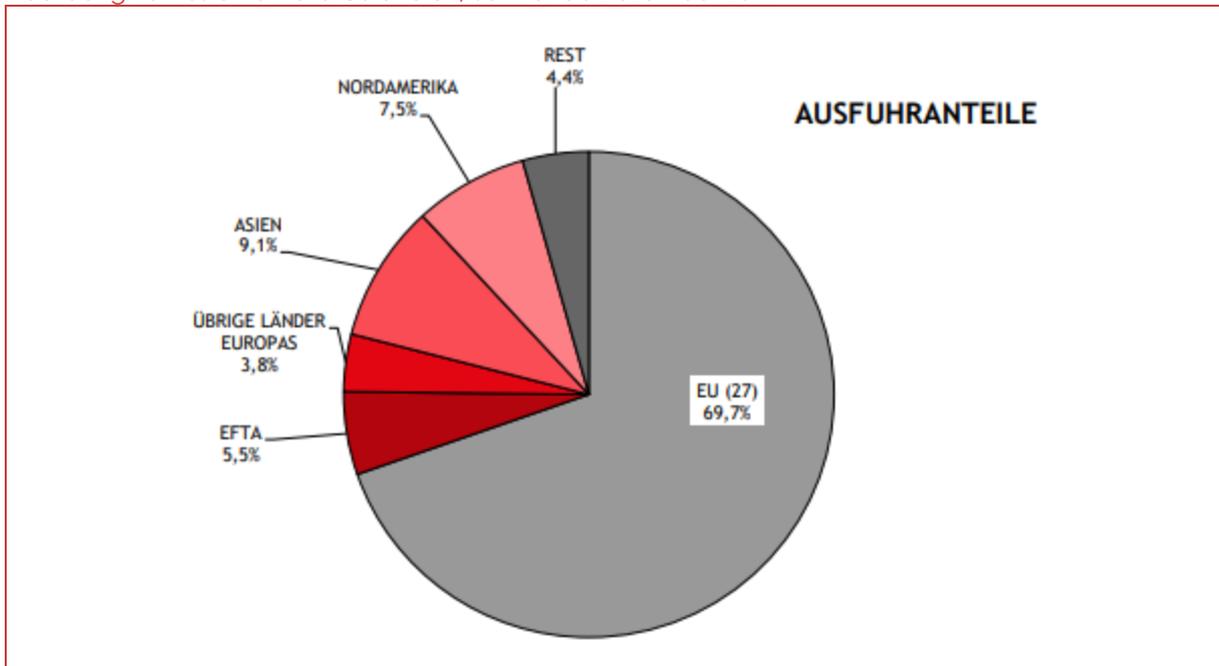
Land	Name + Link	Laufzeit	Ziele	Zielgruppen	Aktivitäten	Budget	Instrument
NL	DHI subsidy scheme	2015 - heute	Demonstrationsprojekte, Machbarkeits- und Markteintrittsstudien für exportierende KMUs	niederländische SMEs in DHI-Ländern oder GU in Kooperation mit KMU	Förderung von Demonstrationsprojekten, Machbarkeits- und Markteintrittsstudien	€8,500,000 (2023)	Demonstrationsprojekte, Studien
DE	Exportinitiative Umweltschutz	2016 . heute	Förderung von Wissen und Anwendung von insbesondere Umwelt-, Ressourcenschutz- und Effizienztechnologien sowie den Aufbau innovativer (grüner) Infrastrukturen in Ländern mit Unterstützungsbedarf Zielländer: Schwellen- und Entwicklungsländer Inhaltlicher Fokus: Marktvorbereitung, Projekte im Bereich der öffentlichen Daseinsvorsorge	Vereine, Verbände, Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, Hochschulen und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen Bereiche: Wasser- und Abwasserwirtschaft, Kreislaufwirtschaft, nachhaltige Stadt und Regionalentwicklung, umweltfreundliche Mobilität sowie Querschnittstechnologien	Im Rahmen der oben beschriebenen Kompetenzfelder des BMU kommen einzelne förderwürdige Projekte unterschiedlicher Art in Betracht, die zur Wissensvermittlung und Anwendung beitragen, die Förderung grüner und nachhaltiger Technologien und Infrastrukturen im Ausland betreffen und die teilweise auch in Umweltvereinbarungen mit Drittstaaten eingebunden werden können:	€3,375M p.A. (2016-2019)	Durchführbarkeitsstudien Pilot- und Modellvorhaben im Ausland Initialprojekte Eigenbeteiligung von mind. 20%
UK	Export Marketing Research Scheme	Nicht mehr aktiv	Internationalisierung der Tätigkeiten von KMUs	KMUs	Beratung zur Marktsituation, Evaluierung neuer und existierender Märkte		Innovationsberatung
UK	Market Visit Support	Nicht mehr aktiv	Internationalisierung britischer KMUs	KMUs	Unterstützung bei Markteintrittsstrategien, bei der Kundensuche, bei der Erschließung neuer Märkte		Markterschließung
PT	Internationalization Voucher	2015 – heute nicht mehr aktiv	Stärkung des Verständnisses internationaler Märkte für KMUs	KMUs, die innerhalb der letzten 12 Monate nicht international exportierten	Finanzielle Unterstützung für Marktstudien und Internationalisierung von KMUs	5-20 Millionen	Studien
PT	Incentive System for	2014 - 2020	Weiterentwicklung nationaler F&E, Förderung von		Weiterentwicklung nationaler F&E, Förderung von	50-100 Millionen	Demonstrationsprojekte, IPR,

Land	Name + Link	Laufzeit	Ziele	Zielgruppen	Aktivitäten	Budget	Instrument
	Technological R&D in Companies		Demonstrationsprojekten und F&E für die Internationalisierung		Demonstrationsprojekten und F&E für die Internationalisierung		
FI	Innovation Funding for SMEs	2015 - heute	Unterstützung von KMUs für Internationalisierung und Innovationsaktivitäten	KMUs	Förderung von Marktstudien, Kundenanalyse, IPR-Studien, Entwicklung von Geschäftsmodellen	100-500 Millionen	IP, Studien
UK	High Value Opportunities (HVO)	2012 - ?	Vorbereitung britischer KMUs für Exportaktivitäten ins Ausland	Exportierende Unternehmen	Untersucht Procurement Möglichkeiten im Ausland	<1 Millionen	Internationalisierung/Export
UK	Mid Sized Business Programme	2014 - ?	Internationalisierung britischer KMUs	KMUs	Beratung für Internationalisierungsaktivitäten von KMUs		Internationalisierung von KMUs
UK	Open to Export	k.A.	Unterstützung der Exportaktivitäten von KMUs	KMUs	Unterstützung durch Wissen aus der Privatwirtschaft und dem öffentlichen Sektor		Exportunterstützung
UK	Passport to Export	k.A.	Unterstützung für KMUs die erstmalig exportieren	KMUs	Förderung von Reisen und Mentoring durch lokale Experten		Internationalisierung und Markterschließung
FI	Funding Public and Private R&D	1982 - ?	Schaffung neuer Arbeitsplätze, Internationalisierung durch F&E	KMUs, Gus, Forschungseinrichtungen	Unterstützung von F&E, Zusammenbringen mit internationalen Partnern	>500 Millionen	F&E, Innovation
FI	Co-Innovation Funding	2019 - ?	Entwicklung neuer Exportprodukte,	KMUs, Forschungseinrichtungen	Förderung von Innovation und internationaler Geschäftstätigkeiten von KMUs		F&E, Innovation
LTU	INNOPATENT	2017 - ?	Anmeldung internationaler Patente aus F&E Aktivitäten	Unternehmen	Registrierung von Patenten und Designs	1-5 Millionen	IPR

Quelle: OECD. Darstellung und Übersetzung Technopolis Austria. Helle Zeilen sind am ähnlichsten zu TECTRANS bzw. dessen Programmlinien.

E.4 Sonstige Daten und Abbildungen

Abbildung 48 Ausfuhranteile Österreich, Jänner bis Dezember 2019



Quelle: WKO Statistik, abgerufen unter https://wko.at/statistik/Extranet/AHstat/AH_12_2019e_Bericht.pdf?gl=1*1†7hy21*ga*OTI2Mzk2NzE2LjE2MTlyODQyNDc.*ga_4YHGVSNS5S4*MTY5Mjk4MDkyNy40Mi4wLjE2OTI5ODA5NjkuMC4wLjA.&ga=2.222419483.1019227396.1692980927-926396716.1612284247.

Anhang F Fragebogen der standardisierten Online-Befragung

Allgemeine Informationen zu Ihrem Unternehmen (GF und NF)

Angaben zu Ihrem Unternehmen

Gründungsjahr:

Anzahl Mitarbeiter/innen (2022)²⁸

Umsatz (2022, €)

F&E Ausgaben in % vom Umsatz im Jahr 2022

Exportquote in % vom Umsatz im Jahr 2022

Tätigkeitsbereiche²⁹

Ansprechperson (Name für Rückfragen)

Bitte geben Sie an, auf welche Märkte sich die Exporte Ihres Unternehmens ungefähr verteilen:

	EU (ohne AT)	Restliches Europa	Nordamerika	Südamerika	Asien	Afrika	Australien und Oze- anien
Im Jahr 2022	_ %	_ %	_ %	_ %	_ %	_ %	_ %
Im Jahr der ersten Antragstel- lung	_ %	_ %	_ %	_ %	_ %	_ %	_ %

Bitte schätzen Sie Ihr Wissen zum Thema geistiges Eigentum (IP) zum Zeitpunkt der Antragstellung ein (nur IP, nur GF):

	Sehr er- fahren	Eher	Weniger	Nicht erfahren	Weiß nicht/k.A.
Umgang mit eigenem IP innerhalb der EU sowie Schweiz/Norwegen	<input type="radio"/>				
Umgang mit eigenem IP außerhalb der EU sowie Schweiz/Norwegen	<input type="radio"/>				
Umgang bzw. Wissen zu IP von Wettbewerbern innerhalb der EU sowie Schweiz/Norwegen	<input type="radio"/>				
Umgang bzw. Wissen zu IP von Wettbewerbern außerhalb der EU sowie Schweiz/Norwegen	<input type="radio"/>				

²⁸ Vollzeitäquivalente (VZÄ = 0,5 für eine Teilzeitkraft, 1= für eine Teilzeitkraft).

²⁹ z.B. IKT, Energie und Umwelt, Sicherheit, etc.

Im Vergleich zum Zeitpunkt der erstmaligen Antragstellung in Tectrans, Kit4Market oder Tec4Market, hat sich ihr Unternehmen in den folgenden Aspekten verändert?

		Gewachsen	(Eher) gleich	Ge-sunken	Weiß nicht/k.A.
Bis zum ersten Pandemiebedingten Lock-down im März 2021 (falls relevant)	Anzahl der Mitarbeiter/innen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	F&E Ausgaben	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bis heute (inkl. Pandemie und möglicher Effekte)	Anzahl der Mitarbeiter/innen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	F&E Ausgaben	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Barrieren im Bereich Technologieexport (GF und NF)

Welche Barrieren haben Sie im Bereich Internationalisierung und Technologieexport feststellen können?

	Sehr zu-treffend	Eher zu-treffend	Weniger zu-treffend	Nicht zu-treffend	Weiß nicht/k.A.
Mangelndes Wissen über wirtschaftliche Position der Wettbewerber	<input type="radio"/>				
Mangelndes Wissen über technologische Position der Wettbewerber	<input type="radio"/>				
Mangelndes Wissen über Kundenbedürfnisse im Zielland	<input type="radio"/>				
Mangelndes Wissen über das Schutzrechtsumfeld im Zielland	<input type="radio"/>				
Mangelndes Wissen über relevante Regulierungen und Standards in den Zielländern	<input type="radio"/>				
Mangelnde Anerkennung von Themen wie Nachhaltigkeit und Klimaschutz in den Zielländern	<input type="radio"/>				
Kein Zugang zu Ausschreibungsverfahren in den Zielländern	<input type="radio"/>				
Kein Zugang zu potenziellen Kunden in den Zielländern	<input type="radio"/>				
Keine Möglichkeit, potenziellen Kunden unsere Technologie konkret vorzuführen	<input type="radio"/>				
Bestehende Ausschreibungsverfahren nachteilig für das eigene Unternehmen (z.B. wegen fehlender Standards im Umweltbereich, etc.)	<input type="radio"/>				
Schwierigkeiten, Internationalisierungsvorhaben zu finanzieren	<input type="radio"/>				
Fehlende Partner vor Ort	<input type="radio"/>				

Einschlägige Berater oder Dienstleister im Inland oder der EU unbekannt	<input type="radio"/>				
Einschlägige Berater oder Dienstleister in den Zielländern unbekannt	<input type="radio"/>				
Mehrwert österreichischer Technologie in den Zielländern unbekannt	<input type="radio"/>				
Mehrwert österreichischer Technologie in den Zielländern schwer zu vermitteln	<input type="radio"/>				
Sonstiges (bitte angeben)	<input type="radio"/>				

Sonstiges: _____

Programmbewerbung und -abwicklung (GF und NF)

Wie sind Sie auf das Programm Tectrans, Kit4market oder Tec4market aufmerksam geworden? (Mehrfachnennungen)

- Über Informationen bei Veranstaltungen
- Über BMK-spezifische Informationskanäle (Website, E-Mail, Newsletter, etc.)
- Über aws-spezifische Informationskanäle (Website, E-Mail, Newsletter, etc.)
- Über Informationen von Unternehmensintermediären (z.B. Wirtschaftskammer, Außenwirtschaft, Patentanwälte, Beratungsunternehmen, etc.)
- Über Informationen von anderen Organisationen (z.B. Projektpartnern)
- Über eigene Recherche
- Direkte Ansprache durch Programmverantwortliche im BMK
- Direkte Ansprache durch das Programmmanagement aws
- Über Social Media
- Im Zuge der Beteiligung an anderen Förderungsprogrammen oder -maßnahmen
- Sonstige (Bitte nennen): _____

Wie zufrieden sind Sie mit folgenden Aspekten der Förderung ?

	Sehr zufrieden	Eher zufrieden	Weniger zufrieden	Nicht zufrieden	Weiß nicht/k.A.
Zugänglichkeit und Verständlichkeit der Programminformationen (Ausschreibungen, Förderungsleitfäden etc.)	<input type="radio"/>				
Zeitdauer bis zur Förderentscheidung	<input type="radio"/>				
Kompetenz der aws Mitarbeiter/innen in Bezug auf IP (falls relevant)	<input type="radio"/>				
Höhe der monetären Förderung	<input type="radio"/>				
Maximale Dauer des Projektes	<input type="radio"/>				
Reaktionsschnelligkeit der aws Mitarbeiter/innen bei Anfragen	<input type="radio"/>				
Administrativer Aufwand für die Inanspruchnahme der Förderung	<input type="radio"/>				

Kriterien für die Bewertung eines Projektantrags	<input type="radio"/>				
Transparenz des Auswahl- und Bewertungsverfahrens	<input type="radio"/>				
Vorgaben bzgl. Sprache und Übersetzungen	<input type="radio"/>				
Vorgaben bzgl. möglicher Zielländer	<input type="radio"/>				
Vorgaben bzgl. Branchen und Themen	<input type="radio"/>				
Notwendige Beibringung von Letters of Intent österreichischer Unternehmen	<input type="radio"/>				
Notwendige Beibringung von Letters of Intent von Unternehmen im Zielland	<input type="radio"/>				
Regelung der Nutzungs- und Weitergaberechte an den Studien	<input type="radio"/>				
Möglichkeit, aws-interne Beratung in Anspruch zu nehmen	<input type="radio"/>				
Möglichkeit, externe IP-Beratung in Anspruch zu nehmen	<input type="radio"/>				
Sonstiges (bitte angeben)	<input type="radio"/>				

Sonstiges: _____

Aspekte der Projektabwicklung (nur GF)

Von wem stammt die Idee für die durchgeführte Studie?

- Von uns selbst
- Von einem anderen Unternehmen
- Gemeinsam mit Partner entwickelt
- Sonstiges: _____

Wer sind die Hauptzielgruppen Ihres Studienprojekts?

	Hauptzielgruppe	Nebenzielgruppe	Keine Zielgruppe	Keine Angabe
Unser Unternehmen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Investoren oder Financiers mit Relevanz für unser Unternehmen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Projektpartner in Österreich oder der EU	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Projektpartner im Zielland	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Staatliche Kunden im Zielland	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Private Kunden im Zielland	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Andere österreichische Unternehmen aus unserer Branche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Andere österreichische Unternehmen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonstiges (bitte angeben)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Sonstiges: _____

Ist Ihr Unternehmen an der Umsetzung des Projekts/Vorhabens (z.B. Markteintritt, Marktauftritt, konkretes Projekt) im Zielland, zu dessen Vorbereitung die **Studie** erstellt wurde, unmittelbar beteiligt oder wird es daran beteiligt sein?

- Ja
- Nein
- Noch offen
- Trifft nicht zu
- Weiß nicht/keine Angabe

Was sind die konkreten Ziele der **Studie**/des **Demonstrationsförderprojektes** gewesen? (Bitte ordnen Sie bis zu 5 Ziele nach ihrer Wichtigkeit)

- Eigenes Wissen über wirtschaftliche Positionierung der Wettbewerber im Zielland erhöhen
- Eigenes Wissen über technologische Positionierung der Wettbewerber im Zielland erhöhen
- Eigenes Wissen über konkrete Kundenbedürfnisse im Zielland erhöhen
- Konkrete Vorbereitung eines Markteintritts bzw. einer Markteintrittsstrategie
- Konkrete Vorbereitung zur Teilnahme an einem Ausschreibungsverfahren
- Einbringen in die Gestaltung von Ausschreibungsverfahren (z.B. im Hinblick auf relevante Standards, etc.)
- Darstellung des Mehrwerts österreichischer Technologie einem konkreten Kunden gegenüber
- Suche von neuen Partnern in Österreich oder im Euroraum
- Suche von neuen Partnern im Zielland
- Ausbau von bestehenden Partnerschaften in Österreich oder im Euroraum
- Ausbau von bestehenden Partnerschaften im Zielland
- Sonstiges (bitte angeben)

Sonstiges: _____

Welche Gewichtung hatten die Aktivitäten, die Sie im Rahmen des **Demonstrationsförderprojektes** durchgeführt haben, ungefähr?

- Schwerpunkt lag auf Forschung und Entwicklung, also auf der Herstellung und weiteren Verbesserung der Pilot- bzw. Referenzanlage
- Schwerpunkt lag auf der Vorstellung und Bewerbung, also auf konkreten Aktivitäten zur Bekanntmachung oder Bewerbung der Technologiekompetenz des eigenen Unternehmens anhand der gegenständlichen Pilot- bzw. Referenzanlage
- Beide Aspekte wurden gleichrangig behandelt

Die im Projekt geförderte **Demonstrationsanlage** war (Einfachnennung):

- Eher fest verbaut und im Inland errichtet
- Eher fest verbaut und im Ausland errichtet
- Konnte leicht verlegt werden und wurde v.a. im Ausland verwendet
- Konnte leicht verlegt werden und wurde v.a. im Inland verwendet
- Sonstiges (bitte angeben)

Bitte beschreiben Sie den Hauptzweck der geförderten **Demonstrationsanlage** in einem Satz:
 Bitte angeben: _____

Wer sind die Hauptzielgruppen Ihrer FTO-Analyse bzw. **IP-Projektes**?

	Hauptzielgruppe	Nebenzielgruppe	Keine Zielgruppe	Keine Angabe
Management unseres Unternehmens	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Andere Personen/Abteilungen in unserem Unternehmen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Investoren oder Financiers mit Relevanz für unser Unternehmen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Projektpartner in Österreich oder der EU	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Projektpartner im Zielland	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Staatliche Kunden im Zielland	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Private Kunden im Zielland	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonstiges (bitte angeben)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Sonstiges: _____

Ergebnisse und Wirkungen der Förderung (Nur GF)

Was würden Sie schätzen, wie viele Kunden bzw. Partner konnten bisher von Ihrer **Studie** profitieren?

Kunden im Zielland: _____

Kunden in Österreich: _____

Partner in Österreich: _____

Partner im Zielland: _____

Bitte beschreiben Sie kurz, was der Hauptnutzen der **Studie** für Kunden bzw. Partner war!

Kunden: _____

Partner: _____

Was würden Sie schätzen, bei wie vielen Kunden konnte die **Demonstrationsanlage** (bisher) vorgestellt werden und wie viele konnten gewonnen werden?

Genutzt für die Bewerbung der eig. Technologie bei Kunden: Bisher: ____ Erwartet: ____

Davon gewonnen: Bisher: ____ Erwartet: ____

Welche Wirkungen hat die durchgeführte **FTO-Analyse bzw. IP-Förderung** auf Ihr Unternehmen?

	Hohe Wirkung	Wirkung	Eher hohe Wirkung	Eher keine Wirkung	Keine Wirkung	Bisher keine Wirkung, aber in Zukunft zu erwarten	Weiß nicht/k.A.
Die Förderung erhöhte allgemein das Know-How des Unternehmens in Schutzrechtsfragen	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Förderung ermöglichte/erleichterte die Anmeldung von Schutzrechten in den Zielländern	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Förderung ermöglichte die verstärkte Nutzung von Beratungsleistungen externer Dritter (z.B. Patentanwälte)	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Förderung erhöhte unser Wissen über unsere Schutzrechtssituation in den Drittländern	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Förderung ermöglichte, in den relevanten Drittmärkten schneller wirtschaftlich aktiv zu werden	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Förderung half unserer Internationalisierungsstrategie	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Förderung half den Wert unseres IP-Portfolios – z.B. für Lizenzierungen – zu steigern	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Förderung ermöglichte uns ein glaubhafteres Auftreten in den Zielländern gegenüber Nachahmer/innen	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Förderung half, Kosten bei der Durchsetzung unserer Schutzrechte zu sparen	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonstiges (bitte angeben)	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Welche der folgenden Wirkungen hatte das geförderte Projekt bzw. dessen Verwendung für Projekte/Vorhaben im Zielland für Ihr Unternehmen?

	Bereits eingetreten	kurzfristig zu erwarten (bis 1 Jahr)	mittelfristig zu erwarten (1 bis 5 Jahre)	langfristig zu erwarten (>5 Jahre)	Nicht zu erwarten	Nicht absehbar
Verbesserung der Wissensbasis über technologie- und ziellandspezifische Markteintritts- und Marktauftrittsstrategien	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Verbesserung der Wettbewerbsposition unseres Unternehmens bzw. unserer Technologie im Zielland	<input type="radio"/>					
Erhöhung des Technologieanteils in Exportaktivitäten	<input type="radio"/>					
Erzielen von eigenen zusätzlichen Umsätzen mit Produkten/Dienstleistungen in Österreich	<input type="radio"/>					
Erzielen von eigenen zusätzlichen Umsätzen mit Produkten/Dienstleistungen im Zielland	<input type="radio"/>					
Schaffung bzw. Sicherung von Arbeitsplätzen in Österreich	<input type="radio"/>					
Schaffung bzw. Sicherung von Arbeitsplätzen im Zielland	<input type="radio"/>					
Neue, strategische Kooperationen mit Unternehmen/Organisationen (öffentlich, privat, NGO) im Zielland	<input type="radio"/>					
Sonstiges (bitte angeben):	<input type="radio"/>					

Sonstiges: _____

Welche der folgenden Ergebnisse und Wirkungen sind für andere Unternehmen (d.h. Nutzer der Studie) durch die Studie bzw. deren Verwendung für Projekte/Vorhaben im Zielland bereits eingetreten bzw. welche sind kurz-, mittel- oder langfristig zu erwarten?

	Bereits eingetreten	kurzfristig zu erwarten (bis 1 Jahr)	mittelfristig zu erwarten (1 bis 5 Jahre)	langfristig zu erwarten (>5 Jahre)	Nicht zu erwarten	Nicht absehbar	Weiß nicht/k.A.
Verbesserung der Wissensbasis anderer österreichischer Unternehmen (d.h. Nutzer der Studie) über technologie- und ziellandspezifische Markteintritts- und Marktauftrittsstrategien	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Verbesserung der Wettbewerbsposition der in der Studie behandelten Technologie(n) im Vergleich zu Konkurrenztechnologien im Zielland	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Verbesserung der Wettbewerbsposition anderer österreichischer Unternehmen (d.h. Nutzer der Studie) im Zielland	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Schaffung bzw. Sicherung von Arbeitsplätzen in Österreich	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Schaffung bzw. Sicherung von Arbeitsplätzen im Zielland	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Erzielen von zusätzlichen Umsätzen mit Produkten/Dienstleistungen in Österreich	<input type="radio"/>						
Sonstiges (bitte angeben):	<input type="radio"/>						

Sonstiges: _____

Welchen Einfluss hatte die/das geförderte **Studie/FTO-Analyse/Demonstrationsprojekt** auf die strategische Ausrichtung (inklusive Exportaktivitäten) Ihres Unternehmens? (Offene Frage)

Hatte die/das geförderte **Studie/FTO-Analyse/Demonstrationsprojekt** eine positive oder negative Wirkung in Bezug auf Themen wie Klimaschutz oder Nachhaltigkeit im Zielland oder in Österreich? (Offene Frage)

- Im Zielland (bitte kurz erläutern): _____
- In Österreich (bitte kurz erläutern): _____

Hätten Sie die/das geförderte **Studie/FTO-Analyse/Demonstrationsprojekt** auch ohne Förderung durchgeführt?

- Ja, unverändert
- Ja, in überwiegendem Ausmaß
- Ja, aber in deutlich geringerem Ausmaß
- Nein, weil: _____

Hätte sich die Umsetzung der **Studie/FTO-Analyse/des Demonstrationsprojekt** ohne Förderung zeitlich verzögert?

- Ja
- Nein

Verhalten nicht-geförderter Unternehmen (Nur NF)

Haben Sie die/das beantragte **Studie/FTO-Analyse/Demonstrationsprojekt** auch ohne Förderung durchgeführt?

- Ja, unverändert
- Ja, in überwiegendem Ausmaß
- Ja, aber in deutlich geringerem Ausmaß
- Nein, weil: _____

Hat sich die Umsetzung der **Studie/FTO-Analyse/des geförderten Demonstrationsprojekt** zusätzlich zeitlich verzögert? (Wenn oben = Ja)

- Ja
- Nein



Stärken, Schwächen und Abschluss (GF und NF)

Was sind Ihrer Meinung nach Stärken und Schwächen des Programms? (Offene Nennung)

Stärken: _____

Schwächen: _____

*Möchten Sie uns abschließend noch etwas mitgeben zum Programm oder zur Evaluierung?
(Offene Frage)*

Anhang G Abgrenzung TECTRANS und kit4market von tec4market

Tabelle 33 Kernunterschiede zwischen Tec4market, kit4market und TECTRANS – Studien

	Tec4market – Studien	Kit4market – Studien	TECTRANS – Studien
Überblick	<p>Zentrale Zielsetzung von tec4market ist die Unterstützung der Überleitung der relevanten Forschungsergebnisse von innovativen Unternehmen europaweit und in den globalen Markt (aws-Richtlinie, Mittel aus Österreich-Fonds und Nationalstiftung)</p> <p>Pilot 2014 mit Fokus auf Umwelt/Gebäude-Technologie, Verlängerung 2016 themenoffen.</p>	<p>Förderungsprogramm für Studien für den kommerziellen, internationalen Technologietransfer (Sonderrichtlinie BMVIT, Abwicklung aws).</p> <p>März 2016 – 2017: 1. Programmphase</p> <p>Ab 2017: 2. Programmphase</p>	<p>Förderung von internationalen Marktstudien, die den Marktzugang für österr. Technologie erleichtern</p>
Gegenstand	<p>Hauptschwerpunkt stellt die Unterstützung bei der erstmaligen Umsetzung von Pilot- und Demonstrationsprojekten dar, wobei ergänzend die Vernetzung, die Sicherung der Technologie in den gewählten Zielländern und -märkten, die Studienförderung zur Erarbeitung der notwendigen Dokumentation für den kommenden Wachstumsschritt bis hin zum Aufbau und zur Erweiterung einer Produktion unterstützt werden sollen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konzepten für die Planung und Auslegung von Produktionsanlagen und Produkten • Begleitende Messungen und Monitoring von österreichischen Best-Practice Technologieanwendungen • Studien zur Vorbereitung von Internationalisierungsvorhaben • wirtschaftlichen Machbarkeitsstudien und Businessplänen • Standort- und Marktanalysen 	<ul style="list-style-type: none"> • Erarbeitung von Studien, <ul style="list-style-type: none"> - die aufzeigen sollen, wie österreichische Technologie bei Kunden in einem Zielland erfolgreich und nachhaltig verankert werden kann. - die insbesondere den Mehrwert der österreichischen Technologie (Produkte bzw. technologiebezogene Dienstleistungen) für potentielle Kunden im Zielland darstellen. - deren Ergebnisse konkrete Bedarfe im Zielland adressieren und österreichische Unternehmen bei der Positionierung ihrer Technologien unterstützen (bspw. beim Markteintritt oder im Vorfeld von Ausschreibungen). - die einen über das Einzelprojekt hinausgehenden Mehrwert für die jew. Technologiebranche generieren und möglichst nicht ausschließlich auf Technologien einzelner Technologieanbieter abstellen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Erarbeitung von Studien, <ul style="list-style-type: none"> - die aufzeigen sollen wie österr. Technologie in einem Zielland erfolgreich und nachhaltig verankert kann - und anhand derer auch für potentielle Kunden im Ausland eine kaufentscheidungsrelevante Wissensbasis über den Mehrwert bzw. den Innovationsgehalt der österr. Technologie geschaffen wird - deren Ergebnisse möglichst konkrete Bedarfe im Zielland adressieren und Unternehmen bei der Positionierung ihrer Technologie unterstützen (z.B. beim Markteintritt oder im Vorfeld von Ausschreibung

Zielgruppe	<p>Österreichische Frontrunner-Unternehmen, innovative KMUs und Forschungseinrichtungen mit Firmensitz in Österreich, die in der Technologie- und Innovationsentwicklung tätig sind.</p> <p>Insbesondere Bereiche Stadt der Zukunft, Produktion der Zukunft, Energie der Zukunft, Mobilität der Zukunft und Sicherheitsforschung.</p>	<p>Technologieunternehmen oder Dienstleistungsunternehmen mit Technologiefokus mit Firmensitz in Österreich</p> <p>Branchen: u.a. Energie- und Umwelttechnologien, Infrastrukturtechnologien, Mobilitätstechnologien, Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) sowie Sicherheitstechnologien.</p>	<p>International ausgerichtete Unternehmen mit Sitz in AT:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tech-Anbieter • Beratende DL-Unternehmen • KMU oder GU <p>Bevorzugte Branchen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umwelt • Energie • Infrastruktur • Mobilität • IKT • Gesundheit/Medtech • Elektrotechnik/Elektronik • Masch.-bau • Produktionstechnologien • Sicherheits- und Verteidigungstechnologien
Zielländer	?	<p>Phase 2: Märkte mit Bedarf (Eurozone ausgeschlossen)</p> <p>Phase 1: Nicht-OECD-Länder</p>	Märkte mit Bedarf (Eurozone als Ausnahme möglich)
Förderhöhe	<p>Maximale Förderungshöhe 50 % der externen Beratungskosten, maximal jedoch € 100.000. (De-minimis oder 18 AGVO)</p>	<p>bis zu 90 %, insgesamt maximal € 100.000 der förderbaren Gesamtkosten (Phase 2)</p> <p>bis zu 100 %, insgesamt maximal € 100.000 der förderbaren Gesamtkosten (Phase 1) (De-minimis oder 18 AGVO)</p>	<p>bis zu 80 %, insgesamt maximal € 100.000 der förderbaren Gesamtkosten (De-minimis oder 18 AGVO)</p>
Laufzeit	Max 36 Monate	<p>Max. Projektlaufzeit 12 Monate, eine einmalige Verlängerung um maximal 6 Monate möglich</p>	<p>Max. Projektlaufzeit 18 Monate, eine einmalige Verlängerung um maximal 6 Monate möglich</p>

Administratives	Keine Angaben.	<ul style="list-style-type: none"> • Nachweis, das Studienergebnisse für Positionierung österreichischer Technologien im Zielland relevant sind: Es ist mindestens ein Letter of Intent (LOI) eines technologie-exportierenden Unternehmens aus Branche/Technologiefeld. Ein LOI hat zudem einen Passus zu enthalten, in dem sich das ausstellende Unternehmen zur Mitwirkung im Rahmen von Evaluierungsmaßnahmen bereit erklärt. • Geeigneter Nachweis des Interesses an den Studienergebnissen bzw. dem darin behandelten Technologiefeld im Zielland (bspw. Strategiepapiere, LOI, offizielle Projektverzeichnisse). 	<ul style="list-style-type: none"> • Nachweis, das Studienergebnisse für Vermarktung österreichischer Technologien im Zielland herangezogen werden: Mindestens ein Letter of Intent (LOI) eines österreichischen technologieproduzierenden Exportunternehmens aus Branche/Technologiefeld sowie Stellungnahme des Außenwirtschaftszentrums der WKO oder eines Technologie-Attachés • Eigenerklärung zur Teilnahme an Evaluierung: Letter of Commitment (LOC) des österr. technologieproduzierenden Exportunternehmens. • Nachweis des konkreten Interesses an den Studienergebnissen/ Technologiefeld im Zielland: Eigenerklärung durch Akteur bzw. Entscheidungsträger im Zielland oder basierend auf offiziellen Kooperationsabkommen, Memoranda, Projektlisten oder ähnlichem.
Sonstiges	–	Studiensprache ist Deutsch oder Englisch, Übersetzung in eine Amtssprachen des Ziellandes.	Studiensprache ist Deutsch oder Englisch, Übersetzung in eine Amtssprachen des Ziellandes.

Quelle: Technopolis basierend auf Siebeneicher, L.: Welchen Mehrwert würde die Zusammenlegung der Programme kit4market und tec4market bringen? Eine Arbeit von Mag. Lukas Siebeneicher für die ressortinterne Prüfung im Zuge der Grundausbildung im Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie (Juli 2019); Programmdokument „Technologie-Internationalisierung (tec4market)“; Sonderrichtlinien der BMin für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie im Einvernehmen mit dem BM für Finanzen TECTRANS. Programm zur Förderung der Technologieinternationalisierung (August 2020).

Tabelle 34 Kernunterschiede zwischen Tec4market und TECTRANS – Demos

	Tec4market – Demos	TECTRANS – Demos
Überblick	Hauptschwerpunkt stellt die Unterstützung bei der erstmaligen Umsetzung von Pilot- und Demonstrationsprojekten dar, wobei ergänzend die Vernetzung, die Sicherung der Technologie in den gewählten Zielländern und -märkten, die Studienförderung zur Erarbeitung der notwendigen Dokumentation für den kommenden Wachstumsschritt bis hin zum Aufbau und zur Erweiterung einer Produktion unterstützt werden sollen.	Förderungen von Demonstrationsanlagen für innovative Technologien, die im Ausland vertrieben werden sollen
Gegenstand	<ul style="list-style-type: none"> • Errichtung von richtungsweisenden Demonstrationsprojekten und -anlagen, in denen österr. Technologie zur Anwendung kommt sowie dbzgl. F&E-Vorhaben und Produktadaptierungen • Im In- und Ausland 	<ul style="list-style-type: none"> • Förderbar ist die Errichtung von richtungsweisenden Demonstrationsvorhaben und -anlagen, in denen österr. Technologie zur Anwendung kommt sowie dbzgl. F&E-Vorhaben und Produktadaptierungen förderbar. • Anlagen können im In- und Ausland errichtet werden. • Bei Errichtung im Inland ist ein Bezug zu den int. Aktivitäten des Einreichers erforderlich.
Zielgruppe	<p>Österreichische Frontrunner-Unternehmen, innovative KMUs und Forschungseinrichtungen mit Firmensitz in Österreich, die in der Technologie- und Innovationsentwicklung tätig sind.</p> <p>Insbesondere Bereiche Stadt der Zukunft, Produktion der Zukunft, Energie der Zukunft, Mobilität der Zukunft und Sicherheitsforschung.</p>	<p>International ausgerichtete Unternehmen mit Sitz in AT:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tech-Anbieter • Beratende DL-Unternehmen • KMU oder GU <p>Bevorzugte Branchen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umwelt • Energie • Infrastruktur • Mobilität • IKT • Gesundheit/Medtech • Elektrotechnik/Elektronik • Masch.-bau • Produktionstechnologien • Sicherheits- und Verteidigungstechnologien
Zielländer	?	Märkte mit Bedarf (Eurozone als Ausnahme möglich)
Förderungshöhe	Maximale Förderungshöhe 50 % der externen Beratungskosten, maximal jedoch € 200.000.	bis zu 50 %, insgesamt maximal € 200.000 der förderbaren Gesamtkosten (17 oder 25 AGVO)
Projektlaufzeit	Max 36 Monate	Max. Projektlaufzeit 18 Monate, eine einmalige Verlängerung um maximal 6 Monate möglich
Sonstiges	–	–

Quelle: Technopolis basierend auf Siebeneicher, L.: Welchen Mehrwert würde die Zusammenlegung der Programme kit4market und tec4market bringen? Eine Arbeit von Mag. Lukas Siebeneicher für die ressortinterne Prüfung im Zuge der Grundausbildung im Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie (Juli 2019); Programmdokument „Technologie-Internationalisierung (tec4market)“

Tabelle 35 Kernunterschiede zwischen Tec4market und TECTRANS – FTO/IP

	Tec4market – Schutzrechtsförderung	TECTRANS – FTO
Überblick	Zentrale Zielsetzung von tec4market ist die Unterstützung der Überleitung der relevanten Forschungsergebnisse von innovativen Unternehmen europaweit und in den globalen Markt (aws-Richtlinie, Mittel aus Österreich-Fonds und Nationalstiftung)	Im Hinblick auf Technologieinternationalisierung ist es essentiell, die Ausübungsfreiheit im Zielmarkt so weit wie möglich sicher zu stellen und die Risiken von Rechtsunsicherheiten im Zusammenhang mit geistigem Eigentum zu minimieren. Aktuelle Herausforderungen in dem Bereich werden vom Modul FTO adressiert und Risiken einer Verzögerung oder Verhinderung reduziert.
Gegenstand	<ul style="list-style-type: none"> Erfolgreiche Marktüberführung von Forschungsergebnissen mittels Beratungsdienstleistungen und Förderungen im Bereich der gewerblichen Schutzrechte begleiten und unterstützen. Förderungsfähige Projekte sind Maßnahmen der <ul style="list-style-type: none"> Analyse und Optimierung des Schutzrechtssportfolios und der Schutzrechtsposition des Unternehmens, insbes. Im Hinblick auf die Technologieinternationalisierung Beratung zu int. Schutzrechtsfragen wie Anmelde- und Durchsetzungsstrategien Finanzierung von Schutzrechtskosten Förderung von ext. Beratern, Behörden, Übersetzungskosten, Kosten in der operativen Unterstützung Themen: Anmeldestrategien zur Anmeldung von Schutzrechten, Durchsetzungsstrategien, Anti-Counterfeit-Maßnahmen, schutzrechtliche Themen im Rahmen eines Markteintritts 	<ul style="list-style-type: none"> Vorbereitung der wirtschaftlichen Handlungsfreiheit (FTO) und der Minimierung von Risiken beim Markteintritt mit einer österr. Technologie in einem Zielmarkt. Förderbar sind: <ul style="list-style-type: none"> Analysen der FTO/Erarbeitung von Durchsetzungs- oder Verteidigungsstrategien Kosten für die Erlangung von Schutzrechten (Nationalisierung, Validierung) Innovationsunterstützende Dienstleistungen im Rahmen von Technologieinternat, d.h. Zertifizierungen Projektbezogene Innovationsberatung durch die aws für ein konkretes Zielland Förderbar sind Drittkosten von Patentanwälten, Patentamt, Normungsinstituten, Gebühren, etc.
Zielgruppe	Österreichische Frontrunner-Unternehmen, innovative KMUs und Forschungseinrichtungen mit Firmensitz in Österreich, die in der Technologie- und Innovationsentwicklung tätig sind. Insbesondere Bereiche Stadt der Zukunft, Produktion der Zukunft, Energie der Zukunft, Mobilität der Zukunft und Sicherheitsforschung. Pilot 2014 mit Fokus auf Umwelt/Gebäude-Technologie, Verlängerung 2016 themenoffen.	Kleine und mittlere Technologieunternehmen oder Dienstleistungsunternehmen mit Technologiefokus mit Firmensitz in Österreich Branchen: u.a. Energie- und Umwelttechnologien, Infrastrukturtechnologien, Mobilitätstechnologien, Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) sowie Sicherheitstechnologien.
Zielländer	–	Märkte mit Bedarf (Eurozone als Ausnahme möglich)
Förderungshöhe	Maximale Förderungshöhe 100 % von externen, lokalen Beratungskosten, maximal jedoch € 40.000. (De-minimis)	Bis zu 50 % für Nationalisierung/Validierung, 80% für Leistungen von Innovationsberatungsdiensten, 100% für aws-Beratungen; insgesamt maximal € 40.000 der förderbaren Gesamtkosten 18 AGVO und 28 AGVO
Projektlaufzeit	Max 36 Monate	Max. Projektlaufzeit 18 Monate, eine einmalige Verlängerung um maximal 6 Monate möglich

Quelle: Technopolis basierend auf Siebeneicher, L.: Welchen Mehrwert würde die Zusammenlegung der Programme kit4market und tec4market bringen? Eine Arbeit von Mag. Lukas Siebeneicher für die ressortinterne Prüfung im Zuge der Grundausbildung im Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie (Juli 2019); Programmdokument „Technologie-Internationalisierung (tec4market)“

technopolis
group 

www.technopolis-group.com