

## **Gründernetzwerke und die frühe Netzwerkfähigkeit akademischer Spin-Offs**

Masterarbeit von Svenja Reininger

Im Laufe der letzten drei Jahrzehnte wurde akademischen Spin-Offs, d.h. Ausgründungen aus Forschungseinrichtungen, eine wachsende Aufmerksamkeit zuteil. Ausgestattet mit modernster Technologie und neuestem Wissen, haben ihre Produkte und Dienstleistungen das Potenzial, etablierte Märkte grundlegend zu verändern und darüber hinaus neue Märkte zu schaffen. In jüngster Zeit bestätigen besonders Biotech-Ausgründungen aus Universitäten eindrucksvoll, wie akademische Spin-Offs durch Nutzbarmachung neuester wissenschaftlicher Erkenntnisse in der Lage sind, zeitnah treffende Antworten auf drängende gesellschaftliche Probleme wie die öffentliche Gesundheitsversorgung zu geben. Angesichts des enormen wertschaffenden Potenzials solcher Forschungsergebnisse ist jedoch zu wenig darüber bekannt, wie es akademischen Gründer\*innen trotz bescheidener beruflicher Erfahrungen aus der Wirtschaft und meist nur begrenzt vorhandenem kaufmännischen Vorwissen dennoch gelingt, Spin-Offs erfolgreich aufzubauen.

Neu gegründete Technologieunternehmen tun sehr gut daran, möglichst schnell sogenannte Netzwerkfähigkeiten aufzubauen. Netzwerkfähigkeiten sind ein wichtiger Faktor, der es jungen Unternehmen erlaubt, Beziehungen zu initiieren und zu pflegen, die den Zugang zu sonst nicht erreichbaren Ressourcen ermöglichen (z.B. Kunden- und Lieferantenvertrauen, Venture Capital). Der grundsätzlich zu vermutende große Einfluss von Gründer\*innen auf die frühe Entwicklung ihrer Unternehmen führte in der Masterarbeit zu dem Ansatz, die Entwicklung von Netzwerkfähigkeiten mit Hilfe persönlicher Eigenschaften der Gründer\*innen zu erklären. Theoretische Ansätze wie die Dynamic-Managerial-Capability- und Upper-Echelons-Perspektive stellen bereits eine Verbindung zwischen persönlichen Eigenschaften des Managements und organisationalen Erfolgsvoraussetzungen her.

Mittels einer empirischen Untersuchung der F&E-Kooperationserfahrungen von 194 wissenschaftlichen Gründer\*innen und der darüber geknüpften persönlichen Beziehungsnetzwerke liefert die Arbeit von Frau Reininger die wichtige Erkenntnis, dass berufliche Erfahrungen im Kontext wissenschaftlicher Tätigkeit gute Voraussetzungen für den Aufbau innovativer und international agierender Unternehmen schaffen.

Dies offenbart auch, welche Möglichkeiten Forschungseinrichtungen traditionell bereits haben, um die Kommerzialisierung von Forschungsergebnissen gezielt zu fördern. Bisherige Studien zum akademischen Unternehmertum berücksichtigen noch zu selten, welche Erfahrungen angehende Unternehmer\*innen aus der Wissenschaft als eine Art karriererelevantes Wissen mitbringen, um wissenschaftliche Erkenntnisse in praxistaugliche Problemlösungen zu überführen.