



Die Chemie muss stimmen: Bei Kooperationen zwischen Unternehmen und Universitäten müssen die Rollen klar verteilt sein. Geräte und Materialien im **Forschungslabor** bezahlen ist in Ordnung, einmischen nicht

Herr Doktor firmenhalber

Es muss nicht immer Auftragsforschung sein – wenn die Wirtschaft Promotions finanziert, können beide Seiten profitieren

Maria Huber, Hamburg

Die TU Berlin und das Technologieunternehmen Harting in Nordrhein-Westfalen haben etwas gemeinsam: eine Doktorandin. Theresa Veer ist wissenschaftliche Mitarbeiterin der Uni, finanziert wird ihre Doktorarbeit jedoch von Harting. Einmal war sie eine Woche in Espelkamp – zum Kennenlernen und Recherchieren, ansonsten mischt sich Harting nicht ein. „Der Austausch ist unregelmäßig, die erwarten nicht, dass ich ständig etwas abliefern“, sagt die Diplom-Kauffrau, die im nächsten Jahr ihre Arbeit zum Thema „Relevanz und Management von geistigem Eigentum“ abgeben will. „Wenn die sowieso hier um die Ecke am Deutschen Institut für Normung sind, dann kommen sie vorbei.“ Reingeredet werde nicht. „Das ist eine Art Mäzenatentum, wie das reiche Leute mit der Kunst machen.“

Theresa Veer ist eine von mehreren Tausend Doktoranden, die in Deutschland von Unternehmen finanziell unterstützt werden. Ein Geschäft von dem beide Seiten profitieren: Studien zeigen, dass Doktoranden, die zwischen Wirtschaft und Wissenschaft pendeln, nach ihrer Promotion bis zu zehn Prozent mehr verdienen als Doktoren, die nur an einer Uni waren. Sie

erreichen auch öfter Top-Positionen in der Wirtschaft. Für die Firmen zahlt sich das Arrangement ebenso aus: Sie haben Zugang zur wissenschaftlichen Community, können Forschung out-sourcen, wenn eigene Mittel dafür fehlen, und Nachwuchs rekrutieren. Kritiker befürchten allerdings, dass Unternehmen versuchen, Hochschulen bei Vereinbarungen über Forschungsergebnisse und Patente über den Tisch zu ziehen oder unverhältnismäßig Einfluss auf akademische Entscheidungen zu nehmen.

Die Kooperationen zwischen Unis und Unternehmen sind das tägliche Geschäft von Bertram Welker, der im Nachwuchsbüro der TU Berlin mit über 2000 Doktoranden zu tun hat. Er weiß: Nicht jede Zusammenarbeit funktioniert gleich. „Im Prinzip gibt es so viele Spielarten wie Promotions“, sagt er. Mal werden die Doktoranden von den Unternehmen direkt bezahlt, mal über ein extra eingerichtetes Konto, mal gehen die Doktoranden zum Forschen ins Unternehmen, mal werden Geräte und Material bezahlt. „Das machen auch nicht nur große internationale Konzerne, sondern auch Startups, kleine Zweimann-Buden“, so Welker.

Auch Falk Lederer, Professor an der Universität Jena, arbeitet mit einem Unternehmen zusammen: 2008

wurde die Graduiertenschule der Abbe School of Photonics gegründet, in deren Rahmen unter anderem der Jenaer Glashersteller Zeiss drei Doktorandenstellen finanziert. Über Themen wird gemeinsam diskutiert, doch Lederer stellt klar: „Die Doktoranden müssen keine Themen bearbeiten, die Zeiss will. Wir sind keine Forschungseinrichtung für die Industrie.“ Das Unternehmen profitiert dennoch: „Die

„Wir sagen den Doktoranden immer, dass sie nur einen Chef haben: den Professor“

GISELA EICKHOFF,
Technologieunternehmen Harting

Flut von Informationen und Techniken, die die Wissenschaft bietet, kann man gar nicht selbst haben“, sagt Zeiss-Forschungschef Markus Weber.

Der Austausch ist vielen Unternehmen wichtig. „Die kaufen sich auch den Zugang zu einem breiten Wissenschaftsnetzwerk“, sagt Klaus Drechsler, Professor am Lehrstuhl für Kohlenstoff-Verbundwerkstoffe der TU München. Mit der Industrie zu kooperieren ist für ihn unumgänglich, um

seine Forschung praxisnah zu gestalten. Drechsler, dessen Stiftungslehrstuhl von der SGL Group finanziert wird, hat ständig Doktoranden, die für BMW, Audi oder EADS arbeiten. Sie sind an der Uni angestellt, die das Geld wiederum von den Firmen bekommt und dann an die Doktoranden auszahlt. Obwohl alle auch einen Arbeitsplatz im jeweiligen Unternehmen haben, pocht Drechsler darauf, dass sie öfter an der TU sind. Für die Doktoranden ist die Unterstützung mehr als ein Sponsoring. Oft würden nach zwei Jahren bereits Gespräche mit der Personalabteilung geführt: „Die wollen ja nicht, dass die Doktoranden mit ihrem Wissen zu Firma B gehen“, sagt Drechsler, „das ist ganz klar auch ein Rekrutierungsinstrument.“

Ein anderes Ziel verfolgt das Harting Graduiertenkolleg, das Theresa Veer unterstützt. Als es gegründet wurde, war Firmenchef Dietmar Harting Präsident des Deutschen Instituts für Normung (DIN). Es fehlte jedoch die wissenschaftliche Forschung zum Thema Normung, das wollte er ändern. Über einen Kooperationsvertrag mit der TU Berlin wurden zwei Stellen geschaffen, Reise- und Literaturkosten zusätzlich übernommen. „Die Doktoranden sollen sich nur auf ihre Forschung konzentrieren“, sagt Gisela Eickhoff bei Harting. Dass The-

men von der Firma vorgegeben würden, weist sie von sich. „Wir sagen den Doktoranden immer, dass sie nur einen Chef haben: den Professor.“

Aber es kann auch komplizierter laufen: wie bei Tim Franke. Der hat irgendwann zwei Chefs. Zumindest vermittelt er zwischen der TU Berlin und Siemens. Der Konzern will vermehrt Doktoranden unterstützen und hat sich deshalb Tim Franke als Doktorarbeitsthema überlegt: Er soll mit Einblick in Universität und Unternehmen herausfinden, welche Promotionsthemen man noch machen könnte. Angestellt ist er an der Uni, das Geld kommt von Siemens. Aber auch hier gilt: „Es kommt nur zu Projekten, wenn sich Interessen treffen: Der Professor macht ja auch nichts, wo er mit seiner Reputation nicht hinwill“, sagt Franke. Außerdem hätten Lehrstühle statt der üblichen zwei so oft über 30 Mitarbeiter: Zu all diesen Themen kann auch der Professor selbst publizieren. Firmen griffen dagegen gern auf das hoch qualifizierte Personal der Uni zurück, weil sie es nicht für jede Forschungsfrage aufbauen können. Dennoch sagt Franke: „Der Vorwurf der Einmischung oder Auftragsforschung ist zu großen Teilen Quatsch.“ Da könne gleich alles, was nicht von der Deutschen Forschungsgemeinschaft finanziert werde, kritisiert werden.

ABGEGUCKT BEI...



... Axel Koch, 38, der für das Starterzentrum der Universität des Saarlandes das Gründer-Wiki betreut. Auf der Internetplattform können sich Studenten und andere

Interessierte Tipps für eine Unternehmensgründung holen und sich mit anderen Gründungswilligen austauschen

FTD Ein Student hat eine Geschäftsidee, aber keine Ahnung von Betriebswirtschaft. Wie hilft ihm das Gründer-Wiki?

AXEL KOCH Das Wiki ist eine gute erste Anlaufstelle. Hier gibt es Infos über Vorlesungen und Workshops zum Thema Existenzgründung, Businessplan und Vertrieb. Außerdem geben wir im Forum direkt Ratschläge. Ich rate aber davon ab, die konkrete Idee für ein Geschäft im Wiki zu posten – damit sie nicht womöglich geklaut wird.

Für eine Unternehmensgründung braucht man Kapital. Unterstützt das Wiki die Studenten bei Finanzierungsfragen?

KOCH Klar, im Wiki können sich die Studenten miteinander, mit Unternehmern und mit uns Experten darüber austauschen. Die Finanzierung ist immer eine echte Herausforderung, die wir mit den Studenten gemeinsam angehen. Große Unterstützung bekommen wir dabei von der Saarländischen Wagnisfinanzierungsgesellschaft, die als Venture-Capital-Geber Jungunternehmer fördert.

Warum haben Sie das Wiki eingerichtet. Hat die Uni keine Beratungsstelle?

KOCH Oh doch, die Uni bietet seit 1995 Beratung für Gründer an, das Wiki ist dabei ein besonderer Teil des Pakets – da können sich die Studenten interaktiv austauschen und die Berührungsängste sind nicht so groß. Darüber hinaus haben wir drei Starterzentren, in denen es Labore, Büroräume und sogar einen Sekretariatsservice für die Jungunternehmer gibt. Dieses Angebot können unsere Studenten die ersten drei Jahre nach ihrer Gründung nutzen und so viel Geld für ein eigenes Büro sparen.

Weshalb so viel Aufwand – sind Ihre Studenten besonders gründungswillig?

KOCH Der Hintergrund ist ein anderer: Das Saarland hat mit industriellen Umbrüchen zu kämpfen, hier gibt es wenige Unternehmen. Die meisten Studenten verlassen nach der Uni das Bundesland. Es gibt hier einfach nicht genug Arbeitgeber. Deshalb motivieren wir unsere Studenten frühzeitig, selbst den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen.

Und sind Sie damit erfolgreich?

KOCH Auf jeden Fall. Aktuell gibt es rund 240 Unternehmen, die mit unserer Hilfe entstanden sind, mit 1400 Arbeitsplätzen. Es gibt Anwaltskanzleien, Medikamenten- oder Softwareentwickler und viele Dienstleister. Schade ist, dass wir verhältnismäßig wenige Ingenieure und Mediziner halten können. Die zieht es dann doch eher zu gut bezahlten und sicheren Jobs.

INTERVIEW: STEFFI HENTSCHKE

Eine Schule für 25 000 Euro

Mikrokredite können mehr als eine ökonomische Existenz sichern – Opportunity International unterstützt damit Schulgründungen in Entwicklungsländern

Steffi Hentschke, Hamburg

Als der Ghanaer Sampson Amankwah in das kleine Dorf Seniegya kam, war er entsetzt: Die staatliche Schule glich einer Ruine, an Unterricht war nicht zu denken. „Wir brauchten dringend eine neue Schule – Bildung ist schließlich der Schlüssel für ein besseres Leben“, erklärt der 52-jährige Pastor. Heute, 15 Jahre später, ist Amankwah Direktor der My Hope International School. Finanziert wurde der Aufbau mit einem Mikrokredit. Seine Schule ist eine von 100 privaten Microschools weltweit.

Kleinstkredite für die Armen sind ein großes Geschäft geworden. Auch wenn sie nach einer Selbstmordwelle überschuldeter Kreditnehmer in Indien 2010 in die Kritik gerieten, zählte der Datendienst Mix Market zuletzt mehr als 2000 Mikrofinanzinstitute in aller Welt und etwa 92 Millionen Kreditnehmer. Dazu gehören Kredite im Gegenwert von 20 bis 30 Euro für den Kauf einer Kuh, aber auch höhere Kredite bis 25 000 Euro, etwa für die Gründung einer Schule.

Die Kleinstkredite für Schulgründer vergibt die gemeinnützige Organisation Opportunity Interna-

tional. „Uns fiel vor acht Jahren auf, dass unter den Kreditnehmern einige waren, die mit dem Geld keinen Gemüsestand, sondern eine Schule aufbauen wollten“, erklärt Vorstand Stefan Knüppel. Schulgründer brauchen aber ein anderes Betreuungsangebot als Gemüsehändler – das Konzept der Microschools war geboren. Zusätzlich zum Finanziellen bietet die Organisation vor Ort Workshops an. Hier lernen die Schulgründer – die Edupreneurs – die Prinzipien des Schulmanagements. Die Organisation unterstützt die Gründer auch dabei, die notwendige staatliche Zulassung zu erhalten. Zurzeit entstehen in Ghana, Uganda, Mosambik, Indien und auf den Philippinen solche Privatschulen. Dafür sind Kredite in einer Höhe von insgesamt 300 000 Euro vergeben worden. Das Geld stammt aus privaten Spenden und wird nach Rückzahlung des Kredits an einen neuen Kreditnehmer verliehen.

„Von der Regierung bekommen wir kein Geld“, sagt Schulgründer Amankwah. Denn Ghana hat ein öffentliches und kostenloses Schulsystem. Der Staat zahlt sogar einen Essens- und Bekleidungszuschuss. Allerdings: Das Betreuungsverhältnis ist enorm schlecht. In einer Klasse sind manchmal 70, in einer Schule bis zu 3000 Schüler. Viel lernen können man

Der Bildungskredit

Häppchenweise Die gemeinnützige Organisation Opportunity International zahlt die Mikrokredite für Schulgründer in regelmäßigen Abständen aus, im Schnitt um die 1000 Euro pro Jahr. Damit bezahlen die Gründer den Bau von Sanitäranlagen, PC-Pools oder Personal.

Lückenhaft In vielen Entwicklungsländern gilt das öffentliche Schulsystem als schlecht ausgebaut und ineffizient. Oft fehlt es, wie in Ghana, an einem gut ausgebildeten und motivierten Lehrpersonal. Die Gründer der Microschools wollen diese Lücke schließen.

unter diesen Umständen nicht. „Oft sind die Kinder an der öffentlichen Schule angemeldet, kommen aber zu uns, um hier lesen und schreiben zu lernen“, sagt Amankwah. Eine intensive Betreuung, motivierte Lehrer und ein eigener Schulbus – das überzeuge viele Eltern. Trotz der Schulgebühren.

15 Euro werden pro Trimester an der My Hope International School fällig. Das ist viel Geld in Ghana – das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen liegt bei 1000 Euro im Jahr. Eine zusätzliche Belastung für die Familien, die sich aber viel von einer guten Schulbildung erhoffen. Da die Gebühren für die Schulgründer die einzige Einnahmequelle sind, müssen sie ihre Schulden nicht wie andere Kreditnehmer monatlich zurückzahlen. Sie können sie im gleichen Rhythmus abstottern, wie die Schulgebühren eingehen.

Für Pastor Amankwah ist die Schulgründung eine Erfolgsgeschichte. Keine 40 Schüler zählte die Schule anfangs, heute erhalten dort 240 Kinder eine 11-jährige Grundschulausbildung. Amankwahs Ziel: So viele Schüler wie möglich sollen das College besuchen, Ärzte, Ingenieure oder Lehrer werden. Vor allem Lehrer braucht Ghana dringend – 40 Prozent der Einwohner sind Analphabeten.

Freiburger Privatuni findet Partner

Die Freiburger Privathochschule International University of Cooperative Education (IUCE) hat offenbar einen Weg gefunden, ihren Absolventen doch noch zu einem staatlich anerkannten Abschluss zu verhelfen. Die private Internationale Berufsakademie (IBA) in Darmstadt hat der IUCE eine Kooperation angeboten. Das bestätigten das Wissenschaftsministerium in Baden-Württemberg und IBA-Chef Hans-Dieter Sauer. Die Entscheidung hänge nun vom hessischen Wissenschaftsministerium ab, sagte Sauer der FT. Die IUCE wollte sich nicht äußern. Noch gebe es keinen unterschriebenen Vertrag. Der Wissenschaftsrat hatte der IUCE im Januar die Akkreditierung verweigert, damit darf sie nach Landesrecht keine Abschlüsse vergeben. Bei einer Kooperation könnten die 25 Studenten, die im Sommer fertig werden, ihren Abschluss an der IBA machen. Insgesamt hat die erste private duale Uni in Baden-Württemberg 220 Studenten. STEFFI HENTSCHKE