März 2022

Begleitende Evaluation des Innovationsprogramms für Geschäftsmodelle und Pionierlösungen (IGP)

Abschlussbericht
März 2022

Begleitende Evaluation des Innovationsprogramms für Geschäftsmodelle und Pionierlösungen (IGP)

Abschlussbericht

Dr. Florian Berger, Thorben Strähle, Lisa Pschorr, Fabian Waiblinger, Greta Lotz
## Inhaltsverzeichnis

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kapitel</th>
<th>Seite</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Zusammenfassung</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>1 Einleitung</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>1.1 Hintergrund</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>1.2 Das Innovationsprogramm für Geschäftsmodelle und Pionierlösungen (IGP)</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>1.3 Wirklogik und Wirkmodell des IGP</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>2 Ziele und Methodik der begleitenden Evaluation</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>2.1 Ziele der begleitenden Evaluation</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>2.2 Evaluationsmethodik</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>3 Beteiligungsverhalten und Fördergeschehen im IGP</td>
<td>17</td>
</tr>
<tr>
<td>3.1 Beteiligungsverhalten und -motive der Zielgruppe</td>
<td>17</td>
</tr>
<tr>
<td>3.1.1 Relevanz und Mobilisierungswirkung des Förderprogramms</td>
<td>17</td>
</tr>
<tr>
<td>3.1.2 Zugangswege zum IGP</td>
<td>19</td>
</tr>
<tr>
<td>3.1.3 Motivation zur Teilnahme</td>
<td>21</td>
</tr>
<tr>
<td>3.1.4 Vorerfahrung der Zielgruppe</td>
<td>22</td>
</tr>
<tr>
<td>3.2 Charakterisierung des Fördergeschehens</td>
<td>24</td>
</tr>
<tr>
<td>3.2.1 Organisationstyp, Unternehmensgröße und Unternehmensalter</td>
<td>24</td>
</tr>
<tr>
<td>3.2.2 Branchenverteilung</td>
<td>25</td>
</tr>
<tr>
<td>3.2.3 Innovationsarten in den IGP-Projekten</td>
<td>26</td>
</tr>
<tr>
<td>3.2.4 Digitalisierungselemente in den IGP-Projekten</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td>3.2.5 Geschlechterverhältnis unter den Projektbeteiligten</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td>3.2.6 Regionale Verteilung</td>
<td>28</td>
</tr>
<tr>
<td>3.2.7 Einzel- und Kooperationsvorhaben</td>
<td>30</td>
</tr>
<tr>
<td>4 Positionierung des IGP in der Innovationsförderung</td>
<td>32</td>
</tr>
<tr>
<td>4.1 Vergleichsprogramme außerhalb von Deutschland</td>
<td>32</td>
</tr>
<tr>
<td>4.2 Positionierung in der deutschen Förderlandschaft</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>4.2.1 Positionierung des IGP im BMWK-Förderportfolio</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>4.2.2 Das IGP im Kontext von Förderprogrammen anderer Bundesministerien</td>
<td>36</td>
</tr>
<tr>
<td>4.2.3 Das IGP im Kontext von Förderprogrammen der Bundesländer</td>
<td>36</td>
</tr>
<tr>
<td>4.3 Vergleich zu privaten Finanzierungs- und Unterstützungsangeboten</td>
<td>39</td>
</tr>
<tr>
<td>5 Analyse der Programmstruktur und -umsetzung des IGP</td>
<td>41</td>
</tr>
<tr>
<td>5.1 Förderdesign des IGP</td>
<td>41</td>
</tr>
<tr>
<td>5.1.1 Die Projektformen im IGP</td>
<td>41</td>
</tr>
<tr>
<td>5.1.2 Projektform C (Innovationsnetzwerke)</td>
<td>44</td>
</tr>
<tr>
<td>5.1.3 Die thematische Ausrichtung der Ausschreibungsrunden</td>
<td>46</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Abbildung 5 – Branchenverteilung der Vorhaben (Selbstzuordnung) ___________________________ 26
Abbildung 6 - Verteilung der (geförderten) Vorhaben auf die Bundesländer ____________________ 29
Abbildung 7 - Bewertung der Fördermodalitäten in den Projektformen A und B__________________ 44
Abbildung 8 - Einfluss der Covid-19 Pandemie auf das IGP ___________________________________ 49
Abbildung 9 - (Erwartete) Wirkungen des geförderten Vorhabens auf die Organisation _______ 67
Abbildung 10 - Weitere (erwartete) Wirkungen des geförderten Vorhabens auf die Organisation ____ 70
Abbildung 11 - (Erwartete) Wirkungen über das Vorhaben hinaus ____________________________ 73
Abbildung 12 - Umsetzbarkeit der Vorhaben durch Förderung im IGP __________________________ 74
Abbildung 13 - Thematischer Impuls für künftige Ausschreibungsrounden ______________________ 79

Fallbeispiele

Fallbeispiel 1 – Das Vorhaben "Pakku" (Beispiel A-Projekt)____________________________________ 42
Fallbeispiel 2 – Das Vorhaben "ligea" (Beispiel B-Projekt)____________________________________ 42
Fallbeispiel 3 - Das Vorhaben "RoBoCut-AR"______________________________________________ 69
Fallbeispiel 4 - Das Vorhaben "Hack Your Shack"___________________________________________ 71
Fallbeispiel 5 - Das Vorhaben "Concular"___________________________________________________ 72
Zusammenfassung

Hintergrund und Einleitung

Mit dem „Innovationsprogramm für Geschäftsmodelle und Pionierlösungen (IGP)“ hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) im Jahr 2019 eine Pilotmaßnahme zur Unterstützung von marktnahen nichttechnischen Innovationen eingeführt. Programmziel ist es, die Innovationskraft und Kreativität der deutschen Wirtschaft über technische Entwicklungen hinaus zu stärken. Dafür sollen Geschäftsmodelle und Pionierlösungen gefördert werden, insbesondere von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), inkl. Start-ups und Selbstständigen. Um auf Bedarfe an unterschiedlichen Stellen im Innovationszyklus einzugehen, untergliedert sich das IGP in die Projektformen A (Machbarkeitsstudien)

1

maximal 70.000 € förderfähige Kosten, Förderquote 60-75%, Laufzeit bis zu 12 Monate.

B (Markttests und Pilotierung)

2

maximal 300.000 € förderfähige Kosten, Förderquote (Unternehmen) 50-70%, Laufzeit bis zu 24 Monate.

C (Innovationsnetzwerke)

3

maximal 300.000 € förderfähige Kosten (davon 100.000 € in Phase 1 und 200.000 € in Phase 2), Förderquote (Netzwerkmanagementeinrichtung, Phase 1) max. 90%; Laufzeit Phase 1 höchstens 9 Monate, Phase 2 höchstens 18 Monate.

Das IGP ist eine branchenoffene Förderung, die Vorhaben bisher in drei thematischen Ausschreibungsrunden (digitale und datengetriebene Innovationen, kultur- und kreativwirtschaftliche Innovationen, Innovationen für Informations- und Bildungszugang mit hohem sozialen Impact) unterstützt hat. Mit dem IGP adressiert das BMWK einen neuen Fördergegenstand (nichttechnische Innovationen) und eine neue, eher förderferne Zielgruppe.

Im Frühjahr 2021 beauftragte das BMWK das Forschungs- und Evaluationsinstitut Technopolis mit der begleitenden Evaluation des IGP. Im Februar 2022 wurde dem BMWK der Abschlussbericht und dessen hier vorliegende Zusammenfassung vorgelegt. Die Befunde stützen sich auf verschiedene empirische Daten (unter anderem aus Interviews, Online-Befragungen, Workshops und Fallstudien).

Ein zentrales Ziel der Evaluation bestand darin herauszuarbeiten, ob das IGP künftig verstetigt werden sollte und wie eine Neuaufgabe des Förderprogramms ausgestaltet sein könnte.

Relevanz des Förderprogramms, Positionierung im Förderportfolio, Fördergeschehen

Grundsätzlich zeigt sich eine hohe Relevanz des IGP für die Zielgruppe selbst, aber auch aus übergeordneter Perspektive für das Portfolio der Innovationsförderung von Bund und Ländern. Der hohe Bedarf für ein Förderprogramm wie das IGP spiegelt sich in einer hohen Anzahl von Antragsskizzen wider. Insgesamt gingen für das IGP in den drei Runden des Piloten 1.781 formal gültige Skizzen ein, vor allem für die Projektformen A und B. Ein Grund für die hohen Antragszahlen dürfte dabei sein, dass das IGP oftmals von Antragstellenden, aber auch externen Expert*innen als „einzigartig“ hinsichtlich der Ausrichtung auf nichttechnische Innovationen und Geschäftsmodellinnovationen
gesehen wird. Zwar werden im IGP auch Start-ups gefördert, das IGP ist jedoch dezidiert kein Förderprogramm nur für Gründungen und grenzt sich so von der Start-up-Förderung des Bundes und der Länder ab. Das Förderprogramm füllt insgesamt eine relevante Leerstelle in der Förderlandschaft der Innovationsförderung. Es ergänzt das BMWK-Förderportfolio um einen Programmtyp, der auch im europäischen und internationalen Ausland bekannt ist.

Ein Blick auf die Förderdaten zeigt, dass im IGP vor allem Unternehmen (89%) gefördert werden (11% Forschungseinrichtungen). Von diesen bezeichnen sich 17% (unabhängig von ihrer formalen Rechtsform) als „Sozialunternehmen“. Auch hieran zeigt sich die Besonderheit der Zielgruppe des IGP im Bereich der Innovationsförderung. Das IGP war vor allem bei kleinen und jungen Unternehmen nachgefragt. 51% der geförderten Unternehmen haben weniger als 5 Mitarbeitende, weitere 20% der Unternehmen haben zwischen 5-10 Mitarbeitende. Der Anteil der Soloselbstständigen liegt bei 9%. Ein Großteil (ca. 40%) der Unternehmen ist jünger als 3 Jahre während ca. 17% vor 2010 gegründet wurden, ca. 30% liegen dazwischen.


Das IGP ist als niedrigschwelliges Förderprogramm angelegt, das auch eine eher förderferne Zielgruppe ansprechen soll. Dieses Ziel wurde nach dem Eindruck der Evaluation weitgehend erreicht. Es zeigt sich, dass einige Antragstellende zwar bereits auf Vorerfahrungen bauen können, allerdings nur eingeschränkt Erfahrungen mit größeren Förderprogrammen der Innovationsförderung besitzen.

Das IGP ist ein branchenoffenes Förderprogramm, was eine breite Vielfalt von Innovationen in unterschiedlichen Branchen fördert. Besonders in der ersten Ausschreibungsrunde wurden Vorhaben aus verschiedensten Branchen in die Förderung aufgenommen. Die thematisch eher eng gefasste dritte Runde umfasst vor allem Vorhaben mit Bildungsbezug (wie beispielsweise Educational Technologies). Häufig sind die IGP-Vorhaben branchenübergreifend angelegt, dabei sind unter anderem moderne Dienstleistungsbranchen stark vertreten. Die regionale Verteilung zeigt, dass das IGP als bundesweites Förderprogramm eine flächendeckende Mobilisierung erreichen konnte, indem aus allen Bundesländern Vorhaben eingereicht

---

4 Quelle: Online-Befragung.
5 Diese ungefähren Angaben gehen aus der Programmsstatistik des Projektträgers hervor, die sich auf teilweise unvollständige Selbstauskünfte der Geförderten beruft.
wurden. Es zeigen sich regionale Schwerpunkte, die stark mit Indikatoren zur regionalen Gründeraktivität korrelieren.


**Programmumsetzung des IGP**

Aufgrund der Neuigkeit des Fördergegenstandes und der spezifischen Zielgruppe des IGP wurden im Rahmen des Pilotprogramms verschiedene Förderdesignelemente v.a. für das Antrags- und Auswahlverfahren neu konzipiert.

Wichtige neue Merkmale waren dabei die **IGP Jury** sowie die **Pitches** der Antragstellenden (kurze Präsentationen der Vorhaben vor der Jury). Ein wichtiger Grund für die Einbindung dieser Elemente war dabei die Annahme, dass nichttechnische Innovationen nur eingeschränkt auf Basis von schriftlichen Anträgen eingeschätzt werden können und die Interaktion mit einer Jury über ein Pitch-Format (ähnlich wie im Start-up-Kontext etabliert und bekannt) sinnvoll ist.


Die Zufriedenheit mit dem Antragsverfahren ist insgesamt hoch. In der Online-Befragung wurde der **Aufwand für die Antragstellung** verglichen mit anderen Fördermaßnahmen mehrheitlich als vergleichbar eingeschätzt. Im Verhältnis zum erwarteten Nutzen wurde das (mehrstufige) Verfahren in der Online-Befragung tendenziell als eher aufwändig empfunden, vorrangig von den geförderten A-Vorhaben (die jedoch geringere Fördersummen erhalten). In den vertiefenden Interviews zeigten sich die Gesprächspartner allerdings weitestgehend zufrieden mit dem Aufwand („aufwändig, aber angemessen“). Zudem gab es aus Sicht der Geförderten der ersten Ausschreibungsrunde zum Teil Verbesserungspotenziale bei der Geschwindigkeit der Prozesse bis zum tatsächlichen Projektstart, welche jedoch dank administrativer Umstellungen bis zur dritten Ausschreibungsrunde verbessert wurden (Ermöglichung eines vorzeitigen Projektstartes noch vor offizieller Bewilligung des Vollantrages).

Ergebnisse der Förderung und Wirkungen des Förderprogramms


Handlungsempfehlungen

- Insgesamt ist eine Verstetigung des IGP in der grundsätzlichen aktuellen Ausgestaltung auf Basis der aktuellen Erkenntnisse zu empfehlen. Das IGP füllt eine relevante Förderlücke in der deutschen Innovationsförderlandschaft und ist daher eine sinnvolle Ergänzung des deutschen Innovationsförderportfolios, die einen volkswirtschaftlichen Mehrwert verspricht.
- Das IGP ist ein niedrigschwelliges Förderprogramm, was wichtig für eine zielgruppenadäquate Ansprache und Mobilisierung ist. Diese grundsätzliche „Philosophie“ sollte beibehalten werden.
- Kooperationsprojekte sollten weiterhin im IGP eine starke Rolle spielen. Vor allem die optionale Einbindung wissenschaftlicher Partner erscheint der Evaluation...


- Perspektivisch sollte die **Kommunikation** zum IGP fokussiert werden, um verstärkt Vorhaben mit hohem Potenzial anzuziehen (z.B. in Innovationsnetzwerken, bei Inkubatoren o.ä.). Eine Kommunikation von Best Practice-Beispielen aus den ersten drei Ausschreibungsrounden würde helfen, das Verständnis für die große Bandbreite möglicher IGP-Projekte klar zu kommunizieren.

- Das IGP ist als „**lernendes Programm**“ angelegt, was bereits während des Piloten zu erheblichen Optimierungen im Förderprogramm geführt hat. Dieser Ansatz in der Programmumsetzung sollte weiter verfolgt werden, auch im Hinblick auf weitere Möglichkeiten der Reduzierung der Vollzugskosten bei gleichzeitigem Beibehalten der profilgebenden Programmcharakteristika des IGP.
1 Einleitung

1.1 Hintergrund
Deutsche Unternehmen gehören weltweit in vielen Branchen zu den führenden Anbietern von Industriegütern, beispielsweise in der Automobilbranche, im Maschinen- und Anlagenbau oder in der Medizintechnik. Im jährlich erhobenen Global Innovation Index (GII) der Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO) belegt Deutschland regelmäßig Spitzenplätze bei den technischen Innovationen. Im Global Innovation Ranking Index 2021 schafft es Deutschland allerdings nur auf den zehnten Rang.\(^6\) An der Spitze dieses Rankings stehen, wie bereits in den Jahren zuvor, Länder wie die Schweiz, Schweden und die USA. Im Vergleich zu dieser Spitzengruppe sieht der GII insbesondere bei Unternehmensgründungen und neuen Geschäftsmodellen Verbesserungspotenziale in Deutschland. Damit bestätigt der Bericht ein seit Jahren bekanntes Phänomen: v.a. in stark durch Digitalisierung getriebenen Bereichen spielen deutsche Unternehmen nur eine untergeordnete Rolle. Es sind Unternehmen aus den USA wie Google, Meta, Netflix, Amazon, UBER, AirBnB oder Twitter, aber z.B. auch aus Schweden wie Klarna und Spotify, die unsere Art zu kommunizieren, zu reisen und zu konsumieren grundlegend verändert und dabei ganze Wirtschaftszweige transformieren. Auch verschiedene Gutachten der EFI-Kommission weisen auf Aufholbedarfe Deutschlands im Bereich digitale Geschäftsmodelle hin.\(^7\)

Trotz einer leistungsstarken deutschen Wirtschaft spielen nichttechnische Innovationen, insbesondere neue Geschäftsmodelle, hierzulande – insbesondere auch in der öffentlichen Innovationsförderung – eine eher untergeordnete Rolle. So wurden im Rahmen einer Studie für das heutige Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK, damals noch Bundesministerium für Wirtschaft und Energie) aus dem Jahr 2016 nichttechnische Innovationen erstmals systematisch untersucht sowie definiert hierauf aufbauend analysiert, wie deren Entstehung gefördert werden könnte.\(^8\)

Vor diesem Hintergrund hat das BMWK im Jahr 2019 das Innovationsprogramm für Geschäftsmodelle und Pionierlösungen (IGP) auf den Weg gebracht.

1.2 Das Innovationsprogramm für Geschäftsmodelle und Pionierlösungen (IGP)
Das IGP ist ein Pilotprogramm des BMWK mit Ziel der Förderung von marktnahen, nichttechnischen Innovationen. Das BMWK adressiert mit dem Förderprogramm neuartige Produkt-, Dienstleistungs-, Prozess-, Organisations- und Marketingkonzepte wie auch Geschäftsmodelle.\(^9\) Das IGP ist untergliedert in unterschiedliche

---


\(^{8}\) Ökonomische und verwaltungstechnische Grundlagen einer möglichen öffentlichen Förderung von nichttechnischen Innovationen; Technopolis, isi consult, vdivde-it (2016) (LINK)

\(^{9}\) Siehe auch Definition in der Förderrichtlinie: „Der primäre Wertschöpfungsbeitrag entsteht dabei wesentlich aus Veränderungen, die auf bisher nicht bekannte Anwendungskontexte,


1.3 Wirklogik und Wirkmodell des IGP

Um die Förderlogik eines Förderprogramms nachzuvollziehen, hilft die Modellierung eines Wirkmodells dabei, einen Überblick über die intendierten Wirkzusammenhänge zu erlangen. Ein Wirkmodell setzt dabei die Inputs mit Outputs und Wirkungen des IGP
in Verbindung. Das in diesem Projekt konzipierte Wirkmodell ist gemäß dem häufig in Evaluationsprojekten verwendeten IOOI-Schema aufgebaut.\textsuperscript{10}


Zur Realisierung dieser Ziele werden **Inputs** in der Form von BMW-Mitteln eingesetzt und **Aktivitäten** in den jeweiligen Projektformen (siehe auch Kapitel 5 zur Programmstruktur des IGP) durchgeführt. Hieraus wiederum ergeben sich in der Logik des IGP zunächst konkrete **Outputs** (also direkte Projektresultate wie z.B. ein erfolgreich durchgeführter Machbarkeitstest oder die Pilotierung/Realisierung einer Innovation).


Die Effekte bei den Geförderten wiederum sollen nach der Wirklogik des Förderprogramms schlussendlich zu **übergeordneten Effekten in Wirtschaft und Gesellschaft** führen (u.a. über Spill-Over-Effekte bei anderen Marktakteuren). Diese werden als (tatsächliche und mögliche) **Impacts** beschrieben und korrespondieren eng mit den ex ante definierten Zielen des IGP (siehe z.B. den angestrebten Impact „Stärkung der Innovationskraft von KMU im Hinblick auf nichttechnische Innovationen“).


\textsuperscript{10}IOOI steht für Inputs, Outputs, Outcomes, Impacts.


\textsuperscript{11} Diese Frage wurde von 114 Teilnehmern an der Online-Befragung beantwortet.
Abbildung 1 - Wirksmodell des IGP

Quelle: Technopolis Group
2 Ziele und Methodik der begleitenden Evaluation

2.1 Ziele der begleitenden Evaluation


Als Pilotprogramm fördert das IGP einen für das BMWK neuen Fördergegenstand und richtet sich an eine eher förderferne Zielgruppe (Start-ups und Gründer*innen im Bereich der nichttechnischen Innovationen). Deswegen bestand eine übergeordnete Zielsetzung der Begleitung darin festzustellen, ob das IGP künftig verstetigt werden sollte und wie eine Neuauflage des Förderprogramms ausgestaltet werden könnte.


2.2 Evaluationsmethodik

Die begleitende Evaluation setzte mehrere komplementäre Datenerhebungsinstrumente, um eine Triangulation von empirischen Erkenntnissen zu ermöglichen. Diese Instrumente werden im Folgenden genauer beschrieben, um einen besseren Eindruck für die Grundlage der Analysen und Handlungsempfehlungen darzustellen.

---

Technopolis (2021): „Begleitende Evaluation des Innovationsprogramms für Geschäftsmodelle und Pionierlösungen (IGP) Zwischenbericht“ [LINK]
Zunächst erfolgte eine **Sichtung und Analyse von Dokumenten und Studien mit Relevanz für das IGP**. Außerdem wurden die der Administration vorliegenden Daten zu Anzahl der Antragsstellenden und Charakteristika der Geförderten ausgewertet. In diesem Schritt wurden auch die Feedbackbögen der Jury ausgewertet, in denen unter anderem die Meinung der Jury zu den Pitches abgefragt wurde. Diese auf das IGP bezogenen Unterlagen und Daten wurden durch ein Mapping von Vergleichsprogrammen ergänzt. Zusätzlich wurde relevante Literatur und Studien zur Förderung von (nichttechnischen) Innovationen ausgewertet, wie z.B. der „Querschnittsevaluation der Unterstützungslandschaft für innovative Gründungen“.\(^{13}\)


---

\(^{13}\) ZEW: Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung, Technopolis (2021): „Querschnittsevaluation „Unterstützungslandschaft für innovative Gründungen“ (noch nicht veröffentlicht)

Tabelle 1 - Übersicht zur Online-Befragung

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ausschreibungsrunde</th>
<th>Befragungszeitraum</th>
<th>Rücklaufquote</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ausschreibungsrunde 1: Digitale &amp; datengetriebene Geschäftsmodelle</td>
<td>1. Befragungszeitraum: 04.06.21 – 25.06.21</td>
<td>64% (63/99)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>2. Befragungszeitraum: 16.11.21 – 07.12.21</td>
<td>58% (57/98)</td>
</tr>
<tr>
<td>Ausschreibungsrunde 2: Kultur- &amp; Kreativwirtschaft</td>
<td>1. Befragungszeitraum: 04.06.21 – 25.06.2</td>
<td>76% (41/54)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>2. Befragungszeitraum: 16.11.21 – 07.12.21</td>
<td>59% (58/99)</td>
</tr>
<tr>
<td>Ausschreibungsrunde 3: Bildung &amp; Informationszugang mit sozialem Impact</td>
<td>Befragungszeitraum: 22.11.21 – 09.01.22</td>
<td>79% (79/100)</td>
</tr>
<tr>
<td>Nicht-geförderte Antragsteller*innen</td>
<td>Befragungszeitraum: 10.11.21 – 30.11.21</td>
<td>ca. 21% (254/1200)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Quelle: Technopolis Group


---

14 Die Geförderten der Ausschreibungsrounden 1 und 2 wurden in beiden Befragungszeiträumen gleichzeitig befragt.
15 Die Zahl der ausgesendeten Fragebögen an nicht-geförderte Antragstellende basiert auf einem Schätzwert nach Angaben des Projektträgers.

Im Rahmen der Evaluation wurden 12 Fallstudien durchgeführt, wie Tabelle 3 zeigt. Das Ziel der Fallstudien war ein tieferes Verständnis der geförderten Vorhaben zu erlangen. Für die Evaluation vor allem relevant waren hierbei die Wahrnehmung des Förderprogramms, die im Rahmen der Förderung umgesetzte Arbeit und die erwarteten oder eingetretenen Wirkungen.

**Tabelle 2 - Übersicht zu geführten Interviews**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Interviewpartner</th>
<th>Anzahl Interviews</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Geförderte</td>
<td>37</td>
</tr>
<tr>
<td>Nicht-Geförderte Antragsteller</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Jury</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>Stakeholder</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Programmverantwortliche</td>
<td>2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Quelle: Technopolis Group

**Tabelle 3 - Übersicht zum Fallstudienprogramm**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Vorhaben</th>
<th>Ausschreibungsround</th>
<th>Projektform</th>
<th>Einzel/Kooperation</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Pakku</td>
<td>1</td>
<td>A</td>
<td>Kooperationsvorhaben</td>
</tr>
<tr>
<td>Concular</td>
<td>1</td>
<td>B</td>
<td>Einzelvorhaben</td>
</tr>
<tr>
<td>HFPlasmaSIM</td>
<td>1</td>
<td>B</td>
<td>Kooperationsvorhaben</td>
</tr>
<tr>
<td>RoBoCutAR</td>
<td>1</td>
<td>B</td>
<td>Kooperationsvorhaben</td>
</tr>
<tr>
<td>LADS</td>
<td>1</td>
<td>C</td>
<td>Netzwerk</td>
</tr>
<tr>
<td>OSGM</td>
<td>1</td>
<td>C</td>
<td>Netzwerk</td>
</tr>
<tr>
<td>MoMArtum</td>
<td>2</td>
<td>A</td>
<td>Kooperationsvorhaben</td>
</tr>
<tr>
<td>QDF</td>
<td>2</td>
<td>A</td>
<td>Einzelvorhaben</td>
</tr>
<tr>
<td>kompakT</td>
<td>2</td>
<td>B</td>
<td>Kooperationsvorhaben</td>
</tr>
<tr>
<td>ligea</td>
<td>2</td>
<td>B</td>
<td>Einzelvorhaben</td>
</tr>
<tr>
<td>aheadAI</td>
<td>3</td>
<td>A</td>
<td>Einzelvorhaben</td>
</tr>
<tr>
<td>Hack Your Shack</td>
<td>3</td>
<td>B</td>
<td>Einzelvorhaben</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Quelle: Technopolis Group
3 Beteiligungsverhalten und Fördergeschehen im IGP

3.1 Beteiligungsverhalten und -motive der Zielgruppe

3.1.1 Relevanz und Mobilisierungswirkung des Förderprogramms


16 Einschätzung aus einem Interview mit einer Verantwortlichen des Programms in Österreich.
Tabelle 4 - Antragszahlen nach Ausschreibungsrounde (AR) und Projektform

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>AR 1: digitale &amp; daten-getriebene Geschäftsmodelle</th>
<th>AR 2: Kultur- &amp; Kreativ-wirtschaft</th>
<th>AR 3: Bildung &amp; Informationszugang mit sozialem Impact</th>
<th>Insgesamt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Skizzen</td>
<td>Gefördert</td>
<td>Skizzen</td>
<td>Gefördert</td>
</tr>
<tr>
<td>Projektform A</td>
<td>261</td>
<td>28</td>
<td>171</td>
<td>48</td>
</tr>
<tr>
<td>Projektform B</td>
<td>482</td>
<td>57</td>
<td>210</td>
<td>52</td>
</tr>
<tr>
<td>Projektform C</td>
<td>25</td>
<td>4</td>
<td>11</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>Insgesamt</td>
<td>768</td>
<td>89</td>
<td>392</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Quelle: Daten des Projektträgers


17 Während in der zweiten Runde rund 25% der eingereichten Vorhaben bewilligt wurden, waren es in der ersten Runde rd. 12% und in der dritten Runde rund 15%.
18 Die geringere Antragsqualität bei der Projektform C scheint auch mit einem geringen Verständnis bei der Zielgruppe zu dieser komplexeren Projektform zusammen zu hängen.


\subsection*{3.1.2 Zugangswege zum IGP}

\textbf{Als gänzlich neues Förderprogramm ist das IGP noch nicht weitläufig in der Zielgruppe bekannt. Laut Online-Befragung waren viele erreichte Interessenten aktiv auf der Suche nach möglichen öffentlichen Förderangeboten, bevor sie auf das IGP aufmerksam wurden. Mit 20\% wurden die meisten Geförderten auf der Webseite des BMWK auf das IGP aufmerksam, 17\% erfuhr über einen Verteiler oder Newsletter vom IGP, gefolgt von 14\% durch eine Förderberatung. Weitere 13\% wurden durch den}

\begin{itemize}
\item \textsuperscript{19} Technopolis Group (2014): Evaluierung der Kreativwirtschaftsinitiative „Evolve“ und Angaben auf der Website (\textcolor{blue}{\url{LINK}})
\item \textsuperscript{20} ZEW et al (2011): Systemevaluierung KMU-Innovativ (\textcolor{blue}{\url{LINK}})
\end{itemize}
Bekanntenkreis oder das berufliche Umfeld, sowie 9% durch den jetzigen Projektpartner auf das IGP hingewiesen. Durch soziale Medien und On- und Offline-Medienberichte wurden weitere 9% und 8% der Befragten erreicht. In den Interviews wurde jedoch betont, dass das IGP vor allem durch die aktuell laufenden Projekte zunehmend an Bekanntheit im Umfeld gewinnt und weitere Bewerbungen auslöst. Insgesamt kann für die Zukunft des IGP erwartet werden, dass die Bekanntheit des Förderprogramms und somit auch die Antragszahlen mit zunehmender Programmdauer steigt.

Über die Ausschreibungsrunden zeigt sich, dass die Bedeutung der Förderberatung als Zugangsweg abnimmt, was an der zunehmenden Bekanntheit des IGP liegen könnte. In der dritten Ausschreibungsrunde sind vermehrt Befragte durch Meldungen in sozialen Medien und Berichten in (Online-)Zeitschriften auf das IGP aufmerksam geworden. Besonders auffällig ist es, dass der Anteil, der vom persönlichen Umfeld Informierten stark zurückging, allerdings der Anteil derer, die sich nicht mehr erinnern, wie sie vom IGP erfahren haben, stark angestiegen ist. Das Evaluationsteam vermutet hier den Zusammenhang, dass mit einer wachsenden Bekanntheit des Förderprogramms die Wahrscheinlichkeit zunimmt, Informationen über das Förderprogramm „zufällig“ zu erfahren und im Nachhinein nicht mehr zuorden zu können.


Abbildung 3 - Zugangswege nach Organisationsgröße

Quelle: Online-Befragung der Geförderten
3.1.3 Motivation zur Teilnahme

Die Motivationslage zur Teilnahme am IGP ist vielfältig, allerdings stark geprägt durch den Bedarf nach finanzieller Förderung zur Abfederung des Projektrisikos. So gaben 85% der Geförderten an, dass die Finanzierung bzw. der Beitrag zur Deckung der Kosten ein entscheidender Beweggrund für die Bewerbung war. Zudem gaben 72% an, dass ohne eine öffentliche Förderung das unternehmerische Risiko zu hoch gewesen wäre. Damit bestätigen sich die Ergebnisse aus der Literaturrecherche, nach denen Finanzierungsprobleme in einem frühen Stadium der Ideenentwicklung und vor allem für die im IGP adressierte Gruppe von Klein- und Kleinstunternehmen besonders kritisch sind. Darüber hinaus wurde der Reputationsgewinn durch eine Förderung des BMWK als wichtige Motivation für die Bewerbung beim IGP genannt, die von den Befragten als eine Art Qualitätssiegel empfunden wird. Rund ein Drittel der Geförderten (34%) erhoffte sich durch die IGP-Förderung eine höhere Chance bei Folgeunterstützung durch private Akteure, wie Business Angels oder Venture-Capital-Geber. Eine höhere Chance bei anderen öffentlichen Förderprogrammen, beispielsweise einer Anschlussförderung oder -finanzierung, erwarteten 27% der Befragten. Außerdem schätzt ein Drittel (31%) der Befragten das IGP für den Aus- und Aufbau des Netzwerkes.


Weder zwischen den Ausschreibungsrunden noch den Projektformen unterscheidet sich die Teilnahmemotivation. Es kann lediglich auf Basis der Online-Befragung beobachtet werden, dass die Reputationsgewinne durch die BMWK-Förderung in der dritten Runde (zu Bildung und Informationszugang mit sozialem Impact) für die Vorhaben eine größere Rolle spielte als für Vorhaben der ersten beiden Runden. Das erscheint plausibel, denn insbesondere Sozialunternehmen müssen sich im Gegensatz zu rein profitorientierten Unternehmen oft verstärkt darum bemühen, auch eine

---

21 Die Additionalitäten des IGP werden in Kapitel 6 zu den Wirkungen näher beleuchtet.
22 Deutscher Start-Up Monitor, 2021 (LINK)
24 In der dritten Ausschreibungsrunde nannten 52% den Reputationsgewinn als Motivation, während es in der zweiten Runde 45% und in der dritten Runde 35% für die Reputationsgewinne für ausschlaggebend hielt.
Anerkennung ihres Geschäftsmodells und dessen Tragfähigkeit (etwa bei Gesprächen mit Fremdkapitalgebern/Banken) zu erhalten.

3.1.4 Vorerfahrung der Zielgruppe

Das IGP ist als niedrigschwellige Förderung angelegt, die auch eine förderferne Zielgruppe ansprechen und mobilisieren soll. Um die mobilisierte Zielgruppe hinsichtlich dieser Aspekte besser zu verstehen, wurden in den Online-Befragungen und in den Interviews relevante Vorerfahrungen abgefragt. Dabei wird unterschieden zwischen der Vorerfahrung mit öffentlicher Förderung und Vorerfahrungen mit nichttechnischen Innovationen (z.B. Geschäftsmodellentwicklung, Pitches vor einer Jury, etc.). Insgesamt hatten nur wenige Vorhaben (31% der Geförderten und 9% der Nicht-Geförderten) keinerlei für das IGP relevante Vorerfahrung.


Auswertung dieser Erklärungen zeigt, dass 79 Vorhaben bereits eine andere De-

minimis-Förderung erhalten. Beide Datenquellen sind als Anhaltspunkte zu verstehen,

dass eher wenige Vorhaben bereits Vorerfahrung mit der Projektförderung (Fördergutscheine und ähnliche Förderungen werden nicht erfasst) vorweisen können.

Viele der Befragten brachten **Vorerfahrung in anderen für das IGP relevanten**

**Bereichen** mit. Dementsprechend sind viele besonders erfahren mit Pitches vor einer

Jury oder auch der Entwicklung von neuen Produkten und Dienstleistungen. Es zeigt

sich hier auch, dass die Befragten der dritten Ausschreibungsrunde tendenziell mehr

Erfahrung vorzuweisen hatten als diejenigen der ersten beiden Runden. Ein Überblick

über die spezifischen Vorerfahrungen gibt Abbildung 4. In der Welt der

(nichttechnischen) Innovationen sind Formate wie beispielsweise Pitches, Jurys und

das strukturierte Design von Geschäftsmodellen weit verbreitet und bekannt.

Deswegen verwundert es nicht, dass viele der Vorhaben bereits mit diesen Aspekten

in Berührung gekommen sind. Im Vergleich der Geförderten und Nicht-Geförderten

zeigt sich, dass die Erfahrungswerte in vielen Bereichen ähnlich hoch eingeschätzt

werden. Einen wichtigen Vorteil scheinen allerdings die Geförderten im Pitchen vor

einer Jury zu haben. Der Pitch ist ein wichtiges, wenn auch nicht das einzige, Element

in der Bewertung der Vorhaben, weswegen hier erfahrene Teams wahrscheinlich

häufiger zu den Geförderten gehören. Die Nicht-Geförderten schätzten sich selbst als

erfahrener in der Entwicklung von Geschäftsmodellen ein. Eine plausible Erklärung

hierfür sieht das Evaluationsteam darin, dass diese Vorerfahrung zwar relevant,

dennoch aber nicht unbedingt für eine Förderung im IGP ist. Die A-Projekte sind mit

Validierungen und dem Kennenlernen der Zielgruppe beschäftigt und die B-Projekte

testen ihre Konzepte am Markt. Das Geschäftsmodell und Erfahrungswerte sind zwar

für die weiteren Schritte in Richtung Kommerzialisierung wichtig, aber besonders in den

frühen Phasen noch nicht zentral.27

---

27 Ein weiterer Befund ist der große Unterschied der Geförderten und Nicht-Geförderten hinsichtlich der

mangelnden Vorerfahrung in allen genannten Bereichen (siehe unterste Kategorie). Eine Erklärung

vermutet das Evaluationsteam hier in der eher sendungsbewussten Teilnehmerschaft der Online-

Befragung der Nicht-Geförderten. Eine weitere mögliche Erklärung könnte sein, dass der Projektträger

und die Jury darauf auch prüften, ob ein Förderbedarf besteht. Dementsprechend könnte bei Vorhaben

mit viel Vorerfahrung dieser Bedarf nicht diagnostiziert worden sein.
Abbildung 4 - Relevante Vorerfahrungen im Vergleich (Geförderte und Nicht-Geförderte)

Quelle: Online-Befragung

3.2 Charakterisierung des Fördergeschehens

3.2.1 Organisationsotyp, Unternehmensgröße und Unternehmensalter

Ergänzend zur Analyse der Antragszahlen liefert die Auswertung der Förderdaten Einblicke in die Gruppe der über das IGP geförderten Organisationen. Hiervon sind 89% Unternehmen und 11% Forschungseinrichtungen. Das IGP wird hauptsächlich von kleinen und Kleinstunternehmen nachgefragt: In den Ergebnissen der Online-Befragung zeigt sich, dass 20% der geförderten Unternehmen zwischen 5-10 Mitarbeitenden haben, die mit 42% größte Gruppe der geförderten Unternehmen arbeitet mit weniger als 5 Mitarbeitenden. Weitere 9% klassifizieren sich als Soloselbstständige.

Korrelierend mit der Unternehmensgröße werden im Förderprogramm viele junge Unternehmen gefördert, was sich darin zeigt, dass der Großteil (ca. 40%) der Unternehmen jünger als 3 Jahre ist. Nur 17% der Unternehmen wurden vor 2010 gegründet. Ein wichtiger Aspekt ist, dass auch Unternehmen in Gründung für die Antragsstellung zugelassen waren.

Insgesamt zeigen diese Zahlen zur Größe und zum Alter der Unternehmen deutlich, dass die Zielgruppe des IGP von einer gewissen „Kleinteiligkeit“ geprägt ist. Dies bringt


29 Diese ungefähre Angabe geht aus der Programmstatistik des Projektträgers hervor, die sich auf teilweise unvollständige Selbstauskünfte der Geförderten beruft.

30 Um die Förderung zu erhalten, mussten diese (in Gründung befindlichen) den Gründungsprozess abschließen.
verschiedene Implikationen, u.a. zu Bedarfen in der Antragsberatung mit sich, bedeutet aber auch, dass die anvisierte Zielgruppe de facto erreicht wurde.

Dabei sticht zusätzlich heraus, dass sich 17% der geförderten Unternehmen selbst als „Sozialunternehmen“ (unabhängig von ihrer Rechtsform) bezeichnen, eine Gruppe, die in etablierten Innovationsförderprogrammen deutlich geringer sein dürfte. Innerhalb des IGP gibt es einen kontinuierlichen Anstieg über die Ausschreibungsrounden. In der ersten Ausschreibungs runde lag der Anteil bei 5%, in der zweiten Runde für die Kultur- und Kreativwirtschaft bei 10% und in der dritten Runde zu Bildung und Informationszugang mit hohem sozialem Impact liegt der Anteil der Sozialunternehmen (wenig überraschend) bei 46%.

3.2.2 Branchenverteilung


Die Interviews und die qualitative Auswertung der Vorhabenbeschreibung der Skizzen verdeutlichen, dass viele Vorhaben branchenübergreifend agieren und so eine große inhaltliche Vielfalt an Innovationen gefördert wird. Gleichwohl lässt sich feststellen, dass ein großer Teil der Anträge aus modernen Dienstleistungsbranchen kommt,

31 Frage aus der Online-Befragung: „Würden Sie Ihr Unternehmen als Sozialunternehmen oder gemeinwohlorientiertes Unternehmen (z.B. Social Startup) bezeichnen?“


33 Eine Zuordnung auf Basis der NACE-Wirtschafts- Zweige-Klassifikation stellte sich als nicht praktikabel heraus, weil viele Vorhaben sich in mehrere Branchen einordnen können.
neben der IKT-Branche unter anderem aus der Kreativwirtschaft, der Online-Bildung oder digitalen Vermarktungsservices.

Abbildung 5 – Branchenverteilung der Vorhaben (Selbzuordnung)

Quelle: Online-Befragung

3.2.3 Innovationsarten in den IGP-Projekten


3.2.4 **Digitalisierungselemente in den IGP-Projekten**


3.2.5 **Geschlechterverhältnis unter den Projektbeteiligten**

Obwohl das Fördergeschehen im IGP eher männlich geprägt ist, kann das Förderprogramm ein **wesentlich paritätischeres Geschlechterverhältnis aufweisen als in der Gründungs- und Innovationsdomäne üblich** ist. Die Projektteams der Vorhaben der ersten beiden Ausschreibungsrounden setzten sich insgesamt zu 60% aus Männern und zu 39% aus Frauen zusammen, während sich eine befragte Person als divers bezeichnete. Etwa 23% der Teams bestehen nur aus männlichen Personen, weitere 22% aus überwiegend Männern und aus je einer Frau. Rein weibliche Teams machen 8% aller Teams aus. Der Frauenanteil unter den Projektleiter*innen liegt insgesamt bei 24%, wobei er von der ersten bis dritten Ausschreibungsrounde stark ansteigt: 10% in der

34 Die dargestellten Ergebnisse beziehen sich auf die erste und zweite Ausschreibungsrunde. Die Vorhaben der dritten Ausschreibungsrounde wurden zu dieser Thematik nicht befragt.
ersten Ausschreibungsrunde, 29% in der zweiten Runde und 34% in der dritten Runde. Dies kann auch mit dem thematischen Zuschnitt der Ausschreibungs rounden zusammenhängen, weil etwa in der Modewirtschaft und im Bereich Bildung zuletzt anteilig mehr frauengeführte Start-ups existieren, während die IT-Branche unter den Start-ups von Män nerteams dominiert wird.\footnote{Im Vergleich ist der Frauenanteil deutlich höher als unter Gründerinnen und Gründern von Start-ups (16%)\footnote{Deutscher Start-up Monitor, 2021 (LINK)} oder Geför derten anderer Förderprogramme, wie beispielsweise des EXIST Gründungsstipendiums (15%)\footnote{Ramboll Management Consulting GmbH (2021): Evaluation der Fördermaßnahmen „EXIST-Gründerstipendium“ und „EXIST-Forschungstransfer“. In der Studie wird die Geschlechterverteilung der Begünstigten (Gründerinnen und Gründer) betrachtet, was im IGP der Rolle der Projektleitung entspricht.}, wobei beim Vergleich unter anderem beachtet werden muss, dass der Fokus des IGP nicht allein auf Start-ups liegt.}

### 3.2.6 Regionale Verteilung


\textbf{Die Verteilung der Skizzeneinreichungen deckt sich mit der Verteilung der geförderten Vorhaben auf die Bundesländer.} Es zeigt sich, dass viele Vorhaben in den Bundesländern Berlin (71), Bayern (49), Baden-Württemberg (45) und Nordrhein-Westfalen (44) ansässig sind. Außerdem sind Sachsen (25) und Brandenburg (10) stark vertreten. Demgegenüber stehen Bundesländer wie Thüringen und Mecklenburg-Vorpommern, aus denen keine Vorhaben gefördert werden, sowie fünf weitere Bundesländer, aus denen bislang nur jeweils ein bis drei Vorhaben gefördert werden. Außerdem sind die meisten Vorhaben in Städten und Ballungsräumen zu verorten, während nur wenige aus ländlichen Regionen oder kleinen Städten kommen. Entsprechend zeigen die Programmdaten des Projektträgers, dass 62% der Vorhaben aus den 20 größten Städten Deutschlands stammen und viele weitere aus mittelgroßen Städten und Metropolregionen.

\footnote{Female Founders Monitor, 2020 (LINK)}\footnote{Deutscher Start-up Monitor, 2021 (LINK)}


---

38 KfW-Gründungsmonitor 2021, S. 4 (LINK)
39 Deutscher Start-Up Monitor, 2021 (LINK)
40 3. Deutscher Social Entrepreneurship Monitor 2020/21 – Berlin wird in dieser Statistik gefolgt von den (ebenfalls im IGP stark vertretenen) Bundesländern Nordrhein-Westfalen (14%) und Bayern (13%) (LINK)
3.2.7 Einzel- und Kooperationsvorhaben

Neben den Netzwerkprojekten der Projektform C, bestand in den Projektformen A und B die Möglichkeit das Vorhaben als Einzel- oder Kooperationsprojekt einzureichen. Die Kooperationen konnten mit Unternehmen oder Forschungseinrichtungen angelegt werden. Im IGP werden insgesamt 50 Kooperationsprojekte gefördert, was einem Anteil an der Gesamtzahl der Vorhaben von etwa 20% entspricht. In den ersten beiden Ausschreibungsrounds liegt der Anteil der Kooperationen bei ungefähr 20%, während er sich in der dritten Ausschreibungsrunde leicht erhöht bei 23% befindet.\(^{41}\)


In den Kooperationsprojekten spielen **Forschungseinrichtungen** eine wichtige Rolle. Obwohl insgesamt im IGP nur 8% der Fördernehmer als Forschungseinrichtung klassifiziert werden, werden viele Kooperationsvorhaben gemeinsam mit Forschungseinrichtungen betrieben\(^{42}\). Häufig waren angewandt Forschende (z.B.

\(^{41}\) In der ersten Ausschreibungsrunde liegt der Prozentsatz bei 21%, in der zweiten Ausschreibungsrunde bei 19%.

\(^{42}\) In der ersten Runde 52% der Kooperationsvorhaben, in der zweiten Runde 38% und in der dritten Runde 42\%


4 Positionierung des IGP in der Innovationsförderung


4.1 Vergleichsprogramme außerhalb von Deutschland


In Frankreich ist die öffentliche Förderbank BPI mit der Förderung von nichttechnischen Innovationen befasst. Gemeinsam mit dem französischen Patent- und Markenamt (INPI) bietet die BPI das Förderprogramm Bourse France Tech an, das Zuschüsse für die Anlauf- und Erprobungskosten von Geschäftsmodellen, die Konzeption, den

44 Ökonomische und verwaltungstechnische Grundlagen einer möglichen öffentlichen Förderung von nichttechnischen Innovationen, Technopolis, isi consult, valdve-it (2016) (LINK)
45 Im Verlauf hat sich der Name des Programms geändert. Es war auch als „Evolve“ Programm oder „impulse XS“ und „impulse XL“ bekannt.
46 Weiterführende Informationen über AWS Creative Impact sind unter diesem LINK verfügbar.
Schutz von Eigentumsrechten, aber auch Beratungs- und Vernetzungsleistungen anbietet.\(^47\) Das Förderprogramm hat eine maximale Förderhöhe von 25.000 € und ist damit deutlich kleiner als die IGP-Förderung. Im Bewerbungsprozess setzt diese Initiative auch auf Pitches. Allerdings gibt es keine zentralen Ausschreibungsrounds, sondern die Start-ups sind angehalten, individuell die Vorstellung des Projekts bei der regional zuständigen BPI anzumelden. Antragsberechtigt sind junge Unternehmen aus allen Branchen, die vor weniger als einem Jahr in Frankreich registriert wurden. Außerdem sind Inkubatoren, Begleitnetzwerke, Plattformen und anerkannten Verbände antragsberechtigt, die innovative Projekte oder Startups unterstützen und über eine strukturierte und dauerhafte Organisation verfügen.


In Dänemark stellte das Ministerium für Wirtschaft und Wachstum den Market Development Fund ("markedsmodningsfonden"), um die Marktreifung von innovativen Projekten zu fördern und war insbesondere für KMUs vorgesehen. Im Vergleich zum IGP griff der Market Development Fund zu einem späteren Zeitpunkt des Innovationszyklus.\(^49\) Der Fond unterstützte Projekte nach der Entwicklungsphase und konzentrierte sich auf die finale Anpassung von neuen und innovativen Produkten vor dem Markteintritt. Das Förderprogramm wurde im Jahr 2018 auf Grund des Versuchs die Förderungen zu konsolidieren eingestellt.

Der Innovation Fund Denmark, ein öffentlicher Venture-Capital-Fund, gibt den „Innobooster“ aus.\(^50\) Das Förderprogramm fördert wissensbasierte

---

\(^47\) Weiterführende Informationen über das Programm Bourse France Tech sind unter diesem [LINK](#)

\(^48\) In Deutschland ist diese Förderung eher vergleichbar mit dem EXIST-Programm.

\(^49\) Weiterführende Informationen zum dänischen Market Development Fund gibt es unter diesem [LINK](#)

\(^50\) Weiterführende Informationen zum dänischen Innoboster gibt es unter diesem [LINK](#)


---

51 Weiterführende Informationen zum dänischen Innofounder gibt es unter diesem [LINK](#).
52 Weiterführende Informationen über das Tnufa-Programm sind unter diesem [LINK](#) verfügbar.
außerdem als objektives Vertrauensvotum dienen, das den Unternehmern dabei helfen kann, weiteres privates Kapital zu beschaffen.

Im Vergleich zu verwandten Förderprogrammen außerhalb Deutschlands zeigt sich insgesamt, dass die Projektform C nur im französischen Förderprogramm Bourse France Tech ansatzweise ähnlich angeboten wird. Die thematische Abdeckung der Ausschreibungsrunde 3 des IGP findet explizit nur beim österreichischen AWS Creative Impact Förderprogramm statt. Auswahlverfahren über das Pitchformat, wie sie beim IGP verwendet werden, sind auch im Ausland üblich. Viele Förderprogramme fokussieren sich auf junge Gründungen und Start-ups. Es gibt nur wenige Angebote, die sich wie das IGP auch an etablierte Unternehmen richten; zudem wird bei den betrachteten Vergleichsprogrammen häufiger auf Gründungsunterstützung gesetzt und weniger explizit auf Innovationsförderung. Die Förderhöhe des IGP ist im internationalen Vergleich eher hoch, lässt sich im Einzelnen aufgrund der unterschiedlichen Charakteristika der Förderprogramme aber nur schwer vergleichen.

4.2 Positionierung in der deutschen Förderlandschaft

4.2.1 Positionierung des IGP im BMWK-Förderportfolio


53 Ein weiteres Differenzierungsmerkmal des IGP ist die durchschnittliche Projektgröße im IGP, mit deutlich höheren maximalen Projektvolumina und maximalen Zuwendungen im ZIM als im IGP.
4.2.2 Das IGP im Kontext von Förderprogrammen anderer Bundesministerien

Das IGP adressiert auch bei Einbeziehung weiterer Aktivitäten anderer Bundesministerien eine Förderlücke, wie sowohl die Dokumentenanalyse als auch Gespräche mit Experten und Expertinnen bestätigen. Es gibt dabei einige Förderprogramme, die Ähnlichkeiten in der Zielsetzung, der Phase im Innovationszyklus oder der Zielgruppe, allerdings auch deutliche Unterschiede aufweisen. Hierzu gehört z.B. das BMBF-Programm **KMU-Innovativ**, dessen Zielgruppe kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind. Es werden zwar auch Forschungseinrichtungen gefördert, aber ein besonderer Fokus liegt im Förderprogramm darauf, die Forschung und Entwicklung in KMU zu stärken. Es wird im Rahmen von KMU-innovativ die klassische Forschungsförderung in definierten Technologiefeldern vorangetrieben. Darüber hinaus finden sich Förderprogramme, die eher vergleichbare Innovationsarten und Zielgruppen wie das IGP adressieren. So ist beispielsweise das BMBF-Programm **Gesellschaft der Ideen**, wie das IGP, niedrigschwellig angelegt, um eine förderferne Zielgruppe anzusprechen. In der Förderung geht es aber um Soziale Innovationen auch außerhalb von marktorientierten Unternehmen.\(^54\) Im Gegensatz dazu ist im IGP eine sehr viel höhere Marktnähe und eine klare Kommerzialisierungsabsicht festzustellen.

4.2.3 Das IGP im Kontext von Förderprogrammen der Bundesländer


Ähnlich funktioniert der Berliner „**GründungsBONUS**“, bei dem innovative Existenzgründungen und Start-ups bezuschusst werden.\(^56\) Das Förderprogramm finanziert nahezu sämtliche Kosten der Startphase von jungen Start-ups bis maximal

\(^{54}\) In Abgrenzung zu anderen Formen von nichttechnischen Innovationen fokussieren soziale Innovationen bei GdI primär auf Wirkungen auf das Gemeinwohl und sind weniger marktorientiert ausgerichtet. GdI zielt deutlich weniger als das IGP auf unternehmerische Innovation. Nichtsdestotrotz sind KMU bei GdI antragsberechtigt.

\(^{55}\) Weiterführende Informationen zu „Start-up BW Pre-Seed“ gibt es unter diesem [Link](#)

\(^{56}\) Weiterführende Informationen zu „GründungsBONUS“ gibt es unter diesem [Link](#)


Das Förderprogramm „Distr@l: Digitalisierung stärken – Transfer leben“ des Landes Hessen fördert Machbarkeitsstudien von Vorhaben im digitalen Kontext. Antragsberechtigt sind KMUs sowie Hochschulen und Forschungsreinrichtungen. Zuwendungsfähige Ausgaben können in Höhe von bis zu 100.000 € gefördert werden. In einer anderen Förderlinie des Förderprogramms werden auch andere nichttechnische Innovationen, wie digitale Prozessinnovationen gefördert. Vorhaben in diesem Bereich können mit anteiligen Zuschüssen in Höhe von 100.000 bis zu 500.000 € für bis zu 3 Jahren gefördert werden. Zwar werden im Förderprogramm keine Branchen explizit ausgeschlossen, allerdings scheint die Kultur- und Kreativwirtschaft nicht im Fokus der Förderung zu stehen.


57 Weiterführende Informationen zum „Gründerstipendium.NRW“ gibt es unter diesem LINK
58 Weiterführende Informationen zum „innofounder“ gibt es unter diesem LINK
59 Weiterführende Informationen zu „Distr@l“ gibt es unter diesem LINK
60 Weiterführende Informationen zu „EFRE.NRW“ gibt es unter diesem LINK
Prozessinnovationen und Organisationsinnovationen sowie Ausbildungsmaßnahmen von Unternehmen zur Förderung berechtigt.

Ein Beispiel für ein Landesförderprogramm, welches ähnlich zum IGP auch innovative Projekte ohne Gründungsbezug unterstützt ist das „Invest BW – Innovationsvorhaben“. Je nach Forschungsintensität, Unternehmensgröße bzw. Projektart sind Förderquoten zwischen 15 und 60 Prozent möglich. Die maximale Zuwendungshöhe liegt zwischen 20.000 € und 1.000.000 € (für Einzelvorhaben) bzw. 3.000.000 € (für Verbundvorhaben). Das themenoffene Förderprogramm fördert technologische FuE-Aktivitäten und explizit auch nichttechnische Innovationsprojekte, die branchenübergreifend auf neue Dienstleistungen, neue Geschäftsmodelle und -prozesse sowie datenbasierte Dienstleistungen (Smart Services) und Service-Plattformen abzielen. Die nichttechnischen Innovationen stehen jedoch nicht spezifisch im Fokus der Förderung. Anders als beim IGP sind in diesem Förderprogramm Bewerbungen unabhängig von thematischen Ausschreibungsrunden möglich. Statt auf Pitches setzt das Förderprogramm auf ein klassisches Antragsverfahren. Insgesamt kann festgehalten werden, dass sich das IGP sowohl auf Bundes- als auch auf Landesebene gut in die deutsche Förderlandschaft einfügt, indem es eine Förderlücke zu nichttechnischen Innovationen besetzt. Förderprogramme auf Bundes- und Landesebene mit einer ansatzweise Vergleichbarkeit richten sich meist eher an (Vor-)Gründungen und sind häufig themenspezifisch. Dieser Befund deckt sich mit der Perspektive der Zielgruppe, die den Bedarf für ein Förderprogramm wie dem IGP als sehr grob ansieht. Über alle Projektformen, thematische Ausschreibungsrunden und Organisationshintergründe hinweg, bewerteten 92% der Geförderten den Bedarf als „sehr hoch“ und weitere 6% als „hoch“. In den Interviews mit den Geförderten wurde der hohe Bedarf einheitlich unterstrichen und dabei hervorgehoben, dass es bislang keine passende Förderung für ihre geplanten Geschäftsmodelle bzw. Pionierlösungen gab. Darüber hinaus wurde betont, dass durch die thematischen Ausschreibungsrunden Vorhaben angesprochen werden, zu denen bisher keine passende öffentliche Unterstützung bestand, vor allem für wirtschaftlich ausgerichtete, marktnahe Projekte und Geschäftsmoellinnovationen in der Zielgruppe der Kultur- und Kreativwirtschaft (Runde 2) und bei Vorhaben mit sozialem Impact (Runde 3).

Die Einschätzung des Bedarfes einer Förderung von nichttechnischen Innovationen und der Komplementarität innerhalb der deutschen Förderlandschaft auf Landesebene teilen zumindest implizit auch die Länder. In einem Beschluss der Wirtschaftsministerkonferenz vom Juni 2021 bitten diese das BMWK, „das IGP nach positiver Evaluation bundesweit auszurollen“.

---

61 Weiterführende Informationen zu „Invest BW – Innovationsvorhaben“ gibt es unter diesem [LINK](#).
62 Es sollte nicht unerwähnt bleiben, dass sich die bisherigen empirischen Erhebungen vorwiegend auf die geförderte Zielgruppe stützt, die tendenziell von der Notwendigkeit des Programms überzeugt sind. Allerdings wurde auch in den geführten Expertengesprächen (z.B. mit der Jury und Förderberatung des Bundes) auf den Bedarf für die Förderung von nichttechnischen Innovationen hingewiesen.
4.3 Vergleich zu privaten Finanzierungs- und Unterstützungsangeboten

Neben öffentlichen Unterstützungsangeboten ist grundsätzlich denkbar, dass auch private Finanzierungs- und Unterstützungsangebote, wie Venture Capital, Business Angels oder Bankkredite, als Alternative zu einer Förderung im IGP angesehen werden. Dies bestätigt sich in der Befragung der Geförderten. Nach der Online-Befragung hat fast die Hälfte der Befragten auch vollständig private Finanzierungs- und Unterstützungsangebote in Betracht gezogen, wovon sich wiederum fast die Hälfte aktiv um ein solches bemühte. Dabei erwogen mehr B-Vorhaben (54%) als A-Vorhaben (44%) eine private Finanzierung für ihr Vorhaben. Auch die Anzahl derjenigen Vorhaben, die sich aktiv um eine private Finanzierung bemühten, war bei den B-Vorhaben höher (50%) als bei den A-Vorhaben (47%). Diese Ergebnisse bestätigen die Annahme, dass Vorhaben der Projektform B schon ausgereift sind als die der Projektform A, wodurch private Finanzierungen für B-Projekte relevanter sind. Darüber hinaus ist davon auszugehen, dass sich B-Projekte höhere Chancen bei privaten Finanzierungsangeboten erhoffen, da v.a. in Deutschland private Geldgeber oftmals wenig risikofreudig sind. Somit werden eher Vorhaben unterstützt, die bereits weiter in der Entwicklung sind und bei denen somit die Erfolgsaussichten etwas besser abgeschätzt werden können.

Grundsätzlich zeigt sich also, dass eine private Finanzierung am Markt für zumindest eine Untergruppe der Geförderten durchaus in Betracht gezogen wurde. Allgemein wurde jedoch die Attraktivität des IGP im Vergleich zu diesen privatwirtschaftlichen Angeboten von 84% der Befragten als hoch oder sehr hoch bewertet. Davon waren es vor allem die A-Projekte (92%), die das IGP als deutlich attraktiver bewerten als private Finanzierungsmöglichkeiten. Dies zeigt erneut, dass die A-Projekte in ihrem frühen Entwicklungsstadium einen besonderen Bedarf an öffentlicher Förderung haben. Auch in den Interviews zeigte sich, dass A-Vorhaben sich noch nicht umfangreich mit privaten Alternativfinanzierungsmöglichkeiten auseinandergesetzt haben.


---

63 In der Online-Befragung wurde nicht abgefragt, ob diese Bemühungen erfolgreich waren. Das Evaluationsteam geht allerdings davon aus [auf Basis der Gespräche mit den Geförderten], dass die Erfolgsquote eher gering ist. Häufig sind insbesondere A-Projekte noch nicht interessant für private (Risiko-)Kapitalgeber.
dass die Investition in die Projekte für diese oftmals der einzige Weg für den Zugang zu relevanten Finanzmitteln ist.

5 Analyse der Programmstruktur und -umsetzung des IGP

5.1 Förderdesign des IGP

5.1.1 Die Projektformen im IGP


5.1.1.1 Die Projektformen A und B (Machbarkeitstest bzw. Ausreifung und Marktpilotierung)


64 Von den 670 Skizzen wurden 261 in AR1, 171 in AR2 und 238 in AR3 eingereicht.
65 Von den 109 Geförderten werden 28 in AR1, 48 in AR2 und 33 in AR3 gefördert.
Fallbeispiel Pakku


Quelle: Interviews und Fallstudie über das geförderte Vorhaben Pakku


Fallbeispiel ligea

Das B-Vorhaben ligea kommt aus dem Bereich Innenausstattung bzw. der hochwertigen Home und Boutique Retail Teppiche und möchte eine Plattform aufbauen und betreiben, die die Vermittlung von Kunden an Anbieter (v.a. Kooperationspartner von ligea), sowie gemeinsames Planen und Durchführen von Projekten in der Branche ermöglicht. Das Geschäftsmodell des Plattformansatzes soll dem Planungskonzept zufolge darin liegen, dass ligea am über die Plattform generierten Umsatz beteiligt wird und auch selbst als Anbieter fungieren kann. Im bislang achtmaligen Projektzeitraum wurde die Zielgruppe bereits an Mock-Ups der Plattform herangeführt und an der Weiterentwicklung beteiligt. Die IGP-Förderung wurde bislang bereits genutzt, um neue Erkenntnisse zur Umsetzung am Markt zu gewinnen, um die Plattform technisch weiterzuentwickeln und um Kunden und Kooperationspartner zu gewinnen. Ein erstes Innenausstattungs-Projekt konnte so bereits angebahnt werden.

Quelle: Interviews und Fallstudie über das geförderte Vorhaben ligea

---

66 Von den 1060 Skizzen wurden 482 in AR1, 210 in AR2 und 368 in AR3 eingereicht.
67 Von den 166 Geförderten werden 57 in AR1, 52 in AR2 und 57 in AR3 gefördert.
5.1.1.2 Bewertung der Projektform A und B


Ähnlich wie die A-Projekte, schätzen die B-Projekte das IGP als sehr positiv ein. 86% geben in der Online-Befragung an, dass sie mit dem Förderprogramm eher oder sehr zufrieden sind. Nur 3% sind mit dem IGP eher oder sehr unzufrieden.


68 46% sind eher zufrieden mit dem Programm und 45% sind sehr zufrieden mit dem IGP
69 47% sind mit dem Programm eher zufrieden, 39% geben an sehr zufrieden zu sein.
Die B-Projekte hingegen zeigen sich zwar zufrieden, allerdings zu geringeren Prozentsätzen als die A-Projekte. Die größte Differenz zeigt sich bei der (absoluten) Höhe des Eigenanteils, womit (nur) 39% der B-Geförderten zufrieden sind. Im Vergleich sind die A-Projekte mit der Höhe des Eigenanteils merklich zufriedener (54% der Vorhaben finden die Höhe des Eigenanteils angemessen).

Abbildung 7 - Bewertung der Fördermodalitäten in den Projektformen A und B

Das Evaluationsteam schließt sich der Bewertung durch Geförderte, Jury und Programmverantwortlichen an, dass die Projektformen A und B grundsätzlich für sinnvoll gehalten und insgesamt positiv zu bewerten sind. Sie tragen wesentlich zur Attraktivität des Förderprogramms bei, weil so auf divergierende Bedürfnisse und den Entwicklungsfortschritte der Vorhaben eingegangen. Auch die untersuchten Rahmenbedingungen der Förderung werden vom Evaluationsteam insgesamt als angemessen befunden.

5.1.2 Projektform C (Innovationsnetzwerke)

dienen. Insgesamt dauert die zweite Phase höchstens 18 Monate und die zuwendungsfähigen Kosten betragen maximal 200.000 €.

In der Bewertung der Projektform C muss zunächst festgestellt werden, dass sehr viel weniger Anträge eingereicht wurden als in den anderen Projektformen. Über alle drei Ausschreibungsrunden hinweg wurden nur 51 formell gültige Anträge gezählt, was weniger als 3% aller Anträge entspricht. Es gibt im IGP insgesamt nur 5 geförderte Netzwerke - 4 in der ersten Ausschreibungsrunde und ein weiteres in der dritten Ausschreibungsrunde. Obwohl in der zweiten Ausschreibungsrunde 11 Skizzen eingingen, entschieden Jury, Projektträger und BMWK keins der Vorhaben in die Förderung aufzunehmen.


In Gesprächen mit dem Projektträger und dem Workshop zum Vollzugsaufwand des IGP wurde zudem herausgearbeitet, dass die Kommunikation, Beratung und rechtliche Umsetzung der Projektform C für den Projektträger erheblichen Aufwand bedeuten. Die relativ späte Klärung von förderrechtlichen Detailfragen in der Projektform C beim Projektträger führten zu zusätzlichen Aufwand und Unsicherheit bei den Vorhaben.71 Das Urteil der Jury zu den C-Projekten fällt überwiegend kritisch aus, was sich einerseits in den Punktwertungen zeigt (beispielsweise, dass in Ausschreibungsrunde 2 kein einziges Netzwerk ausgewählt wurde) und auch in den geführten Gesprächen, in denen überwiegend bekundet wurde, dass die Projektform C „nicht in das IGP passe“.

70 Es gab zwar Veranstaltungen (Webinare) und andere Formate, um die Projektform C zu erklären, allerdings entstand durch die grundsätzliche Unterscheidung zu den Projektformen A und B ein hoher Erklärungsaufwand
71 Konkret wird hiermit Bezug auf die Klärung der Frage, ob ein A-Projekt bereits in Phase 1 beantragt werden kann, genommen. Einige interviewte Partner waren hiervon ausgegangen und wurden dann erst nach einiger Zeit aufgeklärt, dass A-Projekte erst ab Phase 2 beantragt werden können.


5.1.3 Die thematische Ausrichtung der Ausschreibungsrunden


In der Online-Befragung zeigt sich, dass die überwiegende Mehrheit (79%) die thematische Ausrichtung in allen Ausschreibungsrunden als eher oder sehr attraktiv sehen im Vergleich zu anderen Förderprogrammen. Dieser Eindruck bestätigt sich in den geführten Interviews. Die oben aufgeführten hohen Antragszahlen sind zudem ein
zusätzlicher Indikator für die hohe Attraktivität des Förderprogramms nicht nur hinsichtlich des Formates, sondern auch der behandelten Themen.


Ein Nachteil der thematischen Konzeption der ersten drei AR ist jedoch, dass ein gewisser Grad an Trennschärfe zwischen den AR verloren gegangen ist. Dieser hätte es erlaubt, zielgerichteter auf die Adressaten und Adressatinnen zuzugehen oder klarer zu entscheiden, ob anfragende Vorhaben in die Thematik passen oder nicht.


---

72 Auswertung der Antrags- und Förderdaten des Projektträgers.
Die Vorteile einer **breit gefassten Ausschreibungsrunde** bestehen darin, auch Vorhaben eine Chance zu bieten, die sich nicht klar einem Thema zuordnen können. Zudem minimiert eine Themenoffenheit das Risiko, bereits ex ante erfolgsversprechende Vorhaben auszuschließen. Dieser Ansatz wäre aus ordnungspolitischer Sicht insofern angezeigt, als dass ein stärker marktgetriebener, *bottom-up* Ansatz zum Einsatz käme. Durch eine Themenoffenheit wird außerdem eine Mehrfachbewerbung (mehr als ohnehin schon) der Vorhaben ermöglicht, was zur Steigerung der Qualität der eingereichten Projekte führen könnte.

Das Evaluationsteam greift diese Überlegungen in den Handlungsempfehlungen zur Weiterentwicklung des IGP auf.

### 5.2 Förderprozesse im IGP

5.2.1 Antragsverfahren


Im zweiten Schritt wird der Vollantrag eingereicht und über das Antragsystem easy-Online abgewickelt. Hier werden in Ergänzung zum Kurzantrag alle weiteren umfassenden Unterlagen/Nachweise gefordert, die für die Beantragung öffentlicher Fördermittel notwendig sind. Es werden detaillierte Angaben zum Vorhaben, zur einreichenden Organisation und der Mittelverwendung gefordert. Es müssen außerdem auch Nachweise zur Verfügung gestellt werden, um die Förderfähigkeit der Organisation zu belegen. Auch für diesen Schritt bereitete der Projektträger

---

73 System zur Einreichung von Förderanträgen der Bundesministerien.

Abbildung 8 - Einfluss der Covid-19 Pandemie auf das IGP

Einfluss der Covid-19 Pandemie auf das IGP


Quelle: Angaben des Projektträgers
unterstützende Materialien wie Leitfäden und Webinare vor, um die zum Teil förderunerfahrene Gruppe der Geförderten durch den Prozess zu leiten.

Die in der Online-Befragung erhobenen Daten zeigen, wie lang die Vorhaben durchschnittlich an der Teilnahmeskizze und am Vollantrag arbeiteten. Hier zeigt sich, dass über alle Ausschreibungsrunden hinweg die Teilnahmeskizze durchschnittlich 10,3 Personentage und für den Vollantrag 11,8 Personentage nötig waren. An der Antragskizze arbeiteten durchschnittlich 2,8 Personen und am Vollantrag 2,7 Personen.


\(^{74}\) 37% der Befragten bezeichnen die Vollantragstellung als aufwändig oder sehr aufwändig; bei der ca. 5-seitige Teilnahmeskizze ist der Vergleichswert lediglich 14%.

dem elektronischen Formularsystem des Bundes easy-Online – als positives Feedback zu den Prozessen im IGP gewertet werden.

Neben der Zufriedenheit mit dem Antragsverfahren insgesamt, wurde die Zielgruppe auch zum **Aufwand des Antragsverfahren vergleichen mit anderen Förderprogrammen** befragt. Von den Geförderten schätzten 42% den Aufwand für die Teilnahmeskizze und 37% den Aufwand für den Vollantrag im IGP als „ähnlich“ zu anderen öffentlichen Förderprogrammen ein. 24% fanden die Teilnahmeskizze „gar nicht“ oder „weniger aufwändig“, für den Vollantrag waren es 17%. „Aufwändiger“ oder sogar „sehr viel aufwändiger“ als andere Förderprogramme fanden das IGP weitaus weniger Geförderte (22% für den Teilnahmeantrag und 41% für den Vollantrag). Bezogen auf die Projektformen zeigt sich, dass die Teilnahmeskizze und der Vollantrag von B-Projekten als aufwändiger wahrgenommen wurde als von den A-Vorhaben. Die Vorerfahrung mit Förderung bezieht sich (siehe Kapitel 3.1.4) häufig auf kleinere Förderprogramme deren Antragsverfahren auch entsprechend weniger aufwändig sind. Wenn diese Förderprogramme als Vergleichsgrundlage für die Befragten dienen, relativiert das die Einschätzung des Aufwands für die IGP-Anträge.


In den Gesprächen mit den Geförderten wurde der administrative **Aufwand als angemessen**, wobei einige die „immer noch sehr bürokratischen Prozesse“ kritisierten. Gleichwohl wurde Verständnis geäußert, dass bei öffentlichen Förderprogrammen die

76 Befragte ohne entsprechende Vorerfahrung sind etwas zufriedener (67% eher oder sehr zufrieden) als Befragte mit Erfahrung (64%).

5.2.2 Pitches


Aus der Sicht der Administration entstehen für die Organisation von physischen Pitches hohe Kosten. Es besteht die Gefahr ein ohnehin schon relativ aufwändiges Förderprogramm weiter zu verteueren.

Das Evaluationsteam hält den Einsatz von Pitches im Rahmen des IGP für gewinnbringend und verweist unter anderem auf die geübte Praxis hierzu im Start-up


Weiterhin könnte erwogen werden, nicht alle Vorhaben zum Pitchen einzuladen, sondern nur diejenigen, bei denen es noch keine klare Tendenz bzgl. der Förderentscheidung auf Basis der Anträge gibt und somit der Pitch einen unmittelbaren Einfluss auf die Förderentscheidung hat.

5.2.3 Jury


77 Unter anderem auch nicht-monetäre „Reisekosten“ wie etwa CO2-Emissionen.


---

78 In Ausschreibungsrunde 1 wurden insgesamt 160 Vorhaben zum Pitch eingeladen, in der zweiten Runde waren es insgesamt 167 Vorhaben, in der dritten Runde waren es 161 Vorhaben.
Ein Großteil der Geförderten (38%) waren außerdem zufrieden oder sehr zufrieden mit dem inhaltlichen Feedback zur Idee, allerdings auch etwa 20% unzufrieden oder sogar sehr unzufrieden.


5.2.4 Förderung im IGP


Eng verbunden mit der Art der Förderung im IGP ist die Geschwindigkeit der Prozesse im IGP. Das Förderprogramm richtet sich an junge, teilweise noch in Gründung befindliche Unternehmen, die eine Idee schnell am Markt validieren müssen, um eine Entscheidung zu treffen, ob ein Vorhaben weiterverfolgt wird. Außerdem sind die Entwicklungszyklen bei nichttechnischen Innovationen verglichen mit technisch-ausgerichteten Innovationen besonders kurz. Aus diesen Gründen kommt der Geschwindigkeit der Prozesse im IGP eine besondere Wichtigkeit zu. Objektiv bewegte sich der Zeitraum von der Einreichung der Teilnahmeanträge bis zur Bewilligung des Großes der Projekte in der Ausschreibungsrunde 279 auf ca. 5-9 Monate80. Im Vergleich zum ZIM ist dies lang: nach der Evaluation von 2019 liegt hier der Zeitraum von

79 Betrachtet wird hier Ausschreibungsround 2, da AR 1 unter anderem aufgrund der Komplikationen zur Hochzeit der Covid19-Pandemie nur eingeschränkt sinnvolle Vergleichszahlen liefert.

Antragstellung bis Bewilligung bei ca. 90 Tagen. Allerdings nehmen IGP-spezifische Aspekte, wie das mehrstufige Verfahren samt des Jury-Prozesses (inklusive schriftlicher Bewertung und der Durchführung der Pitches) und die Interaktion mit einer förderunferahren Zielgruppe (unter anderem Beratung zu den Vollanträgen, Einreichung von vom PT nachgeforderten Unterlagen durch die Geförderten) viel Zeit in Anspruch. Für die dritte Ausschreibungsrunde wurde die Richtlinie angepasst, sodass Projekte (auf eigenes Risiko) bereits nach der Einreichung des Vollantrags mit dem Arbeiten beginnen können. Somit verkürzt sich die Dauer von Einreichung bis zum Start der Arbeiten unter Umständen auf 4-5 Monate\(^8\), was eine begrüßenswerte Verbesserung darstellt.

**Die Geförderten selbst sehen die Geschwindigkeit der Prozesse unterschiedlich.**


5.2.5 Beratungs- und Feedbackangebote


\(^8\) Einreichungsfrist am 02.02.2021. Aufforderung zur Vollantragsstellung Anfang Juni, Eingang der ersten Vollanträge im Juli.

\(^6\) Hier muss auf die Einschränkung der Daten hingewiesen werden. Da nur Geförderte befragt wurden, gibt es keine Berücksichtigung derjenigen, die aufgrund der zu kurzen Zeit keine Skizze einreichen konnten.

\(^7\) Während die Zufriedenheit mit der Geschwindigkeit der Prozesse während des Zeitraums von der Förderbekanntmachung bis zur Einreichungsfrist in 64% der Fälle als sehr zufriedenstellend oder zufriedenstellend wahrgenommen wurde, war dies für die Zeiträume von der Einreichung der Skizze bis zur Förderentscheidung bzw. von der Förderentscheidung bis zum Start der Arbeiten nur zu 41% bzw. 45% der Fall.
Einzelberatungen. 70% der befragten Geförderten bewerteten beispielsweise die Bereitstellung von benötigten Informationen als „gut“ oder „sehr gut“, nur 8% waren hiermit unzufrieden. Zwei Drittel bewerteten die Formate an sich als angemessen. Die Personen ohne vorherige Fördererfahrungen zeigten dabei ein gleiches Level an Zufriedenheit wie die Personen mit existierenden Erfahrungen. Dies zeigt eine zielgruppenadäquate und auf individuelle Bedarfe zugeschnittene Beratungsarbeit, die im Programmverlauf weiterentwickelt wurde.


Aus der Sicht der Evaluation scheint es, angesichts der Befunde, sinnvoll, das Beratungsangebot im Vorfeld der Bewerbungen auf vergleichbarem Niveau weiterzuführen, auch wenn der Bedarf bei einer zukünftig höheren Bekanntheit des IGP eventuell (leicht) sinken könnte. Hinsichtlich des Feedbackangebots an die Nicht-Geförderten scheint es auf Basis der empirischen Erkenntnisse Optimierungsbedarf zu

84 Hierbei sind diejenigen nicht eingerechnet, die sich wiederholt in mehreren Ausschreibungsrounds beim IGP beworben haben, weil diese als Geförderte zählen. Es kann angenommen werden, dass unter diesen Mehrfachreihern ein hoher Anteil das Beratungsgespräch wahrgenommen hat.

85 80% der zum Pitch Eingeladenen fanden das Feedback nicht hilfreich.

86 63% der schriftlich Abgelehnten fanden das Feedback nicht hilfreich.

87 Unter den Geförderten wurde im Rahmen des Fallstudienprogramms ein Vorhaben identifiziert, das sich wiederholt beim IGP bewarb.

5.3 Vollzugswirtschaftlichkeit

Um dem neuen Fördergegenstand der nichttechnischen Innovationen gerecht zu werden, wurden für das IGP vielfältige Elemente des Förderprozesses (Juryprozess, Ausgestaltung und Umsetzung der Pitches, Gestaltung zielgruppenadäquate Formulare wie dem „IGP Business Sheet“) neu und nur für das IGP aufgesetzt. Somit entstanden zunächst Aufbau- und Anlaufkosten für das IGP, wie dies bei Pilotprogrammen nicht anders zu erwarten ist (siehe weiter unten zu Details hierzu). Neben dem Aufbau war und ist allerdings auch die Umsetzung des IGP mit erheblichem organisatorisch-administrativen Aufwand auf Seiten des BMWK, aber insbesondere auf Seiten des Projektträgers verbunden (siehe unten für eine ausführliche Analyse der Aufwände).


88 ZIM Evaluation, 2019 (LINK)


Abschließend lässt sich festhalten, dass BMWK und Projektträger nach Ansicht der Evaluation die Ideen eines „lernenden Programms“ im IGP konsequent umgesetzt haben. Man kann dabei feststellen, dass das Förderprogramm von der ersten bis zur

89 Zu berücksichtigen ist hier jedoch, dass die Aufstockung bereits konzipierte thematische Ausschreibungsrunden betraf. Bei einer Konzeption anders gelagerter AR wird das Einsparungspotential weniger hoch sein, da z.B. eine andere Zielgruppe aktiviert werden muss, weitere Jurymitglieder akquiriert werden müssen etc.
dritten Ausschreibungsrunde zielführend und adäquat angepasst wurde, der Freiraum
den Lernprozessen profitieren. Dies wird deutlich am Beispiel der Umstellung des
Zeitpunktes der Vollantragsstellung (siehe oben). Durch diese Anpassung sank der
Aufwand für die Administration erheblich, weil die Anzahl der zu prüfenden
Vollanträge um etwa 40-45% abnahm. Zugleich sank auch auf Seiten der
Antragsteller der aggregierte Bürokratieaufwand für die Erstellung der Vollanträge.

90 In AR1 (Vollanträge vor Juryprozess) gab es 160 vom Projektträger vorausgewählte Skizzen, von denen
letztlich 89 gefördert wurden. Wenn nur die tatsächlich geförderten Vorhaben einen Vollantrag
eingereicht hätten, wäre die Anzahl der zu prüfenden Vollanträge um 45% (auf 89) gesunken. In AR2
(Vollanträge nach Juryprozess) wurden 167 Vorhaben zum Juryprozess eingeladen von denen 100 in die
Förderung aufgenommen wurden. Anstatt alle 167 Anträge zu prüfen, konnte durch die
Verfahrensumstellung die Anzahl der tatsächlich geprüften Anträge somit um 40% reduziert werden.

6.1 Projektfortschritte und -ergebnisse (Outputs)

Insgesamt zeigen sich die Geförderten selbst überwiegend zufrieden mit dem Fortschritt ihrer Projekte und der Erreichung der Projektziele. Knapp 70% derjenigen Geförderten, die sich noch in der Förderlaufzeit befinden, gaben über alle Ausschreibungsfristen und Projektformen hinweg an, zufrieden oder sehr zufrieden diesbezüglich zu sein. Die Befragung der geförderten Projekte zeigt insbesondere, dass die überwiegende Mehrheit der Vorhaben nach eigener Einschätzung entweder bereits die geplanten Projektergebnisse vorweisen kann oder noch im Zeitraum des Projektes erreichen wird (Indikator „Anteil der Projekte, welche ihre Projektziele erreichen“). Es zeigt sich im Vergleich, dass die Geförderten im IGP ihre Ziele auf ähnlicher Ebene erreichen wie in anderen Förderprogrammen, wie etwa dem ZIM. Dies ist umso bemerkenswerter, als dass es sich bei der Zielgruppe um sehr kleine Unternehmen und zum Teil Soloselbständige handelt, bei denen der Projekterfolg oftmals stark von Einzelpersonen abhängt und somit auch größere Projektrisiken vorliegen. Insgesamt wird deutlich, dass das IGP Anschubwirkungen für die Durchführung von erfolgreichen Innovationsprojekten in der Zielgruppe erzielen konnte und somit ein wesentliches Programmziel erfüllt wird. Die Unterschiede der Anschubwirkungen zwischen den Projektformen werden im Folgenden dargestellt.

Von den A-Projekten konnten 18% bereits während der bisherigen Förderlaufzeit ihr wesentliches, übergreifendes Projektziel erreichen, nämlich eine Entscheidung zur Durchführbarkeit ihres Vorhabens treffen. Weitere 55% werden eine Entscheidung während der weiteren Förderlaufzeit treffen. 15% fällt oder fällten die Entscheidung

91 Aus Projektform A geben 73% an, bis Ende der Förderlaufzeit eine Entscheidung zur Durchführbarkeit getroffen zu haben, aus Projektform B geben 69%, bis dahin eine Entscheidung zur Marktfähigkeit des Vorhabens treffen zu können und alle C-Vorhaben geben an, bis zum Ende der Förderung eine Innovations-Roadmap entwickelt zu haben.

92 Im ZIM konnten 32% der geförderten ZIM-Projekte ihre Ziele vollständig und weitere 46% weitgehend erfüllen (siehe Gesamtevaluation des ZIM von 2019).

Ein zentrales Ziel der B-Projekte im IGP ist es, die Marktfähigkeit ihres Vorhabens zu testen und eine Pilotierung im Markt durchzuführen. Empirisch zeigt sich, dass 9% der B-Vorhaben bereits während der Förderlaufzeit eine Entscheidung über die Marktfähigkeit ihres Vorhabens treffen konnten, weitere 60% werden die Entscheidung noch während der Förderung treffen. Von den B-Vorhaben sind 67% mit dem Fortschritt zur Erreichung der Projektziele zufrieden oder sehr zufrieden, dabei gibt es kaum Unterschiede zwischen den Ausschreibungsrunden.


Die Geförderten wurden darüber hinaus zur voraussichtlichen Erreichung wichtiger Meilensteine für die Markteinführung ihrer Vorhaben befragt, wobei sich die Angaben der Projektformen deutlich unterschieden.93 Die erste Interaktion mit potenziellen Kund*innen des/der im IGP geförderten Innovation erwarten jeweils knapp ein Drittel vor dem Start der Förderung oder im ersten Jahr nach Start der Förderung. Vor allem

93 Diese Frage wurde in der Online-Befragung nur den Vorhaben der ersten beiden Ausschreibungsrounden gestellt, weil die zeitlich versetzt gestarteten Vorhaben der dritten Runde hierzu nicht auskunftsfähig waren.


6.2 Wirkungen auf die Projekte bzw. die geförderten Organisationen

In der Wirkungslogik des IGP werden verschiedenste Programmeffekte oder -wirkungen angestrebt, die sich konkret in den Programmzielen des IGP (siehe Kapitel 1.2) manifestieren. Hierzu gehörten unter anderem die Ziele „neue Ideen mit positiver Wirkung für Wirtschaft und Gesellschaft anzuschieben“, „marktnahe Innovationsaktivitäten anzubahnen“ oder auch „First Mover-Aktivitäten zu ermöglichen“. Die Erreichung der Programmziele wurde durch die Evaluation systematisch überprüft, auch über die bereits weiter oben dargestellte Erreichung der konkreten Projektziele in den Fördervorhaben hinaus. Somit adressiert dieses Kapitel die Outcome-Ebene des Wirkmodells, nachdem Kapitel 6.1 auf die Output-Ebene fokussierte.

In der Online-Befragung schätzt eine Mehrheit der geförderten Befragten verschiedenste Wirkungen auf sich/ihre Organisation als eher oder sehr wahrscheinlich ein. So rechnen etwa 84% der Befragten mit einer (hohen)
Hinsichtlich konkreter wirtschaftlicher Effekte lässt sich – wie oben erwähnt – lediglich mit Erwartungen der Geförderten für die Zukunft arbeiten, da viele Projekte noch nicht abgeschlossen sind oder erst kurz nach Abschluss des Projektes stehen.


Auch bezüglich der weiteren Umsatzentwicklung für das Jahr 2023 geben 63% der befragten Geförderten an, dass ihre Umsätze steigen oder stark steigen werden. Die Projektformen A und B haben dabei ähnliche Prognosen. Auch im Vergleich der Projekte aus den Ausschreibungsrounden 1 und 2 gibt es nur geringe Unterschiede, aus der dritten Ausschreibungsrande liegen hierzu keine Zahlen vor.

94 Die Angabe bezieht sich hier auf den Befragungszeitpunkt.
Mit Blick auf die Gewinnaussichten auf Basis der Innovationsprojekte geht jeweils ein Drittel davon aus, dass der Break-Even-Point im Zusammenhang mit der Markteinführung der im IGP geförderten Innovationen im zweiten oder dritten Jahr erreicht sein werde. Die A-Vorhaben gaben zu dieser Frage einen tendenziell früheren Zeitpunkt an (42% im zweiten Jahr nach Start der Förderung) im Kontrast zu den B-Vorhaben, von denen die meisten (34%) diesen Meilenstein erst im dritten Jahr erwarten. Den größten Umsatz mit der geförderten Innovation erwarten die meisten der Geförderten (60%) im fünften Jahr nach Start der Förderung oder später, 20% erwarten dies bereits im dritten Jahr. Auch hier erwarten die B-Vorhaben das Eintreten etwas später als die Vorhaben der Projektform A. In beiden Einschätzungen (Break-Even-Points und maximaler Umsatz) zeigen sich die A-Projekte optimistischer als die B-Projekte.

In Bezug auf arbeitsmarktrelevante Entwicklungen zeigt sich, dass 60% der Geförderten aus allen Ausschreibungsresten die Schaffung mindestens eines neuen Arbeitsplatzes aufgrund der im IGP erzielten Ergebnisse erwarten. 42 von 93 (45%) der antwortenden Vorhaben in den ersten beiden Ausschreibungsresten bestätigten, dass aufgrund des IGP neue Arbeitsplätze, die über die Förderung hinaus bestehen, geschaffen werden oder wurden, davon 11 in Projektform A und 31 in B. Die Befragten konnten angeben, wie viele Personen sie einstellen konnten oder werden, woraus sich ein Durchschnittswert von 2,3 Personen ergab. 62% halten es zudem für wahrscheinlich oder sehr wahrscheinlich, einen oder mehrere Arbeitsplätze zu sichern.

Mit Blick auf die weitere erwartete Entwicklung der geförderten Unternehmen wurden verschiedene Wirkungskategorien analysiert, die für eine wirtschaftlich nachhaltige Entwicklung der Geförderten von Bedeutung sind und zudem mit dem Programmziel einer Modernisierung der Struktur und Arbeitsweise der deutschen Wirtschaft zusammenhängen – in Bezug auf Digitalisierung, Internationalisierung oder der Risiko- und Innovationsbereitschaft.

Die Wirkung, deren Wahrscheinlichkeit von den Befragten am höchsten eingeschätzt wurde, ist die Diversifizierung des bestehenden Produkt- oder Dienstleistungsportfolio, welche von 84% als wahrscheinlich oder sogar als bereits eingetreten bewertet wurde. Als wahrscheinlich eintretende Wirkung wurde auch die Steigerung der Risiko- und Innovationsbereitschaft (ebenfalls eng verbunden mit dem übergeordneten Programmziele eines erhöhten „Innovationskraft“ in der Zielgruppe) in der Organisation von 59% der Befragten bewertet. 53% der Geförderten gaben an, zu erwarten, dass ein bestehendes Geschäftsmodell digitalisiert und somit das Angebot der Organisation modernisiert wird (siehe Programmziel “Struktur und Arbeitsweise der deutschen Wirtschaft modernisieren“). Dabei gab jedoch 35% an, diese Wirkung nicht einschätzen zu können oder dieser Aspekt war für das konkrete Vorhaben nicht relevant. Die Hälfte der befragten Geförderten werteten einen Beitrag zur Internationalisierung des Unternehmens als wahrscheinlich.

Fallbeispiel RoBoCut-AR


Quelle: Interviews und Fallstudie über das geförderte Vorhaben RoBoCut-AR

Insgesamt zeigt sich, dass 12% der Befragten aus den ersten zwei Ausschreibungsrunden die Projektergebnisse des Vorhabens aktuell bereits wirtschaftlich verwerten. 83% gaben an, dass dies zukünftig getan wird. Darüber hinaus setzen fast alle Vorhaben der ersten beiden Ausschreibungsrunden (97%) die Arbeit an der Innovation auch nach Abschluss der Förderung (voraussichtlich) fort (Nachhaltigkeit der Innovationsaktivitäten). Am häufigsten (71%) wird dabei weiter an der Innovation gearbeitet oder die Umsetzung weiter ausgestaltet. Weitere 65% integrieren die Innovation in das bestehende Geschäft und 43% suchen nach weiteren Partnern für die Fortsetzung der Arbeit an der Innovation.
Quelle: Online-Befragung der Geförderten


6.3 Wirkungen über die Projekte hinaus (Impacts)


*Fallbeispiel 4 - Das Vorhaben "Hack Your Shack"*


Quelle: Interviews und Fallstudie über das geförderte Vorhaben Hack Your Shack

Wie die Ergebnisse der Online-Befragung zeigen, erwarten die Geförderten das Eintreten von verschiedenen Wirkungen, auch über das Vorhaben hinaus, mit einer hohen Wahrscheinlichkeit. So gaben 85% der Befragten an, dass sie aufgrund der Förderung im IGP mit ihrer Lösung selbst einen gesellschaftlichen Nutzen („social impact“) erbringen können. Herauszustellen ist hier, dass neben dem erwartungsgemäß hohen Wert in der Ausschreibungsrunde 3 (94%) auch die Geförderten der anderen Ausschreibungsrounden hohe Wahrscheinlichkeiten für diese Wirkung erwarten (Runde 1: 71%; Runde 2: 78%). Darüber hinaus halten die Befragten es zu 83% für sicher, sehr oder eher wahrscheinlich, dass es durch ihr Vorhaben Modernisierungsimpulse über ihr Vorhaben hinaus für die Branche, das Marktsegment, die Wirtschaft oder die Gesellschaft geben wird. Dahingehend ist davon auszugehen, dass ein weiteres Programmziel des IGP erfüllt wurde, nämlich die Struktur und Arbeitsweise der deutschen Wirtschaft zu modernisieren.
Weitere 77% der Befragten gehen von direkten wirtschaftlichen Spill-Over Effekten aus, konkret, dass ihre Lösung anderen Akteuren einen wirtschaftlichen Nutzen bringen wird. Vor allem Geförderte der ersten Ausschreibungsrunde halten dies mit 88% für wahrscheinlich oder sehr wahrscheinlich, während es in der zweiten Ausschreibungsrunde 80% und in der dritten Ausschreibungsrunde lediglich 70% sind. Aufgrund der thematischen Ausrichtungen der Ausschreibungsrounden erscheint diese Varianz jedoch einleuchtend, da sich die dritte Runde verstärkt auf den gesellschaftlichen Nutzen fokussiert und nicht vorrangig einen wirtschaftlichen Nutzen.

Quelle: Interviews und Fallstudie über das geförderte Vorhaben Concular

Fallbeispiel Concular

Die Gründer von Concular betreiben bereits seit 2012 restado, einen großen Online-Marktplatz für wiederverwendbare Baustoffe. Grundlage des Ansatzes war die Beobachtung, dass auf Bauplätzen immer wieder auch neuwertige Ware entsorgt wird und auch bei Abrissen viel vermeidbarer Abfall entsteht. Mit der IGP-Förderung soll die Software für die Plattform entwickelt werden, die ein automatisches Matching zwischen Baustellen auf der Basis von Künstlicher Intelligenz ermöglicht. So versucht Concular alte Strukturen in der eher traditionellen und wenig digitalisierten Baubranche aufzubrechen. Es können entsprechend positive wirtschaftliche aber u.a. auch positive ökologische Effekte erwartet werden, die jeweils über den Fördernehmer selbst hinaus gehen.

Als eher unwahrscheinlich erscheint es, dass auch andere Organisationen ähnliche Projekte beginnen. Dies erachten nur 38% als wahrscheinlich oder sehr wahrscheinlich, 20% können diesbezüglich keine Einschätzung abgeben. Auffallend ist, dass nur mit geringerer Wahrscheinlichkeit erwartet wird, dass neue Forschungsideen entwickelt werden: nur 38% halten dies für wahrscheinlich oder sehr wahrscheinlich. Dies hängt allerdings vermutlich mit der Ausrichtung des IGP zusammen, in den Kooperationen mit Forschungseinrichtungen nicht die Regel sind. Wo dies der Fall ist, also bei Kooperationsvorhaben mit Forschungseinrichtungen, sind diese Prozentwerte auch signifikant höher.
Abbildung 11 - (Erwartete) Wirkungen über das Vorhaben hinaus

<table>
<thead>
<tr>
<th>Wirkungen über das Vorhaben hinaus</th>
<th>Aufgrund der Förderung im IGP können wir/wird/werden...</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>mit unserer Lösung selbst einen gesellschaftlichen Nutzen (social impact) bringen</td>
<td>11% 50% 18% 7% 2%</td>
</tr>
<tr>
<td>es Modernisierungsimpulse für die Branche, das Marksegment, die Wirtschaft oder die Gesellschaft geben</td>
<td>14% 39% 21% 9% 2%</td>
</tr>
<tr>
<td>mit unserer Lösung auch anderen Akteuren (z.B. Partnern, Kunden) einen wirtschaftlichen Nutzen bringen</td>
<td>9% 41% 26% 12% 3%</td>
</tr>
<tr>
<td>sich der Austausch (Networking, Kooperationen) mit anderen Organisationen erhöhen</td>
<td>11% 34% 27% 14% 8%</td>
</tr>
<tr>
<td>auch andere Organisationen (z.B. Partner, Konkurrenten, etc.) ähnliche Projekte beginnen (z.B. in ähnlicher Form in einem anderen Kontext oder einer anderen Region)</td>
<td>10% 27% 24% 7% 6%</td>
</tr>
<tr>
<td>unsere Forschungsarbeit neue Forschungsideen entwickelt, weil wir das Vorhaben im Kooperation mit Partnern durchführen werden</td>
<td>8% 16% 17% 11% 4% 1%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Quelle: Online-Befragung der Geförderten

6.4 Additionalitäten der Förderung

Im Rahmen der Betrachtung der Frage, ob das IGP ursächlich war für die Durchführung der geförderten innovationsprojekte oder ob diese auch ohne Förderung durchgeführt worden wären und ggf. die mit dem IGP angestrebten Wirkungen entfaltet hätten, hat das Evaluationsteam zwei Ansätze gewählt. Zum einen wurde die „kontrafaktische Situation“ bei den Geförderten abgefragt („was wäre gewesen, wenn es nicht zu einer Förderung gekommen wäre“). Zum andere wurden zusätzlich auch die nicht-geforderten Antragsteller*innen befragt, um eine Gruppenvergleich zwischen Geförderten und Nicht-Geförderten durchführen zu können.

Geförderten „vermutlich nie abgeschlossen worden“ oder beim Einstieg in den Markt wären vermeidbare Schwächen aufgetreten. Mittels der Förderung hatten die Teams beispielsweise die Zeit, ihre Zielgruppe genau zu charakterisieren und zu verstehen und damit die Erfolgschancen der Innovationen steigern zu können. Die meisten Geförderten entwickelten zudem Geschäftsmodelle, zu denen sie selbst noch Know-How aufbauen mussten, was ebenfalls Zeit und Fokussierung bedarf. Auch Kooperationen zu Forschungseinrichtungen hätten manche der jungen Vorhaben nicht ohne Förderung für möglich gehalten und profitieren nun sehr vom Wissensaustausch.

Abbildung 12 - Umsetzbarkeit der Vorhaben durch Förderung im IGP

Wie erwähnt, wurden auch nicht-geförderte Vorhaben befragt, die zwar eine Förderung über IGP angestrebt hatten, jedoch nicht für eine solche ausgewählt wurden. Insbesondere wurden diese nach der Fortführung ihrer Projektideen befragt. Es zeigt sich, dass von den befragten Nicht-Geförderten nur 7% ihr Vorhaben in vollem Umfang umsetzen. 16% verfolgen die Projektidee nicht weiter, bei 26% wurde noch keine Entscheidung gefällt. Darüber hinaus gaben 34% an, dass ihr Vorhaben zwar umgesetzt wird, aber in einem (zum Teil deutlich) geringeren Umfang als geplant. Hinsichtlich der Zeitplanung können lediglich 8% ihr Vorhaben wie geplant umsetzen, 64% wollen ihr Vorhaben später als in der Antragsskizze geplant umsetzen. Die Hauptgründe dafür, dass das Vorhaben nicht weiterverfolgt wurde, waren finanzieller Natur. So gaben die meisten der Nicht-Geförderten an, dass das unternehmerische Risiko sonst nicht tragbar wäre (68%) oder das Vorhaben finanziell zu aufwändig ist (66%). Dies deckt sich mit den Aussagen der Geförderten, die hauptsächlich die finanzielle Unterstützung als Motivation für den Antrag beim IGP nannten. 26% der nicht-weitergeführten Vorhaben nannten zu wenig Zeit als Grund dafür, das Vorhaben nicht weiterzuführen, 10% nannten Schwierigkeiten bei der technischen Umsetzung, 67% der nicht-geförderten Vorhaben, die umgesetzt werden, werden ausschließlich mit eigenen Mitteln umgesetzt. Zudem gaben 15% der Befragten an, einen privaten Investor für die Weiterentwicklung des Vorhabens gewonnen zu haben, 6% bekamen einen Kredit von der Bank.

Insgesamt zeigt sich aus Sicht der Evaluation, dass die Förderung bei der Mehrheit (54%) der Projekte vollständig ursächlich war (Additionalität im engeren Sinne) und bei den weiteren Förderprojekten für eine deutlich schnellere und aufwändigere Realisierung der Innovationsprojekte gesorgt hat. Selbst bei Berücksichtigung von methodischen Herausforderungen wie z.B. einem möglicherweise „gewünschtem“ Antwortverhalten ist dies ein deutlicher Hinweis auf die Additionalität des Förderprogramms, welche aufgrund der Zielgruppe von oftmals sehr kleinen Unternehmen auch qualitativ plausibilisiert werden kann.

6.5 Maßnahmenwirtschaftlichkeit

Eine Betrachtung der Maßnahmenwirtschaftlichkeit adressiert die Frage, ob die Maßnahme im Hinblick auf übergeordnete Zielsetzungen insgesamt wirtschaftlich (Nutzen bzw. Wirkung der Maßnahme in Relation zu Vollzugskosten und verausgabte Fördermittel) waren. Die Maßnahmenwirtschaftlichkeit untersucht damit, ob der Mitteleinsatz für eine Maßnahme durch ihre Effekte insgesamt effizient ist und fokussiert damit die Wirtschaftlichkeit des finanziellen Einsatzes in Bezug auf die Erreichung der Hauptziele und Wirkungen.

Grundsätzlich können im Rahmen einer begleitenden Evaluation, die, wie in diesem Fall, vor Abschluss der Förderprojekte stattfindet, nur eingeschränkt abschließende Aussagen zur Wirkung des Förderprogramms getroffen werden. Hilfsweise wurden jedoch qualitative Einschätzungen und Erwartungen zu absehbaren Wirkungen der Maßnahme erhoben und können für eine Diskussion der Maßnahmenwirtschaftlichkeit genutzt werden.

Auf der „Habenseite“ des Förderprogramms stehen dabei Effekte in verschiedenen Dimensionen:

- Im IGP werden insgesamt in drei Ausschreibungsrounds 280 Vorhaben gefördert. Diese arbeiten an nichttechnischen Innovationen in unterschiedlichen Branchen (teilweise auch branchenübergreifend) und sind in verschiedenen Regionen Deutschlands angesiedelt.
Grundsätzlich gehen viele der im IGP geförderten Vorhaben von einer Zielerreichung innerhalb des Förderzeitraums aus. So geben ca. 70% (200 von 280 Vorhaben) an, die selbst definierten Ziele zu erreichen. In der Projektform A sind es 73% (80 von 109 Vorhaben) und in Projektform B sind es 71% (115 von 160 Vorhaben). Dieser erwartete Grad der Zielerreichung ist für Innovationsprojekte relativ hoch und dabei vergleichbar mit anderen Förderprogrammen wie dem ZIM.

Insgesamt gehen 60-70 % der Projekte (entspricht ca. 180 Vorhaben) davon aus, mit den Projekten direkte Wirkungen wie Umsatzsteigerungen (im Schnitt der Unternehmen mit positiven Umsatzerwartungen aus Ausschreibungsround 1 und 2 ca. 100.000 Euro für das Jahr 2022, siehe S. 64) oder das Schaffen bzw. Sichern von Arbeitsplätzen (ca. 170 Unternehmen erwarteten die die Schaffung mindestens eines neuen Arbeitsplatzes aufgrund der im IGP erzielten Ergebnisse) erreichen zu können. Auch über die geförderten Akteure hinaus weisen die Befragungen auf positive Brancheneffekte oder Spill-Over-Effekte hin. Zwar beruht die Datengrundlage lediglich auf einer Selbsteinschätzung der Geförderten und unterliegt somit unter Umständen einer Verzerrung aufgrund eines „gewünschten Antwortverhaltens“. Da allerdings ein hoher Anteil von zwischen ca. 70-80% der Geförderten auf derartige Effekte innerhalb ihrer Branchen hinweist, ist das Vorliegen der genannten Aspekte aus Sicht der Evaluation hinreichend plausibel.


Außerdem ist schon aufgrund der aktuellen thematischen Ausrichtung des IGP ein über den wirtschaftlichen Nutzen hinausgehender „social impact“ wahrscheinlich.


7 Handlungsempfehlungen


7.1 Übergreifende Empfehlungen

Das IGP adressiert mit seiner Ausrichtung auf nichttechnische Innovationen, vor allem auch der Förderung von Geschäftsmustern und marktnahen Innovationen, in Bereichen wie etwa der Kreativwirtschaft, zielführend eine relevante Förderlücke in der deutschen Innovationsförderlandschaft. Es ermöglicht die Umsetzung von Vorhaben in einem breiten Themenspektrum, die ohne staatliche Unterstützung gar nicht oder nur in sehr eingeschränktem Ausmaß durchgeführt worden wären. Das IGP hilft, neue Ideen zu testen und in den Markt zu bringen, insbesondere bei sehr kleinen und jungen Unternehmen im Dienstleistungsbereich, der Kultur- und Kreativwirtschaft sowie in der Bildungsbranche. Das IGP agiert also gerade in solchen Bereichen, in denen die Umsetzung von Innovationsprojekten sowohl über eine Eigen- oder Fremdkapitalfinanzierung oft nur sehr eingeschränkt möglich ist.

Das IGP adressiert somit zentrale Innovationshemmnisse in der Zielgruppe, die rein über den Markt schwer zu beheben sind. Dadurch trägt das IGP dazu bei, die in Deutschland seit Jahren sinkende Innovationsquote bei KMU abzustützen. Dabei deckt es vor allem auch den Dienstleistungsbereich ab, der in anderen Innovationsförderprogrammen tendenziell weniger fokussiert wird. Unter anderem die Erwartungswerte hinsichtlich der Erreichung von Projekzielen in den IGP-Projekten und zu den angestrebten Wirkungen legen den Schluss nahe, dass in den geförderten Projekten zielgerichtet und umsetzungsorientiert gearbeitet wird.

**Handlungsempfehlung zur Verstetigung des Förderprogramms**


Das IGP hat eine hohe Mobilisierung in seiner Zielgruppe erreicht. Hierfür haben vor allem das branchenoffene Programmdesign und die Wahl der thematischen Schwerpunkte beigetragen. Hierdurch bietet sich vielfältigen Innovatoren ein Anknüpfungspunkt, gleichzeitig wird durch die Schwerpunktsetzung die (administrative) Umsetzung des Förderprogramms erleichtert (z.B. über die Ansprache
von spezialisierten Mitgliedern der Jury, einer fokussierten Öffentlichkeitsarbeit zum Programm).

Handlungsempfehlung zur thematischen Ausrichtung des IGP


Die Evaluation empfiehlt, frühzeitig nach einer Verstetigung des Förderprogramms eine längerfristige Planung für zukünftige Themenschwerpunkte zu veröffentlichen, um potenziellen Antragsteller*innen Klarheit über Fördermöglichkeiten in den nächsten Jahren zu verschaffen.

An dieser Stelle kann skizziert werden, wie ein Kompromiss aus den beiden angesprochenen Ansätzen im Sinne einer themenoffene Ausschreibungsrounde mit einem breit gefassten Schwerpunkthema beispielhaft ausgestaltet sein könnte.


Interessante Vorhaben mit „ökologischem Impact“ wurden durch das IGP bereits in der Pilotphase ermöglicht (s.o. Fallbeispiel 5 Concular), bei einer entsprechenden gezielten Schwerpunktsetzung erscheinen weitere Innovationsimpulse in diese Richtung denkbar.

Quelle: Technopolis Group

7.2 Zu den Projektformen im IGP

Das aktuelle Förderdesign des IGP mit seinen differenzierten Projektformen ermöglicht es Projekten in verschiedenen Phasen des Innovationsprozesses, am Förderprogramm teilzunehmen. Die Möglichkeit der Wahl unter verschiedenen Projektformen wird dabei wertgeschätzt, wenngleich die Trennschärfe zwischen den Projektformen nicht allen Beteiligten klar ist. Besonders attraktiv scheinen die Projektformen A und B für die Zielgruppe zu sein. Auf diese fielen in den ersten drei Ausschreibungsrunden fast 97% der Anträge (die übrigen 3% entfielen auf Projektform C). Auch die Möglichkeit der Kooperation mit Forschungspartnern erschließt erwiesenermaßen Möglichkeiten für Innovationsprojekte im IGP.

Gleiches gilt potenziell für die Kooperationsnetzwerke der Projektform C. Allerdings ist die Zahl der Anträge hier extrem gering, der administrative Aufwand für die Umsetzung einer separaten Projektform für aktuell nur 5 Förderprojekte außerhalb eines Pilotprogramms unverhältnismäßig. Zudem sind die Erfahrungen in Projektform C aus Sicht der Geförderten sehr unterschiedlich. Weiterhin können Vernetzungsaspekte
Die Begleitende Evaluation des Innovationsprogramms für Geschäftsmodelle und Pionierlösungen (IGP) adressiert auch über andere Formate als das IGP (z.B. ZIM-Netzwerke, Branchentreffen, Clusterinitiativen).

**Handlungsempfehlung zu den Projektformen**


**7.3 Zu den Antrags- und Auswahlverfahren im IGP**


Projektstart, welche jedoch bereits über die Möglichkeit eines vorzeitigen Projektstartes noch vor offizieller Bewilligung des Vollantrages adressiert wurden.

Handlungsempfehlung zum Antrags- und Auswahlverfahren


Die Evaluation empfiehlt, auch weiterhin den Antragsaufwand für die Antragstellenden im Auge zu behalten und gering zu halten. Aktuell ist dieser mit anderen Förderprogrammen vergleichbar, dies sollte vor dem Hintergrund der Zielgruppe des IGP auch in Zukunft so bleiben.

7.4 Zur Vollzugswirtschaftlichkeit des Förderprogramms


Handlungsempfehlung zum Antrags- und Auswahlverfahren


Um die Herausforderung einer sehr hohen Zahl an Anträgen zu adressieren, sollte zudem verstärkt auf die Anforderungen an die Innovationshöhe in den IGP-Projekten Bezug genommen werden. Dies gilt es bei der direkten Beratung von Interessenten, aber in auch in der übergreifenden Kommunikationsstrategie zum IGP zu beachten.

Aufgrund der gemischten Rückmeldungen zum Nutzen der Feedbackgespräche bei nicht-erfolgreichen Antragstellenden sollte das Feedbackangebot für diese Gruppe zumindest standardisierter und damit schlanker angewendet werden, ggf. auch gänzlich überdacht werden.


7.5 Zur Vorbereitung einer Ex-Post-Evaluation


Die geplante Ex-Post-Evaluation sollte dabei gezielt die Fragen adressieren, für die im Rahmen einer begleitenden Evaluation zwar gut begründete Erwartungen auf Basis aktuell vorliegender empirischer Erkenntnisse herausgearbeitet werden können, die

Die Evaluation empfiehlt, auf Basis des vorliegenden IGP-Wirkmodells bereits zum Zeitpunkt der Verstetigung des Förderprogramms konkrete Zielgrößen zu definieren, anhand derer der Erfolg des Förderprogramms in Zukunft über die oben skizzierten Indikatoren gemessen werden kann. Die Kernindikatoren der deutschen Innovationserhebung des ZEW können für die Definition geeigneter Benchmarks genutzt werden.


Ähnliches gilt für Analysen zur grundsätzlichen Ausgestaltung der Förderprozesse im IGP. Diese waren Schwerpunkt der vorliegenden Evaluation. Sie sollten im Rahmen der Ex-Post-Evaluation nicht komplett außenvorgelassen werden, müsse aber aus jetziger Sicht nicht in deren Fokus sein. Die Entwicklung der Programmefizienz im Sinne des Verhältnisses von Umsetzungskosten zum Programmvolumen dagegen sollte auch in der Ex-Post-Evaluation adressiert werden, um die Realisierung von Effizienzgewinnen durch die bereits umgesetzten und möglicherweise noch zukünftig vorgesehenen Anpassungen (siehe auch die Empfehlungen in diesem Bericht) zu überprüfen.
