



SHAPE Austria

Social Sciences, Humanities and the Arts for People and the Economy

Ausgründungsrahmen für österreichische Hochschulen und Forschungseinrichtungen

Juni 2026

Werner Wutscher

Matthias Berger

Projekt im Auftrag



Bundesministerium
Frauen, Wissenschaft
und Forschung



Ein besonderer Dank gilt allen Projektbeteiligten, insbesondere den Mitgliedern der Stakeholder-Arbeitsgruppe für die aktive Teilnahme und Mitarbeit sowie den Expert:innen, die im Rahmen von Interviews ihre Expertise zur Verfügung stellten.

Autoren

Verfasst von New Venture Scouting: Werner Wutscher und Matthias Berger

Titel

SHAPE Austria: *Social Sciences, Humanities and the Arts for People and the Economy*

Ausgründungsrahmen für österreichische Hochschulen und Forschungseinrichtungen

Kontakt

New Venture Scouting – St. Paul GmbH

Linke Wienzeile 124/5, 1060 Wien

office@nvs.co.at

<https://nvs.co.at/>



Inhalt

1	Executive Summary	4
1.1	Institutionelle Grundlagen schaffen	5
1.2	Operative Umsetzung	6
2	Einleitung	8
2.1	Ausgangslage	8
2.2	Zielsetzung SHAPE Austria	10
2.3	Begriffsbestimmungen	11
2.4	Projektübersicht SHAPE Austria	11
3	Besonderheiten von Gründungen in den SHAPE-Disziplinen.....	14
3.1	Strukturelle Unterschiede	15
3.2	Kulturelle Unterschiede.....	16
3.3	Transferobjekt.....	16
4	Der SHAPE Transferprozess	17
4.1	Sensibilisierung und Identifikation	18
4.2	Qualifizierung und Konzeption	21
4.3	Matching und Entwicklung	24
4.4	Gründungsphase	26
4.5	Skalierungsphase	28
5	Übergreifende Rahmenbedingungen	30
5.1	Verankerung und Governance	30
5.2	IPR Strategie	31
5.3	Incentives und Karrierewege.....	35
5.4	Infrastruktur und Netzwerke	37
5.5	Impact-Messung und Evaluation.....	39
6	Rechtlicher Rahmen und Beteiligungen.....	41
7	Schlussfolgerungen	42
8	Glossar.....	44
9	Literaturverzeichnis.....	49
10	Abbildungsverzeichnis	52
11	Annex	53
11.1	Anlage 1: Beispielhafte Indikatoren.....	53
11.2	Anlage 2: Beispielhafte Gründungen	56



1 Executive Summary

Im Mai 2024 wurde mit dem Ausgründungsrahmen für österreichische Hochschulen und Forschungseinrichtungen (Wutscher et al., 2024) eine gemeinsame Grundlage geschaffen, welche Ausgründungsprozesse durch einheitliche Standards und mehr Transparenz beschleunigt und seither an zahlreichen Hochschulen und Forschungseinrichtungen Bewegung ausgelöst hat. Dieser Rahmen gilt grundsätzlich für alle Disziplinen, ist in seiner Ausgestaltung jedoch primär auf technologiebasierte akademische Spin-offs ausgerichtet. Dieser Bericht knüpft daran an und erweitert den ursprünglichen Rahmen durch eine spezifische Schwerpunktsetzung auf die SHAPE-Disziplinen – ein international gängiger Begriff für Social Sciences, Humanities and the Arts for People and the Economy, im österreichischen Kontext die Geistes-, Sozial- und Kulturwissenschaften sowie die Entwicklung und Erschließung der Künste.

SHAPE-Disziplinen sind im klassischen, häufig technik- und patentzentrierten Spin-off-Ökosystem bislang deutlich unterrepräsentiert, obwohl sie ein erhebliches und bisher wenig erschlossenes Gründungspotenzial bergen. Sie liefern Erkenntnisse, Methoden und kreative Werke, die für viele der drängenden gesellschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit zentral sind – von der digitalen Transformation rund um künstliche Intelligenz über die Sicherung des gesellschaftlichen Zusammenhalts und die Weiterentwicklung der Demokratie bis hin zu Gesundheit und Wohlbefinden. Gründungen aus diesen Disziplinen verbreitern zudem die Gründungsbasis, erhöhen durch ihren traditionell höheren Frauenanteil die Diversität und rücken wissenschaftliche Forschung näher an die Gesellschaft.

Erfolgreicher Transfer im SHAPE-Bereich ist dabei nicht nur eine Frage struktureller und formaler Prozesse, sondern erfordert vor allem auch einen langfristigen Kulturwandel. Bis sich entsprechende Bemühungen in einer steigenden Zahl von Gründungsprojekten niederschlagen, dauert es – wie schon im klassischen Technologietransfer – oft viele Jahre. Da der Fokus auf Gründungen in diesen Disziplinen einerseits international ein junges Thema ist und Österreich andererseits über hervorragend positionierte Hochschulen und Forschungseinrichtungen im SHAPE-Bereich verfügt, besteht hier die Chance, von Anfang an eine führende Rolle einzunehmen. Zugleich kann der Fokus auf Gründungen als Vehikel dienen, um an Hochschulen und Forschungseinrichtungen unternehmerisches Denken, soziale Kompetenz, Anpassungsfähigkeit und die Übernahme von Verantwortung – allesamt wichtige Zukunftskompetenzen – breiter zu verankern.

Der Bericht gibt entlang des SHAPE-Transferprozesses (Kapitel 4) und der übergreifenden Rahmenbedingungen an Hochschulen und Forschungseinrichtungen (Kapitel 5) konkrete Handlungsempfehlungen. Er beinhaltet eine Vielzahl an internationalen Beispielen, die entsprechend gekennzeichnet sind. Da innerhalb der SHAPE-Disziplinen große Unterschiede je nach Fachgebiet und Institution bestehen, sind diese bewusst als Bandbreite möglicher Ansätze formuliert: Verschiedene Lösungswege stehen teils nebeneinander, und jede Institution muss selbst entscheiden, was zu ihrer jeweiligen Ausrichtung passt – wobei der bestehende Ausgründungsrahmen aus dem Jahr 2024 anwendbar bleibt.

Diesem Bericht liegen elf Empfehlungen zugrunde, die auf den Empfehlungen des allgemeinen Ausgründungsrahmens 2024 aufbauen und diese für die Rahmenbedingungen in SHAPE-Disziplinen erweitern.



1.1 Institutionelle Grundlagen schaffen

Die folgenden Empfehlungen richten sich insbesondere an die Leitungsebenen von Hochschulen und Forschungseinrichtungen.

1. **Potenzial der SHAPE-Disziplinen strategisch erschließen.** Hochschulen und Forschungseinrichtungen sollten das spezifische Transfer- und Gründungspotenzial der SHAPE-Disziplinen aktiv und strategisch erschließen und entsprechende Zielsetzungen in ihre Gesamtstrategie aufnehmen. Davon profitieren die Institutionen unmittelbar: Sie stärken ihre gesellschaftliche Wirkung (Third Mission) und Transferleistung, erhöhen die Sichtbarkeit ihrer Aktivitäten in der Region und Gesellschaft und gewinnen an Reputation. Gründungen aus diesen Disziplinen sind häufig kosteneffizienter und schneller umsetzbar als technologiebasierte Spin-offs: Sie erfordern in der Regel keine teure Infrastruktur wie spezielle Labore oder Geräte, keinen aufwändigen Patentierungs- und Erfindungsmeldungsprozess und weisen kürzere Entwicklungs- und Validierungszyklen auf. Gleichzeitig adressieren sie zentrale gesellschaftliche Herausforderungen, verbreitern die Gründungsbasis und erhöhen die Diversität. **(siehe Abschnitt 3)**
2. **Verankerung auf Leitungsebene und klare Governance.** Der SHAPE-Transfer sollte auf der Leitungsebene der Hochschule bzw. Forschungseinrichtung verankert und durch eine klar definierte, langfristig ausgelegte Governance-Struktur geregelt werden, die festlegt, wer für welche Entscheidungen zuständig ist und dadurch schnelle Entscheidungsprozesse ermöglicht. Sie sollte nicht isoliert positioniert, sondern bewusst mit der bestehenden Entrepreneurship- und Innovationskultur der Institution – soweit vorhanden – verbunden werden. Insbesondere an künstlerisch ausgerichteten Hochschulen und Forschungseinrichtungen, wo Transfer- und Verwertungsstrukturen noch weniger etabliert sind, sollte für SHAPE spezialisiertes, fachkundiges Personal aufgebaut und / oder unterstützt werden. **(siehe Abschnitt 5.1)**
3. **Hochschulübergreifende Netzwerke und gemeinsame Programme aufbauen.** Aufgrund der meist kleinen Projekt-Pipelines einzelner Institutionen ist die hochschulübergreifende Kooperation zentral. Empfohlen wird der Aufbau eines österreichischen Kooperationsnetzwerks zu SHAPE (analog zum britischen Aspect Network¹) zur Abstimmung, Koordination und zum Austausch untereinander sowie mit europäischen Netzwerken. Darüber hinaus sollte ein gemeinsames, frühphasig ausgerichtetes Unterstützungsprogramm (analog zum ARC Accelerator² bzw. Catalyst GER³), in dem mehrere Hochschulen und Forschungseinrichtungen ihre Pipelines bündeln und das an bestehende Strukturen (zum Beispiel AplusB, ECN, LBG) anknüpft, entwickelt werden. **(siehe Abschnitt 5.4)**
4. **Inter- und transdisziplinäre Zusammenarbeit gezielt fördern.** SHAPE-Projekte bieten Hochschulen und Forschungseinrichtungen Möglichkeiten der Kooperation mit anderen Akteur:innen im Ökosystem. Die komplementären Stärken etwa von Kunst und Wirtschaft führen zu einem großen Mehrwert: Auch wenn anfangs unterschiedliche

¹ <https://aspect.ac.uk/>

² <https://arcaccelerator.io/>

³ <https://www.catalyst-ger.com/>



Fachsprachen und Denkweisen aufeinandertreffen, wird der interdisziplinäre Austausch im geeigneten Rahmen als äußerst wertvoll erfahren. Diversität ist damit ein Erfolgsfaktor von SHAPE-Projekten, weshalb inter- und transdisziplinäre Zusammenarbeit gezielt gefördert werden sollte. Dazu sollten in Unterstützungsprogrammen bewusst Teilnehmende aus verschiedenen Feldern gemischt und neue, verbindende Formate geschaffen werden, um unterschiedliche Themen, Ideen und Personen zusammenzubringen. Erfahrungen zeigen, dass solche Programme auch für Gründungsinteressierte aus MINT-Fakultäten attraktiv sind, die sich auch ohne eine eigene technische Erfindung unternehmerisch engagieren möchten. **(siehe Abschnitt 4.3)**

5. **Strategie für den Umgang mit Soft IP entwickeln.** Hochschulen und Forschungseinrichtungen sollten eine Strategie für den Umgang mit Soft IP (Urheberrecht, Know-how, Daten, Designs, Marken) entwickeln und diese – sofern vorhanden – in ihrer IP-Richtlinie festhalten, da die üblichen patentzentrierten Regelungen für SHAPE-Gründungen wenig geeignet sind. Empfohlen werden separate Regelungen für Hard und Soft IP mit deutlich günstigeren Konditionen für Soft IP sowie klar definierte, standardisierte Entscheidungs- und Vertragsprozesse, die der kurzen Halbwertszeit von Soft IP gerecht werden und knappe Ressourcen schonen. Wo eine breite Verbreitung angestrebt wird, sollten Creative-Commons- und Open-Source-Lizenzen eingesetzt werden. **(siehe Abschnitt 5.2)**
6. **Transfer in Karrierewegen anerkennen und Gründungs-Incentives schaffen.** Um Anreize für Transfer und Gründung zu schaffen, sollten Transfer-, Impact- und unternehmerische Leistungen bei Berufungen und in der Evaluation von Forschenden berücksichtigt werden – im Sinne der Abkehr von rein publikationsbasierten Metriken, wie sie etwa in der CoARA-Initiative gefordert wird. Ergänzend sollten Incentives angeboten werden, darunter Freiräume im Hinblick auf die Arbeitszeit (Sabbatical, Teilzeit, Freistellung von der Lehre, Rückkehrmöglichkeit bei Scheitern), Proof-of-Concept-Funding, Awards und öffentliche Anerkennung sowie – analog zur gesetzlichen Erfindungsvergütung – eine angemessene Vergütung für aufgegriffenes Soft IP. **(siehe Abschnitt 5.3)**

1.2 Operative Umsetzung

Die folgenden Empfehlungen richten sich insbesondere an die operative Ebene von Hochschulen oder Forschungseinrichtungen, wie beispielsweise das (Wissens- und Technologie-) Transfer-Office oder das Career Center.

7. **Zielgruppenspezifische Sprache, Narrative und proaktives Scouting in der Frühphase.** In der Phase der Sensibilisierung und Identifikation sollten Hochschulen und Forschungseinrichtungen besonderes Augenmerk auf zielgruppengerechte Sprache und Narrative legen, da klassische Start-up-Begriffe die Zielgruppe oftmals abschrecken. Empfohlen wird das Prinzip der Zweisprachigkeit: nach innen eine an Impact, Wirksamkeit und gesellschaftlichen Herausforderungen orientierte Sprache, nach außen klassische Begrifflichkeiten, um den Zugang zu Finanzierung und Netzwerken zu sichern. Da verwertbares geistiges Eigentum in den SHAPE-Disziplinen selten aus eigener Initiative gemeldet wird, sollte die Transferstelle aktiv und



systematisch in allen Fakultäten scouten – etwa über Transferscouts, das Forschungsmanagement oder Förderprozesse – und den Kontakt zu Forschenden regelmäßig suchen. Um Forschende zu erreichen und für eine Auseinandersetzung mit Verwertung zu gewinnen, kommt Erfolgsgeschichten und Role Models dabei eine besonders hohe Bedeutung zu. **(siehe Abschnitt 4.1)**

8. **Niederschwellige, mehrstufige Qualifizierung mit angepassten Formaten.** In der Qualifizierungs- und Konzeptionsphase sollte die Begleitung von Gründungsinteressierten aus den SHAPE-Disziplinen niederschwellig und mehrstufig gestaltet werden. Frühphasenprogramme sollten neben fachlich-wirtschaftlichen Inhalten ausdrücklich die persönliche Entwicklung, Motivation und Vision der Gründungsinteressierten adressieren und mit auf die SHAPE-Disziplinen angepassten Werkzeugen (zum Beispiel Theory of Change oder Social Business Model Canvas) arbeiten. Da die Begleitung dieser Disziplinen besondere Kompetenzen erfordert, wird eigens auf SHAPE-Kommerzialisierung geschultes Personal empfohlen. **(siehe Abschnitt 4.2)**
9. **Vereinfachte Gründung, passende Rechtsform und niederschwellige Finanzierung.** Der Gründungsprozess für SHAPE-Gründungen kann und sollte – verglichen mit technologiegetriebenen Spin-offs – deutlich vereinfacht und beschleunigt werden, da in der Regel kein aufwändiger Erfindungsmeldungsprozess erforderlich und Geschwindigkeit zum Markt / zur Gesellschaft zentral ist. Hochschulen und Forschungseinrichtungen sollten Gründende aktiv bei der Wahl einer passenden Rechtsform unterstützen, die – je nach Wirkungsziel, Finanzierungsmodell und Governance-Anspruch – nicht automatisch eine Kapitalgesellschaft sein muss. Auch ohne Lizenzvertrag sollte nach Möglichkeit eine formalisierte Beziehung zur Gründung geschaffen werden, etwa über die Nutzung der Marke der Hochschule bzw. Forschungseinrichtung. Darüber hinaus sollten niederschwellige Finanzierungsinstrumente wie Proof-of-Concept-Funding bereitgestellt werden. **(siehe Abschnitt 4.4)**
10. **Wirkungsskalierung mit passender Finanzierung.** In der Skalierungsphase sollte Skalierung im SHAPE-Bereich primär als Skalierung der gesellschaftlichen Wirkung verstanden werden, nicht als reines Umsatzwachstum. Hochschulen und Forschungseinrichtungen sollten daher auch bei Vorliegen eines Lizenzvertrags keine signifikanten Einnahmen aus Lizenzen oder Beteiligungen erwarten, sondern den Rückfluss vor allem im sozialen Kapital in Form von Impact und Reputationsgewinn sehen, der entsprechend erfasst und verbreitet werden sollte. Da SHAPE-Gründungen in der Regel nicht der klassischen Venture-Capital-Logik folgen, sollten zur jeweiligen Wirkungslogik der Gründung passende Finanzierungsformen identifiziert werden. Manche SHAPE-Gründungen können sich aufgrund des geringeren Kapitalbedarfs teils auch über eigene Umsätze finanzieren. **(siehe Abschnitt 4.5)**
11. **Impact systematisch messen – institutionell und operativ.** Da bei SHAPE-Gründungen die gesellschaftliche Wirkung im Vordergrund steht, kommt der Impact-Messung eine besondere Bedeutung zu – auf institutioneller wie auf operativer Ebene. Auf institutioneller (Hochschul-)Ebene sollten klassische quantitative Kennzahlen mit qualitativen Formaten wie Impact Narratives und Impact Case Studies sowie einem



Impact-Mapping (zum Beispiel entlang der SDGs) ergänzt werden. Auf operativer (Gründungs-)Ebene sollten Hochschulen und Forschungseinrichtungen Gründende aktiv dabei unterstützen, ein Wirkungsmodell aufzusetzen – etwa über das Theory-of-Change-Modell. Die Wirkungsmessung sollte von Beginn an in den Transferprozess integriert werden. **(siehe Abschnitt 5.5)**

2 Einleitung

Die folgenden Abschnitte beschreiben den Status quo des Wissens- und Technologietransfers und internationale und österreichische Entwicklungen, an die das Projekt SHAPE Austria anknüpft. Weiters werden die Projektziele, die Zielgruppe und die inhaltliche Abgrenzung dargestellt. Abschließend wird ein Überblick über den Projektablauf sowie die eingebundenen Stakeholder gegeben.

2.1 Ausgangslage

Wissens- und Technologietransfer als Teil der Dritten Mission von Hochschulen und Forschungseinrichtungen adressiert die gezielte Verwertung von akademischem Wissen und Erfindungen in Gesellschaft, Kultur, Wirtschaft und Politik (Bundesministerium für Frauen, Wissenschaft und Forschung, o. J.). In hochentwickelten Volkswirtschaften ist Wissen einer der wichtigsten Faktoren für Wettbewerbsfähigkeit (Knowledge Economy). Daher rückt die Rolle von Hochschulen und Forschungseinrichtungen als Verbreiterinnen und Produzentinnen von Wissen, um damit eine positive Wirkung auf Gesellschaft und Wirtschaft zu entfalten, zunehmend ins Zentrum des politischen Diskurses. Die Europäische Kommission bezeichnet dies als „Knowledge Valorisation“ und meint damit zum Beispiel die Gründung von forschungsgetriebenen Start-ups und Spin-offs, gemeinsame Forschungsprojekte mit der Industrie, die Einbindung von Bürger:innen, öffentlichen Einrichtungen und gesellschaftlichen Akteur:innen, das Management von geistigem Eigentum und die Standardisierung oder Wissensverbreitung und Politikberatung (European Commission. Directorate General for Research and Innovation, 2020). Im Fokus des Projekts SHAPE Austria stehen akademische Gründungen als ein wesentlicher Transferkanal. Über Gründungen können akademische Forschung und Wissen in die Praxis überführt und so der Gesellschaft zugänglich gemacht werden. Akademische Gründungen diffundieren akademisches Wissen in der Region, tragen zur Wirtschaftsleistung bei, schaffen Arbeitsplätze und lösen drängende gesellschaftliche Probleme durch Innovation.

Auf europäischer Ebene wurden zahlreiche Maßnahmen ergriffen, um diesen Transfer (Knowledge Valorisation) sowie akademische Gründungen zu fördern – beispielsweise im neuen Horizon Europe-Programm (European Commission, o. J.). Auch auf österreichischer Ebene wurden in den letzten Jahren zahlreiche Maßnahmen ergriffen, um Wissens- und Technologietransfer sowie akademische Gründungen zu fördern: Die FTI-Strategie sieht 2030 eine Steigerung wirtschaftlich erfolgreicher akademischer Gründungen um 100% vor (Bundesregierung, 2020). Das aktuelle Regierungsprogramm beinhaltet, den Wissens- und Technologietransfer sicherzustellen und zu fördern (Bundeskanzleramt, 2025). Auch der Universitätsentwicklungsplan 2025-2030 sieht unter anderem die Stärkung der universitären Technologietransfer-Offices (TTOs), die Förderung eines Entrepreneurial Mindsets sowie die Weiterentwicklung von Schutzrechts- und Verwertungsstrategien vor (Bundesministerium für



Bildung, Wissenschaft und Forschung, 2023). In der österreichischen Industriestrategie 2035 ist die Stärkung des Technologietransfers eine der zentralen Maßnahmen (Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus, 2026). Schließlich sehen die Leistungsvereinbarungen mit den Universitäten in der Periode 2025-2027 die Gründung von 89 neuen Verwertungs-Spin-offs sowie die Umsetzung des einheitlichen Ausgründungsrahmens vor (Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Forschung, 2025).

Der vom Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Forschung beauftragte Ausgründungsrahmen für österreichische Hochschulen und Forschungseinrichtungen wurde unter Leitung von New Venture Scouting ausgearbeitet und im Mai 2024 publiziert (Wutscher et al., 2024). Er wurde in enger Zusammenarbeit mit über 100 Vertreter:innen aus dem Spin-off-Ökosystem – insbesondere Universitäten, Fachhochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen – entwickelt. Ziel des Auftrags war es, mit dem Leitfaden einen klaren Rahmen für zukünftige akademische Ausgründungen zu schaffen, um Ausgründungsprozesse an Hochschulen und Forschungseinrichtungen durch die Etablierung gemeinsamer Standards und erhöhter Transparenz zu beschleunigen und zu optimieren. Als Ergebnis wurden zehn Empfehlungen auf strategischer Ebene formuliert, die im weiteren Verlauf des Dokuments mit konkreten Anleitungen hinterlegt sind. Teil der Empfehlungen sind beispielsweise:

- Das Commitment zum Thema Spin-off in die Gesamtstrategie der Hochschule oder Forschungseinrichtung zu integrieren,
- Standardisierte Prozesse für Ausgründungen zu entwickeln,
- Eine Verwertungs- und Beteiligungsstrategie an Spin-offs zu entwickeln,
- Stärker mit anderen Hochschulen und Forschungseinrichtungen entlang gemeinsamer inhaltlicher Schwerpunktthemen zu kooperieren und
- Ein umfassendes Angebot an Entrepreneurship Education bereitzustellen.

Der Ausgründungsrahmen betont, dass auch Fach- und Forschungsbereiche angesprochen werden sollten, die bislang zu wenig erreicht wurden: Geistes-, Sozial- und Kulturwissenschaften (GSK) und die Entwicklung und Erschließung der Künste (EEK). Die konkreten Erläuterungen und Empfehlungen beziehen sich allerdings schwerpunktmäßig auf Forschungs-Spin-offs aus MINT-Disziplinen. Diese Lücke soll mit dem Projekt SHAPE Austria und dem vorliegenden Abschlussbericht geschlossen werden.

Ein wichtiger Vorläufer dieses Projekts ist das Programm der Wissenstransferzentren. Getragen vom Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Forschung sowie der Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) wurden 2013 drei regionale Wissenstransferzentren (Ost, Süd und West) eingerichtet, um interuniversitäre und disziplinübergreifende Rahmenbedingungen des Wissenstransfers zu optimieren und strategische Kooperationen entlang gemeinsamer Schwerpunkte auszubauen. Das Wissenstransferzentrum Ost widmete sich mit einem eigenen Kooperationsprojekt unter der Leitung der Akademie der bildenden Künste Wien gezielt dem Wissenstransfer in den Geistes-, Sozial- und Kulturwissenschaften (GSK), der Entwicklung und Erschließung der Künste (EEK) sowie der Kunst (Wissenstransferzentrum Ost, 2018). Damit liegen für genau jene Bereiche, die im Zentrum von SHAPE Austria stehen, bereits Formate, Erkenntnisse und Netzwerke vor, auf denen der vorliegende Bericht aufbaut. Zu den dort entwickelten Ansätzen zählen unter anderem:



- die „Creativity & Transfer HUBs“, ein universitätsübergreifendes Trainings- und Unterstützungsformat, das über vier Programmjahre mehr als 390 Teilnehmer:innen, über 100 Expert:innen und mehr als 50 Kooperationspartner:innen zusammenführte und thematisch von Creative Entrepreneurship über Wissenschaftskommunikation, Crowdfunding und Impact Investment bis zur Internationalisierung reichte;
- ein kostenlos zugängliches, interuniversitäres Weiterbildungsprogramm mit Schwerpunkt GSK-EEK-Kunst (rund 2.550 Teilnehmer:innen, 93 einschlägige Veranstaltungen);
- die frühe Auseinandersetzung mit alternativen, nicht patentbasierten Verwertungs- und Finanzierungsformen sowie mit der Sichtbarmachung „weicher“ geistiger Vermögenswerte;
- eine systematische Verankerung der Gender-Dimension (unter anderem die Initiative FemCircle und das daraus resultierende Female Founders Netzwerk).

2.2 Zielsetzung SHAPE Austria

SHAPE – geprägt durch The British Academy – steht für Social Sciences, Humanities and the Arts for People and the Economy und umfasst damit als integraler Begriff die Sozialwissenschaften, Geisteswissenschaften und Künste (Futurum, 2021; The British Academy, o. J.). Verschiedene Akronyme wurden in der Vergangenheit für diese Disziplinen verwendet: SSAH (Social Sciences, Arts, Humanities), SSH (Social Sciences, Humanities), STEAM (Science, Technology, Engineering, Arts, Mathematics) sowie in Österreich GSK (Geistes-, Sozial- und Kulturwissenschaften) und EEK (Entwicklung und Erschließung der Künste). Für dieses Projekt wurde bewusst der Begriff SHAPE gewählt, da hier die Verantwortung für Wissenstransfer und -austausch („...for People and the Economy“) gleich mitgemeint ist. Außerdem entstehen aktuell verschiedene Initiativen und Netzwerke unter diesem Begriff in Europa.

SHAPE-Disziplinen generieren wertvolle Erkenntnisse, kreative Werke, kulturelle Einsichten sowie innovative Methoden, die allerdings sehr selten direkt patentierbar sind und deren Wert sich in kulturellen, sozialen oder kritisch-reflexiven Beiträgen, nicht jedoch unbedingt wirtschaftlich, manifestiert. Das führt dazu, dass diese Disziplinen in aktuellen Spin-off-Ökosystemen oder in der direkten Zusammenarbeit mit der Privatwirtschaft eher unterrepräsentiert sind. Das kann verschiedene Gründe haben: Die Wirkung dieser Disziplinen ist oft qualitativer Natur und schwer messbar, der praktische Nutzen für Unternehmen ist weniger eindeutig und es gibt eine inhaltlich stärkere Ausrichtung auf den öffentlichen Sektor und die Gesellschaft. Zusätzlich gibt es je nach Disziplin Berührungängste mit der Wirtschaft und die Sensibilisierung für Kommerzialisierungsmöglichkeiten steht noch am Anfang.

Die Wichtigkeit, das Wirkungspotenzial aller Wissensbereiche für gesellschaftliche Herausforderungen zu heben, wird jedoch immer deutlicher. So sehen auch die Leitprinzipien für die Valorisierung von Wissen der EU-Kommission vor, dass eine Strategie für die Schaffung, Verwaltung und Nutzung aller Arten von geistigen Vermögenswerten, nicht nur Patenten, sicherzustellen ist (Council Recommendation (EU) 2022/2415 of 2 December 2022 on the Guiding Principles for Knowledge Valorisation, 2022). Im europäischen Raum gab es dazu in den vergangenen Jahren die ersten Entwicklungen: Das United Kingdom gilt als Vorreiter in diesem Bereich; Initiativen wie das Aspect Network – eine Kooperationsplattform



von Hochschulen rund um SHAPE – sowie der ARC Accelerator – ein mehrstufiges Unterstützungsprogramm für Gründungsprojekte aus SHAPE – haben wesentlich dazu beigetragen (Bloch et al., 2024). Aber auch in anderen Ländern gibt es vergleichbare Initiativen. So haben niederländische Universitäten eine SHAPE Alliance gegründet, Dänemark hat in seiner Open Entrepreneurship Initiative eine Arbeitsgruppe zu SHAPE ins Leben gerufen und eine gemeinsame Initiative einiger deutscher Universitäten testet aktuell Catalyst GER, ein Pilotprogramm für SHAPE-Gründungsprojekte. Europa verfügt über eine reiche Tradition in den SHAPE-Disziplinen. Diese kulturelle Vielfalt ist eine strategische Ressource, die Europa im globalen Kontext wettbewerbsfähiger machen könnte. Dafür ist es wichtig, dass das unternehmerische Potenzial der SHAPE-Disziplinen erschlossen wird.

Mit dem SHAPE Austria Projekt soll der bestehende Ausgründungsrahmen erweitert werden, sodass dieser für alle Disziplinen anwendbar wird und damit dazu beiträgt, das Gründungspotenzial der SHAPE-Disziplinen stärker zu erschließen. Damit wird auf das Ziel der FTI-Strategie eingezahlt, die Zahl akademischer Spin-offs zu steigern. Außerdem bieten Gründungen aus den SHAPE-Disziplinen einen Hebel zur Verbreiterung der Gründungsbasis und zur Erhöhung der Diversität. Laut dem aktuellen FTI-Monitor liegt der Anteil von Frauen unter den Gründenden bei 22% (Austrian Council for Sciences, Technology, and Innovation, 2026). Da SHAPE-Disziplinen traditionell einen höheren Frauenanteil aufweisen, ist die Förderung von SHAPE-Gründungen ein direktes Werkzeug, um diese Quote zu steigern. Weiterhin geht laut aktuellen Erhebungen des Eurobarometers das Vertrauen der österreichischen Bevölkerung in die Wissenschaft zurück und das Interesse, sich über Wissenschaft und Technologie zu informieren, sinkt (Austrian Council for Sciences, Technology, and Innovation, 2026). Der von SHAPE definierte Fokus auf gesellschaftliche Wirkung statt reiner Kommerzialisierung ist eine direkte Gegenmaßnahme gegen diese Wissenschaftsskepsis und kann dabei helfen, Forschung wieder näher an die Gesellschaft zu bringen.

2.3 Begriffsbestimmungen

Der allgemeine Ausgründungsrahmen übernimmt die Definition des Austrian Startup Monitors und bezieht sich sowohl auf Spin-offs, die im Zuge eines akademischen Dienstverhältnisses entstanden sind, als auch auf Spin-offs, die im Zuge einer akademischen Ausbildung entstanden sind (Leitner et al., 2026). SHAPE Austria bezieht sich ebenfalls auf Ausbildungs- und Forschungs-Spin-offs, allerdings wird bewusst der Überbegriff „Gründung“ verwendet, um auch andere Organisationsformen neben klassischen Kapitalgesellschaften einzubeziehen (siehe Abschnitt 4.4). Dabei sind konkret Projekte gemeint, die skalierbar und replizierbar sind, nicht jedoch einzelne Beratungsaufträge oder reine individuelle selbstständige Tätigkeiten (zum Beispiel Ein-Personen-Unternehmen), die andere Anforderungen in der Begleitung und Unterstützung haben. Neben der Gründung gibt es, wie bereits beschrieben, viele weitere Wege, wie Forschung und Wissen in gesellschaftliche Wirkung übersetzt werden können. Diese anderen Arten des Transfers haben ebenfalls einen hohen Stellenwert, sind aber nicht Teil dieses Projekts.

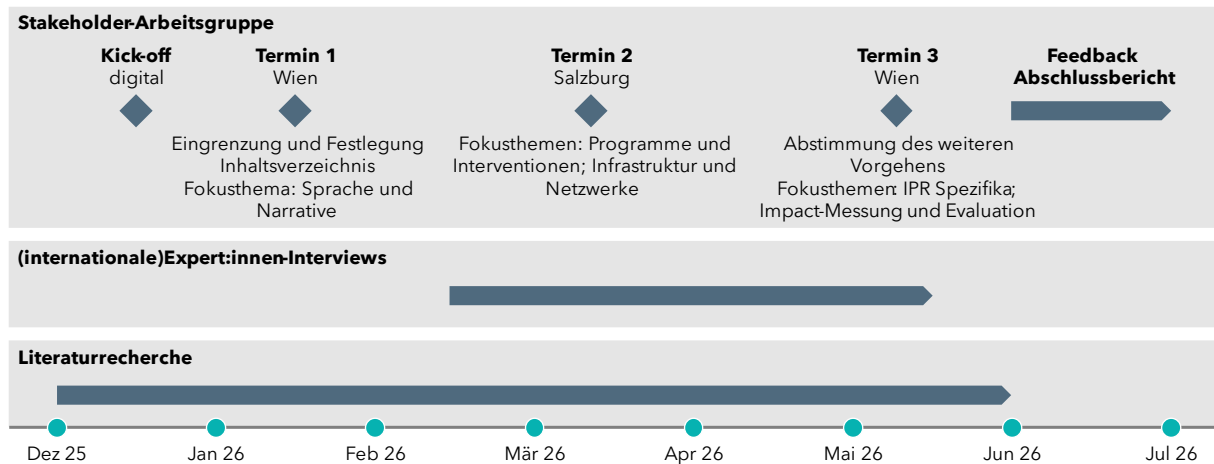
2.4 Projektübersicht SHAPE Austria

Das Projekt hat im November 2025 begonnen und wurde im Juni 2026 abgeschlossen. Das Projekt basiert auf drei Säulen: einer allgemeinen Literaturrecherche, Interviews mit



ausgesuchten nationalen und internationalen Praktiker:innen und Expert:innen sowie der Behandlung der Ergebnisse in einer Stakeholder-Arbeitsgruppe des österreichischen Ökosystems.

Abbildung 1: Projektübersicht SHAPE Austria



Erstens wurde eine allgemeine Literaturrecherche zum Thema Gründung und Kommerzialisierung in den SHAPE-Disziplinen durchgeführt. Im Rahmen dieser Literaturrecherche wurden die folgenden Fokusthemen als inhaltlicher Rahmen für die weitere Projektarbeit identifiziert:

- Sprache und Narrative
- Success Stories
- Incentives und Karrierewege
- IPR (Intellectual Property Rights) Spezifika
- Frameworks, Tools und Methodologien
- Programme und Interventionen
- Infrastruktur und Netzwerke
- Impact-Messung und Evaluation

Zweitens wurde eine Stakeholder-Arbeitsgruppe mit Vertreter:innen aus dem Ökosystem gebildet. Diese Arbeitsgruppe wurde zunächst mit ausgewählten Stakeholdern besetzt, die bereits im Erarbeitungsprozess für den Ausgründungsrahmen 2024 vertreten waren, und dann im Zuge des Kick-off-Meetings basierend auf Anregungen der Arbeitsgruppe erweitert. Es fanden insgesamt vier Termine mit der Stakeholder-Arbeitsgruppe statt:

1. Kick-off-Meeting am 11.12.2025 per Videokonferenz: Projektvorstellung, Diskussion der Fokusthemen aus der Literaturrecherche, Erweiterung der Stakeholder-Arbeitsgruppe
2. Workshop 1 am 30.01.2026 vor Ort in Wien: Diskussion des Fokusthemas Sprache und Narrative, Abstimmung des Inhaltsverzeichnisses
3. Workshop 2 am 09.03.2026 vor Ort in Salzburg: Diskussion der Fokusthemen Programme und Interventionen sowie Infrastruktur und Netzwerke



4. Workshop 3 am 13.05.2026 vor Ort in Wien: Diskussion der Fokusthemen IPR-Spezifika sowie Impact-Messung und Evaluation, Abstimmung des weiteren Vorgehens

Vertreter:innen der folgenden Institutionen waren Teil der Arbeitsgruppe, wobei nicht alle Institutionen bei jedem Termin vertreten sein konnten:

- Akademie der bildenden Künste Wien
- Alpen-Adria-Universität Klagenfurt
- Austria Wirtschaftsservice
- Austrian Institute of Technology
- Bundesministerium für Frauen, Wissenschaft und Forschung
- Die Angewandte
- EIT Culture & Creativity
- Fachhochschule Joanneum
- Fachhochschule Oberösterreich
- Fachhochschule Salzburg
- Hochschule für Angewandte Wissenschaften St. Pölten
- Impact Hub Wien
- Johannes Kepler Universität Linz
- Kreativwirtschaft Austria
- Kunstuniversität Linz
- Ludwig Boltzmann Gesellschaft
- Mozarteum
- Österreichische Akademie der Wissenschaften
- Österreichische Fachhochschul-Konferenz
- Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft
- Österreichische Universitätenkonferenz
- Paris Lodron Universität Salzburg
- Universität für Musik und darstellende Kunst Wien
- Universität Graz
- Universität Innsbruck
- Universität Wien
- Wirtschaftsuniversität Wien

Drittens wurden online Expert:innen-Interviews entlang der inhaltlichen Fokusthemen durchgeführt. Die Interview-Partner:innen wurden entweder durch die Arbeitsgruppe empfohlen oder im Rahmen der Literaturrecherche als Good Practice identifiziert. Im Rahmen des Projekts wurden Interviews mit Vertreter:innen der folgenden Institutionen durchgeführt:

- ARC Accelerator (UK/DE),
- Copenhagen School of Entrepreneurship (DK)
- EIT Culture & Creativity (EU)
- Erasmus University Rotterdam (NL)
- Gateway – Universität Köln (DE)
- Hanken School of Economics (FI)



- Impact Hub Wien (AT)
- Initiative for Teaching Entrepreneurship (AT)
- Open Innovation in Science Center der Ludwig Boltzmann Gesellschaft (AT)
- Royal College of Art (UK)
- Social Business Hub Styria (AT)
- University of Bristol (UK)
- University of Southern Denmark (DK)
- Wavelab – HMTM München (DE)
- WU Center für Social Entrepreneurship und Social Innovation (AT)
- Zurich Centre for Creative Economies (CH)

3 Besonderheiten von Gründungen in den SHAPE-Disziplinen

Potenzial der SHAPE-Disziplinen strategisch erschließen. Hochschulen und Forschungseinrichtungen sollten das spezifische Transfer- und Gründungspotenzial der SHAPE-Disziplinen aktiv und strategisch erschließen und entsprechende Zielsetzungen in ihre Gesamtstrategie aufnehmen. Davon profitieren die Institutionen unmittelbar: Sie stärken ihre gesellschaftliche Wirkung (Third Mission) und Transferleistung, erhöhen die Sichtbarkeit ihrer Aktivitäten in der Region und Gesellschaft und gewinnen an Reputation. Gründungen aus diesen Disziplinen sind häufig kosteneffizienter und schneller umsetzbar als technologiebasierte Spin-offs: Sie erfordern in der Regel keine teure Infrastruktur wie spezielle Labore oder Geräte, keinen aufwändigen Patentierungs- und Erfindungsmeldungsprozess und weisen kürzere Entwicklungs- und Validierungszyklen auf. Gleichzeitig adressieren sie zentrale gesellschaftliche Herausforderungen, verbreitern die Gründungsbasis und erhöhen die Diversität.

Gründungen aus den SHAPE-Disziplinen folgen häufig einer anderen Grundlogik als klassische Start-ups. Während technologisch ausgerichtete Gründungen eher von einer Marktchance ausgehen und auf Wachstum sowie Profitmaximierung ausgerichtet sind, entstehen SHAPE-Gründungen meist auf Basis eines gesellschaftlichen Problems oder eines kulturellen Anliegens. Die unternehmerische Tätigkeit ist dabei mehr ein Werkzeug zur Wirkungserzielung statt Selbstzweck. Die Relevanz dieser Disziplinen für Innovation und Transfer ist in den vergangenen Jahren deutlicher geworden. Viele der drängenden Herausforderungen unserer Zeit, wie der Klimawandel, der demografische Wandel, die Sicherung des gesellschaftlichen Zusammenhalts und demokratischer Institutionen und vor allem auch die digitale Transformation rund um KI lassen sich nicht nur mit technischen Entwicklungen bewältigen. Sie erfordern ein Verständnis menschlichen Verhaltens, gesellschaftlicher Strukturen, kultureller Kontexte und ethischer Diskussionen, das die SHAPE-Disziplinen leisten können. Das Beispiel künstliche Intelligenz verdeutlicht dies: Gerade jene Kompetenzen, die in den SHAPE-Disziplinen ausgeprägt sind, gewinnen im Umgang mit der aktuellen technologischen Entwicklung an Bedeutung: kritisches Denken, ethische Urteilskraft und die Fähigkeit, nicht nur nach dem „Wie“, sondern auch nach dem „Warum“ und „Sollten wir?“ zu fragen (Diedrich, 2025). Ein weiteres Beispiel ist der Beitrag von Kunst und Kultur



zu Gesundheit und Wohlbefinden. Eine systematische Auswertung von über 300 Studien zeigt, dass kulturelle Teilhabe nachweislich Stress, Angst und Depressionen reduziert, soziale Inklusion fördert und Einsamkeit entgegenwirkt und damit eine hohe volkswirtschaftliche Wirkung entfaltet (CultureForHealth, 2022).

Die folgenden Abschnitte gehen auf die strukturellen und kulturellen Besonderheiten sowie die spezifische Art des geistigen Eigentums der SHAPE-Disziplinen im Gründungskontext ein.

3.1 Strukturelle Unterschiede

Gründungen aus den SHAPE-Disziplinen weisen einige wesentliche strukturelle Unterschiede im Vergleich zu technologieorientierten Spin-offs auf. Einerseits sind sowohl der Ressourcenaufwand der Universität vor der Gründung als auch der Finanzierungsbedarf der Gründung geringer (Expert:innen-Interviews). Auf Ebene der Universität ist im Gegensatz zu technologieorientierten Spin-offs keine spezielle teure Infrastruktur wie bestimmte Labore oder Geräte erforderlich und Kosten sowie Aufwand für Patentierung entfallen, da Patente in der Regel nicht Teil der Gründung sind. Auf der Ebene der Gründung ist häufig weniger oder gar keine Hardware im Sinne der Entwicklung aufwändiger technischer Prototypen erforderlich und der regulatorische Aufwand ist deutlich geringer, wodurch sich SHAPE-Gründungen oft statt über externe Investor:innen durch Einnahmen selbst finanzieren können (sogenanntes Bootstrapping). Die Entwicklungszyklen im Vergleich zu einem Deep Tech-Spin-off sind kürzer, weshalb die Geschäftsmodelle und zugrunde liegenden Annahmen deutlich schneller validiert werden können.

Auf der anderen Seite sind SHAPE-Gründungen aufgrund geringerer Skalierbarkeit oft nicht für traditionelles Venture-Capital interessant (Bloch et al., 2024). Daher müssen – sollte Bootstrapping nicht möglich sein – alternative Finanzierungsmodelle wie beispielsweise öffentliche Förderungen, Crowdfunding oder Impact-Investor:innen angestrebt werden.

Viele SHAPE-Gründungen bedienen die öffentliche Hand, wodurch Nutzende oder Begünstigte sich oft von zahlenden Kund:innen unterscheiden (Bloch et al., 2024). Der ARC Accelerator spricht beispielsweise in der Begleitung von Projekten daher von „Audiences“ statt von Kund:innen (Expert:innen-Interviews). Außerdem sind SHAPE-Gründungen im Gegensatz zu technologiegetriebenen Spin-offs häufig keine Kapitalgesellschaften, sondern können sich auch anderer Rechtsformen wie beispielsweise dem Verein oder der Genossenschaft bedienen oder sich als Social Venture / Enterprise strukturieren, um die Stärken eines gewinnorientierten Unternehmens mit der Maximierung sozialer oder ökologischer Wirkung zu kombinieren. In einigen Ländern gibt es dafür eine eigene Rechtsform, wie zum Beispiel die Community Interest Company in Großbritannien (Expert:innen-Interviews). In Österreich gibt es zwar keine eigene Rechtsform, jedoch ist es möglich, sich als Verified Social Enterprise ausweisen zu lassen, sofern das Unternehmen gegründet wurde, um schwerpunktmäßig gesellschaftliche – soziale oder ökologische – Wirkung zu erzielen (Austria Wirtschaftsservice, o. J.-b). Die Ausweisung hat dabei vor allem Signalwirkung nach außen, ist jedoch weder mit unmittelbaren steuerlichen Vorteilen noch mit automatischen Förderansprüchen verbunden.

Schließlich ist noch die kritische Rolle der Gründenden bzw. Forschenden hervorzuheben. Im Gegensatz zu technologiebasierten Gründungen, die auch unabhängig von Gründenden weiterentwickelt und verkauft werden können, ist der Erfolg von SHAPE-Gründungen wesentlich stärker an die individuelle Expertise der Gründenden gebunden (Bloch et al., 2024).



3.2 Kulturelle Unterschiede

Neben den strukturellen Unterschieden gibt es auch einige kulturelle Unterschiede, die vor allem auf die Verschiedenheit der Disziplinen zurückzuführen sind. In den SHAPE-Disziplinen gibt es häufig eine Aversion gegen Kommerzialisierung sowie Unternehmertum – oft assoziiert mit „bösem“ Kapitalismus – und es gibt starke Vorbehalte dagegen, von Forschung zu „profitieren“ (Expert:innen-Interviews): Es wird eine Einschränkung der forscherschen oder künstlerischen Freiheit befürchtet. Bei SHAPE-Gründenden stehen Probleme, die sie lösen bzw. verändern wollen, im Zentrum des Handelns und Unternehmertum ist ein fast zufälliges Vehikel zur Lösung einer gesellschaftlichen Herausforderung (Aspect Network, 2021) und nicht per se etwas Anstrengenswertes. Eine Interviewpartnerin sprach hier von „Reluctant Founders“. Umso wichtiger ist es, in den SHAPE-Disziplinen sensibel mit Sprache umzugehen, da klassische Start-up-Sprache die Zielgruppe häufig abschreckt (siehe auch Abschnitt 4.1).

Während das Transfer-Ökosystem in den MINT-Disziplinen über viele Jahre hinweg gewachsen ist, besteht in den SHAPE-Disziplinen noch ein Mangel an Erfolgsgeschichten, was die Wahrnehmung der Möglichkeiten stark einschränkt (Bloch et al., 2024). Gleichzeitig müssen das Wissen und die Kompetenzen zur Kommerzialisierung im SHAPE-Bereich in den Transfer-Offices und Career Centern an Hochschulen und Forschungseinrichtungen erst noch aufgebaut werden, was wiederum erst über die Auseinandersetzung mit entsprechenden Projekten passiert (Expert:innen-Interviews).

Auf der Ebene von Forschenden kommen noch einige Barrieren hinzu wie finanzielles und Karriererisiko, mangelndes Selbstvertrauen in die eigenen Fähigkeiten oder fehlende Kenntnis über Gründung als möglichen Karrierepfad. Diese Hürden sind im SHAPE-Bereich besonders ausgeprägt (Ulrichsen & Athanassopoulou, 2024).

Insbesondere die kulturellen Unterschiede hängen stark von der jeweiligen Disziplin ab (Expert:innen-Interviews, Stakeholder-Arbeitsgruppe). Die Wirtschaftswissenschaften beispielsweise stehen dem Thema Unternehmertum und Entrepreneurship naturgemäß deutlich näher; auch Künstler:innen müssen sich mit unternehmerischer freiberuflicher Tätigkeit und Selbstvermarktung sehr wohl auseinandersetzen.

3.3 Transferobjekt

Auch das geistige Eigentum – das Transferobjekt –, auf dessen Basis die Gründung erfolgt, ist in den SHAPE-Disziplinen anderer Natur. Während bei technologiegetriebenen akademischen Spin-offs meist patentierte Technologien oder Software im Zentrum stehen, handelt es sich bei SHAPE-Gründungen eher um Soft IP, also geistiges Eigentum wie Urheberrecht, Datenbanken, spezifisches Know-how, Marken oder Designs (Expert:innen-Interviews, Stakeholder-Arbeitsgruppe). Die Universität Cambridge beispielsweise nennt folgende Arten von verwertbarem Wissen aus der Begleitung von Gründungsprojekten aus der sozialwissenschaftlichen Forschung (Ulrichsen & Athanassopoulou, 2024):

- Wissen und Verständnis aus der Forschung, das Inhalte und Medien für Trainings oder andere Aktivitäten sowie Einblicke, Tools und Frameworks für Bewertungen, Vorhersagen und Entscheidungen liefert
- Softwarealgorithmen und KI-basierte Technologien
- Datenbereitstellung und -zugang und / oder -sammlung und -analyse
- Produktdesigns und Hardware



- Soziale sowie professionelle Netzwerke und Konnektivität (zum Beispiel um Ideen- und Wissensaustausch zu fördern oder benachteiligte Gruppen oder Gemeinden zu verbinden)

Erfahrungen aus dem ARC Accelerator haben gezeigt, dass Know-how ein besonders wichtiger Vermögenswert bei Gründungsprojekten im SHAPE-Bereich ist (Expert:innen-Interviews).

Auch wenn es in der SHAPE-Forschung kaum patentierbare Forschungsergebnisse gibt, sollte die Auseinandersetzung mit der Verwertung von Forschungsergebnissen natürlich dennoch erfolgen, wobei die Gründung ein relevanter Transferkanal ist. Kommerzialisierungsmechanismen für solche Forschungsergebnisse können beispielsweise die folgenden sein (Ulrichsen & Athanassopoulou, 2024):

- Produkte und Tools (Software oder Hardware)
- Apps, Spiele und digitale Plattformen
- Medien und Publikationen
- Ausstellungen und Erlebnisse
- Bildungsdienstleistungen
- Beratungsleistungen
- Netzwerke
- Datenbankbereitstellung und -zugang
- Events
- Sonstige Dienstleistungen

Da der Schutz des geistigen Eigentums im Fall von Soft IP schwächer ist, sind für diese Arten von geistigem Eigentum die Geschwindigkeit zum Markt und der Aufbau einer Marke rund um die Hochschule bzw. Forschungseinrichtung sowie die Reputation der Forschenden bzw. Gründenden häufig der beste Schutz. Die Empfehlung lautet, dass Hochschulen und Forschungseinrichtungen eine Strategie für den Umgang mit Soft IP definieren (siehe Abschnitt 5.2).

4 Der SHAPE Transferprozess

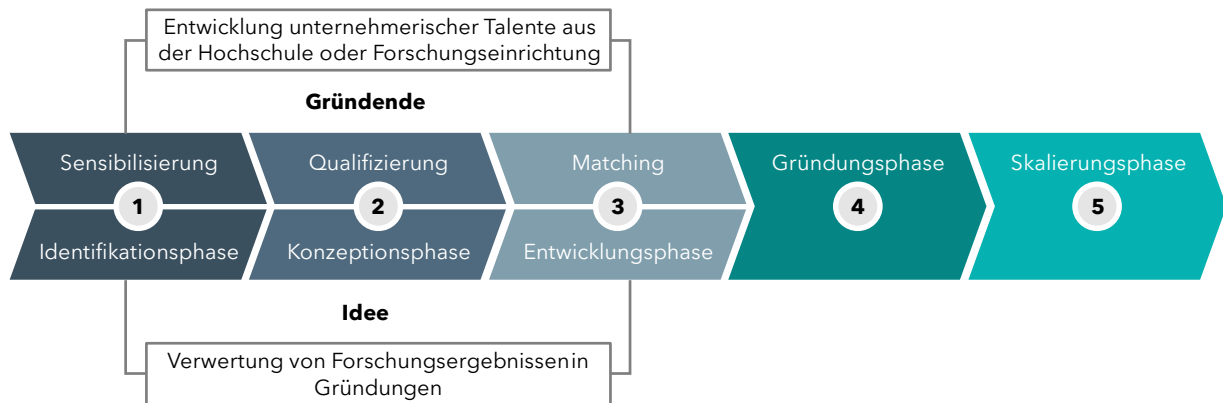
Die folgenden Abschnitte sind entlang des idealtypischen Spin-off-Prozesses strukturiert, der 2024 im Rahmen des Projekts zum Ausgründungsrahmen gemeinsam mit den Stakeholdern auf Basis des Spin-off-Prozesses der Technischen Universität München entwickelt wurde. Dieser wurde in der SHAPE-Arbeitsgruppe diskutiert und teilweise adaptiert. Unabhängig davon sind die grundsätzlichen Prozessschritte sowie die generellen Ziele des Prozesses auch auf SHAPE-Disziplinen übertragbar. Übergreifend für alle Disziplinen und Arten von Institutionen ist zentral, dass Hochschulen und Forschungseinrichtungen den Transferprozess auf die jeweiligen individuellen Bedürfnisse anpassen und ihn für sich klar definieren sowie transparent festhalten. Ein erfolgreicher Transferprozess beginnt bereits lange vor Ausgründung und sollte unter anderem die folgenden Elemente enthalten (Wutscher et al., 2024):

1. Bewusstseinsbildung und Kompetenzentwicklung für Gründung
2. Bestmögliche Unterstützung von Gründenden bei gleichzeitiger Beachtung rechtlicher Rahmenbedingungen
3. Effizienter und klarer Prozessablauf
4. Sicherstellung einer langfristigen und positiven Beziehung zur Gründung



Abbildung 2 zeigt den Transferprozess des Ausgründungsrahmens mit für die vorliegende Zielgruppe leicht angepassten Begrifflichkeiten.

Abbildung 2: Transferprozess



Aufgrund der in Abschnitt 3 diskutierten Besonderheiten der SHAPE-Disziplinen sind für Gründungen aus diesem Bereich einige Anpassungen im Transferprozess zu beachten. In den folgenden Abschnitten werden diese Anpassungen entlang der Phasen im Transferprozess kurz skizziert.

4.1 Sensibilisierung und Identifikation

Zielgruppenspezifische Sprache, Narrative und proaktives Scouting in der Frühphase.

In der Phase der Sensibilisierung und Identifikation sollten Hochschulen und Forschungseinrichtungen besonderes Augenmerk auf zielgruppengerechte Sprache und Narrative legen, da klassische Start-up-Begriffe die Zielgruppe oftmals abschrecken. Empfohlen wird das Prinzip der Zweisprachigkeit: nach innen eine an Impact, Wirksamkeit und gesellschaftlichen Herausforderungen orientierte Sprache, nach außen klassische Begrifflichkeiten, um den Zugang zu Finanzierung und Netzwerken zu sichern. Da verwertbares geistiges Eigentum in den SHAPE-Disziplinen selten aus eigener Initiative gemeldet wird, sollte die Transferstelle aktiv und systematisch in allen Fakultäten scouten – etwa über Transferscouts, das Forschungsmanagement oder Förderprozesse – und den Kontakt zu Forschenden regelmäßig suchen. Um Forschende zu erreichen und für eine Auseinandersetzung mit Verwertung zu gewinnen, kommt Erfolgsgeschichten und Role Models dabei eine besonders hohe Bedeutung zu.

Ziel der ersten Phase ist, Angehörige der Hochschule oder Forschungseinrichtung frühzeitig auf Gründung bzw. Entrepreneurship als möglichen Transfer- und Karriereweg aufmerksam zu machen. Parallel dazu soll vielversprechendes geistiges Eigentum, zum Beispiel Forschungsergebnisse oder Ideen, identifiziert werden, das sich für eine unternehmerische Weiterentwicklung eignet. Der allgemeine Ausgründungsrahmen betont die Sensibilisierung über vielfältige Kanäle wie zum Beispiel: unternehmerisches Basiswissen im regulären Lehrangebot, kurze praxisorientierte Formate, einen Platz des Themas in der Karriereberatung



und in Mitarbeitergesprächen sowie die Sichtbarmachung erfolgreicher Gründungsprojekte. Es wird empfohlen, ein systematisches Scouting entlang bestehender Prozesse aufzusetzen, etwa im Forschungsmanagement, in der Förderberatung oder in Dissertationsprojekten.

Aufgrund der kulturellen Unterschiede der SHAPE-Disziplinen (Abschnitt 3.2) sind die verwendete Sprache und Narrative insbesondere in frühen Phasen zentral (Airaskorpi & Vanharanta, 2023; Aspect Network, 2021; Bloch et al., 2024, Expert:innen-Interviews, Stakeholder-Arbeitsgruppe). Da die Skepsis gegenüber Kommerzialisierung und Unternehmertum in diesen Disziplinen normalerweise hoch ist, muss das Framing bewusst gestaltet werden, vor allem beim ersten Kontakt mit den Angehörigen der Hochschule oder Forschungseinrichtung. Wie in der Stakeholder-Arbeitsgruppe diskutiert, ist grundsätzlich das Prinzip der Zweisprachigkeit empfehlenswert: Nach außen (gegenüber Partner:innen, Förderinstrumenten, Investor:innen) und im Kernteam können klassische Begrifflichkeiten verwendet werden, da sonst möglicherweise auch der Zugang zu Finanzierung und Netzwerken verschlossen bleibt. Nach innen – im Kontakt mit Angehörigen der Hochschule oder Forschungseinrichtung – sollte jedoch eine zielgruppenspezifisch adaptierte Sprache rund um Impact bzw. Wirksamkeit, gesellschaftliche Herausforderungen und Innovation verwendet werden (Expert:innen-Interviews). Begriffe wie Entrepreneurship, Start-up und Profit sind dagegen eher zu vermeiden. Im Rahmen der Stakeholder-Arbeitsgruppe wurden einige Beispiele für alternative Begrifflichkeiten gesammelt:

- Organisationsform (statt Start-up): Projekt, innovatives Unternehmen, Initiative
- Infrastruktur: Co-Creation Space, Inkubator, Labs, Atelier, Transfer Office (statt Technologietransfer Office)
- Operatives: Einzigartigkeit (statt USP), Zielgruppe (statt Kund:innen), Umsetzungsidee (statt Geschäftsmodell)
- Ergebnis: (Gesellschaftliche) Wirkung / Herausforderungen, Innovation, Verwertung und Anwendung

Neben den verwendeten Begrifflichkeiten wurden in den Expert:innen-Interviews auch einige übergreifende Narrative beschrieben, die in der Sensibilisierung für Gründung besonders vielversprechend sind. Eine gut funktionierende Möglichkeit ist die Beschreibung von Impact Pathways (Wirkungspfaden), wobei das Thema Impact von Forschung in den Fokus gerückt wird und Gründung nicht als einziges Ziel, sondern als ein vielversprechender Weg präsentiert wird, Forschung wirksam in die Gesellschaft zu tragen.

iPen, eine Kollaboration von Forschungseinrichtungen in Neuseeland, hat zahlreiche Tools und Materialien für das Impact-Training von Forschenden entwickelt, die auf der Website frei verfügbar sind (iPEN, o. J.).

Eine weitere Möglichkeit ist, die Gründung als legitimen dritten Karrierepfad neben der traditionellen Wissenschaft und der Anstellung in der Wirtschaft zu positionieren und gleichzeitig darzustellen, dass Selbstständigkeit eine Möglichkeit darstellt, das zu tun, was einen selbst begeistert und dabei die (künstlerische) Freiheit zu bewahren. Darüber hinaus kann Unternehmertum als zukunftsichere Kompetenz hervorgehoben werden, die unabhängig von einer Gründung auch in anderen Karrierewegen zum Einsatz kommen kann. In einem sich immer schneller verändernden Umfeld – auch vor dem Hintergrund des Einsatzes von KI – sind unternehmerische Kompetenzen wie schnelle Anpassungsfähigkeit, Flexibilität, Umgang mit Unsicherheit, hohe Kommunikationsfähigkeit oder Kreativität wichtiger denn je und können



im Rahmen von Gründungen vermittelt werden. Grundsätzlich muss jede Institution individuell – eventuell sogar je nach Fakultät – definieren, welche Sprache und Narrative verwendet wird. Die Empfehlungen in diesem Abschnitt dienen als Bandbreite an Beispielen.

Es empfiehlt sich neben der angepassten Ansprache ähnliche Formate wie in den MINT-Disziplinen zur Sensibilisierung einzusetzen (Expert:innen-Interviews). Gelebte Beispiele sind die ECTS-hinterlegte Integration von Inhalten zu Unternehmertum in die Lehre, diverse Workshops und Schulungen, zum Beispiel zu Research Impact oder geistigem Eigentum (Schutzrechte) oder informelle Veranstaltungen mit erfolgreichen Gründenden bzw. Vertreter:innen von Impact-orientierten Organisationen.

Die Zürcher Hochschule der Künste bietet für Bachelor- und Master-Studierende einen ECTS-hinterlegten Minor „Unternehmerisches Denken und Handeln“ an. Hier werden unternehmerische Kompetenzen als Grundlage für zukunftsweisende Karrieren und Projekte in Kunst, Kultur und Kreativwirtschaft erarbeitet (ZHdK, o. J.).

Hervorzuheben ist, dass die Identifikation von geistigem Eigentum mit kommerziellem Potenzial in den SHAPE-Disziplinen deutlich schwieriger ist. Während technische Dienstleistungen klar geregelt sind und der Hochschule oder Forschungseinrichtung gemeldet werden müssen, ist dies bei Forschungsergebnissen aus den SHAPE-Disziplinen häufig unklar bzw. nicht geregelt. Insofern entfällt meist der proaktive Kontakt zur Transferstelle. Daher ist es umso wichtiger, dass die Transferstelle der Hochschule oder Forschungseinrichtung proaktiv den Kontakt zu Forschenden jeder Fakultät sucht und sich regelmäßig mit diesen austauscht (Expert:innen-Interviews).

Die Universität Köln hat Transferscouts in allen Fakultäten – auch in geistes- und sozialwissenschaftlichen Bereichen – eingesetzt, die als Matrixpositionen zwischen den Fakultäten und dem Gateways Exzellenz Start-up Center verankert sind. Die Transferscouts berücksichtigen unterschiedliche Transferverständnisse, Sprachwelten und Formen gesellschaftlicher oder kultureller Wirkung und machen damit auch wenig sichtbare Aktivitäten erfassbar (Kley et al., 2025).

An der University of Bristol werden interne Förderprozesse bzw. Förderanträge als Scouting-Mechanismus verwendet, wobei aus Unterstützung bei den Anträgen häufig ein Erstgespräch mit der Transferstelle hervorgeht (Expert:innen-Interviews).

Sensibilisierung und IP-Scouting greifen dabei eng ineinander: Gerade weil Soft IP in den SHAPE-Disziplinen nur selten proaktiv gemeldet wird, dient die Awareness-Bildung in dieser Frühphase zugleich der Identifikation verwertbaren geistigen Eigentums. Die hier beschriebenen Mechanismen – etwa das Bristol-Modell mit Förderanträgen als Scouting-Instrument oder das Kölner Transferscout-Modell – bilden damit den Einstieg in die in Abschnitt 5.2 beschriebene Soft-IP-Strategie und sollten als gemeinsamer Frühphasen-Prozess gedacht werden.

Übergreifend ist die Wichtigkeit von Fallbeispielen und Role Models zu betonen, worüber große Einigkeit sowohl innerhalb der Expert:innen-Interviews aber auch der Stakeholder-Arbeitsgruppe bestand. Die Darstellung von und der Austausch mit erfolgreichen Gründungen aus der Hochschule oder Forschungseinrichtung sind in den SHAPE-Disziplinen noch wichtiger als in anderen Disziplinen, da die Berührungspunkte mit Gründung traditionell geringer sind. Es zeigt potenziellen Gründungsinteressierten auf, was möglich ist, schafft Austauschmöglichkeiten, reduziert Zweifel an den eigenen Fähigkeiten und inspiriert. An



vielen der im Rahmen der Expert:innen-Interviews befragten Institutionen gibt es eine Übersicht über vergangene erfolgreiche Gründungsprojekte auf der Website.

Zürcher Hochschule der Künste: <https://startup-finder.zhdk.ch/>

Royal College of Art: <https://www.rca.ac.uk/business/innovationrca/start-companies/>

Copenhagen School of Entrepreneurship: <https://cse.cbs.dk/startups/>

4.2 Qualifizierung und Konzeption

Niederschwellige, mehrstufige Qualifizierung mit angepassten Formaten. In der Qualifizierungs- und Konzeptionsphase sollte die Begleitung von Gründungsinteressierten aus den SHAPE-Disziplinen niederschwellig und mehrstufig gestaltet werden. Frühphasenprogramme sollten neben fachlich-wirtschaftlichen Inhalten ausdrücklich die persönliche Entwicklung, Motivation und Vision der Gründungsinteressierten adressieren und mit auf die SHAPE-Disziplinen angepassten Werkzeugen (zum Beispiel Theory of Change oder Social Business Model Canvas) arbeiten. Da die Begleitung dieser Disziplinen besondere Kompetenzen erfordert, wird eigens auf SHAPE-Kommerzialisierung geschultes Personal empfohlen.

Ziel der Qualifizierungs- und Konzeptionsphase ist, Gründungsinteressierte bei der Konkretisierung ihres Vorhabens fachlich und persönlich zu unterstützen. Dazu gehören einerseits die Entwicklung eines tragfähigen Konzepts, aber auch die Unterstützung bei der Entscheidung für den Gründungsweg und der Aufbau unternehmerischer Kompetenzen. Dies erfolgt häufig über Begleit- und Unterstützungsprogramme, aber auch durch direktes Coaching und Beratung. Der allgemeine Ausgründungsrahmen unterstreicht die Bedeutung der persönlichen Ebene in der Qualifizierung. Gründende müssen wissen, wer ihre Ansprechpersonen sind und sich gut beraten und begleitet fühlen. TTOs, Entrepreneurship Center oder auch Career Center sind hierfür die zentralen Einheiten. Neben fachlich-wirtschaftlichen Themen sollte in dieser Phase ausdrücklich auch die Persönlichkeits- und Leadership-Entwicklung der angehenden Gründenden gestärkt und thematisiert werden, was der Wechsel in die Selbständigkeit bedeutet. Hierfür sollte ausreichend Zeit eingeplant werden. Es ist wichtig, dass Gründende Vertrauen mit der Transferstelle aufbauen können und in Kontakt mit Personen in vergleichbarer Lage kommen, um von Peer Learning zu profitieren. Für SHAPE-Disziplinen ist besonders zu beachten, dass nicht gleich mit einem großen Accelerator-Programm begonnen wird. Einerseits sind potenzielle Gründungsprojekte aus den SHAPE-Disziplinen häufig sehr frühphasig und müssen noch nachgeschärft bzw. genauer definiert werden. Andererseits gibt es aus diesen Disziplinen häufig nicht genügend ausgereifte Projekte und ein langsames Heranführen ist notwendig. Aus diesen Gründen ist eine mehrstufige Begleitung sinnvoll, in der idealerweise mehrere Hochschulen ihre Ressourcen und Gründungsprojekte bündeln.

Der ARC Accelerator in Großbritannien verwendet ein dreistufiges Unterstützungsprogramm (ARC Accelerator, o. J.-b):

- *In der Discover-Phase setzen sich Forschende in Form von kurzen, niederschweligen Online-Workshops zunächst mit unterschiedlichen Wirkungspfaden, möglichen Zielgruppen und Möglichkeiten zur Skalierung ihrer Forschung auseinander.*



- *In der Launch-Phase wird die jeweilige Verwertungsidee unter erweiterter Begleitung erprobt und es wird externes Feedback eingeholt, um ein tragfähiges Modell für die Umsetzung zu entwickeln.*
- *In der Accelerate-Phase werden Forschende über sechs Monate hinweg intensiv begleitet. Bestandteile sind unter anderem vertiefende Trainings, Marktvalidierung, Mentoring, Geschäftsmodellentwicklung, individuelles Coaching sowie finanzielle Unterstützung.*

Gemeinsam mit der Stakeholder-Arbeitsgruppe wurden einige Elemente erarbeitet, die ein frühphasiges Unterstützungsprogramm enthalten sollte:

- **Mindset, Motivation, persönliche Situation**
 - Entrepreneurship explizit als einen von mehreren möglichen Karrierepfaden aufzeigen
 - Frühzeitige Klärung der Kernfrage, ob Unternehmertum überhaupt als ansprechender Karriereweg gesehen wird und Abklärung, was dieser Wechsel in die Selbständigkeit für sich selbst und das Umfeld bedeuten würde
 - Klare Artikulation und schriftliches Festhalten der persönlichen Motivation und Vision der Gründenden
 - Erstellung einer „Life Roadmap“, um aufzuzeigen, wie realistisch das Ziel aus zeitlicher und finanzieller Perspektive für die Einzelpersonen ist
- **Ideation und Matching**
 - Problemscouting bereits vor der Masterarbeit ansetzen, da der extrem starke Publikationsfokus in der Zeit zwischen Master und PhD wenig Zeiträume für Gründung lässt
 - Einbindung von externem Input (Unternehmen, potenzielle Nutzer:innen et cetera)
 - Gezieltes Ideen-Matching für SHAPE-Disziplinen, das durch Inter- und Transdisziplinarität gefördert wird (Fokus auf Impact und Entrepreneurship). Hierfür braucht es neue, verbindende Formate, um unterschiedliche Themen, Ideen und Leute überhaupt zusammenzubringen
- **Präzisierung des Projekts**
 - Aufstellung einer konkreten Wirksamkeitshypothese
 - Durchführung einer (auch interdisziplinären) Analyse zur Herausarbeitung des konkreten Nutzens und des zu lösenden Problems
 - Durchführung eines Stakeholdermappings, um zentrale Akteur:innen, deren Erwartungen, Einfluss und mögliche Beiträge frühzeitig zu erfassen und in die Projektentwicklung einzubeziehen
 - Genaue Definition der Ziel- und Nutzergruppe, idealerweise unterstützt durch die Erstellung einer Customer Journey
 - Erstellung eines „Sinn Mappings“, um das eigene Vorhaben im Gesamtumfeld zu verorten, ähnliche Projekte zu finden und potenzielle Konkurrenz zu identifizieren
- **Team, Kompetenzen**



- Großes Hauptaugenmerk auf Teambuilding, die Entwicklung und Stärkung von Teams sowie das gemeinsame Meistern von Stolpersteinen
- Durchführung einer Skill Gap Analyse: Definition eines Soll-Skill-Sets und Abgleich mit dem Ist-Zustand der Personen, um Lücken gezielt schließen zu können
- Gemeinsame Erarbeitung, welche Fördermöglichkeiten es gibt und welche individuell für das jeweilige Vorhaben am besten passen

Mit diesen Anforderungen an Unterstützungsleistungen geht einher, dass SHAPE-Unterstützung möglicherweise andere Profile erfordert als klassisches TTO-Personal. Kenntnisse des akademischen Kontexts, alternativer Geschäftsstrukturen, Erfahrung mit impact-orientierter Finanzierung und Verständnis für komplexe nicht-standardisierte Geschäftsmodelle sind von Vorteil. Aus diesem Grund haben einige der im Rahmen der Expert:innen-Interviews befragten Institutionen eigene Stellen speziell für SHAPE-Kommerzialisierung eingerichtet.

Unterstützungsprogramme für diese Disziplinen erfordern im Idealfall angepasste Werkzeuge und Tools. Einige Beispiele für Werkzeuge und Tools, die in den Expert:innen-Interviews sowie in der Stakeholder-Arbeitsgruppe genannt wurden, sind die folgenden:

Tools des ARC Accelerators, insbesondere die Audiences Map (ARC Accelerator; o. J.-c)
Social Business Model Canvas oder Sustainable Business Model Canvas
Theory of Change als Ansatz zur Strategiebildung und Identifikation des Impact-Potenzials
Experiential Pattern-Matching Methode als Alternative zum Business Model Canvas (Pokidko, o. J.; Pokidko et al., 2021)

Bei der Gestaltung von Unterstützungsprogrammen spielt die Definition der Zielgruppe eine zentrale Rolle. Diese Frage wurde im Rahmen der Stakeholder-Arbeitsgruppe diskutiert, und zwar, ob SHAPE-disziplinenübergreifende Programme möglich sind bzw. inwiefern nach Disziplinen, zum Beispiel Trennung von Sozialwissenschaften und Künsten, differenziert werden muss. Aus den Expert:innen-Interviews ergeben sich unterschiedliche Ansätze. Spezialisierte Hochschulen setzen durchaus Schwerpunkte in ihren Unterstützungsprogrammen – so zum Beispiel der Creative Brands Accelerator des Royal College of Art, der Z-Kubator der Zürcher Hochschule der Künste oder das Wavelab der Musikhochschule München. Gleichzeitig gab es jedoch zahlreiche Beispiele, die ihre Unterstützungsprogramme über die SHAPE-Disziplinen hinweg gestaltet haben – wie der bereits erwähnte ARC Accelerator, das SHAPE Ideas Programme in Dänemark oder das Hanken Business Lab. Das zeigt, dass auch ein SHAPE-übergreifendes Frühphasenprogramm erfolgreich durchführbar ist. Gleichzeitig erfordern disziplinenübergreifende Programme Anpassungen wie breiteres Grundlagenwissen, sensibilisierte Verwendung von Begrifflichkeiten oder die Anpassung der verwendeten Tools; sie bieten jedoch durch verschiedene Hintergründe der Teilnehmenden ebenfalls die Chance, einen Mehrwert durch neue Perspektiven zu schaffen (Expert:innen-Interviews). Während es in den frühen Phasen viele Überschneidungen bei den Anforderungen gibt, profitieren Gründungen in späteren Phasen zunehmend von individualisierter Begleitung basierend auf spezifischem Wissen zur gewählten Branche. Eine Abgrenzung zu DeepTech-Spin-offs ist



dennoch empfehlenswert, da hier die Anforderungen anders und die Entwicklungszyklen deutlich länger sind.

Eine weitere wichtige Überlegung ist die Unterscheidung der Zielgruppe nach Seniorität der Gründer:innen. Faculty, aber auch andere Mitarbeitende müssen häufig anders angesprochen werden als Studierende oder auch PhDs und nehmen weniger wahrscheinlich an einem Programm teil, an dem ebenfalls Studierende teilnehmen. Insbesondere Faculty benötigen eher individuelle Begleitung und Beratung.

Insgesamt ist die Umsetzung eines gemeinsamen, hochschulübergreifenden Unterstützungsprogramms besonders sinnvoll. Einzelne Hochschulen oder Forschungseinrichtungen verfügen in den SHAPE-Disziplinen meist nicht über genügend Gründungsprojekte, um ein qualitativ hochwertiges Programm allein zu füllen; erst durch die Bündelung mehrerer Pipelines wird die nötige kritische Masse erreicht. Zugleich kann ein solches Programm gezielt von der Inter- und Transdisziplinarität profitieren, indem Teilnehmende aus verschiedenen Disziplinen zusammengebracht werden und daraus neue Perspektiven und Kooperationen entstehen (siehe auch Abschnitt 5.4). Alternativ sind vergleichbare Programme außerhalb des Hochschulbereichs im Impact-Kontext bereits vorhanden; so zum Beispiel im Rahmen des Impact Hubs, des Social Business Hub Styria oder des Social Impact Awards.

4.3 Matching und Entwicklung

Inter- und transdisziplinäre Zusammenarbeit gezielt fördern. SHAPE-Projekte bieten Hochschulen und Forschungseinrichtungen Möglichkeiten der Kooperation mit anderen Akteur:innen im Ökosystem. Die komplementären Stärken etwa von Kunst und Wirtschaft führen zu einem großen Mehrwert: Auch wenn anfangs unterschiedliche Fachsprachen und Denkweisen aufeinandertreffen, wird der interdisziplinäre Austausch im geeigneten Rahmen als äußerst wertvoll erfahren. Diversität ist damit ein Erfolgsfaktor von SHAPE-Projekten, weshalb inter- und transdisziplinäre Zusammenarbeit gezielt gefördert werden sollte. Dazu sollten in Unterstützungsprogrammen bewusst Teilnehmende aus verschiedenen Feldern gemischt und neue, verbindende Formate geschaffen werden, um unterschiedliche Themen, Ideen und Personen zusammenzubringen. Erfahrungen zeigen, dass solche Programme auch für Gründungsinteressierte aus MINT-Fakultäten attraktiv sind, die sich auch ohne eine eigene technische Erfindung unternehmerisch engagieren möchten.

Die Matching- und Entwicklungsphase hat das Ziel, das Projekt bis zur Gründungsreife weiterzuentwickeln. Dazu gehört insbesondere die Weiterentwicklung und erste Validierung des Konzepts, der Aufbau eines tieferen Verständnisses des Markts und der Zielgruppe, aber auch die Zusammenstellung eines komplementären Gründungsteams sowie die Anbindung an geeignete Unterstützungsangebote. Der allgemeine Ausgründungsrahmen legt in dieser Phase ein großes Augenmerk auf die Zusammensetzung des Gründungsteams: Ein ausgewogenes Team steigert die Erfolgswahrscheinlichkeit, wobei sich Kooperationen mit anderen Hochschulen und Forschungseinrichtungen insbesondere mit einem anderen Disziplinen-Fokus stark anbieten. Zudem sollte geprüft werden, inwieweit an bereits bestehende Inkubatoren oder Acceleratoren und regionale Strukturen andockt werden kann. Zudem steht in dieser Phase



die Verhandlung über die Konditionen für IP-Lizenzierung, -Übertragung oder sonstige Vereinbarungen an, was in Abschnitt 5.2 genauer behandelt wird.

Insbesondere im SHAPE-Bereich profitieren Gründende stark von interdisziplinärer bzw. transdisziplinärer Zusammenarbeit. Mehrere Expert:innen in den Interviews betonten, dass die komplementären Stärken zum Beispiel von Kunst und Wirtschaft zu einem großen Mehrwert führen. Zwar gibt es anfangs Sprachschwierigkeiten, aber im richtigen Format wird der Austausch mit anderen Disziplinen als höchst wertvoll empfunden. Deshalb werden in vielen Unterstützungsprogrammen bewusst Teilnehmende aus verschiedenen Feldern gemischt. Die Erfahrungen zum Beispiel im ARC Accelerator (UK) oder auch im Catalyst GER (Deutschland) haben gezeigt, dass es auch einige Gründungen bzw. Teilnehmende aus MINT-Fakultäten gibt, die sich abseits einer technischen Erfindung für solche Programme bewerben. Zudem ist die frühe Kontaktaufnahme mit Akteuren aus den jeweiligen Problembereichen essenziell. Auch Teammitglieder aus dem nicht-universitären Bereich mit dem nötigen Problemverständnis sind möglich. Hierbei wird auf die wichtige Rolle der bereits bestehenden lokalen Inkubatoren verwiesen.

In der Matching- und Entwicklungsphase ist es wichtig, die potenziellen Gründenden dabei zu unterstützen, eine Entscheidung zu treffen, ob sie mit der Gründung fortfahren möchten und was das in weiterer Folge bedeutet – bei Mitarbeitenden geht es hier insbesondere um das Dienstverhältnis. Aus der Begleitung entsprechender Projekte wurden an der University of Cambridge einige Schlüsseldimensionen definiert, um den Reifegrad von Gründungen in diesem Bereich einzuschätzen (Ulrichsen & Athanassopoulou, 2024):

- Knowledge Asset Readiness
- Complementary Assets Readiness
- Business Model Readiness
- Intellectual Property Readiness
- Personal and Team Readiness
- Funding Readiness
- Users, Market & Society Readiness
- Institutional Framework Readiness

Diese können in der Diskussion unterstützen, ob die formale Ausgründung umgesetzt werden sollte. Kommt es trotz anfänglicher Überlegungen doch nicht zur Gründung oder ergibt die Validierung ein negatives Ergebnis, so kann, sofern geistiges Eigentum mit hohem (kommerziellem) Potenzial vorhanden ist, alternativ über eine Lizenzierung nachgedacht werden.

Eine im Rahmen eines EU-Projekts neu entwickelte Toolbox für IP-Lizenzierung beschreibt beispielsweise die folgenden Modelle (IMPAC3T-IP | The New Toolbox for Sustainable IP Licensing, o. J.):

- *Gesellschaftliche Wirkung als primäres Ziel: Das geistige Eigentum wird über eine Creative Commons- oder Open Source-Lizenz frei – allerdings unter Vorgabe bestimmter Rahmenbedingungen – zur Verfügung gestellt.*
- *Mischmodell: Das geistige Eigentum wird gratis oder sehr günstig für bestimmte nicht-kommerzielle Zwecke zur Verfügung gestellt und für kommerzielle Verwendung fallen Gebühren an.*



- *Wirtschaftlicher Mehrwert als primäres Ziel: Das geistige Eigentum wird über eine klassische Lizenz mit Lizenzgebühren zur Verfügung gestellt.*

4.4 Gründungsphase

Vereinfachte Gründung, passende Rechtsform und niederschwellige Finanzierung. Der Gründungsprozess für SHAPE-Gründungen kann und sollte – verglichen mit technologiegetriebenen Spin-offs – deutlich vereinfacht und beschleunigt werden, da in der Regel kein aufwändiger Erfindungsmeldungsprozess erforderlich und Geschwindigkeit zum Markt / zur Gesellschaft zentral ist. Hochschulen und Forschungseinrichtungen sollten Gründende aktiv bei der Wahl einer passenden Rechtsform unterstützen, die – je nach Wirkungsziel, Finanzierungsmodell und Governance-Anspruch – nicht automatisch eine Kapitalgesellschaft sein muss. Auch ohne Lizenzvertrag sollte nach Möglichkeit eine formalisierte Beziehung zur Gründung geschaffen werden, etwa über die Nutzung der Marke der Hochschule bzw. Forschungseinrichtung. Darüber hinaus sollten niederschwellige Finanzierungsinstrumente wie Proof-of-Concept-Funding bereitgestellt werden.

Die Gründungsphase beginnt mit dem formalen Akt der Gründung. Ziel ist es, die erforderlichen Grundlagen – vertraglich, organisatorisch und auch finanziell – aufzubauen und beim Markteintritt zu unterstützen, um einen schrittweisen Übergang hin zum eigenständigen Unternehmen oder sonstiger Organisationsform zu ermöglichen. Der allgemeine Ausgründungsrahmen empfiehlt einen stark standardisierten und schnellen Gründungsprozess mit klar definierten Verantwortlichkeiten und möglicherweise festgelegter Maximaldauer. Ebenfalls hebt er hervor, dass die Hochschule oder Forschungseinrichtung auch nach der Gründung unterstützen und die Beziehung zur Gründung aufrechterhalten sollte. Dazu gehören beispielsweise der Zugang zu Infrastruktur, zu Netzwerk- und Unterstützungsangeboten, zu Förderagenturen und Investor:innen oder die Verwendung der Marke der Hochschule oder Forschungseinrichtung.

Der Ausgründungsprozess für SHAPE-Disziplinen kann und sollte im Vergleich zu technologiegetriebenen Spin-offs deutlich vereinfacht und beschleunigt werden (Expert:innen-Interviews). Aufgrund der Art des geistigen Eigentums ist hier in der Regel kein aufwändiger Erfindungsmeldungsprozess zu durchlaufen. Außerdem ist die Geschwindigkeit zum Markt und das frühe und schnelle Testen bzw. Validieren mit der Zielgruppe für SHAPE-Gründungen besonders wichtig. Sollte das zugrunde liegende geistige Eigentum im Rahmen der Ausübung der Dienstpflicht entstanden sein und dadurch die Verwertungsrechte der Hochschule oder Forschungseinrichtung gehören bzw. von ihr in weiterer Folge auch aufgegriffen werden, muss zwar ein Lizenzvertrag verhandelt werden, da jedoch die Konditionen meist deutlich günstiger und unkomplizierter sind (siehe Abschnitt 5.2), kann auch die Verhandlung rascher ablaufen. Wie auch für klassische Spin-offs wird die Entwicklung und transparente Veröffentlichung von Bandbreiten der Lizenzgebühren und / oder Beteiligungshöhe empfohlen, wobei es sich anbietet, unterschiedliche Bandbreiten für geistiges Eigentum abseits von Patenten zu definieren. Falls kein Lizenzvertrag besteht, da zum Beispiel die Hochschule oder Forschungseinrichtung kein Soft IP aufgreift, es sich um eine studentische Gründung handelt



oder das geistige Eigentum nicht im Rahmen des Dienstverhältnisses entstanden ist, wird dennoch empfohlen, nach Möglichkeit eine formalisierte Verbindung zur Gründung herzustellen. Dies kann beispielsweise über Unterstützungsvereinbarungen inklusive Nutzung des Logos und der Marke der Hochschule oder Forschungseinrichtung, Kooperationsverträge oder strategische Partnerschaften erfolgen. Wenn die Gründung substanzielle Ressourcen bzw. Unterstützungsleistungen durch die Hochschule oder Forschungseinrichtung erhält, vor allem nach der Ausgründung, sind diese aus beihilferechtlichen Gründen durch eine finanzielle Gegenleistung oder auch eine (virtuelle) Beteiligung der Hochschule oder Forschungseinrichtung auszugleichen. Eine virtuelle Beteiligung bietet sich beispielsweise an, wenn die Liquidität der Gründung geschont werden soll.⁴

Im Rahmen der Expert:innen-Interviews wurden darüber hinaus einzelne Modelle für einen beschleunigten „Soft Launch“ für die Validierung genannt:

Kindling Ventures bietet einigen Hochschulen in Großbritannien an, geistiges Eigentum für einen bestimmten Zeitraum über ein standardisiertes Modell zu lizenzieren, um eine schnelle Marktvalidierung zu ermöglichen. Hierfür muss kein Unternehmen gegründet werden (Expert:innen-Interviews).

Der Erasmus Research & Business Support (ERBS) der Erasmus University Rotterdam erlaubt Forschenden zunächst „Impact Centers“ unter dem Schirm der ERBS zu gründen, wobei ERBS die Administration übernimmt. So muss nicht direkt ein Spin-off gegründet werden und die Forschenden können ohne Risiko in die unternehmerische Rolle hineinwachsen (Expert:innen-Interviews).

Ein wichtiger Aspekt in dieser Phase ist, dass das Finanzierungsmodell geklärt ist: Kann sich die Gründung über eigene Umsätze selbst finanzieren oder werden externe Finanzierungsquellen benötigt? Ein Großteil der im Rahmen der Expert:innen-Interviews befragten Institutionen stellt (oft noch vor formeller Ausgründung) Proof-of-Concept-Funding für Projekte zur Verfügung. Dieses kann von 10.000 € bis zu 100.000 € reichen. Diese frühe Förderung, die der Gründung die Validierung ermöglicht, ist erfahrungsgemäß sehr effektiv und wird teilweise auch mit dem Zweck vergeben, dass Forschende sich von ihren Lehr- und Forschungspflichten „freikaufen“ können (Expert:innen-Interviews). In Österreich gibt es zahlreiche öffentliche Finanzierungen und Förderungen, die sich jedoch in der Mehrzahl an skalierbare High-Tech bzw. VC-fähige Start-ups richten. Zwei Instrumente, die für SHAPE-Gründungen denkbar sind, sind das aws Preseed / Seedfinancing und die Impact Innovation Initiative der FFG (Austria Wirtschaftsservice, o. J.-a; FFG, o. J.-b).

Eine weitere zu klärende Frage ist die Wahl der passenden Rechtsform, die vor allem bei Impact-orientierten Gründungen nicht automatisch eine Kapitalgesellschaft sein sollte. Eine Übersicht bietet hier der Leitfaden der Wirtschaftskammer Österreich zu Social Entrepreneurship, wie nachstehend kurz beschrieben (Wirtschaftskammer Österreich, 2025): Ein Impact-orientiertes Vorhaben kann sich sowohl for Profit, zum Beispiel als GmbH, als auch not for Profit, etwa als Verein, organisieren. Entscheidungskriterien sind unter anderem die Anforderungen von Kapitalgeber:innen, das Verhältnis von Gemeinwohlorientierung und

⁴ Eine rein vertragliche Vereinbarung ohne Gesellschafts- oder Stimmrechte, die der Hochschule oder Forschungseinrichtung im Erfolgsfall (zum Beispiel Exit oder Gewinnausschüttung) einen finanziellen Anteil sichert, ist sehr flexibel gestaltbar. Ein Beispiel eines Vertragsmusters für eine virtuelle Beteiligung findet sich hier: <https://www.stifterverband.org/ip-transfer-3-0/transfer-taschenmesser/mustervertraege>



Gewinnerzielung, die geplanten Entscheidungsstrukturen und die Außenwirkung. Entscheidend ist dabei vor allem, ob Geschäftsmodell, Governance, Finanzierung und Wirkungsorientierung zusammenpassen. Die Wahl der Rechtsform ist oft keine einmalige Entscheidung: Wird zum Beispiel anfangs eine einfache Rechtsform wie ein Einzelunternehmen oder ein Verein gewählt, kann später eine GmbH – gemeinnützig oder profitorientiert – folgen. Ein verbreitetes Modell in Österreich ist die Kombination aus Verein und GmbH, wobei der Verein die gemeinnützige Tätigkeit abbildet und der Geschäftsbetrieb in eine GmbH ausgelagert wird. Als neueste Option bietet die Flexible Kapitalgesellschaft (FlexCo) niedrige Einstiegshürden, flexible Beteiligungsformen und eine erleichterte Mitarbeiterbeteiligung. Für wirkungsorientierte Gründungen kann die soziale oder ökologische Mission außerdem detailliert im Gesellschaftsvertrag verankert werden, um einem „Mission Drift“ vorzubeugen. Die Rechtsform der Genossenschaft kann dort passen, wo gemeinschaftliche Trägerschaft, Stakeholder-Beteiligung oder kollektive Nutzung im Vordergrund stehen. Hochschulen und Forschungseinrichtungen sollten Gründende daher nicht auf eine Standardrechtsform lenken, sondern sie bei der Auswahl zwischen marktorientierten, hybriden und gemeinnützigen Modellen – je nach Wirkungsziel, Finanzierungsmodell und Governance-Anspruch – aktiv unterstützen.

Da SHAPE-Gründungen meist nicht auf Grundlage geschützter Patente entstehen, sondern Know-how und Wissen den Kern des Projekts ausmachen, ist Geschwindigkeit zum Markt und vor allem auch das Aufbauen einer Marke wichtig. Hier spielt die Möglichkeit der Nutzung der Marke der Hochschule oder Forschungseinrichtung eine große Rolle, da dies als Alleinstellungsmerkmal verwendet werden kann. Gleichzeitig wird dadurch der Hochschule oder Forschungseinrichtung ermöglicht, die Beziehung zur Gründung zu formalisieren und damit verbindlicher zu machen, sollte kein Lizenzvertrag notwendig sein. Zu berücksichtigen ist außerdem, dass solche Vorhaben oft stark von staatlichem Handeln und regulatorischen Rahmenbedingungen abhängig sind – etwa durch öffentliche Förderungen, gesetzliche Vorgaben oder politische Schwerpunktsetzungen –, was bei der Markt- und Wachstumsstrategie von Beginn an mitgedacht werden sollte.

4.5 Skalierungsphase

Wirkungsskalierung mit passender Finanzierung. In der Skalierungsphase sollte Skalierung im SHAPE-Bereich primär als Skalierung der gesellschaftlichen Wirkung verstanden werden, nicht als reines Umsatzwachstum. Hochschulen und Forschungseinrichtungen sollten daher auch bei Vorliegen eines Lizenzvertrags keine signifikanten Einnahmen aus Lizenzen oder Beteiligungen erwarten, sondern den Rückfluss vor allem im sozialen Kapital in Form von Impact und Reputationsgewinn sehen, der entsprechend erfasst und verbreitet werden sollte. Da SHAPE-Gründungen in der Regel nicht der klassischen Venture-Capital-Logik folgen, sollten zur jeweiligen Wirkungslogik der Gründung passende Finanzierungsformen identifiziert werden. Manche SHAPE-Gründungen können sich aufgrund des geringeren Kapitalbedarfs teils auch über eigene Umsätze finanzieren.

Die Skalierungsphase hat das Ziel, ein validiertes Geschäftsmodell weiterzuentwickeln und die internen Strukturen der Gründung entsprechend anzupassen. Die Verbindung zur Hochschule



oder Forschungseinrichtung sollte auch in dieser Phase bestehen bleiben, da sie einerseits Sichtbarkeit und Glaubwürdigkeit stärkt und andererseits einen Rückfluss von Erfahrungen in die Hochschule oder Forschungseinrichtung ermöglichen kann. Der allgemeine Ausgründungsrahmen weist für die Skalierungsphase auf zwei Punkte hin, die auch für SHAPE gelten: Erstens müssen interne Strukturen (Team, Prozesse) mitwachsen, gleichzeitig wird eine nachhaltige Finanzierung zentral. Zweitens sollte die Hochschule oder Forschungseinrichtung engen Kontakt zur Gründung halten und den Erfahrungsschatz für Gründungsinteressierte nutzbar machen. Die langfristige Nutzung der Marke der Hochschule oder Forschungseinrichtung (zum Beispiel „Spin-off der Hochschule XY“) sorgt auf beiden Seiten für mehr Sichtbarkeit.

Skalierung im SHAPE-Bereich bedeutet nicht reines Umsatzwachstum, sondern primär die Skalierung des Impacts – also der Wirkung im breiteren Sinn (gesellschaftlich, kulturell, ökologisch, wirtschaftlich). Kritische Erfolgsfaktoren für die Skalierung sind unter anderem die frühe Validierung mit Nutzer:innen, die Messung des Impacts von Beginn an (siehe auch Abschnitt 5.5), institutionelle Unterstützung über alle Phasen hinweg und Finanzierung, die die Lücke zwischen Forschung und überlebensfähiger Gründung überbrückt (Expert:innen-Interviews). Die Form der Skalierung kann unterschiedlich aussehen, zum Beispiel Replikation, Community Building oder Social Franchising. SHAPE-Gründungen haben in der Regel nicht die Absicht oder Möglichkeit, wirtschaftlich stark zu skalieren, insofern sollten Hochschulen und Forschungseinrichtungen – auch wenn ein Lizenzvertrag vorliegt – keine signifikanten Einnahmen aus Lizenzen oder Beteiligungen erwarten (Expert:innen-Interviews). Stattdessen sollte der Rückfluss im Impact-Narrativ und in einer gesteigerten Reputation gesehen werden, muss aber dementsprechend auch erfasst und verbreitet werden.

Eng mit der Skalierung verbunden ist die Frage der Finanzierung. Da SHAPE-Gründungen ihre Wertschöpfung häufig nicht über Patente oder exponentielle Umsatzmodelle, sondern über replizierbare soziale, kulturelle oder bildungsbezogene Wirkung erzielen, bedienen sie die klassische Venture-Capital-Logik in der Regel nicht. Für die Skalierungsphase ist daher das europäische Impact-Investing-Ökosystem ein wichtiger Referenzrahmen. Der Impact Europe Annual Report 2025 beschreibt dieses als ein Feld in einer Professionalisierungs- und Konsolidierungsphase (Impact Europe, 2026). Ein Kernbefund lautet, dass das Problem nicht primär ein Mangel an Kapital ist, sondern ein mangelnder „Fit“ zwischen verfügbarem Kapital und den strukturellen Realitäten wirkungsorientierter Organisationen. Der europäische Direct-Impact-Investing-Markt wird auf rund 190 Mrd. Euro geschätzt, was nur etwa 2,5% der Vermögenswerte entspricht, die theoretisch für Impact-Investments zur Verfügung stehen könnten; Impact Europe formuliert das Ziel, diesen Anteil bis 2030 auf 10% des geeigneten verwalteten Vermögens zu erhöhen.

Für SHAPE-Gründungen besonders relevant ist die Breite der Finanzierungslogiken: Neben Zuschüssen (Grants) kommen Equity, Debt, Convertible Loans, Revenue Sharing, Recoverable Grants und weitere hybride Instrumente zum Einsatz. Skalierung sollte daher nicht ausschließlich über klassisches Venture Capital gedacht werden, sondern über passende Mischformen aus Zuschüssen, geduldigem Kapital („Patient Capital“ beschreibt als Gegenpol zu Venture Capital langfristig orientierte Investitionen ohne Druck auf schnelle Rendite) und wirkungsorientierten Darlehen. Dabei ist eine realistische Renditeerwartung wichtig: Der Report warnt davor anzunehmen, dass tiefer gesellschaftlicher Impact und außergewöhnlich



hohe finanzielle Renditen stets gleichzeitig erreichbar sind. Für die Skalierungsphase von SHAPE-Gründungen bedeutet dies, gesellschaftliche Wirkung systematisch zu messen, die jeweils zur Wirkungslogik passende Finanzierungsform zu wählen und gezielt Kooperationen mit Stiftungen, Impact-Fonds, öffentlichen Akteur:innen und Unternehmen aufzubauen.

Der Impact Investor Finder stellt eine Sammlung aus Impact-Investor:innen nach Thema und geographischer Lage zur Verfügung: <https://investors.impact12.com/>

5 Übergreifende Rahmenbedingungen

Über die einzelnen Phasen des Transferprozesses hinaus braucht es an Hochschulen und Forschungseinrichtungen geeignete Rahmenbedingungen, damit SHAPE-Gründungen dauerhaft gelingen können. Die folgenden Abschnitte behandeln diese notwendigen Grundvoraussetzungen.

5.1 Verankerung und Governance

Verankerung auf Leitungsebene und klare Governance. Der SHAPE-Transfer sollte auf der Leitungsebene der Hochschule bzw. Forschungseinrichtung verankert und durch eine klar definierte, langfristig ausgelegte Governance-Struktur geregelt werden, die festlegt, wer für welche Entscheidungen zuständig ist und dadurch schnelle Entscheidungsprozesse ermöglicht. Sie sollte nicht isoliert positioniert, sondern bewusst mit der bestehenden Entrepreneurship- und Innovationskultur der Institution – soweit vorhanden – verbunden werden. Insbesondere an künstlerisch ausgerichteten Hochschulen und Forschungseinrichtungen, wo Transfer- und Verwertungsstrukturen noch weniger etabliert sind, sollte für SHAPE spezialisiertes, fachkundiges Personal aufgebaut und / oder unterstützt werden.

Der allgemeine Ausgründungsrahmen empfiehlt, die Transfer- und Spin-off-Strategie auf Leitungsebene (Rektorat / Universitätsrat) zu verankern. Maßnahmen und Ziele sollten in Richtlinien und Organisationshandbüchern abgebildet sein (zum Beispiel Gründungsleitfaden oder Spin-off-Richtlinie, IP-Policy, Beteiligungshandbuch). Die operativen Zuständigkeiten liegen meist beim Vizerektorat für Forschung, unter Einbindung des Vizerektorats für Finanzen, und die operative Umsetzung beim (Technologie- / Wissens-)Transfer-Office, Forschungsservice, Entrepreneurship Center oder auch Career Center. Eine effiziente, klar definierte und langfristig ausgelegte Governance-Struktur sollte regeln, wer für welche Entscheidung im Bereich Transfer zuständig ist, und schnelle Entscheidungen ermöglichen. Diese Empfehlungen gelten ebenfalls für den SHAPE-Bereich. Während entsprechende Regelungen und Ziele bereits in zahlreichen Hochschulen und Forschungseinrichtungen festgelegt sind, ist dies unter den auf Künste fokussierten Institutionen noch weniger verbreitet.

Die University of the Arts London hat beispielsweise eine sehr umfassende Knowledge Exchange Strategy mit einem breiten Verständnis von Transfer und der Integration von Förderung von Entrepreneurship als eines der Ziele veröffentlicht (UAL, 2021).

Generell sollte SHAPE-Transfer nicht isoliert positioniert werden, sondern bewusst mit der bestehenden Entrepreneurship- und Innovationskultur der Hochschule oder Forschungseinrichtung verbunden sein (Expert:innen-Interviews). An einer Vielzahl von



Hochschulen und Forschungseinrichtungen bestehen bereits vielfältige Entrepreneurship-Aktivitäten. Die entsprechende verantwortliche Stelle sollte ihr Service-Angebot der gesamten Institution zur Verfügung stellen und intensiv den Kontakt mit allen Stakeholdern suchen. Auch nicht-akademisches Personal kann und sollte in Transfer-Aktivitäten geschult werden, um zu verstehen, wie Gründungsinitiativen unterstützt werden. An den im Rahmen der Expert:innen-Interviews befragten Institutionen bestehen häufig schon auf SHAPE-Kommerzialisierung ausgerichtete Stellen, die mit dediziertem oder fachkundigem Personal ausgestattet sind, das den entsprechenden Hintergrund und die einschlägige Erfahrung mitbringt.

Über die Gründungsförderung im engeren Sinn hinaus sollten Hochschulen und Forschungseinrichtungen unternehmerische und soziale Kompetenzen – etwa Kollaboration über Disziplingrenzen hinweg, Kommunikation, Selbstwirksamkeit und den Umgang mit Unsicherheit – als allgemeine Zukunftskompetenzen begreifen, die gerade in den SHAPE-Disziplinen weit über den Gründungskontext hinaus wirken (siehe Abschnitt 4.1 und 4.2). Es empfiehlt sich daher, ihre Entwicklung nicht nur in einzelnen Programmen, sondern strategisch und hochschulweit – curricular sowie entlang der Karrierewege-Logik (Abschnitt 5.3) – zu verankern. Damit knüpft die Kompetenzentwicklung unmittelbar an die in der Einleitung beschriebenen Argumente zu Diversität und zur gesellschaftlichen Anschlussfähigkeit der Wissenschaft an.

5.2 IPR Strategie

Strategie für den Umgang mit Soft IP entwickeln. Hochschulen und Forschungseinrichtungen sollten eine Strategie für den Umgang mit Soft IP (Urheberrecht, Know-how, Daten, Designs, Marken) entwickeln und diese – sofern vorhanden – in ihrer IP-Richtlinie festhalten, da die üblichen patentzentrierten Regelungen für SHAPE-Gründungen wenig geeignet sind. Empfohlen werden separate Regelungen für Hard und Soft IP mit deutlich günstigeren Konditionen für Soft IP sowie klar definierte, standardisierte Entscheidungs- und Vertragsprozesse, die der kurzen Halbwertszeit von Soft IP gerecht werden und knappe Ressourcen schonen. Wo eine breite Verbreitung angestrebt wird, sollten Creative-Commons- und Open-Source-Lizenzen eingesetzt werden.

Der allgemeine Ausgründungsrahmen empfiehlt Hochschulen und Forschungseinrichtungen, transparente Regelungen für den Umgang mit geistigem Eigentum zu schaffen und diese in standardisierten IP-Richtlinien festzuhalten. Dabei sind nicht nur registrierte Schutzrechte wie Patente relevant. Auch urheberrechtlich geschützte Werke, Know-how und weitere immaterielle Vermögenswerte können eine wesentliche Grundlage für Spin-offs darstellen und durch die Einräumung von Nutzungsrechten verwertet werden. Bei nicht registrierten Schutzrechten sind klare vertragliche Regelungen sowie geeignete Geheimhaltungsmaßnahmen besonders wichtig.

Wie bereits in vorherigen Abschnitten beschrieben, sind Patente (und auch Gebrauchsmuster) für Forschung und Gründungen in den SHAPE-Disziplinen praktisch irrelevant (Expert:innen-Interviews). Die üblichen patentzentrierten Regelungen sind daher für diese Art von Projekten weniger geeignet. In den SHAPE-Disziplinen entsteht eher sogenannte Soft IP, womit Urheberrecht inklusive Software und Datenbanken bzw. Datenbankwerke, Geschäftsgeheimnisse / Know-how, Designs oder auch Marken gemeint sind. Damit ist ein



erweitertes Verständnis von geistigem Eigentum erforderlich. Konkret können das beispielsweise, wie bereits in Abschnitt 3.3 beschrieben, die folgenden Dinge sein (Ulrichsen & Athanassopoulou, 2024):

- Wissen und Verständnis aus der Forschung, das Inhalte und Medien für Trainings oder andere Aktivitäten sowie Einblicke, Tools und Frameworks für Bewertungen, Vorhersagen und Entscheidungen liefert
- Softwarealgorithmen und KI-basierte Technologien
- Datenbereitstellung und -zugang und / oder -sammlung und -analyse
- Produktdesigns und Hardware
- Soziale sowie professionelle Netzwerke und Konnektivität (zum Beispiel um Ideen- und Wissensaustausch zu fördern oder benachteiligte Gruppen oder Gemeinden zu verbinden)

Ob ein im Kontext der Hochschule oder Forschungseinrichtung entstandenes geistiges Eigentum durch die Hochschule oder Forschungseinrichtung verwertet werden kann, hängt zunächst hauptsächlich davon ab, wer dieses entwickelt hat. Wenn die immateriellen Vermögenswerte von Studierenden geschaffen wurden, so gehören diese – abgesehen von Ausnahmefällen, zum Beispiel wenn sie im Kontext eines Drittmittelprojekts entstanden sind – den Studierenden. Sollte das geistige Eigentum von Mitarbeitenden der Hochschule oder Forschungseinrichtung im Kontext des Dienstverhältnisses entwickelt worden sein, dann können die Verwertungsrechte von der Hochschule oder Forschungseinrichtung in Anspruch genommen werden, je nach Vertragsgestaltung mit den Mitarbeitenden bzw. der IP-Richtlinie. Anders als bei patentierbaren Erfindungen, bei denen die Institution ein Aufgriffsrecht an der Erfindung selbst geltend machen kann, verbleibt das Urheberrecht zwingend bei der schaffenden Person und ist nicht übertragbar. Aufgegriffen und eingeräumt werden können hier ausschließlich Werknutzungsrechte. Bestehende IP-Richtlinien sind häufig noch nicht auf SHAPE-spezifisches geistiges Eigentum ausgerichtet und Soft IP wird weniger systematisch behandelt (Stakeholder-Arbeitsgruppe). Speziell Kunsthochschulen sind organisatorisch weniger stark auf klassische Forschung und deren Verwertung ausgerichtet. Geistiges Eigentum entsteht hier vielfach in künstlerischen oder gestalterischen Kontexten und wird bislang kaum systematisch erfasst oder aufgegriffen bzw. verwertet. Für diese Einrichtungen besteht daher ein besonderer Bedarf, grundlegende Regelungen für den Umgang mit Soft IP zu schaffen, die zu ihren spezifischen Arbeits- und Schaffensformen passen.

Viele der im Rahmen der Expert:innen-Interviews befragten Institutionen greifen Soft IP (abgesehen von Patenten) grundsätzlich nicht auf und überlassen dieses den Mitarbeitenden oder verwenden alternativ Open-Source- oder Creative-Commons-Lizenzen; jedoch gab es auch einige Beispiele von Hochschulen, die auch Soft IP nach Möglichkeit systematisch erfassen, aufgreifen und verwerten.

Grundsätzlich ist empfohlen, dass Hochschulen und Forschungseinrichtungen aktiv eine Strategie für den Umgang mit Soft IP entwickeln und diese in der IP-Richtlinie, so vorhanden, festhalten. Falls eine breite Verwertung auch von Soft IP angestrebt wird, ist es, wie in der Stakeholder-Arbeitsgruppe diskutiert, entscheidend, dass mit Beispielen beschrieben wird, wie verwertbares geistiges Eigentum von der Hochschule oder Forschungseinrichtung identifiziert wird (zum Beispiel im Kontext von Förderanträgen, durch Screening der Publikationen, durch



aktives Scouting, et cetera) und wie es verwertet werden soll. Außerdem sollte der Verwertungsprozess inklusive der Entscheidungsprozesse genau definiert und mit Standards hinterlegt werden, wie das meist bei Erfindungsmeldungen bereits der Fall ist. Das beschleunigt den Prozess und schont knappe Ressourcen.

Da bei einem Großteil der Hochschulen und Forschungseinrichtungen noch keine Prozesse dieser Art bestehen, gibt es einige wesentliche Herausforderungen im Aufbau einer solchen Strategie und der zugehörigen Prozesse (Stakeholder-Arbeitsgruppe):

- Forschende müssen dafür sensibilisiert werden, welches geistige Eigentum verwertbar ist und gemeldet werden sollte.
- Vertrauen zwischen Forschenden, die noch keine Berührung mit Transfer hatten, und Transferstellen muss geschaffen werden, damit IP frühzeitig offengelegt werden kann.
- Da der Umgang mit Soft IP bislang häufig nicht geregelt ist, muss besonders sensibel kommuniziert werden, welche Ziele mit neuen Prozessen verfolgt werden. Der Eindruck, dass Forschenden nachträglich Rechte oder Handlungsspielräume entzogen werden, ist unbedingt zu vermeiden
- Soft IP hat kurze Halbwertszeiten und erfordert dementsprechend schnelle, einfache Entscheidungs- und Vertragsprozesse.
- Knappe Ressourcen erschweren umfassendes IP-Screening und individuelle Lizenzverträge.

Da Hard IP (Patente) und Soft IP starke Unterschiede aufweisen, ist es – wie von einigen der befragten Hochschulen und Forschungseinrichtungen bereits gehandhabt – sinnvoll, separate Regelungen zu treffen. Bei Patenten sind aufgrund des höheren Ressourcenaufwands höhere Lizenzgebühren bzw. Beteiligungen sowie eine robustere Dokumentation erforderlich. Soft IP sollte zu deutlich günstigeren Konditionen an die Gründenden lizenziert werden. In gewissen Fällen ist eine lizenzgebührenfreie Lizenz denkbar, die dafür zum Beispiel Reporting-Pflichten oder eine (virtuelle) Beteiligung enthält. Vollständig ohne Gegenleistung sollten nur nicht-wirtschaftliche Nutzungen bleiben, da die Überlassung an eine gewinnorientierte Gründung beihilfenrechtlich heikel sein kann.

Die University of Bristol gibt standardisierte Bandbreiten für Gründungen je nach Art des geistigen Eigentums vor, wobei zu beachten ist, dass die Konditionen in Großbritannien im Vergleich zu Österreich im Schnitt deutlich höhere Beteiligungen der Hochschulen beinhalten (University of Bristol, o. J.):

- *IP intensive (typischerweise Technologien, die auf patentierbaren Erfindungen basieren): 20% Unternehmensbeteiligung und 1-5% Lizenzgebühren*
- *IP light (typischerweise basierend auf Urheberrecht inkl. Software, Designs, spezifischem Know-how): 5% Unternehmensbeteiligung und 0,5-2% Lizenzgebühren*
- *No IP (typischerweise basierend auf veröffentlichten Ergebnissen und allgemeinem Know-how): 0% Unternehmensbeteiligung und 0-1% Lizenzgebühren*
- *Lizenzgebühren sind dabei liquiditätsschonend gestaltet, sodass in den ersten Jahren keine Zahlungen anfallen.*

Die University of Bristol orientiert sich dabei am „USIT Guide“ und „USIT for Software Guide“, einem Rahmenwerk für standardisierte Spin-off-Konditionen (TenU, o. J.). Zwar richtet sich der USIT for Software Guide speziell an Spin-offs basierend auf Software, jedoch



sind viele Empfehlungen auf SHAPE-Gründungen allgemein übertragbar und es wird eine gute Übersicht über mögliche Konditionen geschaffen.

Konsequent den Aufgriff von Soft IP zu verfolgen und die Kontrolle der Hochschule oder Forschungseinrichtung über das geistige Eigentum zu sichern hat viele Vorteile:

- Die Einhaltung von Standards und die Vermeidung von Risiken in Bezug auf die Verwertung können gewährleistet werden.
- Durch klare Regelung und Konditionen wird die Rechtssicherheit erhöht.
- Durch den Aufgriff erkennt die Hochschule oder Forschungseinrichtung den Wert des geistigen Eigentums an und setzt damit ein positives Signal an externe Stakeholder.
- Es wird eine verbindliche Beziehung zur Gründung hergestellt, was wiederum mit folgenden Vorteilen einhergeht:
 - Die Wahrscheinlichkeit für zukünftige Kooperationen und zukünftigen Austausch wird erhöht.
 - Die Sichtbarkeit und damit der Reputationsgewinn wird gesteigert.
 - Es gibt einen verbindlicheren Informationsfluss zwischen Gründung und Hochschule, was zum Beispiel die Erhebung von Kennzahlen erleichtert.

Auch die Guiding Principles for Knowledge Valorisation der EU fassen den Begriff des geistigen Vermögenswerts bewusst breit und schließen dabei auch Daten, Know-how, Prozesse, Verfahrensweisen und Software ausdrücklich mit ein – wobei das Ziel der Aufbau eines Portfolios vielfältiger Vermögenswerte zur Nutzung unterschiedlicher Wertschöpfungspfade ist (Council Recommendation (EU) 2022/2415 of 2 December 2022 on the Guiding Principles for Knowledge Valorisation, 2022).

Selbstverständlich muss beim Aufgriff von Soft IP nicht unbedingt eine Gründung forciert werden. Auch wenn das Ziel die möglichst weite Verbreitung und Anwendung im Sinne einer Open Science-Strategie ist, macht es dennoch Sinn, die Freigabe strategisch zu gestalten und mit entsprechenden Rahmenbedingungen zu hinterlegen. Dazu können für Text, Bilder, Datensätze et cetera eine Creative-Commons-Lizenz und für Software eine Open-Source-Lizenz eingesetzt werden (*IMPAC3T-IP | The New Toolbox for Sustainable IP Licensing*, o. J.). Das ermöglicht Partner:innen eine schnelle, rechtssichere und klar geregelte Verwendung und es können bestimmte Anforderungen festgelegt werden, wie zum Beispiel die Einschränkung der kommerziellen Verwendung, oder dass zukünftige Weiterentwicklungen ebenfalls unter einer offenen Lizenz zur Verfügung gestellt werden müssen. Natürlich sind auch eine kommerzielle Lizenzierung, zum Beispiel an einen Unternehmenspartner, oder ein Mischmodell aus Nutzung für nicht kommerzielle Zwecke und kommerzieller Lizenzierung denkbar. Eine besondere Rolle spielt dabei das Verhältnis von Open Science und Verwertung, das in den SHAPE-Disziplinen stark ausgeprägt ist. Anders als bei Patenten, wo nach der Anmeldung offen publiziert und dennoch exklusiv verwertet werden kann, fehlt bei Soft IP dieser Schutzmechanismus: Wird das zentrale Asset sofort vollständig offengelegt, entfällt ein wesentlicher Teil der ohnehin schmalen Verwertungsbasis. Offenheit und Verwertung schließen einander aber nicht aus – in vielen SHAPE-Vorhaben ist die breite, offene Verbreitung selbst die wirkungsmaximierende Strategie und damit eine Form der Verwertung. Es empfiehlt sich daher, die Soft-IP-Strategie am Leitprinzip „so offen wie möglich, so geschlossen wie nötig“ auszurichten: Offenheit als Regelfall, eine Einschränkung nur dort, wo sie für gesellschaftliche Wirkung, Tragfähigkeit der Gründung oder Qualitätssicherung erforderlich ist – etwa über eine



zeitlich befristete Phase kontrollierter Zugänglichkeit oder, als Ausnahme, eine klassische bzw. hybride Lizenzierung.

5.3 Incentives und Karrierewege

Transfer in Karrierewegen anerkennen und Gründungs-Incentives schaffen. Um Anreize für Transfer und Gründung zu schaffen, sollten Transfer-, Impact- und unternehmerische Leistungen bei Berufungen und in der Evaluation von Forschenden berücksichtigt werden – im Sinne der Abkehr von rein publikationsbasierten Metriken, wie sie etwa in der CoARA-Initiative gefordert wird. Ergänzend sollten Incentives angeboten werden, darunter Freiräume im Hinblick auf die Arbeitszeit (Sabbatical, Teilzeit, Freistellung von der Lehre, Rückkehrmöglichkeit bei Scheitern), Proof-of-Concept-Funding, Awards und öffentliche Anerkennung sowie – analog zur gesetzlichen Erfindungsvergütung – eine angemessene Vergütung für aufgegriffenes Soft IP.

Wie auch in anderen Disziplinen ist ein großes Hindernis für Ausgründungen das sogenannte Publish-or-Perish-System: Forschende engagieren sich weniger für Kommerzialisierung, da sie diese im Konflikt mit Forschung und dabei insbesondere hohem Publikationsdruck, Lehre sowie sonstigen administrativen Tätigkeiten erleben (Bloch et al., 2024). Ein zu starker Schwerpunkt auf der quantitativen Forschungsleistung führt dazu, dass alternative Leistungen wie Transfer, Ausgründungen oder gesellschaftliches Engagement unzureichend erfasst und honoriert werden. Solange akademisches Publizieren die primäre Kennzahl in der Evaluation von Forschenden bleibt, ist es schwierig andere Aktivitäten wie Gründung wirklich zu incentivieren (Expert:innen-Interviews). Dieses Problem wird aktuell unter anderem im Rahmen von CoARA aufgegriffen – Coalition for Advancing Research Assessment (Arentoft et al., 2022) – wobei sich eine Koalition aus zahlreichen Forschungseinrichtungen und sonstigen Organisationen zusammengeschlossen hat, um das Thema voranzutreiben. Im Kern geht es dabei um eine Abkehr von publikationsbasierten Metriken und die Anerkennung von vielfältigen Karrierewegen, zu denen beispielsweise auch Wissenschaftskommunikation, Beratung, technische Rollen und Transfer gehören. Impact wird als wissenschaftliche, technologische, wirtschaftliche, kulturelle und / oder gesellschaftliche Wirkung definiert und Transfer beziehungsweise Entrepreneurship sollen bei der Forschungsbewertung ebenfalls berücksichtigt werden. Auch die Guiding Principles for Knowledge Valorisation fordern konkrete Anreize für die Umsetzung von Verwertungsstrategien – insbesondere die explizite Berücksichtigung in der beruflichen Laufbahnentwicklung (Council Recommendation (EU) 2022/2415 of 2 December 2022 on the Guiding Principles for Knowledge Valorisation, 2022). Diese Aspekte wurden bereits von zahlreichen Hochschulen und Forschungseinrichtungen aufgegriffen und im Rahmen von „CoARA Action Plans“ veröffentlicht (CoARA, o.J.). Entsprechende Karrierewege bereits bei der Berufung, aber auch in der Evaluation von Forschenden zu berücksichtigen, sollte Teil der Transferstrategie im SHAPE-Bereich sein. In den Niederlanden beispielsweise haben sich verschiedene Institutionen zusammengetan und ein Positionspapier veröffentlicht, in dem gefordert wird, dass statt reiner quantitativer Forschungsleistung fünf Kernbereiche gleichwertig bewertet werden: Lehre, Forschung, Impact, Führung und Patient:innenversorgung (im Fall von medizinischen Universitäten).



Dabei müssen Forschende nicht in allen Bereichen exzellent sein, sondern können sich auf bestimmte Schwerpunktbereiche fokussieren. In eine solche erweiterte Leistungsbewertung sollten auch die in Abschnitt 4 betonten unternehmerischen und sozialen Kompetenzen einbezogen werden, deren Entwicklung in den SHAPE-Disziplinen als allgemeine Zukunftskompetenz curricular wie entlang der Karrierewege zu fördern und anzuerkennen ist.

Mit ihrem Recognition & Rewards Framework lehnt sich die Erasmus University Rotterdam (EUR) an das bereits erwähnte niederländische Positionspapier zu akademischen Karrierewegen an (Erasmus University Rotterdam (EUR), 2021). Fünf Tätigkeitsfelder – Forschung, Lehre, Leadership, gesellschaftlicher Impact und (am Erasmus Medical Center) Patientenversorgung – werden gleichwertig angesehen. Forschende können sich auf ein oder zwei Schwerpunkte konzentrieren und Impact-bezogene und unternehmerische Aktivitäten – etwa die Verwertung eigener Forschung – werden ausdrücklich als beförderungsrelevant anerkannt. Statt reiner Kennzahlen kommen narrative Lebensläufe und Portfolios zum Einsatz, ergänzt durch eine Verschiebung von der Einzel- zur Team-Bewertung (Team Science). Das Framework lässt bewusst Spielraum und gibt Prinzipien vor, die jede Fakultät kontextspezifisch ausgestaltet. Konkretisiert wird dies zum Beispiel durch ein Pilotprojekt der Erasmus School of Social and Behavioural Sciences mit fünf wählbaren Karriereprofilen, darunter ein „impact-focused-profile“.

Die Universität Köln hat „gründungsorientierte“ Professuren geschaffen, die einen Fokus auf das Thema Unternehmensgründung in Lehre, Forschung und Studierendenbetreuung haben, obwohl der fachliche Schwerpunkt anderswo liegt (HEInnovate, 2023). Diese Professuren sind über mehrere Fakultäten verteilt – darunter Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Naturwissenschaften, Humanwissenschaften und Medizin. Ziel ist, unternehmerisches Denken breit und tief in der Universität zu verankern, nicht nur in der Wirtschaftsfakultät. Gründungsaffinität war für die Besetzung der Professuren bereits ein zentrales Ausschreibungskriterium; Kandidat:innen mussten neben fachlicher Exzellenz auch unternehmerische Erfahrung nachweisen – etwa Begleitung von Start-up-Teams, Patentanmeldungen aus eigener Forschung oder Industriekontakte. Diese Kombination galt jedoch als anspruchsvoll und erschwerte die Besetzung. Die Gründungsorientierung wurde zudem in den Zielvereinbarungen mit den Professor:innen festgeschrieben: Sie verpflichteten sich zu gründungsorientierter Forschung und Lehre und zur aktiven Einbindung in das universitäre Entrepreneurship-Netzwerk.

Neben dem übergreifenden Thema der Karrierewege sollten auch Incentives, die sich bereits bei technologiegetriebenen Spin-offs bewährt haben, für SHAPE-Gründungen angedacht werden. Ein wichtiger Hebel ist das Schaffen von Freiräumen für Gründungen über Arbeitszeitregelungen. Üblich sind hier zum Beispiel die Möglichkeit eines Sabbaticals für Gründung, eine Reduktion auf Teilzeit bzw. die Freistellung von der Lehre über einen gewissen Zeitraum hinweg, eine zeitlich eingeschränkte Rückkehrmöglichkeit, sollte die Gründung scheitern, oder auch unbezahlter Urlaub. Ein weiterer wesentlicher Anreiz ist das bereits beschriebene Proof-of-Concept-Funding, das Gründungen ermöglicht, ihre Idee weiter auszuarbeiten und zu validieren. Auch Awards und öffentliche Anerkennung sind denkbar, zum Beispiel über Ideenwettbewerbe oder Auszeichnungen für Gründungen. Schließlich kann, analog zur gesetzlich vorgeschriebenen Erfindungsvergütung, über eine ähnliche Vergütung für Soft IP nachgedacht werden, sofern die Hochschule oder Forschungseinrichtung das geistige



Eigentum aufgreift. Dies schafft insbesondere Anreize für nicht-gründende Forschende, die das geistige Eigentum mitentwickelt haben, und ist relevant, falls das geistige Eigentum an Dritte lizenziert wird.

5.4 Infrastruktur und Netzwerke

Hochschulübergreifende Netzwerke und gemeinsame Programme aufbauen. Aufgrund der meist kleinen Projekt-Pipelines einzelner Institutionen ist die hochschulübergreifende Kooperation zentral. Empfohlen wird der Aufbau eines österreichischen Kooperationsnetzwerks zu SHAPE (analog zum britischen Aspect Network) zur Abstimmung, Koordination und zum Austausch untereinander sowie mit europäischen Netzwerken. Darüber hinaus sollte ein gemeinsames, frühphasig ausgerichtetes Unterstützungsprogramm (analog zum ARC Accelerator bzw. Catalyst GER), in dem mehrere Hochschulen und Forschungseinrichtungen ihre Pipelines bündeln und das an bestehende Strukturen (zum Beispiel AplusB, ECN, LBG) anknüpft, entwickelt werden.

Im Gegensatz zu technologiegetriebenen Spin-offs benötigen SHAPE-Gründungen in der Regel keine teure Infrastruktur wie spezielle Labore oder Gerätschaften. Die Bereitstellung von Büroräumlichkeiten, Arbeitsplätzen oder auch IT-Infrastruktur ist jedoch relevant und sollte zur Verfügung gestellt werden.

Kooperationen zwischen Hochschulen und Forschungseinrichtungen sind für SHAPE-Kommerzialisierung besonders relevant. Ein zentrales Argument dafür ist, dass die Projekt-Pipelines aus diesen Disziplinen meist so klein sind, dass einzelne Hochschulen oder Forschungseinrichtungen substanzielle Investitionen kaum rechtfertigen können (Bloch et al., 2024). Umso wichtiger ist der Aufbau eines gemeinsamen Netzwerks mehrerer Hochschulen und Forschungseinrichtungen, die sich zu diesem Thema zusammentun. Ein solches Netzwerk sollte unter anderem eine gemeinsame Sprache etablieren, Wissen und Tools teilen, Best Practices identifizieren und die Awareness erhöhen (Bloch et al., 2024). In der jüngeren Vergangenheit sind mehrere Kooperationsinitiativen zu SHAPE in verschiedenen europäischen Ländern entstanden. In Großbritannien gibt es das Aspect Network (*Aspect Network*, o. J.-a), aus dem heraus ebenfalls der ARC Accelerator (*ARC Accelerator*, o. J.-a) entstanden ist. In den Niederlanden gibt es die SHAPE-Alliance (*SHAPE Alliance*, o. J.), in Dänemark hat die Open Entrepreneurship Initiative eine Fokusgruppe zum Thema SHAPE aufgebaut (Open Entrepreneurship, o. J.) und in Deutschland wurde kürzlich ein gemeinsames SHAPE-Unterstützungsprogramm begonnen (Impact Kollektiv, o. J.).

Verschiedene Modelle sind für geteilte Infrastruktur und Netzwerke im SHAPE-Bereich denkbar (Macnaughton et al., 2025):

1. Die gemeinsame Beauftragung externer Organisationen, die über Erfahrung in der Begleitung von SHAPE-Transfer- und Gründungsprojekten verfügen;
2. Die Öffnung bestehender Unterstützungsangebote sowie Transferstellen größerer Hochschulen und Forschungseinrichtungen für kleinere Institutionen, gegebenenfalls gegen Kostenbeteiligung;
3. Neue Formen interdisziplinärer Zusammenarbeit, die SHAPE-Kompetenzen stärker in technologieorientierte Ausgründungen einbeziehen und bestehende Transferstrukturen mitnutzbar machen;



4. Der hochschulübergreifende Kompetenzaufbau durch Mentoring, zeitlich begrenzte Personalaustausche und Hospitationen;
5. Eine stärkere Repräsentation von SHAPE-Disziplinen in bestehenden Kooperationsstrukturen, um Expertise, Kapazitäten und Finanzierungsmöglichkeiten gemeinsam weiterzuentwickeln.

Innerhalb solcher Modelle können beispielsweise Peer-to-Peer-Support, gemeinsames Training und Weiterbildungen, Good Practices, eine Sammlung von Case Studies, Templates und sonstige Dokumente, Mentoring, Proof-of-Concept-Finanzierung oder Inkubation / Acceleration geteilt werden (Macnaughton et al., 2025).

Den Aufbau eines Kooperationsnetzwerks rund um das Thema Gründungen im SHAPE-Bereich wird auch für Österreich empfohlen. Einerseits wäre ein Aspect-ähnliches Vehikel (*Aspect Network*, o. J.-a) sinnvoll, das zur Abstimmung, zur Koordination und zum Austausch verwendet werden kann. Ebenfalls könnte man über ein solches Netzwerk den Austausch mit europäischen SHAPE-Kooperationsnetzwerken suchen. Für den Aufbau eines solchen Netzwerks gab es positive Signale aus der Stakeholder-Arbeitsgruppe. Im Anschluss an den Abschluss des Projektes ist geplant, dass New Venture Scouting für ein Jahr die weitere Koordination von Treffen einmal im Quartal übernimmt, um sich zum Thema SHAPE auszutauschen. In diesem Rahmen ist zu diskutieren, wie ein solches Netzwerk in bestehende Strukturen integriert werden könnte. Potenzielle Anlaufstellen sind zum Beispiel das Entrepreneurship Center Network oder die AplusB-Zentren. Eventuell könnte dadurch auch das Ökosystem rund um Social Impact (zum Beispiel Impact Hubs) und das klassische Start-up-Ökosystem näher zusammengebracht werden, die aktuell noch stark voneinander entkoppelt sind (Expert:innen-Interviews).

Andererseits wäre auch ein ARC-ähnliches (*ARC Accelerator*, o. J.-a) oder Catalyst GER-ähnliches (Impact Kollektiv, o. J.) Unterstützungsprogramm sinnvoll, in dem verschiedene Hochschulen und Forschungseinrichtungen ihre Projekt-Pipeline bündeln, damit ein qualitatives Programm mit entsprechender Nachfrage entwickelt werden kann. Während für Studierenden-Gründungen, auch im Impact-Bereich, bereits viele Angebote rund um Entrepreneurship bestehen, gibt es noch keine spezifische Unterstützung für gründungsinteressierte Forschende. Ein solches Programm sollte die folgenden Anforderungen erfüllen:

- Starker Fokus auf die Frühphase inklusive Awareness-Bildung und Unterstützung bei der Identifikation von Projekten und Gründungsinteressierten.
- Anbindung an bestehende Strukturen, soweit möglich (zum Beispiel AplusB, ECN, LBG).
- Starke Einbeziehung der verantwortlichen Transferstellen aller beteiligten Hochschulen und Forschungseinrichtungen, um die Diskussion von Case Studies und den Kompetenzaufbau zu fördern.
- Breite Ansprache verschiedener Disziplinen, insbesondere auch Kunst- und Musikhochschulen, nicht nur Gesamtuniversitäten.
- Brückenbildung zum bestehenden Spin-off- und Start-up-Ökosystem.



5.5 Impact-Messung und Evaluation

Impact systematisch messen – institutionell und operativ. Da bei SHAPE-Gründungen die gesellschaftliche Wirkung im Vordergrund steht, kommt der Impact-Messung eine besondere Bedeutung zu – auf institutioneller wie auf operativer Ebene. Auf institutioneller (Hochschul-)Ebene sollten klassische quantitative Kennzahlen mit qualitativen Formaten wie Impact Narratives und Impact Case Studies sowie einem Impact-Mapping (zum Beispiel entlang der SDGs) ergänzt werden. Auf operativer (Gründungs-)Ebene sollten Hochschulen und Forschungseinrichtungen Gründende aktiv dabei unterstützen, ein Wirkungsmodell aufzusetzen – etwa über das Theory-of-Change-Modell. Die Wirkungsmessung sollte von Beginn an in den Transferprozess integriert werden.

Da SHAPE-Gründungen meist einen Fokus auf die Maximierung / Skalierung von gesellschaftlicher Wirkung haben und wirtschaftliche Skalierung eine weniger starke Rolle spielt, ist die Impact-Messung für diese Art von Gründungen umso wichtiger (Expert:innen-Interviews). Das betrifft sowohl die institutionelle Ebene, also die Hochschule oder Forschungseinrichtung, als auch die operative Ebene, also die Gründung.

Auf institutioneller Ebene sind die klassischen Kennzahlen wie Anzahl der Patente, Anzahl der Forschungs-Spin-offs und Anzahl der Lizenzverträge jedenfalls nicht ausreichend. Einerseits sind diese Kennzahlen für Soft IP, insbesondere wenn dieses nicht aktiv verwertet wird, nicht geeignet, andererseits geben diese Kennzahlen keine Auskunft über den Impact der Gründungen, der jedoch das zentrale Ziel ist. Im Rahmen der Expert:innen-Interviews bestand Konsens darüber, dass solche klassischen quantitativen Kennzahlen jedenfalls ergänzt werden sollten, wobei jedoch noch kein einheitliches Best Practice zu existieren scheint. Die Impact-Messung legt jede Hochschule beziehungsweise Forschungseinrichtung individuell fest und sollte sie kontinuierlich überprüfen und weiterentwickeln.

Ein Blick in die Guiding Principles for Knowledge Valorisation zeigt, dass auch diese eine Abkehr von rein kommerziellen Metriken (Council Recommendation (EU) 2022/2415 of 2 December 2022 on the Guiding Principles for Knowledge Valorisation, 2022) empfehlen. Stattdessen sollten organisatorische, kulturelle, wirtschaftliche, ökologische und soziale Werte einbezogen werden. Vor allem im Frühstadium sind qualitative, deskriptive Ansätze gefordert, um Innovationen Sichtbarkeit zu verleihen.

Das Thema Erfassung und Darstellung des Impacts sollte von Anfang an – auch bereits bei Beginn der Tätigkeiten in Richtung SHAPE-Kommerzialisierung – mitgedacht werden, da der Transfer im SHAPE-Bereich nur dadurch nachhaltig an Bedeutung und Relevanz gewinnen kann. Aus praktischer Sicht empfiehlt sich für Hochschulen und Forschungseinrichtungen eine individuelle Auswahl anhand von Beispielen (siehe Anlage 1) statt eines Kataloges mit verpflichtend zu erhebenden Indikatoren. Sinnvoll ist dabei eine geschichtete Wirkungslogik, zum Beispiel die Unterscheidung nach Inputs / Outputs, Outcomes und Impacts (European Commission. Directorate General for Research and Innovation et al., 2026); die frühen Phasen im beschriebenen SHAPE-Transferprozess sind dabei ebenfalls zu berücksichtigen. Ein Aspekt, der in den Expert:innen-Interviews besonders hervorgehoben wurde, ist die Wichtigkeit von qualitativen Berichten – oft als Impact Narrative oder Impact Case Studies bezeichnet – zum Beispiel in Form eines Kurzvideos oder eines Artikels. Diese haben für die Hochschule oder



Forschungseinrichtung oft die größte Außenwirkung und motivieren gleichzeitig potenzielle Gründer:innen. In Großbritannien sind Impact Case Studies als Teil des Research Excellence Frameworks ein Bestandteil der Evaluierung von Hochschulen (UKRI, 2022). Im Rahmen der Stakeholder-Arbeitsgruppe wurden beispielsweise die folgenden Kennzahlen diskutiert:

- Input / Output:
 - Erreichte Personen
 - Begleitete Projekte
 - Gründungen und Spin-offs
 - Soft IP-Fälle
- Outcome:
 - Eingeworbene Förderungen und Investments
 - Überlebensrate
 - Veränderung der Einstellung zu Entrepreneurship / Mindset
 - Unterstützungsbewertung / Zufriedenheit
- Impact:
 - Erreichte Nutzer:innen / Begünstigte
 - Impact Case Studies / Wirkungsgeschichten
 - Nachweise gesellschaftlicher / kultureller Veränderung
 - Impact Mapping (SDGs)

Eine erweiterte Übersicht der im Rahmen des Projekts als Beispiele gesammelten Indikatoren findet sich in Anlage 1. Ausgewählte Indikatoren sollten dabei als Reflexions-, Planungs-, Lern- und Kommunikationsinstrument und nicht als starre Checkliste wahrgenommen werden. Jedenfalls darf die Messung nicht zum Selbstzweck werden. Wenn nur leicht zählbare Kennzahlen belohnt werden, gerät die langfristige Wirkung schnell aus dem Blick.

Auf operativer Ebene ist die Impact-Messung ebenfalls entscheidend. Da Gründungen in den SHAPE-Disziplinen häufig Social Enterprises sind und mit öffentlichen Stellen oder Fördergeber:innen / Impact-Investor:innen zusammenarbeiten, ist die Erfassung und der Nachweis von Impact besonders wichtig. Daher sind Transferstellen in der Verantwortung, die Gründenden dabei zu unterstützen, ein Wirkungsmodell und die entsprechende Erhebung aufzusetzen. Im Rahmen des Austrian Social Enterprise Monitors wurde beispielsweise erhoben, dass 84,5% der Social Ventures ihren Impact messen, aber nur etwa ein Viertel ihre eigenen Kompetenzen in diesem Bereich als stark einschätzt (Vandor et al., 2024). Daher sollten Hochschulen und Forschungseinrichtungen Wissen zur Wirkungsmessung aktiv über Programme und Weiterbildungen bereitstellen. Wie in der Stakeholder-Arbeitsgruppe und im Rahmen der Expert:innen-Interviews diskutiert, eignet sich das Theory-of-Change-Modell sehr gut als Startpunkt für Gründende. Das Modell hilft, die Logik zwischen Aktivitäten und Wirkung sichtbar zu machen und mit entsprechenden Indikatoren zu hinterlegen. Auch hier gilt, dass die Impact-Messung nicht erst am Ende stattfinden sollte, sondern von Anfang an integriert werden muss.

Der Social Venture Pathway (<https://socialventure.notion.site/Social-Venture-Pathway-603d01befcb7405eaf78c4212fe79a8b>), eine Übersicht an Quellen zum Selbststudium, enthält viele Ressourcen rund um Impact-Messung wie auch eine Übersicht zum Theory-of-Change-Modell und wurde im Rahmen des Aspect Networks entwickelt (LSE Innovation et al., o. J.).



Die *Impact Toolbox* (<https://www.eur.nl/en/research/research-services/societal-impact-evaluation/impact-toolbox>) der Erasmus University Rotterdam sammelt zahlreiche Tools, Methoden und Leitlinien zur offenen Verwendung (Erasmus University Rotterdam (EUR), o. J.).

In der Praxis kann dies entlang der Phasen des Transferprozesses zum Beispiel folgendermaßen aussehen:

- Sensibilisierung und Identifikation: Erste Wirkungshypothese, Zielgruppen, gesellschaftliches Problem.
- Qualifizierung und Konzeption: Theory of Change, Stakeholder-Mapping, erste Indikatoren.
- Matching und Entwicklung: Validierung mit Zielgruppen, Feedback, Anpassung.
- Gründung: Monitoring-Template, wenige Kernmetriken, Datenquellen.
- Skalierung: Outcome-Nachweise, Wirkungsgeschichten, Förderreporting.

Ebenfalls bietet sich ein Impact Mapping verschiedenster Dimensionen, basierend auf einem Impact Framework wie zum Beispiel den Sustainable Development Goals, an. Dieses kann die Hochschule oder Forschungseinrichtung ebenfalls im Außenauftritt verwenden.

SHAPE Ventures Directory, das Gründungen des Aspect Networks sammelt und adressierte SDGs angibt (Aspect Network, o. J.-b):

Abbildung 3: Aspect SHAPE Ventures Directory



6 Rechtlicher Rahmen und Beteiligungen

Für SHAPE-bezogene Ausgründungen gelten grundsätzlich dieselben rechtlichen Rahmenbedingungen wie für akademische Spin-offs allgemein. Daher folgt hier nur eine kurze Einordnung und es wird für die detaillierte Darstellung auf den Ausgründungsrahmen verwiesen – insbesondere Kapitel 6.7 und Anlage 6 (Wutscher et al., 2024).

Das Universitätsgesetz 2002 (UG) enthält den allgemeinen Auftrag zum Wissenstransfer und zusätzlich spezielle Regelungen, vor allem § 10 UG (Gründung von und Beteiligung an Gesellschaften) und § 106 UG (Aufgriffsrecht an Dienstserfindungen). Für Privathochschulen, Fachhochschulen und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen bestehen keine vergleichbaren Sonderbestimmungen. Bei der Ausgestaltung von Ausgründungen und Beteiligungen sind darüber hinaus das Gesellschafts-, Arbeits-, Beihilfen- und Steuerrecht zu beachten. Wie der Ausgründungsrahmen betont, lässt der bestehende Rechtsrahmen bereits heute eine aktive Verwertungs- und Beteiligungspolitik zu.



Für SHAPE-Gründungen ist der Fokus verschoben: Da Forschungs- und Entwicklungsergebnisse in diesen Disziplinen häufig nicht patentierbar sind, treten das patentbezogene Dienstleistungserfindungsregime (§ 106 UG, PatG) und die damit verbundene zwingende Erfindervergütung in den Hintergrund. Im Vordergrund stehen stattdessen urheberrechtlich geschützte Werke und Know-how – Schutzformen, die ohne Registrierung entstehen und über die Einräumung von Nutzungs- bzw. Know-how-Lizenzrechten verwertet werden können. Der Ausgründungsrahmen adressiert diese Konstellation bereits ausdrücklich (Ausgründungen ohne registrierte Schutzrechte) und eröffnet bei nicht patentierbaren Ergebnissen einen größeren Gestaltungsspielraum. Die Beteiligungsmodelle (Lizenzierung, echte und virtuelle Beteiligungen, Ausgründungsvehikel) sowie die beihilfenrechtlichen Grundsätze⁵ gelten auch für SHAPE-Gründungen.

Im Anschluss an den allgemeinen Ausgründungsrahmen hat die Nationale Kontaktstelle für Geistiges Eigentum und Wissensvalorisierung noch eine Spin-off-Checkliste und ein Praxishandbuch entwickelt (NCP-IP, 2025). Diese enthält als Orientierung ebenfalls Erläuterungen zu geistigem Eigentum, gesellschaftsrechtlichen Aspekten, Beihilfenrecht, steuerlichen Aspekten, Gewerbeanmeldung und gewerberechtlichen Grundlagen, Arbeitsrecht, Verarbeitung von personenbezogenen Daten, der KI-Verordnung sowie Haftung & Versicherung.

7 Schlussfolgerungen

Das österreichische Ökosystem für akademische Gründungen hat sich in den letzten Jahren deutlich positiv entwickelt. Der allgemeine Ausgründungsrahmen aus dem Jahr 2024 hat dabei Wirkung gezeigt und Entwicklungen beschleunigt: Er hat an zahlreichen Hochschulen und Forschungseinrichtungen konkrete Initiativen angestoßen und dem Thema Transfer insgesamt neuen Rückenwind verliehen.

Der vorliegende Bericht knüpft daran an und überträgt diese Dynamik erstmals auf die SHAPE-Disziplinen. Ziel ist nicht, einen parallelen Rahmen zu schaffen, sondern bestehende, bereits positive Ansätze an den Hochschulen und Forschungseinrichtungen zu stärken und den dort handelnden Akteur:innen – von der Leitungsebene über die Transferstellen bis zu den Forschenden – praxistaugliche Konzepte und Werkzeuge für die Umsetzung an die Hand zu geben. Leitend bleibt dabei das Verständnis, dass unternehmerische Tätigkeit in diesen Disziplinen kein Selbstzweck ist, sondern ein Werkzeug zur Erzielung gesellschaftlicher Wirkung.

Die zentralen Hebel dafür ziehen sich durch den gesamten Bericht: eine zielgruppengerechte Sprache und das Prinzip der Zweisprachigkeit, niederschwellige und mehrstufige Unterstützungsformate, ein bewusster Umgang mit Soft IP, passende Rechts- und Finanzierungsformen, Anreize und anschlussfähige Karrierewege sowie eine von Beginn an mitgedachte Wirkungsmessung. Weil die Projekt-Pipelines einzelner Institutionen klein sind, kommt der hochschulübergreifenden Kooperation – über ein gemeinsames Netzwerk und gemeinsame Programme – eine Schlüsselrolle zu.

⁵ Dabei ist zu erwähnen, dass die De-minimis-Grenze seit Veröffentlichung des Ausgründungsrahmens auf 300.000 € innerhalb von drei Jahren angehoben wurde und geleistete Beihilfen seit 01.01.2026 in ein zentrales eAidRegister der Kommission einzutragen sind (FFG, o. J.-a).



Da der Fokus auf Gründungen in den SHAPE-Disziplinen auch international ein junges Thema ist, liegt darin eine besondere Chance: Österreichische Hochschulen und Forschungseinrichtungen können sich frühzeitig profilieren und im Transfer eine Vorreiterrolle einnehmen. Durch eine gemeinsame Sprache, gemeinsame Standards und Transparenz gelingt zugleich der Anschluss an internationale Entwicklungen – insbesondere an die missionsorientierten Ansätze europäischer Forschungsprogramme wie Horizon Europe, die gesellschaftliche Wirkung ins Zentrum stellen.

Erfolgreicher SHAPE-Transfer bleibt jedoch ein langfristiger Kulturwandel, der über das Projektende hinaus kontinuierliche Zusammenarbeit erfordert. Mit der Überführung der Stakeholder-Arbeitsgruppe in eine permanente Arbeitsgruppe – zunächst koordiniert durch New Venture Scouting – wird dieser Austausch verstetigt. Der vorliegende Bericht versteht sich insofern nicht als Abschluss, sondern als Ausgangspunkt für die gemeinsame Weiterentwicklung des SHAPE-Transfers in Österreich.



8 Glossar

A

- **Accelerator (Acceleration):** Strukturiertes, meist zeitlich begrenztes Programm, das bereits weiter entwickelte Gründungsprojekte intensiv begleitet – etwa durch Coaching, Mentoring, Trainings und teils Finanzierung –, um ihr Wachstum zu beschleunigen. Setzt im Vergleich zum Inkubator später an und ist stärker wachstumsorientiert.
- **AplusB (Academia plus Business):** Österreichisches Förderprogramm beziehungsweise Netzwerk von Gründungszentren, das akademische Spin-offs in der Frühphase unterstützt.
- **Audiences:** Vom ARC Accelerator geprägter Begriff, der bewusst statt „Kund:innen“ verwendet wird, um zu betonen, dass Nutzer:innen oder Begünstigte einer SHAPE-Gründung oft nicht mit den Zahlenden identisch sind.
- **aws (Austria Wirtschaftsservice):** Förderbank des Bundes; vergibt unter anderem Zuschüsse, Garantien und Frühphasenfinanzierung (zum Beispiel aws Preseed / Seedfinancing) für Gründungen.

B

- **Bootstrapping:** Aufbau und Finanzierung einer Gründung aus eigenen Einnahmen und Mitteln, ohne externes Kapital von Investor:innen.
- **Business Model (Geschäftsmodell):** Beschreibung, wie eine Organisation Wert für ihre Zielgruppe schafft und vermittelt und dabei selbst Einnahmen erzielt.
- **Business Model Canvas:** Visuelles Werkzeug, kompakt dargestellt auf einer Seite, das die zentralen Bausteine eines Geschäftsmodells darstellt. Varianten wie der Social oder Sustainable Business Model Canvas ergänzen gesellschaftliche und ökologische Wirkung.

C

- **CoARA (Coalition for Advancing Research Assessment):** Internationale Koalition von Forschungseinrichtungen, die die Bewertung von Forschung reformieren will – weg von rein publikationsbasierten Kennzahlen hin zur Anerkennung vielfältiger Leistungen wie Transfer und gesellschaftlicher Wirkung.
- **Community Interest Company (CIC):** Eigene britische Rechtsform für Unternehmen mit primär gesellschaftlichem Zweck. In Österreich gibt es keine direkte Entsprechung.
- **Creative Commons Lizenz (CC):** Standardisierte, kostenlose Lizenzen, mit denen Urheber:innen festlegen, wie ihre Werke (Texte, Bilder, Daten) genutzt und weiterverbreitet werden dürfen.
- **Customer Journey:** Darstellung der einzelnen Schritte, die eine Zielgruppe von der ersten Wahrnehmung bis zur Nutzung eines Angebots durchläuft.

D

- **Diensterfindung:** Eine Erfindung, die ein:e Mitarbeiter:in im Rahmen des Dienstverhältnisses macht. Die Hochschule oder Forschungseinrichtung kann sie unter bestimmten Voraussetzungen aufgreifen und verwerten.
- **Dritte Mission (Third Mission):** Neben Lehre (erste) und Forschung (zweite Mission) die Aufgabe von Hochschulen, mit Gesellschaft, Wirtschaft und Kultur in Austausch zu treten und Wissen wirksam werden zu lassen. Transfer ist ein Teil davon.



- **Drittmittel:** Finanzmittel, die eine Hochschule oder Forschungseinrichtung zusätzlich zu ihrem Globalbudget von Dritten (zum Beispiel Förderagenturen, Unternehmen) einwirbt.

E

- **EEK (Entwicklung und Erschließung der Künste):** Österreichischer Begriff für künstlerische Forschung und Praxis an Kunsthochschulen. Teil der SHAPE-Disziplinen.
- **Entrepreneurship:** Unternehmerisches Denken und Handeln – das Erkennen von Chancen und der Aufbau eines Vorhabens (nicht zwingend gewinnorientiert), um diese umzusetzen.
- **Entrepreneurship Center:** Organisationseinheit einer Hochschule oder Forschungseinrichtung, die unternehmerische Kompetenzen vermittelt und Gründungsinteressierte begleitet.
- **Erfindungsmeldung:** Formale Mitteilung einer (potenziell schutzfähigen) Erfindung an die Hochschule oder Forschungseinrichtung, die über das weitere Vorgehen (zum Beispiel Patentanmeldung) entscheidet.

F

- **FFG (Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft):** Zentrale nationale Förderstelle für anwendungsorientierte Forschung und Entwicklung (zum Beispiel die Impact Innovation-Initiative).
- **FTI-Strategie:** Strategie der österreichischen Bundesregierung für Forschung, Technologie und Innovation (FTI). Enthält unter anderem Ziele zur Steigerung akademischer Gründungen.

G

- **Genossenschaft:** Rechtsform, bei der sich Mitglieder zusammenschließen, um gemeinsam wirtschaftliche oder soziale Ziele zu verfolgen. Im SHAPE-Bereich eine mögliche Alternative zur Kapitalgesellschaft.
- **GSK (Geistes-, Sozial- und Kulturwissenschaften):** Österreichische Sammelbezeichnung für diese Disziplinen. Teil der SHAPE-Disziplinen.

H

- **Hard IP:** Registrierte bzw. formal geschützte Schutzrechte, vor allem Patente und Gebrauchsmuster. Gegenstück zu Soft IP.
- **Horizon Europe:** Das Rahmenprogramm der EU für Forschung und Innovation.

I

- **Impact (Wirkung):** Die über das unmittelbare Ergebnis hinausgehende gesellschaftliche, kulturelle, ökologische oder wirtschaftliche Veränderung, die ein Vorhaben bewirkt.
- **Impact Case Study / Impact Narrative:** Qualitative, erzählende Darstellung der Wirkung eines Projekts (zum Beispiel als Artikel oder Kurzvideo) anstelle rein quantitativer Kennzahlen.
- **Impact Investing / Impact Investor:** Kapitalanlage bzw. Investor:innen, die neben finanzieller Rendite gezielt messbare gesellschaftliche oder ökologische Wirkung anstreben.



- **Impact Pathway (Wirkungspfad):** Modellhafte Darstellung, wie aus Aktivitäten über Zwischenschritte eine angestrebte Wirkung entsteht.
- **Inkubator (Incubation) / Pre-Incubation:** Unterstützungsangebot für frühe Gründungsideen (zum Beispiel Raum, Beratung, Netzwerk). Die Pre-Incubation setzt noch davor an, wenn die Idee erst geschärft wird.
- **IP (Intellectual Property, Geistiges Eigentum):** Immaterielle Vermögenswerte wie Erfindungen, Werke, Marken, Designs oder Know-how, die rechtlich geschützt und verwertet werden können.
- **IP-Richtlinie (IP-Policy):** Internes Regelwerk einer Hochschule oder Forschungseinrichtung zum Umgang mit geistigem Eigentum – etwa zu Rechten, Zugriff und Verwertung.
- **IPR (Intellectual Property Rights):** Die Rechte am geistigen Eigentum (Schutzrechte).

K

- **Kapitalgesellschaft:** Unternehmensform mit eigener Rechtspersönlichkeit (zum Beispiel GmbH), bei der die Haftung auf das Gesellschaftsvermögen beschränkt ist.
- **Knowledge Valorisation (Wissensvalorisierung):** EU-Begriff für die Nutzbarmachung von Wissen für Gesellschaft und Wirtschaft. Breiter gefasst als reine Kommerzialisierung.
- **Know-how:** Praktisches, oft nicht formal geschütztes Erfahrungs- und Fachwissen. Im SHAPE-Bereich häufig das zentrale Element einer Gründung.
- **Kommerzialisierung:** Überführung von Wissen oder Erfindungen in marktfähige Produkte, Dienstleistungen oder Gründungen.

L

- **Leistungsvereinbarung:** Vertrag zwischen Ministerium und Universität, der Ziele und Budget für eine mehrjährige Periode festlegt.
- **Lizenzierung / Lizenzvertrag:** Vertragliche Einräumung von Nutzungsrechten an geistigem Eigentum, meist gegen Entgelt (Lizenzgebühr) oder eine andere Gegenleistung.

M

- **Matching:** Zusammenführen von Personen, Ideen und Kompetenzen – etwa um komplementäre Gründungsteams zu bilden.
- **Mentoring:** Begleitung durch erfahrene Personen, die Gründende mit Rat, Erfahrung und Netzwerk unterstützen.
- **MINT / STEM:** Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik (engl. STEM: Science, Technology, Engineering, Mathematics). Meist technologieorientierte Disziplinen und Kontrast zu SHAPE.

O

- **Open Science:** Bewegung für möglichst offenen Zugang zu Forschung, Daten und Methoden. Kann ein Spannungsfeld mit Kommerzialisierung ergeben, schließt sie aber nicht aus.
- **Open Source:** Software, deren Quellcode offen und frei nutzbar ist, meist unter standardisierten Lizenzen.

P



- **Patent:** Zeitlich begrenztes, registriertes Schutzrecht für technische Erfindungen.
- **Pipeline (Projekt-Pipeline):** Bestand an potenziellen Gründungsprojekten, die sich in den verschiedenen Phasen des Transferprozesses befinden.
- **Proof of Concept (PoC):** Nachweis, dass eine Idee grundsätzlich funktioniert bzw. tragfähig ist. PoC-Funding stellt Mittel bereit, um diesen Nachweis zu erbringen.
- **Publish or Perish:** Schlagwort für den Druck im Wissenschaftssystem, möglichst viel zu publizieren. Kann Transfer- und Gründungsaktivitäten benachteiligen.

R

- **Reluctant Founders:** „Widerwillige Gründer:innen“ – Personen, die nicht primär ein Unternehmen gründen wollen, sondern ein gesellschaftliches Problem lösen und die Gründung nur als Mittel dazu sehen.
- **Replikation / Multiplikation:** Formen der Skalierung von Wirkung durch Wiederholung bzw. Übertragung eines Ansatzes an anderen Orten – statt reinem Umsatzwachstum.

S

- **Scaling / Skalierung:** Wachstum eines Vorhabens. Im SHAPE-Bereich vor allem die Ausweitung der Wirkung (Impact), nicht zwingend des Umsatzes.
- **Scouting / Transferscout:** Aktives Aufspüren vielversprechender Ideen und Gründungsinteressierter. Transferscouts sind dafür eingesetzte Personen, oft direkt in den Fakultäten.
- **Seed- / Preseed-Finanzierung:** Sehr frühe Finanzierungsstufen einer Gründung (Pre-Seed noch vor Seed), die erste Entwicklung und Validierung ermöglichen.
- **SHAPE:** „Social Sciences, Humanities and the Arts for People and the Economy“ – Sammelbegriff für Sozial-, Geisteswissenschaften und Künste, der deren Beitrag für Gesellschaft und Wirtschaft betont.
- **Social Enterprise / Social Venture / Social Business:** Unternehmen, das primär gesellschaftliche oder ökologische Wirkung anstrebt und Gewinne überwiegend reinvestiert.
- **Social Franchising:** Methode zur Skalierung einer erprobten, wirkungsorientierten Lösung, bei der das zugrunde liegende Modell – ähnlich dem kommerziellen Franchising – an weitere Trägerorganisationen weitergegeben wird, die es unter gemeinsamer Marke, mit einheitlichen Standards und begleitender Unterstützung an neuen Standorten umsetzen. Im Vordergrund steht die Verbreitung gesellschaftlicher Wirkung (Replikation) statt reiner Gewinnmaximierung.
- **Soft IP:** Geistiges Eigentum ohne registriertes Schutzrecht – zum Beispiel Urheberrecht, Know-how, Daten, Designs oder Marken. Im SHAPE-Bereich die häufigste Form. Gegenstück zu Hard IP.
- **Soft Launch:** Vorsichtiger, schneller Markttest eines Angebots in kleinem Rahmen, teils noch ohne formelle Gründung.
- **Spin-off (Ausgründung, Spin-out):** Gründung eines eigenständigen Unternehmens aus einer Hochschule oder Forschungseinrichtung heraus, oft auf Basis von dort entstandenem Wissen oder geistigem Eigentum.



- **Stakeholder:** Beteiligte oder Interessengruppen eines Vorhabens (zum Beispiel Hochschulen, Förderstellen, Investor:innen, Gründende).
- **Start-up:** Junges, auf Wachstum und Innovation ausgerichtetes Unternehmen in der Aufbauphase.
- **SDG (Sustainable Development Goals):** Die 17 Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen. Dienen unter anderem als Raster zur Einordnung und Darstellung von Wirkung.

T

- **Theory of Change:** Methode, die nachvollziehbar macht, über welche Schritte Aktivitäten zu einer angestrebten Wirkung führen, und die mit Indikatoren hinterlegt wird.
- **Transfer (Wissens- und Technologietransfer):** Übertragung von Wissen und Forschungsergebnissen in Gesellschaft, Kultur, Wirtschaft und Politik – zum Beispiel über Kooperationen, Beratung oder Gründungen.
- **TTO (Technologietransfer-Office):** Hochschuleinheit, die Transfer und Verwertung betreut (etwa Schutzrechte, Lizenzen und Spin-offs).

U

- **Urheberrecht:** Schutzrecht für persönliche geistige Schöpfungen (zum Beispiel Texte, Software, Kunstwerke). Entsteht ohne Registrierung.
- **USP (Unique Selling Proposition):** Das Alleinstellungsmerkmal, das ein Angebot von anderen abhebt.

V

- **Validierung:** Überprüfung, ob eine Annahme, ein Bedürfnis oder ein Geschäftsmodell in der Realität tatsächlich trägt.
- **Venture / Venturing:** Ein unternehmerisches Vorhaben bzw. dessen Aufbau. „Venture“ wird oft synonym für eine wachstumsorientierte Gründung verwendet.
- **Venture Capital (VC):** Risikokapital, das Investor:innen wachstumsstarken jungen Unternehmen gegen Unternehmensanteile bereitstellen. Passt häufig nicht zu SHAPE-Gründungen.
- **Verified Social Enterprise:** Österreichisches Label, mit dem sich Unternehmen mit überwiegend gesellschaftlicher Wirkung ausweisen lassen können.
- **Virtuelle Beteiligung:** Vertragliche Nachbildung einer Unternehmensbeteiligung (zum Beispiel der Hochschule oder Forschungseinrichtung) ohne echte Gesellschafterstellung. Schont unter anderem die Liquidität der Gründung.



9 Literaturverzeichnis

- Airaskorpi, A., & Vanharanta, O. (2023). *The state of industry-academia collaboration in the social sciences, humanities and arts*. <https://www.vaikuttavuussaatio.fi/en/stateofshape/>
- ARC Accelerator. (o. J.-a). ARC. Abgerufen 12. Juni 2026, von <https://arcaccelerator.io/>
- ARC Accelerator. (o. J.-b). *ARC Pathways*. Abgerufen 14. Juni 2026, von <https://arcaccelerator.io/wp-content/uploads/2023/11/ARC-Pathway-Overview-Nov-2023.pdf>
- ARC Accelerator. (o. J.-c). *Resources*. Abgerufen 14. Juni 2026, von <https://arcaccelerator.io/resources/>
- Arentoft, M., Berghmans, S., Borrell-Damian, L., Bottaro, S., Faure, J.-E., Gaillard, V., Glinos, K., Albacete, J. L., Morais, R., Morris, J., Schiltz, M., & Stroobants, K. (2022). *Agreement on Reforming Research Assessment*. <https://doi.org/10.5281/ZENODO.13480728>
- Aspect Network. (o. J.-a). Aspect. Abgerufen 12. Juni 2026, von <https://aspect.ac.uk/>
- Aspect Network. (o. J.-b). *SHAPE Ventures Directory*. Abgerufen 15. Juni 2026, von <https://aspect.ac.uk/shape-ventures/>
- Aspect Network. (2021). *The Language of Entrepreneurship*. <https://aspect.ac.uk/resources/the-language-of-entrepreneurship/>
- Austria Wirtschaftsservice. (o. J.-a). *Aws Seedfinancing-Innovative Solutions*. Abgerufen 14. Juni 2026, von <https://www.aws.at/aws-preseed-seedfinancing-innovative-solutions/modul-aws-seedfinancing-innovative-solutions/>
- Austria Wirtschaftsservice. (o. J.-b). *Verified Social Enterprise-Label*. Abgerufen 5. Juni 2026, von <https://www.aws.at/verified-social-enterprise-label/>
- Austrian Council for Sciences, Technology, and Innovation. (2026). *FTI-Monitor 2026*. <https://doi.org/10.5281/ZENODO.20429646>
- Bloch, C. W., Fuglsang, S., Graversen, E. K., Norn, M.-T., Schäfer Bak, M., & Pedersen, A. V. (2024). Commercialization of research from the social sciences, humanities and arts (SSHA) at universities: A scoping study: Existing insight and current practices. *CFA Scientific Reports*, 15(2), 1–33. <https://doi.org/10.7146/cfasr.v15i2.156125>
- Bundeskanzleramt. (2025). *Jetzt das Richtige tun. Für Österreich*. https://www.bundeskanzleramt.gv.at/dam/jcr:8d78b028-70ba-4f60-a96e-2fca7324fd03/Regierungsprogramm_2025-2029.pdf
- Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Forschung. (2023). *Der Gesamtösterreichische Universitätsentwicklungsplan 2025-2030*. https://pubshop.bmbwf.gv.at/index.php?rex_media_type=pubshop_download&rex_media_file=guep_2025_2030_231031.pdf
- Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Forschung. (2025). *16 Mrd. Euro Universitätsbudget für unsere gemeinsame Zukunft: Ergebnisse der Leistungsvereinbarungen 2025 bis 2027 im Überblick*. https://www.bmfwf.gv.at/dam/jcr:82d7a289-2698-4191-8b54-ffbabf60833c/241209_Gesamt%C3%BCberblick%20LV%2025_27%20fin.pdf



Bundesministerium für Frauen, Wissenschaft und Forschung. (o. J.). *Wissens- und Technologie-Transfer*. Abgerufen 20. Februar 2026, von <https://www.bmfwf.gv.at/forschung/forschung-oesterreich/strategische-ausrichtung-beratende-gremien/leitthemen/wissenstransfer.html>

Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus. (2026). *Industriestrategie Österreich 2035—Für einen wettbewerbsfähigen Industriestandort und wirtschaftliche Resilienz*. <https://www.bmwet.gv.at/Themen/industriestrategie.html>

Bundesregierung. (2020). *FTI-Strategie 2040—Strategie der Bundesregierung für Forschung, Technologie und Innovation*.

CoARA. (o. J.). *Action Plans: Submitted & Pending to Date*. Abgerufen 12. Juni 2026, von <https://www.coara.org/action-plan/action-plans-submitted-pending-to-date/>

Council Recommendation (EU) 2022/2415 of 2 December 2022 on the guiding principles for knowledge valorisation. (2022). In *OJ L* (Bd. 317). <http://data.europa.eu/eli/reco/2022/2415/oj>

CultureForHealth. (2022). *Culture's contribution to health and well-being: A report on evidence and policy recommendations for Europe: CultureForHealth report* (R. Zbranca & K. Kiss, Hrsg.). CultureForHealth.

Diedrich, G. (2025). *Essential intelligence: Why the age of AI still needs the humanities*. Forbes. <https://www.forbes.com/councils/forbestechcouncil/2025/08/13/essential-intelligence-why-the-age-of-ai-still-needs-the-humanities/>

Erasmus University Rotterdam (EUR). (o. J.). *Impact Toolbox*. Abgerufen 25. Juni 2026, von <https://www.eur.nl/en/research/research-services/societal-impact-evaluation/impact-toolbox>

Erasmus University Rotterdam (EUR). (2021). *Impact through Recognition & Rewards: EUR Framework*. <https://www.eur.nl/en/about-university/vision-strategy-2030/recognition-rewards>

European Commission. (o. J.). *Horizon Europe*. Abgerufen 20. Februar 2026, von https://research-and-innovation.ec.europa.eu/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe_en

European Commission. Directorate General for Research and Innovation. (2020). *Research & innovation valorisation channels and tools: Boosting the transformation of knowledge into new sustainable solutions*. Publications Office. <https://doi.org/10.2777/480584>

European Commission. Directorate General for Research and Innovation, CSIL, IDEA Consult, ICONS, Caputo, A., Delponte, L., Monaco, F., Van de Velde, E., Van Roy, V., Fonio, C., & Martinez, E. (2026). *Study on metrics and indicators for knowledge valorisation*. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2777/3166614>

Evaluating Societal Impact. (2024). *Impact Indicators: Overview and Menu Selection* (Version 2.0) [Datensatz]. DataverseNL. <https://doi.org/10.34894/CRHOFA>

FFG. (o. J.-a). *De-minimis-Beihilfen*. Abgerufen 14. Juni 2026, von https://www.ffg.at/recht-finanzen/rechtliches_service_de-minimis-beihilfen

FFG. (o. J.-b). *Impact Innovation – The Initiative*. Abgerufen 14. Juni 2026, von <https://www.ffg.at/en/programme/impactinnovation>



Futurum. (2021). *STEM, STEAM and now SHAPE: Can an acronym help valorise the social sciences, humanities and arts?* <https://futurumcareers.com/stem-steam-and-now-shape-can-an-acronym-help-valorise-the-social-sciences-humanities-and-arts>

HEInnovate. (2023). *Start-up-oriented professorships at the University of Cologne, Germany.* <https://www.heinnovate.eu/en/heinnovate-resources/resources/start-oriented-professorships-university-cologne-germany>

IMPAC3T-IP | *The new toolbox for sustainable IP licensing.* (o. J.). Abgerufen 26. Mai 2026, von <https://www.impac3tip.eu/>

Impact Europe. (2026). *Annual Report 2025.* <https://www.impacteurope.net/sites/www.impacteurope.net/files/publications/Impact%20Europe%20-%20Annual%20Report%202025.pdf>

Impact Kollektiv. (o. J.). *Catalyst GER.* Abgerufen 12. Juni 2026, von <https://www.catalyst-ger.com>

iPEN. (o. J.). *iPEN's Resources.* Abgerufen 14. Juni 2026, von <https://www.ipen.co.nz/ipens-resources.html>

Kley, M., Mehlstäubl, M., & Fußangel, M. (2025). *Das Kölner Modell: Proaktives Transferscouting als Schlüsselfaktor für erfolgreiche Gründungshochschulen—Impulse für den Dialog.* <https://gateway-unikoeln.de/bewegen/transferscouting-white-paper>

Leitner, K.-H., Pintar, N., Zahradnik, G., Wundsam, H., Raunig, M., Dömötör, R., Fischer, M., & Taferner, J. (2026). *Austrian Startup Monitor 2025.* AIT Austrian Institute of Technology GmbH, Center for Innovation Systems & Policy. <https://doi.org/10.5281/ZENODO.19693581>

LSE Innovation, Aspect Network, & Oxford University Innovation. (o. J.). *Social Venture Pathway.* Abgerufen 15. Juni 2026, von <https://socialventure.notion.site/Social-Venture-Pathway-603d01befcb7405eaf78c4212fe79a8b>

Macnaughton, S., McAlpine, H., & Wyatt, B. (2025). *Sharing support for SHAPE Commercialisation.* <https://info.lse.ac.uk/staff/divisions/research-and-innovation/innovation-and-impact/Shared-approaches-to-supporting-SHAPE-commercialisation#ProjectReport>

NCP-IP. (2025). *NCP-IP Spin-off Checkliste online und zum Download verfügbar.* <https://www.ncp-ip.at/news/beitrag/ncp-ip-spin-off-checkliste-online-und-zum-download-verfuegbar>

Open Entrepreneurship. (o. J.). *Theme-based organization.* Abgerufen 12. Juni 2026, von <https://open-entrepreneurship.com/verticals/>

Pokidko, D. (o. J.). *EMPM-Experiential Mapping & Pattern Matching Method.* Abgerufen 14. Juni 2026, von <https://empm.space/>

Pokidko, D., Saade, F. P., & Shir, N. (2021). An Experiential Pattern-Matching Teaching Method: Unpacking the Process of Becoming. *Entrepreneurship Education and Pedagogy*, 4(3), 422–454. <https://doi.org/10.1177/2515127420914658>

SHAPE Alliance. (o. J.). Abgerufen 12. Juni 2026, von <https://shapealliance.nl/>



TenU. (o. J.). *University Spin-Out Investment Terms (USIT)*. Abgerufen 15. Juni 2026, von <https://www.ten-u.org/usit>

The British Academy. (o. J.). *This is SHAPE*. Abgerufen 6. März 2026, von <https://www.thebritishacademy.ac.uk/this-is-shape/>

UAL. (2021, Mai 24). *Introducing UAL's new Knowledge Exchange Strategy 2021-26*. UAL. <https://www.arts.ac.uk/about-ual/press-office/stories/ual-publishes-its-new-knowledge-exchange-strategy-2021-26>

UKRI. (2022). *REF Impact*. <https://www.ukri.org/who-we-are/research-england/research-excellence/ref-impact/>

Ulrichsen, T., & Athanassopoulou, N. (2024). *Commercialising Social Science Research: Insights from the University of Cambridge on key barriers, enablers and pathways to success*. IfM Engage and the Policy Evidence Unit for University Commercialisation and Innovation, University of Cambridge. <https://doi.org/10.17863/CAM.107657>

University of Bristol. (o. J.). *Bristol's vision for spin out companies*. Abgerufen 15. Juni 2026, von <https://www.bristol.ac.uk/business/innovate-and-grow/research-commercialisation/our-spin-out-companies/>

Vandor, P., Millner, R., Hobodites, F., Seindl, M., & Matzawrakos, M. (2024). *Austrian Social Enterprise Monitor 2023/2024: Status quo und Potentiale von Sozialunternehmen in Österreich*. Vienna University of Economics and Business. <https://doi.org/10.57938/683DD6ED-E7DB-4921-9346-79D034928B4A>

Wirtschaftskammer Österreich. (2025). *Einfach Social Business. Gründungsleitfaden für Social Entrepreneurs*. <https://www.wko.at/oe/gruendung/lf-social-entrepreneurs.pdf>

Wissenstransferzentrum Ost. (2018). *Wissenstransfer gestalten: Werkzeuge, Formate, Potenziale: Wissenstransfer am Beispiel Wiener Universitäten im Bereich Geistes-, Sozial- und Kulturwissenschaften, künstlerische Forschung und Kunst* (1. Auflage). facultas.

Wutscher, W., Gumpenberger, E., & Berger, M. (2024, März). *Akademische Spin-offs: Ausgründungsrahmen für österreichische Hochschulen und Forschungseinrichtungen*. Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Forschung; New Venture Scouting.

ZHdK. (o. J.). *Minor Unternehmerisches Denken und Handeln*. Abgerufen 14. Juni 2026, von <https://www.zhdk.ch/zkubator/minor-unternehmerisches-denken-und-handeln-20722>

10 Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Projektübersicht SHAPE Austria	12
Abbildung 2: Transferprozess	18
Abbildung 3: Aspect SHAPE Ventures Directory	41



11 Annex

11.1 Anlage 1: Beispielhafte Indikatoren

Die folgende Übersicht versteht sich als beispielhafte Übersicht an möglichen Indikatoren. Die Sammlung wurde basierend auf den Expert:innen-Interviews, der Stakeholder-Arbeitsgruppe sowie der gesichteten Literatur (European Commission. Directorate General for Research and Innovation et al., 2026; Evaluating Societal Impact, 2024) erstellt.

Input- / Output-Indikatoren

- **Identifizierte Gründungsideen:** Anzahl der aus SHAPE-Forschung hervorgehenden Gründungsideen, die in die Pipeline der Transferstelle bzw. des Knowledge-Transfer-Office eingehen.
- **Erreichte Personen:** Anzahl der Studierenden, Forschenden, Künstler:innen und sonstigen Angehörigen, die mit Transfer- und Entrepreneurship-Angeboten erreicht werden (inkl. Trainingsteilnehmende).
- **Lehrveranstaltungen, Trainings und Workshops mit Gründungsbezug:** Anzahl curricularer und nicht-curricularer Formate (Lehrveranstaltungen, Workshops, Masterclasses, Bootcamps, Mentoring) mit Bezug zu Entrepreneurship, Transfer, Innovation oder Gründung.
- **Beratungskontakte:** Anzahl der Gründungsinteressierten, Projektteams oder Angehörigen der Hochschule oder Forschungseinrichtung, die an Unterstützungsangebote andocken.
- **Begleitete Projekte / bearbeitete Fälle:** Anzahl der Projekte bzw. Fälle, die durch Transferstellen, Gründungsservices oder Programme strukturiert unterstützt werden (Coaching, Mentoring, Inkubation).
- **Erfassung von Gründungsinteresse und Bedarf:** Systematische Erfassung (zum Beispiel über Kontakt- und Erhebungsblätter) von Gründungsinteresse, Unterstützungsbedarf, IP-Bezug, Infrastrukturnutzung et cetera.
- **Gründungen und Spin-offs:** Anzahl der tatsächlich entstandenen Unternehmen oder Ausgründungen, inkl. studentischer, Graduierten- und PhD-Gründungen.
- **Gegründete Social Enterprises / alternative Gründungsformen:** Anzahl der gegründeten Social Enterprises, Genossenschaften, Vereine oder missionsgetriebenen Vorhaben.
- **Start-up-Aktivität (Entwicklung):** Anzahl und Entwicklung von Gründungsaktivitäten innerhalb der Hochschule bzw. Forschungseinrichtung oder Forschungsgruppe über die Zeit.
- **Patentaktivität:** Anzahl der Patentanmeldungen oder patentbezogenen Aktivitäten (im SHAPE-Bereich meist nachrangig).
- **IP-Meldungen / Offenlegungen geistigen Eigentums:** Anzahl der gemeldeten, aufgenommenen oder geprüften IP-Fälle, inkl. Methoden, Datensätze, Software, kreative Werke, Frameworks und Designs.
- **Soft-IP-Fälle:** Anzahl der erfassten Fälle zu Software, Daten, Methoden, Formaten, kreativen Leistungen, Urheberrecht, Marken, Designs oder sonstigem nicht-patentförmigen IP.



- **Lizenzverträge:** Anzahl der abgeschlossenen oder verhandelten Lizenz-, Nutzungs-, Daten-, Software- oder Markenvereinbarungen.
- **Nicht-kommerzielle / offene Lizenzen:** Anzahl offener, gemeinwohlorientierter, Creative Commons-, Social Impact- oder kostengünstiger Lizenzen.
- **IP- und Verwertungsberatungen:** Anzahl der Projekte, die Beratung zu Eigentum, Lizenzierung, Open Access, Rechtklärung oder Verwertungsstrategie erhalten.
- **Externe Partner:innen:** Anzahl der eingebundenen Unternehmen, Mentor:innen, Workshopleiter:innen, Vortragenden oder Praxispartner:innen.
- **Studentische Mitarbeitende:** Anzahl der Studierenden, die in Transfer-, Innovations- oder Gründungsaktivitäten eingebunden sind.
- **Medienberichte:** Anzahl der Medienberichte mit Bezug zu Transfer-, Gründungs- oder Impact-Aktivitäten.
- **Wissenschaftskommunikation:** Anzahl von Beiträgen, Interviews, öffentlichen Formaten oder Kommunikationsaktivitäten mit Transfer- oder Gründungsbezug.
- **Outreach-Aktivitäten:** Anzahl und Art der Aktivitäten (Vorträge, Ausstellungen, Veranstaltungen, Formate), mit denen externe Zielgruppen erreicht werden.
- **Social Media-Reichweite:** Sichtbarkeit und Resonanz von Projekten, Initiativen oder Kommunikationsmaßnahmen in sozialen Medien.
- **Disziplinäre Herkunft / Portfolio-Diversität:** Erfassung, aus welchen Fachbereichen Teilnehmende und Projekte kommen; Verteilung über Disziplinen, Geschlecht, Karrierestufe und Partnertyp.

Outcome-Indikatoren

- **Funnel-Übergänge / Conversion Rate:** Anzahl bzw. Anteil der Personen oder Projekte, die von Awareness-Angeboten in Beratung, Programme, Gründung oder Skalierung übergehen.
- **Gründungen mit Nutzung universitärem geistigem Eigentum:** Anzahl bzw. Anteil der Gründungen, die universitäres Wissen, Daten, Methoden, Software, Inhalte, Urheberrechte, Designs oder Marken nutzen.
- **Eingeworbene Förderungen / Anschlussförderungen:** Höhe und Anzahl der durch unterstützte Projekte erhaltenen Förderungen, inkl. Anschlussförderungen nach der Unterstützung.
- **Investments:** Höhe und Anzahl eingeworbener privater Finanzierungen, inkl. Impact-Investments, Venture Capital und Philanthropie.
- **Entstandene Arbeitsplätze:** Anzahl der durch Gründungen oder Projekte geschaffenen Beschäftigungsverhältnisse.
- **Teamwachstum:** Entwicklung der Teamgröße unterstützter Projekte oder Gründungen.
- **Umsatz / Einnahmen unterstützter Gründungen:** Umsatz oder erwirtschaftete Einnahmen aktiver Start-ups, Spin-offs, Social Enterprises.
- **Einnahmen aus geistigem Eigentum:** Einnahmen aus Lizenzen, Lizenzgebühren, Urheberrechtsnutzung, Datenzugang, Software oder sonstigen IP-basierten Vereinbarungen.



- **Überlebensrate:** Anteil der Gründungen oder Projekte, die nach einem definierten Zeitraum (zum Beispiel drei Jahre) noch aktiv sind.
- **Verankerung in Curricula:** Anzahl der Studiengänge oder Module, die Entrepreneurship, Impact, Wissensaustausch oder Verwertung strukturell integrieren.
- **Kompetenzzuwachs (Skill Improvement):** Anteil der Teilnehmenden, die nach Trainings einen Zuwachs an Wissen, Selbstvertrauen oder Gründungsreife berichten.
- **Entrepreneurial Self-Efficacy:** Veränderung des unternehmerischen Selbstverständnisses und der wahrgenommenen eigenen Handlungsfähigkeit.
- **Veränderung der Einstellung zu Entrepreneurship / Mindset:** Veränderung in der Haltung von Forschenden und Studierenden gegenüber Gründung und Unternehmertum.
- **Promovierte in außerakademischen Rollen:** Anzahl bzw. Anteil der SHAPE-Promovierten, die in Wirtschaft, öffentlichen Sektor, Kultursektor, NGOs oder Social Enterprises wechseln.
- **Nutzung von Impact-Pathways / Narrative CV:** Anzahl der Anträge, CVs, Evaluierungen oder Projektpläne, die Impact- und Verwertungspfade explizit beschreiben.
- **Unterstützungsbewertung / Zufriedenheit:** Einschätzung der Gründer:innen, Forschenden und Partner:innen, wie hilfreich, zugänglich und relevant die Unterstützung war.
- **Bedeutung der Unterstützung:** Einschätzung, wie wichtig die Unterstützung der Hochschule oder Forschungseinrichtung für den weiteren Projektverlauf war.
- **Peer Learning:** Umfang der gegenseitigen Unterstützung innerhalb von Programmen, Netzwerken oder Communities.
- **Community-Effekt:** Verhältnis zwischen institutionellem Ressourceneinsatz und zusätzlicher Unterstützung durch die Community.
- **Netzwerkqualität / gestärkte Netzwerke:** Qualität und Intensität der Verbindungen zwischen Gründer:innen, Hochschule bzw. Forschungseinrichtung, Partner:innen und externen Akteuren; neue oder verbesserte Beziehungen, Vertrauen und Communities of Practice.
- **Zielgruppen-Erreichung:** Umfang, in dem definierte gesellschaftliche, kulturelle oder wirtschaftliche Zielgruppen erreicht werden.
- **Forschungsmobilität / Personalaustausch:** Anzahl der Secondments, Praktika, Fellowships oder temporären Rollen zwischen Hochschule bzw. Forschungseinrichtung und externen Organisationen (Kompetenzaufbau im Transfer).
- **Adoption von Tools und Methoden:** Anzahl der Organisationen, die entwickelte Tools, Methoden, Leitlinien oder Datensätze der Hochschule bzw. Forschungseinrichtung nutzen.

Impact-Indikatoren

- **Skalierung der Wirkung (Venture Scaling):** Wachstum bei Beschäftigten, Nutzer:innen, Begünstigten, Umsatz, Förderungen oder Partnerschaften nach der Unterstützung.



- **Erreichte Nutzer:innen / Begünstigte:** Anzahl der durch Gründungen erreichten Endnutzer:innen oder Begünstigten.
- **Impact Case Studies:** Qualitative Darstellung konkreter Wirkungen einzelner Projekte oder Initiativen.
- **Wirkungsgeschichten / Impact Narratives:** Narrative, strukturierte Erzählformate, die beschreiben, wie aus Gründungsaktivitäten gesellschaftliche Wirkung entsteht (für Reporting, Kommunikation und Sichtbarkeit).
- **Kurzvideos / audiovisuelle Formate:** Niederschwellige audiovisuelle Darstellung von Projekten, Role Models und Impact-Beispielen.
- **Medienanalysen:** Auswertung von Reichweite, Tonalität und öffentlicher Wahrnehmung von Transfer- und Gründungsaktivitäten.
- **Nachweise gesellschaftlicher / kultureller Veränderung:** Belege für positive gesellschaftliche, kulturelle, politische oder sonstige Veränderungen durch Gründungen (veränderte Einstellungen, Verhalten, Praktiken, System-Ebene).
- **Verbesserte Inklusion / Teilhabe:** Belege für verbesserte Teilhabe, Zugang, Gleichstellung oder Repräsentation für Zielgruppen (zum Beispiel höherer Frauenanteil unter Gründenden).
- **Organisationale Veränderung:** Veränderungen in Strategien, Strukturen, Services, Curricula oder Entscheidungsprozessen von Partnerorganisationen infolge der Zusammenarbeit oder Gründung.
- **Veränderung von Wissen / Bewusstsein:** Belege, dass Zielgruppen ein Thema nach dem Kontakt mit einer Gründung oder Initiative besser verstehen.
- **Wirtschaftliche Regionalentwicklung:** Einnahmen oder Förderungen im Zusammenhang mit Regionalentwicklung, Stadterneuerung, Kulturentwicklung oder sozialer Innovation.
- **Kosteneinsparungen / Effizienzgewinne:** Dokumentierte Einsparungen, vermiedene Kosten oder Serviceverbesserungen in Partnerorganisationen durch Lösungen aus Gründungen.
- **Impact Mapping (zum Beispiel SDGs):** Zuordnung der erzielten Wirkung zu Dimensionen eines Impact-Frameworks wie den UN Sustainable Development Goals.

11.2 Anlage 2: Beispielhafte Gründungen

Die folgenden Beispiele veranschaulichen, welche Art von akademischen SHAPE-Gründungen entstehen können. Die Auswahl beruht auf Nominierungen der Stakeholder-Arbeitsgruppe und ist keinesfalls als abschließende Aufzählung zu verstehen. Die Beispiele sind alphabetisch geordnet und die Angaben beruhen auf öffentlich zugänglichen Quellen.

ArtWave

Start-up an der Schnittstelle von Kunst und Gesundheit

ArtWave nutzt die regenerative Kraft von Stimme und Kunst, um Menschen zu Stressreduktion, mehr Wohlbefinden und Burnout-Prävention zu verhelfen. Das Angebot reicht von Events bei Konferenzen und Festivals über Workshops für Teams bis zu Online-Programmen – etwa „Aufatmen“ für Menschen mit Long Covid und postviraler Erschöpfung – sowie 1:1-Coachings; eine App befindet sich in Entwicklung. Gegründet wurde ArtWave von zwei



Opernsängerinnen, die ihre Bühnenerfahrung als „Holistic Wellness Technology“ in den Gesundheitsbereich übertragen. Das Modell ist wirkungsorientiert und auf Skalierung über digitale Formate ausgelegt.

Mitgründerin Jennifer Davison forscht zur Wirkung kurzer Kunst-Interventionen unter anderem mit dem ARTIS-Lab der Universität Wien.

Siehe: <https://www.artwavewellness.com/>; <https://www.artsforhealthaustria.eu/en/jennifer-davison/>

Das Linchen

Keramik-Malstudio

„Das Linchen“ ist ein Keramik-Malstudio nach US-amerikanischem Vorbild („paint your own pottery“): Gäste wählen einen Keramikohr, bemalen ihn nach eigenen Vorstellungen und holen das fertige Stück nach dem Brennen ab. Gegründet wurde das Studio 2025. Bereits nach rund einem Jahr folgte mit einem zweiten Standort in Graz der Schritt zur Expansion.

Die Gründerin ist BWL-Studentin in Klagenfurt.

Siehe: <https://das-linchen.at/>; https://www.meinbezirk.at/klagenfurt/c-lokales/junge-studentin-wagt-schritt-in-die-selbststaendigkeit_a7131513; <https://www.5min.at/graz/5202512081401/erfolgsprojekt-aus-klagenfurt-das-linchen-eroeffnet-jetzt-graz-filiale/>

freudio

HealthTech / Praxissoftware

freudio ist eine Praxissoftware für Psychotherapeut:innen und klinische Psycholog:innen, die Terminplanung, DSGVO-konforme Dokumentation, Abrechnung und Videositzungen in einer Anwendung bündelt. Die Lösung entstand ursprünglich als internes Werkzeug der Beratungsplattform joinfloat und wurde zu einem eigenständigen Produkt weiterentwickelt. Nach eigenen Angaben nutzen bereits über 300 Therapeut:innen und Psycholog:innen die Software, deren Daten auf ISO-zertifizierten Servern verschlüsselt werden.

freudio wird in Wien entwickelt und vom Innovation Lab der Universität Wien unterstützt.

Siehe: <https://www.freudio.com/>; <https://www.trendingtopics.eu/freudio-launcht-smarte-software-fuer-psychotherapeutinnen-in-oesterreich/>

Hirebuddy

HR-Tech / Recruiting-Plattform

Hirebuddy vereinfacht Recruiting über ein empfehlungs-basiertes Modell: Wer eine passende Person für eine offene Stelle vorschlägt, erhält bei erfolgreicher Besetzung eine gestaffelte Provision. Damit erschließt die Plattform Informationen aus persönlichen Netzwerken, die über klassische Jobportale nicht zugänglich sind.

Die Gründer lernten sich im Innovation Lab der Uni Wien kennen und wurden unter anderem von WU Entrepreneurship Center und Wirtschaftsagentur Wien unterstützt.

Siehe: <https://www.hirebuddy.at/about>; <https://entrepreneurship.univie.ac.at/blog-hirebuddy/>; <https://brutkasten.com/artikel/job-weiterleiten-und-geld-verdienen-wiener-startup-will-recruiting-prozesse-vereinfachen>



inmojo

Social Entrepreneurship

inmojo ist eine digitale Plattform, die Freiwillige mit Organisationen, Vereinen und Gemeinden vernetzt und freiwilliges Engagement durch Gamification – Level-Ups, Ranking- und Belohnungssysteme – sichtbar macht und motiviert. Ziel ist es, das „Wir-Gefühl“ in Regionen zu stärken und Herausforderungen am Arbeits- und Ehrenamtsmarkt gemeinschaftlich zu lösen. Das Gründungsteam um Daniel Schöffmann startete eine Pilotphase 2025 in Velden am Wörthersee, in der sich rasch über 100 Freiwillige in mehr als 20 Organisationen engagierten. Der Gründer war bereits während seines Studiums in der Gründungsszene aktiv und besuchte einschlägige Entrepreneurship-Lehrveranstaltungen.

Siehe: <https://www.inmojo.at/ueber-uns/>; <https://brutkasten.com/artikel/kaerntner-startup-inmojo-vernetzt-freiwillige-mit-organisationen-und-belohnt-engagement>

PriorizR (famado GmbH)

HealthTech

Der PriorizR ist eine Komplettlösung für faires, bedarfsorientiertes Wartelistenmanagement im Gesundheits- und Sozialbereich. Die Software bewertet den Behandlungsbedarf systematisch (Scoring), steuert die Reihung dynamisch (Ranking) und schlägt passende Angebote bzw. Berater:innen vor (Matching) – auf evidenzbasierter Grundlage und mit reduziertem Verwaltungsaufwand.

Das Unternehmen wurde von drei Absolventen gegründet, die sich im berufsbegleitenden BWL-Studium am MCI Innsbruck kennenlernten und mit dem MCI Creativity Award ausgezeichnet wurden.

Siehe: <https://priorizr.com/>; <https://www.mci.edu/en/news-filter-en/261-news-entrepreneurship-en/4141-mci-graduates-start-up-wins-nationwide-innovation-award-with-priorizr>

the Social Cave

Non-Profit-Medienagentur

the Social Cave ist eine Non-Profit-Medienagentur mit dem Leitmotiv „Social Media for Social Impact“. Sie unterstützt NGOs und wertorientierte Organisationen mit kreativem Storytelling, Medienproduktion, datenbasierter Strategie und wirkungsvollen Kampagnen, um gesellschaftlich relevante Themen sichtbarer zu machen. Aus einer Idee von Studierenden ist innerhalb kurzer Zeit ein Kollektiv von rund 40 – überwiegend ehrenamtlich tätigen – Kreativen, Strateg:innen und Organisator:innen gewachsen; eine Ausweitung auf weitere Standorte ist geplant.

Die Initiative ging aus dem Umfeld von MCI-Studierenden hervor.

Siehe: <https://www.thesocialcave.eu/>; <https://www.mci4me.at/de/student-news/50-career-center/2755-the-social-cave-is-looking-for-support>

Transkribus / READ-COOP SCE

Digital Humanities / KI

Transkribus ist eine KI-Plattform zur automatisierten Erkennung und Auswertung historischer Handschriften und Dokument-Layouts. Sie entstand im Horizon-2020-Forschungsprojekt



READ an der Universität Innsbruck unter Leitung von Günter Mühlberger (Digitalisierung und digitale Geisteswissenschaften) in Kooperation mit führenden europäischen Forschungsgruppen. Aufgrund des großen internationalen Interesses wurde das Projekt 2019 in eine Europäische Genossenschaft (READ-COOP SCE) überführt, an der zahlreiche Universitäten, Bibliotheken und Archive beteiligt sind. Die Plattform wird weltweit von Forschenden, Archiven und privaten Nutzer:innen verwendet und „lernt“ mit zunehmender Nutzung weiter.

Transkribus ist ein Paradebeispiel für Digital Humanities (Geisteswissenschaft mit KI) und eine akademische Gründung der Universität Innsbruck mit innovativer Rechtsform (Europäische Genossenschaft).

Quellen: <https://www.transkribus.org/>; <https://www.uibk.ac.at/en/newsroom/2019/transkribus-becomes-european-cooperative-society/>