



Im Umfeld der Universität Passau sind in den vergangenen Jahren eine große Zahl an erfolgreichen Unternehmen gegründet worden. Warum keimen Ideen hier so gut?

Wir können davon ausgehen, dass unsere Studierenden von sich aus schon eine große Affinität zur Gründung haben. Dies bringt uns in eine ganz hervorragende Ausgangssituation: Wir müssen keine Strukturen schaffen, um etwas bisher nicht Vorhandenes zu erzeugen. Wir haben schon etwas, für das wir nun mit dem geplanten Transferzentrum Strukturen schaffen, um es noch weiter zu befördern. Das Institut für Mittelstandsforschung in Bonn hat einen Gründerneigungsindex ermittelt, der Standort Passau zählt hier zu den stärksten Regionen. Ich würde behaupten wollen, dass die Universität dabei eine große Rolle spielt, aber nicht sie allein, sondern auch das gesamte Umfeld.

Zur Transferstrategie im Rahmen von „TechnikPlus“ gehört auch der Ausbau des Angebots für Existenzgründer. Welche Schritte sind schon gemacht, welche stehen uns bevor?

„Als Gründer stecken Sie mit Haut und Haaren drin“

— Prof. Dr. Robert Obermaier ist Vizepräsident für Forschung und Transfer. Mit Campus Passau spricht er über das geplante Transferzentrum, die Bedeutung von Austausch und Vernetzung für Existenzgründer – und warum es manchmal nichts Schlimmeres geben kann, als seine Ziele zu erreichen.



Wir befinden uns hinsichtlich des Transferzentrums sozusagen selbst in der Gründungsphase. Das Zentrum wird sich mit drei Bereichen beschäftigen: Erstens, mit dem klassischen Wissenstransfer. Zweitens, mit der Gründungsförderung. Und drittens mit der Weiterbildung, die auch Initiativen zum lebenslangen Lernen umfasst. Im Bereich der Gründerförderung beginnen wir nun, systematisch die Angebote zu bündeln. Wir haben bereits Ansprechpartner für gründungswillige Studierende und für gemeinsame Aktivitäten mit Partnern, wie beispielsweise den 5-Euro-Businessplanwettbewerb mit dem Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft. Unser Gründercafé, das Herr Dr. Dilling bereits seit ein paar Semestern sehr erfolgreich betreibt, ist ebenfalls ein Format im Rahmen des Transferzentrums geworden. Eine tolle Veranstaltung, die vor allem den Vernetzungsgedanken widerspiegelt: Gründer mit ganz unterschiedlichen Ideen und Lebensläufen, aber doch oft ganz ähnlichen Fragen können sich dort treffen und austauschen, mit erfahrenen

Gründern, Unternehmen treffen und von deren Expertise profitieren. Ein wichtiges Ziel ist, dass wir wirklich alle Fakultäten mit diesen Angeboten ansprechen. Ich bin überzeugt, dass es in allen Fakultäten Studierende, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Kolleginnen und Kollegen gibt, die sich mit dem Gedanken tragen, einer eigenen Idee zur Umsetzung zu verhelfen.

Wie steht es um den Austausch zwischen der Universität und bereits erfolgreichen Gründern?

Die Unternehmer, die ich kenne, sind beseelt von der Idee, ihre Erfahrung weitergeben zu können. Bisher gab es die Strukturen für einen solchen Austausch noch nicht. Wir wollen viele Ebenen des Gesprächs und des Austausches schaffen, indem wir viele verschiedene Veranstaltungsformate schaffen. Natürlich muss und wird man seine Erfahrungen letztlich selber machen. Aber der Austausch über Durststrecken und Probleme ist trotzdem sehr wichtig. Eine Unternehmensgründung ist ja kein rein betriebswirtschaftliches oder technisches Problem. Als Gründer stecken Sie mit Haut und Haaren in der Sache drin und müssen mit der Familie die Höhen und Tiefen durchstehen. Das geht einfach weit über das hinaus, was wir als Universität leisten können. An der Stelle ist es sehr hilfreich, mit anderen Gründern zu sprechen.

Die vielleicht auch wissen, wie es ist, zu scheitern?

Ja. Kein Unternehmen lebt ewig und die „Sterberate“ ist bei Neugründungen besonders hoch. Zur Gründung gehört das Scheitern und für Gründer ist es von Anfang an wichtig zu wissen, dass es keine Garantie für wirtschaftlichen Erfolg gibt. Mit dem Scheitern zurecht zu kommen, einen zweiten und dritten Versuch zu machen – auch das sind Erfahrungen, die man weniger im Hörsaal mitbekommt als im persönlichen Gespräch mit Menschen, die genau das erlebt haben und wissen, wie man daraus lernt.

Sie arbeiten in Praxisprojekten regelmäßig mit Unternehmen zusammen, kennen mittelständische Firmen und global tätige Konzerne „von innen“. Aus Ihrer Erfahrung: Worauf kommt es zuvorderst an, wenn die Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft gelingen soll?

Besonders wichtig ist es, dass die gegenseitigen Erwartungen geklärt sind. Wissenschaftler sind an der Erkenntnis interessiert. Unternehmen sind an der Lösung praktischer Probleme interessiert. Meine Erfahrung ist, dass ein Problem in einem Unternehmen häufig erst einmal diffus wahrgenommen wird. Hier kann die Wissenschaft helfen, das Problem zu schärfen und auf den Kern zu kommen. Meistens ist den Praktikern damit schon sehr geholfen – aber Wissenschaft fängt an diesem Punkt erst richtig an.

Wie unterschiedlich sind die Sprachen dieser beiden Welten?

Sprache ist tatsächlich ein wichtiger Punkt. Hier ist es nicht immer einfach, den Weg zueinander zu finden. Ohne eine gemeinsame Sprachebene kann man nicht zur Zusammenarbeit kommen, da bin ich mir sicher.

Wenn Sie die Zeit dafür hätten: Welches Unternehmen würden Sie gründen?

Ich würde wieder einen Lehrstuhl aufbauen und führen wollen – das ist meine „Gründung“, wenn Sie so wollen. Das bietet mir alles: Ich kann die Themen besetzen, die ich für wichtig halte, diese bearbeiten, Probleme lösen. Ich kann mir nichts Schöneres vorstellen!

Sie haben Ihre Ziele erreicht?

Jeder Mensch braucht Ziele, immer wieder. Aber manchmal kann es scheinbar nichts Schlimmeres geben, als seine Ziele zu erreichen. Plötzlich steht man vor der Frage: Was nun? Damit muss man erst einmal klarkommen. Eine „komische“ Erfahrung, die ich selbst auch gemacht habe.

Was haben Sie aus dieser Erfahrung gelernt?

Man muss auch lernen, mit Erfolg umzugehen und auch, daraus die richtigen Schlussfolgerungen zu ziehen. Paradoxerweise ist es von Zeit zu Zeit auch gut, nicht gleich wieder auf das nächste Ziel zu schauen oder auf das, was andere machen und erreichen – sondern das Beste aus dem zu machen, was man gerade erreicht hat. Zufrieden sein können, das ist nicht immer leicht.

Was raten Sie persönlich jungen Menschen, die eine Geschäftsidee verwirklichen wollen?

Es gibt nichts Gutes. Außer man tut es.

Interview: Martin Gustorf, Katrina Jordan

Fotos: Florian Weichselbaumer



Ansprechpartner für Existenzgründer

- 1 Stefan Jelinek
Gründungsförderung
- 2 Dr. Günther Hribek
Leitung Transferzentrum
- 3 Dr. Achim Dilling
Gründercafé