

Reich mir die Hand, mein Forscher

Hilfe bei Drittmittelnot und Antragsstress versprechen professionelle Antragsberater. Man findet sie vor Ort oder in Brüssel. Sie arbeiten gemeinnützig oder kommerziell. Ein Blick in diese neue Branche des Forschungsgeschäfts verrät: Die Aussichten auf weiteres Wachstum sind gut.

von Johann Osel

Hannes Lehmann, Dezernent für Forschungsförderung an der Technischen Universität Dresden, kennt die berechtigten Klagen der Wissenschaftler. Das Einwerben von Drittmitteln bindet Personal, kostet Geld und vor allem Zeit. Bei EU-Förderungen gelten zudem ganz eigene Spielregeln, die sich vom gewohnten Wettbewerb um die nationalen Fördertöpfe unterscheiden. Politischere Forschungsziele kommen ins Spiel, eine andere Antragsrhetorik ist nötig. Ein Wissenschaftler, der ein EU-Projekt in Betracht zieht, so Lehmanns Erfahrung, denke nun einmal nicht in Programmlinien, sondern in den Kategorien seiner Wissenschaft: „Sie oder er muss also in einem ersten Schritt zunächst einmal eingefangen und mit den Chancen und Risiken des Systems vertraut gemacht werden.“ Dieses „Einfangen“ übernimmt in Dresden das European Project Center (EPC).

Ohne Hilfe geht es kaum noch

Wie in Dresden bieten deshalb viele Hochschulen in besonderen EU-Referaten ihren Forschern Unterstützung an: Ohne Hilfe geht es offenbar nicht mehr. Sonst ist im Rennen um den Geldsegen kein Blumentopf zu gewinnen. Beratung bei Anträgen liefern auch die Nationalen Kontaktstellen der Europäischen Union, Einrichtungen wie die Kooperationsstelle EU der Wissenschaftsorganisationen (KoWi) in Brüssel und Bonn oder – speziell für den forschenden unternehmerischen Mittelstand – etwa die Zenit GmbH in Nordrhein-Westfalen. Deren Gesellschafter ist unter anderem das Bundesland.

Daneben entwickelt sich allmählich ein Markt an kommerziellen Dienstleistern. Ein Markt, der noch überschaubar ist: Eine Handvoll professioneller Förderberatungen aus Deutschland hat sich in der Branche einen Namen gemacht. Zudem sind in deren Schatten zahlreiche Freelancer zugezogen. Wie arbeiten solche Firmen, wie unterscheiden sie sich von den nicht-kommer-

ziellen Stellen? Und: Gibt die Wissenschaft damit nicht das Ruder gewissermaßen aus der Hand?

Ein Besuch bei der Firma GABO:mi in München, unweit vom mondänen Odeonplatz. Der Name steht für „Gesellschaft für Ablauforganisation: milliarium mbH & Co. KG“. Brigitte Fuchs und Dieter Schuster, die Geschäftsführer, sitzen in ganz normalen Büroräumen, Fachbibliotheken oder gar Forschungsapparaturen finden sich hier nicht. Denn die Berater, ein gutes Dutzend, müssen nicht vom jeweili-

gen Fach sein. Schuster ist Diplom-Ingenieur und war viele Jahre in der Industrie tätig, Fuchs ist Wirtschaftsinformatikerin. Beide wissen, dass Förderanträge Handwerk sind: Man kann keine Ahnung von Herzschrittmachern haben und trotzdem einem solchen Antrag zum Erfolg verhelfen. Die Quote ihrer durchgebrachten Vorhaben liege bei 70 bis 80 Prozent, sagen sie, ansonsten würden es je nach Branche nur 10 bis 15 Prozent schaffen. Fuchs: „Antragsstellung ist ein Vollzeitjob und kann nicht nebenbei erledigt werden.“ Manche Kunden würden erst einmal alleine mit dem Antrag beginnen und dann feststellen, dass sie an ihre Grenzen stoßen. Die Firma werde dann „als eine Art Feuerwehr“ gerufen, um kurz vor Zwölf noch einzugreifen. Etwa 60 Prozent bitten dagegen von Anfang an um Hilfe: „Auch, weil sie sich vielleicht früher schon einmal die Finger verbrannt haben.“

Dass es sich bei ihrer Dienstleistung um ein Rundumsorglos-Paket handeln könnte, hören die beiden Geschäftsführer nicht gerne. Im Gegenteil, sagt Schuster: „Es ist eine Art Symbiose. Wir bieten Sicherheit und Koordination, nehmen aber die Forscher in die Pflicht und machen klare Ansagen, was sie für einen Erfolg liefern müssen.“ In der Regel gibt es ein Erstgespräch, in dem mittels einer Check-Liste der aktuelle Sta-

tus aufgenommen wird; darauf folgen ein Terminplan und eine Festlegung, wer was bis wann beisteuern muss. Zwischenzeitlich folgen weitere Meetings – auch, wie Fuchs sagt, „um alle einzuschwören auf das Ziel, Fristen anzumahnen und charmant, aber bestimmt auf Linie zu bringen“. Nach und nach kommen die Einzelteile zusammen – Projektidee, Umsetzung, Zeitplan, Budget und Kalkulation, mögliche Vermarktung, politische Auswirkungen. Wenn sich im Gesamtantrag Unwuchten oder Lücken finden, muss nachgebessert werden. Fuchs: „Man darf sich keine offenen Flanken leisten, vor allem das Finetuning kann kriegsentscheidend sein.“

Honorar nach Aufwand oder Erfolg

Anders als sonst oft in der Branche üblich, werden die Honorare von GABO:mi nicht nach Aufwand abgerechnet, sondern sind abhängig vom Erfolg. Macht ein Antrag das Rennen, übernehmen die Münchner anschließend das Projektmanagement und werden dafür bezahlt. „Wir gehen also mit ins Risiko und sind letztlich auf Gedeih und Verderb darauf angewiesen, dass wir den Antrag zum Fliegen bringen“, erzählt Fuchs. Die Kosten für das Projektmanagement richten sich nach der Fördersumme. In den Kalkulationen sind sie ohnehin eingeplant. Für eine Million eingeworbener Mittel zum Beispiel kommt man bei sieben

Prozent für das Projektmanagement auf 70 000 Euro.

Zu tun gibt es schließlich auch nach der Bewilli-

gung genug: Vor allem die vertraglichen Angelegenheiten mit der EU-Kommission (Grant Agreement) und das wechselseitige Verhältnis der Projektpartner (Consortium Agreement) müssen geklärt, der Finanzplan muss differenziert, Termine müssen eingehalten werden. Auf ohnehin zum Scheitern verurteilte Projekte setzt die Firma nicht. Klienten werden bei zu hohem Risiko abgelehnt. Fuchs: „Das interne EU-Büro einer Universität kann einem Professor vielleicht nicht so leicht sagen, dass die Zeit für sein

„Man kann keine Ahnung von Herzschrittmachern haben und einen erfolgreichen Antrag stellen.“

„Wir bieten Sicherheit, nehmen aber die Forscher in die Pflicht und machen klare Ansagen.“

Projekt noch nicht reif ist.“ Dagegen erkennt Hannes Lehmann vom Dresdner EPC einen klaren Vorteil hochschulinterner Unterstützungsstrukturen: „Bei uns sind unsere Wissenschaftler eher bereit, Leistungen abzurufen und dafür auch zu zahlen. Viele glauben allerdings noch immer, den Antrag könnten die Assistenten nebenbei schreiben.“ Seit 2007 sind die Institute und Lehrstühle der TU Dresden sogar dazu verpflichtet, bei EU-Projekten das EPC einzubeziehen. An einem einzelnen Lehrstuhl könne mitnichten die erforderliche Professionalität und Erfahrung aufgebaut werden, sagt Lehmann. „Das ist auch gar nicht nötig; denn unsere Wissenschaftler haben Wichtigeres zu tun, als sich mit den formalen Anforderungen von Förderprogrammen herumzuschlagen.“

wenn etwa die Uni Leipzig Leistungen von der TU Dresden einkaufen würde.

In Saarbrücken ist Ähnliches vor vielen Jahren geschehen: Die Eurice GmbH hat sich als Ausgründung aus dem EU-Büro der Universität des Saarlandes entwickelt und sitzt jetzt als privatwirtschaftlich organisierter Dienstleister im Science Park Saar vor den Toren der Universität. Geschäftsführer Jörg Scherer sieht Bedarf an umfassender externer Unterstützung vor allem bei der Koordination größerer europaweiter Verbundforschungsprojekte, wenn akademische und industrielle Partner aus dem Bereich kleiner und mittlerer Unternehmen beteiligt sind. „Es geht dabei nicht darum, dem

„Das ist wie ein Schrank, bei dem sich ganz viele verschiedene Schubladen öffnen lassen.“

Wissenschaftler in Deutschland werde man in seiner Laufbahn in der Regel mit DFG-Projekten sozialisiert, sagt Eggert. Das EU-Forschungsrahmenprogramm mit seinem Topf von zuletzt knapp 55 Milliarden Euro sei aber stärker politisch ausgerichtet und funktioniere deshalb anders. Das Gros der Wissenschaftler wisse zu wenig über die Vielzahl der Möglichkeiten: „Das ist wie ein Schrank, bei dem sich ganz viele verschiedene Schubladen öffnen lassen – man muss sie kennen, um die passende zu finden.“ Wenn die

Wissenschaftler in Deutschland werde man in seiner Laufbahn in der Regel mit DFG-Projekten sozialisiert, sagt Eggert. Das EU-Forschungsrahmenprogramm mit seinem Topf von zuletzt knapp 55 Milliarden Euro sei aber stärker politisch ausgerichtet und funktioniere deshalb anders. Das Gros der Wissenschaftler wisse zu wenig über die Vielzahl der Möglichkeiten: „Das ist wie ein Schrank, bei dem sich ganz viele verschiedene Schubladen öffnen lassen – man muss sie kennen, um die passende zu finden.“ Wenn die

Ist das Schreiben von Förderanträgen in Deutschland aufwändig, wird es auf EU-Ebene zu einem Kraftakt, der ohne Hilfe kaum zu bewältigen ist. Der Wissenschaftler als Bittsteller.

Schublade gefunden ist, helfen Eggert und das KoWi-Team bei all den Dingen, die Forscher von nationalen Anträgen meist nicht gewohnt sind und die man „sich nicht einfach so aus den Fingern saugen kann“. Das kann auch Monate in Anspruch nehmen, wenn Eggert Hilfestellung leistet, die Entwürfe kommentiert, Lücken aufzeigt, auf die Budgets achtet und auf Aspekte wie Risikoanalyse und Durchführungspläne. „Selbstverständlich sollte bei einem Antrag die Qualität der Wissenschaft selbst im Mittelpunkt stehen; dennoch muss man verstehen, dass die Konkurrenz sehr hoch ist und man in allen Bereichen punkten muss“, weiß Eggert. Mit Blick auf den kommerziellen Markt rät sie den Hochschulen, eher eigene Kompetenzen aufzubauen als „unbedacht kommerzielle Helfer zu beauf-

Das EPC übernimmt inzwischen nicht mehr nur die Antragsberatung, sondern auch die gesamte administrative Projektsteuerung. Die Finanzierung des Zentrums erfolgt über ein internes Abrechnungsmo-
 Foto: fotolia

nehmen“, sagt Scherer, „sondern darum, die erforderlichen Freiräume für die wissenschaftlichen Inhalte zu schaffen.“

Als Alternative zum kommerziellen Angebot und zu hochschulinternen Lösungen sind die Nationalen Kontaktstellen der Europäischen Union und die Kooperationsstelle EU der Wissenschaftsorganisationen (KoWi) zu sehen. Als „Hilfseinrichtung der Forschung“ wird die KoWi von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) finanziert und unterhält Büros in Bonn und

Brüssel. In der belgischen Hauptstadt, nah dran an den maßgeblichen EU-Institutionen, sitzt KoWi-Büroleiterin Dr. Claudia Eggert. Serviceleistungen für die deutsche Forschungsszene lautet der Auftrag. Dazu gehören Schulungen, Publikationen sowie Beratung bei Einzelanfragen bis hin zur umfassenden Unterstützung bei der Antragstellung und der strategischen Beratung von Hochschulleitungen. Als Wissenschaftler in Deutschland werde man in seiner Laufbahn in der Regel mit DFG-Projekten sozialisiert, sagt Eggert. Das EU-Forschungsrahmenprogramm mit seinem Topf von zuletzt knapp 55 Milliarden Euro sei aber stärker politisch ausgerichtet und funktioniere deshalb anders. Das Gros der Wissenschaftler wisse zu wenig über die Vielzahl der Möglichkeiten: „Das ist wie ein Schrank, bei dem sich ganz viele verschiedene Schubladen öffnen lassen – man muss sie kennen, um die passende zu finden.“ Wenn die

tragen“. „Das Know-how wäre dann nachhaltig im Haus verankert. Und bei externer Beratung kann man an gute wie schlechte Partner geraten.“

Dass Prof. Dr. Olaf Hiort mit seinen kommerziellen Beratern von der GABO:mi aus München nicht auf die Nase fiel, ist belegbar. Der Mediziner vom Campus Lübeck am Universitätsklinikum Schleswig-Holstein erforscht seltene angeborene Krankheiten, genauer gesagt eine Störung der Geschlechterentwicklung. Das Thema spielt gerade auf europäischer Forschungsebene eine große Rolle. Hiorts Forschung konnte kürzlich erfolgreich in einem Drei-Millionen-Euro-Kooperationsprojekt platziert werden. Ein eigenes EU-Referat gibt es in Lübeck nicht und der Erfahrungsschatz mit derlei Anträgen war überschaubar. Deshalb wollte Hiort einen externen Partner mit Erfahrung ins Boot holen. Für ihn ein großes Plus: Die Antragstellung war erst einmal umsonst. Nun können sieben Prozent der Projektkosten für das Management ausgegeben werden – wie im Antrag eingeplant.

Nie die Kontrolle verloren

Bei der Antragstellung waren für ihn die feste Struktur und die Arbeitserleichterung durch die Münchner am wichtigsten. Die Beraterin war eine Historikerin – kurios, aber für den Mediziner Hiort kein Nachteil: „Das Differenzieren zwischen Struktur und Inhalt der Forschung war sogar sehr hilfreich.“ Das Gefühl, die Kontrolle über sein Metier zu verlieren, habe er nie gehabt, zumal der Koordinator eines Projekts stets erster Ansprechpartner der EU-Kommission bleibe. „Wissenschaftler haben letztlich wissenschaftlich zu arbeiten, sie müssen inhaltliche Exzellenz zusammenbringen, das ist ihre Aufgabe.“ Durch professionelle, eben auch kommerzielle Hilfe bei der Organisation entsteht auch für kleinere Akteure die Chance, ganz große Projekte an Land zu ziehen.

Für das 8. EU-Rahmenprogramm, Start 2014, werden die Fördermittel voraussichtlich aufgestockt – ein Ende des Beratungsbedarfs ist also nicht abzusehen. Es sei denn, den Bedenken des Dresdner Forschungsdezernenten Lehmann wird Rechnung getragen: „Ein öffentliches System, also auch die EU, sollte eigentlich nicht so kompliziert beschaffen sein, dass seine Nutzung einen Dienstleistungsmarkt erforderlich macht. Da kann man sich durchaus fragen, ob nicht grundsätzlich etwas falsch läuft.“ ■

Johann Osel
ist Journalist in München.

Von der Kunst, einen erfolgreichen Antrag für Brüssel zu schreiben

Erfolgreiche Anträge zu schreiben, ist schon nicht ganz einfach. Aber Anträge für die EU-Forschungsförderung sind eine Kunst für sich.

■ Schreibt man EU-Anträge anders?

Natürlich gelten bei Anträgen für EU-Forschungsförderung erst einmal dieselben Grundsätze wie sonst auch: Klare Strukturierung und roter Faden; Vermeidung von Doppelungen und keine langatmigen Theoriediskurse ohne erkennbaren Bezug zur Fragestellung; achtsam sein bei den Verlinkungen innerhalb des Textes, da man sich bei 100 Seiten und mehr Text nicht darauf verlassen kann, dass der Leser sich noch an den vorvorletzten Abschnitt erinnert; die Kernbotschaft überzeugend herauskristallisieren – man darf sie nicht bis zur Unkenntlichkeit verwässern.

■ Wo fangen die Unterschiede an?

Sie beginnen schon damit, dass bei EU-Anträgen die Projektidee ganz exakt zur Ausschreibung passen muss. Zuerst gilt es also, die richtige Schublade für das eigene Projekt zu finden: Warum ist dieses Projekt genau richtig für genau das ausgeschriebene Programm? Dann müssen die vorgeschriebenen Aspekte – man könnte fast sagen: sklavisch – abgeackert werden.

■ Wie wichtig ist der Europa-Bezug?

Das 7. Forschungsrahmenprogramm der EU ist ein forschungspolitisches Förderprogramm und folgt explizit politischen Vorgaben. Das heißt: Projekte sollten einen besonderen Nutzen für das vereinte Europa und für den europäischen Forschungsraum als solchen aufweisen. Wissenschaftler müssen klar begründen, warum sie ihr spezielles Projekt auf europäischer und nicht auf nationaler Ebene realisieren möchten.

■ Welche Rolle spielen Anwendungsbezug und Verwertbarkeit?

Bei den meisten Anträgen für EU-Programme geht es darum, den sogenannten „Impact-Factor“ hervorzuheben, also die nachhaltigen Auswirkungen des Projekts auf die europäische Wirtschaft und auf das

Leben der Bürger in den Mitgliedsstaaten, die Vermarktbarkeit und Attraktivität für die Industrie, nicht zuletzt die mögliche Darstellung der Ergebnisse in den Medien. Auch müssen die Gutachter im EU-Forschungsrahmenprogramm das geplante Projektmanagement bewerten.

■ Wer sind die EU-Gutachter?

Man muss bei der Formulierung der Anträge immer vor Augen haben, wie die Gutachter Punkte vergeben, also deren Brille aufsetzen, rät Claudia Eggert von der Brüsseler KoWi. Bei der EU sind in der Regel heterogene Gutachtergruppen am Werk, interdisziplinär und mit Vertretern von Industrie, Ministerien oder auch Nicht-Regierungsorganisationen, oft auch intersektoriell besetzt. Deshalb sei es wichtig, den möglichen Erfolg wirklich überzeugend auszudrücken und sich nicht in den Details des Forschungsstandes zu verlieren.

■ Wie schreibt man am besten?

Sprachlich empfiehlt Eggert, bei EU-Anträgen eher allgemeinverständlich zu schreiben. Letztlich, so warnt sie, sei die Antragsstellung aber eine Gratwanderung: Bei aller Verständlichkeit dürfe man nicht die Substanz verlieren und als Effekthascher dastehen.

■ Welcher Präsentationsstil ist auf europäischer Bühne ratsam?

Bestimmend und selbstsicher müsse man auftreten, empfehlen die Berater der Firma GABO:mi aus München. Auf keinen Fall sollte man seine Botschaft aufweichen. „Wir vermuten mal, es ließe sich dieses und jenes durchführen“, solch vage Wendungen könnten Gutachter kaum überzeugen. „Das Gold muss offen glänzen“, rät auch Claudia Eggert vom KoWi-Büro in Brüssel: „Die Deutschen sind eher bescheidener, man will sich nicht so offenkundig brüsten. Aber genau das machen andere europäische Konkurrenten.“