Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

zwanzig20
PARTNERSCHAFT FÜR INNOVATION

**„Eine Chance, Lebensträume zu verwirklichen“**

*Warum „Zwanzig20“ seinen Reiz nicht allein aus den Fördersummen bezieht, wie sich Zukunftsprobleme von Bedarfsfeldern unterscheiden und warum Initialkonzepte zwar das Ziel, aber nicht den genauen Weg dorthin verraten: Hans-Peter Hiepe vom Bundesministerium für Bildung und Forschung und Dr. Hartmut Paetsch vom Projektträger Jülich im Interview.*

**Herr Hiepe, der Bewerbungsschluss am 3. April rückt näher. Warum sollte man die Chance „Zwanzig20 – Partnerschaft für Innovation“ nicht verpassen?**

**Hiepe:** Im Rahmen von Zwanzig20 stellt das BMBF jedem der rund zehn Konsortien bis zu 45 Millionen Euro an Fördermitteln zur Verfügung. Doch die Summe allein macht den besonderen Reiz des Programms gar nicht aus: Zwanzig20 bietet die fast einmalige Chance, ein enorm breites und anspruchsvolles Projekt interdisziplinär zu bearbeiten. Dadurch können sich die Beteiligten nicht nur neue Märkte erschließen, sondern tatsächlich Zukunftsprobleme lösen. Anders gesagt: Für so manchen wird Zwanzig20 eine einzigartige Chance sein, seinen wissenschaftlichen bzw. unternehmerischen Lebenstraum zu verwirklichen.

**„Lebenstraum“ klingt schön, aber bleiben wir bei den Zukunftsproblemen. Was genau verstehen Sie darunter?**

**Hiepe:** Der Wortbaustein „Problem“ geht auf den Komplex des Kundenproblems zurück - so, wie Betriebswirte und Unternehmer dieses Wort in einem engeren Sinne kennen. Im Rahmen von Zwanzig20 haben wir tatsächlich wenig Interesse daran, die Lösung wissenschaftlicher Fragestellungen zu fördern – wenn diese wirtschaftlich aber kaum relevant sind. Zwanzig20 unterstützt Unternehmen, sich zu Leitanbietern auf den Märkten der Zukunft zu entwickeln. „Zukunft“ umfasst aber neben der wirtschaftlichen auch die gesellschaftliche Dimension des Problems und verlangt außerdem nach

einer echten, außergewöhnlichen Vision. Aus dem Wort Kundenproblem ist so das Wort „Problemraum“ geworden; es soll die Wissenschaft und die Unternehmen gleichermaßen ansprechen.

**Paetsch:** Genau darum geht es. Wer das Initialkonzept liest, muss überzeugt sein: Wenn das Konsortium es tatsächlich schafft, das skizzierte Zukunftsproblem zu lösen, ist das ein echter Durchbruch! Und zwar für Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft.

**Herr Hiepe, inwieweit decken sich diese Zukunftsprobleme mit den Bedarfsfeldern, die die Bundesregierung in ihrer Hightech-Strategie 2020 definiert hat?**

**Hiepe:** Die Zukunftsprobleme, die die Initialkonsortien adressieren, werden voraussichtlich in den meisten Fällen in den Bedarfsfeldern verortet sein, denn diese sind inhaltlich weit gefasst. Eine Branche oder ein Technologiefeld auszuwählen und darunter verschiedene Einzelvorhaben zusammenzufassen, ergibt eben noch kein Projekt im Sinne von Zwanzig20. So geht es auch nicht um die Entwicklung einer innovativen Produktlinie oder dergleichen – das greift viel zu kurz. Das Finden von echten Zukunftsproblemen und Lösungswegen verlangt das Überschreiten von Grenzen und ist damit eine der größten Herausforderungen für die Initialkonsortien.

**Herr Paetsch, mal konkret: Wie finde ich zuverlässig ein „echtes“ Zukunftsproblem?**

**Paetsch:** Den einen Weg gibt es nicht. Wichtig ist jedoch, nicht von vornherein einzig und allein darauf zu setzen, dass ein bestimmtes Forschungsthema spannend und zukunftsrelevant ist, sondern sich zunächst darüber klar zu werden, welche offene und für die wirtschaftliche bzw. gesellschaftliche Entwicklung wichtige Frage mit diesem Forschungsthema beantwortet werden soll. Wesentliche Fragen, die sich das Konsortium dabei stellen sollte, sind: Welches Problem, für das es heute noch keine Lösung gibt, wollen wir bewältigen? Warum ist dieses Problem bis heute noch nicht gelöst? Wieso ist dies

für die gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung so wichtig? Welche unterschiedlichen Herangehensweisen und Blickwinkel sind relevant?

**Könnten Sie dies einmal an einem Beispiel verdeutlichen?**

**Paetsch:** Z. B. ist die Elektromobilität heute unbestritten ein spannendes und zukunftsrelevantes Forschungsthema. Die letztendlich sich dahinter verbergende Kernfrage – das Zukunftsproblem – ist jedoch, wie zukünftig Personen und Güter ohne Nutzung von Kraftstoffen fossilen Ursprungs von A nach B kommen können. Bei der Beschreibung des entsprechenden Problemraums spielt dann u. a. eine Rolle, wo sich A und B befinden, wie viel Personen oder Güter in welcher Zeit transportiert werden müssen, welche alternativen Antworten es auf die Kernfrage gibt und welche Akzeptanz die verschiedenen Lösungsmöglichkeiten in der Gesellschaft und beim möglichen Kunden finden. Erst wenn man sich hierüber Klarheit verschafft hat, kann eine wirklich tragfähige Strategie zur Lösung des eigentlichen Zukunftsproblems entwickelt werden.

**Hiepe:** Diese Herangehensweise knüpft im übertragenen Sinne wieder an das Kundenproblem an, in dem immer die Kernfrage steckt: Wer hat welches Bedürfnis? Es kann übrigens auch helfen, erst einmal die scheinbar gesicherten Überzeugungen der eigenen Disziplin provokant infrage zu stellen, um sich völlig neue Sichtweisen zu erschließen.

**Welche Rolle spielen diese neuen Sichtweisen, spielt die Interdisziplinarität für eine erfolgreiche Bewerbung?**

**Paetsch:** Wer für sich ein echtes Zukunftsproblem erkannt und definiert hat, wird sehr schnell merken, dass er mit einer Disziplin nicht auskommt. Die geeigneten Partner zu identifizieren ist dabei sicher auch eine Herausforderung.

**Hiepe:** Interdisziplinarität steht in diesem Zusammenhang ja stellvertretend für jede Art der Grenzüberschreitung. Mit Kollegen aus anderen Disziplinen oder Branchen zusammenzuarbeiten, die ich schon seit zehn Jahren kenne, hat übrigens nichts mit dem Überschreiten neuer Grenzen zu tun. Aussichtsreiche Initialkonsortien werden auch aus Partnern bestehen, die bisher noch nicht miteinander gearbeitet haben, deren Disziplin-Logiken sich vielleicht sogar zu widersprechen scheinen. Deshalb ist es so wichtig, Begegnungen mit Menschen zu ermöglichen, die mir ganz neue Fragestellungen und Perspektiven erschließen. Wieso also nicht mal als Naturwissenschaftler oder Ingenieur mit Kulturwissenschaftlern, Soziologen, Designern, Informatikern oder Psychologen und Betriebswirten sprechen?

**Das BMBF hat die Partnerdatenbank und den Marktplatz auf der Zwanzig20-Website eingerichtet, um solche Kontakte zu fördern?**

**Hiepe:** Es geht darum, Menschen zu erreichen, die ihre einmalige Chance wittern; die vom gemeinsamen Projekt so überzeugt sind, dass sie ihre speziellen Kompetenzen im Prinzip auch ohne Förderung einbringen würden. Solche Kontakte nicht nur dem Zufall zu überlassen, ist harte Arbeit. Natürlich sollte man seine Partner auf unterschiedlichen Wegen suchen. Man muss auch nicht jede Idee veröffentlichen und kann sein Initialkonzept durchaus im Verborgenen schmieden. Doch ein kreativer Umgang mit der Partnerdatenbank und vor allem mit dem virtuellen Marktplatz bietet ganz neue Chancen, sich und seine Ideen zu präsentieren und miteinander ins Gespräch zu kommen. Gerade in punkto Transparenz und Offenheit hebt sich Zwanzig20 ja von anderen Förderprogrammen ab.

**Abgesehen von der Selbstpräsentation der Initialkonsortien: Wie kommt diese Offenheit zum Ausdruck?**

**Hiepe:** Die Initial- und vor allem auch die späteren Projektkonsortien sollen zu jeder Zeit strukturell offen sein für neue Partner aus unterschiedlichsten Disziplinen, Branchen, Einrichtungen und Regionen.

Das verlangt natürlich nach Managementformen, die rasche und tragfähige Entscheidungen ermöglichen. Zentral ist aber die inhaltliche Offenheit: Das Initialkonzept soll ja einen dezidiert vorläufigen Charakter haben. Nicht um seiner selbst willen, sondern weil sich die Ziele des Programms nicht in kurzer Zeit auf alten Trampelpfaden erreichen lassen. Dafür braucht man Zeit, Mut und geeignete Hilfsmittel. Unsere Partnerdatenbank kann ein solches Instrument sein.

**Wie sieht dieser vorläufige Charakter des Initialkonzepts aus?**

**Hiepe:** In vielen sogenannten zweistufigen Förderprogrammen unterscheiden sich die Konzeptskizzen und die späteren fertigen Konzepte im Grunde nur wenig. In der Zeit zwischen Skizze und Konzept werden „nur“ noch die Details ausgearbeitet und die einzelnen, oft schon bekannten Teilprojekte verteilt. Im Rahmen von Zwanzig20 werden hingegen vorläufige Konzepte ausgezeichnet, die plausibel darlegen können, auf welchem Weg die Innovations- und Problemlösungsstrategie v.a. im ersten Jahr der Förderung erarbeitet werden soll. Die Initialkonsortien müssen zeigen, wie sie den konzeptionellen Fluss lenken wollen, wie sie mit der Vorläufigkeit, Offenheit und den vorhandenen und immer wieder entstehenden Unsicherheiten umgehen werden.

**Paetsch:** Noch einmal: Vorläufigkeit und Offenheit sind kein Selbstzweck. Sie sind Instrumente für das entscheidende Ziel, das jedes Zwanzig20-Konsortium erreichen muss: die Lösung des adressierten Zukunftsproblems. Die Einzelvorhaben, die über die Jahre definiert und abgearbeitet werden, müssen am Ende wie Puzzlesteine zusammenpassen. Das Ziel steht also bereits zu Förderbeginn fest. Jetzt gilt es, die Jury davon zu überzeugen, dass die Strategie, die zum gemeinsamen Weg dorthin führen soll, Erfolg haben wird.

**Nach welchen Kriterien wird die Jury die eingereichten Initialkonzepte bewerten?**

**Paetsch:** Die formalen Anforderungen und die Vorgaben für die Gliederung des Initialkonzeptes sind in der Förderrichtlinie geregelt. Bei der Entwicklung und Formulierung des Initialkonzeptes ist es aber unbedingt erforderlich, sich mit den zentralen Fragen und Anforderungen des Programms auseinanderzusetzen und das eigene Konzept immer wieder kritisch zu hinterfragen. Wir haben daher wichtige Fragen, die auch bei der Bewertung der Initialkonzepte durch die Jury von Bedeutung sein werden, zusammengestellt – als Hilfestellung und Leitfaden.