

Reputation Universität (-> 3-stufig, ordinalskaliert)	88.	Reputation Universität_Promotor	Reputation der Universität des/der Professors/in ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	An der Universität [...] waren bekannte Persönlichkeiten im Bereich der Psychologie zu Hause, die eine hohe Reputation hatten und die auch dementsprechend erfolgreich Mittel einwerben könnten. Wenn man sich in diesem Umfeld platziert, dann ist man sicherlich gut aufgestellt, auch wenn man große Leuchttürme in einem kleinen universitären Umfeld, so wie bei uns im Bereich der Sozialwissenschaften, nicht aufweisen kann. Ansonsten wird man sich sehr schwer tun. (MINT_GEI/SOZ-Uni_m_110, Z. 585-590)
	89.	Reputation Universität_neutral	Reputation der Universität des/der Professors/in ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Das hängt von den Drittmittelgebern ab. Bei der DFG ist es eindeutig die Person, wie sie sich in der Community etabliert hat, wie die Arbeitsrichtung mit dieser Person etc. so ist. Beim BMBF ist es das Wirken in den verschiedenen Schwerpunktprogrammen, die das BMBF ja hat, z.B. Energie oder Rohstoffe usw. Aber es ist auch wieder die Person. Bei größeren Projekten ist es dann die Universität. Wenn es um Rohstoffe geht, dann wird man an Freiberg nicht ganz vorbeilaufen. (MINT_MINT-Uni_m_116, Z. 569-573)
	90.	Reputation Universität_Hürde	Reputation der Universität des/der Professors/in ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Keine Nennung in den Interviews.
Standort Universität - Nähe zu DriMi-Geber u. Partner (-> 3-stufig, ordinalskaliert)	91.	Nähe_Promotor	Die Nähe zu potentiellen Drittmittelgebern und Projektpartnern ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (Standort der Universität und damit Entfernung zum Drittmittelgeber - Agglomerationen haben hierbei Vorteile)	Das ist natürlich sehr schön, wenn man regionale Nähe hat. Ich denke, das kann das Ganze erheblich befördern, weil im Grunde uns unsere Transaktionskosten sinken. Die Distanz spielt ja immer noch eine große Rolle. Und ich meine, man kann einiges über E-Mail und über Telefonate erledigen. Aber Sie können nicht permanent dort den Face-to-Face-Kontakt ersetzen. Das ist ganz wichtig. (SOZ_MINT-Uni_m_120, Z. 670-674)
	92.	Nähe_neutral	Die Nähe zu potentiellen Drittmittelgebern und Projektpartnern ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Zum Teil kommen sie aus der Region und dann natürlich über die Telekom darüber hinaus. Das ist an Branchen oder an Inhalte gebunden und nicht an Regionen. (MINT_GEI/SOZ-Uni_m_110, Z. 325-326)
	93.	Nähe_Hürde	Die Nähe zu potentiellen Drittmittelgebern und Projektpartnern ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Aber Internet und E-Mail haben das erheblich erleichtert. Ich bin ja seit ca. 1983 wissenschaftlich tätig, also die Vor-Computer-Zeit im Grunde genommen. Und das Internet als solches, mit E-Mail und mit der Möglichkeit Daten zu verschicken oder auch zum Beispiel irgendwelche Sachen zusammen zu stellen, Publikationen zusammen zu stellen, online zu publizieren, online reviews, online Anträge stellen usw. das hat sich total verändert. (MINT_MINT-Uni_m_115, Z. 639-644)
Größe Universität (-> 3-stufig, ordinalskaliert)	94.	große Größe Universität_Promotor	Die überdurchschnittliche Größe der Universität ist ein Promotor, d.h. es besteht aufgrund von Verbundeffekten (Economies of Scale and Scope) ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Die Größe und die Sachausstattung, die hier nur bedingt vorhanden ist, ist ein Manko im Vergleich zu den großen Universitäten, die zentrale Unterstützungsabteilungen haben [...]. (MINT_GEI/SOZ-Uni_m_110, Z. 245-247)
	95.	Größe Universität_neutral	Die Größe der universität hat keinen Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Wie gesagt, bei öffentlichen Forschungsgeldern, würde ich sagen, dass es eigentlich keine Rolle spielt, ob das jetzt von einer großen oder von einer kleinen Universität kommt. Da sind wir bei einem Punkt, den ich ja vorhin schon angesprochen habe, nämlich, dass es Sinn machen muss. (GEI_GEI/SOZ-Uni_m_11, Z. 736-739)
	96.	kleine Größe Universität_Promotor	Die unterdurchschnittliche Größe der Universität ist ein Promotor, d.h. es besteht aufgrund der kurzen Entscheidungswege und der größeren Autonomie der Lehrstühle ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Aufgrund der direkten Zugriffsmöglichkeiten der Professoren und Lehrstühle auf die Verwaltung hier, wir sind ja da nicht entkoppelt, so wie an größeren Standorten wie München und ähnliches, hilft uns das doch sehr in der Entscheidungsgeschwindigkeit. Also ich glaube, da sind wir als kleiner Standort durchaus mal im Vorteil. Wir kennen unseren Rektor und Präsidenten noch persönlich oder die Verwaltungsmitarbeiter, die für einzelne Aufgaben, insbesondere für diese Drittmittelverwaltung, zuständig sind. Das hilft, kurze Entscheidungswege. (MINT_GEI/SOZ-Uni_m_110, Z. 197-202)
Finanzen (-> 3-stufig, ordinalskaliert)	97a.	In-universitätseigene Stiftung_Promotor	Universitäts-eigene Stiftung schaut darauf, dass fakultätsübergreifende Projekte initiiert werden und geförderte Projekte/Schwerpunkte eng mit den Schwerpunkten der eigenen Hochschule verzahnt sind	Ja, es gibt eine große Stiftung, die ist mit 100 Mio. Euro Vermögen ausgestattet und führt jetzt jährlich zwei bis drei Mio. Euro aus. Das ist die [...] anonymisierte]Stiftung und die hat sich zum Ziel gesetzt, dass sie jeweils immer einen Schwerpunkt für einen Zeitraum von fünf Jahren setzt, wo aus verschiedenen Projekten dann so eine Graduiertenschule, Doktorandenschule, ein Forschungsschwerpunkt ausgewählt wird. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 843-847)
	97.	Grundmittel_Promotor	Zur Verfügung stehende Grundmittel sind ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (betrachtet wird in diesem Zusammenhang nicht die motivationale Komponente, sondern ob Grundmittel, z.B. für die Finanzierung von Vorarbeiten, zu einer verbesserten Drittmittelakquisition führen)	Das Ganze, jeder Antrag braucht aber einen Vorlauf. Wenn Sie die Idee haben, brauchen Sie noch den Vorlauf, um den Antrag zu formulieren und um den dann auch wirklich zur Antragsreife zu bringen. Und da können Sie nur im bestimmten Umfang selbst diejenigen, die auf Zeitstellen sitzen, dafür benutzen [...]. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 155-158)
	98.	Grundmittel_neutral	Zur Verfügung stehende Grundmittel sind neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Nein, es gibt keine Verpflichtung, dass jede Stelle eine bestimmte Summe einwerben soll und ich glaube, das liegt auch am Fächerspektrum in [Universität, anonymisiert], was wir vorhin auch ansprachen. Dass es wirklich auch Fächer gibt, wo es unheimlich schwierig ist, an Drittmittel heranzukommen. Man darf solche Fächer nicht finanziell ausgrenzen. Es gibt natürlich schon jetzt gewaltige Unterschiede. Es gibt viele Fächer, die auf dem Existenzminimum liegen. Also das was von der Unileitung als absolutes Minimum garantiert wird. (GEI_GEI/SOZ-Uni_m_14, Z. 661-666)
	99.	Grundmittel_Hürde	Zur Verfügung stehende Grundmittel sind eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Da hieß es damals, wir sollten Wünsche äußern, was wir an Räumlichkeiten benötigten. Und da habe ich reingeschrieben, es wäre schön, wenn wir ein Labor hätten. Ich würde gern Räumlichkeiten hierfür haben, so dass man auch mal gewisse Forschung machen könnte, die jetzt einfach durch die vorhandenen Räumlichkeiten nicht möglich sind. Das wäre schön, natürlich. (GEI_MINT-Uni_m_18, Z. 772-776)
	100.	Anschubfinanzierung_Promotor	Eine zur Verfügung stehende Anschubfinanzierung ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (Anschubfinanzierung wird genutzt, um Prototypen zu bauen, Recherchen und Vorstudien zu betreiben, etc.)	Und wenn der dann noch gut durch Experten in den technischen und administrativen Fragen beraten wird, dann kriegt er auch letztlich einen ordentlichen Antrag zustande. So, und diese Personalressourcen, je nach Antragsgröße, können zwischen drei und sechs Monaten variieren. Und genau diese Zwischenfinanzierung brauche ich eigentlich. Und wenn ich hier keine Dauerbeschäftigten habe, dann brauche ich im Grunde immer so eine Anlauffinanzierung. (SOZ_Mint-Uni_m_129, Z. 748-753)
	101.	Anschubfinanzierung_neutral	Eine zur Verfügung stehende Anschubfinanzierung ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Keine Nennung in den Interviews.
	102.	Anschubfinanzierung_Hürde	Eine zur Verfügung stehende Anschubfinanzierung ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Keine Nennung in den Interviews.
	103.	Eigenanteil_Promotor	Ein zur Verfügung stehender Eigenanteil ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (Eigenanteil durch die Universität muss zur Ko-Finanzierung bei (einigen) Drittmittelgebern bereitgestellt werden)	Dass die Universität da auch in Vorleistung getreten ist, weil die Bundesregierung oder die DLR erst mal gesagt hat, wir wissen gar nicht, ob wir das Geld irgendwie bekommen; wir geben euch zwar eine Zusage, aber das Geld geben wir euch nicht, und da muss irgendwie in Vorleistung getreten werden. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 227-230)
	104.	Eigenanteil_neutral	Ein zur Verfügung stehender Eigenanteil ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Keine Nennung in den Interviews.
	105.	Eigenanteil_Hürde	Ein zur Verfügung stehender Eigenanteil ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Keine Nennung in den Interviews.
Arbeitsbelastung der Professoren durch Nicht- Forschung (-> 3-stufig, ordinalskaliert)	106.	Arbeitsbelastung_Promotor	Arbeitsbelastung durch Nicht-Forschungstätigkeiten ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (administrative Verwaltungsaufgaben - auch aus anderen Drittmittelprojekten - sowie Lehre sind Nicht-Forschung)	Keine Nennung in den Interviews.
	107.	Arbeitsbelastung_neutral	Arbeitsbelastung durch Nicht-Forschungstätigkeiten ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Keine Nennung in den Interviews.
	108.	Arbeitsbelastung_Hürde	Arbeitsbelastung durch Nicht-Forschungstätigkeiten ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben. Positiv auf Anträge würde sich auswirken, wenn mehr Zeit für Forschung, durch weniger administrative Aufgaben, vorhanden wäre	Logisch, ich komme nicht dazu. Es ist ja nicht so, dass ich sage, ich habe keine Lust einen Antrag zu schreiben. Sondern ich komme nicht dazu. Ich muss ja auch publizieren. Und ich komme zu wenig zum publizieren und ich komme zu wenig zum Antrag schreiben. Ist doch klar. Und wenn ich dann die Anträge durch habe, dann muss ich die Leute auch betreuen und muss denen helfen, die Publikationen zu schreiben. Mein Zeitbudget reicht dann nicht aus, wobei ich schon 60 Stunden pro Woche arbeite. (MINT_MINT-Uni_m_115, Z. 181-186)
	109a.	In- LOM-Entgelt- vivo WiMa_Promotor	Im Gegensatz zu Professorenbesoldung wäre eine variable Vergütung bei Doktoranden/innen womöglich ein Anreiz, dass diese vermehrt Drittmittel einwerben (auch gut für deren spätere Berufungen)	Im Regelfall stelle ich fest, dass es immer stärker dazu übergeht, dass die Leute keine ganzen Stellen mehr bekommen, sondern nur noch halbe oder dreiviertel Stellen. Also, Ihre ChefIn hat noch Glück gehabt, sie hat eine ganze Stelle gehabt, als sie hier wissenschaftliche Mitarbeiterin war. Aber heutzutage sehe ich das vielfach, dass die jungen Kollegen nur zweidrittel Stellen bekommen. Und da muss ich sagen, wäre das schon eine vernünftige Sache, ein Anreiz für das wissenschaftliche Personal, wenn es beispielsweise bei einem erfolgreichen Projekt dann eine Aufstockung um ein Drittel auf eine volle Stelle bekommt. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 795-801)
	109.	LOM-Entgelt_Promotor	Leistungsorientierte Mittelvergabe (LOM-Entgelt) als Teil des Entgelts für den einwerbenden Professor ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Wenn Sie jetzt sagen würden, ich locke Sie weg, ich zahle Ihnen das Doppelte an einer anderen Stelle, dann würde ich vielleicht weich werden und da hinkommen. Aber ich werde da nicht doppelt so viel arbeiten können, oder doppelt so effektiv sein können. Na gut, wenn das Umfeld dann dort anders ist und die Kollegen und die Kooperationsmöglichkeiten so sind, dass ich mich mit meiner Expertise da einbringen könnte, dann würde das natürlich dazu führen, dass eine Verbesserung der Produkte stattfinden könnte. Das könnte ich mir schon vorstellen. (MINT_MINT-Uni_m_115, Z. 689-695)
	110.	LOM-Entgelt_neutral	Leistungsorientierte Mittelvergabe als Teil des Entgelts für den einwerbenden Professor ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Also, ein Informatiker, ein BWLER kann durchaus mehr Geld verdienen, das Drei-, Vierfache vielleicht als ein typischer Gesiteswissenschaftler. Und demzufolge ist es oft so, glaube ich, dass die Leute, die sich bewusst für eine Fachrichtung entscheiden, denen liegt das Fach wirklich nahe und nicht der Geldverdienst. Und das ist dann so eine Einstellung, ich sage okay, dann will ich auch nicht auf Drittmittel angewiesen sein, sondern ich mache es aus Liebe zum Fach und nicht weil ich damit Geld verdienen muss. [...] Weil dann müsste man wirklich Leute, die in diesem Bereich sind, von der Denkweise her so ändern, dass sie sagen, ich will viel Geld verdienen, ich will Profit machen. Und ich glaube, das ist sehr schwer. (GEI_MINT-Uni_m_18, Z. 634-642)
	111.	LOM-Entgelt_Hürde	Leistungsorientierte Mittelvergabe als Teil des Entgelts für den einwerbenden Professor ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Ich halte es nicht für nötig und eigentlich auch sogar für verwerflich, wenn man jetzt aus Drittmitteln quasi das Gehalt des Antragstellers aufbessern würde. Dafür gibt es die Grundfinanzierung. (GEI_GEI/SOZ-Uni_m_11, Z. 862-864)

Anreize (LOM - Entgelt, Lehrstuhlbudget, Reputation, Lehrbefreiung) (-> 3-stufig, ordinalskaliert)	112.	LOM-Budget_Promotor	Leistungsorientierte Mittelvergabe (LOM-Budget) als Teil des Lehrstuhlbudgets ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (durch Drittmittel kann qualitativ hochwertigere und quantitativ umfassendere Forschung betrieben werden, indem besseres Material und Forschungsmethoden, mehr Personal, ein besserer Zugang zu Daten und Laboren etc. ermöglicht wird. Im Rahmen der leistungsorientierten Mittelvergabe (LOM) können zudem mehr Grundmittel an erfolgreich Drittmittel einwerbende Lehrstühle verteilt werden und so die Forschung, aber auch Lehre, weiter verbessert werden)	Die sind schon sehr wichtig, da eben ein Teil unseres Budgets, was uns zur Verfügung gestellt wird, über einen Schlüssel nach dem wir unsere jährlichen Zuweisungen für den Lehrstuhl von Landesseite aus bekommen, verteilt wird. Da spielt zu 25 Prozent die Höhe der Drittmittel eine Rolle, was man dann bekommt. Von daher ist das schon sehr wichtig. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 80-83)
	113.	LOM-Budget_neutral	Leistungsorientierte Mittelvergabe als Teil des Lehrstuhlbudgets ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Hier an der Hochschule gibt es relativ wenig, die Anreize sind sehr bescheiden. Da ist das so, je 50.000 Euro Forschungsgelder bekommen Sie noch mal zusätzlich 1.000 Euro. Dann überlegen wir mal, wie viele Projekte ich da benötige oder wie groß dann im Grunde die Projekte sein müssen, damit man überhaupt einen nennenswerten Betrag zusammenbekommt. Die Anreize sind eigentlich etwas zu gering. Besser wäre es, man hätte da so einen Pool, aus dem man Mann-Monate beantragen kann, um Anträgen auszuarbeiten. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 754-759)
	114.	LOM-Budget_Hürde	Leistungsorientierte Mittelvergabe als Teil des Lehrstuhlbudgets ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Ein anderes Problem ist ja auch das deutsche System, zumindest wie es hier angewandt wird. Diejenigen, die ja sowieso schon viel Geld über Drittmittel und über Industrieprojekte bekommen, die kriegen auch mehr Haushaltsmittel. Die haben schon Geld und dann gibt man denen noch mehr Geld. Die können schon das Geld, das sie über Drittmittelprojekte von der Industrie haben, kaum ausgeben und dann bekommen sie noch mehr von der Hochschule für ihren Haushalt. Und die anderen Kollegen, die kaum Gelegenheit haben, an solche riesigen Millionenprojekte ranzukommen, beispielsweise von Volkswagen, wo man einen neuen Motorenblock oder eine Batterie entwirft, gehen leer aus und werden dann noch bestraft von der Hochschulleitung, indem sie noch weniger Haushaltsmittel zugeteilt bekommen. Da geht die Spirale eher noch weiter nach unten, weil man dann noch weniger machen kann. (GEI_MINT-Uni_m_18, Z. 843-853)
	115.	LOM-Reputation_Promotor	Leistungsorientierte Mittelvergabe (LOM-Reputation) ist aus motivationaler Sicht ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (die Höhe dieser Boni ist jedoch gering, so dass sie eher symbolischen Charakter haben, denn als merkliche Aufstockung des Lehrstuhlbudgets oder der Besoldung nutzen)	Wir haben eine Zeitschrift, die regelmäßig über Drittmittelprojekte berichtet. Das steht auch oft in den News. (MINT_GEI/SOZ-Uni_m_19, Z. 891-892)
	116.	LOM-Reputation_neutral	Leistungsorientierte Mittelvergabe ist aus motivationaler Sicht neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Wie hieß das früher in der DDR, Held der Arbeit? Es wird hier kein Held der Arbeit ausgezeichnet, aber es spielt im Umfeld sicherlich eine Rolle, wer Mittel einwirbt. Jede Universitätsleitung sieht es gerne, wenn ihre Belegschaft Mitteleinwerbungen vorweisen kann. Das stärkt die Universität in den Verhandlungen nach außen hin und auch bei der Akquisition von neuem Personal. (MINT_GEI/SOZ-Uni_m_10, Z. 670-674)
	117.	LOM-Reputation_Hürde	Leistungsorientierte Mittelvergabe ist aus motivationaler Sicht ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Obwohl ich es auch nicht so gut fände, das ist auch schon mal gemacht worden, dass aus dem Professorium verkündet wird, wer jetzt besonders viel von den Drittmitteln bekommt. Das wirkt dann immer so ein bisschen peinlich. Das ist dann manchmal so ein bisschen, auf dem letzten Professorium, da ging es um Akkreditierung, da hatte man so ein bisschen den Eindruck, dass da Abiturzeugnisse verteilt werden. Und das ist eher kontraproduktiv, das sollte natürlich nicht sein. (GEI_GEI/SOZ-Uni_m_16, Z. 713-718)
	118.	LOM-Lehrbefreiung_Promotor	Leistungsorientierte Mittelvergabe (LOM-Lehrbefreiung) als Reduzierung der Lehraufgaben für besonders erfolgreich Drittmittel einwerbende Professoren/innen ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Man könnte sie [die Drittmittelhöhen] verbessern, wenn man daran denkt, dass die Regierung Stoiber die Arbeitszeit dahingehend verlängert hat, dass sie unser Lehrdeputat, insbesondere das der wissenschaftlichen Mitarbeiter, erhöht hat. Das, glaube ich, war kontraproduktiv. (MINT_GEI/SOZ-Uni_m_10, Z. 663-665)
	119.	LOM-Lehrbefreiung_neutral	Leistungsorientierte Mittelvergabe als Reduzierung der Lehraufgaben für besonders erfolgreich Drittmittel einwerbende Professoren/innen ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Das kann erfolgreich sein, glaube ich. Weil das machen sehr viel Unis vor, auch in Amerika. Ich kenne einen sehr guten Vulkanologen, der macht nur Lehre im Master- und Doktorandenbereich, nur in seinem Fach. Aber der hat natürlich ein ganz anderes Drittmittel- und Forschungsbudget und auch einen fantastischen Output. Also wenn Sie es von daher sehen ist das ein gutes Modell. Aber die Leute, die dann die Lehre mit 17-18 Stunden runterkloppen, sind dann einfach nur noch Lehrer. Und die haben nicht mehr den direkten Kontakt zur Forschung. Die sollten sich natürlich bemühen, dass sie dann die Publikationen lesen, die ihre Lehre betreffen, aber ich sehe da schon zwei Klassen von Wissenschaftlern. Das hat seine Vor- und Nachteile. (MINT_MINT-Uni_m_115, Z. 807-814)
	120.	LOM-Lehrbefreiung_Hürde	Leistungsorientierte Mittelvergabe als Reduzierung der Lehraufgaben für besonders erfolgreich Drittmittel einwerbende Professoren/innen ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Wenn einer nur in der Lehre gut ist, aber in Drittmitteln und in der Forschung eine Null ist, dann kann das keine gute Lehre sein, meiner Meinung nach. Das muss miteinander verbunden sein. Aber ich finde es auch schlecht, wenn dann einer fahrlässig die Lehre vernachlässigt, weil er nicht mehr kann oder ständig weg ist und das dann irgendwelchen Tutoren überlässt. Das finde ich sehr schlecht. Da haben wir also dank meiner mittelmäßigen Drittmittelerfolge eben noch genug Zeit für die Lehre. Ich finde das bedingt einander. Eine Arbeitsgruppe, die in der Forschung gut ist, wirkt sich positiv auf die Lehre aus. Auf jeden Fall. (MINT_MINT-Uni_m_115, Z. 795-801)
	Einrichtungen (WTTB) (-> 3-stufig, ordinalskaliert)	121a.	In- WTTB - feste Daueranstellung _Verbesserung	WTTB könnte besser arbeiten, wenn anstelle von Teilzeitstellen, bzw. befristeten Stellen, unbefristete Stellen geschaffen werden würden
121b.		In- Best Practice WTTB_Promotor	Das WTTB sollte Best Practice Anträge (mit Einwilligung des/der erfolgreichen Professors/in) intern offenlegen und Gespräche mit besonders erfolgreichen Professoren/innen vermitteln	[...] das müsste man dann tun, dass man wirklich an gute Kollegen herantritt und sagt, ihr habt doch schon mal zwei, drei Anträge erfolgreich gestellt. Auch wenn es ein anderes Feld ist, egal, es geht ja häufig nur um den formalen Aufbau, was ist realistisch, dass die Zeitpläne stimmen und so. Dass man sich das anguckt. Die Forschungsabteilung müsste so was haben, dass man da einfach mal reinguckt, in die erfolgreichen Anträge. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 538-543)
121c.		In- WTTB Bürokratie abbauen_Verbesserung	Weniger Bürokratie insgesamt - von der Antragsstellung über die Abwicklung bis hin zur Abrechnung	Die Prozederen etwas entschlacken. Da merkt man zwar, dass die Universität [... anonymisiert] mittlerweile einiges verschlankt hat oder versucht zu verschlanken, auch in Verwaltungsabläufen, was aber meiner Ansicht nach anderswo besser funktioniert hat, vor allem im privatwirtschaftlichen Bereich, wo das deutlich besser funktioniert hat. Man sollte den Verwaltungsablauf so ein bisschen entschlacken. Das betrifft ein Stück weit die Antragsstellung, die auch wieder bei der Universität über diverse Gremien, mindestens aber über die universitären Dienststellen und über das Leitungsgremium laufen muss, und natürlich wiederum den Bereich der Abrechnung, der sehr kleinteilig strukturiert ist. [...] Und das passt eigentlich nicht mehr wirklich mit Flexibilität und schnellen Verwaltungsabläufen zusammen. Da hat sich definitiv vieles verbessert, aber auch hier ist noch ein Punkt, wo ich sage, dass die Universität schon noch ein Stück weit darauf satteln könnte. Weniger Bürokratie insgesamt, das gilt von der Antragsstellung über die Abwicklung bis hin zur Abrechnung. (GEI_GEI/SOZ-Uni_m_11, Z. 507-519)
121d.		In- WTTB bessere Info-Aufbereitung_Verbesserung	Forschungsförderungseinheit der Universität (WTTB) sollte Informationen zu Drittmittelausschreibungen besser filtern und so genau wie möglich auf Lehrstuhl bzw. Fakultät zuschneiden	Man sollte dort aber auch einmal Kontakt aufgenommen haben und auch selber mal [da] gewesen sein. Dann haben die [in der Forschungsabteilung] ja schon ein bisschen den Überblick, wer was macht und welche Ausschreibungen man z.B. auch an wen streut. Das wäre so das zielgenaue, personengenaue Marketing, sage ich jetzt mal. Es gibt auch diese Verteilerlisten der Forschungsförderung, wo dann Ankündigungen z.B. zu Inforeveranstaltungen umlaufen oder zu Forschungsprogrammen, die [...] schon etwas vorgefiltert werden, so dass man eben nicht jede Ausschreibung aus sämtlichen Fachbereichen kriegt, sondern nur die, die schon einmal so eine erste Filterung durchlaufen sind. (GEI_GEI/SOZ-Uni_m_11, Z. 525-532)
121.		WTTB_Promotor	Wissens- und Technologie-Transfer-Büro (WTTB) ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (WTTBs stellen Informationen zu Fördermöglichkeiten bereit, kommunizieren die jeweiligen Anforderungen der Drittmittelgeber, sind bei der Antragsformulierung und Patent-/Lizenzfragen sowie der Vermarktung der Forschungsergebnisse und der Universität behilflich und stellen den Kontakt zu Verbundpartnern aus Wirtschaft und Wissenschaft her, sofern das Personal der WTTB qualifiziert ist)	Die Forschungsabteilung [...] ist super. Es gibt viele Abteilungen, die nicht funktionieren, aber die Forschungsabteilung funktioniert also wirklich glänzend gut. Sie rufen sofort zurück wenn irgendwas ist, wenn sie irgendwas sehen. Sie betreuen jetzt auch dieses BMBF-Projekt, das wir machen. Da ist es wirtschaftlich, Kontenführung und so weiter, nicht ganz so einfach gegenüber dem Drittmittelgeber[...]. Da gibt es permanent Irritationen, wann welche Gelder fließen und so weiter. [...] Also, die hängen sich bei Drittmittelforschung oder so was wirklich unglaublich rein. Also auch im nationalen Bildungspanel und so weiter, da muss ich wirklich sagen, die Abteilung funktioniert glänzend. Schnell, zuverlässig, sie haben Ideen. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 221-235)
122.		WTTB_neutral	Wissens- und Technologie-Transfer-Büro ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Die Hilfe durch zentrale Einrichtungen ist minimal. Also was da an Unterstützung kommt, was die geben können, ist minimalst. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 182-183)
123.		WTTB_Hürde	Wissens- und Technologie-Transfer-Büro ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Und jetzt kommt die Rechtsabteilung. Die konferiert und macht dann den Fehler mit der Rechtsabteilung in [...] anonymisiert], und dann geht's aber los. Also, das, was zwischen uns eigentlich völlig klar war, also blind, da haben dann die Rechtsabteilungen einen Riesenstreit aufgebaut, wie sie jetzt diese Verträge machen. Das hat mit der Realität nichts zu tun, was da wirklich passiert, steht schon überhaupt nicht mehr in diesem Vertrag, war aber den Rechtsabteilungen wahnsinnig wichtig. [...] Das war alles fiktiv. Wir mussten wirklich intervenieren. [...] (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 1067-1077)
Block V: Einflussfaktoren durch den Drittmittelgeber, die Art der Scientific Services sowie die Verbundpartner				
13. Drittmittelgeber (institutions of the external funding agencies)	Drittmittelgeber und die dahinter stehenden Institutionen (Staat, Unternehmen, aber auch Mäzene) beeinflussen in einem top-down Prozess die Drittmittelprojektauswahl sowie die inhaltlichen als auch formellen Voraussetzungen, um einen Drittmittelantrag genehmigt zu bekommen. Sie beeinflussen somit die Antragsstrategie der Professoren/innen und den Entscheidungsprozess der Gutachter/innen			
	124.	Strukturpolitik_Promotor	Strukturpolitik ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (der Staat versucht durch strukturpolitische Fördermaßnahmen bestimmte Forschungs- und Industriezweige zu fördern, v.a. auch für Grundlagenforschung interessant)	Also, bei BMBF ist es ganz einfach, die begreifen sich als Politiker und sie sagen das genau so, wir machen Politik. Und wenn man Politik macht, hat man ein Ziel, ein Programm und eine Idee. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 622-624)

Strukturpolitik 3-stufig, ordinalskaliert)	(->	125.	Strukturpolitik_neutral	Strukturpolitik ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Diese Vergabe von öffentlichen Drittmitteln an Hochschulen hat einen verstärkenden Charakter. Aber es wäre zu weit gedacht, dass man komplett neue Strukturen damit aufbauen könnte, da müssten Sie irrsinnige Beträge über lange Zeiträume in die Hand nehmen. Also, das ist nicht zu erwarten. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 834-837)
		126.	Strukturpolitik_Hürde	Strukturpolitik ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Das heißt, auch die DFG fängt zunehmend an, diese Frage der Angewandtheit mitzudenken und mitzuspielen. Und da ganz eigene Förderprogramme sogar aufzulegen. Und die Frage ist, wohin wird das führen. Wenn es auf Kosten der Grundlagenforschung führt, fände ich das fatal. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 672-675)
		127.	Regionalpolitik_Promotor	Regionalpolitik ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (der Staat versucht durch regionalpolitische Fördermaßnahmen bestimmte Regionen zu fördern, v.a. auch für GEI/SOZ Projekte im Rahmen kultureller Projekte interessant)	Wie gesagt, es gibt bestimmte Programme, die ja auch teilweise aus EU-Regionalmitteln gefördert werden. INTERREG-Programme werden vermutlich zu 100%, aus EU Strukturförderfonds kommen. So gesehen sickert die Ausrichtung für das Gebiet [...] letzten Endes ja auch in die Forschungs- und Förderprogramme durch. (GEI_GEI/SOZ-Uni_m_11, Z. 900-904)
Regionalpolitik 3-stufig, ordinalskaliert)	(->	128.	Regionalpolitik_neutral	Regionalpolitik ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Also, bei uns jetzt gar nicht, in [einem anderen Bundesland, anonymisiert] war das so. Das spielt eine Rolle. Du musst aber auch hochgradig aufpassen, dass du die Interessen des jeweiligen Geldgebers bedienst. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 1188-1189)
		129.	Regionalpolitik_Hürde	Regionalpolitik ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Das spielt überhaupt keine Rolle, das können Sie vernachlässigen. Also, über die politische Schiene haben wir bisher immer nur Ärger gehabt. Das kann man nur so sagen, das bringt überhaupt nichts. (MINT_MINT-Uni_m_122, Z. 1235-1237)
		130.	Förderschwerpunkt_DriMi-Geber_Promotor	Förderschwerpunkt des Drittmittelgebers (inhaltlich thematische Passfähigkeit von Ausschreibung und Antrag) ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben, da es für den jeweiligen Fachbereich und Forschungszweig besonders leicht ist, eine Projektförderung zu erhalten. Die Förderschwerpunkte der einzelnen Drittmittelgeber umfassen: DFG (verstärkt Grundlagenforschung; Forschung in allen Zweigen); Wirtschaft (anwendungsorientierte Forschung; MINT, selten GEI/SOZ); Bund (eher anwendungsorientierte Forschung; Medizin, MINT, auch GEI/SOZ); EU (eher anwendungsorientierte Forschung; Medizin, MINT, auch GEI/SOZ); Stiftungen (soziale, gemeinnützige Ziele; eher GEI/SOZ)	Das liegt einmal daran, dass ich ein großes Projekt von der EU an Land gezogen habe. Und das ist gegenüber den sonstigen Projekten eben ein Projekt, das aus dem Europäischen Sozialfonds kommt, und da hat man noch relativ gute Chance dranzukommen bzw. das ist dann auch, wenn das Geld kommt, relativ viel. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 109-112)
Förderschwerpunkt_DriMi-Geber (inhaltlich thematische Passfähigkeit) (-> 3-stufig, ordinalskaliert)	(->	131.	Förderschwerpunkt_DriMi-Geber_neutral	Förderschwerpunkt des Drittmittelgebers ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben, so dass ein guter Antrag egal bei welchen Drittmittelgebern bewilligt wird	Und der DFG ist das völlig egal. Die sagt, dass bei uns jeder kommen kann und diese Forschungsanträge stellen kann. (MINT_MINT-Uni_m_114, Z. 915-916)
		132.	Förderschwerpunkt_DriMi-Geber_Hürde	Förderschwerpunkt des Drittmittelgebers ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben, so dass egal wie gut ein Antrag ist, er nicht angenommen wird, wenn er nicht im Förderschwerpunkt liegt	Wie gesagt, dasselbe ist auch im Theaterbereich. [...] Aber das ist nicht, was Deutschland zu interessieren scheint. Deutschland interessiert sich zur Zeit für Industrietechnologie, und den biogenetischen und medizinischen Bereich. Da wird Geld reingesteckt, da werden Milliarden reingepumpt. Man braucht sich auch bloß anschauen, wer hat was bei den verschiedenen Exzellenzinitiativen bekommen. Die ganz Großen sind rein technische und humanmedizinische Fächer. (GEI_MINT-Uni_m_18, Z. 144-1150)
		133.	SS - Patente, Lizenzen, Spin-Offs_Promotor	Scientific Service Patente, Lizenzen und Spin-Offs ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Ich kenne Ausgründungen, aus der Universität [..., anonymisiert] aus unserem Bereich oder auch an der TU [..., anonymisiert], die sehr erfolgreich laufen. [...] Das ist sicherlich eine vernünftige Entwicklung, die ich auch sehr begrüßen würde. Da habe ich keine Berührungsängste mit dem industriellen Umfeld. (MINT_GEI/SOZ-Uni_m_110, Z. 514-519)
14. Scientific Services (Wissens- und Technologietransferkanäle, die zur Drittmittelakquise beitragen)	(->	134.	SS - Patente, Lizenzen, Spin-Offs_neutral	Scientific Service Patente, Lizenzen und Spin-Offs ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Keine Nennung in den Interviews.
		135.	SS - Patente, Lizenzen, Spin-Offs_Hürde	Scientific Service Patente, Lizenzen und Spin-Offs ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Nach dem neuen Arbeitnehmererfindergesetz ist es noch schlimmer und nach dem Besoldungsrecht für Professoren noch schlimmer eigentlich. Da müssen Sie, wenn Sie etwas aus der Tätigkeit Ihres Arbeitsbereichs machen, beispielsweise eine Ausgründung und daran selber noch beteiligt sind, 100 Prozent abführen. Da lohnt sich natürlich die Mehrarbeit auf jeden Fall. Das heißt also, es wird vollkommen unterminiert. Dann sagte der zum Schluss, dass es in Deutschland so wenige Ausgründungen gibt, jetzt verstehe ich es, das kann ja nicht funktionieren. (MINT_MINT-Uni_m_122, Z. 999-1005)
		136.	SS - Auftragsforschung_Promotor	Scientific Service Auftragsforschung ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Für jemanden in der Gießereitechnik besteht Forschung oft daraus, dass ich das mache, was sowieso von der Industrie gebraucht wird. Und so ist es zwangsläufig, dass da eine Symbiose entsteht. (GEI_MINT-Uni_m_18, Z. 1112-1114)
		137.	SS - Auftragsforschung_neutral	Scientific Service Auftragsforschung ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Es kommt ab und zu vor, wenn wir zum Beispiel über eine spezielle Messtechnik verfügen oder ähnliches, und einen Auftrag für eine Messung annehmen. Solche Aufträge machen unsere Drittmittelforschung aber im Wesentlichen nicht aus. (MINT_MINT-Uni_m_118, Z. 54-56)
		138.	SS - Auftragsforschung_Hürde	Scientific Service Auftragsforschung ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Keine Nennung in den Interviews.
		139.	SS - Datenerhebung und -auswertung_Promotor	Scientific Service Datenerhebung und -auswertung ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Und wir hatten einmal von Industrie- und Handelskammern und der Wirtschaftsförderung [..., anonymisiert] Unterstützung. Die haben die Kosten für Befragungen übernommen. Das klappt manchmal ganz gut. (GEI_MINT-Uni_m_18, Z. 536-538)
		140.	SS - Datenerhebung und -auswertung_neutral	Scientific Service Datenerhebung und -auswertung ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Klassische Themen, hier mal eine Analyse, dort mal eine Analyse, spielt fast keine Rolle mehr bei uns. (MINT_MINT-Uni_m_119, Z. 179-180)
		141.	SS - Datenerhebung und -auswertung_Hürde	Scientific Service Datenerhebung und -auswertung ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Keine Nennung in den Interviews.
		142.	SS - Beratung_Promotor	Scientific Service Beratung ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Wenn wir uns das anschauen, was Sie da als Scientific Services bezeichnen, dann denke ich, dass natürlich traditionell der größte Markt im Bereich der Beratungsleistung liegt. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 518-519)
		143.	SS - Beratung_neutral	Scientific Service Beratung ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Da wäre vielleicht ein Potential da, das haben wir aber bisher nie wirklich verfolgt. Die kommen ja im Grunde auch nicht auf uns zu, sondern da müsste man sich als Fach [..., anonymisiert] mit Dingen, die man selber anbieten könnte, deutlich stärker auf den Markt treten. Das sehe ich jetzt auch nicht als ureigene Aufgabe. Das wäre mal reizvoll aber dann müssten wir bei anderen Dingen etwas den Rücken frei haben. (GEI_GEI/SOZ-Uni_m_11, Z. 306-309)
		144.	SS - Beratung_Hürde	Scientific Service Beratung ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Es passiert, der Roland Back, der macht Unternehmensberatung durchaus. Das ist auch okay. Aber da kommt wissenschaftlich natürlich nichts raus. Wissenschaftlich haben wir davon nichts. Weder kriegen wir dadurch irgendwie Grundlagenforschungsanträge oder sonst was. [...] für Grundlagenforschung nützt das nichts. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 981-985)
		145.	SS - Begutachtung_Promotor	Scientific Service Begutachtung ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Das kann man machen, weil man das Geld braucht [...]. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 648)
		146.	SS - Begutachtung_neutral	Scientific Service Begutachtung ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Also, bei Gutachten nehmen wir eigentlich kaum Drittmittel ein, das ist marginal. Ich bekomme zwar für Gutachten etwas, aber das sind alles marginale Beträge. Das sind 100 Euro oder 250 Euro [...]. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 65-67)
		147.	SS - Begutachtung_Hürde	Scientific Service Begutachtung ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Gutachten fassen den Stand der Technik zusammen, das heißt, da schaffen Sie nichts Neues, da dürfen Sie sogar nichts Neues schaffen. Wir sind sehr stark innovationsorientiert, wodurch die Gutachtertätigkeit praktisch ausscheidet. (MINT_GEI/SOZ-Uni_m_19, Z. 580-583)
		148.	SS - Aus-/Weiterbildung_Promotor	Scientific Service Aus-/Weiterbildung ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Da gibt es wiederum aber auch GEI/SOZ-Professoren, die auf die Unternehmen zugegangen sind und im Grunde genommen sagen, dass es sehr gut war, dass wir uns zusammengesetzt haben. In Oldenburg gibt es Wirtschaftspädagogik. Da fragt man sich im ersten Moment, ob die überhaupt Gelder ranholen können, da sie ja Handelslehrer und Schullehrer ausbilden. Und da muss ich sagen, ich kenne den Kollegen [...], der war immer jemand, der sehr offen ist und der ist auf die Wirtschaft zugegangen, hat gesagt, passt mal auf, wenn wir uns hier unterhalten, ihr meckert über die Curricula, wie die Lehrer ausgebildet sind, dann setzen wir uns zusammen und dann schauen wir doch mal, ob ich nicht mit euch zusammen vernünftige Curricula entwickeln kann [...]. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 650-660)
		149.	SS - Aus-/Weiterbildung_neutral	Scientific Service Aus-/Weiterbildung ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Da wäre vielleicht ein Potential da, das haben wir aber bisher nie wirklich verfolgt. Die kommen ja im Grunde auch nicht auf uns zu, sondern da müsste man sich als Fach [..., anonymisiert] mit Dingen, die man selber anbieten könnte, deutlich stärker auf den Markt treten. Das sehe ich jetzt auch nicht als ureigene Aufgabe. (GEI_GEI/SOZ-Uni_m_11, Z. 306-308)
		150.	SS - Aus-/Weiterbildung_Hürde	Scientific Service Aus-/Weiterbildung ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel direkt oder über nachfolgende Projekte einzuwerben	Keine Nennung in den Interviews.

15. Begutachtungprozess (decisions of the reviewers)		Um im Rahmen des Begutachtungsprozesses ein als einwandfreien genehmigungsfähigen Drittmittelantrag von den Gutachtern/innen des Drittmittelgebers bewilligt zu bekommen, muss ein Antrag einige Anforderungen erfüllen: formale Richtlinien (neben inhaltlicher Passfähigkeit), risikoarm, realistisch, ressourcenschonend, Mainstream, u.a. [Vorarbeiten des/der Professors/in, die durch Publikationen und dergleichen zum Reputationsaufbau beitragen und ebenfalls Teil des Gutachtenprozesses sind, werden in Kategorie 10. aufgeführt]	
Formale Richtlinien (-> 3-stufig, ordinalskaliert)	151. Formale Richtlinien_Promotor	Formale Richtlinien der Projektausschreibungen sind ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben, sofern die Drittmittelgeber sehr viel Wert auf die Einhaltung der Formalia legen (so dass womöglich über inhaltliche Schwächen hinweggesehen werden kann). Drittmittelerfahrene Professoren/innen kennen aufgrund von Lernkurveneffekten die Spielregeln (Einhaltung der Formalia, Wording, Nennung der Keywords der Ausschreibung im eigenen Antrag)	Das Beste ist, Sie haben eine Vorstellung davon, nach welchem Kriterienkatalog bewertet der Drittmittelgeber jetzt dieses Projekt. Und danach frage ich auch, ganz direkt. Ich sage also, inwieweit fehlen die und die Sachen dort, und wie viele Punkte bringt das und das. Und wenn Sie das wissen, dann können Sie auch das Projekt so ins Licht rücken, dass Sie auch im Grunde genommen, die Kriterien, die angelegt sind, erfüllen werden. (SOZ_MINT-Uni_m_I29, Z. 342-347)
	152. Formale Richtlinien_neutral	Formale Richtlinien der Projektausschreibungen sind neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben, so dass ein inhaltlich guter Antrag auch ohne die Einhaltung der Formalia bewilligt wird	Weil, Eindinger lehnt ja keiner ab, da kann man hundertprozentig sicher sein, und den Blossfeldt auch nicht, egal wie gut oder wie schlecht der Antrag ist. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_I25, Z. 880-882)
	153. Formale Richtlinien_Hürde	Formale Richtlinien der Projektausschreibungen sind eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben, so dass egal wie gut ein Antrag ist, dieser nicht angenommen wird, wenn die Einhaltung der Formalia fehlt	Das Problem ist, dass sich solche administrativen Dinge einerseits von Geldmittelgeber zu Drittmittelgeber oder von Quelle zu Quelle ändern. Und wenn man dann einen neuen Drittmittelgeber hat, dann gibt es wieder neue Spielregeln. Und dann gibt es durchaus auch Änderungen in der Administration, neue Regeln. Da ist man dann immer wieder überrascht und muss das lernen. (MINT_MINT-Uni_m_I15, Z. 517-521)
risikoarm (> 3-stufig, ordinalskaliert)	154a. In- Inhaltliche Exzellenz_Promotor	Ein innovativer, inhaltlich exzellenter Antrag erhöht die Förderwahrscheinlichkeit, auch wenn er mit erhöhtem Risiko behaftet ist	Wichtig ist es da eher, dass es innovativ ist. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_I25, Z. 278)
	154. risikoarm_Promotor	Ein risikoarmer Antrag ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (der Antrag stellt zukunftsnahe verwertbare Forschungsergebnisse in Aussicht und hält somit die Wahrscheinlichkeit einer Fehlinvestition für den Drittmittelgeber möglichst gering)	Das ist zusätzliche Arbeit für ihn bzw. fallen gute Anträgen auch positiv auf ihn zurück. Wenn nämlich jetzt der Ausschuss bei der Mittelvergabe sagt, okay, diesmal sind sehr gute Sachen dabei, die sind ja alle gut vorbereitet, da fehlt ja nichts und so weiter, das fällt natürlich auch auf den Referenten zurück. Also von daher sind alle Referenten, die ich bisher kennengelernt habe, daran interessiert, dass man Vorgespräche führt, dass man sich unterhält und so weiter. Das ist ein ganz, ganz wichtiger Punkt. (SOZ_MINT-Uni_m_I29, Z. 603-608)
	155. risikoarm_neutral	Ein risikoarmer Antrag ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Also, dem, wenn du Geld gibst, der macht immer was aus dem Geld, nicht immer unbedingt das, was er beantragt hat. Es gibt Leute, die haben tolle Ideen, schaffen aber nie, die umzusetzen. Es gibt Leute, die haben tolle Ideen, machen dann aber mit dem Geld irgendwas anderes, was aber auch toll ist. Und das Ideale ist natürlich, die haben tolle Ideen und machen auch wirklich mit dem Geld das, was sie versprochen haben. Aber ich hatte auch immer so eine Tendenz, lieber jemandem Geld zu geben, der sagt, der macht was damit, auch wenn er nicht unbedingt sich genau an den Antrag hält. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_I27, Z. 383-389)
	156. risikoarm_Hürde	Ein risikoarmer Antrag ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Zum Beispiel, ich bin zwar nicht schwer von Begriff, ich kapiere Sachen schnell, aber wenn ich ein Forschungsprojekt anschiebe, fällt es mir meistens relativ schwer, schon von Anfang an voraus zu blicken, in welche Richtung das gehen kann und was ich dafür brauche. Es gibt Leute, die das schon von Anfang an können, die im Grunde schon vorher wissen, was sie publizieren. Das fällt mir sehr schwer. Bei mir ist es eigentlich so, [...] dass ist interessant und dann fange ich an und mit der Zeit kommen dann eigentlich die guten Resultate und Ideen und dann kommen auch ganz gute Publikationen raus. Aber das kann ich Ihnen nicht am Anfang des Projektes sagen. Das ist auch ein Grund, warum es mir nicht so leicht fällt, einen Antrag nach dem anderen rauszuhauen. (MINT_MINT-Uni_m_I15, Z. 427-435)
realistisch (-> 3-stufig, ordinalskaliert)	157. realistisch_Promotor	Ein realistischer Antrag ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (realistisch bedeutet, dass die Projektziele im Rahmen finanzieller sowie zeitlicher Vorgaben erfüllbar sind)	Die dann das Übliche, die Literaturrecherche machen, es müssen zwei, drei Sachen vorgerechnet werden, ob das mit der Datenanalyse auch wirklich klappen kann. Da werden die Gutachter skeptisch sein, da ist es halt gut, wenn man schon nachweisen kann, dass es passiert oder dass es technisch geht. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_I25, Z. 216-219)
	158. realistisch_neutral	Ein realistischer Antrag ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Keine Nennung in den Interviews.
	159. realistisch_Hürde	Ein realistischer Antrag ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Das hat aber dort bislang aus verschiedenen Gründen nicht funktioniert bzw. nur bedingt funktioniert, was mit der geopolitischen Strukturierung des Balkans, die ja bekanntlich extrem problematisch ist, zusammenhängt. Wie gesagt, das war im Grund auch das Argument, dass diese Verstetigung, die eine formale Anforderung gewesen war, von unserer Seite bisher noch nicht so, oder in erwünschtem Maße, erreicht werden konnte. (GEI_GEI/SOZ-Uni_m_I1, Z. 389-394)
ressourcenschonend (-> 3-stufig, ordinalskaliert)	160. ressourcenschonend_Promotor	Ein ressourcenschonender Antrag ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (ressourcenschonend bedeutet, dass die Höhe der beantragten Projektgelder im oder unter dem Durchschnitt aller Anträge liegen und somit durchschnittlich oder unterdurchschnittlich viele Ressourcen benötigen)	Es muss aber trotzdem erstmal der Ansatz da sein zu sagen, wir haben hier ein Thema, das wir bearbeitet haben wollen, das uns als Industrieunternehmen auch weiterbringen soll, das nicht zu teuer ist. Man muss dafür auch die Flexibilität haben. Und das haben die auch gemerkt, dass die sagen, wir machen auch mal ein kleineres Projekt, wir klären mal ein kleineres Thema für euch ab. Und es geht auch relativ zeitnah zu machen. Das ist ja immer ein großes Problem, gerade bei mittelständischen Unternehmen, dass man nicht sagt, in drei Jahren haben wir was, da sagen die, das könnt ihr vergessen. (MINT_MINT-Uni_m_I22, Z. 1077-1084)
	161. ressourcenschonend_neutral	Ein ressourcenschonender Antrag ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Keine Nennung in den Interviews.
	162. ressourcenschonend_Hürde	Ein ressourcenschonender Antrag ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Wenn Sie ein Auto verkaufen wollen, dann geben sie den erstmal zur Probefahrt raus, das kostet Sie Geld. Aber der Kunde könnte ja einen Wagen kaufen. Und wenn in Summe mehr gekauft wird als Sie für Probefahrten ausgeben, haben Sie immer was. Wenn Sie aber jede Probefahrt kalkulieren müssen, dann sagen Sie immer, das darf ich nicht machen. Das heißt, Sie machen automatisch in so einem Bereich von der wirtschaftlichen Sicht die Universitäten tot, weil sie nicht mehr agieren können. Das heißt, solche Kooperationen, auch im Forschungsbereich, wie wir sie machen, das wird einfach unterwandert. Und es gibt keine Hochschulen mehr, keine Drittmittelfinanzierung mehr. (MINT_MINT-Uni_m_I22, Z. 981-988)
Mainstream (-> 3-stufig, ordinalskaliert)	163. Mainstream_Promotor	Ein Mainstream-Antrag ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (Mainstream bedeutet, dass der Inhalt und die Methoden dem jeweiligen Forschungsbereich entsprechen und nicht besonders neuartig oder außergewöhnlich sind)	Die kommen alle aus der Humanisierungsforschung der siebziger Jahre, da haben sie sich da reingegraben, sind also noch nicht verrentet, die leben da alle noch fünf bis 10 Jahre. Also, ist doch völlig klar, guck dir an, was die vor 10 oder vor 20 Jahren geschrieben haben, dann weißt du wie die ticken, und genau das bedienst du. Das ist alles abgedroschenes Zeug, das wissen wir alle schon. Und dann schreibst du noch ein paar Mal das Wort Innovation dazu und alles wird dynamischer und vor allem wird immer alles älter und Blabla und wir brauchen Prävention und soziale Sicherheit. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_I25, Z. 637-643)
	164. Mainstream_neutral	Ein Mainstream-Antrag ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Die Energiethemen werden halt jetzt hochgeschossen. Solarkraftwerke sind zum Beispiel ein Thema, was jetzt schneller hoch kommt. Aber das würde ich jetzt nicht so beurteilen, dass es jetzt besonders gut ist oder nicht. Im Gegenteil. Sogar ein bisschen hinderlich, weil da zu viele Ideen hochgeschossen werden, die alle runddiskutiert werden müssen, die aber alle eigentlich schon alte Ideen sind. (MINT_MINT-Uni_m_I16, Z. 186-190)
	165. Mainstream_Hürde	Ein Mainstream-Antrag ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Ich würde sagen, es muss fachlich überzeugend sein, es soll gerne innovativ sein. Es bringt wenig, wenn man ein zehntes Projekt mit in etwa derselben Zielsetzung nur mit einem anderen Beispiel beantragt. Man muss schon versuchen, Entwicklungen mitzumachen und nicht immer nur im Strom zu schwimmen. (GEI_GEI/SOZ-Uni_m_I4, Z. 354-357)
Ablehnungsgründe aus bisherigen Anträgen	166. Ablehnungsgründe	Forscher/in berichtet über Ablehnungsgründe seiner/ihrer bisherigen Anträge (auch Ablehnung ohne Angabe von Gründen kann genannt werden)	[...], es lag in erster Linie daran, dass, wenn es gerade so internationale Geschichten waren, die Partner nicht hundertprozentig zusammengepasst haben. (SOZ_MINT-Uni_m_I29, Z. 371-372)
16. Fundraising Cycle (Vertrauen, Aufbau und Pflege von Beziehungen, Network Success Approach)		Es stellt sich die Frage, ob über die Zeit aufgebaute, persönliche, vertrauensvolle Beziehungen zu Mittelgebern aber auch Projektpartnern (jeweils aus Vorprojekten) einen Einfluss auf Gutachterentscheidungen und somit auf die Wahrscheinlichkeit und Höhe der Drittmittelgewinnung haben	Zu unterscheiden sind hier öffentliche vs. private Drittmittelgeber innerhalb der Codevergabe --> über Kommentar zu einzelnen Codes festhalten, ob öffentlicher oder privater Mittelgeber/Partner
Vertrauen der Drittmittelgeber und Projektpartner (-> 3-stufig, ordinalskaliert)	167. Vertrauensaufbau_Vorgehen	Vertrauen wird durch Aktivität in Projekten, herausragende Forschungsleistungen, Publikationen, die Verlässlichkeit als (Drittmittel-) Projektpartner, Länge der Lehrstuhlzugehörigkeit, die Höhe bisher eingeworbener Drittmittel, Vernetzung in der Scientific Community, Gutachtertätigkeit u.a. erworben	Indem ich versuche, erst einmal unvoreingenommen an die heranzukommen und dann in gemeinsamen Projekten Erfahrungen zu sammeln. Ich kann Ihnen aufgrund der langen Jahre bei der Telekom sagen, als wir dann in die EU Projekte gegangen sind, auf wen ich mich verlassen kann, und wer viel erzählt und am Ende, wenn es darum geht, Ergebnisse abzuliefern, nicht liefern kann. Diese Erfahrung gewinnt man mit der Zeit oder vielleicht auch aus schlechten Erfahrungen. Dann weiß man, mit denen werde ich nicht wieder zusammenarbeiten. (MINT_GEI/SOZ-Uni_m_I10, Z. 636-641)
	168. Vertrauen-DriMi-Geber_Promotor	Vertrauen des Drittmittelgebers in den/die Professor/in ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (Vertrauen wird aufgebaut durch Research Trail, Reputation, Vorprojekte, Gutachtertätigkeit, u.a.)	Das ist ein ganz essentieller Bereich. Selbst Geheimhaltungsklauseln, diese Vereinbarungen und Verträge können Sie nie hundertprozentig wasserdicht machen, also alle Eventualitäten dort mit einbeziehen. Und insofern brauchen Sie praktisch Vertrauen zwischen den Drittmittelgebern und Drittmittelnehmern. Das Vertrauen basiert ja auf dem persönlichen Kontakt, den man hat, sonst würden die Leute das nicht eingehen. (SOZ_MINT-Uni_m_I29, Z. 713-717)
	169. Vertrauen-DriMi-Geber_neutral	Vertrauen des Drittmittelgebers in den/die Professor/in ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Keine Nennung in den Interviews.
	170. Vertrauen-DriMi-Geber_Hürde	Vertrauen des Drittmittelgebers in den/die Professor/in ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Eine Bürokratie schiebt der anderen Bürokratie das Geld zu. Weil sie trauen ja nicht den Professoren, sie trauen der Verwaltung. Wenn Sie den Verwaltungsaufwand sehen, was uns der zeitlich hier kostet, ist das ungeheuer! (MINT_MINT-Uni_m_I19, Z. 307-309)
	171. Vertrauen-Partner_Promotor	Vertrauen der Projektpartner in den/die Professor/in ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (Vertrauen wird aufgebaut durch Research Trail, Reputation, Vorprojekte, Gutachtertätigkeit, u.a.)	Also, Vertrauen spielt, glaube ich, eine unglaublich große Rolle. Und die Verträge nerven eher. Stimmt. Das ist echt was, was nervt. Ist ja relativ kompliziert, Werkverträge zu vergeben. Und das zerstört, habe ich irgendwie den Eindruck, das Vertrauen eher. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_I25, Z. 1058-1060)

	172.	Vertrauen-Partner_neutral	Vertrauen der Projektpartner in den/die Professor/in ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Keine Nennung in den Interviews.
	173.	Vertragsvertrauen-Partner_Hürde	Vertrauen der Projektpartner ist gering, sodass vertragliche Regelungen ex-ante geschlossen werden müssen, damit Kooperationen eingegangen und Drittmittel gezahlt werden können, was jedoch mit administrativen Hürden einhergeht	Ja. Wir gehen in bestimmte Sachen tatsächlich erst rein, wenn die Leute, eine von uns, vorformulierte Vertraulichkeitsvereinbarung unterzeichnen. Sonst fangen wir gar nicht erst an, jedenfalls bei den sensiblen Sachen. (MINT_MINT-Uni_m_119, Z. 1149-1151)
Beziehungspflege zu Drittmittelgeber und Projektpartner (3-stufig, ordinalskaliert) (->)	174.	Beziehungsaufbau_Vorgehen	Beziehungen werden durch Aktivität in Projekten, die Verlässlichkeit als (Drittmittel-) Projektpartner, Länge der Lehrstuhzugehörigkeit, Vernetzung in der Scientific Community, Gutachtertätigkeit, Teilnahme an Konferenzen u.a. aufgebaut	Das heißt, normalerweise kenne ich die und dann weiß ich natürlich, sind die verlässlich oder nicht, was haben die publiziert, können die das, also methodisch wie theoretisch, sind die gut und schnell, also passt der Zeitplan, oder habe ich das Gefühl, das sind eher „Fummel“, die halten doch den Zeitplan nie und so weiter, man kennt sich ja in dieser Community. Und da das immer Fachgutachter sind, trifft man sich doch permanent auf irgendwelchen Konferenzen. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 526-531)
	175.	Beziehungspflege-DriMi-Geber_Promotor	Die Pflege persönlicher Beziehungen zum Mittelgeber ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (Beziehungspflege durch permanenten Kontakt, Meetings, Informationsaustausch, Geschäftsessen, etc.)	Bei der DAAD bekommen Sie das Geld sehr viel leichter, wenn Sie persönliche Kontakte dorthin haben, also nur, wenn Sie persönliche Kontakte dort aufgebaut haben. Sie können das nicht anonym machen und sagen, ich guck mir das im Internet an, lade mir die Sachen runter und füll das so gut wie möglich aus. Ich würde sagen, das ist dann ein Glückstreffer. Ansonsten müssen Sie da Ihr Gesicht zeigen und mit den Leuten geredet haben. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 138-143)
	176.	Beziehungspflege-DriMi-Geber_neutral	Die Pflege persönlicher Beziehungen zum Mittelgeber ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Ich glaube nicht. Jedenfalls da, wo ich es kenne, sind es standardisierte Verfahren, häufig sogar mit irgendwelchen Terminfristen. Schwer zu sagen. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 1152-1153)
	177.	Beziehungspflege-DriMi-Geber_Hürde	Die Pflege persönlicher Beziehungen zum Mittelgeber ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Das bringt aber auch gewisse Gefahren, mit sich. Wir werden ja auch häufiger, obwohl das nicht so beliebt ist, weil es miserabel bezahlt ist, als Gutachter für den öffentlichen Bereich eingesetzt. Hier können Abhängigkeiten auftauchen. Das ist sehr gefährlich. Ich kenne einen Fall, auch hier möchte ich keine Namen nennen, aber der ist Gutachter in einem großen Schreibprozess gewesen. Da ruft dann der Wirtschaftsminister eines Landes dort an und versucht Einfluss zu nehmen. Dann hat er gesagt, wenn der Minister nicht sofort auflegt, dann geht das sofort an die Medien. Wir sind die letzten Gralshüter. (MINT_MINT-Uni_m_119, Z. 1260-1266)
	178.	Beziehungspflege-Partner_Promotor	Die Pflege persönlicher Beziehungen zum Projektpartner ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (Beziehungspflege durch permanenten Kontakt, Meetings, Informationsaustausch, Geschäftsessen, etc.)	Aber das ist natürlich wesentlich schwieriger, dort Treffer zu landen, als wenn Sie jetzt einen betriebswirtschaftlichen Lehrstuhl haben und Kontakte zu Unternehmen haben. Da können Sie wesentlich leichter Drittmittel von den Unternehmen bzw. von den Verbänden einwerben. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 248-250)
	179.	Beziehungspflege-Partner_neutral	Die Pflege persönlicher Beziehungen zum Projektpartner ist neutral, d.h. es besteht kein Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Also, ich habe ein sehr gutes Netzwerk, auch international; es umspannt wirklich den Globus, ob es Hongkong ist, ob es Japan ist, sehr viel in den USA. Aber es bringt eigentlich nichts was Drittmittel betrifft. Das hat aber, wie gesagt, mit meiner Fachrichtung zu tun. (GEI_MINT-Uni_m_18, Z. 893-895)
	180.	Beziehungspflege-Partner_Hürde	Die Pflege persönlicher Beziehungen zum Projektpartner ist eine Hürde, d.h. es besteht ein negativer Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben	Keine Nennung in den Interviews.
17. Verbundpartner			Die Verfügbarkeit von Verbund- und Kooperationspartnern hängt ab von der Relevanz des eigenen Forschungsbereichs und -zweigs für die Verbundpartner (siehe Kategorie 1.), von der Nähe zu potentiellen Verbundpartnern (siehe Kategorie 13.), sowie der eigenen Reputation als verlässlicher Verbundpartner (siehe Kategorien 10. und 17.) und dem eigenen absorptiven Kapazitäten (Möglichkeit zur Verarbeitung von Informationen hängt oft mit Innovativität und/oder Größe eines Unternehmens zusammen). Potentielle Verbundpartner suchen zudem den Kontakt zum Lehrstuhl aus folgenden Gründen und haben diesbezüglich eine Zahlungsbereitschaft: Wissenszugang, wissenschaftliche Problemlösung, Kontakt zu Personal, Fördergelder, Wertschöpfungskette	
Kooperationsneigung (und Zahlungsbereitschaft) der Wirtschaft	181.	Wissenszugang_Kooperationsneigung	Unternehmen suchen Kontakt zum Lehrstuhl, um Zugang zu Wissen zu erhalten und vom wissenschaftlichen Problemlösungssachverständigen zu profitieren	Und die Hochschule ist auch strategische Partnerschaften, Allianzen eingegangen, sowohl mit Thyssen-Krupp als auch mit z.B. Siemens, weil die in diesen Bereichen sehen, dass sie hier schon vom Wissenstransfer profitieren können. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 706-708)
	182.	Kontakt zu Personal_Kooperationsneigung	Unternehmen suchen Kontakt zum Lehrstuhl, um in Kontakt mit Fachpersonal zu kommen (Studierende, Doktoranden/innen, /Wissenschaftler/innen, Professoren/innen)	Wir haben auch Arbeiten im Zusammenwirken mit der Deutschen Telekom gehabt, mit der Consulting Branche in Bonn, und haben auch dort versucht, z.B. die Consultingprozesse zu analysieren, [...] und da auch ein Programm abgeliefert, um deren Consultingprozess stärker teilweise zu automatisieren. Das war erfolgreich, und die Studenten wurden dann von diesen Firmen übernommen. (MINT_GEI/SOZ-Uni_m_110, Z. 288-293)
	183.	Fördergelder_Kooperationsneigung	Unternehmen suchen Kontakt zum Lehrstuhl, um im Rahmen von Forschungsk Kooperationen an öffentliche Forschungsgelder zu gelangen	Dann kommen also die Betriebe und sagen, wir haben da was, wollt ihr nicht mitmachen und so weiter. Weil natürlich für die Unternehmen oder gerade auch für mittelständische Unternehmen ist das natürlich ein riesiger Vorteil. Sie haben eine Forschungskapazität, brauchen sie nicht bezahlen, lassen sich das zum Teil auch mitfinanzieren [...]. (MINT_MINT-Uni_m_122, Z. 205-209)
	184.	Wertschöpfungskette_Kooperationsneigung	Unternehmen suchen Kontakt zum Lehrstuhl und das in allen oder nur speziellen Teilen der Wertschöpfungskette (von FuE bis Markteinführung)	Ursprünglich waren das verlängerte Werkbänke, wo man genau sehen konnte, dass sie keinerlei Forschungs- und Entwicklungsaufgaben hatten. Mittlerweile hat die Hochschule hier diesen Bereich ausgebaut, so dass es einen intensiven Wissenschaftstransfer zwischen Hochschule und Unternehmen gibt [...]. Das Ganze hat dazu geführt, dass diese Unternehmen hier Forschungs- und Entwicklungsaufgaben von ihren Mutterkonzernen hergeholt und übernommen sowie gewaltig investiert haben. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 826-832)
	185.	absorptive Kapazität_Kooperationsneigung	V.a. Unternehmen mit gut ausgebildeten absorptiven Kapazitäten, die zudem selber sehr innovativ sind, suchen Kontakt zum Lehrstuhl. Fehlen absorptive Kapazitäten auf Seiten der Unternehmen, erschwert dies den Wissens- und Technologietransfer im Rahmen von Scientific Services oder Drittmittel-Verbundprojekten, so dass diese Unternehmen entweder erst gar nicht an Drittmittelprojekten teilnehmen und Scientific Services nachfragen, oder nur bedingt profitieren, was kommende Kooperations- und/oder Zahlungsbereitschaft senkt. Anzunehmen ist, dass v.a. größere Unternehmen hier Vorteile haben	Ich denke, die Größe spielt schon eine ganz große Rolle bei den industriellen Drittmittelgebern. Hier, die kleinen mittelständischen Unternehmen, die Ideen haben, haben ganz einfach nicht das finanzielle Potenzial, um großartig Mittel zur Verfügung zu stellen. Das ist also schon ein Punkt, und da spielt natürlich auch die Innovationskraft eine Rolle. Das heißt nicht unbedingt, dass sie erfolgreich sein müssen, aber sie haben eben praktisch ein höheres Budget zur Verfügung für solche Dinge. Da spielt die Größe schon eine Rolle. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 692-697)
Block VI: Antragsstrategien der Professoren/innen				
18. Antragsstrategien			Antragsstrategien, die Professoren/innen nutzen, um die Wahrscheinlichkeit einer Drittmittelwerbung zu maximieren	
Antragsstrategien (passender Drittmittelgeber)	186a.	In- langfristig geplant mit Vorarbeiten_Strategie	Die Nachfrage nach dem eigenen Forschungsbereich bei Drittmittelgebern erhöhen, indem ganz berechnend publiziert und Interesse geweckt wird und man zudem so Vorarbeiten in dem Bereich aufweisen kann. In Folge dessen den passenden Antrag stellen und zuvor möglichst Einfluss auf Ausschreibung nehmen	Vielleicht schon, dass man irgendeinen Aufsatz in der Richtung gemacht hat. Das kann man ja aber auch geschickt steuern, sage ich mal, dass man irgendwie, das ist ja ein Prozess, der länger dauert, um diese Form von Forschergruppen zu machen. Wenn man sagt, okay, wir nehmen uns jetzt eineinhalb Jahre Zeit. Das erste Jahr nutzen wir aber auch dafür, ein, zwei, drei, vier, fünf Aufsätze der unterschiedlichen Personen schon vorher zu platzieren. Gewissermaßen, also bevor die Prüfungen da stattfinden, die in die Kölner Zeitschrift oder andere reinzunehmen, dass man da auch einen Bedarf für dieses Thema weckt. Dass man sagt, Mensch, da habe ich doch gerade was drüber gelesen, ach so, das waren dieselben Leute. Wenn man so was einigermaßen geschickt macht, glaube ich, dann haben auch junge Leute eine Chance. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 278-287)
	186.	gezielte Auswahl Drittmittelgeber_Strategie	Targeting appropriate sources – gezielte Auswahl passender Drittmittelgeber (erst das Projekt im Rahmen des Forschungsschwerpunktes konzipieren und danach den dafür geeigneten Drittmittelgeber suchen)	Sie müssen sich von vorneherein genau erkundigen, was will der Drittmittelgeber eigentlich machen, wo setzt er seine Schwerpunkte. Das Beste ist, Sie haben eine Vorstellung davon, nach welchem Kriterienkatalog bewertet der Drittmittelgeber jetzt dieses Projekt. Und danach frage ich auch, ganz direkt. Ich sage also, inwieweit fehlen die und die Sachen dort, und wie viele Punkte bringt das und das. Und wenn Sie das wissen, dann können Sie auch das Projekt so ins Licht rücken, dass Sie auch im Grunde genommen, die Kriterien, die angelegt sind, erfüllen werden. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 341-347)
	187a.	In- permanente Antragstellung_Strategie	Permanente Antragsstellung - z.B. mind. 2 Anträge pro Jahr stellen, um die Wahrscheinlichkeit einer Förderung zu erhöhen	Dass ich jetzt gesagt habe, alle Semesterferien wird ein Antrag rausgeschlagen. Und das kriegen wir auch hin. Also, Ideen haben wir eh genug. Und im Moment sind es ja faktisch vier Sachen gleichzeitig. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 792-794)
	187.	alle Fördergeldgeber_Strategie	Targeting all sources – Adressierung aller Fördergeldgeber (möglichst viele, verschiedene Finanzierungsquellen adressieren, um so die Förderwahrscheinlichkeit zu verbessern - ganze Teile von Anträgen können so zudem "wiederverwertet" werden)	Das ist im europäischen Bereich nicht anders als im nationalen Bereich [...]. Die schießen manchmal mit Schrot und ein Schuss trifft dann immer. (MINT_GEI/SOZ-Uni_m_110, Z. 479-483)
	188.	sicherster Drittmittelgeber_Strategie	Targeting easy sources – Wahl des sichersten und einfachsten Drittmittelgebers (Professor/in adressiert anstelle möglichst vieler Fördergeldgeber lieber den Einen, mit dessen Förderrichtlinien er/sie bereits Erfahrung hat und bei dem der Aufwand, einen Antrag zu verfassen, im besten Verhältnis zur möglichen Fördersumme und potentiellen Annahmewahrscheinlichkeit steht. Dies beinhaltet auch, einige Drittmittelgeber aufgrund von unbequemen Gutachtern/innen zu meiden)	Wir haben vielleicht nur einen Schuss frei und müssen uns deswegen auf den einen Schuss konzentrieren und können nicht mit Schrot schießen. (MINT_GEI/SOZ-Uni_m_110, Z. 483-485)
189a.	In- Pimpfen des Antrags_Strategie*	Mit Pimpfen eines Antrags wird der Sachverhalt beschrieben, erfolgreiche Kollegen/innen mit herausragendem Ruf in der Drittmittelwerbung und Forschung – nach Rücksprache mit der jeweiligen Person – in den eigenen Antrag zu integrieren. Der Antrag gewinnt somit an Qualität, indem erfolgreich einwerbende Professoren/innen diesen inhaltlich sowie in der Realisierung der Projektziele maßgeblich bereichern, so dass die Bewilligungschance steigt. Es fällt der Person zudem leicht, Leute mit Rang und Namen zusammen zu bringen und Kooperationen aufzubauen, und so eine schlagkräftige Gruppe zu formieren.	[...] Promotoren, wo man denkt, man „versteckt“ sich oder hinter dem Rücken irgendwelcher großen Superkandidaten, die man einfach mal so mit auf seinen Antrag schreibt, um das zu verbessern [...]. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 182-184)	

Antragsstrategien (eigene Ressourcenbasis)	189.	Trittbrettfahren_Strategie	Free-riding – Trittbrettfahren (einige Professoren scheuen den Antragsaufwand und übertragen die komplette Beantragung den Kollegen/innen oder Verbundpartnern)	Sondern du musst es einfach machen, durchziehen, und wenn du es alleine machst, scheißegal. Wenn das dann gut ist, das Programm, und man ein bisschen geguckt hat, auch bei den Kollegen, was machen die so, was könnte die interessieren, und man schreibt dann das Programm durch, dann hüpfen die eh mit drauf. Und dann hast du schnell dieses Konsortium von 15 bis 20 Leuten, das passiert dann eh. Weil, ans Geld wollen sie ja dann eh alle. Das ist mittlerweile so die Erfahrung, die ich mache. Man muss es einfach tun und der Rest ergibt sich dann. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 749-755)
	190.	Kollegenlabore_Strategie	Using laboratories from collaborators – Nutzung der Labore von Kollegen/innen (um die eigene Ressourcenknappheit zu minimieren, nutzen einige Professoren/innen die Einrichtungen ihrer Kollegen/innen sowie Projektpartner, um dort ihre Forschung voranzutreiben und den eigenen Track Record fortzuschreiben)	Es ist sogar möglich heutzutage, dass der Kollege in Kalifornien die Forschung im Labor betreibt und ich helfe ihm bei der Auswertung und mit dem theoretischen Konstrukt hier in [..., anonymisiert]. (GEI_MINT-Uni_m_18, Z. 1286-1288)
	191.	Umbuchung_Strategie	Money-laundry/bootlegging – kreative und flexible Verwendung von Projektgeldern (eine Möglichkeit, Mittel für neue Projekte zu akquirieren, ist die Umverteilung von Geldern aus bestehenden Projekten, so dass diese als Anschubfinanzierung fungieren - Projekte werden "gestreckt" beantragt, das bedeutet, dass ein Projekt, für welches eigentlich 2 Jahre ausreichen, mit 3 Jahren beantragt wird)	[...] die Arbeit, wofür wir drei Jahre Zeit kriegen, das schaffen wir in vier oder fünf Monaten. So, der Rest ist frei. Und weil das so schön finanziert ist, schreibt der in dieser restlichen Zeit seine Promotion, und wir machen irgendwie den Kram, den wir sowieso machen müssen. So, da fließt aber Geld und das ist viel Geld. Und man muss sich irgendwie entscheiden, ob man das mit macht oder nicht und unter welchen Bedingungen. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 651-655)
	192.	Kommerzialisierung_Strategie	Commercialising research results – Kommerzialisierung von Forschungsergebnissen (durch Spin-Offs versuchen Professoren/innen möglichst unabhängig von Projektmitteln zu werden und einen Teil ihrer Forschung selbst zu finanzieren, indem sie ihre Forschungsergebnisse kommerzialisieren)	Im ingenieurwissenschaftlichen Bereich haben Sie oft die Vorstellung, dass man dann Spin-Off's, also Ausgründungen, macht, und da selbst damit reich werden will, wie auch im Bereich der Wirtschaftsinformatik. Das gibt es natürlich hier im Bereich Computernetze und Verteilter Systeme auch. (MINT_GEI/SOZ-Uni_m_110, Z. 510-513)
	193.	DL-Verkauf_Strategie	Selling services – Verkauf von wissenschaftlichen Dienstleistungen (Scientific Services) (anstelle aufwendiger Spin-Off Gründungen, verkaufen einige Professoren/innen wissenschaftliche Dienstleistungen direkt an Interessenten. Diese Scientific Services umfassen meist wissenschaftliche Routineaufgaben, wie Datenerhebungen und -auswertungen, Gutachten, Angebote im Bereich der Aus- und Weiterbildung oder klassische Auftragsforschung)	Wie gesagt, es gibt ja Leute die sagen, dass ihnen ihre eigenen Forschungslinie egal ist und wenn etwas gefordert wird, dann können sie das liefern und dann sind sie erfolgreich. (MINT_MINT-Uni_m_114, Z. 1074-1076)
Antragsstrategien (Inhalt des Antrags)	194a.	In- inhaltssplitting mit Folgeaufträgen_Strategie	Projekte vorab so gestalten, dass Interesse an Folgeforschung besteht, bspw. bei Panelbefragungen und Längsschnittanalysen	Ganz geschickt, natürlich, für Sonderforschungsbereiche, man muss natürlich sehen, dass man Panelbefragungen macht, Kohorten und Längsschnittanalysen und so weiter. Weil man dann sicher sein kann, wenn das einmal gefördert ist, dass es immer weiter geht. Weil man sagt, jetzt haben wir schon „zweimal“ irgendwie das Panel gemacht, das wäre ja absurd, wenn man jetzt nicht das dritte und vierte Mal auch noch fördert. Weil man dann das Geld versenkt hat. Das weiß auch jeder Gutachter. Also, dieses, dass man versucht, Längsschnittforschung zu machen, da hat man natürlich bessere Karten, also Panelanalysen und Längsschnittforschung, dauerhaft Geld zu ziehen, als wenn man das nicht tut. Das sind ja einfache Sachen. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 561-569)
	194.	vorgegebene Ausschreibungen_Strategie	Selecting externally predetermined topics – Teilnahme an vorgegebenen Ausschreibungen und somit Ausrichtung der Forschung an vorgegebenen Themen (da Förderthemen von Mittelgebern in einem top-down Prozess festgelegt werden, orientieren sich einige Professoren/innen nahezu ausschließlich an diesen Themen, was zu einer gewissen Abweichung von eigenen Forschungsschwerpunkten führt)	Das läuft im Regelfall über Anträge. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 137)
	195.	Diversifizierung_Strategie	Diversifying research – Diversifizierung der eigenen Forschung (indem ergänzende und verwandte Themen und Methoden in das eigene Forschungsportfolio aufgenommen werden, können durch Diversifizierung die Passfähigkeit bzgl. Ausschreibungen gesteigert und die Anzahl geförderter Projekte vergrößert werden)	Da macht es natürlich schon Sinn, wenn nicht jeder alles anbietet, sondern wenn man sich, wie das mittlerweile in Absprache natürlich in bestimmten Bereichen der Fall ist, spezialisiert. (GEI_GEI/SOZ-Uni_m_11, Z. 719-721)
	196.	risikoarmer Antrag_Strategie	Avoiding risky research – Vermeidung risikoreicher Forschung (die Auflagen der Förderinstitutionen beinhalten häufig eine Prüfung der Machbarkeit und Glaubwürdigkeit, indem die Vorarbeiten der beantragenden Wissenschaftler/innen für das beantragte Projekt betrachtet werden, so dass neue Ideen und Forschungsthemen, deren Erfolg unsicher ist, nicht bewilligt werden)	Und das weiß man irgendwie, dass der Cocktail, dass man sagt, man hat eine bestimmte Menge quasi sicherer Ergebnisse. Ich darf nicht eine neue Fragestellung mit einer neuen Technologie an einem neuen Standort machen. Da ist ja alles neu, das ist ja überhaupt nichts, sondern man muss irgendwie so eine Mischung haben, das Innovative und Bewährte hat eine gewisse Balance. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_127, Z. 619-623)
	197.	"hot" meiden_Strategie	Avoiding hot topics – Vermeidung angesagter Themen (unzureichende Grundmittel und suboptimale Vorarbeiten erschweren es Professoren/innen, mit (inter-)nationalen Wettbewerbern/innen besser ausgestatteter Universitäten um Fördergelder, in zudem teils überlaufenen Forschungsbereichen, zu konkurrieren. So kann es sinnvoll sein, thematische oder methodische Nischen zu belegen, um Alleinstellungsmerkmale zu kreieren)	Aber ist es ist kein Mainstream und es ist auch jetzt nicht das heißeste Thema, so wie meinetwegen Klimawandel. (MINT_MINT-Uni_m_115, Z. 255-256)
	198.	billige Forschung_Strategie	Select cheap research – Fokussierung auf kostengünstige Forschung (Verkleinerung (Downsizing) von Projekten, da einige Mittelgeber Budgetobergrenzen haben oder Budgetkürzungen an Universitäten erfolgen (geringere Eigenanteile). Um die Förderwahrscheinlichkeit dennoch aufrecht zu erhalten, werden bewusst Methoden und Themenfelder gewählt, die möglichst wenig komplex, noch zeit- oder kostenaufwendig sind)	Da hatte ich ein paar Mal Glück gehabt, dass dann die IHK Interesse hatte, so dass dann auf deren Kosten zum Beispiel Fragebögen rausgeschickt werden konnten und so. Und die waren dann auch an dem Resultat interessiert. Also, es gibt Möglichkeiten, es auch selbst ohne große Drittmittel zu machen. Da hieß es dann, wir machen mit und übernehmen die Portokosten. Da ist man dann schon sehr dankbar dafür. (GEI_MINT-Uni_m_18, Z. 272-276)
Unterstützung bei der Antragstellung	199.	Unterstützung Mitarbeiter_Strategie	Mitarbeiter/innen des Lehrstuhls arbeiten maßgeblich bei der Drittmittelbeantragung mit	Also, das DFG-Projekt wird jetzt ganz eng mit einem Mitarbeiter, nämlich der, der jetzt noch die halbe Stelle hat, der braucht ja irgendwann die Verlängerung[...]. Also brauche ich wiederum die Drittmittel, damit ich ihn finanzieren kann. Weil er gut ist, hätte ich ihn gerne behalten. Und dann schreibe ich mit ihm zusammen den Antrag. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 200-204)
	200.	Unterstützung WTTB_Strategie	Das Wissens- und Technologie-Transfer-Büro (WTTB) der eigenen Universität arbeitet maßgeblich bei der Drittmittelbeantragung mit	Aber ich sage mal so, mit der Forschungsförderung, die auch von der Universitätsleitung in den letzten 3, 4, 5 Jahren ganz gut ausgebaut wurde, ist da mittlerweile doch ein Potential da, sich gut beraten zu lassen und passgenaue Projekte zu finden, was eben ein wichtiger Punkt bei Drittmittelprojekten ist. Bei der EU-Forschungsberatung gibt es einen Mitarbeiter, der das dort ausschließlich macht, und da kann man mit allem was FP-7 oder sonstige EU-Programme angeht, wie INTERREG, was ich jetzt zuletzt hatte, zu dem hin. Da ist [..., anonymisiert] [...] auch ganz gut aufgestellt. (GEI_GEI/SOZ-Uni_m_11, Z. 176-183)
	201a.	In- Unterstützung DriMi-Geber_Strategie	Drittmittelgeber leistet Unterstützung bei der Antragstellung	Ich habe ein Projekt mit einem Verband, da haben wir auch von deren Seite schon Hilfestellung bekommen, das muss ich sagen. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 184-185)
	201.	Unterstützung externe DL_Strategie	Universitätsexterne Dienstleister arbeiten maßgeblich bei der Drittmittelbeantragung mit	In England, da gibt es externe Dienstleister, Unternehmensberatungen, die solche Dienstleistungen für EU-Projekte bringen. Die sagen, okay, hier gibt es ein bestimmtes Projekt in der EU, eine bestimmte Projektschiene, haben Sie daran Interesse da etwas zu machen? Dann sagen Sie, okay, ich habe da eine Idee. Dann sagen die, Sie müssen praktisch im Grundtext die Idee runter schreiben, alles andere machen wir, und dafür kassieren wir eine Gebühr. Ein Freund von mir in England, der hat ein florierendes Geschäft damit, das hat der schon vor 20 Jahren aufgebaut. Schon seit damals nimmt der eine Flat Fee für jeden Antrag. Damals waren das 6.000 Pfund, wenn man das noch mal stärker aufgepeppt hat, maximal 10.000 Pfund, egal ob das erfolgreich war oder nicht erfolgreich war. Der hat es bewusst abgelehnt, eine prozentuale Entschädigungssumme zu bekommen, also von den eingeworbenen Mitteln meinetwegen 10 Prozent. Eine prozentuale Erfolgsbeteiligung hat der abgelehnt und praktisch immer das mit einer Flat Fee gemacht, wobei er in England sehr erfolgreich war, mit einer etwa 90 Prozentigen Trefferquote. Aber der hat natürlich ein Büro in London gehabt, eins in Newcastle, eines in Brüssel und da ist immer jemand durch die Brüsseler Institutionen gegangen. How to make the most efficient use of EU Fonds, so hieß der Slogan. Da sind uns die Engländer weit voraus. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 186-200)
202.	keine Unterstützung_Strategie	Professor/in wirbt ausschließlich alleine, ohne jedwede Unterstützung, Drittmittel ein	Wir kämpfen uns letztendlich alleine durch. (MINT_MINT-Uni_m_119, Z. 453)	
Block VII: Weitere Hürden und Promotoren (inklusive Freiheit von Forschung und Lehre und Zukunftsaussichten)				
19. Hürden			Neben den bisher aufgeführten potentiellen Hürden können auch folgende Hürden auftreten, welche die Einwerbung von Drittmitteln erschweren oder gar verhindern	
Unberechenbarkeit DriMi-Geber	203a.	In- Unberechenbarkeit/-zuverlässigkeit DriMi-Geber_Hürde	Bei einigen Drittmittelgebern gibt es permanent Irritationen, wann welche Gelder fließen - dies wird als Hürde angesehen, dort Anträge zu stellen	Da gibt es permanent Irritationen, wann welche Gelder fließen und so weiter. Dass die Universität da auch in Vorleistung getreten ist, weil die Bundesregierung oder die DLR erst mal gesagt hat, wir wissen gar nicht, ob wir das Geld irgendwie bekommen; wir geben euch zwar eine Zusage, aber das Geld geben wir euch nicht, und da muss irgendwie in Vorleistung getreten werden. (SOZ_GEI-Uni_m_125, Z. 226-230)
	203.	Info-Asym Wissenschaft_Hürde	Informationsasymmetrie auf Seiten der Wissenschaft: Auf Seiten der Wissenschaft ist der Bedarf an Forschungsleistungen und die Anforderungen an eine Zusammenarbeit durch die Unternehmen unklar. Auch können die Anforderungen öffentlicher Drittmittelgeber für den Professor/in unklar sein	Das ist so ein typisches Kommunikationsphänomen, ein Wahrnehmungsprozess. Ich nehme ja nur das wahr, was ich kenne, bzw. das, was mir fremd ist, versuche ich aus meinem Blickwinkel zu interpretieren. Und da ist einfach die Sichtweise noch nicht vorhanden. (GEI_MINT-Uni_m_18, Z. 423-425)
	204.	Info-Asym Unternehmen_Hürde	Informationsasymmetrie auf Seiten der Unternehmen: Auf Seiten der Unternehmen bestehen nicht selten Informationsdefizite bzgl. des Vorhandenseins und des Leistungsspektrums universitärer Scientific Services sowie der Kontaktabnahnung	Es hat manchmal auch ein paar Tagungen gegeben, Info-Tage zum Beispiel, von der Wirtschaftsförderung organisiert, wo man dann Vertreter aus der Wirtschaft dabei hatte. Dort hatten wir dann auch einen Beitrag geleistet, ein Doktorand von uns und ich, wo wir dann so ein paar Sachen zum Thema interkulturelle Kommunikation vorgetragen haben. Und da wurden wir manchmal angesprochen, nachdem wir manchmal die gleichen Firmen vorher angeschrieben haben. Dann hieß es, ah, das ist das, was Sie machen, das wusste ich ja nicht. Wie gesagt, man sieht es, man liest es, aber man versteht es nicht. Und in so einem Rahmen war es dann für die Leute verständlich geworden und so haben wir eigentlich die Kontakte hergestellt. (GEI_MINT-Uni_m_18, Z. 551-559)

Inkompatible Anreizbedingungen	205.	Publikations-Trade-Off_Hürde	Der Publikations-Trade-Off beschreibt das Spannungsverhältnis zwischen Veröffentlichung und Kommerzialisierung - Professoren/innen wollen Ergebnisse aus Forschungsprojekten zeitnah veröffentlichen, um ihren Research Trail durch Publikationen zu verbessern, Unternehmen hingegen wollen die Forschungsergebnisse möglichst geheim halten, um so einen Wettbewerbsvorsprung zu generieren und Produkte besser veräußern zu können	Und was wiederum veröffentlicht werden darf, das ist ja auch so ein Punkt. Es nützt Ihnen ja nichts, wenn Sie sich im Projekt engagieren und [...] finanziert bekommen und dann stellen Sie eigentlich fest, dass der Unternehmenspartner wahrscheinlich nicht will, dass das dann veröffentlicht wird oder dass das Ganze womöglich einer Sperrfrist unterliegt. Das ist dann natürlich ausgesprochen misslich. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 731-735)
	206a.	In- keine Einschränkung Freiheit vivo wg. DriMi	Professor/in sieht keine Gefahr einer Einschränkung seiner Freiheit in Forschung und Lehre durch Drittmittelgeber (derartige Behauptungen seien laut Befragter zudem mehr oder weniger Schutzbehauptungen von nicht einwerbenden Professoren/innen)	Und wenn ich feststelle, es gibt einen anderen Leiter, der viel bessere Eigenschaften hat und das der Auftraggeber nicht hören will, ja, dann sollte ich halt da selber ein Projekt bei der DFG oder so einzureichen, wo ich mit einem ganz anderen Leitermaterial, einem anderen Werkstoff etwas machen kann. Also, ich sehe mich da nicht, um dieses Beispiel zu nehmen, bevormundet oder eingeschränkt. Und ich sehe auch nicht, dass praktisch die vermehrte Akquirierung dazu führt, dass wir etwas machen müssen, dass uns gegen den Strich geht. Denn es gibt ja andere Institutionen, zu denen ich hingehen kann. Also, das sehe ich eigentlich nicht. Ich sehe schon, dass es hier eine Vielfalt von Institutionen gibt, die fördern und damit auch eine Freiheit erhalten. Insofern ist es sehr, sehr gut, dass es DFG, VW-Stiftung und auch andere Stiftungen gibt, dass andere Stiftungen existieren, die das uneingeschränkt aufrechterhalten. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 903-913)
	206.	Freiheit von Forschung vs. Drittmittel_Hürde	Art 5 Abs. 3 GG garantiert „Kunst und Wissenschaft, Forschung und Lehre sind frei“. Aufgrund sinkender Grundmittel muss die Finanzierungslücke jedoch u.a. durch Drittmittel geschlossen werden - dies fördert jedoch einen Zielkonflikt: grundmittelfinanzierte Forschung, welche Langfristcharakter aufweist sowie einen gesellschaftlichen Nutzen stiftet und aufgrund explorativer Motivation betrieben wird ist (weitestgehend) nicht deckungsgleich mit Drittmittelforschung, die auf kurzfristige, anwendungsorientierte und vermarktete Ergebnisse abzielt. Es ist somit zu befürchten, dass gerade private Drittmittelgeber (Unternehmen, Stiftungen) die Forschungsrichtung sowie -ergebnisse beeinflussen könnten. In Folge dessen lehnen viele Professoren/innen Drittmittel per se kategorisch ab und stellen erst gar keine Anträge	Du musst aber auch hochgradig aufpassen, dass du die Interessen des jeweiligen Geldgebers bedienst. Wir hatten mal ein Projekt für die [..., anonymisiert] Landesregierung, damals CDU-geführt, falsches Ergebnis, nie wieder Forschungsauftrag. Ganz einfach. Das war ganz klar und gezielt, haben sie auch gesagt, und wir haben uns schlicht und einfach nicht dran gehalten. Und die haben ganz klar gesagt, wir wollen eine bestimmte Sache nicht mehr in diesem Land fördern, und es muss rauskommen, dass es auch schlecht und ineffizient war, dass wir es überhaupt gefördert haben, das muss dichtgemacht werden. Und wir haben rausgestellt, dass was ihr gefördert habt, das ist super gelaufen, es hatte einen unglaublichen Ertrag und so weiter, ist alles ganz toll. Das wollten die nicht hören und danach war Funkstille. Nun Regierungswechsel, jetzt ist die Welt wieder anders. Auf einmal darf die Universität [..., anonymisiert] wieder für [..., anonymisiert] Ministerien forschen. [...] Auf einmal geht das wieder. Anderer Minister, so einfach ist das. Bis die wiederum zu Ergebnissen kommen, die diesem wieder, dem SPD-Minister, nicht gefallen. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 1188-1201)
	207a.	In- Zeitaufwand Antrag vivo (administrativ)_Hürde	Zeitaufwand, der für die Bearbeitung von Projektanträgen generell und für die Umsetzung von Projekten aufgewendet werden muss ist eine Hürde	Vom Zeitaufwand her war das schon sehr aufwändig. [...] [Aber] insgesamt 2-Mann-Monate dafür sind im Grunde genommen nicht genügend. Sie können das so in der Antragsphase machen, aber dann kommen nach einem Vierteljahr, nach einem halben Jahr Nachfragen dergestalt, dass die Kommission noch mal dies und jenes haben will, oder es haben sich wieder Dinge geändert und jetzt sollen Sie noch einmal diese und jene Tabellen kurz mal einreichen. So, wenn Sie dann nicht jemanden haben, der das nicht schon von vorneherein gemacht hat, haben Sie Schwierigkeiten. Die Kosten sich da einzuarbeiten sind relativ hoch. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 267-275)
Transaktionskosten	207.	Transaktionskosten_Hürde	Transaktionskosten fallen bei der Antragstellung und Projektumsetzung an und können so abschreckend sein, dass erst gar keine Drittmittelanträge gestellt werden. Zu den Transaktionskosten gehören Such- und Verhandlungskosten, Kosten der Zusammenarbeit, Vertragskontrollkosten, Kosten des Managements intellektuellen Eigentums sowie Übersetzungskosten	Gut, es ging um 40 Mio. Euro, aber 18 verschiedene Partner sind kaum mehr zu koordinieren. Und das war dann auch der Punkt, dass der Antrag nicht mehr so ganz stringent war, weil wir ja verschiedenste Sachen zusammen nehmen mussten. Und dann merkt man auch von der Diktion her, dass das sehr unterschiedlich ist. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 377-380)
20. Promotor			Weitere Promotoren (Promotoren haben einen positiven Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben)	
Karriere - rein wissenschaftlich oder mit Teilzeit in Wirtschaft	208a.	In- Karriere mit Auszeit in vivo. Wirtschaft_Promotor	Karriere mit Auszeit in der Wirtschaft ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (Kontakte zu Unternehmen, andere Arbeits-/Wissenschaftseinstellung, u.a.)	Während für Industriegelder es sehr vorteilhaft ist, wenn man in der Industrie war, weil man dann Netzwerke hat. Es kommt also wirklich darauf an, wo Sie die Drittmittel einwerben wollen, davon hängt es ab. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 127-129)
	208b.	In- Karriere rein vivo. wissenschaftlich_Promotor	Reine Wissenschaftskarriere ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (besserer Research Trail, Kontakt zu Scientific Community, u.a.)	Das hängt erstens davon ab, an welche Drittmittelgeber ich rangehe. Ich würde sagen, für die DFG, VW-Stiftung, solche Drittmittelgeber, also wissenschaftliche Stiftungen, ist es unabdingbar, dass man eigentlich eine wissenschaftliche Laufbahn hat. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 124-127)
Aktivität und eigenes Zutrauen	208c.	In- Aktivität, eigenes vivo. Zutrauen_Promotor	Zutrauen in die eigenen Fähigkeiten und aktive Ansprache von Verbundpartnern / Drittmittelgebern erhöht die Wahrscheinlichkeit, Drittmittel einzunehmen	Erstens, man muss es tun. Ich glaube, das ist das Wichtigste, dass man sich einfach traut und es einfach macht. (SOZ_GEI/SOZ-Uni_m_125, Z. 518-519)
Gutachtertätigkeit	208.	Gutachtertätigkeit_Promotor	Gutachtertätigkeit ist ein Promotor, d.h. es besteht ein positiver Einfluss auf die Höhe und Wahrscheinlichkeit Drittmittel einzuwerben (Gutachtertätigkeit ist Beleg für das Ansehen eines/einer Forschenden, gibt Einblicke in Antrags- sowie Begutachtungsprozesse und vergrößert das persönliche Netzwerk)	Das ist alles durch persönliche Kontakte, die man in Fachkreisen hat bzw. die man hat, wenn man als Gutachter in verschiedenen Institutionen ist bzw. dort in Gremien mitarbeitet. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 149-151)
21. Ausblick			Professor/in schätzt zukünftige Entwicklung des Drittmittelmarkts ab	
Ausblick	209.	Ausblick	Professor/in schätzt zukünftige Entwicklung des Drittmittelmarkts ab	Ich denke, dass wir zukünftig noch mehr Chancen haben, weil einfach die Unternehmen mehr und mehr die Vorzüge eines Wissenstransfers von Hochschule zu Unternehmen erkennen. Das kristallisiert sich immer mehr heraus. (SOZ_MINT-Uni_m_129, Z. 883-885)

* "Die Sendung ist grotesk erfolgreich und seitdem steht der Imperativ »Pimp!« so etwa für »Verbesser mich! Verschöner mich! Bau mich um!« Besonders wirksam ist dieser Imperativ interessanterweise in Deutschland." <https://sz-magazin.sueddeutsche.de/das-prinzip/pimp-73231>
Artikel aus der Süddeutschen Zeitung vom 10.05.2006 (Zugriff vom 17.09.2018).

<https://www.sueddeutsche.de/news/wirtschaft/bau-etwas-farbe-licht-und-neue-fliesen---die-kueche-pimpen-dpa.urn-newsml-dpa-com-20090101-131230-99-02021>
Artikel aus der Süddeutschen Zeitung vom 13.01.2014 (Zugriff vom 17.09.2018).