

und deren Möglichkeiten einer Projektbeteiligung erörtert. In einem solchen Fall endet sie mit Abschluss eines Beratervertrags mit der AWZMK sowie der Aufnahme in ein Verbundprojekt mit Partnern aus Industrie und Forschung. Alternativ fußt die Eingangsberatung auf einer konkreten Projektidee, etwa einer Uniklinik, die zum Thema Tumorstammzellen forschen möchte. Hier wird die Kompatibilität zu Förderprogrammen geprüft, anschließend folgt der Abschluss eines Beratervertrages mit der Agentur, die einen Vorschlag für ein geeignetes Förderprogramm formuliert (z.B. DFG Sachbeihilfe).

Die zweite Phase, die Antragsphase, umfasst die gemeinsame Ausarbeitung

der Projektidee/-skizze mit den Beteiligten, die Umsetzung in bewilligungsreife Unterlagen sowie die Einreichung des Antrags und Kommunikation mit dem jeweiligen Projektträger (z.B. DFG oder bei Industriekooperationen das BMWi). Auch bei der dritten Phase, dem Projektmanagement, übernimmt die AWZMK das Monitoring und hilft bei der Ausarbeitung von Abschlussberichten oder leistet Hilfe bei Nachforderungen oder Folgeprojekten. „Ein kompletter Rundum-Service, den wir da anbieten“, fasst Dr. Langenbach zusammen. Die Agentur stellt daneben aber auch Einzeldienstleistungen auf Honorarbasis zur Verfügung, etwa die Evaluierung von Projektideen oder Recherche nach geeigneten

Projektpartnern oder Förderprogrammen.

Nach einer Anschubphase von 2 Jahren, bei denen die DGZMK die Kosten übernimmt, soll die AWZMK finanziell unabhängig sein. „Wir müssen die Grundlagenforschung vorantreiben, natürlich auch über DFG-Projekte“, so Dr. Langenbach. Es gebe Bedarf nach neuen Geräten oder Instrumenten. „Wenn es uns etwa gelingt, einer Klinik zu helfen, geeignete Kooperationspartner zu finden, erzielen wir dadurch höhere Förderquoten und damit auch den Erfolg der Agentur. Das wäre dann auch ein Erfolg für die gesamte DGZMK“, schaut Dr. Langenbach zuversichtlich in die Zukunft. DZZ

M. Brakel, Düsseldorf

„AWZMK will Magnation in der Drittmittelförderung in der Zahnmedizin beheben“



DGZMK-Präsident Prof. Dr. Dr. Henning Schliephake über Sinn und Aufgabe der neuen Agentur für Wissenschaftsförderung in der ZMK

Was waren die Beweggründe der DGZMK für die Gründung der AWZMK, wie entstand die Idee?

Prof. Schliephake: Die DGZMK hat als wissenschaftliche Gesellschaft die Aufgabe – ja die Verpflichtung, die Forschung auf dem Gebiet der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde zu fördern.



Abbildung 1 Prof. Dr. Dr. Henning Schliephake, Präsident der DGZMK.

Wir haben in unserem Portfolio bereits die direkte Förderung einzelner Forschungsprojekte auf Antrag von Mitgliedern unserer Gesellschaft. Wir haben aber auch festgestellt, dass gerade den jüngeren Kolleginnen und Kollegen das Schreiben von Anträgen nicht leicht fällt – und wenn der Antrag von den Gutachtern dann negativ bewertet wird, ist die Frustration anschließend sehr groß. Hier ist möglicherweise einer der Gründe zu suchen, warum in den letzten Jahren nicht nur die Anträge auf Forschungsförderung direkt durch die DGZMK zurückgegangen sind, sondern die Zahnmedizin insgesamt bei Förderinstitutionen wie der DFG oder dem BMBF eher durch geringes Engagement auffällt. Neben der schwierigen Motivationslage fehlt bei den meisten potenziell Interessierten auch die spezifische Erfahrung im Verfassen von Anträgen und in der Gestaltung und Koordination von Projekten. Darüber hinaus sind für die Zahnmedizin passende Aus-

schreibungen von öffentlichen Drittmittelgebern wie dem Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) oder dem Wirtschaftsministerium (BMWi) oftmals gar nicht bekannt oder werden nicht genutzt, weil die Komplexität des Antragsverfahrens abschreckt und/oder erforderliche Kooperationspartner fehlen. Diesen Teufelskreis zu durchbrechen, guten Ideen einen Weg durch das Antragsdickicht zu bahnen und so für die Forschung in der Zahnmedizin neue Felder und Geldquellen zu eröffnen, das waren die Beweggründe, die zur Gründung der AWZMK geführt haben. Die Initiative dazu geht übrigens auf eine Idee von Alexander Ammann vom Quintessenz-Verlag zurück, der auch den Kontakt zu unserem Kooperationspartner, der Agentur „Innovationslabor“, hergestellt hat. Die DGZMK ist für diesen Impuls sehr dankbar, denn das Potenzial dieser Idee ist immens.

Wer sollte sich von der Agentur angesprochen fühlen?

Prof. Schliephake: Die Agentur steht allen Mitgliedern der DGZMK zur Verfügung, die Unterstützung bei Ideen zu Forschungsprojekten oder wissenschaftlichen Fragestellungen suchen. Hierbei fördert die Agentur nicht direkt mit Geld, sondern die Antragsteller erhalten Unterstützung in der Ausformulierung, Ausgestaltung und Konzeption ihres Forschungsprojektes. Dabei bieten wir die Unterstützung schon sehr früh in der Projektentstehung an. Wird beispielsweise eine Projektidee der Agentur vorgestellt, so erfolgt die Beratung im Hinblick auf etwaige passende derzeitige Ausschreibungen, durch eventuelle Präzisierung der wissenschaftlichen Fragestellung, durch die Vermittlung interessierter oder erforderlicher Kooperationspartner, durch die Formulierung des Antrages in Zusammenarbeit mit den Projektpartnern und auch durch die Ausarbeitung von Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen zwischen den Partnern.


Aber natürlich sind wir auch Ansprechpartner für die Industrie, die möglicherweise Forschungspartner auf der akademischen Seite sucht, sodass wir auch von uns aus an wissenschaftlich aktive Zahnmediziner oder Forschergruppen herantreten, wenn wir Anfragen aus der Industrie haben, die zum Forschungsprofil einer universitären Arbeitsgruppe passen. Mit der Zeit entsteht so ein Netzwerk, das die AWZMK nutzen wird, um möglichst jedem Interessierten für sein Projekt Unterstützung zukommen zu lassen.

Welche Erwartungen setzen Sie in die Arbeit der AWZMK?

Prof. Schliephake: Die Arbeit der AWZMK umfasst die Aktivitäten einer Agentur für Forschungsberatung und

-förderung. Diese Agenturen gibt es praktisch in allen Bereichen der Forschungslandschaft, in denen es um die erfolgreiche Teilnahme an kompetitiven Ausschreibungsverfahren geht. Die EU-Forschung ist ein typisches Beispiel dafür, aber auch im Bereich von BMBF- und BMWi-Ausschreibungen ist professionelle Unterstützung für die erfolgreiche Einreichung von Anträgen im Rahmen von Ausschreibungsverfahren sehr hilfreich. Der Nutzen liegt dabei in der Detailkenntnis der Agentur im Hinblick auf spezifische Anforderungen an die Projektpartner und besondere Vorstellungen des Drittmittelgebers bezüglich Zielausrichtung und Strategiekonzept. Das heißt aber nicht, dass die AWZMK nur aktiv wird, wenn jemand gezielt an einer Ausschreibung teilnehmen will. Im Gegenteil: wir wollen gerade Forschern, die eine Projektidee haben und denen die Möglichkeit fehlt, diese Idee in einem erfolgreichen Antrag zu formulieren, den Weg in diese Netzwerke weisen und sie aktiv bei der Antragstellung unterstützen. Hierfür brauchen wir natürlich die Unterstützung eines erfahrenen Partners, den wir in der Agentur „Innovationslabor“ gefunden haben. Dadurch können wir als erste Agentur, die sich im Bereich der zahnmedizinischen Forschung spezialisiert, auf Kontakte eines Forschungsnetzwerkes zurückgreifen, das vom Innovationslabor seit vielen Jahren erfolgreich betrieben und ausgebaut worden ist. Meine Erwartung wäre, dass wir in der AWZMK gemeinsam mit IL so innerhalb von 2 bis 3 Jahren eine funktionierende Struktur für die Forschungsförderung in der Zahnmedizin aufgebaut haben.

Eine wichtige Rolle spielt das Thema Kosten. Ist die DGZMK mit der AWZMK auf der Suche nach neuen Geldquellen, die Agentur selbst also profitorientiert?

Prof. Schliephake: Die Agentur ist nicht profit-, sondern erfolgsorientiert. Und erfolgreich ist die Agentur dann, wenn die von ihr betreuten Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen erfolgreich sind in der Drittmittelgewinnung. Die neuen Geldquellen, die die Agentur sucht, sind also Geldquellen, die die Antragsteller mithilfe der Agentur für ihre Forschung erschließen und die zur Finanzierung dieser Forschung genutzt werden. Natürlich erfordert die Förderung der Projekte durch die Agentur Personaleinsatz. Die Finanzierung dieses Personaleinsatzes erfolgt typischerweise über den sogenannten Overhead der eingeworbenen Drittmittel über die Laufzeit der Projekte. Das heißt, wenn die Agentur erfolgreich arbeitet und die Antragsteller Fördergelder erhalten, tragen sich die Kosten der AWZMK in der Zukunft durch den Overhead der mit ihrer Unterstützung eingeworbenen Projekte – eine klassische win-win Situation. Die Agentur soll also keinen Gewinn machen, sondern die Forschungsförderung leisten ohne Unkosten zulasten der DGZMK zu produzieren. Die aktuellen Kosten für die ersten 2 Jahre werden aus dem Budget der DGZMK finanziert. Danach gehen wir davon aus, dass sich die Agentur selbst durch die Zahl der erfolgreich betreuten Projekte trägt. Die DGZMK leistet hier also eine Art Anschubfinanzierung, um die Stagnation in der drittmittelgeförderten Forschung in der Zahnmedizin durch die AWZMK zu beheben. 

M. Brakel, Düsseldorf