

MEMORANDUM

zur
18. Sylter-Runde
(www.sylter-runde.de)
zum Thema

„Scientific Entrepreneurship“ – Was sollen Wissenschaftler noch alles richten?

am 19. und 20. April 2007
im Hotel Vier Jahreszeiten, Westerland/Sylt

Ausgangslage

Innovationen werden immer deutlicher eine der wichtigen Säulen der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklung. Sie basieren in einem erheblichen Maße auf wissenschaftlichen Grundlagen und deren Anwendungen. Diese werden in verschiedenster Form gewonnen, entfaltet, perfektioniert, kommuniziert und transferiert. Sowohl von der wachsenden Anzahl der beteiligten Personen als auch von den zunehmenden finanziellen Mitteln wächst dieser Sektor in besonderer Weise mit globalen Dimensionen. Damit werden nicht nur die organisatorischen Formen und Varianten reichhaltiger, sondern es wird auch die gesellschaftliche Bedeutung mit ihren Chancen und Risiken umfangreicher. Wie in allen Bereichen entspringen Ideen, formen sich Projekte, entstehen neue Institutionen und ganze Organisationen der Phantasie und Entschlusskraft einzelner Personen oder kleiner Gruppen.

Diese Persönlichkeiten entstammen vor allem auch der wissenschaftlichen Welt und sind ihr in besonderem Maße verbunden, obschon ihre Ergebnisse in direkter oder indirekter Weise in den anderen gesellschaftlichen Sphären, wie der Wirtschaft, den sozialen Einrichtungen und der öffentlichen Verwaltung, zur Wirkung gelangen oder gelangen könnten – oft ohne dabei auf nationale Grenzen Rücksicht zu nehmen.

Daher wird zu Recht gefragt, welchen Aufgaben und Zielsetzungen sich der einzelne Wissenschaftler in seiner jeweiligen Rolle verpflichtet fühlt bzw. fühlen sollte. Da gilt natürlich erst einmal das Primat des wissenschaftlichen Strebens nach Erkenntnis gegebener Objektivitäten und nach einer strukturellen und instrumentellen Beherrschung relevanter Zusammenhänge. Dies soll im Rahmen eines gelebten wissenschaftlichen Ethos geschehen. Für die einzelne wissenschaftlich interessierte und ausgewiesene Persönlichkeit stellt sich aber zudem die Frage nach der anzustrebenden und ausfüllbaren Rolle in diesem Wissenschaftskosmos. Eine Antwort findet sich meist auf der Grundlage der eigenen Talente, Einstellungen und Erfahrungen, zum Teil geplant und nicht selten durch den Zufall gesteuert.

Zwei individuelle Ausrichtungen lassen sich als Eckpunkte eines gewissen Kontinuums unterscheiden: Der auf sich selbst gestellte, einem eigenen Wissensdrang verpflichtete Forscher und Entwickler, der wie ein „besessener“ Künstler seinem Ideal des

wissenschaftlich-technischen Fortschritts unbeirrt folgt und auch damit lebt, dass seine Ergebnisse vielleicht sogar erst nach seinem eigenen Tode zur vollen Anerkennung und Wirkung führen werden. Oft ein typisch selbst bezogener Akteur, dem alle äußeren Einflüsse und Regulative, die ihn nur abzulenken und abzuhalten drohen, lästig sind. Im Grunde seines Wesens ein im wissenschaftlichen Wettbewerb stehender Einzelkämpfer mit einem helfenden Umfeld. Der andere Eckpunkt wird von einem Wissenschaftlertyp repräsentiert, der in der Wissenschaft eingebunden und zugleich bestrebt ist, neue Voraussetzungen und Rahmenbedingungen für erfolgreiche Wissenschaft, in welcher Form auch immer, zu schaffen und weiter zu entwickeln. Auch er ist den wissenschaftlichen Zielen und Werten verpflichtet, sieht seine persönlichen Ansprüche aber verbunden mit dem Kreieren neuer Projekte, Einwerben finanzieller Mittel, schaffen neuer Organisationseinheiten oder gar dem Gründen neuer Institutionen. Diesen unternehmerischen Wissenschaftlern wird oft zu wenig Beachtung und Anerkennung geschenkt.

Doch beide Typen - und natürlich die vielen beobachtbaren Zwischenformen - sind für eine lebendige, flexibel anpassbare Wissenschaft von unschätzbare Bedeutung. In den weiteren Ausführungen soll der Schwerpunkt auf den unternehmerischen Wissenschaftler gelegt werden. Dies hat sich auch schon in verschiedener Weise in den letzten Jahren als notwendig und sinnvoll erwiesen, so dass es einige wenige institutionelle und curriculare Versuche gibt, das Themenfeld „Scientific Entrepreneurship“ aufzubereiten und zu besetzen. So wird neben dem „Social Entrepreneurship“ ein weiteres nicht dem unmittelbaren wirtschaftlichen Umfeld verpflichtetes Feld unternehmerischen Wirkens aufgetan. (Dieser Ansatz darf nicht mit einem altbekannten Versuch eines „Scientific Management“ oder „Wissenschaftliche Betriebsführung“ verwechselt werden.)

Und ein weiteres sollte vorausgeschickt werden: Die reale Entwicklung hat in vielen Fällen der früheren dualen Zielsetzung für Hochschulen eine dritte Komponente hinzugefügt, so dass heute „Forschung, Lehre und Transfer“ als immer stärker beachtete generelle Ziele einer Universität gelten können. Während sich die strukturellen, personellen und finanziellen Voraussetzungen zur Verfolgung der ersten beiden Zielsetzungen bis in alle Details entwickelt haben, fehlt es für die Ausrichtung der gesamten Universität auf die dritte Zielgröße eigentlich noch an geeigneten Modellen und Dimensionen. Dies gilt auch für die Anbindung an das universitäre Umfeld – wie es für den Forschungsbereich durch die An-Institute und die Kooperationen sowohl mit Unternehmen als auch mit den außeruniversitären Forschungseinrichtungen sowie für den Lehrbereich durch Lehrbeauftragte und Honorarprofessoren aus der Praxis gelungen ist. Dabei soll nicht übersehen werden, dass im Rahmen der verschiedenen Kooperationen und Verbände mit der Praxis in vielen Einzelfällen wesentliche Transferleistungen und wichtige Voraussetzungen für erfolgreiche Innovationen erbracht werden.

Anforderungen an ein Scientific Entrepreneurship

Die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit dem so wichtigen Thema „Entrepreneurship“ hat nicht nur im anglo-amerikanischen Sprachraum einen festen Platz in Forschung und Lehre gefunden, sondern gerade in den letzten zwei Jahrzehnten und insbesondere in den letzten zehn Jahren auch in Deutschland. Ein jedoch relativ junges Thema ist das Ergebnis der Erweiterung der „Business“-Perspektive des Entrepreneurship um die soziale Ausrichtung der Gründungsorientierung, namentlich durch das „Social Entrepreneurship“ (vergleiche dazu das Memorandum der Sylter Runde zu diesem Thema - siehe www.sylter-runde.de).

Worauf sollte sich nun ein erfolgreiches „Scientific Entrepreneurship“ ausrichten? Sicher erst einmal auf den eigenen wissenschaftlichen Gestaltungsraum. Der Scientific Entrepreneur wird sich innovativer Aufgaben annehmen, die auf eine kreative Entwicklung und erfolgreiche Durchsetzung neuer Wissenschaftsprodukte und Wissenschaftsorganisationen in Forschung, Lehre und Transfer gerichtet sind. Dazu bedarf es nicht nur eines „Entrepreneurial Spirit“, sondern auch der einen Unternehmer auszeichnenden eigenen Motivation, Fähigkeit und Ausdauer. Nur so entstehen neue Forschungsgebiete (insbesondere neuen multidisziplinären Zuschnitts), neue Forschungsinstitute mit eigener Dynamik und echten Überlebenschancen im internationalen Wettbewerb sowie wissenschaftliche Institutionen, deren Transferkraft und -können die gewünschten Zielgruppen in Gesellschaft und Wirtschaft und natürlich auch in der globalisierten Wissenschaft selbst tatsächlich erreichen. Diese Brücken müssen auch von der Wissenschaft her als potentes Anbieter von Konzepten und Technologien aufgebaut werden, ein bloßes Winken mit der eigenen Veröffentlichung reicht da oftmals nicht aus, damit man die wissenschaftlich/technologische Nachfrageseite zu erreichen. Wenn Kooperationen, Know-how-Transfer und Personen-Transfer nicht zur erstrebten Wirkung führen oder sogar nicht führen können, weil auf der Nachfrageseite keine wesentlichen Player erkennbar sind, dann wird der Scientific Entrepreneur gezielt Spin offs anregen, unterstützen, vielleicht sogar durch direkte Mithilfe gründen müssen. So engagiert er sich als Inkubator und partiell als Entrepreneur auch außerhalb seiner engeren wissenschaftlichen Organisation, aber in deren wohl verstandenem Interesse im eigenen wissenschaftlichen Umfeld, aus dem letztlich auch wieder die notwendigen Ressourcen für die Realisierung der eigenen Forschungs- und Lehrstrategien kommen müssen – wie auch immer über Steuern und staatlichen Lenkung geleitet.

Das Wirken des Scientific Entrepreneurs ist nicht auf die rein marktwirtschaftlichen Sektoren beschränkt, sondern kann gerade auch in jene gesellschaftlichen Bereiche hinein wirken, die das Aufgabengebiet der Social Entrepreneurs sind. Im Grenzfall verlässt er die wissenschaftliche Szene und mutiert selbst zu einem Business oder Social Entrepreneur. Häufiger ist allerdings das Dreistufen-Modell anzutreffen: Der Lehrstuhlinhaber mit seinem Hochschulinstitut ergänzt dieses durch ein auf Anwendungen ausgerichtetes sogenanntes An-Institut und initiiert bzw. unterstützt Ausgründungen aus seinem Umfeld heraus – mit mehr oder weniger direkter eigener Beteiligung.

Eine Erweiterung des bestehenden Zweiklangs von Business und Social Entrepreneurship hin zum Dreiklang stellt das nun vorliegende Memorandum zum Thema „Scientific Entrepreneurship“ her. Nicht nur aus der rekursiven Betrachtungsweise, das heißt der gründungswissenschaftlichen Auseinandersetzung mit wissenschaftlichen Gründungsaktivitäten, resultiert die Attraktivität dieser Erweiterung der Perspektive, sondern auch aus den folgenden erinnerungswerten Aussagen, die das gemeinsame Ergebnis der Teilnehmenden an der oben bezeichneten Sylter-Runde darstellt.

Auflösung bestehender Widersprüche und ein Definitionsvorschlag

Werden zwecks Charakterisierung eines Entrepreneurs die beiden folgenden Dimensionen gewählt, (1) des Ausmaßes an Handlungsautonomie sowie (2) die Breite des vorhandenen Wirkungsinteresses, dann hat der Entrepreneur – in Abgrenzung zu den (Mitarbeiter-)Typen des Verwalters, der Fachkraft oder des Experten – den höchsten persönlichen Autonomiegrad und das potenziell breiteste individuelle Interesse.

Überträgt man beide charakterisierenden Merkmale auf forschende Akteure im Wissenschaftsbetrieb, dann findet sich zunächst und prinzipiell meist genau das gegenteilige Bild: Wissenschaftler sind heute aufgrund der zunehmenden Wissensspezialisierung in den seltensten Fällen fachlich sehr breit aufgestellt, geschweige denn mit einem ausgeprägten institutionellen Gründungsinteresse ausgestattet, noch haben sie wirklich ausreichende Spielräume in der eigenen wissenschaftlichen Welt oder die für eine erfolgreiche Gründung notwendige Fachkenntnis oder auch nur den notwendigen Willen dazu.

Viel grundsätzlicher kommt aber noch hinzu, dass Wissenschaftler an wissenschaftlichen Theorien bzw. theoretischen Bezugsrahmen interessiert sind, eine institutionelle Gründung – einerlei ob in der Wirtschaft oder in der Wissenschaft hingegen immer etwas mit Alltag(stheorien) zu tun hat, und diese Dualität nicht einfach auflösbar ist.

Dennoch: Es gibt deutliche Anzeichen, dass Pionierhochschulen des „Scientific Entrepreneurship“ sich im Aufbau befinden – als Beispiel sei unter anderem auf die Leitvision der Technischen Universität München verwiesen, die sich als „The Entrepreneurial University“ positioniert. Hier möchte man Unternehmensgründungen in und aus der Wissenschaft nicht mehr nur dem Zufall oder einem revolutionären Verhalten der Wissenschaftler innerhalb bürokratischer Verwaltungsstrukturen überlassen, geschweige denn sie überhaupt nicht zum Leben zu erwecken versuchten, wie es in so genannten „Kanzler-Dynastien“ üblich ist, wo das geringe unternehmerische Potenzial auf einen geringen Aktionsspielraum trifft, so dass ein möglicher Weise angestrebtes Wissenschaftsmanagement in rein bürokratischer Verwaltungsexzellenz erstickt. Dass dies nicht so bleiben soll, macht beispielhaft die auf politischem Willen beruhende zunehmende Autonomie von Hochschulen (Freiheitsgesetze) deutlich sowie auch das 1998 vom BMBF initiierte und seitdem bzw. ab 2005 vom BMWi geförderte Programm „Existenzgründung aus Hochschulen“ bzw. „Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ (EXIST).

Es gab natürlich immer schon „Gründungen“ von Forschungsgruppen, An-Instituten und neuen erfolgreichen Forschungseinrichtungen (hier sei auf das DFKI hingewiesen, das sich außerhalb der großen Forschungsorganisationen aufgrund exzellenter wissenschaftlicher Unternehmerleistungen sehr erfolgreich entwickeln konnte) sowie auch von erfolgreichen Unternehmungen, die den Weg aus Forschungsprojekten in den Markt gefunden haben (wie etwa im Falle der IDS Scheer AG, SQS AG und Simon – Kucher und Partners). Von diesem Typ gibt aus unserer Sicht jedoch viel zu wenige Unternehmen in Deutschland und sie entstehen offensichtlich viel zu unsystematisch. Im gesamtgesellschaftlichen Interesse muss jedoch verhindert werden, dass Inventionen aufgrund fehlender Aktivitäten begabter Scientific Entrepreneurs und mangelnden Wissens- und Technologiemarketings in Deutschland „versanden“ oder im Ausland dann erfolgreich zu Innovationen vermarktet werden, Patente brach liegen bleiben und Innovationen wie zum Beispiel die OLED-Technologie zu früh und zu stark auf eingeschränkte Anwendungsgebiete, hier z.B. Displays im Automobilsektor, ausgerichtet werden.

Zusammengefasst hat aus unserer Sicht der Scientific Entrepreneur vor dem Hintergrund der zuvor beschriebenen Ausgangssituation eine zunehmend wichtiger werdende Rolle in der Wissenschaft sowie zwischen Wissenschaftsbetrieb und Unternehmenspraxis. Wir definieren

ihn wie folgt:

Ein Scientific Entrepreneur ist ein unternehmerisch ausgerichteter Promotor im wissenschaftlichen Umfeld, der unter Verwendung gründungsorientierter Methoden und Instrumente über Invention, Innovation und Transformation gezielt entsprechende institutionelle Strukturen schafft bzw. vorhandene nutzt oder unter effektiven und effizienten Aspekten modernisiert.

Man könnte auch sagen:

Ein Scientific Entrepreneur ist ein unternehmerisch agierender Wissenschaftler, der ausgehend von der Forschung über die Lehre auch den Transfer seiner Leistung bzw. der seiner Gruppe in die Praxis durchsetzt.

Erst wenn die anzustrebenden Attitüden der Promotoren in den Definitionen ihrer Rollen in der Wissenschaft eine zweckmäßige Entsprechung finden und die organisatorischen Rahmen bei Nutzung der erforderlichen Instrumentarien ein erfolgreiches Wirken als Scientific Entrepreneur ermöglichen, kann von einer Trendwende in der Wissenschaftsszene gesprochen werden.

Aussagen und Forderungen dieser Sylter-Runde

Mit dem Scientific Entrepreneur geht - wie dargelegt - eine Erweiterung des traditionellen Rollenverständnisses bzw. der entsprechenden Rollenerwartungen an Hochschullehrer, Institutsleiter und allgemein die Wissenschaftler einher. Zur Forschungs- und Lehrorientierung gesellt sich nun der (erfolgreiche) Wissenstransfer als drittes Karriereziel hinzu. Zu beachten in diesem Zusammenhang ist, dass die Anforderungen an die Wissenschaftler in allen drei Bereichen zunehmen und dass die Gefahr der möglichen Überforderung damit einhergeht. Als grundsätzliche Forderung lässt sich hieraus formulieren, dass gerade der Transfer als wichtige dritte Säule nicht nur einfach hinzukommen kann, sondern mit Blick auf die beiden traditionellen Säulen gegebenenfalls auch kompensatorisch gestaltet werden muss. Die allbekannten Transferstellen reichen aufgrund ihrer begrenzten Ausrichtung und ihrer sehr knappen Ressourcen dazu in aller Regel nicht aus.

Zur Gestaltung wichtiger Rahmenbedingungen und Ausprägungen von Scientific Entrepreneurship in Deutschland kommt diese Sylter-Runde zu den folgenden Aussagen und Forderungen:

- ❖ Es müssen Anreize geschaffen werden, um mehr Scientific Entrepreneurs an deutschen Hochschulen zu motivieren, entsprechend tätig zu werden. Dazu gehört insbesondere, dass die Evaluierung der individuellen und gruppenspezifischen Leistungen nicht ausschließlich an bewerteten Publikationen und den Kopffzahlen von Absolventen gemessen werden, sondern dass gerade auch die unternehmerischen Leistungen im Sinne des oben charakterisierten Scientific Entrepreneur Berücksichtigung finden. Die bestehende Bewertungspraxis korrumpiert Institutsleiter zu leicht, sich bei allen Veröffentlichungen aus dem Kreise der Institutsmitarbeiter

„als Autor mit dran zu hängen“ – wie dies in vielen wissenschaftlichen Bereichen allgefällige Praxis ist.

- ❖ Die wissenschaftlichen Institutionen müssen zugleich einen geeigneten Spielraum für die zu entfaltenden unternehmerischen Potenziale im eigenen Hause schaffen. Dazu reichen rechtsstaatliche Lockerungen allein nicht aus. Es muss vielmehr aktiv an einer unternehmerischen Kultur gearbeitet und eine entsprechende Motivation und Fortbildung der in Frage kommenden Personen bewirkt werden. Damit es nicht zu unliebsamen Übertreibungen oder gegebenenfalls zu unerwünschten Entgleisungen kommen kann, sind gewisse Rahmenbedingungen in einem „German Codex for Scientific Entrepreneurship“ auf breit abgestimmter Basis festzuhalten.
- ❖ Es sollten nicht nur ethische, sondern auch rechtliche Rahmenbedingungen geschaffen werden, dass die Empfänger von Fördergeldern auch den „unternehmerischen Erfolg“ daraus generieren können bzw. sich daran beteiligen dürfen.
- ❖ Best-practice-Modelle sollten offen gelegt werden und Scientific Entrepreneurship stimulieren. Nur so kann es eine allgemeine Entwicklung hin zum aufgeklärten und wirksamen Scientific Entrepreneurship geben.
- ❖ Die Wirtschaftspraxis sollte stärker in Aktivitäten des Scientific Entrepreneurship eingebunden werden. Durch eine intensive Zusammenarbeit mit der Wirtschaft können unternehmerische Aspekte und „positive Tugenden“ in die Wissenschaft transportiert werden. Drittmittel sollten ebenso zunehmend auch aus der Wirtschaftspraxis eingeworben werden.
- ❖ Die für Scientific Entrepreneurship notwendigen Kompetenzen sollten flächendeckend in Hochschulen vermittelt werden. Dazu wären spezielle „Center for Scientific Entrepreneurship“ sehr hilfreich.
- ❖ Vorhandene und erprobte Scientific Entrepreneurship-Kompetenzen sollten mit zu den Berufungskriterien für leitende Positionen in Hochschulen und wissenschaftlichen Einrichtungen gehören.
- ❖ „University Seed Funds“ können dazu beitragen, dass Scientific Entrepreneurship sich an Hochschulen etabliert und im Vorfeld klassischer Finanzierungskanäle entfalten können.
- ❖ Mentoren- und Coachingmodelle sollten helfen, das Konzept des Scientific Entrepreneurship an Hochschulen und in der Wissenschaft allgemein zu fördern.
- ❖ Teamteaching zwischen Unternehmern aus der Praxis und Wissenschaftlern ist ein erfolversprechendes Instrument für die Förderung von Scientific Entrepreneurship.
- ❖ Scientific Entrepreneurship gilt es nicht nur zu fördern, sondern auch hinsichtlich des Erfolges zu messen. Dazu sind stärkere wettbewerbliche und erfolgsabhängige Strukturen in der Wissenschaft sicher hilfreich. Nichts gegen langfristige vertragliche Sicherungen, dies darf aber nicht zum ungetrübten dauerhaften Ausruhen auf der erklommenen Stelle führen. Der klassische „Wissenschaftsbeamte“ ist der Erzfeind des Scientific Entrepreneur!

- ❖ Erfolgreiche Beispiele sollten Anregungen geben und positive Wirkungen haben: Wie etwa die privatwirtschaftliche Gesundheitsökonomisierung sowie die privatwirtschaftlichen Entwicklungen in der Medienbranche. Sie können gegebenenfalls Impulse für die gründungsorientierte Hochschule liefern, ebenso wie das Intendantenmodell aus der Medienbranche für die Gestaltung der Hochschulleitung.
- ❖ Scientific Entrepreneurship sollte und muss nicht nur auf individueller Initiative beruhen, weil es oft viel wahrscheinlicher das Ergebnis von „Scientific Entrepreneurial Teamwork“ sein wird.

Westerland/Sylt, im Juli 2007

Corinna Brückner, Köln
Richard Geibel, Düsseldorf
Eduard Heindl, Furtwangen
Tobias Kollmann, Essen
Klaus Nathusius, Frechen
Bernd Radig, München
Uwe Thomas, Bonn
Norbert Szyperski, Westerland

Gerd Eickers, Köln
Wolfgang Goetzke, Bergisch Gladbach
Lambert Koch, Wuppertal
Harald von Kortzfleisch, Koblenz
Clemens Odendahl, Koblenz
Detlef Schoder, Köln
Christine Volkmann, Gelsenkirchen

Dieses Memorandum wird auch unterstützt von:

Hartmut Krebs, Meerbusch
Helge Cohausz, Düsseldorf
Cuno Pfister, Zürich

Andreas Frick, Bochum
Oliver Günther, Berlin
Lutz Müller-Kuhrt, Potsdam

Markus Geiger, Frankfurt a. M.
Eike Jessen, Garching
Hagen Hultzsich, Bonn
Thomas Raueiser, Düsseldorf
Frank P. Schmitz, Berlin
Sven Ripsas, Berlin
Helmut Rödl, Neuß
Wolfgang Giloi, La Jolla, CA.
Dietmar Grichnik, Witten/Herdecke
Eckart Bierdämpel, Sankt Augustin
Margot Eul, Lohmar
Winfried Matthes, Wuppertal
Ulrich Braukmann, Wuppertal
Wolfgang Pierskalla, Berlin
Alexander Kantner, Dauchingen
Heribert Meffert, Münster
Gerhard Barth, Düsseldorf
Matthias Jarke, Aachen/Sankt Augustin
Michael Dowling, Regensburg
Wolfgang Metz, Rösrath
Karl-Heinz Kolbe, Hamburg

Georg Schreiner, Köln
Carsten Kreklau, Berlin
Christian Lemmen, Sankt Augustin
Hans Ulrich Buhl, Augsburg
Philipp Butzbach, Köln
Ulrich Trottenberg, Sankt Augustin/Köln
Horst B. Kutsch, Köln
Elisabeth Slapio, Köln
Richard Köhler, Köln
Heinz Klandt, Oestrich-Winkel
Ludwig Nastansky, Paderborn
Günter Kirschbaum, Berlin
Thomas Hoeren, Münster
Petra Moog, Siegen
Henning Kreisel, Lindlar
Peter Mertens, Nürnberg
Gerhard Reber, Linz
Manfred Fishedick, Wuppertal
Klaus Höring, Bensberg
Fabian Molzberger, Köln
Dietrich Seibt, Köln

Fortsetzung auf Seite 8

August-Wilhelm Scheer, Saarbrücken/Berlin	Sascha Theismann, Herford
Michael Gessler, Bremen	Malte Brettel, Aachen
Katja Roth, Rodenkirchen	Alexander Bassen, Hamburg
Hans Robert Hansen, Wien	Norbert Thom, Bern
Stefan Kirn, Hohenheim	Herbert Schmitz, Köln
Sönke Albers, Kiel	Detlev Sachse, Köln
Joachim Minnemann, Düsseldorf	Wolfgang Rupp, Neusiedl am See
Günter Mans, Essen	Bert Erlen, Rommerskirchen
Klaus Birkenbihl, Sankt Augustin	Ralf Reichwald, München
Rudolf Wimmer, Wien, Witten/Herdecke	Wolfgang Wahlster, Saarbrücken
Thomas Godehus, Lübeck	Alexander Beaucamp, Köln
Dorothea Bergmann, Freiburg	Bettina Kleemeyer, Braunschweig
Teita Bijedic, Wuppertal	Katja Borowski, Darmstadt
Tania Marina Brocks, Köln	Gabriele Buda, Kiel
Joachim Burgdorf, Bielefeld	Orhan Celik, Köln
Lukas Dopstadt, Köln	Manfred Fishedick, Wuppertal
Wolfgang Franken, Bonn	Axel Friese, Garching
Antonius Gazeas, Köln	Herbert Gillig, München
Marion Glowik, Jülich/Berlin	Marita Göbel, Freiburg
Michael Gude, Köln	Peter Häfner, Chemnitz
Sebastian Hanny, Dortmund	Patrizia Kappler, Freiburg
Wolfgang Kniejski, Darmstadt	Elmar D. Konrad, Dortmund
Kurt-Dieter Koschmieder, Jena	Werner Krassau, Hamburg
Madeleine Krauss, Jülich/Berlin	Claudia Kreuder, Bonn
Karen Kuhlmann, Lohmar	Marianne Kulicke, Karlsruhe
Dennis Olyai, Köln	Lydia Ortkraß, Paderborn
Jörg Püschel, Köln	Daniela Putsch, Stuttgart
Peter Rassidakis, Marburg	Jochen Röpke, Marburg
Sebastian Schäfer, Köln	Michael Schefczyk, Dresden
Michael Schleinkofer, Karlsruhe	Daniel Schneider, Wuppertal
Thorsten Staak, Magdeburg	Joerg E. Staufenbiel, Köln
Stefan Wohde, Frankfurt a. M.	Christoph Thomas, Frankfurt a. M.
Mevlüt Uysal, Oberursel	Patrik Varadinek, Berlin
Dieter Wagner, Potsdam	Katja Wrede, Golm
Arno Carstensen	Clemens Szyperski, Redmond WA, USA
Christoph Zacharias, Sankt Augustin	C. Müller, Hohenheim

Stand: 23.02.2008