

## Transkript Staffel 3, Episode 19:

### aws-Geschäftsführer Bernhard Sagmeister & Generalsekretärin Eva Landrichtinger

- Nina Kraft: *Zukunftschancen*, der Podcast des Bundesministeriums für Arbeit und Wirtschaft. Ungewöhnliche Karrierewege, persönliche Geschichten und vor allem *Real-Talk* rund ums Thema Arbeit. Der ehrliche Blick hinter die Kulissen von *Personalities* und Organisationen. Heute mit Generalsekretärin Eva Landrichtinger und *aws* (Austria Wirtschaftsservice) Geschäftsführer, Bernhard Sagmeister. Und ich bin Nina Kraft. Schauen wir einmal, was die beiden so ausplaudern.
- Nina Kraft: Sehr geehrte Frau Generalsekretärin, liebe Eva! Und sehr geehrter Herr Geschäftsführer, lieber Bernhard! Willkommen bei uns im Podcast. Eva, du bist ja regelmäßig hier zu hören und heute holen wir uns wieder einen interessanten Gast dazu, mit starkem Wirtschaftsbezug. In dem Fall die *aws*. Und wir haben heute hier den Geschäftsführer der *aws*, Bernhard Sagmeister.
- Nina Kraft: Bernhard, du bist seit 2009 Geschäftsführer der *aws*. Jetzt werden vielleicht nicht alle Zuhörerinnen und Zuhörer wissen, was die *aws* genau macht. Kannst du uns kurz zusammenfassen: Was ist euer Aufgabengebiet und wie hat sich das auch so im Laufe der Zeit verändert?
- Bernhard Sagmeister: Ja, die *aws* ist die Wirtschaftsförderungsbank der Republik. *aws* steht für *Austria Wirtschaftsservice*. Also, da ist sowohl der Österreichbezug drinnen als auch eben die Wirtschaft und das Ganze eben in einer Dienstleistungskultur. Der Servicegedanke steht da ganz im Vordergrund. Wir vergeben Förderungen im Auftrag der Wirtschaftspolitik insbesondere an *Start-ups*, aber auch andere innovative Unternehmen oder Unternehmen, die schnell wachsen und uns dazu brauchen. Wir machen das mit Krediten, Garantien und Zuschüssen. Die Zuschüsse sind immer das, woran man als erstes denkt im Zusammenhang mit Förderung, aber auch Eigenkapital und wir haben auch ein Coachingangebot. Die *aws* ist 2002 aus einem *merger* von Vorläufergesellschaften entstanden. Das waren die *BÜRGES*, die *Innovationsagentur* und die *Finanzierungsgesellschaft*. Und als *aws*-Geschäftsführer ist man gleichzeitig in Personalunion auch Geschäftsführer des *ERP-Fonds*. *ERP* steht für *European Recovery Program*. Noch besser bekannt unter *Marshallplan-Hilfe*. Das ist die Hilfe, die uns die USA (Vereinigten Staaten) nach dem zweiten Weltkrieg auch in Österreich – also es waren insgesamt 15 Länder in Europa – zukommen hat lassen. Und diese Förderungsaktivitäten gibt es teilweise seit über 70 Jahren. Ich bin jetzt seit 2009 Geschäftsführer. Seither hat sich unsere Rolle natürlich massiv verändert. Die Herausforderungen in der Wirtschaft haben sich auch verändert. Die letzten sind natürlich mit Covid und Ukraine besonders zu nennen. Aber wir haben uns sehr stark zu einer digitalen Förderungsbank entwickelt und das ist wichtig, damit die Kunden

und Kundinnen sehr niederschwellig und einfach Zugang zu unseren Förderungsprogrammen haben.

Nina Kraft: Und warum sitzt ihr jetzt gemeinsam hier in diesem Podcast? Wo knüpft da das Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft an? Was sind eure Berührungspunkte?

Eva Landrichtinger: Der Bernhard hat schon einen sehr guten Überblick über die Themen heute gegeben. Wir haben das große Thema Transformation und Transformation der Wirtschaft. Da ist die *aws* ein extrem wichtiger Partner. Vor allem auch die wirklich ganz, ganz enge Zusammenarbeit hat es natürlich auch während der Corona-Pandemie gegeben, wo die *aws* extrem viele Programme abgewickelt hat. Und das hat sich im Prinzip noch weitergezogen, jetzt eben mit der Energiekrise, die wir auch haben und wo die *aws* uns unterstützt. Ein weiterer wichtiger Bereich, den ich noch total gerne erwähnen möchte, ist der *Start-up*-Bereich, wo die *aws* wirklich extrem viel Arbeit leistet. Das sind alles Themen, die bei uns im Resort enorm wichtig sind und da sind wir deshalb in sehr enger Abstimmung.

Nina Kraft: Also braucht es auf jeden Fall die *aws*, nämlich für vier verschiedene Bereiche, wenn man das jetzt so überblicksmäßig darstellen kann. Bernhard, ein Bereich heißt *Ideen entwickeln*. Was kann man sich darunter vorstellen?

Bernhard Sagmeister: Das ist die Phase, bevor es überhaupt zur Gründung eines Unternehmens kommt und wo wir insbesondere sehr junge Menschen auch abholen. Wir haben zum Beispiel einen Schülerwettbewerb, den wir ausrichten dürfen, wo Schülerinnen und Schüler aus den Oberstufen ihre ersten Businessideen entwickeln. Wir haben da jährlich rund 500 Einreichungen. Es ist immer eine ganz besondere Freude, die dann vor den Vorhang zu holen und die besten auszuzeichnen. Aber es soll damit nicht enden, sondern wir begleiten die dann auch mit einem speziellen Programm. Das heißt *aws First*, wo wir ihnen ein Projektbudget zur Hand geben, damit sie ihre Demoanlage oder ihr Produkt entwickeln können und wo sie durch sehr erfahrene *Business-Coaches* auch *gecoached* werden und ein Jahr lang begleitet werden, damit aus dieser faszinierenden, fantastischen Businessidee auch etwas wird, das man dann tatsächlich in ein erfolgreiches *Business* drehen kann.

Nina Kraft: Also, das sind am Anfang so ein bisschen Hirngespinnste, die durch dieses Programm in eine Form gebracht werden?

Bernhard Sagmeister: Genau. Ganz wichtig ist dabei auch, dass die Teams sich gut entwickeln und natürlich, wenn man das zum ersten Mal macht, fehlt es vor allem an einem: an Erfahrung. Man kann sich das sehr mühsam über *trial and error* erarbeiten, aber gerade in Zeiten wie diesen, wo die Innovationszyklen immer kürzer werden, ist es sehr wichtig, dass man hier erfahrene Leute zur Seite stellt und man nicht jeden Fehler machen muss, den vielleicht andere auch schon gemacht haben.

- Nina Kraft: Eva, gerade im *Year of Skills*, warum ist es so wichtig, dass schon die Jungen, die 20-Jährigen und teilweise noch Jüngeren, eine Anlaufstelle haben, um ihre Ideen zu präsentieren und auch mit Selbstbewusstsein zu sagen: „Das könnte eine Businessidee sein.“
- Eva Landrichtinger: Ich war schon einmal bei einem dieser Schüler:innen-Wettbewerbe und es ist total spannend zu sehen, welche Ideen es da ehrlicherweise schon gibt. Uns als Wirtschaftsressort ist es schon sehr wichtig, dass wir da sehr bald mit diesem Unternehmensgedanken im Prinzip anfangen. Und das passiert genau mit diesen Angeboten. Wenn man dann am Schluss sieht, dass sich 14- bis 16-Jährige schon einen richtigen *Business Case* überlegt haben, dann ist das wirklich extrem toll. Da bin ich auch sehr dankbar, dass es diese Initiativen gibt, um einfach diesen Wert der Unternehmensgründungen vor den Vorhang zu holen und diesen Gedanken schon relativ bald mitgeben zu können.
- Nina Kraft: Je früher man anfängt zu pitchen, umso besser, oder? [lacht] Und der nächste Bereich wäre dann tatsächlich schon ein Unternehmen zu gründen. Und auch da seid ihr Anlaufstelle.
- Bernhard Sagmeister: Genau. Rund ein Drittel der Kunden und Kundinnen, die wir jährlich begleiten können oder dürfen, fällt in diesen Bereich. Da geht es dann echt um den konkreten Gründungsschritt und um die erste Finanzierung. Meistens gibt es schon einen *Proof of Market*, wo man weiß, dass das Produkt zumindest eine gewisse Nachfrage erzeugt, aber es gibt noch kaum Erlöse, sodass man das nur sehr schwer finanzieren kann. Gleichzeitig funktionieren die normalen Marktfinanzierungen – also insbesondere die Bankenfinanzierung – noch nicht, außer man hat ausreichend Sicherheiten. Das kommt meistens eher aus der Familie und auch das hat man nicht immer verfügbar. Daher braucht es genau an dieser Stelle unser Angebot als Wirtschaftsförderungsbank, dass wir in dieser frühen Phase in erster Linie über Zuschüsse – *Preseed Seeds* sind da sehr geläufige Programme bei uns – aber dann in einer etwas späteren Phase wirklich auch durch Kredite, geförderte Kredite und auch Garantien hier die ersten Schritte und das erste Wachstum begleiten.
- Nina Kraft: Und dann soll nachhaltig expandiert werden?
- Bernhard Sagmeister: Ja. Das trifft auf alle Unternehmen zu. Also, die Abgrenzung zwischen Gründung und nachhaltig expandieren ist vor allem eine EU-Beihilfenrechtliche (Europäische Union). Es ist uns erlaubt, dass wir bei den Gründungsunternehmen bessere Förderangebote machen können, als wenn ein Unternehmen dann schon fünf oder sechs Jahre alt ist. Aber natürlich sind viele Unternehmen dann auf einem sehr progressiven Wachstumskurs oder haben neue innovative Ideen, die natürlich auch ein besonderes Risiko in sich bergen, und deshalb können Banken das nicht immer so gut begleiten. Insbesondere, weil die Banken ja nach der Finanzkrise sehr stark risikoavers reguliert wurden. Daher braucht es uns als Partner, als Wirtschaftsförderungsbank, damit wir hier einen wesentlichen Teil des Risikos auch übernehmen.

- Nina Kraft: Ein weiterer Bereich ist *aws Connect*. Da will ich dann später noch einmal darauf zurückkommen, denn ein Netzwerk ist das um und auf für ein erfolgreiches Unternehmen. Aber in der Zwischenzeit, liebe Eva ... weil wir über Wachstum gesprochen haben ... Was brauchen denn die Unternehmen für Wachstum und auch um ihr Potential gänzlich ausschöpfen zu können? Was sind da deine Erfahrungen?
- Eva Landrichtinger: Ich glaube es gibt unterschiedliche Bereiche. Man kann es wahrscheinlich unter dem großen Thema ‚Rahmenbedingungen, die richtigen Rahmenbedingungen‘, zusammenfassen. Da geht es natürlich einerseits darum, dass man schaut, dass die Bürokratie für Unternehmen nicht zu groß ist. Wir haben da gerade bei uns im Ministerium einen Schwerpunkt, um uns anzusehen, wo wir eventuell die Bürokratie ein bisschen hintanhaltend können. Dann geht es aber natürlich genauso um das Thema ‚Fachkräfte‘. Also, man muss auch irgendwie die geeigneten Fachkräfte und Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter finden, damit man wachsen kann. Also, auch da, gerade als Arbeitsressort, können wir unseren Beitrag leisten. Und dann eben auch die ‚Unterstützung‘. Gerade zu Beginn – wir haben jetzt schon sehr viel darüber gehört – braucht es einfach Unterstützung. Sei es manchmal vielleicht auch nur ein Coaching, um sich ein bisschen im Dschungel zurechtzufinden oder eben auch finanzielle Unterstützung, damit man mit innovativen Ideen gut starten kann. Da ist natürlich die *aws* der richtige Ansprechpartner.
- Nina Kraft: Bernhard, was sagt deine Erfahrung? Was brauchen die Unternehmen, um die nächste Stufe zu erreichen?
- Bernhard Sagmeister: Das Wichtigste ist sicherlich einmal eine sehr gute Idee. Ganz egal, ob es eine Dienstleistung oder ein Produkt ist. Aber Ideen, so aus meiner Erfahrung heraus, gibt es sehr viele. Noch viel bedeutender ist aus meiner Sicht das richtige Team. Nämlich ein komplementäres Team, wo unterschiedliche Expertisen – ob das Technologie, Vertrieb, *Finance*, Marketing ist – gut aufeinander abgestimmt sind und wo sich das Team auch sehr gut versteht. Ich habe öfters schon gesehen, dass eine A-Technologie von einem C-Team an die Wand gefahren wurde. Demgegenüber ist es aber durchaus häufig, dass ein A-Team aus einer C-Technologie einen großen wirtschaftlichen Erfolg macht. Also, das Team ist besonders wichtig, neben der technologischen Idee, die eben skalierbar sein muss, damit man auch wirklich schnell wachsen kann. Und dann, wenn man die beiden Dinge einmal hat, geht es eben um die richtige Finanzierung. Und da sind wir dann auch wieder die erste Anlaufstelle. Man kommt einmal zu uns und wir beraten, was in unserer Programmwelt für diese Gründungs- oder Wachstumsphase gerade passend ist. Dann machen wir gemeinsam einen Finanzierungsplan und diskutieren dabei nicht nur den gerade anstehenden Finanzierungsschritt, sondern durchaus auch schon den nächsten und den übernächsten, damit die Gründer wirklich wissen, wie sie sich heute schon ausrichten können, damit sie auch in Zukunft die finanziellen Hürden möglichst gut meistern. Und dann, nicht zuletzt, sind Partnerschaften extrem wichtig. Da werden wir im Rahmen von *aws Connect* noch näher darüber zu sprechen kommen.

Nina Kraft: Darüber werden wir uns *connecten*, das ist ganz klar. Eva, wir haben ja in diesem Podcast – *Zukunftschancen* Podcast – viel über das Thema Gründen auch schon gesprochen. Warum braucht es solche Förderprogramme wie die *aws* auch aus gesamtstaatlicher Sicht?

Eva Landrichtinger: Wenn man sich den Fokus unserer Transformationsoffensive anschaut, haben wir einen Teil, der speziell die angewandte Forschung fördert. Da ist eben die *aws* ein großer Partner. Da geht es vor allem darum, dass man innovative Ideen auf den Weg bringt, um die Wirtschaft allgemein nachhaltiger gestalten zu können. Gerade diese innovativen Ideen sind natürlich oft kapitalintensiv und mit einem hohen Forschungsaufwand verbunden. Wenn wir zum Beispiel an Deep-Tech-Startups denken, also Start-ups, die aus den Bereichen Digitalisierung, *Life Science*, *Green Tech*, IKT (Informations- und Kommunikationstechnologien) und so weiter kommen – das sind einfach die Start-ups, die in dem Bereich viel tun können. Gerade da ist es wichtig, dass die schon zu Beginn – vielleicht bevor der Prototyp oder die Dienstleistung auf den Markt kommen, also *preseed* – unterstützt werden, damit wir diese Herausforderungen gemeinsam meistern können. Wir haben gemeinsam mit der *aws* eben auch noch den Fokus auf *Social Entrepreneurship*. Da geht es um Unternehmen, die sich im sozialen Bereich engagieren plus die Kreativwirtschaft. Also auch noch zwei Bereiche, wo es, glaube ich, gesamtwirtschaftlich wichtig ist, dass man da fördert.

Nina Kraft: Du hast ja alle Trends eigentlich am Tisch. Von *Deep Tech* haben wir jetzt schon gesprochen. Aber was gibt es sonst noch? Wo geht die Reise hin?

Bernhard Sagmeister: Eva hat es schon gesagt, jetzt zuletzt vor allem auch sehr viel im *Social* Bereich. Also, *Impact Investments* werden immer bedeutender. Aber die große Reise ist nach wie vor alles rund um das Thema Nachhaltigkeit. Hier gibt es große gesellschaftliche Herausforderungen. Und dann ganz besonders natürlich das Thema Digitalisierung. Da ist es sehr breit, jetzt jüngst natürlich besonders *gehyped* die Künstliche Intelligenz. Da tun sich manche, vor allem etablierte Unternehmen, noch ein bisschen schwer, sich zu überlegen inwieweit das auch für sie und ihre Geschäftsmodelle relevant ist. Bei *Start-ups* ist das natürlich total im Trend. Und es geht auch sehr häufig um *IoT*, also *Internet of Things*, wo Objekte mit Daten verknüpft werden. Ganz egal, ob das um *Health Monitoring* geht oder ob das autonomes Fahren ist. Also, in diesen Bereich laufen jetzt die ganzen Trends hin. Ich gehe davon aus, dass sich das – insbesondere was Künstliche Intelligenz betrifft – wesentlich dynamisieren wird und wir da viele Beispiele sehen werden, die unseren Alltag durch tolle Businessideen ganz deutlich verändern werden.

Nina Kraft: Ich könnte mir vorstellen, dass unter unseren Zuhörern und Zuhörerinnen auch Menschen sind, die gute Ideen haben und ich würde mir das gerne jetzt in der Praxis anschauen. Wenn ich jetzt eine Businessidee habe, was kann ich dann machen? Wie

unterstützt mich die *aws* konkret? Wie wird das in Anspruch genommen?

Bernhard Sagmeister: Da ist es schon wichtig, dass man sich selber vorher auch einige Dinge anschaut und insbesondere Markt- und Technologierecherchen durchführt. Wir sehen es häufig, dass jemand meint, er hat eine total fantastische Idee und dann zeigt sich, dass es dafür auch schon ganz viele Lösungen gibt. Heutzutage ist es ja relativ einfach sich diese Marktinformationen zugänglich zu machen, insbesondere über das *World Wide Web*. Da eben wirklich sehr genau zu recherchieren und dann mit möglichst vielen Menschen, denen man vertraut und die dazu einen gewissen Sachbezug haben, das auch reflektieren. Und wenn das einigermaßen ausgereift ist, dann wirklich zu uns kommen. Unsere Aufgabe ist es natürlich das in erster Linie mit Finanzierung und Förderung zu begleiten. Wir haben – das ist der große Vorteil – einen sehr großen Überblick von Dingen, die es schon am Markt gibt und können da eine sogenannte *Second Opinion* auch abgeben. Natürlich kommen die Kunden und Kundinnen in erster Linie wegen der Finanzierung zu uns, aber wir haben natürlich einen sehr reichhaltigen Schatz an Erfahrungen: viele Dinge, die super funktioniert haben, aber auch Einiges, was schiefgelaufen ist. Und diese Erfahrung geben wir sehr gerne weiter. Das hilft dann einfach im Definieren der nächsten Milestones in der unternehmerischen Entwicklung.

Nina Kraft: Und kommen kann jeder?

Bernhard Sagmeister: Kommen kann jeder. Also sowohl physische Personen, insbesondere wenn es um diesen Programmbereich ‚Ideen entwickeln‘ geht. Später dann sind es schon juristische Personen, die schon gegründet wurden, und einfach hier als Team antreten und uns ihre Businessidee vorstellen.

Nina Kraft: Jetzt hast du gesagt Innovation ist ein großes Thema, aber auch Nachhaltigkeit. Warum ist es so wichtig, dass dieses Thema Nachhaltigkeit seinen Platz findet?

Eva Landrichtinger: Nachhaltigkeit ist natürlich ehrlicherweise in aller Munde. Wir reden über Klimaschutz und wir reden über Nachhaltigkeit. Da ist es besonders wichtig, dass die *aws* unterstützt. Es hat ja nicht nur für das große Thema die Wichtigkeit, sondern natürlich leisten nachhaltige Unternehmen ihren Beitrag zum Klimaschutz. Es werden aber dadurch auch grüne Arbeitsplätze geschaffen und es hilft natürlich auch der Wirtschaft im gesamten. Über die Herausforderungen haben wir ja auch schon viel gehört: Digitalisierung, Nachhaltigkeit. Das ist sicher eines der wichtigsten Themen, die uns in Zukunft begleiten wird. Und da braucht es innovative Ideen und neue Konzepte und deswegen sind wir froh, dass wir diesen Schwerpunkt haben.

Nina Kraft: Gibt es überhaupt noch Einreichungen, die nicht nachhaltig sind? Werden überhaupt noch Unternehmen gegründet, die nicht dieses Kästchen Nachhaltigkeit abhaken?

- Bernhard Sagmeister: Da fällt mir so gut wie keines ein. Aber natürlich liegen die Unterschiede eher darin, wie tiefgehend es ist. Ist es sehr tiefgehend oder ist es eben eine Technologie, die vielleicht eh bekannt ist. Dass ein etabliertes Unternehmen, das gerade seine Produktion erweitert, gleichzeitig auf dem Hallendach dann eine Photovoltaikanlage errichtet. Das sind alles wichtige Beiträge, die wir gerne unterstützen.
- Nina Kraft: Für eine Unternehmerin und einen Unternehmer ist das Netzwerk Gold wert. *aws Connect* ist Teil von euch und hat ja das Verbinden und das Netzwerk schon im Namen. Aber was macht ihr? Wen *matched* ihr miteinander, wenn man in der Tinder-Sprache bleibt?
- Bernhard Sagmeister: Ja, das ist auch unser Tinder ... unser Business-Tinder ... das *aws Connect*. Manche Programme darin – also wir haben hier mehrere Programme zusammengefasst – gibt es schon seit 30 Jahren. Dazu gehört zum Beispiel auch *Jugend Innovativ*. Aber insbesondere das Vernetzen von *Start-ups* und *Business Angels*. Was uns als Förderungsbank, die dem Wirtschaftsstandort verschrieben ist, so wichtig ist, ist auf Augenhöhe. *Business Angels*, wenn sie erfahrener sind, versuchen natürlich auch den *Start-ups* bestmöglich zu helfen, haben aber selbstverständlich – das ist legitim – auch ihre wirtschaftlichen Interessen im Hinterkopf. Und uns ist so wichtig, dass sich erfahrene *Business Angels* auch mit weniger erfahrenen *Start-ups* auf Augenhöhe treffen können. Aber es geht weit darüber hinaus. Nicht nur *Start-ups* mit *Business Angels*, sondern auch mit etablierten Unternehmen. Wir nennen das *Industry-Startup.Net*, wo es darum geht, dass diese etablierten Unternehmen sehr viel Erfahrung haben, wenn es darum geht, ein Produkt am Markt auszurollen, Marketing zu machen, sich insbesondere mit *Compliance* und mit Rechtsthematiken sehr gut auskennen. Und die *Start-ups* haben die jungen und frischen Ideen, die es zwar in einem etablierten Unternehmen auch gibt, aber wo man sich nicht so traut, das auszurollen. Denn wenn es nicht klappt, hat man auch einiges an Image zu verlieren und dann ist vielleicht auch die Marke des Unternehmens kaputt. Daher gibt es dann wirklich tolle *Win-Win*-Situationen, wenn hier eben ein *Start-up* mit einem etablierten Unternehmen zusammenarbeitet. Das geht aber auch ins Internationale hinein. Seit vielen Jahren dürfen wir im Auftrag des Wirtschaftsministeriums auch das *Global Incubator Network* betreuen. Das ist ein Programm, wo wir *Start-ups*, Inkubatoren und auch Investoren matchen, mit derselben Gruppe in Asien. Also, vor allem in *Start-up Hubs*. Es ist jetzt gerade eine Gruppe von uns in Hongkong, aber auch in Tokio, in Shanghai, in Seoul und einige mehr. Weil es auch wichtig ist, andere Märkte und Kulturen kennenzulernen, um hier wirklich eine Businessidee so weit zu entwickeln, dass man sie auch irgendwann einmal global ausrollen kann.
- Nina Kraft: Warum trifft das Sprichwort *Teamwork makes the dream work* gerade bei solchen Themen zu?
- Eva Landrichtinger: Ich glaube, dass ein Netzwerk einfach allgemein total wichtig ist. Ich war vor einem halben Jahr zirka beim *aws Connect Day*. Erstens ist die Stimmung total positiv, weil einfach alle zusammenkommen und sich austauschen. Und was ich auch für total wichtig halte – weil der

Bernhard das gerade angesprochen hat – sind diese Kooperationen zwischen *Start-ups* und etablierten Unternehmen. Man kann nicht nur voneinander lernen, sondern ein *Start-up* hat vielleicht gerade die Lösung für ein Problem, das das etablierte Unternehmen hat. Da hat es schon sehr spannende Kooperationen gegeben und da kann man fast noch mehr in die Tiefe gehen. Auch da ist es natürlich so: Gerade zu Beginn, wenn man ein *Start-up* gründet, kennt man sich vielleicht nicht aus und weiß nicht, wohin man sich wenden soll. Da gilt es, glaube ich, auch wieder, dass ja nicht ich den Fehler machen muss, den schon einmal jemand anderes gemacht hat. Beim Reden kommen halt die Leute zusammen und das gilt da genauso. Manchmal ist es einfach gerade zu Beginn ein bisschen schwierig, dass man selber als Unternehmen oder als *Start-up* die Ressourcen hat, sich dieses Netzwerk aufzubauen. Und deswegen sind solche Plattformen und diese Tage so enorm wichtig. Denn da gehe ich einfach hin und habe die Möglichkeit, mich mit so Vielen zu unterhalten und zu lernen. Ja ... da kommen, glaube ich, viele spannende Ideen jedes Mal heraus.

Nina Kraft: Man spürt die Begeisterung von euch beiden für dieses Thema. Erste Anlaufstelle ist natürlich das Internet ... logisch ... das *World Wide Web*. Aber es gibt auch eine physische Anknüpfstelle, und zwar einen neuen Standort, habe ich gehört.

Bernhard Sagmeister: Ja, wir werden als *aws* mit Jahreswechsel übersiedeln. Wir wissen alle, der Standort bestimmt den Standpunkt. Wir haben das Glück, meine ganzen Kolleginnen und Kollegen und ich, dass wir sehr viele Kunden und Kundinnen bei ihren Innovationen begleiten dürfen. Und es ist wichtig, dass wir in unserer eigenen Innovationsentwicklung nicht stehenbleiben. Wir haben jetzt gerade während Covid unseren *Work at Home* Anteil vergrößert und das sehr erfolgreich, weil wir schon vorher digital unglaublich gut aufgestellt waren. Aber, was es natürlich für Innovation braucht, ist möglichst viel Kollaboration. Und wenn man jetzt weniger Zeit im Büro verbringt, weil man auch konzentrierte Arbeit von zuhause aus machen kann, dann ist es wichtig, dass wir da sehr viele Innovationsformate haben. Und zwar sowohl gerichtet als auch zufällige. Also, es geht auch um die zufällige Begegnung. Daher haben wir nach Räumlichkeiten gesucht, wo wir *New Work* gut leben können und so unseren Teamspirit stärken können, um unsere eigene Entwicklung voranzutreiben. Wir werden mit Jahreswechsel nach Meidling übersiedeln. Was uns besonders freut, das ist ein Standort der nagelneu und besonders nachhaltig ist. Es ist ein Bürokomplex mit großen Photovoltaikflächen, mit einem Wärmetauscher beim Wiental Sammelkanal. Also, auch das ist uns ein großes Anliegen, dass wir auch dafür als Botschafter auftreten. Die Vorfreude ist bei mir schon sehr groß, dass wir dort auch wieder so einen *cultury change* neu starten können.

Nina Kraft: Eva, als ich den Bernhard im Vorfeld gefragt habe, warum er umzieht, war mein erster Gedanke, dass der alte Standort zu klein geworden sein wird. Aber nein, es war dann diese bewusste Entscheidung in den Bereich *New Work* gehen. Und das ist das, was man sich auch von anderen Unternehmen wünschen würde?!

- Eva Landrichtinger: Ja. Aber, ich glaube, es gibt auch viele Unternehmen mittlerweile, die sich wirklich ihre Gedanken machen. Man weiß mittlerweile, *Homeoffice* ist gekommen um zu bleiben. In den unterschiedlichsten Konstellationen natürlich. Da finde ich, ist es extrem super, dass auch die *aws* wirklich den Fokus darauf setzt und auch ein Vorreiter ist. Wenn man das mit dem Nachhaltigkeitsgedanken noch verknüpft, dann braucht man nicht mehr die riesigen Büroflächen und kann es sich noch besser aufteilen. Zeitgleich erfüllt man natürlich auch ein Bedürfnis der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die gerne von zuhause arbeiten. Also, da sind wir wirklich schon ganz tief im Thema *New Work* drinnen, das uns eh so beschäftigt. Also, extrem cool, dass die *aws* jetzt umzieht.
- Nina Kraft: Jetzt haben wir viel über vergangene Herausforderungen gesprochen, aber auch schon ein bisschen über die Zukunft mit dem neuen Standort. Jetzt gehen wir noch tiefer hinein in die Sache. Was sind neue Projekte, die euch aktuell beschäftigen und die euch vielleicht auch gemeinsam beschäftigen? Welche Themen?
- Eva Landrichtinger: Eines der größten Themen, die uns momentan wirklich beschäftigen, ist natürlich der Energiekostenzuschuss II. Wir haben schon den Energiekostenzuschuss I gemeinsam erfolgreich abgewickelt und jetzt sind wir quasi bei der zweiten Auflage. Da geht es noch mehr ein bisschen um die Treffsicherheit im Vergleich zum ersten und wir haben ihn auch erweitert. Ohne die Unterstützung der *aws* hätten wir das nicht so gut abwickeln können. Ich glaube, das brauche ich gar nicht erwähnen, die Energiekrise ist eine enorme Herausforderung für die Wirtschaft und für die Unternehmen. Deswegen war es enorm wichtig, dass wir sehr schnell die Unterstützung den Unternehmen geben können. Man ist eh immer von äußeren Umständen abhängig, wie Genehmigung von der Europäischen Kommission. Aber da sind wir sehr froh, dass wir mit der *aws* einen Partner haben, die dann wirklich das Instrument gut umsetzt. Und ich weiß auch, das ist manchmal herausfordernd, aber bisher haben wir das immer sehr gut gemeinsam geschafft.
- Bernhard Sagmeister: Ja, wir sind da wirklich ein super Team. Das Wirtschaftsministerium mit der Eva auf der einen Seite und wir auf der anderen Seite. Und so gelingen dann auch große Herausforderungen. All das dient dazu, dass die österreichischen Unternehmen wettbewerbsfähig bleiben können. Ein weiteres wichtiges Programm, das wir auch im Auftrag des Wirtschaftsministers erfüllen dürfen und womit wir unlängst gestartet sind, ist das sogenannte *TWIN Transition Programm* mit zwei Zielen: Digitalisierung, aber auch Klimaschutz. Hier begleiten wir auch größere Unternehmen, wenn diese neue Fertigungstechnologien das erste Mal in Serie anwenden. Auch da nehmen sie einiges an Risiko und es ist dann nicht so einfach, das nur mit Fremdkapital zu finanzieren, sondern da braucht es auch staatliche Intervention, so wie es auch in anderen Ländern in Europa üblich ist. Da sind wir sehr froh, dass wir die Unternehmen in den nächsten vier Jahren bei diesen Herausforderungen begleiten dürfen.

- Eva Landrichtiger: Jetzt muss ich eine Sache noch erwähnen. Auf die bin ich selber immer total stolz, dass wir die haben. Das ist der *aws Gründungsfonds II* im *Start-up*-Bereich, wo wir auch sehr eng zusammenarbeiten und wo wir von staatlicher Seite oder mit privaten Investoren versuchen, wirklich genug finanzielle Unterstützung für *Start-ups* hebeln. Das höre ich zumindest immer aus der *Start-up* Szene, dass das schon ein wirklich wichtiges Instrument ist, gerade am Beginn, wenn ich ein *Start-up* gründe. Das habe ich nur erwähnen müssen.
- Bernhard Sagmeister: Ja, das finde ich auch ganz wichtig und toll Eva, dass du das noch einbringst. Und vielen Dank auch, weil ihr wirklich genau zur richtigen Zeit diese politische Entscheidung getroffen habt. Geld ist wieder etwas wert geworden, im positiven Sinn. Nämlich in Form von höheren Zinsen. Und daher ist es heute wirklich schwierig für *Start-ups*, Risikokapital zu bekommen. Es gibt genügend oder einige Akteure, die hier auf der privaten Seite auch unterstützen und wir machen das mit denen komplementär. Der Gründungsfonds II ist eben so wichtig, dass er dieses Angebot erweitert und, dass er auch internationale Investoren nach Österreich bringt. Österreich ist ein kleiner Markt und ich werde jetzt von den Beneluxstaaten, von Skandinavien nicht so viele Ressourcen einsetzen, um diesen kleinen Markt zu bearbeiten. Wenn wir aber die Möglichkeit haben, über den Gründungsfonds II hier die *DIL Pipeline*, wie man das so neudeutsch sagt, aufzubereiten und ein bisschen durchzusieben und die interessantesten Investitionsmöglichkeiten auch internationalen Co-Investoren zu zeigen, dann können wir mit denen gemeinsam sehr viel an Risikokapital hebeln, was insbesondere in diesem und im nächsten Jahr besonders wichtig sein wird.
- Nina Kraft: Bernhard, du hast als *aws*-Chef sicher schon viele innovative Einreichungen zu Förderungen gesehen. Gab es da auch welche, die besonders in Erinnerung geblieben sind? Vielleicht auch welche, die eher schräger Natur waren?
- Bernhard Sagmeister: Ja, ich bedauere es manchmal, dass ich nicht begonnen habe, irgendwann ein Anekdoten-Buch zu schreiben, denn natürlich erlebt man hier einiges. Und wenn du fragst, nach „schräges“: Nicht nur einmal ist es vorgekommen, dass jemand gemeint hat, er habe das *Perpetuum mobile* erfunden und wir sollten es unbedingt finanzieren. Das ist dann auch oft nicht so leicht hier auch wertschätzend sich mit diesen Dingen auseinanderzusetzen. Aber wir haben natürlich auch schon ganz viele tolle Unternehmen begleiten dürfen. Und wie ich es auch heute schon einmal gesagt habe, es kommt nicht immer auf die beste Idee an, sondern es kommt wirklich aufs Team an. Uns, meinen Kolleginnen und Kollegen und mir, macht es besondere Freude, wenn wir ein Unternehmen schon länger begleiten durften und dann sehen, was daraus wird. Insbesondere, wenn ein Team bei *Jugend Innovativ* dann bei *aws First* schon begleitet werden durfte und es dann irgendwann international skalieren. Ganz besonders fällt mir ein, weil das viele Zuhörer und Zuhörerinnen bestimmt kennen, *waterdrop*. Dieser *Microdrink*. Das ist jetzt, zumindest auf den ersten Blick, technologisch nicht so komplex. Ich weiß, dass es nicht ganz so ist. Da war wirklich sehr viel Produktentwicklung drinnen,

dass das ein gesundes und vitaminreiches Produkt ist, das auch ein bisschen den *New Life* adressiert, wo eben mehr Wasser getrunken wird, aber auch mit Geschmack. Wir dürfen das Unternehmen jetzt seit zirka sechs Jahren begleiten und es ist einfach eine Freude zu sehen, wie die jetzt international skalieren. Es ist *waterdrop* erst das zweite österreichische Produkt, das in den USA bei *Walmart* gelistet ist. Das erste war Red Bull. Das sind schon Stories, wo mir das Herz aufgeht, wenn man so ein smartes Gründerteam, die jetzt auch gerade ein neues Headquarter in der Nähe des Bahnhofs bezogen haben in einem alten historischen Gebäude, das super modern hergerichtet ist, begleiten darf. Das macht wirklich Freude und da bin ich sehr dankbar für die Aufgabe, die ich gemeinsam mit meinen Kollegen und Kolleginnen machen darf.

Nina Kraft: Also, dieses Unternehmen, das du genannt hast, sorgt dafür, dass wir mehr trinken. Aber abschließend, liebe Eva, was sollte denn noch erfunden werden, um uns den Alltag zu erleichtern? Was wäre noch so ein *Case*, der von der *aws* gefördert werden könnte?

Eva Landrichtinger: Allgemein, das Coole bei der *aws* ist ja, glaube ich, dass Dinge gefördert werden können, die wir uns jetzt vielleicht noch gar nicht vorstellen können. Aber prinzipiell, was ich toll finden würde, weil ich es für wirklich wichtig halte, ist, wenn zum Beispiel personalisierte Therapien gegen Krankheiten tatsächlich irgendwann umgesetzt werden können. Denn wir wissen mittlerweile ja auch schon, dass Frauenkörper anders reagieren als Männerkörper. Und so wird es dann auch noch die unterschiedlichen Phasen geben. Das wäre glaube ich etwas, das vielen von uns helfen würde.

Nina Kraft: Bernhard, abschließend, welchen *Case* hättest du noch gerne am Tisch?

Bernhard Sagmeister: Ich reise sehr gerne und natürlich möchte ich das auch klimaschonend machen, was auf kurzen und mittleren Distanzen ja wirklich schon sehr gut geht. Aber natürlich reise ich auch gerne in die Ferne und ich träume seit meiner Kindheit vom Beamen und ich freue mich auf den ersten validen Businessplan, den wir unterstützen dürfen, wo dann das Beamen auch tatsächlich technologisch funktioniert und auch kommerzialisiert werden kann. Das ist mein sehnlichster Wunsch.

Eva Landrichtinger: Aber da sagst du uns dann bitte Bescheid, weil dann planen wir unsere Dienstreisen um, ja?

Bernhard Sagmeister: So ist es. Ihr werdet die ersten sein, die am Pilotversuch teilnehmen dürfen. [lacht]

Eva Landrichtinger: Sehr gut. [lacht]

Nina Kraft: Und beim ersten Entwurf oder Prototypen kommst du wieder in unseren Podcast.

Eva Landrichtinger: Genau.

Nina Kraft: Vielen herzlichen Dank, Bernhard!

Danke Eva!

Eva Landrichtinger: Danke!

Bernhard Sagmeister: Danke Eva!  
Danke Nina!