

General Management MBA



Innovationsziele und Innovationsverständnis in der Wirtschaftsförderung am Beispiel der Stadt Wien

Master Thesis zur Erlangung des akademischen Grades

Master of Business Administration (MBA)

an der Universität für Weiterbildung (Donau-Universität Krems)

und der Technischen Universität Wien, Continuing Education Center

eingereicht von

Mag.^a Sybille Straubinger

BetreuerIn

Univ. Prof. Dr. Stefan P. Schleicher

Wien, 18. November 2013

Eidesstattliche Erklärung

Ich, Mag.^a Sybille Straubinger

geboren am 14.11.1970, in Bruck/Mur

erkläre, hiermit

1. dass ich meine Master Thesis selbständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfen bedient habe,
2. dass ich meine Master Thesis bisher weder im In- noch im Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe,
3. dass ich, falls die Arbeit mein Unternehmen betrifft, meine/n ArbeitgeberIn über Titel, Form und Inhalt der Master Thesis unterrichtet und sein Einverständnis eingeholt habe.

Wien, 18. November 2013



Unterschrift

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	3
Abkürzungsverzeichnis.....	4
Executive Summary.....	5
1 Einleitung.....	8
2 Wirtschaftswissenschaftliche Zugänge zu Innovation.....	11
2.1 Der entwicklungstheoretische Ansatz – Josef Schumpeter.....	12
2.2 Der betriebswirtschaftliche Ansatz – Hauschildt/Salomo.....	14
2.3 Der standardisierende Ansatz – Das OECD Oslo Manual.....	16
3 Die neuen Herausforderungen für Innovationsförderung.....	19
3.1 Europa im globalen Umfeld.....	19
3.2 Die internationale Ebene - OECD Innovation Strategy	22
3.3 Die europäische Ebene - Lissabon-Strategie und Strategie Europa 2020.....	24
3.3.1 Die Lissabon-Strategie.....	24
3.3.2 Die Strategie Europa 2020.....	25
3.3.2.1 Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP).....	28
3.3.2.2 Programme for the Competitiveness of Enterprises and SMEs.....	29
3.3.3 Horizon 2020.....	30
3.4 Die nationale Ebene – Die Strategie der Bundesregierung für Forschung, Technologie und Innovation	31
3.4.1 Die FTI-Strategie der Bundesregierung – Der Weg zum Innovation Leader.....	31
3.4.2 Die Institutionen der österreichischen Forschungsförderung.....	35
3.4.2.1 Die Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft (FFG)	35
3.4.2.2 Austria Wirtschaftsservice (aws).....	37
4 Rahmenbedingungen und Leitlinien der Innovationsförderung in der Stadt Wien.....	40
4.1 Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen.....	40
4.2 Zahlen und Fakten zum Innovationsstandort Wien.....	43

4.2.1 F&E-Ausgaben Wiens	43
4.2.2 Patentanmeldungen und Beschäftigte im F&E-Sektor im Vergleich..	46
4.2.3 Bildungsabschlüsse im Vergleich	47
4.3 FTI-Strategie und Regierungsprogramm der Stadt Wien	48
5 Umsetzung der Innovationsförderung der Stadt Wien.....	53
5.1 Innovationsförderung in der klassischen Wirtschaftsförderung.....	53
5.1.1 Aufgaben und Ziele der Wirtschaftsagentur Wien.....	53
5.1.2 Innovationsverständnis in der Wirtschaftsagentur Wien.....	56
5.1.3 Das monetäre Förderportfolio der Wirtschaftsagentur Wien als Teil der FTI-Strategie der Stadt Wien.....	59
5.2 Innovationsförderung in der Technologieagentur der Stadt Wien.....	63
5.2.1 Aufgaben und Ziele der Technologieagentur ZIT.....	63
5.2.2 Innovationsverständnis in der ZIT.....	65
5.2.3 Das monetäre Förderportfolio der Technologieagentur ZIT als Teil der FTI-Strategie der Stadt Wien.....	70
5.3 Innovationsförderung in der Kreativagentur der Stadt Wien	73
5.3.1 Aufgaben und Ziele der Kreativagentur departure.....	73
5.3.2 Innovationsverständnis in der Kreativagentur departure.....	75
5.3.3 Das monetäre Förderportfolio der Kreativagentur departure als Teil der FTI-Strategie der Stadt Wien.....	78
6 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen.....	81
Literaturverzeichnis.....	87
Anhang.....	96

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Beitrag zur Wertschöpfung der Produktion von Hochtechnologieprodukten.....	8
Abbildung 2:	Ausgaben für R&D im globalen Vergleich.....	9
Abbildung 3:	Vergleich der Innovationsleistung der EU27 mit ihren Hauptkonkurrenten.....	20
Abbildung 4:	Veränderung des Innovationsvorsprungs in Relation zu den EU27.....	20
Abbildung 5:	Veränderung des Innovationsrückstands in Relation zu den EU27.....	21
Abbildung 6:	Innovationsleistung der Länder der EU27 im Vergleich.....	32
Abbildung 7:	Anteil Sektoren an der Wirtschaftsleistung von Großstädten....	42
Abbildung 8:	F&E-Ausgaben der österreichischen Bundesländer.....	44
Abbildung 9:	F&E-Ausgaben europäischer Großstädte.....	45
Abbildung 10:	Beschäftigte in F&E nach österreichischen Bundesländern.....	46
Abbildung 11:	Handlungsfelder und Zielsetzungen der Wiener FTI-Strategie bis 2015.....	50
Abbildung 12:	Modell der inkrementellen versus radikalen Innovation.....	69

Abkürzungsverzeichnis

aws	Austria Wirtschaftsservice
BRP	Bruttoregionalprodukt
CI	Creative Industries
CIP	Competitiveness and Innovation Framework Programme
COSME	Programme for the Competitiveness of Enterprises and SME
EFRE	Europäischer Fonds für regionale Entwicklung
EIP	Entrepreneurship and Innovation Programme
Eurostat	Statistisches Amt der Europäischen Union
EU	Europäische Union
F&E (FuE)	Forschung und Entwicklung
FFG	Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft
F&I	Forschung und Innovation
FTI	Forschung, Technologie und Innovation
FWF	Fonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung
INITS	Universitäres Gründerservice GmbH (Innovation into Business)
IUS	Innovation Union Scoreboard
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
NUTS	System zur Klassifizierung räumlicher Einheiten (Nomenclature des unités territoriales statistiques)
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
SME	Small and Medium-sized Enterprises

Executive Summary

Die Innovationsleistung von Volkswirtschaften spielt eine immer bedeutendere Rolle im globalen Wettbewerb um Wirtschaftswachstum, Beschäftigung und Wohlstand. Dieser Wettstreit um die Innovationsfähigkeit von Wirtschaftssystemen findet mittlerweile aber nicht nur zwischen Nationalstaaten statt, sondern auch zwischen Städten und Regionen auf der einen Seite und großen Wirtschaftsräumen wie der Europäischen Union, den USA, Asien und Lateinamerika auf der anderen Seite. Wie die Innovationsfähigkeit erhöht werden kann, welche Ziele es zu setzen gilt, welche Herausforderungen dabei zu bewältigen sind und wie die Maßnahmen gestaltet werden müssen, um in diesem Wettbewerb erfolgreich zu sein, ist Bestandteil auf allen Ebenen vorhandener Innovationsstrategien. Gleichzeitig ist Innovation als Begriff in der wissenschaftlichen Literatur nicht klar definiert, was die Vergleichbarkeit und Beurteilung erschwert und den einzelnen Partner im Innovationssystem Interpretationsspielraum lässt.

Um die Innovationsziele und das Innovationsverständnis in der regionalen Wirtschaftsförderung der Stadt Wien herausarbeiten und beurteilen zu können, ist es daher notwendig, die wesentlichsten Definitionen, die sich dem Begriff aus unterschiedlichen Blickwinkeln nähern, darzustellen. Sie ergeben in ihrer Gesamtheit ein umfassendes Bild von Innovation und bieten durch ihre wesentlichsten Bestimmungsmerkmale einen Referenzrahmen für die Analyse des Innovationsverständnisses der Wiener Wirtschaftsförderung.

Die Innovationsförderung der Stadt Wien ist natürlich nicht unabhängig von den Entwicklungen auf anderen politischen Ebenen zu sehen. Neben der internationalen und der europäischen Ebene spielt vor allem die österreichische FTI-Strategie eine wichtige Rolle für die Stadt, da deren Zielsetzungen sinnvollerweise jene der Stadt ergänzen sollten und ihre praktische Umsetzung konkrete Auswirkungen auf Wiener Unternehmen und Forschungseinrichtungen hat. Die Auseinandersetzung mit den Innovationsstrategien der OECD, der EU, Österreichs und Wiens hat gezeigt, dass sich diese, trotz unterschiedlicher Betonung einzelner Bereiche, sehr kohärent zueinander verhalten und ähnliche Aufgabengebiete identifizieren.

Für die Stadt Wien ist das Thema Innovation seit Ende der 90er Jahre von zentraler Bedeutung. Der Strukturwandel der Wiener Wirtschaft wurde durch den Fall des Eisernen Vorhangs und die 2004 erfolgte Aufnahme von Ländern wie Tschechien oder der Slowakei in die EU beschleunigt. Um gegen die Konkurrenz von „Billiglohnländern“ in der unmittelbaren Nachbarschaft bestehen zu können, wurde auf die Forcierung von wissens-, technologie- und qualifikationsintensiven Wirtschaftssparten gesetzt. In der Wirtschaftsförderung führte diese Strategie dazu, dass neben der Wirtschaftsagentur Wien zwei Tochterunternehmen gegründet wurden, die sich speziell um innovierende Unternehmen bemühen, nämlich die Technologieagentur ZIT und die Kreativagentur departure.

In der Zwischenzeit ist Innovation jedoch nicht nur für die Technologieagentur und die Kreativagentur eine Fördervoraussetzung, sondern auch bei einem Großteil der Förderprogramme der Wirtschaftsagentur. Eine Analyse der den jeweiligen Programmen zugrunde liegenden Richtlinien wie auch die persönlichen Interviews mit Vertretern der drei Einheiten der Wirtschaftsagentur-Wien-Gruppe zeigen, dass formal alle drei Agenturen von einem subjektiven Innovationsbegriff ausgehen. In der Praxis ergibt sich jedoch eine Skala zwischen subjektiver und objektiver Innovation, an deren unteren Ende sich die Wirtschaftsagentur Wien und an deren oberen Ende sich die Technologieagentur befindet.

In Hinblick auf die geförderten Innovationstypen lässt sich eine Konzentration auf die Förderung von Produkt- und Dienstleistungsinnovationen feststellen. Marketinginnovationen spielen nur im Rahmen der Kreativförderung eine wichtige Rolle, Organisationsinnovationen sind Teil eines Förderprogramms der Technologieagentur. Allen gemeinsam ist das Selbstverständnis, vor allem inkrementelle Innovationen zu fördern bzw. fördern zu wollen.

Untersucht man die innovationsfördernden Programme der Wirtschaftsagentur-Wien-Gruppe auf ihre Einbettung in die 2008 in Kraft getretene FTI-Strategie der Stadt Wien, zeigt sich ein abgestuftes Bild. Die monetären Förderprogramme der Technologieagentur tragen zu zumindest drei der fünf identifizierten Handlungsfelder der FTI-Strategie bei, jene von Departure und der Wirtschaftsagentur jeweils zu zwei der fünf Handlungsfelder.

Die Position der Stadt Wien im nationalen und internationalen Innovationsranking ist aktuell eine sehr gute. Angesichts der wachsenden Konkurrenz durch Nachbarländer, aber auch des Aufholprozesses vor allem asiatischer Länder in wissensintensiven Branchen, muss Innovationspolitik auf regionaler Ebene daher auf die eigenen Stärken und bestehende Wettbewerbsvorteile ausgerichtet sein. Sich der eigenen Stärken, aber auch der unterschiedlichen, auf regionaler Ebene oft nicht beeinflussbaren Anforderungen von Branchen bewusst zu sein, wird gerade in Zeiten enger budgetärer Spielräume wesentlich sein, um die gesetzten Ziele der Steigerung von Beschäftigung und Wirtschaftswachstum zu erreichen.

1 Einleitung

Googelt man „Innovation“, erhält man rund 87.900.000 Ergebnisse.¹ „Innovation“ ist ein viel und gerne verwendeter Begriff, um Fortschritt und Zukunftsfähigkeit von einzelnen Unternehmen, aber auch ganzen Wirtschaftssystemen, Staaten, ja sogar Kontinenten, zu signalisieren. Zugleich ist der Begriff „Innovation“ in der wissenschaftlichen Literatur nicht eindeutig geklärt, sondern wird aus unterschiedlichen Blickwinkeln betrachtet, definiert und über die Zeit immer wieder um neue Entwicklungen ergänzt und erweitert. Der Hype um das Thema und den Begriff der Innovation bzw. jenen der Innovationsfähigkeit geht Hand in Hand mit der voranschreitenden Globalisierung, die nicht nur zu einem wirtschaftlichen Zusammenwachsen geführt hat, sondern auch zu mehr Wettbewerb zwischen Städten, Staaten und Erdteilen. Wissensintensive Branchen, die qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen hervorbringen, werden als Schlüssel für Wachstum, Beschäftigung und Prosperität gesehen. Das gilt ganz besonders für hochindustrialisierte Regionen wie die Europäische Union oder die USA, aber in zunehmendem Maße auch für asiatische oder lateinamerikanische Schwellenländer, deren Produktionsanteil an Hochtechnologieprodukten einen stetig wachsenden Beitrag zur Wertschöpfung liefert.

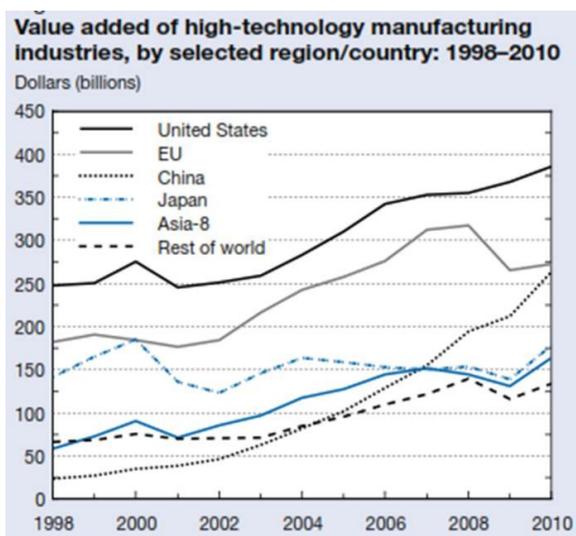


Abbildung 1: Beitrag zur Wertschöpfung der Produktion von Hochtechnologieprodukten²

¹ <https://www.google.com/search?client=safari&rls=en&q=Innovation&ie=UTF-8&oe=UTF-8>, 07.11.2013.

² Übernommen aus: National Science Board, 2012, O-3.

Deutlich wird dieser Emanzipations- oder besser Aufholprozess vor allem asiatischer Länder, wenn man relevante Parameter für die Innovationsfähigkeit von Staaten, wie zum Beispiel die jeweiligen Forschungsausgaben, miteinander vergleicht.

In asiatischen Ländern sind die Ausgaben für Forschung und Entwicklung vor allem seit Anfang 2000 exponentiell gestiegen und haben zu diesem Zeitpunkt jene der EU-Länder überholt. Im Jahr 2009 zogen die Forschungsausgaben der Asia-10 erstmals mit jenen der USA gleich, wie die nachstehende Tabelle verdeutlicht.

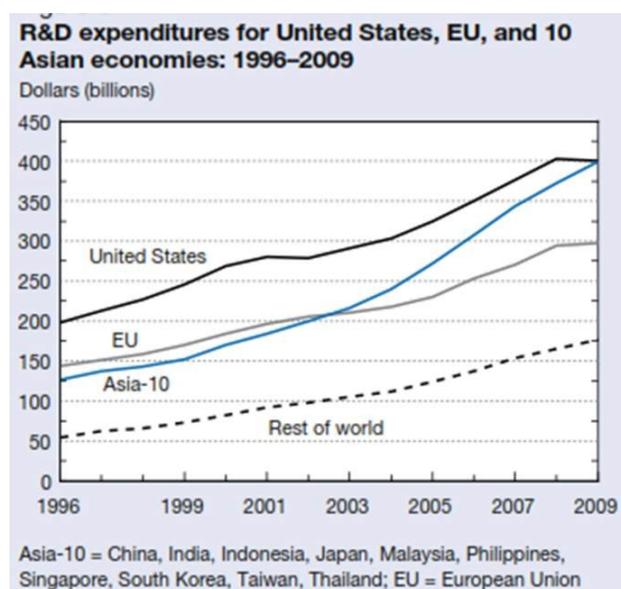


Abbildung 2: Ausgaben für R&D im globalen Vergleich³

Auch in anderen für die Innovationsfähigkeit eines Landes relevanten Bereichen, wie der Zahl der Universitätsabschlüsse (first level universities degrees) in Natur- oder Ingenieurwissenschaften oder der Zahl der wissenschaftlichen Publikationen, lässt sich, insbesondere bei China, ein rasanter Aufholprozess beobachten.⁴

Diese hier nur cursorisch beschriebenen Entwicklungen führen zu einer zunehmend differenzierten Auseinandersetzung mit der Innovationsfähigkeit von Volkswirtschaften und damit verbundenen Herausforderungen. Beschleunigt

³ Übernommen aus: National Science Board, 2012, O-3.

⁴ Vgl. National Science Board, 2012, O-3.

wurde die strategische Auseinandersetzung mit den Zielen, Handlungsfeldern und damit verbundenen politischen Instrumenten durch den Ausbruch der Krise im Jahr 2008, die auf verschiedenen Ebenen zu neuen bzw. adaptierten Innovationsstrategien führte.

Um die Frage nach den Innovationszielen der regionalen Wirtschaftsförderung der Stadt Wien und dem dieser Förderung zugrunde liegenden Innovationsverständnis beantworten zu können, ist es notwendig, die wesentlichsten Begriffsdefinitionen sowie die Rahmenbedingungen, in denen sich die Innovationspolitik der Stadt bewegt, darzustellen.

In Kapitel 2 werden daher drei verschiedene Ansätze, die sich dem Begriff aus unterschiedlichen Richtungen annähern, dargestellt.

Kapitel 3 bietet einen Überblick über die wesentlichsten strategischen Konzepte seit dem Jahr 2008 und ihre damit verbundenen Programme auf internationaler, europäischer und nationaler Ebene.

Der Hauptteil der Arbeit befasst sich in Kapitel 4 mit der Bedeutung des Themas Innovation für die Stadt Wien und den wirtschaftlichen und geopolitischen Rahmenbedingungen, die zu einer Veränderung der städtischen Wirtschaftsstruktur geführt haben, verdeutlicht anhand der relevanten Parameter die derzeitige Stellung des Innovationsstandortes Wien und skizziert ihre aktuelle Strategie für Forschung, Technologie und Innovation.

Wie Innovationsförderung in der Praxis umgesetzt wird, erläutert Kapitel 5 anhand der drei Einheiten der Wirtschaftsagentur-Wien-Gruppe. Dazu werden Aufgaben und Ziele, das Innovationsverständnis und die Einbettung der Förderprogramme in die Handlungsfelder der FTI-Strategie „Wien denkt Zukunft“ untersucht. Die Selbstdarstellung auf Unternehmenswebseiten und in Druckwerken, die einzelnen Förderprogramme von Wirtschafts-, Technologie- und Kreativagentur sowie die ihnen zugrundeliegenden Richtlinien, persönliche Interviews und unternehmensinterne Dokumente stellen dafür die Basis dar.

In Kapitel 6 werden die Erkenntnisse der vorangegangenen Kapitel zusammenfassend dargestellt und interpretiert.

2 Wirtschaftswissenschaftliche Zugänge zu Innovation

Etymologisch hat das Wort „Innovation“ seinen Ursprung im Lateinischen und leitet sich von *innovare* = *erneuern, verändern* und *novus* = *neu* ab. Seine Bedeutung im wirtschaftlichen Kontext wird im Duden beschrieben als „Realisierung einer neuartigen, fortschrittlichen Lösung für ein bestimmtes Problem, besonders die Einführung eines neuen Produkts oder die Anwendung eines neuen Verfahrens“.⁵ Umgangssprachlich wird mit dem Wort „Innovation“ meist „etwas Neues“, eine „neue Erfindung“ oder eine „neue Entwicklung“ assoziiert.

Seit einigen Jahren ist „Innovation“ ein häufig, um nicht zu sagen inflationär, verwendeter Begriff. In beinahe allen wirtschaftspolitischen Studien und Strategiedokumenten, in Unternehmensleitbildern und in Regierungsprogrammen wird mit dem Begriff „Innovation“ operiert. Er signalisiert Fortschritt, Kreativität, Wirtschaftswachstum, Modernität und wird auch von einer breiten Öffentlichkeit positiv wahrgenommen.

Der Begriff „Innovation“ ist geprägt von begrifflicher Vielfalt. Es findet sich nicht, wie bei anderen Fachtermini, eine klare und wissenschaftlich anerkannte Definition dessen, was unter Innovation zu verstehen ist. Die verschiedenen Definitionen und Begriffsbestimmungen betrachten Innovation aus unterschiedlichen Blickwinkeln, sind zum Teil als komplementär zueinander zu betrachten und referenzieren auch aufeinander.

Aus wissenschaftlicher Perspektive problematisch ist die mangelnde Vergleichbarkeit von Studien bei Fehlen eines einheitlichen Verständnisses. Aber auch für die praktische Auseinandersetzung mit Innovationspolitik in einem Unternehmen braucht es ein klares Verständnis von Innovation. In der Praxis kann je nach Position, Aufgabenbereich und Umgebung variieren, ob etwas als Innovation klassifiziert wird, können eigene Parameter festgelegt werden. Gerade dann braucht es jedoch einen klaren Rahmen, der Orientierung bietet und klärt,

⁵ URL: <http://www.duden.de/rechtschreibung/Innovation>, 30.07.2013

wovon die eigenen Parameter eigentlich abweichen.⁶

In den nachfolgenden Abschnitten werden daher einige wirtschaftswissenschaftliche Zugänge für die Analyse von Innovation als Teil der Wirtschaftsförderung näher erläutert. Sie sollen einen Überblick darüber geben, aus welchen Blickwinkeln man das Thema Innovation betrachten kann, und vor allem als Referenzrahmen für die nähere Betrachtung des Verständnisses und der Ziele von Innovationsförderung dienen.

2.1 Der entwicklungstheoretische Ansatz – Josef Schumpeter

Eine der ältesten Beschreibungen dessen, was unter Innovation zu verstehen ist, findet sich in Josef Schumpeters „Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“ aus dem Jahr 1912. Der österreichische Nationalökonom, der auch als „Vater der Innovationstheorie“ bezeichnet wird, befasst sich darin mit der zentralen Frage, wie die großen, einschneidenden Veränderungen im Wirtschaftsleben vor sich gehen und welche wirtschaftlichen Erscheinungen sie auslösen.

Zentraler Gedankengang für die Erklärung des Begriffs „Innovation“ ist die Beschreibung dessen, was unter wirtschaftlicher Entwicklung zu verstehen ist. Schumpeter versteht darunter nur jene Veränderungen, die aus der Wirtschaft selbst kommen, also nicht von außen initiiert werden. Normales Wachstum stellt für ihn keine wirtschaftliche Entwicklung dar, da es nicht neue „Erscheinungen“, sondern nur „Anpassungsvorgänge“ hervorruft. Das „schöpferische Gestalten“ jedoch unterbricht das „statische Wirtschaften“, das auf normalem Wachstum, das heißt darauf basiert, dass sich die Wirtschaft fortschreitend anpasst.⁷

Diese spontanen und diskontinuierlichen Veränderungen treten im industriellen und kommerziellen Leben auf. Plötzliche Veränderungen der Konsumentenbedürfnisse treten selten auf und wenn, dann hat ein Unternehmer diese vorherzusehen, also mit ihnen zu rechnen.⁸

⁶ Vgl. Hauschildt/Salomo, 2011, S. 3f.

⁷ Vgl. Schumpeter, 1912, S.103ff

⁸ Vgl. Schumpeter, 1926, S. 99.

Das Neue bzw. das Neuartige, das geschaffen wird, entsteht durch die andersartige Verwendung bestehender Mittel, das heißt, sie werden neu kombiniert. In der 1926 neu überarbeiteten Auflage unterscheidet Schumpeter fünf verschiedene Fälle der „Durchsetzung neuer Kombinationen“ und beschreibt sie wie folgt:⁹

„(1) Herstellung eines neuen, d.h. dem Konsumentenkreis noch nicht vertrauten Gutes oder einer neuen Qualität eines Gutes

(2) Einführung einer neuen, d.h. dem betreffenden Industriezweig noch nicht praktisch bekannten Produktionsmethode, die keineswegs auf einer wissenschaftlich neuen Entdeckung zu beruhen braucht und auch in einer neuartigen Weise bestehen kann, mit einer Ware kommerziell zu verfahren.

(3) Erschließung eines neuen Absatzmarktes, d.h. eines Marktes, auf den der betreffende Industriezweig des betreffenden Landes bisher noch nicht eingeführt war, mag dieser Markt schon vorher existiert haben oder nicht.

(4) Eroberung einer neuen Bezugsquelle von Rohstoffen oder Halbfabrikaten, wiederum: gleichgültig ob diese Bezugsquelle schon vorher existierte – und bloß sei es nicht beachtet wurde, sei es für unzugänglich galt – oder ob sie erst geschaffen werden muss.

(5) Durchführung einer Neuorganisation, wie Schaffung einer Monopolstellung (z.B. durch Vertrustung) oder durch Brechen eines Monopols.“

Diese neuen Kombinationen sind nach Schumpeter nicht die Regel, sondern der Ausnahmefall, da es in der Wirtschaft, wie auch im sonstigen Leben, einen starken Beharrungswiderstand gegen Veränderungen gibt. Zum einen erzeugt das soziale Milieu, in dem man sich befindet, Gegendruck, zum anderen gibt es diesen Widerstand in jedem Einzelnen, da es immer schwieriger ist, neue Wege zu wagen, als altbekannte Pfade zu gehen. Neue Kombinationen bzw. die Unternehmen, die sie herstellen, treten daher erst einmal neben die alten, die aus sich heraus meist gar nicht in der Lage wären, eine solch große Veränderung hervorzubringen. Innovationen, wie sie Josef Schumpeter beschreibt, können sowohl inkrementelle wie auch radikale Innovationen sein.

Von inkrementellen Innovationen spricht man, wenn es sich um einen laufenden Prozess der Veränderung bestehender Produkte etc. handelt. Radikale Innovationen hingegen führen zu grundlegend neuen Entwicklungen, die ganze Wirt-

⁹ Vgl. Schumpeter 1926, S. 100f.

schaftsbereiche nachhaltig verändern können.¹⁰

Ob sich neue Kombinationen, also Innovationen, durchsetzen, hängt zu einem wesentlichen Teil von jener Minorität von Menschen ab, die energisch handeln, die mutig sind, das Risiko nicht scheuen und nichthedonistisch handeln – dem Unternehmer. Der Bedeutung des Unternehmers als Träger der wirtschaftliche Entwicklung oder mit anderen Worten, des Fortschritts, gibt er in seiner Analyse breiten Raum. Unternehmer ist man grundsätzlich nur dann, wenn man neue Kombinationen auch durchsetzt, und da dies, wie oben ausgeführt, nicht permanent geschieht, sondern der Ausnahmefall ist, kann Unternehmer im Schumpeter'schen Sinne auch kein Beruf sein.¹¹

Josef Schumpeter hat sich in der *Theorie der wirtschaftliche Entwicklung* nicht nur auf neue Produkte oder technische Entwicklungen bezogen, sondern auch neue Produktionsmethoden oder neue Absatzmärkte in seine Definition mit einbezogen und damit den Innovationsbegriff durchaus breit gefasst. Sehr deutlich und restriktiv war er jedoch in Hinblick auf den Innovationsprozess. Seine Definition von Innovation bezieht sich immer auf die „Durchsetzung von Innovationen“. Das Erfinden oder Finden von etwas Neuem reicht dafür nicht, denn Innovation gibt es immer, aber wenn sie – wie so häufig – nicht erkannt und umgesetzt wird, dann ist sie wirkungslos. Daher braucht es auch die Führerfunktion, in Form des Unternehmers, der die Möglichkeiten realisiert, sprich, durchsetzt. Innovation hat also ganz wesentlich mit Management zu tun und ist bei weitem kein rein technisches Thema.¹²

2.2 Der betriebswirtschaftliche Ansatz – Hauschildt/Salomo

Zur jüngeren Innovationsforschung zählt die Arbeit von Jürgen Hauschildt, einer der Pioniere auf dem Gebiet der betriebswirtschaftlichen Innovationsforschung. In seinem Standardwerk, das er gemeinsam mit dem dänischen Innovationsfor-

¹⁰ Vgl. Schilles, 2011, S. 10.

¹¹ Die meisten Geschäftsleute, Industriellen, Handwerker sind im Schumpeter'schen Sinne keine Unternehmer, da sie die konstitutive Funktion des Begriffes nicht erfüllen.

¹² Vgl. Schumpeter, 1926, S. 128f und Hauschildt/Salomo, 2011, S. 9.

scher Sören Salomo verfasst hat, nähert er sich dem Begriff aus dem Blickwinkel des Managements, das schon Schumpeter als so zentral für die Durchsetzung von Innovation gesehen hat. Dessen, aber auch die Überlegungen anderer Ökonomen und Wissenschaftler, fließen in die Begriffsdefinition von Hauschildt/Salomo mit ein.

In der Ausgangsdefinition werden Innovationen nicht nur als neuartige Produkte oder Verfahren beschrieben, sondern als neuartige Zweck-Mittel-Kombinationen. Dadurch wird der Fokus von der technologischen Orientierung auf die Verwendung, also den Zweck, verschoben bzw. wird dieser miteinbezogen. Auch für Hauschildt ist eine Invention noch keine Innovation, sondern wird erst durch Verkauf oder Nutzung zu einer solchen.¹³

Hauschildt/Salomo unterscheiden fünf Dimensionen der Innovation, die erst in der Zusammenfassung klar machen, was innovativ ist. In jeder dieser Dimensionen gibt es verschiedene Möglichkeiten der Herangehensweise zur Beschreibung, Bewertung und Abgrenzung.¹⁴

Die *inhaltliche Dimension* stellt die Frage danach, *was* neu ist. In ihr wird zwar zwischen Produkt- und Prozessinnovationen unterschieden, aber auch auf Innovationen von Systemeigenschaften und Innovationen jenseits der Technik wie beispielsweise organisationale Innovationen oder geschäftsbezogene Innovationen eingegangen.

Die *Intensitätsdimension* widmet sich der Frage nach dem, *wie* neu etwas ist, oder anders ausgedrückt, nach der Messbarkeit der „Neuartigkeit“. Dabei gibt es unterschiedliche Arten von Skalen, die zur Anwendung kommen können. Die Diskussion um die Messbarkeit führte in einem ersten Schritt zu Dichotomien wie „radikale“ versus „inkrementale“ Innovationen, die auch heute noch verwendet werden, und schließlich zu komplexeren Methoden wie Scoring.

Die *subjektive Dimension* stellt die Frage, für *wen* etwas eine Innovation darstellt, wer etwas für eine Innovation hält. Experten, Führungskräfte, die Branche, die Nation oder gar die Menschheit?

Die *prozessuale Dimension* beschäftigt sich mit den verschiedenen Schritten,

¹³ Vgl. Hauschildt/Salomo, 2011, S. 4f.

¹⁴ Vgl. Hauschildt/Salomo, 2011, S. 5ff.

die den Innovationsprozess umfassen und die von der ersten Idee bis zur Verwertung reichen. Wo eine Neuerung beginnt und endet wird dabei untersucht, wobei eindeutig festgehalten ist, dass Innovation mehr als eine Invention ist und die Einführung in den Markt noch als Teil des Innovationsprozesses gesehen wird.

Die *normative Dimension* verdeutlicht, dass eine Innovation auch nur für einen Teil der Akteure erfolgreich sein kann und dies nicht für alle Akteure so sein muss. Eine Innovation, die für die Kunden deutliche Verbesserungen bringt (also erfolgreich ist), ist möglicherweise aus betriebswirtschaftlicher Sicht für das Unternehmen, das sie betrieben hat, nicht erfolgreich.

2.3 Der standardisierende Ansatz – Das OECD Oslo Manual

Das Oslo Manual 2005 ist ein von der *Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD)* und dem *Statistischem Amt der Europäischen Union (Eurostat oder ESTAT)* herausgegebenes Handbuch mit Richtlinien für die Sammlung und Interpretation von Innovationsdaten.

Der Innovationsbegriff erfuhr in den drei Ausgaben des Manuals eine deutliche Veränderung beziehungsweise eine Weiterentwicklung. Die erste Fassung, die 1992 herausgegeben wurde, fokussierte auf technologische Produkt- und Prozessinnovationen. Die zweite Fassung aus dem Jahr 1997 deckte auch bereits den Dienstleistungssektor ab und in die dritte und aktuelle Edition, das Oslo Manual 2005, wurden schließlich auch Marketinginnovationen und Organisationsinnovationen als eigene Bereiche aufgenommen.¹⁵

Betrachtet man die Basisdefinitionen im Oslo Manual 2005, dann wird Innovation als die Implementierung eines neuen oder deutlich verbesserten Produktes/Dienstleistung, eines Prozesses, einer Marketingmethode oder einer Organisationsmethode beschrieben. Im Manual wird unterschieden, ob eine Innovation neu für das Unternehmen, neu für den Markt oder neu auf der Welt ist. Mindestanforderung ist, dass das Produkt, der Prozess etc. zumindest für die

¹⁵ Vgl. Oslo Manual, 2005, S. 3f.

eigene Firma neu oder eine deutliche Verbesserung sein muss.

In einem engen Zusammenhang damit steht die Klassifizierung nach radikalen (oder disruptiven) und inkrementellen Innovationen. Als radikale Innovationen werden im Manual jene Innovationen definiert, die eine signifikante Auswirkung auf einen Markt und auf die wirtschaftlichen Aktivitäten einer Firma in diesem Markt haben, indem sie beispielsweise die Struktur dieses Marktes verändern oder einen neuen Markt schaffen. Nicht immer lässt sich das sofort feststellen, manchmal braucht es Jahre, um festzustellen, ob eine Innovation als radikal einzustufen ist bzw. war. Als inkrementelle Innovationen werden hingegen kontinuierliche Veränderungsprozesse bezeichnet.¹⁶

Das Manual unterscheidet zwischen vier verschiedenen Haupttypen von Innovation:¹⁷

- Eine *Produktinnovation* ist die Einführung von neuen oder deutlich verbesserten Produkten oder Dienstleistungen. Neu oder deutlich verbessert müssen sie in Hinblick auf ihre Eigenschaften oder ihre Verwendung sein. Dabei können neue Technologien oder neues Wissen verwendet werden oder sie baut auf einer neuen Kombination von vorhandenem Wissen oder vorhandener Technologie auf.
- Eine *Prozessinnovation* ist die Einführung einer neuen oder deutlich verbesserten Produktions- oder Liefermethode. Das beinhaltet deutliche Veränderungen in der Technik, in der Ausstattung und/oder der Software. Prozessinnovationen wollen zum Beispiel die Stückkosten senken, die Qualität verbessern oder überhaupt erst die Produktion neuer oder deutlich verbesserter Produkte ermöglichen.
- Eine *Marketinginnovation* ist die Einführung einer neuen Marketingmethode, die deutliche Veränderungen in Produktdesign oder Verpackung, Product Placement, Werbung oder Preispolitik beinhaltet. Marketinginnovationen wollen Kundenbedürfnisse besser ansprechen, neue Absatzmärkte erschließen, ein Produkt neu positionieren – immer in Hinblick darauf, den Verkauf zu steigern.

¹⁶ Vgl. Oslo Manual, 2005, S. 57f

¹⁷ Vgl. Oslo Manual, 2005, S. 47ff.

- Eine *Organisationsinnovation* ist die Einführung einer neuen Organisationsmethode in den Geschäftspraktiken, der internen Organisation oder den Außenbeziehungen einer Firma. Organisationsinnovationen wollen zum Beispiel Administrations- oder Transaktionskosten senken, die Arbeitsplatzzufriedenheit und damit die Produktivität erhöhen oder Zulieferkosten senken.

Das Oslo Manual setzt sich darüber hinaus detailreich mit Themen wie Klassifizierung, Messung, Zielen und Hindernissen oder Methoden zur Überprüfung von Innovation auseinander.

Betrachtet man die unterschiedlichen Ansätze, den Begriff „Innovation“ zu definieren, zeigt sich, dass Josef Schumpeters Beschreibung des Innovationsbegriffes auch heute noch gültig ist und spätere Definitionen auf seiner Definition aufbauen. Während Schumpeter vor allem einen wirtschaftstheoretischen Überbau liefert, geben Hauschildt/Salomo und das Oslo Manual mit der Unterscheidung in fünf Dimensionen und in vier Haupttypen eine praxisorientierte Hilfestellung zur Klassifizierung und Bestimmung von Innovationen.

Allen Definitionen gemeinsam ist, dass sie Innovation als die Verwirklichung von neuen oder stark verbesserten Produkten, Dienstleistungen oder Prozessen sehen, die einen technologischen Fokus haben können, aber nicht müssen.¹⁸

¹⁸ Vgl. auch Strodl, 2010, S. 25ff.

3 Die neuen Herausforderungen für Innovationsförderung

Rasante Entwicklungen der Kommunikationstechnologien, niedrige Rohölpreise und damit verbundene Transportkosten sowie die Liberalisierung und Deregulierung vieler internationaler Märkte führten zu einer Globalisierung der Wirtschaft und einem damit verbundenen stärkeren Wettbewerb. Die Mobilität von Daten, Menschen und ganzen Unternehmen führte nicht nur zwischen Nationalstaaten, sondern zwischen Kontinenten zu einem Wettbewerb um Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit. Die Stellung europäischer und außereuropäischer Industrieländer wie den USA geriet dabei unter den zunehmenden Druck von aufstrebenden Volkswirtschaften vor allem in Asien, die sich auch in wissensintensiven Branchen etablierten. Verschärft wurden diese Herausforderungen der Globalisierung durch die Finanzkrise des Jahres 2008, die sich in Folge zu einer Wirtschafts- und Staatsschuldenkrise entwickelte. Innovation wird als wesentlicher Wachstumsmotor einer wissensbasierten Wirtschaft gesehen, durch die es möglich ist, in der Wertschöpfungskette weiter aufzusteigen und diese Herausforderungen zu bewältigen.

3.1 Europa im globalen Umfeld

Betrachtet man die Stellung Europas im globalen Innovationswettbewerb, zeigt sich die Notwendigkeit einer effektiven und kohärenten Innovationspolitik. Vergleicht man die *Innovation Performance* der Europäischen Union mit jener ihrer wichtigsten Mitbewerber, dann zeigt sich ein negativer Gap zu den USA, Japan und Südkorea, deren Innovation Performance deutlich über jener der EU27 liegt.

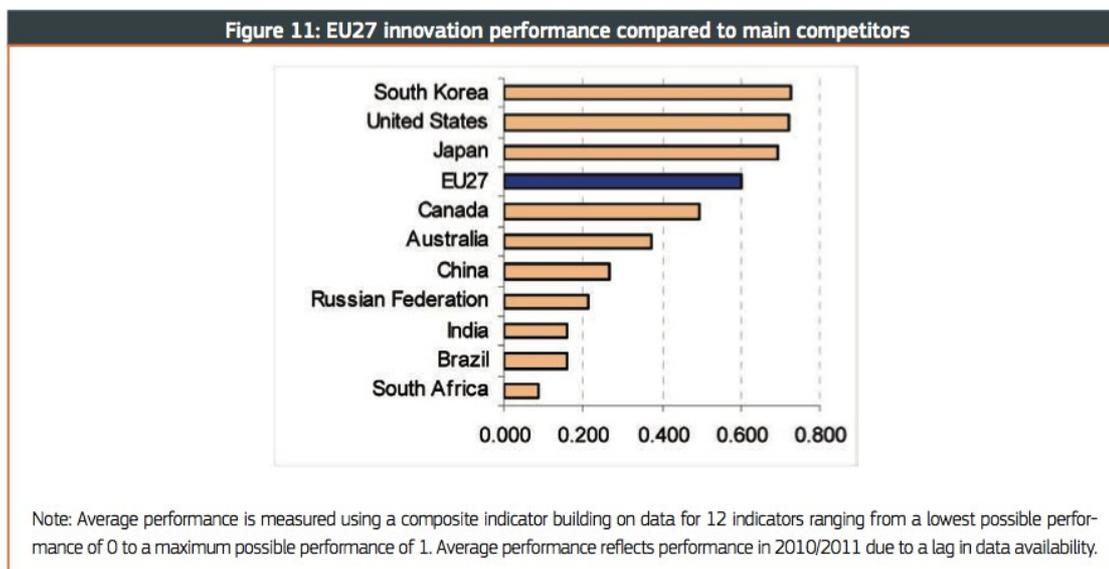


Abbildung 3: Vergleich der Innovationsleistung der EU27 mit ihren Hauptkonkurrenten¹⁹

Allerdings hat sich dieser Abstand zwischen 2008 und 2012 zu den USA und Japan verkleinert, während der Abstand zu Südkorea im selben Zeitraum deutlich größer geworden ist.

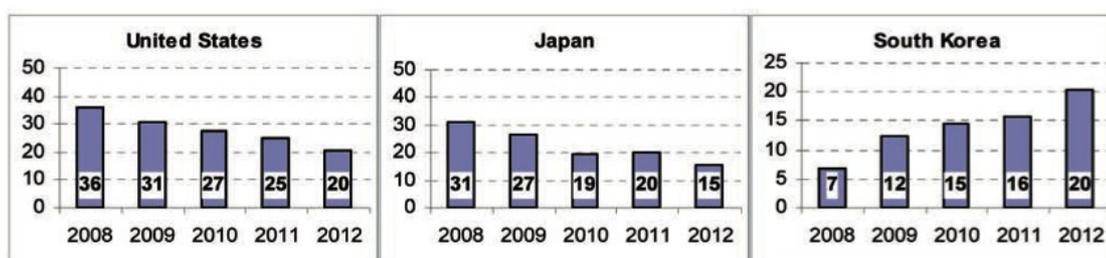


Abbildung 4: Veränderung des Innovationsvorsprungs in Relation zu den EU27²⁰

Zu den aufstrebenden Volkswirtschaften China, Indien und Russland weist die Europäische Union einen positiven Gap aus, der sich im Falle Chinas leicht verringert, im Vergleich zu Russland und Indien leicht vergrößert hat.

¹⁹ Übernommen aus: Innovation Union Scoreboard, S. 21, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf, 28.07.2013

²⁰ Auszug aus: Innovation Union Scoreboard, S. 22, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf, 28.07.2013

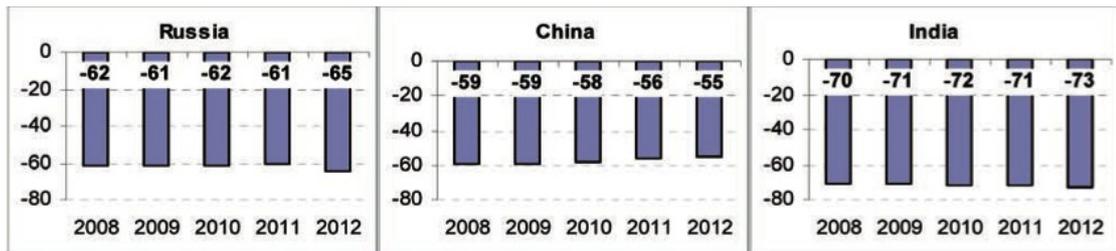


Abbildung 5: Veränderung des Innovationsrückstands in Relation zu den EU27²¹

In ihrem Report „The World in 2025“ prognostiziert die Europäische Kommission, dass die USA und Europa ihre wissenschaftliche und technologische Vormachtstellung im Jahr 2025 zugunsten Asiens eingebüßt haben werden, sollten sich die aktuellen Entwicklungen fortsetzen. Bezug genommen wird dabei sowohl auf die F&E-Ausgaben, bei denen China die EU27-Länder 2014 laut Prognose der Europäischen Kommission überholt haben wird, wie auch auf die niedrigeren Ausgaben für Bildung und deutlich geringere Ausgaben des Unternehmenssektors für F&E.²²

Die Bedeutung der Innovationsfähigkeit für die traditionellen Industrieländer wird aus diesen internationalen Vergleichszahlen evident. Das Einsetzen der Wirtschaftskrise 2008 als Folge des Zusammenbruchs des Finanzsystems scheint der Beschäftigung mit dem Thema Innovation neuen Elan gegeben zu haben. So wurde im Jahr 2010 nicht nur die OECD Innovation Strategy, sondern auch die Strategie Europa 2020 der Europäischen Union beschlossen. Der Beschluss der Strategie für Forschung, Technologie und Innovation der österreichischen Bundesregierung mit dem Titel „Der Weg zum Innovation Leader“ folgte zu Beginn des Jahres 2011. Jedes der in diesem engen Zeitraum beschlossenen Leitkonzepte argumentiert aus seiner Sicht die Notwendigkeit von Innovation, identifiziert Handlungsfelder und präsentiert – mehr oder weniger konkrete – Maßnahmen und Programme, deren gemeinsames übergeordnetes Ziel mehr Wachstum und die Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit ist.

²¹ Auszug aus: Innovation Union Scoreboard, S. 22,
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf, 28.07.2013

²² Vgl. Renda, 2011, S. 6f.

3.2 Die internationale Ebene - OECD Innovation Strategy

Aufgabe der 1961 gegründeten *Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD)* ist es, ihre mittlerweile 34 Mitgliedsländer bei einer optimalen wirtschaftlichen Entwicklung zur Erreichung einer höheren Beschäftigung und eines höheren Lebensstandards zu unterstützen und damit auch zu einer positiven Entwicklung der Weltwirtschaft beizutragen. Sie beschäftigt sich in ihren Studien und Analysen zu verschiedensten wirtschaftsrelevanten Themenbereichen daher auch intensiv mit der Situation von Entwicklungs- und Schwellenländern, sammelt Daten, analysiert sie und führt sie nach einem Diskussionsprozess einer Entscheidung zu, die zumeist den Charakter von Empfehlungen haben, manchmal jedoch auch in rechtlich verbindliche Verträge münden. Da sie keine Fördermittel oder Kredite vergibt, sind die regelmäßig veröffentlichten Publikationen das wesentlichste Mittel zur Verbreitung ihrer Positionen.²³

Zunehmende Arbeitslosigkeit, niedrige Wachstumsraten und eine steigende Verschuldung der öffentlichen Haushalte in Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise waren der Anlass für die im Jahr 2010 von der OECD beschlossene Innovationsstrategie. Innovation wird darin als wesentlicher Motor für Wachstum und Beschäftigung gesehen. Verwiesen wird darauf, dass in manchen Ländern, darunter auch Österreich, bereits genauso viel in immaterielle Güter, wie zum Beispiel Qualifikation, Forschung und Entwicklung oder Software, investiert wird wie in Sachgüter.

Als zusätzliches Argument für eine von Innovation getriebene Wachstumspolitik werden die verschiedenen sozialen Herausforderungen vom Klimawandel bis zur Nahrungsmittelsicherheit angeführt. Probleme, die globale Dimensionen haben und nicht von einem Land allein gelöst werden können. Innovationen können dazu beitragen, sie schneller und vor allem auch kostengünstiger zu lösen.²⁴

Innovationsmaßnahmen werden als prioritär zur Überwindung der Krise gesehen, allerdings müssen diese widerspiegeln, wie Innovation heute abläuft. Inno-

²³ Vgl. URL: <http://www.oecd.org/berlin/dieoecd/>, 12.08.2013.

²⁴ Vgl. URL: <http://www.oecd.org/sti/45302626.pdf>, S. 2ff, 12.08.2013.

vation wird von der OECD zunehmend als interaktiver und multidisziplinärer Prozess gesehen, der für existierende Konzepte auf nationaler Ebene Veränderungsbedarf sieht: von „angebotsseitigen, schwerpunktmäßig auf FuE und ganz spezifische Technologien abgestellten Maßnahmen, zu einem eher systemischen Ansatz, der zahlreichen Faktoren und Akteuren Rechnung trägt, die Einfluss auf die Innovationsleistung haben“.²⁵ Dieser umfassende Ansatz spiegelt sich auch in ihren Empfehlungen wider. Sie definiert „fünf Prioritäten staatlichen Handelns“, die dazu beitragen Innovation zu unterstützen.²⁶

i) Erschließung des Innovationspotenzials des Menschen

Die Förderung des Humankapitals als wichtigster Träger von Innovation durch breitbasierte und zielführende Bildung, Stärkung der Lehrkräftequalität, Stärkung der Rolle von Universitäten im Innovationssystem oder internationale Fachkräftemobilität, aber auch die Förderung einer Unternehmenskultur sowie die Aufklärung des Verbrauchers, der ein aktiver Teilnehmer am Innovationsprozess sein soll, werden unter diesem Punkt zusammengefasst.

ii) Freisetzung des Innovationspotenzials der Unternehmen

Nicht die Person des Unternehmers, wie bei Schumpeter, steht hier im Vordergrund, sondern die Rahmenbedingungen für Unternehmen: Vereinfachung und Verringerung des Bürokratie- und Verwaltungsaufwands, höhere Arbeitsmarktflexibilität, Wiederherstellung eines funktionierenden Finanzsystems und von Risikokapitalmärkten.

iii) Schaffung, Verbreitung und Anwendung von Wissen

Neben der Reform von Forschungseinrichtungen sind der Ausbau von Informations- und Kommunikationstechnologien, die Förderung von Breitbandnetzen und der weiterhin freie, offene und dezentralisierte Zugang zum Internet hier subsumiert. Besondere Aufmerksamkeit wird auf der einen Seite auf die kostenlose bzw. günstige Bereitstellung von öffentlichen Daten (Stichwort: Open Data) gelegt, aber auf der anderen Seite auch auf den Schutz des geistigen Eigentums, das es Unternehmen ermöglicht, ihre Investitionskosten abzudecken.

²⁵ <http://www.oecd.org/sti/45302626.pdf>, S. 4, 12.08.2013.

²⁶ Vgl. URL: <http://www.oecd.org/sti/45302626.pdf>, S. 4ff, 12.08.2013.

iv) Bewältigung globaler und sozialer Herausforderungen

In jenen Bereichen, die globale Herausforderungen darstellen und/oder die Unternehmen zu riskant erscheinen, sollen Staaten in öffentliche Forschung investieren bzw. bei vorwettbewerblicher privater Forschung eine wesentliche Rolle übernehmen. Neue Modelle multilateraler Zusammenarbeit sollen gesucht und versucht werden.

v) Verbesserte Governance und Messung von innovationsfördernden Maßnahmen

Ein ressortübergreifender Ansatz und kohärente Maßnahmen zwischen lokalen, regionalen, staatlichen und internationale Handlungsebenen sollen dazu beitragen gemeinsame Vorstellungen und Ziele zu entwickeln und entsprechende Maßnahmen zu konzipieren. Um Wirksamkeit und Effizienz der Maßnahmen und damit verbunden auch die Auswirkungen von Innovationen zu überprüfen, müssen verbesserte Evaluierungsmethoden entwickelt werden, deren Ergebnisse in den Politikgestaltungsprozess rückgekoppelt werden

3.3 Die europäische Ebene - Lissabon-Strategie und Strategie Europa 2020

3.3.1 Die Lissabon-Strategie

Die Grundlage für eine zunehmende Fokussierung der EU und ihrer Mitgliedsstaaten auf Forschung, Technologie und Innovation wurde in der im Jahr 2000 vom Europäischen Rat verabschiedeten Lissabon-Strategie gelegt. Bis 2010 sollte die EU zum „wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt“ werden.²⁷ Bis zum Ende des Jahrzehnts sollten 3 % der Wirtschaftsleistung jedes Mitgliedslandes in Forschung und Entwicklung fließen. Damit bekannte sich die EU, im Gegensatz zu anderen Bereichen, auch klar zu staatlichen Förderungen im Bereich Forschung und Entwicklung. Die Lissabon-Strategie, gedacht als Antwort auf die Auswirkungen der Globalisie-

²⁷ Vgl. URL: <http://www.cep.eu/index.php?id=68&title=Lissabon-Strategie>, 06.08.2013

rung und den Strukturwandel der Wirtschaft hin zu einer wissensbasierten Gesellschaft, sollte zu einem jährlichen Wirtschaftswachstum von 3 % und der Schaffung von 20 Millionen neuen Arbeitsplätzen führen. Als 2004 eine Zwischenbilanz gezogen wurde, wurde klar, dass nicht nur die hoch gesteckten Ziele nicht erreicht werden würden, sondern sich in Bezug auf das Wirtschaftswachstum der Abstand zu den USA sogar weiter vergrößert hat. Anfang 2006 einigte sich der Europäische Rat darauf, die Lissabon-Strategie zu „redimensionieren“ und sich auf vier vorrangig zu berücksichtigende Reformbereiche zu konzentrieren. Die Konzentration auf und der Ausbau von Forschung und Entwicklung waren einer dieser vier Bereiche und blieben damit auch nach der Neuausrichtung der Lissabon-Strategie wesentliches strategisches Ziel der Europäischen Union. Das Ziel, die Ausgaben für Forschung und Entwicklung innerhalb von zehn Jahren von durchschnittlich 1,9 % auf 3 % zu steigern, wurde jedoch, wie auch die angestrebte Steigerung des privaten Anteils von rund 56 % auf zwei Drittel, nicht erreicht.²⁸

3.3.2 Die Strategie Europa 2020

Die Nachfolgestrategie für das nächste Jahrzehnt, *Europa 2020*, ist als Wachstumsstrategie der Europäischen Union konzipiert und wurde im März 2010 vom Europäischen Rat beschlossen. Mit ihr soll die seit 2008 herrschende Krise überwunden werden, indem eine auf Wissen und Innovation basierende Wirtschaft zu einem nachhaltigeren, intelligenteren und integrativeren Wachstum führt. Neben fünf Kernzielen in den Bereichen Beschäftigung, F&E und Innovation, Klimawandel und Energie, Bildung, Armut und soziale Ausgrenzung besteht die Europa-2020-Strategie aus sieben Leitinitiativen. Fünf der sieben Leitinitiativen weisen einen Bezug zum Thema Innovation auf, die Leitinitiative Innovationsunion beschäftigt sich im Speziellen mit dem Thema. Im Rahmen der Innovationsunion soll vor allem der Zugang zu Finanzierungsmitteln für F&I verbessert werden, damit es zu einer Umsetzung von innovativen Ideen kommen

²⁸ Vgl. Steinmayer, 2010, S. 73.

kann, die sich wiederum positiv auf Wachstum und Beschäftigung auswirken.²⁹

Wie die OECD-Innovationsstrategie sieht auch die Leitinitiative Innovationsunion der Europäischen Union Innovation als entscheidend für die künftige wirtschaftliche Entwicklung und die Wettbewerbsfähigkeit Europas. Stärken stärken, Schwächen schwächen ist ein zentraler Fokus. Gleichzeitig fordert sie die Mitgliedsstaaten auf, sich dem Thema Innovationsunion strategischer zu nähern. Ähnlich der OECD-Innovationsstrategie wird in der Europa-2020-Strategie ein systemischer Ansatz gefordert, in dem die verschiedenen politischen Instrumente und Maßnahmen und die verschiedenen politischen Ebenen einen aufeinander abgestimmten, mittel- bis langfristigen Ansatz verfolgen.

Am Ende jedes Kapitels werden Selbstverpflichtungen aufgelistet, die von den Mitgliedsstaaten und/oder der Europäischen Kommission erfüllt werden sollen, um das Ziel einer echten Innovationsunion bis 2020 auch zu erreichen.

Zu den wesentlichsten Zielen und Maßnahmen zählen dabei:³⁰

- Höhere Investitionen in unsere Wissensbasis – auch in haushaltspolitisch schwierigen Zeiten, damit Europa nicht von Ländern wie China eingeholt wird, sondern zu Ländern mit einer höheren Innovationsleistung wie den USA oder Japan aufschließen kann.
- Reform und Modernisierung des Bildungssystems auf allen Ebenen, um Spitzenleistungen möglich zu machen.
- Schaffung eines europäischen Forschungsraums, der Zusammenarbeit und Austausch erleichtert und eine bessere Verknüpfung der Forschungs- und Innovationssysteme. Das Europäische Innovations- und Technologieinstitut (EIT) soll als Modell für die Steuerung von Innovation dienen.

²⁹ Vgl. URL: http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/innovation-union-communication_de.pdf, S. 5f. 06.08.2013.

³⁰ Vgl. URL: http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/innovation-union-communication_de.pdf, S. 2ff. 07.08.2013.

- Stärkere Ausrichtung der Programme und Finanzierungsinstrumente auf die großen gesellschaftlichen Herausforderungen und Erleichterung des Zugangs, vor allem für rasch wachsende KMU.
- Innovationen erfolgreich auf den Markt bringen – durch leichteren Zugang zu Finanzierungen, durch die Beseitigung von hemmenden Vorschriften, leistbaren Rechten an geistigem Eigentum und durch die Schaffung eines Binnenmarktes für Innovation, in dem auch die Beschaffungsbudgets der einzelnen Staaten (verstärkt) für den Ankauf innovativer Produkte und Dienstleistungen eingesetzt werden sollen.
- Mit Hilfe von *Europäischen Innovationspartnerschaften* sollen Ressourcen gebündelt und große gesellschaftliche Probleme schneller gelöst werden. Soziale Innovationen eignen sich besonders gut für eine Bündelung von Know-how und Ressourcen.
- Damit es zu einer erfolgreichen praktischen Umsetzung der genannten Ziele kommt, müssen die Mitgliedsstaaten ihre staatlichen und regionalen Maßnahmen überarbeiten und diese im *Nationalen Reformprogramm* der Europa-2020-Strategie festlegen.
- Um die Fortschritte auf dem Weg zur Innovationsunion messen zu können, wird an der Ausgestaltung eines neuen Leitindikators gearbeitet. Neben dem F&E-Investitionsziel soll ein neuer Innovationsindikator (rasch wachsende, innovative Unternehmen) entwickelt werden, dessen Entwicklung jedoch noch prognostizierte zwei Jahre (bis Ende 2012) in Anspruch nehmen wird.³¹

Vergleicht man die Ziele und Empfehlungen der OECD-Innovation Strategy mit jenen der Innovationsunion, kann man feststellen, dass sich im Wesentlichen alle Empfehlungen der OECD in den Zielen der Innovationsunion wiederfinden. Beide propagieren einen systemischen Ansatz, der ressortübergreifend in allen relevanten Bereichen ansetzt. Zusammenfassen lassen sich diese Bereiche in: Reform des Bildungssystems und Verbreiterung der Wissensbasis, stärkere Vernetzung und Zusammenarbeit, Erleichterung der Rahmenbedingungen für

³¹ Am 13.09.2013 wurde in einer Mitteilung der Kommission (COM2013) 624 final ein neuer Indikator zu Messung der Innovationsleistung vorgestellt.

Unternehmen und ein leichter Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten, verbesserte Evaluierungsmethoden und Messung der Innovationsleistung.

Die Umsetzung der Innovationsunion in konkrete Maßnahmen findet sich in mehreren Wirtschaftsförderprogrammen:

3.3.2.1 Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP)

Das *Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation der Europäischen Kommission (CIP)* soll die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen steigern. Es läuft über den Zeitraum 2007 – 2013 und hat ein Gesamtbudget von 3,621 Mrd. Euro. Es besteht im Wesentlichen aus drei Unterprogrammen, die sich hauptsächlich an kleine und mittlere Unternehmen richten³²:

- Programm „Unternehmerische Initiative und Innovation“ (EIP)
- Programm zur Unterstützung der Politik für Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT-Förderprogramm)
- Programm „Intelligente Energie – Europa“ (IEE).

Am größten und relevantesten im Zusammenhang mit Wirtschaftsförderung ist das Programm *Unternehmerische Initiative und Innovation (EIP)*. Es spiegelt die Ziele der Strategie Europa 2020 wider und bietet in den identifizierten Problembereichen konkrete Angebote, wie zum Beispiel:

- Konkrete Finanzierungsinstrumente, die Investitionen – auch über nationale Grenzen hinweg – fördern sollen.
- Dienstleistungen für Unternehmen wie zum Beispiel Rechtsberatung, Vernetzung mit Serviceeinrichtungen in anderen Ländern oder Hilfestellung bei der Partnersuche und Unterstützung bei ökologisch innovativen Projekten, die globale Problembereiche ansprechen, aber aufgrund von Restrisiken noch nicht vermarktet werden können.
- Vernetzung von am Innovationsprozess beteiligten Akteuren über Grenzen hinweg soll durch verschiedene Plattformen und Netzwerke erreicht werden.

³² Vgl. Europäische Kommission, URL: http://ec.europa.eu/cip/index_de.htm, 31.07.2013

Das EIP ist für den gesamten Geltungszeitraum mit 2,17 Mrd. Euro dotiert und verfügt damit über den Großteil der Mittel des mit insgesamt 3,61 Mrd. Euro budgetierten Rahmenprogramms CIP.³³

3.3.2.2 Programme for the Competitiveness of Enterprises and SMEs

Das Nachfolgeprogramm des CIP, das „*Programm für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und von KMU (COSME)*“, das von 2014 bis 2020 gültig sein wird, baut auf dem Unterprogramm *Unternehmerische Initiative und Innovation (EIP)* auf.³⁴ Die Ziele bleiben im Wesentlichen gleich: Ein verbesserter Zugang zu Finanzierungen für kleine und mittlere Unternehmen, die Förderung von unternehmerischer Initiative, die Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit und die Unterstützung der Internationalisierung vor allem von KMU. Gleichzeitig soll jedoch auch aus den Erfahrungen im EIP gelernt werden. Mit COSME will man die Verwaltung des Programms vereinfachen und verschlanken, um den Zugang für die Unternehmen zu erleichtern. Zudem sollen Maßnahmen der einzelnen Mitgliedsländer unterstützt und vor allem auf länderübergreifende Probleme, die quasi Vorbildcharakter haben, eingegangen werden. Wie schon im EIP wird auch im Nachfolgeprogramm die Bedeutung von Austausch und Zusammenarbeit in internationalen Netzwerken, wie dem European Enterprise Network, betont.

COSME ist mit 2,5 Mrd. Euro ausgestattet und stellt im Wesentlichen ein Finanzierungsinstrument für KMU dar. Der Hauptfokus liegt auf Hilfe bei Unternehmensgründungen und auf kleinen und mittleren Unternehmen, die beim Wachstum unterstützt werden sollen. Insgesamt soll die Kontinuität der im Rahmen des Programms „Unternehmerische Initiative und Innovation (EIP)“ gesetzten Initiativen und der Maßnahmen gewährleistet werden, wobei sich der Fokus von Zuschüssen hin zu einem erleichterten Zugang zu Finanzmitteln in Form von Bürgschaften, Darlehen und Beteiligungen verschiebt.³⁵

³³ Vgl. Kooperationsstelle EU der Wissenschaftsorganisationen, URL:

http://www.kowi.de/desktopdefault.aspx/tabid-251/960_read-1036/, 17.09.2013

³⁴ Vgl. Europäische Kommission, URL: http://ec.europa.eu/cip/cosme/index_de.htm, 31.07.2013

³⁵ Vgl. ebenda.

3.3.3 Horizon 2020

Relevant im Sinne unternehmerischer Innovationsförderung ist erstmals auch das neue EU-Forschungsförderprogramm. Das Rahmenprogramm für Forschung und Innovation *Horizon 2020* beinhaltet erstmals auch explizit Innovationsförderung und soll damit Forschung und Wirtschaft enger verknüpfen. Das Gesamtbudget des Programms, das vom Europäischen Rat Ende 2013 beschlossen werden soll, liegt bei rund 80 Mrd. Euro. Es besteht voraussichtlich aus drei großen Säulen:³⁶

- *Excellent Science* soll die Wissenschaftsbasis in Europa durch die Förderung von Grundlagenforschung, Kooperationsforschung, Ausbildung und Forschungsinfrastrukturen stärken. 24,6 Mrd. Euro sollen dafür zur Verfügung stehen.
- *Industrial Leadership* will den Aufbau grundlegender und industrieller Technologie forcieren, den Zugang zur Risikofinanzierung vereinfachen und Innovation in KMU bringen. Das Budget beträgt 17,9 Mrd. Euro
- *Societal Challenges* setzt den Schwerpunkt auf Innovationsförderung in Feldern mit gesellschaftlicher Herausforderungen wie beispielsweise Gesundheit oder Energie, die innovationsorientierte Vergabe öffentlicher Aufträge und auf die Vermarktung. Mit 31,7 Mrd. Euro verfügt diese Säule über den größten Budgetanteil.

Horizon 2020 soll, so die Europäische Kommission in ihrer Mitteilung, die Innovationsunion in der Praxis umsetzen und wie schon in der Europa-2020-Strategie zum Ausdruck gebracht, einem umfassenden, ressortübergreifenden Ansatz folgen. Aufgrund des im Vergleich zu COSME ungleich höheren Budgets stellt es damit das wichtigste Wirtschaftsförderprogramm auf europäischer Ebene dar.

³⁶ Vgl. Mitteilung der Kommission, Horizon 2020, URL <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0808:FIN:de:PDF>, S. 4ff.

3.4 Die nationale Ebene – Die Strategie der Bundesregierung für Forschung, Technologie und Innovation

Forschung, Technologie und Innovation ist auch auf nationaler Ebene ein prä-sentes Thema. Das verdeutlichen verbale Bekenntnisse verschiedener Akteure wie PolitikerInnen, UnternehmerInnen und WirtschaftsforscherInnen, aber auch unzählige Artikel, Studien und offizielle Dokumente, in denen Innovation und seine Bedeutung für Wirtschaftswachstum und Wettbewerbsfähigkeit thematisiert wird.

3.4.1 Die FTI-Strategie der Bundesregierung – Der Weg zum Innovation Leader

Zu den wesentlichsten und aussagekräftigsten Dokumenten zählt die im März 2011 beschlossene FTI-Strategie der Bundesregierung, die auf der Europa-2020-Strategie des Rates für Forschungs- und Technologieentwicklung basiert.

Zentrales Thema und übergeordnetes Ziel der FTI-Strategie ist der Sprung vom Innovation Follower zum Innovation Leader. Das jährlich erscheinende Innovation Union Scoreboard (IUS) der Europäischen Kommission gibt einen vergleichenden Überblick über die Innovationsentwicklung der Mitgliedsstaaten und unterteilt die Staaten in vier Kategorien. Modest Innovators, Moderate Innovators, Innovation Followers und Innovation Leaders. Österreich belegt 2013 den 9. Platz und befindet sich damit in der Gruppe der Innovation Follower.³⁷

³⁷ Vgl. Innovation Union Scoreboard, S. 5, URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf, 28.07.2013.

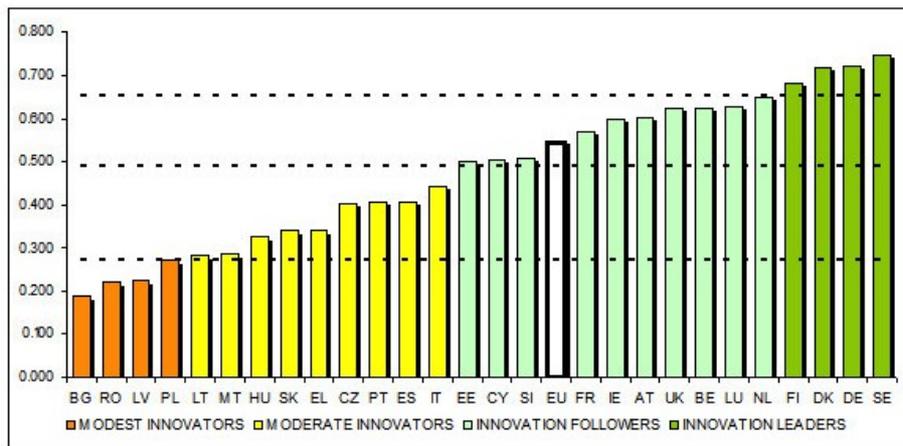


Abbildung 6: Innovationsleistung der Länder der EU27 im Vergleich³⁸

Langfristig zu der Gruppe der Innovation Leader vorzustößen, wird vor allem aus zwei Gründen als unabdingbar gesehen: Zum einen nehmen die Erträge einer Strategie der intelligenten Adaption ab, da immer mehr Länder auf mittlerem technologischen Standard deutlich günstiger produzieren können, zum anderen machen viele Länder, darunter viele Nachbarländer Österreichs, gerade einen Aufholprozess durch und werden damit über kurz oder lang zu den Innovation Followers aufschließen.³⁹

Um das Ziel eines Innovation Leaders zu erreichen, werden im Bericht des Rates für Forschungs- und Technologieentwicklung eine ganze Reihe von kurz-, mittel- und langfristigen Empfehlungen genannt, die auf „Strategischen Leitlinien“ basieren.

Drei Leitsätze für die strategische Ausrichtung werden dabei benannt:⁴⁰

- „Qualität in der Breite fördern und Exzellenz an der Spitze fördern
- Vernetzung und Kooperation zwischen Wissenschaft und Wirtschaft verstärken

³⁸ Übernommen aus: Innovation Union Scoreboard, S. 5, URL:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf, 28.07.2013.

³⁹ Vgl. Der Weg zum Innovation Leader. Strategie der Bundesregierung für Forschung, Technologie und Innovation. März 2011

⁴⁰ Dinges, 2010, S. 109f.

- Effizienz und Effektivität des Förderungssystems steigern“

Die FTI-Strategie der Bundesregierung greift diese Leitlinien und Empfehlungen inhaltlich im Wesentlichen auf, unterscheidet sich jedoch im strukturellen Aufbau. Einige vom Rat angesprochene Themen werden in der FTI-Strategie der Bundesregierung nicht erwähnt, was neben fehlender politischer Übereinstimmung innerhalb der Koalition auch daran liegen dürfte, dass versucht wurde, sich auf, nach eigener Einschätzung, realisierbare Ziele und Maßnahmen zu fokussieren. Die in der FTI-Strategie formulierten Herausforderungen und die damit verbundenen Ziele fügen sich kohärent in die Innovationsstrategie der Europäischen Union ein. Explizit erwähnt wird, dass sie die Umsetzung der Leitlinie 4 („Optimierung der FuE- sowie der Innovationsförderung, Stärkung des Wissensdreiecks und Freisetzung des Potenzials der digitalen Wirtschaft“) von Europa 2020 begleiten soll.⁴¹ Als wesentliche Herausforderungen und Ziele werden in der FTI-Strategie formuliert:⁴²

- Die Reform des Bildungssystems und damit die Hebung des Humanpotenzials als wesentlicher Faktor für Höchstleistungen im Forschungs-, Technologie- und Innovationsbereich. Damit verbunden wird auch das Thema des Dialogs mit der Gesellschaft, um mehr Verständnis und Offenheit für Forschung und für die Förderung von FTI herzustellen.
- Betonung der Grundlagenforschung als Basis für radikale Innovationen und ihre steigende Dotierung sowie Reform der Hochschulen und eine bessere Abstimmung zwischen universitärer und außeruniversitärer Forschung. Finanzielle Mittel werden verstärkt im Wettbewerb vergeben.
- Stärkung der Innovationskraft der Unternehmen durch steigende direkte und indirekte Unterstützung, Ausbau des Risikokapitalmarktes um Unternehmenswachstum vor allem in der Frühphase zu erleichtern, stärkere Fokussierung auf KMU und nachfrageseitige Instrumente der Innovationspolitik.

⁴¹ Vgl. Bundeskanzleramt: Österreichisches Reformprogramm 2011. April 2011, S. 16. URL: <http://www.bka.gv.at/DocView.axd?CobId=43425>, 28.07.2013.

⁴² Vgl. Bundeskanzleramt: Strategie der Bundesregierung für Forschung, Technologie und Innovation, 2011 und Austrian Council: Strategie 2020, 2009.

- Eine Verbesserung der Governance-Strukturen soll zu Effizienz- und Effektivitätssteigerungen im Innovationssystem führen. Ein systemischer Ansatz, der auf Abstimmung und Koordination beruht, soll dafür sorgen, dass Synergien erzeugt werden, sich Maßnahmen ergänzen und Forschungsinfrastrukturen gemeinsam genutzt werden. Unterstützt werden soll auch verstärkt die Einbindung in internationale Forschungsnetzwerke.
- Fokussierung auf Stärke- und Exzellenzfelder und damit verbundene kritische Evaluierung. Einstellung oder Neuausrichtung von Förderprogrammen, wenn die gewünschten Wirkungen nicht erreicht werden. Neue Themen sollen nur in Ausnahmefällen bei sehr hohem Marktpotenzial eröffnet werden bzw. wenn es sich um globale gesellschaftliche Herausforderungen handelt, wie zum Beispiel Klimawandel, Ressourcenknappheit oder jene einer alternden Gesellschaft.

In den Nationalen Reformprogrammen liefert Österreich, so wie jedes Land der Europäischen Union, der EU-Kommission jährlich einen Bericht über die gesetzten Maßnahmen und erreichten Ziele.⁴³ Sie verwenden die von der Bundesregierung beschlossene *Strategie für Forschung, Technologie und Innovation* als Grundlage und liefern eine überblicksartige Darstellung von Maßnahmen, die zur Erreichung der Strategieziele gesetzt wurden. Aufbau und Schwerpunkte der Darstellung divergieren dabei von Jahr zu Jahr.

Das österreichische Länderprofil der Europäischen Kommission *Research and Innovation Performance in Austria 2013* beschreibt den erfolgreichen österreichischen Aufholprozess der letzten Dekade in Bezug auf die im EU-Vergleich überdurchschnittliche Erhöhung der Forschungsausgaben und seinen Niederschlag in Performance und Output.⁴⁴ Es anerkennt die Bemühungen und gesetzten Maßnahmen und stimmt der Bundesregierung in weiten Teilen hinsichtlich Herausforderungen und zu setzender Maßnahmen zu, bemängelt jedoch die aus ihrer Sicht im Nationalen Reformprogramm fehlende Priorisierung, fehlende Details zu Budgets, Akteuren und Zeitplänen sowie die mangelnde Adres-

⁴³ Vgl. URL: <http://www.bka.gv.at/site/4892/default.aspx>, 28.07.2013

⁴⁴ Vgl. URL: http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/state-of-the-union/2012/innovation_union_progress_at_country_level_2013.pdf 28-07.2013.

sierung einer notwendigen Integration des österreichischen Forschungs- und Innovationssystems in die europäische Forschungslandschaft.

Forschungsfördermittel werden in Österreich mittlerweile zum Großteil nicht von Ministerien vergeben, sondern von ausgelagerten Fonds oder Agenturen. Diese operieren zwar auf Basis allgemeiner oder spezifischer Zielsetzungen, die von der Politik vorgegeben werden, sind jedoch in der Umsetzung relativ autonom. Rund 32 % (Stand 2007) der zu vergebenden Mittel werden mittlerweile über Projektfinanzierungen vergeben, da Förder- und Selektionskriterien den Fördergebern einen breiten Gestaltungsspielraum bieten. Der überwiegende Teil der Fördermittel des Bundes wird über drei große Förderagenturen abgewickelt, von denen die Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft (FFG), die 2004 gegründet wurde, die größte Trägerorganisation darstellt. Die beiden anderen großen Förderagenturen des Bundes sind das Austria Wirtschaftsservice (aws) und der Wissenschaftsfonds (FWF).⁴⁵

Der Wissenschaftsfonds ist für die Förderung der Grundlagenforschung zuständig und daher nur mittelbar, im Sinne dessen, dass Grundlagenforschung die Basis für zukünftige Innovationen bildet, für Innovationsförderung. Da es sich beim FWF nicht um Wirtschaftsförderung handelt, wird hier nicht näher auf ihn eingegangen, ebenso wie auf die Fördermittel der Europäischen Union, die jedoch nicht unerwähnt bleiben sollen, da sie mit rund 20 % der gesamten österreichischen Projektfördermittel einen beachtlichen Anteil ausmachen.⁴⁶

3.4.2 Die Institutionen der österreichischen Forschungsförderung

3.4.2.1 Die Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft (FFG)

Zu den Zielen der FFG zählt die Förderung unternehmensnaher, anwendungsorientierter Forschung und Entwicklung mit dem Ziel den Forschungs- und Innovationsstandort Österreich nachhaltig zu stärken, um im globalen Wettbewerb

⁴⁵ Vgl. Dinges, 2010, S. 110ff.

⁴⁶ Vgl. Dinges, 2010, S. 122f.

bestehen zu können.⁴⁷ Zu den Aufgaben, die in §3 FFG-Gesetz⁴⁸ beschrieben sind, zählen unter anderem die „(3.) Förderung der Kooperation von Wissenschaft und Wirtschaft“ sowie die „(4.) Unterstützung der österreichischen Wirtschaft und Wissenschaft in allen Belangen der Teilnahme an europäischen und internationalen Forschungs- und Technologiekooperationen“.

Die Arbeitsprogramme, mit denen die beschriebene Aufgaben umgesetzt werden, müssen den BundesministerInnen für Verkehr, Innovation und Technologie sowie für Wirtschaft und Arbeit zur Genehmigung vorgelegt und dem Nationalrat zur Kenntnisnahme übermittelt werden.

Die Bereiche der FFG gliedern sich in:⁴⁹

- *Basisprogramme*, die aus dem Forschungsfonds für die gewerbliche Wirtschaft hervorgegangen sind, laufend eingereicht werden können und die Basis der Fördertätigkeit der FFG bilden.
- *Strukturprogramme*, die Inhalte der Technologie Impulse Gesellschaft fortführen und erweitern, haben zum Ziel Strukturen von Unternehmen und Institutionen zu optimieren, um Forschung und Innovation möglich zu machen.
- *Thematische Programme*, die ausgewählte Themenschwerpunkte von besonderer strategischer Bedeutung verfolgen.
- *Europäische und internationale Programme*, in denen es um Projekte in EU-Forschungsrahmenprogrammen geht, die vormals das Büro für internationale Forschungs- und Technologiekooperationen unterstützt hat.
- *Agentur für Luft- und Raumfahrt*, die die Arbeit der Austrian Space Agency fortsetzt und ebenfalls Förderungen im Rahmen des ASAP-Programms vergibt.

⁴⁷ In der FFG verschmolzen 4 Förderinstitutionen: Forschungsfonds für die gewerbliche Wirtschaft FFG, Technologie Impulse Gesellschaft m.b.H. (TIG), Büro für internationale Forschungs- und Technologiekooperationen (BIT) und Austrian Space Agency (ASA).

⁴⁸ Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft mbH-Errichtungsgesetz, URL: <http://www.ris.bka.gv.at>, 24.04.2013.

⁴⁹ Vg. URL: <https://www.ffg.at/content/organisationseinheiten-der-ffg>, 24.04.2013.

Die FFG bietet damit eine breite Palette von Instrumenten, von niederschweligen Programmen, die beim Einstieg in kontinuierliche FTI-Tätigkeit unterstützen sollen, bis zur Finanzierung von Spitzenforschung. Die monetäre Förderung steht dabei im Vordergrund. Im Jahr 2012 zahlte die FFG Fördermittel in der Höhe von rund 427 Mio. Euro aus. Der mit Abstand größte Teil der Gelder, über 180 Mio. Euro, wurde über das Basisprogramm vergeben. Die Bottom-up-Förderungen, zu denen auch das Basisprogramm gehört, machen mit 227 Mio. Euro mehr als die Hälfte der insgesamt vergebenen Mittel aus und sind als Herzstück der FFG zu betrachten.⁵⁰

Allerdings gibt es in der FFG auch einen eigenen Dienstleistungsbereich, der eine ganze Reihe an verschiedene Services in den unterschiedlichen Bereichen anbietet. Von Beratung, Service und Training über Vernetzung mit europäischen Programmen und Initiativen bis hin zur Unterstützung bei der Partnersuche und Abklärung des rechtlichen Status von Forschungspersonal aus Drittstaaten.

Inhaltlich hat sich die FFG Forschungsbereichen verschrieben, die Schwerpunktsetzungen der österreichischen FTI-Politik darstellen. Im Sinne des Leitsatzes „Stärken stärken“ vergibt sie Förderungen in den Bereichen Lebenswissenschaften, Informationstechnologie, Material und Produktion, Energie und Umwelt, Mobilität, Weltraum, Sicherheit und Humanressourcen.⁵¹

3.4.2.2 Austria Wirtschaftsservice (aws)

Die zweite wesentliche Förderinstitution im Bereich Innovation ist die Austria Wirtschaftsservice G.m.b.H. (aws), die Förderbank des Bundes für Wirtschaftsförderung.⁵² Sie unterstützt Unternehmen mit günstigen Krediten, Haftungen, Zuschüssen und Garantien, aber auch mit Beratungs-, Service- und Dienstleistungen. Die aws besteht im Wesentlichen aus drei Geschäftsfeldern:⁵³

⁵⁰ Vgl. FFG Jahresbericht 2012, URL:

https://www.ffg.at/sites/default/files/allgemeine_downloads/ffg_%20allgemein/publikationen/ffg_jahresbericht_2012_low.pdf, S. 12ff, 24.04.2013.

⁵¹ Vgl. FFG, URL: <https://www.ffg.at>, 24.04.2013.

⁵² In der aws wurden die BÜRGES Förderungsbank, die Finanzierungsgarantie-Gesellschaft und die Innovationsagentur miteinander verschmolzen.

⁵³ URL: <http://www.awsg.at/Content.Node/dieaws/48549.php>, 07.08.2013.

- Geschäftsfeld Kredite und Zuschüsse
- Geschäftsfeld Garantien und Prämien
- Geschäftsfeld Technologie und Innovation

Die awsg versucht mit ihrem Portfolio einen Bereich abzudecken, der auf europäischer Ebene, aber ganz besonders auch in Österreich, als Defizit des Innovationssystems identifiziert wurde: den Zugang zu Finanzierungsmitteln und den Ausbau des Risikokapitalmarktes. Im Jahr 2012 wurden in diesem Geschäftsbereich neue Initiativen entwickelt. Der „aws Gründerfonds“ offeriert langfristiges Kapital durch stille Beteiligungen, der „aws Business Angel Fonds“ verdoppelt das von einem Business Angel eingebrachte Kapital. Diese Finanzierungsinstrumente sollen, so wie auf europäischer Ebene, in den kommenden Jahren besonders forciert werden.⁵⁴

Im Leistungsbericht 2012⁵⁵ wird im Kapitel „Technologie und Innovation“ gleich zu Anfang auf die FTI-Strategie der Bundesregierung und ihre Ziele hingewiesen. Förderung und Beratung in Hinblick auf die wirtschaftliche Verwertbarkeit, Fragen rund um die Patentierung von Forschungsergebnissen und Finanzierung von Gründungs- oder Wachstumsvorhaben spielen in diesem Bereich eine wesentliche Rolle. Das Geschäftsfeld „Technologie und Innovation“ ist in drei Abteilungen untergliedert:

- Die Abteilung für Hochtechnologieförderung mit Schwerpunktsetzungen in den Bereichen Life Sciences, Informations- und Kommunikationstechnologien, Materialwissenschaften Ökoinnovationen und, als jüngster Schwerpunkt, innovative technologiebezogene Dienstleistungen.
- Die Abteilung Schutzrechte und Marktrecherche bietet Forschungsinstitutionen und Unternehmen Unterstützung bei der Bewertung, Erlangung und Durchsetzung von geistigen Schutzrechten.
- Die Abteilung Kreativwirtschaft und Innovation bietet Impulsprogramme

⁵⁴ Vgl. Leistungsbericht 2012, URL: http://www.awsg.at/Content.Node/files/sonstige/Leistungsbericht_2012_FINAL.pdf, S.5, 07.08.2013.

⁵⁵ Vgl. ebenda, S.13f.

für die Kreativwirtschaft, die auch die Filmwirtschaft miteinschließt, versucht mit dem Programm „Jugend Innovativ“ jungen Menschen FTI näherzubringen und betreut den Staatspreis Innovation.

Ein Schwerpunkt der aws liegt in der Internationalisierungsförderung von Unternehmen. Rund 18 % aller Garantieübernahmen betrafen im letzten Berichtsjahr Internationalisierungsprojekte, mit denen die Wachstumspotenziale, insbesondere von national agierenden kleinen und mittleren Unternehmen, gehoben werden sollen. Im Jahr 2012 wurden von der aws 4.034 Projekte gefördert und Fördermittel in der Höhe von 861 Mio. Euro ausgeschüttet. Damit wurden nach aws-Angaben private Investitionen in der Höhe von 2,6 Mrd. Euro ausgelöst und rund 6400 neue Arbeitsplätze, vorwiegend in Kleinunternehmen unter 50 MitarbeiterInnen, geschaffen. Mehr als 95 % aller geförderten Projekte gingen an KMU, wobei drei Viertel davon an Kleinstunternehmen gingen.⁵⁶

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das Förderportfolio des Bundes in hohem Maße ausdifferenziert ist. Dinges bezeichnet es als „(all-) umfassend“ und stellt fest, „... es fällt schwer, Bereiche zu identifizieren, die nicht enthalten sind.“⁵⁷

Die Zielsetzungen und Maßnahmen referenzieren dabei intensiv auf die FTI-Strategie der Bundesregierung und damit auch auf die Innovationsstrategien auf europäischer und internationaler Ebene, deren Schwerpunktsetzungen sich in der österreichische FTI-Politik widerspiegeln.

⁵⁶ Vgl. Leistungsbericht 2012, URL:
http://www.awsg.at/Content.Node/files/sonstige/Leistungsbericht_2012_FINAL.pdf, S.16ff,
07.08.2013.

⁵⁷ Dinges, 2010, S. 137.

4 Rahmenbedingungen und Leitlinien der Innovationsförderung in der Stadt Wien

4.1 Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen

Wie in den meisten europäischen Großstädten, hat sich die Wirtschaftsstruktur Wiens in den letzten Jahrzehnten deutlich gewandelt. Gleichzeitig ist Wien aufgrund seiner geopolitischen Situation in einer besonderen Situation. Der Fall des Eisernen Vorhangs 1989 eröffnete neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit den östlichen Nachbarländern, neue potenzielle Märkte und festigte die Rolle Wiens als Ost-West-Drehscheibe. Auf der anderen Seite brachte die Öffnung der Grenzen Herausforderungen mit sich, die eine intensive Auseinandersetzung mit Fragen der Standortpolitik notwendig machten und den Strukturwandel der Wiener Wirtschaft beschleunigten.

Die unmittelbare Nachbarschaft von „Billiglohnländern“ mit niedrigen Produktionskosten sowie der zunehmende Wettbewerbsdruck durch die Globalisierung machten schnell deutlich, dass Wien einen Wettbewerb der Produktionskosten, der zum Teil über die Lohnentwicklung ausgetragen werden müsste, nicht gewinnen kann. Die EU-Erweiterung 2004, bei der auch Länder in unmittelbarer Nachbarschaft Wiens, wie die Slowakei und Tschechien, der Europäischen Union beitraten und damit Zugang zum Binnenmarkt erhielten, verschärfte die Entwicklung. Trotz Übergangsregelungen von bis zu sieben Jahren im Bereich Arbeitnehmerfreizügigkeit und in der Dienstleistungsfreiheit erhöhte sich der Druck auf die Stadtpolitik, sich den veränderten wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen anzupassen.

Als einzig sinnvolle Strategie wurde der Wettbewerb über qualitativ hochwertige Produkte und als essentielle Bausteine dieser „High-Quality-Strategie“ wurden u. a. die Bereitstellung von hochqualifizierten MitarbeiterInnen, eine gut ausgebaute Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur und eine hohe Lebensqualität gesehen. In der Wirtschafts- und Standortpolitik Wiens wurde dieser Strukturwandel zu technologie- und qualifikationsintensiven Wirtschaftssparten bewusst

herbeigeführt und offensiv gefördert. Im Jahr 1998 startete die Stadt ihren ersten Technologie- und Innovationsschwerpunkt mit dem Ziel, „Wien als Kompetenz-, Wissens- und Technologiezentrum im zentral- und osteuropäischen Raum zu festigen“.⁵⁸ Wenige Jahre später wurde die Förderung auf die Creative Industries, die in zunehmendem Maße als relevanter Wirtschaftsfaktor für Städte erkannt wurde, erweitert.

Bereits im Jahr 2003 wurde vom damaligen Finanz- und Wirtschaftsrat der Wissenstransfer von Forschungseinrichtungen in die Wirtschaft, ebenso wie die Förderung von Innovationen in der Wiener Wirtschaft selbst, als Schwerpunkt der Wiener Wirtschaftsförderung beschrieben. Die erste „Technologie- und Innovationsoffensive“ wurde noch im Rahmen des Wiener Wirtschaftsförderungsfonds WWFF (jetzt: Wirtschaftsagentur Wien) abgewickelt. Anfang 2000 wurde das „Zentrum für Technologie und Innovation (ZIT)“ als Tochteragentur der Wirtschaftsagentur Wien gegründet, die sich auf die Förderung von innovativen Unternehmen spezialisieren sollte. Im Jahr 2003 wurde mit departure eine weitere Tochter der Wirtschaftsagentur ins Leben gerufen, deren spezifische Aufgabe die Förderung der Wiener Kreativwirtschaft war.⁵⁹

Vom alten und neuen Wiener Bürgermeister, Michael Häupl, wurde in der Regierungserklärung 2005 das Ziel ausgegeben, Wien zur „zentraleuropäischen Forschungshauptstadt“ zu machen. Inhaltlich wurde dabei die Notwendigkeit der Stärkung und Vernetzung innovativer Potenziale betont, wie auch auf die Bedeutung von Schwerpunktsetzungen in zukunftsorientierten Branchen wie den Life Sciences, der Quantenphysik, der Nanotechnologie oder den Creative Industries hingewiesen.⁶⁰ Als „Überlebensfrage im globalen Wettbewerb“ bezeichnet die Wirtschafts- und Finanzstadträtin Renate Brauner 2009 „Forschung, Entwicklung, Innovationskraft und Technologievorsprung“.⁶¹

Die Transformation der Wiener Wirtschaft in Richtung einer modernen Dienstleistungswirtschaft ist im österreichischen Vergleich ausgeprägt. Im Jahr 2009

⁵⁸ Rieder, 2003, S. 217ff.

⁵⁹ Vgl. ebenda, 2003, S. 222.

⁶⁰ Vgl. Regierungserklärung 2005, URL: <http://www.wien.gv.at/politik/strategien-konzepte/sozialeseuropa/pdf/regierungserklaerung.pdf>, 15.08.2013.

⁶¹ Brauner, 2009, S. 41.

betrug der Anteil des Tertiären Sektors an der Bruttowertschöpfung in Wien 83,1 %, in Österreich (ohne Wien) lag er bei 65,7 %. Der Sekundäre Sektor wiederum lag in Österreich bei 32,4 %, während er in Wien nur mehr 16,7 % betrug. Dies spiegelt sich auch in der Beschäftigtenstruktur wider, die im Vergleich zum restlichen Österreich in Wien im Tertiärbereich deutlich stärker ist.⁶²

Vergleicht man Wien mit anderen großen europäischen Städten, so ist die Verteilung der Wirtschaftssektoren sehr ähnlich. In allen großen europäischen Städten ist der tertiäre Sektor zulasten des sekundären Sektors deutlich größer. Im Vergleich der Städte zeigen sich jedoch durchaus noch Unterschiede in der Verteilung des sekundären und tertiären Sektors. Vor allem die osteuropäischen Städte weisen – noch – einen größeren Anteil an Industrie und einen niedrigeren Dienstleistungssektor auf. Wien liegt mit einem Anteil von 83,1 % im oberen Mittelfeld, nur London weist einen Tertiäranteil über 90 % aus.

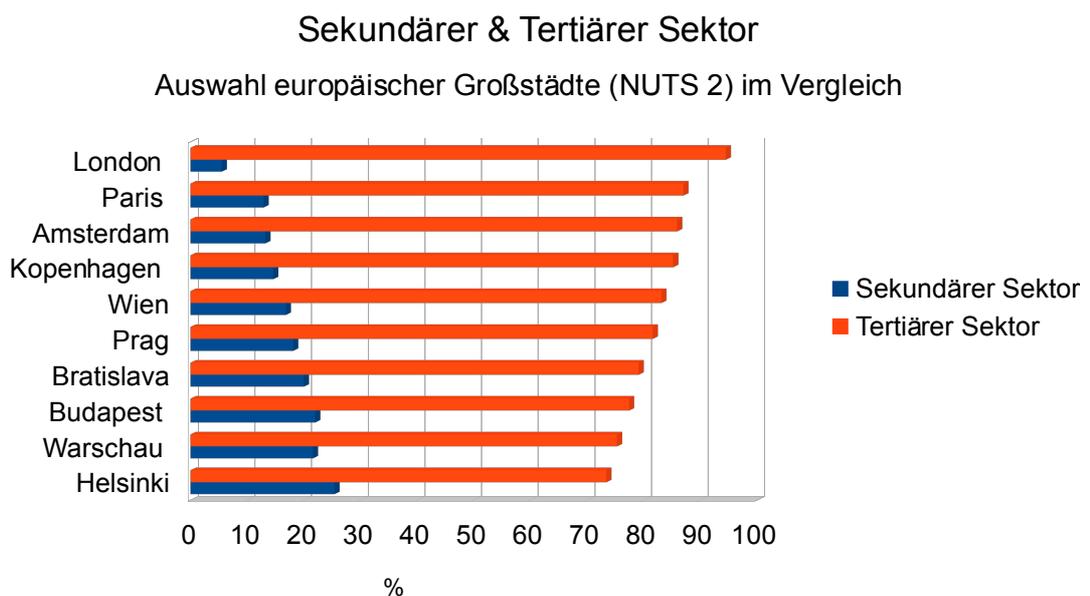


Abbildung 7: Anteil Sektoren an der Wirtschaftsleistung von Großstädten⁶³

⁶² Vgl. Statistik Journal Wien 1/2012

⁶³ Graphik erstellt durch die Verfasserin, Zahlenangaben aus URL: <http://www.wien.gv.at/statistik/staedtevergleiche/tabellen/wien-int-wirtschaft.html>, Der primäre Sektor liegt im Schnitt bei 0,6 % und wird als vernachlässigbare Größe nicht extra angeführt, 15.08.2013.

4.2 Zahlen und Fakten zum Innovationsstandort Wien

Die Wettbewerbsfähigkeit einer Stadt oder Region wird durch mehrere Faktoren wie Kosten für Kapital und Arbeit, Humankapital in Form von gut ausgebildeten Arbeitskräften, Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur, Lebensqualität, Innovationsfähigkeit und dem Zusammenspiel dieser Faktoren bestimmt. Für Wien fällt die Beurteilung der einzelnen Bereiche, auf die hier nicht im Detail eingegangen werden kann, durchaus differenziert aus.⁶⁴ Eingehender betrachtet werden soll an dieser Stelle die Determinante Innovation:

Zur Beurteilung der Innovationsfähigkeit eines Standortes braucht es mehrere Bestimmungsgrößen. Unternehmensinterne, also welche Ressourcen das Unternehmen einsetzt, um Innovation zu fördern, aber auch externe Faktoren, das heißt, welches Innovationsumfeld den Unternehmen zur Verfügung steht, ist von Relevanz. Letzteres kann von der öffentlichen Hand mitgestaltet werden kann und lässt sich primär an den Ausgaben für Forschung und Entwicklung messen.⁶⁵

4.2.1 F&E-Ausgaben Wiens

Vergleicht man die F&E-Ausgaben in Wien mit jenen Österreichs, zeigt sich folgendes Bild: Wien liegt mit einer Forschungsquote von 3,5 % des Bruttoregionalprodukts (BRP) deutlich über dem Durchschnitt von 2,7 % aller österreichischen Bundesländer. Die Steiermark mit 4,3 % weist als einziges Bundesland einen noch höheren Wert auf.⁶⁶

Die Unternehmensausgaben im Bereich Forschung und Entwicklung werden ebenfalls in einem überwiegenden Ausmaß in Wien getätigt. Je nach Zählart⁶⁷ wird ein Viertel bis fast ein Drittel aller Ausgaben in Wien getätigt. Bei den F&E-

⁶⁴ Vgl. WIFO, Dezember 2010, S. 147f.

⁶⁵ Vgl. ebenda.

⁶⁶ Statistisches Jahrbuch der Stadt Wien 2012, S. 237ff. Letzte verfügbare Zahlen aus 2009.

⁶⁷ Ob Unternehmensstandort oder F&E-Standort des Unternehmens als Datenbasis herangezogen wird.

Ausgaben der Unternehmen liegen Oberösterreich und Steiermark klar an zweiter und dritter Stelle, Schlusslicht ist das Burgenland mit weniger als einem Prozent, wie die nachfolgende Graphik zeigt.

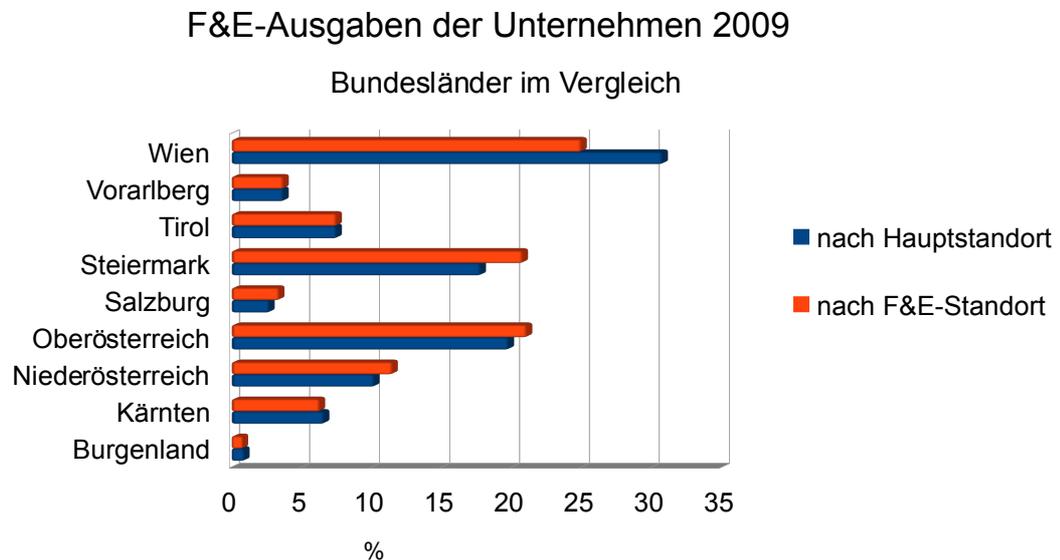


Abbildung 8: F&E-Ausgaben der österreichischen Bundesländer⁶⁸

Auch in anderen F&E-Finanzierungsbereichen, wie dem öffentlichen und dem privaten gemeinnützigen Sektor, dem Ausland inklusive internationaler Organisationen und der Europäische Union liegt Wien im Bundesländervergleich an der Spitze. Die hohen Ausgaben des öffentlichen Sektors und der EU in Wien, die jeweils beinahe 50 % der Gesamtausgaben ausmachen, stehen allerdings in hohem Ausmaß mit Wien als Universitätsstadt in Zusammenhang.⁶⁹ Der Abstand im Unternehmenssektor ist hingegen aufgrund der unterschiedlichen Wirtschaftsstrukturen weit weniger ausgeprägt. Oberösterreich kann als traditionelles Industrieland einen ähnlich hohen F&E-Finanzierungsanteil im Unternehmenssektor ausweisen wie Wien, deren Wirtschaft sehr kleinteilig strukturiert und dadurch auch weniger forschungsintensiv ist.

Sieht man sich den Innovationsstandort Wien im Vergleich mit europäischen Städten an, dann zeigt sich, dass Wien bei den F&E-Ausgaben im Spitzenfeld

⁶⁸ Graphik erstellt durch die Verfasserin, Zahlenangaben aus: Statistik Journal Wien 1/2011, S. 16.

⁶⁹ Statistik Journal Wien 1/2011, S.19.

liegt, übertroffen nur von Stockholm, München, Kopenhagen und Stuttgart. Die östlichen Nachbarländer Wiens liegen, mit der Ausnahme von Prag, derzeit noch unter den durchschnittlichen F&E-Ausgaben europäischer Großstädte.

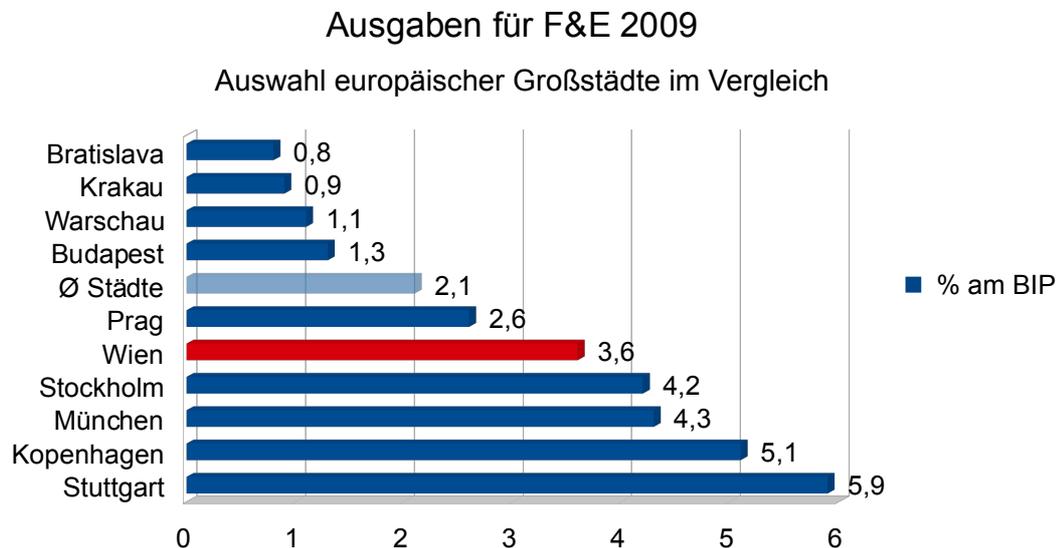


Abbildung 9: F&E-Ausgaben europäischer Großstädte⁷⁰

Auf regionaler Ebene (NUTS2) liegt Wien bei den F&E-Ausgaben pro Einwohner auf Platz 10 unter den Top-30-Regionen Europas.⁷¹

Die deutliche Erhöhung der Forschungs- und Entwicklungsquote seit dem Beginn der Datenerhebung 1998 ist überwiegend auf Aktivitäten des privaten Unternehmensbereichs zurückzuführen. Gleiches gilt für die neu hinzugewonnenen 6.065 Vollzeitstellen im F&E-Bereich, von denen über 3000 im Unternehmenssektor angesiedelt sind. 57 % der Wiener F&E-Mittel, die 2007⁷² rund 2,6 Mrd. Euro betragen, stammen aus Wiener Unternehmen bzw. ausländischen Konzernzentralen, der öffentliche Sektor finanzierte rund 40 %. Von diesen 40 % an öffentlichen Mitteln finanzierte das Land Wien 2007 83,5 Mio. Euro oder

⁷⁰ Graphik erstellt durch die Verfasserin, Zahlenangaben aus: Statistik Journal Wien 1/2011, S. 37.

⁷¹ Vgl. European Commission, URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GN-13-001/EN/KS-GN-13-001-EN.PDF, S. 36, 17.08.2013.

⁷² Jüngste verfügbare Zahlen.

3,2 % der Wiener Forschungsausgaben.⁷³

4.2.2 Patentanmeldungen und Beschäftigte im F&E-Sektor im Vergleich

Betrachtet man die Zahl der Patentanmeldungen als weiteren wichtigen Innovationsindikator, zeigt sich über die letzten zehn Jahre ebenfalls eine positive Dynamik. Wien liegt im europäischen Großstädte-Vergleich mit 455 Anmeldungen im Jahr 2006 klar über dem Schnitt von 306 Patentanmeldungen je Mio. Erwerbspersonen, während es 1999 noch unter dem Durchschnitt lag. Die Spitze des Rankings führen mit einem Respektabstand die Städte Stuttgart (1244) und München (1124) an, gefolgt von Frankfurt (746) und Stockholm (713).⁷⁴ Hier zeigt sich, dass die Zahl der Patentanmeldungen mit der Höhe der F&E-Ausgaben durchaus korreliert.⁷⁵

Ein ähnliches Bild erhält man bei der Betrachtung weiterer relevante Kenngröße, wie der Anzahl der Beschäftigten im F&E - Bereich.⁷⁶

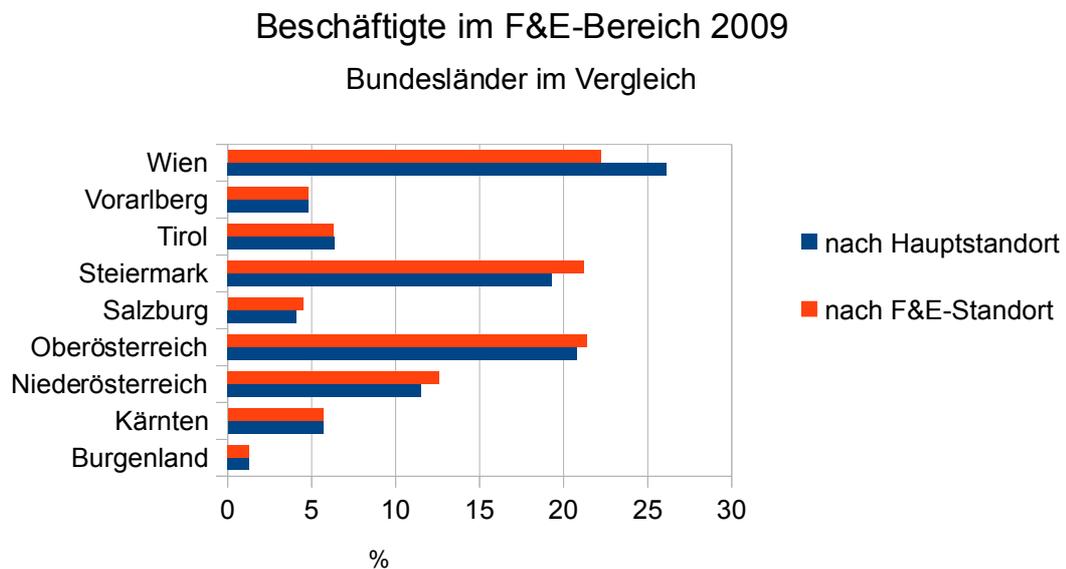


Abbildung 10: Beschäftigte in F&E nach österreichischen Bundesländern⁷⁷

⁷³ Vgl. WIFO, Dezember 2010, S. 149ff und Statistik Journal Wien, Edition 1/ 2011, S. 20f.

⁷⁴ Vgl. ebenda, S. 152ff.

⁷⁵ Vgl. Kapitel 4.2.1.

⁷⁶ Statistisches Jahrbuch der Stadt Wien 2012, S. 237ff, Tabellen modifiziert.

⁷⁷ Graphik erstellt durch die Verfasserin, Zahlenangaben aus: URL:

<http://www.wien.gv.at/statistik/staedtevergleiche/national/index.html>, 25.08.2013.

Sowohl bei der Zählung nach dem Hauptstandort wie auch nach dem F&E-Standort des Unternehmens weist Wien den größten Anteil an Beschäftigten in diesem Sektor auf:

Rund ein Viertel aller in privaten Unternehmen im F&E-Bereich Beschäftigten befinden sich in Wien. An zweiter und dritter Stelle befinden sich die Bundesländer Oberösterreich und Steiermark, am unteren Ende der Skala das Burgenland.

4.2.3 Bildungsabschlüsse im Vergleich

Eine wesentliche Bedingung für eine auf Forschung und Technologie und Innovation ausgerichtete Wirtschafts- und Standortpolitik ist auch die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften.

Betrachtet man die formalen Bildungsabschlüsse der Erwerbsbevölkerung Wiens wiederum im Vergleich mit Österreich, dann zeigt sich, dass der Anteil an AkademikerInnen mit 25,9 % um mehr als 10 Prozentpunkte höher ist als im restlichen Österreich (15,1 %). Der Anteil an AbsolventInnen einer Höheren Schule mit Matura liegt in Wien (23,9 %) ebenfalls deutlich höher als in Restösterreich (16,6 %). Im Vergleich mit europäischen Städten liegt Wien mit einem Bevölkerungsanteil von 82,4 %, der einen Bildungsabschluss der Sekundarstufe II oder höher aufweisen kann, über dem EU-Durchschnitt von 72,7 %. Vor allem osteuropäische Städte weisen jedoch Werte auf, die signifikant über dem EU-Schnitt liegen. So liegt der Anteil an Personen mit höherem Sekundarschulabschluss in Budapest bei 87,4 %, in Warschau bei 90 %, in Bratislava bei 94,2 % und in Prag bei 96,2 %.⁷⁸

Interessant ist diese Dominanz der osteuropäischen Städte im Bereich formaler Bildungsabschlüsse in Hinblick auf ihre geographische Nähe zu Wien und die damit verbundene erhöhte Relevanz im europäischen Städtewettbewerb. Zwar ist ihr Anteil des tertiären Sektors an der Bruttowertschöpfung derzeit noch deutlich niedriger als in Wien, der hohe Anteil an höheren Bildungsabschlüssen

⁷⁸ Vgl. Statistik Journal Wien 1/2012, S. 22f.

weist jedoch darauf hin, dass auch die Wirtschaftspolitik der Nachbarstädte verstärkt auf qualitativ hochwertiger Arbeitsplätze und Wirtschaftsbereiche setzen wird.

Die Situation des Innovationsstandortes Wien ist aktuell im innerösterreichischen wie auch im Vergleich mit europäischen Großstädten als durchaus positiv zu bezeichnen. Wien liegt bei den F&E-Ausgaben innerösterreichisch an der Spitze, im europäischen Vergleich im Spitzenfeld der Städte und Regionen und konnte seine Position auch bei den Patentanmeldungen stark verbessern. Ein Defizit stellt jedoch die im europäischen Städtevergleich eher schlechte Ausstattung an Hochqualifizierten dar. Die gute Position des Innovationsstandortes ist insgesamt keine längerfristig gesicherte, sondern muss, gerade auch in Hinblick auf den Aufholprozess osteuropäischer Nachbarstädte, weiterentwickelt und in Hinblick auf zu setzende Maßnahmen hinterfragt werden.

4.3 FTI-Strategie und Regierungsprogramm der Stadt Wien

Die derzeit gültige „Wiener Strategie für Forschung, Technologie und Innovation“⁷⁹ wurde im November 2007 beschlossen und hat bis zum Jahr 2015 Gültigkeit. Der Beschlussfassung ging ein einjähriger Prozess voran, der unter dem Titel „Wien denkt Zukunft“ eine breite Einbindung von im Forschungs- und Innovationssystem Wiens Tätigen vorsah. VertreterInnen von Universitäten und außeruniversitärer Forschungsinstituten, Unternehmen, Fördereinrichtungen, Stadtverwaltung und Politik bearbeiteten nach der Auftaktkonferenz im November 2006 in Workshops unterschiedliche Aspekte von FTI-Politik, die im November 2007 in einer Ergebniskonferenz zusammengefasst wurden. Mit dieser breiten Einbindung und dem prozesshaften Vorgehen sollten unterschiedliche Zugänge zu Forschung, Technologie und Entwicklung berücksichtigt und eine breite Akzeptanz, innerhalb wie außerhalb des Magistrats, sichergestellt werden.

Die FTI-Strategie identifiziert zentrale Leitziele, die so formuliert sind, dass sie auch mittels geeigneter Indikatoren gemessen werden können. Damit soll ihre

⁷⁹ Vgl. Wiener FTI-Strategie, November 2007, http://www.wiendenktzukunft.at/downloads/strategie_kurz.pdf, 25.08.2013.

Überprüfbarkeit sichergestellt und gewährleistet sein, dass auf Abweichungen reagiert werden kann. Die zu Beginn des Prozesses formulierten zentralen Leitziele lauteten:⁸⁰

- „Steigerung der Forschungsquote in Wien auf 4%
- 22.000 Beschäftigte im F&E-Bereich
- Akademikerquote 20%
- Teilnahme von 200 Wiener kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) an Projekten des 7. Rahmenprogramms der EU.
- Steigerung des Frauenanteils in der betrieblichen Forschung um 100%“

Die zentralen Herausforderungen auf dem Weg zur Zielerreichung, wurden gesehen in:

- der Hebung von Potenzialen, d. h. WissenschaftlerInnen unabhängig von Herkunft und Geschlecht einen Karriereweg zu ermöglichen, aber auch in der Bereitstellung der notwendigen technischen Infrastruktur.
- der Steigerung von Qualität und Sichtbarkeit von FTI, d. h. Forcierung von Spitzenleistungen und thematische Schwerpunktsetzungen, um im europäischen Wettbewerb bestehen zu können.
- der gesellschaftlichen Einbettung von FTI, d. h. Sicherstellung von Reflexion und kritischer Auseinandersetzung mit Nutzen, aber auch Gefahren, von neuen Technologien.
- der zunehmenden Dynamik von FTI, die nur erreicht werden kann, wenn es abgestimmte und kohärente Maßnahmen auf Wiener Ebene, aber auch zwischen Wien und bundesweiten FTI-Organisationen gibt.
- der Einbindung und Referenzierung in und auf internationale Netzwerke vor allem auf europäischer Ebene und die stärkere Nutzung der CENTROPE-Region zur Positionierung.⁸¹

⁸⁰ Wiener FTI-Strategie, Langfassung, Oktober 2007, S. 6, URL:

http://www.wiendenktzukunft.at/downloads/strategie_lang.pdf, 25.08.2013.

⁸¹ CENTROPE, eine Wortkreation aus „Central“ und „Europe“, ist ein über nationale Grenzen hinweggehender Zusammenschluss von Regionen in Ungarn, Slowakei, Tschechien und Ös-

Ziele und Herausforderungen wurden im weiteren Prozess mit zentralen Handlungsfeldern verknüpft und dabei mit konkreten Maßnahmen versehen. Diese sollen dazu beitragen, das übergeordnete Ziel einer Forschungsquote von 4 % des Brutto-Regionalprodukts zu erreichen.

Handlungsfelder	Zielsetzungen
Humanressourcen: Kluge Köpfe für Wien	<ul style="list-style-type: none"> • Steigerung der Zahl von Beschäftigten in F&E auf mindestens 22.000 Beschäftigte • Verdoppelung der Zahl der Forscherinnen im betrieblichen Bereich • Steigerung der AkademikerInnenquote auf mind. 20 %
Thematische Schwerpunkte: Sichtbar und relevant	<ul style="list-style-type: none"> • Ausbau der Kapazität der bestehenden Schwerpunktstandorte • Schaffung mehrerer sichtbarer neuer Schwerpunktstandorte
Forschung trifft Stadt: Kommunikation, Lernen und Öffentlichkeit	<ul style="list-style-type: none"> • Etablierung neuer Dialogforen zu zentralen stadtbezogenen Zukunftsthemen • Steigerung der Anzahl transdisziplinärer Forschungsvorhaben
Treibhaus für Forschung und Innovation: Neues möglich machen	<ul style="list-style-type: none"> • Umsetzung räumlich und inhaltlich integrierter FTI-Entwicklungskonzepte für alle Schwerpunktstandorte • Steigerung der Anzahl F&E betreibender Unternehmen in Wien auf 800

<p>Forschungs- und Innovationsstandort in Europa: Wien als internationaler Netzwerkknoten</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Steigerung der Zahl internationaler FTI-Kooperationen und jener mit CENTROPE-Partnern</i> • <i>Erhöhung der Zahl der Beteiligungen von Wiener KMUs am EU-Rahmenprogramm auf mind. 200</i> • <i>Steigerung des „incoming“ und „outgoing“ F&E- Personals aus bzw. nach CENTROPE- Partnerregionen</i>
--	---

Abbildung 11: Handlungsfelder und Zielsetzungen der Wiener FTI-Strategie bis 2015⁸²

Für jedes der fünf zentralen Handlungsfelder wurden ein bis drei Startprojekte festgelegt, die in den folgenden Jahren um weitere Projekte und Maßnahmen ergänzt werden sollten.

Drei Jahre nach Erstellung der FTI-Strategie unter einer SPÖ-Alleinregierung, kam es bei den Gemeinderats- und Landtagswahlen 2010 zum Verlust der absoluten Mehrheit und der Bildung einer rot-grünen Regierung. Das rot-grüne Regierungsübereinkommen vom November 2010 thematisiert das Thema FTI sowohl in seiner Präambel wie auch in den Kapiteln „Wirtschaft“ und „Kultur und Wissenschaft“.⁸³

Bereits in der Einleitung wird auf den Strukturwandel der Wiener Wirtschaft hingewiesen, der dafür genutzt werden soll, zukunftsfähige Arbeitsplätze zu schaffen. Einmal mehr wird betont, dass sich der Wirtschaftsstandort Wien über Qualität positionieren will und dafür auf schon bestehende Stärkefelder wie die Life Sciences, Informations- und Kommunikationstechnologien, Medien und Creative Industries setzt. Unterstützt werden soll diese Entwicklung durch monetäre

⁸² Übernommen aus: Wiener Strategie für Forschung, Technologie und Innovation, Oktober 2007, S. 31.

⁸³ Vgl. Gemeinsame Wege für Wien. Das rot-grüne Regierungsübereinkommen. November 2010, S. 5ff, <http://www.wien.gv.at/politik/strategien-konzepte/regierunguebereinkommen-2010/pdf/regierunguebereinkommen-2010.pdf>, 09.11.2013.

und nicht-monetäre Förderungen, Stärkung der Infrastruktur, hochqualifizierte ArbeitnehmerInnen und internationale Kooperationen.

Im Gegensatz zur FTI-Strategie werden im Regierungsprogramm auch „Umwelt- und Energietechnologien“ als nachhaltige Zukunftsfelder betont. Neben der Notwendigkeit, in diesem Bereich international zusammenzuarbeiten, wird auch auf die Vermarktung städtischer Umwelttechnologien gesetzt. Innerhalb der Wirtschaftsagentur Wien soll der vorhandene Umwelt-Cluster ausgebaut und um entsprechende Förderaktionen ergänzt werden. Diese – zumindest im Wirtschaftsressort – neue Betonung der Förderung von Umwelttechnologien fügt sich in die Zielsetzungen auf europäischer Ebene, wo das Programm „Intelligente Energie – Europa (IEE)“ eines der drei Programme des „Rahmenprogramms für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation 2007 – 2013“ darstellt.

Die FTI-Strategie der Stadt soll in dieser Legislaturperiode evaluiert und da die derzeitige Strategie 2015 ausläuft, auch neu formuliert werden. Wie schon 2006 soll „Wien denkt Zukunft – Innovatives Wien 2020“ in einem breiten Prozess möglichst viele Stakeholder einbinden und schließlich Empfehlungen an die Politik aussprechen. Offensichtlich passt die Stadt ihren Zeithorizont damit an jenen der Europa-2020-Strategie an. Derzeit ist der Prozess zur Erstellung von „Innovatives Wien 2020“, wie auch die Evaluierung der FTI-Strategie 2007 – 2015 in Vorbereitung.⁸⁴

⁸⁴ Vgl. Gemeinsame Wege für Wien, S.5ff.

5 Umsetzung der Innovationsförderung der Stadt Wien

5.1 Innovationsförderung in der klassischen Wirtschaftsförderung

5.1.1 Aufgaben und Ziele der Wirtschaftsagentur Wien

Die Wirtschaftsagentur Wien wurde 1982 mit dem Ziel gegründet, den Wirtschaftsstandort Wien zu stärken und zu unterstützen. Ihr Aufgabenportfolio teilt sich in drei große Bereiche: Immobilien, Förderungen, und Service.⁸⁵

Der Immobilienbereich stellt Unternehmen, die sich in Wien ansiedeln oder sich in Wien verändern wollen, betriebliche Infrastruktur bereit. Zu diesem Zweck werden Immobilien entwickelt und gebaut sowie Büro- und unbebaute Gewerbeflächen zur Verfügung gestellt.

Der Bereich Services berät Unternehmen bei Fragen zur Unternehmensgründung, zur Unternehmensförderung und -finanzierung und zur Betriebsansiedlung. Dazu gehören auch Weiterbildungsangebote, Beratung zum Aufenthalts-, Gewerbe- oder Steuerrecht sowie Unterstützung bei Behördenwegen und der Personalsuche.

Der dritte Bereich ist jener der monetären Förderung, der Unternehmen bei betrieblichen Investitionen in Form von Zuschüssen unterstützt und sich vor allem an Klein- und Mittelbetriebe wie auch Unternehmensneugründungen richtet.

Die Finanzierung der Wirtschaftsagentur erfolgt zum größten Teil aus Mitteln der Stadt Wien, die jährlich per Gemeinderatsbeschluss dotiert werden. Ein kleinerer Teil wird über die Bewirtschaftung von Immobilien und die Teilnahme an EU-Programmen selbst erwirtschaftet.

⁸⁵ Vgl. Wirtschaftsagentur Wien, URL:

http://www.wirtschaftsagentur.at/wirtschaftsagentur_wien_gruppe/ueber_uns/, 02.09.2013.

Globales Ziel ist die „Stärkung der Wiener Unternehmen und ihrer Innovationskraft sowie die nachhaltige Modernisierung des Wirtschaftsstandortes, um seine internationale Wettbewerbsfähigkeit auszubauen“⁸⁶. Detaillierter finden sich die Ziele in Richtlinien, auf denen die einzelnen Förderaktionen oder Calls basieren.

Die Wirtschaftsagentur Wien weist – im Unterschied zu ihren spezialisierten Töchtern ZIT und departure – ein sehr breites monetäres Förderportfolio auf, das sowohl direkte ökonomische Zielsetzungen, aber auch indirekte, stadtentwicklungspolitische Ziele verfolgt.

Beispiele für direkte ökonomische Zielsetzungen, die die Wirtschaftsagentur mit ihrer monetären Unternehmensförderung verfolgt, sind jene Förderprogramme, die unter die allgemeine Richtlinie WEW 2013 „Förderungen für Wachstum und Effizienz in Wien 2013“ fallen:⁸⁷

Sie gibt als Ziel der Förderung an, dass sie Anreiz für Projekte sein soll, die sich (i) positiv auf die Ertrags- oder Innovationskraft des Unternehmens auswirken und/oder (ii) die Effizienz und Effektivität von Ressourcen oder Prozessen steigern und/oder (iii) die Kooperation und den Know-how-Transfer zwischen Unternehmen bzw. Unternehmen und Institutionen, die dieses Know-how bereitstellen, fördern. Jedenfalls aber soll durch sie eine langfristige Steigerung der Beschäftigung und der Wertschöpfung der Wiener Wirtschaft zu erwarten sein.

Ein Beispiel für Unternehmensförderung, die nicht nur direkte ökonomische Zielsetzungen verfolgt, sondern in gleichem Maße soziale Intentionen, wie die Steigerung der Lebensqualität der Bevölkerung, ist die Wiener Geschäftsstraßenförderung. Als Ziele werden dabei u. a. angegeben: die Attraktivierung von Geschäftsstraßen, Erhöhung oder Stabilisierung der Kundenbindung, die Verbesserung der Kooperation zwischen den Gewerbetreibenden und die Verbes-

⁸⁶ Vgl. Wirtschaftsagentur Wien, URL:

http://www.wirtschaftsagentur.at/wirtschaftsagentur_wien_gruppe/ueber_uns/, 02.09.2013

⁸⁷ Die Richtlinien haben sich in den letzten Jahren kaum verändert, in Bezug auf Innovation gar nicht. URL:

http://www.wirtschaftsagentur.at/fileadmin/user_upload/pdfs/Foerderungen/2013/Koop_2013/Richtlinie_WEW_2013.pdf, 02.09.2013.

serung des Images der Geschäftsstraßen und damit indirekt des Images der Stadt Wien.⁸⁸

Ein neuer Bereich ist die Standortförderung, die mit Anfang des Jahres 2013 ins Leben gerufen wurde. Die Richtlinie Standortinitiative 2013 formuliert das Ziel, den Wirtschaftsstandort durch die An- bzw. Umsiedlung von Betrieben zu stärken und den Unternehmen die Expansion in Wien zu erleichtern. Sie kombiniert damit ökonomische Ziele wie das Halten von Beschäftigung in Wien, mit stadtentwicklungspolitischen Zielen wie der Belebung von Stadtteilen.⁸⁹

Als zusätzlicher Bereich kann noch das vom Europäischen Regionalfonds EFRE kofinanzierte Programm „Stärkung der regionalen Wettbewerbsfähigkeit und Integrative Stadtentwicklung in Wien 2007 – 2013“ genannt werden, das auf „Innovative und nachhaltige Investitionsvorhaben in KMU“ abzielt. Ziele der Wirtschaftsagentur lassen sich hieraus jedoch nur bedingt ablesen, da das Programm von EFRE-Vorgaben wesentlich bestimmt wird. Derzeit nutzt die Wirtschaftsagentur Wien diese Programmschiene für die Förderung der Anschaffung von Elektro-Nutzfahrzeugen in Wiener Unternehmen.⁹⁰

Zusammenfassend lassen sich folgende Ziele der monetären Unternehmensförderung der Wirtschaftsagentur Wien identifizieren:

1. Ökonomische Zielsetzungen, die zu einer Steigerung der Wertschöpfung und zu einer positiven Beschäftigungsentwicklung in Wien führen sollen. Das zentrale Leitmotiv dafür ist Innovationsorientierung, die als „Mittel zum Zweck“ für mehr Wachstum und Beschäftigung dient.

2. Stadtentwicklungsorientierte Zielsetzungen, die zur Belebung und Attraktivierung von Stadtteilen beitragen sollen, um damit die Lebensqualität der Bevölke-

⁸⁸ Vgl. URL:

http://www.wirtschaftsagentur.at/fileadmin/user_upload/pdfs/Foerderung/2013/Geschaeftrassen_2013/Richtlinie_Geschäftsstraßen_2013.pdf, 02.09.2013.

⁸⁹ Vgl.URL:

http://www.wirtschaftsagentur.at/fileadmin/user_upload/pdfs/Foerderung/2013/Standort/Richtlinie_Standortinitiative_.pdf, 02.09.2013.

⁹⁰ Vgl.URL:

http://www.wirtschaftsagentur.at/fileadmin/user_upload/pdfs/Foerderung/pdf/Elektromobilitaet/AFB-EFRE.pdf, 02.09.2013.

zung zu erhöhen und mittelbar auch das Image der Stadt Wien positiv zu beeinflussen.

5.1.2 Innovationsverständnis in der Wirtschaftsagentur Wien

Innovation ist ein zentrales Leitmotiv in der Förderpolitik der Wirtschaftsagentur Wien. Innovation wird als Triebfeder gesehen, um den Wirtschaftsstandort nachhaltig zu stärken, indem sie, so die Finanz- und Wirtschaftsstadträtin, Arbeitsplätze und Wettbewerbsvorteile schafft.⁹¹ Forschung, Technologie und Innovation werden als unabdingbarer Bestandteil einer, von der Stadt verfolgten, „High-Quality“-Strategie gesehen.

Wie bereits dargestellt, ist der Innovationsbegriff zwar ein häufig verwendeter, aber kein klar definierter Begriff. Die wesentlichsten Definitionen nähern sich dem Innovationsbegriff aus unterschiedlichen Blickwinkeln, die miteinander ein Bild über den dahinterliegenden Inhalt liefern. Wie Innovation in der Wirtschaftsagentur verstanden wird und wie Innovation definiert wird, soll im folgenden Kapitel anhand der in Kapitel 2 dargestellten wesentlichsten Begriffsbestimmungen untersucht werden.

i) Arten der Innovation

Eine Analyse der Förderprogramme der Wirtschaftsagentur anhand der vier Haupttypen von Innovation zeigt folgendes Bild:⁹²

Produktinnovationen werden in vier verschiedenen Förderprogrammen gefördert: Dazu zählen die Programme (i) „Dienstleistungen“, das Dienstleistungsunternehmen „bei der Umsetzung innovativer Projekte“ unterstützt, (ii) „Kooperation“, in dem „innovative und wirtschaftliche verwertbare Produkte und/oder Dienstleistungen“ gefördert werden, die in Kooperation von mindestens zwei

⁹¹ Vgl. OTS, Wirtschaftsagentur Wien fördert unternehmerischen Innovationsgeist, 14.03.2013 und OTS, Brauner: Top-Ranking Wiens bestätigt Innovations-Förderungen der Stadt, 22.03.2013

⁹² Vgl. Wirtschaftsagentur Wien, URL: <http://www.wirtschaftsagentur.at/foerderungen/>, 02.09.2013 und Abschnitt 2.3.

Partnerunternehmen entstehen, (iii) „Fokus Nahversorgung“, das Innovationsvorhaben, das neue Produkte oder Dienstleistungen, die in Wiener Betrieben entwickelt werden, fördert und das Programm (iv) „Sachgüterproduktion“, das Projekte, die innovative Investitionen zum Inhalt haben und damit dazu beitragen, dass neue innovative Produkte oder Dienstleistungen erzeugt werden oder neue Geschäftsfelder erschlossen werden können, unterstützt.

Prozessinnovationen werden im Programm „Fokus Nahversorgung“ in Form von richtungsweisenden innovativen neuen Technologien und Verfahren inklusive deren Schulung unterstützt.

Marketinginnovationen sind Teil des Förderprogramms „Internationalisierung“, das Messeauftritte im Ausland und grenzüberschreitende Kooperationen u. a. zur internationalen Suche nach GeschäftspartnerInnen, die im Rahmen der Serviceleistungen des Enterprise-Europe-Netzwerks wahrgenommen werden, zum Inhalt hat.

Der Schwerpunkt der direkten monetären Wirtschaftsförderung liegt nach Förderprogrammen, aber auch nach Fördersummen eindeutig im Bereich der Produkt- und Dienstleistungsinnovationen. *Organisationsinnovationen* sind als einzige der vier wesentlichen Innovationstypen nicht im Förderportfolio der Wirtschaftsagentur Wien vertreten.

ii) *Subjektive versus objektive Innovation*

Eine weitere wesentliche Unterscheidung stellt die Frage, für wen eine Innovation neu ist bzw. wie hoch der Neuigkeitsgrad ist. Ob etwas tatsächlich eine Innovation ist, kann aus subjektiver und aus einer „objektiven“ Sicht beurteilt werden. Von einer subjektiven Innovation spricht man, wenn die Neuerung für ein Unternehmen neu ist, von einer objektiven Innovation, wenn die Neuerung auch im Vergleich mit andern Unternehmen bzw. anderen am Markt befindlichen Produkten einen Neuigkeitswert aufweist.⁹³

Die Wirtschaftsagentur Wien spricht in ihren Förderprogrammen vor allem subjektive Innovationen an. Das Vorliegen einer subjektiver Innovation wird als Min-

⁹³ Vgl. Abschnitt 2.2

destanforderung in den Förderrichtlinien zu „Dienstleistungsaktion“, „Kooperationsförderung“, „Fokus Nahversorgung“ und „Sachgüterproduktion“ formuliert. Zum Teil wird darauf hingewiesen, dass sich die Chancen für eine Förderung erhöhen, je höher der subjektive Innovationsgrad ist bzw. das Vorliegen einer objektiven Innovation den Idealfall darstellt.⁹⁴

Die „Nahversorgungsaktion“ sowie die „Standortinitiative“, die beide stadtentwicklungspolitische Zielsetzungen verfolgen, verlangen in den Förderrichtlinien auch nicht das Vorhandensein einer subjektiven Innovation, allerdings ist das „Innovationspotenzial des Betriebes am Standort“ ein inhaltliches Kriterium der „Standortinitiative“.

Dieser „niederschwellige“ Zugang zum Thema Innovation ist, so der Geschäftsführer der Wirtschaftsagentur, aufgrund der Heterogenität der Unternehmen und aufgrund der Funktion als „Standortagentur“ bewusst gewählt und wird als notwendig erachtet, da man ansonsten einen guten Teil der Wiener Unternehmen mit den Förderungen nicht erreichen würde.⁹⁵

iii) Inkrementelle versus radikale Innovation

Eine dritte Unterscheidung, die schon von Josef Schumpeter thematisiert wurde, ist jene zwischen inkrementellen und radikalen Innovationen. Diese Klassifizierung folgt ebenfalls dem Innovationsgrad, orientiert sich jedoch, im Gegensatz zur Unterscheidung zwischen subjektiver und objektiver Innovation, am Produkt (etc.) und nicht am Unternehmen.

Inkrementelle Innovationen weisen einen geringen Innovationsgrad auf wie beispielsweise Verbesserungen an schon bestehenden Produkten, Dienstleistungen oder Prozessen. Diese Verbesserungen bringen keine oder nur eine geringe Veränderung des Marktes mit sich und dienen vor allem dazu, die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu erhalten.

Radikale Innovationen hingegen weisen einen hohen Neuigkeitsgrad auf und führen zu grundlegend neuen Produkten, Dienstleistungen oder Prozessen. Sie weisen meist einen hohen technischen Neuerungsgrad auf und können einen

⁹⁴ Vgl. Förderrichtlinien, URL: <http://www.wirtschaftsagentur.at/foerderungen/> 02.09.2013.

⁹⁵ Vgl. Interview Hirczi, 13.08.2013.

Markt von Grund auf verändern. Ein Unternehmen erschließt damit neue Märkte und initiiert damit oft weitere Innovationsprozesse.⁹⁶

Die Förderprogramme der Wirtschaftsagentur zielen nicht darauf ab, radikale Innovationen hervorzurufen. Der Mindestanspruch einer subjektiven Innovation soll im Wesentlichen dazu führen, dass inkrementelle Innovationen hervorgerufen werden, die die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens erhalten oder erhöhen. Zusätzlich werden positive Auswirkungen auf die Beschäftigung und die Lebensqualität des Standortes Wien erwartet. Seitens der Wirtschaftsagentur wird darauf verwiesen, dass radikale Innovationen zumeist in Zusammenhang mit technologischen Neuerungen gesehen und daher zum Beispiel bei Dienstleistungsinnovationen möglicherweise auch nicht als solche erkannt werden.⁹⁷ Radikale Innovationen hervorzurufen, wird seitens der Wirtschaftsagentur eher als Teil der Wissenschafts- und Forschungsförderung gesehen und damit auch primär als Aufgabe der großen Forschungsförderungsgesellschaften auf Bundesebene wie der FFG.⁹⁸

5.1.3 Das monetäre Förderportfolio der Wirtschaftsagentur Wien als Teil der FTI-Strategie der Stadt Wien

Die Wiener Strategie für Forschung, Technologie und Innovation hat das Ziel, den Wirtschaftsstandort Wien in seiner Innovationsdynamik zu beschleunigen und Wissen als grundlegenden Wettbewerbsfaktor möglichst effizient zu nutzen. Die FTI-Strategie der Stadt bezieht sich dabei nicht nur auf Technologieinnovationen, sondern auch auf Innovation im Dienstleistungs- und Kreativbereich und sieht die Auseinandersetzung mit den gesellschaftlichen Auswirkungen von technologischen Entwicklungen als Teil der FTI-Strategie. Anhand der seit 2008 geltenden Richtlinien und der in diesem Zeitraum durchgeführten monetären Förderprogramme soll dargestellt werden, ob die Programme und Calls der Wirtschaftsagentur den zentralen Handlungsfeldern der Strategie entsprechen.

⁹⁶ Vgl. Schilles, 2011, S. 10. und Strodl, 2010, S. 26.

⁹⁷ Vgl. Interview Pauger, 31.07.2013.

⁹⁸ Vgl. Interview Hirczi, 13.08.2013.

Die Förderprogramme der Wirtschaftsagentur Wien basieren auf einer relativ allgemein formulierten Richtlinie und den die einzelnen Programme bzw. Ausschreibungen spezifizierenden Förderrichtlinien oder Förderausschreibungen. Auch schon vor 2008, dem Jahr des Inkrafttretens der FTI-Strategie, wird in der jeweils gültigen Allgemeinen Richtlinie als ein Ziel der Förderung formuliert, einen positiven Einfluss auf die „Innovationskraft“ Wiener Unternehmen auszuüben.⁹⁹ Die Förderschienen der Wirtschaftsagentur sind seit 2008 relativ konstant geblieben und teilen sich, wie schon in Abschnitt 5.1.1 dargestellt, in Programme mit ökonomischen und einem subjektiven Innovationsanspruch versehene und jene mit primär stadtentwicklungspolitischen Zielsetzungen, die für die Zuerkennung von Förderungen keine Innovationstätigkeit verlangen und daher nicht Teil der FTI-Strategie sein können. Die folgenden Zuordnungen basieren auf einer Analyse der Förderrichtlinien sowie der FTI-Strategie der Stadt Wien.¹⁰⁰

i) Internationalisierungsförderung

Ziele der Internationalisierungsförderung, die im Untersuchungszeitraum jedes Jahr durchgeführt wurde, sind die Erschließung neuer Märkte und der Aufbau internationaler Kooperationen. Seit Kurzem ist die Förderung zweigeteilt. Während die „Internationalisierungsaktion“ einen niederschweligen Zugang zu Fördermitteln bietet, indem Messekosten und Serviceleistungen bezuschusst werden, fordert „Fokus Internationalisierung“ eine konkrete Internationalisierungsstrategie.¹⁰¹

> Die Förderung geht auf das **Handlungsfeld „Forschungs- und Innovationsstandort in Europa: Wien als internationaler Netzwerknoden“** ein, das die Ausweitung der Präsenz von Wiener Unternehmen, insbesondere von KMU, auf internationalen Märkten als ein Ziel ausweist. Dabei wird darauf hingewiesen, dass diese internationale Präsenz auch über F&E -Kooperationen hinaus wesentlich ist.

⁹⁹ Telefongespräch mit Hr. Pauger, 23.09.2013.

¹⁰⁰ Vgl. FTI-Strategie der Stadt Wien, Langfassung und Abschnitt 4.3.

¹⁰¹ Vgl. Förderausschreibung Internationalisierung 2013 und Förderausschreibung Fokus KMU-Internationalisierung 2013.

ii) Sachgüterproduktion

Die Sachgüterförderaktion bildete im untersuchten Zeitraum einen Schwerpunkt der monetären Wirtschaftsförderung. Wiener Unternehmen sollen bei der Umsetzung innovativer Projekte unterstützt werden, wobei „Innovative Investitionen“, die im Anlagevermögen aktiviert werden, im Zentrum stehen. Die erhöhte Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe soll auch die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes Wien stärken.¹⁰²

> Das Programm lässt sich dem **Handlungsfeld „Treibhaus für Forschung und Innovation: Neues möglich machen“** zuordnen, das die stärkere Orientierung der Wiener Unternehmensförderung auf innovierende (in Abgrenzung zu Forschung betreibenden) KMU zum Inhalt hat.

iii) Kooperation

Koop pro Wien wurde als eigenständige Förderschiene erstmals 2008 eingeführt. Sie gehört vom Fördervolumen eher zu den kleineren Förderaktionen, wobei die maximale Fördersumme für das einzelne Projekt mit 100.000 Euro durchaus hoch ausfällt. Das Programm unterstützt nationale und internationale Kooperationsprojekte, wobei mindestens eines der beteiligten Unternehmen ein KMU sein muss. Ziele sind der Aufbau und der Austausch von Wissen und Know-how sowie die Stärkung der Innovationskraft und der Kooperationsfähigkeit.¹⁰³

> Die Programmschiene Kooperation fügt sich ebenfalls in das **Handlungsfeld „Forschungs- und Innovationsstandort in Europa: Wien als internationaler Netzwerkknoten“**, das neben der Internationalisierung auch die Anbahnung nationaler und internationaler Kooperationen von KMU befördern will und dadurch die Zahl der F&E-treibenden Unternehmen in Wien erhöhen möchte.

iv) Dienstleistungen

Das Dienstleistungsprogramm wurde erstmals 2010 durchgeführt und ist damit eine relativ neue Förderschiene. Sie unterstützt GründerInnen, JungunternehmerInnen sowie KMU bei der Umsetzung von innovativen Projekten im Dienst-

¹⁰² Vgl. Förderausschreibung Innovative Investitionen in der Sachgütererzeugung 2013.

¹⁰³ Vgl. Förderausschreibung Koop Pro Wien 2013.

leistungsbereich und will damit Investitions- und Innovationspotenziale wecken.¹⁰⁴

> Die Dienstleistungsförderung der Wirtschaftsagentur fügt sich in das **Handlungsfeld „Treibhaus für Forschung und Innovation: Neues möglich machen“**, in dem die Innovationsförderung für KMU und DienstleisterInnen, die keine betriebliche Forschung betreiben, als verstärkte Zielsetzung beschrieben wird.

Zu erwähnen sind in Zusammenhang mit der Einbettung der Wirtschaftsagentur Wien in die FTI-Strategie auch nicht-monetäre Bereiche wie der Immobilien- oder Dienstleistungsbereich, auf die im Rahmen dieser Arbeit nicht näher eingegangen wird, die jedoch ebenfalls einen Beitrag zur Innovationspolitik der Stadt und damit zur FTI-Strategie leisten.¹⁰⁵

Die Förderrelationen der einzelnen Programme sind über die Jahre relativ konstant, wobei die Fördersummen einzelner Programme (Sachgüter, Internationalisierung) in den Krisenjahren 2009 und 2010 teilweise deutlich erhöht wurden. Das durchschnittliche Fördervolumen der Wirtschaftsagentur Wien für monetäre Förderprogramme mit Innovationscharakter lag in den Jahren 2008-2012 bei 7.032.546 Mio. Euro. Das Gesamtfördervolumen jener Programmschienen der Wirtschaftsagentur, die einen Innovationsanspruch aufweisen, liegt damit rund 45 % über dem Fördervolumen jener mit rein stadtentwicklungspolitischen Zielsetzungen, rein nominell hält sich die Anzahl der Programme die Waage.¹⁰⁶

¹⁰⁴ Vgl. Förderausschreibung Innovative Projekte in der Dienstleistung 2013.

¹⁰⁵ Aktuelle Beispiele dafür sind z. B. das Technologiezentrum Aspern IQ oder die Servicisierung von IT-, Umwelt- oder Mobilitätscluster.

¹⁰⁶ Die Zahlen beziehen sich auf Fördercalls, spezielle Förderungen wie „Garagenförderung“ oder „Adventzauber“ und kleinere Förderprogramme von Bund und EU sind darin nicht berücksichtigt. Alle Berechnungen basieren auf internen Aufstellungen der Wirtschaftsagentur Wien.

5.2 Innovationsförderung in der Technologieagentur der Stadt Wien

5.2.1 Aufgaben und Ziele der Technologieagentur ZIT

Die Technologieagentur ZIT wurde im Jahr 2000 als Tochterunternehmen der Wirtschaftsagentur Wien zur Unterstützung von forschungs- und technologieaffinen Unternehmen gegründet. Als Gegenstand des Unternehmens wird explizit die „Förderung, Unterstützung und Beratung von Unternehmen in innovativen Bereichen, insbesondere jene im technologischen Bereich“ angeführt.¹⁰⁷ Ihre Aufgaben umfassen mehrere Bereiche, die unterschiedliche Stadien des Innovationsprozesses abdecken sollen und nicht nur monetärer Natur sind:¹⁰⁸

Der Bereich „Beratung“ gliedert sich in eine „Allgemeine Förderberatung“, die Unternehmen über die verschiedenen Förderangebote der eigenen Agentur, aber auch über Angebote bundesweiter Förderstellen berät, während die „Technologieberatung“ Expertise und Know-how für die Umsetzung von Innovationsideen liefert beziehungsweise vermittelt. Eine dritte Schiene, „WienWin“, zielt auf die Unterstützung einer nachfrageorientierten Förderung ab und vernetzt zu diesem Zweck den Magistrat der Stadt Wien und seine Unternehmungen mit den Anbietern von innovativen Produkten und Dienstleistungen. Ziel von „WienWin“ ist es, das Wirtschaftspotenzial der öffentlichen Beschaffung zunehmend für den Ankauf innovativer Lösungen zu nutzen.

Ein weiterer Bereich ist die Immobilienabteilung, deren Aufgabe die Bereitstellung von Technologieimmobilien ist, deren Errichtung mit Hilfe privater Partner realisiert wird. Neben dem Ziel, dadurch das Innovationssystem in Wien zu unterstützen und die Kooperation von wissenschaftlichen Institutionen an eigens entwickelten Standorten voranzutreiben, spielen hier auch stadtentwicklungspolitische Zielsetzungen eine Rolle. Die Immobilienprojekte sind zwar thematisch auf FTI fokussiert, wo sie realisiert werden, hängt jedoch auch von überge-

¹⁰⁷ Vgl. Wirtschaftsagentur Wien, Wirtschaftsprüfungsbericht 2012, S. 2.

¹⁰⁸ Vgl. URL: <http://www.zit.co.at>, 14.09.2013.

ordneten Zielsetzungen der Stadtentwicklung ab.¹⁰⁹

Im Bereich der monetären Förderungen wird unterschieden zwischen den laufenden Förderprogrammen „Innovation“, „Kommunikation“, „Technologie-Awareness“, „Kooperation“ und „Technologie-Transfer“, bei denen das ganze Jahr über eingereicht werden kann, und Calls zu spezifischen Themenschwerpunkten. Alle Programme und Calls basieren auf einer Richtlinie, die Ausrichtung und Bestimmungen für die einzelnen Bereiche näher ausführt.

Von 2008 bis Ende 2012 war das die Richtlinie „ZIT08 plus Technologie- und Innovationsförderungen für Wien“, seit Anfang 2013 ist die „ZIT13 plus Technologie- und Innovationsförderungen für Wien“ in Kraft, die bis 2016 gültig ist. Die Ziele der monetären Förderprogramme und Calls sind in beiden Richtlinien ident und können folgendermaßen zusammengefasst werden:¹¹⁰

- Unterstützung von F&E betreibenden Unternehmen und Ermutigung neuer Unternehmen sich mit F&E auseinanderzusetzen, da insbesondere betriebliche F&E mit dem Ziel neue Produkte und Dienstleistungen auf den Markt zu bringen zu Wertschöpfung und Beschäftigung in Wien beitragen können. (Programm „Forschung“). Strategische Partnerschaften mit dem aws oder dem universitären Gründerservice INITS sollen u. a. durch Unterstützung der Gründung von innovativen Unternehmen ebenfalls zur Wertschöpfung in Wien beitragen.
- Unternehmen bei der Umsetzung ihrer Innovationsstrategien und -vorhaben zu unterstützen, um eine kontinuierliche und nachhaltige Innovationsorientierung zu fördern, die entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit Wiens ist. (Programm „Innovation“)
- Die Kooperation von Forschungsaktivitäten und den Zugang zu Wissen, die vor allem für KMU eine organisatorische und finanzielle Hürde darstellen, zu fördern und zu erleichtern. (Programm „Kooperation & Technologie-Transfer“)

¹⁰⁹ Beispiele dafür sind Neu Marx mit seinem Mediencluster und das von der Wirtschaftsagentur errichtete „Innovationsquartier“ aspern IQ im Stadtentwicklungsgebiet Seestadt Aspern.

¹¹⁰ Vgl. Richtlinie ZIT08 plus, URL:

http://www.zit.co.at/fileadmin/user_upload/ZIT/Foerderungen/ZIT08plus_1.1.-3.6.2008.pdf

und ZIT13 plus, URL:

http://www.zit.co.at/fileadmin/user_upload/ZIT/Foerderungen/ZIT13_plus_Richtlinie_Dez2012.pdf, 14.09.2013.

- Schaffung eines positiven Klimas für Forschung, Technologie und Innovation, um die Akzeptanz technologischer Entwicklungen und die Attraktivität naturwissenschaftlicher Ausbildungen zu erhöhen. (Programm „Kommunikation“)

- Sichtbarmachung des Forschungs- und Technologiestandortes Wien auf nationaler und internationaler Ebene. (Programm „Kommunikation“)

Die beiden letztgenannten Ziele des Programms „Kommunikation“ sind gleichzeitig auch die Ziele der Abteilung „Awareness & Information“, die verschiedene Kommunikationsmaßnahmen wie Innovationsgespräche oder das Wiener Forschungsfest in Eigenverantwortung durchführen.

In der Dreijahresstrategie der Technologieagentur wird unter dem Titel „Strategische Positionierung“ als umfassendes Ziel formuliert mit Hilfe eines „vollständigen Leistungsportfolios unsere Zielgruppen in allen Phasen des betrieblichen Innovationsprozesses zu unterstützen“.¹¹¹

5.2.2 Innovationsverständnis in der ZIT

Bis zur Umbenennung des „Zentrums für Innovation und Technologie“ im Rahmen der neuen CI-Strategie der Wirtschaftsagentur zu „ZIT – Die Technologieagentur der Stadt Wien“ im Jahr 2010 war der Begriff „Innovation“ Bestandteil des Namens. Die ZIT ist also jene Agentur der Stadt, die speziell auf die Bedürfnisse von innovierenden Unternehmen ausgerichtet ist. Sie fördert über Projekte und vergibt seit ihrer Gründung im Jahr 2000 ihre Fördermittel im Wettbewerbsprinzip. Innovation ist dabei nicht nur im Förderprogramm „Innovation“ das Leitmotiv, sondern ist integraler Bestandteil aller Programme. So spricht das Förderprogramm „Forschung“ in seinem Bewertungssystem beispielsweise vom „Forschungs- und Innovationspotenzial“ bzw. der „Forschungs- und Innovationsstrategie“.

i) Arten der Innovation

Analysiert man, welche Arten von Innovation durch die Technologieagentur der Stadt gefördert werden, zeigt sich ein deutliches Bild:¹¹²

¹¹¹ Dreijahresstrategie 2013 – 2015 Internes Positionspapier, S. 3.

¹¹² Vgl. Richtlinie ZIT08 plus und Richtlinie ZIT13 plus.

Produktinnovationen werden in drei verschiedenen Programmen gefördert. Explizit nennen die Programme „Forschung“ und „Innovation“ Produkt- und Dienstleistungsinnovationen als förderbar. Das Programm „Technologie-Transfer“ fördert wissenschaftliche Expertise für kleine Unternehmen, wenn diese in Zusammenhang mit der Entwicklung von Produkten oder Dienstleistungen steht und kann, da der Wissenstransfer an eine konkrete Produktentwicklung geknüpft ist, im weiteren Sinne auch zu den Förderungen von Produktinnovationen gerechnet werden.

Prozessinnovationen werden in denselben drei Programmen gefördert, wie Produktinnovationen und zwar in den Programmen „Forschung“, „Innovation“ und „Technologie-Transfer“.

Organisationsinnovationen sind ausschließlich Teil des Förderprogramms „Innovation“.

Marketinginnovationen als eigenständiger Fördergegenstand kommen in keinem der sechs Programme der Technologieagentur ZIT vor und werden auch in der aktuellen Richtlinie ZIT13 plus nicht erwähnt.

Die restlichen beiden monetären Förderprogramme lassen sich keinem bestimmten Innovationstyp zuordnen, jedoch zählen beide Programme in einer ganzheitlichen Betrachtungsweise zur Innovationsförderung, da sie Bereiche fördern, die Teil eines Innovationsprozesses sind.¹¹³

Das Programm „Kooperation“ fördert die Konkretisierung der Zusammenarbeit zwischen mehreren Partnern, die kooperativ ein Forschungsvorhaben umsetzen wollen. Das Programm „Kooperation & Technologie-Awareness“ unterstützt Maßnahmen, die dazu beitragen, das Bewusstsein für die Bedeutung von FTI in der Bevölkerung und/oder das Image Wiens als Forschungs- und Wissensstadt zu heben.

¹¹³ Die Ko-Finanzierung der Wiener Kompetenzzentren wird hier nicht erwähnt, da über den Bund kofinanziert und in der Ausgestaltung auch maßgeblich vom FFG-Programm determiniert.

ii) *Subjektive versus objektive Innovation*

Wie schon bereits ausgeführt, ist ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal jenes nach dem Neuigkeitsgrad, also ob eine Innovation nur für das Unternehmen neu oder ob es auch für den Markt neu ist.

In den Allgemeinen Förderbestimmungen definiert die ZIT Vorhaben als innovativ, die „zu (zumindest für das Unternehmen) neuen oder maßgeblich verbesserten Prozessen, Produkten, Abläufen oder Dienstleistungen führen“, setzt also, wie die Wirtschaftsagentur, durchaus an einem subjektiven Innovationsbegriff an.¹¹⁴

In der Praxis geht der Innovationsbegriff der ZIT jedoch in Richtung einer objektiven Innovation. Um eine Förderung zu erhalten, muss eine Innovation zumindest für den relevanten Markt neu sein. Dieser Markt ist bei einer Dienstleistungsinnovation begrenzter oder näher als bei einer Produktinnovation. In ersterem Fall kann es daher durchaus ausreichend für eine Förderung sein, wenn es die Dienstleistung im Raum Wien noch nicht gibt.¹¹⁵

Die Bedingungen der einzelnen Förderprogramme werden in den jeweiligen Bewertungssystemen spezifiziert. In Bezug auf den Neuigkeitsgrad findet sich die deutlichste Beschreibung im „Bewertungssystem Innovation“, in dem die Unterscheidung zwischen objektiver und subjektiver Innovation zur Klassifizierung dargestellt wird.¹¹⁶

Im Programm „Innovation“ können demnach auch subjektive Innovationen gefördert werden, wenn dadurch erreicht wird, dass ein Unternehmen seine Position so verbessert, dass es zu den fortgeschrittensten Unternehmen aufschließt. Jedenfalls müssen diese Vorhaben auch ein überdurchschnittliches Risiko mit sich bringen, routinemäßige Verbesserungen sind auch für die ZIT kein Kennzeichen einer Innovation.

¹¹⁴ Richtlinie ZIT13 plus, S. 21.

¹¹⁵ Vgl. Interviews Bartik, 02.08.2013 und Hofer, 29.07.2013.

¹¹⁶ Vgl. Bewertungssystem Innovation, S.8f, URL:

http://www.zit.co.at/fileadmin/user_upload/ZIT/Foerderungen/Innovation/Bewertungssystem_Innovation_122010.pdf, 15.09.2013.

Subjektiver und objektiver Innovationsgrad sind zwei von insgesamt neun Indikatoren zur Beurteilung eines eingereichten Projekts. Durch den subjektiven Indikator können – im Gegensatz zum objektiven – bei positiver Beantwortung kein Hebefaktor und keine Punkte erreicht werden, bei negativer Beantwortung ist es jedoch ein KO-Kriterium, das zum Ausscheiden des Projekts führt. Der Indikator zur Bestimmung des objektiven Innovationsgrad wird gewichtet durch eine Skala zu vergebender Punkte und einem Hebefaktor.¹¹⁷

Die Ergebnisse führen letztlich zu einer Range an Projekten, an deren unteren Ende sich jene befinden, die als nicht oder kaum innovativ beurteilt werden, und an deren oberen Ende jene Projekte sind, die objektiv innovativ sind bzw. sehr nah an einer objektiven Innovation. Diskussionsbedarf ergibt sich bei den Projekten in der Mitte, deren Förderung nicht nur vom Ergebnis der Jurydiskussion, sondern auch vom verfügbaren Fördervolumen abhängt. Die Bestimmung des Neuigkeitsgrades hängt also ab einem gewissen Grad durchaus von einer subjektiven Beurteilung der JurorInnen ab.¹¹⁸

iii) Inkrementelle versus radikale Innovation

Auch die Technologieagentur unterscheidet zwischen Innovationen mit einem geringen Innovationsgrad (inkrementell) und Innovationen mit einem hohen Neuigkeitsgrad (radikal). Abhängig ist die Einordnung von den Teilaspekten der Innovationsdefinition, in denen ein neuer Zugang geschaffen werden kann, und davon, wie sehr sich ein Produkt, eine Dienstleistung, ein Prozess vom Vorgängermodell unterscheidet. Je höher der Neuigkeitsgrad ist, desto höher die Einflussmöglichkeit auf einen Markt oder eine Branche.

¹¹⁷ Vgl. Bewertungssystem Innovation, S 8f.

¹¹⁸ Vgl. Interview Hofer, 29.07.2013.

Die ZIT beschreibt die Unterschiede wie folgt:

Inkrementelle Innovation	Radikale Innovation
Reduktion der Kosten oder funktionelle Verbesserungen bei bestehenden Produkten, Dienstleistungen oder Prozessen	Neue Produkte, Dienstleistungen oder Prozesse mit bislang nicht gekannten Eigenschaften
Nutzt vorhandenes Wissen	Basiert auf neuem Wissen
Erhöht die Wettbewerbsfähigkeit in vorhandenen Märkten oder Branchen	Bewirkt wesentliche Veränderung, die ganze Märkte oder Branchen transformiert oder auch neue kreiert
Geringe Unsicherheit	Hohe Unsicherheit

Abbildung 12: Modell der inkrementellen versus radikalen Innovation¹¹⁹

Das hier wiedergegebene Modell dient in erster Linie als Unterstützung bei der Bewertung des Innovationsgrades. In der Förderpraxis geht die ZIT vom Regelfall der inkrementellen Innovation aus. Das Entstehen bzw. die Förderung von radikalen Innovationen werden zwar als möglich erachtet, aber im Grunde werden das Jurysystem wie auch die damit verbundenen Bewertungssysteme und Business-Pläne als eher hinderlich für die Förderung radikaler Innovationen gesehen. Dass Kontrollorgane wie das Wiener Kontrollamt und der Rechnungshof der Verwendung von öffentlichen Geldern für Projekte mit hohem Risiko (und solche sind radikale Innovationen zumeist) kritisch gegenüberstehen, ist ein weiterer Grund für die starke Betonung von inkrementellen Innovationen, ebenso wie die Ansicht, dass für die Entstehung von radikalen Innovationen primär in der Wissenschaftsförderung angesetzt werden muss. Ein möglicher Beitrag zum Entstehen radikaler Innovationen wird in der Finanzierung von Forschungsinfrastrukturen gesehen, die die Basis für das Entstehen darstellen und gleichzeitig das finanzielle Risiko, da eine ortsgebundene Investition, minimieren.¹²⁰

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Förderprogramme der ZIT primär

¹¹⁹ Nachgebaut aus: ZIT, Bewertungssystem Innovation, S. 6.

¹²⁰ Vgl. Interviews Hofer, 29.07.2013 und Bartik, 02.08.2013.

auf das Hervorbringen von inkrementellen Innovationen ausgelegt sind, die bei möglichst geringem Risiko für die öffentliche Hand die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens erhöhen und sich dadurch positiv auf den Wirtschaftsstandort Wien auswirken.

5.2.3 Das monetäre Förderportfolio der Technologieagentur ZIT als Teil der FTI-Strategie der Stadt Wien

Die Technologieagentur der Stadt war aufgrund ihrer Spezialisierung federführend an der Erstellung der FTI-Strategie beteiligt und ist im Verbund der drei Einheiten der Wirtschaftsagentur-Gruppe am stärksten auf die Förderung von F&E ausgerichtet. Die mit 01.01.2008 in Kraft getretene neue Förderrichtlinie ZIT 08 plus, mit der Programmschiene „Innovation“ als wesentlichster Neuerung, wurde bereits bei der Vorstellung von „Wien denkt Zukunft“ als eines von mehreren Startprojekten präsentiert und bildete die Basis für eine Neuausrichtung der monetären Förderprogramme.¹²¹

Die Untersuchung der Programme zeigt aufgrund der Aufgabenstellung der Technologieagentur eine deutliche Kohärenz mit den strategischen Handlungsfeldern der FTI-Strategie:¹²²

i) Förderprogramm Innovation

Das laufende Programm Innovation unterstützt die Umsetzung von Innovationsprojekten in KMU und will damit eine stärkere und nachhaltige Innovationsorientierung zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit von Wiener Unternehmen fördern.

> Das Programm fügt sich in das **Handlungsfeld „Treibhaus für Forschung und Innovation“**, das „Neues möglich machen“ soll und u. a. die Steigerung von F&E betreibenden Unternehmen zum Ziel hat. Das Förderprogramm „Innovation“ verlagerte den Schwerpunkt der Technologieagentur von der Forschung auf die betriebliche Innovationsförderung.

¹²¹ Vgl. FTI-Strategie der Stadt Wien, S.32.

¹²² Vgl. Richtlinien ZIT08 plus und ZIT13 plus sowie FTI-Strategie der Stadt Wien.

ii) Calls Innovation

Zusätzlich zum laufenden Programm „Innovation“ schreibt die ZIT auch thematische Innovationscalls aus, mittels derer rasch auf aktuelle Entwicklungen oder Problemstellungen in der Stadt reagiert werden kann. Mit Calls im Medienbereich (Motion Media Vienna 2008, Media Vienna 2010) oder speziell auf die Förderung von Frauen ausgerichteten Maßnahmen (Call FemPower Innovation 2009 oder auch einem Bonussystem für wissenschaftliche Projektleitung von Frauen) leistet das ZIT einen Beitrag zu verschiedenen Zielsetzungen der FTI-Strategie.

> So wie das **Handlungsfeld „Thematische Schwerpunkte“** zielen auch die Innovationscalls darauf ab, bestimmte Themenbereiche zu fördern und ihnen damit zu einer sichtbaren und relevanten Größe zu verhelfen bzw. wo bereits vorhanden, sie weiter zu stärken. Die Innovationscalls sind jedoch zugleich auch Teil des **Handlungsfeldes „Humanressourcen“**, das die Steigerung der in F&E Beschäftigten allgemein und die Verdoppelung von Forscherinnen im Besonderen zum Ziel hat.

lii) Förderprogramm Forschung

Das Programm unterstützt F&E-Projekte, die zumindest eine mittelfristige ökonomische Verwertungsperspektive aufweisen und unter die Begriffe „Industrielle oder experimentelle Forschung“ fallen. Das Programm wird ausschließlich über Calls in verschiedenen stadtrelevanten Themenschwerpunkten wie z. B. Umwelt (Vienna Environment 2008, Resources Vienna 2009, Smart Vienna 2012) oder Gesundheit (Patients in Focus 2009, Life Sciences 2011) durchgeführt. Wie im Bereich Innovation gibt es auch im Forschungsprogramm Calls mit einem speziellen Frauen-Schwerpunkt (FemPower 2012).¹²³

> Das Programm Forschung ist damit Teil des **Handlungsfeldes „Thematische Schwerpunkte“**, das zum Ziel hat erfolgreiche, bereits sichtbare Forschungsschwerpunkte weiter zu stärken, aber auch neue, vor allem in Hinblick auf urbane Herausforderungen, zu etablieren.

iv) Kooperation

Mit dem Programm Kooperation fördert die Technologieagentur die Konkretisie-

¹²³ Vgl. URL: <http://www.zit.co.at/allgemeines/ueber-uns.html>, 08.11.2013.

rung von F&E-Partnerschaften und kooperativer Forschungsvorhaben insbesondere von kleinen und mittleren Unternehmen, die zumeist über keine ausreichende interne Forschungsbasis verfügen. Kooperation wird zum Teil auch in anderen Programmen gefördert, wie der Forschungscall Call CoOperate Enlarged Vienna 2008 zeigt.

> Das Programm kann als Teil des **Handlungsfeld „Treibhaus für Forschung und Innovation“** wie auch als Bestandteil des **Handlungsfelds „Forschungs- und Innovationsstandort in Europa“** gesehen werden. Ersteres hat die Steigerung F&E betreibender Firmen zum Ziel, Letzteres die Steigerung von internationalen FTI-Kooperationen.

v) *Technologie-Transfer*

Das Programm Technologie-Transfer will den Wissenstransfer von universitären und außeruniversitären Forschungseinrichtung hin zu kleinen Unternehmen fördern. Dabei geht es zunächst um finanzielle Unterstützung beim Zukauf von Wissen, das zur Entwicklung oder Verbesserung eines innovativen Produkts, einer Dienstleistung oder eines Verfahrens notwendig ist. Längerfristig soll kleinen Unternehmen damit der Zugang zu Forschungseinrichtungen und -kooperationen erleichtert werden.

> Das Programm ist mit seiner Zielsetzung primär Teil des **Handlungsfeldes „Treibhaus für Forschung und Innovation“**, das u. a. durch eine höhere Anzahl von Betrieben, die F&E betreiben, „Neues möglich machen“ will. Der Zukauf von Wissen bzw. erste Kooperationen mit Forschungseinrichtungen sind als ein niederschwelliger Einstieg in eine nachhaltige F&E-Tätigkeit gedacht.

vi) *Kommunikation und Technologie-Awareness*

Maßnahmen, die die Information über neue Technologien, Aufgeschlossenheit für Forschung, Technologie und Innovation und den Abbau von Ängsten und Ressentiments zum Ziel haben, werden in diesem Programm gefördert.

> Das Programm kann als Teil des **Handlungsfeldes „Forschung trifft Stadt“**, das den Dialog mit verschiedenen Stakeholdern, wie Wirtschaft, Politik und Bevölkerung, zum Ziel hat, gesehen werden.

Angemerkt werden muss, dass aufgrund ihrer Zielsetzungen alle Programme einem der fünf Handlungsfelder zuordenbar sind, sie zumeist jedoch auch Auswirkungen auf eines oder mehrere andere Handlungsfelder haben, die für sich ebenfalls nicht unabhängig voneinander gesehen werden können. Das durchschnittliche jährliche Fördervolumen der monetären Förderprogramme der ZIT zwischen 2008 und 2012 liegt bei 9.402.744 Mio. Euro.¹²⁴

Auch bei der Technologieagentur ZIT muss der Vollständigkeit halber erwähnt werden, dass jenseits der monetären Förderungen die nicht-monetäre Innovationsförderung Teil der FTI-Strategie ist und diese unterstützt. So trägt vor allem der Immobilienbereich mit Projekten wie dem Campus Vienna Biocenter oder dem Media Quarter Marx zum Handlungsfeld „Thematische Schwerpunkte“, das unter anderem die Schaffung und den Ausbau von Schwerpunktstandorten zum Ziel hat, bei. Gleiches gilt für den Dienstleistungsbereich, der beispielsweise mit seinem Projekt „Innovative Beschaffung“ einen Beitrag im Handlungsfeld „Treibhaus für Forschung und Innovation“ leistet.

Im Gegensatz zur Wirtschaftsagentur ist der Innovationsgedanke in allen monetären (und nicht-monetären) Fördermaßnahmen der „Innovationsagentur“ ZIT verankert. Ihre Förderungen lassen sich gänzlich den strategischen Handlungsfeldern der FTI-Strategie zuordnen.

5.3 Innovationsförderung in der Kreativagentur der Stadt Wien

5.3.1 Aufgaben und Ziele der Kreativagentur departure

Die Kreativagentur departure, eine Tochter der Wirtschaftsagentur Wien, wurde 2003 als Förder- und Servicestelle für die Creative Industries gegründet.¹²⁵ Ziel war es, eine auf Augenhöhe agierende Anlaufstelle zu etablieren, deren Förderinstrumentarium speziell auf die Bedürfnisse dieser Szene ausgerichtet ist. De-

¹²⁴ Alle Berechnungen basieren auf internen Zahlen der Wirtschaftsagentur-Wien-Gruppe.

¹²⁵ Vgl. departure, URL: <http://www.departure.at/de/departure/departure>, 15.09.2013.

parture wendet sich an Kulturschaffende und Kreative, die sich als Teil der Wirtschaft definieren, kulturelles und kreatives Schaffen in das Wirtschaftsgeschehen integrieren wollen und damit explizit nicht an rein künstlerische Projekte. Grundsätzliche Zielsetzung ist es, Wiens Kreative dabei zu unterstützen, wirtschaftlich nachhaltig erfolgreich zu sein und die CI als – vor allem im urbanen Raum – zunehmend bedeutenderen Wirtschaftsfaktor weiter zu stärken.

Um diese Ziele zu erreichen, werden Maßnahmen in unterschiedlichen Bereichen gesetzt:¹²⁶

Der größte Bereich sind die monetären Förderungen, die über ein Wettbewerbssystem Innovationsförderung in den Bereichen Architektur, Audiovision, Design, Kunstmarkt, Mode, Multimedia, Musik und Verlagswesen betreiben. Die vier verschiedenen Programme sollen die Zahl der GründerInnen in diesem Feld erhöhen und Wachstum ermöglichen, also unterschiedliche Bedürfnisse von Unternehmen abdecken.

Mit dem Programm „departure pioneer“ sollen UnternehmensgründerInnen unterstützt werden, während „departure experts“ an wachsende Unternehmen gerichtet ist und mit Hilfe von Beratungsleistungen deren Expansion begünstigen soll. Auch „departure classic“ richtet sich vor allem an wachstumsorientierte Unternehmen und unterstützt Projekte, die zu innovativen Produkten, Verfahren, Dienstleistungen und neuen Verwertungsstrategien führen. „Departure focus“ ist hingegen ein jährlicher Themencall, der dazu dient, aktuelle Entwicklungen in der Kreativszene oder der Stadt aufzugreifen. Er fordert dazu auf, sich mit diesen Themenstellungen aus kreativer Sicht auseinanderzusetzen, und will dadurch Impulse in einem bestimmten Feld der Creative Industries setzen.

Die Förderziele der einzelnen Programme finden sich in der aktuell gültigen „Creative Industries Förderrichtlinie 2011“, die allen Programmen als rechtliche Basis zugrunde liegt. Näher spezifiziert werden sie im Förderleitfaden des jeweiligen Programms.¹²⁷

¹²⁶ Vgl. departure, Förderungen, URL:

http://www.departure.at/de/foerderungen/allgemeine_informationen, 08.11.2013.

¹²⁷ Vgl. departure, Richtlinie und Förderleitfaden, URL:

<http://www.departure.at/de/foerderungen/foerderprogramme>, 15.09.2013

Neben den vier Programmschienen bietet die Agentur einen ExpertInnen-Pool, bestehend aus UnternehmensberaterInnen und MentorInnen. Ziel ist ein Know-how-Transfer in verschiedenen betriebswirtschaftlichen Bereichen, aber auch Rechtsberatung, Finanzierungs- oder Steuerberatung beziehungsweise ein Erfahrungsaustausch mit MentorInnen, die bereits über Erfahrung in der Kreativwirtschaft verfügen. Damit soll den, vor allem bei UnternehmensgründerInnen oft kaum vorhandenen betriebswirtschaftlichen Kenntnissen und der starken Betonung des kreativen Unternehmensparts entgegengewirkt werden.

Unter dem Titel „Netzwerkaktivitäten“ werden verschiedenste Maßnahmen gesetzt oder finanziell unterstützt, die Strukturen in den einzelnen Bereichen verbessern und dadurch ebenfalls zu einer Stärkung des Kreativstandortes Wien beitragen sollen. Dazu zählt die Veranstaltung von Symposien, Workshops oder Diskussionsabenden zu aktuellen Themen, aber auch die Unterstützung von Ausstellungen, Modeschauen oder Festivals, die zur Sichtbarkeit der Kreativszene beitragen.

5.3.2 Innovationsverständnis in der Kreativagentur departure

Innovation spielt auch im Selbstverständnis der Kreativagentur der Stadt Wien eine wesentliche Rolle. Es wird von der „wirtschaftlichen Verwertung innovativen und kreativen Schaffens“ gesprochen und von „Innovationsförderung auf Wettbewerbsbasis“.¹²⁸

Unter den für alle Förderprogramme geltenden inhaltlichen Kriterien findet sich in der Richtlinie auch der Punkt „Innovationsgrad/relative Neuheit des Vorhabens hinsichtlich der Entwicklung und/oder der Verwertung“ als Kriterium.¹²⁹

i) Arten der Innovation

Betrachtet man die vier Förderprogramme von departure in Hinblick auf den da-

¹²⁸ Creative Industries Förderrichtlinie 2011, S. 4, URL:

http://www.departure.at/jart/prj3/departure_web/data/uploads/website_downloads/2011/Foerderungen/Creative_Industries_Richtlinie2011.pdf?dlink-ran=1383823014490, 15.09.2013.

¹²⁹ Creative Industries Förderrichtlinie 2011, S. 8.

mit geförderten Innovationstyp, zeigt sich:¹³⁰

Marketinginnovationen, die im Sinne der Definition im Oslo Manual auch Vertriebsinnovationen miteinschließen, spielen bei departure eine ungleich bedeutendere Rolle als in Förderungen der Wirtschaftsagentur und der ZIT. „Departure classic“ nennt die Vermarktung und/oder innovative Verwertungsstrategien für innovative Produkte, Dienstleistungen oder Verfahren explizit als Fördergegenstand, in „departure experts“ wird auch Beratung in den Bereichen Marketing und Vertrieb angeboten. In den Themencalls der letzten Jahre waren Vertriebsmodelle ebenfalls Teil des Fördergegenstands, zur Gänze auf die Förderung innovativer Vertriebsmodelle ausgerichtet ist der „departure focus“-Call 2013, „New Sales“.

Produktinnovationen, immer auch im Sinne von Dienstleistungsinnovationen, sind ebenso wie *Prozessinnovationen* Fördergegenstand in „departure classic“, im Beratungsangebot von „departure experts“ und in den meisten Themencalls von „departure focus“.¹³¹ *Organisationsinnovationen* werden im Förderportfolio der vier Programme nicht erwähnt.

Bei „departure pioneer“ wird kein bestimmter Typ von Innovation gefördert, sondern „innovative und kreative Gründungsvorhaben“ und damit einhergehende Kosten, von der Erstellung eines Business-Plans bis zur Entwicklung eines Prototyps oder eines Pilotprojekts. Es lässt sich keinem der vier Haupttypen zuordnen.¹³²

Insgesamt zeigt sich, dass die Förderprogramme von departure, im Vergleich zu jenen von Wirtschaftsagentur und ZIT, die geförderten Innovationstypen weniger voneinander abgrenzen, sondern einen eher ganzheitlichen Zugang verfolgen, indem auch Projekte, die Vermarktung und Vertrieb innovativer bereits entwickelter Produkte zum Ziel haben, Fördergegenstand sind.

ii) *Subjektive versus objektive Innovation*

Die Frage nach dem Neuigkeitsgrad einer Innovation stellt sich auch für depar-

¹³⁰ Vgl. URL: <http://www.departure.at/de/foerderungen/foerderprogramme>, 08.11.2013.

¹³¹ Vgl. Förderleitfaden focus New Sales (2013), Ausschreibungsunterlagen focus Kooperation (2012) und focus Musik (2011).

¹³² Vgl. Förderleitfaden departure pioneer, S. 3.

ture. In der Förderrichtlinie 2011 werden neben formalen auch inhaltliche Kriterien festgehalten, zu denen unter anderem der Innovationsgrad bzw. die relative Neuheit in Bezug auf Entwicklung oder Verwertung zählt.¹³³

Daran schließt jedoch keine verschriftlichte Unterscheidung zwischen subjektiver und objektiver Innovation an, wie dies in der Wirtschaftsagentur der Fall ist, noch wird diese Unterscheidung näher ausdifferenziert, wie bei der der Technologieagentur ZIT.

Dennoch unterscheidet departure zwischen den beiden Innovationsarten und stellt im Gespräch¹³⁴ klar, dass eine rein subjektive Innovation nicht als förderwürdig betrachtet wird. Eine Innovation sollte auch für den Markt bzw. dieses Marktsegment und darin zumindest für Österreich neu sein. Bei großen Programmen mit einer hohen Fördersumme wird auch der benachbarte Markt mitberücksichtigt, da es Ziel ist, jene Projekte zu fördern, die auch eine Chance haben, sich auf dem Markt durchzusetzen.

Beurteilt wird der Innovationsgrad durch die Fachexpertise der Jurymitglieder, die einen State-of-the-Art-Vergleich durchführen. Ein Fragenkatalog, anhand dessen Punkte vergeben werden, und ein 30-minütiges Hearing der Antragsteller sind standardisierter Teil der Beurteilung. Bei Bedarf gibt es die Möglichkeit, zusätzliche Fachgutachten einzuholen. Departure nähert sich der Beurteilung des Innovationsgrades von verschiedenen Seiten und sieht die Beurteilung über eine formelle Skala, vor allem aufgrund der Heterogenität der Branchen, als nicht zielführend an.

iii) Inkrementelle versus radikale Innovation

So wie bei der Wirtschafts- und Technologieagentur, sind auch die Förderungen der Kreativagentur auf inkrementelle Innovationen ausgerichtet, allerdings ist der Wunsch, auch radikale Innovationen zu ermöglichen, vorhanden. Um radikale Innovationen stärker zu befördern, wird daher das Eröffnen „kleiner Experimentierfelder“ überlegt, wo es primär um die „kreative Idee“ geht und die weniger an der Umsetzungs- oder am Realisierungsgrad gemessen werden soll.

¹³³ Vgl. Creative Industries Förderrichtlinie 2011, S. 8.

¹³⁴ Vgl. Interview Leidl und Habenicht, 26.07.2013.

Diese Experimentierräume sollen die Möglichkeit geben sich – abseits formaler Kriterien – intensiver mit einer Idee auseinanderzusetzen, sich dafür mit anderen möglichen Partnern zu vernetzen und sie erst nach diesem Prozess in die für ein Geschäftsmodell geeignete Struktur zu bringen. Damit einher geht, dass diese Experimentierräume auch die Möglichkeit des Scheiterns zulassen müssen.

Eine weitere Möglichkeit das Entstehen radikaler Innovationen zu unterstützen wird in möglichst offenen Ideenwettbewerben gesehen, die durch die breite Auseinandersetzung mit einem Thema das Potenzial für eine Bewusstseinsänderung in sich tragen. Auch die Forcierung von Interdisziplinarität soll zu neuen Sichtweisen beitragen und neue Ansätze aufzeigen. Zumindest punktuell, so die Erwartung, könnten daraus Innovationen mit einem hohen Marktpotenzial entstehen.¹³⁵

5.3.3 Das monetäre Förderportfolio der Kreativagentur departure als Teil der FTI-Strategie der Stadt Wien

Forschung, Technologie und Innovation wurden in der Vergangenheit zumeist in Zusammenhang mit neuen technologischen Entwicklungen gesehen. Seit geraumer Zeit wird auf politischer Ebene versucht den Begriff „Innovation“ zu verbreitern. In der Leitinitiative Innovationsunion wird von der Politik gefordert, ihre Maßnahmen entsprechend zu formulieren, „dass alle Formen der Innovation, nicht nur die technologische Innovation, gefördert werden.“¹³⁶

Aus der FTI-Strategie der Stadt Wien lässt sich zwar nach wie vor ein starker Fokus auf ein technologisches Innovationsverständnis herauslesen, es bezieht sich jedoch auch explizit auf die Creative Industries, die an der Schnittstelle zwischen Kunst, Wirtschaft und Technologie, als einer der bisherigen Forschungsschwerpunkte angeführt werden. Ob sich die Förderprogramme von departure auch in den strategischen Handlungsfeldern der FTI-Strategie widerspiegeln,

¹³⁵ Vgl. Interview Leidl und Habenicht, 26.07.2013

¹³⁶ Leitinitiative der Strategie Europa 2020-Innovationsunion, 2010, S. 20f.

soll nachfolgend untersucht werden:¹³⁷

i) *Programm „departure classic“*

Das Förderprogramm unterstützt die Entwicklung, Vermarktung und Verwertung innovativer und kreativer Produkte, Dienstleistungen und Verfahren und will damit zur Strukturverbesserung Wiener Kreativunternehmen beitragen. Das Programm setzt sich auch die Förderung von Interdisziplinarität zum Ziel.

> Das Programm will neuen kreativen Ideen zum Durchbruch verhelfen und unterstützt damit die Zielsetzungen des **Handlungsfeldes „Treibhaus für Forschung und Innovation“**.

ii) *Programm „departure pioneer“*

Die JungunternehmerInnen- und Gründungsförderung unterstützt innovative und kreative Gründungsvorhaben mit dem Ziel die Dynamik der Branche zu erhöhen und dadurch positiv zu Beschäftigung und Wachstum des Wirtschaftsstandortes Wien beizutragen.

> Auch „departure pioneer“ leistet mit seiner Zielsetzung, Unternehmensgründungen zu ermöglichen bzw. zu erleichtern, einen Beitrag zum **Handlungsfeld „Treibhaus für Forschung und Innovation“**.

iii) *Programm „departure experts“*

Die Beratungsschiene von departure fördert den Know-how-Transfer von ExpertInnen in ein Unternehmen der Creative Industries. Grundlage ist ein innovatives und kreatives Projekt oder Geschäftskonzept, das ein deutliches Wachstumspotenzial für das Unternehmen aufweist.

> Auch „departure experts“ lässt sich aufgrund seiner Ausrichtung den **Handlungsfeldern „Treibhaus für Forschung und Innovation“** zuordnen.

iv) *Programm „departure focus“*

Unter den vier Förderprogrammen von departure ist „departure focus“ das einzige, das Themencalls ausschreibt. Die Ausschreibung eines aktuellen und für die Kreativwirtschaft relevanten Themas soll Impulse geben und zur Weiterentwicklung der Branche beitragen. Die Calls der letzten Jahre bezogen sich auf

¹³⁷ Vgl. Förderrichtlinien und FTI-Strategie der Stadt Wien.

die Themen Kooperation 2012, Musik 2011, Design 2010, Kunst 2009 und Architektur 2008. Der aktuelle Call beschäftigt sich mit innovativen Vertriebsmodellen (Sales 2013).

> Wie die drei anderen Programme kann auch „departure focus“ dem **Handlungsfeld „Treibhaus für Forschung und Innovation“** zugeordnet werden, da es auch hier um die Entwicklung, Vermarktung und Verwertung innovativer Produkte etc. geht. Gleichzeitig ist es auch Teil des **Handlungsfeldes „Thematische Schwerpunkte“**, in dem es innerhalb der Creative Industries einen Schwerpunkt setzt.

Das durchschnittliche jährliche monetäre Fördervolumen von departure lag in den Jahren 2008-2012 bei 3.387.139 Mio. Euro.¹³⁸

Mit dem Bereich „Netzwerkaktivitäten“ verfügt departure über eine Förderschleife, die keine Unternehmensförderung betreibt, sondern Maßnahmen unterstützt, die Aktivitäten in den CI präsentiert, diskutiert oder vernetzt.

Die Untersuchung der monetären Förderprogramme der Kreativagentur der Stadt Wien in Hinblick auf ihre Verankerung in den Handlungsfeldern der FTI-Strategie zeigt jedoch die eher geringe Bedeutung der Kreativwirtschaft in der Innovationsdiskussion. Die Creative Industries stellen in der Betrachtung zudem einen Sonderfall dar, da sie an und für sich schon als ein thematischer Schwerpunkt innerhalb der FTI-Strategie ausgewiesen sind. Die monetären Programme von departure tragen zu zwei der fünf strategischen Handlungsfelder bei, bleiben aber von ihrem Volumen deutlich unter jenen der Wirtschaftsagentur Wien und der Technologieagentur ZIT.

Vor allem aber bezieht sich die Forschungs-, Technologie- und Innovationsstrategie der Stadt Wien zum überwiegenden Teil auf naturwissenschaftliche Forschung und damit verbundene technologische Innovationen. Dass dies nicht nur in Österreich der Fall ist, zeigt exemplarisch auch die Überlegung, auf europäischer Ebene dem „Thema Design durch spezielle Programme und/oder Gütesiegel innerhalb der Innovation einen höheren Stellenwert zu geben“.¹³⁹

¹³⁸ Berechnung aus internen Zahlen der Wirtschaftsagentur-Wien-Gruppe.

¹³⁹ Leitinitiative der Strategie Europa 2020 – Innovationsunion, 2010, S. 22.

6 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Globalisierung und der damit verbundene Wettbewerb zwischen Staaten, aber auch Kontinenten, sind in der wirtschaftspolitischen Diskussion eng mit einem Begriff verbunden: Innovation.

Die Innovationsfähigkeit eines Landes wird als entscheidender Faktor für Wettbewerbsfähigkeit und Wirtschaftswachstum vor allem hochindustrialisierter Länder gesehen. Unter dem Druck niedrigerer Produktionskosten von aufstrebenden Volkswirtschaften in Asien und Lateinamerika werden technologischer Fortschritt und die damit verbundene Entwicklung neuer Produkte, aber auch das Entstehen neuer Dienstleistungen für eine sich rasant verändernde Welt, als entscheidend für Wachstum und Beschäftigung identifiziert. Europa steht in Bezug auf seine Innovationsfähigkeit jedoch nicht nur mit anderen hochentwickelten Industriestaaten wie den USA oder Japan im Wettbewerb, sondern zunehmend auch mit aufstrebenden Volkswirtschaften wie China oder Indien.

Die Finanz- und daraus entstehende Wirtschaftskrise, verbunden mit steigenden Arbeitslosenzahlen, niedrigen Wachstumsraten und einer hohen Verschuldung der öffentlichen Haushalte, haben die Diskussion über Ziele und Maßnahmen auf allen politischen Ebenen verstärkt: Im Jahr 2010 wurden sowohl die „OECD Innovation Strategy“ beschlossen wie auch auf Ebene der Europäischen Union die „Strategie Europa 2020“. Anfang 2011 trat die österreichische Strategie für Forschung, Technologie und Innovation, „Der Weg zum Innovation Leader“, in Kraft. Befund, Ziele und Herausforderungen sind in allen genannten Dokumenten sehr ähnlich:

- i) Es braucht Innovation, um Wachstum und Beschäftigung voranzutreiben, aber auch um die großen gesellschaftlichen Herausforderungen wie z. B. Klimawandel durch gemeinsame Anstrengungen zu lösen.
- ii) Das Innovationspotenzial der Menschen und der Unternehmen muss dafür freigesetzt werden, was umfassende Maßnahmen und deren Evaluierung in den verschiedensten Politikbereichen erfordert.

iii) Ziel ist es, die Innovationsperformance und dadurch Wachstum und Beschäftigung zu erhöhen, um den Wohlstand zu sichern.

Trotz der großen Bedeutung, die Innovation in den wirtschaftspolitischen Überlegungen von Staaten und Unternehmen hat, existiert nach wie vor keine klare und wissenschaftlich anerkannte Definition des Begriffs. Erstmals näher beschrieben wurde Innovation von Josef Schumpeter, der in seiner 1912 erschienenen „Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“ von der „Durchsetzung neuer Kombinationen“ spricht und zwischen inkrementellen und radikalen Innovationen unterscheidet, auch wenn die Terminologie noch eine andere ist. Jürgen Hauschildt, einer der Pioniere der jüngeren betriebswirtschaftlichen Innovationsforschung, unterscheidet fünf Dimensionen zur Beschreibung, Bewertung und Abgrenzung. Die Frage nach der subjektiven Dimension, also für wen ist eine Innovation neu, führt zur gängigen Unterscheidung zwischen subjektiver und objektiver Innovation. Im Oslo Manual, einem von der OECD herausgegebenen Handbuch für die Sammlung und Interpretation von Innovationsdaten, wird zwischen vier Haupttypen von Innovation, Produkt-, Prozess-, Marketing-, und Organisationsinnovationen unterschieden. In der Zusammenschau ergeben die verschiedenen Definitionen, die sich dem Begriff aus unterschiedlichen Blickwinkeln nähern, ein umfassendes Bild.

Politische, wirtschaftliche und strategische Entwicklungen und Leitkonzepte auf europäischer und nationaler Ebene sind, ebenso wie Begriffsbestimmungen, natürlich auch für die regionale Ebene von Relevanz. Neben dem Phänomen der Globalisierung hatte vor allem der Fall des Eisernen Vorhangs eine besondere Relevanz für die Bundeshauptstadt. Die unmittelbare Nachbarschaft von Niedriglohnländern beschleunigte den Strukturwandel der Wiener Wirtschaft hin zu technologie- und qualifikationsintensiven Wirtschaftssparten. Nach den ersten Technologie- und Innovationsschwerpunktförderungen Ende der 90er Jahre im Rahmen der Wirtschaftsagentur wurden 2000 die Technologieagentur ZIT und 2003 die Kreativagentur departure als spezialisierte Institutionen für die Förderung von Forschung, Technologie und Innovation ins Leben gerufen. Ende 2006 wurde ein einjähriger Prozess zur Entwicklung einer Wiener Strategie für

Forschung, Technologie und Innovation gestartet. Die FTI-Strategie „Wien denkt Zukunft“ trat mit Beginn des Jahres 2008 in Kraft und hat eine Geltungsdauer bis zum Jahr 2015.

Die Untersuchung der drei Einheiten der Wirtschaftsagentur-Wien-Gruppe, Wirtschaftsagentur Wien, ZIT – die Technologieagentur der Stadt Wien und departure – die Kreativagentur der Stadt Wien, auf ihre Innovationsziele und ihr Innovationsverständnis anhand der wesentlichsten Begriffsbestimmungen sowie auf ihre Einbettung in die FTI-Strategie ergab ein differenziertes Bild:

In Hinblick auf die verschiedenen Innovationstypen zeigt sich eine klare Fokussierung der Förderungen aller drei Agenturen auf Produkt- und Dienstleistungsinnovationen. Seitens der Technologieagentur werden in gleichem Ausmaß auch Prozessinnovationen gefördert, bei der Kreativagentur hingegen spielen Marketinginnovationen einschließlich Vertriebsinnovationen eine gewichtige Rolle. Kaum Bedeutung haben Organisationsinnovationen, die nur im Förderprogramm „Innovation“ der ZIT erwähnt werden und ansonsten nicht Fördergegenstand sind.

In Bezug auf den notwendigen Neuerungsgrad gehen formal alle drei Einheiten vom Mindestanspruch einer subjektiven Innovation aus. In der Praxis unterscheidet sich dies jedoch deutlich. Während subjektive Innovationen, also Innovationen, die für das Unternehmen neu sind, den Regelfall der Förderungen der Wirtschaftsagentur Wien darstellen, sind die geförderten Projekte der Technologieagentur in der Regel den objektiven Innovationen, also Innovationen, die auch im Vergleich mit dem relevanten Markt neu sind, zuzurechnen. Zwischen diesen beiden Enden liegt der notwendige Neuerungsgrad bei Förderungen der Kreativagentur departure.

Gemeinsam ist allen drei Agenturen der Wirtschaftsagentur-Gruppe das Selbstverständnis vor allem inkrementelle Innovationen zu fördern bzw. auch fördern zu wollen. Die Ermöglichung von radikalen Innovationen wird primär als Aufgabe der großen Wissenschafts- und Forschungsförderungen auf Bundesebene gesehen. Im Gegensatz zur Wirtschaftsagentur gibt es bei departure und ZIT jedoch auch Überlegungen, wie eine städtische Förderagentur mehr zum Entstehen von radikalen Innovationen beitragen könnte.

Wirtschaftsagentur, Technologieagentur und Kreativagentur haben den Anspruch mit ihren Förderprogrammen (im Falle der Wirtschaftsagentur mit einem Teil) Innovation zu fördern. Die Analyse der innovationsorientierten monetären Förderprogramme der drei städtischen Förderagenturen in Bezug auf ihren Beitrag zur FTI-Strategie der Stadt Wien hat gezeigt, dass diese grundsätzlich, wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß, in die fünf strategischen Handlungsfelder eingebettet sind.

Die Wirtschaftsagentur trägt mit ihrer Internationalisierungsförderung und der Kooperationsförderung zum Handlungsfeld „Forschungs- und Innovationsstandort in Europa: Wien als internationaler Netzwerkknoten“ bei. Die Programme „Sachgüterproduktion“ und „Dienstleistungen“ können als Teil des Handlungsfeldes „Treibhaus für Forschung und Innovation: Neues möglich machen“ betrachtet werden. Mittlerweile liegt das Gesamtfördervolumen der Programme mit einem (subjektiven) Innovationsanspruch 45 % über jenen mit rein stadtentwicklungspolitischen Zielsetzungen.¹⁴⁰

Das Förderportfolio der Technologieagentur, das – schließt man den Forschungsbereich, als Langzeitinvestition in Innovationen mit ein – zur Gänze auf Innovation ausgerichtet ist, leistet mit ihren monetären Förderprogrammen vor allem zu den Handlungsfeldern „Thematische Schwerpunkte: Sichtbar und relevant“ und zum „Handlungsfeld „Treibhaus für Forschung- und Innovation“ wesentliche Beiträge. Als dritter Bereich spielt im Rahmen der Förderschiene „Kommunikation und Technologie-Awareness“ auch das Handlungsfeld „Forschung trifft Stadt: Kommunikation, Lernen und Öffentlichkeit“ eine Rolle.

Der Beitrag der Kreativagentur beschränkt sich primär auf das Handlungsfeld „Treibhaus für Forschung und Innovation“. „departure focus“ mit seinem jährlichen Themencall zu aktuellen Entwicklungen in der Branche kann hingegen auch dem Handlungsfeld „Thematische Schwerpunkte“ zugerechnet werden, wobei die Creative Industries an und für sich bereits einen Schwerpunkt der FTI-Strategie darstellen.

¹⁴⁰ Vergleich der Fördersummen der jeweiligen Programme. Zahlen aus internen Aufstellungen der Wirtschaftsagentur Wien.

Insgesamt verfolgen die Förderungen der Wirtschaftsagentur-Wien-Gruppe das Ziel, die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes Wien durch eine nachhaltige Modernisierung auszubauen und damit langfristig eine Steigerung der Beschäftigung und der Wertschöpfung zu erreichen. Internationale Vergleichszahlen in der produzierenden Industrie zeigen allerdings, dass die Forschungs- und Innovationsintensität in produzierenden Betrieben noch kein Garant für steigende Beschäftigungszahlen oder für ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum ist. Die Studie „Manufacturing the future“ unterscheidet fünf breit gefasste Produktionsgruppen mit unterschiedlichen Eigenschaften und Bedürfnissen.¹⁴¹ Charakteristika wie Intensität der Forschungstätigkeit, Arbeitsintensität, die Höhe des Energiebedarfs, die Relevanz von Transportkosten oder die Nähe von Wachstumsmärkten führen zu unterschiedlich gewichteten Bedürfnissen. Welche Relevanz die einzelnen Anforderungen haben und wo und wie diese befriedigt werden können, hat Auswirkungen auf Standortentscheidungen von Unternehmen. Unterschiedlich ist auch der Beitrag der einzelnen Gruppen zur globalen Wertschöpfung und zur Beschäftigung. So lassen sich zwei Drittel der Wertschöpfung und mehr als die Hälfte aller Beschäftigten in der Industrie auf zwei der fünf Gruppen zurückführen, wobei seit Mitte der 1990er Jahre in allen sinkende Beschäftigungszahlen zu verzeichnen sind.

Regionale Innovationspolitik, die auf Industrien mit einer hohen R&D-Intensität setzt, sollte sich daher bewusst sein, dass dies zwar ein wichtiger, aber nicht der einzige Faktor ist. Auto-, Chemie-, Maschinenindustrie, die zu der Gruppe „Global innovation for local markets“ zählen und eine hohe R&D-Intensität aufweisen, produzieren nahe an Absatzmärkten, um Transportkosten niedrig zu halten, während die Metall-, Nahrungsmittel- oder Plastikindustrie (Gruppe „Regional processing“) eine niedrige R&D-Intensität hat, aber gleichzeitig der größte Arbeitgeber in hochentwickelten Volkswirtschaften ist.

Während alle Prognosen vorhersagen, dass die Beschäftigungszahlen in der Industrie insgesamt weiter sinken werden, steigen innerhalb der Industrie jene Arbeitsplätze im Marketing oder Vertrieb, die dem Dienstleistungsbereich gleich

¹⁴¹ Vgl. McKinsey Global Institute, November 2012, S. 5ff.

zusetzen sind. 2010 waren in den USA, je nach Branche, bereits 30 – 55 Prozent aller Beschäftigten in der Industrie dem Dienstleistungsbereich zuzuordnen.¹⁴²

Eine regionale Innovations- und Wirtschaftsförderung sollte ihre Schwerpunkte daher in jenen Branchen setzen, deren zentrale Anforderungen auf regionaler oder zumindest nationaler Ebene erfüllbar sind. Langfristig wird nur durch eine sehr zielgerichtete Innovationspolitik, die auf bestehende Wettbewerbsvorteile setzt oder auch neue entwickelt, ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum und eine damit verbundene Steigerung der Beschäftigung zu erreichen sein.

¹⁴² McKinsey Global Institute, November 2012, S. 7.

Literaturverzeichnis

Monographien, Sammelbände, Scientific Papers

Brauner, Renate: Kommunale Wirtschafts- und Arbeitsmarktpolitik im 21. Jahrhundert, in: Häupl, Michael (Hg): Politik für die Menschen. Apwerspektiven für sozialdemokratische Politik im 21. Jahrhundert, echomedia verlag ges.m.b.h., Wien, 2009, S. 39 - 61.

Dinges, Michael: Öffentliche FTI-Projektfinanzierung in Österreich: Ausmaß und Bedeutung im Innovationssystem, in: Biegelbauer, Peter (Hrg.): Steuerung von Wissenschaft? Die Governance des österreichischen Innovationssystems. Studienverlag. Innsbruck, 2010, S. 109 – 141.

Hauschildt, Jürgen, Salomo, Sören: Innovationsmanagement, 5. Auflage, Vahlen Verlag, München, 2011.

Magistrat der Stadt Wien: Statistisches Jahrbuch der Stadt Wien 2012, MA23 – Wirtschaft, Arbeit und Statistik.

Magistrat der Stadt Wien: Statistik Journal Wien: Forschung, Entwicklung, Bildung, Edition 1/ 2011, MA05 – Finanzwesen.

Magistrat der Stadt Wien: Statistik Journal Wien 1/2012, Wirtschaftsstandort Wien, Sonderausgabe, MA23 – Wirtschaft, Arbeit und Statistik.

McKinsey Global Institute, McKinsey Operations Practice: Manufacturing the future: The next era of global growth and innovation, McKinsey&Company, November 2012.

National Science Board: Science and Engineering Indicators, National Science Foundation, 2012.

Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung: Dritter Bericht zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit Wiens, Dezember 2010.

Renda, Andrea: Next generation innovation policy. The future of EU innovation policy to support market growth, Ernst & Young in collaboration with CEPS. 2011

Rieder, Sepp: Standortpolitik für Wien und die Vienna Region in der Praxis, in: Häupl, Michael (Hg.): Wirtschaft für die Menschen, Alternativen zum Neoliberalismus im Zeitalter der Globalisierung, Erhard Löcker GesmbH, Wien, 2003, S. 217 – 225.

Schumpeter, Josef Alois: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Eine Untersuchung über Unternehmergeinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, 2. neubearb. Auflage, Duncker und Humblot, München, 1926.

Schumpeter, Josef: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergeinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, Nachdruck der 1. Auflage von 1912, Duncker und Humblot, Berlin, 2006.

Schilles, Stephan: Innovation und Innovationsmanagement. Eine Literaturanalyse, Züricher Hochschule für Angewandte Wissenschaften, Masterarbeit, Eigenverlag Winterthur 2011

Steinmayer, Bernhard: Berechtigung und Wirkung staatlicher Förderungen insbesondere von Förderungen für betriebliche Forschung, Entwicklung und Innovation, Wien, DU Krems und TU Wien, Master's Thesis, 2010.

Strodl, Thomas: Entwicklung eines kompakten Beratungsinstrumentes zur Ableitung einer Innovationsstrategie, Wien, DU Krems und TU Wien, Master's Thesis, 2010.

Allgemeine Publikationen im Internet

Austria Wirtschaftsservice: Geschäftsfelder, URL:

<http://www.awsg.at/Content.Node/dieaws/48549.php>, 07.08.2013

Austria Wirtschaftsservice: Leistungsdaten 2012, Leistungsbericht der Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH, Februar 2013. URL:

http://www.awsg.at/Content.Node/files/sonstige/Leistungsbericht_2012_FINAL.pdf, 08.11.2013.

Centrum für europäische Politik (CEP): Lissabon Strategie, URL:

<http://www.cep.eu/index.php?id=68&title=Lissabon-Strategie>, 06.08.2013.

Departure – Die Kreativagentur der Stadt Wien,
URL: <http://www.departure.at/de/departure/departure>, 15.09.2013.

Duden: URL: <http://www.duden.de/rechtschreibung/Innovation>, 30.07.2013.

Europäische Kommission: Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation, URL: http://ec.europa.eu/cip/index_de.htm, 31.07.2013

Europäische Kommission: Programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises http://ec.europa.eu/cip/cosme/index_de.htm, 31.07.2013

Kooperationsstelle EU der Wissenschaftsorganisationen: Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP), URL:
http://www.kowi.de/desktopdefault.aspx/tabid-251/960_read-1036/ , 17.09.2013

OECD: Die OECD, <http://www.oecd.org/berlin/dieoecd/>, 12.08.2013.

Magistrat der Stadt Wien: Statistik Wien:
<http://www.wien.gv.at/statistik/staedtevergleiche/>, 09.11.2013.

Wirtschaftsagentur Wien: Wir über uns, Wirtschaftsförderung in Wien, URL:
http://www.wirtschaftsagentur.at/wirtschaftsagentur_wien_gruppe/ueber_uns/, 02.09.2013.

Wirtschaftsagentur Wien: Förderprogramme für die Wiener Wirtschaft, URL:
<http://www.wirtschaftsagentur.at/foerderungen/>, 02.09.2013.

ZIT – Die Technologieagentur der Stadt Wien: Bewertungssystem Innovation, URL:
http://www.zit.co.at/fileadmin/user_upload/ZIT/Foerderungen/Innovation/Bewertungssystem_Innovation_122010.pdf, 15.09.2013.

ZIT - Die Technologieagentur Wien: Über uns, Wissensbilanzen 2008 – 2012, URL: <http://www.zit.co.at/allgemeines/ueber-uns.html>, 13.09.2013

Offizielle Dokumente

Bundeskanzleramt; u. a.: Der Weg zum Innovation Leader, Strategie der Bundesregierung für Forschung, Technologie und Innovation, Republik Österreich, März 2011

Bundeskanzleramt: Nationale Reformprogramme – Umsetzung der Strategie Europa 2020, URL: <http://www.bka.gv.at/site/4892/default.aspx>, 28.07.2013

Bundeskanzleramt: Europa 2020, Österreichisches Reformprogramm 2011, April 2011, URL: <http://www.bka.gv.at/DocView.axd?CobId=43425>, 28.07.2013.

Departure – Die Kreativagentur der Stadt Wien: Richtlinie und Förderleitfaden, URL: <http://www.departure.at/de/foerderungen/foerderprogramme>, 15.09.2013.

Departure – Die Kreativagentur der Stadt Wien: Creative Industries Förderrichtlinie 2011, URL:
http://www.departure.at/jart/prj3/departure_web/data/uploads/website_downloads/2011/Foerderungen/Creative_Industries_Richtlinie2011.pdf?dlink-ran=1381320644717, 15.09.2013.

Departure – Die Kreativagentur der Stadt Wien: Förderleitfaden focus New Sales, URL:
http://www.departure.at/jart/prj3/departure_web/data/uploads/website_downloads/2011/Foerderungen/Foerderleitfaden%20focus%20New%20Sales%202013%20final.pdf?dlink-ran=1381320644805, 16.09.2013

Departure – Die Kreativagentur der Stadt Wien: Ausschreibungsunterlagen departure focus Kooperation, URL:
http://www.departure.at/jart/prj3/departure_web/data/uploads/website_downloads/2012/Foerderungen/Ausschreibungstext_focus_Kooperation.pdf?dlink-ran=1339684569584, 16.09.2013.

Departure – Die Kreativagentur der Stadt Wien: Ausschreibungsunterlagen departure focus Musik, URL:
http://www.departure.at/jart/prj3/departure_web/data/uploads/website_downloads/2011/Foerderungen/Ausschreibung_focusMusik2011.pdf, 16.09.2013.

Departure – Die Kreativagentur der Stadt Wien: Förderleitfaden departure pioneer, URL:

http://www.departure.at/jart/prj3/departure_web/data/uploads/website_downloads/2011/Foerderungen/Foerderleitfaden%20pioneer%202012.pdf?dlink-ran=1383823014490, 09.11.2013.

Europäische Kommission: Mitteilung der europäischen Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, Leitinitiative der Strategie Europa 2020, Innovationsunion, KOM(2010) 546 endgültig, Brüssel, 06.10.2010. URL: http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/innovation-union-communication_de.pdf, 03.08.2013

Europäische Kommission: Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, Horizont 2020. Das Rahmenprogramm für Forschung und Innovation, KOM(2011) 808 endgültig, Brüssel 30.11.2011, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0808:FIN:de:PDF> , 05.08.2013.

European Commission: Research and Innovation Performance in EU Member States and Associated Countries, Innovation Union Progress at Country level, Brussels 2013, URL: http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/state-of-the-union/2012/innovation_union_progress_at_country_level_2013.pdf, 28.07.2013

European Commission: Innovation Union Scoreboard, URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/facts-figures-analysis/innovation-scoreboard/index_en.htm, 28.07.2013

European Commission: Science, technology and innovation in Europe, 2013 edition, Eurostat Pocketbooks. URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GN-13-001/EN/KS-GN-13-001-EN.PDF, 17.08.2013

OECD: Die OECD-Innovationsstrategie, Mit einem Vorsprung in die Zukunft, 2010, OECD Multilingual Summaries, URL: <http://www.oecd.org/sti/45302626.pdf>, 12.08.2013

OECD; European Commission: Oslo Manual-Guidelines for collecting and interpreting innovation data, 3rd Edition, OECD Publishing 2005.

Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft GmbH-Errichtungsgesetz, Online unter <http://www.ris.bka.gv.at>, 24.04.2013.

Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft: Forschungserfolge, Der Jahresbericht 2012 der österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft FFG, URL: https://www.ffg.at/sites/default/files/allgemeine_downloads/ffg_%20allgemein/publikationen/ffg_jahresbericht_2012_low.pdf, 24.04.2013

Rat für Forschung und Technologieentwicklung: Strategie 2020, Wien, August 2009.

Regierungserklärung von BGM Dr. Michael Häupl, 18. November 2005, <http://www.wien.gv.at/politik/strategien-konzepte/sozialeuropa/pdf/regierungserklaerung.pdf>

Magistrat der Stadt Wien: Wiener Strategie für Forschung, Technologie und Innovation, Langfassung Oktober 2007, MA 27-EU Strategie und Wirtschaftsentwicklung, Referat für Technologie und Forschung, URL: http://www.wiendenktzukunft.at/downloads/strategie_lang.pdf, 25.08.2013.

Stadt Wien: Gemeinsame Wege für Wien, Das rot-grüne Regierungsübereinkommen. November 2010. <http://www.wien.gv.at/politik/strategien-konzepte/regierungsuereinkommen-2010/pdf/regierungsuereinkommen-2010.pdf>. 09.11.2013.

Wirtschaftsagentur Wien: Allgemeine Richtlinie WEW 2013, URL: http://www.wirtschaftsagentur.at/fileadmin/user_upload/pdfs/Foerderungen/2013/DL_2013/Richtlinie_WEW_2013.pdf, 07.11.2013.

Wirtschaftsagentur Wien: Förderausschreibung Fokus Internationalisierung 2013, URL: http://www.wirtschaftsagentur.at/fileadmin/user_upload/pdfs/Foerderungen/2013/Internationalisierung_2013/Internationalisierung-Fokus-Ausschreibung_2013.pdf, 07.11.2013.

Wirtschaftsagentur Wien: Förderrichtlinie Internationalisierungsaktion, URL:
http://www.wirtschaftsagentur.at/fileadmin/user_upload/pdfs/Foerderungen/2013/Internationalisierung_2013/Richtlinie_Internationalisierung_2013.pdf, 07.11.2013

Wirtschaftsagentur Wien: Förderausschreibung Sachgüterproduktion 2013,
URL:
http://www.wirtschaftsagentur.at/fileadmin/user_upload/pdfs/Foerderungen/2013/SG_2013/Ausschreibung2_IIS13.pdf, 07.11.2013.

Wirtschaftsagentur Wien: Förderausschreibung Dienstleistungsaktion 2013,
URL:
http://www.wirtschaftsagentur.at/fileadmin/user_upload/pdfs/Foerderungen/2013/DL_2013/Ausschreibung_Dienstleistung_2013_2.pdf, 07.11.2013.

Wirtschaftsagentur Wien: Förderausschreibung Kooperation 2013, URL:
http://www.wirtschaftsagentur.at/fileadmin/user_upload/pdfs/Foerderungen/2013/Koop_2013/Ausschreibung_KF13_2.pdf, 07.11.2013.

ZIT - Die Technologieagentur der Stadt Wien: Richtlinie ZIT08 plus, URL:
http://www.zit.co.at/fileadmin/user_upload/ZIT/Foerderungen/ZIT08plus_1.1.2012-31.12.2012.pdf, 14.09.2013.

ZIT- Die Technologieagentur der Stadt Wien: Richtlinie ZIT13 plus, URL:
http://www.zit.co.at/fileadmin/user_upload/ZIT/Foerderungen/ZIT13_plus_Richtlinie_Dez2012.pdf, 14.09.2013.

Graue Literatur

OTS, Wirtschaftsagentur Wien fördert unternehmerischen Innovationsgeist,
14.03.2013

OTS, Brauner: Top-Ranking Wiens bestätigt Innovations-Förderungen der
Stadt, 22.03.2013

Sonstige Quellen

Wirtschaftsagentur Wien: Wirtschaftsprüfungsbericht 2012

Wirtschaftsagentur Wien: Interne Aufstellungen zu Förderungen

ZIT – Die Technologieagentur der Stadt Wien: Dreijahresstrategie 2013 – 2015, Internes Positionspapier.

Eigene empirische Studien

Interview wurde geführt mit:

Mag.^a Bettina Leidl

Geschäftsführerin departure – Die Kreativagentur der Stadt Wien und

MMag.^a Irmgard Habenicht

Leiterin der Förderabteilung departure – Die Kreativagentur der Stadt Wien

Hörlgasse 12

1090 Wien

26. Juli 2013

Interview wurde geführt mit:

Dr. Claus Hofer

Geschäftsführer ZIT – Die Technologieagentur der Stadt Wien

Ebendorferstraße 4/DG

1010 Wien

29. Juli 2013

Interview wurde geführt mit:

DI Walter Pauger

Leiter der Abteilung Unternehmensförderungen, Wirtschaftsagentur Wien

Ebendorferstraße 2

1010 Wien

31.07. 2013

Interview wurde geführt mit:

Mag. Christian Bartik,

Leiter der Abteilung Förderungen, ZIT – Die Technologieagentur der Stadt Wien

Ebendorferstraße 4/DG

02.08.2013

Interview wurde geführt mit:

Mag. Gerhard Hirczi

Geschäftsführer Wirtschaftsagentur-Wien-Gruppe

Ebendorferstraße 2

1010 Wien

13.08.2013

Anhang

Interview

Mag.^a Bettina Leidl
Geschäftsführerin Departure – Die Kreativagentur der Stadt Wien

MMag.^a Irmgard Habenicht
Leiterin der Förderabteilung Departure – Die Kreativagentur der Stadt Wien

am 26. Juli 2013

Frage: Wozu wurde departure 2003 gegründet? Hat sich die Aufgabenstellung seitdem verändert?

Leidl: Die Überlegungen waren die, dass man in der Wirtschaftsförderung gesehen hat, dass es zwei Bereiche gibt. Die ZIT mit der Forschungs- und Technologieförderung und auf der anderen Seite departure mit der Kreativwirtschaftsförderung. Um die 2000er-Wende hat man die Kunst- und Kreativwirtschaft als treibenden Wirtschaftsfaktor für Städte erkannt. Das resultierte natürlich aus den Thesen von Richard Florida, aus denen ein starker Diskurs entstanden ist. Für Wien war das natürlich bedeutend, weil es eine starke Kunstszene gibt mit den Theatern, den Museen und dem Schwerpunkt für zeitgenössische Kunst und weil Wien eine Stadt ist, die ganz stark mit ihrer Kreativität arbeitet und von ihrer Kreativität auch lebt. Wenn man sich die Zahlen der letzten 10 Jahre ansieht, welche Steigerungen es bei den Firmen im Kreativwirtschaftsbereich gegeben hat, da sind wir bei den letzten Zählungen bei über 15.000 Unternehmen und bei 60.000 Menschen, die in diesem Bereich tätig sind. Für die Wiener Wirtschaft ist das ein starker Motor.

Diese Firmen sind aber sehr stark im EPU- und KMU-Bereich, brauchen daher eigene Förderinstrumente, die auf ihre Strukturen und ihre Bedürfnisse auch eingehen. Wien hat da – auch im europäischen Kontext – eine Vorreiterrolle gespielt, neben England, das sich mit Blair ja stark auf die sogenannte New Economy konzentriert hat. Wien war die erste Stadt, die ein eigenes Förderinstrument wie departure eingerichtet hat. Departure ist eigentlich immer noch ein Vorzeigemodell.

Frage: Inwiefern haben sich die Aufgabenstellungen seither verändert oder ist es im Wesentlichen schon dabei geblieben, wofür es 2004 gegründet wurde?

Leidl: Nein, natürlich hat sich die Kreativwirtschaft wie auch die Förderung von departure verändert. Muss sie auch, weil je mehr man Kenntnis über die Szene hat, über deren Bedürfnisse, umso mehr kann man mit dem Förderinstrument reagieren.

Firmen, die wir vor 7, 8 Jahren unterstützt haben, brauchen z. B. jetzt Unterstützung bei den nächsten Schritten, bei der Internationalisierung, einer stärkeren Vernetzung. Wir möchten unsere Gründer anders unterstützen, weil es inzwischen andere Angebote in der Stadt gibt wie z. B. die Wirtschaftsagentur mit Mingo. Da gibt es in der Zwischenzeit Parallelitäten, was bedeutet, wir müssen

gewisse Dinge nicht mehr anbieten. Dafür gibt es neue Bedürfnisse, wie eine stärkere inhaltliche Begleitung durch Business Angels und Mentoren.

Habenicht: Ich würde ergänzen, dass sich das Förderprogramm über die Jahre entwickelt hat. Es waren zu Beginn zwei Programmschienen, dann vier Programmschienen, weil man auf neue Bedürfnisse reagiert hat. Gründung war 2007 das eine Thema und gleichzeitig Know-how aufbauen und Professionalisierung fördern. Aber auch in den bestehenden Programmen, die grundsätzlich unverändert geblieben sind, hat es sich inhaltlich, in den Jury-Entscheidungen, in den Diskussionen weiterentwickelt, auch wenn die grundsätzliche Linie gleich geblieben ist. Man will ja neue Impulse setzen und die Kreativwirtschaft bewegt sich auch immer an neuen Entwicklungslinien entlang, insofern verändert sich permanent etwas. Man könnte es auch so ausdrücken: Dinge, die vor 4 – 5 Jahren gefördert wurden, würden heute nicht mehr gefördert werden, weil sich natürlich das ganze Feld verändert hat.

Frage: Woran könnte man das festmachen?

Habenicht: Multimedia ist da ganz stark. Da gibt es eine sehr dynamische Umgebung.

Leidl: Was vor vier Jahren innovativ war, ist heute nicht mehr innovativ. Die Entwicklung von departure war am Anfang natürlich ganz stark der Aufbau des Förderinstruments. Christoph Thun-Hohenstein hat dann schon erkannt, wie wichtig die Netzwerkaktivitäten sind, dass man Festivals oder auch Strukturen wie Hub oder Schraubenfabrik, diese co-working spaces, unterstützen muss, um die Kreativwirtschaft in der Stadt sichtbar zu machen. Dabei geht es nicht um monetäre Unterstützung, sondern um die Schaffung von Infrastrukturen. Das ist ein Thema, das ich auch stärker fortsetzen werde – mit der Öffnung von Räumen, der zur Verfügungsstellung von Räumen in Form von Zwischennutzungen. Aber das ist nicht nur in der Kreativwirtschaft ein Thema, dass sich die klassischen Angestelltenverhältnisse aufhören, viele selbstständig sind, mit eigenen kleinen Büros. Vor allem zu Beginn stellt sich dabei die Frage nach der Leistbarkeit der Arbeitsräume.

Frage: Worauf basiert die Förderstrategie von departure? Ist sie wo festgeschrieben oder ist das eher ein Diskussionsprozess, wo sie weiterentwickelt wird?

Leidl: Nein, es gibt ja Richtlinien, das ist ja fast so etwas wie eine auf 3 Jahre festgeschriebene Satzung. Die aktuelle Richtlinie läuft jetzt aus, das heißt mit 2014 wird es eine neue Richtlinie geben. Wir nehmen das gerade zum Anlass um zu überprüfen, wo können wir nachjustieren, wo können wir modernisieren, wo sind Dinge, die vielleicht vor 3 oder 4 Jahren aktuell waren, jetzt aber nicht mehr.

Habenicht: Die Kriterien, die sich immer durchziehen, sind: künstlerischer bzw. kreativer Gehalt, innovativer Ansatz und wirtschaftlich nachhaltiges Konzept. Das sind über all die Jahre die Leitlinien für die Jurys.

Leidl: Das bleibt auch. Aber neu kommt zum Beispiel das Thema Kooperationen hinein, indem kooperative Projekte mit einer höheren Förderquote bedacht werden, weil wir gesehen haben, ab einer gewissen Projektgröße bzw. bei bestimmten Projekten ist es wichtig, dass z. B. der Produzent schon bei der Entwicklung mit an Bord ist.

Frage: Das heißt um gefördert zu werden muss ein Projekt kreativ und innovativ sein. Innovativ war also immer schon ein Faktor für die Förderentscheidungen von departure?

Leidl: Ja, genau. Und die Wirtschaftlichkeit war auch immer schon ein Kriterium.

Frage: Was verstehen Sie beide persönlich unter Innovation. Wie würden Sie jemandem Innovation beschreiben?

Habenicht: Ich muss das sehr oft in Antragsberatungen beschreiben und frage auch selbst oft aktiv nach den Ansätzen. Das kann sehr subjektive Komponenten haben, das heißt alles, was das Unternehmen jetzt neu macht, wo es neue Wege beschreitet, neue Märkte, neue Zielgruppen, neue Produkte, Dienstleistungen, Abläufe. Der zweite Aspekt geht darüber hinaus, in den angrenzenden europäischen Raum. Wohin gehen dort die Entwicklungen, hat das Projekt dort auch einen vergleichbaren objektiven Innovationsansatz? Das ist beides miteinander verschränkt.

Leidl: Worum es uns auch sehr stark geht ist die Verschränkung von technischer Innovation mit Kreativität. Innovative neue Materialien sind dafür ein gutes Beispiel. Dafür ist es aber auch wichtig, dass zum Beispiele die Angewandte (Anmerk.: Universität für angewandte Kunst) mit der TU (Anmerk.: Technische Universität Wien) zusammenarbeitet oder auch mit der Wirtschaftsuniversität. Diese Zusammenarbeit mit den Universitäten habe ich dieses Jahr auch ganz stark in unser Programm aufgenommen, weil wir auch bei den Kreativen die Aufmerksamkeit dafür schulen wollen, Kreativität mit technischen Innovationen und Wirtschaftlichkeit zu verbinden und auch wirklich interdisziplinär zu arbeiten. Gerade im Modebereich ist es ja so, dass eine Hose eine Hose ist, die mal ein schmales, mal ein weites Bein hat, aber es bleibt letztlich eine Hose. Mit neuen Materialien zu arbeiten ist dann der innovative Aspekt.

Frage: Es gibt ja mehrere Definitionen von Innovation, meist aus unterschiedlichen Blickwinkeln betrachtet. Eine davon ist jene von Hauschildt, der Innovation anhand von 5 Dimensionen definiert.

Eine beschäftigt sich mit der Frage „für wen“ ist die Innovation neu. Sie haben vorher angesprochen, dass ein Produkt (etc.) zumindest für das Unternehmen neu sein muss. Heißt das, dass es nicht unbedingt für den Markt neu sein muss, um gefördert zu werden?

Leidl: Es sollte schon auch für den Markt etwas Neues sein bzw. für dieses Segment. Was wir nicht wollen ist, dass Dinge, die heute Standard sind, wie z. B. für mein Unternehmen eine App zu programmieren, gefördert werden, nur weil sie in meinem Unternehmen neu und damit subjektiv innovativ sind.

Frage: Das heißt es muss zumindest für den österreichischen Markt neu sein?

Habenicht: Zumindest. Ich würde sogar sagen, bei den großen Programmen, wo es um €200.000 Zuschuss geht, wird schon auch der angrenzende Markt berücksichtigt und eine relativ hohe Latte gelegt. Rein subjektiv ist da definitiv nicht ausreichend. Das ist auch vom Förderzweck von departure richtig so, denke ich. Nur so ist die Chance gegeben, dass sich das am Markt durchsetzt und diese Unternehmen reüssieren können.

Frage: Ein anderes Kriterium bzw. eine andere Dimension ist auch die Frage danach „wie neu“ ist etwas. departure hat in seiner Richtlinie dieses Kriterium drinnen. Genau heißt es: „Innovationsgrad/relative Neuheit des Vorhabens hinsichtlich der Entwicklung und/oder Verwertung“. Da stellt sich natürlich die Frage: Wie misst man, wie beurteilt man den Innovationsgrad?

Habenicht: Im Wesentlichen über die Fachexpertise, einen State-of-the-Art-Vergleich. Mit einer festgeschriebenen Skala von-bis ist das wahrscheinlich schwierig zu beurteilen.

Leidl: Es gibt einen Fragekatalog an die Jurymitglieder, anhand dessen Punkte vergeben werden, damit Projekte in die nächste Runde kommen, und es gibt dabei Kriterien, die höher bewertet sind. Teilweise holen wir auch noch Fachgutachten zur Beurteilung ein wenn notwendig.

Zudem gibt es bei departure eine eingehende Diskussion mit den Antragstellern, das Pitching, das bis zu 30min dauert. Das hilft sehr, einen Antrag, die Innovation, aber auch die Unternehmerpersönlichkeit und das Geschäftsmodell zu beurteilen. Da nehmen wir uns sehr viel Zeit. Das sind so die verschiedenen Module, mit denen wir uns an den Innovationsgrad annähern. Zudem sind die Branchen sehr unterschiedlich. Im Design oder Multimedia-Bereich sind ganz andere Schwerpunkte da als im Musikbereich. Da geht es stärker um den Vertrieb und das hat andere Intensitäten als technische Bereiche.

Frage: Ein immer wiederkehrendes Thema in der Literatur, aber auch in der Diskussion, ist die Unterscheidung zwischen inkrementellen und radikalen Innovationen. Die FTI-Strategie der Bundesregierung lautet ja „Auf dem Weg zum Innovation Leader“ Eine Frage in diesem Zusammenhang ist, ob man nicht mehr radikale Innovationen braucht, wenn man von den Innovation Followern zu den Innovation Leadern aufsteigen will. Und welchen Beitrag kann ein öffentliches Fördersystem dazu leisten?

Habenicht: Was wir überlegen ist, dass wir so kleine Experimentierfelder öffnen. Dafür muss man aber auch ein höheres Risiko in Kauf nehmen und darf das dann nicht so stark am Umsetzungs-, am Realisierung- bzw. Umsetzungsgrad messen.

Leidl: Wir haben vor mehr Augenmerk auf die „kreative Idee“ zu legen. Die Möglichkeit zu geben eine gute Idee mal aufzugreifen, zu erkennen und in eine Struktur zu bringen, sie mit den richtigen Personen zu vernetzen, in ein Mentoring-Programm zu bringen oder in ein Coaching. Das heißt sich in Modulen dar-

um zu bemühen, dass aus der Idee ein Geschäftsmodell werden kann. Schauen, dass eine gute Idee nicht an den formalen Kriterien schon scheitert, sondern Experimentierräume zulassen, wo auch mal etwas scheitern darf.

Habenicht: Die Frage kann mit mehreren Maßnahmen beantwortet werden. Auch zum Beispiel durch einen Ideenwettbewerb, der sehr offen ist, wie z. B. der Call „Cycling Affairs“, wo man aktuelle Themen aufgreifen kann und wo sich durch die Auseinandersetzung in den Köpfen etwas ändern kann und punktuell Dinge entstehen, die dann auch umsetzbar sind.

Leidl: Wir haben jetzt 6 Projekte, wo wir versuchen diesen mit den Instrumenten der Stadt zur Umsetzung zu helfen. Wir haben Projekte ausgesucht, wo wir große Marktchancen gesehen haben, wo vielleicht auch schon Prototypen am Markt sind, wo es um Vertriebsstrategien geht und wir werden im Herbst die ProjektträgerInnen mit Playern der Stadt wie z. B. den Wiener Linien vernetzen.

Frage: Verstehe ich das jetzt richtig. Der Unterschied zwischen einer „normalen“ Innovationsförderung, die meistens inkrementelle Innovationen betrifft, und diesem Versuch, auch radikale Innovationen möglich zu machen, ist ein höheres Risiko, aber es muss auch ein höheres Potenzial sichtbar sein in der Idee?

Leidl: Es muss das Neue, das was einen verblüfft da sein, aber es geht darum, wie macht man daraus dann ein Produkt.

Habenicht: Ich glaube, wir suchen auch im Förderprogramm die radikalen neuen Ansätze. Durch die hohen Anforderungen versuchen wir auch sicherzustellen, dass die Innovation nicht zu gering ausfällt.

Leidl: Ich will auch, dass wir mehr in den Markt hinausgehen und nicht hier zu warten bis Antragsschluss ist. Wir wollen auch als Partner auftreten.

Habenicht: Ein kleiner Aspekt ist auch noch die Interdisziplinarität, die wir unterstützen und fördern wollen. Auch das kann ein Treiber für neue Ansätze sein. Darin liegt eventuell auch Potential für die radikaleren Innovationen.

Frage: Eine der Dimensionen ist auch, dass neu nicht heißen muss, dass etwas auch erfolgreich ist. Einerseits für das Unternehmen selbst, andererseits am Markt. Für Fördergeber ist es eine Herausforderung, zu beurteilen, was ist denn eigentlich marktfähig von den vielen Einreichungen? Wie beurteilen Sie das? Über die Fachexpertise?

Habenicht: Vor allem über das Geschäftsmodell. Das ist ja derzeit mit unserem Schwerpunkt „Sales“ ein großes Thema, wie man es schafft, dass dies gleich von Anfang an mitgedacht wird.

Leidl: Wir schauen uns das Geschäftsmodell schon sehr genau an. Innovativ allein reicht bei uns nicht. Es muss schon so aufgesetzt sein, dass es eine Chance hat, zu überleben, sich durchzusetzen.

Habenicht: Daher ist das auch sehr verbunden. Das Gesamte unterliegt der Beurteilung. Der Austausch mit und innerhalb der Fachjury, aber auch das verstärkte Nachfragen, das Aufbereiten der Information schon im Vorfeld, das alles schärft das Bild. Es ist ein prozessuales Vorgehen.

Frage: Eine Grunddefinition für Innovation hat Schumpeter geliefert. Sein Fokus ist ganz stark auf der Person des Unternehmers, die ist aus seiner Sicht das Wesentliche, denn sie muss die Innovation erkennen, das Risiko eingehen und den Mut aufbringen, das alles auch umzusetzen. Wie kann man im Zuge von Förderentscheidungen auf die Person, die Persönlichkeit eingehen? Lässt sich das überhaupt beurteilen?

Leidl: Ja, ganz stark. Das bestätigt sich auch nach all den Jahren, dass es ganz stark um die Unternehmerpersönlichkeit geht – und um das Team! Wir schauen z. B. vor allem bei der großen Förderung, dass es ein interdisziplinäres Team ist. Ist erkennbar, wer wofür zuständig ist, gibt es ein Bewusstsein, dass nicht jeder für alles zuständig sein kann, dass ich nicht alles selbst machen kann, sondern mich vernetzen muss, Kooperationen eingehen muss. Man sieht das ganz stark im IT-Bereich, gerade, wenn es darum geht, Venture Capital zu lukrieren, wie stark sich die Unternehmen da professionalisiert haben. Wenn man mit Investoren spricht, dann sagen die ja, das Produkt ist wichtig, aber noch wichtiger ist der Unternehmer, die Personen, die dahinter stehen.

Frage: Was sind das Ihrer Ansicht nach für Faktoren, die entscheidend sind?

Habenicht: Abgesehen vom Austausch und der Diskussion, das ein Hearing bietet, hat man über bisherige Qualifikationen, Laufbahnen, Lebenserfahrungen, Arbeitsergebnisse Indizien. Bei den Gründungsprogrammen liegt der Fokus noch viel mehr auf der Persönlichkeit, weil ja weniger greifbar ist. Und über die Hearings bekommt man wirklich sehr gute Eindrücke über die Personen und die Persönlichkeiten mit.

Leidl: Wenn eine Innovation oder ein Projekt nicht in der richtigen Struktur ist, nicht richtig besetzt ist, dann kann sie noch so toll sein, sie wird nicht reüssieren.

Frage: Welche Rolle spielen die FTI-Strategie der Stadt Wien bzw. auch internationale/europäische und nationale Entwicklungen für eine städtische Förderagentur wie departure?

Habenicht: Wir bekommen diese Informationen und nehmen sie auch auf und durch die Auseinandersetzung fließen sie auch ein. Wir erwarten ja von unseren Förderwerbern, dass sie über die Grenzen hinaus denken, daher ist es natürlich wichtig, miteinzubeziehen, was auf europäischer Ebene, was in übergeordneten Ebenen gedacht und gewollt wird und das auf die städtische Ebene runterzubrechen.

Leidl: Die Diskussion auf europäischer Ebene zur Kunst- und Kreativwirtschaft ist ja eine sehr intensive, Kreativwirtschaft ist eine der Zukunftsbranchen für Eu-

ropa. Das bestärkt uns natürlich in unseren Strategien. Unsere Aufgabe ist es, mehr in der Stadt rückzukoppeln wie wichtig Kreativleistungen für die Stadt sind. Wir arbeiten deshalb auch verstärkt mit der Stadtentwicklung zusammen, um die Kreativwirtschaft auch im STEP 2025 (Anmerk.: Stadtentwicklungsplan) zu verankern oder in der SMART-City-Strategie der Stadt. Der Cycling-Affairs-Ideenwettbewerb basiert auch darauf. Die Kreativen hier stärker in die Stadt und in einen größeren Kontext einzubinden ist uns da in Verbindung mit der Velo-City-Konferenz sehr gut gelungen. Auch bei Kooperationen mit Universitätsinstituten gibt es noch viele Möglichkeiten, auch international sehr spannende Beispiele, aber das ist natürlich auch alles eine Frage der Kapazitäten.

Habenicht: Auf europäischer Ebene ist es schon primär die Entwicklung des Kreativwirtschaftsthemas. Das ist jetzt wesentlicher als die Innovations- und Forschungsausrichtung.

Leidl: Technische Innovation alleine reicht für uns nicht, das sind dann Projekte, die in die ZIT gehören. Die ZIT unterstützt technische Innovationen und Forschung. Bei uns muss es auch einen kreativen Aspekt haben.

Frage: Am Anfang wurde schon erwähnt, dass es eine neue Richtlinie geben wird. Wie wird sich diese von der Vorgängerrichtlinie unterscheiden?

Leidl: Die Programme werden entsprechend adaptiert. Beratungsleistungen zur Unternehmensgründung sind z. B. nicht mehr notwendig, diese Leistungen kann man sich heute auch bei der Wirtschaftsagentur oder der Wirtschaftskammer abholen. Wir wollen uns auf die Umsetzung des Geschäftsmodells konzentrieren oder darauf die „innovative Idee“ zu begleiten, in den verschiedenen Stadien.

Beim Classic-Programm wird es auch weiterhin die Möglichkeit geben, einen durchgängigen Förderantrag zu stellen, aber es wird auch die Möglichkeit eines Moduls der Projektentwicklung geben. Gerade bei größeren Projekten haben wir gesehen, wie wichtig es ist, sehr viel Engagement in die Vorarbeit, in die Konzeption zu legen. Die Firmen brauchen da zumindest mal von uns das Feedback, ob das überhaupt interessant ist, und wenn ja, eine Unterstützung, um Kooperationen auf die Beine zu stellen. Und auch am Ende soll es ein extra Modul geben, wo wir gezielt im Vertrieb unterstützen. Daher jetzt auch unser Call „Sales“.

Frage: Wenn ich das richtig verstehe, dann wird die Förderung eher ein bisschen zerteilt in einzelne Module, die gefördert werden, und man fängt schon früher an, das heißt es muss nicht gleich ein fertiges Geschäftsmodell geben.

Leidl: Genau. Man hat die Möglichkeit schon früh ein Signal zu geben und nicht erst dann ein Projekt zu beurteilen, wenn schon unglaublich viel Energie hineingesteckt wurde. Aber es geht natürlich auch alles auf einmal.

Frage: Öffentliche Förderungen sind ja in vieler Hinsicht möglich wie z. B.: Direkte monetäre Förderungen, Förderung von Infrastruktur, Netzwerkaktivitäten

u. v. a. Welche werden Ihrer Ansicht nach wichtiger?

Habenicht: Schwer zu sagen, am ehestens in Richtung non-monetäre Förderungen bzw. rückzahlbare Förderungen, wo das Geld dann weiterarbeiten kann.

Leidl: Wir haben schon gesehen, dass es nicht nur darum geht, den Leuten €15.000 zur Verfügung zu stellen, damit sie ihr Business starten, sondern es mindestens so wichtig ist, Strukturen zur Verfügung zu stellen, zu vernetzen und sie zu ermutigen. Aber natürlich braucht man auch finanzielle Hilfe, spätestens bei der Prototypenherstellung. Aber das gegenseitige Befruchten ist gerade bei den Kreativen so groß und wichtig. Das passiert natürlich in Kreativclustern viel leichter, dass Kreative aus unterschiedlichen Branchen zueinander finden und interdisziplinär zusammenarbeiten.

Frage: Innovationsförderung ist ja immer verbunden mit Zielen, die man erreichen will. Was sind die wichtigsten 3 – 5 Ziele, die Sie mit der Innovationsförderung von departure erreichen wollen?

Habenicht: Kreativwirtschaftsunternehmen zu stärken, damit sie den Schritt in den Markt schaffen, dort bestehen und auch wachsen können. Sie sollen sich professionalisieren und sichtbar werden und es sollen neue Verbindungen zwischen traditioneller Wirtschaft und Kreativwirtschaft entstehen. Alles zusammen soll das Wachstum, die Lebendigkeit und die Nachhaltigkeit einer Stadt stärken.

Frage: Abschließend: Wohin werden sich Ihrer Ansicht nach die Aufgaben einer städtischen Kreativagentur wie departure entwickeln? Wo werden die Schwerpunkte liegen?

Leidl: Eines der Ziele ist sicher die Internationalisierung. Nach 10 Jahren Arbeit am lokalen Markt geht es auch darum, dass man die Wachstumspotenziale aufzeigt. Wie schon gesagt wurde, ist die Verbindung mit der traditionellen Wirtschaft ein wichtiges Thema. Bewusstsein zu schaffen, wie wesentlich Kreativität auch für klassische Unternehmen sein kann, und Angst vor der Zusammenarbeit zu nehmen. Und auch im Bewusstsein des Magistrats dieses Bewusstsein zu schärfen, dass durch die Zusammenarbeit mit Kreativen ein Mehrwert für Wien generiert werden kann.

Ende.

Interview

Dr. Claus Hofer,
Geschäftsführer ZIT – Die Technologieagentur der Stadt Wien

am 29. Juli 2013

Frage: Zu welchem Zweck wurde das ZIT im Jahr 2000 gegründet?

Hofer: Die Idee damals war, die innovierenden Unternehmen in Wien speziell mit einer eigenen Agentur zu unterstützen, sie dabei auch auf Augenhöhe abzuholen und die potenziellen Kunden in einem ganz neuen System direkt zu adressieren. Bis dahin wurden breitflächig Förderungen verteilt, wer in die Richtlinien hineingepasst hat, hat eine Förderung bekommen. Die ZIT hat damit begonnen, die Förderungen im Wettbewerbssystem auszuschütten, und zwar beginnend an innovative Unternehmen. Das heißt es gab einen bestimmten Budgettopf und dieser Topf ist dann an die besten Projekte ausgeschüttet worden. Wir sind ein Projektförderer und kein Unternehmensförderer, das heißt es steht immer das Projekt im Mittelpunkt. Wir haben in der wirtschaftlichen Forschungsförderung das Wettbewerbsprinzip eingeführt, was damals neu für ganz Österreich war.

Frage: Wie hat sich seitdem die Aufgabenstellung verändert?

Hofer: Am Anfang waren wir eine reine Förderagentur. Wir haben dann aber immer wieder auch gesehen, dass die Unternehmen von der Idee bis zum Markteintritt unterschiedliche Bedürfnisse haben. Aus dem heraus sind wir dann mitgewachsen und haben erkannt, dass der Markteintritt oft sehr schwierig ist für Unternehmen. Die meisten Unternehmen konzentrieren sich auf das Projekt, setzen das auch um und haben dann ein Produkt und erkennen dann, dass der Markt nicht auf sie gewartet hat. Auch wenn das Produkt innovativ ist, müssen sie jemanden am Markt verdrängen und langfristige Geschäftsbeziehungen aufbauen, was meistens nicht ihre Kernkompetenz ist. Das sind vor allem Techniker und Leute, die Ideen umsetzen wollen. Aus diesen Defiziten heraus haben wir dann neue Formate entwickelt, wie z. B. Innovationsgespräche, wo Themen oder Probleme, die bei mehreren auftreten, angesprochen werden. Ein weiteres Angebot ist die Technologieberatung, wo wir unsere Kontakte zu verschiedenen Institutionen nutzen und Unternehmen, die ein spezifisches Problem haben, mit jemandem zusammenbringen, der zur Lösung beitragen kann. Die Institutionen wissen auch, dass wenn wir mit der Problemstellung eines Unternehmens kommen, dann ist das ein Projekt, das Hand und Fuß hat. Und auch den Institutionen bringt es etwas, weil die sehen, welche Probleme die Unternehmen in der Praxis haben. So gesehen eine Win-win-Situation.

Wir wollen noch stärker schauen, dass sie sich schon in der Entwicklungsphase stärker mit dem Markt, mit den potenziellen Kunden auseinandersetzen.

Frage: Diese Begleitung passiert im Rahmen der Förderung? Unter welchem Titel läuft diese prozesshafte Begleitung?

Hofer: Wir haben ja drei Säulen. Die Förderungen, die Dienstleistungen, die Immobilien. Zentral war und ist natürlich der Förderbereich, weil das ja der Anreiz für die Unternehmen ist. Wenn sie dann bei uns sind, kann man ihnen anbieten auf uns zuzukommen, wenn es Probleme gibt. Wenn es mehrere mit einem ähnlichen Problem gibt, dann machen wir ein Innovationsgespräch, wo wir jemanden einladen, der ein solches Problem schon – schlechter oder besser – gelöst hat und wir laden einen Wissenschaftler von einer Universität oder einem außeruniversitären Forschungsinstitut ein. Die diskutieren dieses Thema dann einen Tag lang und gehen hoffentlich mit neuen Ideen dazu und einem erweiterten Netzwerk wieder nach Hause – zu ihrem Projekt. Was wir nicht tun, ist zu sagen wir geben euch einen Steuerberater oder Rechtsanwalt an die Seite. Wir wollen unsere Kontakte nutzen und vernetzen. Das tun wir übrigens nicht nur für unsere Fördernehmer. Jedes Unternehmen kann zu uns kommen und wir versuchen zu helfen, zu vernetzen und teilweise auch an geeignetere Stellen weiterzuleiten, wie vielleicht die aws (Anm.: Austria Wirtschaftsagentur) oder die FFG (Anm.: Forschungsförderungsgesellschaft des Bundes).

Frage: Worauf basiert die Förderstrategie des ZIT?

Hofer: Da gibt es Richtlinien, die im Gemeinderat beschlossen werden. Alle anderen Produkte werden auch in den Gremien der Wirtschaftsagentur beschlossen und wir werden dann von der Wirtschaftsagentur in Werkvertragsform mit der Umsetzung der Förderstrategie, der Dienstleistungsstrategie und der Immobilienstrategie beauftragt.

Frage: Das ZIT wurde ja als Technologie- und Innovationsagentur gegründet, das heißt Innovation war von Anfang an zentrales Thema. Mich würde interessieren, was Sie persönlich unter Innovation verstehen.

Hofer: Innovation muss etwas Neues sein. Da bin ich im Thema subjektive und objektive Innovation. Es muss neu für das Unternehmen sein und es muss neu für den Markt sein. Das ist aber ein sehr schwammiger Begriff. Was ist neu? Da gilt es abzuwägen, ob der Neuigkeitsaspekt noch so groß ist, dass er auch gefördert werden kann, oder ob er zu niedrig ist. Wenn heute noch jemand auf Schreibmaschine schreibt und meint, er könnte jetzt auf einen PC umsteigen, dann ist das eine Rieseninnovation für das Unternehmen, aber bei uns würde er die Innovationshürde nicht nehmen.

Frage: Wie bewertet oder bestimmt die ZIT den Innovationsgrad?

Hofer: Über die Jury und über das Bewertungssystem. Aber eigentlich sind das alle nur Hilfsmittel. Man hat eine breite Range mit ganz klar innovativen Projekten an einem Ende und Projekte, die es definitiv nicht sind, am anderen Ende. Bei den Projekten in der Mitte beginnt dann die Diskussion, und der Erfahrungsaustausch innerhalb der Jury. Für das eine Jurymitglied ist ein Projekt gerade noch ein Innovation, die gefördert werden sollte, für das andere nicht. Bewertungsbögen und die Auswertung sind eine Vorbereitung dafür und das Hearing trägt natürlich auch zur Bewertung bei. Es gibt meines Erachtens auch kein System, das das abbilden kann, so nach dem Motto „wenn das und das, dann

ist es so und so innovativ“.

Frage: Das heißt abhängig vom Budget werden die innovativsten Projekte der oberen Range gefördert.

Hofer: Genau. Es kann aber auch sein, dass man mehr Geld als innovative Projekte hat. Wenn das so ist, dann schütten wir auch nicht den ganzen Topf aus, denn wir wollen nicht innovative oder nicht marktfähige Projekte nicht fördern. Das ist letztlich auch im Interesse des Förderwerbers, denn er muss ja auch viel eigenes Geld investieren. Bei €100.000 muss er €60.000 selbst in die Hand nehmen. Manchmal bekommt man später auch das Feedback „Gut, dass ihr mich nicht gefördert habt, ich hab mich da echt verrannt mit diesem Projekt.“ Auch andere potenzielle Investoren wie Banken müssen sich darauf verlassen können, dass wir genau und streng beurteilen.

Frage: Eines der schwierigsten Dinge ist es ja, festzustellen, ob eine Innovation auch marktfähig ist. Ein innovatives Produkt muss ja noch lange am Markt erfolgreich sein. Wie wird die Marktfähigkeit eines Projektes beurteilt?

Hofer: Die Förderwerber müssen ein Geschäftskonzept erstellen und abgeben und darin sollte dargestellt werden, dass das, was investiert wurde, auch wieder zurückverdient wird. Viele beschäftigen sich das erste Mal mit einem Business-Plan, was die Beurteilung nicht gerade einfach macht, da die ganze Bandbreite vom Milliardenumsatz bis zum Haus-zu-Haus-Verkauf vorkommt.

Schwierig sind auch Fragen der Lizenzierung oder Patentierung oder wie komme ich wo hinein. Das sind Fragen, mit denen wir uns immer mehr beschäftigen, weil hier die Punkte sind, wo ein Projekt scheitert. Da geht es zum Beispiel auch darum, sich Partnerschaften zu suchen, manchmal sich auch mit den Marktplayern zu arrangieren. Ein Fehler, der auch immer wieder gemacht wird, ist mit niemandem zu reden, weil man Angst hat, dass die Idee geklaut wird.

Frage: Die Unterscheidung zwischen inkrementellen und radikalen Innovationen ist auf den verschiedensten Ebenen ein Thema. Unter anderem in der FTI-Strategie der Bundesregierung, wo davon ausgegangen wird, dass Österreich mehr radikale Innovationen braucht, wenn wir von den Innovation Followers zu den Innovation Leaders aufschließen möchten. Welchen Beitrag – auch in Hinblick auf das damit verbundene höhere Risiko – kann ein öffentliches Förder-system dazu überhaupt leisten?

Hofer: Der Fördergeber müsste eigentlich eher bei der radikalen Innovation zuhause sein. Allerdings gibt es einen Zielkonflikt. Bei radikalen Innovationen wird man mehr Fördergeld verlieren, weil das Risiko viel höher ist, aber eigentlich ist es ja der Auftrag des Fördergebers, dieses Risiko, das der Einzelne nicht nehmen kann oder will, abzufedern. In der öffentlichen und politischen Wahrnehmung gibt es den Zugang „wie viel Fördergelder wurden eingesetzt, wie viele von den Projekten sind gut gegangen, wie viele schlecht?“ Je mehr gut gegangen sind, umso höher ist die Zufriedenheit. Da braucht es sicher noch mehr Awareness, dass Projekte auch schiefgehen können. Wenn alle gut gehen, dann sind wir falsch, da könnten auch Banken oder Venture Capitalists ihren

Beitrag leisten. Wir sind vorher, wir müssen ja im größeren Risikobereich sein. Bei radikalen Innovationen braucht man keinen Business-Plan, keine Jury, da sind die noch ganz weit weg, da bräuchte es den Mut, viel Bauchgefühl und viel Geld. Aber das ist genau das, was das Kontrollamt und der Rechnungshof nicht gutieren.

Frage: Ist über das derzeitige Fördersystem der ZIT das Entstehen von radikalen Innovationen möglich? Oder wird an andere Schienen gedacht?

Hofer: Es ist möglich, aber nicht sehr wahrscheinlich, dass sie gefördert werden. Ich bin mir ziemlich sicher, dass wenn die Google-Jungs damals zu uns gekommen wären, wir sie nicht gefördert hätten. Da gibt es schon einen Markt, die Großen wie IBM tun das auch nicht, warum soll das bei euch funktionieren, wir verstehen es nicht ... hätten wir vermutlich gesagt. Jury und radikale Innovation ist schwierig. Das müsste man anders aufsetzen als im bestehenden Förderregime, die Richtlinie ist nicht auf radikale Innovation ausgelegt.

Frage: Das sind ja durchaus Themen, die auch international diskutiert werden. Inwiefern fließen eigentlich Entwicklungen auf internationaler, europäischer und nationaler Ebene in die Förderpolitik bzw. Förderstrategie einer städtischen Technologieagentur ein?

Hofer: Wenn ich mir WienWin anschau, dann fließen viele Dinge von uns national und international ein. Das ist ein Projekt, das in Dokumente auf Bundesebene eingeflossen ist und beim Regiostar Award auch auf europäischer Ebene Aufsehen erregt hat. Der Innovationsscheck war auch unsere Idee, die wir mit der FFG diskutiert haben. Ich denke, dass es befruchtend ist, von unten nach oben, aber auch von oben nach unten. Wir versuchen auch eine gewisse Arbeitsteilung. Wir haben uns in der Forschungsförderung zurückgenommen, haben noch zwei Calls, die in Richtung Forschungsförderung gehen. Wenn man sich die Budgets anschaut, dann ist es auch richtig, dass das die FFG macht. Wir versuchen die Unternehmen mit dem Innovationsbegriff weiter unten abzuholen. Es gibt natürlich auch da diesen Graubereich: Ist etwas noch Innovation oder ist es schon Forschung und Entwicklung? Da sprechen wir uns natürlich mit der FFG auch ab und versuchen einen negativen Kompetenzkonflikt zu Lasten des Projekts zu vermeiden. Die FFG sitzt deshalb auch bei uns in der Jury. Die Zusammenarbeit der FFG mit den Ländern hätte sicher noch Verbesserungspotenzial, aber die FFG ist einfach ein riesiger, selbstbewusster Player. Insgesamt hat sich das in den letzten Jahren aber sehr verbessert.

Frage: Ein Thema, das auch immer wieder auftaucht, ist die Frage der Messbarkeit des Erfolgs von Innovationsförderung. Inwiefern ist das Thema im ZIT? Wie geht das ZIT damit um, ja auch nachweisen zu müssen, dass das, was das ZIT macht, Sinn macht.

Hofer: Bei Projektende gehen wir immer in das Unternehmen hinein und schauen uns an, ob die Mittel widmungsgemäß verwendet wurden, ob das Projekt erfolgreich war und entsprechend umgesetzt worden ist. Wir haben auch ein Monitoring-Verfahren entwickelt, wo wir versuchen den Erfolg in Form von konkre-

ten Unternehmensdaten abfragen. Über längere Zeiträume ist es natürlich schwierig, zu sagen, was auf die Förderung zurückgeht. Affiris hatte 4 MitarbeiterInnen, als sie von uns gefördert wurden, jetzt haben sie 85 MitarbeiterInnen und wachsen, wachsen. Wie viele gehen auf unseren Impuls zurück?

Frage: Sehen Sie in diesem Bereich der FTI-Förderung, die ja von direkten, monetären Förderungen, über Netzwerkaktivitäten, Infrastrukturförderung etc. sehr unterschiedlich sein kann, Entwicklungen, die sich herauskristallisieren?

Hofer: Ich denke was zurückgeht, ist die Idee über monetäre Förderung „alle“ Probleme zu lösen. Das Zusammenwachsen der Staaten, der Regionen, das Vernetzen der Unternehmen mit wissenschaftlichen Einrichtungen ... alles über Geld in den Griff zu bekommen. Da gibt es eine Überschätzung, was Förderung leisten kann. Kurzfristig gar nichts, langfristig doch einiges. Diese Riesenprojekte mit unzähligen Beteiligten sind mehr „Beutegemeinschaften“, als dass dadurch wirklich die großen Probleme gelöst werden, ein großer Output herauskommt. Da müssen die eigenen Partner geschützt werden, der Verwaltungsaufwand ist groß, wichtige Informationen werden nicht herausgerückt, bei so vielen Beteiligten.

Es wird ja immer wieder darüber gesprochen, dass Wissen von den Unis in die Unternehmen kommen soll. Wenn man sich bei uns die Unternehmen anschaut, dann ist dort oft schon mehr Wissen vorhanden. Die brauchen die Unis eigentlich nicht, gehen aber in Projektpartnerschaften, weil das verlangt wird. Das geht mittlerweile zurück, man respektiert, dass kleinere Projekte mit weniger Beteiligten genauso wertvoll sein können. Insgesamt glaube ich, es wird versucht zu viel über die Förderung zu lösen.

Frage: Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Ziele der Innovationsförderung der ZIT?

Hofer: Eigentlich genau die, die hier aufgelistet sind: Wettbewerbsvorteile durch Stärkung von FTEI in Unternehmen schaffen, die Leistungsfähigkeit des Wiener Innovationssystems stärken, ein FTEI freundliches Umfeld und innovative Milieus schaffen, die internationale Wahrnehmung Wiens als Technologiestandort stärken und die gesellschaftspolitische Problemlösungskapazität der Technologie- und Innovationspolitik entwickeln. Förderung ist nur ein Mittel diese Ziele zu erreichen. Ich glaube nicht, dass man mit mehr Geld mehr Innovation schaffen kann. Man muss an den Instrumenten feilen. Innovation hängt von viel mehr Faktoren ab als von Geld. Von einem innovativen Umfeld, ob man sich wohl fühlt in der Stadt, von Bankenkapital etc.

Frage: Wohin werden sich Ihrer Einschätzung nach die Aufgaben der ZIT weiterentwickeln?

Hofer: Ich glaube, dass die Förderungen stabil sein werden, denn in bestimmten Phasen braucht es einfach Geld. Die derzeitigen Dienstleistungen werden wir, glaube ich, auch in 5 Jahren noch haben.

Echtes Potenzial sehe ich in WienWin. Dort können wirklich Wien-win-win-Situationen entstehen und es braucht, im Vergleich zu den Förderungen, wenig

Kapitaleinsatz. Es braucht vor allem ein Miteinander und einen strukturierten Ablauf, der gewisse Rahmenbedingungen vorgibt. Wenn WienWin gut läuft, dann soll sie auch auf die Unternehmen ausgeweitet werden. Derzeit versuchen wir ja Unternehmen mit der Stadt zusammenzubringen, aber genauso sinnvoll könnte es sein, kleine Unternehmen mit großen, wie Siemens, zusammenzubringen. Ich sehe die Zukunft eher darin, diese Instrumente auszuweiten. Ich glaube, dass wir mit der derzeitigen finanziellen Ausstattung unsere Aufgaben gut erfüllen können.

Ende.

Interview

DI Walter Pauger
Leiter Unternehmensförderungen, Wirtschaftsagentur Wien

31.07. 2013

Frage: Zu welchem Zweck wurde die Wirtschaftsagentur Wien gegründet und wie haben sich die Aufgabenstellung seitdem verändert?

Pauger: Die Wirtschaftsagentur, früher Wiener Wirtschaftsförderungsfonds, gibt es schon seit 31 Jahren. Zu Beginn gab es zwei Bereiche: den Immobilienbereich (damals Betriebsansiedlung) und den Förderungsbereich. In den Immobilienbereich wurde eine Reihe von Grundstücken der Stadt Wien transferiert mit dem Auftrag, diese zu verwalten bzw. zu verwerten. Der andere Bereich war, wie der Name schon sagt, jener der Förderung, die zuvor direkt im Magistrat angesiedelt waren. In einigen Bundesländern ist das auch heute noch so, andere wiederum haben ihre Förderungen ebenfalls weitgehend ausgelagert. In Wien gibt es grundsätzlich zwei große Förderinstitutionen, den WAFF (Wiener ArbeitnehmerInnenförderungsfonds) und uns, die Wirtschaftsagentur – als Gruppe mit ZIT und departure. Des Weiteren ist noch der WWTF zu erwähnen, der die wissenschaftliche Forschung mit Förderungen unterstützt. Man kann sagen, zu den Agenden der Wirtschaftsagentur-Gruppe gehört mehr oder weniger all das, was nicht mit direkter ArbeitnehmerInnenförderung und -unterstützung bzw. mit wissenschaftlicher Forschung zu tun hat. Früher waren wir quasi ein Zweipartenerunternehmen, heute sind wir ein Multifunktionsprovider.

Frage: Haben sich die Gewichtungungen verändert? Sind neue Bereiche hinzugekommen?

Pauger: Ja natürlich, der Immobilienbereich und der Förderungsbereich waren die Initialbereiche, danach kamen weitere hinzu. Ich kann sie hier nicht in chronologischer Reihenfolge aufzählen, aber zu nennen wäre da z. B. die Abteilung International Services (vormals Internationales Wirtschaftsservice), bei der es im Wesentlichen darum geht, Unternehmen aus dem Ausland in Wien anzusiedeln. Oder etwa das Europeatteam bzw. die Europaabteilung, mit einem eigenen Büro in Brüssel. Das Europeatteam betreut unter anderem das Enterprise Europe Network (EEN), zu dessen Wiener Relaisstellen neben der Wirtschaftskammer und der FFG auch die Wirtschaftsagentur gehört. Über eine EEN-eigene Datenbank können wir Unternehmen internationale Kontakte vermitteln. Dann gibt es bei uns noch das Regionale Wirtschaftsservice (es wird künftig Business Support heißen), dessen Mitarbeiter in die Bezirke hinausgehen und die Unternehmen direkt vor Ort ansprechen – ein sehr praktischer „Hands-on-Ansatz“. Nicht zu vergessen Mingo, unser Service für Gründer – ein tolles nicht-monetäres Programm –, das dieser Zielgruppe Büros, Service und Beratung bietet und mit dem alljährlichen Mingo-Award jungen Unternehmen eine Bühne gibt, die diese ins Rampenlicht stellt und damit für eine entsprechende Publicity bzw. Awareness sorgt. Gerade bei Gründern fehlt es ja oft nicht nur an Geld, sondern auch an Know-how in zahlreichen unternehmerischen Bereichen.

Frage: Es wurden also, ähnlich dem ZIT, der Service- und Dienstleistungsreich ausgebaut?

Pauger: Ja, genau. Neben dem Immobilienbereich und dem Bereich des monetären Zweigs der Förderung, der heute durch die Abteilung „Unternehmensförderungen“ repräsentiert wird, haben sich die oben genannten Servicebereiche entwickelt. Dies entspricht insgesamt einem Phänomen, das wir in Europa, je weiter wir nach Norden schauen, zunehmend antreffen. Dort werden nämlich Unternehmen weniger direkt monetär gefördert, sondern viel mehr durch Services. Blickt man z. B. ganz konkret auf irische oder englische Homepages von Förder- und Ansiedlungsagenturen, dann steht hier das nichtmonetäre Serviceangebot im Vordergrund. Je mehr man in Europa dagegen nach Süden schaut, umso mehr dominiert bei Förderungen die monetäre Komponente.

Frage: Welche Rolle spielt denn das Thema Innovation in der Förderstrategie der Wirtschaftsagentur?

Pauger: Das Kriterium Innovation spielt bei Förderungen heutzutage eine immer größere Rolle. Da hat sich über die Zeit ein großer Wandel vollzogen: Gab es in der Vergangenheit sogar Produktstützungen wie etwa in der Landwirtschaft, so muss heute jedes Projekt, das förderbar sein soll, zumindest einen gewissen Innovationsaspekt aufweisen. Natürlich gibt es da graduelle Unterschiede. In der Abteilung Unternehmensförderungen der Wirtschaftsagentur können wir zwischen zwei großen Förderbereichen unterscheiden: Der eine ist der Bereich der innovativen Unternehmensprojekte und der andere der Bereich jener der strukturstärkenden Förderungen wie etwa Nahversorgungs-, und Geschäftsstraßenförderung oder etwa Standortmaßnahmen. Aber selbst in den strukturstärkenden Fördermaßnahmen sind wir in der letzten Zeit dazu übergegangen – bzw. arbeiten daran – den Innovationsaspekt stärker in den Vordergrund zu rücken. Das ist nicht nur bei uns so; Innovation als „must“ gewinnt insgesamt im Förderwesen mehr und mehr an Bedeutung, worauf vor allem wiederum auch die Europäische Union großen Wert legt.

Bei den Förderungen der Wirtschaftsagentur ist vor allem der subjektive Innovationsbegriff von Bedeutung. Das heißt, dass ein Projekt zumindest für die Unternehmen selbst eine Neuerung sein muss. Dabei wird der Innovationsaspekt in den einzelnen Förderaktionen nicht digital, sondern graduell bewertet. Sollte ein eingereichtes Förderprojekt keinerlei innovationsspezifische Elemente aufweisen, weil etwa die beantragten Maßnahmen schon längst zu den laufenden Tätigkeiten zu zählen sind, dann bekommt das einreichende Unternehmen keine Förderung. Weist das Projekt hingegen innovative Aspekte auf, dann wird nach einem Punktesystem bewertet, wie ausgeprägt diese sind. Im besten Fall handelt es sich sogar um eine objektive Innovation. „Objektiv“ bedeutet in diesem Zusammenhang: „neu“ in einem definierten geografischen Gebiet wie etwa Österreich oder z. B. Wien.

Frage: Ist die Bedeutung des Innovationsaspekts von Programm zu Programm unterschiedlich? Wird da auch im Bewertungsschema unterschiedlich gewichtet?

Pauger: Ja, durchaus. Bei der Kooperationsförderung beispielsweise, wo der Innovationsaspekt eine große Rolle spielt, unterstützen wir Kooperationen zwischen Unternehmen, weil der Austausch – die Kooperation – erfahrungsgemäß für jedes Unternehmen viel bringt. Da Kooperationen nicht einfach sind und gerade was den Austausch von Informationen betrifft, viele Unternehmen sehr zurückhaltend sind, belohnen wir solche Kooperationen mit einem höheren als dem durchschnittlichen Fördersatz, nämlich mit 50 %. Allerdings verlangen wir von einer Kooperation, dass das von den Projektpartnern gemeinsam durchgeführte Projekt für jedes der Partnerunternehmen einen positiven Aspekt aufweist, das heißt, alle beteiligten Kooperationsunternehmen müssen am Ende einen deutlichen Wissensgewinn aus dieser Kooperation aufweisen. In der Sachgüterförderung wiederum geht es sehr stark um den investiven Effekt. Es darf sich bei der Investition um keine reine Ersatzinvestition handeln – hier wäre der Innovationsaspekt zu wenig ausgeprägt – aber wenn die Investition dazu beiträgt, Prozesse besser oder neu zu gestalten bzw. neue Produkte zu erzeugen, dann ist dies, was den Innovationsaspekt betrifft, in der Sachgüterförderung ausreichend. Ähnlich ist es in der Dienstleistungsförderung. Die Gewichtung des Kriteriums Innovation ist dabei in allen Bewertungsschemata zwar hoch, allerdings wird bei der Bewertung des Erfüllungsgrads differenziert.

Frage: In welchen Programmen spielt der Innovationsaspekt eine wichtigere Rolle, in welchen nicht?

Pauger: In unserem Förderportfolio spielt der Innovationsbegriff mittlerweile überall eine Rolle. Neben den bereits erwähnten Kooperations-, Sachgüter- und Dienstleistungsförderungen spielt der Innovationsaspekt auch in der Fokusförderung Internationalisierung im Sinne des Eintritts in neue Märkte bzw. in der Fokusförderung Nahversorgung als Einführung neuer endkundennaher Dienstleistungen und Produkte am Wiener Platz eine wesentliche Rolle. Weniger dominant wird das Kriterium Innovation in der sog. „Nahversorgungsaktion“ – der Nahversorgungsbasisförderung und in der Internationalisierungsförderung für Messen gesehen. Das heißt aber nicht, dass Innovation in diesen Förderungen keine Rolle spielt. Auch hier müssen qualitative Grundkriterien erfüllt sein.

Frage: Gibt es auch hinsichtlich der Förderquote Unterschiede?

Pauger: Nein, nicht in dem Sinne, dass für unterschiedliche Innovationsausprägungen unterschiedliche Fördersätze angesetzt werden. Bei uns entscheidet ein Wettbewerbssystem, ob ein Projekt zur Förderung ausgewählt wird, oder ob nicht. In unserer Abteilung werden für alle Förderaktionen – bis auf die laufende Nahversorgungsförderung – Wettbewerbe ausgeschrieben. Wettbewerb heißt, dass die einzelnen Einreichungen bewertet und einem Ranking unterworfen werden. Das vorhandene Förderbudget wird entlang dieses Rankings von oben nach unten vergeben und zwar so lange, solange Mittel vorhanden sind bzw. eine definierte Mindestpunkteschwelle nicht unterschritten wird. Gute Projekte haben dadurch eine höhere Chance auf Förderung, aber es gibt aufgrund einer besseren Bewertung keine höhere Förderquote.

Frage: Meine Frage bezog sich auf die Unterschiedlichkeit in den einzelnen Programmen. Bei der Kooperationsförderung gibt es eine Förderquote von 50 %, bei anderen, so hab ich es herausgehört, ist sie viel niedriger.

Pauger: Dies ist richtig und dies hängt auch mit der Höhe des Innovationsanspruchs zusammen. In der Nahversorgungsbasisförderung, in der – wie bereits erwähnt – der Innovationsanspruch nicht sehr hoch ist, gibt es nur 10 % Förderung, in der Kooperationsförderung dagegen – wie sie richtig sagen – 50 %. In der Dienstleistungsförderung und in der Sachgüterförderung liegen die Förderintensitäten zwischen diesen Werten, dies entspricht in etwa auch dem darin geforderten Innovationsniveau. Allerdings muss festgehalten werden, dass es nicht nur der Innovationsaspekt alleine ist, der die Förderquoten einer Förderung bestimmt.

Frage: Es gibt in der wissenschaftlichen Literatur ja keinen allgemeingültigen Innovationsbegriff. Der älteste stammt von Josef Schumpeter, der als ganz zentralen Faktor den Unternehmer selbst, die Person, die Persönlichkeit sieht. Wie sehen Sie das? Wird die Unternehmerpersönlichkeit in den Förderentscheidungen berücksichtigt? Kann man das überhaupt?

Pauger: Das ist differenziert zu sehen. Bei einem Risikokapitalgeber etwa, der sich an einem Unternehmen mit dem Geld seiner Investoren beteiligt und darauf abzielt, eine möglichst hohe Wertsteigerung des Unternehmens und einen möglichst hohen Gewinn aus dessen Verkauf zu erzielen, jemand also, der auch die entsprechende Zeit hat, das Unternehmen zu begleiten und ständig zu beobachten, schaut man sich das Management ganz genau an. Ein wirklich gutes Management kann nämlich auch mit unvorhergesehenen Entwicklungen gut umgehen. Keine Technologie kann so gut sein, dass sie auf Dauer ein schlechtes Management verträgt.

Bei den Unternehmen, die wir in der Wirtschaftsagentur fördern, handelt es sich zumeist um schon länger existierende Firmen, wiewohl wir in letzter Zeit auch immer mehr GründerInnen in unserem Antragsportfolio hatten und haben. Betriebe, die bereits seit 10 oder 20 Jahren existieren, werden oft von bewährten Unternehmenspersönlichkeiten oder durch ein eingespieltes Management geführt. Wir als Zuschussförderer haben bei unseren zahlreichen Förderanträgen, die sich auf nur einige wenige Unternehmen in ihrem Portfolio konzentrieren, leider gar nicht die Zeit, uns das Management genauer anzuschauen. Wenn es sich daher nicht gerade um ein Großprojekt handelt, gehen wir eher davon aus, dass das Management das Projekt bewältigen kann. Natürlich schauen wir uns die Basisdaten an, denn jemand, der in der Vergangenheit schlecht gewirtschaftet hat, der wird wahrscheinlich auch in Zukunft nicht gut wirtschaften, und dies lässt auch oft wiederum Rückschlüsse auf das Management zu. Wenn wir allerdings die Zeit dazu hätten, einzelne Förderprojekte intensiver begleiten zu können, würde es sicher Sinn machen, sich das Management näher anzuschauen.

Frage: Ein Thema ist auch immer wieder die Frage nach dem Innovationsgrad. Wie neu ist etwas? Wie geht man in der Wirtschaftsagentur mit diesem Thema um? Lässt sich der Innovationsgrad objektiv feststellen?

Pauger: Der Innovationsgrad lässt sich kaum objektiv feststellen bzw. auf einer Skala messen. Wir unterscheiden hier in der Wirtschaftsagenturgruppe zwischen objektiver und subjektiver Innovation. Ob etwas für das Unternehmen selber neu ist, das kann man zumeist beurteilen. Daher gibt es für die Erfüllung des Kriteriums der subjektiven Innovation erst einmal Basispunkte. Danach wird versucht, den Grad der objektiven Innovation einzuschätzen, einzuschätzen, in welchem geografischen Umfeld ein als innovativ erkanntes Projekt neu und einzigartig sein könnte – etwa für Wien, für Österreich, für Europa? ...

Frage: Spielen radikale Innovationen in den Förderungen der Wirtschaftsagentur überhaupt eine Rolle?

Pauger: Hin und wieder, aber selten. Gruppenintern unterscheiden wir zwischen radikaler und inkrementeller Innovation. Ein Beispiel für eine eventuell als radikal einzuschätzende Dienstleistungsinnovation im kleinen Bereich wäre etwa die Friseurin, die in ihrem Salon Gebärdensprache einführt. Das gibt es noch nirgends. Wie soll man das nun bewerten? Ist es eine radikale Dienstleistungsinnovation oder eher doch eine inkrementelle? Für uns ist das eine radikale Innovation, auch wenn's auf den ersten Blick nicht so aussieht. Normalerweise denkt man bei radikalen Innovationen eher an irgendwelche hoch technologischen Dinge, wie Smartphones etc. Es gibt eben aber auch radikale Innovationen, die im Stillen gedeihen. Insofern haben auch wir gelegentlich mit radikalen Innovationen zu tun. Von unserem generellen Selbstverständnis her fördern wir in der Wirtschaftsagentur jedoch eher die innovative Einführung bzw. Umsetzung von Produkten und Dienstleistungen – nicht dessen Erfindung bzw. Erstentwicklung. Dies ist der Bereich der ZIT.

Frage: Das heißt sie fördern damit in der Regel Projekte mit einem geringeren Risiko? Bei radikalen Innovationen gibt es ja das Problem, dass auch das Risiko höher ist, das heißt Geld verloren geht.

Pauger: Grundsätzlich ja – aber so einfach ist es auch wieder nicht. Was nämlich aus technologischer Sicht risikoreich ist, ist es eventuell nicht aus Unternehmenssicht. Wenn es sich bei einem Projekt z. B. um eine radikale Innovation handelt, die Projektkosten für das Unternehmen aber maximal 10 % seines Jahresgewinns ausmachen, gefährdet ein Fehlschlag nicht dessen Existenz. Wenn aber umgekehrt der Fehlschlag eines nicht gerade hochtechnologischen Innovationsprojekts ein Unternehmen in beträchtliche Schieflage bringen könnte, dann ist dieses Projekt insgesamt als sehr risikoreich einzuschätzen. Es gibt eben verschiedene Risikolagen, bei denen das Innovationsrisiko nicht immer die größte Rolle spielt. Neben den erwähnten Risiken gibt es auch Marktrisiken, Finanzierungsrisiken etc. Jedes einzelne oder aber auch alle zusammen können ein Unternehmen bei der Durchführung eines Projektes gefährden. Es muss also nicht unbedingt radikale Innovation im Spiel sein, sodass Geld verloren gehen kann oder im schlimmsten Fall die Insolvenz droht.

Frage: Gibt es für jeden Call eine Expertenjury?

Pauger: Für die Kooperationsförderung, die Sachgüterförderung und die Dienst-

leistungsförderung gab es schon immer eine Expertenjury. Die Internationalisierungs- und die Nahversorgungsförderung wurden vor Kurzem in einen Basisteil und einen Fokus-Teil gesplittet. Für den Fokus-Teil gibt es nunmehr auch hier jeweils eine Expertenjury. Ebenso streben wir für den Bereich der Geschäftstraßenförderung die Einsetzung einer Expertenjury an.

Frage: Die Förderstrategie der Wirtschaftsagentur ist in der Richtlinie festgeschrieben. Die wird ja immer wieder erneuert, was hat sich da von 2012 auf 2013 verändert?

Pauger: In dem von ihnen genannten Zeitraum haben sich vor allem die Ausschreibungen verändert, nicht die Basisrichtlinie, auf der diese aufbauen. Die Basisrichtlinie selbst wurde von 2012 auf 2013 ohne wesentliche Veränderungen lediglich verlängert. In den Ausschreibungen dagegen wurde in die Sachgüter- und Dienstleistungsaktion der Schwerpunkte „Smart City“, in die Dienstleistungsaktion zusätzlich auch noch der Schwerpunkt „GründerInnen“ eingeführt. Fördersätze und Förderhöhen blieben dagegen gleich. Sehr stark verändert hat sich auch das Gesicht der Kooperationsförderung, bei der die Bedingung der bisher verpflichtend teilnehmenden drei Partner auf nunmehr geforderte zwei Partner reduziert wurde. Der Maximalförderbetrag je Projekt wurde von bisher 50.000 Euro auf 100.000 Euro verdoppelt, der Maximalförderbetrag je Partner von 15.000 Euro bzw. 20.000 Euro auf 50.000 Euro angehoben.

Wie bereits erwähnt, erfolgte eine Splittung der Nahversorgungsförderung in zwei Förderungen, dies ebenso bei der Internationalisierungsförderung. Diese beiden Förderbereiche bestehen nun aus je einem Basisteil, in dem Förderungen laufend vergeben werden, und einem Ausschreibungsteil („Fokus“ genannt), in dem Förderungen für umfangreichere Nahversorgungs- bzw. Handwerks- sowie Internationalisierungsprojekte über ein Wettbewerbsverfahren vergeben werden. Zu guter Letzt gibt seit Juli auch noch die Standortinitiative, deren Zielsetzung es ist, den Standort Wien durch die Ansiedlung neuer Unternehmen bzw. die Umsiedlung bestehender Betriebe auf besser geeignete Plätze zu unterstützen.

Frage: Was sind aus ihrer Sicht die wichtigsten Ziele, die man mit der Innovationsförderung der Wirtschaftsagentur verfolgt?

Pauger: Zu den wichtigsten Zielen, was die Innovation betrifft, wird gehören:

- nach Möglichkeit eine Innovationshaltung in möglichst viele Bereiche hineinzugetragen, auch in solche, die nicht unbedingt als innovationsaffin gelten. Dadurch könnte man hier eine kollektiv positive Haltung gegenüber Innovation und Veränderung schaffen;
- durch entsprechende monetäre und beratende Hilfestellung Anreize für Unternehmen setzen, sich mit Innovation näher auseinanderzusetzen, innovativ zu sein, sich Neues zu überlegen und damit eine stärkere Innovationsdynamik in den Unternehmen entstehen zu lassen;
- ein Bewusstsein dafür schaffen, dass am Standort Neues entsteht und dies auch unterstützt wird, bis hin zu einem Bewusstsein, dass der Standort für Neues steht im Sinne von „in Wien kann man die neuesten Trends finden“;

- lokale Potentiale für Innovationen in nicht stark innovationsaffinen Bereichen erstens zu orten und zweitens zu clustern, im Sinne eines aufmerksamen Innovationsscoutings und im Sinne des Herausarbeitens und Verstärkens grundlegender Möglichkeiten
- dabei Bewährtes nicht im Innovationsübereifer über Bord werfen, sondern Bestehendes als Humus für Neuentwicklungen zu sehen, im Sinne einer kontinuierlichen Entwicklung und im Bewusstsein, dass das Neue stets das Bewährte braucht, aus dem es hervorgeht (Innovation aus Tradition) und von dem es sich unterscheidet.

Frage: Abschließend eine Frage zur zukünftigen Aufgabenentwicklung der Wirtschaftsagentur. Welche Entwicklungen sehen Sie im Förderbereich, der ja nicht nur monetäre Förderungen, sondern auch Bereitstellung von Infrastruktur, Serviceleistungen etc. umfasst. Welche Aufgaben sehen Sie für die Förderabteilung der Wirtschaftsagentur in 5, 10 Jahren?

Einerseits verfolgen verschiedene Staaten unterschiedliche Förderphilosophien, einige Länder etwa fördern die Unternehmen z. B. weniger direkt. Man wird die Entwicklungen beobachten müssen, aber die Beispiele zeigen schon heute, dass es in Zukunft noch wichtiger sein wird, das Unternehmensumfeld zu stärken, die Rahmenbedingungen zu schaffen und sehr viel Information zu bieten. Dies könnte jedenfalls ein Trend für die Zukunft sein. Auf die Wirtschaftsagentur übertragen hieße dies, dass die direkten monetären Förderungen wahrscheinlich eher zurückgehen; eine Entwicklung, die die Europäische Union mit ihren immer restriktiveren Regeln des Wettbewerbsrechts massiv unterstützen wird. Andererseits wiederum kann man gerade mit monetären Förderungen gewisse Anreize setzen und Anstöße unternehmen. Es geht darum, Ziele besser zu definieren, die Wirkungsmechanismen besser herauszuarbeiten und Indikatoren hierfür zu finden. Monetäre Förderungen wird es in einem bestimmten Ausmaß sicher auch noch in 10 Jahren geben, sie werden aber möglicherweise zielgerichteter eingesetzt werden, weil man die Wirkungszusammenhänge immer besser versteht.

Förderungen werden sich in Zukunft auf weniger Bereiche konzentrieren, auf Bereiche nämlich, die die wirklich großen Themen mit den wirklichen großen Herausforderungen der Zukunft beinhalten. Dazu gehören etwa Forschung, Umwelt, Mobilität, Energie, Kommunikation, Gesundheit und Ernährung – sie gelten global. Neben diesen globalen Themen wird es aber auch – oder vielleicht sogar verstärkt – einen Fokus auf einen lokalen Mikrokosmos geben, in dem es in erster Linie um das Thema Lebensqualität geht. Natürlich spielen hier auch die erwähnten großen Themen hinein, aber hier geht es vor allem um die lokale Anwendung, um lokales Engagement, lokale Initiative und um die Entwicklung spezifisch lokal vorhandener Potenziale.

Für die Schnittpunkte zwischen den global großen Themen und deren lokalen Ausprägungen, Auswirkungen und Anwendungen die richtigen Hebelpunkte einer Unterstützung zu finden und diese bedarfsgerecht anzubieten – darin wird für uns die Herausforderung der Zukunft liegen.

Ende.

Interview

Mag. Christian Bartik
Leiter Förderungen, ZIT – Die Technologieagentur der Stadt Wien

02.08.2013

Frage: Wie hat sich aus Ihrer Sicht der Aufgabenbereich der ZIT seit der Gründung verändert?

Bartik: Er hat sich zumindest in zwei Richtungen verändert. Zu Beginn waren wir ganz klar monetäre Forschungsförderung und auch die damaligen Programme gingen ganz klar in diese Richtung. Der Anspruch war: Wir sind für die forschenden Unternehmen da. Dann kam es zu einer Ausweitung im Förderbereich, der in Richtung Innovation ausgeweitet wurde, ebenso kam der Dienstleistungsbereich dazu, vorher schon der Immobilienbereich. Das Portfolio hat sich also deutlich erweitert, von der einer monetären Forschungsförderung zu einer Technologieagentur, die verschiedene Angebote im Bereich der Technologie- und Innovationsunterstützung hat.

Frage: Welche Rolle spielen bei der Entwicklung der Förderstrategie der ZIT Entwicklungen auf internationaler oder europäischer Ebene?

Bartik: Unsere Entwicklung war zum einen davon angestoßen, dass man in der Praxis gesehen hat, da gibt es einen Bedarf, und zum anderen von unseren Überlegungen, wo es sinnvoll ist anzusetzen.

Ersteres war zum Beispiel bei den Immobilien so. Vor allem im Life-Science-Bereich hat man gesehen, Projekte zu fördern ist gut, aber die Projekte brauchen auch Infrastruktur, Labore und der private Markt liefert diese nicht oder nicht ausreichend.

Bei den Dienstleistungen, wie bei der innovativen Beschaffung, hat man sich natürlich schon auch international umgeschaut, aber ich glaube mittlerweile sind wir da wirklich beispielgebend. Auch beim Technologietransfer haben wir uns international einiges angeschaut, vor allem in Holland. Das heißt wir haben für uns ein Thema oder Problem erkannt und uns in Hinblick darauf angeschaut was andere Länder machen.

Frage: Die Entwicklung im Bereich der Innovationsförderung ging auch bei der EU von der Forschungsförderung hin zur Innovationsförderung. Die Entwicklung schien da sehr parallel zu gehen.

Bartik: Die Ratio war sicher dieselbe. Man hat einfach gesehen, Forschungsförderung ja, aber ich brauche etwas danach. Gerade für Wien ist das relevant, denn Wien sagt man ja, ist in vielen Bereichen ein „early follower“ von neuen Technologien, wo es notwendig ist die Umsetzung zu unterstützen.

Frage: Es gibt auf Europäischer Ebene die Strategie Europa 2020 mit der Leitinitiative Innovationsunion und damit eng zusammenhängend die FTI-Strategie der Bundesregierung bzw. die Nationalen Reformprogramme. Ist es ein Thema,

zu schauen, ob die Ziele einer städtischen Förderpolitik in diese übergeordneten Ziele hineinpassen?

Bartik: Ja, da schaut man natürlich schon, ob das zusammenpasst. Und ich würde sagen, das kann man klar mit „ja“ beantworten.

Frage: Gibt es dafür einen Abstimmungsprozess zwischen Bund und Ländern?

Bartik: Ja, es gibt vom Rat für Forschungs- und Technologieentwicklung initiierte Treffen mit den Förderstellen, da ist auch die ZIT dabei. Das ist aber eher ein Informationsaustausch, kein formaler Abstimmungsprozess.

Frage: Innovation war für die ZIT ja quasi von Anfang an ein zentrales Thema. Mich würde interessieren, was Sie persönlich unter Innovation verstehen.

Bartik: Ich verstehe darunter etwas das „neu“ ist, wo man aber auch „Hirnschmalz“ reinstecken muss, um es zu verwirklichen, und es ein Risiko gibt, dass es nicht funktioniert. Das ist für mich der Unterschied zwischen einer neuen Idee und einer Innovation. Eine Idee kann eigentlich ganz banal sein, aber es ist einfach noch niemand draufgekommen. Da gibt es dann „nur“ das Marktrisiko. Bei Innovation geht es schon um etwas, das inhaltlich neu geschaffen oder weiterentwickelt wurde. Aber die Abgrenzung ist schwierig.

Frage: Heißt das, dass es schon technologisch neu oder weiterentwickelt werden muss?

Bartik: Nein, nicht unbedingt. Es gibt soziale Innovationen oder Dienstleistungsinnovationen, die uns auch sehr wichtig sind. Bei sozialen Innovationen gibt es aber die Schwierigkeit, dass man sich als Unternehmensförderer schwer tut, weil es oft kein Geschäftsmodell dahinter gibt, ja geben kann, und dass die Projekte oft nicht standardisierbar sind, also auf verschiedene Kunden anwendbar.

Frage: Um eine Förderung durch die ZIT zu bekommen, muss es sich also um eine objektive Innovation handeln?

Bartik: Ja, zumindest in der Form, dass Dinge neu miteinander kombiniert werden. Objektiv heißt für uns aber nicht zwingend, dass es „weltweit“ neu sein muss. Wenn etwas in Hongkong oder im Silicon Valley angeboten wird, aber der relevante Markt für das Unternehmen ein völlig anderer ist, dann ist eine Förderung auch möglich. Bei einer kundennahen Dienstleistung reicht es vielleicht schon, dass es für Wien neu ist, bei einem anderen Produkt muss es zumindest europaweit neu sein.

Was wir nicht wollen, sind „me too“-Projekte.

Frage: In der Literatur gibt es ja keinen allgemeingültigen Innovationsbegriff. Hauschildt geht von unterschiedlichen Dimensionen aus, von denen eine die „subjektive Dimension“ ist, wo es um die Frage geht, „wie neu“ ist etwas. Wie lässt sich der Innovationsgrad messen?

Bartik: Wir haben Kriterien, nach denen die Jury Innovationen beurteilt. Wie weit geht es über den Stand der Technik hinaus? Ist es eine kleine Verbesserung oder wird eine völlig neue Methode verwendet, gibt es einen völlig neuen Ansatz? Z. B. keine Weiterentwicklung einer Therapiemethode, sondern die Entwicklung eines Impfstoffes. Das ist dann sicher die radikalere Innovation und die risikoreichere.

Frage: Werden dafür auch Gutachten eingeholt?

Bartik: Wir haben immer eine Jury und die Jurymitglieder begutachten die Projekte anhand von standardisierten Bewertungskriterien, danach gibt es eine intensive Diskussion und im Regelfall auch ein Hearing mit den Unternehmen. Dann folgt die Entscheidung. Wenn das Projekt abgeschlossen ist, gibt es ein Gutachten eines Experten, der prüft, ob das Projekt inhaltlich verwirklicht worden ist und ob die Kostendarstellung plausibel ist.

Frage: Bei Schumpeter wird Innovation primär als Managementthema gesehen, d. h. aus seiner Sicht kommt es dabei wesentlich auf die Person des Unternehmers/der Unternehmerin an. Wie sehen Sie das? Fliest die Person, die Persönlichkeit in die Förderentscheidungen mit ein?

Bartik: Es spielt schon eine Rolle. Das war auch der Grund, warum wir die Hearings eingeführt haben. Abgesehen von allen objektiven Kriterien ist die Frage: Traut man dem Menschen das zu? Natürlich kann man in einem 10-Minuten-Hearing den Menschen nicht in seiner Vielschichtigkeit kennen lernen, aber man bekommt einen Eindruck, ob er sein Projekt erklären kann, kann er es Menschen erklären, die keine Techniker sind, wie später auch mal seine Kunden? Es ist also sicher nicht das wichtigste Kriterium, aber es spielt eine Rolle.

Frage: Innovativ muss ja nicht unbedingt heißen, dass ein Produkt am Markt auch erfolgreich ist. Wie nähert sich das ZIT diesem Thema der Marktfähigkeit?

Bartik: Das ist eine Plausibilitätsabschätzung. Wir gehen davon aus, dass die Jury den Markt kennt, welche Konkurrenzprodukte es gibt und wie sich das potenzielle Produkt davon unterscheidet. Das andere ist die Marktstrategie, d. h. wie will ich meine Kunden, meinen Umsatz erreichen? Oft ist das sehr klar, aber manchmal schon sehr schwammig, á la Werbung im Internet.

Frage: Das heißt es braucht einen Business-Plan?

Bartik: Es muss nicht der lehrplanmäßige Business-Plan sein mit 30 – 100 Seiten inklusive Graphiken etc., aber es muss ein Geschäftsmodell sein. Wem will ich was wann mit welchem Preis verkaufen und welchen Umsatz will ich machen. Ich habe noch nie einen Business-Plan gesehen, der am Papier nicht aufgeht. Im Forschungsbereich ist dieser Marktzugang natürlich weniger wichtiger als im Programm Innovation.

Frage: Die Unterscheidung zwischen inkrementellen und radikalen Innovationen ist Thema auf allen Ebenen. Man geht davon aus, dass wenn man vom In-

novation Follower zum Innovation Leader aufsteigen möchte, worauf die österreichische FTI-Strategie abzielt, mehr radikale Innovationen notwendig sind. Sehen Sie das auch so? Welchen Beitrag kann das öffentliche Fördersystem dazu leisten?

Bartik: Das öffentliche Fördersystem ja, aber die ZIT ist da sicher nicht der erste Ansprechpartner. Ich glaube bei radikalen Innovationen geht es sehr stark um Forschungsförderung. Dort ist das Scheitern noch selbstverständlicher und es ist auch mehr mit einer Grundausstattung an Mitteln verbunden. Radikale Innovationen haben es in der Unternehmensförderung schwer. Die ganz große Mehrzahl der Dinge, die wir fördern, sind inkrementelle Innovationen, auch im Forschungsbereich.

Wir haben nicht das Problem, zu viele Anträge mit radikalen Innovationen zu bekommen, sondern eher, dass wir genug Projekte mit Innovationen haben, die ausreichend innovativ sind. Ich glaube wirklich, man muss für radikale Innovationen primär in der Wissenschaftsförderung ansetzen.

Frage: Das heißt es ist innerhalb der ZIT nicht an Veränderungen oder neue Programme gedacht, um radikale Innovationen mehr zu fördern?

Bartik: Einer unserer Pläne für die Zukunft ist, verstärkt Forschungsinfrastruktur zu fördern. Das würde natürlich die Rahmenbedingungen für das Hervorbringen von radikalen Innovationen stärken.

Frage: Die Förderstrategie der ZIT ist, zumindest formell, im Wesentlichen in den Richtlinien festgeschrieben. Mit 2013 trat eine neue Richtlinie in Kraft. Was hat sich im Vergleich zur Vorgängerrichtlinie geändert?

Bartik: Im Programm Innovation gab es eine größere Änderung in Bezug auf die Förderquoten. Wir haben sie um 10 % erhöht, wo sie noch in einem Rahmen sind, dass die Unternehmen deswegen nicht ein zu hohes Risiko eingehen, weil ihr eigenes Geld nicht betroffen ist.

Mit dem Programm Technologietransfer haben wir das Angebot der Technologieberatung ergänzt. Da koppeln wir das Dienstleistungsangebot mit einem niederschweligen Förderangebot in der Höhe von €5000. Da geht es darum, Unternehmen mal zum Thema Innovation und in Folge vielleicht zu einer gewissen Forschungstätigkeit heranzuführen. Da geht es in die subjektive Innovation.

Frage: Wie geht die ZIT mit den Mitnahmeeffekten um? Überprüft die ZIT, ob ein Unternehmen die Förderung überhaupt notwendig hat bzw. ob das Unternehmen das Projekt nicht auch ohne Förderung machen würde? Ist das in der Technologieförderung ein Thema?

Bartik: In der Technologie- und Innovationsförderung hat die Europäischen Union quasi beschlossen, dass das für KMU kein Thema ist. Wenn ein KMU entsprechende Aktivitäten setzt, dann ist es additional. Wir achten zwar grundsätzlich darauf, aber man kann das nur bedingt überprüfen. Aber auch wenn er es auch ohne machen würde, wird es ihm als Unternehmen helfen, wenn man ihn unterstützt, und die Erfolgswahrscheinlichkeit erhöhen. Sehr kritisch schauen

wir darauf, dass wir nicht Projekte fördern, die zum „üblichen Geschäftsbetrieb“ gehören. Wesentlich ist für uns, dass es etwas für das Unternehmen Ungeöhnliches ist. Ein Unternehmen, das jetzt das 13. Softwareentwicklungsprojekt macht, das wird sicher kritischer beurteilt, als eines, für das das eine neue Herausforderung darstellt.

Frage: Welche zukünftigen Entwicklungen sehen Sie auf internationaler Ebene im Bereich der Innovationsförderung? Kristallisieren sich Schwerpunkte oder Entwicklungen aus der Bandbreiten von monetären Förderungen bis zu Infrastrukturförderung und Serviceleistungen heraus?

Bartik: Die Entwicklung in der EU geht bzw. ging bereits sehr stark in Richtung nicht-monetäre Förderungen von Technologietransfer bis zu Beratungsleistungen und sie geht auch in Forschungsinfrastrukturen. Letzteres ist relativ neu und auch gut, aber in der Umsetzung nicht optimal. Hier wird noch zu viel Augenmerk auf Vorbereitung und Vernetzung gelegt als auf die Infrastruktur selbst. Ich glaube da gibt es sehr viele Mitnahmeeffekte und Ineffizienzen, hohen Verwaltungsaufwand und Reibungsverluste.

Aber im Grund finde ich das sehr gut. Auch um radikale Innovationen leichter befördern zu können, weil ich eine Basisinfrastruktur habe, die das ermöglicht. In der monetären Förderungen geht es noch stärker in den Innovationsbereich, wobei die Forschungsförderung nicht weniger wird. Aber ich denke es gibt – natürlich auch etwas unterschiedlich von Land zu Land – nicht besonders viele Förderlücken.

Frage: Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Ziele der Innovationsförderung des ZIT?

Bartik: Erhöhung der Unternehmen, die Forschungstätigkeit haben und Innovationen durchführen. Sie mit unserer Unterstützung dazu zu bringen, das zu tun. Die anderen Dinge ergeben sich dann daraus. Eine Sache mit Potenzial ist sicher auch, was die öffentliche Hand durch ihre Nachfrage dazu beitragen kann.

Frage: Abschließend: Wohin werden sich Ihrer Meinung nach die Aufgaben einer städtischen Technologieagentur in den nächsten Jahren entwickeln?

Bartik: Durch die zusätzlichen Angebote im Dienstleistungsbereich in den letzten Jahren haben wir uns schon sehr gut aufgestellt, da sehe ich derzeit nicht viel Änderungsbedarf. Im Bereich der Förderungen wollen wir, wie schon gesagt, in den Bereich der Finanzierung von Forschungsinfrastruktur. Das wollen wir uns in Zukunft struktureller anschauen. Da geht es natürlich zuerst mal um Geld, aber das hat auch Potenzial für ein Dienstleistungsangebot. Wer nutzt das, wie kann ich sicherstellen, dass möglichst viele das nutzen, wie kann ich sie dabei unterstützen? Diese Weg fangen wir jetzt an zu gehen.

Ende.

Interview

Mag. Gerhard Hirczi

Geschäftsführer Wirtschaftsagentur-Wien-Gruppe

13.08.2013

Frage: Was sind die Aufgaben der Wirtschaftsagentur Wien? Haben sich diese in den letzten Jahren verändert? Wenn ja, wie haben sie sich verändert?

Hirczi: Die Wirtschaftsagentur Wien hat als Gruppe ein sehr breites Portfolio: Immobilien, Förderungen, Beratungen und eine Reihe von Services. Das unterscheidet uns von anderen Förderagenturen und macht die eindeutige Identifikation naturgemäß schwieriger. Die FFG z. B. steht für die Förderung von F&E, die aws für ihre Bürgschaften und Garantien, die eco plus für Technologieparks oder Ansiedelungen. Wir haben von allem etwas, was aber natürlich die Darstellung nach außen und auch nach innen schwieriger macht. Für die Unternehmen ist diese Breite durchaus ein Vorteil, weil sie sich lange Wege ersparen, weil mehrere Bedürfnisse unter einem Dach abgedeckt werden können. Und die meisten Unternehmen haben, wenn sie zu uns kommen, mehr als ein Bedürfnis. Erfolgskritisch dabei ist, dass man intern effizient aufgestellt ist, sonst gibt es diesen Vorteil nur auf dem Papier. Da braucht es Zusammenarbeit und Durchlässigkeit zwischen der Muttergesellschaft und den Tochtergesellschaften, aber auch innerhalb der Muttergesellschaft zwischen den einzelnen Abteilungen. Damit habe ich mich in den letzten Jahren intensiv beschäftigt und da waren sicher einige „Kamine“ niederzureißen. In Bezug auf Schnittstellenmanagement und Vernetzung ist in den letzten Jahren bei uns sicher viel passiert. Wer wir sind und welche Aufgaben wir haben, würde ich am ehesten so beantworten: Wir sind für die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Wien verantwortlich. Das bezieht zum einen die Unternehmen, zum anderen aber auch den Standort mit ein. Dadurch unterscheiden wir uns etwa von der Wirtschaftskammer, die eine Interessenvertretung für die Unternehmen ist. Wir haben natürlich auch das Wohl der Unternehmen im Auge, aber wir sind auch die Standortagentur der Stadt Wien, haben also den Standort zu entwickeln. Da kann es in Einzelfällen auch zu Zielkonflikten kommen – für die wir uns bemühen, Ausgleiche zu finden.

Frage: Welche Rolle spielt Innovation in der Wirtschaftsförderung der Stadt Wien?

Hirczi: Bei den monetären Förderungen ist Innovation das zentrale Leit- und Steuerungsmotiv und auch ein „positives Diskriminierungsinstrument“. Wenn ich über knappe Mittel verfüge (und öffentliche Mittel sind heute überall knapp), dann muss ich die Verwendung nach bestimmten Kriterien steuern. Unser zentrales Steuerungsinstrument ist Innovation. Innovation ist deshalb unser zentrales Leitmotiv, weil Wien eine hochentwickelte Stadtökonomie ist, die im Hochpreis- und Hochqualitätssegment tätig ist. Dort kann man nur bestehen, wenn man permanent innoviert.

Wir haben innerhalb der Gruppe eine Innovationsgerade definiert, die von links unten nach rechts oben geht, also mit einer positiven Steigung. Auf dieser Gerade finden sich alle unsere Förderaktionen abgestimmt wieder. Nicht jede Aktion hat also den gleichen Innovationsgehalt als Fördervoraussetzung, und zwar, weil die Unternehmenslandschaft ja auch heterogen ist. Konkret bedeutet das, dass wir zum Teil hohe Innovationsschwellen vorsehen, aber auch Förderungen in unserem Portfolio haben, bei denen Innovation eher niederschwellig ist. Beispielsweise im Bereich der Nahversorgungsförderung oder der Geschäftsstraßenförderung, wo wir zwar erst jüngst auch Innovationsaspekte eingeführt haben, aber natürlich nicht vergleichbar mit der ZIT, departure oder auch der Dienstleistungsaktion der Wirtschaftsagentur.

Frage: Für welchen der drei Bereiche, Wirtschaftsagentur, ZIT, departure, sehen Sie Innovation als am wichtigsten an? Wie würden Sie die 3 Bereiche ranken?

Hirczi: Jede unserer Gesellschaften hat ein komplementäres Portfolio, um Überschneidungen auszuschalten. In der ZIT spielen ihrem Auftrag gemäß forschungs-, technologie- und innovationsorientierte Programme die Hauptrolle, während bei departure, die sich exklusiv an die Kreativwirtschaft richtet, Ansätze mit strukturellen Schwerpunkten ebenso zu finden sind wie innovative Vorhaben. Im Bereich der Wirtschaftsagentur als Muttergesellschaft sind die Sachgüter-, die Dienstleistungs- und die Kooperationsförderung den innovationsorientierten Förderungen zuzurechnen. Wenn ich wieder unsere Innovationsgerade hernehme, mit inkrementeller Innovation links unten und objektiver Innovation rechts oben, dann ist die ZIT mit ihren forschungsnahen Aktionen sicher bei der objektiven Innovation rechts oben zu finden, während es für die niederschweligen Aktionen links unten reicht, eine subjektive Innovation vorzuweisen.

Frage: In der Literatur gibt keinen allgemein gültigen Innovationsbegriff. Was verstehen Sie persönlich unter Innovation?

Hirczi: Innovation ist für mich eine Grundhaltung, besser zu werden und sich weiterzuentwickeln. Grundhaltung im Sinne dessen, dass Innovation nicht etwas ist, das punktuell stattfindet, sondern ein permanenter Prozess. Ich bin überzeugt, dass man am Verlieren ist, wenn man aufhört, sich selbst und seine Themen permanent in Frage zu stellen und mit anderen zu matchen.

Inhaltlich habe ich persönlich einen breiten Innovationsbegriff: Ein klassisches Gewerbe, wie z. B. ein Klavierbauer, der Klaviere in Leichtbauweise herstellt, ist für mich auch eine Innovation, weil er dadurch am Markt Vorteile lukrieren wird. Das ist eine Seite. Die andere Seite ist der Markt: Innovation setzt für mich auch eine ökonomische Verwertbarkeit voraus.

Frage: Wieso wird in den verschiedenen Förderbereichen ein unterschiedlicher Level an Innovation gefordert? Wieso im technologischen Bereich so hoch, d. h. objektiv, im Kreativbereich reicht es, wenn es für den lokalen Markt innovativ ist, und im traditionellen Gewerbebereich reicht es schon, wenn es für das Unternehmen neu ist?

Hirczi: Weil die Adressaten und ihre Bedürfnisse und Ausstattungen ganz unterschiedlich sind. Bei der ZIT beispielsweise haben wir es in der Regel mit Unternehmen zu tun, die von sich aus in einen technologisch anspruchsvollen Bereich hingehen. Da kann man natürlich die Latte nicht gleich legen wie beim Friseurladen. Die Innovationslatte muss so gelegt werden, dass für das Unternehmen ein Handlungsanreiz ausgelöst wird. Wenn sie zu niedrig ist, dann habe ich zu viele Mitnahmeeffekte, ist sie zu hoch, dann habe ich keine Projekte, weil die Unternehmen nicht in der Lage sind, die gestellten Anforderungen zu erfüllen. Wir müssen uns permanent überprüfen, einerseits nicht an der Struktur vorbei zu fördern, andererseits aber auch zu lenken und zu steuern. Dazu braucht es ein forderndes, aber gleichzeitig realistisches Anreizsystem.

Frage: Wie wird denn in der Praxis mit Grenzfällen zwischen den ZIT, departure, Wirtschaftsagentur umgegangen?

Hirczi: Grenzfälle werden in der Regel im Förder-Jour-Fixe, in dem Berater aller drei Förderabteilungen vertreten sind, aufgelöst. Es hat ja niemand Interesse daran, dass doppelt gefördert wird oder dass Lücken entstehen. Auch deshalb ist die Durchlässigkeit und Vernetzung zwischen den Organisationen wichtig. Cycling Affairs war z. B. so ein Diskussionsthema. Letztlich wurde aber definiert, dass es ein Thema für departure ist, weil es vor allem um soziale Innovationen rund um das Fahrrad und nicht um das Fahrrad selbst gegangen ist.

Frage: Ein Thema ist die Unterscheidung zwischen inkrementellen und radikalen Innovationen. Es gibt die Ansicht, dass um von der Gruppe der Innovation Follower zur Gruppe der Innovation Leader vorzustoßen, was das erklärte Ziel der österreichischen FTI-Strategie ist, mehr radikale Innovationen notwendig sind. Welchen Beitrag kann, soll das öffentliche Fördersystem, das Wirtschaftsfördersystem der Stadt Wien, dazu leisten?

Hirczi: Da muss man sich die gesamte Förderlandschaft anschauen, in der ich eine Rollenaufteilung sehe: Die radikale Innovation ist meiner Ansicht nach im Bereich der Wissenschaft und Forschung zu Hause und damit auf Ebene des Bundes, konkret bei der FGG. Die Aufgabe der Landesförderstrukturen ist meiner Ansicht nach die Förderung des Bereiches zwischen inkrementellen und objektiven Innovationen. Für eine Stadtökonomie ist die Verhaltenslenkung möglichst vieler Unternehmen hin zu innovativem Verhalten eine ganz wichtige Agenda. Schließlich geht es um die nachhaltige Entwicklung von über 100.000 Unternehmen (inklusive EPU's) und deren 800.000 Beschäftigte. Ich sehe unsere Rolle durchaus komplementär zu den Fördereinrichtungen des Bundes.

Frage: Die Aufgabe von öffentlichen Förderungen, so ist es in offiziellen Dokumenten beschrieben, ist es, dort einzuspringen, wo das Risiko für private Investoren zu groß ist. Jetzt gibt es aber eine Tendenz öffentlicher Wirtschaftsförderung, das Risiko durch Business Pläne, Expertenjurys etc. zu minimieren. Ist das nicht ein Gegensatz?

Hirczi: Ich glaube das Gegenteil ist der Fall. Als öffentlicher Subventionsgeber bin ich verpflichtet, unsere Mittel möglichst sparsam, möglichst effizient, mög-

lichst wirksam einzusetzen. In diesem Verständnis macht eine Selektion nach qualitativen Kriterien natürlich Sinn und der Fördergeber setzt das öffentliche Geld dort ein, wo es am meisten betriebswirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Nutzen erzielen kann. Würde ich diese Selektion nicht vornehmen, wäre die Gefahr gegeben, manchmal nicht Innovationen, sondern Liebhaberei zu unterstützen.

Frage: Mein Grundgedanke war: Bei radikalen Innovationen gibt es immer oder meist ein höheres Risiko. Die großen Veränderungen basieren ja meist auf einer Idee, die noch keinen Business-Plan kennt. Die These lautet daher, dass ein höheres Risiko eingegangen werden muss, will man radikale Innovationen ermöglichen.

Hirczi: Wie gesagt, ich sehe die Förderung radikaler Innovation vorwiegend auf Bundesebene. Und wenn Sie sich die Förderquoten ansehen – dem höheren Risiko der Projekte wird ja in Form höherer Förderquoten Rechnung getragen.

Frage: Es gibt auf unterschiedlichsten Ebenen eine Auseinandersetzung mit dem Thema Innovation. Von der FTI-Strategie der Stadt Wien über jene der Bundesregierung bis zur Innovationsunion der EU oder der OECD Innovation Strategy. Spielen diese Leitkonzepte eine Rolle für die Arbeit der Wirtschaftsagentur?

Hirczi: Die Konzepte – vor allem die uns „naheliegenden“ wie die FTI-Strategie der Stadt Wien – bilden natürlich den Rahmen unserer Aktivitäten, wenngleich sie nicht in jedem einzelnen Fall handlungsauslösend sind. Wenn wir zu einem bestimmten Zeitpunkt etwas für gut und richtig halten, tun wir das auch, selbst wenn es – noch – in keiner übergelagerten Strategie verankert sein sollte. In vielen Bereichen sind wir daher auch Vorreiter gewesen. Wir waren die ersten, die sich in Europa intensiv mit dem Thema Kreativwirtschaft auseinandergesetzt haben, auch mit einer eigenen Organisation wie departure. Auch das Thema migrantische Entrepreneurship haben wir schon lange vor einer europäischen Schwerpunktsetzung bearbeitet. Auch mit WienWin sind wir vielen internationalen Strategien voraus gewesen. Aber natürlich sind entsprechende europäische Schwerpunktsetzungen von Vorteil, weil es dann nicht nur den politischen Mindset gibt, sondern auch ganz konkret finanzielle Mittel für Ko-Finanzierungsprojekte.

Frage: Welche Entwicklungen sehen Sie auf internationaler Ebene im Bereich der Wirtschaftsförderung? Gibt es aus Ihrer Sicht Schwerpunkte/Verlagerungen, die sich herauskristallisieren?

Hirczi: Ich orte auf Ebene der EU eine gewisse Tendenz, größeren Unternehmen den Zugang zu Förderungen zu erschweren. Ein großes Unternehmen beginnt für die EU bei 250 MitarbeiterInnen. Das ist in meinen Augen noch kein großes Unternehmen, hier liegt die Grenze zu tief. Man darf ja auch nicht vergessen, dass es ja auch die größeren Unternehmen sind, die Beschäftigung generieren. 10 % Zugewinn an Beschäftigung durch ein Projekt ist bei einem Unternehmen mit 1000 MitarbeiterInnen einfach 100 mal mehr als bei einem mit

10 MitarbeiterInnen. Und letztlich geht es um Beschäftigung. Man muss auch größeren Unternehmen etwas anbieten können, da geht es auch um eine Grundstimmung, um Wertschätzung.

Frage: Öffentliche Förderungen sind ja in vieler Hinsicht möglich wie z. B.: direkte monetäre Förderungen, Förderung von Infrastruktur, Netzwerkaktivitäten u. v. a. Welche werden Ihrer Ansicht nach wichtiger?

Hirczi: Ich denke, die Förderung von Infrastrukturen wird bedeutsamer werden. Ein Grund dafür ist, dass das im positiven Sinne an den Standort bindet, weil man „shared facilities“ nicht einfach regional transferieren kann. Ich halte das auch für Wien für eine gute Option, denn wir können da schon auf einiges aufbauen, gerade was die Standortqualität und die dazugehörenden Infrastrukturen betrifft. Und das Thema Innovation wird sicher auch in Zukunft nicht weniger Bedeutung haben, denn all die Städte, mit denen wir uns messen, wissen, dass eine positive Entwicklung nur möglich ist, wenn man in die hohe Wertschöpfung investiert, in Skill-Intensität und in Humankapital. Alles, was leicht und schnell reproduzierbar ist, ist abwanderungsgefährdet.

Frage: Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Ziele der Innovationsförderung der Wirtschaftsagentur?

Hirczi: Nicht in jedem Fall Innovation vorgeben, sondern in den Bereich Open Innovation hineingehen. Von jenen lernen, die im Innovationsbereich tätig sind, schauen, wo es Potenzial gibt und dann unseren Schwerpunkt dorthinein zu verlagern. Einige unserer Fördercalls verfolgen heute schon genau diese Zielsetzung. Smart City ist z. B. so ein breiter Bereich, in dem vieles möglich ist und den wir als Fördergeber nicht einengen wollen.

Ein zweites Thema ist, den Wissenstransfer von den Universitäten in die Wirtschaft zu unterstützen, denn da gibt es im internationalen Vergleich noch Optimierungsbedarf.

Ein drittes Thema ist, dass wir uns den wachstumsorientierten Unternehmen widmen müssen. Jenen Unternehmen, die 3 oder 4 Jahre alt sind und nach ihrer Aufbau- und Konsolidierungsphase in eine neue Phase kommen. Da beginnt man eigentlich jedes Mal mit einem neuen Geschäftsmodell. Der Umstieg vom EPU zum Arbeitgeberbetrieb verdoppelt mit einem Schlag die Mitarbeiteranzahl und völlig neue Herausforderungen gesellen sich zu denen, die man bereits kennt. Da braucht es Unterstützung, nicht nur in monetärer Form, sondern auch in Form von Beratung. Wir investieren heute sehr viel Energie in die Gründungsphase von Unternehmen und verlieren sie danach oft aus unserem Fokus. Das soll nicht passieren und darauf werden wir in nächsten Jahren verstärkt unser Augenmerk lenken.

Ende.