

VON HEINZ WALLNER

Finanzierung der Universitäten in Österreich? Viel zu wenig, jedes Jahr um zumindest eine halbe Milliarde Euro. Spitzenforschung in der Alpenrepublik? Es fehlen mindestens 100 Millionen per annum. Innovationen im internationalen Vergleich? Ein Jammerspiel, Österreich gerate in allen relevanten Rankings mehr und mehr ins Hintertreffen.

Wer das sagt? Natürlich der Industrielle Hannes Androsch, der in seiner Funktion als Präsident des Rates für Forschung und Technologieentwicklung als Fleisch gewordenes Mahnmal für Abstiegszenarien aller Art durchs Land und regelmäßig auch an Mauern läuft. „Der Rat ist als Hofnarr eingerichtet und gibt nur Empfehlungen“, so der Ex-Finanzminister zynisch. „Politischen Mut können wir leider nicht einflößen.“

Jener Mann, der Androsch diese Empfehlungen aufbereitet, der aus dem Dschungel der Daten plakative Zahlen herausfiltert, der die österreichische Innovationslandschaft wahrscheinlich besser als jeder andere kennt, ist Ludovik Garzik, der Geschäftsführer des Rates. Und sein Urteil fällt so aus: „Unsere Wissenschafts- und Forschungsinstitutionen sind sehr erfolgreich darin, Wissen aufzubauen, aber gar nicht gut, es auch umzusetzen. Wir wissen nicht, was wir damit anfangen sollen. Daher haben wir einen großen Berg an Wissen, aber einen kaum sichtbaren, kleinen Hügel an Innovationen.“

Genau deswegen rutsche Österreich in den wichtigsten einschlägigen Rankings ab, weil andere Länder eben schneller und innovativer seien. Garziks Resümee: „Wir müssen unser Mindset ändern.“

Nun könnte es der gelernte Betriebswirt und Vermessungstechniker, der zuvor das Galileo-Projekt bei der Austrian Space Agency betreut hat, bei solchen Cassandra-Rufen belassen und als Hofnarr vom Dienst ein recht gutes Auslangen finden. Tut er aber nicht. Sondern er hat vor wenigen Wochen ein kleines Unternehmen namens „IO – Innovation Orbit“ gegründet – ein Vehikel, über das er herausfinden will, „wie in anderen Regionen dieser Welt Innovationen passieren und vorangetrieben werden“.

Das erste IO-Produkt heißt „Global Innovation Expert“ und ist ein hochkarätiges Weiterbildungsprogramm, das Garzik vom 16. bis 26. Oktober 2016 an der Wie-



Von den Besten lernen

Ein neuer Lehrgang an der WU Executive Academy soll ab Herbst 2016 Einblicke in die unterschiedlichen Innovationskulturen im Silicon Valley, China und Europa geben. Vorab-Fazit: Das hat hier tatsächlich noch gefehlt.



ner WU Executive Academy anbietet. Mindestens 20, maximal 40 Teilnehmer sollen in diesen elf Tagen in Wien, Shanghai und San Francisco die Unterschiede zwischen den Innovationskulturen in Europa, in China und im Silicon Valley hautnah kennenlernen. Kurzum: Sie sollen von den Besten lernen können. Kosten pro Person: 7500 Euro exklusive Materialien, Flug und Unterkunft.

„Ich wollte selbst schon immer so eine Ausbildung machen“, sagt Garzik. „Aber es gibt kaum Angebote, und wenn, dann kosten sie mindestens 40.000 Dollar, meist mehr, und sind also kaum erschwinglich.“ Das habe ihn echt gewurmt, und als er im vorigen Sommer eine Gastprofessur an der Shanghai University antrat, habe er einfach seine dortige Kollegin Heidi Yan gefragt, ob

LUDOVIK GARZIK
„Europa fehlt es an Energie. Wir müssen unser Mindset ändern.“

sie nicht Lust hätte, mit ihm eine solche Art internationales Blockseminar zu entwickeln. Yan war Feuer und Flamme, und auf der anderen Seite des Pazifik wurde der befreundete IT-Unternehmer Mark Schnödl ins Team geholt. In wenigen Wochen war ein Programm gezimmert, das kaum mehr kostet als herkömmliche Fortbildungsseminare, für

die Unternehmen im Schnitt mit einem Aufwand von 1000 Euro pro Tag kalkulieren.

Inhaltlich soll das Programm nicht nur „einen Überblick über die drei großen Innovationskulturräume bieten“, sondern vor allem die entscheidenden Unterschiede herausarbeiten. „Natürlich versuchen die Unis in Europa, potenzielle Start-up-Unternehmer auf die harte Realität vorzubereiten. Sie lernen alle möglichen juristischen Aspekte, die Feinheiten des Arbeitsrechts oder wie man einen Busi-

ness-Plan berechnet“, schildert Garzik. „In den USA, speziell im Silicon Valley, ist so etwas kaum ein Thema. Dort wird zuerst gegründet, oft mit praktisch null Startkapital, und dann erst über Strukturen nachgedacht. Diese unglaublich Energie fehlt uns hier in Europa leider. Hätten wir nur dieses Mindset.“

So wie an den Seminar-Orten Wien und Shanghai wird auch in San Francisco das Lehrprogramm von fünf Vortragenden, meist selbst Unternehmer oder Innovationsexperten, bestritten – darunter etwa die Strategie-Chefin des 200.000-Mitarbeiter-Konzern Flextronics, ein führender Venture-Kapitalgeber, Start-up-Inkubator-Experten oder der Österreicher Peter Hosemann, der als Physikprofessor an der Berkeley-Universität schon etliche Hightech-Gründungen begleitet hat. Sie sollen den Studenten erklären, was die enorme Gravitationswirkung des Silicon Valley ausmacht, warum dort Innovationen in einer verglichen mit Europa erstaunlichen Leichtigkeit wie die Schwammerl aus dem Boden schießen.

„Der Schlüssel dazu ist eine dort besonders ausgeprägte Toleranz, die Offenheit für alles Neue in allen Bereichen“, fasst Garzik zusammen. „Die Chance, eine verrückte Idee zu verwirklichen, ist im Silicon Valley sicherlich am größten.“ Der US-Zukunftsforscher Richard Florida hat diesen kulturellen Nährboden in seinem Buch „The Rise of the Creative Class“ anhand von vielen Beispielen recht spannend geschildert, und besonders deutlich zeige sich diese Geisteshaltung an der in dieser Region sehr hohen Akzeptanz von Homosexualität. Garzik: „Was in diesem Ökosystem dadurch alles an Innovationen möglich ist, funktioniert in China hingegen gar nicht.“

„Unsere Wissenschafts- und Forschungsinstitutionen sind sehr erfolgreich darin, Wissen aufzubauen, aber gar nicht gut, es auch umzusetzen.“

Ludovik Garzik,
Rat für Forschung und Technologieentwicklung & IO-Gründer

In Shanghai sollen den Programm-Teilnehmern die Feinheiten einer gänzlich anderen Innovationskultur nähergebracht werden. „In China geht es nicht darum, Innovation-Leader zu sein“, fasst Garzik die Kernbotschaft zusammen. „Dort heißt das Ziel: Hol dir den größten Marktanteil.“ Da trifft es sich gut, dass drei der Vortragenden Manager des Elektronikonzern Huawei, des chinesischen Auto-Herstellers Geely sowie der riesigen Online-Handelsplattform Alibaba sind und aus dem Nähkästchen plaudern, und die beiden anderen Referenten an jenen Unis lehren, wo sie studiert haben. In China, wo inzwischen mehr Patente als in jeder anderen Weltregion angemeldet werden, sei jegliche Innovation an ein strenges Lehrer-Schüler-Korsett gebunden, mitunter sei das vorrangige Ziel eines rigiden Spezialistentum sogar hinderlich, meint Garzik.

Und Europa? „Am Unterrichtsstandort Wien steht vor allem das Thema Technologie-Transfer im Vordergrund“, sagt der Lehrgangsführer. Beispielsweise anhand der Erfahrungen, die an der ETH Zürich mit dem „iLab“ oder an der Copenhagen Business School (CBS) mit dem dortigen „Lead User Concept“ gemacht wurden, das etwa beim AufzugsHersteller Schindler zum Einsatz kommt. Aber noch anregender dürfte wohl der Vortrag des Finnen Erkki Ormala werden, der als Vice President von Nokia 14 Jahre lang alle Höhen und Tiefen in Sachen Innovationen durchgemacht hat – von Nokia-Entwicklungen, die den Markt verändert haben, bis zu verpassten Chancen, die das Unternehmen fast ruiniert hätten. Garzik: „Der wird viele Negativbeispiele bringen, aus denen man vielleicht die wichtigste Lehre ziehen kann: Wie reagiert der Markt auf meine Innovation? Leider wird darauf in Europa viel zu oft vergessen.“ ■

Global Innovation Expert – das Programm

Wann: 16.–26. Oktober 2016

Wo: Shanghai, Wien, San Francisco

Kosten: 7500 Euro pro Person, exklusive Flug & Unterkunft

Highlights: Opernbesuch in Wien, Golfen im Silicon Valley, River-Cruise in Shanghai

Seminarsprache: Englisch

Teilnehmer: maximal 40

Info: innovationorbit.com