

**Internationalisation of SMEs in the Light of Governmental Support**  
**Promotional Policies: More Form than Substance?**

**Master Thesis**

Submitted in Fulfillment of the Degree  
Master of Arts in Businesses (MA)

**University of Applied Sciences Vorarlberg**  
**International Management and Leadership**

**Submitted to**

Prof. PD Dr. Sierk Horn

**Handed in by**

Mag.Art. Olga Inschewatowa

Fulpmes, 08.01.2021

## **Acknowledgment**

I would like to express my thanks and gratitude to my supervisor Prof. PD Dr. Sierk Horn for the useful comments, remarks, and engagement through the learning process of this master thesis and for support on the way.

I would like to also thanks DI Wilfried Manhart, MBA, and Sabine Simon for overall and administration support in my course studies.

Also, I like to thank the participants who have willingly shared their precious time during the process of interviewing and my fellow students who supported me throughout the entire study period.

And above all, I would like to thank my loved ones, my partner, and my mother, who have supported me throughout the entire process.

# Table of Contents

<b>List of Tables .....</b>	<b>4</b>
<b>List of Figures .....</b>	<b>4</b>
<b>List of Abbreviations .....</b>	<b>4</b>
Abstract .....	7
1 Introduction.....	8
2 Institutional Theory .....	12
2.1 Institutions.....	12
2.2 Institutionalisation as a part of creating reality .....	13
2.3 The significance of transaction costs.....	14
3 The promotion of the economy .....	17
3.1 Guiding principles for the promotion – brief overview.....	17
3.2 The system of subsidies in Austria and EU state aid law.....	18
3.3 Framework conditions and EU priorities for governmental promotion .....	19
3.4 <i>De minimis</i> aid and maximum funding limits .....	21
3.5 The significance of SMEs .....	21
3.6 Current status of loan applications and lending .....	22
4 Innovation vs. internationalisation.....	24
4.1 Why innovation matters.....	24
4.2 Barriers and chances for innovation .....	25
4.3 Internal barriers to innovation .....	26
4.4 Internationalisation and its significance for SMEs .....	27
4.4.1 Definition and approaches of internationalisation .....	27
4.4.2 Significance of Internationalisation for SMEs.....	30
5 European support towards internationalisation efforts .....	32
5.1 General support for starting a cross boarder businesses .....	32
5.2 Main European Funding Programs.....	34
5.2.1 COSME .....	34
5.2.2 Transport, Energy, and ICT .....	35
5.2.3 Research and Innovation .....	35
5.2.4 Cohesion Policy.....	35
5.2.5 Agriculture .....	36
5.2.6 Culture and Media.....	37
5.3. General information and limitations on EU grants .....	37
5.3.1 Limitations .....	37

5.3.2 Simplifications .....	38
5.4 Governmental support towards internationalisation efforts in Austria .....	39
5.5 Governmental support towards internationalisation efforts in Germany.....	40
5.6 Incentives for third countries' investments .....	41
5.7 How to attract FDI? Governmental incentives.....	43
5.7.1 FDI Index situation and governmental incentives in Austria.....	45
5.7.2 FDI Index situation and governmental incentives in Germany .....	46
6 Research Design .....	49
6.1 Preface.....	49
6.2 Hypotheses development .....	49
6.3 Method.....	52
6.4 Participants.....	56
6.5 Categories' system .....	57
6.5.1 Deductive codes .....	57
6.4.2 Inductive codes.....	57
7 Data Analysing .....	61
7.1 Internationalisation, Innovation, Co-operations – the Common Ground.....	61
7.2. Awareness, experiences, and attitude towards funding institutions.....	63
7.2.1 Awareness .....	63
7.2.2 Experiences.....	65
7.2.3 Trust.....	69
7.4 Solutions .....	73
8 Results .....	80
8.1 Hypotheses Testing .....	80
8.2 Limitations and Discussion .....	81
9 Implications .....	82
References.....	85
Appendix.....	92
Interview 1: Music Producer, composer, DJ.....	93
Interview 2: Innovation Project Manager, R&D .....	100
Interview 3: Start Up, COO, mechanical engineering.....	115
Interview 4: Sole proprietorship Engineering Services .....	124
Declaration of Authorship .....	140

## **List of Tables**

Table 1: SME defining figures .....	22
Table 2: Internationalisation of SMEs: Incentives and Pressure .....	30
Table 3: Inductive codes overview .....	60
Table 4: Awareness Quote Matrix.....	64
Table 5: Quote Matrix: Negative Experiences.....	67
Table 6: Quote Matrix: Trust .....	71
Table 7: Quote Matrix: Nepotism, Lobbying .....	72

## **List of Figures**

Figure 1: Innovation ranking by income group .....	25
Figure 2: EU Funding and how it works.....	33
Figure 3: EU programs for facilitated immigration of investors.....	42
Figure 4: EU programs for facilitated immigration of the self-employed .....	42
Figure 5: FDI Restrictiveness 0 = open, 1 = closed .....	46
Figure 6: Interview conducting flow.....	55
Figure 7: Code-Sub-Codes Model: Experiences with Funding Institutions .....	65

## **List of Abbreviations**

AWS	Austria Wirtschaftsservice (Austrian Promotion Agency: Austrian Business Service)
CAP	Common Agrar Policy
CEF	Connecting Europe Facility programme
COVID-19	Corona Virus Disease (19 stands for the year)
EAFRD	European Agricultural Fund for Rural Development
EASME	Executive Agency for Small- and Medium-sized Enterprises
EC	European Commission
EEN	Enterprise Europe Network
EU	European Union

FDI	Foreign Direct Investments
FFG	Forschungsförderungsgesellschaft (Austrian Research Promotion Agency)
GATS	General Agreement on Trade with Services
H2020	Horizon 2020
H (1-5)	Hypotheses 1-5
IDR	Interdisciplinary research
INEA	Innovation and Networks Executive Agency
INV	International New Venture
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau (Germany's State owned Development Bank)
LFI	Landesförderinstitut (Federal Funding Institute in Germany)
MNE	Multinational Enterprises
NGO	Non-Governmental Organizations
OECD	Organization for Economic Co-Operation and Development
OFDI	Outward Foreign Direct Investments
R&D	Research and Development
SME	Small and Medium Enterprises
SOE	State Owned Enterprises
TFEU	Treaty on the Functioning of the European Union
ZIM	Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand (central innovation program for medium-sized companies)

### **European Countries:**

AT	Austria
BE	Belgium
CZ	Czech Republic
DE	Germany
EE	Estonia
HU	Hungary
ES	Spain
IE	Ireland

FR	France
LT	Lithuania
LU	Luxemburg
LV	Lettland
NL	Netherlands
PL	Poland
SE	Sweden
SK	Slovakia

## **Abstract**

Whenever foreign activities turn out to be essential to ensure the company's goals and competitiveness, companies become international. New markets, new lucrative resources promise profitable growth. The new step beyond the national borders requires careful consideration based on the political conditions of the target market (e.g. stability of the political system, social peace, legal certainty, institutional barriers to market entry, attitude to direct investment). The legal framework, such as state funding, environmental protection laws, tax legislation, state requirements or bureaucratic regulations, appear to be at least as relevant too. However, SMEs often lack the capacity and/or courage to take this step. Political authorities at the European level and below are aware of this problem. Numerous studies show that internationalisation is not only necessary to improve competitiveness, but greatly promote innovation, e.g. within international collaborations, it is important to get the authorities to treat these issues with special attention. Governmental promotion is supposed to work in terms of establishing regional balance and supporting socially relevant topics and research. Nevertheless, despite the willingness to support SMEs in their cross-border projects, billions of released Euros are lying around and have not been used. It seems reasonable to assume money is not easy to come by. Enormous bureaucratic hurdles are on everyone's lips. But is that the only reason? Are the people sufficiently informed to be able to take advantage of the numerous financing opportunities? Or is there even more behind the invisible hurdle at first glance? To ascertain this circumstance more precisely, an in-depth analysis to answer the research question '*what can the institutions do better to make it easier for SMEs to access funding?*' is required.

## **1 Introduction**

Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) are and often need to be increasingly involved in international activities due to the challenges of globalisation and its massive competition (Bonaccorsi 1992; Erramilli and D'Souza 1993; Haahti, Hall, and Donckels 1998). SMEs differ from the bigger companies in terms of their managerial style, processes, liquidity, financial background, flexibility, and scale/scope of operations within the internationalisation process (O'Farrelland Hitchins 1988; Buckley 1989; Erramilli and D'Souza 1993). Thus, SMEs face structural shortcomings due to the development on international markets. These important phenomena need to be weighed up when considering the question of expanding the business activity across borders. The consideration of SMEs is tremendously important since SMEs are the backbone of the European economy and in Austria make up 99.6 percent of all enterprises (as of 2018/18)<sup>1</sup>. For that very reason small businesses are significant. They create economic welfare and prosperous middle class. The improvement of the economic policy framework for SMEs is therefore an important part of European and federal politics. Expanding business across borders has become commonplace and often necessary. The reasons for companies' internationalisation are diverse: market expansion, non-availability of products in new markets, cost advantage, loss of domestic market share, growth in demand in other markets, economies of scale or purchasing power are some of the important drivers to be mentioned<sup>2</sup>.

Companies often need to deal with foreign business partners even if they do not operate cross-borders. This process is called passive internationalisation and is an essential part within the globalisation era with its high demanding markets. The limited resources of SMEs, compared to those of large companies, are felt within the fast-changing circumstances of the global markets. Therefore, SMEs tend to be vulnerable. A lack of understanding of today's dynamic markets may cause fatal consequences. Market-orientation and market knowledge is therefore more essential than ever before in terms of comparative advantage (Soniewicki 2017), which indicate an economy's abilities of producing goods and services at lower costs than their competitors.

---

<sup>1</sup> <https://www.kmuforschung.ac.at/zahlen-fakten/kmu-daten/>

<sup>2</sup> <https://www.marketing91.com/importance-international-business/>

Nevertheless, despite the innumerable opportunities opened up by internationalisation, many European SMEs keep their focus on the domestic-market – taking the risk of derailing growth (European Commission 2007). On the one hand, internationalisation on the economic and political level is likewise risky and requires substantial managerial resources which (smaller) organisations are often lacking. Thus, the apprehensions towards foreign investments stop companies from acting internationally. On the other hand, it is important to mention that some companies have the intention to remain within the home markets as to the strategy of regional principle particularly in the food-producing industry.

However, it is of outmost importance to stress that the political context of the home country has a massive impact on the growth of multinational enterprises (MNE) and their foreign direct investments (FDI) (Buckley 2017; Buckley & Casson 1976):

Within this context, a challenge for today's governments is the development of appropriate measures aimed at reducing market failures, uncertainty, and risks, and at helping firms to acquire and/or develop the resources needed for their internationalisation (Banno et. al. 2014).

States and their governments pursue different political economies to impact the development of outward foreign direct investments (OFDI) and thus, firm internationalisation through laws and regulations or even supporting measures. In emerging markets for instance, enterprises undergo specific administrative processes for OFDI approval. On the other hand, government institutions support the market firms for ownership and locational disadvantages while investing cross-border (Marinova et. al 2015; Buckley et. al 2007). In that sense, there are a variety of actors who promote the emergence of an issue and facilitate the development of an institutional system. Institutional entrepreneurs deal with constructing of the institutional system base, which constitutes regulative (laws), normative (code for organisational behaviours) and cultural-cognitive (framework through which meaning is made) pillars. Since the constructions vary from country to country due to the different interest groups prevailing, the development of the OFDI institutional field across countries might be different (Marinova et. al 2015, Scott 1995). Thus, different circumstances of MNEs in their home countries are related to different trajectories and motives.

Nowadays, there are huge amounts of political effort encouraging companies to internationalise (Hauser & Werner 2009). These are various types of funding that not only

guarantee liquidity, but also support good ideas and opportunities, maintaining competitiveness and ultimately securing and creating new jobs. Against this background, it is important to emphasise the interrelation between institutional theory<sup>3</sup> and entrepreneurship. This master thesis is initiated with a theoretical framework of institutional theory, namely on how institutions affect entrepreneurial choices (by passing laws and establishing regularities) but also on how the entrepreneurship influences changes in institutions (Tolbert et al. 2019). Moreover, it is necessary to emphasise the role of domestic institutions particularly on their interrelation with internationalisation.

It would be very one-sided to claim that internationalisation may have only advantages, as there are many aspects influencing the internationalisation process. Therefore, the outcome whether the relationship between the performance of companies and their internationalisation is positive or not is hard to measure and is not overall proven (Susman 2007). The researchers are discordant. Lu and Beamish (2001) found that there is a negative, whereas Westhead, Wright and Ucbrasaran (2001) highlighted a small positive relationship. Buckley and Casson (1976) (Buckley 2016) displayed that internalisation led to both positive and negative welfare affects – perfecting markets versus concentrating power.

However, the key factor in the growth of the MNE might not be the market power but *innovation*. For this reason, the crucial role of innovations in terms of cross-border activities is emphasised in Chapter 4 in more detail. Moreover, institutional attempts to facilitate innovations to strengthen the economy while making impact on competitive advantage and support conquering new markets are also highlighted in this chapter.

The governmental promotion is a part of federal policy with the aim of protecting (e.g. active governmental policy such as the tax policy) and of supporting (passive governmental promotion) local economy in international competition<sup>4</sup>. Undertakings which are unable to meet their financial needs can receive state support under certain circumstances. Financial shortages especially for start-ups, in structurally weak areas or during corporate crises can be partly overcome by the grants. Those grants are the components of the public-sector budget to achieve political or economic goals. The possibilities of the type of funding at the European,

---

<sup>3</sup> E.g. North, Douglas (1991): Institutions.

<sup>4</sup> <https://smallbusiness.chron.com/business-government-relate-3615.html>

Austrian, and German federal levels are listed in the chapter 5, however without explicitly going into the boundary conditions.

Still, SMEs often refrain from having their projects promoted and supported by the public sector. Despite considerable grants on the federal and EU level, only a part of the available financial support is used by economic actors. In Germany alone, 15 billion Euros worth of grants are waiting to be used. In the European Fund the level amounts to 270 billion Euros<sup>5</sup>. At this point questions like “Do companies forgo the funding and why?”, “Are the companies just failing to get the support?” or “Why is such a poor development of setting the incentives prevalent?” arise. The reasons are diverse. Empirical studies show that bureaucratic hurdles cause several consequential problems. Moreover, structural issues, or lack of capacity, prevent SMEs to deal properly with risk assessment and the possibilities the government offers (Hauser & Werner, 2009). The analysis of qualitative interviews being made represents an attempt to uncover those issues far into detail. The validation of the results gives some recommendations at the institutional level in the context of application practicability for funding and increasing general awareness.

This also gives rise to the research question:

What can the political institutions do better to make it easier for SMEs to access funding?

---

<sup>5</sup><https://www.welt.de/politik/ausland/article181633676/EU-Rekordstand-270-Milliarden-Euro-Foerdermittel-nicht-abgerufen.html>

## **2 Institutional Theory**

### **2.1 Institutions**

The relation between institutions and interests is explored by variety of scholars. The research shows that institutional features of organisational environments impact both the goals and means of actors, thus of the state and the professional bodies. The way their mode of action determines institutional patterns and mechanism is of particular interest. There are many definitions and approaches as to institutions and institutionalisation (Scott 2019). North (1991) as a pioneer of *New Institutional Sciences* defines institutions as follows:

Institutions are the humanly devised constraints that structure political, economic, and social interaction. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights). Throughout history, institutions have been devised by human beings to create order and reduce uncertainty in exchange.

Government, banks, authorities, universities, courts are some examples for social and economic institutions to be mentioned here. North understood institutions as key determinants of the economic growth and development and as the rules of the game in a society that shape human interaction, structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic (North 1991:97; Galiani & Sened 2014:2). He was deeply engaged in explaining the noticeable variance in success of economic performance across countries or regions. His answer was quite clear: institutions make the difference. By defining the choice, they shape transaction and production costs which determine profitability of certain economic activities. Institutions are the hubs which links the past, the present, and the future to a holistic historical performance of economies.

Due to North's explanation, there is a main reason to constrain human interactions with institutions. According to game theory there is always a wealth-maximising principle which means individuals are likely to cooperate with others when the play is repeated, the individuals have a maximum information about the other players' past performance, and when the number of players is small. Otherwise, if those factors are lacking or the number of players is high, the individuals rather forgo the deals in account of uncertainty. Even back then, Adam Smith pointed out in his work *Wealth of Nations*, that trade and manufacturing can barely flourish in one state for long if the administration of justice is not well ordered. A certain

degree of trust in the justice of the government is essential for a well-functioning economy of a state. For this very reason, the process of evolving of particular institutions in certain fields of everyday life and businesses, thus institutionalisation, is considered as a part of a sequential story in which economies develop.

## **2.2 Institutionalisation as a part of creating reality**

Institutions as a system of social factors that generate a regularity of behaviour motivate, enable, and guide individuals to follow a certain behaviour or rule among – many of which Greif (2006:30) calls institutional elements. These are rules, beliefs, norms, and organisations that generate a regularity of (social) behaviour. Broom and Selznik (1955; Selznik 1996) call these elements orderly, stable, socially integrated patterns out of unstable, loosely organised, or narrowly technical activities. Selznik (1996) admits furthermore that every organisation is institutionalised. Therefore, institutional theory implicates:

distinctive forms, processes, strategies, outlooks, and competences as they emerge from patterns of organisational interaction and adaptation. Such patterns must be understood as responses to both internal and external environments.

Still, the values have a central place in the institutional theory. The social commitments build the basic source of stability as they lead to avoidance of uncertainty in terms of limitations. Even if the most of our actions in everyday life are free, our options are more limited if it comes to important issues and values embedded in network of interdependence. Thus, institutionalisation constrains the behaviour in two main ways. On the one hand it anchors it into a normative order. On the other hand, it ties it to its own history and makes the values a significant parameter while considering theory of institutions (Selznik 1992:232). The institutional theory of the firm is a voice of resistance in terms of culture of short-sightedness. Selznik (1996) thereby emphasises the significance of issues of social concern due to unreflective managerial establishment.

The product of the shared social reality called social order is a human construction resulting out of social interaction. The idea of social order was taken up on a large scale by Alfred Schultz (1962), who argued that a man or woman confront few constraints in the form of instinctual patterns. Those constraints develop in the form of social order as a human product. Social order comes into being as individuals act, interpret that action, and share with others their

interpretations. These interpretations, or typifications are attempts to classify the behaviour into categories that will enable the actors to respond to it in a similar way. The process by which actions become repeated over time and are assigned similar meanings by self and others is defined as “institutionalisation” (Scott 2019:4). Institutionalisation provides stability by imparting value which leads to endurance of the structure in a long-term.

Selznick, Berger and Luckmann (1967) stressed the historical determinants due to the establishment of the institutions. To understand an institution adequately it is necessary to deal in depth with its historical creation process, as the relevant legal changes are always due to the interaction of law and organisation, law and the realities of social life. In other words, man and the social world, his product acts, are always in interaction and continue to be dialectic.

In summary it can be said that market economies need institutions to support macroeconomic stabilisation, to guarantee the stability of the monetary value and to ensure sustainability of public finances, legal security, and the functioning of markets, and to promote social cohesion. Institutions are essential for the general investment and growth conditions, which create incentive structures and rules for economic and social interaction. A suitable institutional framework reduces uncertainty, creates trust, and promote efficiency by strengthening the market mechanism by means of adequate regulation of product, labour, and financial markets (Hall & Jones 1999).

### **2.3 The significance of transaction costs**

In 1937, Ronald Coase was the first to introduce the significance of the costs of market use (transaction costs) for the economic analysis that played no role in the neoclassical world. Only in the 1960s did economic research began to consider the results of Coase. Multiple research directions based on transaction costs were subsumed under the term “New Institutional Economics” (Richter & Furubotn 2003).

The necessity of constraining human interaction with institutions postulate the issue of transacting costs. When in the past of hunter-gatherer and small-scale village trade where there was a dense social network subject to informal constraints, the costs of transacting were low. The clear understanding of each other as well as the awareness of the consequences of breaking the rules (like threat of violence) prevented the established social order as a kind of

deterrent. Whereas simple exchange institutions permit low-cost transacting under the conditions mentioned above (like presence of complete information, repetition of the game, small number of players), institutions that permit low-cost transacting while acting in the world of specialisation and labour division are facing the problems of human cooperation surrounded by uncertainty because of appearing conflicts. The expanding trades and geographically-caused specialisations led to a blatant shift in terms of rapidly emerging costs of transactions. However, not only do exchange agreements themselves require huge resources, but so also does the enforcement of protection of the goods and services.

Growth-driven technology markets allocate fixed capital and therefore require secure property rights made by policy and judicial system which enables low-cost contracting. Economies of scale implies emerging of specialised functions and interconnections to provide necessary goods and services. The increasing change in distribution of the labour force, namely from dominance manufacturing to services made the society urban. For that a significant part of society is engaged in transacting and makes up a substantial part of gross national product. Specialisations in trade, finance, banking, insurance, coordination, and international support services make transaction organisations emerge to secure property rights. Against this background, transaction costs determine the economic performance on a large scale.

Moreover, Robert Hall and Charles Jones (1999) found their regressions for 127 countries provided significant positive correlation between a country's *per capita* income and the quality of the social infrastructure, meaning the degree of legal certainty, the quality of the bureaucracy, the susceptibility to corruption, the risk of expropriation and the degree of openness of the economy concerned. Therefore, the further both theories deserve special mention, even if they will not be discussed in more detail:

- the property rights analysis, which examines how property rights influence the incentive structures and thus the behaviour of economic subjects (Alchian, Armen A. 1961; Demsetz, Harold 1964a);
- the principal-agent theory, which analyse the problems of asymmetric information (Pratt/Zeckhauser 1985); and

Effectiveness of the institutions is reflected in benefits of cooperative solutions. The potential games from trade are feasible once institutions can reduce transaction and production costs

per exchange. Political and economic institutions are unescapable within an effective institutional matrix. An effective legal structure is inevitable to enforce contracts, which in turn depends on the development of political institutions. The central issue of economic development is, however, to create a framework in which political and economic institutions increase productivity in an economic environment (North 1991: 98ff, Curtin: 1984).

The neoclassical general-equilibrium model of free markets implies that “with zero transaction costs, free and competitive markets should result in efficient allocations of scarce resources at any time in any place”. The concept of transaction costs gave the most common answers in the 1960s, 1970s and beyond to the question of different market allocations and their inefficiencies or optiums. Because the level of transaction costs is never zero, the performance of different economic systems is due to higher or lower transaction costs. At this point the origin of each transaction cost difference is highly significant (Galiani & Sened 2014:3).

Garrett Hardin (1968) first emphasised the issue of transaction costs in his article, The Tragedy of the Commons. The violation of individual property rights is supposed to a key assumption regarding the problem. Governments were shown to be reliable enforcers of property rights considering a wide range of conditions. Thus, governments overtook a clear role as protectors of the property rights of their constituents.

So, for instance the state-owned enterprises (SOE) in China often derive benefit from the lowest cost rates through soft loans, and channelling of state funds caused by the imperfections of the financial markets. Those settings enable purchasing foreign companies or entering by greenfield methods and amassing the necessary assets more easily than their foreign competitors (Buckley 2017).

### **3 The promotion of the economy**

#### **3.1 Guiding principles for the promotion – brief overview**

All public government funding is used to achieve politically desired goals and are therefore not free. The state formulates special conditions – if those conditions are met, the candidate can make proper use of that particular support<sup>6</sup>. To claim state support, the government normally formulates some main principles on which various funding programs are based. Those principles take strong precedence both at the state and federal level up to the European level:

a) Jobs/Employment

The current political discussion deals with the problems of the labour market on a large scale. It is primarily about the maintenance of jobs in existing companies and the creation of new jobs both in existing companies and in newly founded companies (start-ups). The creation and maintenance of jobs is promoted through grants for new jobs or through better credit conditions for corresponding companies.

b) The Regions

Some subsidies are granted to support certain, structurally weak regions for investments in connection with new jobs to be created. So, there are considerably more favourable conditions in Germany's new federal states than in large parts of the old federal states.

c) Company succession

Other funding programs can be used when setting up new companies or when securing existing companies as part of company succession. Grants, low-interest loans, or guarantees should carry out investments, innovations, or adaptations to changed market conditions. In most cases the creation of new jobs or at least the safeguarding of existing jobs is a prerequisite for the granting of the funds.

---

<sup>6</sup> <https://www.foerderland.de/finanzen/foerderung/basiswissen-foerdermittel/gruende-fuer-den-einsatz-von-foerdermitteln/>

#### d) Environment and Climate

For entrepreneurs who want actively to contribute to climate protection, there are special supports and subsidies at the federal or state level. If a project implicates those protective measures, one can expect positive effects on the Commission's decision<sup>7</sup>.

### **3.2 The system of subsidies in Austria and EU state aid law**

The system of business support in Austria has existed for more than 50 years and has grown historically since the reconstruction phase after the Second World War. Recognising the importance of investment projects for the overall economy, the economic policy has been subsidising the companies since that time. In the 60s, the system of subsidies was restructured to offer direct grants focusing on structure improvement measures. Since then, promotion with a focus on research and development, innovations or the environmental compatibility of products and production processes have been observed more closely.

An extensive funding system with a large number of institutions and instruments is the result of the state subsidy measures over the years. The accession of Austria to the EU in 1995 led to expanding new funding possibilities. On the one hand, higher funding ceilings apply within regional development areas but on the other hand, the opportunity of co-financing by the EU has become possible in the target funding areas. The European concept of aid is comprehensive. The following types of direct or indirect economic support to companies are listed in EU state aid law (Rieger & Platzer 2008:10-20):

- non-refundable grants,
- interest subsidies,
- low interest loans,
- assumption of liabilities without market-based fees
- full or partial exemption from taxes,
- delivery of goods or services on preferential terms,
- favoured sale of company properties by the public sector, and

---

<sup>7</sup>[https://www.oesterreich.gv.at/themen/bauen\\_wohnen\\_und\\_umwelt/klimaschutz/Seite.1000400.html#:~:text=Aufpercent20dempercent20Gebietpercent20despercent20Klimaschutzes,auchpercent20EUpercent20percen~t2DKofinanzierungsmittelpercent20zumpercent20Einsatz.](https://www.oesterreich.gv.at/themen/bauen_wohnen_und_umwelt/klimaschutz/Seite.1000400.html#:~:text=Aufpercent20dempercent20Gebietpercent20despercent20Klimaschutzes,auchpercent20EUpercent20percen~t2DKofinanzierungsmittelpercent20zumpercent20Einsatz.)

- loss assumptions or public sector participations at non-market conditions.

Any aid contains an economic advantage that the company would not have had in the normal course of its business. The decision favouring certain projects depends exclusively on the effect of the measure, never on the intention itself.

Since Austria joined the European Economic Area on January 1st 1994, the Austrian government is committed to managing subsidies for companies according to the legal provisions of the European Economic Area. In Articles 81–89 of the European Commission Treaty (EC Treaty), the EU sets up rules for competition<sup>8</sup>.

In the European Union, aid that is selectively granted by member states to individual companies or branches of production is prohibited under Article 107 (1) of the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU), provided that this aid (potentially) distorts or affects competition or trade between member states.

The EU competition policy aims to protect competition within the common market from being distorted. These rules include the prohibition of state aid, the prohibition anti-competitive agreements and the prohibition of preferential treatment public companies. Article 87 of the EC Treaty provides a general prohibition of state aid for companies under the aspect of distortion of competition. However, in accordance with Article 107 (3) (a) and (c) of the TFEU, the Directorate-General for Competition may authorise such aid if it is intended to promote regional development, i.e. to create a level playing field in the European Union.

### **3.3 Framework conditions and EU priorities for governmental promotion**

There are some exceptions to the general ban being issued to establish equal competition mentioned above. The main relevant exceptions are related to the EU priorities of business promotion. The following special regulations allow direct company funding in the EU and are therefore also possible in Austria (Rieger & Platzer 2008:21):

- support of research and development activities,

---

<sup>8</sup> Cf. EC (Europäische Gemeinschaft: EG-Vertrag. 3. Teil. Titel VI. Kapitel 1. Wettbewerbsregeln (Art. 81–89); <http://dejure.org/gesetze/EG> (12.10.2020)

- strengthening the competitiveness of SMEs,
- improvement of the regional structure,
- promotion of environmental protection,
- promotion of basic and advanced training, and
- rescue and restructuring measures.

There are four important EU funding priorities for investment projects by companies located in Austria:

- regional funding,
- SMEs,
- technology promotion, and
- environmental promotion.

The Austrian and German system of business subsidies is subordinate to EU state aid law. In principle, all government subsidies are regulated through the EU state aid law. This is part of the competition policy in Article 8 of the EC Treaty which anchors and regulates the admissibility and intensity of the state aid and support measures. The principle of the European State aid law regarding the EU funding priorities forms different community framework, guidelines and regulations, the so-called block exemption regulations. According to EU guidelines, public subsidy can only be awarded if it is approved by the Commission or if it falls within the scope of block exemption regulations (Liebscher et al. 2003). The EU member state, i.e. also Austria and Germany, therefore, does not need to be approved by the EU Commission for getting funding. Austria and every other EU member state is obliged to impart the Commission a brief description of the measure within 20 working days after the issuance of State aid schemes. The Commission can request any information that may arise from the member state to assess the fulfilment of the exemption requirements. This procedure should decrease the administrative effort in the EU member states or their funding agencies towards the notification procedure.

### **3.4 *De minimis* aid and maximum funding limits**

*De minimis* aid represents the Commission's reasoning as an exception to competition law<sup>9</sup> and was formulated due to the low funding intensity, as the amount limit assumes that neither competition nor trade between the member states is affected. The sum must not exceed 200,000 Euros with it, for a period of three years. This is the first rule of the Commission regulation<sup>10</sup>, which was reformulated in 2013 on the application of Articles 87 and 88 of the EC Treaty to *de minimis* aid. *De minimis* grants are mostly but not exclusively given to SMEs.

In addition to meeting the EU priorities, the maximum funding limits set by the EU must be observed. The maximum allowable funding intensity depends on:

- character of the investment project according to the priorities,
- location of investment, and
- the size of the company.

However, funding intensity can be increased in case of:

- investments for SMEs;
- investments in regional development areas (so, structurally weak regions, like Burgenland in Austria, which has the highest intensity); and
- investments in basic research (which receives the most subsidies with 100 percent, followed by industrial development with 70 percent, and finally by experimental research with a maximum of 45 percent)<sup>11</sup>

### **3.5 The significance of SMEs**

SMEs represent 99 percent of all businesses in the EU and are for this reason alone the focus of a European funding policy. To apply for the higher subsidies compared to large

---

<sup>9</sup> Commission Regulation (EU) No. 1407/2013 of December 18, 2013 on the application of Articles 107 and 108 of the Treaty on the Functioning of the European Union to *de minimis* aid

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/ALL/?uri=CELEXpercent3A32013R1407>

<sup>10</sup> The entire current overview of the *de minimis* directive can be found on the FFG website

[https://www.ffg.at/recht-finanzen/rechtliches\\_service\\_de-minimis-beihilfen](https://www.ffg.at/recht-finanzen/rechtliches_service_de-minimis-beihilfen)

<sup>11</sup> European Commission; calculated by Christian Nordberg (Rieger & Platzer 2008:24).

companies, a clear definition of SME is required, which is recorded in the [EU recommendation 2003/361](#)<sup>12</sup>. According to the European Commission (EC), the following characteristics describe whether a company is an SME<sup>13</sup>:

1. staff headcount; and
2. either turnover or balance sheet total.

Company category	Staff headcount	Turnover	balance sheet total
Medium-sized	< 250	≤ € 50 m	≤ € 43 m
Small	< 50	≤ € 10 m	≤ € 10 m
Micro	< 10	≤ € 2 m	≤ € 2 m

*Table 1: SME defining figures*

Source: European Commission

These figures apply for individual firms only. If a company is a part of a larger group, it may need to include the figures of those characteristics (headcount, turnover, or balance sheet total) additionally.

### **3.6 Current status of loan applications and lending**

According to a survey by the Marketmind Institute, 68.5 percent of domestic companies said that funding applications were rejected because of lack of collateral. Classic loan financing has become more restrictive due to the stricter regulatory requirements. More and more often, economically profitable projects can no longer be implemented or only with difficulty. However, Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS) is taking countermeasures. The increase in the liability volume to around 300 million Euros was fully exhausted in the year 2017, a growth of 37 percent compared to 2016.

A look at the statistical surveys of the Austrian National Bank shows that domestic banks have preferred to service private customers rather than companies in recent years. In 2014, the volume of outstanding personal loans exceeded that of companies for the first time. Since the financial market crisis in 2009 to the second quarter of 2018, private financing has grown by

---

<sup>12</sup> <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32003H0361>

<sup>13</sup> EC SME Definition: [https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-definition\\_en](https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-definition_en)

25.5 percent, while loans to companies have only grown by 12.8 percent. Banks have significantly increased the capital requirements for companies. This is partly due to the implementation of the regulations under Basel 2 and Basel 3<sup>14</sup>, but also the requirements of the financial market supervisory authority<sup>15</sup>.

In addition to the liability of the funding agencies as security for bank loans, the *de facto* increase in equity as a financing lever has also become significantly more important. The latter segment is served by funding agencies, but in some cases also directly by banks. The adopted guidelines for assumption of liability, like a doubling of the guarantees assumed for innovative start-ups, should explicitly contribute to the increased willingness to take risks. Especially companies with high borrowing requirements should consider investments or liabilities. In Vienna, for example, more than six times as many guarantees were issued as direct loans, which is the result of the AWS move to increase limits on individual warranties<sup>16</sup>.

---

<sup>14</sup> The regulations of the Basel Committee level rules for minimum capital requirements for banks when granting loans to reduce the risk of insolvency. The regulations should apply internationally.

<https://www.investopedia.com/terms/b/baselii.asp>

<sup>15</sup> A statement of Kurt Leutgeb, Head of the Guarantees and Equity Division at AWS.

<sup>16</sup> Industriemagazin 12/2018 – 01/2019

<https://www.its-foerderberatung.at/wp-content/uploads/2018/12/FpercentC3percentB6rderheft-2019.pdf>

## **4 Innovation vs. internationalisation**

### **4.1 Why innovation matters**

The Research and Development (R&D) approach as an economic driver has long been thought about in both popular and academic literature. Innovations determine the technological progressiveness of firms, industries, regions, and countries. In recent decades, industrialists, policymakers, and academics have increasingly attached the importance to R&D effort (Cohen & Klepper 1996). In Switzerland, Austria, and Germany, the history of economic promotion policy developed from the setting of predominantly financial incentives towards growing innovation promotion policy. In the 1960s/70s the investment loans, mediation and discounting of industrial land were the prevailing political incentives. While in the 1980s on the other hand, the growing technology content of products and production processes, shorter innovation cycles, and higher quality standards caused the emphasis to shift towards a policy of promoting innovation (education and training programs, innovation consulting, technology transfer, cooperation between various state and private institutions). That was the initial change from the heavy financial resources support to the promotion of the human resources (Bierter & Binder 1993:11ff).

As the forefather of Innovation Theory, Schumpeter emphasised that entrepreneurial innovation is the main reason for increased investments. He stressed the cyclical process being almost solely the result of innovation in the organisation, both industrial and commercial. Schumpeter defines innovation as the changes in the methods of production and transportation, production of a new product, change in the industrial organisation, opening up of a new market, etc. An innovation is not necessarily an invention. It refers rather to the commercial applications of new technology, new methods, and new sources of energy (Ruttan 1991). In the latest developments, the political strategies are increasingly applied to the close interweaving of science and engineering research. This approach has been continually leading beyond the boundaries of single disciplines. New employment opportunities require depth and breadth of knowledge. Interdisciplinary research (IDR) is a new way of aiming a technological progress. By integrating theories, methods, tools, and concepts from multiple specialised knowledge bases, it may solve problems beyond a single discipline or field of research (Bache et. al 2013). The Figure 1 illustrates ten best-ranked economies by income group in terms of innovation potential.

Rank	Global Innovation Index 2020	Rank	Global Innovation Index 2020
<b>High-income economies (49 in total)</b>			<b>Upper middle-income economies (37 in total)</b>
1 Switzerland (1)			1 China (14)
2 Sweden (2)			2 Malaysia (33)
3 United States of America (3)			3 Bulgaria (37)
4 United Kingdom (4)			4 Thailand (44)
5 Netherlands (5)			5 Romania (46)
6 Denmark (6)			6 Russian Federation (47)
7 Finland (7)			7 Montenegro (49)
8 Singapore (8)			8 Turkey (51)
9 Germany (9)			9 Mauritius (52)
10 Republic of Korea (10)			10 Serbia (53)
<b>Lower middle-income economies (29 in total)</b>			<b>Low-income economies (16 in total)</b>
1 Viet Nam (42)			1 United Republic of Tanzania (88)
2 Ukraine (45)			2 Rwanda (91)
3 India (48)			3 Nepal (95)
4 Philippines (50)			4 Tajikistan (109)
5 Mongolia (58)			5 Malawi (111)
6 Republic of Moldova (59)			6 Uganda (114)
7 Tunisia (65)			7 Madagascar (115)
8 Morocco (75)			8 Burkina Faso (118)
9 Indonesia (85)			9 Mali (123)
10 Kenya (86)			10 Mozambique (124)

Figure 1: Innovation ranking by income group  
Source: GII 2020 Report

## 4.2 Barriers and chances for innovation

According to Global Innovation 2020<sup>17</sup>, in 2018, R&D spending grew by 5.2 percent, which is faster than global GDP growth, after recovery from the financial crisis of 2008–2009. In recent years, strong political efforts have been made to foster innovation including in developing countries. This trend is rather new. Due to the coronavirus disease (COVID-19) a strong impact on innovations is prevailing. The world is about to overcome economic and social implications caused by the pandemic consequences. Nevertheless, every crisis also means chances where creative disruption is most likely.

<sup>17</sup> GII 2020 Report: <https://www.globalinnovationindex.org/home>

One side effect led to stimulation of interest in innovative solutions not only for health, but also for further areas. Remote work, distance-education, e-commerce, and mobility solutions were topics that received special attention from funding policy<sup>18</sup>:

The pharmaceuticals and biotechnology sector, another top R&D spender, is likely to experience R&D growth boosted by the renewed focus on health R&D. Other key sectors, such as transport, will have to adapt faster as the quest for “clean energy” is receiving renewed interest. Further, the COVID-19 crisis might well catalyse innovation in many traditional sectors, such as tourism, education, and retail. It may also spark innovation in how work is organized at the firm- and at the individual level, and how production is (re)organized locally and globally. Unleashing the above potential is now essential and requires government support as well as collaborative models and continued private sector investment in innovation<sup>19</sup>.

In tandem, the impacts of the pandemic on the science and innovation systems must be monitored. Some aspects are positive, such as the unexpected level of international collaboration in science and the reduction of red tape for scientists. Some aspects, however, are alarming, such as the standstill of major research projects and the possible (and uneven) reduction of R&D expenditures in some fields.

#### **4.3 Internal barriers to innovation**

The barriers to innovation are primarily connected to decision making by the responsible authorities within an organisation. Witte (1977) stresses that innovative decision-making problems can only be solved by complex, multi-personnel, and multi-operational decision-making:

The final decision is normally preceded by a great number of problem-identification and problem-solving activities, such as operations concerning information, investigation, control, evaluation, and decision [...] This process continually requires impulses in order to be initiated

---

<sup>18</sup> Among others to be followed in Newsletters: AWS Austria, FFG Austria, Kulturförderpunkt Berlin in the period from 03/2020.

<sup>19</sup> GII 2020 Report: <https://www.globalinnovationindex.org/home>

and carried through the individual phases until it finally results in a conclusive decision. Thus, the progress of innovation depends on the executives' willingness and ability to cooperate.

At this point we can state that the absence of willingness to participate in a process which requires continual impulses or to contribute to problem-solving can even prevent innovation. Once a decision to develop further was made, well-planned measures, transparency, and mutual support within the project team are essential to have a reasonable chance to succeed.

#### **4.4 Internationalisation and its significance for SMEs**

##### **4.4.1 Definition and approaches of internationalisation**

Hymer is regarded as the forefather of the internalisation theory, although its basic article initially received little attention (Hymer 1968, Röder 2011). The fact that internationally-operating companies strive for efficiency as a dimension of entrepreneurial market success and are therefore described as efficiency seekers is discussed for the first time by McManus (1972). Three premises are characteristic of the internalisation theory:

- corporations seek to maximise profits against the backdrop of imperfect markets for intermediates;
- due to existing market imperfections, companies strive to avoid external markets and instead create internal organisational solutions; and
- internationally operating companies are based on internalised external intermediate product markets.

McDougall and Oviatt (2000) defined international entrepreneurship as "a combination of innovative, proactive and risk-seeking behaviour that crosses national borders and is intended to create value in organisations".

Jones & Covello (2005) emphasise three approaches which they draw out of internationalisation and entrepreneurship research:

1. The internalisation/transaction cost and resource-based approaches. Rational and strategic decision-making criteria such as costs, investment, risk, and control are taken under consideration. The assumption is there that foreign market entry decisions are result out of discrete alternatives at *specific* and *identified* points in time.

2. The network/resource dependency and organisation learning approaches to internationalisation highlight a process of internationalisation that appears over a *longer* period of time. The relationship- and learning-based processes are more gradual according to specific events.
  
3. The export development approaches emphasise a process of internationalisation through *incremental* stages of innovation for the firm. The *predetermined stages* that firm have reached are particularly focused upon, whereas the process of getting there is less considered.

The most recent international new venture (INV) approach seems to be principally inconsistent with the latter three stage/process models of international expansion mentioned above (Rialp et al. 2005, McDougall et al., 1994). It tends to be a combination of the previous mentioned approaches and explain very early or rapid internationalisation after all. This kind of approach by companies is known as born-global.

Recent developments in international business literature deal with the phenomenon of social and industrial networks in internationalisation. The significant impact of this approach is therefore reflected in framework conditions of government promotion policy to be pursued.

The internationalisation of companies depends directly on their ability to adapt to market conditions and, in the best of cases, to be innovative. Internationalisation requires entry into new country markets (Jones & Covello 2005, Andersen 1993, Casson 2000). Therefore, internationalisation itself may implicate a process of innovation which interweaves all companies' levels. For this reason alone, we cannot look at innovation and internationalisation independently.

Buckley (1976) defines MNE as an enterprise which own and control activities in different countries. He examines four research approaches to the rise of emerging market multinational enterprises – international investment strategies, domestic (capital) market imperfections, international corporate networks (including business groups). In doing so, he emphasises the role of domestic institutions and their interrelation with internalisation theory, based on case

studies of Chinese Multinational Enterprises from Emerging countries (MNEs), foreign acquisitions by Indian MNEs<sup>20</sup> and the involvement of MNEs in tax havens (Buckley 2017).

According to Buckley (2017), an MNE is conceived as a vehicle originating, controlling, and extending a network of activities where intangible or mobile resources (mainly knowledge and information) is circulated to combine with fixed points given by locationally fixed resources.

When looking at things holistically, we must not disregard the entrepreneurial traits such as the ability to identify, access and leverage resources, to seize the chance or to innovate at an optimal time (Jones & Covello 2005). The specific research to entrepreneurial characteristics is relevant to the body of internationalisation. Over and above that, time as one of the most important dimensions in the decision-making process for internationalisation (Jones and Covello 2005) is influenced by managers. But it is rarely positioned as a primary conceptual dimension in the research literature. When looking at the firm's history, however, we may discover internationalisation events occurring at specific points. A successful managing of time within the firm's processes is exceedingly important for internationalisation success: "[...] managers are more successful if they take time parameters like process constellation, process timing and process speed into account" (Kutschker et al. 1997). Beyond that, time as a key element within internationalisation research distinguishes studies focused on INVs from studies of SMEs in terms of time taken and executed speed for internationalisation activities.

It is out of the question, that the managers' characteristics and traits in the role of entrepreneur are also important in pursuing opportunities of state support in terms of internationalisation projects. The present paper, however, excludes this psychological aspect which would be undoubtedly interesting for further scientific consideration on the level of business psychology. The core of the present work, however, is concerned with the issue of governmental funding structures, thus incentives for internationalisation and their effectiveness as well as their accessibility to SMEs from the managerial point of view.

---

<sup>20</sup> A way of progressive internalization of a company on a larger scale to a global player is referred to as multinational enterprise (MNE).

#### 4.4.2 Significance of Internationalisation for SMEs

According to the theory of the company, there are transactional market imperfections that can be used to explain internationalisation projects in the form of direct investments (Dunning 1988). The opportunities associated with internationalisation for SMEs can be differentiated on the basis of constraints (PUSH factors) and incentives (PULL factors). Constraints always create an extrinsic motivation for internationalisation, whereas incentives create an intrinsic motivation. Table 2 summarises the most important constraints and incentives of internationalisation and contrasts them at the same time.

PUSH Factors (intrinsically motivated)	Pull Factors (extrinsically motivated)
Saturated domestic markets	Exploitation of market potential
Fierce competitive pressure	Existence of special competences
Dependency on internationally active customers	International peculiarities / Uniqueness of the products
Cost pressure	Cost advantages
Non-self-initiated orders from abroad	Positive attitude towards activities abroad
Demographic change	Labour market situation

Table 2: Internationalisation of SMEs: Incentives and Pressure

Source: Backes-Gellner & Huhn 2000

Management and experience bottlenecks, such as necessary personnel resources and departments, lack of know-how with regards to applicable legal provisions in the exporting country as well as deficits in foreign market analyses and marketing, represent barriers to internationalisation for SMEs (Backes-Gellner & Huhn 2000).

As stated by European statistics of 2017:

- Small- and Medium-sized enterprises accounted for 99 percent of the number of importing enterprises and 98 percent of exporting enterprises in the EU
- In intra-EU trade, large importers made up 2 percent of the number of enterprises while accounting for 44 percent of the value of imports. Large exporters made up 4 percent in number while accounting for 47 percent of the value

- In extra-EU trade, large importers made up 4 percent of the number of enterprises while accounting for 47 percent of the value of imports. Large exporters made up 5 percent in number while accounting for 58 percent of the value<sup>21</sup>.

There is a huge growing world market for goods and services, as well as capital and work. Thus, the world market is reflected in the trans-nationalisation of production and trade. Much of world trade is due solely to the movement of goods and services between productive units of the same enterprise. The workbenches for more complex products often extend over several countries and continents if it comes to processes of MNEs (Bierter & Binder 1993).

However, due to the different risk perception of managers (Allinson et al. 2006) SMEs operate very differently to larger firms not only in terms of their internationalisation efforts but also accordingly to their innovation process (Cohen & Klepper 1996). That implies also a different approach to investment in R&D (Baumann & Kritikos 2016), and especially to partnerships (Kim and Vonortas 2014).

Roper & Hewitt-Dundas (2017) highlighted the significance of innovation partnerships with other organisations, which “may help micro-firms share the risks, overcome any innate conservatism and make positive strategic decisions.” Moreover, those partnerships may overcome hurdles that companies face while starting internationalisation activities. An intensive exchange of know-how accelerates innovation power of established synergies particularly in transcultural environment. By closing international partnerships companies gain better access to new markets and room for manoeuvring at all. Especially if the actors do not belong to a common trading area, some governments strictly require establishing of partnerships with domestic companies to protect the local economy.

Lack of scale may also make the benefits of innovation more difficult for small businesses. Therefore, collaborations with larger organisations represent a significant opportunity<sup>22</sup>.

---

<sup>21</sup> [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International\\_trade\\_in\\_goods\\_by\\_enterprise\\_size](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods_by_enterprise_size)

<sup>22</sup> <https://link.springer.com/article/10.1007percent2Fs11187-017-9844-z>

## **5 European support towards internationalisation efforts**

### **5.1 General support for starting a cross border businesses**

In general, EU Funding offers support for companies of any size and sector with following range of financing<sup>23</sup>:

- Grants (usually following a public announcement with a specific purpose known as a call for proposals), which in many cases require a co-financing of the beneficiaries' projects or/and financial guarantees.
- Public Contracts (or public procurement: awarded through calls for tender including studies, technical assistance and training, consultancy, conference organisation, IT equipment, etc.) with the purpose to buy services, goods or works to ensure the optimal functioning of EU institutions and programmes.

Other types of funding:

- Prices
- Microfinance (in the form of guarantees, loans and equity to intermediaries who can then lend to small businesses)

The European Commission (EC) manages the budget through its departments and executive agencies. Mostly, the EU countries appoint the managing authorities such as ministries or other public bodies which are responsible for organising calls and tenders. The local financial institutions such as banks, venture capitalists or angel investors determine the amount, duration, interest rates and fees. Generally speaking, most EU funded projects are managed by the countries themselves, which accounts for around 80 percent of the EU budget. The figure below shows the general procedure of EU Funding work.

---

<sup>23</sup> EU Funding Overview.

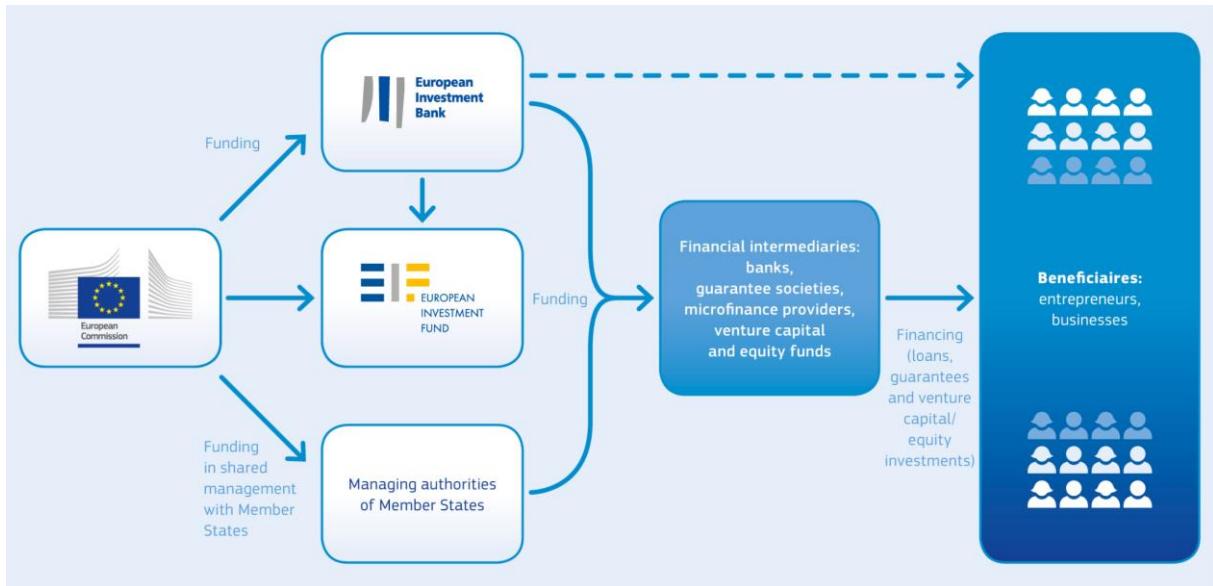


Figure 2: EU Funding and how it works

Source: European Commission<sup>24</sup>

To start or expand a business in another EU country there is the Enterprise Europe Network (EEN or "the Network"). It represents an added value for European SMEs as a one-stop-shop for business support. The main objective of the Network is to improve companies' competitiveness while exploring business opportunities in the national markets and cross board. The Network support SMEs in identifying cooperation or technology transfer partners in the internal market, EU member states and third countries. Moreover, the Network offers advice on:

- ways of Union financing;
- on Union law and intellectual property;
- on Union programmes to boost eco-innovation and sustainable production; and
- Union law and standards.

To overcome information asymmetries and to decrease transaction costs due to cross-border transactions and to strengthen the combined efforts of public and private service providers.

The EEN has an extensive cross-border cooperation database with current offers and requests from more than 60 countries worldwide. The -600 partner institutions in the network enable

---

<sup>24</sup> EU Website Business and Funding: [https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/index\\_en.htm#shortcut-0](https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/index_en.htm#shortcut-0)

both a wide range of offers and requests and the targeted search for suitable partners. The use of the database being offered by EEN is free of charge<sup>25</sup>.

## 5.2 Main European Funding Programs

### 5.2.1 COSME

According to the EU regulation No 1287/2013 COSME (2014-2020), *Programme for the Competitiveness of SMEs* was established on 11<sup>th</sup> December 2013. A significant part of this program covers both, cooperation and internationalisation projects. However, the mutual complementarity is desirable. So, it could be appropriate if cooperation partners from different countries of origin come together to achieve synergy effects.

COSME facilitates and improves SMEs' access to finance by two means<sup>26</sup>:

1. The Loan Guarantee Facility
2. The Equity Facility for Growth

The 2012 Eurobarometer survey showed some unexploited potential for SMEs' growth in green markets, within and outside the Union.

The limited internationalisation of SMEs both within and outside Europe affects competitiveness. According to some estimates, currently 25 percent of Union SMEs export or have exported at some point over the last three years, while only 13 percent of Union SMEs export outside the Union on a regular basis and only 2 percent have invested outside their home country.

Internationalisation and access to public procurement is, therefore, to be supported. The competitiveness and sustainability are, furthermore, to be focused by the means of a well-defined European cluster strategy. Encouraging clusters towards excellence and international cooperation of SMEs may be a key means of strengthening their capacity to innovate and to

---

<sup>25</sup> <https://een-thueringen.eu/dienstleistungen/kooperationspartner-finden/kooperationsdatenbank.html>

<sup>26</sup> A Beginner's Guide to EU Funding, p. 14  
<https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/9eb0b343-aa5e-46b6-8cd4-4fc07dcaddea/language-en/format-PDF/source-search>

begin operating in overseas markets<sup>27</sup>. COSME is managed by the Commission through the Executive Agency for Small- and Medium-sized Enterprises (EASME)<sup>28</sup>.

### **5.2.2 Transport, Energy, and ICT**

The Connecting Europe Facility programme (CEF) finances SME's projects in the EU's energy, transport, and digital networks to fill the missing links. CEF Funding is managed by the Commission directly through the Innovation and Networks Executive Agency (INEA)<sup>29</sup>.

### **5.2.3 Research and Innovation**

*The Programme Horizon 2020 (H2020) and its successor Horizon Europe have been worked out for SMEs in the following areas:*

- Industrial leadership: Innovation in SMEs;
- the Sustainable Industry Low Carbon scheme (SILC II);
- part of the ‘Leadership in enabling and industrial technologies’ dimension of H2020
- ‘Societal challenges’: The energy efficiency part of the challenge ‘Secure, clean and efficient energy’; and
- calls for proposals on waste, water innovation and sustainable supply of raw material under the challenge “Climate action, environment, resource efficiency and raw materials”.

This program is also carried out by the Commission through the EASME<sup>30</sup>.

### **5.2.4 Cohesion Policy**

Cohesion policy is a means to reduce differences in wealth between Europe's regions. Investing in regions, cities, and the real economy, it is aiming stimulation of growth in employment, addressing climate change, and dependence on energy imports as well as reducing poverty.

---

<sup>27</sup> Regulation (EU) No 1287/2013 of the European Parliament and of the Council  
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R1287&qid=1603362535223&from=EN>

<sup>28</sup> <http://europa.eu/!tc47cv>

<sup>29</sup> <http://europa.eu/!JM39Tp>

<sup>30</sup> <http://europa.eu/!Tw63HX>

Supporting SMEs is a key priority of cohesion policy. Each EU country establishes the conditions for providing support in the operational programmes setting out its funding priorities. Each country is also responsible for managing cohesion funding on its own territory<sup>31</sup>.

In absolute numbers, Germany is one of the main beneficiaries of EU support. This circumstance is due to the proportionally large taxes that Germany pays to the European Union<sup>32</sup>. So, EU cohesion policy funds to 30.3 billion Euros under the current multiannual financial Framework (covering 2014–2020), equivalent to around 0.1 percent of Germany's annual GDP. By the end of 2019, 27.6 billion Euros (around 91 percent of total amount planned) was allocated to specific projects and 13.7 billion Euros (45 percent of total amount planned) was reported as spent by the selected projects, showing a level of implementation above the EU average<sup>33</sup>.

Austria also benefits from EU support. The financial allocation from the EU cohesion policy funds for Austria, including national co-financing, amounts to 2.95 billion Euros in the current multiannual financial framework, equivalent to around 0.1 percent of Austrians GDP annually. By the end of 2019, 2.6 billion Euros (around 88 percent of the total) were allocated to specific projects and 906 million Euros was reported as spent by selected projects, showing a below average level of implementation in contrast to Germany<sup>34</sup>.

## 5.2.5 Agriculture

The Common Agrar Policy (CAP) offers several funding opportunities to small companies involved in the School Milk Scheme<sup>35</sup> the School Fruit Scheme<sup>36</sup> and the promotion of farm products in EU and non-EU countries according to the located areas. To pursue the regional development policy under the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD),

---

<sup>31</sup> A Beginner's Guide to EU Funding, p. 16

<sup>32</sup> See Sources of EU revenue

[https://ec.europa.eu/info/strategy/eu-budget/long-term-eu-budget/eu-budget-2014-2020/revenue\\_en](https://ec.europa.eu/info/strategy/eu-budget/long-term-eu-budget/eu-budget-2014-2020/revenue_en)

<sup>33</sup> EU Commission: Staff Working Document Facts and figures on State aid in Germany (Box 2.1)

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEXpercent3A52020SC0504&qid=1604488157057>

<sup>34</sup> EU Commission: Staff Working Document Facts and Figures on State Aid Austria (Box 2.1)

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEXpercent3A52020SC0519&qid=1604739472630>

<sup>35</sup> <http://europa.eu/!hh64mn>

<sup>36</sup> <http://europa.eu/!Hv38f>

companies in rural areas may be eligible for funding. The funding priorities depend on the priorities of the EU country or region<sup>37</sup>.

## 5.2.6 Culture and Media

Education, Audiovisual and Culture Executive Agency (EACEA) is managing the Creative Europe Programme which consists of two sub-programmes: CULTURE and MEDIA.

The CULTURE sub-programme supports transnational projects of cultural and creative organisations to enable collaborative work with an international dimension. Funding opportunities are for instance:

- Cooperation projects,
- Literary translation, or
- Networks and platforms.

The MEDIA sub-programme provides financial support in the field of EU-Film and audio-visual industry (e.g. films, television drama, documentaries, and new media) development beyond national and European borders. Training and film developments schemes are also implicated in the funding programmes.

## 5.3. General information and limitations on EU grants

### 5.3.1 Limitations

Even if large amounts of grants are released by the EU, there are still some limitations, which can be a hurdle for the SMEs to get a financial support. These include<sup>38</sup>:

- part-finance of the projects from the own resources, revenue from the projects or contributions from other donors ('co-financing');
- obtaining significant payments at the outset of their project ('pre-financing'). Certain beneficiary organisations, such as NGOs, may be required to provide financial guarantees.

---

<sup>37</sup> A Beginner's Guide to EU Funding, p. 17

<sup>38</sup> A Beginner's Guide to EU Funding, p. 9

- Organisations must provide an audit report if applying for grants of 750 000 Euros or more for specific projects, or for grants of 100 000 Euros or more to finance their operating costs.

### **5.3.2 Simplifications**

In order not to over-bureaucratise and thus not to complicate the processes unnecessarily, there are also some simplifications in the funding processes:

- for low-value contracts bidders can make a simple declaration on their honour instead of having to provide documentary evidence that they have no previous convictions for malpractice, are not bankrupt and are making proper tax and social security contributions.
- only the winner may be required to provide this evidence, and only above certain thresholds (the similar rules are applicable for public contracts, but with different thresholds)
- for purchases below 60 000 Euros the requirements for proof of the contractor's financial capacity may be waived

However, as far as the bureaucratic simplification of the funding processes at the state level is concerned, it can be stated that the thresholds are either set much lower or do not exist at all. So that the verification with a lower funding volume may entail more time to be required which may reduce the attractiveness of the particular funding for SMEs.

On the federal level funding programs are generally open to all companies that meet the specific funding goals. This means that they are usually not tailored to individual industries.

However, there are a few exceptions. For example, the respective funding purpose may result in restrictions on eligibility. An example: Within the framework of the joint task 'Improvement of the regional economic structure', only investment projects in the subsidised areas defined by the EU are funded. In addition, general state aid rules, in particular EU state aid rules, can mean that the promotion of certain sectors and economic sectors is excluded or restricted<sup>39</sup>.

---

<sup>39</sup> Funding database transparency portal: <https://www.foerderdatenbank.de/FDB/DE/Service/FAQ/faq.html>

## 5.4 Governmental support towards internationalisation efforts in Austria

The general overview for cultural funding can be found on the federal government's website<sup>40</sup>.

- In addition to the four federal funding agencies (AWS, FFG, Kommunalkredit Public Consulting and Österreichische Hotel und Tourismusbank GmbH), there are also Austria regional funding agencies<sup>41</sup>. Specially developed cooperation programs support the SMEs in their cross-border activities;
- The Austrian Chamber of Commerce (WKO) provides first information on export projects and their funding opportunities<sup>42</sup>;
- Go international is a specially tailored program, which sees itself as the starting aid for exporting and networking<sup>43</sup>;
- Business agency Vienna (Wirtschaftsagentur Wien) also arranges funding for international expansion. The Internationalisation Focus funding program supports companies opening in new international markets. The costs associated with the implementation of an internationalisation plan (internal personnel costs, external services, material and material costs, travel costs) are partly funded up to a certain amount<sup>44</sup>;
- All national internationalisation subsidies are listed on the so-called transparency portal<sup>45</sup>;
- In addition to the three development banks and promotional banks in the Federal Republic of Austria, there are seven banks which provide state guarantees<sup>46</sup>.

---

<sup>40</sup> Cultural funding: [www.bmkoes.gv.at/Kunst-und-Kultur/informationen-fuer-kunstschaefende/foerderungen.html](http://www.bmkoes.gv.at/Kunst-und-Kultur/informationen-fuer-kunstschaefende/foerderungen.html)

<sup>41</sup> Austrian data base for funding agencies: <https://www.efre.gv.at/foerderungen/foerderstellen/>

<sup>42</sup> WKO/Internationalisation support:

<https://www.wko.at/service/aussenwirtschaft/internationalisierungsfoerderungen.html>

<sup>43</sup> Internationalisation program: <https://www.go-international.at/foerderungen/uebersicht-foerderungen.html>

<sup>44</sup> Internationalisation program: <https://wirtschaftsagentur.at/foerderungen/aktuelle-programme/internationalisierung-fokus-85/>.

<sup>45</sup> Transparency portal: <https://transparenzportal.gv.at/tdb/tp/situation/unternehmer/gruendung-uebernahme-und-ausbau/internationalisierung/alle>

<sup>46</sup> Promotional and federal banks:

<https://at.kompass.com/a/entwicklungsbanken-und-forderbanken/8203011/>

<https://at.kompass.com/en/a/public-sector-banks-full-services/8203002/>

## 5.5 Governmental support towards internationalisation efforts in Germany

Funding banks serve in the Federal Republic of Germany to promote investment activity.

Federal funding institute and funding bank is KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau. Each federal state has a development bank or a federal funding institute<sup>47</sup>.

With regard to the promotion of foreign trade, the federal funding institutes (LFI German for Landesförderinstitut) basically pursue the following objectives (Röder 2011; Hauser 2006):

- Promotion of the development of new markets abroad
- sustainable establishment of new trade and investment relationships
- systematic support in the exploitation of growth and employment potential
- increasing the attractiveness of the location for international investors

On the basis of these objectives and the available funding instruments, three generic areas of responsibility can be derived:

- Provision of finance on favourable terms
- provision of guarantee instruments
- promotion of marketing and advisory measures

In order to avoid distortions of competition in relation to the commercial banks, the federal funding institutes are bound to both the *house bank* principle and the principle of *competitive neutrality*. House bank principle means that the customer applies for subsidies through his house bank or "commercial bank". Since the bank is does not have to be the house bank in the narrower sense, it cooperates with the LFI and integrates the subsidies into the overall financing. Furthermore, the Federal State of Germany attracts SMEs and research institutions to apply for international projects through various tenders and international project funding<sup>48</sup>. At this point, **ZIM** (Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand) as the most important federal program for innovative, cooperation projects and projects in the field of research and development should be mentioned in particular<sup>49</sup>.

---

<sup>47</sup> Source and listing of funding banks: <https://www.foerdermittel-deutschland.de/foerderbanken/>

<sup>48</sup> Listed tenders and projects for funding Germany:  
<https://www.foerderinfo.bund.de/de/internationale-zusammenarbeit-235.php>

<sup>49</sup> ZIM Germany: <https://www.zim.de/ZIM/Navigation/DE/Home/home.html>

In the **cultural sector**, the government is supporting all kinds of art at federal level<sup>50</sup>. The Foreign Office in particular promotes international cooperation projects<sup>51</sup>. Some federal government officials for culture and media (e.g. *Initiative Musik*, *Musikfonds e.V.*, *Kulturstiftung des Bundes*) who implement and provide various funding measures. Furthermore, there are various Funding agencies at the municipal level.

## 5.6 Incentives for third countries' investments

The study, *Admitting third country nationals for business purposes*, from 2015 shows that in the EU member states, programs have been increasingly developed and implemented to attract third-country nationals and give them the opportunity to facilitate their stay for business purposes<sup>52</sup>. Over half of the EU member states are engaged in attracting investors and the self-employed in order to promote international mobility. Particular programs should create incentives and relax the requirements for the entry and stay. Still, the admission of third-country nationals as investors and self-employed is not harmonised across the EU. The special programs developed and implemented by the member states for this target group are based on the national priorities and needs. Therefore, there are different incentives to attract the target group as well different definitions and categorisations describing the admission requirements of third-country nationals. The principle of competitive neutrality stipulates that the LFIs do not compete with each other or with commercial banks.

Categories of business representatives include the six predefined categories of "natural persons", which provide services according to the specific obligations of the General Agreement on Trade with Services (GATS) and the EU Free Trade Agreement. However, these categories are not recognised by all member states. The member states develop a policy to promote economic migration through the selection and determination of measures and

---

<sup>50</sup> Cultural federal funding Germany:

<https://www.bundesregierung.de/breg-de/bundesregierung/staatsministerin-fuer-kultur-und-medien/kultur/kunst-kulturfoerderung>

<sup>51</sup> Funding Agencies Germany:

<https://www.kulturfoerderpunkt-berlin.de/nc/foerderprogramme/kulturfoerderung-des-bundes/kulturfoerderung-in-anderen-bundesprogrammen/>

<sup>52</sup> EU Commission: Admitting thirdcountry nationals for business purposes:

[https://www.emn.at/wp-content/uploads/2018/05/EMN-Inform-2014\\_Aufnahme-DrittstaatsangehpercentC3percentB6rigen-fpercentC3percentBCr-geschpercentC3percentA4ftliche-Zwecke.pdf](https://www.emn.at/wp-content/uploads/2018/05/EMN-Inform-2014_Aufnahme-DrittstaatsangehpercentC3percentB6rigen-fpercentC3percentBCr-geschpercentC3percentA4ftliche-Zwecke.pdf)

criteria which may meet their own national needs and at the same time the needs of business representatives by offering them appropriate incentives. Targeted admission criteria are specified to address certain groups of third-country nationals whose immigration would represent an added value for the host country, a region or an economic sector.

The existing programs are categorised in the following four elements:

**Incentive programs:** Strategies aimed at foreign investors, such as marketing campaigns, special information portals, tax advantages.

- **Process simplification:** preferential processing, reduction of access requirements such as shorter processing times.
- **Eligibility criteria:** entry requirements such as minimum investment, proof of capital, economic effects or proof of certain entrepreneurial or language skills.
- **Privileges:** faster family reunification, immediate issue of a long-term residence permit and sometimes faster acquisition of citizenship.

Figures 3 and 4 below convey an overview of the in the respective member state existing programs to facilitate the immigration of investors (Fig. 3) and the self-employed (Fig. 4) to illustrate which target groups the member states want to address. From these illustrations, one can see that Germany pursues different strategies with regards to immigration of the self-employed in e.g. Austria.



Figure 3: EU programs for facilitated immigration of investors

Source: EU Commission



Figure 4: EU programs for facilitated immigration of the self-employed

The limited opportunities to attract investment in Germany may also be due to the low acceptance of certain forms of foreign direct investment (e.g. hedge funds) in the population.

According to the study, the success of entrepreneurship development is for some countries verifiable (AT, FR, ES, NL, PL, SK). The investments made by entrepreneurs from third countries in the member states amount to almost 8 billion Euros and created almost 53,000 jobs. One of the greatest challenges, however (AT, CZ, LT, LV), is achieving a balanced relationship between selective access criteria to prevent or minimise misuse and attractive options for real investors and self-employed people from third countries. At this point it can be stated that different member states are confronted with different challenges in terms of emphasis. The following challenges of the member states with regard to flexibility and security in connection with residence permits can be summarised as follows:

- Promotion of the programs (including targeted and well-structured information) for migrants as investors and self-employed (BE, DE, EE, ES, HU, IE, LU, NL, PL, SE);
- Simplification of the approval regulations for Migrants as investors and self-employed (CZ, EE, ES, FR, IE, LT, LV); and
- Prevention of abuse (EE, LT, NL).

Besides the mentioned incentives above, there are a plenty of programmes the governments use to attract foreign direct investments (FDI). Those are going to be highlighted in the following paragraphs for both Austria and Germany.

## **5.7 How to attract FDI? Governmental incentives**

Volume of passive FDI is an important indicator for the attractiveness of a location and its competitiveness. FDI are long-term cross-border company investments that account for at least 10 percent of the voting capital (OECD, 2008). There are active (from abroad) and passive FDI (foreign investments in home country). As a result of the US tax reform, global FDI flows decreased by 27 percent in 2018, due to a tax-friendly treatment repatriation of profits and assets from abroad. However, the main risks to the FDI attractiveness of Europe are Brexit and the possible negative effects on political stability in the EU, populism, protectionism, and global political uncertainties. Nevertheless, Europe continues to be the world's most attractive destination for FDI. The attractiveness is determined on the one hand by the legal and tax

framework and on the other hand by the availability of human capital. Depending on the type of investment, different factors are assessed differently. Investments in high-tech sectors, for example, locations with an appealing tax environment, research funding, and sufficient skilled workers, are particularly attractive<sup>53</sup>.

The FDI Index is a significant measurement for restrictiveness of a country's FDI rules with its four main types:

- Foreign equity limitations
- Screening or approval mechanisms
- Restrictions on the employment of foreigners as key personnel
- Operational restrictions, e.g. restrictions on branching and on capital repatriation or on land ownership

Among the top five influencing factors for investment decisions (A.T. Kearney 2019) are tax burdens and the controls of the tax system in general, technological and innovative capacities, the general security situation, the powers of state regulations, and the strength of investor and owner rights.

The *FDI Regulatory Restrictiveness Index* (FDI Index) measures legislative restrictions on foreign direct investment in 22 economic sectors across 69 countries, including all OECD and G20 countries<sup>54</sup>. However, the FDI Index alone is not a full measure of a country's investment climate. How FDI rules are implemented by the government are also important, e.g. in case of entry barriers. A country's ability to attract FDI is also affected by factors such as the size of its market, the extent of its integration with neighbours, and its geography. The entry rules, however, compared to geographic features, are entirely in the hands of the government. Thus, FDI restrictions are constructed and arise mostly in such primary sectors as fishing and agriculture, mining, media, and transport<sup>55</sup>.

---

<sup>53</sup> WKO Austria: <https://news.wko.at/news/oesterreich/wko-analyse-2019-fdi-oesterreich.html>

<sup>54</sup> OECD: FDI Regulatory Restrictiveness Index: <https://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm>

<sup>55</sup> OECD: FDI Index: <https://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm>

### **5.7.1 FDI Index situation and governmental incentives in Austria**

Since joining the EU, Austria has developed into an important investor and attractive investment location. In the last ten years, however, FDI in Austria has developed slowly because the country did not offer ideal framework conditions. Foreign direct investment relative to GDP in and from Austria has been on a downward trend since 2008. Even if Austria's attractiveness as an FDI destination improved from a low level in 2019, in the FDI Index<sup>56</sup>, the country only reached 21<sup>st</sup> place – the fifth from bottom considering the more stable development of global active and passive FDI.

Still, Austria significantly improved its attractiveness in 2019 (A.T. Kearney, 2019). The reasons for this were high research funding, a strong technology sector and the Kurz government's planned tax reform from 2017 to 2019<sup>57</sup>.

FDI have strong effects on Austria's employment and companies. A total of 255,201 people was employed in 2016 through passive FDI which was 7 percent of the total number of employed in Austria. However, due to the Restrictive Index<sup>58</sup>, in 2018 Austria was the OECD country in Europe that regulated FDI most restrictively. Power generation and distribution is still completely limited, which is not the case in any of the countries examined. The transport, mining, and agriculture and forestry sectors are also very restrictively regulated. The overview in Figure 5 illustrates the ranking in terms of FDI restrictiveness. Here, the high degree of restriction in Austria compared to Germany becomes very evident.

To attract more FDI, the framework conditions must therefore be specifically improved. Compared to other locations the government defined necessary measures such as:

- Reduction of the tax and duty burden: e.g. by lowering corporate income tax, lowering ancillary wage costs, introducing an investment allowance, or lowering wage and income tax rates
- Reduction of bureaucracy: e.g. simplified business start-ups and operating permits, avoidance of gold plating and simplified visa issuance

---

<sup>56</sup> A.T. Kearney: FDI Confidence Index: <https://globaledge.msu.edu/global-resources/resource/267>

<sup>57</sup> WKO Austria: FDI Analysis 2019.

<sup>58</sup> <https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=FDIINDEX>

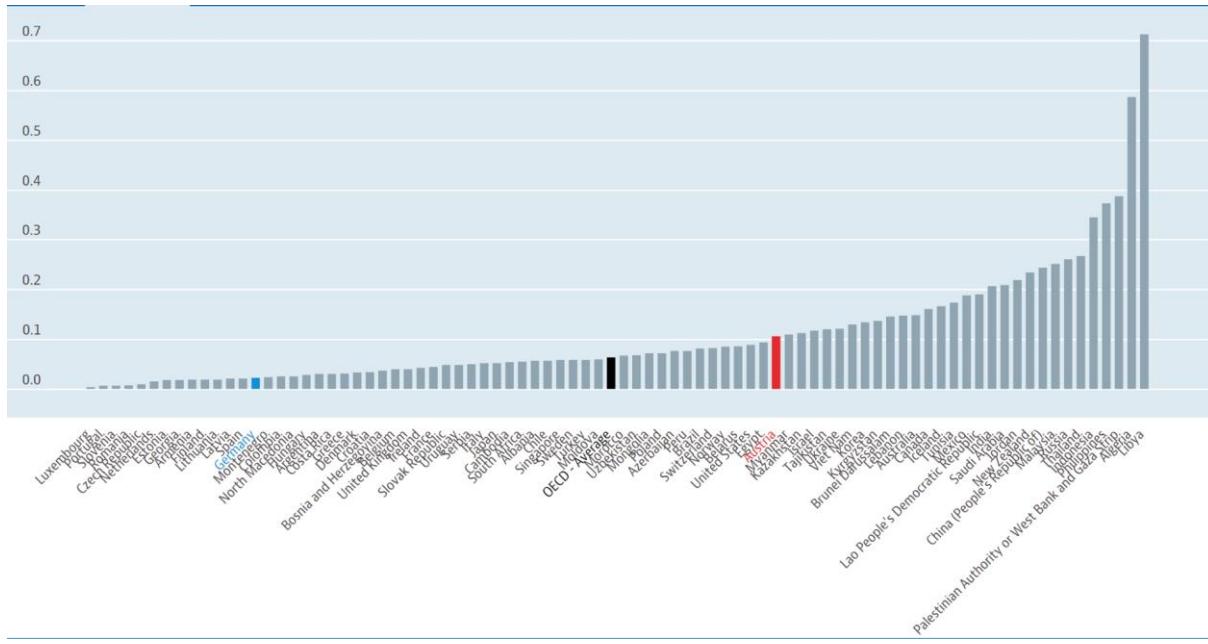


Figure 5: FDI Restrictiveness 0 = open, 1 = closed

Source: OECD<sup>59</sup>

- Improvement of the research output
- Improved qualifications of specialists and their training
- Supplement to the *Foreign Trade Act* to include active and passive FDI quotas, which are targeted as target values for Austria<sup>60</sup>

In addition, there are funding programs that support cooperation with selected countries to a high degree. Exchange and training programs, research and business collaborations are being promoted more. The exact list of this type of support is attached at the end of the present work.

### 5.7.2 FDI Index situation and governmental incentives in Germany

Despite its geographical and cultural proximity to Austria, Germany reflects a different situation with regard to FDI. According to the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Germany is among the ten most important recipients of foreign direct investment. According to the German Bundesbank, around 60 percent (315 billion

<sup>59</sup> OECD: <https://data.oecd.org/fdi/fdi-restrictiveness.htm>

<sup>60</sup> WKO Austria: FDI Analysis 2019.

Euros) of the FDI come from EU countries. Investments from countries outside Europe are increasing continuously. Around 70,000 foreign companies are employing 3.5 million people. The FDI Index confirms Germany's reputation as the most attractive business location in continental Europe. The same result is shown in the Ernst & Young European attractiveness survey (2017). It is obviously that Germany succeeds in the policy that attracts international investors. In the Ernst & Young study, Germany received many great marks for various business location factors:

- infrastructure (telecommunications and logistics)
- workforce qualification
- attractiveness of the domestic market

The growth drivers here are transportation and automotive industries, information and communications technology, environmental technology, the energy/utilities sector, as well as pharmaceuticals and biotechnology<sup>61</sup>. The main focus of Germany's so-called High-tech Strategy<sup>62</sup> is Research and Development (R&D). "Made in Germany" is a highly desired setting stage for developing international products. An increase from 3 percent (which amounted to approximately 104 billion Euros in 2018) to 3.5 percent of national GDP per year should be spent on R&D activities by 2025. In this context, government support contributes to notably attractive conditions for businesses from all over the world. In addition, there are technology-open funding programs that are primarily aimed at SMEs. The best known of this type is the "Central Innovation Program for SMEs" (ZIM). The federal states also support innovative R&D projects through their development banks. KfW as the federal development bank, as well as the federal state development banks, offer corresponding products. Venture capital companies such as High-tech start-up fund, an initiative of the Federal Ministry for Economic Affairs and Energy (BMWi), at the federal and at the state level offer venture capital in early corporate phases. In addition, there is law on tax incentives for research and development (R&D) which was introduced in January 2020. A tax R&D grant in the form of a legally regulated research allowance aims to support research activities especially in SMEs. The research

---

<sup>61</sup> GTAI: FDI: <https://www.gtai.de/gtai-en/invest/business-location-germany/fdi/fdi-reputation-77056#>

<sup>62</sup> <https://www.hightech-strategie.de/de/hightech-strategie-2025-1726.html>

allowance leads to a reduction in the next tax assessment and amounts to 25 percent with a maximum assessment base of 4 million Euros<sup>63</sup>.

---

<sup>63</sup> Germany's Law on Tax Promotion for Research and Development:  
[https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Gesetzestexte/Gesetze\\_Gesetzesvorhaben/Abteilungen/Abteilung\\_IV/19\\_Legislaturperiode/Gesetze\\_Verordnungen/2019-12-20-Forschungszulagengesetz-FZulG-0-Gesetz.html](https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Gesetzestexte/Gesetze_Gesetzesvorhaben/Abteilungen/Abteilung_IV/19_Legislaturperiode/Gesetze_Verordnungen/2019-12-20-Forschungszulagengesetz-FZulG-0-Gesetz.html)

## **6 Research Design**

### **6.1 Preface**

Testing hypotheses in qualitative research is not the same as quantitative research and therefore always comes with challenges. By using creative diagramming from post-positivist research, I chose the method of visually hypothesising according to Chigbu (2019). The focus is on the visual communication, which the author defines as “a communication technique that enables the research to textually present and symbolically or diagrammatically show the textual message in various viewable and understandable formats”. This method has been shown to be beneficial since the human brain is visually biased (Zacks et al. 2002). More than 70 percent of all of the human sensory receptors are in the eyes and “almost 50% of the brain is involved in visual processing”. Resulting in much faster processing of the visual information than the written text or verbal expression. As scientific research studies typically begin with a problem in the form of questions to be answered, the formation of hypotheses is therefore advantageous. Hypotheses provide a tool for clarifying the problem or the research question under investigation. There are several scientists who argued that hypotheses can be used and tested in a qualitative enquiry (Zacks et al. 2002; Sullivan & Sargeant 2011; Flyvbjerg 2006; Sabatier 1998) whose approaches I would also like to follow. As the current research is not focused on analysing numerical values but words and their meaning within certain contexts, the use of hypothesis is a form to predict scenarios which are going to be confirmed, proved or even expanded, as we shall see it in the analysis chapter. Therefore, a part of the interview examination will be hypothesis testing, which can imply “the (in)validation (through verification, proving, confirmation, refutation, disproving, acceptance or rejection, among many other terms) of hypothetical assumptions (hypotheses) based on available data, which can be accessed through interviews, observations and various other means” (Zacks et al. 2002).

### **6.2 Hypotheses development**

Empirical studies show that the bureaucratic hurdles cause a number of consequential problems. Moreover, structural issues, or lack of capacities prevent SMEs to properly deal with the possibilities the government offers. Thus, the government is supposed to support SMEs for the very reason of capacity problems. However, institutions make it practically impossible

for the companies to take advantage of the support due to the excessive capacities that must be used in project application. To examine the issue of forgoing the governmental funding by SMEs, it is not just the high level of bureaucratisation, which in any case describes “time” as the top category in the problem definition. But rather to find out which correlations exist within the bureaucratisation problem. The fact is, however, there are almost no extensive studies (neither quantitative nor qualitative) on the problem in its depth. Therefore, it was my decision to approach the deeper reasons through the formation of hypotheses.

In view of the research question, “What can the authorities *do better* to make it easier for SMEs to access funding?”, the following assumptions can be made:

**Hypothesis 1 (H1):**

The level of incentives does not meet the cost-benefit aspect. The companies do not use the funding because the amount of the financial support is too low. Thus, the amount of funding needs to be increased to make costs-benefit more attractive considering the processing time required.

**Independent variable:** Monetary level of certain funding

**Dependent variable:** Decision for or against a submission/level of the implemented funding amount

**Hypothesis 2 (H2):**

The inefficiency in processes does not meet the cost-benefit aspect when considering entrepreneurs as “efficiency seekers”. The time required for the whole application process (submitting the application and the subsequent processing time) is too high. Since bureaucratization results in inefficiency, then loss of productivity, and in dysfunctionality (Farazmand 2009), reducing the processing time through leaner processes would encourage companies to see benefits from the funding and motivate them to apply.

**Independent variable:** Processing time

**Dependent variable:** Decision for or against a submission/level of the implemented funding amount

### **Hypothesis 3 (H3):**

There is a lack of awareness towards (particular) political promotion. Therefore, no knowledge, no action. The companies do not undertake any attempts to access the funding. A better and more targeted information flow and enhancement of transparency within the “funding jungle” could increase awareness for political support. The term web 2.0 is used to redefine the requirements for administrative action (Slapio 2010) and could be one of the instruments to optimize communication and presence.

**Independent variable:** (Missing) awareness towards funding

**Dependent variable:** (Low) level of the implemented funding amount

### **Hypothesis 4 (H4):**

A lack of trust due to bad experiences prevents companies from getting involved with the authorities. Measures to increase or regain trust would increase the willingness to apply for financially supported projects (again) (Slapio 2010).

**Independent variable:** (Low) level of trust towards political institutions

**Dependent variable:** (Low) level of the implemented funding amount

### **Hypothesis 5 (H5):**

Media reports talk primarily about the money which is not used up by SMEs and lies idle for years<sup>64</sup>. However, they barely talk about the fact that large numbers of applications are denied by the funding institutions. So, it seems that in most cases the companies are not able to meet the requirements. The main cause of the handling problems is the complicated legal framework of EU regulations and, in connection with the complementary financing from federal and state funds, also the additional compliance with national legal provisions<sup>65</sup>. A realistic easing/adjusting of the requirements could lead to a more targeted distribution of the money.

---

<sup>64</sup> <https://www.tt.com/artikel/14235601/foerdergeld-viertel-wird-nicht-abgeholt>

<sup>65</sup> <https://bvb-fw.de/news/ueberbuerokratisierung-der-foerderprogramme-in-der-kritik/>

<b>Independent variable:</b>	(Appropriate) requirements for being approved
<b>Dependent variable:</b>	(Higher) level of the implemented funding amount

### **Control variables:**

Despite the difficulties to define control variables within qualitative research, I selected contrasting cases to focus on diverse contexts, to test my hypotheses more robustly (Skocpol & Somers 1980, Mill 1974, Przeworski & Teune 1970). To achieve causal homogeneity, I pursued the general question about whether the miscellaneous cases are surrounded by similar issues (Munck 2007) when they are dealing with institutions. Moreover, I included professional experience within political institutions like governmental funds and the deep professional experiences in the field of managing the processes for funding applications. The mentioned know-how is making me more aware of institutional contexts, culture, requirements, and particular bureaucratic issues the companies may face.

### **6.3 Method**

For this study I approached three entrepreneurs; one from Austria, one from Germany, and one from Lichtenstein as well as a project manager from Germany in the field of innovation projects as a target group. I chose four interview partners from different business areas and countries to create a fundamental comparison between their experiences with political institutions and their economic support policies. By using a contrast within the target population, I covered several business areas (engineering, engineering services, music businesses). Since the art scene is known to have a significant influence on the formation of innovation clusters in a region (Buschmann 2010), it was my concern to illuminate this perspective particularly in depth.

For my research I chose the post-positivistic approach which refers to any data collection technique (such as an interview) or categorising data (Lewis, Thornhill, Saunders 2009) of grounded theory to examine the different constructions and meanings that people have due to their experiences (Easterby-Smith et al. 1991). This kind of research allows a considerable spontaneity either for the interview partners (for they have leeway to formulate their answers in their own words and fullness) and for the researcher, who is able to respond immediately and ask any suitable subsequent questions (Mack, Woodsong et al. 2005). The result of this research will be based primarily on data collected from on-site interviews. Interviews like all

data collection techniques should allow new ideas and themes to emerge (Schulz 2017). For the scope of this research, I combined the deductive and inductive approach based on the model of Glaser and Strauss (1997) or Denzin and Lincoln (2008) for constructing methods of grounded theory. So, method and content emerged during the research and ran through in a cyclical process. Firstly, I involved a set of themes derived from the literature. After giving a rough overview of the problem, I defined several categories (deductive) to approach the subject. After each interview, I coded the data by the means of MAXQDA with codes and proceeded looking into facts or patterns that emerged. MAXQDA is a software for the analysis of qualitative data and belongs to the family of CAQDAS, the acronym for “Computer Assisted Qualitative Data Analysis Software.” The most important feature of MAXQDA is the ability of working with codes (categories) and assigning these codes to selected parts of the data (words, passages within the text, part of an image or even scenes in a video) (Kuckartz, Rädiker 2019).

By using the above mentioned software, the most important text passages will be highlighted, and the corresponding code will be given. So, the whole material, or more precisely all seven transcripts, will be coded using the category system from 3.3.2. In this software there is a function that exports “Coded Segments” and creates tables with all segments from the interviews and the corresponding category\code. In the tables exported from the software the coded interviews can be found in Appendix 7 of this master thesis.

This chapter presents the results of the interviews per category\code for each sub-question including some of the most relevant interview segments, considering the literature review, theoretical background, investigations of internet platforms, documents, governmental regularities, and statistics etc. to ensure an exhaustive investigation. This enabled a continuous expansion of knowledge, which brought further crucial advantages in the interviews that followed. In all cases it was also necessary to ask any questions for clarification after the actual interviews. Some interviews had to be carried out again at a later point in time to acquire further information about the development of application processes and (constant or changed) attitudes towards the institutions. Consequently, I brought all the individual quotes for each topic together and examined the themes and the sub-themes. To conclude, I have compared the emerged themes of three business areas and created relationships within the topics.

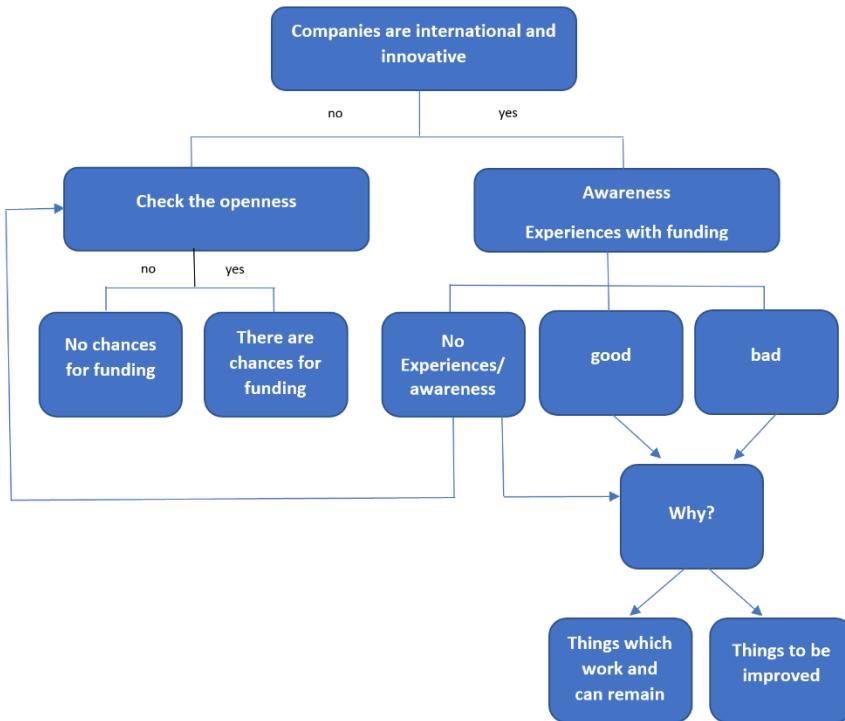
The data was conducted from narrative semi-structured interviews. Since the interview partners were all native German-speaking, the interviews were led in German as a preferred language to avoid the risk of data loss or a big difference in answering by using another language (Lee 2001). The transcription is done exactly in the same language in which the interviews have been conducted, so no potential loss from the translation is prevented. In the analysis stage, I translated those quotes which underline my research analysis into English. An interview was limited to 5 questions asked to all interviewees to broach certain thoughts and behaviours. To avoid making people feel like they are a research subject so as to guarantee a natural narrative atmosphere and authentic results (Bogdan & Knopp Biklen 1998), I did not tell the interviewees the research question in its entirety. I did give some brief information in advance to allow the participants to anticipate the topic. It was important to me to create a familiar narrative situation to avoid the interview feeling like an interrogation. Still, the narratives were questioned in depth. Awareness of my insider role as a service provider in the field of funding management, a project partner in the field of engineering services, and a coordinator within political institutions due to years of experience helped me establish a relationship with the interviewees (Adler & Adler, 1987).

To get to the solution for the current problem, it was important to first get a holistic picture of the companies. So, the interview began with a question about the company itself, followed by a question regarding international orientation. In this context, it was also possible to identify if any collaborations already exist and when for what purpose. I also pursued the question of innovative projects being involved, e.g. whether the partners are striving for innovations in general and how they are. These questions were important to assess possible connections for governmental support and the chances of getting funded from them. For the next step I asked for elaboration on the level of information, and their overall interest about governmental incentives, which also answered the question of awareness of the political support. So, further questions about their own experiences and thus the attitude towards funders automatically arose. Finally, the participants were asked to submit their personal assessment or suggestions for improvement of the funding processes and interaction with political institutions.

To ensure the reliability of results, I constructed a common context in which all participants are reflected. Engineering domain is very likely to be international due to the nature of the

manufacturing companies, which must continuously adapt to market conditions. Engineering services are significant for international flows due to their specialised forms of knowledge (Warf 1996). Innovation and internationalisation also play a central role in the music sector to survive in the tough music business in a long term. Therefore, I expected some experiences with funding institutions in view of numerous funding opportunities. In case of a lack of internationalisation/innovation, experiences with funding institutions or even awareness towards financial support, it was important to identify the root cause and the overall openness for the categories mentioned to make objective conclusions while analysing the data. The overview in Figure 6 illustrates the principle on which I have based my interviews to arrive at possible solutions.

All interview partners gave their consent for recording and making the transcript from the interview. All interviews were transcribed into a specific format (in .doc/x format) and are enclosed in Appendix 1. The input from the interviews is crucial and represents the most essential part of this research.



*Figure 6: Interview conducting flow*  
Source: Own representation

## **6.4 Participants**

### **1<sup>st</sup> interview partner:**

A German music artist, DJ and composer, owner of a record label. As a pioneer of electronic music, he has worked independently in the fields of music, fashion, and art for over 40 years. He gave his first interview before the outbreak of the Corona pandemic. At that point in time he had no contact with grants. In the midst of the pandemic, he needed to resort to funding out of necessity. So, in this case it was possible to conduct the interview in both phases directly (before and after the experience with funding institutions), which was a great advantage due to the proximity to the direct action.

### **2<sup>nd</sup> interview partner:**

A German SME employee/innovation manager. The company has existed for over 120 years and enjoys an oligopoly status. The monopoly status was legally dissolved a few years ago.

### **3<sup>rd</sup> interview partner:**

A COO of a newly founded and highly innovative automotive start-up that formed out of a large corporation with its head office in Lichtenstein. This interview is rather important to understand how the subsidies are dealt with there, as Lichtenstein does not belong to the EU and has a different tax system.

### **4<sup>th</sup> interview partner:**

Owner of a consulting engineering office in start-up status, a sole proprietor in Tirol/Austria. His office was found in summer 2019 and deals with advising customers in the field of mechanical engineering and production on safety-relevant topics. As he migrated from Germany to Austria in 2016, he was supposed to be someone being able to draw direct comparisons between the two neighbouring countries in terms of bureaucratic realities in the start-up phase.

## **6.5 Categories' system**

### **6.5.1 Deductive codes**

Against the background of hypothesis formation and the methodology which implicates the combination of deductive/inductive approach, an overview of all the deductive codes which represent the preconceived ideas deducted from the previous research are going to be evaluated while analysing the data from the interviews. Afterwards, the inductive determination of the codes will be done directly from the data to test the propositions and to create the space for new topics. The following deductive codes have emerged from the preliminary considerations:

- 1. Efforts**
- 2. Trust**
- 3. Awareness**
- 4. Experiences with funding/political institutions**
- 5. Attitude**
- 6. Solutions**
  - 6.1 Increase of monetary level
  - 6.2 Lean processes
  - 6.3 Awareness improvement
  - 6.4 Trust improvement
  - 6.5 Adjusting requirements

### **6.4.2 Inductive codes**

The inductive system of coding was extracted from the data in the interview material. These codes are examined and compared in view of the meaning of their most important and frequent subcodes and are then related to one another. The following code book illustrates all codes with corresponding subcodes as well as their frequency they were raised within the data.

#### **Code System**

<b>1 Expenditure</b>	<b>30</b>
<b>2 Trust</b>	<b>1</b>

2.1 Know-how protection	3
2.1.1 No concerns	2
2.2 Concerns	
2.2.1 Deliberate bureaucracy	5
2.2.2 Public idea and personnel scouting	6
2.2.3 Missing transparency	4
2.2.4 Competence concerns	1
2.2.5 Disclosure of business secrets	3
2.2.6 Loss of know-how	4
2.3 Inconsistency in legislation	4
2.4 Inconsistency in communication and guidelines	3
2.4.1 More appearance than substance	6
2.4.1.1 Nepotism, lobbying	5
<b>3 Experiences</b>	
3.1 Positive Experiences	
3.1.1 Germany – easier to start a business	3
3.1.2 Attractiveness of funding	4
3.1.2.1 Swiss as a benchmark	3
3.1.2.2 Horizon 2020	3
3.1.2.2.1 We wouldn't have done it otherwise	3
3.1.2.2.2 Transparency	1
3.1.3 Positive after overcoming	1
3.1.4 New chances	2
3.1.4.1 Reaching goals/new solutions	5
3.2 Negative experiences funding	
3.2.1 Rejections	1
3.2.1.1 No or less governmental support	4
3.2.1.2 Excessive Requirements	4
3.2.1.2.1 Lack of equity	3
3.2.1.2.1.1 Bank loan	2
3.2.2 Lack of appreciation	5
3.2.3 Lack of efficiency	10
3.2.3.1 No service culture	1
3.2.4 High level of bureaucracy	3
3.2.4.1 Complicated	11

3.2.4.2 Too much time and efforts	14
3.2.5 Unrealistic requirements	6
<b>4 Awareness</b>	
4.1 Yes	6
4.1.1 Guilty conscience	1
4.1.2 Source	2
4.1.2.1 Word of mouth	2
4.1.2.2 Subsidiary	1
4.1.2.3 Own research	1
4.1.2.4 Consulter	9
4.1.2.5 Former employer	1
4.2 No or few	7
4.2.1 Lack of right information	8
4.2.1.1 Lack of experience/engaged person	3
4.2.2 No need	3
<b>5 Attitude</b>	
5.1 Positive	3
5.1.1 In case of appropriate circumstances	6
5.1.1.1 Yes, but not alone	4
5.1.2 Chances	1
5.1.2.1 Europe as a big chance	7
5.1.3 Need of financial support	4
5.1.3.1 Hopelessness	3
5.2 Negative	3
5.2.1 It's not worth it	14
<b>6 Innovation</b>	
6.1 Reasons for innovation	3
6.1.1 Competition	1
6.1.2 New technologies adjusting	12
6.1.2.1 Serendipity	1
6.1.3 Good funding conditions	6
6.1.4 Revolution	3
<b>7 Co-operations</b>	
7.1 Revolution	1
7.2 Negative experience	

7.2.1 Concerns: loss of know-how	5
7.2.2 Not enough equipped	1
7.2.3 Inefficiency	3
7.3 Positive experiences	3
7.3.1 Language barriers	3
7.3.2 New partners for future	4
7.3.3 Synergy effects	6
7.3.3.1 Giving and Taking	2
<b>8 Internationalisation</b>	6
8.1 Pro	
8.1.1 Already established relationships	1
8.1.2 Cluster/experts	1
8.1.3 Small competition	1
8.1.4 Funding possibilities	4
8.1.5 Bureaucratic simplifications	5
8.2 Cons	0
8.2.1 Restrictiveness	2
8.2.2 Language barriers	1
<b>9 Solutions</b>	2
9.1 Know-how protection	2
9.2 Monetary level	6
9.3 Requirements	10
9.4 Simplification process	10
9.5 Transparency and better communication	4
9.5.1 One point for all concerns	5
9.5.1.1 Cross border common platform	1
9.6 Knowledge management	3
9.7 Service culture	8

Table 3: Inductive codes overview

Source: MAXQDA

## 7 Data Analysing

### 7.1 Internationalisation, Innovation, Co-operations – the Common Ground

To create a common basis for the analysis and thus for the understanding of whether the four interviewees fall into the category of eligibility, it was first important to determine their degree of internationalisation, as well as innovation and co-operation intentions. First of all, it can be stated that all those questioned are not only internationally active and present, but they all work in co-operations and strive for innovative products and processes. The advocacy of internationalisation is clear. The international activities of the 4<sup>th</sup> Interview partner, however, does not extend beyond the DACH Region (Germany, Austria, Swiss), thus in the German-speaking area. The reason for the reluctance to approach other countries is simply inadequate language skills, which would be essential for the type of services he offers (risk management and risk assessment).

*I don't intend to do that myself, because it makes a difference in carrying out a huge assessment in a foreign language. It would be possible. But it is for sure then [...] There is a language barrier.*

Interview 4 Engineering Services Start Up [8.2.2]

He is nevertheless allocated the maximum relief that an EU member can enjoy with regard to the free movement of workers and establishing businesses even in his area, where the norms and guidelines are homogenised European.

*Because in Europe the free movement of workers counts. If I have an engineering office in Germany, then under EU law I can also work as an engineer offering services in Austria. The difference lies simply in the trade permissions of each country [...] But generally not just for me, but for all companies that are active in the market, it's a huge advantage.*

Interview 4 Engineering Services Start Up [8.1.5]

For the most part, he receives his orders from a German international engineering service manager group with its branches across the EU. Through the mediation he enters into further business relationships as the permanent co-operation partner at the side of the companies. His idea and drive for efficiency led him to apply for an innovation funding program.

The third interviewee sees himself as a real born global. It was precisely his strength in innovation that motivated him to set up the large corporation. He uses the existing co-operation partners worldwide.

*We have the Software location [in Budapest] through the [xxx]. So that's software and hardware with boards and stuff. That's over 2000 people. And then we looked for a few volunteers there and made a small group to develop the software and hardware, i.e. the circuit board for the electric motor.*

Interview 3 Start Up Mechanical Engineering

The second interviewee is an employee of a very traditional company which is already established worldwide due to its branch (railway branch). Know-how that has been protected for over a century is its unique selling point. Because of a former monopoly position on the market, the company does not have to adapt the product but does still have a (welding) process to remain competitive in the long term and therefore is striving for innovative solutions.

*That is the fears of the management that it will continue to decline. This absolute number one of welds is already going down and the fact that it will continue to decline, is the big fear.*

Interview 2 Innovation Manager [6.1.2]

Here, too, both the subsidiaries and the co-operation partners of the company are spread around the world.

The first interview partner is a well-known figure in the music and art scene. As an artist with avant-garde standards he is constantly looking for highly innovative collaborations taking innovative elements always into account.

*Yes, my foundation is techno life, i.e. producing and DJing, my profession as a label owner, art and the connection to fashion [7] The house movement, which originally from Chicago and Detroit gradually encompassed the entire globe, revolutionized the music world and was the epitome of social revolution. I found myself there too. In the dark, underground clubs of the black and gay Chicago techno scene. In the very origins of house music. I spent a total of five years in New York. The most formative and intense time of my work.*

Interview 1 DJ/Producer [6/8]

In summary, it can be stated that all four interviewees could meet the requirements of a funding with international/innovative claim at first glance. Openness to expansion, co-operative partnerships, innovation, international orientation – all of this is primarily necessary to get into the closest circle of the funding target group. So, the next step was to find out what experiences they already had with funding agencies or governmental institutions.

## 7.2. Awareness, experiences, and attitude towards funding institutions

### 7.2.1 Awareness

One can assume that people who occupy key roles in the free economy are aware of funding opportunities. But not everyone knows exactly what kind of funding is available and how to get hold of them. This is similar in the evaluation of the four interviews at hand. The frequency for the category “yes (there is awareness for funding)” occurs 23 times, which is only twice more than those of the category “no or few (awareness)”. This is mainly due to the fact that all interview partners were familiar whether with European or with a federal funding, but in no case with both. Those who know about or even have experience with European funding have had no connection to federal funding opportunities, as in the case with the 2<sup>nd</sup> interviewee. The remaining three respondents have applied for federal funds but have not had anything to do with European opportunities.

If one considers the frequency of the sources mentioned, meaning how the partners got the funding information, it becomes clear that this was mostly done by a consultant. Occasionally they searched themselves or received information from third-parties through word-of-mouth or through other subsidiaries abroad. In turn, this means that the information was not actively sought for the most part, but rather passed onto people passively. The reasons are usually as follows: either there is/was no need at all or in view of the time efficiency and the available resources; or there was no-one who was up to this task or had enough time to tackle it, given the wealth of information and guidelines. A funding jungle is not inviting and requires a long orientation phase, which contradicts the entrepreneur as the “efficiency seeker”. The following statements in the quote matrix illustrate the situation.

	Interview 1 DJ/Producer	Interview 2 Innovation Manager	Interview 3 Start Up Mechanical Engineering	Interview 4 Engineering Services Start Up
No or few funding awareness [4.2]	<b>Have you ever applied for financial support for your projects before?</b>  No never. It wasn't necessary at all. The order book was always great, the money from the gigs and the record	<b>Didn't you have anything to do with funding before?</b>  In this area, it is almost a multi- year, large-scale project with many technological facets. No, we	<b>Have you ever heard of COSME or HORIZON? Horizon 2020, Horizon Europe?</b>  Horizon does, but it's more telephone advertising in Germany (laughs). Interview 3	<b>Do you know such a simple internationalisation funding, a kind of support with marketing activities, support at trade fairs with financial subsidies?</b>  No.

sales covered everything. I also never heard of or cared about governmental support earlier. I could also imagine that it was generally not the topic at the time.	didn't have that before. Interview 2 Innovation PM Manager: 46–46	Start Up Mechanical Engineering: 64–64 <b>Who does the funding application for you?</b> We don't have one there. That works depending on your mood. I mean on a national level, i.e. locally and nationally, it's relatively easy. Switzerland is uncomplicated. Germany was just the horror. I mean, you are already writing your doctoral thesis, so to speak, to get the funding [...] At the EU level it is quite difficult to have a clear view. It would make sense if you had someone or a partner who could support you here and there [...] To even find out what would make sense. Where you could have chances.	Interview 4 Engineering Services Start Up: 56–57 <b>Have you never heard of that?</b> No.  <b>Never bothered about it and never dealt with it? Why not?</b> I don't need trade fairs.
<b>Do you know any grantor?</b> No. Interview 1 DJ/Producer: 54–59	Not really. I only know it from university for sure. It was always about the funding issues. But now I haven't heard anything from private companies. Interview 2 Innovation Manager: 109–110	Interview 2 Innovation Manager: 114–121 (0)	<b>For marketing?</b> Neither. <b>Why not?</b> Not important. Word of mouth is important. But not marketing. Interview 4 Engineering Services Start Up: 64–71

Table 4: Awareness Quote Matrix

Source: MAXQDA

It becomes clear from the interviews that each of the interview partners have at least an idea about the existence of the grants mostly through third parties. Moreover, all four had already experienced either an application process or the entire project funding process themselves.

Personal experiences play a decisive role when it comes to particular attitudes towards authorities. It becomes a matter of trust. The formation or loss of trust and thus of a certain

attitude is the consequence of a given experiences people make. Therefore, I would like to turn to these categories in particular.

### 7.2.2 Experiences

The present analysis shows a disproportionate distribution of positive and negative experiences with funding institutions. A total of 64 negative compared with 26 positive mentions were counted. This result already suggests that disappointments are very likely to play a major role. The following categories were considered in most cases:

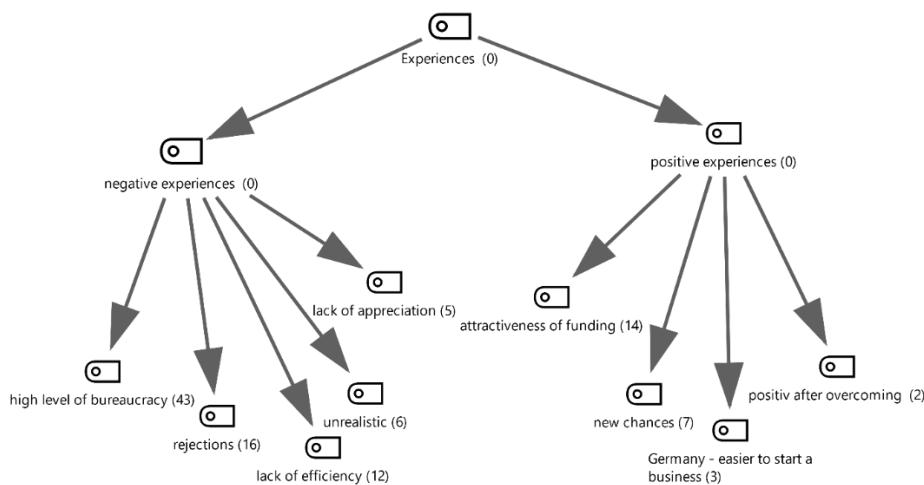


Figure 7: Code-Sub-Codes Model: Experiences with Funding Institutions

Source: MAXQDA

The negative mentions were primarily due to the cost-benefit aspect. The amount of funding in no way justified the effort. The unrealistic requirements and the resulting rejections created a negative attitude towards the funding opportunities. As in the case of the music producer, Interviewee 1:

*It starts with the fact that they persuade people to submit the applications, even though they know that the requirements cannot be met at all. As a MUST HAVE, for example, I had to show deadlines for the performance. Deadlines! (laughs). That's ridiculous. In the time when all the clubs are closed and struggling to survive. Nobody and no organizer in the world are currently giving a commitment for the appearance that is to take place sometime in winter. Because you still have to include the deadline for submitting the application plus the processing time for the jury, which is approx. 2 months before you are allowed to make any expenditure at all. 2 months! Do you know what you can do in the 2 months? [...] The other was co-financing. We have scanned all*

*funding agencies. The deadlines for submitting the co-financing were already over or will not be possible until next year. That would then not coincide with the deadlines of*

*the musikfonds. Or you would have to wait at least half a year between the two submissions, which is simply not possible.*

### Interview 1 DJ/Producer [3.2.1.2]

The following quotes from the review underscore similar experiences.

	Interview 1 DJ/Producer	Interview 2 Innovation Manager	Interview 3 Start Up Mechanical Engineering	Interview 4 Engineering Services Start Up
<b>Negative Experiences</b>				
Efforts [1]	Because you still have to include the deadline for submitting the application plus the processing time for the jury, which is approx. two months	Yes, it was all very complicated [...]	If, on the other hand, you see the 90-page paper from Germany and are reading it over a week and then have to clarify 50 points that are not clear [...]	It all takes many, many hours of work and you just get back as an answer: "Please use our template". And then you compare your document with the template and then the FFG logo is simply missing at the top.
More appearance than substance [2.4.1]	before you are allowed to make any expenditure at all.	We had all been to training first. To learn, how such a project is managed in the first place.	Switzerland is the pioneer and that in Germany, hey it was your turn to send stuff back and forth for months. I understand anyone who just throw in the towel. Hey there is a pile of paper for ... and then it goes back to the authorities, then it comes back because that doesn't fit ... Ahhhh [...] Then the national language. EU is then mostly German and	And then you think to yourself: Yes, I've put 50 hours of work into this. And the only answer is, please use our template. Then you think: I used a template after all. And then, just this logo is missing.
Lack of appreciation [3.2.2]	Two months! Do you know what you can do in the two months? [...]	How to do hourly billing, how to do billing and so on. How to use the software tools that have been made available. Such a semi-automated project interface, where you can upload documents and so on and so forth. It was all very complicated.	Interview 2 Innovation Manager: 85–87	Interview 4 Engineering Services Start Up: 29–29
Lack of efficiency [3.2.3]	Why do I have to apply for it during Corona times? I've lost sales because the government intervenes. I have neither idea nor time for the whole procedure.	Interview 2 Innovation Manager: 85–87	So, 50 to 100 hours of work, that's actually an effective month, so to speak. So, if I spend a month trying to apply for funding like this. Yes, I	
High level of bureaucracy [3.2.4]	Lufthansa will be saved, the money will only flow into some corporations.			
Complicated [3.2.4.1]	As an artist, you have to show a meticulous list of costs and project plan. For the last			

application, 100 hours went by for nothing. I felt really kidding when it was widely communicated before the submission that you should still apply, even if it is not possible to get the dates and that is exactly what is listed as the reason for rejection. So, to be part of it is actually amazing.	English, but that's EU official German and English. I read that 5 times and still don't know what they want from you. So that's very official again.	certainly only do this once a year. And if that is rejected, then I think about whether I should do it again next year with any project.
Interview 1 DJ/Producer: 85–89	Interview 3 Start Up Mechanical Engineering: 69–93	Interview 4 Engineering Services Start Up: 47–47

Table 5: Quote Matrix: Negative Experiences  
Source: MAXQDA

All those experienced moments are deeply disappointing when the ultimate result is rejection. A temptation offer that ends in nothing for the applicant. But for what purpose? Why do the funding agencies encourage companies to submit applications knowing that the requirements cannot be met? As the first interviewee noted in frustration: “Is it a matter of figures that justify the institutions' right to exist or is there more to it? Why does it seem to be so attractive at first glance?”

The 4<sup>th</sup> Interviewee who once applied for a project funding with an innovation aspiration at FGG reported the following:

*So here they tried to present nice topics and nice speeches. But in the end, it's just about that. The main thing is that people work something again to gloss over the numbers [...] Key figures that show these funding projects sound kind of interesting and sexy at first glance. But if you go into detail, it's kind of unattractive. All of the funding programs are primarily a marketing instrument for politics. Everyone knows that. This is the SPD in Germany. The possible candidate for Chancellor Olaf Scholz said that directly. That's kind of the strategy and makes it more attractive. To make funding programs as attractive as possible in terms of the key figures.*

Interview 4 Engineering Services Start Up [2.4.1]

Here it becomes clear that the false gloss of the funding measures is no longer attached to the funding agencies themselves, but to politics at the top. The interlocutor suspects a deliberate

political strategy. He also describes other interesting aspects that came to light in the project application and project evaluation phase:

*Large corporation's technology scouts [...] of course that makes sense for them [members of advisory board]. The interesting thing is simply what is asked for in this funding application. So, you have to be completely transparent, to reveal the know-how. You have to reveal your financial situation and the financial resources of your company in full. We generally know from the economic and legal side that these are the most intimate things in a company [...] And then it's madness to see who has access to the information on this advisory board. The know-how, that's the most important thing [...] Many start-ups make these funding applications. And that is the core task of technology scouts to do exactly that in such start up areas [...] For me, I really had the impression that these advisory boards were just really technology scouting for large corporations. And every now and then an application is approved. But what they all tap. They know exactly what is on the market, which projects are being initiated by start-ups. Know the financial situation of start-ups and so on. They just have to decide. Are we now making a takeover offer or are we simply taking advantage of the know-how without anyone noticing? Because everything is nicely formulated in the funding application [...] Really. With this kind of considerations, you really start to brood. Whether you will do it again next time or not in the fool knowledge that the next time you have to divest yourself again...*

Interview 4 Engineering Services Start Up [2.2.2]

At this point we can explicitly observe the loss of confidence in the institutions. The trust [1] was broken both by sowing false hopes and by the way in which communication [2.4] was carried out. When it came to rejection, the 4<sup>th</sup> Interviewee received a pre-formulated text, which did not even fit in terms of content [3.2.2]. The hours of work and the whole effort was reduced to absurdity. Lack of appreciation, inconsistency in communication and a jury [2.2.6] which gets complete insight into their business secrets and know-how means the once motivated applicants refrain from such support. In this case, trust in the institutions was lost when the partner found out who was on the advisory board. My research in this regard resulted in the following<sup>66</sup>:

### **FFG advisory board**

**Chair:**

Gen.-Dir. KR DI Johann MARIHART

**AGRANA Beteiligungs-AG (Private Company)**

---

<sup>66</sup> <https://www.ffg.at/content/basisprogramm-f-r-dersitzungen-und-beirat>

**Next to the members from** Chamber of Commerce, Chamber for workers and employees, Austrian Federation of Trade Unions, Chamber of Agriculture Austria, and Union of Private Employees. There are 8 other private companies including Siemens AG. Furthermore, when the topic of innovation plays such a crucial role, it is immediately noticeable that nobody from university research or other research institutes is involved in the jury. In any case, it remains questionable whether the sensitive information might not be used from the HR departments of the companies represented in the advisory board to identify clever, innovative minds considering the wealth of information in such a funding application. All the data on those involved in the project such as résumés, skills, experiences etc. are contained in a document, which would be an accessible and efficient method of personnel scouting.

### **7.2.3 Trust**

As we know, trust in institutions is one of the most important factors directly related to the success of a state economy (North 1991). We can see from the frequency with which the code is assigned that this category occupies the central position in the investigation. First and foremost, of course, the experiences determine a positive or negative relationship and thus a higher or lower level of trust towards funding institutions. In order to understand which aspects contribute to the loss of trust, we must first look at the subcodes deduced.

After a comparative analysis, it becomes clear that above all, the issue of loss of know-how is omnipresent, both in relation to the authorities that scan the companies and to the co-operations themselves. The requirements are revealed in the revelation of the ideas and know-how. A highly innovative idea is not readily disclosed, and certainly not if one loses control of access to it alone when submitting a funding application. That is why the subsidies are only partially eligible for highly innovative projects accordingly to three interview partners from the engineering sector. On the other hand, however, the companies have found solutions to protect their know-how in the co-operation project, by describing a veiled solution to a selection of partners who are not in direct competition which formulate particular contractual regulations or entrust the project partners with tasks that do not endanger the know-how protection. The following comparative overview illustrates those concepts that are directly related distrust of political organizations and funding application processes.

	<b>Interview 2 Innovation Manager</b>	<b>Interview 3 Start Up Mechanical Engineering</b>	<b>Interview 4 Engineering Services Start Up</b>
Trust			
know-how protection [2.1]	And that has already led to restrictions in our project, for our tool. We knew the market requirements for the tool. However, it was deliberately designed so that only the engineers had in mind what the product might look like in the future. That could then e.g. only have a quarter of the weight in contrast to what has actually been developed. But what was now really explicitly developed by the manpower in the project could not be protected. That was basically free. Free know-how.	Sure, of course. The question is always, what is it about. I mean, the subject where we are now dealing with certain research and development projects in Switzerland at the university, there are things that we did not give them because we know that the competition does it at the same university too. Interview 3 Start Up Mechanical Engineering: 79–79	That doesn't fit either. So, either I'm doing such a high-risk thing [...] Well, how am I supposed to do that? So, it's obviously the classic conflict circle. A high-risk thing ... which if, as I have just explained, in the worst-case results in plus minus zero, or only costs time. All those bureaucracy surrounding the funding project and then it's high-risk business. Then I definitely won't do it with FFG.
deliberate bureaucracy [2.2.1]			
loss of know-how [2.2.6]			
missing transparency [2.2.3]		So, we still have a kind of consortium with another company where we develop things together. And then we just handle it in such a way that we work with them not only with confidentiality agreements, but with exclusivity agreements. Interview 3 Start Up Mechanical Engineering: 88–88	Interview 4 Engineering Services Start Up: 55–55 There are data protection agreements everywhere. In every sector. I download an app where I can order something to eat for lunch. I have to sign a huge data protection agreement. I can then see which data is available from me. In theory, I need to be able to delete them all. And here you just let go. So that's where you do it. The most intimate. Financial situation and know-how of a company. Ideas from new projects. And you just give them, you send them somewhere. Then you get a rejection a few weeks later and don't even know what will happen to this data. Interview 4 Engineering Services Start Up: 128–128 (0)
	Perhaps process procedure roughly times. That this is covered, but it has nothing to do with the actual target product. That was an internal strategy, so to speak in response to the fact that we had to disclose everything. Interview 2 Innovation Manager: 137–137		
	It is always important that it is not a huge		You neither know the appraisal of the project nor

<p>know-how topic. You usually don't do that with such grants. So, to develop only normal Thermit variety, I don't think anyone at XXX would get the idea to do this as a funding project.</p> <p>Interview 2 Innovation Manager: 132–132 (0)</p>	<p>do you have insight into the discussion that was held in the advisory board.</p> <p>Interview 4 Engineering Services Start Up: 35–35</p> <p>Create bureaucracy for self-preservation to secure your own job. So, it's a strategy again, of course.</p> <p>Interview 4 Engineering Services Start Up: 125–127</p>
---	---

Table 6: Quote Matrix: Trust

Source: MAXQDA

The deliberate restriction of the bureaucracy is one of the fundamental problems of the new institutional economy (Ramb 1987). The political implementations being issued are often limited as to the personnel restrictions of their carriers, when the groups of people working in administration (the executing ones) do not agree with the decision-makers and their decisions, or if those decisions run counter to their own specific bureaucratic goals. In this way, the authorities can interpret decisions unilaterally or even sabotage them, leading to inconsistency in communication and guidelines as well as delays and process confusions when necessary information is not passed on or is passed on in an incorrect way. This in turn leads to breaches of trust between institutions and the actors involved.

The category “trust” is extensive and influenced by a large number of factors. Therefore, a general attitude towards political institutions and actors is crucial to judge the level of trust and thus the success of a country’s government. The following statements underline the mistrust in politics and its supposedly opportunistic handling of tax money.

	Interview 1 DJ/Producer	Interview 4 Engineering Services Start Up
Nepotism /Lobbying [2.4.1.1]	<p>What do you think of Ursula von der Leyen? That is not how it works. The adviser affair as Défense Minister alone was the absolute blast. The orders in the three-digit million range were given to friends at McKinsey. It was neither lawful</p>	<p>The fact is that the large companies do not even participate in these funding programs, which are presented so effectively in the media, because they do not have to. Because they have a direct line to politics. Now you can see that after the corona crisis: Automobile industry grants,</p>

<p>nor necessary. It's all about tax money. Against this background, if I apply for my projects, then I really don't need to have any remorse to claim tax money.</p>	<p>Lufthansa rescue, are the probably most prominent example. They just make their own deals with the government. They don't need a funding program. They don't write an application or anything. They just stand on the doormat and say we need 9 billion Euros. And then they get it.</p>
<p>Interview 1 DJ/Producer: 72–73</p>	<p>Interview 4 Engineering Services Start Up: 110–110</p>
<p>Why do I have to apply for it during Corona times? I've lost sales because the government intervenes. I have neither idea nor time for the whole procedure. Lufthansa is rescued, the money flows into some corporations. As an artist, you have to show a meticulous list of costs and project plan. For the last application, 100 hours went by for nothing.</p>	<p>If you are engaged in active lobbying, not through any foundations or institutes, but real lobbying. Then you've practically made it. You don't have to rely on any funding programs. And why these are not called up is quite simply like this - they should not be called up at all, because that would somehow cause a problem in the budget again, so to speak.</p>
<p>Interview 1 DJ/Producer: 89–89 (0)</p>	<p>Interview 4 Engineering Services Start Up: 112–112</p>
	<p>I would be very surprised if there wasn't an active strategy behind. If it were pure coincidence. That becomes even more bureaucratic [...] bureaucratic means bureaucratic at the expense. The big corporations see it like this: "Okay, we can keep whole departments with lobbyists. It's worth it because you send them to Berlin, and they get 9 billion". Isn't it a nice thing? The department cost 100 million a year and then I'll get that. I'll do that for three or four years and then I'll get 9 billion. Something like that. So, this is the most profitable department such a lobbying department.</p>
	<p>Interview 4 Engineering Services Start Up: 113–113</p>

Table 7: Quote Matrix: Nepotism, Lobbying

Source: MAXQDA

In the first instance, however, a fundamental distrust of politics does not constitute a reason to remove the possibility of applying for funding. Only after trying to apply for funding and analysing own negative experience afterwards, do the candidates remain disappointed and avoid this kind of opportunity in the future. People are losing faith in political establishments.

To regain their trust, fundamental changes are required in the upper political spheres. However, due to an overlapping between the financial industry and politics, lobbyism and opportunism stand in the way of sustainable development of a trustworthy political economy (Kruse 2015). Accordingly to Kruse (2015), the outdated party system would have to be fundamentally rethought to bring about a chance for system change. Re-democratisation of politics by means of a real referendum could be one of the approaches to building trust. However, this issue requires separate consideration and research.

Nevertheless, if one assumes the institutions are pursuing the goal of active use of money, we should first consider the suggestions for optimising the funding system made by the interviewees. We should furthermore rely on the positive experiences to underpin the well-functioning aspects.

## 7.4 Solutions

### 1. Decrease level of restrictiveness

Being self-employed and doing business is not for everyone. This requires courage and solid framework conditions that encourage people to take the steps into entrepreneurship. State framework conditions often play a decisive role. As we have already seen in the restrictiveness index, Austria is behind the other countries. As the 4<sup>th</sup> interview partner noted, it is far easier to start a company in Germany than it seems to be in Austria:

*[...] there is far more free trade in Germany. As an engineer you can simply work freelance in Germany, which is not possible in Austria [...] This is why it took 10 minutes to register a business in Germany. You just have to get a trade license from the trade office. You don't even have to prove that you are really an engineer now. It's just like that.*

Interview 4 Engineering Services Start Up [3.1.1]

A selective relaxation of restrictions and increased start aids for start-ups could have a motivating effect to start a new business<sup>67</sup>.

---

<sup>67</sup>[https://www.wienerzeitung.at/nachrichten/wirtschaft/international/374581\\_Selbstaendig-sein-und-werden-ist-in-Oesterreich-schwierig.html](https://www.wienerzeitung.at/nachrichten/wirtschaft/international/374581_Selbstaendig-sein-und-werden-ist-in-Oesterreich-schwierig.html)

## 2. Increase attractiveness of funding and funding process

If we consider 'efficiency seeking' as an entrepreneurial feature, which is gained from the differences of factor endowments, institutional arrangements, and economic systems, we must consider the process of fundraising and its productivity. As we have seen, this path is very arduous and mostly not lucrative for everyone interviewed due to several factors.

- a) First of all, the level of funding at the federal level is in no way attractive:

*Yes, it's just funny how everything should be assessed for tax purposes. This subsidy would still have to be claimed as income tax [...] if you are less fortunate, you pay 20, 30, 40 percent tax on it. In other words, for giving everything up and bleeding out and in the end, I don't know what will happen to my best ideas. For having paid 40 percent income tax on top of the 30 percent, I have a grant of 14 percent or something or 16 percent. That cannot be true. So, it's extremely unattractive [...] And with high-risk subsidies, one also expects more equity capital. [...] If there is any grant of 300 euros for something. It's not even worthwhile to fill out the application from an economic point of view.*

Interview 4 Engineering Services Start Up [9.2]

- b) The loss of know-how and business secrets are in the foreground [9.1]. So a solution is urgently needed to submit the preliminary assessment before disclosing. A transparency in the decision-making process in terms of what was discussed, why did this or that decision come about, why is the jury composed in this way with regard to its expertise is particularly important to generate basic trust. In general, it should be reconsidered whether representatives from research would make more sense on the jury. This category also includes the enormous expenditure of time, which in many cases ends in nothing.

The European Horizon 2020 program can be cited here as a positive example, where a 100 percent grant has been given for a basic research project:

*Yes, I could imagine that. This is a real 100 percent innovation funding. So, all project costs are covered. [...] So, either Horizon, where everything is funded, or I do it by myself and then I have no one and have real know-how protection, so to speak.*

Interview 4 Engineering Services Start Up [3.1.2.2]

*So, the project would certainly never have taken place in this context and in such a short time, because the timing was really tense [...] So of course it's a basic research project. Yes, you could really do things there that you would never do otherwise because it would be way too expensive.*

#### Interview 2 Innovation Manager [3.1.2.2.1]

- c) By making the processes leaner, the motivation to apply would be increased. However, one would probably run the risk of not being approved if it were just a few clicks and not weeks of working out the project plans.

*Take Switzerland as an example. 2-3 pages of description, incredibly quick to process. Just write quickly, it's about this and that, then the university will write something about it, then the company will write something about it in two lines. Then you write, that's the costs, that's how they are divided, hand it in and you have a reply within days.*

#### Interview 3 Start Up Mechanical Engineering [3.1.2.1]

*Simplification or adaptation to current conditions. There are some search options, but the thing spits out 1000 different things that you wouldn't work through in 10 years. Apart from the fact that I do not understand what is in the official German text written, even if I would take the time for it [...] Faster processes. Both for processing and for applying. It cannot be the case that one sits on the application for weeks.*

#### Interview 1 DJ/Producer [9.4]

Simplifying processes is only one aspect and often is not enough. The official language and the amount of texts and regulations to be read and then understood must also be considered. That complicates understanding and the progress significantly. Less is more. The text not only has to be reduced to the essentials, but must also be adapted in its style. Namely to take into account the recipients who read it. More efficient communication, as the marketing experts in the private sector exemplify, should also be guaranteed between institutions and clients to have a chance of success.

### **3. Increase transparency by one point of all concerns**

Everyone who is looking for funding for projects for the first time is lost in the jungle of supposed possibilities and available information. The wealth of information is overwhelming. A lot of time and resources are needed to get an overview. People wanting “one point for all concerns” is an inevitable challenge.

*A program that navigates you to the funding agency. The filter system should work better. Because often there is not even a proper way to get on the right path. Missing date of deadline, co-financing requirements, etc. It's just tedious.*

Interview 1 DJ/Producer [9.5.1]

Bank Austria as the leading corporate bank, for example, has launched a promotional offensive. This includes excellent online funding finders at Forum Alpbach as the most innovative project. There is also funding advice via video. With the online tool, which is accessible to non-customers, companies can easily get an initial overview of the multitude of funding opportunities available at AWS, Kontrollbank or regional offices with just a few clicks<sup>68</sup>. Even there, however, there are no links to FFG and European funds. The Chamber of Commerce has only partially taken over the consulting services for certain funding areas. In Austria, this would be the right institution to be the point of all concerns, because it already has all the company data and is the central point for processing corona aid. This would largely curb the excessive bureaucracy involved in submitting evidence and filling out endless forms.

*Yes, exactly, because the Chamber of Commerce has all of this [all of the data necessary]. This is how all the funding programs could run if they were free of bureaucracy.*

Interview 4 Engineering Services Start Up [9.5.1]

Nevertheless, this problem should be for the European Commission. As a higher-level central institution and awarding authority, it should also promote the issue of transparency with the support of the federal states. The funding opportunities should be visible from general to specific. From European EU funds down to federal or state-

---

<sup>68</sup><https://www.tt.com/artikel/14235601/foerdergeld-viertel-wird-nicht-abgeholt>

level support, as it is the case with the German Funding Finder<sup>69</sup>. Here again, the search is only possible in German, so foreign investors would face a problem.

#### 4. Raise awareness

An active approach to the target group as well as professional tailored advice is essential to raise awareness.

*Most projects might not only have to be made known to the managing directors, but also across the board. To those responsible for research and development [...] When you have a project idea and the financing doesn't work internally, the next step should be to automatically access such a funding pot. In the end, the easiest way would be having such a software tool that initially works on a national level, but includes the international level too, where you can start out by keyword or categorizing proceed ... enter a project in a kind of categorization and then you get the suggestions ... The following words, projects or the following funding projects can be taken into account for a specific project.*

Interview 2 Innovation Manager [9.5]

A senior R&D employee rarely goes looking for funding. Financing possibilities must be actively brought to the target group. By providing initial orientation, the responsible persons would presumably take further steps. Although the development banks and development agencies offer active advice and workshops, people must first find out about their existence. Active promotion and publicity in the form of various offensive campaigns in the social media marketing area or even a more direct approach would be possibilities.

#### 5. Improve knowledge management

A targeted matching of already funded projects and newly submitted applications on the same topic would give those involved in the project the opportunity to build on existing knowledge. This would save a lot of resources because there would be no risk of reinventing the wheel. On the other hand, the rejected projects must have a realistic chance of approval.

---

<sup>69</sup>[https://www.foerderdatenbank.de/SiteGlobals/FDB/Forms/Suche/Servicesuche\\_Formular.html?submit=Suchen](https://www.foerderdatenbank.de/SiteGlobals/FDB/Forms/Suche/Servicesuche_Formular.html?submit=Suchen)

*One possibility would be if you submit such a funding project that a clever knowledge management system at the European Commission would say: Yes, we have such a match. There have been projects like this before and the following results came out [...] And the project group should first comment on the projects that have already ended and their results [...] You'll get the reprimand first. The following projects have already existed. Please comment on this.*

Interview 2 Innovation Manager [9.6]

Again, an interaction between professional software and well-trained experts is necessary.

## **6. Improve service culture**

Modern personnel management and leadership precede professional customer service. Well-trained consultants with a sense of service and solution orientation are the most important components in the initial building of trust between client and institution. Reliability and consistency in communication shape a sustainable relationship. This kind of service culture must first be established through capable, modern leaders who can adequately challenge and encourage their employees.

*So, the efficiency is highest there [Norway]. And the service concept for the citizen, i.e. the authority is there for the citizen and not like here in Austria [...] It's a completely different approach to service.*

*The employees are trained there to understand themselves as service providers [...] To be empathetic, to nip conflicts in the bud in the first place by being solution-oriented and understanding, and so on.*

Interview 4 Engineering Services Start Up [9.7]

The bad image of work in an authority is in turn a deal breaker for the interest of highly motivated, talented people. A rethink in leadership and human resource management and the development of modern structures could be fundamental to polishing up trust in political institutions.

## **7. Adjust requirements**

A reference to reality is important for decision-makers to meet social or political-economic requirements. Guideline enactment in the funding system behaves similarly

to the legislature. The well-known phenomenon of outdated laws that can no longer be applied to reality means the laws always have to be revised. Unfortunately, however, decision-makers often lose direct contact with people's concerns. For example, when party systems permeated with strong lobbyism pass laws, in many cases it happens by ignoring social reality (Kruse 2015). It is the same with funding guidelines, which in many cases sabotage the success of applications. Whether these problems are not seen by the responsible institutions or whether they are deliberately ignored or even intentionally created remains speculative at this point and requires deeper investigative research.

However, if the goal of getting funding to people is to be implemented, the guidelines must first and foremost be checked and compared with reality and other funding guidelines and deadlines from the remaining funding agencies to give people a chance to meet them. That would mean in turn, an interactive collaboration between the institutions should be created to generate a common knowledge base. A networked platform could enable the interlinking of requirements, for example in the field of deadlines or co-financing. Once this is created, a co-financing, which is mandatory in most federal but also EU subsidies, is given a more realistic outset.

## 8 Results

### 8.1 Hypotheses Testing

By formulating the hypotheses before conducting the research, I identified the objectives to be pursued and the questions to be answered in the course of the research. Using qualitative research data, I could determine that the reality of any event described in all hypothesis occurred and are true (Chigbu 2019). To confirm the hypothetical propositions, I provided evidence that the institutional framework for funding such as monetary level (thus attractiveness) of incentives (H1), inefficiency in processes (H2), a lack of awareness (H3), mistrust towards institutions (H4), and inappropriate requirements (H5) among some other identified aspects were making a considerable impact on the implemented funding amount. Graphical demonstration in Figure 9 shows a cause-and-effect relationship towards achieving an extensive strengthening and support of economy clusters and structural weak regions through optimisation of institutional framework.

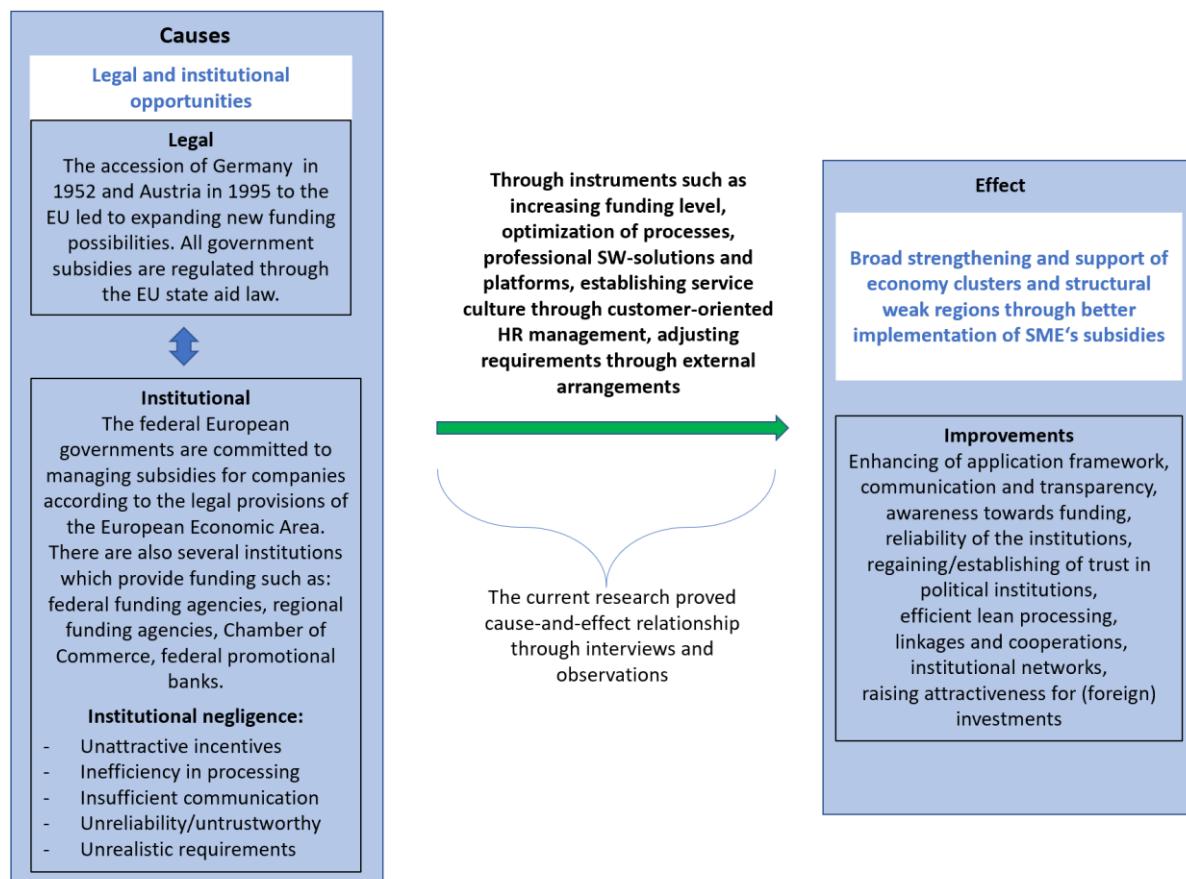


Figure 9: Cause-and-effect evidence of literature in support of the 5 hypotheses  
Source: Own representation based on Chigbu (2019)

## **8.2 Limitations and Discussion**

The qualitative research method generally does not pursue an approach of representativeness. The aim of the present work is to describe the phenomena and to derive fundamental relationships from the interpreted data. It is unclear about the generality of the findings as it gives no indications of representativeness. A comprehensive survey based on the categories might deductively prove the qualitative data in the next step of further research.

Moreover, internationalisation as the core topic of the present work is multifaceted. Although the financial aspect is an important criterion, we must not forget that decisions are always made by people who may act differently in similar situations. Different experiences, character types of entrepreneurs, cultures, origins, political and social environment – all of this is relevant for decision-making when it comes to (cross-border) change processes. In any case, it has to be weighed up whether the institutions are really not optimally positioned or whether there are some other factors which, for instance, lead to lack of information. It is entirely possible that psychological aspects play a crucial role in terms of certain character traits manager may have, such as risk-averseness, motivation, and courage. The psychological decision-making processes are crucial and far-reaching when it comes to leadership which requires special attention and therefore was excluded in this paper. This aspect would also have to be considered for further investigation when it comes to optimising incentives and their effectiveness.

Since the current research dealt primarily with people's experiences with funding institutions, the realities and causalities on a political level have been mostly omitted. We know what ultimately goes wrong when interacting with authorities, but these are only symptoms. Max Weber's *Theory of Bureaucracy and Its Negative Consequences* should be a reference point for others to look to for further analysis. Still, questions remain as to the extent to which de-bureaucratisation is even possible in the existing political system. Who and what is behind the processes and which interests must be given special consideration? Is bureaucratisation just a cause for emerging issues or is it an instrument to implement certain strategies? (Kruse 2015). Who makes the decisions about the granting of funding when it comes to evaluating innovative ideas and what interests are being pursued? A critical first-hand look behind the façades is necessary to go beyond scratching the surface so as to provide institutions with in-

depth advice. So, the other side of the coin must always be taken into consideration when it comes to sensitive issues like knowledge and the flow of information. Knowledge is the only resource that increases with its use. Once created, it can be reproduced almost free of charge (Stiglitz 1999). Since the acquisition of knowledge can be very time-consuming and therefore cost-intensive, industrial espionage is particularly lucrative. Where, if not in start-up incubators? When, if not in a first phase of development? Promotion of innovation as the door opens to the knowledge repository? This is speculative but quite conceivable. Therefore, this facet of the funding system needs a more thorough investigation against the background of compliance policy and the fight against nepotism.

## **9 Implications**

Internationalisation has many faces. The motives are far-reaching when companies dare to act across borders. The search for new markets, efficiency, resources, and networks are some of the driving forces to name but a few. Generally speaking, it is far more complicated not to be international against the background of the globalised world and growing competition. North's definition of institutions as key determinants of the economic growth and development (1991) suggests the existence of political instruments in the form of financial support. Funding systems have been primarily developed to make organisations more competitive in the global market. Above all, those incentives are to be classified as risk minimisation or the co-financing of (innovative) projects driving economic growth. The funding policy is based on the pre-defined goals of the EU state aid law. So, an institutional network should enable fair distribution of tax money to the member states and in some cases, even beyond when certain strategic goals of a co-operation are pursued. Therefore, the plans to strengthen clusters and regionally weak regions are to be implemented in a targeted manner through tailored incentive systems.

As we have seen, the funding landscape is extensive across all administrative levels. However, the guidelines contained in the respective funding measures at the EU, state, and local level are opaque at best. An inadequate communication structure therefore has far-reaching consequences. Initial trust in the institutions turns into suspicion and disappointment, and the trust is not repeated. When lucrative offers turn into considerable additional work and end in nothing, things get grotesque. Considering North's remarks on constraining interactions and

the wealth-maximising principle of the game theory, the individuals forgo the deals because of uncertainty. The present study has shown that this is one of the important reasons why entrepreneurs forgo applying for further grants. Lack of transparency and a significant number of unknown actors (even in the role of competitors) involved in the “game” are highly questionable from a business perspective. More effort does not pay off. If the applications are then rejected, the likelihood of further submission is low, considering game theory which states that individuals are likely to co-operate with others when the play is repeated, the individuals have a maximum information about the other players’ past performance, and when the number of players is small. This is a far-reaching problem that is based primarily on trust.

So, what can political institutions do better to make it easier for SMEs to access funding?

At the beginning of this research, I mentioned Hall and Jones (1999) who stressed a suitable institutional framework which reduces uncertainty, creates trust, and promotes efficiency. As we found out, SMEs currently lack a proper institutional framework. The following are criteria summarised from the study that can contribute to improving the political framework and will increase and regain the trust of the actors, using Switzerland as an example.

#### **Conceivable suggestions for institutional framework improvement:**

1. Decreasing of restrictiveness
2. Increasing the attractiveness of funding and the funding process
  - Increasing of funding level
  - Protecting the know-how
  - Simplifying the processes and language
3. Increasing of transparency
  - by one point for all concerns
  - by making the decision of advisory board transparent
  - by making the choice of advisory board comprehensible
4. Raising of awareness by improving communication
5. Improving of knowledge management
6. Improving of service culture by establishing professional customer management
7. Adjusting of requirements by means of interactive collaborations between institutions

The leading national economists agree that a certain degree of trust in the government is crucial for a well-functioning state economy (North 1991). Trade and manufacturing need a well-ordered administration of justice to flourish for long, as Adam Smith once postulated. The decision of the German federal government about “[t]he first joint program by the federal and state governments for legal simplification, practical orientation in legislation and comprehensibility in administrative action”<sup>70</sup> from 3rd December 2020 is all the more gratifying:

“We want to strengthen citizen-friendly administrations in the federal states and municipalities by taking greater account of the requirements of administrative practice in future federal legislation. The corona pandemic in particular shows us how important it is for those responsible in politics and administration to coordinate their actions at an early stage, to exchange their experiences and to adopt what has been tried and tested from one another.

With this program, the federal government and the federal states lay the foundation for permanent, more intensive co-operation between the federal government and the federal states in the field of administrative modernisation and the reduction of bureaucracy. We are thus promoting the effectiveness and future orientation of the law in the interest of administrations as good partners for local citizens.”

It remains to be seen at this point how quickly the implementation of the objectives will show its effectiveness in practice.

---

<sup>70</sup> <https://www.bundesregierung.de/breg-de/aktuelles/erstes-gemeinsames-programm-von-bund-und-laendern-fuer-rechtsvereinfachung-praxisorientierung-in-der-gesetzgebung-und-verstaendlichkeit-im-verwaltungshandeln-1824830>

## References

- Adler, P. A., & Adler, P. (1987): Membership Roles in Field Research. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Allinson, G., Bradford, P., Houston, M., & Stone, I. (2006): Myths Surrounding Growing a Business: A Focus Group-Based Study on Behalf of the Small business Service. London: D.o.T.a. Industry
- Andersen, O. (1993) 'On the internationalization process of firms: a critical analysis', journal of International Business Studies 24(2): 33-46.
- Bache, A. J. et al. (2013): An exploratory study of interdisciplinarity and breakthrough ideas. Portland International Conference on Management of Engineering & Technology (PICMET '13); San Jose, CA.
- Backes-Gellner, U. & Huhn, K. (2000): Internationalisierungsformen und ihre Bedeutung für mittelständische Unternehmen. In: Internationalisierung im Mittelstand: Chancen, Risiken, Erfolgsfaktoren. 175-192.
- Banno, M. et.al. (2014): The Impact of Public Support on SME's outward FDI: Evidence from Italy. In: Journal of Small Business Management. 22-38.
- Baumann, J. and Kritikos, A. S. (2016). The Link between R&D, Innovation and Productivity: Are Micro Firms Different? Discussion Paper 1546, DIW Berlin, German Institute for Economic Research.
- Bierter, Willy & Bindner, H.-M. (1993): Unternehmerische Innovationsprozesse. Die Wirksamkeit staatlicher Förderungsmaßnahmen - eine Evaluation. Chur/Zürich.
- Bogdan, R.C. & Knopp Biklen, S. (1998): Qualitative Research for Education. An Introduction for Theory and Methods. Boston et al.
- Bösel, G. & Burchart, H. (2004): Die Akquisition von Unternehmen in Osteuropa und die Bedeutung der weichen Faktoren. In: Kooperationen von kleinen und mittleren Unternehmen in Europa. Ed. Meyer, Jörn-Axel. Köln. 331-363.
- Buckley, P. (2016): The Contribution of Internalisation Theory to International Business: New Realities and Unanswered Questions. Leeds.
- Buckley, P. (2017): Internalisation Theory and Outward Direct Investment by Emerging Market Multinationals. Management International Review.
- Buckley P. J. & Casson, Mark C. (1998): Analysing Foreign Market Entry Strategies: Extending the Internationalization Approach. Journal of International Business Studies.

Buckley, Peter & Horn, S. (2009): Japanese Multinational Enterprises in China: Successful Adaptation of Marketing Strategies. Long Range Planning.

Buschmann, B. (2010): Grundlagen moderner Wirtschaftsförderung: Wirtschaften im Zeichen von Kreativität und Innovation. In: Wirtschaftsförderung 2.0. Erfolgreiche Strategien der Zusammenarbeit von Wirtschaft. Verwaltung und Politik in Clustern und sozialen Netzwerken. Ed. Habbel F.-R. & Huber, A. 27-47.

Casson, M. (2000) The Economics of International Business, Edward Elgar: Cheltenham.

Chigbu, U.E. (2019): Visually Hypothesising in Scientific Paper Writing: Confirming and Refuting Qualitative Research Hypotheses Using Diagrams. Munich.

Cohen, W. M., & Klepper, S. (1996). Firm Size and the Nature of Innovation within Industries: The Case of Process and Product R&D. *The Review of Economics and Statistics*, 78(2). 232–243.

Costa Fernandes, Luciana et al. (2019): Challenges of the Internationalization Strategy of a Technology based International New Venture. Portugal.

Coviello, N. & M., Kristina A.-M. (1998): Internationalization of Service SMEs: An Integrated Perspective from the Engineering Consulting Sector. *Journal of International Marketing*.

Curtin, Philip D. (1984): Cross Cultural Trade in Worlds History. Cambridge University Press.

Demick, D. H. & O'Reilly, A. (2000): Supporting SME Internationalisation: A Collaborative Project for Accelerated Export Development. *Irish Marketing Review*.

Denzin N.K. and Lincoln Y.S. (2008): The Discipline and Practice of Qualitative Research. In: Denzin N.K. & Lincoln Y.S. (Eds.). *Strategies of Qualitative Inquiry*. Sage Publications, Inc. 1–43.

Dunning, John (1988): The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and some Possible Extensions. 42.

Easterby-Smith, M., Thorpe, R. & Lowe, A. (1991): Management Research: An Introduction. Sage Publication. London. Pp. 23-25.

European Commission (2007a): Observatory of European SMEs. Analytical Report. DG Enterprise and Industry, Flash EB Series 196, Brussels: European Commission.

Farazmand, A. (2009): Bureaucracy, Administration, and Politics. In: Bureaucracy and Administration. Florida Atlantic University.

Filialtraut, P. & Lapierre, J. (1997): Managing Business to Business Marketing Relationships in Consulting Engineering Firms. *Industrial Marketing Management*. New York.

- Flyvbjerg, B. (1991): Five Misunderstandings about Case-Study research. *Qualitative Inq.* 12. 219–245.
- Galiani, S. & Sened, I. (2014): Introduction. In: *Institutions, Property, Rights and Economic Growth*. Cambridge University Press.
- Hall, R. E. & Jones, C. I. (1999): Why do some Countries Produce so much more Output per Worker than Others? *The Quarterly Journal of Economics*. Oxford University Press. Vol. 114(1). 83-116.
- Hardin, G. (1968): The Tragedy of the Commons.
- Hymer, S. (1968): Contribution to international businesses.
- Jones, M. V. & Covello, N. E. (2005): Internationalisation: Conceptualising an Entrepreneurial process of behaviour in time. In: *Journal of International Business Studies* 36. 284-303.
- Keuper, F. & Schunk H. A. (2011): *Internationalisierung Deutscher Unternehmen. Strategien, Instrumente und Konzepte für den Mittelstand*. Lauffen am Neckar.
- Kruse, H. (2015): Demokratie in einer globalen Welt. Überwindung der Denk- und Handlungskrise unserer Parteien. Hannover.
- Kuckartz, U. & Rädiker, S. (2019): *Analysing Qualitative Data with MAXQDA*. Springer.
- Kutschker, M., Baurle, I. and Schmid, S. (1997): International Evolution, International Episodes, and International Epochs: Implications for Managing Internationalization', *Management International Review*. 37.
- Lee, T. (2001): Language-of-Interview Effects and Latino Mass Opinion. Harvard University.
- Lewis, P., Thornhill A. & Saunders M.N.K. (2009): *Research Methods for Business Students*. Pearson. New York.
- Liebscher, Christoph et al. (2003): *Handbuch der EU-Gruppenfreistellungsverordnungen*. Wien: Beck Juristischer Verlag.
- Mack, N., Woodsong, C., et al. (2005): *Qualitative Research Methods: A Data Collector's Field Guide*. Research Triangle Park, NC: Family Health International.
- Marinova, S. et. al (2015): Institutional Theory in International Business and Management. Institutional Field for Outward Foreign Direct Investment: A Theoretical Extension? In: *Institutional Theory in International Business and Management*.
- McDougall, P.P. & Oviatt, Benjamin M. (2000): International Entrepreneurship: The Intersection of two Research Paths, *Academy of Management Journal*.

- McDougall, P. P. & Oviatt, B. M. (1996): New Venture Internationalisation, Strategic Change, and Performance: A Follow-up Study. *Journal of Business Venturing* 11 (1). 23–40.
- Munck, R. (2004): Tools for Qualitative Research. In: *Rethinking Social Inquiry: Diverse Tools, Shared Standards*. Ed. Brady, H.E. & Collier, D. Lanham et al.
- North, D. (1991): Institutions. *Journal of Economic Perspectives*.
- Poynter A. Thomas (1985): *Multinational Enterprises and Government Intervention*. London, New York.
- Pratt, John W. & Zeckhauser, Richard J. (1985): *Principals and Agents: The Structure of Business*. Boston.
- Prezevorski A. & Teune H. (1970): *The Logic of Comparative Social Inquiry*. New York et al.
- Ramb, B.-T. (1987): *Grundlagen der Wirtschaftspolitik*. München.
- Rialp, A., Rialp, J., Urbano, D., Vaillant, Y. (2005): The Born-Global Phenomenon: A Comparative Case Study Research. *Journal of International Entrepreneurship* 3, 133–171.
- Richter R. & Furubotn, E. G. (2003): *Neue Institutionenökonomik*. Mohr Siebeck, Tübingen.
- Rieger, H. & Platzer, A. (2008): *Handbuch EU-Konformer Förderungen*. München Redline Wirtschaft.
- Roper, S. & Hewitt-Dundas, N. (2017): Investigating a Neglected Part of Schumpeter's Creative Army: What Drives New-to-the-Market Innovation in Micro-Enterprises? Springerlink.com
- Röder, S. (2011): Zur Förderung der Internationalisierung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) in Deutschland durch Landesförderinstitute (LFI). Steinbeis Hochschule Berlin. In: *Internationalisierung deutscher Unternehmensstrategien, Instrumente und Konzepte für den Mittelstand*. 31-50.
- Ruttan, V. W. (1991): Usher and Schumpeter on Invention, Innovation and Technological Change. In: J.A. Schumpeter. *Critical Assessments*. Ed. Cunningham Wood, John. London & New York.
- Sabatier, P.A. (1998): The Advocacy Coalition Framework: Revisions and Relevance for Europe. *J. Eur. Public Policy* 1998, 5. pp. 98–130.
- Schilz, A. (2017): Research Method Selection. In: *The International Encyclopaedia of Communication Research Methods*. Hoboken, USA: Wiley. 1-2.
- Scott, Richard (2019): The Adolescence of Institutional Theory. Johnson Graduate School of Management. Cornell University.

Soniewicki, M. (2017): The Importance of Market Orientation in Creating a Competitive Advantage of Micro, Small, and Medium-Sized Companies in the Internationalization Process. Higher School of Academic Studies “Dositej”. Serbia.

Smith, A. (1776): Wealth of Nations.

Stieglitz, J. (1999): Public Policy for a Knowledge Economy, London.

Strauss, A. and Corbin, J. (1997): Grounded Theory in Practice. Thousand Oaks et al.

Sullivan, G. & Sargeant, J. (2011): Qualities of Qualitative Research: Part I Editorial). *J. Grad. Med. Educ.* 449–452.

Susman, G. I. (2007). Small and Medium-sized Enterprises and the Global Economy. Edward Elgar Publishing.

Tolbert, Pamela et al. (2019): Studying Choice and Change: The Intersection of Institutional Theory and Entrepreneurship Research. Institute of Operation Research and the Management Science. Maryland USA.

Vasconcelos Furtado J. et al. (2019): Does Theory Really Fit Real Life Situations? A Case Study on the Internationalization Process of a Technological Service Based Firm. University of Aveiro. Portugal.

Westhead, P., Wright, M., & Ucbasaran, D. (2001). The Internationalization of New and Small Firms: A Resource-Based View. *Journal of Business Venturing*, 16, 333–358.

Williamson, O. (1979): Transaction-cost economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics*. 22. 233–261.

Zacks, J., Levy, E., Tversky, B.; Schinao, D. (2002): Graphs in Print, Diagrammatic Representation and Reasoning; Springer: London.

## **WEB Sources**

<https://www.kmuforschung.ac.at/zahlen-fakten/kmu-daten/>

<https://www.welt.de/politik/ausland/article181633676/EU-Rekordstand-270-MilliardenEuro-Foerdermittel-nicht-abgerufen.html>

<https://www.marketing91.com/importance-international-business/>

<https://smallbusiness.chron.com/business-government-relate-3615.html>

[https://www.oesterreich.gv.at/themen/bauen wohnen und umwelt/klimaschutz/Seite.1000400.html#:~:text=Auf%20dem%20Gebiet%20des%20Klimaschutzes,auch%20EU%20%2DKofinanzierungsmittel%20zum%20Einsatz.](https://www.oesterreich.gv.at/themen/bauen_wohnen_und_umwelt/klimaschutz/Seite.1000400.html#:~:text=Auf%20dem%20Gebiet%20des%20Klimaschutzes,auch%20EU%20%2DKofinanzierungsmittel%20zum%20Einsatz.)

<https://www.foerderland.de/finanzen/foerderung/basiswissen-foerdermittel/gruende-fuer-den-einsatz-von-foerdermitteln/>

<https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs11187-017-9844-z>

[https://www.wienerzeitung.at/nachrichten/wirtschaft/international/374581 Selbstaendigsein-und-werden-ist-in-Oesterreich-schwierig.html](https://www.wienerzeitung.at/nachrichten/wirtschaft/international/374581_Selbstaendigsein-und-werden-ist-in-Oesterreich-schwierig.html)

<https://www.dw.com/de/wie-die-eu-ihre-schw%C3%A4chsten-regionen-f%C3%BDrdert/a-48354537>

### **Funding database Germany:**

<https://www.foerderdatenbank.de/FDB/DE/Service/FAQ/faq.html>

Source and listing of funding banks:

<https://www.foerdermittel-deutschland.de/foerderbanken/>

Cultural federal funding Germany:

<https://www.bundesregierung.de/breg-de/bundesregierung/staatsministerin-fuer-kultur-und-medien/kultur/kunst-kulturfoerderung>

Funding Agencies Germany:

<https://www.kulturfoerderpunkt-berlin.de/nc/foerderprogramme/kulturfoerderung-des-bundes/kulturfoerderung-in-anderen-bundesprogrammen/>

### **Funding Data Base Austria:**

Internationalisation program:

<https://www.go-international.at/foerderungen/uebersicht-foerderungen.html>

Internationalization program:

<https://wirtschaftsagentur.at/foerderungen/aktuelle-programme/internationalisierung-fokus-85/>

Transparency portal:

<https://transparenzportal.gv.at/tdb/tp/situation/unternehmer/gruendung-uebernahme-und-ausbau/internationalisierung/alle>

Promotional and federal banks:

<https://at.kompass.com/a/entwicklungsbanken-und-forderbanken/8203011/>

<https://at.kompass.com/en/a/public-sector-banks-full-services/8203002/>

Cultural funding:

[www.bmkoes.gv.at/Kunst-und-Kultur/informationen-fuer-kunstschaefende/foerderungen.html](http://www.bmkoes.gv.at/Kunst-und-Kultur/informationen-fuer-kunstschaefende/foerderungen.html)

EU Commission Recommendation SME Definition  
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32003H0361>

EU Commission SME Definition  
[https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-definition\\_en](https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-definition_en)

EU Commission Staff Working Document Country Report Germany 2020  
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52020SC0504&qid=1604488157057>

EU Commission Admission of third country nationals for business Purposes  
[https://www.emn.at/wp-content/uploads/2018/05/EMN-Inform-2014\\_Aufnahme-Drittstaatsangeh%C3%B6rigen-f%C3%BCr-gesch%C3%A4ftliche-Zwecke.pdf](https://www.emn.at/wp-content/uploads/2018/05/EMN-Inform-2014_Aufnahme-Drittstaatsangeh%C3%B6rigen-f%C3%BCr-gesch%C3%A4ftliche-Zwecke.pdf)

OECD (2008): Benchmark Definition of Foreign Direct Investment.  
<http://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf>

OECD Regulatory Restricted Index  
<https://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm>  
<https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=FDIINDEX>

Official Journal of the European Union. Regulation (EU) No 1287/2013 of the European Parliament and of the Council 11.12.2013  
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R1287&qid=1603362535223&from=EN>

European Statistics/Eurostat: trade in goods by enterprise size  
[https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International trade in goods by enterprise size](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods_by_enterprise_size)

A.T. Kearney: FDI Confidence Index:  
<https://globaledge.msu.edu/global-resources/resource/267>

WKO Austria:  
<https://news.wko.at/news/oesterreich/wko-analyse-2019-fdi-oesterreich.html>

# **Appendix**

## **Interview 1: Music producer, composer, DJ**

15th Febr 2020 (before Corona)

24<sup>th</sup> Apr 2020 (before submitting the application)

20th Sept 2020 (after submitting the application)

**Du bist ein freischaffender international anerkannter Musiker, Produzent und Label Inhaber. In den**

**80er und 90er Jahren warst du nicht nicht nur im Bereich elektronischer Musikentwicklung federführend. Inmitten von Mode, Film und Kunst hast du unzählige Projekte realisiert, die unterschiedlicher nicht sein können. Der DJ als Gesamtkunstwerk. Als aller erstes möchte ich dich**

**gern bitten, dich und dein „Dasein“, deine persönliche und künstlerische Entwicklung in deinen**

**Worten zu umreißen.**

Ja, mein Fundament bilden das Techno leben, also das Produzieren und das Auflegen, und meine

Profession als Labelbetreiber neben der Kunst und der Verbindung zur Mode. München war immer

Hochburg elektronischer Aspekte. In den 1970er-Jahren wurde hier viel experimentiert, die Engländer

nannten das Krautrock. In Bayern und Düsseldorf lief das unter dem Begriff „kosmische Musik“. Die

ersten Acid-House-Rave-Partys waren Ende der 80 er angesagt. Meine Jahre in Berlin waren sehr prägend. Jeder Künstler, der etwas bewegen will musste und muss nach Berlin. Die House Bewegung, die ursprünglich aus Chicago und Detroit nach und nach den gesamten Erdball umfasste, revolutionierte die Musikwelt und war der Inbegriff der gesellschaftlichen Revolution. Auch ich fand mich dort. In den dunklen, Underground Clubs der Schwarzen und Schwulen Chicagoer Techno Szene. In den eigentlichen Ursprüngen der House Music.

Insgesamt verbrachte ich 5 Jahre in New York. Die prägendste und intensivste Zeit meines Schaffens.

**War es schon immer dein Traum nach New York zu gehen?**

Weniger ein Traum, sondern ich habe mir damals gedacht: „Du hast hier so viel erreicht, warum soll

es in New York nicht klappen?“. Ich habe die Gelegenheit ergriffen. Und am Ende war es die geilste und produktivste Zeit überhaupt.

**Warum war sie so gut?**

Weil in New York die Welt eine andere ist. Man macht einfach. Ich war dort mal auf einer Party.

Models, Musiker, unter ihnen der Puff Daddy. Wir kamen ins Gespräch. Ein super Typ,

freundlich und sehr geschäftstüchtig. Ich erzählte ihm von meiner Projektidee mit ihm. Am nächsten Morgen früh um 6 standen wir im gleichen Hotel im gemieteten Appartement auf der Matte mit ihm und einem bulgarischen Model, das ich ebenfalls dort auf der Party kennenlernte. Normalerweise hat sie alle Anfragen über ihre Agentur managen lassen. Aber selbst hier hat es einfach ganz spontan geklappt. Es war beeindruckend. Wir alle waren übernächtigt, doch die Müdigkeit hat niemanden zurückgehalten das spontane Ding durchzuziehen. Puff Daddy braucht nicht mehr als 3-4 Stunden Schlaf am Tag, das ist irre. New York bietet so viele Möglichkeiten, die du kaum wo anders finden kannst.

### **Wie habt ihr es dann mit den Gagen geklärt?**

Gar nicht. Das war ein Gentleman Agreement. Ein Geben und Nehmen und der spontane Spaß an der Freude. Man hat dann etwas gut bei einem. Irgendwann mal später musste ich ebenfalls für einen Gefallen einstehen. Und zwar ziemlich kurzfristig.

### **Deine Kooperationen sind jedoch nicht nur auf Musik beschränkt?**

Mein Label stand immer für Vielfalt. Als Namensgeber eines eigenen Musikgenres bin ich natürlich sehr glücklich über die Zeit im Electroclash. Hier erhielt ich große Aufmerksamkeit. Gute Musik sollte immer auch Innovation und Experimentierfreudigkeit vermitteln.

Und ja, aktuell gibt es einen Soundtrack zum Film von Hennig Gronkowski, „YUNG“. Der Film wurde zum Münchener Filmfest gefeiert. Ich hatte das Musical Supervising und habe viele Songs zur Filmmusik beigesteuert. Im nächsten Film Projekt darf ich selbst einen DJ spielen.

### **Die Kunst als Stichwort. Ebenfalls ein Teil deiner Passion, wie**

#### **Wie kann ich das verstehen?**

Mein neues Album richtet sich zurück in die Vergangenheit, bis hin zu den politischen Impulsen, die zur Entstehung der House Music beigetragen haben. Unveröffentlichte Tracks aus den vergangenen Jahren werden neu gefeatured. Für das Album Cover gibt es allein 50 verschiedene Entwürfe von einem Berliner Künstler der Avantgarde, den ich sehr schätze. Darüber hinaus wird es eine Windjacke geben im Retro Stil der 80er Jahre. Diese wird von einem berühmten Gestalter und Künstler entworfen. Dies und ein paar andere Sachen mehr, vielleicht auch die restlichen Album Cover Entwürfe, werden in einem Münchner Museum ausgestellt und in einer limitierten Ausgabe an die Kunstliebhaber und Insider verkauft.

### **Warum ausgerechnet dieser Künstler?**

Wir verstehen uns gut. Und ich mag seine Kunst sehr. Seine Entwicklung verfolge ich schon länger.

### **Warum hast du so eine ausgeprägte Affinität für Mode?**

Ich war der erste bekannte DJ, die die Underground Musik mit dem Glamour zusammengebracht hat. Zwischen 2007 bis 2010 war ich musikalischer Koordinator bei Michael Michalsky. Ich habe Musik für Modenschauen von u. a. Hugo Boss, Raf Simons, Patrick Mohr, Dirk Schönberger und Donatella Versace produziert seit Mitte der 90er Jahre. Angefangen hat alles mit dem Modedesigner Kostas Murkudis. Als er mich gebeten hat, in Berlin eine seiner Modenschauen mit Musik zu bespielen.

Mit Designer Anzügen Techno Musik aufzulegen war absolut schockierend. In den 90ern habe ich versucht dieses Anti-Fashion Dogma aufzubrechen. Für mich waren Musik, Mode und Kunst immer untrennbar spätestens als ich angefangen haben mit mehreren Modelabels zusammen zu arbeiten. Mein Lieblingsdesigner war Martin Margiela. Die Balenciaga-Kollektionen ohne Margiela sind nicht denkbar. Ich habe diese strenge Reglementierung, was die Outfits anging nie verstanden und habe bewusst dagegen angesteuert und kooperierte sogar mit namhaften Modelabels. Als Namensgeber habe ich Frauen-Slips für Agent Provocateur, CD-Cases für Magma, eine Brille für Freudenhaus und ein eigenes Parfüm herausgebracht.

### **Wie finanzierst du alle Projekte?**

Alles selbst und eben über Kooperationen. Bei dem aktuellen Projekt bekomme ich das Album Cover gezeichnet, dafür produziere ich mit dem Künstler ein eigenes Album, wo er und seine Mutter eben in den Musikstücken selbst sprechen. Es wird dann sein persönliches Album. So ähnlich ist es dann mit der Windjacke. Ich trage keine Kosten für den Entwurf, sondern lediglich die Herstellungskosten. Sie wird im Museum ausgestellt und verkauft. Die Platten und CDs werden über den Verkauf durch die Promo Agentur abgerechnet.

### **Wo lässt du die Jacke herstellen?**

Ich kenne einen jungen Designer aus Bulgarien, er würde sich um die Produktion dort vor Ort kümmern.

### **Warum in Bulgarien?**

Weil es wesentlich günstiger ist in der Herstellung als Deutschland.

### **Wo hast du die Promo Agentur?**

Eine in Hamburg und eine ist in England. Ziemlich 50/50 aufgeteilt.

### **Warum eine in England?**

Weil sich die Tendenzen und Geschmack dort unterscheiden. Früher war für mich immer der Plattenladen vor Ort wichtig und eben die Profis dort, die schon mal die besten Releases sichern und für dich zurückhalten, da des besten Vinyls oft limitiert und sehr schwer zu bekommen sind.

### **Hast du jemals finanzielle Unterstützung für deine Projekte beantragt?**

Nein nie. Es war überhaupt nicht nötig gewesen. Die Auftragslage war immer super, das Geld aus den Gigs und den Plattenverkäufen hat alles gedeckt. Ich habe auch nie von staatlicher Unterstützung gehört oder mich dafür interessiert. Früher. Ich könnte mir auch vorstellen, dass es damals allgemein nicht das Thema war.

Jetzt weiß ich, dass es Profis gibt, die solche Gelder eintreiben.

Ich kenne viele, die mit dem Fördergeld fest rechnen und in die Projektplanung richtig mit einbeziehen.

### **Kennst du irgendwelche Fördergeber?**

Nein.

### **Keinen?**

Nein.

**Das Thema „Internationalisierung und Vernetzung“ ist angesichts der voranschreitenden Globalisierung ein bedeutendes. Es gibt sehr viele Programme auch im Kunstbereich, die sowohl auf der europäischen als auch auf der Bundes- und selbst Bezirksebene wie in Berlin ausgeschrieben sind. Dein Werdegang, deine Projekte finden fast ausschließlich auf internationaler Ebene und in interantionalen Kooperationen statt. Kannst du dir vorstellen, dich für so ein Programm zu bewerben?**

Klar, warum nicht. Es gibt so viele Projektideen! Auch jetzt. Allein im Fußballbereich. Ich bin in so vielen Sachen aktiv und involviert und frage mich manchmal, warum niemand auf mich zukommt, um so ein Projekt mit Hilfe von staatlicher Finanzierung zu realisieren.

### **Würdest du selbst so einen Antrag stellen?**

Nein. Von diesen Behörden und Stellen habe ich keine Ahnung. Will ich auch nicht. Ich bin ein Musiker und möchte weiterhin Musik machen. Wer sitzt dort in der Jury? Irgendwelche Beamte, die nach vorgegeben Richtlinien agieren. Ob sie überhaupt etwas von Kunst und Avantgarde verstehen?

**In den Richtlinien sind avantgardistische Ansätze und Innovationspotenzial der Musik Projekte eine wichtige Voraussetzung in einigen Programmen.**

Ach so? Dann bin ich doch da genau richtig (lacht).

Was hältst du von Ursula von der Leyen? Diese Frau geht gar nicht. Allein die Berateraffäre als Verteidigungsministerin war der absolute Gipfel. Die Aufträge wurden im dreistelligen Millionenbetrag vergeben an Bekannte bei McKinsey. Das war weder rechtmäßig noch notwendig. Alles Steuergelder. Wenn ich mich mit meinen Projekten, vor diesem Hintergrund bewerbe, dann brauche ich wirklich keine Gewissensbisse zu haben Steuergeld in Anspruch zu nehmen.

Interview während des Lockdowns

**Deine Auftritte wurden abgesagt.**

Ja, alle. Bis September. Ich kann mir vorstellen, dass dieses Jahr sowieso nichts mehr geht.

**Was passiert jetzt?**

Ich bin auf die Projektgelder angewiesen, sonst bin ich pleite. Ich werde den Weg jetzt gehen.

**Die meisten Programme verlangen Eigenanteilfinanzierung, Kofinanzierungszusagen oder Kreditzusagen.**

Ich habe kein Geld. Derzeit fließt das was ich noch habe für alles mögliche Weg und keins kommt mehr rein. Die Veranstalter wissen auch nichts und können keine Terminzusagen machen. Ich glaube auch nicht, dass ich Kredit bekomme. Die Banken haben sich total komisch. Ich hoffe auf eine Lösung, dafür bezahle ich auch.

Interview 20.09.2020

**Du hast dich für einen Projekt bei Musikfonds beworben. Ist daraus etwas geworden?**

Nein. Der Projekt war von meiner Seite her, eigentlich ein Hilfeschrei. Ich wäre diesen Weg sonst nie gegangen, weil ich es normalerweise nicht nötig hatte. Meine Ausgaben, konnte ich alle mit den Gigs abdecken. Die Regierung hat für Künstler viel Geld in die Hand genommen. So wurde es kommuniziert. Die Realität ist eine andere. Die Richtlinien zur

Zeiten von Corona sind so absurd. Da brauche ich garnicht erst damit anfangen. Das ist eine absolute Zeitverschwendung.

### **Was hat nicht funktioniert?**

Im Grunde nichts. Es geht schon damit los, dass sie die Menschen regelrecht überreden die Anträge einzureichen, ob wohl sie wissen, dass man die Anforderungen überhaupt nicht schaffen kann. Als MUST HAVE musste ich zum Beispiel Terminzusagen für die Aufführung vorweisen. Terminzusagen! (lacht). Das ist lächerlich. In der Zeit, wo alle Clubs dicht sind und ums nackte Überleben kämpfen. Niemand und kein Veranstalter der Welt gibt die derzeit eine Zusage, für dne Auftritt, der irgendwann im Winter statt finden soll. Denn man muss ja noch die Deadline der Antragseinreichung plus die Bearbeitungszeit für die Jury mit einberechnen, die ca. 2 Monate ist, bevor du überhaupt irgendwelche Ausgaben tätigen darfst. 2 Monate! Weißt du, was man in den 2 Monaten alles machen kann?

Das andere war die Kofinanzierung. Wir haben alle Fördergeber abgegrast. Die Deadlines für die Einreichung der Kofinanzierung waren bereits vorbei oder sind erst nächstes Jahr wieder möglich. Das würde sich dann mit den Deadlines des Musikfonds wieder nicht decken. Oder man müsste zwischen den beiden Einreichungen ein halbes Jahr mindestens warten, was einfach nicht möglich ist. Erstmal zeitlich nicht, denn wie soll das gehen? Soll ich jetzt mch einschließen und nichts machen, bevor die sich einig sind?

Zweitens mal, will die andere Förderstelle auch eine Zusage über die Teilfinanzierung. Also das heißtt sich doch die Katze in Schwanz. Wie soll ich Kofinanzierung eintreiben, wenn es reell einfach nicht möglich ist? Dann musst du aufpassen woher die Fördergelder kommen. Für Gelder vom Bund gibt es verschiedene Stellen. Aber beim Bund darfst du nur einmal einreichen. In Berlin habe ich seit Jahrzehnten meinen Label angemeldet. Wollte ich für 5000 Euro einen Projektantrag einreichen, ging es wieder nicht, weil mein fester Wohnsitz in München ist.

### **Also ist die Idee selbst in solch für Künstler schwierigen Zeiten, dennoch gescheitert?**

Absolut. Die Gelder, die von der Regierung freigegeben worden sind... Warum muss ich mich dafür bewerben zu Corona Zeiten? Ich habe Umsatzeinbühse, weil die Regierung eingreift. Ich habe weder Ahnung noch Zeit für das ganze Prozedere. Lufthansa wird gerettet, die Geelder fließen nur dahin in irgendwelche Konzerne. Als Künstler musst du akribische Aufstellung von Kosten und Projektplan vorweisen. Für den letzten Antrag sind 100 Stunden ins Land gegangen für nichts. Weil mir die Auftrittstermine in Deutschland gefehlt haben. Die die ich hatte, waren in der Schweiz und in Spanien und lediglich einen in Deutschland. Das alleine war der Showstopper. So richtig veräppelt habe ich mich gefühlt, als es vor der Einreichung groß kommuniziert wurde, dass man sich doch trotzdem bewerben soll, auch wenn die Termine zu bekommen nicht möglich ist und als Absagegrund genau das dann aufgeführt wird. Also da mit zu machen ist eigentlich ein Wahnsinn.

### **Wer hat sich darum gekümmert?**

Ein Berater. Was für ihn auch frustrierend war, weil er leistungsbasiert arbeitet.

**Was müsste die Regierung tun, damit es für den Antragsteller einfacher wird?**

Die Richtlinien hinterfragen. Ob es so sinnig ist. Schnellere Prozesse. Sowohl für die Bearbeitung als auch für die Antragstellung. Es kann nicht sein, dass man Wochen am Antrag sitzt. Genauso Vereinfachung oder Anpassung an die aktuellen Bedingungen. Es gibt zwar Suchmöglichkeiten, aber da spuckt dir das Ding 1000 verschiedene Sachen aus, die du nicht in 10 Jahren durcharbeiten würdest. Abgesehen davon, dass ich garnicht verstehe, was in dem Beamten Deutsch Text drin steht, auch wenn ich mir die Zeit dafür nehmen würde. Ein Programm, das dich zu DEM Fördergeber navigiert. Da müsste das Filtersystem schon besser funktionieren. Denn oft wird es nicht einmal ordentlich gewartet, um auf den richtigen Pfad zu kommen. Datum der Deadline fehlt, Kofinanzierungsanforderungen uws. Es ist einfach mühsam. (Interview 1 DJ/Producer, Pos. 1-93)

## **Interview 2: Innovation project manager, R&D**

26<sup>th</sup> Oct 2020

[00:00:10] **Erzähl mir mal ein bisschen von deinem Unternehmen, was du da machst, was das Unternehmen macht, ja, das Wichtigste, was das Unternehmen angeht.**

[00:00:20] Also der Name leitet sich ab aus dem Thermit Patent, von dem Professor XXX, das war ein Chemiker und er hat eben dieses Thermit Verfahren erfunden. Thermit verfahren - das ist das Alumino-thermische Verschweißen von Stahl und angewandt macht das XXX auf Schienenstahl, also den lückenlosen nahtlosen Schienenstrang herzustellen. Dass die nicht mehr mit Stößen zusammengeschweißt werden zusammengeschraubt werden, sondern eben verschweißt werden.

[00:00:50] **Wie neu ist das?**

[00:00:53] 2014 war das 120 Jahre, also von 1894 ist dieses Patent.

**Und es ist immer noch das gleiche Verfahren oder wurde das verbessert? Über die Jahre sind ja schon einige Jahre vergangen.**

[00:01:12] Also das Prinzip des Verfahrens ist das gleiche, aber natürlich muss es immer weiter verbessert werden und angepasst werden, weil die Stahll Sorten sich immer weiter geändert haben. Und das ist auch so quasi die Forschung und Entwicklung von XXX. Das ist vor allem das Anpassen des Thermitverfahrens, an neue Schienenstahl Sorten. Das ist so über die Jahre dann immer wieder gemacht worden und das war auch so der Forschungsschwerpunkt dieser Unternehmung.

[00:01:42] **Und innovativ in dem Sinne ist es ja schon oder nicht?**

[00:01:51] Ja, was heißt innovativ? Eigentlich nicht. Eigentlich ist es die bewährte Methode des Aluminium thermischen Schweißens, physikalisch oder chemisch gesprochen über eine Redox Reaktion wird eben aus Aluminium Oxid... Aus Aluminium und aus Eisenoxid wird dann Aluminiumoxid und Eisen hergestellt.

[00:02:14] **Okay. Gibt's denn eigentlich Innovationsraum für die Sache, die ihr macht?**

[00:02:20] Ja, der große Aufwand war eben gerade bei neueren Schienen Stählen. Also Stahl Sorten die Schienen Bereich eingesetzt werden. Gibt's nach wie vor große Probleme für die neuesten Stahlsorten, das da noch zu verschweißen mit dem Aluminium thermischen Verfahren. Da gibt es Qualitätskriterien, Langlebigkeit des Stahls, die das durch die Schweißung, die gleiche Härte und die gleiche Güte hergestellt wird, dass es meines Wissens nach immer noch Forschungsgegenstand. Sogenanten Bainit Stahl. Das ist ganz neuer Stahl für Hochgeschwindigkeitstrassen, wo der ICE dann drauf fährt zum Beispiel oder der TGV in Frankreich. Dafür gibt's noch kein Aluminium thermisches Verfahren, um das herzustellen.

[00:03:08] **Gibt es etwas anderes außer dem Aluminium?**

[00:03:10] Es gibt große Konkurrenz sozusagen bei den Schweiß Verfahren neben dem Aluminium thermischen Schweißen gibt's was vor allem bei Neubau Strecken eingesetzt wird oder was ausschließlich bei Neubaustrecke eingesetzt wird. Das ist dann das sogenannte Reibschweiß Verfahren. Das funktioniert dann ohne diesen Füllstoff Thermit.

**[00:03:29] Ist das besser oder schlechter?**

[00:03:30] Das ist sehr viel besser, funktioniert eben, wie gesagt, aber auch nur bei Neubau Strecken. Deswegen kommt das Thermit Schweißen bei Reparaturen im bestehenden Streckennetz zum Einsatz.

**[00:03:41] Inwieweit ist es möglich, dass die neueren Strecken also die alten ersetzen?**

[00:03:46] Ja, das wird Stück für Stück gemacht. Manchmal gibt so richtigen Neubau, wo noch gar keine Strecke war. Und manchmal gibt's eben Bestand Strecke, die komplett neu verlegt wird. Aber es gibt ja auch die Anzahl der Schweiß Verfahren, die eingesetzt werden, da ist immer noch thermitschweißen Nr. 1, weil es unendlich viele Reparatur, also unendlich, nicht aber weil es jede Menge Reparatur Schweißungen gibt. Und gerade im Strain Straßenbahnen, Straßenbahnschienen. Da ist das Thermit Schweißen noch richtig angesagt.

**[00:04:17] Wie lange wird das noch so gehen?**

[00:04:20] Dass es die Befürchtungen der Geschäftsführung, dass das immer weiter zurückgeht, dass diese absolute Nummer eins an Anzahl von Schweißungen da geht's schon zurück und dass es noch weiter zurückgeht, ist die große Befürchtung.

**[00:04:39] Ok, und was macht das Unternehmen? Was hat es denn für Methoden um eben nachhaltiger zu werden? Dass man mit dem mit der Entwicklung zumindest mal Fuß hält und nicht irgendwann mal...**

[00:05:06] Und das ist jetzt das Innovativere. Genau das ist vielleicht das Innovative, dass eben Tools entwickelt werden sollen, die wieder den Einsatz, den Einsatz Spielraum vom Thermitschweissen erweitern. Wenn das so war, war das Problem halt, dass es das Thermitschweiß Verfahren ist ein STANDARD Schweiz Verfahren, das zwei Schweizer gleich ein Schweiß Trupp. Was die dann im Feld machen sozusagen. Die haben nichts anderes dabei als eine Säge. Und dann dieses alles. Die Form und den Thermitschweißtopf. Da wird ne Soll Stelle mit geraden Flächen zueinander hergestellt, mit Hilfe von Säge einfach nur, ein definierter Abstand halt 20 Millimeter, so die Größenordnung 20 25 Millimeter. Und dann wird die Form drum umgebaut, dann wird der Topf obendrauf gemacht und wird dieser Thermit Topf gezündet und dann fließt der Stahl in die Form und dann ist der größte Aufwand ist dann das Nachbearbeiten, das Schleifen, Sollbruchstellen entfernen und dann auf Form bringen, schleifen und so weiter. Genau. Und das ist also ein hochgradig manuelles Verfahren. Und um das zu automatisieren, dann könnte man auch vielleicht wieder neue Stahlsorten damit verarbeiten weil das Problem bei neuen Stahl Sorten ist, dass sie nicht mehr ohne Schmiedung sogenanntes Schmieden, also in der Erstarrung Phase wird nochmal wie man es vom Hammer vom Huf schweißen Schmied kennt, wird nochmal ein Schock drauf gemacht, der Hufeisen Schmied hat einen großen Hammer, indem er auf seinen Amboss dann drauf schlägt halt und dadurch eine Härtung vom Stahl vornimmt. Und das

eigentliche Thermit Schweiz Verfahren bei den älteren Stahlsorten hat das nicht unbedingt gebraucht, dieses Schmieden. Und das brauchst aber für die ganz neuen Stahlsorten Bainit Stahle, ist immer so ein Schlagwort, da braucht man dann vor allem solche Schmiede verfahren und da ist dann so die Innovations Projekte. Die gehen jetzt nicht mehr darum, dass Schweiß Verfahren zu ändern, sondern Tools zu entwickeln, damit das Schweiß Verfahren wieder bei neuen stahlharten eingesetzt werden kann. Da muss ich dann eben schmieden, sozusagen. Das wurde nicht gehämmert, sondern da werden die beiden Schienenenden genommen und mitten in der Erstarrung Phase vom Stahl zusammengestaucht, ruckartig sozusagen. Das ist dann so das Schmieden bei einem Schienenstrang. Das kann man mit dem Hammer da und schlägt drauf, sondern es war zusammengestaucht. Da braucht aber eine Maschine dazu, weil das kannst ja nicht mehr händisch machen.

[00:07:37] **Wer macht die Maschine dann?**

[00:07:39] Ja, das war das. Das ist ein Entwicklungsprojekt. Gabs eben jetzt ein europäisch gefördertes Entwicklungsprojekt. Um das zu forcieren so eine Entwicklung.

[00:07:50] **Bevor wir hier zu dieser europäischen Förderung kommen, weißt du, wann ihr das erste Mal überhaupt grenzüberschreitend gearbeitet habt?**

[00:08:01] Also ich weiß es nicht ganz genau. Es ist auf jeden Fall sehr, sehr lange her, weil das von Anfang an so ein europäischer Konzern war XXX. Und sie haben ist relativ... Kommen wir vielleicht noch dazu. Die Größe des Unternehmens und so. Aber eben ich glaube, das war noch nie lokal begrenzt. Denn der Kern des Unternehmens ist, diese Thermit Portionen herzustellen. Das ist also zusammen mixen nach Rezeptur sozusagen. Zusammen mixen von verschiedenen Zutaten im richtigen Verhältnis zu portionieren in eine Portion, mit der man wirklich jetzt ein Stück Schienenstrang schweißen kann. Das ist eigentlich das Kerngeschäft und das. Ich weiß es nicht ganz genau. Das gab's, gibt's schon ewig. Und es ist sicherlich nicht lokal begrenzt gewesen.

[00:08:49] **Weil du Konzern sagst, wie viel Umsatz macht hier pro Jahr.**

[00:08:53] In der Größenordnung 120 bis 130 Millionen Euro.

[00:09:00] **Also mittelständisches Unternehmen.**

[00:09:03] Mittelständisches Unternehmen, roundabout 1200 Mitarbeiter, aber eben aufgeteilt auf über 20 Tochtergesellschaften.

[00:09:14] **Und wo überall?**

[00:09:17] Ja, viele europäische und im außereuropäischen Kontext ist es meines Wissens nach Australien. Mit Neuseeland, das ist eine Tochtergesellschaft, dann haben wir Brasilien, USA und Kanada zusammengefasst, war eine Tochtergesellschaft. Japan, China und dann hört es schon auf. Also dann gibt's nur noch Vertriebspartner. Ohne jetzt eigenständige. Zentrale Tochtergesellschaft.

[00:09:50] **Habt ihr so etwas wie ein Alleinstellungsmerkmal, also wenige Wettbewerber?**

[00:09:56] Es gibt nur einen Wettbewerber. Und das war auch so, dass die. Das ging alles aus einem Unternehmen hervor und es wurde dann irgendwann geteilt aufgrund der kartellrechtlichen Anordnung, dass es eben wenigstens zwei Unternehmen gibt.

[00:10:16] **Aha, ok, da wurde eingegriffen.**

[00:10:19] Ja, das war wohl schon ein 60er oder 70er Jahre war das. Und deswegen gibt's eine französische Firma. Das war ursprünglich mal ein und dasselbe. Es war die französische Tochtergesellschaft sozusagen. Die ist dann zum eigenständigen Thermit Produzenten geworden.

[00:10:33] **Und wer macht dieses neuartige Verfahren für die neuen Schienen. Was du erzählst hast?**

[00:10:40] Wer das macht? Na XXX oder wie meinst du das?

[00:10:44] **Na, die neuen Schienen, die werden ja mit dem anderen Verfahren...**

[00:10:49] Achso. Ja, das sind dann in der Regel die Anbieter von solchen Tools. Also dann brauchst du keinen Thermit, brauchst keine Portion Thermit mehr. Sondern da wird er der Schienenstrang wird sofort. Also man nimmt... Es ist ein Roboterkopf und Schweißkopf, der an so einer großen Elektro oder Diesellok von dran ist halt. Und da wird die die beiden Schienen enden vom Roboterarm so gegriffen und werden dann mit Reibschweißverfahren gebaut es noch das mit großen Strom das induktive Verfahren sozusagen. Das sind die zwei großen Verfahren, die aber beide ähnlich aussehen, nämlich solche großen Roboter Köpfe, die dann. An so einer Lok dran sind und das sind dann Spezial Hersteller, die vor allem diese Loks herstellen. Also das ist dann kein chemischer Konzern mehr, der irgendwas zusammenröhren sozusagen, sondern du brauchst dann nichts mehr zum Zusammenröhren. Das ist dann einfach nur die die Tool Hersteller und in der Regel sind das eben Lock Hersteller. Also jeder der so eine Lock herstellen kann und auch ein bissel Automatisierung in so einer Robotertechnik hat, der kann dann sowas bauen halt. Also es ist eine ganz andere technologische Schiene. Dann auch.

[00:12:02] **Du hast etwas erwähnt von europäisch unterstützten Projekten? Sind es Fördergelder, die aus der Europäischen Union fließen?**

[00:12:13] Ja, das ist das große Innovations Förderprogramm Horizon 2020. Gibt's ja viele Untersektionen. Und dann gab's vor allem die eine Untersektion Innovation im Maintenance, das Transportwesen. Ja, und da gehört das eben genau dazu. Also Maintenance ist die Instandsetzung von Transport Infrastruktur und dazu gehört gehört Schiene.

[00:12:40] **Wie kam es dazu, dass ihr dieses Förderprogramm überhaupt für euch entdeckt habt?**

[00:12:46] Es war eine Tochtergesellschaft, unsere englische Tochtergesellschaft. Die wollten sowieso in die Richtung von solchen Tools gehen, die quasi von einem hochgradig manuellen Thermitschweißprozess zu einer Teil Automatisierung kommen. Und die englischen Kollegen haben dann dieses Förderprojekte eingereicht und die XXX Holding hat das dann quasi federführend an sich gerissen, nachdem das Projekt, nachdem das Projekt bewilligt wurde.

[00:13:18] **Und vorher habt ihr nichts mit Förderungen zu tun gehabt, das war das erste, oder?**

[00:13:25] Also in dem Bereich quasi ein mehrjähriges und mit vielen technologischen Facetten, versehenes Großprojekt muss man schon fast sagen. Das gab's vorher nicht bei XXX damit. Deswegen war man auch ein wenig überfordert, als es dann endlich zur Zusage gekommen ist. Es ist intern ein bissl chaotisch gelaufen, weil dann die englische Tochtergesellschaft gemeldet hat an die Holding. Hier gibt's einen bewilligten Forderer Auftrag über vier Millionen Euro und die englische Tochtergesellschaft hatte gar nicht die Manpower, überhaupt dieses Projekt abzubilden. Und das war auch ein Grund, warum das dann quasi komplett zurück zur Muttergesellschaft gewandert ist, weil da immerhin theoretisch die Abdeckung der Manpower hätte gewährleisten oder gewährleistet werden konnte.

[00:14:16] **Sind die Anforderungen des europäischen Förderprojektes eh nicht die, dass du grenzüberschreitend agieren musst, um die Manpower damit zusicherst?**

[00:14:26] Absolut. Dass Förderprojekt Projekt hatte ja eh 8 Kooperationspartner, wo die XXX Gruppe einer von acht Partnern war. Und man hat sich dort mit einigen universitären Einrichtungen und Fachinstituten... Sie haben da ein bisschen an den Aluminium thermischen Schweißen mitgearbeitet und die andere Hälfte vom Projekt war eine Weiterentwicklung vom sogenannten Reibschweiß Verfahren. Also von Anfang an war das Projekt so ausgelegt, dass eigentlich eine Konkurrenzsituation von zwei rivalisierenden Schweiß Verfahren im Projekt abgebildet werden soll. Und jedes Schweiß Verfahren sollte das eigene Schweiß Verfahren weiterentwickeln.

[00:15:06] **Die sind parallel gelaufen mit dem Ziel das Bessere zu nehmen oder wie?**

[00:15:10] Nein. Beide weiterzuentwickeln. Und dann und am Ende gab's dann noch einen Arbeitspaket, was sich mit den Vergleichen der beiden weiterentwickelten Verfahren beschäftigt, wo es schon früh Gegenüberstellungen gibt.

[00:15:23] **Dann war Manpower für zwei verschiedene Verfahrensprojekte sozusagen da, die weiterentwickelt werden sollen.**

[00:15:28] Genau. Ich weiß es nicht genau obs 50/50 war, aber so von der von Projekt Budget und auch von den Anzahl der Projektpartner. 4 Projektpartner haben sich um das Reibschweiß Verfahren gekümmert und 4 Projektpartner haben sich da um das Thermitschweiß Verfahren.

[00:15:43] **Und wir wurden die Partner ausgesucht nach welchen Kriterien?**

[00:15:47] Ja, also dadurch, dass es in den Förderrichtlinien als vorteilhaft ist, wurden eben nicht nur Privatunternehmen, sondern vor allem auch Institute... Für diese Drittmittel Geberei auch wichtige Geschichte. Das das alles dabei ist. Also wir im Endeffekt ein Projektentwickler aus Brüssel. Eine Art Ingenieurbüro sozusagen. Die haben das da entwickelt und haben es zusammengeschraubt. Das Projekt.

**[00:16:19] Und du hast gesagt, es gab da viel Chaos am Anfang.**

[00:16:24] Das war intern. XXX internen gabs Chaos mit der überraschenden Zusage.

**[00:16:31] Ihr wusstet zwar schon, aber wusstet nicht, wann oder warum?**

[00:16:45] Also keiner wusste, dass das Projekt überhaupt eingereicht worden ist. Das wusste nur die englische Tochtergesellschaft.

**[00:16:54] Und die anderen Projektpartner mussten das ja wissen.**

[00:16:57] Die wussten das sicherlich schon. Ja. Irgendwelches Ich weiß nicht, ein schwedisches Institut die waren für die Simulation zuständig. Dann hat man ein englisches Institut, das hat sich um die Material wissenschaftliche Forschung gekümmert, sozusagen. Denn es galt ja nicht nur Tools zu entwickeln. Das war so eher das XXX Thema, sondern es ging auch den Prozess zu entwickeln. Und das war dann eher Forschungs Ebene bei Forschungsinstituten. Ich weiß nicht, wie es für die war. Aber sicherlich nicht überraschend.

**[00:17:31] Also war die Herausforderung am Anfang für euch einfach eure Manpower zur Verfügung zu stellen, zu koordinieren.**

[00:17:39] Jaja, das war ja, so wie ich das mitbekommen habe, war das ein rein internes Problem. Was weiß ich. Welche Probleme die anderen Projektpartner hatten, weiß ich nicht.

**[00:17:56] Erzähl mal von dem Projekt wie es gelaufen ist. Am Ende hat es sich doch ganz gut entwickelt.**

[00:18:04] Bei uns schon. Ja. Also im Endeffekt ging es dann darum, dass wir auch nicht selber die Maschinen hergestellt haben, sondern wir brauchten auch erstmal einen Entwicklungspartner einen sogenannten Sub Contractor, also den wir dann in den Auftrag gegeben haben, nach unseren Vorstellungen so ein hydraulisches Tool, was Schiene miteinander verpressen kann, aber trotzdem leicht und flexibel und von einem kleinen Instandsetzungstrupp bedient und gehandelt werden kann halt. Das galt es dann auch erstmal zu finden. Also der erste Projektphase war quasi erstmal mögliche Entwicklungspartner für diese Tools zu finden. Genau das haben wir aber über die vier Jahre dann auch durchgezogen, ordentlich und Ende 2018 war das Projekt beendet und das Ergebnis war halt, dass das Konkurrenz Verfahren gar nicht den Prototypen gar nicht bauen konnte. Also da wurde gar kein Prototyp gebaut und demnach auch keine Schienen verschweißt. Also das was gewollt war, ist am Ende quasi wirklich der eine macht eine Sweißung, der andere macht eine Schweißung und dann vergleicht man einfach die Qualität und die Güte der Schweißung. Das konnte gar nicht. Diesen Vergleich gabs gar nicht, weil dieses Reibschweißverfahren nie an einem richtigen Schienenstahl ausprobiert wurde.

[00:19:32] **Warum nicht?**

[00:19:33] Die hatten dann technologische Probleme. Die haben es einfach nicht hinbekommen, dieses dieses Tool zu bauen. Man sah von Anfang an sicherlich sehr ambitioniert war, aber irgendwann im Laufe des Projektes hat man die sich dann darauf geeinigt, dass im Maßstab 1 zu 3 zu bauen, also mit einer ganz kleinen Schiene dann das zu verschweißen, aber auch selbst das hat nicht hingehauen.

[00:19:54] **Aus welchem Grund nicht hingehauen, zeitlich oder technologisch?**

[00:19:58] Technologisch große Probleme. Haben schon die ersten Simulationen, soweit ich das noch in Erinnerung habe... Die ersten Simulationen hatten schon ergeben, dass er viel viel mehr Kraft brauchen von ihrem hydraulischen Schweißrotationsgerät gerät da halt. Und dann haben sie ja gesagt, wir machen es jetzt nicht 1:1 für die Schiene, sondern im Maßstab 1 zu 3 erstmal. So eine Prototypen Entwicklung. Und selbst das da selbst das hat nicht gereicht. Also es war gar nicht möglich das Tool zu bauen, um die Kräfte aufzubringen, die sie da vorhergesagt haben, die sie brauchen halt.

[00:20:31] **Und wie wird das dann gehandhabt mit so einem Projekt? Also wird es dann beiseite gelegt und vergessen oder kann man das weiter einreichen und weiterentwickeln?**

[00:20:42] Nee, das wurde dann abgebrochen. Aber am Ende es wird nicht... Du kriegst trotzdem deine ganzen Aufwände bezahlt und du schreibst schöne Berichte, dass es nicht geklappt hat und warum es nicht geklappt hat und so. Und das ist dann öffentlich einsehbar. Und da kann dann jeder mal nachforschen, der mal wieder so was vorhat. Woran ist das? Woran ist denn so ein Projekt schon mal gescheitert? Ja, genau. Also das ist die Hoffnung, dass so ein bisschen Wissensmanagement getrieben hat.

[00:21:07] Obwohl, da gibt's eine Homepage. Irgendwann gab's auch mal diese Abrufungszahlen von der Homepage und es gucken sich halt verdammt wenig Leute an..(lacht). Also die Chance ist jetzt nicht sehr groß, dass da jetzt jemand das Wissen abholt, der auch nochmal vorhat so etwas nochmal zu bauen, sondern eigentlich ist das dann begraben. Das Projekt.

[00:21:32] **Ok. Also die Lessons Learned. Gibt's da nicht. Also dann kommen auch welche und versuchen das gleiche Projekt nochmal nachzubauen?**

[00:21:39] Ja, das ist ein bissel Spekulation jetzt. Aber ich kann mir auch vorstellen, dass irgendwann mal wieder jemand auf die Idee kommt, sicherlich nicht auf das Wissen, was in diesem Projekt generiert wurde, dann zurückgreifen, weil er gar nicht weiß, dass so ein Projekt stattgefunden hat. Da müsste man jetzt ausführlich recherchieren.

[00:21:55] Also sehr viel Aufwand, um das zu erfahren. Also die Ergebnisse zu erfahren von irgendwelchen Projekten.

[00:22:03] Also ja, man muss den Aufwand machen. Ich glaube nicht einmal, dass den Aufwand jemand betreibt.

**[00:22:08] Warum nicht?**

[00:22:11] Eine Möglichkeit wäre, wenn du jetzt so ein Förderprojekte einreichst, das ein cleveres Wissensmanagement bei der europäischen Kommission heißen sie glaub ich... EU-Kommission. Dass die dann sagen: Ja, wir hatten das quasi so ein Match machen halt. Es gab schon mal solche Projekte, da kamen folgende Ergebnisse raus und die werfen wir jetzt wieder in die Projektgruppe rein. Und die sollen jetzt erst mal Stellung nehmen zu dem bereits abgelaufenen Projekten. Was? Was passiert jetzt Neues?

**[00:22:42] Und sowas gibt es nicht?**

[00:22:44] Ne. Wenn es sowas gäbe, dann hätte ich. Dann hätten wir das ja mitbekommen bei unserem Projekt, dass dann irgendwie nach Projekt Einreichung. Du wirst erstmal den Verweis kriegen. Es gab schon folgende Projekte. Bitte nehmt Stellung dazu.

**[00:22:57] Gab es aber nicht?**

[00:22:58] Nein, gar nicht. Und deswegen glaube ich gar nicht, dass es sowas überhaupt gibt. Und wenn es die EU-Kommission nicht so ein Wissensmanagement betreibt, was gibt's noch andere Möglichkeiten? keine Halt. Man müsste jetzt selber...

**[00:23:15] Dann versucht man ja, das gleiche Rad immer tausend Mal zu erfinden, sozusagen.**

[00:23:21] Die Gefahr besteht und die Chance ist hoch.

**[00:23:28] Was lief dann gut? also was, wo du sagst, es hat mir richtig gut gefallen?**

[00:23:37] Ja, es war alles sehr kompliziert und richtig gut gefallen. Ja...

**[00:23:43] Warum war es kompliziert?**

[00:23:45] Ja, der ganze administrative Bereich war auch kompliziert. Wir waren ja alle erstmal auf Schulung gewesen. Wie so ein Projekt überhaupt gemanaged wird. Wie macht man Stunden Abrechnung, wie macht man Rechnungslegung und so weiter. Genau. Wie bedient man die Software Tools, die da zur Verfügung gestellt wurden. Also so ne halb automatisierte Projekt Oberfläche, wo man dann Dokumenten Uploads machen kann und so weiter und so fort. Es war alles sehr kompliziert.

**[00:24:16] Und der Koordinator hat es quasi eingefordert?**

[00:24:22] Der Koordinator war dieser Projektentwickler, dieses Ingenieurbüro aus Brüssel und nach erfolgreicher Genehmigung des Projektes, ich meine, die haben sicherlich sehr viel Arbeit reingesteckt und Vorlauf generiert. In dem sie da alle Projektpartner identifiziert, kontaktiert, dann Riesenprojekt Antrag geschrieben haben, der dann auch bewilligt wurde. Aber dann haben sie sich auch ein bisschen zurückgezogen. Deren Aufgabe war es dann im Projekt nur noch das Administrative abwickeln. Also Stundenaufschreibungen

zusammenführen und abrechnen, Rechnungen zusammenführen und abrechnen. Und solche Sachen wie das Gemeinsame Meetings organisieren. Und die Homepage zu generieren, die Website zu generieren. Genau im Newsletter... Alle sechs Monate sollte der Newsletter dann verschickt werden und so weiter. Und das war eben sehr, sehr auf kleiner Flamme dann gefahren sozusagen. Es hat sich der Verdacht, nicht nur bei mir, sondern bei vielen, die aktiv da mitgearbeitet haben, die Projekt Inhalte erarbeitet haben. Bei vielen hat sich da Verdacht erhärtet, dass gerade für die Institution, die da irgend etwas hin und her forschen. Das war auch keine rege Zusammenarbeit in dem Sinne.

[00:25:50] Der Verdacht war einfach nur, dass da viele hält. Also gerade die Forschungsinstitute, dass sie sagen Okay, es ist Projekt Auftrag genehmigt, das ist mal wieder okay. Es ging um eine Finanzierung. Und ja, irgendwann in anderthalb Jahren muss man dann mal einen Bericht schreiben und dann hat man mal die anderthalb Jahre oder nichts gehört.

**[00:26:11] Und es gab niemanden, der gepuscht hat. Also vorangetrieben hat.**

[00:26:17] So könnte man sagen. Genau. Im Endeffekt hat jetzt wirklich derjenige gefehlt, der da jetzt also Projektleiter... Also ich war interner Projektleiter und wir haben auch alles wunderbar gemacht, alles ist pünktlich fertig geworden und die Tools waren fertig. Wir konnten schweißen und so weiter. Und. Man muss sagen, alle anderen haben dort zu den regelmäßigen Meetings alle sechs Monate waren zwar alle da. Aber so richtig vorangekommen ist da keiner.

[00:26:51] Ja, dann würde mal so eine Simulation gemacht und so von dem einen Institut. Dann gab's ein halbes Jahr später mal ne Powerpoint von der Simulation. Aber vom Gefühl her war das auch keine große Geschichte. Da sich mal jemand einen Tag hingesetzt und hat dann da irgendwie so ein scheiß Verfahren simuliert okay, genau und alle Randbedingungen für die Simulation, die kann man ja auch von uns. Also das war ja auch nicht so, dass das jetzt...

**[00:27:18] War das enttäuschend?**

[00:27:23] Uns war es egal eigentlich. Es war auffällig. Enttäuschend kann man nicht sagen, weil das ging uns eigentlich nichts an, was die alle machen.

**[00:27:30] Aber ihr seid vorangekommen?**

[00:27:32] Ja, wir hatten ja eh unseren Projekt Auftrag diese Tools zu bauen. Und das hat alles gepasst. Das war zwar zeitlich knapp, aber es hat dann gepasst. Weil wir auch einen richtigen Projektpartner gefunden hatten, der das in der kurzen Zeit realisiert hat? Und ja, das lief gut und die anderen waren uns egal, die anderen Projekte eigentlich.

**[00:27:57] Und am Ende des Projekts habt ihr das Ziel erreicht?**

[00:28:06] Ja das Ziel war, diese Schweißung durchzuführen. Und zwar eben ein neues Aluminium Thermit Schweißen, also nicht mehr einfach nur, ich gieß den Stahl in die

Schienenlücke, sondern man macht es eben, wie ich erklärt habe, mit dieser Stauchung. Also mit diesem Schmiede Prozesse. Und das haben wir erreicht.

**[00:28:24] Hättet ihr das Projekt auch gemacht, wenn die Fördergelder nicht gegeben hätte?**

[00:28:28] Nee, auf jeden Fall nicht. Es hat ja auch keiner auf dem Fokus gehabt, weils ja eigentlich so das Hobby war von zwei einzelnen Ingenieuren unserer englischen Tochtergesellschaft.

[00:28:37] Genau. Also das Projekt hätte sicherlich in dem Rahmen und in der kurzen Zeit niemals so stattgefunden, weil es zeitlich war es auch wirklich angespannt. Es ist viel Geld geflossen, aber eigentlich hat keiner Zeit gehabt, auch intern nicht. Und das war so ein Diskussionspunkt noch, kann man es jetzt subcontracten oder nicht. Also dieses Tool zu bauen. Und das hat dann geklappt. Und da gab es aber auch viele Diskussionen, weil man sich da rechtlich absichern wollte, ob dann wirklich auch die Kosten vom Förderprojekt übernommen werden. Und. Da das möglich war, konnte es in der kurzen Zeit passieren, sozusagen. Ansonsten wäre das nie, nie realisierbar gewesen, nicht von XXX.

**[00:29:22] War das Projekt gut für euch unterm Strich?**

[00:29:29] Es war viel...auch ohne dass jetzt dieses Tool jetzt schon in dieses diese alinement... Wir haben es Alphons genannt. Auch wenn es das jetzt immer noch nicht käuflich am Markt gibt, ist da unglaublich viel entstanden, nämlich z.B. für die Digitalisierung der Schweißung. Ist ein ganzes Dokumenten Business Managementsystem rund um das Schweissen entstanden. Weil parallel gab es noch andere Produktentwicklung bei XXX und was wir dann gemacht haben über dieses Fotoprojekt ist erstmal in den XXX internen Standard zu schaffen von dem Kommunikations Bluetooth Communication device sozusagen. Wo auch bei anderen Geräten dann die Daten ausgewertet werden, kommen dann auf einen Server, also werden quasi vom Gerät auf den Smartphone und vom Smartphone auf einen globalen Surfer abgelegt und da kann man dann Daten zusammenführen, ablegen... erst mal überhaupt das ganze Archivierungsthema. Weil vorher gab's das nicht. So ein... Das wurde dann alles im Rahmen des Projektes entwickelt. Und da greifen heute noch die ganzen XXX Tools drauf zurück. Auf diese erstmalige Entwicklung von so einem STANDARD.

**[00:30:48] Würdest du so ein Projekt wieder machen oder einwilligen?**

[00:30:55] Ja. Also es ist natürlich jetzt Grundlagen Forschungsprojekt sozusagen. Das ist, man kann sich da sehr gut. Ja, man könnte da wirklich mal Sachen, die man sonst niemals machen würde, weil es viel zu teuer wäre. Und weil die Leute intern dann gar keine Zeit dafür haben...

**[00:31:19] Und das Risiko zu hoch?**

[00:31:21] Genau. Das Risiko ist hoch. Genau das Risiko hoch, dass du dann eben keinen Business-Plan dahinter hast, wo du das Geld, was du da rein steckst, jemals wieder raus kriegst. Genau. Das ist es, das hat da keiner eigentlich auf der Agenda gehabt, dass man

dann so einen Bluetooth STANDARD entwickelt und überhaupt so ein Dokument Managementsystem rund ums Thermit Schweißen, wo dann auf einmal trotzdem wieder doch wieder die anderen Projekte, die da gelaufen sind, intern dann alle hellhörig geworden sind und gesagt haben: Oh ja. So was hatten wir auch vor. Und wir dachten schon, wir müssten da irgendjemandem... Also Synergie-Effekte sind im Laufe des Projektes festgestellt worden und die waren vorher in der Planung gar nicht vorhanden sozusagen. So könnte man es beschreiben.

[00:32:09] **Und in deiner früheren Tätigkeit hast du schon was von Förderprojekte gehört. Also vor XXX?**

[00:32:19] Eigentlich nicht. Eigentlich nicht. Ich kenne es nur von der Universität sicherlich. Da ging es immer wieder um die Förder Themen. Genau. Aber jetzt im. Bei Privatunternehmen hab ich da vorher noch nichts gehört.

[00:32:34] **Und an der Universität im Forschungsbereich.**

[00:32:39] Ja, weil da läuft, da geht alles drum. Also wie gesagt. Dieser berühmte Spruch, dann kann ich bestätigen der Institutsleiter, den sieht man ja eh nur am Montag Vormittag mal im Institut. Im Labor sieht man nie mehr, weil der restliche Woche damit beschäftigt ist, auf Vertriebs Tour zu gehen. Drittmittel. Drittmittel Gelder einzuwerben. Genau.

[00:33:03] Naja, klar, er ist auf Tingeltangel Tour durch die Unternehmen der Umgebung und sicherlich nicht nur der Umgebung, sondern. Zumindest national ist er unterwegs, wenn nicht sogar international.

[00:33:15] **Kennst du andere Programme außer Horizon.**

[00:33:21] Nur das Nachfolgeprojekt.

[00:33:22] Aber ansonsten nicht.

[00:33:23] **Auf europäischer Ebene auch nix. Keine anderen?**

[00:33:27] **Ne. Kennst du auf Bundesebene irgendwelche Programme?**

[00:33:30] Nein.

[00:33:31] **Noch nie gehört?**

[00:33:36] Nein. Nicht das ich wüsste

[00:00:03] **Wenn du sagst, du kennst gar keine anderen Projekte mehr. Was soll denn dann die Regierung besser machen, um die Projekte vielleicht bekannt zu machen? Weil es gibt ja schon sehr viel Geld, was quasi brach liegt und in jeder Zeitung steht es nicht abgeholt und die Leute wissen gar nichts davon, dass es überhaupt irgendwo liegt. Was würdest du sagen? Was sollte man besser machen, um das bekannt zu machen?**

[00:00:35] Es ist eine schwierige Frage, weiß ich jetzt gar nicht so genau.

[00:00:41] Welches Unternehmen kennst du, was weiß ich VW oder so. Kennst du die Produkte?

[00:00:45] Die meisten Projekte zielen aber jetzt nicht auf bekannte Marken oder Produkte, sondern du müsstest das halt vielleicht nicht nur bei den Geschäftsführern bekannt machen, sondern auch.

[00:00:56] Flächendeckend. Bei den Verantwortlichen von Forschung und Entwicklung halten.

[00:01:05] Dass man sofort weiß, man hat es eine Projektidee intern klappt die Finanzierung nicht. Man müsste dann der nächste Schritt wäre automatisch sozusagen auf so ein Fördertopf zuzugreifen.

[00:01:18] Also im Endeffekt am einfachsten würde ich mir schon wieder vorstellen, irgendwie so ein Software Tool zu haben.

[00:01:26] Was irgendwie eine Zentrale vor der Einrichtung nationaler Art, wie nimmt natürlich auch alle internationalen Schichten mit. Mit inkludiert...wo man da eben erstmal stichwortartig oder kategorisierend vorgeht... in eine Art Kategorisierung ein Projekt eingibt und dann kriegt man die Vorschläge... folgende Wörter, Vorhaben oder folgende Förderprojekte kommen dafür in Frage. Für ein konkretes Projekt wird

**So was in der Art gibt's ja schon.**

[00:01:58] Ja, aber das kannte ich jetzt nicht. z.B. Also mir hat niemand gesagt, hier ist ein Tool. Bitte.

Es ist eben immer wichtig, dass es kein riesen Know how Thema ist, das macht man meist nicht bei so Forderungen. Also jetzt nur normale Thermit Sorte zu entwickeln würde glaube ich bei XXX niemand auf die Idee kommen, das als Förderprojekt zu machen. Halt weil das der hochgradige Know-How Schutz ist.

**[00:02:31] Wie war denn das jetzt mit dem Know how Schutz im europäischen Projekt? Das war ja alles offen gelegt.**

[00:02:42] Genau das war auch schon. Und das hat auch schon zu Einschränkungen bei uns im Projekt geführt, für unser Tool bewirkt. Wir kannten die Marken Anforderungen für das Tool. Es wurde aber bewusst so konstruiert, dass es eigentlich, dass bei uns die Ingenieure im Hinterkopf hatten, wie könnte zukünftig das Produkt aussehen. Das durfte dann z.B. nur ein Viertel des Gewichts haben, wie das, was man konkret entwickelt haben.

[00:03:05] Da gab es dann auch Lösungen dafür, das bewusste, überdimensioniertes Tool dann entwickelt wurde, wo man sagt das ist jetzt nicht eins zu eins das Produkt, was man später mal als marktreife Produkt. Schon vor dem geistigen Auge hatte. Das man schon ein

gewisses Abstraktionsvermögen und Detailwissen brauchte, um davon marktfähigen Produkt zu entwickeln.

**[00:03:28] Gab es überhaupt das Thema?**

Ich habe es bewusst so konstruiert, dass es wenig mit dem...Vielleicht Prozess Verfahren im Groben mal. Dass das abgedeckt ist, aber dass es nichts mit dem eigentlichen Ziel Produkt zu tun hat. Das war eine interne Strategie, sozusagen als Antwort auf das, dass wir alles offenlegen mussten. Bis hin zu den Konstruktions Zeichnungen kam alles in Berichte. Die waren alle offiziell zugänglich.

[00:04:01] Also alle. Alle haben Zugriff darauf.

Das war ja 100 Prozent Förderung. Also quasi der Eigentümer des ganzen Vorhabens. Die Europäische Union... also alle sozusagen.

**[00:04:12] Ist es nicht ein Grund, um gar nicht so ein Projekt einzugehen, weil man z.B. sehr hoch innovative Ideen definitiv nicht offenlegen möchte?**

[00:04:25] Es war dieses. Genau, wenn man dann nochmal darauf zu sprechen kommen wollen. Das Innovations geschehen also man konnte bestehende Patente mit ins Projekt reinnehmen. Dieser war ja dann klar. Also wenn du vorher jetzt ein Patent angemeldet hast noch vor der Projekt Umsetzung sozusagen halt, dann ist das natürlich dein Patent geblieben. Und das damit könnte man auch ein bisschen Werbung machen sozusagen. Es wäre eine andere Möglichkeit gewesen aus strategischer Sicht, dass man sagt hier wir haben folgende Lösungen erarbeitet, aber da haben wir ein Patent drauf. Also die ganzen Patente werden auch aufgeführt in den Berichten und so weiter. Aber was jetzt wirklich explizit durch die Manpower im Projekt erarbeitet wurde, das war nicht schützbar. Das war quasi frei. Freies Know how. Ja, das ging auch so weit, dass du, wenn du durch so einen Bericht hast, du quasi so einen Status gehabt mit dieser Erstveröffentlichung. D.h. Jemand anderes hätte auf sowas theoretisch kein Patent anmelden können. Weil das gilt als Erstveröffentlichung so ein europäischer Bericht oder beschreibt. Was hast du für ein Tool gebaut mit dem Konstruktion, Zeichnung, Funktionsweise? Erste Versuche und so weiter. Das gilt quasi als Veröffentlichung wie so ein Patent. Also nochmal so ein Tool zwei Jahre später von einer anderen Firma eingereicht beim Patentamt... Das müssten dann die Patente, die Patentamt Mitarbeiter prüfen. Das ist dann eigentlich nicht mehr möglich. Denn ist dann keine Neuheit mehr. Das Patent braucht ja immer einen Neuheitsanspruch. Genau. Und so ein europäisches Bericht, der dann quasi über die Europäische Kommission veröffentlicht und zerstört dann jeglichen Neuheitsanspruch. Wenn sowas ähnliches nochmal später veröffentlicht wird.

**[00:06:10] Man geht ja Kooperationen in solchen Projekten ein. Mit unterschiedlichsten Firmen grenzübergreifend und man tauscht ja auch Know how aus. Wie kann ich mir das vorstellen? Gibt's da Vorbehalte?**

[00:06:31] Eigentlich nicht.

[00:06:34] Der hohe Austausch. Das ist vielleicht einer der großen Vorteile, wo ich sage, das hat uneingeschränkt gut funktioniert, das war einfach nur dieses Kennenlernen. Die Projekte

sind ja so gestrickt, dass mindestens so und so viel Projektpartner aus mindestens so und so viel verschiedenen Ländern zusammenkommen müssen, sodass es wirklich so eine richtige multikulturelle Gruppe ware, schon als Europäer. Multikulti ist vielleicht was anderes, aber es war so eine, so eine innereuropäischer lustige Truppe. Aus mehreren Mitgliedsländern kamen verschiedenste Unternehmen oder verschiedenste Partner, das waren private Unternehmen, das andere waren echte Unis, das andere waren so halbstaatliche Institute halt. Also es waren ein interessantes Konsortium. Und da hat man auch Ingenieure und Forscher und Wissenschaftler und die haben da alle fleißig miteinander diskutiert und so weiter.

**[00:07:32] Also gab es Synergieeffekte?**

[00:07:35] Ich glaube auch. Aber wenn man jetzt mal wieder auf der Suche ist nach jemanden, der einem irgendwie wissenschaftlich was simuliert, dann hätte man jetzt schon wieder mehrere Ansprechpartner für diese Institute, die da beteiligt waren. Also Netzwerken und interkultureller Austausch oder internationaler Austausch. Das hat auch gut funktioniert.

**[00:07:55] Im Sinne vom inhaltlichen Austausch, oder?**

[00:08:00] Ja, es waren keine echten Konkurrenzunternehmen. Das war so ein Maschinenbau unser Unternehmen. Die haben dieses Schweiß verfahren. Wir wollten das weiterentwickeln. Die ganzen Institute, die haben ja eh keine eigenen wirtschaftlichen Ambitionen, sag ich jetzt mal, sitzen nicht in dem Marktsegment.

[00:08:21] Also irgendeine Abschirmung von Know how und eine Reserviertheit gabs da nicht, sondern es war offener Austausch.

[00:08:34] Also habe ich nicht mitbekommen, dass irgendjemand irgendwelche Informationen da zurückgehalten hätte. So war es.

[00:08:41] Wir hatten intern natürlich schon. Aber den anderen war das auch alles egal. Wir haben halt intern die Strategie, die Know-How Diskussionen gehabt in welche Richtung wir jetzt in der Entwicklung gehen...

[00:08:55] Wir hatten schon konkrete Vorstellungen, vor allem konkrete Anforderungen an das Tool, wie das spätere Markenprodukt aussehen könnte. Die Marktreife. Also das marktreife Produkt aussehen könnte. Und da war schon klar, dass unser erster Prototyp, der es in diesen Rahmen dieses Projektes entwickelt und gebaut wurde, halt, dass der jetzt ganz bewusst völlig überdimensioniert war, auch was zwei Vorteile hatte. Das eine ist, dass jetzt nicht direkt auf das marktreife Produkt geschlossen werden kann. Und zweitens wir hatten ja noch das große Thema. Das eine war ja wirklich der Bau dieses Tools und das zweite war die Prozessentwicklung für den Tool. Und für die Prozessentwicklung, war es eh vorteilhaft, wenn wir möglichst großen Parameter Raum abdecken konnten.

**Gab es Sprachbarrieren?**

[00:10:20] Absolut, bei allen Beteiligten glaube ich, außer bei den Native Speakern aus England. Obwohl sie ja auch gesagt haben, dass wir so toll sind, weil wir zwei Sprachen können. Unsere Muttersprache und Englisch, und sie können nicht einmal ihre Muttersprache, richtig, weil sie es selber wussten, dass es so einen nordenglischen Kauderwelsch sprechen, den niemand im Rest von England versteht. Aber Sprachbarriere, es ist immer da. Aber die wurde auch nie thematisiert und.

[00:10:53] Da war es, glaube ich, wichtig, einfach sich bewusst zu sein, dass man das nicht perfekt spricht. Dann ist es auch egal.

**[00:11:02] Gab es Probleme oder Missverständnisse aufgrund der Sprache?**

[00:11:08] Also echte Missverständnisse gab es, glaube ich nicht. Es gab vielleicht hier oder da ein paar komische Aussagen. Aber inhaltlicher Natur gab's gab's da keine? Also man macht eh alles schriftlich. Also was die wichtigen Sachen angeht. Die Formulare waren schriftlich, die politischen Projekt Berichte waren schriftlich festgehalten und dann die Projekt Meetings.

Das waren dann halt die Sprachbarrieren. Aber es war egal. Das spielt überhaupt gar keine Rolle. (Interview 2 Innovation Manager, Pos. 1-158)

### **Interview 3: COO, Start-up mechanical engineering**

30<sup>th</sup> Oct 2020

**Wir fangen einfach mal so generell an. Erzähl mal was von deinem Unternehmen, Mitarbeiterzahl, was machst du, was macht das Unternehmen genau?**

Also das Unternehmen ist ein StartUp, wurde gerade gegründet im Juli. Wir haben zwei Standorte in Eschen in Lichtenstein mit jetzt 50 Mitarbeitern und in Budapest mit 80 70 Mitarbeitern und bauen gerade noch ein Standort in China auf mit ungefähr auch noch mal 40-50 Mitarbeitern. Und die Idee ist, dass wir Elektroantriebe für Autos produzieren.

**Ihr seid quasi Born Globals. Ihr seid von grundauf international. Von dem ersten Tag weltweit verteilt sozusagen.**

Naja wir sind kommen aus dem deutschen Konzern, sitzen in Lichtenstein, unsere Software Regelungstechnik ist in Budapest und haben jetzt chinesische Investoren. Also ja, vom ersten Tag weg international.

**Ihr wart ja schon bevor ihr StartUP geworden seid schon immer international. Wie alt war das Unternehmen aus dem ihr euch herausgegründet habt?**

Also es war ein Teil von XXX Konzern und wurde auch intern dort als StartUp gehandhabt. D.h. du bist nicht nur eine eigene Firma im Konzern, sondern du bist so ein Klienunternehmen im Konzern und kannst da gewisse Abläufe umgehen, damit du schnell bist am Markt. Und das war jetzt ungefähr 5 Jahre im Konzern bevor wir uns entschlossen haben den Konzern zu verlassen und eigene Firma draus zu machen.

**Und ihr seid an drei Standorten. Also die Entwicklung ist in Budapest zum Teil?**

Die Gesamtentwicklung ist in Eschen, Headquarter ist in Eschen, Einkauf, Logistik hast du nicht gesehen. In Budapest ist nur Software und Regelungstechnik. Also SW schreiben und so, programmieren.

**Und wie kam es dazu, dass es Budapest geworden ist?**

Weil die XXX hatten großen SW-Standort in Budapest, wie viele andere auch, das ist jetzt auch ein Programmierer Cluster. Und über XXX haben wir dort halt in diesem SW-Standort, sag ich mal so, also das ist Software und Hardware, Hardware mit Platinen und so. Das sind über 2000 Leute. Und dann wir dort halt ein paar Freiwillige gesucht und eine kleine Gruppe gemacht, die die SW und die HW also die Platine und so entwickeln für den E-Motor. Es ist aus dem Konzern raus, war das halt Budapest, wo dort schon 2000 Leute waren und so haben wir dort so 20 abgewackt und für den E-Motor eingespannt.

**Und wo agiert ihr jetzt überall auf der Welt außerhalb von Ungarn, China und Dachregion?**

Wir sind jetzt natürlich auf Akquise von Kunden unterwegs. Und dort sind wir halt von ja von Silicon Valley USA, also Tesla, Ford, Faraday Future, Landrover, England, Ford, Ford kam ja schon dran... VW, Mercedes, BMW und diverse StratUps wie Neo, Chili. Also ich sag jetzt mal unsere potenziellen Kunden mit denen wir jetzt im Gespräch sind, sind über die gesamte Welt verstreut.

**Okay cool. Und wie finanziert ihr euch?**

Über Investoren.

**Über Investoren. Das Thema Förderungen, staatliche, europäische Förderungen - war das ein Thema für euch gewesen?**

Natürlich. Wenn du dich entscheidest eigene Firma zu gründen, gibt es keinen Pott bei dem du nicht versuchst den Deckel zu öffnen.

**Okay. Was habt ihr da versucht zu öffnen?**

Also als erstes in Lichtenstein, weil wir ja in Lichtenstein das Headquarter haben.

**Was da genau?**

Ja da haben wir halt Förderungen beantragt. Zuerst die normalen Förderprogramme, dann direkt beim ich sag mal beim Ministerium, ned. Und da gabs aber durch die Bank nur absagen, inklusive von Wirtschaftsminister persönlich. Mit der Begründung, ähm, Lichtenstein hält nichts von dieser Gießkannen Förderpolitik. Ähm. Sie haben einen niedrigen Steuersatz, der niedrigste Steuersatz in ganz Europa und das macht sie attraktiv genug und ähm sie halten nichts davon höhere Steuern zu verlangen und dann über Politik und Schätzchenwirtschaft und dem ganzen Missbrauch, was es da gibt Förderungen zu verteilen. Gibt eben ne flat tax für alle, die ist sehr klein und dafür gibts auch keine Förderungen.

**Das war die Förderung auf der Bundesbene oder? Vom Ministerium.**

Ja.

**Okay und dann?**

Schweiz. Schweiz konnten wir gleich was lukrieren aber nur in Zusammenarbeit mit einer schweizer Uni. Da gibt es ein paar Förderprogramme so für Forschung und Entwicklung. Da konnten wir einige Themen, wo wir in Zusammenarbeit mit Universität dann halt machen, Förderungen kriegen. Das geht in der Schweiz relativ einfach und unkomppliziert. Du musst nur ein interessantes Thema haben, was bewilligt wird. Du musst eine Universität oder irgendwas haben wo da mitmacht. Und du musst 50% der Kosten tragen. Wenn du nicht mindestens 50% der Kosten zahlst, gibts auch nix. Das ging halt sofort durch. Aber das halt nur so 3-4

kleine Themen, nedd, mittlere Themen, wo du an irgend nem Problemfeld etc. rum entwickelst.

**Also quasi eine Ecke, die du dann halt abdeckst von dem gesamten Kuchen?**

Ja, du hast jetzt ein Problem in der Elektronik und Spannung in diesem Regelkreis, nedd. Musst wieder Musteraufbau testen, messen, machen, tun, analysieren. Und da macht man da halt so ein kleines Projekt draus und dann ...

**Bindet man Uni mit ein und dann macht die Uni für euch quasi die Forschung dazu mit, oder? Also die hat eine Aufgabe von dem Projekt**

Die hat Teilaufgaben von dem Projekt ja. Die Universität hat auch nicht das Vollequipment. Es gibt Teilaufgaben, die die abdecken ja.

**Gibt es sonst noch irgendwas, was ihr sag ich mal, abgreifen konntet aus der Förderlandschaft?**

Nein. Also in Deutschland hatten wir ein paar Sachen.

**Was denn?**

Zum Beispile Material Entwicklung für so high end Motoren und so. Ähm. Da haben wir auch zusammen mit XXX , da gings um richtig viel Geld. Weil so ne Stahl entwickeln, nedd, da redest dann gleich in 6-7 Stelligen Bereichen. Und ähm noch ein paar kleinere Sachen, aber da ist alles immer daran gescheitert, dass wir keinen Firmensitz in Deutschland haben.

**Und auch nicht in der EU sozusagen.**

Das dann auf dem nächsten Level auch. Lichtenstein ist zwar Mitglied vom EWR aber nicht EU. Und über die, ich sag mal Budapest und Software Standort , der in der EU ist, hats bist jetzt auch noch nix gegeben.

**Wer macht es für euch? Wer wicklet die Förderarbeit für euch ab?**

Da haben wir keinen. Das geht je nach Lust und Laune. Ich mein auf nationaler Ebene, also lokal und national da geht es relativ einfach. Vor allem Schweiz ist da unkompliziert. Deutschland war halt der Horror. Ich mein, du schreibst ja schon die Doktorarbeit quasi, dass du die Förderung kriegst, dass du anfangen darfst. Also da beißt sich die Katze gleich in Schwanz.

**Also die gesamte Projketbeschreibung?**

Ja ja bis hin zur Lösung quasi. Ob sachs... Also nach dem Motto, *was ist das Ergebnis?, ist das wichtig? damit sachs lohnt*, nedd. Da musst dich fragen eher, na wenn ich das Ergebnis auf dem Tisch habe, da brauche ich keine FuE mehr.

Auf der EU Ebene wirds dann ganz schön schwierig, nedd. Da den Durchblick zu haben. Es würde Sinn machen, wenn man da jemand hätte oder nen Partner hätte, der einen mal hier mal da unterstützen könnte.

**Der einen da durchführt.**

Um überhaupt herauszufinden, was gibts denn alles, was würde Sinn machen. Wo hat man Chancen. Weil du hockst dann doch Wochen dran, das ist immer Arbeitszeit, ist Kosten und die Resourcen fehlen wo anders. Ist ja nicht so, dass man Resourcen übrig hat. Und dann hast nix.

**Verstehe. Denn allein von den europäischen EU Programmen gibt es einiges. Kennst du da irgendwas, wo du sagst, ok, habe ich schon mal gehört von?**

ääähm. Also nur die Aufbauförderungen im Osten.

Also sprich, wenn man da und zu mal früher... im ehemaligen DDR was ... haben wir haben wir 2 Werk aufgemacht, was teilweise über Förderung Aufbau Ost gekriegt.

**Die Strukturschwache Regionen Unterstützung sozusagen.**

Genau. Seid ihr da immernoch? Läuft die Förderung noch?

Nein. Läuft nicht mehr.

**Seid ihr da noch? Also deine Ex-Firma?**

Wir sond da noch, aber die Strukturförderung ist da ausgelaufen vor 2-3 Jahren. War mein letzter Stand.

**Weißt du, ob sie dort noch bleiben, trotz dass die Förderung ausgelaufen ist?**

Ja die bleiben dort und zwar die Förderung war ja da eigentlich relativ einfach, du hast 50% Investitionen zurück bekommen.

Jetzt hast du da den haufen Werke hingestellt und mit Maschinen gefüllt und die Maschinen sind ja erst alle ein paar Jahre alt. Also d.h. die produzieren noch 10-15 Jahre dort. Also wenn du auf neue MAschinen Förderungen kriegst, dann hast zumindest noch die Garantie, dass alles was anch dem... die Maschinen werden ja auch nach 10, 15, 20 Jahren abgeschrieben, nedd. Dass du dort längerfristig nen Werk hast.

**Na selbst wenn sie auch abgeschrieben sind, heisst es ja nicht, dass sie aufhören müssen zu produzieren. Die könne ja immernoch Jahrzehnte produzieren.**

Genau. Und dann produzierst billig. Wenn du die ganze Infrastruktur und die Logistik drum herum aufgebaut hast, dann sagst im nächsten Jahr.. Ich mein dann produzierst ja einfach zum halben Stundensatz, weil Fixkosten nur die Hälfte sind. Da rentiert es sich sicher nicht

das Zeug jetzt abzureißen und nach Polen zu bringen. Die Kosten sind viel zu hoch und du gesht dann wieder über Null.

**Man kann auch denken, dass dort die Löhne vielleicht etwas niedriger sind als in der westlichen Region von Deutschland z.B. Obwohl es sichs langsam angleicht aber...**

Aber das Problem hat man dann schon, ge. Da hat man diese Förderung ausgerufen, dann haben da zwei Werke aufgemacht und rund herum dann, was weiß ich wieviele Werke und seit 5 Jahren herrsch da dort ne Vollbeschäftigung. Die letzten 5 Jahre hast nicht mal nen Temp bekommen. Wenn du da in der Personalvermittlung angerufen hast, die haben dort seit 3 Jahren niemanden, keiner. Weil die sind da in nem VW Werk und dort und da... Da hast echt Arbeitskräfte und Fachkräfte Mangel. Also nen Werk dort weiter ausbauen geht einfach nicht. Du hast dort Produktion am Leben zu halten, weil du dort keine Leute kriegst.

**Jetzt zurück zu deiner Firma. Du hast jetzt genug Leute oder ist auch Fachkräftemangel bei dir?**

Na wir haben so 15-20 Stellen ausgeschrieben.

**Okay. Das heisst, der Bedarf ist da und keine freie Zeit, sich mit der Förderlandschaft zu beschäftigen. So kann ich mir das vorstellen. Gerade beim StartUp.**

Ja klar, wenn du einfach 20 Leute unterbesetzt bist, hat es andere Prioritäten

**Hast du schon mal etwas von COSME oder HORIZON gehört? Horizon 2020, Horizon Europe?**

Horizon schon, aber mehr Telefon Werbung in Deutschland (lacht).

Also das ist das größte Innovationsprogramm für Forschung und Entwicklung in Europa, auf der europäischen Ebene. Alleine dort sind zig Gruppen, die da in Frage kommen könnten. Deshalb kann ich mir da schon vorstellen, dass auch bei euch der Durchblick fehlt.

**Was denkst du, was könnte es denn besser laufen, was können die Förderinstiute besser machen, dass man einen Durchblick bekommt?**

Naja die Transparenz und die Information. Ich mein, wenn du nicht weißt, dass es dieses Förderprogramm gibt, das sit ja meistens Mundpropaganda inzwischen... Von anderen LEuten, von anderen Firmen, wo dich unterhältst... ähm. ich mein, wenn den Namen mal hast, kannst es googeln und es durchklicken und dann findest schon Papier, was lesen kannst, und ähm... Also ich hab bis jetzt noch keine Übersichtsplattform gefunden wo dir mal sagt, wo gibts welches Förderprogramm. Also wenn ich in Ungarn unterwegs bin,, wenn wir nicht schon nen Office in Ungarn hätten und du die Leute mal antriggerst, da kommst du nie auf den Trichter. Das es das gibt und wie das heißt.

**Dann kommen auch noch die Regularien dazu. Da musst du auch Durchblick haben.**

Genau. Dann halt Landessprache, nicht. Und EU ist zwar dann meistens Deutsch und Englisch, aber das ist dann eben dieses EU Amtsdeutsch und Englisch. Das les ich 5 mal durch und weiß immernoch nicht, was die von dir wollen. Also das ist doch wieder sehr veramtlicht.

**Und als ihr StartUp geworden seid und eigenes Unternehmen egründet habt, habt ihr Hinweise oder Informationen bekommnen zu möglichen Förderprogrammen, die ihrr in Anspruch nehmen könntet?**

Nein, wir sind quasi selber on the road gegangen und mussten sie zusammensuchen. Internet, googel, mit Leuten reden.

**Ok, also du würdest sagen bessere Transparenz für besseren Durchblick und bessere Beratung?**

Ja und irgendwie ein Single point of Information. Wo das alles mal zusammengefasst ist. Denn du merkst den Unterschied schon sehr. Wie zum Beispiel am Beispiel Schweiz. Das sind 2-3 Seiten Beschreibung, unglaubklich schnell in Bearbeitung. Alles. Da schreibst nur schnell, es geht um das und das, dann schreibt die Universität auch gelich was dazu, dann schreibt die Firma gleich was dazu ein Zweizeiler. Dann schreibsst rein, das sind die Kosten, so werden sie aufgeteilt, gibst es ab und hast innerhalb von Tagen ne Rückantwort.

**Und das war die einzige positive Erfahrung?**

Ja ich mein, das ist einfach der Benchmark, nedd. Wenn du dagegen das 90 Seitige Papier von Deutschland siehst und mal über ne Woche verteilt am Lesen bist und dann noch 50 Punkte abklären musst, die nicht klar sind.

**Und es sind mehrere Entwicklungsthemen, die hätten abgedeckt werden können? Wenn wir auf das Thema Kooperation zu sprechen kommen. Kooperation mit anderen europäischen Unternehmen, ein Konsortium an Partenr, die zu einem Entwicklungsthema etwas beitragen können. Dafür gibt es die, die und Förderung aaf der föderalen und auch auf der europäischen Ebene. Wenn du jetzt die Möglichkeit hättest, so eine Förderung zub bekommen, würdest du dir da Gedanke machen über den Know-How Verlust oder wärs kein Thema?**

Na das ist immer ein Thema das es zu bewerten gibt. Weil wir haben in unerem Design einige USP, die es am Markt noch nicht gibt. Und natürlich so ein Thema gebe ich nicht raus.

**Also würdest du mit Vorbehalt an die Sache ran gehen?**

Na klar. Ist immer die Frage, um was geht's. Ich mein, das Thema wo wir jetzt mit gewissen Forschungs- und Entwicklungsprojekten in der Schweiz an der Uni machen und da gibt es

halt Sachen, die wir den nicht gegeben haben, weil wir halt wissen, die liebe Konkurrenz macht es an der gleichen Universität auch. Und dann sind Leute in unserem Projekt und in nem halben Jahr sind sie in nem anderen Projekt. Und die nehmen natürlich das Wissen und das Know-how mit. Ich mein, das ist ja auch Sinn und Zweck der Sache. Die Leute sollen ja lernen. Ich mein, du profitierst ja auch davon, was die Leute im Projekt zuvor gemacht haben. Aber es gibt auch da Grenzen, dass du sagst, aj also das ist jetzt so eine Kerntechnologie, die wir haben und sonst keiner, die wollen wir jetzt nicht quasi an der Uni breit treten, wo einfach jeder dran vorbei läuft, und dann von der Universität von den 10 Studenten, die daran arbeiten, fangen drei nachher bei der Konkurrenz an zu arbeiten.

### **Und die Verschwiegenheitserklärung als Lösung?**

Natürlich , das haben wir alles, aber das heisst nur, dass sie keine [unclear] weiterschicken dürfen.

### **Thema Patentschutz.**

JA und das ist immer die Frage in welchem Status bist du. Hast du schon Patent eingereicht, brauchst du noch das um das Patent einzurreichen... und halt... ein Patent schützt dich ja auch nicht wirklich.

### **Warum?**

Ja weil Patente lassen sich... ein einzelnes Patent lässt sich relativ einfach aushebeln. Weil ähnlich Aufgabenstellungen führen zu ähnlichen Lösungen. Und wenn du jetzt wichtige Sachen hast, da machst du nicht ein PAtent, da machst du dann dutzend Patente. Da tust du das Hauptpatent drum herum zupflastern, dass du quasi wie Schutzpatente hast. Und das ist halt sehr sehr Zeitaufwändig, aber auch sehr teuer. Weil du musst es dann wieder global und dann brauchst wieder Patentanwälte, nedd. Ohen gehts aj nicht. Und dann bruchst wieder die ganzen Recherchen bevor du es einrechst und ich mein, da gehen hundert tausende raus. Also das ist richtig teuer. Und wenn die Firma meint, das ist ein ganz wichtiges PAtent, da reichen sie zu dem Ding 30-40 Patente ein. Dass du über die ganzen Features und Funktionen nicht mal ähnliche Lösungen hinkriegst. Dass du immer gegen ein anderes Patent dann verstößt.

Und die Verschwiegenheitsvereinbarungen, die du mit Firmen hast, ist ja super nedd. Aber die Universität das ist einfach so ich mein... Ich war ja auch an der technischen Uni, da entwicklest was da unten, da rennen hundert Leute vorbei "was machst du da? wie schaut es aus?" bla bla bla... Also da bist du an der Universität relativ chancenlos. Obwohl sie es immer beteurn und tun und machen, aber du weisst auch nicht, was die Leute machen, wenn sie die Universität abgeschlossen haben. Da müsste ich echt sagen ,da düren nur drei Studenten dran arbeiten, die dann zwingend zu uns kommen. Ich mein das geleiche Problem hast du ja auch, wenn du Trainees hast. Oder Praktikumssemester machen.

**Ja, das sit ein Thema. Und wenn zum Beispiel, du in deinem Konsortium ein neues Produkt mit deinen Partnern entwickelst, was risikobelastet ist, sonst gäbe es hierfür wahrscheinlich keine Förderung und dann die ganzen Prozesse und Produkte, die dabei entstehen und die Patente, die werden dann aufgeschrieben und publiziert, dass es dann definitiv geschützt ist alleine von dem Förderprogramm. Also du entwicklest in dem Programm und machst es quasi transparent für alle, aber es ist dann geschützt. So schützen sie dann eben die Konsortium Partner sozusagen.**

Also wir haben da so eine Art Konsortium mit einer anderen Firma noch, wo wir Sachen zusammen entwicklen. Die Komponenten, Material vom Prozess... udn da handhaben wir es dann halt so, dass wir nicht nur mit Geheimhaltungsvereinbarungen, sondern mit Exklusivitätsvertrag mit ihnen arbeiten. Das heisst zum Beispiel, dass sie dürfen ohne unsere ausdrückliche schriftliche Zustimmung miet keinem anderen Automotivlieferant beliefern. Das heisst, dass wenn sie das, was wir gemeinsam zusammenentwickelt haben dann einsätzen für Bloom Beschläge oder so, dann sit mir das egal. Aber nicht im Automoti Bereich. Und wenn jemand mit einer Anfrage kommt und, dass sie es gern bearbeiten würden und der macht Getriebe, dann kann ich sagen Getriebe ist egal, dürft ihr machen. Weil ich ja im Lennungsbereich bin und mit Getriebe nix am Hut habe. Aber wenn du Bosch, ZF oder einen direkten Konkurrenten hast im Lennungsbereich, da würde ich sagen, nein, mit dem dürft ihr nicht mal reden auf gut Deutsch. Das läuft dann über solche Exklusivitätsvereinbarungen. Was aber auch relativ schwierig ist. Weil ich sag jetzt mal mit Mittelständlern geht es noch gut, aber wenn du eine große Firma hast, zum Beispiel nen großen Maschinenbauer, na der beliefert BMW, ZF, Mercedes, VW auch und der akzeptiert nie ne Exklusivitätvereinabrungrung. Weil, geht ja garnicht. eil der hat ja schon das Portfolio voll.

Aber genau dort hab ich das Problem. ich finde ne Lösung, zusammen mit dem Team, dann ist das Projekt fertig, wir bauen die Anlage, ein Jahr später kommt der liebe Konkurrent, hat ein ähnliches Problem , jetzt hocken die gleichen Leute am Tisch. Und kennen unsre Lösung.

next Interview

**Also du sagst, du würdest auf die Förderung gern greifen wollen? Weil manche sagen zum Beispiel, hör blos auf damit. Ich will mit den Behörden nichts zu tun haben.**

Schweiz ist der Vorreiter und das in Deutschland, hey da waren sie Monate dran mit Zeug hin und her schicken. Da versteh ich jeden, der die Flinte ins Korn wirft. Hey da ist so ein Stapel Papier zum... und da gehts wieder zu Behörder, dann kommts wieder nee, das passt nicht...Ahhhh

**Und das gleiche Prozedere in der Schweiz, war komplett anders?**

Du. Keep it simple. Das war ein paar Seiten zum Ausfüllen, ein kurzes Budget, ein kurzes Timing... Weißt echt, das war nicht einmal so ein 2-3 Zeiler. So viel LAufzeit, so viele Leute, so

und so viel Werkzeug, das was wir messen, Equipment, zack zack zack, ihr zahlt so viel, wir zahlen 50%, da kommt ein Stempel drauf bähm.

### **Geld ist gekommen?**

Geld wurde überwiesen.

### **Also musstet ihr nicht in Vorleistung gehen?**

Ich glaube, wir haben es immer gleich bekommen.

Weil du startest ja kein Projekt, wenn du nur 50% vom Budget hast und nicht weißt, ob du eine Förderung kriegst.

**Du wirst lachen, aber es gibt solche Förderungen, wo du nach einer Zusage, aber erst in Vorleistung gehen musst. du musst erstmal deinen Anteil ausgeben, dann kriegst du die Hälfte.**

Aber da versteh ich das, dass du gegen Missbrauch gewapnet bist als Fördergeber. Wie zum Beispiel bei der Aufbauhilfe Ost. Du musst die Maschinen alle zahlen, bauen, dort haben, in Produktion haben, dann erst kriegst du 50%. Damit du die neue Maschine nicht weiter nach Polen verkauft, wurde es immer sofort kontrolliert, ob die Maschine im Werk steht, ob Leute dran arbeiten. Du konnntest also nicht die Maschine in den Keller stellen und hoffen, dass du diese nächstes Jahr um 10% billiger weiter verkauftst.

### **Hast du eigentlich einen Bank Kredit in Anspruch genommen?**

Nee. Dadurch, dass wir ein StartUP sind und noch kein Gewinn also keine Einnahmen haben, vor allem nicht in den ersten Tagen der Gründung oder Wochen, hast du keinen Flow, da kommt kein Geld rein also kriegst du keine Bewertung und ohne Bewertung, ist es brutal schwierig eine Kredit zu kriegen. Da musst auf Risikokapital gehen. Und das mit dem Risikokapital war auch so eine witzige Geschichte immer. Da waren wir mal bei so einem berühmten großen... Da hast mal deinen Business Case vorgestellt und gesagt, wir brauchen so viel hundert Millionen. Antwort: "kommt wieder, wenn ihr über eine Milliarde braucht (lacht).

### **Was war der Grund?**

Na wir waren ihm zu klein. Nur weil du ein paar Millionen brauchst. Die investieren nur in Milliarden. Da schaust schon blöd aus der Wäsche und hast schon fast schlechtes Gewissen, wenn du sagst 300 Millionen. (Interview 3 Start Up Mechanical Engineering 29.10.2020, Pos. 1-106)

#### **Interview 4: Sole proprietorship Engineering Services**

1st Nov 2020

**[00:00:00] Erzähl was von dir, von deinem Unternehmen, was du genau machst.**

00:00:06] Ich habe ein Ingenieurbüro und vertreibe [00:00:10] Ingenieur Dienstleistungen über dieses Ingenieurbüro.

**Seit wann?**

Seit August 2019. [00:00:20] Also jetzt seit einem Monat, ein Jahr und drei Monaten.

**[00:00:25] Wo bist du überall? Also bist du österreichweit unterwegs oder grenzüberschreitend [00:00:30]?**

[00:00:33] Österreichweit und auch Deutschland, vor allem der süddeutschen Raum.

**[00:00:38] Bist quasi ein Einzelunternehmer.**

[00:00:40] Genau [00:00:40] der klassische Einzelunternehmer. Der EPU, das Ein-Person-Unternehmen. Ich habe keine Mitarbeiter.

**[00:00:48] Als du dich gegründet [00:00:50] hast, hast du auf irgendwelche Finanzierungsmöglichkeiten zurückgegriffen? Von [00:01:00] staatlicher Seite oder von Sponsoren seite?**

[00:01:05] Nein.

[00:01:07] Es gab nur die Geringstförderung [00:01:10] sozusagen, Neugründer Boni. In Form von dass man keine... In Österreich heißt das Stempel Gebühren. Das [00:01:20] wird einem ja erlassen. Dass man jetzt quasi für alle möglichen Sachen Bezirksgericht Unterschriften, Beglaubigung und so weiter, [00:01:30] dass diese kosten... Also Amts Gebühren fallen weg halt. Aber das sind halt, wenn das in Summe zusammenrechnet, sind das vielleicht 200 Euro oder so. Das [00:01:40] könnte man im entfernt im erweiterten Kreis als Förderungen sehen. Gründungsförderung.

**[00:01:48] Kannst du dir vorstellen, mit deiner Dienstleistung [00:01:50] auch grenzüberschreitend zu arbeiten außerhalb von Dach Region?**

[00:01:57] Ja du hast es schon gesagt, DACH Regionen ist das Stichwort. Ausserhalb ist [00:02:00] schwierig. Prinzipiell ist die Arbeitsgrundlage jetzt für meine Ingenieur Dienstleistungen im Bereich [00:02:10] Risiko Beurteilung und technische Unterlagen von Maschinen ... es sind alles europäische Richtlinien und Verordnungen und ja [00:02:20]. Also prinzipiell ist das quasi der Wirtschaftsraum, in dem man überall mit den gleichen grundlagen, also das ganze Normwesen, das ist europäisiert, [00:02:30] europäisch harmonisiert, sagt man auch dazu und könnte außerhalb arbeiten. Ich selber hab das jetzt nicht vor, denn es macht schon einen Unterschied [00:02:40] im in einer Fremdsprache quasi eine riesige Beurtheilung durchzuführen. Es wäre möglich. Aber es ist natürlich dann. Es gibt eine Sprachbarriere.

[00:02:56] Kennst du Fördermöglichkeiten [00:02:50]? Generell.

[00:03:01] Generell [00:03:00]? Ja, Ich habe mich hier mit der Situation in Österreich beschäftigt. Ein paar Schlagworte kennt man da.

[00:03:10] Wo [00:03:10] z.B.?

[00:03:15] Die FFG Förderung.

[00:03:18] Forschungsgesellschaft [00:03:20] Förderverein Forschungsgesellschaft, keine Ahnung für was FFG eigentlich steht. Ja, und das wars eigentlich auch schon. [00:03:30]

**[00:03:30] Woher kennst du die FFG?**

[00:03:39] Über dich. Aber ja, man kommt sofort [00:03:40] drauf. Ich kenne die FFG aus dem Unternehmen Service Portal. Da kommt man dann sofort drauf.

**[00:03:46] Das war dein erster Kontakt mit FFG? [00:03:50]**

[00:03:52] Nein, eigentlich nicht. Unser erster Kontakt war dieses Seminar, was man da besucht haben bei FFG.

[00:03:59] Und dann ist es [00:04:00] einem aufgefallen und gab es den ersten Förderantrag, den wir da eingereicht haben und es wurde dann abgewickelt über das Unternehmen Service Portal. Und da kennt mans sozusagen. [00:04:10]

**[00:04:11] Fandest du diesen Workshop, den wir besucht haben hilfreich?**

[00:04:17] Ja, fand ich schon hilfreich.

**[00:04:18] Um was gings da?**

[00:04:18] Da gings um die [00:04:20] Struktur, was das FFG eigentlich machen und konkret ging es um diese. Um diese. Ich weiß gar nicht mehr, aber es waren ja spezielle [00:04:30] Förderprogramme, die da beschworen worden sind. Dieser Ablauf, dass man am besten mit FFG so nen ganzen Forderzyklus macht vom Basis. Weiß ich nicht, vom [00:04:40] Vorprojekt zum Hauptprojekt zur Nachbereitung irgendwie so. Ich fand schon ganz interessant. Das ist schon wichtig, dass sowas gemacht wird, damit man, wenn man schon ein Erstinteresse [00:04:50] hat, sozusagen, dass man sich dann vertieft damit beschäftigt und einen Input bekommt einfach nur. Auch mal so eine [00:05:00] andere Sichtweise. Wenn man aus Unternehmungen kommt, weiß man nicht wie so ein Förder so ein Projektbegleiter auf Förderbasis arbeitet.

[00:05:16] Jetzt weiß [00:05:10] man's.

[00:05:17] Genau. Es war ein Projektstart bzw. [00:05:20] Förderung eines Innovations Vorhabens in [00:05:30] ersten Schritten. Du hast da ja was eingereicht. Wie war das ganze

**für dich? Also [00:05:50] ist alles gut gelaufen? War das alles klar und deutlich geregelt?  
Die Kommunikation mit Behörden usw.**

[00:05:58] Es kommt einem sofort [00:06:00] bürokratisch vor, angefangen von der ersten Antwort nach dem ersten einreichen. Als erstes steckt man sehr viel Zeit rein. Diese ganzen Förder... Das ist ja [00:06:10] riesen Dokumenta dann am Ende auch, das dauert alles viele, viele Stunden Arbeitszeit und man kommt und bekommt dann einfach nur als Antwort zurück. Bitte benutzen Sie unsere [00:06:20] Vorlage halt. So. Wo Ich sag... und dann vergleicht man dann sein Dokument mit der Vorlage und dann fehlt einfach nach oben das Logo von FFG. Wo man [00:06:30] sich dann denkt. Ja ich habe es hier auf 50 Stunden Arbeit reingesteckt. Und die einzige Antwort ist, bitte nutzen Sie unsere Vorlage. Dann denkt man so Ich habe doch eine Vorlage verwendet. [00:06:40] Und dann fehlt dann einfach nur dieses Logo. Oder sind Sie auch selber oben einfügen können? Es ist schon alles. Da kriegt man schon einen Vorgeschmack. So [00:06:50] ungefähr. Denkt man sich. Okay, alles klar.

**[00:06:56] Und dann hast [00:07:00] du dann das Logo eingefügt und danach lief es reibungslos?**

[00:07:05] Nee, was heißt reibungslos? Dann gibt's erst mal das Große. Dann hat man erfolgreich [00:07:10] die Antragsphase gemacht. Man hat quasi normgerecht in der Vorlage sein Projekt integriert. Seine Projektbeschreibung integriert. Und dann [00:07:20] geht's ins Inhaltliche. Dann. Gibt's ein Meeting fachlich einzuschätzen, also eine Art Gutachter System seitens dieser FFG Gruppe [00:07:30] da. Dann führt man halt ein Expertengespräch über das Fördervorhaben und die geben dann die Bewertungen ab, diese Experten. Das kriegt man aber alles nicht mit. [00:07:40] Man kriegt dann zwar so ein Feedback Gespräch angeboten halt. Nach Zusage oder Absage. Was wir danach geführt haben. Bei [00:07:50] uns ist es dann am Ende zu einer Absage gekommen. Und dann gab es auch dieses Feedback Gespräch sozusagen. Ja, es gibt ein Dokument, [00:08:00] wo dann drinsteht, warum die Absage stattgefunden hat. Da haben wir uns überhaupt nicht wiedererkannt in dieser Formulierung der Absage.

[00:08:10] Man [00:08:10] hätte das auch kurz und knapp halten können, weil es Innovationsprojekt ist. Hätte man einfach nur sagen können, der Innovationsgrad ist nicht hoch genug gewesen. Und dann wäre das also [00:08:20] eine sinnvolle Absage gewesen. Wo man dann auch sagen könnten, ja, das war auch unser kritischer Punkt. Oder das haben wir selber als Risiko gesehen, dass eventuell für das für das Projekt [00:08:30] Vorhaben der Innovationskraft nicht hoch genug ist, um wirklich an so einem Forschungsförderprojekt teilzunehmen. Anstatt [00:08:40] dieser klaren Aussage, mit der man hätte sich zufrieden geben können, standen mehrere Punkte drin, die offensichtlich dem Antrag widersprochen [00:08:50] haben. Genau. Denn im Antrag wurde sehr klar. Und da kam man mir dann auch mit Verständnis [00:09:40] entgegen und hat gesagt, ja, das stimmt. Manchmal gibt's da so komische Einschätzungen. Auf mich hat das Ganze den Eindruck gemacht, als wenn da irgendwelche Bausteine vorhanden sind [00:09:50] und die Waren einfach reinAlso einer der Kritikpunkte, worums zur Absage kam, was dann im Absage Schreiben formuliert war, war [00:09:00] das Thema, dass potenzielle Projektpartner nicht mit eingebunden werden. Das [00:09:10] war aber wesentlicher Bestandteil des Projektes, diese Projektpartner zu identifizieren, zu kontaktieren, das Projekt aufzusetzen, die ganzen Interessen und [00:09:20] Ideen der Projektpartner, nachdem man die Partner dann identifiziert hat

einzusammeln. Also das war ja eigentlich der Kernpunkt des Projektes. Da kann man jetzt nicht sagen, das war absurd eigentlich, [00:09:30] man muss es wirklich so sagen. Es war grotesk eigentlich, dieses Schreiben. Und das hab ich dann im Feedback Gespräch rübergebracht.kopiert. In diese Absage... Natürlich. Das hat ja niemand geschrieben. Also jemand, der sich inhaltlich mit dem Projektantrag auseinandergesetzt hat. der kann aus meiner Sicht nicht zu so einer Beschreibung der Absage [00:00:10] Grundes kommen halt. Genau.

[00:00:01] Wie gesagt, man hätte das nicht... wir und niemand, können wir mit sowas etwas anfangen. Schade um die Arbeitszeit, was da reingesteckt wurde.

[00:00:19] Fehlende [00:00:20] Wertschätzung auf jeden Fall.

[00:00:25] Das war ja auch der Grund, warum auch ich dann sehr enttäuscht war. Weil offensichtlich. [00:00:30] Dieses Gespräch, was geführt wurde, das war noch sehr gut. Da waren zwei Gutachter dabei. Und dann dauert es zwei Wochen und dann genau die Gutachter haben mir gesagt, sie [00:00:40] erstellen jetzt ein Gutachten und dann geht das alles, geht das Projekt in eine sogenannte Beiratssitzung. Und da wird dann entschieden von den Beiratsmitgliedern, ob es gefördert wird oder nicht. Und [00:00:50] danach gab's dann die Absage. Und man hat ja selber... man kennt weder die Begutachtung des Projektes noch irgendwie hat man Einblick in die Diskussion, die im Beirat [00:01:00] darüber geführt wurde, sondern man kriegt da nur noch als nächstes dieses Absageschreiben. Entweder so ein Zusage- oder Absage schreiben und wenn, dann im Absage schreiben. Wie gesagt, der eine Satz hätte [00:01:10] gereicht. Innovationsgrad gerade ist nicht hoch genug. Tut uns leid. Und vielleicht können wir noch Vorschlag machen, welche andere das wäre. Was hab ich denen dann auch auf Feedback Gespräch gesagt. Das [00:01:20] wäre so ein Vorgehen aus meiner Sicht, wo man dann auch ein bisschen Zufriedenheit erzeugen kann, denn schließlich haben wir ja viele. Insgesamt haben wir ja wahrscheinlich [00:01:30] roundabout 50, 60, 70 Stunden Arbeitszeit reingesteckt in diesen Förderantrag, um dann Absageschreiben zu bekommen, was offensichtlich davon zeugt, dass gar nieman [00:01:40] sich genau damit beschäftigt hat. Das ist sehr schade. Genau.

[00:01:49] Genau. Und [00:01:50] dann hab ich mich noch damit beschäftigt, wie es denn eigentlich dieser weil das ist ja das intransparente Verfahren, was man selber nicht mitbekommt. Man führt noch dieses Expertengespräch und wie ich gesagt hab, danach erstellen die ein [00:02:00] Gutachten, dieses Gutachten wird zu der Beiratsitzung eingebracht und dann erhält man Zusage oder Absage. Und dann war natürlich für mich die Frage, was passiert denn eigentlich in dieser Beiratsmitglieder? Wer sitzt denn da alles drin [00:02:10]? Ist tatsächlich nachlesbar, das es schon transparent und dann kriegt man da mit, dass auf 20 oder so Größenordnung 20 25 Mitglieder tatsächlich in [00:02:20] diesem Beirat sitzen. Und da ist einmal der Chef vom FFG und dann glaub ich noch einmal Wirtschaftskammer und einmal von [00:02:30] der Bezirkshauptmannschaft habe ich auch irgendwie so. Und dann sind nur vielleicht 3 4 politische Posten und dann circa 20 Posten sind wirklich [00:02:40] Führungskräfte aus der Großindustrie sozusagen. Also Konzerne halt. Mal die üblichen Verdächtigen, wo die größten österreichischen Konzerne von [00:02:50] die haben dort halt. Ja, irgendjemand, der da Technologie Scouts Beiratzusammensetzung... [00:03:00] Großkonzerne Technologies Scouts... für die macht das natürlich Sinn. Das Interessante ist einfach nur, was in diesem Förderantrag alles abgefragt wird. Also [00:03:10] man muss komplett transparent sein, Know how aufzeigen. Man muss komplett seine finanzielle Situation und die finanzielle Ausstattung [00:03:20] seiner Unternehmung aufzeigen. Wir wissen aus generell aus wirtschaftlichen rechtlichen Situation, dass das sind

[00:03:30] das sind die intimsten Sachen einer Unternehmung. Sozusagen. Die finanzielle Ausstattung. Die finanzielle Situation. Die Review der [00:03:40] letzten zwei Jahre, zwei bis drei Jahre und dann den Forecast der wirtschaftlichen Situation. Kontostände, [00:03:50] Auszüge, Nachweise von Geschäftskonto, Auszüge halt, um quasi nachzuweisen, dass man den Eigenanteil von diesen Projektkosten hat und so weiter. Es ist unglaublich, [00:04:00] wie detailliert das ist. Und es ist dann Wahnsinn zu sehen, dass quasi wer alles in diesem Beirat den Zugriff auf [00:04:10] die Informationen hat. Know how, das ist ja das Wichtige. Man möchte ja quasi... viele StartUps machen ja diese Förderanträge, stellen diese Förderanträge. Und [00:04:20] wenn man gerade sagt, dass es die Kernaufgabe von Technologie Scouts eigentlich genau sowas zu erfüllen in solchen Startups [00:04:30] Gebieten, halt, also irgendwelchen Co-Working Zentren usw. da die Fühler zu haben. Und für mich. Für mich hat das wirklich [00:04:40] den Eindruck gemacht, als wenn diese Beiräte einfach nur wirklich Technologie Scouting für Großkonzerne ist. Und nebenbei wird da ab und zu nochmal ein Antrag vergeben. Aber [00:04:50] was die dann alles mitnehmen, die wissen ganz genau was am Markt. Welche Projekte jetzt initiiert werden von Startups und so weiter. Kennen die finanzielle Situation von Startups und so weiter. [00:05:00]

[00:05:00] Also die haben quasi all das, was eigentlich ihre Kernaufgabe ist, kriegen sie kostenlos geliefert, sozusagen. Müssen dann nur noch entscheiden. Machen wir da jetzt ein Übernahmeangebot oder greifen wir einfach [00:05:10] nur sowieso das Know how ab, ohne dass überhaupt jemand mitbekommt? weil es ja alles schön im Förderantrag ausformuliert. Also ist wirklich. Das sind dann Gedankengänge, [00:05:20] wo man dann wirklich zum Nachdenken kommt, ins Grübeln kommt. Ob man dann beim nächsten Mal das wieder macht, wenn man weiß, wie man da quasi [00:05:30] auf Deutsch gesagt die Hosen runter lässt halt. Und wer alles diese Info... Man hat keiner. Das ist ja das. Es gibt überall Datenschutz Vereinbarungen usw. gell. In jedem Bereich. Was weiß ich. [00:05:40] Ich lade eine App runter, die mir. Wo ich mir etwas zu essen zum mittag bestellen kann. Da mach ich riesen Datenschutzvereinbarung. Ich kann dann einsehen welche daten habt ihr von [00:05:50] mir. Theoretisch muss ich sie alle löschen können und da lässt man einfach los. Also da macht man das. Das intimste, was es überhaupt gibt. Finanzielle situation und know how einer Unternehmung. [00:06:00] Ideen von von neuen Projekten. Und die gibt man einfach, die schick man irgendwohin hin, liegt dann eine Absage ein paar Wochen später und weiß überhaupt nicht mehr, was mit diesen Daten passiert. Alles ist weg. Also [00:06:10] es ist eigentlich aus der Sicht. Es macht eigentlich keinen Sinn. Also wenn man jetzt wirklich echten Know how Schutz dem, der jetzt quasi schlecht [00:06:20] patentierbar ist im Software Bereich oder so, dann kannst du eigentlich gar nicht solche Förderprojekte machen.

### **[00:06:24] Um wie viel Geld ging es denn bei dem Projekt?**

[00:06:26] Bei dem Projekt? Da ging es in einer Größenordnung von 50 000 Euro. Ich glaube, [00:06:30] ich weiß es gar nicht mehr. 80 000.

### **[00:06:31] 150 000 insgesamt?**

[00:06:33] Genau. Und davon wäre 30 prozent oder 31 Prozent Zuschuss gewesen. Also das waren rund 50 000 Euro Zuschuss [00:06:40] gewesen. Genau mit 100 000 Euro Eigenbeteiligung für das Projekt.

[00:06:46] **Hälften Hälften.**

[00:06:48] Naja, gut Zuschuss und [00:06:50] Kredit wäre es gewesen. Genau 50 Prozent war quasi die Fördersumme und von diesen 50 Prozent wäre halt irgendwie 30 Prozent Zuschuss. Ja, [00:07:00] insgesamt 30 Prozent Zuschuss. Von den 50 Prozent sind das dann halt irgendwie 60 Prozent Zuschuss und 40 Prozent Kredit. So war es irgendwie gewesen.

[00:07:08] Ja, lustig ist ja [00:07:10] einfach nur, dass man dann nochmal nachgeschaut hat, wie ist das denn steuerlich eigentlich alles zu bewerten? Da wäre dieser Zuschuss halt als Einkommenssteuer noch geltend zu machen gewesen. Man hätte [00:07:20] noch Einkommenssteuer auf diesen Zuschuss bezahlt. So, wenn man kommt das kommt da, hängt dann wieder von der finanziellen Situation vom Unternehmen ab. Aber wenns dumm läuft, bezahlt man dann eben 20, 30, 40 [00:07:30] Prozent Steuern drauf auf diesen Zuschuss halt. Und dann muss man sagen. Also dafür lasse ich dann die Hosen runter und mach mich blank und gib alles her und [00:07:40] weiß nicht mehr, was mit meinem besten Ideen passiert. Dafür, dass ich dann eine wende, nachdem ich noch 40 Prozent Einkommenssteuer auf die 30 Prozent bezahlt hab. Da [00:07:50] hab ich dann einen Zuschuss von 14 Prozent oder irgendswas oder 16 Prozent halt. Das kann doch nicht wahr sein. Also es ist höchst [00:08:00] unattraktiv. Die Kennzahlen, die diese Förderprojekte ausweisen das klingt irgendwie interessant und sexy. Wenn man aber genau ins Detail reingeht, ist es sowas von unattraktiv. [00:08:10]

[00:08:10] Ich kann es nachvollziehen, warum viele Leute da einfach nur abwinken und sagen Nee, das machen wir nicht nochmal. Manche [00:08:20] haben es ja mal probiert und gesagt, nee, das machen wir nicht nochmal. Auch allein der Zeitaufwand, den man da reinsteckt, da reicht der Zuschuss am Ende gar nicht aus. Wenn es dumm läuft, macht man [00:08:30] sogar Verlust dadurch, dass man dieses Förderprojekte eingeht.

[00:08:34] **Vor allem als Einzelunternehmer vermutlich hast du eh oft nicht die Zeit für.**

[00:08:40] Ja. [00:08:40] Also wenn man sagt in einer Größenordnung 50 bis 100 Arbeitsstunden, das ist eigentlich ein effektiver Monat sozusagen. Also wenn ich mich im Monat damit beschäftige, wie diesen [00:08:50] diesen Förderantrag zu stellen. Ja. Ich mache sicherlich nur einmal im Jahr das. Und wenn das dann abgelehnt ist, dann überlege [00:09:00] ich mir, ob ich das nächstes Jahr nochmal machen sollte mit irgendeinem Projekt.

[00:09:03] **Kennst du irgendwelche Internationalisierungsförderungen?**

[00:09:08] Nee. Ja, [00:09:10] gut, man kennt die europäischen Projekte. Horizon 2020 z.B. Da ist ein Kern Fokus drauf also Netzwerke internationaler Art zu bilden. [00:09:20] Beim Consortium sich anmelden müssen.

[00:09:24] **Und das kannst du dir auch vorstellen so etwas zu machen?**

[00:09:30] Ja, [00:09:30] sowas könnte man sich vorstellen. Das sind dann auch echte Innovationsförderung. Die dann zu 100 Prozent gefördert werden. Also alle Projektkosten werden übernommen. Das [00:09:40] ist dann auch interessant für. Also so wie ich sie auch

kenne aus meiner beruflichen Vergangenheit. Es war ja ein [00:09:50] Projekt. Im Laufe dessen ist alles erarbeitet werden musste. Und so habe ich das FFG Projekt nicht verstanden. Eigentlich ist alles klar und es sollen nur noch Fördergelder fließen.

[00:00:01] Horizon 2020. Finde ich gut, weil es wird quasi wirklich im Projekt beschrieben, wo dann die [00:00:10] Inhalte im Laufe des Projektes Stück für Stück erarbeitet werden. Und so hab ich diese FFG Projekte auch verstanden, dass darum [00:00:20] eigentlich geht für vor allem hoch Risikoforschung sozusagen, wo man das Ergebnis, wo das Ergebnis offen ist, gell. Und dann war aber im Feedback [00:00:30] Gespräch auch schon die Rede davon, dass unsere Projektplanung nicht konkret genug ist. Sozusagen.

[00:00:39] Wo ich dann [00:00:40] sagen muss ja, aber das widerspricht ja eigentlich den eigenen Anspruch. Es soll ja hoch Risiko Forschung gefördert werden. Das macht ja [00:00:50] keinen Sinn. Bei hoch Risikoforschung Förderungen. Da hab ich keinen perfekten Projektplan, wo ich folgende Ergebnisse in 2, 4 und 6 Monaten [00:01:00] erwarte halt.

[00:01:00] Und bei hohem Risiko Förderungen, erwartet man auch mehr Beteiligungs Kapital.

[00:01:06] Das passt auch nicht. Genau. Also entweder mache ich so ein Hochrisiko Ding und die [00:01:10] Gesellschaft... und das wird ja immer gesagt bei FFG sind auch Steuergelder. Also es muss ein gesellschaftliches Interesse geben. Ja, [00:01:20] wie soll ich das machen halt? Also es ist ja offensichtlich der klassische Konflikt [00:01:30] Kreis halt. Ein Hoch Risiko Ding... was wenn, wie ich es eben ausgeführt habe, im schlimmsten Fall bei plus minus Null rauskommt, sondern nur noch Zeitaufwand [00:01:40] kostet. Diese ganze Bürokratie rund um das Förderprojekt und dann ist es noch Hochrisiko Geschäft, dann macht ich es auf jeden Fall nicht mit FFG. Also entweder Horizon, wo alles gefördert [00:01:50] wird oder ich mach's allein für mich und hab dann aber auch niemanden irgendwie und hab da nen echten Know-How Schutz sozusagen. und hab dann nicht [00:02:00] so ein Projekt hier, wo ich gar nicht mehr weiß, was mit meinen Daten eigentlich passiert.

**[00:02:06] Und solche Förderungen [00:02:10] auf der Bundesebene, die zum Beispiel vom Bundesministerium kommen oder von Ländern. So einfache Internationalisierungsförderungen, Unterstützung bei Marketingaktivitäten, [00:02:20] Unterstützung bei Messen mit finanziellen Zuschüssen. Kennst du die?**

[00:02:25] Nein.

**Es gibt welche. z.B. maximal [00:02:30] Zuschuss für eine Messe 5 000 Euro. Würdest du dich drauf einlassen?**

[00:02:37] Ja, wenn es. Ja, das kommt wieder [00:02:40] ganz auf die Randbedingungen drauf an. Also wenn ich jetzt einfach nur messe Kosten nachweisen muss die wirklich, die tatsächlich angefallen sind. Und [00:02:50] dann kriege ich halt die Forderungen, das würde ja passen.

[00:02:52] **Die muss man vorher einreichen, bevor die Messe losgeht. Immer.**

[00:02:58] Was soll ich vorher einreichen? Kosten fallen ja danach an. [00:03:00]

[00:03:01] **Genau. Aber die musst du danach. Die Kosten musst du danach nachweisen, ist klar. Aber den Projekt musst du vorher einreichen, bevor er startet.**

[00:03:09] Das kann man machen. [00:03:10] Das ist ja wahrscheinlich eine schnelle Abwicklung. Genau.

[00:03:15] **Aber davon hast du noch nie was gehört?**

[00:03:17] Nein.

[00:03:17] **Und sich damit nie beschäftigt und nie [00:03:20] auseinandergesetzt? Warum nicht?**

[00:03:23] Ich mach keine Messen.

[00:03:25] **Marketing?**

[00:03:26] Auch nicht.

[00:03:28] Nicht wichtig.

[00:03:30] Ja, [00:03:30] Mundpropaganda ist wichtig. Aber nicht Marketing.

[00:03:57] **Also [00:03:50] wie war das bei deiner Gründung [00:04:00] hier? Du kommst ja eigentlich aus Deutschland. Du wohnst seit ein paar Jahren da. Und wenn du das vergleichst, die Behördengänge in Deutschland [00:04:10] und hier, ist dir da was aufgefallen?**

[00:04:15] Na ja, die Behördengänge...

[00:04:18] **In Bezug auf die Selbstständigkeit [00:04:20] natürlich in der Gründungsphase.**

[00:04:24] Das hat nichts mit Behördengängen zu tun, sondern was wahrscheinlich ist, dass es in Deutschland viel mehr freie Gewerbe gibt [00:04:30]. Als Ingenieur kann man in Deutschland einfach freiberuflich arbeiten, was in Österreich nicht geht. Österreich muss man ein Ingenieurbüro gründen. Man kann also nur selber [00:04:40] Inhaber eines Ingenieurbüros sein oder für ein Ingenieurbüro arbeiten. Aber jetzt einfach nur freiberuflich als Ingenieur zu arbeiten geht nicht. Und das der große Unterschied zu [00:04:50] Deutschland. Deshalb dauerte Gewerbeanmeldung in Deutschland 10 Minuten. Man muss sich einfach nur einen Gewerbeschein auf Gewerbeamt holen. Man muss dazu nicht einmal nachweisen, dass man wirklich jetzt Ingenieur [00:05:00] ist. Das geht einfach so.. Man muss gar nichts machen, man kriegt einfach nur die Steuernummer, also man meldet das Gewerbe an und kriegt dadurch eine Steuernummer und dann geht's los. [00:05:10] Und hat man seine Berechtigung.

[00:05:12] **Und ist es gut?**

[00:05:14] Es hat alles Vor- und Nachteile. In Österreich ist es. Ich sage es immer so flapsig. So [00:05:20] eine Hürde nervt, wenn man sie noch nicht genommen hat und wenn man sie genommen hat, ist man dann der größte Verfechter davon, dass es am besten noch strenger ist in der Zukunft. [00:05:30] Jetzt kann ich mich... Jetzt habe ich diesen ewigen Lauf ...Der... Mann muss Seminare besuchen, man muss Prüfungen machen. Um die Befähigung [00:05:40] zur Eröffnung oder zur Führung eines Ingenieurbüros zu bekommen. Das ist ein ganz schöner Aufwand.

**[00:05:48] Was bist du? Was hast du für einen Abschluss? [00:05:50]**

[00:05:52] Ich bin diplomierter Physiker und allein das hat schon auf den Behörden wieder für Irritationen gesorgt, weil ich ein Ingenieurbüro für Maschinenbau führe. [00:06:00] Und da ist schon diese Fragestellung. Das war schon. Ich musste ein längerer Text, ein Schriftstück verfassen, indem ich erklärt habe, warum ich denn [00:06:10] als technischer Physiker meine, in der Lage zu sein, ein Ingenieurbüro für Maschinenbau zu führen.

[00:06:16] Habe dann natürlich auf meine Berufserfahrung verwiesen, dass ich quasi nach [00:06:20] dem Studium der technischen Physik als Ingenieur gearbeitet habe. Projektleitung in klassischen Maschinenbau Themen und so weiter. Ja, [00:06:30] hat vielleicht auch nichts mit der Realität großartig zu tun, dieses Anmeldeverfahren dann halt. Denn dass man [00:06:40] als technischer Physiker dann durchaus im Maschinenbau arbeitet. Es ist ja auch nichts Ungewöhnliches.

**[00:06:50] Wie [00:06:50] lange hat das Prozedere gedauert?**

[00:06:52] Ja, das ist genau das dauert dann eben alles, weil man muss die Seminare besuchen, man muss danach dann die Prüfung machen. Die Prüfungen sind dann einmal im Jahr in jedem Bundesland [00:07:00] in Österreich und so hat das dann quasi. Es war gar nicht so schlecht, denn ich hab mich dann irgendwie im September Oktober des Jahres 2018 [00:07:10] angemeldet. Dann waren die Seminare im Jänner und im Februar glaub ich und die Prüfung dann im April und Mai und dann im [00:07:20] Juno irgendwann war man fertig und hat dann endlich dieses Zertifikat der Bewegungs Prüfung zur Führung eines Ingenieurbüros. Ich darf [00:07:30] ja jetzt auch HTLer ausbilden in der Lehre und so. Also das sind schon weitreichend weitreichende Befähigung, die man damit erlangen kann. Das ist schon ganz in Ordnung. Aber [00:07:40] das Prozedere und zum ersten Mal im Juni Juno habe diese Befähigung bekommen dann noch ein paar Wochen, bis dann wirklich die Gründung durchgeführt ist. Also am Ende war [00:07:50] es wirklich tatsächlich ein knappes Jahr, also 10 Monate auf jeden Fall. Ja, von der Anmeldung zu den ersten Seminaren über die Seminare [00:08:00] besuchen und Prüfungen absolvieren, Abschlusszeugnis bekommen. Dann gründen halt. Ja 10 Monate.

**[00:08:09] 10 Monate ist ein [00:08:10] bisschen länger als 10 Minuten.**

[00:08:17] Ja, weil natürlich die [00:08:20] bürokratische Hürde hoch ist und die Voraussetzungen auch hoch sind. Man hätte es abkürzen können, aber das wäre mit viel Aufwand verbunden. Man hätte jetzt die Prüfung in einem anderen Bundesland machen können. [00:08:30] Wo vielleicht nicht erst im April und Mai die Prüfungen sind, sondern

man hätte es jetzt mal machen können, wo es halt im Jänner auch schon sind oder so, da hätte man vielleicht 5 [00:08:40] Monate gebraucht.

[00:08:40] Das wäre möglich gewesen. Da hätte man wieder Reisekosten und Zeitaufwene gehabt, um da irgendwo in der Steiermark oder in Kärnten irgendwelche Prüfungen abzulegen. [00:08:50] Also das wäre auch wieder mit hohen Risiko verbunden, wenn einfach waren die Prüfungen auch nicht und ja.

[00:08:58] Ja, die [00:09:00] Regelung ist halt interessant, weil nur als in Österreich Ansässiger, also quasi der Firmensitz in Österreich unser nein, ein IPU halt, [00:09:10] die persönliche Adresse in Österreich sozusagen. Dazu muss man dann eben genau diese österreichische Gewerbeberechtigung haben. Und wenn man jetzt z.B. von Deutschland nach Österreich [00:09:20] herüber arbeitet, wir sitzen hier im Stubaier Tal. Die deutsche Grenze ist weniger als 20 km Luftlinie weg. Man kann jetzt auch ein Ingenieur Büro in Garmisch-Partenkirchen haben oder noch näher [00:09:30] in Mittenwald zum Beispiel, da ist man auch schnell nach Innsbruck gefahren. In 20 Minuten ist man in Innsbruck. Und wenn ich Ingenieur in Mittenwald bin, da brauch ich garnichts, [00:09:40] da kann ich einfach rüber arbeiten. Ich muss nur angeben halt, bei der... Ich glaube bei der Bezirkshauptmannschaft Bereich Zoll oder [00:09:50] Einfuhr oder so, dass ich eine Ingenieur Dienstleistung erbracht habe. Da muss man, glaube ich, einmal jährlich die Umsatzhöhe melden. Aber sie dürfen [00:10:00] es eben nicht verwehren. Und das ist der springende Punkt. Genau wenn du, wenn du ein gültiges Ingenieurbüro ein aufrechtes Ingenieurbüro in Deutschland hast, dann kannst da einfach rüber arbeiten nach Österreich. Und diese bürokratische [00:10:10] Hürde mit der Ingenieurbüro Gründung und Befähigung und allem drum und dran, ist halt nur für Österreich. In Österreich, für Österreicher, für in Österreich Ansässige. [00:10:20] Da ist quasi eine inländische Diskriminierung für die Leute hier sozusagen. Das ist aber erst nachträglich gekommen. Vielleicht ist das auch historisch [00:10:30] bedingt. Denn es gibt ja die Arbeitnehmerfreizügigkeit. Wichtig für alle Mitglieder der Europäischen Union sozusagen, inklusive Schweiz und Norwegen zählt [00:10:40] das auch und England zählt es auch nach wie vor. Selbst nach dem Brexit soll es auch weiter gelten.

[00:10:46] Arbeitnehmerfreizügigkeit, das hat das geschlagen. Das ist diese [00:10:50] interne Regelung. Die kann man dann nicht mehr europäisieren sozusagen. Weil in Europa zählt die Arbeitnehmerfreizügigkeit. Wenn ich heute ein Ingenieurbüro in [00:11:00] Deutschland hab, dann darf ich per EU-Gesetz auch als Ingenieur mit Dienstleistung in Österreich verbringen. Der Unterschied ist einfach nur die, die die Gewerbe Berechtigungen im jeweiligen [00:11:10] Land zu erlangen. Und das ist dann der Unterschied.

[00:11:14] Der Nachteil für die Österreicher.

[00:11:17] Es hat einen Vorteil, wenn ich jetzt meine Rechnungen [00:11:20] oder ein Angebot schreibe. Hab ich halt ein Stempel untendrunter als staatlich geprüftes Ingenieurbüro. Das hat jetzt ein deutsches Ingenieurbüro nicht, das in Österreich arbeitet.

[00:11:30] Aber [00:11:30] das ist ja nun wirklich auch.

[00:11:33] **Fragt niemand danach.**

[00:11:35] Im Prinzip ist das eine nette Geschichte. Es sieht, schaut gut aus, [00:11:40] aber es interessiert auch niemand am Ende (lacht).

[00:11:43] Ja genau.

**[00:11:46] Denkst du, wenn man so ein europäisches Unternehmen ist, dass man grundsätzlich einfacher [00:11:50] hat international zu agieren zumindest innerhalb einer europäischen Rahmens? Greift man da auf diese Möglichkeiten der [00:12:00] Freizügigkeit eher als Unternehmen?**

[00:12:04] Wenn man schon international tätig ist oder wie meinst du das?

**[00:12:09] Wenn man es noch nicht ist, [00:12:10] dass man weniger Scheu hat, das zu tun, wenn man innerhalb der Europäischen Union ein Unternehmen gründet.**

[00:12:20] Ich [00:12:20] glaube, die meisten sind sich da gar nicht klar drüber. Das ist tatsächlich ein großer Luxus ist, dass viele Sachen europäisch geregelt sind, einfach und deswegen einheitliche [00:12:30] Standards gibt. Es ist vielleicht sieht man es schon wieder als zu selbstverständlich an. Aber wie [00:12:40] gesagt, man kann da nur mit Schauer... Ich kenne da einige Kollegen gerade in dem Bereich Maschinenbau, technische Dokumentation. Was sind so die die [00:12:50] Richtlinien und Standards? Ich kenne sie aus Gesprächen von manchen, die noch diese Zeit vor 1995 ... da ist diese im maschinenbau Bereich... die [00:13:00] europäische Harmonisierung hat ja stattgefunden. 96 kam dann die erste Maschinenrichtlinie irgendwie raus. Mit einer ganzen C Kennzeichnung. Das wurde alles harmonisiert. [00:13:10] Und davor gabs seit der gab's Zollschränken halt. Also man konnte nicht eine Maschine in Deutschland bauen und nach Spanien verfrachten. Da musste man bei einer Zollbehörde [00:13:20] vorbei. Die haben sich die Maschine angeguckt. Ist die Maschine sicher? Da gab es doch wieder Experten Gutachten und so weiter und so fort. Das waren alles nur Einfuhr Auflagen und man [00:13:30] kann sich ja nicht mal vorstellen. Früher musste Maschinenbau unternehmen, was europaweit tätig ist, musste eigene eigene Abteilung haben, die sich nur mit Ein- und Ausfuhr Geschichten beschäftigt haben.

**[00:13:40] Auf [00:13:40] jeder Landesebene...**

[00:13:42] Also keine Ahnung was. Da gab es einen Experten für den spanischen Markt, da gab's einen Typen für französischen Markt und einen für den italienischen Markt.

[00:13:50] Also es ist unglaublich, was. Also es muss so unglaublich kompliziert früher gewesen sein, mal vernünftig, irgendwie Maschinen [00:14:00] zu exportieren.

**[00:14:01] Das heißt für dich alleine dadurch, dass es jetzt standardisiert ist in Europa, eben dadurch, dass es zur Europäischen Union geworden ist, kannst du quasi in jedem [00:14:10] Land mit deiner Dienstleistung arbeiten.**

[00:14:13] Genau. Meine Arbeitsgrundlage sind europäische Richtlinien und Verordnungen zur [00:14:20] Sicherheit von Maschinen. Wie sehen technische Unterlagen aus. Genau, meine Arbeitsgrundlage ist europäische Norm.

[00:14:28] Genau.

[00:14:29] Das macht [00:14:30] vieles einfacher, auch zu internationalisieren.

[00:14:32] Ja, für mich. Für mich würde es jetzt einfacher zu sagen, ja, ich könnte jetzt auch eine Risikobeurteilung für spanischen [00:14:40] Maschinenbauer machen.

**[00:14:42] Wenn du die Sprachbarriere nicht hättest.**

[00:14:44] Genau. Wenn ich die Sprachbarriere nicht hätte, aber davon abgesehen. Aber generell [00:14:50] nicht nur für mich, sondern für alle Unternehmen, die im Markt tätig sind, ist es ein gewaltiger Vorteil.

**[00:00:01] Also viele Fördergelder werden auch überhaupt nicht abgerufen, weder auf der europäischen Ebene noch auf der Bundesebene und noch weniger die Kommunen, die greifen zum Teil zu 80 Prozent gar nicht drauf zurück. Wie erklärst du dir das?**

[00:00:24] Naja, also sie werden nicht vollständig abgerufen. Also gar nicht abgerufen werden,

**[00:00:29] zum Teil [00:00:30] gar nicht.**

[00:00:32] Zum Teil gar nicht. Naja, das ist halt so. Die ganzen Förderprogramme sind vor allem ein Marketinginstrument für die Politik. Alle wissen das. Das ist in Deutschland der SPD. Der hat das der mögliche Kanzlerkandidat Olaf Scholz hat das ja auch direkt gesagt. Das ist quasi Strategie ist so attraktiver. Von den Kennzahlen her attraktive Förderprogramme wie möglich zu machen und Kennzahlen heißtet, es ist [00:01:00] die Höhe und der, der sie nehmen kann und dann will man ja vor allem immer prestigeträchtig kleine und mittlere Unternehmen stärken, irgendwie. Fakt ist, dass die Großunternehmen jetzt an diesen Förderprogrammen, die da so medienwirksam dargestellt werden, gar nicht teilnehmen, weil sie es gar nicht müssen, weil die haben einen direkten Draht zur Politik. Siehe jetzt nach Corona Krise, Automobil, Zuschüsse, Lufthansa Rettung [00:01:30] das wahrscheinlich prominenteste Beispiel. Das ist also Sie machen Ihre eigenen Deals mit der Regierung einfach. Sie brauchen kein Förderprogramm. Sie schreiben auch kein Antrag oder irgendwas, sondern Sie stehen direkt auf der Matte und sagen Wir brauchen 9 Milliarden Euro. Und dann kriegen Sie das.

[00:01:44] Da sind die Lobbyisten aus den Konzernen.

[00:01:46] Wenn so ein aktives Lobbyismus Wenn du ein aktives aktiven Lobbyismus betreibst, also nicht über irgendwelche Stiftungen oder Institute, sondern richtig echten Lobbyismus. Dann [00:02:00] hast es quasi geschafft, da bist du gar nicht angewiesen auf irgendwelche Förderprogramme und warum die nicht abgerufen werden, ist ganz einfach so, sie sollen gar nicht abgerufen werden, weil das würde ja dann wieder irgendwie eine Schieflage in den Haushalt bringen, sozusagen. Und deswegen gäbe es die bürokratischen Hürden. Und umso kleiner das Unternehmen, also umso kleiner das wird, umso umso größer werden die bürokratischen Hürden. Weil dann ist es quasi deine einzelne Stimme Zählt da nichts mehr. Also ist es meine Theorie. Kann ich mir gut vorstellen. Und [00:02:30] deswegen

sind die Kommunen da, sind da, wo es die geringsten Förderdinger überhaupt gibt. Und da ist es wahrscheinlich am bürokratischsten halt.

[00:02:39] Also je. Je weiter das, was weiß ich, wenn es der Lufthansa vorstand sagt, das ist uns zu bürokratisch. Wir machen das nicht. Dann stünde das morgen im Handelsblatt. Wenn jetzt der Bürgermeister von Fulpmes sagt, dass siehst du nirgendwo halt. Das interessiert keine Sau. Und deswegen das ist wieder genau dieses. Ich glaube, es ist. Es würde mich schwer verwundern, wenn dahinter nicht eine aktive Strategie stecken würde, wenn es reiner Zufall [00:03:00] wäre. Das ist umso bürokratischer wird ... also man muss ja immer ... bürokratisch heißt ja bürokratisch zum Aufwand halt ne. Die Großkonzerne sehen. Okay, wir können uns ganze Abteilungen mit Lobbyisten halten. Das lohnt sich, weil die schickt man dann nach Berlin und die kriegen dann 9 Milliarden halt. Ist doch ein feines Ding halt. Die Abteilung hat mit 100 Millionen im Jahr gekostet und das kriege ich dann. Das mach ich halt drei, vier Jahre und dann kriege ich immerhin 9 Milliarden. So ungefähr. Das ist also die rentables Abteilung überhaupt meine Lobbyismus Abteilung. So [00:03:30] und jetzt wie man es gestern besprochen haben mit einem FFG Projekt. Wir wissen gar nicht, ob am Ende überhaupt ein Gewinn rauskommt oder ein echter Zuschuss sozusagen. Oder ob man nicht sogar von vornherein Minus machen. Wenn man jetzt dieses Förderprogramm einreichen würde. Genau das ist das meine ich jetzt und das machen sich die Kommunen auch. Wenn Sie jetzt zwei Mitarbeiter hinsetzen, die jetzt diesen fordert Dschungel durcharbeiten da, um am Ende ein Carport fürs Elektroauto zu kriegen halt, was 30 000 Euro kostet. Und wenn sich [00:04:00] da die Leute zwei Monate hinsetzen muss, 2 Leute halt, kostet auch 30000 Euro.

[00:04:04] Na ja, der Zuschuss ist 300 Euro pro Carport. Also das ist ein Witz.

[00:04:09] Ja, das war jetzt nur weiß ich nicht wie. Aber ich meine halt klar genau, wenn irgendein Zuschuss von 300 Euro auf irgendwas halt. Das lohnt sich ja nicht mal, den Antrag auszufüllen aus marktwirtschaftlicher Sicht sozusagen. Aus ökonomischer Sicht. Also für einen Zuschuss von 300 Euro für irgendwas. Keine Ahnung. Wenn sich da jemand länger als drei Stunden damit beschäftigen [00:04:30] muss, dann ist es ein Minus und absolutes Minusgeschäft. Genau. Also entweder kriegste die 300 Euro, wenn ich irgendwo ein Häkchen setze bei so einem Online Antrag, dann kann man es machen. Aber wenn es mehr ist als ich, muss man da beim normalweise hat man ja, dann muss man sich auch noch beschäftigen. Da muss man auch einen Nachweis einreichen. Also wenn es mehr ist als ein Häkchen setzen in einem Online Antrag, dann brauchst du das nicht machen. Dann lohnt sich das nicht. Außer du machst gleich 20 auf einmal a 300 Euro. Das ist wieder eine andere Geschichte. Wenn es jetzt vervielfachen multiplizieren kannst. [00:05:00]

**[00:05:00] Und wie erklärst du dir z.B., dass es in der Schweiz besser funktioniert als in Deutschland, zum Beispiel?**

[00:05:05] Weil es wahrscheinlich unbürokratischer ist einfach. Weil das Geld ... du man kann das einfach geltend machen. Es gibt ganz grobe Kriterien, die du erfüllen musst. Und dann wird automatisch die Entscheidung getroffen. Und wenn du ganz grob diese Kriterien erfüllst, also ein Unternehmen nach Kategorie so undso bist halt und halt einfach nur, was weiß ich, der Nachweis, dass man ein Einzelunternehmen ist bei uns jetzt, ist ja ganz einfach. Wir stehen im Firmenbuch drin als [00:05:30] eingetragenes Unternehmen die Daten, sind alle bei der Wirtschaftskammer. Naja, jetzt könnte man eigentlich nicht sagen, für diese

ganzen Förderprogramme, für die einfachen Förderprogramme, die jetzt nicht über einen ausführlichen Antrag funktionieren können, kann alles die Wirtschaftskammer abbehandeln. Weil die haben alle Daten, die man für einen einfachen Prinzip brauchen würde. Die Prüfung Wie viele Mitarbeiter hast du? Wie viel Umsatz machste, weiß alles Wirtschaftskammer.

[00:05:53] **Deswegen macht die Wirtschaftskammer auch zu Corona Beihilfe zur Zeit.**

[00:05:56] Ja, genau, genau, weil die das alles wissen. Genau [00:06:00] so könnten auch die ganzen Förderprogramme laufen, wenn sie Bürokratie frei wären, was sie ja nicht sind. Ich hab's ja selber gemacht mit diesen Homeoffice Arbeitsplatz. War ja auch nicht ganz kompliziert, aber auch nicht einfach halt. Vor allem weiß ich bis heute nicht, was ich alles unterschrieben hab.

[00:06:21] **Warum?**

[00:06:21] Na, weil man sich dann damit beschäftigen müsste. Was weiß ich, was die eine de-Minimis Förderungsrichtlinie ist. Und das war nur eine von vielen. Ja, am [00:06:30] Ende musstest du 20 Häkchen setzen, genau wie beim Corona Fonds. Ich weiß auch nicht, was da alles steht.

[00:06:38] Und was es bedeutet.

[00:06:39] Ob Sie Paragraph 4, 7 und 8 A erfüllen gemäß hilfst. Hilfsfonds, Verordnungen oder irgendsowas halt. Ich hab da kann man draufklicken, dann öffnet sich das. Und dann macht sich aber ein Text mit 80 Seiten auf halt ne und dann spätestens da liest sich kein Mensch durch. Es ist ja auch alles total irrelevant. Weil vor Gericht zählt [00:07:00] das alles nicht mehr. Wir haben ja Gott sei Dank pragmatisches Gerichtswesen, wo die Richter auch sagen Nee, das funktioniert nicht. Wir können nicht hier irgendjemanden irgendetwas geben, halt. Und da muss man irgendwelche Häkchen setzen halt und dahinter verbergen sich 100 seitige juristische Dokumente. Es kann ja nicht jeder, der jetzt mal schnell eine Soforthilfe haben will von 1000 Euro, jetzt erst mal einen Anwalt konsultieren und erstmal ne Rechtsberatung einholen, ob man das überhaupt unterschreiben kann. Also es ist auch absurd.

[00:07:29] **Und es wird trotzdem [00:07:30] gemacht, trotz dass es nicht anfechtbar ist, oder?**

[00:07:33] Ja, das ist dann wieder anfechtbar ist es immer, weil ichs unterschrieben hab. Aber in der Regel gehen jetzt die Richter in die Richtung und sagen auch: "Nee, das ist Quatsch". Entweder das ist eine Seite, das ist noch zumutbar und vor allem nicht juristisch sondern stichpunktartig irgendwelche Randbedingungen aufgelistet einfach nur, aber dann irgendwas unterschreiben, was auf einen 100 seitigen Text juristischer [00:08:00] Art verweist. Oder selbst wenn es dir durchgelesen hast nach wie vor nichts weißt. Also wo du quasi Rechtsberatung brauchst und das ist nicht angemessen. Es geht nicht. Das finde ich ganz interessant. Das ist jetzt hier der Hintergrund. Das ist alles nicht, was die Richter eben sagen, das funktioniert ... also die Juristerei ist schon zu weit fortgeschritten und ist dem Normalbürger nicht mehr zumutbar sozusagen. Und ist auch im normalen Rechtsgeschäft nicht zumutbar. Man kann sich nicht für alles [00:08:30] einen Rechtsbeistand holen. Also

quasi per Gericht jetzt so mehr oder weniger beschlossen halt. Du darfst nicht. Es darf nicht. Es darf nicht für dich zwingend nötig sein, für jedes Geschäft ein Rechtsbeistand einzuholen. Also quasi diese die Juristerei, so versorgen sie sich selber mit... weil sie ein System quasi auch eine Bürokratie erschaffen zur Selbsterhaltung für [00:09:00] eigene Arbeitsplatzsicherung, weil sie man braucht, dann wieder die, die es verfasst haben oder die, die sich damit gut auskennen. Um jemanden, der nicht vom Fach ist, das zu erklären. Das funktioniert nicht.

[00:09:10] **Und da steckt Strategie dahinter oder was?**

[00:09:12] Ist also wieder ne Strategie. Na klar.

[00:09:16] Das ist die selbst erhaltende Bürokratie. Die machen die Juristen jetzt genau so. Dass es für diese Corona Beihilfen diesen Verordnungsschummeln gibt. Das ist absurd ist das.

**[00:09:30] Im [00:09:30] Vergleich zu anderen Ländern wie Skandinavien oder meinetwegen auch Schweiz, was ja auch nicht zur EU gehört. Kennst du dich da aus? Wie? Wie die bürokratischen Bedingungen dort sind? Oder hört man da was?**

[00:09:43] Man man kriegt es immer am Rand. Man hört verdammt.. Das ist ja auch schon mal ein Alarmsignal. Man hört sehr wenig. Es gibt nur immer diese schönen Statistiken. Steuermoral - Skandinavier am höchsten. Dann guckt man wie hoch sind die Steuern. Da denkt man so: "Auch die Steuermoral ist bestimmt am höchsten, weil die so wenig zahlen. Deswegen. Nee. [00:10:00] Die haben die höchste Steuerlast überhaupt in der Europäischen Union, die skandinavischen Staaten. Und sie haben ein ganz effektiv funktionierendes Behoerden Wesen. Und das Dienstleistungsverständnis ist da am höchsten, das sind so Kennzahlen. Die werden immer wieder erhoben von irgendwelchen Wirtschaftsinstituten. Und man hört verdammt wenig, wenn man sagt irgendwie alle sind bei uns unzufrieden. Könnte man mal sagen. Ich würde aber gerne mal irgendwie... Hat ja nicht mal was mit investigativem Journalismus [00:10:30] zu tun. Weil die verschließen sich ja nicht dagegen, sondern es ist halt einfach nur da dieses Thema. Das schaut man sich doch bitte mal an. Das Bildungssystem ist sowieso eine andere Geschichte, aber jetzt wegen den den Behörden. Also die Effizienz ist da am höchsten. Und der Dienstleistungsgedanke für den Bürger, also die Behörde ist für den Bürger da und nicht wie hier in Österreich... weiß das ja selber, wir kriegen hier irgendwie... Da klappt die online Zustellung nicht und dann auf einmal kriegt man einen Gerichtsbeschluss, dass man seine Tourismus Abgabe bezahlen muss. Das ist halt null Dienstleistungsverständnis von einer Behörde. Also wirklich Nullkommanull. Eigentlich [00:11:00] im Minusbereich sozusagen. Und die Skandinavier versuchen das halt zu optimieren.

[00:11:05] **Das heißt das Vertrauen ...**

[00:11:07] Extrem hohes Vertrauen und deswegen eine hohe Steuermoral, weil die wissen die hohen Steuern gehen in unsere Verwaltung vor allem. Aber dieser Verwaltung vertraue ich. Da kann ich mich hinwenden. Diese Verwaltung z.B. da sie gibt mir mein soziales Netz. Ich werde arbeitslos, dann gehe ich da hin, dann hab ich da nicht so ein scheiß Jobcenter, wo ich dazu verdammt werde irgendein Hillbilly Job zu machen, sondern ich habe dort einen

echten Betreuer, einen Manager, [00:11:30] der mich betreut wieder eine Arbeit zu finden, die mir Spaß macht. Es ist schon ein ganz anderer Ansatz von Dienstleistung. Also hier hat man versucht das immer so und dann gibt's schöne Themen und schöne Reden halt. Aber im Endeffekt geht es ja einfach nur drum. Hauptsache die Leute arbeiten irgendwas wieder, um die Zahlen zu beschönigen.

[00:11:50] Und dieser Dienstleistungscharakter. Und dann werden halt in Skandinavien. Ich hab's dann irgendwann doch mal in den Podcast gehört. Die Mitarbeiter werden ja dort geschult als [00:12:00] Dienstleister sich zu verstehen. Also sie werden quasi genauso geschult wie ein Vertriebsmitarbeiter beim Ingenieurbüro zum Beispiel mit den Leuten ordentlich umzugehen, empathisch zu sein, lösungsorientiert zu sein. Nicht... Konflikte quasi von vornherein im Keim ersticken, indem man lösungsorientiert ist, verständnisvoll ist und so weiter halt. Kennt. Kennt man hierzulande irgendwelche Behördenmitarbeiter, die ganz bewusst die quasi [00:12:30] eine Personal Entwicklungsstrategie dahinter steht, diese zu kompetenten lösungsorientierten Konfliktlösern werden lässt? Ich glaube nicht, dass es sowas gibt. Da gibt's vielleicht irgend so ne Gruppen Veranstaltungen alle paar Jahre mal, wo man mal irgendwie von einem. Von einem Profi Dienstleister mal hier Tipps und Tricks beim Telefongespräch kriegt oder irgend so einen Scheiß. Aber das reicht halt nicht aus, sondern da muss man auch ganz bewusst oder ganz andere Strategien hinterlegen. Personalentwicklung halt, die dann auch kritisches Feedback gibt, [00:13:00] wo dann auch ein Chef da ist, der das verinnerlicht hat, der seine Mitarbeiter beurteilt. Wie lösungsorientiert und konfliktlösend sind sie denn, wie dienstleistungsorientiert?

#### **[00:13:12] Na, was meinst du, warum das nicht gemacht wird auf staatlicher Ebene?**

[00:13:16] Es gibt diesen Anreiz gar nicht dazu. Die Behörde ist die Behörde. Ich schicke hier mein Kind, geh zur Behörde. Da hast einen sicheren Job. Du weißt, du musst nur diese einmal, diese einmal rein ins System, also die [00:13:30] Vorstellung die Einstellung überstehen. Und dann warst es halt, Dieser Mindset ist ja überall da. Die Behörde lockt halt leider nicht kreative, tolle Mitarbeiter an. Das ist das nächste Problem. Wenn du ne geile Behörde hast, die tatsächlich etwas voranbringt, die dann auch politische Rückendeckung hat und so weiter und so fort, dann könnten sich auch mal interessantere Köpfe dafür entscheiden, eine Karriere bei einer Behörde zu machen. Zum Beispiel. Das ist dann wieder das nächste. Also es hängt so viel. Es hängt alles miteinander zusammen. Dein Qualität, [00:14:00] dein Auftreten, deine Strategie ist maßgeblich für die komplette Entwicklung. Genau. (Interview 4 Engineering Services Start Up, Pos. 1-135)

## **Declaration of Authorship**

Hereby, I declare that I have composed the presented paper independently on my own and without any other resources than the ones indicated. All thoughts taken directly or indirectly from external sources are properly denoted as such.

Fulpmes, 08.01.2021

Olga Inschewatowa