

#ConnectLife – der Podcast von A1

Folge 15: Mit digitalen Eichhörnchen und Füchsen zum (Lern-)Erfolg
Transkription

David Schalkhammer: Wir haben uns sozusagen vom reinen Messenger weiterentwickelt in eine Art – wir nennen es gern das Betriebssystem einer Schule, weil die Schulen stehen ja irgendwie vor dem Thema, dass sie in einer ganz kurzen Zeit plötzlich einen Digitalisierungsschub bekommen, oder sie müssen sich digitalisieren, haben aber ganz wenig Erfahrung darin. Und da sind wir einfach ein Partner, der ihnen dabei hilft, und ganz oft sind wir gerade in kleinen Schulen die erste Software, die sie wirklich zentral einführen.

Theresa Stinger: Wir nutzen den sogenannten Gamification-Faktor, um die Schüler zum Lernen zu motivieren. Gamification bedeutet jetzt nicht, dass man Autorennen spielen kann in der App, sondern es werden Elemente aus der Gamingwelt wie zum Beispiel Punktesammeln oder Ranglisten in das Lernsetting gebracht.

Mario Mayerthaler: Corona ist uns allen dazwischengekommen, aber gerade im Bildungsbereich hat man gesehen, wie wichtig es ist, dass man hier auch digitale Angebote hat, und zwar sowohl für die Schüler als auch für die Lehrenden wie auch für die Eltern. Und darauf zielen ja alle diese Angebote auch ab.

EduTech, Bildungstechnologie oder auch Digitalisierung im Schulalltag: Darum geht es in der heutigen Folge! Ich sag hallo und herzlich willkommen, das ist #ConnectLife – der Podcast von A1.

Ich möchte euch heute zwei digitale Begleiter zum Start ins neue Schuljahr vorstellen. Was das mit Eichhörnchen und Füchsen zu tun hat, erklären uns gleich Theresa Stinger von der Lernapp eSquirrel und David Schalkhammer, Founder des Schulmessengers SchoolFox – beides erfolgreiche Start-ups, die ihren Platz am A1 Start Up Campus gefunden haben. Und was es alles braucht, damit sich ein Start-up zur Erfolgsstory entwickelt, das erzählt uns anschließend Mario Mayerthaler, Head of A1 Start Up Campus.

Ich beginne jetzt gleich mit Theresa Stinger. Theresa, du bist Marketingleiterin bei eSquirrel. Wie ihr auf diesen ungewöhnlichen Namen gekommen seid, dazu kommen wir dann später, zuerst sprechen wir mal ein bisschen über eure Lernapp. Was steckt da dahinter? Erzähl uns bitte auch, von wem und auch wie diese App genutzt werden kann.

Theresa Stinger: Hallo, es freut mich total, hier zu sein. Ja, eSquirrel, das elektronische Eichhörnchen, das ist eine Lernapp, die von einer Lernplattform begleitet wird. Das Ganze schaut bei uns so aus: LehrerInnen können über das eSquirrel-Portal im Web online ihre Klasse anlegen, und die findet dort dann passend zu ihren Schulbüchern digitale Kurse. Und die Schüler wiederum üben die Inhalte dann passend zum Buch in der eSquirrel App. Wir vereinen damit sozusagen den Präsenzunterricht mit digitalen Mitteln, das heißt, wir sind eine sogenannte Blended-Learning-Plattform.

Martina Hammer: Das heißt, die Lehrer können diese App auch wirklich in den Unterricht integrieren.

Theresa Stinger: Genau, das ist exakt unser Mehrwert. Wir nehmen das Werkzeug der Lehrer und Schüler – das ist das Schulbuch, mit dem sie jeden Tag arbeiten –, und bieten ihnen die Möglichkeit, dass sie Stundenwiederholungen und Hausübungen machen. Und das Ganze eben digital, und das kann dann super in den Unterricht integriert werden und erleichtert den Unterricht. Bei uns kann man dann sogar digital aufzeigen, das bietet den Lehrern auch die Möglichkeit, dass sie wirklich speziell auf Fragen eingehen können. Und was ich besonders mag, ist: Wir haben sogenannte Learning Analytics, da können Lehrer schon vor dem Unterricht wissen, was die Schüler schon können und worin sie sich vielleicht noch schwertun. Das heißt, sie können ihren Unterricht, schon bevor sie in die

Klasse gehen, so anpassen, dass sie sich wirklich auf die Schwierigkeiten und auf die Förderung der Schüler konzentrieren können.

Martina Hammer: Da sind wir auch schon bei meiner nächsten Frage. Was ist euer Ziel oder auch die Vision von eSquirrel?

Theresa Stinger: Also, unser klares Ziel ist, wir möchten durch die Digitalisierung den Unterricht so weit nach vorne bringen, dass wirklich jeder davon profitieren kann. Die Schule, die Lehrer, die Schüler, die Eltern. Uns ist es wichtig, dass die Schüler durch das digitale Lernen so weit motiviert sind, dass sie auch von selbst lernen wollen. Aber wir vergessen eben auch nicht auf die Lehrer und wir wollen die Lehrer auf keinen Fall ersetzen. Ganz im Gegenteil, wir möchten ihnen den Unterricht so weit erleichtern und ihnen Zeit sparen, damit sie sich eben auf das Fördern der Schüler mehr konzentrieren können.

Martina Hammer: Hast du auch vielleicht schon Zahlen? Wie viele Schülerinnen und Schüler oder Lehrerinnen und Lehrer nutzen diese App denn schon?

Theresa Stinger: Ungefähr können wir sagen, dass eSquirrel schon an einem Drittel der österreichischen Schulen eingesetzt wird. Wir haben im Moment 100.000 User, davon 80.000 registrierte Lehrer und Schüler.

Martina Hammer: Anfangs hast du das Blended Learning erwähnt. Was genau kann man darunter verstehen?

Theresa Stinger: Blended Learning ist die Verbindung von Präsenzunterricht mit digitalen Mitteln. Das heißt, wir verbinden ein Printwerk, das Schulbuch, mit digitalem Zusatzmaterial, holen uns quasi das Beste aus beiden Welten und bringen somit einen extremen Mehrwert für die Lehrer, indem wir ihnen Zeit ersparen, indem sie Hausübungen mit einem Klick auswerten können. Sie brauchen nicht stundenlang zu korrigieren, sie können Stundenwiederholungen schnell am Anfang machen, das ist erledigt mit einem Klick und es bleibt einfach mehr Zeit am Ende des Tages.

Martina Hammer: Das klingt alles sehr flott und einfach. Wie wird die App denn genau bedient, von den Funktionen her? Das Design erinnert ein bisschen an Computerspiele.

Theresa Stinger: Ja, die Aufmachung unserer App ist wirklich sehr spielerisch. Aber das hat auch einen guten Grund. Wir nutzen den sogenannten Gamification-Faktor, um die Schüler zum Lernen zu motivieren. Gamification bedeutet jetzt nicht, dass man Autorennen spielen kann in der App, sondern es werden Elemente aus der Gamingwelt wie zum Beispiel Punkte sammeln oder Ranglisten in das Lernsetting gebracht. Bei uns schaut das so aus: Schüler können durch richtige Antworten Nüsse sammeln, passend zum Eichhörnchen, und die sind dann je nach Level mehr Punkte wert. Das heißt, je öfter sie üben, umso mehr Punkte. Und du glaubst nicht, wie viel Ehrgeiz dadurch geweckt wird. Und dass sie dadurch auch langfristig lernen, durch diese Wiederholungen und durch das Üben, das merken die Schüler meistens erst dann, wenn sie die guten Noten sehen. Sie sind so sehr begeistert davon, dass sie in den Ranglisten höher rutschen und dass sie mehr Punkte sammeln, dass sie mehr Medaillen sammeln können – und alleine das ist der Gamification-Faktor.

Martina Hammer: Mit eSquirrel deckt ihr jetzt nicht nur den Lehrplan der Schulen ab, sondern euer Angebot geht viel weiter.

Theresa Stinger: Genau. Wir fangen an mit den Materialien im Volksschulbereich, sobald die Schüler eben lesen können, und gehen aber wirklich bis hin zur Erwachsenenbildung. Gerade auch in der Erwachsenenbildung haben wir jetzt neu das Standardwerk für innere Medizin von Dr. Herold umgesetzt, das quasi das Pflichtbuch für das Medizinstudium ist und mit dem man sich auch auf die Prüfungen vorbereiten kann, dass aber wirklich dann auch langfristig von jungen Ärzten verwendet werden kann.

Martina Hammer: Lasst ihr euch da immer wieder neue Sachen einfallen? Wie schafft man es, dass LehrerInnen, die Schülerinnen und Schüler auch dranbleiben?

Theresa Stinger: Ja, eSquirrel war es von Anfang an wichtig, dass wir direkt mit Lehrern und Schülern zusammenarbeiten und uns wirklich auch anpassen an die Realität im Schulalltag. Das heißt, wir waren am Anfang wirklich in den Klassenzimmern und haben uns direkt angeschaut, wie können wir da unterstützen, wie kann man etwas digital machen, um den Unterricht zu erleichtern. Das machen wir mit unserem pädagogischen Beirat, den wir haben, immer noch.

Und wir bleiben also immer wirklich da dran an dem, was Lehrer und Schüler im Moment brauchen. Wir haben letztes Jahr gesehen, durch Corona war die Realität plötzlich eine ganz andere, die Wünsche und Bedürfnisse waren weg von: „Okay, ich möchte jetzt gerne Arbeitsblätter ausdrucken“, hin zu: „Wie mache ich jetzt Lernen im Distance?“ Und das hat dann auch super funktioniert, also wir haben da sofort reagiert und haben gesehen, okay, es war mitten im Schuljahr, wie können wir jetzt helfen, wie können wir jetzt auf die Bedürfnisse eingehen, und haben zum Beispiel auch unsere Lizenzen dann kostenlos vergeben. Einfach damit es schneller geht, damit es sofort im Unterricht eingesetzt werden kann. Aber dann im Herbst haben wir eben auch gesehen, okay, es kommt wieder so ein Schuljahr, es wird nicht leichter werden, und wir haben uns gedacht, wie können wir die Motivation zum Lernen und die Freude am Lernen wirklich aufrechterhalten? Auch in so einem Schuljahr, wo jetzt jeder mit einem Knoten im Bauch reingegangen ist. Und wir haben diese Gamification, von der ich vorhin gesprochen hab, dann sozusagen auf eine Metaebene gehoben und gesagt, okay, wir machen das Punktesammeln und die Ranglisten, wir machen das nicht nur innerhalb der Klasse, sondern wir machen einen Wettbewerb daraus, der österreichweit läuft. Und haben das dann auch verbunden mit der App und haben die epischste Klasse Österreichs gesucht. Und da haben wir eben auch mit euch, mit der A1, zusammengearbeitet und haben da als Hauptpreis Tablets zur Verfügung gestellt.

Martina Hammer: Sehr motivierend.

Theresa Stinger: Genau. Also nicht nur die Preise waren da motivierend, sondern auch der Titel – aber natürlich, die Tablets waren da der ultimative Renner. Da haben sich eben die Schüler dann österreichweit gematcht, da haben ganz viele Klassen in ganz Österreich teilgenommen. Was mir da so gefallen hat: Es hat die Motivation wieder weiter gestärkt und die Rückmeldung, die wir bekommen haben, war, dass nicht nur die Motivation zum Lernen gestiegen ist, sondern sich das Ganze auch in den Lernerfolgen widerspiegelt hat. Die Lehrer haben uns erzählt, von einer sogenannten verlorenen Generation kann man nicht sprechen, die Schüler haben quasi bessere Noten gehabt als im Jahr davor, sie waren aber auch motiviert zum Lernen und haben eine Freude daran gehabt.

Martina Hammer: Ja, das ist ein super Feedback, wenn man so was hört. Wer steckt denn aber jetzt eigentlich hinter eSquirrel, das interessiert mich persönlich. Wie schaut euer Team aus? Sind das Lehrer, sind das Pädagoginnen und Pädagogen?

Theresa Stinger: Es hat sich ursprünglich aus einem Team aus Softwareentwicklern und Lehrern entwickelt. Geschäftsführer haben wir zum einen einen Softwareentwickler und unser CEO war Lehrender oder ist nach wie vor auch Lehrender an FHs und hat das aus dem eigenen Bedürfnis heraus entwickelt, hat dann einen Schulbuchautor ins Boot geholt. Mittlerweile bestehen wir eben aus einem Softwareteam, organisatorischem Team, Marketingteam, das ist meine Kategorie, und aus einer Redaktion, die eben die Inhalte auch noch mal prüft. Wir wollen natürlich, dass alles, was wir rausgeben – die ganzen digitalen Kurse – auch didaktisch und pädagogisch wertvoll und auch einwandfrei sind.

Martina Hammer: Okay, ihr werdet von A1 unterstützt, eSquirrel ist am A1 Start Up Campus stationiert. Was war denn da anfangs die größte Unterstützung für euch, die größte Hilfe?

Theresa Stingeder: Die größte Hilfe – ich würde sagen, das Gesamtpaket, das wir bekommen haben am Anfang. Natürlich war es super, uns einmal auf den Ausbau von eSquirrel weiter konzentrieren zu können, weil alles da war, was wir gebraucht haben. Also der Officespace, wir haben Hardwaremöglichkeiten und haben das Team ausbauen können, ohne jetzt auf diese grundlegenden Dinge achten zu müssen. Aber was uns auch eben sehr geholfen hat, war das Fachwissen, von dem wir schöpfen konnten. Ich habe das gerade im Marketing gemerkt. Wir haben Kontakt zu einer Gruppe aus Consultants, die wirklich Profis sind in einzelnen Themengebieten, und das ist super, weil auch für meine Position jetzt – man will ja zu Beginn irgendwie alles machen, aber will es auch gut machen. Und gerade wenn es dann in eine Richtung geht, braucht man irgendwann Detailwissen, und es war super, eben darauf zurückgreifen zu können.

Martina Hammer: Abschließend jetzt noch die Frage, wie seid ihr eigentlich auf diesen tierischen Namen gekommen? Warum ein Squirrel, ein Eichhörnchen, das elektronische Eichhörnchen, wie du vorhin gesagt hast?

Theresa Stingeder: Ja, das Eichhörnchen, das hilft uns eigentlich, eine Geschichte zu erzählen. Wenn wir jetzt an Eichhörnchen denken, dann fallen uns so Adjektive wie flink und schlau und vor allem fleißig ein, und wir haben mithilfe des Eichhörnchens Storytelling zu uns in die Lernumgebung gebracht. Das heißt, bei uns ist es so, dass die Geschichte hinter der App ist: Das fleißige Eichhörnchen sammelt Nüsse, um über den Winter zu kommen, und die Schüler dürfen ihm dabei helfen.

Martina Hammer: Gut, vielen Dank, Theresa, schön, dass du da warst.

Theresa Stingeder: Danke auch!

Martina Hammer: Damit weiter zu David Schalkhammer, dem Gründer der All-in-One School App SchoolFox. Hallo, David.

David Schalkhammer: Hallo, danke für die Einladung.

Martina Hammer: SchoolFox heißt eure App – wie seid ihr denn auf den Fuchs gekommen?

David Schalkhammer: Der Fuchs ist einfach ein total niedliches, aber vor allem ein schlaues Tier, und somit war es dann naheliegend, ihn für eine Schul-, Lern- oder Bildungsapp zu verwenden. Und er lässt sich natürlich auch gut international verwenden, weil wir von vornherein gesagt haben, wir wollen das Produkt nicht nur in Österreich oder im deutschsprachigen Raum haben, sondern es muss auch international funktionieren. Und da ist uns der Fox eingefallen, und das haben wir bis heute.

Martina Hammer: Jetzt wird SchoolFox als All-in-One School App beschrieben, ein Messenger-Service ist es, der Lehrer, Eltern und auch Schüler verbindet, also ein digitales Mitteilungsheft, kann man vielleicht dazu sagen. Was kann eure App, was macht man damit – vielleicht kannst du das noch ein bisschen erörtern.

David Schalkhammer: Na, das digitale Mitteilungsheft ist eh ein gutes Schlagwort. Das war nämlich das, mit dem wir gestartet sind. Uns gibts dieses Jahr seit fünf Jahren, wir feiern unseren fünften Geburtstag und sind eben gestartet als Plattform, die vor allem Lehrer und Eltern miteinander verbindet – also eben, um das Mitteilungsheft zu ersetzen –, und haben seitdem ganz viele Funktionen dazugebaut. Im Organisationsbereich, im Lernbereich, in der Coronazeit, in der Pandemiezeit, im Lockdown wurde zum Beispiel das ganze Distance-Learning über uns abgewickelt, über Videocalls und so. Man kann Sprechtag buchen, also ganz viele Funktionen. Und wir haben uns sozusagen vom reinen Messenger weiterentwickelt in eine Art – wir nennen es gern das Betriebssystem einer Schule. Weil die Schulen stehen ja jetzt vor dem Thema, dass sie in einer ganz kurzen Zeit einen Digitalisierungsschub bekommen, oder sie müssen sich digitalisieren, haben aber ganz

wenig Erfahrung darin. Und da sind wir einfach ein Partner, der ihnen dabei hilft, und ganz oft sind wir bei den kleinen Schulen die erste Software, die sie wirklich zentral einführen – und deswegen auch Betriebssystem, weil wenn alle mal damit verbunden sind, hat man einfach einen schönen Zugang, ja, in die weite Bildungstechnologie sozusagen.

Martina Hammer: Brauchts da etwas Besonderes, um die App zu bedienen?

David Schalkhammer: Gar nicht! Der Vorteil ist, dass sie super einfach zu verwenden ist, das heißt, die Schulleitung zum Beispiel kann alle Daten, Schülerdaten, Lehrerdaten aus dem Schulverwaltungsprogramm einspielen, und dann werden mit einem Einladungscode die Eltern dazu eingeladen und es kann schon losgehen. Dann kann eben kommuniziert werden, eben Nachrichten gesendet, den Stundenplan gibts, die angesprochenen Videocalls und so weiter. Man kann Events organisieren und man ist einfach connected mit allen, die da so drinhängen im Schulalltag.

Martina Hammer: Und da sollen ja auch Sprachen, die verschiedenen Sprachen, keine Barriere sein. Ich habe gelesen, es gibt eine Übersetzungsfunktion. Wie viele Sprachen hat denn SchoolFox?

David Schalkhammer: Eine ganz wichtige Funktion ist die Übersetzungsfunktion, wenn man nämlich bedenkt, dass wirklich ganz oft Lehrerinnen und Lehrer das Problem haben, dass sie mit den Eltern ihre Schüler, vor allem wenn die Schüler noch sehr jung sind, nicht kommunizieren können. Einfach weil die halt in dem Fall in Österreich kein Deutsch sprechen. Und die Übersetzungsfunktion hilft den Eltern dabei, die Nachrichten, die die Lehrer auf Deutsch versenden, auf Knopfdruck in eine von 40 Sprachen zu übersetzen. Sie können in ihren Nutzereinstellungen festlegen, ich möchte das in der Sprache XY haben, und so wird das entsprechend übersetzt. Und so können wir halt wirklich Eltern, die bisher überhaupt nicht teilnehmen konnten am Schulgeschehen, super mit einbinden.

Martina Hammer: Jetzt gehen da viele Daten, viele Infos zwischen Lehrern, Eltern, Schülern hin und her; wie schaut denn das bei euch aus, bei SchoolFox, mit dem immer heiklen Thema Datenschutz?

David Schalkhammer: Sehr gutes Thema, und es ist auch das, was wir uns groß auf die Fahnen schreiben. Vor allem nämlich im Vergleich zu den anderen Kommunikations- oder Messenger-Lösungen, die es da so draußen gibt und die man vor allem aus dem privaten Bereich kennt, ob das jetzt WhatsApp ist oder so, die eben nicht DSGVO-konform sind. Das ist eben unsere große Stärke. Wir machen mit jeder Schule einen Vertrag, einen so genannten Auftragsdatenverarbeitungsvertrag. Somit ist die Verwendung von SchoolFox für die Organisation eben super DSGVO-konform und kann verwendet werden. Das ist übrigens das, was uns 2018 einen kräftigen Schub gegeben hat – damals als die DSGVO in Kraft getreten ist und wirklich auch Messenger wie z.B. WhatsApp an Schulen verboten wurden, konnten wir dann mit SchoolFox diese Lücke füllen und diesen Service anbieten, um die Kommunikation dafür aufrechtzuerhalten.

Martina Hammer: Jetzt hat sich sehr viel getan bei SchoolFox. Was habt ihr denn aktuell am Start oder welche Angebote kommen denn noch dazu?

David Schalkhammer: Na ja, eine große Sache ist, dass wir uns eben auch in die Kindergärten erweitert haben. Wir haben eine weitere App herausgebracht, KidsFox, wo wir dieses Kommunikations- und Organisationsbedürfnis eben jetzt auch speziell in den Kindergärten anbieten. Das ist vor mittlerweile gut einem Jahr angelaufen, auch super angelaufen, es gibt da ganz viel Nachfrage. Und wir launchen jetzt auch in Kürze noch eine weitere App, die heißt TeamFox, sie ist speziell für Vereine. Wir wollen ja auch speziell auf Elternvereine zugehen, die eben auch so ein Bedürfnis haben, um sich hier entsprechend abzustimmen. Jeder, der vielleicht schon mal einem Elternverein vorgesessen ist oder einfach bei einem Elternverein dabei ist, weiß, wie kompliziert es sein kann. Und, generell spannende Themen, die jetzt kommen werden: Wir wollen das Zahlungsthema in den

Schulen revolutionieren, wir wollen eine eigene elektronische Payment-Funktion anbieten, mit der es eben leichter werden soll, kleine Geldbeträge einzusammeln für die Klassenkasse, für den Schulausflug, aber auch zum Beispiel für den Elternverein. Also ganz viele tolle Sachen, die wir in der Pipeline haben, die mich schon ganz freudig machen.

Martina Hammer: Wir sind gespannt, was da noch alles kommt! SchoolFox ist ja auch wie eSquirrel am A1 Start Up Campus stationiert. Wie ist es denn bei euch zur Zusammenarbeit mit A1 gekommen?

David Schalkhammer: Ja, lustig, damals, das war 2018, wurden wir gematcht von der AWS. Das war im Rahmen eines Förderprogramms. Da konnte man sich anmelden, um eventuell als Start-up mit Corporates gematcht zu werden. Und bei uns war quasi, so wie auf Tinder, war der Match eben die A1, wo wir überhaupt nicht daran gedacht haben, dass wir irgendwelche Gemeinsamkeiten hätten. Und da hat sich aber schnell herausgestellt, dass wir das sehr wohl haben. Warum? Weil die A1 auch natürlich als Infrastrukturanbieter viel mit Behörden zu tun hat. Ob das jetzt Gemeinden sind, oder Ministerien usw., und das sind ja oft auch unsere Kunden. Weil gerade Schulen oder Pflichtschulen, da sind die Schulträger ja die Gemeinden, die Bürgermeister oder das entsprechende Land, und so konnte man eben auch einige sehr erfolgreiche gemeinsame Vertriebsmaßnahmen und Deals abschließen.

Martina Hammer: Gut, David, dann sage ich vielen Dank für das interessante Gespräch. Und ich wünsche uns allen ein neues, ein bisschen entspannteres und spannendes neues Schuljahr und euch weiterhin viel Erfolg.

David Schalkhammer: Bestimmt, vielen Dank. Danke für die Einladung.

Martina Hammer: Das sind also zwei Topunternehmen, die am A1 Start Up Campus vertreten sind, unterstützt werden von A1. Und einer, der sich beim Thema Start-ups und auch wie und wo junge Unternehmen unterstützt werden beziehungsweise Unterstützung finden, auskennt, das ist mein nächster Interviewpartner, Mario Mayerthaler, Head of A1 Start Up Campus. Herzlich willkommen, Mario.

Mario Mayerthaler: Danke für die Einladung.

Martina Hammer: Was braucht es denn für ein erfolgreiches Start-up, oder ich formuliere es ein bisschen anders: Angenommen, ich habe eine großartige Idee, ich möchte ein Unternehmen gründen, reicht das schon einmal als Grundvoraussetzung oder als erster Schritt zu meinem Start-up?

Mario Mayerthaler: Ehrlicherweise nein. Das ist sozusagen ein Aspekt, den man sehr oft vergisst, wenn man in Richtung Gründung geht, ist aber auch ein Aspekt, den wir lernen mussten, weil auch wir haben in unseren Anfangsjahren begonnen, mit Firmen zusammenzuarbeiten, die vielleicht einen Gründer hatten, aber kein komplettes Team. Also die Idee alleine ist mal zu wenig. Man muss natürlich immer schauen, ist die Idee überhaupt umsetzbar, vermarktbar, gibts Marktmitbegleiter, gibts was Ähnliches. Ist ja gar nicht schlimm, wenn man vielleicht auch was kopiert, es gibt ja sogenannte Copycats, die nehmen sich hier eine gute Idee, die vielleicht in anderen Märkten funktioniert, bauen die dann nach, das ist in Ordnung, aber man muss zuerst einmal schauen, gibts einen Markt. Und als Zweites braucht man, und das erwarten auch alle Investoren, das erwarten auch alle zukünftigen Partner, als Zweites braucht man unbedingt ein komplettes Team. Also als Einzelkämpfer da voranzuschreiten wird nicht reichen, und damit meine ich – komplettes Team bedeutet, dass man wirklich jemanden braucht, der die Geschäftsführung macht, man braucht jemanden, der im Marketing fix ist, und man braucht auch einen Techniker. Das muss einfach gut aufgeteilt sein, und das Allerwichtigste ist, dass dieses Team auch gut harmoniert. Das gibts auch immer wieder bei Start-ups, vor allem in späteren Phasen, dass es den sogenannten Founder Clash gibt, das ist das Schlimmste, was bei Start-ups überhaupt passieren kann, dass sich die Gründer da mal zerstreiten.

Aber wenn man den Punkt mal erreicht hat, dann hat man ohnehin schon was geschaffen. Also man braucht ein Team.

Martina Hammer: Okay, in dieser Folge haben wir jetzt schon eSquirrel und SchoolFox vorgestellt, zwei Start-ups, die Schülern, Eltern, Lehrern das Lernen und ja, vielleicht auch das Leben, erleichtern. Digitale Schulbegleiter sind gerade jetzt wichtiger denn je, sicher auch wieder im kommenden Schuljahr. Warum haben euch diese zwei Angebote, diese zwei Ideen überzeugt?

Mario Mayerthaler: Wir haben generell den ganzen EduTech-Bereich als Schwerpunkt genommen. Das heißt, wir haben neben SchoolFox und eSquirrel ja auch noch MatheHero und Yoovis im Angebot. Wir haben uns generell ein bisschen auf den EduTech-Sektor gestützt, weil wir der Meinung sind, dass es einfach ein riesiges Digitalisierungspotenzial im Bildungswesen gibt. Corona ist uns allen dazwischengekommen, aber gerade im Bildungsbereich hat man dann gesehen, wie wichtig es eben ist, dass man hier auch digitale Angebote hat, und zwar sowohl für die Schüler als auch für die Lehrenden wie auch für die Eltern, und darauf zielen ja alle diese Angebote auch ab. Warum gerade die beiden? Die beiden beweisen, dass es eben ganz neue Möglichkeiten gibt, Inhalte zu vermitteln, Schulabläufe zu organisieren, digital zu organisieren. Wir erinnern uns alle – oder alle, die Eltern sind, werden sich erinnern –, in welches Chaos man am Anfang reingestolpert ist, man musste Sachen ausdrucken, teilweise etwas online machen, jede Schule machts anders etc. Und diese zwei Angebote haben genau auf diesen Bedarf abgezielt und haben das vereinheitlicht, vereinfacht und digitalisiert. Und die zwei, weil der SchoolFox eben genau dieses Bindeglied zwischen den Eltern, den Schülern und den Lehrern herstellt. Der Squirrel auch deswegen, weil er ganz neue Möglichkeiten in der Didaktik und in der Vermittlung von Lerninhalten bietet, vor allem auch deswegen, weil er ja auch auf die bestehenden Schulbücher etc. abzielt. Das heißt, man lernt damit auch genau den Inhalt, den man ja auch in der Schule hat.

Martina Hammer: Wie läuft denn jetzt da so eine Bewerbung ab, ein Bewerbungsprozedere? Zum Beispiel, wie wurde jetzt eben aus diesen beiden Geschäftsideen ein A1 Start-up?

Mario Mayerthaler: Läuft unterschiedlich ab, entweder kommen die Start-ups auf uns zu oder wir gehen auf die Start-ups zu. Dann schauen wir sie mal an, das Team und die Idee natürlich, dann schauen wir, was gibts schon am Markt etc. Und der nächste Schritt ist, dass wir auch mal schauen, wo können wir dem Start-up überhaupt helfen. Es macht ja nur dann für beide Seiten Sinn. Bei SchoolFox war es eben so, dass wir auch vertriebllich hier unter die Arme gegriffen haben, das heißt, wir sind aktiv auf die Schulen, auf die Landesbildungsdirektionen mit diesem Angebot zugegangen. Da tun wir uns natürlich leichter, das sind schon unsere Kunden. Das heißt, wir nehmen dieses spannende Produkt mit, stellen es dort vor, und haben es dann glücklicherweise auch an über tausend Schulen verkaufen können. Davon hat natürlich dann SchoolFox etwas gehabt, und wir auch.

Martina Hammer: Also, das ist wahrscheinlich schon bei jedem Unternehmen sehr individuell, aber wovon profitieren jetzt Start-ups, die sich an A1 wenden? Wie unterstützt ihr diese jungen Unternehmerinnen und Unternehmer?

Mario Mayerthaler: Was wir nicht sind, ist – wir sind kein Corporate- Venture-Capital-Geber, das heißt, wir investieren eher in Ausnahmefällen in Start-ups. Haben wir getan, zum Beispiel haben wir in eine Firma namens Invenium investiert, und in einige andere, aber wir sind jetzt kein klassischer Investor, wir sind kein Business Angel oder kein Corporate, das sozusagen regelmäßig investiert. Dafür muss das Start-up sich eben an die klassischen Speedinvest und Business Angels etc. wenden, wenn es eben in Österreich ist. Aber wo wir unterstützen können, und deswegen suchen wir auch immer Start-ups die frühphasig unterwegs sind, weil in dieser frühen Phase können wir eben noch unterstützen. Das heißt, Start-ups bekommen von uns drei Jahre lang Leistungen gratis zur Verfügung gestellt, das heißt Officespace, also die Büroräumlichkeiten, alles, was man zum Arbeiten

braucht, Handy, Laptop, Cloud. Wir arbeiten im Medienbereich zusammen und wir bieten vor allem auch Consulting. Das heißt, Firmen, die ganz am Anfang stehen und noch nicht wissen, wie man eine Deckungsbeitragsrechnung aufsetzt oder wie man einen Businessplan richtig erstellt, denen helfen wir mit all den Bestandteilen, die wir im Konzern haben. Es wird dann beim Accounting und Controlling geholfen oder unsere Rechtsabteilung hilft bei der Gestaltung der Verträge, das sind sozusagen Leistungen, die wir als Consulting ebenfalls gratis zur Verfügung stellen. Und natürlich der bereits erwähnte Vertriebsarm, also die Vertriebschiene, das ist natürlich etwas, was alle Start-ups interessiert, weil wir ja wahnsinnig viele Kunden im öffentlichen Bereich, im Businessbereich oder eben auch im Consumerbereich haben.

Martina Hammer: Vielleicht noch einmal kurz zur Bewerbung: Was kannst du jungen Unternehmen raten, die vielleicht Interesse an einer Kooperation haben, was sollen sie da mitbringen zu euch?

Mario Mayerthaler: Einfach vielleicht mal die Idee, natürlich schon ein bisschen verschriftlicht. Es ist klar, klassischerweise startet man immer mit der PowerPoint, ob es jetzt Fluch oder Segen ist, aber die braucht man halt, und dann nähert man sich einfach auch im Gespräch dem Thema. Man kann da also nichts falsch machen, man kann auch nichts verlieren, wir sind auch niemand, der irgendwas kopiert oder an irgendjemand anderen weitergibt, sondern wir haben natürlich im Laufe der Jahre viel Erfahrung gesammelt, wir haben viele Start-ups gesehen. Wir haben 17 Start-ups am Campus, mit mittlerweile an die 300 beschäftigten Personen, das heißt, wir wissen schon, wie das ungefähr oder halbwegs gut funktioniert, haben ein gutes Gespür entwickelt. Und dann geht man einfach in ein Gespräch. Sehr oft endet es auch so, dass man einfach sagt, nein, wir passen nicht zueinander, aber man empfiehlt dann weiter, wo soll sich der Gründer oder die Gründerin hinwenden, was gibts für andere Möglichkeiten. Wir haben auch einen guten Überblick über die Szene und sind mit den anderen Business Angels, den anderen Institutionen etc. gut vernetzt.

Martina Hammer: Also ihr schaut euch auch aktiv nach Kooperationen um?

Mario Mayerthaler: Genau, wir verhandeln derzeit wieder mit vier, fünf Start-ups. Wir werden sehen, was davon dann wirklich gut zu uns passt – oder wo auch die Gründer sagen, dass wir gut zu ihnen passen. Es ist ja ein wechselseitiges Abtasten und ein wechselseitiges Kennenlernen, und man muss natürlich auch erst die Beziehung aufbauen und sich das Vertrauen erarbeiten.

Martina Hammer: Was hat sich da jetzt gezeigt in all den Jahren der Zusammenarbeit mit den Start-ups? Was sind eure Learnings?

Mario Mayerthaler: Das erste Learning haben wir schon am Beginn angesprochen: Man braucht eben ein gutes Team, das muss menschlich gut zueinanderpassen, die Aufgabenverteilung muss passen. Das Zweite ist, die Szene hat sich sehr professionalisiert, das heißt, die Gründer werden auch immer professioneller und die Angebote, die die Gründer haben können, werden auch immer professioneller. Das bedeutet, der Gründer hat mittlerweile wirklich eine Reihe an Anlaufstellen, wo man sich um die Finanzierung Sorgen macht oder wo man die Finanzierung sichern kann. Es gibt einige oder sehr viele staatliche Instrumente, die auch die Gründung pushen, fördern und unterstützen. Das heißt, hier ist sehr viel mehr Professionalität da als am Beginn, wie vielleicht vor zehn Jahren, als man als Gründer noch eher ein bisschen mehr verloren war. Jetzt ist das alles sehr professionalisiert und die Szene ist, nennen wir es einmal so, erwachsen geworden.

Martina Hammer: Wie lange steht ihr dann den jungen Unternehmen zu Seite?

Mario Mayerthaler: Das geht über die drei Jahre hinaus. Unsere

Beziehung ist dann immer so, dass die Start-ups eben diese drei Jahre lang diese Leistungen von uns bekommen, beziehungsweise wir eben auch schauen, dass wir im Sales aktiv helfen. Aber auch danach begleiten wir uns wechselseitig. Die Start-ups können sich dann auch in unseren Büroräumlichkeiten einmieten. Also unser Start Up Campus ist eben auch ein Ort der Begegnung etc. und wir haben nach wie vor quartalsmäßig mit allen Start-ups, auch wenn sie schon fünf, sechs, sieben Jahre bei uns sind, einen Austausch und schauen, wo wir uns wechselseitig helfen können.

Martina Hammer: Alles klar, danke dir für das Gespräch.

Mario Mayerthaler: Danke auch!

Martina Hammer: eSquirrel und SchoolFox sind zwei Tierchen, die ich mir sicher merken und noch genauer anschauen werde. Und an die vielen Start-ups da draußen: Es lohnt sich bestimmt, sich den A1 Start Up Campus näher anzuschauen. Das wars für heute, das war #ConnectLife – der Podcast von A1. Ich sag Danke fürs Zuhören und freu mich, wenn ihr das nächste Mal wieder Reinhört! Bis dann!