

Heimo Scheuch Podcast – Episode 24
Transcript
Strategic Realignment with Georg Wailand
December 2022

HEIMO SCHEUCH:

Sehr geehrte Damen und Herren, ein herzliches Willkommen zu meinem Podcast! Ich bin Heimo Scheuch, CEO von Wienerberger, und heute habe ich einen sehr speziellen Gast, einen langjährigen Freund und Weggefährten den Herrn Wailand vom Gewinn. Danke, dass Sie zu uns gekommen sind!

GEORG WAILAND:

Sehr gerne und ich habe das neue Gebäude, muss ich gestehen, zum ersten Mal betreten, habe mich von Beginn an ehrlicherweise wohl gefühlt. Ich habe das Ambiente gut gefunden mit den Ziegeln und auch die Proportionen wirken gut. Es war ja Covid dazwischen, wo das Haus nicht sehr besiedelt war wahrscheinlich, und wenn man rein kommt, das passt.

HEIMO SCHEUCH:

Danke, das ist sehr, sehr nett von Ihnen und in der Tat, wir haben gerade vor Covid, damals das neue Gebäude bezogen und das hat eigentlich auch einen Vorteil gehabt: dass es von einigen von uns genutzt werden konnte auch während dieser schweren Zeit, weil wir alles so vorgesehen haben, dass wir relativ frei hier arbeiten können, Distanzen einhalten und dass es ein sehr gesundes und sehr ergonomisches Gebäude ist. Ich wollte Ihnen nur zuerst eine sehr persönliche Frage stellen, weil ich kenne ja Ihre Leidenschaft. Wie wird der Wein 2022?

GEORG WAILAND:

Er wird gut! Er wird kein Jahrhundertwein werden, aber die Daten passen, die Menge wird etwas geringer sein, weil doch eine Trockenperiode dazwischen war, wir haben das Glück gehabt, dass wir rechtzeitig die Weinlese gemacht haben und die nächste Fäulnis-Periode nicht mitgemacht haben, was immer ganz wichtig ist. Das kriegen Sie nicht mehr raus, also das Match haben wir gewonnen und wir sind sehr zuversichtlich, aber es ist so, dass die letzten Jahre schon eine hervorragende Qualität gebracht haben und wir werden sehen, wie der Jahrgang, wenn er ein bisschen gelegen ist schon, sich da im Match mit den anderen macht.

HEIMO SCHEUCH:

Dann freuen wir uns schon drauf im nächsten Jahr wieder, im Frühjahr oder im Sommer, wenn wir..

GEORG WAILAND:

Ja, ich habe den Besuch sehr genossen mit Ihnen, es war ein traumhafter Tag, haben Sie gut gemanagt - vom Wetter her! Mit Blick auf Wien!

HEIMO SCHEUCH:

Ja, mit Blick auf Wien, ja! Da haben wir sehr viel gesprochen über die Wirtschaft, die Politik, die Entwicklung auch der Finanzmärkte und vielleicht auch jetzt ein bisschen zu ernsteren Themen. Wie sehen Sie die derzeitige Entwicklung in diesem Land, was die Wirtschaft betrifft und den Standort Österreich?

GEORG WAILAND:

Gemischt! Ich bin nicht so pessimistisch, wie die meisten, die Prognosen beruflich erstellen. Da ist die Ansage, wird 0,2% oder sowas werden und alles wird schwierig und überhaupt weiß man nichts Genaues. Natürlich wissen wir alle nicht, was das nächste Jahr, vor allem politisch bringt. Ich bin eher optimistischer, wenn ich mir die Ergebnisse der Firmen anschau. Es sind sehr viele, die sehr gute Bilanzen haben. Das gilt jetzt einmal für 22. Ob das das nächste Jahr ist, wahrscheinlich nicht mehr in der gleichen Weise. Mit der gleichen Gewinn-Dynamik wird das nicht gehen, aber die Firmen sind zum Unterschied von der Finanzkrise gut, die meisten, gut finanziert, haben ein Modell, eine Strategie, die durchaus auch in schwierigeren Zeiten beständig sein kann. Ich glaube, dass die österreichische Wirtschaft und die Unternehmer besser sind, als so die Allgemeinheit den Eindruck hat. Über andere Dinge redet man viel mehr; ob ein goldenes Klavier angemessen ist und ähnliches, aber über jene Jobs, die essentiell sind für den Wohlstand eines Landes, hört man weniger.

Da bin ich im Grunde etwas optimistischer, vorausgesetzt wir erleben nicht einen Supergau. Wir haben ja im Frühjahr gesehen, nach zwei Jahren Covid, ist es aufgegangen. Die Leute waren wieder optimistisch und dann kam die Ukraine. In der Zwischenzeit hat sich das ein bisschen, ja, "normalisiert" kann man nicht sagen. Stabilisiert in der Auseinandersetzung, bleibt aber eine Bedrohung. Die Energiemärkte, auf das werden wir sicher zu sprechen kommen, bleiben ein Unsicherheitsfaktor, also ich glaube die Manager haben noch nie so eine spannende Periode gehabt mit so vielfältigen Herausforderungen, das ist nicht eine Bedrohung, ein Wechselkurs oder eine Pandemie, sondern es sind mehrere Faktoren zugleich, und das erfordert eine gewisse Sportlichkeit. Umso erstaunlicher ist es für mich, nicht erstaunlich aber erfreulicher, wenn immer die jüngsten Ergebnisse der Wienerberger jetzt angesehen habe, sind die eigentlich ausgezeichnet und fast, als würde rundherum Schönwetter sein, ist es aber nicht.

HEIMO SCHEUCH:

Das ist in der Tat so und das kann ich nur bestätigen; wir sind natürlich mit zunehmenden Herausforderungen konfrontiert. Die reichen von der politischen Bühne, wie Sie geschildert haben, auch zur energetischen, nämlich die Versorgung, Preise etc., Lieferketten, aber auch natürlich eines politischen Umfeldes, dem wir uns auch nicht entziehen können und ich glaube, das haben Sie sehr schön formuliert: Wir in der Wirtschaft, stellen uns relativ rasch ein auf neue Gegebenheiten, wir müssen es ja auch tun, und das Jahr 2022 ist für uns jedenfalls, für die Wienerberger, ein sehr gutes Jahr und wird es auch werden und ähnlich wie Ihr Wein übrigens auch, aber wenn ich mir so anschau in den Rahmenbedingungen, in der Politik, also im Staat an sich einen der Verwaltung, da sind wir als Österreicher ja eher etwas zurückgefallen, wenn ich das international so vergleichen darf. Und da mache ich mir berechtigterweise auch schon Sorgen, was den Standort betrifft, auch wenn wir beide überzeugte Österreicher sind und alles tun werden, um den Finanzmarkt und die Wirtschaft und, und überhaupt Österreich nicht nur zu bewerben, sondern auch international zu vertreten, aber es wird uns schon sehr schwierig gemacht.

GEORG WAILAND:

Das kann ich nachvollziehen.

Mein Optimismus ist ein Grundoptimismus. Trifft nicht zu auf die einzelnen Maßnahmen. Ich glaube, dass die Manager im Schnitt einen besseren Job machen, als die Politiker. Das klingt sehr hart und ich mag nicht einstimmen "Politiker pfui!"; ich wünsche mir, dass wir die besten Politiker haben. Die können von mir aus auch sehr gut honoriert werden, aber sie sollten einen guten Job machen und da hat Österreich sicher noch Aufhol- oder Verbesserungsbedarf. Leider ist es ein internationales Phänomen, wenn man so die Landschaft durchschaut, sind die Firmen, die Konzerne, im Schnitt besser gemanagt, als die politischen Großwetterlagen es möglich machen.

Was Österreich betrifft, hoffe ich dass wir auf der steuerlichen Seite Entlastungen bekommen, auch für die Mitarbeiter*innen. Es hilft ihnen nichts, wenn sie da jetzt 10%, ääh..Lohnbekommen oder, ja, aber was bleibt über davon? Und da ist das Abgehen quasi von dieser Automatik, die bisher da war, dass die Lohnzuwächse aufgefressen werden von der nächsten Steuerstufe, mit der kalten Progression schon ein beachtlicher Schritt gewesen. Weil sich ein Finanzminister damit einen Spielraum wegnehmen hat lassen, oder weggenommen hat, das finde ich positiv für die Leute. Sie brauchen mehr Netto vom Brutto, das nicht ein politischer Slogan, sondern die müssen leben, die müssen Stromrechnungen zahlen, viele haben ein Auto oder eine Wohnung zu finanzieren. Wie soll sich ein junger Mensch heute eine Existenz aufbauen? Wie soll der ein Haus oder eine Wohnung finanzieren? Da sind viele Fragen offen. Was mir schon noch als Journalist auffällt, ist dass man sich um die echten Alltagsprobleme der Leute relativ wenig kümmert und wir sind Republik der Nebensächlichkeiten, wo man vom gläsernen Klavier bis zu ähnlichen Themen mit heißen Lippen diskutiert.

HEIMO SCHEUCH:

Ich glaube, das ist ein wesentlicher Punkt, denn Sie haben indirekt auch zwei Themen angesprochen: die Daseinsvorsorge, nämlich wie sich die Jungen auch auf die Zukunft einstellen können und ob ihre Pensionen dann ausreichen werden, um zu überleben. Mitarbeiterbeteiligung ist ein schönes Beispiel, dass man das schaffen kann, wenn man die aktiv hier gestaltet in dem Land, so wie wir es auch gemacht haben in der Wienerberger mit einer Mitarbeiterstiftung und ich glaube, das wäre auch ein Modell, das man größer aufziehen könnte in Österreich, in dem Sinne. Ich weiß, dass sie das auch sehr stark propagieren, aber ich würde mal sagen, es wäre auch ein nächster Schritt, dass man sagt, man macht einen Österreich-Fond zum Beispiel, der stärker in die Wirtschaft investiert, auch in börsennotierte Unternehmen und das Ganze ein bisschen entpolitisiert, die, die Verwaltung der, oder - unter Anführungszeichen - die Verwaltung der Industriebeteiligung des Staates, nein?

GEORG WAILAND:

Das halte ich für eine ausgezeichnete Idee, weil es die Diskussion entkrampft. Wir haben jetzt die Situation: sobald Aktien oder Börse erwähnt wird, Sie kennen das von Ihrer Tätigkeit bei der Börse, ist er Aufschrei da. Das ist ideologisch mit Vorurteilen gepflastert, was schade ist. Weltweit sind Aktien ein Vorsorge-Instrument für jene, die längerfristig planen können und wollen. Pensionsfonds aber auch einzelne. Österreich hat da auch wohl Bedarf und so ein bei der Österreich,..bei dem Österreich-Modell gefiele mir, dass man das wie in der Vergangenheit, da haben wir schon einmal einen Schub gehabt, wo auf einmal, wir sind eine patriotisch und wir freuen uns auf ein, über

ein erfolgreiches Unternehmen. Das sind gute Arbeitsplätze, das sind Exporte, wir leben sehr stark und ich brauche Ihnen als international aufgestellten Unternehmen das nicht in Erinnerung rufen, das ist Ihr Leben täglich. Was mich sehr interessieren würde, ist nicht nur das, was nicht alles passt, sondern wir haben eine Energie-Situation, die extrem ist. Kein Unternehmensführer hat sich das vorstellen können.

GEORG WAILAND:

Wie hat die Wienerberger es geschafft, so gute wie zuletzt, Ergebnisse zu erwirtschaften, trotz dieser Energieverteilung?

HEIMO SCHEUCH:

Wir haben uns schon vor vielen Jahren damit beschäftigt, wie wir nachhaltig einkaufen können. Einkaufen heißt eben, die Beschaffung der Energie, der Rohstoffe und aller Betriebsstoffe, die wir brauchen für unseren Produktionsprozess. Das aufgrund der Nachhaltigkeit, weil wir auch geschaut haben, von wo kommt der Strom, von wo kommt das Erdgas, und auch andere Stoffe und somit haben wir die Volumina, je nach Produktionspläne, drei bis fünf Jahre vorher schon gekauft. Das haben wir in der Vergangenheit begonnen und deshalb begonnen, weil wir eben keine Zocker sein wollen oder keine Spekulanten, weil es ist nicht unser Geschäft, wir sind Produzenten vom Baumaterialien oder Bau- und Systemlösungen und wir wollen auch dem Kunden, das ist eben sehr wichtig, ob das jetzt der Häuselbauer ist oder eben ein Großkunde, eine gewisse Preisstabilität und Berechenbarkeit bieten.

Nicht, dass wir jetzt kontinuierlich Preise anpassen müssen, weil das ist dann für jeden der ein Projekt plant, und Sie wissen, Immobilien sind längerfristig zu planen, ist das irrsinnig schwer, wenn der Preisabweichungen größerer Natur kommen. Wir konnten das nicht voraussehen, wie Sie richtig sagen, den Ukrainekrieg, diese Auswirkungen auf die Energiepreise, das konnten wir nicht. Wir hatten nur das Glück, wenn ich das so sagen darf des Tüchtigen aus der Vergangenheit, diese langfristigen Verträge zu haben. Das heißt, den größten Teil unserer Verbräuche schon vorher gekauft zu haben. Wir haben nicht jetzt Optionen gekauft oder sowas, sondern wirklich die Volumina eingekauft und das kann man ja machen und das war zum Beispiel auch eine Diskussion, die ich mit österreichischen Regierungsvertreterinnen und -vertretern hatte, dass man sagt, gehen Sie doch in eine in eine Art Planung für die Zukunft, damit ihr Österreich auch hilft und kauft langfristig. Ist ja nicht so, dass man nur alles kurzfristig machen soll. Die Argumente kennen Sie natürlich, ähnlich Budgetrestriktionen und andere, nur hätte sich das auch schon in den letzten acht, neun Monaten drei oder viermal zurückbezahlt, wenn man das gemacht hätte.

Und das ist eben glaube ich, was Sie angesprochen haben, in die Zukunft zu schauen und zu sagen, wie kann ich mich nachhaltig aufstellen? Ist ein wesentlicher Faktor, das ist eigentlich das klassische Thema der Unternehmensführung, weil es geht ja nicht darum, nur dass ich das verfügbar habe, sondern, mache ich die richtigen Schritte im Sinne von Dekarbonisierung, zum Beispiel? Deshalb sind wir heute ein Unternehmen, das schrittweise auch aus dem Gas aussteigen wird. Das kann man nicht in sechs Monaten machen, da wird man Jahre dazu brauchen, aber da gehen natürlich jetzt sehr große Investitionen rein, um uns dann autarker zu machen von Gas, ob das jetzt Biogas ist, ob das Wasserstoff sein wird, oder auch Elektrizität, das wird sich dann regional zeigen.

GEORG WAILAND:

Was mir immer auffällt ist, die Dissonanz zwischen dem Klischee eines Ziegelproduzenten, auf das waren wir früher ja immer stolz. Wir haben eine sehr tolle, große Ziegelindustrie und die Österreicher, und da hat man so einen Ziegel vor sich und das ist es dann. Und zwischen dem, was die Wienerberger in der Zwischenzeit macht, das ist völlig was anderes geworden und Sie haben das Wort kurz erwähnt in Ihrer Darstellung, Systeme anzubieten. Mir fällt auf: enorm viele Innovationen, also nicht sagen Ziegel ist Ziegel und irgendwie wird es schon weitergehen, sondern da immer wieder Verbesserungen, Neuheiten zu bringen die auch preiswürdig sind für den Käufer und wo ich auch was durchsetzen kann, plus ein Systemanbieter zu werden, dass er nicht nur drei Ziegel kauft von mir, sondern eben ein System und es setzt sehr viel Weitblick voraus und ich glaube da haben Sie auf die richtigen Pferde gesetzt.

HEIMO SCHEUCH:

Ich würde auch so sagen, wenn man zurückgeht, jetzt muss man fast eine Dekade zurückgehen, in die Krise 2009/10/11, die kennen Sie sehr gut, da wurden wir ja gezwungen, das Geschäftsmodell zu überdenken. Ich vergleiche das gerne, wenn Sie ein Bäcker waren in Budapest und sie hatten mehr oder weniger um 7 Uhr aufgesperrt um 7:10 Uhr war Sie schon ausverkauft, so war's..so ist es uns gegangen damals. Und man musste wenig tun für Innovation, man musste wenig tun mit Kunden zu sprechen - die Kunden sind gekommen und haben das abgeholt und wenn man dann in dieser Phase, in dieser Krise, zu unseren Landesgesellschaften gekommen, haben die gesagt..Bitte, heute ist kein LKW da gewesen, es ist niemand, hat niemand Ziegel geholt und dann habe ich zu denen gesagt, es wird wahrscheinlich morgen auch niemand kommen. Und dann muss man sich eben neu erfinden. Dann ist man eben gezwungen, und das ist das Schöne an der, glaube ich an der unternehmerischen Tätigkeit, dass man immer wieder aus einer Komfortzone rausgehen muss, und das tun wir heute auch, weil wir sind jetzt nicht mehr so ein Unternehmen, dass man sich auf den Lorbeeren ausruht, sondern weitergeht, Neues erfindet, Neues macht, Innovationen, Sie haben es angesprochen, ist wahnsinnig wichtig. Nicht nur, was die Produkte betrifft, sondern auch die Technologie weil es ist ja auch sehr wichtig, dass wir die Produkte, die wir heute herstellen in zwei, drei, vier Jahren ganz anders fertigen werden, mit viel mehr sekundären Rohstoffen, also das Thema Recycling spielt da eine sehr große Rolle und natürlich der Energieeinsatz, ja? Das sind wesentliche Faktoren, mit denen wir uns beschäftigen.

GEORG WAILAND:

Dazu kommt für mich auch noch die Internationalisierung. Ich war seinerzeit, auf Einladung der Wienerberger in den USA, haben wir das angeschaut mit Ziegelproduktion und man hat schon im Hinterkopf die Frage sich gestellt, "Ja, muss denn das sein? Österreichische Zielfabrik tritt in Konkurrenz in Amerika?" In dem großen Amerika, wo man von vielen anderen Marketingbeispielen weiß, wie schnell man in dem Schlund der Mitbewerber verschwinden kann, und es war, glaube ich auch kein ganz einfacher Einstieg. Heute, wenn ich mir die Meldungslage anschau, bietet sich ein ganz anderes Bild.

HEIMO SCHEUCH:

Ja, das sind auch wieder die Erfahrungen und da muss man auch sagen, Herr Wailand, man muss dazu stehen aus Fehlern auch zu lernen. Das Unternehmen ist damals, wie Sie richtig formuliert haben, eine großen, mit großen Erklärungen eingestiegen dort und viel Werbung rundherum, das war 96 übrigens und hat natürlich auch viele schwierige Jahre durchgemacht. Und man muss in Amerika amerikanisch managen und nicht österreichisch, das sind ganz andere Voraussetzungen, die man dort vorfindet und in dem Sinne, auch von der Größe mittlerweile, sind wir bei weitem der größte Anbieter von Fassadenziegeln und auch anderen Produkten in den USA, und in Kanada übrigens auch, und da haben ganz einen anderen Zugang zu Markt und somit sind wir heute von dort nicht mehr wegzudenken, selbst der Amerikaner verwechselt uns heute nicht mehr mit einem Wiener "Burger", sondern mit einer Wienerberger - und kann mit dem Ziegel was anfangen.

GEORG WAILAND:

Ich bin relativ oft in Holland und da ist die Wienerberger ja auch unübersehbar vertreten. Was sind für Sie die wichtigsten Regionen geworden?

HEIMO SCHEUCH:

Also die wichtigsten Regionen heuer, heute, wenn wir bleiben in Kontinentaleuropa, ist vor allem Belgien, Niederlande. Dort sind wir wirklich sehr stark!
Ich darf Ihnen sagen, dort haben wir, wir reden ja als Österreicher gerne über Marken auch, wie Sie ja wissen. Marken, die in der Konsumgüterindustrie tätig sind, aber die Wienerberger hat dort einen Wiedererkennungswert von 80%. Das heißt, jeder zweite, dritte Belgier erkennt einfach Marken von uns, jede*r Architekt*in in den Niederlanden kennt die Wienerberger - und das ist schon ein großes, ein großer Verdienst von vielen tollen Leuten, die wir haben im Unternehmen, das so stark zu verankern, kann natürlich, und darf nicht vergessen, dass man in Märkten, wie Osteuropa, Polen, Ungarn, Tschechien, um jetzt nur einige zu nennen, auch sehr stark und gute Marktpositionen haben. Sehr intensiv aufgebaut haben wir unsere Präsenz natürlich in England und Irland. Dort machen wir heute über eine halbe Milliarde Euro Umsatz in diesen.. in dieser Region und fast eine Milliarden in Nordamerika, somit ist das Unternehmen eigentlich von einem kleinen ostösterreichischen Unternehmen in ein, in der Tat, in ein Unternehmen mit fast 5 Milliarden gewachsen.

GEORG WAILAND:

Weil Sie England erwähnt haben, Brexit war für Sie eine Erschwernis, oder für die britische Wirtschaft?

HEIMO SCHEUCH:

Also für die britische Wirtschaft und für die Briten selbst glaube ich, wird diese Kater-Stimmung noch kommen, die ist noch im Gange würde ich einmal sagen. Das wir dann abhängig, wie die neue oder eine der neuen Regierungen, die wir da jetzt haben, sich aufstellen wird. Grundsätzlich hat es für uns, wir liefern auch viele Produkte vom Kontinent nach UK, hat sich Nichts verschlimmert oder ..ein Problem ergeben. Wir hatten natürlich und haben heute auch noch Themen, dass man schnell die Produkte hinbekommen, logistisch und so, das sind natürlich eher Themen wie Zollbestimmungen, so lästige Geschichten, die in einem offenen Markt viel einfacher handlebar sind, aber grundsätzlich haben wir das gut bewältigt. Für die Engländer selbst

wird es doch eine große Veränderung darstellen und ich glaube sie sind gut beraten es ist ein Schweizer Modell angehen, nämlich eine sehr enge Beziehung mit dem Markt, weil wir natürlich wirtschaftlich England und Europa stark verflochten sind.

GEORG WAILAND:

Wenn wir über Politik gesprochen haben und Unterschied Management, politische Entscheidungsträger, was sind die drei größten Wünsche die Sie hätten an die politische Regierung, an die Regierung jeweils, egal von der Parteifarbe her, das war nie Ihr Fokus.

HEIMO SCHEUCH:

Mein Fokus war nie die Politik, weil ich habe eine klare Partei und die heißt Wienerberger und die bleibt sie auch. Ich würde sagen, heute muss man unterscheiden zwischen Europäischer und Österreichischer Komponente und wenn ich bei der Österreichischen einmal bleiben darf, ich glaube hier die ganze Thematik Föderalismus und Bund, "Vereinfachung" würde ich drüber stellen, das heißt für den Bürger näher an den Bürger ran zu kommen, schneller zu sein, offener zu sein, diese starren Strukturen, die wir haben aufzulösen, das wäre ein wesentlicher Schritt, den wir brauchen würden - ähnlich wie in meinem, wie in einem Unternehmen, eine neue Kultur reinzubringen, die der neuen Generation entspricht, ja?

Da glaube ich haben wir die größte Diskrepanz, wie Sie es auch am Anfang erwähnt haben, zwischen eigentlich Nicht-Themen, die zu Tagesthemen werden und Themen, die uns wirklich prägen sollten, die wir vernachlässigen. Ich sage zum Beispiel ganz entspannt ein Migrationsthema, muss man ansprechen. Wir haben an diesem Standort, den Sie so liebenswert erwähnt haben, 40 different, äh, verschiedene Nationalitäten, die arbeiten. Das heißt, da ist einfach eine Integration im Gange und wir müssen, wir leben sie auch und man kann sie gut leben und die müssen wir im Alltag auch leben, weil Österreich wird in 20, 30 Jahren anders aussehen, als wie heute und das, glaube ich, gilt es zu diskutieren und das sollten wir offener miteinander sprechen und das ja nicht in so extremistische Diskussionen ableiten, die ich persönlich schlecht finde, also das heißt Öffnung, Aufbrechen von den alten Strukturen, der Föderalismus ist nicht fördernd in dem Sinne, das heißt nicht, dass ich zentralisieren würde, ich würde nur noch näher an die Bürger, also Stichwort Gemeinde, rangehen und sagen neue Strukturen aufbauen.

Das Zweite, was ich mir wünschen würde, ist einfach wie Sie schon gesagt haben, Erleichterung, was den Finanzmarkt betrifft in dem Sinne, es ist nicht bösesartiges, eine Aktie zu besitzen, ganz im Gegenteil, es ist was Gutes, weil dann besitzt man ein Stück Österreich und das würde ich mir wünschen, dass wir hier auch in der Politik ein starkes Bekenntnis zur Wirtschaft, zum Finanzmarkt Österreichs haben.

Und das Dritte, was mir sehr am Herzen liegt, das sind unsere Jungen, weil denen muss man Perspektive geben und denen muss man eine gute Ausbildung geben. Und die Ausbildung muss besser werden in dem Land. Sie muss Rücksicht nehmen auf die Bedürfnisse der Zukunft und nicht mit Lehrplänen der Vergangenheit arbeiten und das ist sehr wichtig, weil die jungen Menschen heranzuführen auf die Herausforderungen der Zukunft ist wichtig für einen Standort Österreich - und bei Europa, wenn ich noch abschließend sagen darf, auch da gilt das gleiche, auf die wesentlichen Punkte konzentrieren und nicht alles reglementieren zu wollen. Das wird nicht gehen, aber da

Heimo Scheuch Podcast – Episode 24
Transcript
Strategic Realignment with Georg Wailand
December 2022

bin ich ähnlich wie Sie. Ich bin ein überzeugter Europäer, auch mit allen Abstrichen, die es da gibt. Ich bin ein überzeugter Österreicher und wenn man viel wie Sie, genauso wie ich, unterwegs sind, auch weltweit, kommt man immer wieder gerne zurück, weil das was wir hier haben, das gilt es zu schätzen.

GEORG WAILAND:

Ja, das empfinde ich eigentlich auch, dass wir oft jammern oder uns ertappen, zu jammern über einen Zustand, um den uns 80, 90 Prozent auf der Welt beneiden: vom Gesundheitssystem her über Mobilitätsmöglichkeiten und, und, und..

HEIMO SCHEUCH:

Ganz genau! Und Herr Wailand, ich hoffe, dass wir gemeinsam weiterkämpfen werden für einen Finanzmarkt in Österreich, für einen guten und transparenten vor allem, und dass auch das Thema Aktie positiv besetzt wird. Ich danke Ihnen für's Kommen! Danke!

HEIMO SCHEUCH:

Gerne! Alles Gute!

GEORG WAILAND:

Danke!