»OBSERVER«
Assets
Das Wirtschaftsmagazin für Vermögen und Werte
Wien, im November 2016, Nr: 2, 2x/Jahr, Seite: _
Druckauflage: 10 000, Größe: 94,59%, easyAPQ: _
Auftr.: 9672, Clip: 10150102, SB: Venionaire
Position
www.observer.at

GUTES GELD FÜR GUTE IDEEN

Die Start-up-Investoren

Im Start-up-Sektor ist eine Aufbruchsstimmung spürbar, die Rahmenbedingungen für Firmengründer werden besser. Ohne Investoren nützt das aber alles nichts. Wer jedoch steckt sein Geld in junge Firmen? Und weshalb? Text: Robert Prazak

Wer hätte gedacht, dass Start-ups mal in Österreich Stoff für Fernsehshows bieten und von Politikern als interessante Thematik entdeckt werden könnten? Tatsächlich hat die Stimmung für Firmengründer in den vergangenen Jahren deutlich umgeschlagen: Bereits von einem Gründerboom zu sprechen, wäre zwar etwas voreilig, aber die Vorzeichen sind durchaus positiv. Im ersten Halbjahr 2016 haben sich im Schnitt täglich 126 Personen in Österreich selbstständig gemacht, laut Wirtschaftskammer wurden dadurch an die 39.000 Jobs geschaffen. „Die Szene ist heute sehr dynamisch", sagt Selma Prodanovic, Business Angel und mit ihrer Agentur Brainswork Beraterin von Jungunternehmern. „Da ist schon Bewegung reingekommen", meint auch Niki Futter, Chef der Compass-Gruppe und selbst als Investor aktiv. Im internationalen Vergleich sei die Bedeutung von Österreich zwar überschaubar, aber dass die Angelegenheit nun politische Chefsache ist, mache Hoffnung.

Niki Futter, Chef der auf Wirtschaftsinformationen spezialisierten Compass-Gruppe und selbst Investor.

Selma Prodanovic, Business Angel und mit ihrer Agentur Brainswork Beraterin von Jungunternehmen.

Reges Treiben

Zur Aufbruchsstimmung haben zweifellos die Erfolgsmodelle Runtastic und Shpock beigetragen. Die mediale Präsenz dieser beiden Firmen sollte aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass es eine Vielzahl kleiner Start-ups gibt, die in ihren jeweiligen Bereichen weiter über die Landesgrenzen hinaus Beachtung finden – gerade bei technologischen Anwendungen und bei Gründungen im Umfeld von Universitäten tut sich viel. Das liegt nach Ansicht der Experten an der Förderlandschaft in Österreich, an den guten Netzwerken, an interessanten Events (wie beispielsweise dem Pioneers Festival) und nicht zuletzt an der wachsenden Zahl von Business Angels und Investoren. In Start-ups zu investieren, wird zunehmend

© BettinaFutter, Getty Images/iKon Images, Selma Prodanovic, beigestellt

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
Anfragen zum Inhalt und zu Nutzungsrechten bitte an den Verlag (Tel: 01/4054640*768).

»OBSERVER«

Assets
Das Wirtschaftsmagazin für Vermögen und Werte
Wien, im November 2016, Nr: 2, 2x/Jahr, Seite: _
Druckauflage: 10 000, Größe: 96,63%, easyAPQ: _
Auftr.: 9672, Clip: 10150102, SB: Venionaire

Position

www.observer.at

Neue Ideen gefragt: Für Investoren lohnt sich ein Start-up als Anlage-Alternative und Ideenspender.

zur interessanten Alternative zu den üblichen Anlagevarianten. Das derzeitige Zinsniveau ist nicht der einzige Grund dafür, vielmehr hat bei vielen Investoren ein Umdenken stattgefunden – nicht zuletzt ausgelöst durch die Vehemenz, mit der Firmengründer in den Markt drängen, was wiederum ein Zeichen für die geänderten Verhältnisse in der Wirtschaft und am Arbeitsmarkt ist (Stichwort Lohnniveau). Damit schließt sich der Kreis: Jungunternehmer brauchen Kapital und Know-how, Investoren brauchen frische Ideen für ihr Geschäft und ihr Geld.

Auswahl an Investoren steigt

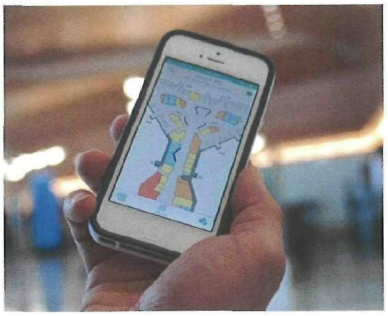
Potenzielle Investoren, an die sich Start-ups mit solchen Ideen wenden können, gibt es zwar nicht wie Sand am Meer und Wien bietet noch kein paradiesisches Umfeld wie das Silicon Valley, aber die Auswahl wird immerhin größer. Der ehemalige Swatch-Chef Rudolf Semrad ist in der Gruppe der Start-up-Investoren ebenso zu finden wie Werner Wutscher (New Venture Scouting) und der Risikokapitalgeber Hermann Hauser; der umtriebige Hansi Hansmann (Romulus Consulting) zählt ohnedies schon zu den Fixpunkten in der Szene. Unternehmen wie i5invest (Markus Wagner) und Speedinvest (Oliver Holle) sind ebenfalls ständig auf der Suche nach den Rohdiamanten der österreichischen Wirtschaft. Dazu kommen Initiativen, die für eine bessere Vernetzung der diversen Akteure und einen guten Marktüberblick sorgen: Ein Beispiel ist „Start-up300" (Gründer: Michael Eisler, Bernhard Lehner), bei dem sich 22 Business Angels zusammengeschlossen haben. Auch die Interessensgemeinschaft der Business Angels aaia (Austrian Angel Investors Association) kümmert sich um die entsprechenden Verbindungen zwischen Kapital und Idee. Zu diesen Business Angels zählt Niki Futter, der „Speed und Engagement" der Gründer schätzt. Er selbst will seine Erfahrung teilen und dabei helfen, dass die Jungen jene Fehler vermeiden, die er selbst gemacht hat. Bei seinen Investments bevorzugt er Projekte, die mit Information und Infrastruktur zu tun haben. „Ich schaue, wo ich als Partner, nicht als Geldgeber einen Mehrwert geben kann." Was macht den Reiz eines Investments in ein Start-up aus? Berthold Baurek-Karlic, Chef der Wiener Beratungs- und Beteiligungsfirma Venionaire Capital, schätzt den direkten Zugang zu den Gründern und die Möglichkeit, aktiv Einfluss auf das Management auszuüben, sollten sich die Dinge einmal negativ entwickeln. Außerdem könne man durch eigene Kontakte das Wachstum forcieren. „Diese Kombination ist ein deutlicher Vorteil gegenüber traditionellen Investments." Das extrem niedrige Zinsniveau und die volatilen Aktien- und Rohstoffmärkte bestärken ihn dabei. Eine Beteiligung von Venionaire im Bereich „Smart Company" ist beispielsweise das Wiener Start-up Yodel (yodel.io), das im Bereich Business Messaging unterwegs ist.

Zur Popularität der Start-ups hat auch die TV-Sendung „2 Minuten 2 Millionen" des Privatsenders Puls 4 beigetragen, der zur ProSiebenSat.1-Gruppe gehört. Das Medienhaus selbst hat mit SevenVentures Austria

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
Anfragen zum Inhalt und zu Nutzungsrechten bitte an den Verlag (Tel: 01/4054640*768).

Assets
Das Wirtschaftsmagazin für Vermögen und Werte
Wien, im November 2016, Nr: 2, 2x/Jahr, Seite: _
Druckauflage: 10 000, Größe: 92,3%, easyAPQ: _
Auftr.: 9672, Clip: 10150102, SB: Venionaire
Position
www.observer.at

Mario Mayerthaler, Leiter des Start Up Campus von A1, sucht nach neuen Ideen und will den Campus erweitern.



indoo.rs: Das Start-up im Frequentis Gründerzentrum ermöglicht die Navigation im Inneren von Gebäuden.

parkbob: Das Start-up hilft mit einer Handy-App bei der Parkplatzsuche – und gilt als Liebkind von Investoren.

SUCHEN UND FINDEN

Wie kommen Investoren überhaupt an junge Unternehmen, an deren Ideen sie teilhaben können? Eine Möglichkeit ist der „Equity Finder" der aws (Austria Wirtschaftsservice, Förderbank der Republik), eine Art Kontaktbörse für Start-ups. Über die Online-Plattform, die es seit rund zweieinhalb Jahren gibt, können Jungunternehmen und generell Klein- und Mittelbetriebe mit alternativen Geldgebern in Verbindung treten. Für die Investoren soll das eine gute Möglichkeit sein, sich zunächst mal einen Überblick über die Unternehmen zu verschaffen und das Interesse an einer Beteiligung kundzutun. Nach einer Registrierung kann mit der Partnersuche begonnen werden.
Internet: https://equityfinder.at/

ein Unternehmen gegründet, das in junge Firmen investiert – und zwar auf etwas andere Art und Weise: Gegen Umsatz- und Gewinnbeteiligung bekommen die Start-ups Werbezeiten, um auf ihre Produkte und sich selbst aufmerksam zu machen. Dieses Modell hat schon für Kritik gesorgt, doch SevenVentures-Chef Daniel Zech weist diese zurück: „Durch TV-Werbung können Unternehmen innerhalb von kurzer Zeit neue User, neue Kunden und auch mehr Umsätze generieren. Schnell bekannt zu werden, ist für viele junge Unternehmen wettbewerbsentscheidend." Weshalb überhaupt dieser Fokus auf Jungunternehmen? „Neue Erlösquellen und Diversifizierung vom klassischen TV-Geschäft" sind laut Zech die Hauptgründe, dazu wolle man neue digitale Geschäftsmodelle schnell wachsen lassen.

Auch Unternehmen investieren

Die TV-Show ist beispielhaft. Zunehmend sinkt die Scheu der Investoren vor der Öffentlichkeit: Investiere gutes Geld in gute Ideen und sprich darüber, so lautet das Motto. Aber nicht nur einzelne Personen interessieren sich für Start-ups, auch etablierte Unternehmen beteiligen sich aktiv in der Szene. Das tun sie aus zweierlei Gründen: Die Kreativität und die unverkrampfte Herangehensweise der Start-ups ist für sie wertvoll, um neue Wege abseits der üblichen Trampelpfade ihres Geschäfts zu finden. Wie ja beispielsweise auch die Pharmabranche beweist, hängen Innovationen keineswegs mit der Größe von Umsatz und Forschungsbudget zusammen. Im Gegenteil: Meist sind es da gerade die jungen Unternehmen, die für wichtige Entwicklungen sorgen. Kein Wunder also, dass sich in allen Branchen die Konzerne um Start-ups bemühen.

Die Camps der Konzerne

In Österreich sind dies unter anderem A1 und Frequentis: Beim Frequentis Gründerzentrum geht es tatsächlich weniger um monetäre Aspekte. So sind die Beobachtung, wie neue Technologien eingesetzt werden, und der Vergleich der Methoden des Start-ups mit den eigenen ein Vorteil, beschreibt Martin Oliva, bei Frequentis für diesen Bereich zuständig, die Vorteile. „Außerdem kommen wir mit starken, interessanten Personen in Kontakt, die sich vermutlich sonst nie bei Frequentis beworben hätten." Frequentis investiert nicht nur Geld, sondern hilft den Start-ups durch Coaching seitens der eigenen Manager, durch Bereitstellung eines Vertriebsnetzwerks und durch Kooperationen. Zu einem Vorzeigebeispiel zählt das Wiener Unternehmen indoo.rs, das die Navigation im Inneren von Gebäuden ermöglicht und unter anderem den Flughafen von San Francisco mit einer solchen Technologie ausgerüstet hat. Sicherheitstechnologien sind ein anderer Schwerpunkt des Gründerzentrums von Frequentis: „Wir verwenden Start-ups, um hier bei spannenden neuen Überlegungen und Prototypen ganz vorne mit dabei zu sein", sagt Oliva.
Der Start Up Campus von A1 wurde vor einem Jahr gestartet und umfasst derzeit fünf junge Unternehmen – darunter ready2order (Registrierkassenlösung aus der Cloud) und parkbob (Parkplatzsuche). „Wir suchen auf

© Bereitgestellt, indoo.rs, parkbob

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
Anfragen zum Inhalt und zu Nutzungsrechten bitte an den Verlag (Tel: 01/4054640*768).

»OBSERVER«

Assets
Das Wirtschaftsmagazin für Vermögen und Werte
Wien, im November 2016, Nr: 2, 2x/Jahr, Seite: _
Druckauflage: 10 000, Größe: 91%, easyAPQ: _
Auftr.: 9672, Clip: 10150102, SB: Venionaire

Position

www.observer.at

„MISSERFOLGE UND SCHEITERN SIND UNVERMEIDLICH."

Nikolaus Franke, Professor an der WU Wien (Institut für Entrepreneurship und Innovation), über die Vorzüge von Start-ups und die Kultur des Scheiterns.

Wie beurteilen Sie die realen Chancen für Start-ups in der Praxis?
In der jüngsten Zeit hat sich einiges getan, es ist eine aktive und dynamische Start-up-Szene entstanden. Wir verfügen über die richtigen Zutaten wie sehr gute Forschung, Kreativität, kaufmännisches Denken, Kapital, Infrastruktur. In den letzten Jahren ist es gelungen, sie besser und besser miteinander zu verbinden. Es ist sehr erfreulich, dass die Politik die Bedeutung von Start-ups als Motor für Wachstum, Arbeitsplätze und gesellschaftlichen Wohlstand erkannt hat, es wurden viele sinnvolle Maßnahmen gesetzt. Aber natürlich gibt es noch viel zu tun.

Verstärkt interessieren sich auch große Unternehmen wie A1 oder Frequentis für Start-ups. Erwarten sich diese vor allem kreativen Input?
Es ist beinahe so etwas wie ein ökonomisches Naturgesetz, dass Start-ups einen besseren Nährboden für disruptive, radikale Innovationen bilden als etablierte Unternehmen. Je größer ein Unternehmen ist, desto mehr Regeln sind für die Koordination notwendig. Das macht langsam und sehr oft verschiebt sich der Fokus von der Innovation auf Effizienz und Kostensenkung. Das hat manche Vorteile, aber für Innovation ist es schlecht. Ein Start-up ist niemals so effizient wie ein großes Unternehmen – aber es kann blitzartig auf neue Trends und unternehmerische Gelegenheiten reagieren.

Scheitern ist in Österreich noch immer ein Tabu, etwa im Vergleich zu den USA. Wie wirkt sich das aus?

Das ist eines der beiden großen Mentalitätsprobleme, die wir haben. Probleme, Widerstände, Misserfolge und Scheitern sind unvermeidlich, wenn wir Innovation wollen. Wir müssen Risiken in Kauf nehmen, sie sind die andere Seite der Chance. Und so unschön scheitern ist, es ist immer eine große Lernchance und das unvermeidliche Nebenprodukt der Innovation. Es ist so, wie wenn man Ski fahren lernt: Man muss halt akzeptieren, dass man mal in den Schnee fällt. Wer das unter allen Umständen vermeiden will, wird nie über den Idiotenhügel hinauskommen. ←

mehreren Wegen nach neuen, spannenden Ideen. Wir evaluieren auch Ausbaumöglichkeiten unseres Campus", sagt Mario Mayerthaler, Leiter des Campus. Wien habe aber große Konkurrenz: „Österreich zählt nicht zu den hippen Start-up-Szenen Europas, das sind Berlin, Warschau und Barcelona."

Anreize fehlen

Wo liegen die Chancen von Österreich in der Zukunft? Noch fehlt es an den steuerlichen Anreizen, meinen viele Investoren. „Die internationale Konkurrenz ist groß und man kann ja ebenso in London investieren", meint Selma Prodanovic. „Steuerfreibeträge sind der wichtigste Schlüssel", meint Niki Futter. „Länder wie Deutschland oder England zeigen gerade vor, was da möglich ist." Die Rahmenbedingungen für Start-ups insgesamt haben sich zwar verbessert, doch noch sind die bürokratischen Hürden hoch – siehe etwa Gewerbeordnung. Für Martin Oliva von Frequentis ist aber die Einstellung insgesamt wichtig: „War früher das Wunschziel vieler Eltern, die Kinder in sicheren Bankjobs oder bei Multis zu sehen, werden heute Start-ups auch von den Familien unterstützt." Das sei ein wichtiger Nährboden für Neugründungen. „Es gibt ohnehin keine sicheren Jobs für das ganze Leben", gibt ihm Selma Prodanovic recht. Scheitern dürfe nicht länger tabu sein. „Scheitern ist nicht toll, aber es passiert halt. In der Geschichte der besten Unternehmen sieht man, dass das Aufstehen nach Rückschlägen zum Erfolg beigetragen hat."
Wie geht es mit der Start-up-Szene in Österreich weiter? Niki Futter verweist auf die südosteuropäischen Länder: „Wien ist für viele der erste Schritt und insofern ein Hub geworden." Berthold Baurek-Karlic glaubt, dass Beteiligungen von privaten Investoren von der Start-up-Initiative der Bundesregierung profitieren werden. „Schlecht sieht es aber bei Anschlussfinanzierungen aus." In einem kleinen Markt wie Österreich müssten Start-ups schnell international wettbewerbsfähig sein, um starke Finanzinvestoren anzuziehen. Prodanovic will die Möglichkeiten für Investoren verdeutlichen: „In eine Geschäftsidee zu investieren, von der man selbst begeistert ist, ist etwas ganz anderes als ein Investment an der Börse, um das man sich kaum kümmert." ←

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
Anfragen zum Inhalt und zu Nutzungsrechten bitte an den Verlag (Tel: 01/4054640*768).