

Portfolio sprach mit Markus Raunig, Geschäftsführer von AustrianStartups, über Vorzüge und Schönheitsfehler des Gründerstandorts Wien und die Forderungen der Start-up-Szene.

„In Wien werden internationale Start-ups nicht

RUTH REITMEIER

Portfolio: Herr Raunig, sind Sie der „Leit“ der Start-ups?

Markus Raunig (lacht): Nein, ich sehe mich nicht als Pendant zu Wirtschaftskammer-Präsident Christoph Leitl. AustrianStartups ist eine Grassroots-Organisation. Bei uns engagieren sich 50 Freiwillige, und es gibt keine Pflichtbeiträge.

Portfolio: Worin sehen Sie Ihre Aufgabe?

Raunig: AustrianStartups ist die erste Anlaufstelle für alle, die sich mit dem Thema Start-ups auseinandersetzen wollen. Wir unterstützen Gründer, organisieren Veranstaltungen und agieren als Sprachrohr der Szene. Inhaltlich sind wir durch den Wahltermin am 15. Oktober auf den Plan gerufen, rasch ein neues Positionspapier vorzulegen. Das ist unser großes Projekt für den Sommer.

Portfolio: Bevor wir auf die Inhalte des Papiers zu sprechen kommen, noch eine Frage zur Wiener Start-up-Szene: Im Vorjahr schien Wien im internationalen Standortwettbewerb abgehängt, aktuell macht sich jedoch neue Dynamik bemerkbar. Die Akquisition des Wiener Start-ups mySugr durch den Pharmakonzern Roche wird als der größte Digital-Health-Deal Europas gehandelt. Wien gilt zudem als Hotspot für die Entwicklung von Chatbots. Hat der Standort gedreht?

Raunig: Es hat sich zuletzt enorm viel getan, und in der Bots-Entwicklung sind wir weltweit unter den Top-3-Standorten.

Portfolio: Neben ...?

Raunig: Austin und Berlin. Wien spielt ganz vorne mit. Die Stadt hat allerdings noch eine weitere Stärke. Wien hat den internationalen Ruf als aufstrebendes Early Stage Capital, als Top-Standort für frühphasige Start-ups. Wir haben in Europa wahrscheinlich das breiteste Angebot an Förderprogrammen für Unternehmensgründer.

Portfolio: Wien hat als Standort für Gründungen auch Makel, Stichwort Papierkrieg.

Raunig: Bürokratieabbau wird eine Kern-

forderung unseres Positionspapiers sein. Dabei geht es konkret um den Notariatsakt, um die Gewerbeordnung, die ein echtes Hindernis für viele digitale Geschäftsmodelle ist, sowie um das Thema Mitarbeiterbeteiligung. Bei internationalen Start-ups ist es üblich, dass Mitarbeiter, die das Unternehmen mit aufbauen, daran beteiligt werden. In Österreich geht das, wenn überhaupt, nur über Umwege. Vielleicht braucht es ja sogar eine eigene Rechtsform für Start-ups, denn all diese Dinge sind im internationalen Wettbewerb enorm nachteilig.

Portfolio: Ist dieser Kampf real?

Raunig: Den gibt es. Städte ringen um die besten Start-ups. International ist es mittlerweile durchaus üblich, Start-ups ähnlich wie Großunternehmen den Hof zu machen.

Portfolio: Und Wien tut dies nicht?

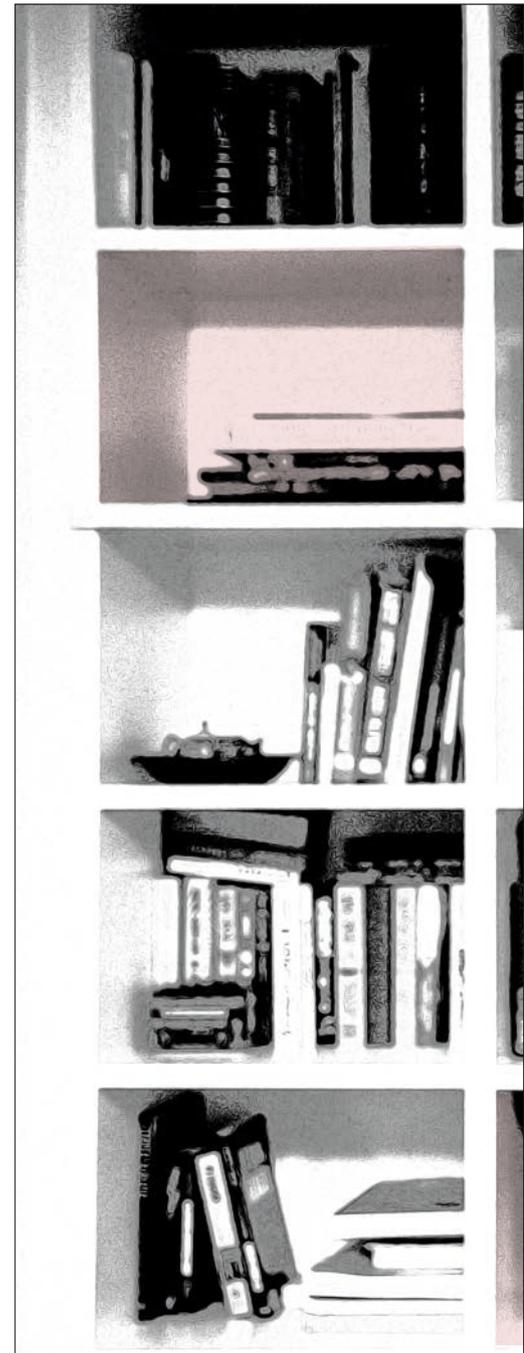
Raunig: Internationale Start-ups werden nicht gleichermaßen umgarnt wie Konzerne. Es gilt, Ansiedelungen so unkompliziert wie möglich zu machen und auch Geld in die Hand zu nehmen. Ein Top-Start-up hat das gleiche Potenzial, Jobs zu schaffen, wie ein Großunternehmen.

Portfolio: Denken Sie an einen konkreten Fall?

Raunig: Ein viel diskutiertes Beispiel ist Spire. (Anm.: Spire setzt Nano-Satellitentechnik zur Ortung von verschollenen Flugzeugen oder Containern ein). Das Unternehmen wurde von einem Österreicher in den USA erfolgreich gegründet, und er wollte die Europa-Zentrale nach Österreich bringen. Eine Ansiedelung ist letztlich daran gescheitert, dass er in Schottland deutlich mehr finanzielle Unterstützung bekommen hat.

Portfolio: Lohnt es sich aber, kräftig in Start-ups zu investieren? Schließlich scheitern viele.

Raunig: Doch jene, die es schaffen, groß zu werden, erzeugen eine enorme Dynamik. Könnten wir in die Zukunft blicken,



wie Konzerne umgarnt“

Markus Raunig, 26,

ist seit Jahresbeginn Geschäftsführer von Austrian-Startups. „Ich wollte immer Fußball spielen, doch meine Eltern haben mir nicht erlaubt, einem Verein beizutreten. Das hat mich motiviert, meinen eigenen Fußballverein zu gründen“, sagt er über sein unternehmerisches Erweckungserlebnis. Raunig war Co-Gründer des Start-ups eagr.



SEBASTIAN POPP

würden wir sehen, dass heutige Start-ups zu den größten Unternehmen des Landes zählen werden. Wichtig ist auch, was danach kommt. Wichtig ist ein gutes Beispiel dafür: Die Gründer investieren heute gezielt in andere Start-ups und geben ihr Know-how als Mentoren weiter.

Portfolio: Die Förderung der Start-up-Szene nach Steuerschonung von Risikokapitalgebern blieb bisher erfüllt. Abgeschrieben?

Raunig: Nein, das wird auf jeden Fall wieder in unserem Papier drinnen stehen. Wir haben in Österreich auch deshalb kaum große Finanzierungsrunden, weil private Geldgeber keine Möglichkeit haben, Verluste abzuschreiben. In Österreich wäre genug Geld vorhanden, und es ist schade, wenn man es nicht schafft, mehr Investment für Start-ups zu gewinnen. Da sagen zwar einige, das sei kein Problem, weil diese ohnehin international denken müssen, zugleich geht dadurch enormes Potenzial verloren.

Portfolio: Die Wiener Szene wird als zu lifestylelastig kritisiert. Ist etwas dran?

Raunig: Hipster, die den ganzen Tag Tischfußball spielen und mit Fördergeldern verwöhnt werden: Dieses Image der Start-up-Szene ist etwas, das mich extrem nervt. Denn das entspricht so gar nicht der Realität. Ein Unternehmen aufzubauen, ist hart. Es ist Knochenarbeit und eine Achterbahn der Gefühle: Einmal ganz oben, wo man hofft, mit seiner Idee die Welt zu erobern – doch das kann binnen eines Tages wieder vorbei sein, weil man eine Absage bekommt. Und man denkt, dass alles keinen Sinn hat. Jeder Gründer, mit dem man spricht, wird das bestätigen. Das ist die Realität.

Beschleunigt und getreten

Acceleratoren und Bootcamps bringen Start-ups auf Vordermann. Die neuesten Angebote in Wien könnten die Start-up-Szene der Stadt beleben.

Henry Ameseder vom Wiener Start-up Mimo kann es nur empfehlen: „Die Zeit im Accelerator hat uns enorm weitergebracht. Wir haben diesen Tritt gebracht“, sagt er über die Erfahrung des vierköpfigen Teams im Vorjahr – zwar nicht in Wien, sondern in Berlin, wo Mimo entstand, eine App, die Programmierkenntnisse vermittelt. Accelerator bedeutet Beschleuniger. Es ist ein Ort mit Mentoren und Programm, wo sich Start-ups darauf konzentrieren, ihr Produkt und Geschäftsmodell möglichst schnell auf das (über-)nächste Level zu hieven. Das Mimo-Team kam mit einem wohlgedachten Plan für die Entwicklung seines Produkts in Berlin bei Techstars an, der auf Rat und Druck der Mentoren aufs Wesentliche und Machbare reduziert wurde. Zugleich wurden dem Start-up externe Programmierer zur Seite gestellt. Nach nur acht Wochen war die erste Version fertig und konnte als Schnupper-Abo angeboten werden. Das junge Unternehmen hat aktuell 500.000 Nutzer, und Mimo gelang es heuer, 650.000 Euro frisches Risikokapital an Land zu ziehen.

In Wien werden zurzeit im Accelerator Elevate die ersten fünf Start-ups zur Marktreife gebracht. Anbieter des auf Chatbot-Entwicklung spezialisierten Programms ist die Wiener Technologieschmiede TheVentury (ab 17. Juli werden Bewerbungen für die zweite Gruppe angenommen). Chatbots führen mit Menschen automatisierte Dialoge über Messenger-Systeme unter Anwendung Künstlicher Intelligenz. „Anfangs ist der Bot wie ein Kind, doch auch er lernt schnell“, so Maximilian Unger von TheVentury. Eines der aktuellen Projekte bei Elevate ist IconicBotm, ein Chatbot für das Fan-Community-Management von Stars und Celebrities. Chatbot-Experten arbeiten mit den Teams zusammen. Im Gegenzug beteiligt sich TheVentury mit acht Prozent an den Start-ups.

Im Spätsommer und Herbst eröffnen in Wien zwei Acceleratoren, die Konzerne mit Start-ups zusammenbringen, beide Programme sind kostenlos, verfolgen dennoch recht unterschiedliche Ansätze: weXelerate und Elevator Lab. Grundsätzlich gilt das Zusammenspannen von etablierten Unternehmen und Start-ups als eine Innovationsmethode, die es einem Konzern ermöglicht, aus dem Sog der eingefahrenen Abläufe auszubrechen und sich für Neues zu öffnen. Denn ein radikales Umdenken, das gar am etablierten Geschäftsmodell kratzt, ist im Alleingang kaum möglich. Für Start-ups wiederum eröffnen sich durch solche Formate Möglichkeiten, Know-how zu erwerben, einen Kooperationspartner mit solidem Kundenstock zu finden oder sich einen Investor zu angeln. Das größte Projekt in Wien ist weXelerate, wo am 18. September die ersten 50 Start-ups mit ihren Prototypen in den Design Tower einziehen. Dort werden sie vier Monate lang intensiv an ihren technologischen Produkten und digitalen Geschäftsmodellen arbeiten, um schneller fit für den Markt zu sein. CEO Hassen Kirmaci definiert weXelerate als Innovationszentrum und Multi-Corporate-Accelerator. Er hat mehrere große österreichische Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen an Bord geholt, darunter ORF und Kurier, T-Mobile, die Österreichische Kontrollbank und die Volksbank Wien. Die Start-ups haben zudem Zugang zu einem internationalen Mentoren-Netzwerk aus Mehrfachgründern sowie Kennern digitaler und disruptiver Geschäftsmodelle.

Die Raiffeisen Bank International AG (RBI) hat zuletzt den Fintech-Accelerator Elevator Lab ausgeschrieben, die Bewerbungsfrist läuft noch bis Ende Juli. Es ist ein kompaktes, auf die Bedürfnisse der RBI zugeschnittenes Konzept, das ab Oktober fünf Fintech-Start-ups in den Accelerator aufnimmt. Eine künftige Zusammenarbeit mit der Bankengruppe wird in Aussicht gestellt – und die hat immerhin 16,6 Millionen Kunden. „Eine Skizze auf einem Blatt Papier ist zu wenig. Zumindest ein ausge-



NETZWERKTECHNIK
Hassen Kirmaci von weXelerate bringt Start-ups mit Konzernen zusammen.



AUFFRISCHUNG
Michael Höllerer sucht fünf Fintechs für den RBI-Accelerator Elevator Lab.

Das Start-up-Ökosystem verlinkt

Dachorganisationen
austrianstartups.com
femalefounders.at

Angel & Venture Capital
aaaia.at
i5invest.com
3tscapital.com
speedinvest.com

Crowdfunding
conda.at
1000x1000.at
greenrocket.com

Förderungen
wirtschaftsagentur.at
aws.at
ffg.at
wwtf.at
fwf.ac.at
netidee.at

Inkubatoren
inits.at
i2c.ec.tuwien.ac.at
5starts.io
io2hub.com

Bootcamp
femalefounders.at/bootcamp

Acceleratoren
wexelerate.com
theventury.com/elevate
vienna.impacthub.net/program/accelerate-program
elevator-lab.com

SUCHMODUS
Lisa-Marie Fassl vom Female-Founders-Bootcamp hilft bei der Investorensuche.



Buch: Startup Guide Vienna (englisch)
startupeverywhere.com/product/startup-guide-vienna

reifter Prototyp muss vorhanden sein“, sagt Michael Höllerer, Generalbevollmächtigter der RBI. Gesucht sind Fintech-Lösungen für den Zahlungsverkehr, KMU-Banking und Big-Data-Analyse. Die auserwählten Start-ups bringen ihre Entwicklungen in den Accelerator und arbeiten dort mit erfahrenen Bankern am Proof of Concept. Das ist der Nachweis, dass sich eine Geschäftsidee wirtschaftlich in die Praxis umsetzen lässt. Vier Monate und 200.000 Euro stehen zur Verfügung. Die RBI will nicht nur die eigene Digitalisierung vorantreiben und innovative Kooperationspartner finden, sondern es geht um eine Blutauffrischung. Man ist am Zukauf junger Unternehmen interessiert. „Wir müssen am Ball bleiben“, sagt Höllerer. Hintergrund ist die Liberalisierung des EU-Zahlungsverkehrs ab 2018. Der Consulter Roland Berger rechnet damit, dass den Banken durch die neue Konkurrenz alternativer Zahlungsanbieter im Kerngeschäft bis zu 40 Prozent des Gewinns wegzubrechen drohen.

Das erste Bootcamp der Gründerinnen-Plattform Female Founders ist vor wenigen Tagen angelaufen. Zehn Start-ups werden über zehn Wochen von Experten in Workshops gecoacht. Es wird wöchentlich gepitcht, also das Geschäftsmodell kompakt präsentiert, um einen Investor zu überzeugen. Aufnahmekriterium für das Bootcamp ist ein skalierbares Business, und zumindest einer der Gründer sollte weiblich sein. „Das Ziel: Zehn Unternehmen, die für Investoren interessant sind“, sagt Lisa-Marie Fassl von Female Founders. Sie ist Investmentexpertin und Managing Director der Austrian Angel Investors Association (aia). Der Pitch ist Kernstück des Bootcamps. „Ein Gründer ist kein Bittsteller, ein Investment kein Geschenk. Investoren trauen vor allem selbstbewussten Unternehmern Erfolg zu und ihr Geld an“, sagt Fassl. Female Founders vernetzt Frauen, die an Start-ups interessiert sind. Selbst in diesem jungen Wirtschaftsbereich ist die Kluft zwischen den Geschlechtern groß: Derzeit sind nur circa zehn Prozent der österreichischen Start-up-Gründerinnen weiblich. |

80

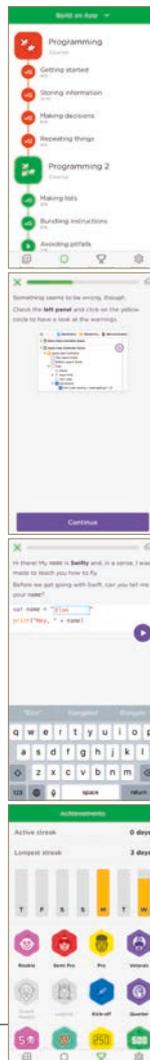
Money Matters

Millionen Euro Risikokapital flossen im Vorjahr in österreichische Start-ups, wobei gut zwei Drittel der Investitionen unter einer Million Euro liegen.

„Ab einer Million wird es eng“, sagt Lisa-Marie Fassl von der Austrian Angel Investors Association (aia). Und ab zwei Millionen finden sich kaum noch österreichische Geldgeber. Folglich war es auch ein internationaler Finanzinvestor, der 2017 bereits im Jänner zu einem Spitzenjahr machte. Der US-Fonds Insight Venture Partners investierte 165 Millionen Dollar in die Wiener Softwareschmiede Tricentis. Zuletzt hat die Wiener Start-up-Szene mit dem Verkauf von mySugr an Pharmakonzern Roche den ersehnten Exit bekommen. Mit diesem Deal ist Wien zweifellos ins Blickfeld internationaler Geldgeber gerückt. „Es gab auch einige kleinere spannende Finanzierungsrunden, und der Dealflow hat eine Spur zugelegt“, sagt Berend Yntema vom Beratungsunternehmen Clairfield International in Wien.

Zurück ins Jahr 2016, zu Österreichs Business Angels, die immerhin 22 Millionen Euro in die Hand nahmen und Gründern zur Verfügung stellten. Ein Business Angel ist ein Privatanleger, der sich an jungen Unternehmen beteiligt und gleichzeitig mit Know-how unterstützt. Etwa 400 aktive „Engel“ gibt es in Österreich, gut zweimal so viele könnten es sein, schätzt Fassl von der aia. In Start-ups zu investieren, ist für den Privatanleger doppelt riskant, zumal viele Gründer scheitern und die Verluste für private Investoren in Österreich nicht steuerabzugsfähig sind, was zur Folge hat, dass die Verluste somit voll realisiert werden. Die Absetzbarkeit dieser Verluste würde vermögenden Investoren Anreize bieten, mehr Geld in Jungunternehmen zu stecken. Die Forderung der Start-up-Szene nach Absetzbarkeit ist folglich ein Dauerbrenner.

Zugleich zeigt sich eine Tendenz zu (zu) hohen Bewertungen, speziell bei Lifestyle-Produkten wie Apps. Experten sprechen bereits von einer Blasen-Gefahr. Fassl: „Ganz anders sieht es bei Innovationen von Forschern aus dem universitären Bereich aus, die oft viel zu niedrig bewertet werden. Auch weil sie sich und ihr Geschäftsmodell weniger in-



LEHRMEISTER
Das Wiener Start-up Mimo vermittelt mit seiner App Programmierkenntnisse.