

Wien
ist eine Woche
Brennpunkt der europäi-
schen Technologie-Szene. Bei
der Startup Week 2011 treffen fin-
dige Jungunternehmer auf potenzielle
Investoren. Die besten Geschäftsmodelle
haben die Chance, Finanzierungspartner zu
finden. Wenn Banken mit den Krediten
klemmen, werden Kontakte zu privaten
Investoren und Venture-Kapitalisten
immer wichtiger.

Die einen investieren ihr letztes Geld für das Flugticket nach Wien, die anderen checken selbstverständlich am First-Class-Schalter ein. Landen werden sie alle in Wien, denn ab 3. Oktober ist das „the place to be“ für die Technologie-Szene. Eine Woche lang treffen sich Investoren, so manche Internet-Legende und innovative Jungunternehmer: zur ersten Startup Week. Organisator Andreas Tschas koordiniert ein 30-köpfiges Team, das für einen reibungslosen Ablauf des Fünf-Tage-Events sorgen wird. „Solche Veranstaltungen gibt es in London, Berlin oder Barcelona. Aber keine davon legte ihren Fokus auf die CEE-Region. Damit haben wir eine Lücke geschlossen.“

Im Vorfeld waren Jungunternehmer aus ganz Europa aufgerufen, sich zu bewerben, um in Wien vor Investoren und den Managern österreichischer und internationaler Konzerne vorzusprechen. Extrem groß war der Andrang. Hunderte haben sich beworben, aus Athen oder dem rumänischen Temeswar, ja sogar im Silicon Valley regte sich Interesse. Eine achtköpfige Jury aus sogenannten Business Angels, Start-up-Coaches und Venture-Kapitalisten stellte eine Shortlist mit 50 Ideen zusammen. Deren Erfinder werden am 3. und 4. Oktober sicher die entscheidendsten fünf Minuten ihres jungen Geschäftslebens haben: So lange haben sie Zeit, die Experten zu überzeugen. Die

besten zehn dürfen danach vor einem potenten Investorenkreis auftreten. „Dem Gewinner winken drei Wochen Rundumbetreuung im Silicon Valley“, sagt Oliver Holle, Initiator des heimischen Business-Angel-Fonds Speed Invest.

Aspiranten für ein Ticket ins Gelobte Land der IT-Start-ups gibt es genug. Das Starterfeld ist beeindruckend. Vom Empfehlungsdienst für Buchliebhaber über unkonventionelle Zeiterfassungsprogramme für Büroarbeiter bis hin zu einem Videowurlitzer für die Generation YouTube reicht das Innovationspotenzial. Stark repräsentiert ist das Feld zur Optimierung und Auswertung von mobilem Marketing in und um die sozialen Netzwerke. Ebenso alles, was zur Organisation der elektronischen Kommunikationsflut dienen könnte. Andere zeigen, was aus scheinbar abgelutschten Rabattmarken-Modellen noch herauszuholen wäre oder wie sich Biomärkte über das Internet aufziehen lassen. Gesundheits-Apps, Reiseführer und Schulverwaltungsprogramme runden das Programm ab.

Business Angel und Jurymitglied Markus Wagner ist mit der Vorauswahl sehr zufrieden: „Es sind gute Projekte dabei, in ganz unterschiedlichen Entwicklungsstadien. Von der reinen Idee bis zu schon gut eingeführten Programmen ist alles dabei.“ Eine komplette Liste gibt es auf der Veranstaltungs-Website unter der Rubrik „Startups“ nachzulesen. >>

ist möglich

>> Einige Jung-Entrepreneure können sich gute Chancen ausrechnen, Wien mit dem einen oder anderen wertvollen Kontakt oder sogar mit konkreteren Zusagen zu verlassen: Facebook-, Google- und Red-Bull-Manager sind da! Die Investorendichte wird hoch wie selten sein. Eine Reihe ausländischer „Serial Entrepreneurs“ reist an: Leute wie Xing-Gründer Lars Hinrichs oder Stefan Glänzer sind per definitionem laufend auf der Suche nach dem nächsten größeren Ding.

Dazu gesellt sich die kleine, aber feine Gruppe heimischer Unternehmer, die schon einen Erfolg hinter sich hat und das dabei verdiente Geld in spannende Projekte investieren will. Dazu gehören Unternehmer wie Christian Lutz (ucp morgen), Daniel Mattes (jajah) oder Markus Wagner (3united). Oliver Holle ist Mitveranstalter der Startup Week. Er und seine 30 Teilnehmer des Speed-Invest-Fonds haben heuer bereits 96 Projekte evaluiert und werden vermutlich vier davon noch heuer abschließen. Holle: „Wir wollen den Kreis der Business Angels in Österreich weiter vergrößern.“

Vorbildwirkung. So etwas wie die Blaupause eines aktiven Business Angels ist der ehemalige Roland-Berger-Geschäftsführer Manfred Reichl, der in zehn Projekten investiert ist, nicht nur mit seinem Geld. „Die Initialzündung zum Business Angel war eine Ansage von Professor Penninger, dass er sein Unternehmen nach China verkaufen müsse, weil in Österreich kein Geld da sei.“ Reichl und sein Netzwerk schauen zu, dass so manche heimische Perle auch hier weitergezüchtet werden kann. Abgesehen von einer gut entwickelten staatlichen Frühfinanzierung durch das Austria Wirtschaftsservice (aws), die Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) oder die Wiener Kreativfinanzierer departure, fehlen manchen Unternehmern dann die Mittel in den späteren Entwicklungsphasen.

Reichl vergleicht diese kritische Phase mit dem Startmanöver eines Flugzeugs: „Kurz nach dem Abheben vibrieren beide, das Start-up und das Flugzeug, bevor sie sich auf die neue Phase des Fliegens einschwingen können.“ Genau hier braucht es genug Treibstoff, also Geld, das immer öfter von privaten Investoren kommen muss. Durch die Krise ist dieser Finanzierungsmarkt bei den Banken massiv eingebrochen.

Und so hoffen fünfzig potenzielle Überflieger, nach dem 4. Oktober tatsächlich mit einem „Upgrade“ zu starten.

– BARBARA MAYERL

Zwei Generationen heimischer Business Angels vereint: Ex-Roland-Berger-Geschäftsführer Manfred Reichl, 58, und Markus Wagner, 33, früher 3united, helfen Gründern mit Geld und vor allem mit guten Kontakten.



Fünf heiße Technologie-Tage

Neben dem Wochenpass (Vollpreis: € 599,-, Studenten: € 149,-) gibt es über die Stadt verteilt 19 sogenannte Fokus-Events, die kostenlos zugänglich sind. Dazu gehören der Facebook Hackathon und der Techbrunch im sektor5 oder das Experten-Speed-Dating von departure. Themen sind auch Health 2.0 und Gaming.

Anmeldung: startupweek2011.com

interview

„Mit Feuer in den Augen für c

Manfred Reichl und Markus Wagner in der Business-Angel-Szene. Wie sie Gü



FORMAT: Sieben Millionen Euro haben heimische Unternehmer in den neuen Fonds Speed Invest eingebracht. Aber es war dafür viel Überzeugungsarbeit nötig. Sitzt den Business Angels das Geld nicht mehr so locker in der Tasche?

Reichl: Es war vor drei, vier Jahren leichter, keine Frage. Die Leute haben mit der Krise Geld verloren und gehen jetzt vorsichtiger damit um.

FORMAT: Wie groß ist denn die heimische Business-Angel-Szene tatsächlich? Einmal ist von 150, dann wieder von 300 Leuten die Rede ...

Reichl: Ein Business Angel im engeren Sinn gibt Geld und unterstützt die Firmen mit seiner Expertise und mit Kontakten. Davon gibt es in Österreich eine Anzahl im mittleren Zehner-Bereich. Der Rest, rund dreimal so viele, investiert auf Anregung der anderen einfach sein Geld.

FORMAT: Wie komme ich als Gründer denn an die profiliertesten und für mich passenden Angels heran?

Reichl: Netzwerken auf Events wie diesem (Startup Week; Anm.), Leute ansprechen und sehr viele Klinken putzen – das meint heute also viele E-Mails schicken.

FORMAT: Wie viele Präsentationen kriegen Sie denn pro Woche? Und wie überzeugen die Gründer Sie?

Wagner: Wenn es nur zwei pro Tag sind, ist das wenig. Deswegen haben wir ja auch den Cluster (Startup-Cluster InitialFactor; Anm.) gestartet. Nicht alle Projekte brauchen Geld. Manchmal ist es eine Vermittlungsarbeit, die wir leisten: Wir verweisen die Leute an die richtigen Stellen weiter.

Reichl: Die Gründer müssen Feuer in den Augen und Pfeffer im Hintern haben, glaubwürdig sein und ihre Idee gut vertreten können.

interview

„Mit Feuer in den Augen für den Lebensraum kämpfen“

Manfred Reichl und Markus Wagner sind zwei Schlüsselfiguren in der heimischen Business-Angel-Szene. Wie sie den Begleitern und was sie von ihnen verlangen.

Zwei Generationen heimischer Business-Angel: Ex-Roland-Brosch-Geschäftsführer Manfred Reichl, 58, und Markus Wagner, 33, früher 3united, Gründern mit Geld vor allem mit guten Kontakten.



FORMAT: Sieben Millionen Euro haben heimische Unternehmer in den neuen Fonds Speed Invest eingebracht. Aber es war dafür viel Überzeugungsarbeit nötig. Sitzt den Business Angels das Geld nicht mehr so locker in der Tasche?

Reichl: Es war vor drei, vier Jahren leichter, keine Frage. Die Leute haben mit der Krise Geld verloren und gehen jetzt vorsichtiger damit um.

FORMAT: Wie groß ist denn die heimische Business-Angel-Szene tatsächlich? Einmal ist von 150, dann wieder von 300 Leuten die Rede ...

Reichl: Ein Business Angel im engeren Sinn gibt Geld und unterstützt die Firmen mit seiner Expertise und mit Kontakten. Davon gibt es in Österreich eine Anzahl im mittleren Zehner-Bereich. Der Rest, rund dreimal so viele, investiert auf Anregung der anderen einfach sein Geld.

FORMAT: Wie komme ich als Gründer denn an die profitiertesten und für mich passenden Angels heran?

Reichl: Netzwerken auf Events wie diesem (*Startup Week; Anm.*), Leute ansprechen und sehr viele Klinken putzen – das meint heute also viele E-Mails schicken.

FORMAT: Wie viele Präsentationen kriegen Sie denn pro Woche? Und wie überzeugen die Gründer Sie?

Wagner: Wenn es nur zwei pro Tag sind, ist das wenig. Deswegen haben wir ja auch den Cluster (*Start-up-Cluster InitialFactor; Anm.*) gestartet. Nicht alle Projekte brauchen Geld. Manchmal ist es eine Vermittlungsarbeit, die wir leisten: Wir verweisen die Leute an die richtigen Stellen weiter.

Reichl: Die Gründer müssen Feuer in den Augen und Pfeffer im Hintern haben, glaubwürdig sein und ihre Idee gut vertreten können.

Wagner: Das Geschäftsmodell muss ein Gründer irgendwo auch „an den Eiern haben“. Ich meine damit weniger die klassischen Gründer Anfang 30, die eh einen Job haben und sich noch etliche Nebentüren offen halten. Es geht hier schon um eine Art Lebensraum und um Leidenschaft. Oft muss man Eltern überzeugen, warum man einen sicheren Job an den Nagel hängt, dem Lebenspartner erklären, warum es wieder keinen Urlaub gibt, und die Mitarbeiter immer wieder überzeugen. Gerade in schlechten Zeiten zeigt sich, wie Gründer an ihre Idee glauben – eben genau dann, wenn ein anderer schon wieder einen Rückzieher gemacht hätte.

FORMAT: Sie beide wurden jeweils als Business Angel of the Year ausgezeichnet, weil Sie sich sehr engagieren. Wie viele Projekte betreuen Sie tatsächlich operativ?

Wagner: Mehr als drei schafft man realistisch gesehen nicht, wenn man es ernsthaft macht.

FORMAT: Was tun Sie konkret?

„Ein Business Angel muss eine ordentliche Portion Idealismus mitbringen.“

Reichl: Ich bin unter anderem in zwei Pharmafirmen drinnen. Bei der einen kümmere ich mich um frisches Kapital, Vorstandsgehälter und die großen Investitionen. Das zweite habe ich mit einem fachlich qualifizierten Co-Geschäftsführer aufgezogen. Und bei einer Solarfirma kümmere ich mich jetzt um die

Pilot-Installationen in sonnenstarken Ländern – oder bringe sie mit einem deutschen Industriefonds zusammen.

FORMAT: Wie sieht Ihre Bilanz bzw. Ausfallsquote aus?

Wagner: Bei meinen Projekten war ein Drittel ein glatter Bauchfleck, ein Drittel okay und ein Drittel wirklich super. Auf die Quote bin ich schon stolz.

Reichl: Ausgefallen ist mir noch keines, zwei sind etwas „shaky“. Die Herausforderung für einen Business Angel ist die, beim Scheitern bzw. Verkauf die anderen Investoren fair zu beteiligen. Das unterscheidet den Business Angel vom reinen Venture-Kapitalisten, der eine gewisse Ausfallsquote einfach einkalkuliert. In der Regel gibt es ja eine Software oder ein handfestes Produkt, das – auch ohne das Gründerteam – in einem anderen Kontext interessant sein könnte. Als Business Angel trage ich eine besondere Verantwortung für einen guten Ausstieg. Ich habe einen Ruf zu verlieren.

FORMAT: Der US-Präsident hat die Gründerfinanzierung zur Chefsache gemacht. Was könnte die heimische Politik tun, um die Risikokapital-Szene zu stimulieren?

Reichl: Es ist bedauerlich, dass ich einen Gewinn, den ich beim Verkauf eines Unternehmens erziele, nicht mit einem Verlust, den ich beim zweiten vielleicht erleide, gegenrechnen kann. Um die Rolle solcher privaten Investoren zu fördern, sollte man diesen Risikoausgleich zulassen. So ein steuerlicher Anreiz würde den Staat nicht viel kosten.

Wagner: Es gibt EU-Länder, wo solche Beteiligungsverluste die Einkommenssteuer mindern. Einen Verlust abschreiben zu können nähme etlichen potenziellen Investoren sicher einige Ängste. Und einen allfälligen Gewinn zu versteuern, dagegen hat, glaube ich, keiner was.



Fünf heiße Technologie-Tage

Neben dem Wochenpass (Vollpreis: € 599,-, Studenten: € 149,-) gibt es über die Stadt verteilt 19 sogenannte Fokus-Events, die kostenlos zugänglich sind. Dazu gehören der Facebook Hackathon und der Techbrunch im sektor5 oder das Experten-Speed-Dating von departure. Themen sind auch Health 2.0 und Gaming.

Anmeldung: startupweek2011.com