



DER GROSSE GRÜNDER:INNEN GUIDE 2022

Lisa Krapinger / **Breathe Ilo**, Sarah Lechner / **Brüli**, Denise Hirner / **Upnano**
und 30 weitere Founder über Höhen und Tiefen

ERSTE SPARKASSE

33%
Innovative
Ideenwww.sparkasse.at/
gruender26%
Kompetente
Beratung41%
Herz-
blutGRÜNDER:INNEN,
WIR GLAUBEN
AN EUCH.

#glaubandich

AUF DIE
NÄCHSTEN
10.000

Über 10.000 neue Jobs werden die heimischen Gründer:innen in diesem Jahr schaffen. Das ist das Ergebnis des neuen Austrian Startup Monitors 2022. Befragt wurden dafür mehr als 530 Startup-Gründer:innen und CEOs aus 445 Unternehmen. Erstmals beschäftigen österreichische Startups zudem mehr als 25.000 Mitarbeiter:innen.

Klar zu erkennen ist anhand dieser Zahlen, dass Startups eine tragende Rolle für den Wirtschaftsstandort spielen. Nicht nur die „Großen“ wie Bitpanda oder GoStudent, auch die hunderten kleineren Startups tragen Innovationen nach vorne und lösen Probleme.

Der „Gründer:innen-Guide“ ist in zwei Kapitel unterteilt: Wir wollen zu Beginn den oben erwähnten Startups eine Bühne geben und holen die Gründer:innen und ihr Team vor den Vorhang. Die Founder berichten über Erfolge und Misserfolge, Fehler und Überraschungen, Learnings und schwierige Zeiten - also über all das, was das Startup-Leben zumeist so mit sich bringt.



FOTO DAVID VISNJIC

Im zweiten Kapitel erklären wir - beziehungsweise unsere Expert:innen - dann, was bei Gründungen zu beachten ist, wie Finanzierungen funktionieren oder wie etwa der perfekte Businessplan aussieht - als kleine Starthilfe für all jene, die künftig dem Beispiel unserer Gründer:innen folgen und selbst ein Unternehmen ins Leben rufen wollen. Schließlich können ja auch gerne 2023 wieder 10.000 neue Jobs folgen.

inhalt

Trending Topics
Gründer:innen-Guide
01 • 2022

6 #glaubdich-Challenge: Das Ökosystem & die Highlights

Seit fünf Jahren rückt der größte Startup-Wettbewerb des Landes die besten Gründer:innen in den Fokus. Wir blicken mit den Erfinder:innen zurück auf zahlreiche Highlights.

16 Backen wie bei Oma

Bei Oma und Opa schmeckt am besten - und von Oma und Opa natürlich auch. Das dachten sich auch die Gründer:innen der Vollpension.

18 Die dürren Jahre sind vorbei

Schon heute hat die Landwirtschaft mit Dürreperioden zu kämpfen. Es braucht dringend Lösungen, sich an diese Voraussetzungen anpassen. Daran arbeitet auch das Tullner Startup AgroBiogel. Der Ansatz: ein biobasiertes Hydrogel, das Wasser länger in der Erde speichert.



Julia Krenmayer,
Vollpension

20 Das anonyme Auge

Die intelligente Stadt von morgen will wissen, was auf ihren Straßen los ist. Das Tiroler Startup Swarm Analytics arbeitet an einer KI-Lösung für komplexe Videoanalyse von etwa Verkehrsströmen in Großstädten.

24 Kleine Teile, große Reise

Upnano ist ein Wiener Startup, das 3D-Drucker für besonders kleine Objekte entwickelt. Das Startup expandiert derzeit in die USA.

26 „Krypto verbreitet sich schneller als das Internet“

Mit den 2019 gegründeten Startups Morpher und Trality steht bereits die nächste Welle an Krypto-Startups „made in Austria“ bereit.

30 Die Neuvermessung des WCs

Viele kennen sie, einige fürchten sie: Toiletten auf Musikfestivals sind meist nicht sehr wohlriechend und sauber. Das Startup „öklo“, das Komposttoiletten als mobile WCs vermietet, will das ändern.

32 Der 50-Prozent-Markt

Viel zu lang wurden Produkte und Services, die eigentlich geschlechtsneutral sind, doch vor allem für Männer konzipiert - mit nachteiligen Folgen für Frauen. Startups wollen das ändern - allen voran eine neue FemTech-Bewegung und ihre Gründerinnen.



Gibson Nyanhongo, AgroBiogel

36 Ways to sustainability

Drei heimische Startups, ein gemeinsames Ziel: Mobilität muss nachhaltiger werden. Während ein Vater-Sohn-Duo auf klimafreundliche Zugreisen setzt, bieten vier Burschen Fahrräder im Abomodell an. Und ein Linzer Startup setzt auf Software, um nachhaltige Mobilitätsangebote zu schaffen.

42 Aus Alt mach' Lebensmittel

Das Wiener Startup Brüslü und das Startup Kern Tec aus Niederösterreich haben der Ressourcenverschwendung den Kampf angesagt. Das ist auch nötig: Allein in Österreich werden pro Jahr rund eine Million Tonnen Lebensmittel weggeworfen.



Niko Bogianzidis, öklo

44 Humanoide Ersatzteile

Eine fühlende Prothese und ein Transplantat mit Hai-Namen und humanbiologischen Eigenschaften: Zwei Startups aus Wien und Graz revolutionieren die Medizin.

46 Was wurde aus...?

Wir fassen zusammen, was aus den #glaubdichchallenge-Teilnehmer:innen der letzten Jahre geworden ist.

52 Exit in neue Sphären

Vier Startups, eine Gemeinsamkeit: Der Exit nach jahrelangen Mühen. Ein Gespräch mit den Gründer:innen.

56 Strom-Schalthebel

Der Gewinner des Vorjahres-Wettbewerbs: Jürgen Mayerhofer von inspired über sein herausforderndes letztes Jahr. Und: Diese Startups machen in Energie.

60 So gelingt der Businessplan

Lisa Rupp von i2b erklärt, was für einen gelungenen Businessplan wichtig ist - und welche Fehler man vermeiden sollte.

62 Wie angelt man sich einen Angel?

Business Angels sind enorm wichtige Partner und Geldquellen für Startups am Weg nach oben. Laura Egg, Geschäftsführerin der Austrian Angel Investors Association und Dusan Todorovic, Leitung awi2 Business Angels, im großen Doppel-Interview über das Geschäft mit den Engeln.

66 „Venture Capital ist der Gamechanger“

Nina Wöss, Vorstandsvorsitzende der AVCO, erklärt im Interview, woher das Geld für Startups in Zukunft kommen muss.

70 Finanzierungs-Know-how

Daniel Horak von Conda erklärt, welche Finanzierungsmöglichkeiten für Startups es gibt und beleuchtet die jeweiligen Vor- und Nachteile.

72 Das Startup-Glossar

Der Startup-Sektor kann für Neulinge ein echter Dschungel sein. Auf Events wird mit Fachbegriffen nur so um sich geworfen. Hannah Wundsam, Managing Director beim österreichischen Think Tank AustrianStartups, gibt Überblick über die wichtigsten Begriffe.



ab Seite 16 ERFOLGS- GESCHICHTEN Startups im Porträt: Erfolge, Erfahrungen, Erlebtes



ab Seite 58 STARTUP- GUIDE Vom Businessplan bis zur Finanzierung: Expert:innen geben Tipps

• CONNECTING REFUGEES WITH WELCOMING EMPLOYERS •

REFUGEE-FRIENDLY JOBS

IN PARTNERSHIP WITH **tralalobe**

POST A JOB NOW!

[JOBS.TRENDINGTOPICS.EU](https://jobs.trendingtopics.eu)

TRENDING TOPICS

Dein Startup ist ready to scale?

Dann folge der Roadmap der Born Global Academy für Deinen Export-Erfolg!

Kick-off am Web Summit in Lissabon
Tausche Dich mit international erfolgreichen Startup GründerInnen aus!

International Bootcamp Day
Hol Dir von erfahrenen Skalierungs-ExpertInnen das notwendige Rüstzeug für den Export!

Scaleup Globally
Mach Dich im exklusiven 8-wöchigen Intensivprogramm fit für den internationalen Erfolg!

Demo Day
Pitche Dein Produkt oder Dienstleistung vor internationalen InvestorInnen!

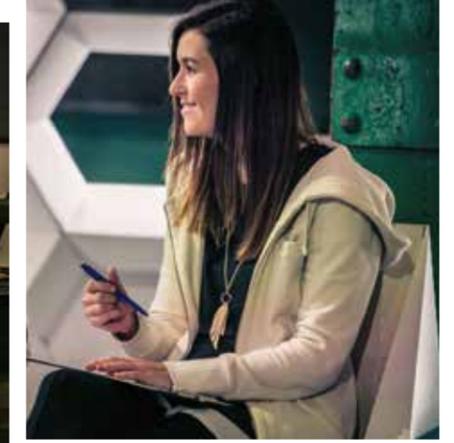
Das Programm für österreichische Scaleups auf dem Weg in neue Märkte

Details zu Terminen und Inhalten der Born Global Academy 2022/23 findest Du ab 01.09.2022 auf www.bornglobalacademy.at

WKO AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

BORN GLOBAL ACADEMY Internationalisierung für Scaleups

powered by **weGrow StartupNOW** *go international*



Gesprächsbedarf ...
gibt es bei der #glaubandich-Challenge genug. Es wird gepitcht, diskutiert, nachgefragt und letztlich bewertet.

#GLAUB AN DICH!



Alle Bundesländer

Im April und Mai zieht das #glaubandich-Team einmal quer durch das Land - jedes Bundesland hat ein eigenes Event mit einem definierten Schwerpunkt.





HARD FACTS

DER GEWINN

Die Siegerinnen und Sieger der #glaubandich-Challenge erwarten

Pro City-Pitch

1.000 Euro für das Gewinner-Startup

Finale:

Ein Preisgeld von 10.000 Euro zur Verfügung gestellt von Erste Bank und Sparkasse, sowie ein PR-Paket im Wert von 10.000 Euro bei Trending Topics.

Dem Gesamtsieger wird außerdem 10.000 Euro TV-Medienbruttovolumen von IP Österreich zur Verfügung gestellt.

Kommentar von Jakob Steinschaden

Co-Founder Trending Topics

Neun Bundesländer, tausende Kilometer on the Road, dutzende Jury-Mitglieder, hunderte Startups und ein großes Finale: Die #glaubandich-Challenge ist seit 2018 eines der ganz großen Highlights des Trending Topics-Teams. Gemeinsam mit Erste Bank und Sparkassen und dem Gründerservice der Wirtschaftskammer setzen wir jedes Jahr in monatelanger Arbeit den größten Startup-Wettbewerb Österreichs um - und die Erfolgsgeschichten können sich sehen lassen.

Für die Statistik: Laut „Austrian Startup Monitor“ entstehen in Österreich pro Jahr etwa 300 neue Startups. Ein großer Teil davon bewirbt sich bei der #glaubandich-Challenge, und mehr als 70 davon treten jedes Jahr bei den Pitch-Events in einzelnen Kategorien von Agricultural Innovation bis Artificial Intelligence an.

Die #glaubandich-Challenge hat bereits dutzende mittlerweile sehr erfolgreiche Startups auf der Bühne begrüßt - alleine in diesem Magazin berichten wir über die Erfolgsgeschichten von mehr als 30 Jungfirmen, die beim Wettbewerb mit dabei waren. Die bisherigen Gewinner inspired (EnergyTech, 2021), Upanano (3D-Drucker, 2019) und Surgebright (MedTech, 2018) sind nur der Gipfel des Eisbergs - es gibt mit Trality, Morpher, Swarm Analytics und anderen weitere Teilnehmer:innen, die in den Jahren seither Finanzierungsrunden von mehr als einer Million Euro abgeschlossen haben. Und es gibt bereits zahlreiche Alumni, die den Exit - also den Verkauf an ein größeres Unternehmen - geschafft haben.

Bemerkenswert ist natürlich die Story von inspired. Als Gewinner der #glaubandich-Challenge 2021 war es Ende des Vorjahres besonders spannend zu sehen, dass das Unternehmen rund um Gründer Jürgen Mayerhofer 7,5 Millionen Euro in der Series A-Finanzierungsrunde an Bord holte. Den Gewinn bei der Challenge konnte das inspired-Team gut einsetzen und bekam unter anderem eine Sponsored-Stories-Reihe auf Trending Topics sowie eine Videoproduktion.

Auch die vielen anderen Teilnehmer:innen der Challenge sind uns stets gut verbunden - wir haben bis heute in fünf Jahren Wettbewerb mehr als 100 Follow-up-Stories über die Alumni der Challenge veröffentlicht - und auch in den nächsten Jahren wird es in diesem Ton weitergehen. •

Florian Haas und das EY Start-up-Team bauen Brücken zwischen wachsenden Start-ups und gewachsenen Unternehmen.



EY

Das EY Start-up Ökosystem - die Plattform für Wachstums-unternehmen

Start-ups und Scale-ups treiben Innovation voran, schaffen Jobs, generieren Wertschöpfung – und das EY Start-up-Ökosystem unterstützt sie auf ihrem Wachstumskurs.

Wir bei EY unterstützen Start-ups und Scale-ups dabei, nachhaltig zu wachsen und die richtigen Schritte zu setzen, damit aus großen unternehmerischen Visionen erfolgreiche Marktführer:innen von morgen werden. Wir sehen uns dabei als Berater:innen, Partner:innen und Brückenbauer:innen.

Mit dem EY Start-up Ökosystem profitieren Gründer:innen und ihre Teams von Beratung, Match-Making und Vernetzung mit Unternehmen und Investorengruppen, digitalen Tools zur Unterstützung des Wachstumskurses oder zahlreichen Initiativen, Weiterbildungsangeboten und Insights – in Österreich und überall auf der Welt.

WAS IST DAS EY START-UP ÖKOSYSTEM?

Wir haben unser Start-up Ökosystem mit dem Ziel aufgebaut, Start-ups und Scale-ups beim Erreichen ihrer Ziele zu unterstützen. Es basiert auf folgenden drei Säulen:

1. Beratung & Support

Mit eigenen Start-up-Teams bieten wir für jede Wachstumsphase von Pre-Seed bis Unicorn die richtige Beratung aus einer Hand: von Strategie und Geschäftsmodell über Finanzierung und Vertrieb bis hin zu Steuern und Recht. Mit dem internationalen EY Start-up-Netzwerk stehen wir in allen Märkten weltweit als Partner zur Seite.

2. Match-Making & Networking

Das EY Start-up Ökosystem ist eine globale Vernetzungsplattform für Start-ups, etablierte Unternehmen, Global Champions, Investorengruppen und Bildungseinrichtungen. Wir sehen uns als Brückenbauer und Türöffner innerhalb dieses exklusiven Netzwerks.

3. Initiativen & Weiterbildung

Bei EY setzen wir regelmäßig Initiativen wie Studien, Expertisen, Awards und Weiterbildungsangebote. Diese stehen euch als Teil des Start-up Ökosystems zur Verfügung, um euch wertvolle Insights für euren unternehmerischen Erfolg zu geben.

EY Start-up-Initiativen & Programme



- **EY Scale-up Award**
Der EY Scale-up Award ist der österreichische Wettbewerb für Start-up-Unternehmen in oder kurz vor der Wachstumsphase und sucht die Scale-ups von morgen. Ein umfassendes Programm unterstützt sie bei ihrer Ambition: „Höher hinaus“. Im Rahmen des mehrstufigen Bewerbungsprozesses unterstützt sie das EY Maturity Assessment, Optimierungspotenziale für den nächsten Wachstumsschritt zu erkennen und realisieren.
- **EY Start-up Academy**
Mit der EY Start-up Academy haben wir ein Programm entwickelt, um Start-ups und Scale-ups Weiterbildungsmöglichkeiten und Coachings in den für sie wichtigsten Bereichen zu bieten. Das Spektrum reicht von Workshops über virtuelle Seminare bis hin zu mehrwöchigen Lehrgängen.
- **#glaubandich-Challenge**
Im Rahmen der #glaubandich-Challenge von Erste Bank & Sparkasse wird in allen neun Bundesländern nach dem besten Newcomer-Startup gesucht. EY unterstützt diese wertvolle Initiative als Partner. Die Gewinner:innen sind für den EY Scale-up Award qualifiziert.
- **European Retail Start-up Night**
Der österreichische Handelsverband bietet eine Bühne für innovative europäische Start-ups mit Retail-Schwerpunkt. EY unterstützt das Event als Partner, die Gewinner:innen mit Sitz in Österreich sind für den EY Scale-up Award qualifiziert.

- **AustrianStartups**
Die Förderung von Unternehmertum in Österreich ist das zentrale Anliegen von AustrianStartups. EY ist offizieller Unterstützer des Programms.
- **EY Growth Maturity Assessment**
Mit dem EY Growth Maturity Assessment hat EY ein Rahmenwerk entwickelt, um die grundsätzliche „Growth Readiness“ von Start-ups zu evaluieren. Dabei bewertet eine hochkarätige Fachjury die aktuelle und zukünftige Wachstumsfähigkeit von Start-ups auf Basis von eingereichten Informationen in wesentlichen Kriterien wie Geschäftsmodell, Wachstumspläne, Skalierbarkeit, Team, Visionen, Operational Excellence, Finanzierung und Governance. •

Jetzt beim EY Start-up Ökosystem einchecken!

„GEWINNEN IST EIN SCHÖNER NEBENEFFEKT“

Seit Beginn an dabei ist **Emanuel Bröderbauer**, der sich in leitender

Funktion um das Marketing für den größten Startup-Wettbewerb des Landes kümmert. Ein Gespräch über die Anfänge der #glaubandich-Challenge und die Entwicklung des Wettbewerbs.



Was war die „Gründungs-idee“ hinter der #glaubandich-Challenge? Wie kam es dazu, was waren die erklärten Ziele?

EMANUEL BRÖDERBAUER: Die Bühnenscheinwerfer waren lange Jahre auf die Startup-Szene in Wien fokussiert. Mit der #glaubandich-Challenge wollten wir das ändern und den besten Startups Österreichs und den regionalen Startup-Szenen in den Bundesländern Bühnen bieten. In den Medien liest man von Startups in der Regel dann, wenn große Finanzierungsrunden erfolgreich abgeschlossen wurden. Dabei geht völlig unter, dass Sichtbarkeit am Markt ebenfalls ein unheimlich wichtiges Asset ist.

Wie unterscheidet sich die Challenge 2022 von der ersten Challenge?

Ursprünglich war die Challenge als Wettkampf zwischen den einzelnen Bundes-

ländern konzipiert. Das hatte den Nachteil, dass bei der Ermittlung der Finalteilnehmer:innen in den Bundesländern Startups aus den unterschiedlichsten Bereichen gegeneinander antreten mussten. Die Vergleichbarkeit war dadurch kaum gegeben und die Jury tat sich bei ihrer Entscheidung entsprechend schwer. Daher haben wir das umgestellt und Kategorien gebildet, in denen sich nun Startups aus ähnlichen Bereichen matchen. Feststellbar ist, dass die Professionalität bei den Pitches und die Dichte an tollen Startups über die Jahre definitiv zugenommen hat.

War immer klar, dass alle Bundesländer vertreten sein sollen?

Ja, das war von Anfang an eine ganz klare Zielsetzung. Österreich besteht aus neun Bundesländern und in allen gibt es zahlrei-

che Initiativen zur Stärkung der Startup-Szene. Hervorragende Startups sind nicht nur in der Bundeshauptstadt zu finden.

Was war Ihr persönliches Highlight der letzten Jahre?

Jedes Jahr wieder die Ideenvielfalt und die hohe Qualität der Startups, die bei der #glaubandich-Challenge teilnehmen. Es ist einfach schön, wenn man nach der Challenge den erfolgreichen Weg vieler Startups über die Medien mitverfolgen kann und weiß, einen kleinen Beitrag konnten wir mit unserer Initiative dazu leisten.

Was empfehlen Sie Gründer:innen, die vielleicht teilnehmen möchten?

Teilzunehmen! Zu gewinnen ist ein schöner Nebeneffekt, aber die #glaubandich-Challenge ist vor allem eine kostenlose Marketing-Plattform, die es zu nützen gilt. Das Marketingbudget vieler Startups ist begrenzt. Die #glaubandich-Challenge wird medial begleitet und die Startups erreichen dadurch potenzielle Kund:innen, Investor:innen und Geschäftspartner:innen.

Welche Fehler haben Sie in den letzten Jahren bei Junggründer:innen gesehen, die zu vermeiden sind?

Dass Lösungen für Probleme gesucht werden, die entweder für ein erfolgreiches Business nicht groß genug bzw. schlichtweg nicht vorhanden sind - kein Problem, kein Markt. Bei den Pitches selbst sollte man bei den Zahlen sattelfest sein und nicht unrealistische Erträge prognostizieren. •



Profitieren vom Netzwerk: tech2b unterstützt gezielt und effektiv, damit Startups Stück für Stück wachsen können.

tech2b

Ideen zu Unternehmen, Unternehmen zu Ideen

Der Linzer Inkubator hilft Startups nicht nur bei der Gründung, er bringt sie auch mit den Leitbetrieben der oberösterreichischen Wirtschaft zusammen.

Ob Ausgründung von Spin-offs an Hochschulen und Forschungseinrichtungen, Inkubation von Start-ups oder Corporate Open Innovation durch die projektbezogene Kooperation von Jungunternehmen und den Flaggschiffen der heimischen Wirtschaft: tech2b unterstützt, begleitet und beschleunigt Innovationsvorhaben am Technologiestandort Oberösterreich - und das seit 20 Jahren.

Vor all diesen Schritten steht bei tech2b der Prä-Inkubator Ideate. Spielwiese und Gestaltungsraum für deine Idee!

tech2b unterstützt Gründer:innen auf den ersten Schritten ihrer Entrepreneurship Journey und bietet dafür ein Testfeld, Potenzialentfaltung, Strukturierung der Idee und eine Gemeinschaft, die mit Rat und Tat zur Seite steht.

Wenn die Idee hinreichend ausge-

sponnen ist, gibt es auf dem Weg zur Unternehmensgründung nur mehr eine Hürde zu nehmen: Ihre gewissenhafte und umfassende Planung. Auch um die kümmert sich tech2b gemeinsam mit den Gründer:innen. „Dafür haben wir unsere Gründungsberatung, in der wir Gründer:innen rundum betreuen“, erklärt Geschäftsführer Raphael Friedl. So stehen den CEOs von morgen etwa erfahrene Business-Mentor:innen zur Seite, tech2b ermöglicht außerdem Zugang zu zahlreichen tech2b-Alumni, Investor:innen und anderen Partner:innen. Die Schwerpunkte liegen auf Technologie, Innovation, Hardware, MedTech/LifeScience und Tourismus. 40 betreute Startups pro Jahr und jede Menge Erfolgsgeschichten sprechen eine klare Sprache: tech2b unterstützt gezielt und effektiv, damit Startups letztlich auch wachsen können. •

CHECKBOX

tech2b passt perfekt für mich, wenn ...

- ... du deinen Firmensitz im schönen Oberösterreich, direkt an der Donau niederlassen willst.
- ... du eine originelle, neue Idee hast, die unsere Expert:innen begeistert
- ... wenn dein Startup einen Schwerpunkt in folgenden Bereichen hat: Technologie, Innovationen, MedTech, Life-Science, Tourismus
- ... dein Startup bzw. Geschäftsmodell im Optimalfall skalierbar ist

Spinnen - Ein Herz für Spinner:innen

Wer kann mir ehrliches Feedback geben? Was ist meine Vision und wie definiere ich meine Ziele? Damit am Ende deine Idee die Welt verändert, hat tech2b den Prä-Inkubator Ideate ins Leben gerufen. Wer vor der Gründung Fragen hat, bekommt hier die richtigen Antworten.

Gründen & Wachsen tech2b an der Seite

Wer es in das Gründerprogramm schafft, wird gecoacht, beraten und begleitet, vernetzt, geschult und mit Infrastruktur plus Startkapital ausgestattet. Wenn das Startup läuft, begleitet tech2b die Gründer:innen auf der entscheidenden Teilstrecke zur vollen Marktreife.

Bereit für eine Zusammenarbeit?

tech2b ist jederzeit startklar. Meld dich beim oö. Inkubator unter startup@tech2b.at Infos unter www.tech2b.at

2020 haben sich **172** Startups beworben
2021 waren es **186**

STARTUPS GESCHICHTEN

Hunderte Startups haben sich in den letzten Jahren bei der #glaubandich-Challenge beworben und vor Investor:innen gepitcht. Sie alle eint ein durchdachtes Geschäftsmodell und eine innovative Idee. Egal, ob es darum geht, ältere Semester wieder in das Arbeitsleben zu hieven, aus altem Brot neues Müsli zu machen, E-Bikes zu vermieten oder mit Kryptowährungen zu handeln: In den letzten Jahren konnten zahlreiche Startups erst mit dem Pitch überzeugen - und sich dann auch langfristig durchsetzen. Wir haben auf den nächsten rund 30 Seiten mit unzähligen Gründer:innen über ihren Werdegang, die Herausforderung, die ein Startup mit sich bringt, Erfolge und Schwierigkeiten, überarbeitete Strategien und das eigene Wachstum gesprochen. Wir haben uns angesehen, was aus den Teilnehmer:innen der Challenge wurde und welchen Startups sogar schon ein Exit gelang.

FOTOS DAVID VISNJIC

Triply



Steadysense

Kern Tec

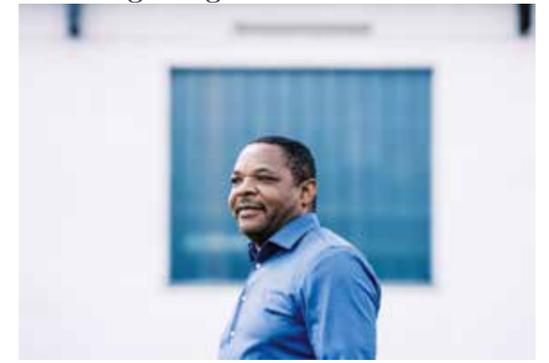


Vollpension

öklo



Agrobiogel



Brüslı



Traivelling

Saphenus



Eddi Bike

„WIR HABEN FAST KEINE BANANENSCHALE AUSGELASSEN“

„Unternehmer:in sein bedeutet auch, dabei zu bleiben, wenn es anstrengend und richtig hart ist.“

JULIA KRENMAYR, VOLLPENSION

#BakeAgainstPoverty: Kaum ein Slogan könnte das Credo der Vollpension besser treffen. Wenig Wunder, dass sich die Kampagne auch beim Staatspreis für Public Relation, vergeben vom Public Relations Verband Austria (PRVA) und dem Wirtschaftsministerium, durchsetzen konnte. Die Vollpension gibt Senior:innen eine Möglichkeit, ihre Pension aufzubessern – und erzeugt nebenbei köstliche Kuchen und Torten für die Generationencafés.

TEXT JASMIN SPREER, OLIVER JANKO FOTO DAVID VISNJIC

Bei Oma und Opa schmeckts am besten – und von Oma und Opa natürlich auch. Das dachten sich auch die Gründer:innen der Vollpension. „Wo gibt’s die beste Mehlspeise? Bei der Oma! Und wie kann man Generationen im urbanen Raum wieder näher zusammenrücken? Diese beiden Fragen waren der Startschuss des Vollpension-Pop-Up im September 2012“, erzählt Julia Krenmayr, die im März 2022 die Geschäftsführung von Hannah Lux übernahm. Lux wird dem Startup „in anderer Rolle“ erhalten bleiben.

Social Business für Senior:innen

Dass es viele ältere Menschen gibt, die einen Zuverdienst, Zugehörigkeit und eine abwechslungsreiche Tätigkeit suchen, sei den Gründer:innen erst durch das Pop-Up bewusst geworden. „Und so gingen wir den Weg der Vollpension Schritt für Schritt und haben das Social Business gegründet. 2015 eröffneten wir unser erstes Generationencafé in der Schleifmühlgasse, 2019 dann den zweiten Standort in der Johannesgasse und seit 2020 gibt es die digitale Backschule ‚Backademie‘ sowie seit 2022 den Oma-Kiosk am Schwedenplatz“, freut sich Krenmayr. 2021 war die Vollpension auch bei der #glaubandich-Challenge. Was hat das gebracht?

„Auf jeden Fall Austausch, Sichtbarkeit und Feedback“, erinnert sich Krenmayr zurück.

Lernen aus Fehlern

Wir bleiben gleich in der Vergangenheit. In der Retrospektive seien bei der Gründung natürlich Fehler passiert, die sind für Krenmayr aber „okay“. „Wir haben fast keine Bananenschale ausgelassen und machten im Laufe der ersten Jahre sehr enge Bekanntschaft mit Murphys Law. Würden unsere Gäste die Vollpension nicht vom ersten Tag weg heiß lieben beziehungsweise hätten wir nicht aus unseren Fehlern gelernt, würde es die Vollpension nicht mehr geben.“

(Digitales) Backen während Corona

Eine weitere potenzielle Bananenschale war die Corona-Pandemie, erzählt die Co-Gründerin. Allerdings: Ausgerutscht ist die Vollpension nicht. „Corona hat die Vollpension grundlegend transformiert. Um die Arbeitsplätze der Senior:innen erhalten zu können – wir hatten keine Möglichkeit der Kurzarbeit –, haben wir gelernt, weiter und vor allem digitaler zu denken. Entsprechend hat sich auch das Team weiterentwickelt. Man könnte sagen, kein Stein blieb auf dem anderen. Eine Kri-

se ist immer eine Chance zur Veränderung, wir haben alle zusammen unser Bestes gegeben, alt und jung.“

Die Backademie

Das zeigt sich insbesondere bei der Backademie, einer digitalen Plattform, bei der Omas und Opas verschiedene Backkurse leiten. „Jede:r in unserem Omiversum, egal ob die Omas und Opas in der Backstube oder jemand aus dem Team Jungspund, ist mit Leidenschaft und Engagement dabei. Das sehen, schmecken und fühlen unsere Gäste in den Cafés genauso wie die Teilnehmer:innen unseres Online-Angebotes.“

So soll es auch weitergehen, erzählt Krenmayr: „Unser Fokus wird weiterhin sein, Arbeitsplätze für Senior:innen zu schaffen, den Dialog zwischen Generationen zu fördern und die Welt mit den Torten und anderen Köstlichkeiten unserer ‚Back-Omas und -Opas‘ zu versüßen. Wie dies aussieht, ist anhand unserer Geschäftsfelder recht unterschiedlich. Ob es unser Angebot in den Generationencafés oder am Oma-Kiosk ist, oder die Torte, die nach Hause geliefert wird, ein Backkurs in der digitalen Welt oder unsere Angebote für Unternehmen – im Kern stehen unsere Senior:innen.“

Persönlicher Lebensweg

Die Motivation ist also nach wie vor groß. Lässt sich daraus schließen, dass Julia Krenmayr wieder gründen würde? Tatsächlich: „Ja! Unternehmer:in sein heißt, in Bewegung zu bleiben und sich mit dem Projekt, mit der Organisation weiterzuentwickeln. Für mich persönlich war und ist es ein Weg, der von Beginn an nicht so klar war, sich durch’s Tun aber gezeigt hat und den ich auch wieder gehen würde. Unternehmer:in sein bedeutet auch, dabei zu bleiben, wenn es anstrengend und richtig hart ist. Eine Organisation wie die Vollpension verlangt einem viel ab, aber wenn man spürt, dass das zum persönlichen (Lebens-)Weg gehört, dann sollte man es wagen.“ •

„Uns ist es wichtig, so schnell wie möglich zu wachsen, da dieses Produkt vor allem jetzt gebraucht wird.“

KEITH NYANHONGO, AGROBIOGEL



DIE DÜRREN JAHRE SIND VORBEI

Schon heute hat die Landwirtschaft mit Dürreperioden zu kämpfen. Kleiner wird das Problem in Zukunft nicht. Daher braucht es Lösungen, sich an diese Voraussetzungen anzupassen. Daran arbeitet auch das Tullner Startup AgroBiogel. Der Ansatz: ein biobasiertes Hydrogel, das Wasser länger in der Erde speichert.

TEXT JASMIN SPREER FOTO DAVID VISNJIC

Nach langen Wintermonaten sind die ersten Frühlingstage ein langersehntes Wiedersehen. Der März 2022 zeigte sich dabei von seiner besonders schönen Seite. Das nicht nur subjektiv, sondern auch in Zahlen. Die lang anhaltenden Hochdruck-Wetterlagen im dritten Monat des Jahres bringen dem März 2022 den Titel „sonnigster März der Messgeschichte“ in den Bergen und „zweitsonnigster März“ (gemeinsam mit 1948) im Tiefland ein. Das ergeben die Aufzeichnungen der Zentralanstalt für Meteorologie und Geodynamik (ZAMG).

Wo viel Sonne, da wenig Regen. Im Vergleich zum Mittel 1991- 2020 ist im März 2022 um 73 Prozent weniger Niederschlag gefallen. Damit schafft es der Monat auch in diesem Ranking auf das Treppchen und erreicht den 3. Platz in der Reihe der trockensten Märzmonate der vergangenen 165 Jahre.

Erfolgreiches Jahr 2021

Solche Extremwerte spüren dann auch die Landwirt:innen. „Dürren haben große Auswirkungen in der Landwirtschaft, von Ernteausfällen und vermehrtem Auftreten von Pflanzenkrankheiten bis hin zu Totalschäden. In der Folge können Hungersnöte auftreten. Deswegen ist es wichtig, Technologien auf den Markt zu bringen, die dagegen wirken“, so Keith Nyanhongo, Head of Marketing bei AgroBiogel.

Im Januar 2021 gründete Gibson Stephen Nyanhongo, der Haupterfinder des AgroBiogels, zusammen mit Johannes Paul Schwarz und Enrique Nacif das Unternehmen, als Spin-off der Universität für Bodenkultur Wien. Nur wenige Monate später trat das AgroBiogel-Team bei der #glaubandich-Challenge in der Kategorie „Climate & Environment Protection“ an und gewann diese Kategorie prompt. Wiederum nur einige Monate danach, im Dezember 2021, kurz vor Weihnachten, sicherten sie sich über das Scale-up-Instrument des EIC Accelerators der Europäischen Union eine Finanzierung von insgesamt 3,4 Millionen Euro.

Hydrogel aus Holz

Der Grund für den Erfolg von AgroBiogel: ein biobasiertes Hydrogel aus Holz. Dafür verwendet das Startup Nebenprodukte aus der Holzverarbeitung. Einmal eingebracht in

die Erde, erhöht das Hydrogel die Wasserhaltefähigkeit des Bodens. So werde das Wasser, wenn es einmal regnet, besser gespeichert. In Trockenzeiten werde es Stück für Stück wieder an die Pflanzen abgegeben. Auch Dünger wird von dem Hydrogel absorbiert und dann wieder langsam abgegeben, heißt es vom Startup. Letztlich können die Nutzer:innen sowohl den Wasser- als auch den Düngerverbrauch verringern, so das Tullner Spin-off. Nach etwa fünf bis zehn Jahren dürfte die Wasserhaltefähigkeit nicht mehr gegeben sein, nach rund zwanzig Jahren wird es dann zu Humus und kann dann die Bodenfruchtbarkeit noch weiter erhöhen.

Expansion im Blick

„In Zukunft planen wir natürlich neue Produkte. Zurzeit liegt unser Fokus aber darauf, die Produktion zu skalieren und sich dann vollkommen auf diese zu konzentrieren“, so Nyanhongo. Bereits 2022 soll die Produktion auskaliert sein. Danach ist der Wachstum geplant. „Uns ist es wichtig, so schnell wie möglich zu wachsen, da dieses Produkt vor allem jetzt gebraucht wird“, so Nyanhongo. In weiterer Zukunft wolle man auf jedem Kontinent vertreten sein und das AgroBiogel den Landwirt:innen sowohl logistisch, als auch leistbar zur Verfügung stellen.

Sich dem Feedback stellen

Zurück wieder in die heimischen Gefilde: Die Teilnahme an Startup-Wettbewerben, wie es die #glaubandich-Challenge ist, auch bereits in einem sehr frühen Stadium, bereuen die Gründer nicht. Mitgemacht hätten sie vor allem, um die Meinung der Jury über ihr Startup zu erfahren. Aber auch, um in Kontakt mit anderen Gründer:innen zu kommen, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen. Auch ohne den Sieg können Jungunternehmen doch einiges an Mehrwert bei solchen Wettbewerben mitnehmen, so AgroBiogel: Networking-Partnerschaften, Aufmerksamkeit der Investor:innen und nicht zuletzt die der Öffentlichkeit. Ein Produkt kann schließlich noch so gut sein, wenn es schlussendlich keiner kennt, ist auch niemandem geholfen. Vor allem dann, wenn es ein fundamentales Problem lösen könnte, dem - eher kurz- als langfristig - viele Menschen begegnen werden. •

Eine Ampel, die automatisch umspringt, sobald sich ein Fußgänger nähert. Oder eine, die erkennt, sobald sich ein Stau gebildet hat: Das Konzept einer intelligenten Stadt, einer Smart City, lebt auch davon, Verkehrsströme effizient lenken zu können. Das Startup Swarm Analytics aus Innsbruck macht das möglich. Ihr Ansatz nutzt Kameras nicht als Überwachungstool, sondern als Sensor. Die Kameras sammeln dabei Daten, die durch eine KI-gestützte Software ausgewertet werden. Ein System aus Kamera, Software und Mini-PC zählt dabei genauer als ein Mensch oder herkömmliche Sensoren. Dabei kann das System viele Variablen gleichzeitig erfassen und die Daten liegen quasi in Echtzeit vor.

Von der Idee zum Startup

Michael Bredehorn war zunächst jedoch nicht an der Vermarktung einer Idee, sondern eher an der Technologie dahinter interessiert. Er und Co-Gründer Georg Western gründeten das Startup zusammen im Jahr 2018. „Ursprünglich war es der Drang, neue Technologie zu verstehen und auszuprobieren. Als aber klar wurde, dass es hier auch einen Markt gibt, haben wir uns dazu entschlossen zu gründen“, verrät Bredehorn. Ende 2021 schaffte Swarm Analytics mit 1,2 Millionen Euro dann

bereits seine bislang größte Finanzierungsrunde, Anfang 2020 fand schon eine Runde über eine halbe Million Euro statt.

Davor stand aber die Gründung: Dafür nutzten Bredehorn und Western die Erfahrungen der MAD Ventures GmbH als Company Builder. MAD stand ihnen besonders am Anfang mit Rat und Tat zur Seite und bewahrte sie vor allzu großen Fehlern, erinnern sich die Gründer. „Aber natürlich haben wir alle Dinge mitgenommen, die man falsch machen muss“, ist Bredehorn überzeugt. Rückblickend bereut er etwa, Swarm Analytics als eine gründungsprivilegierte GmbH gestartet zu haben. Das habe später nur alles komplizierter gemacht. „Aber es war mit den Mitteln am Anfang nicht anders machbar und wir wussten es auch nicht besser“, gibt er zu.

Covid- und andere Pausen

Nach Jahren im Business wurden die Sorgen zwar nicht weniger, aber durch andere ersetzt. Besonders externe Einflüsse machte dem Unternehmen zu schaffen. „COVID ist natürlich die passendste Ausrede, aber es gibt noch weitere, die wir kennenlernen durften“, meint Bredehorn. „Manche Corporate Partner sind tatsächlich fünf Wochen im Sommer nicht erreichbar. Für die ist das normal, wenn Projekte länger

dauern.“ Für ein Startup in seiner Wachstumsphase ist Zeit allerdings Geld. „Wir würden wieder gründen, aber diesmal hoffentlich mit weniger Zeitverlust durch anfängliche Fehler“, ist der Gründer überzeugt. Von Anfang an hätte man auf Firmen und Menschen bauen müssen, die bereits in einer ähnlichen Sparte unterwegs sind. „Nicht nur um Fragen zu stellen, sondern vor allem um ungefiltertes Feedback zu bekommen zu manchen wirren Ideen, die täglich aufpoppen“, gibt Bredehorn zu.

Smart City-Partnerschaften

Trotz der Rückschläge durch die Pandemie hat sich das Team rund um Swarm Analytics hohe Ziele gesetzt: „Wir wollen zu einem der führenden Anbieter von Data Sourcing-Lösungen für Traffic & Parking in der Smart City werden“, so Bredehorn. Das spiele auch den Stadtverwaltungen in die Karten. Die Anzahl an Sensoren, die man benötigt, um etwa den Verkehr zu überwachen, den Parkraum zu kontrollieren oder digitale Services anzubieten, könne durch eine Kamera ersetzt werden. So habe man die Daten alle auf einer Plattform, was auch das Planen einfacher mache. „Unser Ziel ist es, quasi zum anonymen Auge der Stadt zu werden“, meint Bredehorn dazu. •

TEXT MARCEL STROBL

„WIR WOLLEN DAS ANONYME AUGE DER STADT WERDEN“

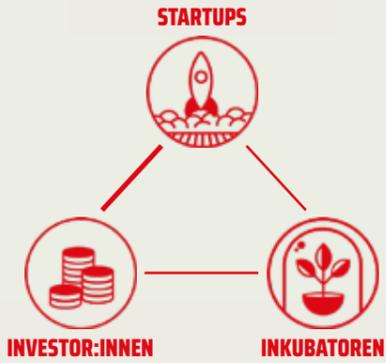
Die intelligente Stadt von morgen will wissen, was auf ihren Straßen los ist. Das Tiroler Startup Swarm Analytics arbeitet an einer KI-Lösung für komplexe Videoanalyse von etwa Verkehrsströmen in Großstädten. Kameras dienen also nicht der Überwachung der Menschen, sondern als Unterstützung für die smarte Stadt.

DAS ANONYME AUGE DER STADT WERDEN“

„Wir würden wieder gründen, aber diesmal hoffentlich mit weniger Zeitverlust durch anfängliche Fehler.“

MICHAEL BREDEHORN, SWARM ANALYTICS





GLOBAL INCUBATOR NETWORK AUSTRIA

So unterstützt GIN Startups bei der Internationalisierung

Die Erschließung neuer Märkte stellt österreichische Startup-Gründer:innen oftmals vor unzählige Herausforderungen und Hürden. Dies gilt besonders für die sehr attraktiven, aber eben auch - sowohl geografisch als auch kulturell - sehr weit entfernten Märkte in Asien. Genau für diese „Asien-Challenge“ gibt es das Global Incubator Network Austria - kurz: GIN.

GIN fungiert als Bindeglied zwischen heimischen und internationalen Startups, Investorinnen und Investoren, Inkubatoren und Akzeleratoren mit einem besonderen Fokus auf Asien und unterstützt etablierte Startups beim Kontaktaufbau und der Vermittlung an internationale Stakeholder. So hat GIN seit Entstehung 2016 bereits über 170 österreichische Startups bei deren Expansion mit dem Outbound-Service GO ASIA unterstützt und Startups wie **Artivive**, **Medicus AI** oder **Music Traveler** beim Markteintritt betreut. Das Netzwerk des Augmented Reality-Startups Artivive, das analoge Kunst digitalisiert (z.B. in der Albertina Wien), wuchs von 2.000 auf über 150.000 Kunstschaffende und -interessierte. Das Team von Medicus AI zählt mittlerweile über 100 Personen und eröffnete bereits 2019 einen Standort in Shenzhen, China. Dies gelingt mit Hilfe von maßgeschneiderten Internationalisierungsprogrammen, die neben finanziellem Zuschuss auch eine 1-2-wöchige Ökosystemreise bieten, um in den jeweiligen Markt hineinzuschnuppern.

GO AUSTRIA X GO ASIA BENEFITS FÜR STARTUPS

Acceleration-Programme	Gezielte Vernetzung
Strategische Markterschließung	Finanzieller Zuschuss

Ebenso konnten zahlreiche internationale Startups, wie zum Beispiel **Chakratec**, **Keepers** oder **Yolly**, mittels Incoming-Service GO AUSTRIA beim Markteintritt in Österreich und dem weiteren Ausbau der Geschäftstätigkeit in der EU begleitet werden. Auch die entstandenen Kooperationen dieser Startups mit österreichischen Unternehmen wie Asfinag, Drei oder Wien Energie zeugen vom Nutzen der GIN-Programme. Das spiegelt sich auch in den über 100 Bewerbungen für je 10 Plätze pro GO AUSTRIA Batch wider. Das beeindruckende Startup Portfolio von GIN ist online unter www.gin-austria.com verfügbar; auch spannende Success-Stories werden über YouTube zur Verfügung gestellt.

Trotz Pandemie und anhaltenden Reisebeschränkungen sind die Pläne für 2022 deshalb nicht kleiner. Damit kommt GIN seiner Vision, eine weltweit bekannte Internationalisierungsinitiative zu werden, die Startup-Ökosysteme in Österreich, Europa und der Welt verbindet und mitgestaltet, ein Stück näher. •

Wer steht hinter GIN?

Das Global Incubator Network Austria ist ein von der österreichischen Bundesregierung initiiertes Programm, das von Österreichs wichtigsten öffentlichen Förderinstitutionen, der Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) und der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) abgewickelt wird.

Austria Wirtschaftsservice GmbH

Die Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) ist die Förderbank des Bundes. Durch die Vergabe von zinsgünstigen Krediten, Garantien, Zuschüssen sowie Eigenkapital unterstützt sie Unternehmen von der ersten Idee bis hin zum Markterfolg bei der Umsetzung ihrer innovativen Projekte. Die aws berät und unterstützt auch in Bezug auf den Schutz und die Verwertung von geistigem Eigentum. Ergänzend werden spezifische Informations-, Beratungs-, Service- und Dienstleistungen für angehende, bestehende und expandierende Unternehmen angeboten. Mehr auf www.aws.at



Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft

Die Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) ist die nationale Förderinstitution für die unternehmensnahe Forschung und Entwicklung in Österreich. Förderungen der FFG tragen maßgeblich dazu bei, neues Wissen zu generieren, neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und damit am Weltmarkt wettbewerbsfähiger zu sein. Sie erleichtern oder ermöglichen die Finanzierung von Forschungs- und Innovationsprojekten und helfen damit, das Forschungsrisiko abzufedern. Mehr auf www.ffg.at



CHECKBOX

GIN CONNECTS:

Mehr Informationen zu aktuellen Calls und Services unter www.gin-austria.com
Kontakt: office@gin-austria.com



KLEINE TEILE, GROSSE REISE

Upnano ist ein Wiener Startup, das 3D-Drucker für besonders kleine Objekte entwickelt. Seit der Gründung 2018 hat Upnano sein Potenzial immer wieder bewiesen: So hat das Unternehmen etwa im Jahr 2019 den Sieg bei der #glaubandich-Challenge davongetragen. Außerdem befindet sich Upnano gerade mitten in der Expansion in die USA. Mitgründerin **Denise Hirner** im Gespräch über die Entwicklungen der vergangenen Jahre und die laufende Expansion.

TEXT GEORG HAAS FOTO DAVID VISNJIC

Upnano ist ein Universitäts-Spin-off, Denise Hirner und ihre Mitgründer Aleksandr Ovsianikov und Peter Gruber haben sich im Zuge ihrer Arbeit an der technischen Universität Wien kennengelernt. Wie viele Erfolgs-Startups hat auch Upnano zu Beginn mit einigen Herausforderungen gekämpft. Die Gründerin erinnert sich zurück: „In der Anfangsphase war die größte Challenge definitiv die Gegenfinanzierung von Förderungen sowie unsere Investmentrunde. Gerade das initiale Investment für ein Hightech-Unternehmen darf man nicht unterschätzen. Österreich hat dafür eine tolle Förderlandschaft, die wir sehr zu schätzen wissen.“

Starkes Jahr 2021

Nichtsdestotrotz müsse vor allem die CoG (Cost of goods sold, direkte Produktionskosten, Anm.) gegenfinanziert werden, um sich beispielsweise ein erstes Demosystem aufbauen zu können. Mit einer Gruppe an privaten und strategischen Investor:innen haben die Gründer:innen schlussendlich voll ins Schwarze getroffen, erzählt Hirner weiter.

Der größte Meilenstein in der Firmengeschichte war das Geschäftsjahr 2021. Hirner: „Es ist uns gelungen, innerhalb eines Jahres zehn Systeme zu verkaufen, zu bauen und in Betrieb zu nehmen. Damit haben wir unsere geplanten Umsatzziele nicht nur erreicht, sondern noch übertroffen und konnten bereits im dritten Geschäftsjahr schwarze Zahlen schreiben. Ein toller Erfolg für die Firma, aber natürlich auch für alle Mitarbeiter:in-

nen, die ihre Zeit und Energie in den letzten Jahren dem Projekt gewidmet haben.“

Globales Home Office

Allerdings hatte die Corona-Pandemie trotz des Erfolgsjahres natürlich auch auf Upnano Auswirkungen. „Nach unserem Produktlaunch im November 2021 kam gerade einmal vier Monate später der erste Lockdown. Das Leben stand von einem auf den anderen Tag still. Wir haben allerdings von Anfang an global agiert, wenn auch nur vom Home Office aus. Kunden-Demonstrationen via Zoom, Stapelweise Kuverts mit Musterdrucken und Ähnliches standen somit für uns an der Tagesordnung.“

Rasches Wachstum

Seit 2019, als Upnano die #glaubandich-Challenge gewann, hat sich in der Startup-Szene Österreichs viel getan. Das war auch bei Upnano der Fall. Zu Anfang war es noch ein Startup mit fünf Leuten, heute sind es bereits 22 Mitarbeiter:innen. Das Produkt hat außerdem die Serienreife erreicht und wurde bereits in weiteren Systemvarianten gelauncht.

Upnano plant derzeit die Expansion in die USA. Die Spannung auf diesen Schritt ist beim Gründer:innenteam groß. „Das Land ist innovationsgetrieben und das spiegelt sich auch in deren Bereitschaft, in neue Technologie zu investieren, wieder. Wir arbeiten schon heute mit einigen US-amerikanischen Kund:innen sowohl im universitären als auch industriellen

Umfeld zusammen. Der Schritt in die USA ist für uns nun die logische Konsequenz des steigenden Interesses“, so Hirner. Geplant ist der Aufbau eines Applikationslabors im Raum Boston, um auch Live-Demonstrationen und Machbarkeitsstudien für Kund:innen anbieten zu können.

Die damalige Teilnahme an der #glaubandich-Challenge sei weniger geplant gewesen: „Um ehrlich zu sein, war es eine sehr spontane Entscheidung, teilzunehmen. Ich habe mich zwei Tage vor der Deadline für die Industrie-Session, die damals in Linz stattgefunden hat, angemeldet, ohne mir allzu viel Hoffnung zu machen. Doch der Zuspruch und das Feedback der Jury war schon in Runde Eins wirklich großartig und so ging's dann ab auf die große Bühne beim 4GameChangers-Festival, was schon für sich ein prägendes Erlebnis war.“

Lernen aus Fehlern

Trotz all der Erfolge hat auch das Gründer:innenteam von Upnano seine Fehler gemacht. „Ein Fehler ist, zu glauben, man könnte alles selbst. Man hat einen gewissen Ausbildungsbackground, eventuell eine gewisse Berufserfahrung und gründet dann ein Unternehmen. Wenn man das nicht schon mindestens einmal zuvor gemacht hat, stößt man unweigerlich auf Themen, von denen man keine Ahnung hat. Dann andere, die die Erfahrung haben, um Hilfe zu bitten, würde ich rückblickend noch früher machen. Oftmals ist es einfach Doktor Google, manchmal sind es die Eltern oder der Partner und manchmal der Anwalt – man muss akzeptieren, dass man nicht alles wissen kann“, empfiehlt Hirner.

Auf die Frage, ob sie noch einmal gründen würde, muss Hirner mit einem „Jein“ antworten. „Ich bin froh, den Schritt gegangen zu sein und so ein großartiges Team zu haben, mit dem wir jeden Tag unglaubliche Dinge bewerkstelligen. Die Gründung eines neuen oder anderen Unternehmens kommt für mich aber aus jetziger Sicht nicht in Frage.“ •



„Der Schritt in die USA ist für uns nun die logische Konsequenz des steigenden Interesses.“

DENISE HIRNER, UPNANO

„KRYPTO BREITET SICH SCHNELLER AUS ALS DAS INTERNET“

„Wir wollen operativ aus Europa tätig sein, weil es auf EU-Ebene eine Regelwerk gibt, das relativ klar bestimmt, was geht und was nicht.“

MARTIN FRÖHLER, MORPHER

Bitcoin war der Urknall. Zwölf Jahre danach wetteifern auch von Österreich aus Startups und Investor:innen um ihren Platz im Web3. Denn Kryptowährungen versprechen einen Paradigmenwechsel im Netz, der Billionen wert sein kann.

TEXT JAKOB STEINSCHADEN FOTOS DAVID VISNIJC

2022 gibt es kaum mehr Investor:innen, die sagen: „Krypto? Haben wir nicht, wollen wir nicht, finanzieren wir nicht.“ 2021 markierte den großen Durchbruch für Krypto-Startups und -Projekte. Je nachdem, welcher Statistik man Glauben schenkt, waren es zwischen 28 und 33 Milliarden Dollar, die Geldgeber in die Krypto-Industrie pumpeten. Während Bitcoin, Ethereum und Co zu neuen Höhen schossen, wurde es zum Mainstream, in Coins und Token zu investieren. 2022 geht es in dem Ton weiter (siehe Tabelle nächste Seite), und Stablecoins, NFTs, Web3 und Metaverse stehen bei den großen Investor:innen hoch im Kurs.

In den Jahren 2018 und 2019 war das alles noch nicht so klar. Damals herrschte „Krypto-Winter“ - also die Phase der Ernüchterung nach dem ersten Bitcoin-Hype Ende 2017. Die Preise für BTC, ETH und Co purzelten in den Keller, das Interesse an Kryptowährungen schwand und Insider diskutierten intensiv die „geplatze Blase“. Doch spätestens 2021 waren sie zurück. Bitpanda, Blockpit und Coinpanion wurden zu den Aushängeschildern der österreichischen Krypto-Branche, und mit den

Links Martin Fröhler, rechts Moritz Putzhammer. Ihre Ziele haben die beiden CEOs von Morpher und Trality fest im Blick - auch wenn diese in unterschiedlichen Richtungen liegen.



„Ich habe damals das Potenzial gesehen, und die Chancen haben die Risiken überwogen.“

MORITZ PUTZHAMMER, TRALITY

► 2018 und 2019 gegründeten Morpher und Trality steht bereits die nächste Welle an Krypto-Startups „made in Austria“ bereit. Auch wenn Morpher rund um CEO und Gründer Martin Fröhler und Trality rund um CEO und Mitgründer Moritz Putzhammer sehr unterschiedlich sind, wollen sie beide doch eines: Digitales Trading für den Einzelnen einfacher machen und damit zur Breitenwirksamkeit von Krypto-Assets beitragen.

„Das ist die Industrie mit den stärksten Zuwachsraten. Krypto breitet sich schneller aus als das Internet damals. Wir werden weiterhin große Volatilität haben, aber das ist auch viel transparenter als es jemals war. Heute kann man auf CoinMarketCap live die Bewertung der einzelnen Projekte nachsehen, das war früher nicht der Fall“, sagt Fröhler von Morpher. Und auch wenn der Vergleich hinkt, so stimmt er. Das Internet brauchte von der Einführung des TCP/IP-Protokolls 1983, mit dem noch heute Daten übertragen werden, bis zum Jahr 1998 (also 16 Jahre), um etwa 150 Millionen Nutzer:innen zu bekommen. Bitcoin wurde 2009 gestartet, 2021 wurden 200 Millionen Nutzer:innen von Krypto-Assets weltweit erreicht - das sind 13 Jahre.

Chancen und Risiken

Bitcoin ist der Urknall der Krypto-Industrie - seither sind fast 19.000 (mal mehr, mal weniger ernstzunehmende) Kryptowährungen entstanden. Und mit ihnen eine ganze Menge an Startups, die von der Kernidee der digitalen Dezentralisierung ausgehen und neue Services aufbauen - von neuartigen Krypto-Brokern über NFT-Sammlungen bis hin zu Stablecoins, die sich anschicken, Dollar, Yen und Euro im Zahlungsverkehr zu ersetzen. Während im Web 2.0 die heutigen Internet-Riesen und Quasi-Monopole Meta/Facebook, YouTube oder Amazon groß wurden, hofft man mit dem Web3 auf Krypto-Basis, dass nicht mehr nur das Silicon Valley bzw. die USA am Drücker sitzt, sondern es egal ist, von wo aus Startups wachsen.

„Ich habe damals das Potenzial gesehen, und die Chancen haben die Risiken überwogen“, sagt Moritz Putzhammer, der Trality 2019 mitgründete. Wie für Fröhler ist auch für ihn das Bitcoin-Whitepaper, in dem die erste wichtigste Kryptowährung der Welt technisch von Satoshi Nakamoto beschrieben wurde, ein Startpunkt ins Krypto-Business gewesen. Und: Wie kann man die Blockchain nutzen, um das Handeln mit verschiedensten Assets zu

„Bitcoin tut eine Sache, und die tut es sehr gut: Wertaufbewahrung.“

verbessern? Bei Trality sind es Trading-Bots, die automatisiertes Handeln mit Kryptowährungen ermöglichen, bei Morpher sind es Wetten auf die Preise von Krypto-Assets und Aktien mit Hilfe eines eigenen Tokens. Und diese Token, die sind bei Investor:innen, die früher üblicherweise Firmenanteile kauften, mittlerweile sehr beliebt geworden. In Österreich gibt es mit „Tigris Web3“ mittlerweile einen eigenen Krypto-Fonds, der ausschließlich in solche Tokens investiert.

Bitcoin-Maxis und Altcoin-Anhänger:innen

Aber braucht es diese vielen verschiedenen Tokens und Coins wirklich? Die Hardliner der Branche, die sich Bitcoin-Maximalist:innen nennen, sagen „Nein!“ und nennen alles unterhalb von Bitcoin am liebsten „Shitcoins“. Doch nicht jedes Startup muss einen eigenen Token haben. „Wir haben bewusst gegen einen Token entschieden, sondern gehen lieber die traditionelle Route über den VC-Markt. Wir sehen unglaublich viel Geld im Markt, da werden fast monatlich milliardenschwere Fonds geraised, und dieses Geld muss ja wo investiert werden“, sagt Putzhammer.

Bei Morpher ist es anders - da gibt es den MPH-Token, ein integraler Bestandteil des Geschäftsmodells. „Bitcoin tut eine Sache, und die tut es sehr gut: Wertaufbewahrung. Diesen Usecase erfüllt Bitcoin perfekt durch die Größe seines Netzwerks. Darüber hinaus gibt es aber andere Usecases, die ebenfalls auf Blockchain aufsetzen können - etwa Immobilien-Token, digitale Identitäten oder NFTs. Das kann Bitcoin alleine nicht“, sagt Martin Fröhler von Morpher. Beide Welten hätten ihre Berechtigung - die von Bitcoin, und die der Alcoins (also der alternativen Coins). „Es hat schon ein paar Monate gebraucht, bis mir die Erkenntnis kam, was die Blockchain alles verändern wird. Zum ersten Mal gibt es digitale Eindeutigkeit, digitalen Wert, den man nicht beliebig replizieren kann, so wie man es im Internet mit allen anderen Dateien machen kann. Und man kann erstmals ohne Mittelsmänner eine Transaktion durchführen“, sagt Fröhler. Das inspiriert ihn wie viele andere - und deswegen schießen die Krypto-Startups nur so aus dem Boden.

Von Krypto zu Web3

In Investor:innen-Kreisen spricht man 2022 nicht mehr einfach nur von Krypto - man sagt mittlerweile Web3 dazu. Geldgeber:innen von Wien bis San Francisco gehen davon aus, dass es zu einem Paradigmenwechsel im Netz kommen wird - weg von den zentralisierten Web 2.0-Riesen hin zum Web3, wo Internet-Nutzer:innen über Token und Coins digitale Anteile an Projekten und Diensten halten und sogar Geld verdienen können.

„Ich denke, das Web3 ist noch in den Kinderschuhen, aber es hat das Potenzial, die Infrastruktur des Internets maßgeblich zu verändern. Vor diesem Hintergrund und aufgrund der Popularität des Sektors erwarte ich stark steigende Volumen, die etwa in DeFi gehen“, sagt etwa Berthold Baurek-Karlic, der den neuen Tigris Web3-Fonds mit initiiert hat. Es ist einer von weltweit etwa 170 Fonds, die teilweise oder ausschließlich in Krypto (pardon,

Web3)-Startups investieren. Alleine im ersten Quartal 2022 wurden mehr als 8,5 Milliarden Dollar in den Sektor investiert.

„Krypto-Startups haben den Vorteil, dass sie sich nicht nur über Risikokapital zu finanzieren, sondern können international auch Token verkaufen“, sagt Fröhler von Morpher. Aber auch: „Es schaut

vielleicht von außen so aus, als wäre es leicht. Aber es gibt auch sehr viele Startups, die um das Geld wetteifern. Investoren können sich aus einer breiten Masse aussuchen. Man kann sich nicht vom Markt entkoppeln. Wenn man ein Krypto-Startup ist, dann betreffen dich die kurzfristigen Markt-Zyklen.“

USA und EU im Wettrennen

Morpher, Trality, Blockpit, Coinpanion und natürlich das Wiener Krypto-unicorn Bitpanda haben dazu beigetragen, dass Österreich mittlerweile als guter Standort für Web3-Entwicklungen international wahrgenommen wird. Vor allem beim Gewinnen von Talenten ist das Land und vor allem die Hauptstadt Wien mit ihrer weltweit bekannten Lebensqualität hilfreich, Fachkräfte ins Land zu locken. Doch wie in anderen Ländern auch sind die hiesigen Auflagen (z.B. die Rot-Weiß-Rot-Karte für Menschen aus Nicht-EU-Ländern) wenig hilfreich.

„Wir wollen operativ aus Europa tätig sein, weil es auf EU-Ebene eine Regelwerk gibt, das relativ klar bestimmt, was geht und was nicht“, sagt Fröhler, der Morpher auf zwei Beine - eins in den USA und eins in Österreich - gestellt hat. „Der Nachteil der USA im Krypto-Bereich ist die unsichere Regulierung.“ Da gebe es gleich mehrere Behörden, mit denen man sich herumschlagen müsse. Vor allem die US-Börsenaufsicht SEC ist gefürchtet, weil sie definieren kann, dass ein Token als Wertpapier gilt und nicht einfach nur als Gutschein für einen Krypto-Dienst. Das brachte schon so manches Unternehmen ins Straucheln, darunter etwa Telegram. Der Messaging-Dienst sagte nach einem Rechtsstreit mit der SEC seine Pläne, eine eigene Kryptowährung auf den Markt zu bringen, wieder ab.

In der EU setzt die Branche derweil darauf, dass MiCA (Markets in Crypto Assets) als neue Regulierung klare Regeln bringt - etwa, wie genau ein Token einzustufen ist und ab wann man eine Banklizenz braucht, um einen Stablecoin auf den Markt bringen zu dürfen. Daran werden einige kontroverse Krypto-Projekte ordentlich zu knabbern haben, während andere auf Basis dieser MiCA-Regeln ihre Geschäftsmodelle bauen.

Am Ende geht es im Krypto-Geschäft aber nicht um Standorte. Man muss global denken und sich immer wieder anpassen können. „Mehr als die Hälfte unserer Teams sitzt gar nicht in Wien“, sagt Putzhammer von Trality. „Wir rekrutieren eher nicht Österreich-spezifisch. Für uns war von Anfang an klar, international nach Talenten zu suchen. Man muss flexibel sein.“ •

Die 10 größten Finanzierungsrunden der Krypto-Industrie 2022

Firma/Projekt
Hauptsitz / Investment in Mio. \$ / Bewertung
Bereich
Investoren

Luna Foundation Guard

Singapore / 1.000 \$ / tba
Stablecoin
Three Arrows Capital, Jump Crypto, u.a.

Fireblocks

USA / 550 \$ / 8
Infrastructure
Capital G, D1 Capital Partners, Spark Capital, General Atlantic, Index Ventures, u.a.

Yuga Labs

USA / 450 \$ / 4
NFT/Metaverse
Andreessen Horowitz, Animoca Brands, The Sandbox, FTX, MoonPay, Google Ventures, Adidas, Snoop Dogg, Tiger Global, Samsung u.a.

ConsenSys

USA / 450 \$ / 7
Ethereum Software
ParaFi Capital, Temasek, SoftBank Vision Fund 2, Microsoft, u.a.

Circle

USA / 400 \$ / > 9
Stablecoin
BlackRock, Fidelity u.a.

FTX

Bahamas / 400 \$ / 32
Exchange
Temasek, Paradigm, Ontario Teachers' Pension Plan Board, SoftBank, Tiger Global, Insight Partners

FTX US

USA / 400 \$ / 8
Exchange
Paradigm, Temasek, Multicoin Capital, Lightspeed Venture Partners, SoftBank Vision Fund 2

Blockchain.com

UK / tba. / 14
Exchange/Wallet
Lightspeed Ventures, Baillie Gifford, VY Capital

Compute North

USA / 385 \$ / tba
Bitcoin Mining
Mercuria, Generate Capital, National Grid Partners

Animoca Brands

China / 358 \$ / 5
NFT Gaming
Liberty City Ventures, 10T Holdings, Gemini Frontier Fund, ParaFi Capital, Provident, Sequoia China, Winklevoss Capital

Weiblich, energiegeladen & technikinteressiert gegen den Klimawandel

Unternehmen kommt im Kampf gegen die Klimakrise eine besondere Rolle zu. Kluge Köpfe sollen mit innovativen Ideen den Wandel zu mehr ökologischer Nachhaltigkeit realisieren. Insbesondere in der Energiewirtschaft sind für das Meistern der Energiewende neben innovativen, klimafitten Lösungen auch eine Vielzahl an qualifizierten und talentierten Mitarbeiter:innen gefragt. Wien Energie setzt dabei verstärkt auf Frauen für den technischen Bereich.

Melanie Hörtler

„Als Projektleiterin für Photovoltaikanlagen bei Wien Energie kann ich bereits heute an einer nachhaltigeren Zukunft arbeiten. Mein Beruf trägt dazu bei, dass uns eine lebenswerte Umwelt erhalten bleibt und wir zukünftig viel CO₂ einsparen können. Ein Job, der dieser Zukunftsverantwortung widerspricht, wäre für mich keine Option gewesen. So kann ich Berufung und Beruf verbinden.“

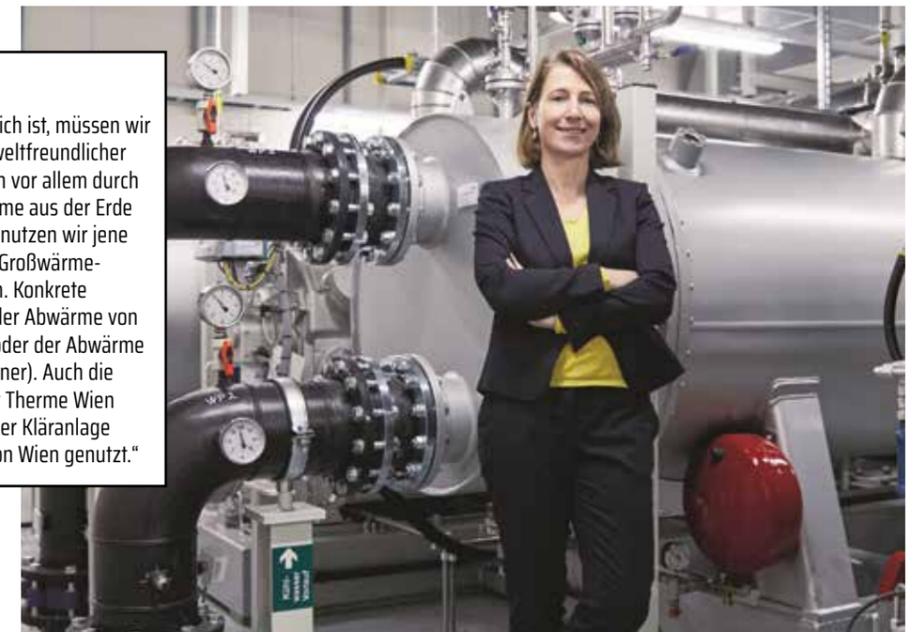


Helene Eckerstorfer

„Tief unten in der Erde steckt ziemlich viel Energie. Und diese Energie ist sogar ziemlich klimafreundlich: Wärme aus der Tiefen-Geothermie. Wie Wien diese Wärme in Zukunft nutzen könnte, erforsche ich zurzeit. Ich bin Teil des Wien Energie-Forschungsprojekts ‚GeoTief Wien‘, das seit drei Jahren nach Warmwasservorkommen im Wiener Becken sucht und europaweit eine Vorreiterrolle einnimmt. Auf Basis von 3D-Seismik-Messungen konnte ein geologisches Modell des Wiener Untergrundes erstellt werden. Die Energie aus den Warmwasservorkommen sollen in weiterer Folge für Fernwärme nutzbar gemacht werden, um die Energiewende zu schaffen. Es ist schön, sinnvolle Arbeit zu machen, die uns hilft, die Umwelt zu schützen und die Klimaziele zu erreichen.“

Gudrun Senk

„Damit Klimaschutz in Wien erfolgreich ist, müssen wir unsere Wärmeversorgung noch umweltfreundlicher aufstellen. Fernwärme für Wien kann vor allem durch die Nutzung von Abwärme oder Wärme aus der Erde klimaneutral erzeugt werden. Dabei nutzen wir jene Energie, die schon vorhanden ist, in Großwärmepumpen und Wärmepumpenanlagen. Konkrete Projekte dazu sind zB. die Nutzung der Abwärme von Klimaanlagen wie bei der UNO City oder der Abwärme aus Industrieprozessen (zB. bei Manner). Auch die Restwärme des Thermalwassers der Therme Wien oder zukünftig auch Abwasser aus der Kläranlage werden für die Wärmeversorgung von Wien genutzt.“



Herausfordernde Aufgaben

Klimaschutz ist die größte Aufgabe unserer Zeit. Das stellt insbesondere Wien Energie als größten regionalen Energiedienstleister Österreichs vor eine herausfordernde Aufgabe, denn Klimaschutz entscheidet sich in den Städten. Das Unternehmen ist sich der Verantwortung bewusst und arbeitet mit voller Kraft daran, dass Wien bis 2040 klimaneutral wird. Oberste Priorität hat dabei immer die zuverlässige und umweltfreundliche Versorgung von zwei Millionen Menschen im Großraum Wien mit Strom, Wärme, Kälte, Elektromobilität und Telekommunikation.

Milliardeninvestitionen

In den nächsten Jahren investiert Wien Energie daher mehr als eine Milliarde Euro und arbeitet heute schon an konkreten Maßnahmen für die Erreichung der Klimaziele: Der massive Ausbau erneuerbarer

Energien, die Arbeit an der Wärmewende mit Fernwärme, Geothermie und Abwärmennutzung. E-Mobilität, Wasserstoff, Innovations- und Forschungsprojekte sind für Wien Energie wichtige Eckpfeiler für den Erfolg des Klimaschutzes.

Ganz besonderen Wert legt Wien Energie darauf, Frauen in die neuen Jobs zu holen. In den nächsten Jahren entstehen 250 neue Jobs. Digitale Talente sind gefragt, der Frauenanteil soll besonders in technischen Sparten deutlich erhöht werden.

40 Prozent Frauen in Schlüsselfunktionen

Durch Digitalisierung und Generationenwechsel sind wir alle mit neuen Herausforderungen konfrontiert. Hierfür sucht Wien Energie die besten Köpfe, die dann von Initiativen wie einem eigenen Traineeprogramm unterstützt werden. Im Fokus dabei: Das

Setzen auf Vielfalt und Nachwuchstalente, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein. Frauenförderung steht dabei an erster Stelle.

„Um innovativ zu sein, sind fachliche Kompetenz, Leistungsbereitschaft und die Diversität bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Schlüssel zum Erfolg“, so Karl Gruber, Geschäftsführer Wien Energie. „Vor allem im technischen Bereich möchten wir gezielt Frauen fördern“.

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, werden neben langfristigen Strategien konkrete Maßnahmen – Traineeprogramm, Frauenförderung, Weiterbildung – gesetzt. Momentan sind 30 Prozent der rund 2.200 Mitarbeiter:innen von Wien Energie Frauen. Auf der Managementebene hat Wien Energie bereits die Weichen gestellt und konkrete Erfolge vorzuweisen: Knapp 40 Prozent der Geschäftsbereiche werden heute von Frauen geleitet. •



Michaela Leonhardt

„Wasserstoff gilt als Hoffnung für eine klimaneutrale Zukunft. Er wird vor allem im Bereich des Schwerlastverkehrs, in der Industrie und im Energiesektor zum Einsatz kommen. So könnten Kraftwerke bis 2030 zunehmend mit Grünem Gas oder erneuerbarem Wasserstoff betrieben werden. Wien Energie rüstet im Sommer 2022 das Kraftwerk Donaustadt um, damit 2023 erstmals im Feldversuch der Einsatz von Wasserstoff zum üblicherweise eingesetzten Erdgas beim Antrieb der Gasturbinen getestet werden kann. Wien Energie ist damit europaweit Vorreiter. Auch den Bau einer Elektrolyseanlage zur Eigenproduktion von grünem Wasserstoff nehmen wir aktuell in Angriff. Die erste Wasserstofftankstelle für Busse und LKWs ist schon seit Dezember 2021 für unsere Tankkunden im Betrieb. Grüner Wasserstoff ist ein Schlüssel für den Erfolg des Klimaschutzes, mit dem großen Potenzial, die Sektoren Mobilität, Industrie und Energie klimafreundlich zu gestalten.“

Viele kennen sie, einige fürchten sie: Toiletten auf Musikfestivals sind meist nicht sehr wohlriechend – im besten Falle. Im schlechtesten Fall sind sie, man kann es nicht anders sagen, beschissen. Niko Bogianzidis war in seiner Jugend oft auf Festivals unterwegs und die Toiletten waren "wirklich immer ein Thema", wie er selbst sagt. Daraus entstand dann die Idee für sein Startup "öklo", das Komposttoiletten als mobile WCs vermietet.

TEXT MARCEL STROBL FOTO DAVID VISNJIC



„In ca. fünf Jahren soll das Öklo-Land entstehen - eine komplett autarke Alternative zur Kläranlage, wo kein Wasser verschwendet, sondern gewonnen wird.“

NIKO BOGIANZIDIS, ÖKLO

„Eine Zeit lang haben wir echt gedacht.“ **ÖKLO**, DAS WAR'S JETZT“

Der Entschluss, das Startup zu gründen, fiel dabei kurzfristig. „Wir haben selbst ein Festival veranstaltet und brauchten ohnehin Klos“, erzählt Bogianzidis. „Wir sagten uns: Im schlimmsten Fall sind wir unsere einzigen Kunden. Doch Gott sei Dank kam es anders.“

Die Sache mit der Gesetzgebung

Die Anfangsphase verlief dabei relativ ruhig, obwohl dem jungen Startup auch Steine in den Weg gelegt wurden. Besonders

schwierig war es, rechtlich auf der sicheren Seite zu sein. Rückblickend kann Bogianzidis immer noch nicht glauben, „auf welche Art und Weise Menschen verschiedene Gesetze machen.“ Auch wenn es von außen vielleicht leicht aussah, investierte das Team einiges an Schweiß und Herzblut in das junge Unternehmen. „Man muss echt viel arbeiten, sich selber sehr zurückstecken“, gibt der Weinviertler zu. Auch finanziell war die Startup-Phase schwierig, Bogianzidis kann sich noch gut an die Sorgen erin-

nern, ob man sich die Stapler und die erste Halle auch leisten könne. Sorgen, die sich im Nachhinein - zum Glück für das Gründer:innen-Team - als völlig unbegründet herausstellten. Am Ende lief zumindest alles rund: „Wir haben einfach die Challenge angenommen und sind mit ihr gewachsen.“

Keine Klos in der Pandemie

Ob sie den Schritt wieder wagen würden? „Fix, also ich würd' echt alles wieder so machen“, ist der Gründer überzeugt. „Es ist auch cool und macht große Freude.“

Doch wie so viele Unternehmen hat die Coronapandemie auch das Startup, das Kompostklos auf Festivals aufstellt, richtig durchgebeutelt. „Im ersten Monat hatten wir etwa 90 Prozent unseres kompletten Jahresgeschäfts verloren. Jeder Anruf war eine Absage“, denkt Bogianzidis eher ungerne an die Zeit zurück. Das Schicksal des Startups hing dabei am seidenen Faden: 2Eine Zeit lang haben wir echt gedacht: Ok, das war's jetzt.“ Dennoch habe sich das Team nicht unterkriegen lassen und das Beste aus der Situation gemacht. Anstatt Däumchen zu drehen, wurde viel Wert auf Digitalisierung gelegt, wie etwa dem Webshop. „Zum Glück ist das aufgegangen“, so Bogianzidis.

Expansion in Österreich

Wo die Pandemie jetzt hoffentlich ihrem Ende zugeht, plant auch Öklo, wieder zu expandieren: „Wir wollen jetzt in Graz und Salzburg noch gut eröffnen und das Jahr mit steigenden Events ebenfalls gut abschließen“, erklärt der Gründer die Ziele. Ein weiteres Ziel von Öklo sei es dann, das eigene Konzept durch Franchise oder Vertriebspartner Richtung Osten und in Deutschland auszuweiten. Und Bogianzidis hat auch noch eine größere Version: „In ca. fünf Jahren soll das Öklo-Land entstehen - eine komplett autarke Alternative zur Kläranlage, wo kein Wasser verschwendet, sondern gewonnen wird.“

Es menscht bei Öklo

Welches Learning will also Bogianzidis Gründer:innen mitgeben, die vielleicht noch am Anfang ihrer Reise stehen? „Wo Menschen sind, menscht's“, sagt der CEO und meint damit seine Mitarbeiter:innen. „Wenn verschiedene Menschen - vielleicht sogar unter Stress - zusammen kommen, kann es schon passieren, dass es zu Konflikten kommt.“ Zweites Learning? Es sei „gar nicht so schwer“, ein gutes Unternehmen aufzubauen. „Das Problem ist nur, dass das viele Firmen irgendeinem Grund nicht hinbekommen.“ Dennoch gebe es einige, „die ihren Job wirklich gut und gerne machen - die verlässlich sind, erreichbar und wo immer alles passt.“ Die muss man halt finden. Bogianzidis: „Das ist wohl auch ein ‚Geheimnis‘, um ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen.“

Erste Bank

Gründer:innen, wir glauben an euch und eure Ideen!

Gründer:innen haben den Mut an Zielen festzuhalten und ihre Ideen Wirklichkeit werden zu lassen. Die Erste Bank und Sparkassen sind der verlässliche Partner für Gründer:innen und von Anfang an für sie da.

Wenn beim Finale der #glaubandich Challenge die besten Startups des Landes antreten, stehen Menschen auf der Bühne, die an ihre Idee glauben und sich der Herausforderung Gründung bereits erfolgreich gestellt haben. Wie alle, die eine Geschäftsidee realisieren oder ein Unternehmen gründen wollen, haben sie festgestellt: Es tauchen viele Fragen auf. Ist meine Idee profitabel? Wie hoch werden meine Betriebsausgaben sein? Welche Förderungen gibt es?

Im GründerCenter der Erste Bank und Sparkassen unterstützen erfahrene Expert:innen dabei, die Antworten auf diese

und viele weitere Fragen zu finden. Denn die Erste Bank und Sparkassen glauben an gute Ideen und an Menschen, die den Mut haben, sie Wirklichkeit werden zu lassen. „Die florierende Startup-Szene in Österreich beweist, dass in unserem Land ein großer Innovationsgeist vorherrscht“, sagt Erste Bank Österreich-CEO Gerda Holzinger-Burgstaller: „Nur Volkswirtschaften, die bei diesem Wettlauf der Innovation mithalten, haben eine Zukunft. Daher fördern wir seit Jahren mutige Menschen mit innovativen Ideen und finanzieren und begleiten sie bei ihrem Schritt in die Selbstständigkeit. Täglich werden fünf Neugründungen von Erste Bank und Sparkassen finanziert und in den nächsten Jahren soll diese Quote noch deutlich steigen.“

Das GründerCenter von Erste Bank und Sparkassen: Mit erfahrenen Partnern fällt gründen leichter

Das GründerCenter ist der verlässliche Partner für neue und angehende Unternehmer:innen in allen Phasen der Gründung. Gründer:innen profitieren vom umfassenden Know-how unserer Expert:innen und dem starken Netzwerk des GründerCenters. So findet sich rasch die passende Ansprechpartner:in, die ideale Finanzierung und die richtige Förderung. Selbstverständlich bieten Erste Bank und Sparkassen Finanzdienstleistungen, die speziell auf die Anforderungen unterschiedlicher Unternehmensgrößen zugeschnitten sind. Von bargeldlosen Zahlungslösungen über Business Kreditkarten, die im ersten Jahr kostenlos sind bis hin zu verschiedenen Geschäftskontenpaketen, passend für jedes Unternehmen. Immer mit dabei ist George, das modernste Internetbanking Österreichs. George ist einfach, persönlich und intelligent und bietet mit George Pro die ideale Erweiterung für kleine und mittlere Unternehmen. So sind auch der rasche Überblick über alle ein- und ausgehenden Rechnungen sowie die aktuelle Cashflow-Prognose immer in der Jackentasche mit dabei.

Gute Ideen verdienen Unterstützung und eine große Bühne

Die Erste Bank und Sparkassen bieten, gemeinsam mit Kooperationspartnern, Gründer:innen zudem verschiedene Initiativen, um den Einstieg ins Unternehmertum erfolgreich zu starten und so richtig durchzustarten.

Die Businessplan-Initiative i2b stellt Innovator:innen nützliche Tools und Online-Assistenten für die Business- und Finanzplanung zur Verfügung. So stehen Unternehmenskonzepte von Anfang an auf soliden Beinen. Die zentrale Serviceleistung von i2b sind zwei Fachfeedbacks von ausge-

wiesenen Expert:innen, die Gründer:innen für vollständige Businesspläne kostenlos erhalten. Die besten Businesspläne können im November beim i2b-Wettbewerb antreten, dem größten Businessplan-Wettbewerb Österreichs mit Geld- und Sachpreisen im Gesamtwert von über 200.000 Euro.

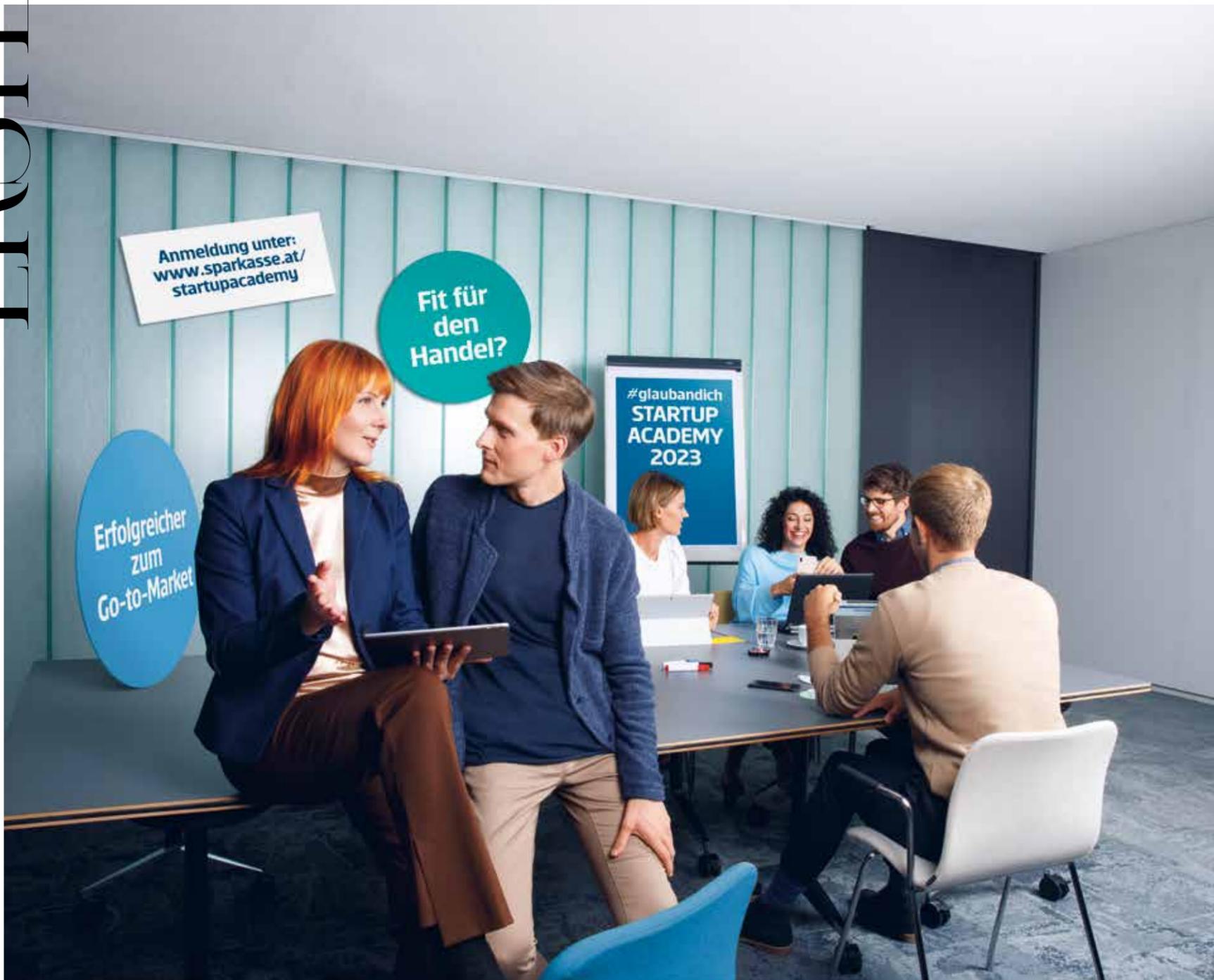
Gründer:innen, die im Bereich Lebensmittel, Getränke, Drogerie, OTC und Fashion & Design aus ihrer Idee ein Prototyp entwickeln möchten, sind bei der #glaubandich Startup Academy richtig. Dort erklären erfahrene Mentor:innen beispielsweise, wie man Marktpotenziale optimal nutzt, das richtige Pricing definiert und ein starkes Branding aufbaut. Erfolgreiche Startup-Produkte bekommen die Möglichkeit, in großen Handelsketten gelistet zu werden. Die nächste #glaubandich Startup Academy findet im März 2023 statt. Seit 2022 gibt es zudem eine spezielle #glaubandich Startup Academy für Landwirt:innen. Für beide Academies kann man sich bereits anmelden.

Startups mit einer ausgereiften Idee sind bereit für die große Bühne der #glaubandich Challenge. Bei Österreichs größtem Startup-Wettbewerb werden die besten Startups aus elf Kategorien gesucht. Diese treten im Finale an, um eine prominent besetzte Jury zu überzeugen und das beste Startup des Jahres zu werden. Die #glaubandich Challenge geht im Frühjahr 2023 in die nächste Runde. •

CHECKBOX

Mehr Details und Informationen

- **GründerCenter der Erste Bank und Sparkassen**
www.sparkasse.at/sgruppe/gruender
- **i2b Businessplan-Initiative**
Einreichschluss für den i2b-Wettbewerb: 02.10.2022
www.i2b.at
- **#glaubandich STARTUP ACADEMY – Fit für den Handel?**
www.sparkasse.at/startupacademy
- **#glaubandich STARTUP ACADEMY – Fokus Landwirt:innen**
Es wird Zeit, mehr aus deiner Landwirtschaft zu machen!
www.sparkasse.at/startupacademy-landwirtschaft
- **#glaubandich CHALLENGE – der größte Startup-Wettbewerb Österreichs**
www.sparkasse.at/sgruppe/kampagne-unternehmen/glaubandich-challenge



Die 500%

Viel zu lang wurden Produkte und Services, welche eigentlich geschlechtsneutral sind, doch vor allem für Männer konzipiert - mit nachteiligen Folgen für Frauen. Startups wollen das ändern - allen voran eine neue FemTech-Bewegung und ihre Gründerinnen.

TEXT JAKOB STEINSCHADEN
FOTOS DAVID VISNJIC

Was würden Sie mit einer Geschäftsführung tun, die wesentlich auf 50 Prozent der Kundschaft, auf 50 Prozent der Talente, auf 50 Prozent des Marktes verzichtet? Wahrscheinlich feuern.

Trotzdem ist es auch 2022 oft so, dass viele Unternehmen auf eine der größten Zielgruppen der Welt, nämlich Frauen, nicht schauen. Das fängt bei Startups an und setzt sich in Aufsichtsräten fort: Nur 18 Prozent der Startup-Founder, 9 Prozent der Geschäftsführer:innen, 27,8 Prozent der Aufsichtsratsposten und 7,9 Prozent der Vorstandsmitglieder sind heute weiblich. Dazu kommt ein Gender Pay Gap, also die Einkommensdifferenz in Österreich zwischen Mann und Frau, der bei 18,9 Prozent liegt (Vergleich der Brutto-Stundenlöhne). Und schließlich die Produktwelt selbst: die „Pink Tax“ für teure Frauen-Produkte, sexistische Software und Medikamente, die oft nur an Männern getestet werden, sind lediglich einige Beispiele.

Gerade die Startup-Welt arbeitet intensiv daran, das alles zu ändern. In Österreich haben sich die beiden Startups breathe ilo und SteadySense, beides Finalisten der #glaubandich-Challenge, auf sogenanntes „FemTech“ spezialisiert. Und nicht nur das: Bei beiden Jungunternehmen stehen federführend Frauen an der Spitze und treiben die Startups und ihre Produkte aus Österreich hinaus in den globalen Markt. ▶

„Die Technik und Gesundheit von Frauen wurden viel zu lange recht stiefmütterlich behandelt.“

LISA KRAPINGER, BREATHE ILO





„Wir können mindestens den gleichen Markt abdecken wie die hormonelle Antibabypille und das ohne die Nebenwirkungen, die die Pille hervorruft.“

RENEE WAGNER, STEADYSENSE

► Viel zu lange stiefmütterlich behandelt

„Der weibliche Körper und die speziellen Befindlichkeiten waren sehr lange ein Tabuthema. Der Zyklus der Frau und die damit einhergehenden Unterschiede zum männlichen Körper wurden sehr lange gänzlich aus der Gesellschaft verdrängt. Das betrifft 50 % der Weltbevölkerung und viel zu lange wurde die Technik und Gesundheit von Frauen recht stiefmütterlich behandelt“, sagt Lisa Krapinger, Co-CEO bei breathe ilo. Das Startup hat einen Fruchtbarkeits-Tracker für die Familienplanung entworfen, der die Atemluft der Frau analysiert und anhand des CO₂-Gehalts die fruchtbaren Tage bestimmen kann - also am Ende Auskunft gibt, an welchen Tagen Paare ungeschützten Sex zum Kinderkriegen haben sollten und wann lieber nicht, wenn sie das nicht wollen. Krapinger sieht breathe ilo auch als einen Beitrag, die Welt für die Zielgruppe Frau besser zu machen. „Auch heute ist es leider noch so, dass ich, wenn ich sehr offen über Periode und FemTech-Produkte spreche, in fragende und beschämte Gesichter schaue. Durch diese fehlende Aufklärung und Stigmatisierung der Themen kamen auch wenige Leute auf die Idee, hier Abhilfe und Veränderung zu schaffen. Ich bin sehr froh, dass wir durch feministische Bewegungen nun einen Schritt weiter sind.“

„Der Zyklus der Frau und die damit einhergehenden Unterschiede zum männlichen Körper wurden sehr lange gänzlich aus der Gesellschaft verdrängt.“

In eine ähnliche Kerbe schlägt SteadySense aus Graz. Dort ist Renee Wagner, die zuvor Plug and Play Austria als Geschäftsführerin leitete, 2022 als Co-Founder eingestiegen, um vor allem in Amerika die femSense-Produktlinie von SteadySense voranzutreiben. Das smarte Sensorpflaster misst die Körpertemperatur der Frau rund um die Uhr und kann so zuverlässig den Eisprung erkennen. In der App sieht die Nutzerin genau, wann sie ihre fruchtbaren Tage hat. So wird die Temperaturmethode, die schon über einhundert Jahre verwendet wird, ins 21. Jahrhundert gebracht.

„FemTech konzentriert sich auf Technologie für 50 % der Gesellschaft, nämlich Frauen“, sagt Wagner. „Unser Produkt kann alles von der ersten bis zur letzten Periode der Frau abdecken, sei es Zyklus-Tracken, Kinderwunsch und bald auch non-hormonelle Verhütung. Wir können mindestens den gleichen Markt abdecken wie die hormonelle Antibabypille und das ohne die Nebenwirkungen, die die Pille hervorruft. Es gibt genug medizinische Studien, die uns zeigen, wie schädlich die hormonelle Methode ist.“

Der Markt für FemTech, wie jene von breathe ilo und SteadySense, ist riesig. Je nachdem, welche Studie man heranzieht, wird speziell für Frauen entwickelten Technologien bis 2025 ein Markt von 40 bis 50

Milliarden Dollar zugerechnet. Und, wie Wagner anmerkt, umfasst alleine der Markt für Verhütungsmittel etwa 22 Milliarden US-Dollar pro Jahr. Oder noch größer gedacht: Laut Krapinger gehen heute nur drei Prozent der Investitionen in Digital Health in die Sparte FemTech - und Digital Health ist hunderte Milliarden Dollar schwer. Das bedeutet enorme Wachstumsmöglichkeiten für FemTech. Denn eigentlich könnte der Markt ja hunderte Milliarden Dollar schwer sein, wenn 50:50 in FemTech und in MaleTech investiert werden würde.

Let's go USA

Es ist also ein so genannter No-Brainer, dieses Marktsegment mit neuen Technologien anzugehen. Für die beiden österreichischen Startups breathe ilo und SteadySense bedeutet das auch, dass sie aus dem kleinen Land in größere Märkte, allen voran die USA, gehen müssen. „In Amerika gibt es viele Meinungsbildner im medizinischen Bereich, die auf der internationalen Bühne als Vorreiter dienen. Es ist definitiv ein homogener Markt, der einfacher zu erschließen ist, da großflächig die gleiche Sprache, gleiche Influencer, gleiche Medienkanäle diese Fläche abdecken“, sagt Wagner. „Zu guter Letzt wissen wir, dass nicht ganz zehn Prozent der sexuell aktiven Frauen im

US-Markt die Pille verwenden. Was ist mit dem Rest? Hier sehen wir große Empfänglichkeit für alternative Methoden. „Auch breathe ilo drängt in den US-Markt und hat 2022 begonnen, den Marktstart in Übersee zu planen. „Das Potential des US-Marktes ist sehr groß“, sagt Krapinger. „Konkret sprechen wir gerade mit drei der global führenden Female-Health-Brands und haben vor, mit einem starken Partner in den Markt zu gehen. Zusätzlich machen wir natürlich Markttests in sehr urbanen Gegenden, um die Zielgruppe vor Ort besser zu verstehen.“

Und dann gibt es neben Markt und Produkt noch eine Parallele zwischen den beiden Startups: Der neue Fokus auf Software. Beide Jungfirmen sind mit Hardware (dem Atemtestgerät bzw. dem Sensorpflaster) gestartet, fokussieren jetzt aber verstärkt auf ihre Apps. Krapinger: „Der Shift in Richtung Software ist sehr stark von unserer Community gekommen. Wir haben uns jahrelang auf die Hardware fokussiert. Nun wissen unsere Userinnen immer, in welcher Zyklusphase sie sind, doch wollen auch wissen, wie sie das in den Alltag integrieren können und so zu einem balancierten, produktiveren und vor allem erfüllenderen Lifestyle kommen. Das können wir durch die Software bieten.“ Auch Wagner sieht Software als Weg, das „volle Potenzial von Hardware auszuschöpfen“.

Sie müssen sich nur trauen

Die beiden Managerinnen gehören, wie eingangs erwähnt, nach wie vor zu einer Minderheit in Österreich: den weiblichen Gründern. „Sehr ausschlaggebend dafür ist, dass die Rahmenbedingungen für viele Frauen nicht passen. Die meisten Menschen haben die Ideen zur Gründung nach dem Studium plus ein paar Jahren Arbeitserfahrung, und bei Frauen fällt hier oft genau die Familienplanung hinein“, sagt Krapinger. „Hier passen sowohl die gesellschaftlichen Ansprüche, als auch die politischen Rahmenbedingungen noch nicht gut, damit eine Unternehmensgründung Platz hat. Ich habe selbst aus der tiefen Überzeugung gegründet, dass ich so am besten etwas bewegen kann. Mir ist es wichtig in meiner Arbeit, die ja tatsächlich sehr viel meiner Lebenszeit einnimmt, etwas mit einem starken Impact mache.“ Ebenfalls ein Faktor, der ins Gewicht fällt: Es gibt nur wenige Investor:innen, und die wären ja prädestiniert dafür, in Startup-Gründerinnen zu investieren. Stattdessen dominieren Männer die Branche - und männliche Investoren neigen nach wie vor dazu, mehr und öfter in männliche Gründer zu investieren. Krapinger: „Meine Vermutung ist, dass die großen Exits und daraus resultierenden freien Talente fehlen, die wiederum gründen.“

Ich bin allerdings sehr optimistisch, dass einige meiner Kolleginnen mit ihren vielversprechenden Lösungen in naher Zukunft größere Runden raissen und baldige Exits herbeiführen werden.“

FemTech wie von breathe ilo oder SteadySense könnte einen Beitrag dazu leisten, dass mehr Frauen in die Gründerszene kommen. Beispiel Wagner: „Ich bin mit 100%-iger Überzeugung eingestiegen, da ich nicht nur das Bedürfnis nach dem Produkt gesehen habe, sondern selbst seit 18 Jahren auf NFP (Natural Family Planning, Anm.) vertraue. Ich habe meine zwei Wunsch Kinder genau zum geplanten Zeitpunkt bekommen und kann bezeugen, dass diese Methode sehr wohl genauso leicht anzuwenden ist“, sagt sie. Karriere und Kinder, das passt für sie unter einen Hut. „Für Frauen gibt es am Markt neuerdings viel Unterstützung, um zu gründen, daher müssten sie sich nur trauen.“

Übrigens sollten sich auch Männer dringend mehr Frauen in der Startup-Branche wünschen. Denn Studien aus den USA zeigen, dass von Frauen gegründete Unternehmen insgesamt höhere Umsätze generieren als die von Männern. Dementsprechend befinden sich Investor:innen verstärkt auf der Suche nach diversen Gründer-Teams - einfach, weil sie besser wirtschaften als rein männliche Teams. •

WAYS OF SUSTAINABILITY

Drei heimische Startups, ein gemeinsames Ziel: Mobilität muss nachhaltiger werden. Während ein Vater-Sohn-Duo auf klimafreundliche Zugreisen setzt, bieten vier Burschen Fahrräder im Abomodell an. Und ein Linzer Startup setzt auf Software, um nachhaltige Mobilitätsangebote zu schaffen.

TEXT GEORG HAAS FOTOS DAVID VISNIC



Das Wiener Startup Traivelling hatte einen schweren Anfang. Die Jungfirma hat im Jahr 2019 als Online-Reisebüro für lange Zugreisen durch mehrere Länder begonnen, die normalerweise mit dem Flugzeug angesteuert werden. Und dann kam Corona, damit der Lockdown - und eine Zwangspause für das Vater-Sohn-Duo.

Mitgründer Elias Bohun und sein Vater Matthias ließen sich aber nicht unterkriegen und nutzten die Zeit, um ihre Plattform zu verfeinern. Für das nachhaltige Konzept wurde Traivelling als „Greenstar 2020“ ausgezeichnet und erhielt im gleichen Jahr den Mobilitätspreis von Wien und Österreich. 2021 folgte die Teilnahme an der #glaubandich-Challenge.

„Der internationale Bahnmarkt ist entlang nationaler Grenzen fragmentiert, Reisewillige können nirgendwo auf nur einer Homepage die Reise buchen. Dadurch kommt kein Umdenken und dementsprechend keine Veränderung der klimaschädlichen touristischen Gewohnheiten zustande. Die Nachfrage nach Zugreisen bleibt daher niedrig und die Preise hoch. All das verändert Traivelling jetzt schon“, erklärt Matthias Bohun.

Software für An- und Abreise

Veränderung hat sich auch Triply an die Fahne geheftet. Seit der Gründung im Jahr 2017 arbeitet das Linzer Startup an Softwarelösungen, die Unternehmen und Organisationen dazu verhelfen sollen, „sichere und nachhaltige Mobilitätsangebote“ zu schaffen. So arbeitet das Team an einer Mobilitäts-Software für Veranstalter, um automatisiert die An- und Abreise der Gäste planen zu können. Damit konnte Triply schon erste Erfolge für sich verbuchen, darunter ein Investment von 900.000 Euro im Jahr 2020 sowie die Teilnahme an der #glaubandich-Challenge im Jahr 2021.

Eine große Herausforderung für Triply war die Corona-Krise, da damit das Produkt vom einen auf den anderen Tag keinen Markt mehr hatte. „Wir mussten kreativ werden, was unser Produkt und Business Case betraf, da keine Veranstaltungen mehr stattfanden. Auch was unser Team betrifft, hat Corona soweit mitgewirkt, dass wir jetzt noch mehr remote

aufgestellt sind als zuvor schon“, erzählt Sebastian Tanzer, Co-Founder und CEO des Startups.

Triply gibt es seit 2017. Das Startup wurde von Sebastian Tanzer (Mitte), Christopher Stelzmüller (links) und Gregor-Alexander Petri (rechts) gegründet.



Traivelling

Ein Vater-Sohn-Projekt mit dem Ziel, die Menschen für das Zugfahren zu begeistern. Der internationale Bahnmarkt sei entlang nationaler Grenzen zu fragmentiert.

Neue Wege, neue Produkte

Auch bei Triply hat sich in den letzten Monaten viel getan: So hat das Startup sein neues Produkt, den Mobility Audit, gelanccht, welches eine ganzheitliche Mobilitätsbedarfsanalyse und die Reduktion von Kosten und CO2-Emissionen ermöglichen soll. Mittlerweile ist die Jungfirma auch in der gesamten DACH-Region unterwegs. In diesem Jahr sollen weitere Länder folgen. Jungen Foundern gibt Tanzer einen wichtigen Rat: „Mit möglichst vielen Gründer:innen und Leuten aus der Szene über die Idee und das Gründen sprechen!“

Ähnliches hört man von Stephan Ziegler von Eddi Bike: „Uns war immer schon klar, dass der Glaube an uns und unsere Idee der ausschlaggebendste Motivator ist und auch sein muss, um uns immer wieder für unser Idee neu begeistern zu können. Jetzt, wo wir uns den Sprung ins kalte Wasser getraut haben, können wir wirklich jedem raten, selbst das Heft in die Hand zu nehmen.“

Revolution erwünscht

Traivelling hat sich im Vorjahr um neue IT-Partner gekümmert und die Buchungsplattform ausgebaut. „Wir haben die Zeit genutzt und stehen vor der Fertigstellung eines einzigartigen, klimafreundlichen und günstigen Mobilitätsangebotes, das die Reisegewohnheiten auf der Mittel- und Langstrecke revolutionieren wird“, so Bohun. Ein Ziel, das alle drei Startups vereint. •

„Mein Tipp: Mit möglichst vielen Gründer:innen und Leuten aus der Szene über die Idee und das Gründen sprechen!“ SEBASTIAN TANZER, TRIPLY

► Start in der Krise

Eddi Bike wurde überhaupt erst in der Pandemie gegründet. Die vier Gründer bezeichnen ihr Startup als das „Netflix des Radfahrens“. Die Wiener Jungfirma lässt ihre Kund:innen ein (Jahres-)abonnement für ein Fahrrad abschließen. Neben einer Kooperation mit der ÖBB konnte das Startup seit dem Start 2020 auch ein sechsstelliges Investment an Land ziehen. Außerdem nahm Eddi Bike 2021 an der #glaubandich-Challenge teil.

„Unsere Idee ist es, den Menschen Mobilität so einfach, sorgenfrei, flexibel und nachhaltig wie möglich zu machen“, erklärt Mitgründer Stephan Ziegler. Eine der größten Herausforderungen sei es, Menschen in Österreich die Vorteile von Rädern gegenüber Autos zu zeigen.

Öffis auf dem Vormarsch

Für EDDI Bike war die Corona-Zeit kein Hindernis, sondern vielmehr ein Sprungbrett. „Wir konnten bereits kurz nach Ausbruch der Pandemie eine Änderung im Nutzungsverhalten feststellen, vor allem in Bezug auf den öffentlichen Verkehr – Menschen haben das Bedürfnis, sich wieder individueller fortzubewegen. Das hat uns nochmal bestärkt, unsere Gründungsidee tatsächlich umzusetzen“, so Ziegler.

Eddi Bike wurde in Zeiten der Corona-Pandemie gegründet. Kund:innen können Fahrräder im Abo buchen.



T&N

Go Green!

Der Sustainability-Guide
von trendingtopics.eu/techandnature

Launching Q3 2022



Now open for partnerships & supporters
- let's create something green together!

bastian.kellhofer@trendingtopics.at

AUS ALT MACH' LEBENSMITTEL

„Als wir etwas tiefer in das Kernthema blickten, merkten wir schnell, dass die Entsorgung von Obstkernen ein globales Problem ist.“

LUCA FICHTINGER, KERN TEC



Das Wiener Startup Brüsli und Kern Tec aus Niederösterreich haben der Ressourcenverschwendung den Kampf angesagt. Das ist auch nötig: Allein in Österreich werden pro Jahr rund eine Million Tonnen Lebensmittel weggeworfen, also 125 Kilo pro Kopf. Und in Wien wird jeden Tag so viel Brot weggeworfen, wie in Graz gegessen wird.

TEXT MARCEL STROBL FOTOS DAVID VJSNJC

Aus einem Teil dieses Brots stellt das Startup Brüsli nun Müsli her. Gründer Michael Berger und Gründerin Sarah Lechner entwickelten zuvor Software für Medizinprodukte, bevor sie 2019 zu ihrer Idee kamen. Die Ideenfindung war im wahrsten Sinne des Wortes ein Kinderspiel: „Michael und ich haben kurz vor Weihnachten mit seinem ältesten Sohn ein Spiel gespielt, bei dem es darum ging, was wir aus Getreide herstellen. Er hat sich dabei vertan und meinte, wir machen aus Brot Müsli“, kann sich Co-Gründerin Sarah Lechner noch erinnern. Ein Jahr lang brauchten die beiden dann, um ihr Geschäft zu entwickeln, bevor sie im Februar 2021 die ersten Produkte unter der Marke verkauften.

Globale Probleme

Auch Kern Tec nutzt ein Abfallprodukt, um daraus neue Produkte herzustellen. Aus verschiedenen Obstkernen stellt das Unternehmen hochwertige Öle und Proteinmehle her. Die Idee entstand dabei „bei einem Glas Marillensaft in der Wachau“, wie Co-Gründer Luca Fichtinger verrät. Das Vierergespann hinter Kern Tec war schon länger daran interessiert, ein eigenes Startup zu gründen. „Als wir etwas tiefer

„Wir haben definitiv zu lange damit zugewartet, 100 Prozent unserer Energie ins Startup zu investieren.“

SARAH LECHNER, BRÜSLI



in das Kernthema blickten, merkten wir schnell, dass die Entsorgung von Obstkernen ein globales Problem ist und eine technische Lösung großen Mehrwert stiften könnte“, sagt Fichtinger. Und nach der ersten Testproduktion von zehn Tonnen Obstkernen war ihnen auch rasch klar, dass die Produkte schmecken.

Fehler zu Beginn

Doch auch bei Gründungen ist aller Anfang schwierig, besonders die Logistik hat beiden Unternehmen zunächst vor ein Problem gestellt. „Als wir die ersten Kerne aus Südtirol abholen wollten, wurden wir mehrere Stunden von der lokalen Polizei zu unserem speziellen Vorhaben befragt und gestraft, da wir keine sogenannte Fahrerkarte besessen haben. Die Kerne sind in der Zwischenzeit schön verschimmelt“, erinnert sich Fichtinger.

Auch Lechner kann sich noch gut an ihre Fehler zurückerinnern: „Wir haben definitiv zu lange damit zugewartet, 100 Prozent unserer Energie ins Startup zu investieren. Natürlich ist man in so einer Situation bemüht, das Risiko so gering wie möglich zu halten. Aber dementsprechend entwickelt sich alles auch viel langsamer.“ Ein Beispiel dafür ist die Logistik. „Dafür gibt es viele

kompetente Partner, die das auf einem viel höheren Niveau umsetzen können als du selbst“, weiß Lechner mittlerweile. „Natürlich ist das aber auch mit Kosten verbunden. Erst wenn du den Schritt wagst und die Verantwortung hier abgibst, erkennst du, wie viel zusätzliche Energie du für andere Themen haben kannst, die dich schneller weiter bringen.“

„Lernprozess auf Höchstgeschwindigkeit“

Beide würden den Schritt zur Startup-Gründung aber wieder wagen. „Die Gründung deines eigenen Startups ermöglicht dir eine ganz neue Art zu arbeiten. Neben dem schöpferischen Prozess ist es aber auch ein Lernprozess auf Höchstgeschwindigkeit. Das macht es nicht nur spannend und aufregend, sondern bietet auch viele Möglichkeiten, um dich persönlich weiterzuentwickeln“, ist Lechner überzeugt. Fichtinger kann ähnliches berichten: „Die letzten Jahre waren unglaublich aufregend und übertrafen all unsere Erwartungen. Die Lernkurve kann kaum steiler sein, da man von Anfang an eine unglaubliche Eigenverantwortung hat und viele verschiedene Wertschöpfungsketten aufbauen muss.“

Für die Zukunft nehmen sich beide Startups vor, mehr Menschen zu erreichen. „Dabei geht es nicht nur darum, mehr Müsli zu verkaufen, sondern auch um dem Thema mehr Raum in unserer Gesellschaft zu geben. Global werden über die gesamte Lieferkette rund ein Drittel aller Lebensmittel entsorgt. Gerade Brot ist davon sehr stark betroffen“, so Lechner. Das oberste Ziel von Brüsli ist es, heuer 1.000 Tonnen Brot vor dem Mülleimer zu retten. Aber Lechner denkt bereits größer und streckt ihre Fühler auch in Richtung Politik aus, um auf das Thema aufmerksam zu machen: „Unsere Mission für heute gilt der Rettung von Brot. Unsere große Vision ist ein Leben ohne Lebensmittelverschwendung.“

Kern Tec hingegen, das seine Produkte bisher nur an Firmen verkauft hat, startete kürzlich auch seine Marke „Wunderkern“. Endkunden können unter dieser Marke Öle und Brotaufstriche aus Obstkernen bestellen, weitere Produkte sollen in den kommenden Monaten folgen. „Dieser Schritt soll helfen, die Rohstoffe noch bekannter zu machen und möglichst vielen Leuten die Chance zu geben, die nachhaltigen Produkte zu testen“, so Fichtingers Plan. •

HUMANOIDE ERSATZTEILE

Eine fühlende Prothese und ein Transplantat mit Hai-Namen und humanbiologischen Eigenschaften: Zwei Startups aus Wien und Oberösterreich revolutionieren die Medizin. Beide eint ein Auftritt bei der #glaubandichchallenge - und der unbedingte Wille, Patient:innen ein besseres Leben zu ermöglichen.

TEXT OLIVER JANKO FOTO DAVID VISNJIC

„Blind verschiedenen Beratern, die in dem Moment der Gründung mehr Wissen als du selbst besitzen, zu vertrauen, kann ein Fehler sein. Das bringt nichts, bloß um vielleicht Meilensteine schneller zu erreichen.“

RAINER SCHULTHEIS, SAPHENUS

„Ich denke, viele Startups unterschätzen die Wichtigkeit des Vertriebs. Auch wir haben gedacht, dass es reicht, ein ‚geniales Produkt‘ anzubieten, da gehört leider viel mehr dazu.“

LUKAS PASTL, SURGEBRIGHT



FOTO BEIGESTELT

Wir machen die Beinprothese fühlend“, erklärt Rainer Schultheis, CEO von Saphenus Medical Technology. „Wir sorgen dafür, dass die Betroffenen mit ihrem Prothesenfuß wieder Untergrund spüren und sich damit sicherer bewegen. Gleichzeitig ‚füttern‘ wir das Gehirn mit sensorischen Informationen vom Stumpf ausgehend, und das Gehirn akzeptiert die Informationssignale als Signale des verlorengegangenen Fußes – der Phantomschmerz reduziert sich.“

„Fundamental neu“

Den Gründern sei „sofort klar“ gewesen, hier etwas „fundamental Neues“ zu schaffen - schließlich waren und sind Prothesen in der Regel gefühllos. Schultheis berichtet von tollen Erfolgen: „In einem Fall ließ ein Patient, der bei der Erstversorgung mit Stock zu uns kam, selbigen nach 30 Tagen zu Hause. ‚Brauch ich nicht mehr‘, waren seine Worte. Da müssen wir auch nicht mehr viel überprüfen, augenscheinlich hat sich die Gangqualität verbessert.“

Davor steht allerdings erst der Probe-lauf: „Wir bieten eine 30-tägige Probeversorgung an. Die Informationsübertragung über vibrotaktile Aktuatoren am Stumpf

dazu geführt, ein Jahr später für den EIC Accelerator der Europäischen Kommission pitchten zu können. „Eine gute Probephase also“, erinnert sich Schultheis zurück. Generell seien Wettbewerbe eine „tolle Gelegenheit, um junge Unternehmen in die Auslage zu stellen“.

Die Schraube aus Knochenmaterial

Ist etwa einem gebrochenen Bein noch operativ zu helfen, kommt Surgebright aus Oberösterreich ins Spiel. Jährlich werden in Österreich ca. 40.000 Osteosynthesen durchgeführt, heißt es vom Unternehmen, man versteht darunter eine Knochenverbindung. Bei der Osteosynthese werden die Bruchstücke mit Hilfe von Schrauben, Platten, Nägeln oder Drähten verbunden - oder mit der Shark Screw von Surgebright. Dabei handelt es sich um die „weltweit erste funktionierende humanbiologische Knochenschraube ihrer Art“.

„Der Vorteil ist, dass dieses humane Material als eigener Knochen erkannt wird und voll in den Knochen des Patienten integriert wird“, sagt Lukas Pastl, der in der Firma die Rolle des Geschäftsführers übernommen hat, während Bruder Thomas sich um den Vertrieb und ums Marketing

kümmert. Gegründet wurde surgebright 2016 vom Oberhaupt der Familie, Klaus Pastl. Er suchte nach Alternativen zu Metallimplantaten, um Komplikationen und Metallentfernungen für Patient:innen zu vermeiden und entwickelte gemeinsam mit der TU Graz die „Shark Screw“.

Lizenzierte Gewebekbank

Im Labor im oberösterreichischen Neulichtenberg werden die Knochenschrauben unter hohem Aufwand – sterile Umgebung, gefilterte Luft, etc. – aus Spenderknochen gefräst, in Deutschland werden sie von einer Partnerfirma sterilisiert. Surgebright ist eine lizenzierte Gewebekbank, der es erlaubt ist, Humanmaterial zu verarbeiten. „Es gibt in Europa ein Netzwerk an Gewebekbanken, wo auch wir integriert sind. Von dort beziehen wir unser Spendermaterial“, sagt Pastl. Aus einem Oberschenkelknochen lassen sich 50 bis 100 der Knochenschrauben herstellen.

Im Anschluss versorgt das Startup versorgt Ärzt:innen und Patient:innen mit den Schrauben. Bis dato seien rund 1.400 der Knochenschrauben bei Operationen eingesetzt worden. In den nächsten Jahren will man wachsen: „Wir möchten weitere internationale Märkte, wie etwa Deutschland, erschließen“, erzählt Pastl. „Wir wollen möglichst viele Ärzt:innen und Patient:innen auf die Shark Screw aufmerksam machen, damit möglichst viele die bestmögliche Versorgung bekommen.“

Keine zweite Operation notwendig

Die sollen von den weiteren Vorteilen der Erfindung von Dr. Pastl profitieren: „Die mögliche Operation zur Metallentfernung und das Risiko einer zweiten Operation entfallen. Die Schraube wird zu ‚patienteneigenem‘ Knochen, somit bleiben Patient:innen nach der Fusion der Knochenfragmente Jahrzehnte von Fremdkörpergefühl und Komplikationen verschont. Gleichzeitig ermöglicht es Shark Screw den Ärzt:innen, enorme Ressourcen für das Gesundheitssystem zu sparen.“

Geniales Produkt reicht nicht

Herausforderungen in den ersten gut sechs Jahren Firmenexistenz habe es zuhauf gegeben. Was rät die Geschäftsführung Junggründer:innen? Lukas Pastl: „Ich denke, viele Startups unterschätzen die Wichtigkeit des Vertriebs. Auch wir haben gedacht, dass es reicht, ein ‚geniales Produkt‘ anzubieten, da gehört leider viel mehr dazu. Ein zweiter Irrtum ist oft die Angst, dass jemand das Produkt oder die Idee nachmachen wird. Als Startup muss man möglichst vielen Leuten von der Idee erzählen und diese verbreiten.“ Und wenn alles klappt, bekommen Patient:innen fühlende Prothesen und Schrauben aus Knochen. •



Fincredible: Innovative Identitäts- und Bonitätslösungen

Das Fincredible-Team setzt bei auf hohe Qualität, einfache Abwicklung und Integration sowie Datenschutz und Transparenz.

DAS WURDE AUS ...

Von Damn Plastic über Fincredible bis Instahelp –

österreichische Startups, die den Weg von der Gründung

bis zur Expansion geschafft haben – und alle einmal bei der #glau-bandich-Challenge gepitcht haben.

TEXT SANDRA WOBRAZEK

Damn Plastic: Den Kreislauf erfolgreich schließen

Die Gründerinnen Stephanie Sinko (li.) und Victoria Neuhofer möchten zeigen, dass „Nachhaltigkeit cool, sexy und einfach sein kann“.

Am Anfang war eine Idee. So beginnt die Geschichte der meisten Startups. Damit aus einer innovativen Idee ein Produkt und aus einem Produkt nachhaltiger Erfolg wird, braucht es neben einem motivierten und talentierten Team auch Durchhaltevermögen und die Fähigkeit, Herausforderungen als Chance zu begreifen.

Durchhaltevermögen zeigen

Ein weiterer Erfolgsfaktor: auf den Zeitgeist zu hören. Das haben Victoria Neuhofer und Stephanie Sinko getan, als sie 2019 die Idee zu Damn Plastic hatten. Mittlerweile gibt es nicht nur fünf Zero Waste Impact Stores in Wien, Salzburg und Linz und ein Franchise-System, sondern auch ein Eventmanagement und einen Consulting Service, einen Online-Shop, einen POS-Auftritt für Retailer und eine Plattform, auf der Unternehmen und Gastronomen zu Plastikalternativen wie essbaren Strohhalmen Tellern und Besteck kommen.

Um als Gründer:in Erfolg zu haben, muss man sich auf Herausforderungen einstellen, sagen die Gründerinnen, die auch Teil des neuen #glauanmorgen-TV-Spots der Erste Bank und Sparkasse sind. „Wenn du nicht genug Passion in dir hast, wirst du womöglich aufgeben. Es ist ein harter Weg, aber wenn du es liebst, wirst du es schaffen. Nur so hat man Kraft und Durchhaltevermögen, die vielen Felsen zu zerschmettern. Und dann? Dann ist es das Team. Suche dir die, die viel besser sind als du. Nur so kannst du wachsen, lernen und dich weiterentwickeln.“ ▶



Team Echo: Ein besseres Arbeitsumfeld für alle schaffen

Markus Koblmüller (li.) und David Schellander haben einen intelligenten Befragungsalgorithmus für Unternehmen entwickelt.





Findustrial: Digitale Geschäfts- und Finanzierungsmodelle

Günter Hehenfelder (li.) und Martin Gruber: „Einzigartiges aufzubauen, das in Österreich Relevanz hat und ein Player auf internationaler Ebene wird.“

bewegt – und zu handeln, bevor Probleme entstehen. Ein intelligenter Befragungsalgorithmus stellt automatisch die richtigen Fragen zum richtigen Zeitpunkt. Im interaktiven Dashboard wird gemeinsam an Lösungen gearbeitet“, erklärt CEO Markus Koblmüller.

Seiner Meinung nach die wichtigste Eigenschaft: Durchhaltevermögen. Denn meistens entwickeln sich Ideen im Laufe der Zeit, da wäre es schade, zu früh aufzuhören, wenn es nicht nach Plan läuft. „Gleich nach dem Durchhaltevermögen kommt ein gutes Team. Nur wer es schafft, die richtigen Leute für seine Idee zu gewinnen und längerfristig zu motivieren, wird erfolgreich sein.“

► Regionalität im Fokus

Ebenfalls der Nachhaltigkeit verschrieben hat sich myAcker aus Kärnten: Gemüsefans können einen digital bedienbaren Onlinegarten nutzen, in dem sie „die Möglichkeit bekommen, virtuell Bio-Gemüse anzubauen und sich die ‚echte‘ Ernte über Nacht CO2-neutral nachhause schicken zu lassen“, erklären die Gründer Christoph Raunig und Patrick Kleinfurter. Mit der „AckerBox“ wurde außerdem ein Hightech-SB-Shop in Form eines Schiffscontainers entwickelt, der die besten Produkte aus der jeweiligen Region zentral an einem Ort vereint. Das Herzstück ist „AckerPay“, ein zu 100 Prozent eigenentwickeltes und intuitiv zu bedienendes Hightech-Shopsystem.

„Bei allem, was wir tun“, so die Gründer, „füllen wir traditionelles Handwerk mit digitalem Zeitgeist und verknüpfen Altes mit Neuem. Unser Fokus liegt darauf, Lebensmittel und deren Qualität und Herkunft wieder in den Mittelpunkt zu rücken und sie, mit digitaler Technologie, erlebbar zu machen.“

Ständiges Wachstum

„Customer loyalty made easy“ ist das Geschäftsmotto von hello again, einem österreichischen Startup, das sich auf digitale Kundenbindung spezialisiert hat. Zielgruppe sind Unternehmen aus der Einzelhandels-, Dienstleistungs- und Gastronomie-Branche, sagt CEO und Gründer Franz Tretter: „Über 500 Kunden nutzen hello again – von der Bäckerei-Filiale um die Ecke über das Restaurant in Berlin Mitte bis zu größeren und deutschlandweit bekannten Unternehmen wie der Handelskette Müller.“

2017 ist hello again in Österreich gestartet und beschäftigt heute rund 60 Mitarbeiter:innen. Das Ziel: das Wachstum jährlich um 100 Prozent zu steigern und das Team zu verdoppeln. „Im nächsten Schritt“,



Instahelp: Zugang zu psychologischer Online-Beratung

„Wir möchten das B2B-Angebot ausbauen – bis zu einem Full Service Provider für Mental Health in Unternehmen“, so CEO Bernadette Frech.

so Franz Tretter, „möchten wir die aktuell mehr als 500 zufriedenen Unternehmen auf 1.000 verdoppeln. Langfristig sehen wir uns als führender Marktanbieter im Bereich digitale Kundenbindung im Power-Mittelstand in Europa.“

Ein besseres Arbeitsumfeld schaffen

Ebenso unverzichtbar für nachhaltigen Erfolg: eine Vision zu haben. Die von TeamEcho: Jeder und jede soll gerne zur Arbeit gehen. „TeamEcho ist der einfachste Weg, ein besseres Arbeitsumfeld für alle zu schaffen. Das agile Stimmungsbarometer hilft Führungskräften, in Echtzeit zu verstehen, was ihre Mitarbeiter:innen wirklich

Expansion im Blick

Belege zu digitalisieren – mit dieser Idee ist das Klosterneuburger Startup Warrify 2020 an den Start gegangen und hat dabei stets auf den Core Value „enable each individual to grow“ gesetzt. Nach einer erfolgreichen Finanzierungsphase gibt es weitere Pläne, wie Co-Gründer Enzo Duit sagt. „Zukünftig sollen keine Belege mehr ausgegeben werden, sondern der Beleg automatisch mit der Transaktion von der Zahlung verknüpft und so einfach wieder auffindbar werden. Wenn man derzeit eine Transaktion in der Banking App ansieht, bekommt man keine Informationen, wofür diese Transaktion war und für einen Umtausch oder einen Garantieanspruch reicht diese auch nicht. Mit

uns wird der vollwertige Beleg direkt zur Transaktion verknüpft.“

PAYUCA wiederum möchte Parken und Laden abseits der Straße so effizient wie möglich gestalten. Mit der PAYUCA Smart Parking-App werden seit 2017 Kurzparkbedürfnisse für mehr als 35.000 registrierte Autofahrer:innen an über 80 Garagenstandorten abgedeckt, wie Co-CEO Wolfgang Wegmayer berichtet. „Durch die Gesamtlösung aus digitalem Zugangssystem und Stellplatzverwaltung, günstig installierbaren und flexibel anmietbaren E-Ladestationen sowie Leerstandsverwertung steigert PAYUCA den Wert der Immobilie, erhöht die Effizienz der Verwaltung und erleichtert



Renate Schnutt ist Head of ScaleUps der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA. Sie unterstützt Tech-Companies in Wachstums- und Expansionsfragen.

FOTO DAVID VIGNIC

WKO

Ab ins Ausland!

Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA der WKO unterstützt heimische Startups bei der Internationalisierung. Welche Angebote es über die Internationalisierungsoffensive go-international gibt, erklärt Renate Schnutt, Head of ScaleUps.

Als Head of ScaleUps unterstützen Sie österreichische Startups in sämtlichen Wachstums-, Expansions- und Marktfragen weltweit. Wie sieht das in der Praxis aus?

Jeder Beratungscase ist höchst individuell. Manchmal reichen Auskünfte zu Internationalisierungsförderungen oder Märkten, direkte Kontakte zu einem unserer über 100 Stützpunkte weltweit oder Intros zu potentiellen Business-Partner:innen in unserem Netzwerk. Oft geht es aber um mehr und der erste Touchpoint ist der Beginn einer langfristigen Kundenbeziehungen auf dem Weg in das Exportgeschäft.

Für die Internationalisierung von heimischen ScaleUps wurde die Born Global Academy (BGA) ins Leben gerufen. Was ist deren Zielsetzung und was erwartet die ScaleUps?

Um der Komplexität von Expansions-

vorhaben stark begegnen zu können, haben wir die Born Global Academy (BGA) geschaffen. Die Academy für österreichische ready-to-scale-Startups ist mehrphasig, sie bietet Veranstaltungen und Workshops zu brisanten Gründer:innen-Themen und als Herzstück das mehrwöchige Scaleup Globally Programm, das wir gemeinsam mit unserem Partner weGrow umsetzen. Bei Letzterem krempeln wir die Ärmel hoch und setzen hands-on bei der konkreten Zielmarktwahl, Go-to-Market Strategie, Product-Market Fit etc. an.

Einen ersten Durchlauf hat es bereits gegeben - wie fällt das Fazit aus?

Streng genommen gab es bereits eine Pilotphase im Vorjahr, die ausschlaggebend für den weiteren Ausbau war. Ich habe im Vorfeld qualitative Interviews geführt, meine Hypothesen gebildet und das Serviceprodukt entworfen. Rückblickend auf die erste

Runde wurden die Erwartungen erfreulicherweise übertroffen, das Programm hatte viele Bewerber:innen und zufriedene Teilnehmende. Für das nächste Jahr wünsche ich mir mehr physisch stattfindende Workshops und eine höhere weibliche Beteiligung.

Worin unterscheidet sich die BGA von anderen Programmen? Was macht die BGA besonders?

Ganz klar unser weitreichendes Außenwirtschafts-Netzwerk, der starke rote Faden der Academy und das frühe Ansetzen des Supports im Expansionsprozess. Es gibt hochwertige Inkubationsprogramme in Österreich, dennoch existierte ein programmatischer Gap bei Hilfestellungen zum Auslandsgeschäft. Das beschäftigte mich auch stark, als ich am AußenwirtschaftsCenter in London für österreichische Startups beratend aktiv war. Die Anfragen zeigten, dass eine Auseinandersetzung mit wichtigen Fragen gefehlt hat: Beispielsweise wurden Marktpotenziale nicht gut evaluiert oder Expansionspläne beruhten auf einem wackligen Fundament.

Die Born Global Academy ist die beste Vorbereitung für unsere weiterführenden Scaleup-Initiativen vor Ort in Technologie- und Innovations-Hotspots Europas, den USA (GoUSA) und Asien (GIN Programme).

Thema Internationalisierung: Warum ist es wichtig, dass sich Gründer:innen gleich zu Beginn auch mit Internationalisierungs-Strategien beschäftigen?

Ein Startup ist nur ein Startup, wenn das Unternehmen signifikanten Umsatz-, Beschäftigungs- oder Kundenwachstum anstrebt und das Geschäftsmodell darauf ausgerichtet ist. Österreich ist ein guter Test- bzw. Validierungsmarkt, aber wenn das MVP funktioniert, muss man schnell neue Märkte sondieren.

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA der WKÖ fördert Diversität. Welche Initiativen setzt die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA, um speziell Female Entrepreneurship zu fördern?

Die Born Global Academy hat unter anderem das Ziel, auf 50 % Frauenbeteiligung zu klettern und wir haben dies auch heuer schon fast erreicht. Leider aber mussten zwei weibliche Gründerinnen-Teams kurzfristig abspringen, weil es erfreulicherweise Investments gab. Bei all unseren Veranstaltungen achten wir auf Diversität bei den Expert:innen und Beteiligten, die Vorbildwirkung ist hier einfach nicht zu unterschätzen. Auch thematisieren wir Geschlechterthemen im Business-Kontext, es braucht hier noch viel Sensibilisierungsarbeit. •

WKO

den Parkvorgang.“ In Deutschland konnten man bereits die ersten Wohnungsunternehmen für sich gewinnen. „Wir erweitern unser Geschäftsgebiet und wollen bis Ende 2023 von derzeit 30 auf 45 Mitarbeiter:innen wachsen.“

Umfassende Einsatzbarkeit

Wachsen möchte auch Fincredible, erster in Österreich mit der FMA registrierter Kontoinformationsdienstleister, der tagesaktuelle, validierte und auf den jeweiligen Business Case angepasste Bonitätsinformationen anbietet. „Fincredible wird verstärkt in den aktuell besetzten Branchen wachsen und mit noch mehr Nachdruck die Expansion in den DACH-Raum betreiben. Wir möchten zu einem europäischen Bonitätsdienstleister wachsen“, betont Geschäftsführer und Co-Founder Stephan Gasser.

Bei seinen Lösungen setzt das Wiener Fintech auf vielseitige Anpass- und Einsetzbarkeit und, dass Fincredible komplett über Schnittstellen in die Dienste der Kunden integrierbar ist. „Somit positionieren wir uns als Lösungsprovider für E-Commerce oder den lokalen Handel, etwa für den immer wichtigeren Sektor Abo-/Subscription-Businesses, für klassische Zahlungsformen wie Zahlung auf Rechnung und Lastschriftzahlungen, aber auch für den Immobiliensektor und die Finanz- und Versicherungsbranche.“

Zum richtigen Zeitpunkt

Zu Beginn des Jahres 2020 ist Findustrial auf den Markt gekommen. Die Idee hinter dem oberösterreichischen Startup ist ein Pay-per-Use Finanzierungsmodell, das die Umsätze von Industrieanlagen-Herstellern steigern und Betreibern flexible Rückzahlungsmodelle ermöglichen soll. Die Gründer Günter Hehenfelder und Martin Gruber sind davon überzeugt, dass ihre Lösungen



myAcker: Vom Online-Garten direkt auf den Küchentisch

Patrick Kleinfurher (li.) und Christoph Raunig haben mit der AckerBox® einen Hightech-SB-Shop in Form eines Schiffscontainers entwickelt.



Liste mit zusätzlichen Features umgesetzt werden. Daneben gilt es weitere Leuchtturmprojekte in verschiedenen Industriezweigen zu realisieren und der Welt

zum richtigen Zeitpunkt kommen. „Gerade jetzt, wo das Thema Nachhaltigkeit in aller Munde ist, liefern wir die richtigen digitalen Geschäfts- und Finanzierungsmodelle und unterstützen damit die Transformation weg von der linearen hin zur zirkulären bzw. Kreislaufwirtschaft.“ In den nächsten Monaten soll auf der Plattform eine lange

zu zeigen, welche innovativen Lösungen hier schon möglich sind, so die Gründer. „Gleichzeitig starten wir mit dem internationalen Roll-out unserer Plattform über den DACH-Raum hinaus und setzen erste Projekte z.B. in den USA um.“

Digital Mental Health

Psychologische Beratung mit den Vorteilen der Digitalisierung verbindet Instahelp, 2021 von EuPD Research als „Top Brand Corporate Health“ ausgezeichnet. Mit Instahelp soll die mentale Gesundheit durch den einfachen Zugang zu qualitativ hochwertiger und individueller psychologischer Online-Beratung verbessert werden, sagt CEO Bernadette Frech. „Dadurch sind wir Vorreiter für Digital Mental Health und inzwischen in mehr als 80 Unternehmen verankert, um Employee Mental Wellbeing in Krisenzeiten zu stärken.“

Neben Produktentwicklungen für augmentierte Erlebnis-Beratung steht zukünftig der Ausbau des B2B-Angebots hin zu einem Full Service Provider für Mental Health in Unternehmen an. „Auch haben wir bereits neue Märkte im Visier, um unsere Internationalisierung weiter voranzutreiben.“ Bleibt die Frage, was das Geheimnis nachhaltigen Erfolgs ist: „Eine Vision, hinter der das gesamte Team steht, sowie Durchhaltevermögen und Flexibilität.“ •

Warrify: Digitale Bons statt klassischer Papierbelege

Das Warrify-Team möchte zukünftig Belege automatisch mit Zahlungstransaktionen verknüpft wird und so leicht wieder auffindbar machen.



Science to Business - die Spin-off-Initiative in Niederösterreich

Tecnet & Accent

Niederösterreich setzt bewusst auf Gründerinnen und Gründer aus den Universitäten, Fachhochschulen und Forschungseinrichtungen der Vienna Region. Diese Spin-offs sind die Basis für die nächsten innovativen Leitbetriebe der Region.

- An den 14 Universitäten und Fachhochschulen in Niederösterreich sind derzeit rund 22.000 Studierende eingeschrieben
- An den sechs Forschungszentren und vier Technopolen in Wiener Neustadt, Krems, Wieselburg und hier in Tulln sind mehr als 1.500 Forscherinnen und Forscher tätig
- 232 Erfindungen und 839 Marken wurden im Vorjahr in NÖ angemeldet. Damit belegt Niederösterreich bei den Markenmeldungen österreichweit den zweiten Rang

Ziel ist es, für Forscherinnen und Forscher sowie für Studierende ein optimales Klima für die Umsetzung ihrer Ideen zu schaffen. Die Ziele sind ambitioniert: Bis 2030 werden zumindest 250 neue Spin-offs entwickelt und dadurch zumindest 1.000 neue, hochqualifizierte Arbeitsplätze geschaffen.

Maßnahmen:

- Die Ausweitung des Gründerprogramms Creative Pre-Incubator auf alle Fachhochschulen und universitären Standorte in Niederösterreich
- Schaffung eines Exzellenz-Netzwerkes für Spin-offs in Niederösterreich
- Climathon 2022 an sechs Standorten in Niederösterreich
- der landeseigene Venture Capital-Fonds tecnet equity ist seit vielen Jahren in der Finanzierung von Spin-offs aktiv - samt speziellen Finanzierungsinstrumenten für die Frühphase. •

An den Universitäten und Fachhochschulen der Vienna Region besteht ein außergewöhnliches Potential, dass bestmöglich unterstützt werden muss. Dieses Potential zu heben ist die Aufgabe des Technologie-Inkubators accent sowie des VC-Arms des Landes Niederösterreich, tecnet. Die Strategie dazu wurde in der Spin-off Initiative SCIENCE TO BUSINESS ausgearbeitet und ein umfangreiches Maßnahmenpaket geschnürt.

»Die Spin-offs von heute sind die Leitbetriebe von morgen!«

Beetle ForTech

Das Startup von Gründer Sebastian Vogler hat eine lückenlose Rückverfolgung von Rundholz vom Endkunden bis zum Ort der Fällung entwickelt. Damit soll dem illegalen Holzhandel entgegengetreten werden.

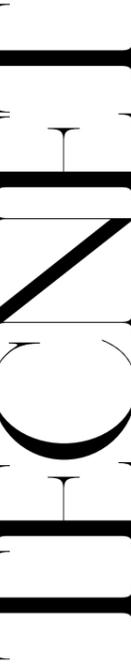
vlnr. Matthias Sammer, Anh Nguyen, Sebastian Vogler, Koimè Kouacou



Circly

Das GreenTech-Startup Circly wurde im Februar 2021 in St. Pölten gegründet. Mit der von Circly entwickelten Technologie können Unternehmen ihren Betrieb effizienter und zeitgleich nachhaltiger gestalten. tecnet ist mit einer SAFE-Finanzierung beteiligt.

vlnr. Jürgen Milde Ennöckl, VC Manager tecnet, Armin Kirchknopf und Eric Weiz, Gründer Circly, Doris Agneter, GF tecnet equity



EXIT ..IN NEUE SPHÄREN

Das eigene Baby zu verkaufen - ein Szenario, das sich viele Gründer:innen erst einmal nicht vorstellen können. Das Wohlergehen des Startups in fremde Hände legen? Mitunter ist das aber notwendig - und in vielen Fällen auch sinnvoll. Im besten Fall bringt der Exit noch mehr Reichweite, rascheres Wachstum - und neue Eindrücke.

TEXT HELENE TUMA

Startup-Gründer:innen verfügen zwar über Ideen mit Innovationspotenzial, doch fehlt es oft an Kapital oder der Möglichkeit, die Reichweite des Unternehmens aus eigener Kraft zu vergrößern. Um den nächsten Wachstumsschritt zu machen, bietet sich ein Exit an. Ein Startup, das diesen Weg gegangen ist, ist aWATTar. Das Unternehmen wurde 2014 von Simon Schmitz und Peter Votzi gegründet, um die Ressourcen der Natur intelligent zu nutzen und mehr Platz für wertvolle Energie aus Wind und Sonne in unserem Stromnetz zu schaffen. „Die Idee kam zum einen aus der Erkenntnis, dass der Strommarkt in Zukunft deutlich mehr Flexibilität brauchen wird, um die erneuerbaren Energien zu integrieren und zum anderen aus dem Vertrauen, dass man die Software und Hardware, die man braucht, um mehr Flexibilität gerade auch bei Endkunden zu aktivieren, schon wird aufbauen können. So war die Grundidee, dass Endkund:innen ihre Stromverbraucher dann einschalten, wenn gerade viel Angebot aus Solar- und Windenergie vorhanden ist. Wir haben uns dann umgeschaut, was es alles dafür braucht, und haben direkt schon beim Angebot eines Stromtarifs, der stündlich auf das Angebot am Markt reagiert, festgestellt, dass es das ja noch gar nicht gibt. Also waren wir quasi gezwungen, selbst einen Stromversorger aufzubauen“, erklärt Simon Schmitz, CEO Awattar GmbH. Awattar hat am Anfang stark von Förderprogrammen vor allem der Wirtschaftsagentur Wien und der FFG profitiert. Im Impact Hub Vienna ▶



Meetfox: Exit in Richtung All-in-One-Lösung

Gründerin Susanne Klepsch hat mit dem Zusammenschluss mit Sendinblue die Reichweite von Meetfox verzehnfacht.



Carplyee: Die App für umweltbewusste Pendler

Gernot Panholzer, Florian Daniel, Gernot Panholzer, Moritz Wenko und Albert Vogl-Bader gründeten das Startup Carplyee, das durch RideAmigos übernommen wurde.

► fanden die Gründer hilfreiche Coaching-Angebote und ein Netzwerk von Dienstleistern. Um den ersten Schritt ins Ausland zu gehen (nach Deutschland) konnte man die oberösterreichische Firma Fronius, ein international führendes Unternehmen im Bereich Solarenergie, als Investor gewinnen. Nun erfolgte die Übernahme von Awattar durch den Münchner Thermostat-Anbieter Tado. „Die Partnerschaft schlägt die Brücke zu dem extrem wichtigen Punkt, wie die Kund:innen unseren Tarif optimal nutzen können. tado ist in Europa führend im stark wachsenden Bereich smarter Thermostate und investiert nun verstärkt in die Steuerung von elektrischen Wärmepumpen. So können wir ein perfektes Bündelprodukt anbieten, den smarten Stromtarif kombiniert mit der smarten Heizung. tado hat die Anteile von aWATTar übernommen, und wir haben dafür zum Großteil Anteile von tado erhalten, einen Teil auch in Cash. Und aus Gründersicht besonders wichtig: wir bleiben als Geschäftsführer von Awattar an Bord und können unsere Idee weiter verwirklichen“, so Schmitz.

Reichweite verzehnfacht

Gründerin Susanne Klepsch startete mit Meetfox ein Online-Tool, das darauf spezialisiert ist, die Terminabwicklung von Kund:innengesprächen etwa für Berater:innen, Coaches oder Anwält:innen zu vereinfachen - inklusive integrierten Video-Calls und Bezahlungsmöglichkeiten für diese Beratungsgespräche. Das Wiener Startup war eine der wenigen heimischen Jungfirmen, die sich vom Start weg auf den großen US-Markt fokussieren, weshalb der Standort nach New York verlegt wurde. Wie Susanne Klepsch erklärt, wurde die Firma nun an das französische E-Mail-Marketing-Unternehmen Sendinblue verkauft. „Die Summe des Exits soll nicht veröffentlicht werden. Ich bin weiterhin Geschäftsführerin der österreichischen (nun Tochter-) Gesellschaft und General Manager der neu gegründeten

Meetings Business Unit bei Sendinblue“, so Klepsch. Durch den Verkauf an Sendinblue wurde nicht nur die Reichweite von Meetfox verzehnfacht, sondern es ist nun auch möglich, Kund:innen eine Komplettlösung anzubieten, die weit über das Terminmanagement hinausgeht. „Es war schon immer meine Vision, Unternehmen bei der Digitalisierung und Optimierung ihrer Kundeninteraktionen mit einer Komplettlösung zu unterstützen. Genau diese Vision verfolgt auch Sendinblue. Unser Zusammenschluss ist ein wichtiger Schritt in Richtung eines All-in-One-Angebots, mit dem unsere Nutzer:innen ihr Kundenmanagement und ihre Kundenansprache verbessern und die Zufriedenheit ihrer Kund:innen steigern können“, so Susanne Klepsch.

Netzwerke nutzen

„Der Ursprung von Carplyee kommt von unserer selbst erlebten und beobachteten Ineffizienz im Pendelverkehr. Diese schlechte Ressourcennutzung gepaart mit dem negativen Effekt auf die Umwelt brachte uns drei Gründer auf die Idee, Carplyee – kurz für Carpooling for employees – ins Leben zu rufen und aus der Not eine Tugend zu machen“, erklärt Albert Vogl-Bader, CEO der Carplyee GmbH. Da vor allem der routinemäßige Verkehr besser gebündelt werden kann, liegt der Fokus auf Arbeitswegen. Das Gründungsteam von Carplyee hatte bereits zwei Gründungen hinter sich und mit jeder Gründung enorm dazu gelernt. „Trotzdem passieren täglich Fehler und ein Auf- und Ab der Gefühle stellt sich schnell ein. Das klassische Henne-Ei-Problem als Startup hatten auch wir. Was kommt zuerst? Das Produkt (Software in unserem Fall), Kunden oder die Finanzierung der Entwicklung durch Investoren/Förderungen? Wir kannten klassische Wachstumsmodelle wie das ‚Lean-Prinzip‘ und haben mit starker Kundenorientierung versucht, vieles davon umzusetzen“, so Vogl-Bader. Mit einem guten Konzept war der erste Weg der Gründer zu österreichischen Fördergebern. „Durch Fördergelder konnten wir erste Glaubwürdigkeit unseres Konzepts darstellen, somit erste potenzielle Kunden davon überzeugen, uns als ‚early adopters‘ in der Entwicklung mit konstruktivem Feedback und Piloten zu unterstützen und darauf aufbauend mit Investor:innen zu sprechen“, erklärt Vogl-Bader. Für junge Gründer:innen hat er einen Rat: „Alleine

im stillen Kämmerlein über Jahre hinweg zu entwickeln, ohne jemanden von der Idee zu erzählen, kann schmerzhaft enden. Mit Leuten sprechen, Kontakte knüpfen und Meinungen einholen ist essentiell. Über das Netzwerk erfährt man zum Beispiel über attraktive Förderungen, lernt Investor:innen kennen und taucht am Radar von potenziellen Kund:innen auf. Wichtig ist, den richtigen Spagat zwischen unterschiedlichen Feedbacks und dem Fokus auf ein Produkt (im Anfangsstadium als MVP) zu finden.“ Der Verkauf von Carplyee war eigentlich nicht so schnell geplant (nach 3,5 Jahren Bestehen), war jedoch, für Vogl-Bader, die beste Entscheidung. „Unser Plan war es, gemeinsam mit einem Berliner VC-Fonds eine Kapitalerhöhung durchzuführen und es erfolgte der Outreach zu strategischen Investoren. Mit RideAmigos hatten wir von Beginn der Verhandlungen an eine super Verbindung. Unsere Visionen stimmen zu 100 Prozent überein und die Entwicklung und Forschung an neuen Produkten passte gut zusammen“, so Vogl-Bader. Carplyee hatte schon ein paar Investoren an Bord und im August 2021 kam es zur hundertprozentigen Übernahme der Carplyee GmbH durch RideAmigos aus Los Angeles/Santa Monica. Die Carplyee GmbH bleibt aber als österreichisches Unternehmen bestehen und das ganze Team agiert wie vorher von Österreich aus.

Schwierige erste Jahre

RateBoard wurde von Matthias Trenkwalder und Simon Falkensteiner in Innsbruck gegründet. Ziel war es, etwas mehr Durchblick in die chaotische Welt der Preisentscheidungen im Tourismus zu bringen. „Wir hatten schon in der Studienzeit viele Kontaktpunkte zum Tourismus, Simon wuchs nahezu im Hotel auf (Falkensteiner Hotels) und ich verwaltete schon während des Studiums die Ferienwohnungen meiner Familie, kümmerte mich um Korrespondenz, Preise etc. Simon und ich setzten uns dann Anfang 2015 zusammen und sprachen

aWATTar: Ökostromanbieter mit einem variablen Tarif

Das Unternehmen wurde von Simon Schmitz und Peter Votzi gegründet, um mehr Platz für wertvolle Energie aus Wind und Sonne in unserem Stromnetz zu schaffen.



über den Einzug der Digitalisierung im Tourismus - daraus entstand dann die konkrete Idee zu RateBoard“, so Matthias Trenkwalder, Managing Director von RateBoard und weiter: „Gerade die ersten zwei Jahre waren sehr schwierig, wir hatten noch nicht die Sicherheit zum erfolgreichen ‚Product-Market fit‘ und natürlich war auch die technische Anbindung an die Hotelprogramme - welche RateBoard zwingend benötigt - ein steiniger Weg. Das Selbstvertrauen wuchs dann aber Monat für Monat, schließlich konnten wir immer mehr Hotels anbinden

und der Markt entwickelte sich in die prognostizierte Richtung und es ging bergauf.“ Das erfolgreiche Unternehmen wurde auch im Rahmen der #glaubandich-Challenge als bestes Tourismus-Startup ausgezeichnet. RateBoard startete schließlich mit der Zucchetti-Group eine Vertriebskooperation, deren Ziel es war, schneller den italienischen Markt zu erobern. Die Unternehmensgruppe übernahm in den Jahren zuvor viele wichtige Hotelsysteme in Italien, war somit für RateBoard ein idealer Partner um rasch zu wachsen. Nur rund sechs Monate nach der Unterzeichnung der Kooperationsvereinbarung gab es dann ein erstes Treffen bezüglich der Übernahme von RateBoard. „Nun möchten wir mit RateBoard weiter expandieren und in Zusammenarbeit mit Zucchetti globaler tätig werden. Gleichzeitig wachsen wir horizontal und arbeiten gerade

Rateboard: Pricing-Software für Tourismusbetriebe

Das Startup von Matthias Trenkwalder und Simon Falkensteiner wurde im Rahmen der #glaubandich-Challenge als bestes Tourismus-Startup ausgezeichnet.



an Projekten für weitere Zielgruppen, so u.a. für den stark wachsenden Markt der Ferienwohnungen.“ Was würde Trenkwalder Gründer:innen raten? „Trau dich! Gerade in der Zeit nach dem Studium bzw. nach einigen Jahren Berufserfahrung relativ ‚früh‘ ein Startup zu gründen fällt zumeist deutlich einfacher, als mit vierzig. Dann gibt es zumeist deutlich mehr Verpflichtungen, welche diesen Schritt sicherlich schwieriger machen.“ •

Trau Dich!

„Gerade in der Zeit nach dem Studium bzw. nach einigen Jahren Berufserfahrung relativ ‚früh‘ ein Startup zu gründen fällt zumeist deutlich einfacher, als mit Vierzig. Dann gibt es zumeist deutlich mehr Verpflichtungen, welche diesen Schritt sicherlich schwieriger machen.“

MATTHIAS TRENKWALDER, RATEBOARD

AN DEN SCHALTHEBELN DER STROM- ZUKUNFT

Künstliche Intelligenz, die sich um die Flexibilität von Stromanlagen kümmert – so lässt sich das Produkt von Enspired aus Wien in einem Satz zusammenfassen. Das Startup unterstützt Kund:innen dabei, Flexibilität aus ihren Stromanlagen am kurzfristigen Strommarkt anzubieten und so mehr Einnahmen zu generieren. Das Thema ist beliebt: Mit Solmate und Ourpower haben sich zwei weitere heimische Startups – in anderer Form – dem Energiewandel verschrieben.

TEXT OLIVER JANKO FOTO DAVID VISNJC

„Als Startup bekommt ihr nicht mal zwei iPhones, ohne eine Kautions hinterlegen“

JÜRGEN MAYERHOFER, ENSPIRED

Vermarktung als Dienstleistung

„Ein stetig wachsender Anteil an erneuerbaren Energien ist integraler Bestandteil der Energiewende, stellt aber große Herausforderungen an die Stabilität unserer Stromnetze. Die Stromerzeugung aus Sonne und Wind ist stark wetterabhängig und damit nur schwer vorherzusagen. Hier kommt Flexibilität, also die Fähigkeit des Netzes, Erzeugung und Verbrauch auszugleichen, ins Spiel“, erklärt Jürgen Mayerhofer, Gründer und CEO von Enspired, das Geschäftsmodell. Enspired vermarktet flexible Erzeugungsanlagen der Kund:innen, etwa Kraftwerke oder Batteriespeicher, als Dienstleistung auf kurzfristigen Strommärkten.

Die Enspired-KI

Diese kurzfristigen Strommärkte haben sich zu schnell wachsenden und volatilen Märkten entwickelt, erklärt Mayerhofer weiter. Darum würden sie „intensive Datennutzung, vollautomatische Prozesse und Modelle erfordern, die die steigende Komplexität bewältigen können“. Hier kommt das Startup ins Spiel: Enspired setzt auf künstliche Intelligenz (KI) und modernste Technologie, um Handelsentscheidungen „innerhalb von Millisekunden“ zu treffen und auszuführen. „Kurz gesagt vermeiden wir mit unserer Dienstleistung und dem Einsatz von KI, dass das Stromnetz einen Stress bekommt und so mehr konventionelle, umweltschädliche Kraftwerke hochgefahren werden müssen“, fasst Mayerhofer zusammen.

„Zentrale Herausforderung der Energiewende“

Die Energiewende war auch der ausschlaggebende Grund für die Gründung, erzählt er weiter: „Wir haben Enspired gegründet, um eine zentrale Herausforderung der Energiewende zu lösen – die Flexibilisierung der Stromnetze. In den Jahren vor Enspired durften wir mit vielen großen europäischen Energieunternehmen zusammenarbeiten und haben festgestellt, dass deren Fokus vorwiegend auf dem Ausbau und der Vermarktung von erneuerbarer Stromerzeugung durch Wind und Solar galt.“

Bei Wind und Solar treten, bedingt durch Wettereinflüsse, allerdings Abweichungen bei der zu erwartenden Erzeugung sehr kurzfristig auf, „einige Stunden bis Minuten vor der tatsächlichen Stromlieferung“, erklärt Jürgen Mayerhofer. Damit das Stromnetz im Gleichgewicht bleibt, müssen Stromerzeuger, Stromverbraucher oder auch Stromspeicher diese Abweichungen kurzfristig ausgleichen. „Diese Aufgabe ist technologisch sehr anspruchsvoll und ist von mittleren und kleineren Unternehmen kaum selbstständig zu bewältigen. Mit Enspired bieten wir Unternehmen aller Größen Zugang zum kurzfristigen Strommarkt und unterstützen bei der kommerziellen Optimierung von flexiblen Anlagen.“ So soll letztlich auch der rasche Ausbau von erneuerbaren Energiequellen gewährleistet werden.

Deutlich mehr Gewinn

Und wer profitiert letztlich von der KI von Enspired? „Unsere Dienstleistung richtet sich an Betreiber von flexiblen Stromanlagen. Das reicht von Energieversorgern in ganz Europa, Betreibern von Windfarmen bis hin zur energieintensiven Industrie. In a nutshell: alle Unternehmen, die flexible Anlagen zur Erzeugung, zum Verbrauch oder zur Speicherung von Strom besitzen.“ Profitieren würden die Kund:innen in den Bereichen Gewinnmaximierung, Mayerhofer erzählt von rund 30 Prozent Steigerung im Schnitt, Emissionsreduktion und Transparenz.

Gründung 2020

An die Gründung erinnert sich Jürgen Mayerhofer gerne zurück – wenngleich nicht alles perfekt lief. Enspired entstand 2020 gemeinsam mit Wolfgang Eichberger (CTO) und Mario Schmolzi (CCO). Mut macht sich bezahlt, erzählt Mayerhofer: „Ich denke, wir haben sehr viele Dinge richtig gemacht, etwa sofort nach Gründung mit einem ersten Offering potenzielle Kund:innen kontaktiert, um deren Feedback einzuholen. Zu dem Zeitpunkt hatten wir noch nicht eine Zeile programmiert. So könnt ihr vermeiden, etwas zu bauen, was zwar cool ist, aber niemand braucht.“

Fehler habe man aber auch gemacht: „Könnte ich noch einmal etwas ändern, dann hätte ich gleich zu Beginn jemanden für Sales an Bord geholt. Kurz nach der Gründung ist es sehr wertvoll, möglichst viele Rückmeldungen direkt von potentiellen Kund:innen zu bekommen, um dementsprechend die strategische Ausrichtung, den Service oder auch das Geschäftsmodell nachzuschärfen. Sobald die Nachfrage anzieht, wird man aber schnell zum Engpass. Kommt wie in unserem Falle noch eine Finanzierungsrunde ins Spiel, verliert man sehr schnell an Geschwindigkeit im Vertrieb.“ Startups hätten es generell nicht immer ganz leicht: „Als Startup bekommt ihr nicht mal zwei iPhones, ohne eine Kautions hinterlegen“, grinst Mayerhofer.

Mehr Öffentlichkeit

Im vergangenen Jahr konnte sich Enspired dann nach Jahren der Mühen belohnen – mit dem Sieg beim Finale der #glaubandich-Challenge. Mayerhofer blickt heute noch zufrieden zurück: „Der wichtigste Mehrwert, den ein Wettbewerb wie die #glaubandich-Challenge bietet, ist es in der Öffentlichkeit wahrgenommen zu werden. Das bedeutet einerseits seine Marke und den Bekanntheitsgrad weiter ausbauen zu können und andererseits die Glaubwürdigkeit des Produktes bzw. Services von extern validiert zu bekommen. Erwähnungen in der Fachpresse und die Chance auf Preisgeld sind natürlich angenehme Nebeneffekte.“

Damit aber nicht genug: „Es entstehen Möglichkeiten sein Netzwerk auszubauen und am Radar potenzieller Kooperati-

HEIMISCHE ENERGIE-STARTUPS AUF DEM VORMARSCH

Zwei weitere Startups dürfen nicht fehlen, wenn es um die Energiewende geht.

Das Grazer Startup **Efficient Energy Technology (EET)** baut die Solarstromanlage Solmate für den Balkon. Bereits 2018 hat das Startup es ins Finale der #glaubandich-Challenge geschafft und damals den insgesamt dritten Platz einzufahren. Seither ist viel passiert. EET, ein Spin-off der TU Graz, ging im Dezember 2016 an den Start. Die Gründer Stephan Weinberger, Christoph Grimmer und Florian Gebetsroither formulierten schon damals ihr Ziel: „Aktuell werden Photovoltaik-Anlagen und kombinierte Speicherlösungen nur in wesentlich größerem Maßstab angeboten. Grund dafür sind die kostspielige individuelle Planung und Installation“, sagte Mastermind Grimmer damals. Solmate ermöglicht es mittlerweile in verschiedenen Versionen, per Plug & Play zuhause selbst Strom fürs Eigenheim zu erzeugen.

OurPower wiederum ermöglicht es den Kund:innen, grüne Energie direkt von Teilnehmenden oder an andere Teilnehmende zu kaufen bzw. zu verkaufen. Produziert die eigene Photovoltaik-Anlage etwa zu viel Strom, kann dieser auf dem Marktplatz von Ourpower angeboten werden. Auf der Homepage lassen sich Verkäufer:innen einfach über die Postleitzahl suchen. Auch eine etwaige Anfrage lässt sich so direkt stellen. „Unsere Vision ist eine Welt, in der Menschen verantwortungsvoll mit Energie umgehen und Strom zu 100 % direkt aus regionalen Erneuerbaren Energiequellen beziehen“, erklären die Gründer rund um Ulfert Höhne.

onspartner und Kunden aufzutauchen. In unserem Fall gab es auch einige sehr gute Bewerbungen mit Referenz auf die #glaubandich-Challenge sowie viel Aufmerksamkeit und Anerkennung von interessierten Familienmitgliedern, Verwandten, Freunden und Nachbarn.“

Große Ziele

Die Ziele für die nächsten Jahre sind entsprechend hoch gesteckt: „Wir planen die Expansion in alle wichtigen europäischen Märkte. In den Jahren 2022 und 2023 werden wir unserer Dienstleistung auf zehn weitere europäischen Länder ausrollen und etwa 80 bis 100 Mitarbeiter:innen beschäftigen. Weiteres werden wir die Expansion in einen ersten Markt außerhalb Europas für das Jahr 2024 vorbereiten. Wir werden unser Produkt weiterentwickeln und die Ressourcen im Bereich der KI-Forschung deutlich erhöhen. Unsere Vision wird aber auch in den nächsten Jahren die gleiche bleiben: den Energiemarkt durch Technologie zu revolutionieren und die Energiewende voranzutreiben!“ •

STARTUP GUIDE

Wer gründet, hat eine Menge Arbeit vor sich. Bis zum ersten Pitch, den ersten Wettbewerben oder gar einem Investment ist es zumeist ein langer Weg. Wer sich vorab informiert, hat aber definitiv einen Vorteil. Wie muss ein Businessplan aussehen? An welche Stellen kann ich mich hinsichtlich etwaiger Förderungen wenden? Wie helfen Business Angels und Venture Capital-Unternehmen - und wie helfen sie nicht? Wir haben mit Expert:innen aus den verschiedensten Bereichen gesprochen und Tipps und Insights für angehende Gründer:innen gesammelt. Es sprechen etwa ...

- ... Lisa Rupp von izb über den idealen Businessplan
- ... Dusan Todorovic von aws und Laura Egg (AAIA) erklären, wie Startups an ein Business Angel-Investment kommen
- ... Conda-Experte Daniel Horak über Finanzierungen
- ... Nina Wöss von AVCO über VCs
- ... Hannah Wundsam von den Austrian Startups über die wichtigsten Begriffe in der Branche

FOTOS DAVID VISJIC



Daniel Horak



Dusan Todorovic



Laura Egg



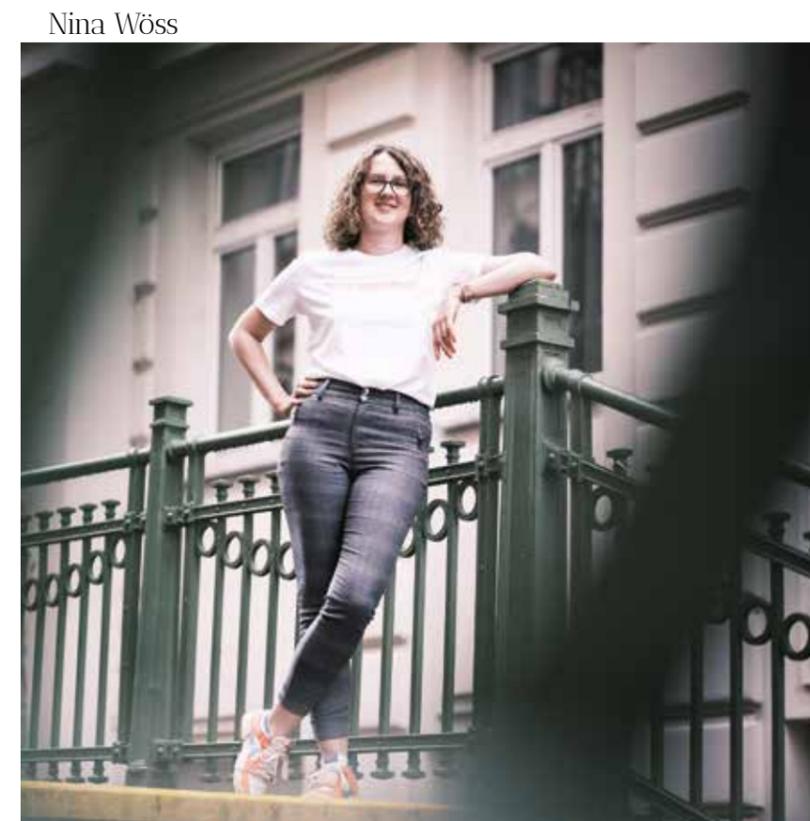
FOTO BEIGESTELLT

Hannah Wundsam



Lisa Rupp

FOTO BEIGESTELLT



Nina Wöss



SO FUNKTIONIERT EIN BUSINESS- PLAN

Wer gründen will, muss vorab einige Aufgaben erledigen. Ganz wichtig: der Businessplan. Er gibt Auskunft über das Gründungsvorhaben, die geplanten Finanzierungsmethoden und ein klein wenig auch über die (hoffentlich rosige) Zukunft des Startups. **Lisa Rupp**, stellvertretende Geschäftsführerin von i2b, erklärt, worauf Gründer:innen bei der Erstellung ihres Businessplans achten müssen - und welche Fehler zu vermeiden sind.

INTERVIEW OLIVER JANKO

Vor der Gründung steht zumeist der Businessplan. Was ist dafür vorab zu beachten und wofür brauche ich den eigentlich?

LISA RUPP: Wenn man ein Unternehmen gründet, hat man ein sehr großes Ziel vor Augen, das man auch ordentlichen planen sollte, um das Unternehmerrisiko soweit wie möglich zu reduzieren. Durch die Schriftform wird man gezwungen, sich mit allen Aspekten einer Gründung - und somit auch mit Schwächen und Risiken - auseinanderzusetzen. Den Businessplan schreibt man somit einerseits für Investor:innen und potenzielle Geldgeber:innen, aber vor allem auch für sich selbst. Mit einem soliden Businessplan hat man einen guten Leitfaden, an dem man seine Aktivitäten orientieren kann.

Welche Bestandteile dürfen auf keinen Fall fehlen?

Neben einer detaillierten Beschreibung vom Produkt, das man auf den Markt bringen möchte, sollte man sich auch mit dem Kundennutzen und der Frage, wie sich das Produkt von Konkurrenzangeboten abhebt, auseinandersetzen. Ganz wichtig ist zudem die Definition der Zielgruppe, weil hiervon sehr viel abhängt, wie beispielsweise die Marketingstrategie. Da vor allem Kapitalgeber:innen auch Vertrauen in das Team hinter dem Produkt fassen müssen, ist eine Beschreibung der einzelnen Teammitglieder (Erfahrungen, Fähigkeiten) ebenfalls wichtig. Ganz wesentlich ist selbstverständlich eine solide Erfolgs- und Finanzplanung und schlussendlich das Executive Summary, da die Leser:innen hier bereits einen ersten Einblick in die wesentlichen Aspekte des Gründungsvorhabens bekommen sollten.

Aller Anfang ist bekanntlich schwer: Womit starte ich am besten?

Um zu sehen, ob die Geschäftsidee überhaupt aufgehen kann, empfehlen wir, mit unserem Ideen-Canvas zu starten, das zum kostenlosen Download auf unserer Website zur Verfügung steht.

Beginnt man dann den Businessplan zu schreiben, sollte man immer mit der Beschreibung des Produkts oder der Dienstleistung, mit der man gründen möchte, starten.

Was auch leicht von der Hand gehen sollte, ist das Kapitel zum Unternehmen & Management, in dem man sich mit Rechtsform, Standort, Gründungsteam etc. beschäftigt. Die

einzelnen Kapitel des Businessplans können in beliebiger Reihenfolge erstellt werden, man sollte aber natürlich auf keinen Punkt vergessen, da alle Kapitel in gewisser Weise zusammenhängen.

„Mit einem soliden Businessplan hat man einen guten Leitfaden, an dem man seine Aktivitäten orientieren kann.“

Was zeichnet einen guten Businessplan aus - beziehungsweise wo passieren die häufigsten Fehler?

Ein guter Businessplan ist vor allem vollständig und besticht durch Effizienz. Auf 20 bis 30 Seiten sollten alle Aspekte des Gründungsvorhabens so abgebildet werden, dass die Idee und das Geschäftskonzept für jeden nachvollziehbar ist. Welche Punkte im Businessplan unbedingt betrachtet werden sollen, kann auf unserer Website nachgelesen werden.

Wir sehen bei den Teilnehmer:innen von i2b, dass immer wieder auf schwierige Punkte wie Schwächen des Produkts oder Schwächen und Risiken im Zuge der Unternehmensanalyse vergessen wird. Das wirkt sehr unprofessionell. Vielmehr sollten sich Gründer:innen mit diesen Punkten auseinandersetzen und überlegen, wie sie damit umgehen werden. Das gleiche gilt für die Konkurrenzanalyse - zu sagen, dass man keine Mitbewerber:innen hat, ist ein großer Fehler, denn jeder hat eine gewisse Konkurrenz und damit sollte man sich vor der Gründung auch befassen.

An wen kann ich mich wenden, wenn ich Hilfe brauche? Welche Tipps würden Sie Junggründer:innen mit auf den Weg geben?

Wir von i2b unterstützen Gründer:innen und gründungsinteressierte Person bei der Erstellung von Businessplänen. Wir bieten diesbezüglich zahlreiche Serviceleistungen (kostenlose Feedbacks von Fachexpert:innen, Handbuch, e-learning-Plattform, Businessplanvorlage, Musterbusinesspläne, etc.) an, die man alle kostenlos auf unserer Website nutzen kann. Weitere Unterstützung bekommen Gründer:innen jedenfalls auch im Gründerservice der Wirtschaftskammer und im Gründercenter der Ersten Bank & Sparkasse.

Mein Tipp an alle Junggründer:innen: Setzt euch hin, nehmt euch Zeit und schreibt einen ordentlichen Businessplan! Dadurch seid ihr gut vorbereitet, weil ihr gezwungen werdet, euch mit allen Aspekten einer Unternehmensgründung auseinanderzusetzen. Ein weiterer Tipp: Nutzt alle Serviceleistungen, die euch beispielsweise von i2b zur Verfügung stehen - es kostet nichts und es kann euch nicht schaden, sondern vielmehr bei der Unternehmensgründung weiterhelfen. •



„Ein guter Businessplan ist vor allem vollständig und besticht durch Effizienz.“

LISA RUPP, I2B



Alle Serviceleistungen für Gründer:innen jetzt bei i2b.

WIE MAN SICH EINEN ANGEL ANGELT

Business Angels sind enorm wichtige Partner und Geldquellen für Startups am Weg nach oben. Doch das Business birgt auch seine Tücken. **Laura Egg**, Geschäftsführerin der Austrian Angel Investors Association und **Dusan Todorovic**, Leitung aws i2 Business Angels, im großen Doppel-Interview über das Geschäft mit den Engeln.

INTERVIEW JAKOB STEINSCHADEN FOTOS DAVID VISNJIC

Wie steht die Business-Angel-Branche 2022 in Österreich da? Wie hat sie sich in den letzten Jahren entwickelt?

LAURA EGG: Also ich bin ja erst seit zwei Jahren aktiv dabei. In diesen zwei Jahren haben wir, gerade wenn es um Frühphasen-Finanzierung und die Wahrnehmung der Business Angel in der Gesellschaft geht, den größten Schub erlebt. Nicht zuletzt durch Digitalisierung generell, die auch durch die Corona-Pandemie beschleunigt wurde. Und ich glaube, die Unicorns, die wir in Österreich haben, haben einen großen Beitrag in der gesellschaftlichen Wahrnehmung geleistet. Es gibt viel mehr Interesse von Privatpersonen, Business Angel zu werden. Die Zahl der Mitglieder, egal ob bei der Austrian Angel Investors Association oder den aws Business Angels, gehen viel schneller nach oben als vor drei Jahren. Ich hoffe, dass es in Zukunft immer leichter für Startups wird, Finanzierungen von heimischen Business Angels zu finden und zu bekommen. ▶



Dusan Todorovic leitet die i2 Business Angels des Austria Wirtschaftsservice - ein Netzwerk mit mehr als 400 Investor:innen.



Laura Egg ist Geschäftsführerin der Austrian Angel Investors Association (aaia). Diese zählt mehr als 250 Mitglieder.

► **DUSAN TODOROVIC:** Es gibt aber auch Herausforderungen in ganz frühen Phasen, also wo es um weniger als eine Million Euro Finanzierung geht. Da gibt es schon einen Rückgang bei der Anzahl der Runden und im Volumen. Die Branche hat sich auch stark professionalisiert. Früher waren das noch einzelne Löwen, jetzt sieht man, dass sich Angels mit komplementären Kompetenzen zusammenschließen und gemeinsam in Startups investieren. Und was wichtiger wird: Angels werden zum psychologischen Partner für Startups. In den letzten zwei Jahren war es gerade für junge Gründer:innen emotional sicher nicht einfach.

Welche Trends gibt es bei den Investments?

TODOROVIC: Es geht vermehrt in Richtung FinTech, HealthTech, aber auch in Richtung Hardware, also irgendwie angreifbare Produkte, und ein Trend, der mir persönlich sehr wichtig ist, ist Impact Investing. Fast 30 Prozent der Angel Investor:innen wollen in diesem Bereich investieren.

EGG: Auch bei DeepTech sieht man verstärktes Engagement - vielleicht deshalb, weil es dort lange Entwicklungszyklen und ein bisschen weniger Markt-Abhängigkeit gibt und man viele Förderungen aktivieren kann.

In welcher Phase kommt ein Business Angel an Bord, welche Rolle hat er oder sie im Lebenszyklus eines Startups?

TODOROVIC: In einer sehr frühen Phase, wo es einen Prototypen oder maximal etwas Markt-Berührung gab. Da können sie Know-how, Strategie, Netzwerk einbringen neben Geld. Was bereits viele sagen: Die frühen Runden werden teurer. Das bedeutet, dass die Angels noch früher einsteigen müssen und mehr Hands-on sein müssen.

Wie angelt sich ein Startup nun den richtigen Investor, die richtige Investorin?

EGG: Man sollte bereits sehr früh den ersten Kontakt mit Investor:innen aufbauen. Man kann mit Mentoring beginnen, das wird auch über die meisten Acceleratoren angeboten. Somit holt man sich externes Know-how ins Startup und baut eine persönliche Verbindung auf. Zudem empfiehlt es sich mit anderen Gründer:innen in ähnlichen Branchen über mögliche Investor:innen auszutauschen.

TODOROVIC: Für sich klären: Bin ich ein Case für einen VC oder für einen Angel? Wenn man schon am Markt reüssiert und extrem schnell skalieren will, kann ein VC-Fonds passen. Ist man noch frühphasig und auch noch auf strategischen Input und Netzwerk angewiesen, sind eher Angels die richtige Wahl. Für jene, die keine höchstskalierbaren Ventures sind, kommen grundsätzlich nur bestimmte Angels in Frage, denen nachhaltige wiederkehrende Umsätze wich-

„Fake it till you make it“ - das gibt es hier nicht. Ein Mal faken, und das Vertrauen ist weg, und du bist weg.“

DUSAN TODOROVIC,
LEITUNG AWS I2 BUSINESS ANGELS

tiger sind als der Exit. Einer der Business Angels des Jahres, Martin Rohla, investiert überhaupt nur, wenn es nachhaltigen Umsatz gibt, der will keinen Exit.

Wie viel investieren Business Angels so im Schnitt?

EGG: Das ändert sich gefühlt monatlich, aber grob kann man sagen, dass aktuelle Finanzierungsrunden zwischen 300.000 Euro und einer Million Euro liegen. Im Schnitt investiert ein Angel etwa 80.000 Euro, durch Co-Investments kommen dann größere Summe zusammen. Lead-Investor:innen machen größere Tickets, das können schon mal 200.000 Euro sein.

TODOROVIC: Manche Angels bringen ausschließlich Know-how mit dem Ma-

scherl „Work for Equity“ ein, sie wollen dann Anteile für ihre Arbeitsstunden. Das ist bei anderen Angels aber nicht immer gerne gesehen, da muss man vorsichtig sein.

EGG: Früher war Work for Equity sehr beliebt, aber wenn man nur das macht, kann man bei der aaia nicht Mitglied werden. Dann sollte man sich auch nicht als Business Angel bezeichnen, ein Angel investiert Geld.

TODOROVIC: Das gleiche gilt auch bei uns.

Was müssen Business Angels also ins Geschäft mitbringen?

TODOROVIC: Ein Angel muss Totalausfälle hinnehmen können. Von zehn Investments sind erfahrungsgemäß zwei bis drei Totalausfälle. Diese psychische Fähigkeit, damit umzugehen, muss man mitnehmen. Und man muss sich bewusst sein, dass man auch innerhalb der Asset-Klasse Startup noch einmal diversifizieren sollte. Das ist in Österreich noch gar nicht so verbreitet, die meisten haben fünf oder weniger Star-

tup-Beteiligungen. Und natürlich braucht man Cash, um auch Folgerunden mitzugehen, Zeit und ein Netzwerk.

EGG: Genau, man ist nicht diversifiziert, wenn man nur fünf Startups hat. Und was immer wichtiger wird ist, eine Marke als Angel zu werden, nur dann kommt man an die wirklich guten Deals. Man muss sichtbar sein, sich als Experte positionieren und auf Social Media präsent sein.

TODOROVIC: Und man braucht Geduld. Es dauert meistens fünf, sieben, neun Jahre, bis sich eine Firma wirklich entwickelt. Wenn man mit 65 startet, dann werden Investments im Life-Sciences-Bereich mit seinen langen Entwicklungszyklen nicht das Optimale sein.

Was sind die größten Risiken bei Startup-Investments?

EGG: Die Grundregel: Es dauert immer doppelt so lange und ist doppelt so teuer wie gedacht. Man muss also mit dem finanziellen Risiko leben können. Emotional

„Es dauert immer doppelt so lange und ist doppelt so teuer wie gedacht.“

LAURA EGG, GESCHÄFTSFÜHRERIN AUSTRIAN ANGEL INVESTORS ASSOCIATION (AAIA)



Die Business Angels des Jahres bisher

Karin Kreutzer und
Martin Rohla (2021)
Nikolaus Futter (2020)
Markus Ertler (2019)
Lukas Püspök (2018)
Herbert Gartner (2017)
Hermann Hauser (2016)
Rene Berger (2015)
Michael Altrichter (2014)
Hansi Hansmann (2013)

kann es sehr anstrengend sein, weil man ein enges, vielleicht sogar freundschaftliches Verhältnis mit den Foundern hat. Man kann nicht immer nur kritisieren, man muss auch abwägen, wann man was zu den Gründer:innen sagt. Man muss die Gründer:innen auch Fehler machen lassen.

TODOROVIC: Ja, es braucht eine nötige Distanz, man muss sich als Angel auch zurückhalten können. Das Startup wird nie wachsen, wenn man es nicht erwachsen werden lässt.

Wie angeln sich Gründer:innen nun einen Angel?

TODOROVIC: Man muss als Person - nicht als Startup - präsent, ehrlich, greifbar, authentisch sein. „Fake it till you make it“ - das gibt es hier nicht. Ein Mal faken, und das Vertrauen ist weg, und du bist weg. Man sollte als Startup jedes Inkubationsprogramm, das verfügbar ist, durchlaufen, Mentor:innen an Bord holen. Aber Vorsicht: Nicht Over-Pitchen! Wenn man dauernd auf Pitch-Events ist, dann könnten sich Angels Sorgen machen, was das Startup eigentlich sonst so macht. Jedenfalls auch bei unserem aws i2 Business Angel Service anknöpfen. Wir stellen passende Projekte anonymisiert über 400 Investor:innen vor.

EGG: Investor:innen gezielt ansprechen. Was immer negativ ankommt ist, wenn sich ein Startup gleichzeitig bei 20 Investor:innen meldet. Man muss auch ehrlich sagen, was man sich vom Investor erwartet, und man sollte den Kapitalbedarf und eine Vorstellung der Bewertung klar kommunizieren. Das sehen wir leider nicht in allen Pitch-Decks.

TODOROVIC: Ganz klar: Es braucht einen fest sitzenden 30-Sekunden-Pitch. Jeder im Founder-Team muss den Pitch können, auch wenn wir sie um drei in der Früh aufwecken.

Auf Seiten der Business Angels gibt es immer noch sehr wenige Frauen, nur etwa fünf Prozent der Angels sind weiblich. Warum ist das so?

EGG: Erstens der Zugang zu Kapital. Das zeigt sich in der Vermögensverteilung in Österreich. Führungs- und Vorstandspositionen, wo man Kapital aufbauen kann, waren lange sehr männlich besetzt. Zweitens: Das Interesse an Finanzthemen ist bei Männern statistisch gesehen größer, auch wenn sich das durch verschiedenste Initiativen in den letzten Jahren verbessert hat. Drittens: die Risikobereitschaft. Und viertens: In der Branche gibt es einen starken Überhang an männlichen Investoren, damit wirkt sie oft wie ein Männer-Club.

TODOROVIC: Es fehlen definitiv auch sichtbare Role Models. Als aws i2 Business Angels haben wir heuer erstmalig einen Award für die Business Angel-Investorin des Jahres vergeben. Es gibt wenige Gründer:innen mit einem guten Exit, der es ihnen nachher ermöglicht, Angels werden. Business Angels haben bei vielen ein falsches Bild, viele stellen sich das laute Alpha-Männchen auf der Bühne vor. Ja, die gibt es auch, aber die meisten Angel-Investoren sind so nicht. Gerade am Anfang kann man sich Partner für Co-Investments suchen. Sowohl die aaia als auch wir von aws i2 Business Angels helfen dabei.

EGG: Wir starten deswegen auch ab Herbst diesen Jahres ein eigenes digitales Ausbildungsprogramm für Investor:innen mit dem Ziel, 20 Frauen mit dem nötigen Know-How und Netzwerk auszustatten, um erfolgreich beginnen zu investieren. Besonders bei der Einführung macht es Sinn ein eigenes Programm nur für Frauen anzubieten, um den Einstieg zu erleichtern. Langfristig sollten Frauen und Männer jedoch gemeinsam investieren. Das ist genauso wie bei Gründer:innen-Teams, da ist Diversität auch wichtig für die Performance.

Wie steht Österreich im europäischen Vergleich bei Business Angels da?

TODOROVIC: Da dürfen wir uns nicht schlecht reden, wir liegen da im guten Mittelfeld. Unsere Schwäche liegt eher bei Later-Stage-Investments, wenn es um VC-Geld geht.

EGG: Ja, bei der Größe der Netzwerke und der Aktivität der Angels können wir in Europa mithalten. Aber das österreichische VC-Netzwerk sollte deutlich größer sein.

Wer sind in Europa die Role Models bei den Business Angels, wo wir uns was abschauen können?

EGG: UK ist schon das Startup-Vorzeigeland. Dort ist es steuerlich sehr attraktiv, als Angel zu investieren, und deswegen sind sie dort auch sehr bereit, sich an Startups zu beteiligen, und es ist für viel mehr Personen relevant. In Deutschland oder Italien gibt es auch vergleichbare Programme. Das wäre für unsere Branche in Österreich der größte Hebel. Aber es würde nicht nur den Startups zugute kommen, sondern generell allen Unternehmen, wenn einfacher Eigenkapital investiert werden kann.

TODOROVIC: Das ist eine politische Entscheidung. Am Ende geht es bei dem Thema darum, dass ja Arbeitsplätze geschaffen werden im Land und Innovation in die großen Unternehmen fließt. Da müssen wir im positiven Sinne das Feuer entfachen. Sonst werden wir China, USA und die anderen, die jetzt eh schon Vorsprung haben, gar nicht mehr am Horizont sehen, weil die so weit vorne sind. Und das sollten wir vermeiden. •

Innovation braucht vor allem eines: Investitionen. Und die gibt es in Österreich auch nach dem Rekordjahr 2021 viel zu wenig. **Nina Wöss**, Vorstandsvorsitzende der AVCO, erklärt im Interview, woher das Geld für Startups in Zukunft kommen muss.

TEXT JAKOB STEINSCHADEN FOTOS DAVID VISNJC

„VENTURE CAPITAL IST DER GAME CHANGER“



„Ganz klar: Wir brauchen europäische, österreichische Investor:innen, die diese großen Finanzierungsrunden machen können.“

NINA WÖSS, AVCO

„Wir müssen aufpassen, dass wir gegenüber anderen Volkswirtschaften, die ähnlich groß sind, nicht zurückfallen. Es gibt viele Länder, die mehr Risikokapital haben und mehr Scale-ups hervorbringen.“

NINA WÖSS ÜBER DAS PROBLEM MIT FOLLOW-UP-FINANZIERUNGEN IN ÖSTERREICH

Sie ist erst 33 Jahre alt, und trotzdem hat sie mehr Jahre in der Investment-Branche gearbeitet als so mancher Mann jenseits der 50: Nina Wöss hat ihre gesamte berufliche Laufbahn auf der Seite der Venture Capitalists verbracht. Während dem Wirtschaftsstudium kam sie zum Wiener VC Speedinvest - damals, als der heute europaweit bekannte Investor seinen ersten Fonds mit (aus heutiger Sicht) schmalen zehn Millionen Euro startete. Dann gründete sie mit Lisa Fassel die Female Founders, um Frauen-geführte Startups mit Kapital, Netzwerk und Know-how zu unterstützen, und schließlich wurde sie gar die oberste Vertreterin der österreichischen Branche der Wagniskapitalgeber:innen. Seit Anfang 2021 ist Wöss Vorstandsvorsitzende der AVCO (Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation), und vertritt damit Startup-Investor:innen Österreichs gegenüber Politik und Öffentlichkeit.

Sie sind seit 11 Jahren in der VC-Branche unterwegs. Wie hat sich Österreich entwickelt?

NINA WÖSS: Österreich hat sich sehr positiv entwickelt und ist ein anerkannter Player. Österreich ist jetzt wirklich auf der Startup-Landkarte. Wir haben spannende Technologien und Investor:innen, die international mitspielen können. Es gibt einen Markt für Talente, der aber natürlich noch ausbaufähig ist. Es ist Kapital in der Frühphase da, dank sehr guter Business-Angel-Netzwerke und Fonds, die früh investieren. Danach gibt es aber wenig Kapital für Follow-up-Finanzierungen. Das heißt: Nach den Seed-Investments müssen sich Founder um internationale Geldgeber:innen bemühen, weil es in Österreich so gut wie keine Quellen für Series A oder Series B gibt. Aber eines muss man immer wieder festhalten, wenn wir uns bei Erfolgen feiern: Andere Länder haben sich einfach schneller entwickelt als wir, das darf man nicht vergessen.

Was bedeutet das?

Wir müssen aufpassen, dass wir gegenüber anderen Volkswirtschaften, die ähnlich groß sind, nicht zurückfallen. Es gibt viele Länder, die mehr Risikokapital haben und mehr Scale-ups hervorbringen.

Manche sehen Österreich auf Augenhöhe mit Irland, Schweden, der Niederlande oder der Schweiz, was das Ökosystem angeht. Stimmt das?

Das bezweifle ich leider. Die Unicorns, die wir haben, sind positive Ausreißer. Die große Masse ist weit davon entfernt. Wenn man Anzahl der Startups, Größe der Finanzierungsrunden und verfügbares Kapital vergleicht, stehen andere Länder einfach besser da. Ich würde uns auf keinen Fall auf eine Höhe mit Irland stellen, das ist einfach nicht so. In den Niederlanden etwa ist die Dichte der internationalen Größen, die dort ihre Headquarters haben, viel höher. In einer Stadt wie Amsterdam agiert man einfach auf einem anderen Level.

Österreich ist an sich ein reiches Land. Hierzulande gibt es, je nach Zählart, zwischen zehn und zwanzig VC-Fonds. Wo

kommt das Geld her, das investiert wird?

Das sind erstens die Banken. Auch Pensionskassen investieren in diese Asset-Klasse, allerdings meistens über Fonds im Ausland und nicht in die österreichischen Startups. Es gibt außerdem eine Handvoll an Großunternehmen, die sich zu Startup-Investments bekennen. Es sind also in erster Linie große institutionelle Investoren, aber es gibt natürlich auch wohlhabende Persönlichkeiten, die aber meistens im Hintergrund bleiben wollen. Vermehrt immer mehr investieren schließlich auch Gründer:innen, die einen Exit gemacht und damit viel Geld verdient haben. Die investieren dann entweder in Fonds oder direkt selbst in Startups. Das ist ein wichtiges Zeichen für die Branche.

2021 wurden 1,3 Milliarden Euro in österreichische Startups und Scale-ups investiert worden. Wie bewerten Sie das?

Das meiste Geld ist aus den USA und Asien gekommen. Das hat zwei Seiten: Zum einen können wir als Standort international Aufmerksamkeit erregen und internationale Investor:innen überzeugen, hier einzusteigen. Aber: Wenn das Geld nicht aus Österreich kommt, dann bleibt die Wertschöpfung langfristig nicht im Land. Das bedeutet, dass Arbeitsplätze mittelfristig abwandern, weil diese Investor:innen kein gesteigertes Interesse daran haben, dass hier Steuern bezahlt werden und Arbeitsplätze geschaffen werden. Wenn diese Startups später verkauft werden oder im Ausland an die Börse gehen, dann werden die Gewinne nicht in Österreich besteuert und auch nicht reinvestiert.

Und drittens: Intellectual Property, also unser Wissen und unsere Technologien, wandert ab, und das ist mittel- und langfristig ein Problem.

Was kann man dagegen tun?

Ganz klar: Wir brauchen europäische, österreichische Investor:innen, die diese großen Finanzierungsrunden machen können.

Wo könnte man dieses Geld herauskitzeln?

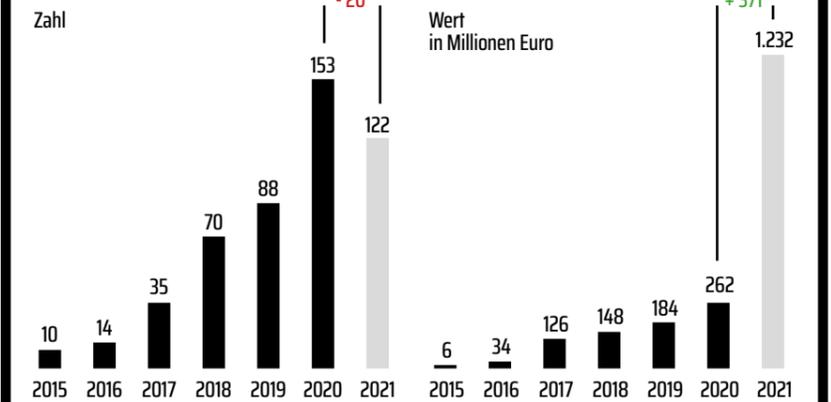
In Europa gibt es schon sehr potente Investment-Fonds, nur nicht in Österreich. In

Rückgang bei Startup-Finanzierungen

Gegenüber 2020 ist die Zahl der Finanzierungsrunden im vergangenen Jahr deutlich zurückgegangen. Diametral dazu stieg allerdings der Gesamtwert der getätigten Investitionen deutlich an, von 262 Millionen Euro auf über 1,2 Milliarden Euro. Der größte Teil der Investitionen, insgesamt über 650 Millionen Euro, verteilt sich auf GoStudent und Bitpanda.

Startup-Finanzierungen in Österreich

Quelle: Startup-Barometer Europa EY



Österreich liegt unglaublich viel bei institutionellen Investor:innen wie Pensionskassen, Stiftungen und Versicherungen - mehr als 200 Milliarden Euro. Die haben das Geld aktuell in andere, sehr defensive Asset-Klassen investiert, etwa Immobilien. Für diese institutionellen Investor:innen wäre der Bereich Wagniskapital eine sehr spannende Möglichkeit, Geld langfristig anzulegen.

Wie kann man die Pensionskassen, Stiftungen und Versicherungen davon überzeugen, dass sie Startup-Investments machen?

Die Investment-Manager:innen dort wollen große Summen auf einmal veranlagen. Unter 100 Millionen machen die oft gar kein Investment. Das liegt in der Natur ihrer Arbeit. Weil aber die Fonds in Österreich sehr klein sind, könnte gar niemand diese großen Summen verdauen. Es bräuchte in Österreich also größere Fonds. Das könnte man mit einem Dachfonds, wo das große Geld gebündelt wird, lösen, und dieser Dachfonds investiert dann in eine Reihe weiterer, kleinerer Fonds. Das haben wir als AVCO bereits vorgeschlagen und ein Konzept entwickelt.

Rechtlich sind diese Investments möglich. Diese institutionellen Investor:innen machen diese Investments bereits, aber halt außerhalb von Österreich.

Warum sind Sie im Bereich Venture Capital engagiert, was treibt Sie an?

Ich glaube wirklich daran, dass Technologie und Innovation die Chance für Europa sind, nicht komplett seine Stellung zu verlieren. Wenn wir wettbewerbsfähig bleiben wollen, müssen wir müssen Technologie-Innovation betreiben. Die aktuellen Krisen sind ein Weckruf für Europa: Wir können nicht immer nur Geld aus den USA und anderen Kontinenten nehmen. Das Potenzial ist da. Wir haben super Unis, wir haben viel Geld. Aber wir dürfen nicht mehr lange warten, weil die anderen Kontinente sind schon besser aufgestellt sind. Und deswegen ist das Thema Venture Capital der Gamechanger, weil: Wer finanziert denn sonst die Innovation? Wer sorgt denn sonst dafür, dass es weiter geht? •

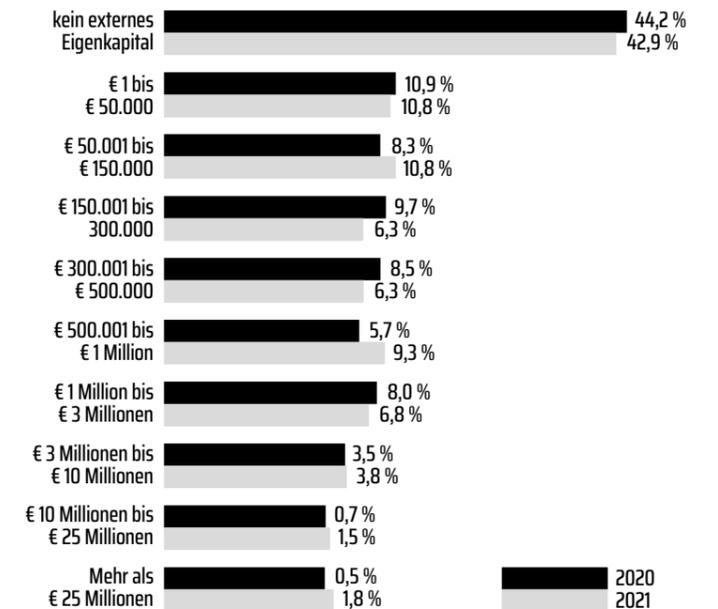
Top 10-Finanzierungen in Österreich 2021

Quelle: Startup-Barometer Europa EY

Unternehmen	Bundesland	Monat	Finanzierungssumme in Mio. Euro
Bitpanda	Wien	August	226
GoStudent	Wien	Juni	205
Bitpanda	Wien	März	141
Adverity	Wien	August	103
PSPDFkit	Wien	Oktober	100
GoStudent	Wien	März	70
Storebox	Wien	Juli	52
Refurbed	Wien	August	46
Tractive	Oberösterreich	Mai	29
USound	Steiermark	Dezember	25

Wie viel Geld österreichische Startups bekommen haben

Quelle: ASM Survey 2020, 2021 (Startups) n=423/399



„UMSATZ

Daniel Horak ist Co-Gründer und Geschäftsführer von CONDA, einer Plattform für Crowd-investing. Gemeinsam mit der Erste Bank hat CONDA auch die Plattform fundnow ins Leben gerufen, die Junggründer:innen und KMU dabei hilft, den idealen Finanzierungsmix zu finden.

INTERVIEW OLIVER JANKO FOTO DAVID VISNJIC

Wenn ich als Junggründer:in überlege, welche Finanzierungsmöglichkeiten für mich in Fragen kommen würden - was empfehlen Sie dann?

DANIEL HORAK: Eine der ersten Empfehlungen, die ich immer gebe: Nicht zu früh über Finanzierungen nachdenken, sondern erst überlegen, wie ich überhaupt zum ersten Schritt komme - nämlich, dass ich mein Produkt oder meine Dienstleistung in Richtung Kund:innen bringen kann. Meine Empfehlung wäre also, sich zuerst um Problem und Lösung zu kümmern und nicht gleich nach Geld und Investor:innen zu suchen.

Es gibt aber gewisse Geschäftsmodelle oder Produkte, für die man schlichtweg einfach Kapital braucht. Generell kann man hier unterscheiden zwischen Eigenkapital und Fremdkapital. Auf der Eigenkapitalseite gibt es, sehr klassisch im Startup-Bereich, oft Business Angels, also eine Einzelperson, eine Unternehmerin, ein Unternehmer, die oder der ihre/seine erfolgreichen Tage als Unternehmer:in schon in Geld umgewandelt hat. Die stellen oft neben dem Kapital auch Know-how und das eigene Netzwerk zur Verfügung. Das macht sicher Sinn, gerade in einer Frühphase. Wichtig ist nur: Die Angels sollten Leute sein, die zu mir passen. Also würde ich gerade in der Frühphase kein dummes Geld empfehlen, sondern immer Kapital, das mich weiterbringt.

Dann gibt es gerade in Österreich sehr viele gute Förderprogramme. Das kann ich empfehlen, muss aber auch Sinn machen. Auf keinen Fall sollten Gründer:innen aber das Unternehmen am Förderprogramm ausrichten. Und es gibt noch fundnow als Crowd-Finanzierungsplattform. Voraussetzung dafür ist aber, dass das Unternehmen schon einen Prototypen hat oder vielleicht sogar schon im Markt ist.

Zuletzt existieren dann noch alle mög-

lichen Mischformen - von Frühphasen-Venture-Capital-Fonds bis zur klassischen Kreditfinanzierung. Auch da gibt es wieder Mischformen, wobei sehr oft

die Anforderung ist, dass es Eigenkapital gibt. Das fordern auch wir seit jeher ein: Die Gründer:innen selbst müssen Kapital beibringen und selbst Risiko nehmen. Es soll ja nicht jede:r in dem ganzen Spiel Risiko haben, außer die Gründer:innen. Was überhaupt die beste Finanzierung ist - das wird sehr oft vergessen - ist Umsatz. Umsatz ist die mit Abstand beste Finanzierung für Startups, weil das ist die mit Abstand nachhaltigste und langfristige Finanzierung. Also sollte natürlich das Ziel sein, zahlende Kund:innen zu finden.

Wie gelingt die Gründungsfinanzierung mit einer Bank für ein Startup? Worauf muss ich achten? Wie viel Eigenkapital ist etwa empfehlenswert?

Das muss am Ende des Tages die Bank sagen. Wir haben in der Zusammenarbeit gelernt, dass, je jünger das Unternehmen ist, desto höher im Normalfall die Eigenkapitalanforderungen sind. Über den Lebenszyklus nimmt das Eigenkapital tendenziell ein biss-

chen ein Glaubenskrieg, aber ich empfehle trotzdem, in irgendeiner Art und Weise einen Businessplan zu machen, um einfach mal ein Gefühl für die eigenen Zahlen zu bekommen. Wobei Businessplan für mich jetzt nicht heißt, das müssen 50 Seiten Prosa sein, mittlerweile reicht oftmals ein Pitchdeck.

Außerdem empfehle ich, einen Finanzplan zu erstellen, wo man sich genau über die Kernthemen als Unternehmen Gedanken macht. Aus dem heraus ergibt sich dann sehr oft der Kapitalbedarf. Bei Unternehmen, die beispielsweise vor allem die Personalkosten haben, ist das recht einfach:

Es gibt drei Gründer, die drei Gründer müssen von irgendwas leben und das die nächsten 18 Monate. Daraus ergibt sich dann vielleicht einen Kapital-

bedarf von 150.000 Euro. Dann habe ich dann vielleicht noch Marketingkosten und letztlich sind es 250.000 Euro.

Sehr oft gibt es auch schon eingeschwo-rene Größenordnungen: Im Normalfall werden bei einem Startup, das skalieren möchte, etwa in einer ersten Finanzierungsrunde zwischen 250.000 Euro bis 500.000 Euro angenommen. Das deckt in der Regel die Basiskosten - aber auch das ist natürlich wieder sehr unterschiedlich.

Wenn ich Hardware produziere, komme ich mit dem Geld sicher nicht aus. Generell gilt aber: Jeder Plan ist besser als kein Plan und deshalb macht es natürlich Sinn, sich einmal mit den Kernelementen eines Finanzplans auseinander zu setzen.

Möglich ist auch ein Finanzierungsmix, wie es etwa fundnow anbietet. Wo liegen hier die Vorteile?

Jede Art von Finanzierung hat ihre Vor- und Nachteile. Ein Business Angel etwa hat den Vorteil, dass es nur eine Person ist, mit der ich mich auseinandersetzen muss. Er oder sie hat im Optimalfall Know-how, ein Netzwerk etc. Das heißt, er oder sie ist ein wesentlicher Faktor.

Dann gibt es zum Beispiel die Crowd, die wieder den Vorteil hat, dass das viele kleine Investor:innen sind. Ich habe viele Unterstützer, ich habe Multiplikatoren, ich habe Fans, die ich zu Kund:innen mache - und ich habe auch die Finanzierung. Dann habe ich zum Beispiel auch die Bank, wo in Relation zum Eigenkapital die Finanzierungskosten wieder geringer sind. Letztlich habe ich

IST DIE

MIT ABSTAND

chen ab und Fremdkapitalfinanzierung wird dann eher möglich. Aber auch das kann man nicht so pauschal sagen, weil sie eben sehr stark auch immer darauf ankommt, was ich finanzieren muss.

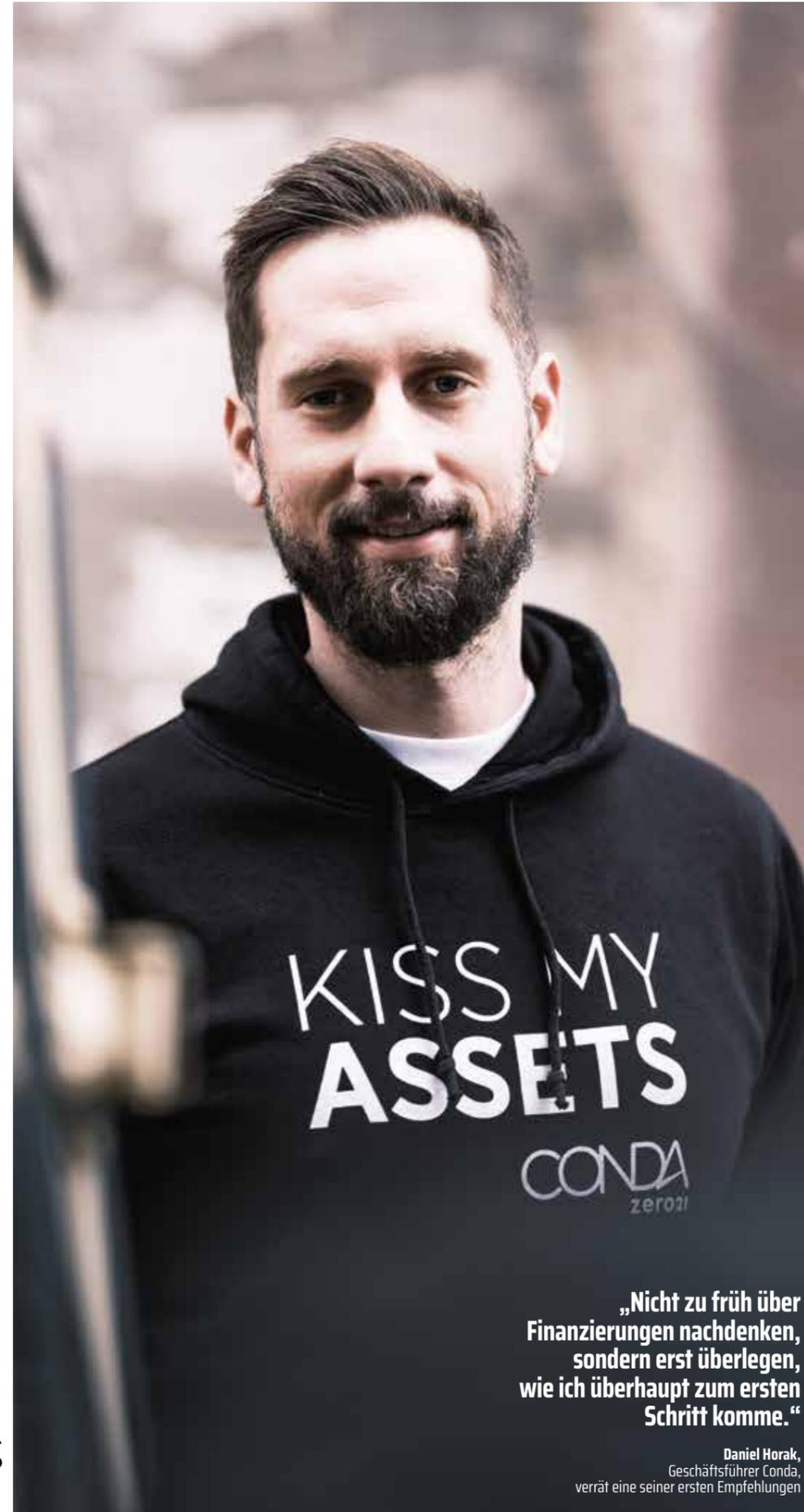
Das ist letztlich immer ein Mix und auch immer sehr individuell. Du kannst wirklich keine Unternehmen miteinander vergleichen, weil sie alle extrem unterschiedlich sind.

Generell empfehle ich aber immer, möglichst die Kernkompetenz auch im Unternehmen zu haben. Wenn ich ein junges Startup bin, dass Software macht und ich dann keinen einzigen Softwareentwickler im Team habe, dann sollte ich darüber nachdenken, ob ich die Kernkompetenzen im Team habe. Weil wenn ich dann die Finanzierung brauche, um mir Softwareentwickler einzukaufen, dann läuft irgendwas schief.

Wie kann ich berechnen, wie viel (externes) Geld ich überhaupt benötige?

BESTE

FINANZIERUNG“



„Nicht zu früh über Finanzierungen nachdenken, sondern erst überlegen, wie ich überhaupt zum ersten Schritt komme.“

Daniel Horak, Geschäftsführer Conda, verrät eine seiner ersten Empfehlungen

unterschiedliche Finanzierungspartner, weil jeder eben seine Vor- und Nachteile mitbringt. Die Idee zu fundnow ist genau daraus entstanden: Wir haben gemerkt, dass jeder in dem Spiel immer sehr ähnliche Unterlagen will, das immer auf sehr ähnliche Sachen geschaut wird. Als Gründer:in muss ich zu jeder Stelle laufen, die reden aber alle nicht miteinander. Da bekomme ich nie den optimalen Mix - und das soll fundnow am Ende des Tages lösen.

Welche Fehler sollten Junggründer:innen unbedingt vermeiden?

Ein Unternehmen gründen, wo sofort die Suche nach dem Investor, der Investorin im Vordergrund steht, ohne sich wirklich Gedanken über das eigene Geschäftsmodell und über die Kundinnen und Kunden zu machen. Und: Lieber früh raus, früh Feedback holen und keine Angst haben, dass irgendwer die Idee stiehlt. Wichtiger ist der Test in der Realität.

Zweiter Fehler: kein ergänzendes Team. Das ist sicher auch einer der häufigsten Fehler, dass es sehr gleichgeschaltete Teams gibt und dass vor allem die Kernkompetenzen, die das Unternehmen eigentlich aufgrund des Geschäftsmodells im Haus haben sollte, eben nicht inhouse hat. Auch ein wesentlicher Fehler ist es, das Geschäftsmodell nach dem Förderantrag zu bauen und nicht umgekehrt. Das passiert sehr oft, weil es natürlich verlockend ist, 'geschenktes Geld' zu bekommen. Auch ein Fehler: Familie, Freunden, irgendwelche befreundeten Unternehmen, die mal geholfen haben, gleich einmal drei, vier, fünf Prozent zu geben. Dann steht man plötzlich in der ersten Finanzierungsrunde mit ein paar Profis da, und hat da schon fünf, sechs Gesellschafter, die alle nichts mehr tun und nicht wissen, wie man damit umgeht.

An welche Stellen kann ich mich wenden, wenn ich Fragen habe?

Auf jeden Fall die AustrianStartups, die versuchen, für alle Bereiche eine Anlaufstelle zu sein. Wenn es Richtung Gründung und Businessplan geht, gibt es die Gründercenter der Wirtschaftskammer oder den i2b-Businessplan-Wettbewerb. Wenn ich mir einen ersten Indikator holen will, ist sicher auch fundnow zu empfehlen. Da kann ich in fünf Minuten mit wenigen Eingaben im Endeffekt einmal für mich einen Finanzierungsmix berechnen.

Dann gibt es verschiedene Startup-Hubs in den jeweiligen Bundesländern, die auch Unterstützungsprogramme anbieten. In Wien gibt es noch die Wirtschaftsagentur, die da sehr viel macht. Im Business Angel-Bereich gibt es die Austrian Angel Investor Association. Im Vergleich zur Situation vor 15 Jahren, als ich gegründet habe, ist die Infrastruktur mittlerweile unglaublich gut. •



SAG' BLOSS NICHT ACCELERATOR ZUM COMPANY BUILDER!

Der Startup-Sektor kann für Neulinge ein echter Dschungel sein. Auf Events online wie offline wird mit Fachbegriffen nur so um sich geworfen. Dabei handelt es sich aber meistens nicht bloß um hohle Phrasen, mit denen der nächste Hype unterfüttert wird, sondern um handfeste Konzepte und Finanzierungsmodelle, die Gründer:innen kennen müssen. **Hannah Wundsam**, Managing Director beim österreichischen Think Tank AustrianStartups, hat sich mit den unterschiedlichen Modellen intensiv auseinander gesetzt. Gemeinsam mit Trending Topics gibt sie in diesem Glossar Überblick über die wichtigsten Begriffe. **TEXT** JAKOB STEINSCHADEN

Die wichtigsten Begriffe der Startup-Welt im Detail

Incubator

„Ein Incubator ist ein strukturiertes Programm, bei dem Gründer:innen bei der Weiterentwicklung ihrer Startup-Idee begleitet werden. Durch Workshops, Mentoring und den Austausch der Gründer:innen untereinander wird durch die ersten Schritte der Unternehmensgründung geleitet“, sagt Wundsam. „In Österreich gibt es eine Vielzahl von Inkubatoren, wie u.a. aws First, das Climate Launchpad oder die Entrepreneurship Avenue Lab Serie. Wähle ein Programm, dass zu dir und dem Bereich passt, in dem du gründen möchtest.“

Accelerator

Ein Accelerator-Programm ist im Lebenszyklus eines Startups oft nach dem Inkubator angesiedelt. „Ein Accelerator hat zum Ziel, die Weiterentwicklung von frühphasigen Startups zu beschleunigen. Die selektiven Programme unterstützen Startups dabei, Marktreife zu erreichen und bereiten sie auf die Aufnahme erster Finanzierungen vor“, sagt Wundsam. „Einige Acceleratoren steigen in ausgewählte teilnehmende Startups selbst als Investor:innen ein, wie etwa der österreichische Tech-Accelerator INiTS oder der bekannte Silicon-Valley-Accelerator Y Combinator.“

Spin-off

Spin-offs gibt es einerseits im universitären Bereich, andererseits im Unternehmensbereich. Bei Corporates kann das bedeuten, dass eine Geschäftseinheit in eine neue Firma ausgelagert wird. Im wissenschaftlichen Bereich ist es oft, so, dass Entwicklungen an einer Universität (z.B. ein Patent) zu einem Produkt oder Service weiterentwickelt und dabei in eine eigenständige Firma gepackt werden. In Österreich gibt es Initiativen, um die Zahl der Spin-offs, die als wichtig für die Wirtschaftszukunft gelten, zu erhöhen. Das wohl berühmteste Spin-off der Welt ist BioNTech, das aus der Johannes Gutenberg Universität Mainz hervorging.

Company Builder

Ein weiterer Weg, wie ein Startup entstehen kann: „Ein Company Builder ‚baut‘ Startups auf, indem er ein Team und die Finanzierung für eine Startup-Idee aufstellt“, sagt Wundsam. „Im Unterschied zu Acceleratoren und Inkubatoren ist der Company Builder Gründungsmitglied und begleitet die gesamte Entwicklungsphase. Oft arbeiten Company Builder mit Unternehmen zusammen, für die sie Spin-offs entwickeln.“ Beispiele für Company Builder in Österreich sind etwa Mad Ventures, V_labs, Up to Eleven oder trive studio.

Business Angel

„Ein Business Angel investiert Teile seines persönlichen Vermögens in Startups“, sagt Wundsam. „Oft arbeitet er/sie als Mentor:in eng mit den Gründer:innen zusammen und steigt in sehr frühphasige Unternehmen ein.“ Angel-Investor:innen bringen nicht nur Cash in das Startup ein, sondern helfen auch mit unternehmerischem Know-how und mit ihrem Netzwerk.

Venture Capital (VC)

Das sind die klassischen Investor:innen. „Im Gegensatz zu Business Angels investieren Venture Capital-Firmen nicht ihr eigenes Vermögen, sondern bündeln finanzielle Mittel von akkreditierten Investor:innen und investieren dieses in ein Portfolio von nicht börsennotierten Startups mit großem Wachstumspotenzial“, sagt Wundsam. In Österreich haben sich neben Speedinvest über die Jahre mehrere weitere VC-Fonds entwickelt, die regelmäßig in In- und Ausland in Startups investieren.

Bootstrapping

Manchmal geht es auch ohne Investor:innen. „Wenn ein Unternehmen kein Kapital von externen Investoren aufnimmt, sondern sich über Eigenmittel, Förderungen und erste eigene Umsätze finanziert, betreibt es Bootstrapping“, sagt Wundsam. „Während das Wachstum nicht immer so schnell erfolgt wie mit der Unterstützung von Investor:innen, ist der Vorteil dieser Form der Finanzierung, dass 100 Prozent der Anteile bei den Gründer:innen bleiben.“ Das berühmteste Bootstrapping-Startup in Österreich ist PSPDFKit, das bis zu einer großen Finanzierungsrunde von 100 Millionen Euro komplett in der Hand der Gründer war.

Private Equity (PE)

„Als Private Equity versteht man den allgemeinen Handel mit Anteilen von Eigenkapital an nicht börsennotierten Unternehmen“, sagt Wundsam. Damit ist PE eigentlich der Überbegriff für Ventures Capital (VC). Während es bei VC um Risikokapital in junge Unternehmen mit großem Wachstumspotenzial geht, kommt PE oft in späteren Wachstumsphasen ins Spiel, um bereits etablierte Unternehmen noch größer zu machen. So ist etwa der PE-Riese KKR am großen deutschen Medienhaus Axel Springer beteiligt.

Work/Sweat Equity

Business Angels und Manager beteiligen sich nicht immer mit Geld an Startups. „Anstatt Kapital zu investieren, gibt es Gesellschafter:innen, die sich durch die Investition ihrer Arbeitszeit Anteile am Unternehmen erarbeiten. Die Anteile werden sozusagen durch die schweißtreibenden Momente, die Gründer:innen-Teams und teilweise Business Angels in den Aufbau eines Startups stecken, verdient“, sagt Wundsam. •

TRENDING TOPICS ALS PODCAST



FOTO DAVID VISNJIC

Auf Spotify. Und auch auf Apple Music. Und auf Google Podcasts. Und auf Amazon Music. Und auf PodParadise. Und...wo du auch bist: Spannende Hintergrundinformationen aus der Startup-Branche, Expert:innen-Meinungen und Insights von Insider:innen hast du mit dem Podcast von Trending Topics immer in der Hosentasche.

Jasmin, Jakob, Oliver, Georg und Marcel von Trending Topics sprechen jede Woche mit den smartesten Köpfen Österreichs und darüber hinaus über die wichtigsten Trends bei Sustainability, Tech und Gründertum. Wir bitten mehrmals wöchentlich Gründer:innen, Expert:innen, Prominente und Branchen-Insider:innen vor unser Mikrofon und besprechen die Themen und Trends der Stunde. Der Podcast ist auf Spotify, Apple Music und allen weiteren relevanten Plattformen kostenlos verfügbar. Reinhören lohnt sich! •

News, Neuigkeiten und
Hintergrundberichte
gibt es täglich auf
www.trendingtopics.eu und
www.techandnature.com

IMPRESSUM

Die in dieser Ausgabe veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Übersetzung, Nachdruck, Vervielfältigung und Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers. Zitate aus Beiträgen dieser Ausgabe sind ausschließlich mit Angabe der Quelle gestattet.

Herausgeber

Trending Topics GmbH, Liechtensteinstraße 111/115, A 1090 Wien

Geschäftsführung

Bastian Kellhofer

Anzeigen

Bastian Kellhofer, Oliver Nitz

Chefredaktion

Oliver Janko

Art Director

Željko Bašura

Photo Director

David Visnjic

Redaktion

Helene Tuma, Jasmin Spreer, Sandra Wobrazek, Oliver Janko, Jakob Steinschaden, Georg Haas, Marcel Strobl

Produktion

Red Sam Media GmbH

Druck

Samson Druck GmbH

Fotos & Illustrationen

Shutterstock, David Visnjic, Science Park Graz, Nadine Studeny, Erste Bank, Wien Energie/Sophie Kirchner, tech2b, tecnet, FFG/GIN, Hannah Wundsam, AVCO, Damnplastic, Findcredible, HelloAgain, Instahelp, Findustrial, Teamecho, Payuca, Warrify, MyAcker, aWATTar, Carployee, RateBoard, MeetFox, i2b/Daniel Hinterramskogler, Freepik.com

Sofern nicht anders angegeben liegen die Bildrechte bei den jeweiligen Unternehmen, NGOs, Organisationen und Privatpersonen. Wir bedanken uns für die Nutzungsmöglichkeit!

feedback@trendingtopics.at

TRENDINGTOPICS

auf Spotify
auf Apple Podcasts
auf Google Podcasts
auf Amazon Music
auf PodParadise
auf Listen Notes
auf Anchor.fm
auf PodTail

EUROPEAN RETAIL STARTUP NIGHT

13. OKTOBER 2022

17:00 – 21:00 UHR
TALENT GARDEN, WIEN

www.european-startup.at



GESUCHT: DIE BESTEN RETAIL STARTUPS DES LANDES

Du bist Gründer:in, hast ein junges Unternehmen und eine Idee, die dem österreichischen Handel einen klar erkennbaren Nutzen und Mehrwerte bringt?

Dann bist Du genau richtig bei uns. Werde jetzt Startup-Partner des Handelsverbandes! Wir verschaffen innovativen Retail-Lösungen den Zugang zum Markt und zu den Entscheidungsträger:innen des Handels.

DEINE VORTEILE?

- Listung als Startup-Partner auf der Handelsverband-Website
- Vorstellung im Branchenmagazin RETAIL
- Regelmäßige Pitching-Möglichkeiten bei unseren Großveranstaltungen
- Berechtigung zur Nutzung des HV-Startup-Partner-Logos
- Stark vergünstigte Tickets für alle HV-Events
- Bevorzugte Tarife bei allen Kooperationen



Mehr Infos auf
www.handelsverband.at/startups



Ihr vernetzter Arbeitsplatz

Digital voraus: Mobiles und effizientes Arbeiten wo und wie Sie wollen – mit den Lösungen von Magenta Business.

Ein vernetzter Arbeitsplatz ist immer dort, wo Sie gerade sind – und wir machen ihn möglich. Mit modernsten Netztechnologien, maßgeschneiderten Tarifen und Kombiangeboten, leistungsstarker Hardware sowie nützlichen Cloud- und Security-Lösungen.

Kontaktieren Sie uns unter 0800 676 800 für ein unverbindliches Beratungsgespräch oder besuchen Sie uns unter magentabusiness.at