

LET'S GET STARTED!



www.trendingtopics.eu

WENDECOVER

HEFT AUF DEN KOPF STELLEN - UND DIE REISE GEHT WEITER!

**02
2023**

ERSTE  SPARKASSE 

**Gründer:innen,
wir glauben
an euch!**

#glaubandich



ETWA 360 STARTUPS ...

OLIVER JANKO CHEFREDAKTEUR

... werden pro Jahr in Österreich neu gegründet, das verrät der neue Austrian Startup Monitor 2022. Mehr als 25.000 Menschen arbeiten in einem Startup, künftig sollen es noch mehr werden. Dafür braucht es aber Lösungen für neue und alte Probleme. Schon seit Jahren diskutiert werden Möglichkeiten, Mitarbeiter:innen am Unternehmen zu beteiligen - einzig der Fortschritt ist bestenfalls überschaubar. Ein weiterer Klassiker: Die nach wie vor sehr hohen Lohnnebenkosten. Auch hier gibt es seit Jahren Forderungen, seit Jahren aber auch keine wirklichen Fortschritte. Punkt drei: Bessere Anreizsysteme für private Risikokapitalfinanzierungen.

Die letzten Monate waren für viele Unternehmen, unabhängig des Alters, herausfordernd. Vielerorts wurden Stellen abgebaut und Entwicklungen eingestampft. Auch darum ist es wichtig, politische Lösungen für (alt-)bekannte Probleme zu finden. Es muss einfacher werden, in heimische Startups zu investieren, es muss günstiger werden, Mitarbeiter:innen am Unternehmenserfolg zu beteiligen und es muss das Steuersystem an aktuelle Herausforderungen angepasst werden. Österreich hat im EU-weiten Vergleich nach wie vor mit die höchsten Lohnnebenkosten. Eine Belastung, die vor allem für Jungunternehmer:innen schnell zu einer großen Hürde werden kann.

oliver.janko@trendingtopics.at [@OliverJanko](https://www.facebook.com/OliverJanko) [bitly/o_janko](https://www.instagram.com/bitly/o_janko)



Im diesjährigen Founders Guide haben wir uns angesehen, welche Investor:innen in Österreich in welche Branchen und Startups investieren. Wir stellen erfolgreiche Startups vor und wollten wissen, wie es den Unternehmen in den letzten Monaten ergangen ist. Neu: Im hinteren oder vorderen Teil (je nachdem, wie Sie das Heft in Händen halten), finden Sie auf rund zehn Seiten einen Einblick in die heimische Scale-up-Landschaft.

Viel Spaß beim Lesen!

Oliver Janko



Austrian Startup Monitor 2022 lesen

inhalt

TRENDING TOPICS | 02 • 2023

Founders Guide

12

Startup- Erfolgsgeschichten

12 AI & Impact AI

14 Energy & Hydrosolid

16 Agriculture & Ensemo

18 FinTech & Beatvest

22 Health & myReha

24 Social Business & YEP

28

VCs im Porträt

28 Kinled

30 Calm/Storm Ventures

32 PUSH Ventures

34 Verbund X

36 Scheuch

38 Speedinvest

40 Tauros

42 Fund F



44

Bitte wenden!

03 Scale-up-
Erfolgsgeschichten
08 PlanRadar
10 Biome Diagnostics
12 Storebox
14 Neoom

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,
Jakob Steinschaden

Anzeigen

Bastian Kellhofer, Oliver Nitz

Chefredaktion

Oliver Janko

Art Director

chico@everyoneisbeautiful.com

Photo Director

David Visnjic

Redaktion

Jakob Steinschaden, Georg Haas,
Oliver Janko, Philipp Weritz

Produktion

Red Sam Media GmbH

Druck

Druckerei Sandler GmbH

Fotos & Illustrationen

Michaela Kraus, David Schreiber,
Lea Fabienne Dörl, Hempstatic,
Greiner, EY, beatvest, Ensemo,
Wurm-kiste, Wood Space, DALL-E,
Mina_Carina / Calm / Storm Ven-
tures, Female Founders / Fund F,
NASA, Kinled, Hannes Niederkofler
/ Scheuch, Klaus Vyhnaek /
Speedinvest, Planradar, Storebox,
Impact AI, MADA, Sunnysbag, Erste
Bank/Sparkassen, Unsplash/Mika
Baumeister, Hydrosolid, myReha,
neoom, myBioma/Eccli, Biome
Diagnostics, GIN Austria, Getty
Images, xista, Schönherr, Roberta
Kostadinova, Cover-Artworks:
David Visnjic / DALL-E

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

feedback@trendingtopics.at

TRENDING TOPICS ALS PODCAST

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.

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

Jakob, Georg und Oliver 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! •

i2b Businessplan-Initiative

- Vorlagen
- Tools
- Feedback
- Wettbewerb

selbst-
ständig
werden!



ÖSTERREICHS GRÖSSTER
BUSINESSPLAN WETTBEWERB

trending topics

Was Team & Redaktion bewegt hat

30 unter 30



Großartiger Erfolg für unsere Kollegin Roberta Kostadinova: Sie wurde in Bulgarien vom renommierten Forbes-Magazin in der Kategorie „Social Entrepreneurship“ in die „30 unter 30“ gewählt. Sie gewann für ein unabhängiges Bildungsprojekt, „das jungen Menschen das nötige Rüstzeug bietet, um aktive und verantwortungsbewusste Bürger:innen zu werden“. Die Plattform zielt darauf ab, auf einfache, verständliche und zugängliche Weise über die relevanten Aspekte der bulgarischen Politik, der finanziellen Bildung und der Bürgerbeteiligung zu informieren - „etwas, das in einem

Land mit einem ziemlich chaotischen und korrupten politischen System dringend benötigt wird“, wie Roberta erklärt. Wir freuen uns mit ihr und gratulieren! •



Holz statt Beton...

Man darf ja noch träumen: Für kurze Zeit sah sich die Redaktion schon am Land in einem Holzhaus arbeiten, der Stahlbeton des Talent Garden (der Office-Space, in dem auch dieses Magazin entstand) reißt einen dann aber doch irgendwann unschön aus der Fantasie. Der Grund für die kurze Ablenkung: Wood Space aus Niederösterreich konnte im Februar ein paar Millionen Euro einsammeln. Die Gründer verbinden eine Blockbauweise, die bereits seit mehr als 500 Jahren praktiziert wird, mit dem neuen Trend zu Tiny Houses – das ist nachhaltig, sieht gut aus und hat die Redaktion gedanklich kurz in die Natur entfliehen lassen. ;) •

IN EIGENER SACHE

Neue Rubrik

Falls Sie sich wundern, was es mit dieser Doppelseite auf sich hat: Das Gemeinsame soll ja immer über dem Trennenden stehen. Das gilt freilich auch für Magazine, weshalb wir uns überlegt haben, wie wir eine gemeinsame Linie in unsere diversen Druckwerke bringen. Die Antwort auf diese Frage lesen Sie gerade: Künftig finden Sie in jeder Publikation von Trending Topics zu Beginn eine Doppelseite mit Insides aus dem Team – wir zeigen und beschreiben, was uns und die Branche beschäftigt und beschäftigt hat und worüber wir uns in den letzten Wochen freuen durften oder ärgern mussten. •



Innovatives Videoformat

Stillstand bedeutet Rückschritt: Das wissen wir auch bei Trending Topics und versuchen darum, laufend neue Formate ins Leben zu rufen. Kollege Max veröffentlichte vor einigen Wochen ein erstes „Video-Essay“, mittlerweile gibt es bereits mehrere Ausgaben. Die Serie nennt sich „What The Heck Is Happening?“. Worum geht es? „Wir versuchen, komplexe Sachverhalte in unseren rund zehnminütigen Videos verständlich aufzubereiten. Das Ganze soll locker gestaltet sein, trotzdem aber die Basics des jeweiligen Themas vermitteln. In unserem ersten Video-Essay gehen wir dem Konkurrenzkampf zwischen Google und Microsoft auf die Spuren, im zweiten Video klären wir, ob 2023 ein gutes Jahr für den Krypto-Markt wird – natürlich immer mit dem notwendigen Augenzwinkern“, fasst Kollege Max zusammen. •



Sieht nicht nur gut aus, macht auch top Videos! Kollege Max Dräxler.





Die Würmer kommen

Wohnzimmer und Balkone haben sie bereits erobert, aber jetzt ist auch der öffentliche Raum dran: Das oberösterreichische Startup Worm Systems, besser bekannt für seine Wurmboxen, hat 2022 damit begonnen, so genannte WurmHotels in Wien zu errichten. Dabei handelt es sich um mannshohe Holzboxen voller Erde, Kompost – und natürlich den Kompostwürmern. Am Freitag wurde in der Wiener Gumpendorferstraße der mittlerweile dritte Standort eröffnet. Rund um ein Wurm-Hotel soll sich eine so genannte Kompost-Gemeinschaft bilden. Bedeutet: Anwohner:innen können die Behälter, in denen zehntausende Würmer leben, dazu verwenden, ihren Biomüll über die Zeit in Humus zu verwandeln. •

360

In Österreich wurden seit 2011 mehr als 3300 Startups gegründet, dabei hat sich seit 2017 die Anzahl der Gründungen pro Jahr auf ein Niveau von rund 360 eingependelt. Knapp die Hälfte der Gründungen erfolgt in Wien.



Top: Jugend mit Mut

Seit mehr als zwei Jahren hat Österreich kein gültiges Klimaschutzgesetz mehr, und es ist auch keines in Sicht. Das wollen nun Kinder und Jugendliche aus dem Umfeld von Fridays For Future (FFF) nicht auf sich sitzen lassen – und ziehen vor Gericht. Sie gehen mit einer Klimaklage vor den Verfassungsgerichtshof, „weil die Bundesregierung durch fehlende Klimaschutzmaßnahmen ihre Zukunft gefährdet“. Mittlerweile ist die Klage eingebracht, bei einem Crowdfunding kamen über 30.000 Euro zusammen. Finden wir cool! •

ARBEITSMARKT

„Ich will diesen Job nicht annehmen, sonst werde ich obdachlos“

Eine Posse der heimischen Politik



Bastian Kellhofer

Stellen Sie sich vor: Sie müssen aufgrund einer Naturkatastrophe, eines Konflikts oder weil ihre Ansichten oder ihre sexuelle Orientierung dem Staat nicht passen, ihre Sachen packen und das Land verlassen.

Sie kommen in ein neues Land, können die Sprache nicht und haben keine Ahnung, wie die Dinge so funktionieren. Nach ein paar Monaten geht ihnen das Geld aus. Sie wollen arbeiten und zwar auch in Jobs, die weit unter ihren eigenen Möglichkeiten liegen.

Den Blick aus dem eigenen Reagenzglas auf die Welt da draußen zu richten, eröffnet viele neue Ansichten und Perspektiven. Wir haben nach dem russischen Überfall auf seinen Nachbarn kurzerhand eine Initiative gestartet, um ukrainische Geflüchtete schnell und unkompliziert in den österreichischen Arbeitsmarkt zu bringen. Die Theorie war schlüssig: Eine schnelle Integration entlastet den Staat und das Sozialsystem, hilft den Unternehmen bei der verheerenden Suche nach Fachkräften und – wohl das entscheidende – bietet traumatisierten Menschen in einer völlig unbekannten, neuen Umgebung einen Ankerpunkt um eine neue Existenz aufzubauen.

Gemeinsam mit der NGO Tralalobe haben wir eine Beratungsstelle gegründet und hunderte Geflüchtete nach ihrem Berufswunsch gefragt und auf der anderen Seite nach Unternehmen gesucht, die Menschen aus der Ukraine aufnehmen wollen. Es ist ein bunter Querschnitt durch die Gesellschaft. IT-Expert:innen, Klavierlehrer, Friseure und Rentner haben wir kennengelernt und auch eine beispiellose Offenherzigkeit bei den HR-Abteilungen erlebt. Nur: Wir haben die Rechnung ohne die österreichische Bürokratie gemacht. Wenn ein Vertriebenener einen neuen Job annimmt, verliert der Mensch sofort seinen Anspruch auf Grundversorgung und auch sein Recht auf eine staatlich geförderte Wohnung. Nach der Vertragsunterschrift für einen meist niederschweligen Job haben die Menschen zehn Tage Zeit sich eine neue Bleibe zu suchen. Ich möchte einen Wiener sehen, der in nicht einmal zwei Wochen eine neue Wohnung findet. Vor allem, wenn sich das Gehalt auf ein paar Hundert Euro pro Monat beschränkt. Wie soll das mit der Kauti-on bitte funktionieren?

Deshalb lehnen Ukrainer:innen Jobangebote ab. Lieber die Kinder in der Schule lassen können und sich mit Wildfremden eine Wohnung teilen, bevor die Grundversorgung gestrichen wird und man womöglich auf der Straße landet. Warum es keine Übergangsfrist von ein paar Monaten gibt, die es nunmal braucht, um eine neue Wohnung zu finden, hat mir bislang noch niemand erklären können. Es scheint fast so, als würde man die Menschen lieber doch nicht im Arbeitsmarkt integrieren wollen. •

bastian.kellhofer@trendingtopics.at

Die GründerCenter als erste Anlaufstelle für Unternehmer:innen

Gerda Just-Ebermann unterstützt im GründerCenter Wien Jungunternehmer:innen bei ihren ersten geschäftlichen Schritten. Im Interview verrät sie, worauf bei der Gründung zu achten ist und wie die Expert:innen der GründerCenter helfen können.

An wen richten sich die GründerCenter der Erste Bank und Sparkasse – und in welchen Fällen wird mir geholfen?

JUST-EBERMANN: In den GründerCentern sind alle Unternehmer:innen – auch angehende – richtig, die Fragen zur Gründung haben, ob es erst eine Idee gibt oder bereits einen Finanzierungswunsch: Wir haben in allen Phasen die richtigen Ansprechpartner, Unterstützungstools und Tipps oder bereits Finanzierungslösungen, die weiterhelfen können.

Was sind die wichtigsten ersten Schritte bei einer Gründung? Was bringe ich im besten Fall beim Erstkontakt in einem GründerCenter bereits mit?

Idealerweise gibt es beim Erstkontakt mit den GründerCentern schon einen schriftlichen Businessplan inklusive Projektkosten, Umsatzplanung und Liquiditätsplan. Aber auch wenn diese Unterlagen noch nicht vorhanden sind und die Gründer:innen hier Unterstützung benötigen, können wir mit unseren Kooperationspartnern, wie i2B oder den unterschiedlichen Berechnungstools für die Kosten, weiterhelfen.

Ein erster wichtiger Schritt ist, angebotene Beratungsleistungen anzunehmen. Hier bietet zum Beispiel das Gründerservice der Wirtschaftskammer ein breites Themenspektrum – von der Wahl der richtigen Unternehmensform bis hin zu steuerlichen Fragen.

Warum brauche ich zu diesem frühen Zeitpunkt schon einen fertigen Businessplan?

Je konkreter die Idee beim Erstkontakt mit den GründerCentern bereits ist, desto schneller können wir auf die konkreten Anforderungen eingehen und helfen. Wenn sich die Gründer:innen bereits im Vorfeld viele Gedanken zu ihrem Projekt gemacht haben, ist es einfacher, gemeinsam die richtige Finanzierungsstruktur zu finden.

Natürlich gehen wir auch gerne mit unseren Kund:innen den Businessplan gemeinsam durch und stellen unsere Erfahrungswerte zur Verfügung, um bekannte Stolperfallen so gut wie möglich zu erkennen und zu vermeiden.

„Man sollte unbedingt auf die Hilfe von Expert:innen zurückgreifen.“

GERDA JUST-EBERMANN

Der Förderdschungel kann bekanntlich verwirrend sein. Gibt es auch hier Unterstützungen?

Natürlich! Wir haben in Österreich das Glück einer sehr dichten Förderlandschaft, die Jungunternehmer:innen nutzen können. Trotz des sehr breiten Angebots haben wir einen guten Überblick über die zur Verfügung stehenden Förderinstrumente bzw. kennen die richtigen Ansprechpartner für die Gründer:innen in den Fördergesellschaften. Bei Förderungen, die im Zusammenhang mit einer Finanzierung stehen, begleiten wir unsere Kund:innen vom Antrag bis zur Abwicklung.

Ist es egal, wo das Startup ansässig ist? Wo finde ich die GründerCenter denn?

Ja, wir haben in acht Bundesländern Anlaufstellen für Gründer:innen. Das Burgenland betreuen wir aus dem GründerCenter in Wien. Die Kontaktdaten zu den lokalen Ansprechpartner:innen findet man auf unserer Webseite (siehe Infobox auf der nächsten Seite).

Welche Fehler sollten Gründer:innen auf jeden Fall vermeiden?

Oft hat man als Gründer:in schnell eine Art „Tunnelblick“, man ist von der eigenen Idee begeistert, es ist sozusagen wie das eigene Baby. Trotzdem gibt es in jedem Bereich Expert:innen mit langjähriger Erfahrung und auf diese sollte man unbedingt zurückgreifen. Einer der größten Fehler ist es, sich das Feedback dieser Expert:innen nicht zu Herzen zu nehmen. Dieses Feedback soll nicht als Kritik, sondern vielmehr als Unterstützung angesehen werden, um bereits im Vorfeld die meisten Fehler und Gefahren auszuräumen bzw. mit einzuplanen. Das erhöht die Chancen für eine langfristig erfolgreiche Gründung. Es gilt also im Vorfeld: Viel reden, viel zuhören und alle Tipps mit einplanen, nicht nur die aus der Familie – die natürlich immer unterstützen möchte und sich daher mit kritischen Fragen etwas zurückhält.

Was sind die nächsten Schritte nach der Geschäftsidee?

Die richtige Planung und zwar in allen Bereichen. Zur Geschäftsidee gehören nicht nur das Produkt und das dazugehörige Marketing, sondern auch ein detailliertes Wissen über die Zahlen – schließlich möchte ich als Gründer:in ja auch von meinem Unternehmen langfristig leben können.



„Es gilt also im Vorfeld: Viel reden, viel zuhören und alle Tipps mit einplanen.“

GERDA JUST-EBERMAN, LEITERIN GRÜNDERCENTER WIEN

Viele Gründer:innen sehen den Businessplan als Pflichtübung an, eigentlich ist er aber eine wertvolle Hilfe: Etwas Lebendiges, das mit jedem Feedback wächst und sich verändert und somit der rote Faden für meine Geschäftsidee ist. Idealerweise umfasst der Businessplan daher Informationen zu den Gründer:innen selbst, eine Beschreibung der Geschäftsidee mit allen Facetten wie auch das dazugehörige Marketing, Informationen über den USP und den Wettbewerb, eventuell sogar eine Standortanalyse sowie eine konkrete Kostenaufstellung und Planrechnung. Eine sehr gute Unterstützung bietet hier i2b mit einer kostenlosen Vorlage (siehe Infokasten unten).

Ist es vorteilhaft für eine mögliche Kreditvergabe, wenn ich davor bei einem GründerCenter war?

Der Vorteil besteht darin, bereits im Vorfeld durch den Kontakt mit den GründerCentern Fragen zu klären, die bei einer Kreditvergabe ohnehin auftauchen. Wir versuchen damit, die Gründer:innen dabei zu unterstützen, ihre Zeit effizient einzusetzen. Es gibt ohnehin besonders zu Beginn enorm viele Dinge zu klären und Behördenwege zu erledigen.

Zusätzlich entscheidet das GründerCenter in Wien die Finanzierungen von Unternehmensgründungen selbst oder empfiehlt zumindest die Finanzierungen.

Welche Voraussetzungen für einen Gründungskredit gibt es? Was bringe ich unbedingt mit?

Natürlich dreht sich auch hier alles um eine korrekte und gute Planung. Das ist die Basis für jedes Kreditgespräch. Es gibt viele Dinge, die rund um eine Gründung bedacht werden müssen. Wir haben dafür einen GründerGuide (Infobox nächste Seite) erstellt, um auch hier bestmöglich im Vorfeld zu unterstützen und Fragen abzuklären.

Ob es um die Unterstützung durch die Familie geht, das nötige Eigenkapital oder auch die richtigen Partner an der Seite, idealerweise sind diese Punkte bereits im Vorfeld geklärt. Und dann geht es darum, im persönlichen Beratungsgespräch in die Tiefe zu gehen und individuelle Lösungen zu finden. Dafür sind wir da. •

CHECKBOX

i2b: Der Businessplan-Wettbewerb

Von der Idee zum Business: i2b begleitet Gründer:innen dabei, aus einer Idee ein Geschäft zu machen - mit allem, was es dazu braucht: Muster-Businesspläne erleichtern Gründer:innen die ersten Schritte ebenso wie diverse e-Learning-Angebote und Handbücher. Die Expert:innen stehen außerdem kostenlos und unverbindlich mit ihrem Fachwissen und Feedback, gerne auch in mehreren Schleifen, zur Seite und geben konstruktives Feedback. Und: Der von i2b durchgeführte Businessplan-Wettbewerb ist die perfekte Gelegenheit, das eigene Business breitenwirksam zu präsentieren, zu networken und zudem noch Preise im Gesamtwert von über 200.000 Euro zu gewinnen.

Zu gewinnen gibt es eine Menge:
In den Bundesländern warten
ebenso Geldpreise wie beim
großen Finale in Wien.



Das war die #glaubandich Challenge

Die Highlights der #glaubandich Challenge 2022: Sieger war das niederösterreichische Wasserstoffspeicher-Startup HydroSolid. Neben dem Siegerteam waren auch die acht anderen Nominierten Ensemo, Die Pflanzerei, YEP – Stimme der Jugend, Trusted Accounts, Stream.tv, beatvest, Seasy und AMB Technology vertreten, die alle in den vorhergehenden Bundesländer-Wettbewerben Sieger in ihren eigenen Kategorien waren. Einige davon stellen wir in diesem Magazin noch näher vor. Für den Sieg im Finale erhielt HydroSolid ein Preisgeld von 10.000 Euro, zur Verfügung gestellt von Erste Bank und Sparkasse. Zudem gab es für das Siegerteam ein PR-Paket im Wert von 10.000 Euro sowie 10.000 Euro TV-Medienbruttovolumen von IP. Der „Sonderpreis powered by Mastercard“ in Form von Tickets für ein Champions League-Spiel in Salzburg ging an myReha, der „Sonderpreis powered by Conda“ in Form eines Fixplatzes bei einem zweitägigen Startup Live Programm von Conda an Supaso. Die anderen Nominierten erhielten ein Preisgeld von je 1.000 Euro sowie Wildcards für den Scale-up-Award von EY.



CHECKBOX

Mehr Details und Informationen

- GründerCenter der Erste Bank und Sparkassen
www.sparkasse.at/sgruppe/gruender
- i2b Businessplan-Initiative
Einreichschluss für den i2b-Wettbewerb:
1. Oktober 2023
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

startup

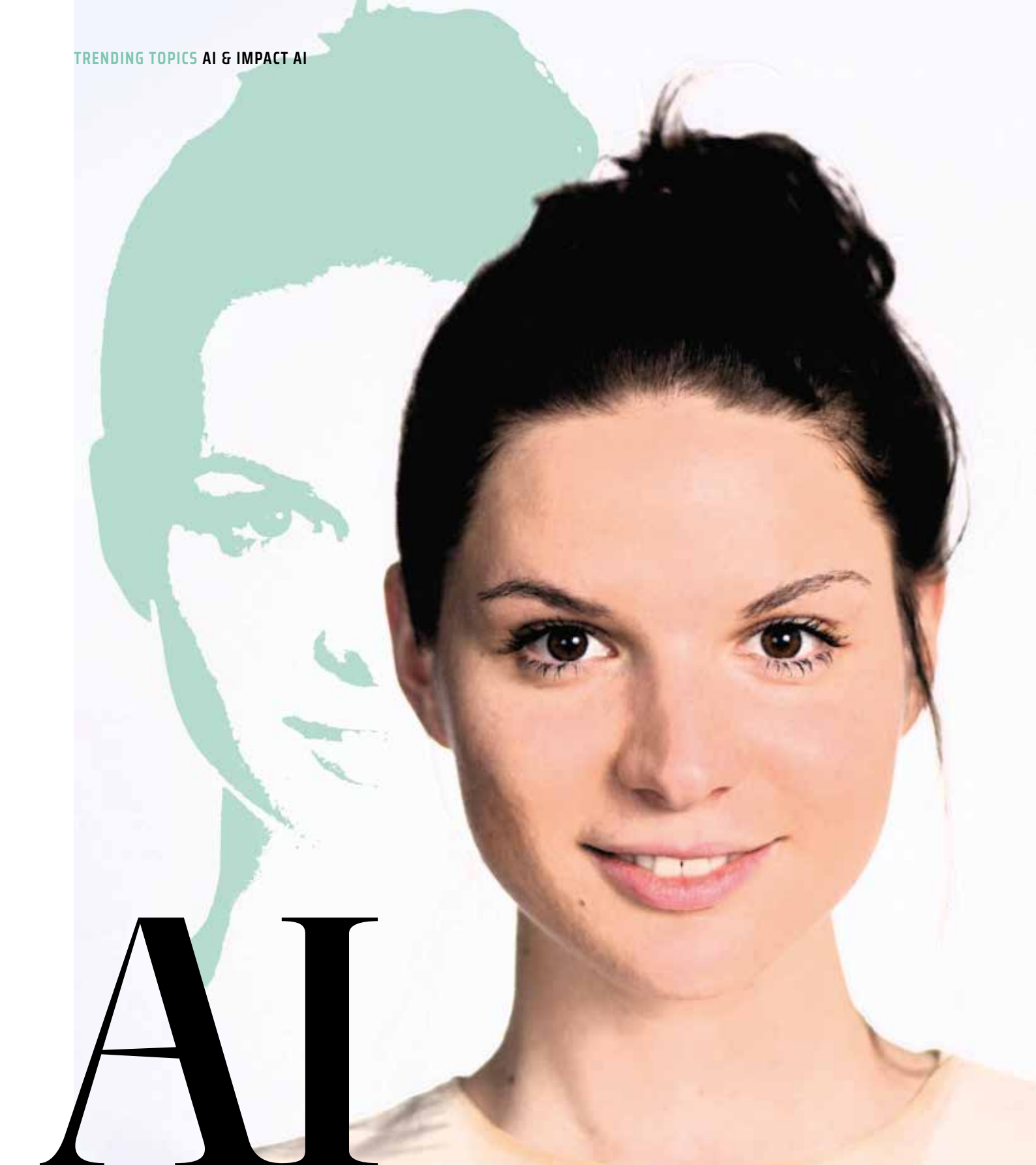


Ensemo behandelt Saatgüter und macht sie widerstandsfähiger, Beatvest unterstützt bei der finanziellen Grundbildung und YEP kümmert sich um die GenZ.



FinTech, Health, Energy oder AI: In zahlreichen Bereichen überzeugen heimische Startups mit Innovationen und Ideen. Auf den nächsten Seiten stellen wir Ihnen einige der Startups und ihre Verticals vor.

Viel Vergnügen beim Lesen! ►



AI MADE IN AUSTRIA

ChatGPT war nur die Spitze des Eisberges und hat der breiten Öffentlichkeit gezeigt, welche Möglichkeiten künstliche Intelligenz hat. Wie steht es um die Situation in Österreich? Eine Bestandsaufnahme heimischer AI-Startups und ein Gespräch mit Impact AI-CEO **Anna Maria Brunnhofer-Pedemonte**.

TEXT/INTERVIEW PHILIPP WERITZ

„Das ist eine fundamentale Veränderung, die unser Leben umkrempeln wird, wie wenige Technologien zuvor.“ ANNA MARIA BRUNNHOFER-PEDEMONTE CEO IMPACT AI

Österreich ist üblicherweise nicht das erste Land, das einem als Pionier neuer Technologien in den Sinn kommt. Doch beim Thema künstliche Intelligenz scheint es so, als wurde früh genug am Standort gearbeitet, um Raum für Innovationen zu schaffen. Die JKU Linz war eine der ersten Universitäten, die einen dezidierten „Artificial Intelligence“-Studiengang ins Leben rief. Mit Sepp Hochreiter leitet ein weltweit gefragter KI-Experte das IARAI (Institute for Advanced Research for AI), bereits Anfang 2019 war es mit 25 Millionen Euro Forschungsgeldern dotiert.

Einige „Veteranen“ tummeln sich bereits seit mehr als zehn Jahren im Bereich KI. In den letzten Jahren hat Österreich eine wachsende Zahl von KI-Startups erlebt, insbesondere in Wien und Graz. Viele dieser Startups haben bedeutende Investitionen erhalten, eine Vielzahl von Verticals werden schon bedient und auch erste Exits wurden in den jüngsten Jahren vollzogen. Sind wir also am Weg zur KI-Hochburg Österreich?

Stabile heimische KI-Landschaft

Das Startup Enlite AI analysiert jährlich die „AI Landscape Austria“ und kommt zu einem differenzierten Ausblick. Auf der Haben-Seite wuchs das Ökosystem im vergangenen Jahr stabil. GreenTech und CleanTech konnten sich einem Reifeprozess unterziehen und waren für einen signifikanten Anteil der Neugründungen verantwortlich. Tech-Giganten wie Snap, Meta oder Amazon führten im Land Kooperationen zu AI-Forschungen durch. Insgesamt zählt Enlite 340 Einträge von Unternehmen, deren zentrales Angebot sich durch Machine oder Deep Learning definiert.

Eine Erfolgsgeschichte aus Wien ist Kaleido AI. Schon seit 2018 arbeitet das Team um die beiden Gründer Benjamin Grössing und David Fankhauser an Bildbearbeitung per KI, genauer gesagt meisterten sie die automatisierte Entfernung von Hintergründen von Fotos. Drei Jahre später wurden sie vom australischen Design-Powerhouse Canva gekauft, laut eigenen Angaben einer der höchsten Exits in der österreichischen Startup-Geschichte. Damals wurden keine genauen Zahlen verlautbart, gemutmaßt wurden aber an die 100 Millionen Euro für die Übernahme.

Die Sache mit den Talenten

Auf der Sollseite stehen vor allem Schwierigkeiten in der Personalsuche und die immer noch überschaubare Größe der Szene. Ebenso wird das Bildungssystem den Anforderungen, die der AI-Sektor benötigt, noch nicht gerecht oder hat die nötigen Ressourcen dafür nicht. Ein Beispiel, an dem sich der

Nachholbedarf exemplarisch gezeigt hat, ist Magic.dev. Die beiden jungen österreichischen Gründer Eric Steinberger und Sebastian De Ro konnten bereits vergangenen Sommer in einer Seedrunde fünf Millionen US-Dollar sammeln. Anfang 2023 kamen in einer A-Runde weitere 23 Millionen von prominenten Investor:innen hinzu. Ihr Ziel ist es, eine Software zu bauen, die selbst Software bauen kann. Mittels einer KI-basierten Assistenz sollen Entwickler:innen beim Coden unterstützt werden, ähnlich der Grundidee von Github Copilot.

Ihre Plattform „Magic“ konnte ohne bestehendes Produkt internationale Investor:innen wie etwa den Growth-Fund von Alphabet überzeugen. Stichwort International: Magic.dev hat in Österreich das Gehen gelernt, für die großen Schritte ist das hiesige Ökosystem aber schlicht zu klein. Die Gesellschaft sitzt in den USA, kein österreichisches VC kam bei den Finanzierungsrunden an Bord. Die Geschichte von Steinberger und De Ro ist ein zweischneidiges Schwert. Einerseits zeigt sie das vorhandene Potenzial von jungen IT-Talenten. Andererseits zeigt die schnelle Abwanderung in die USA, dass Österreich nicht die notwendigen Strukturen hinsichtlich Förderprogramme für Jungunternehmer:innen oder Hochbegabtenförderung hat, geschweige denn finanzielle Möglichkeiten.

Luft nach oben

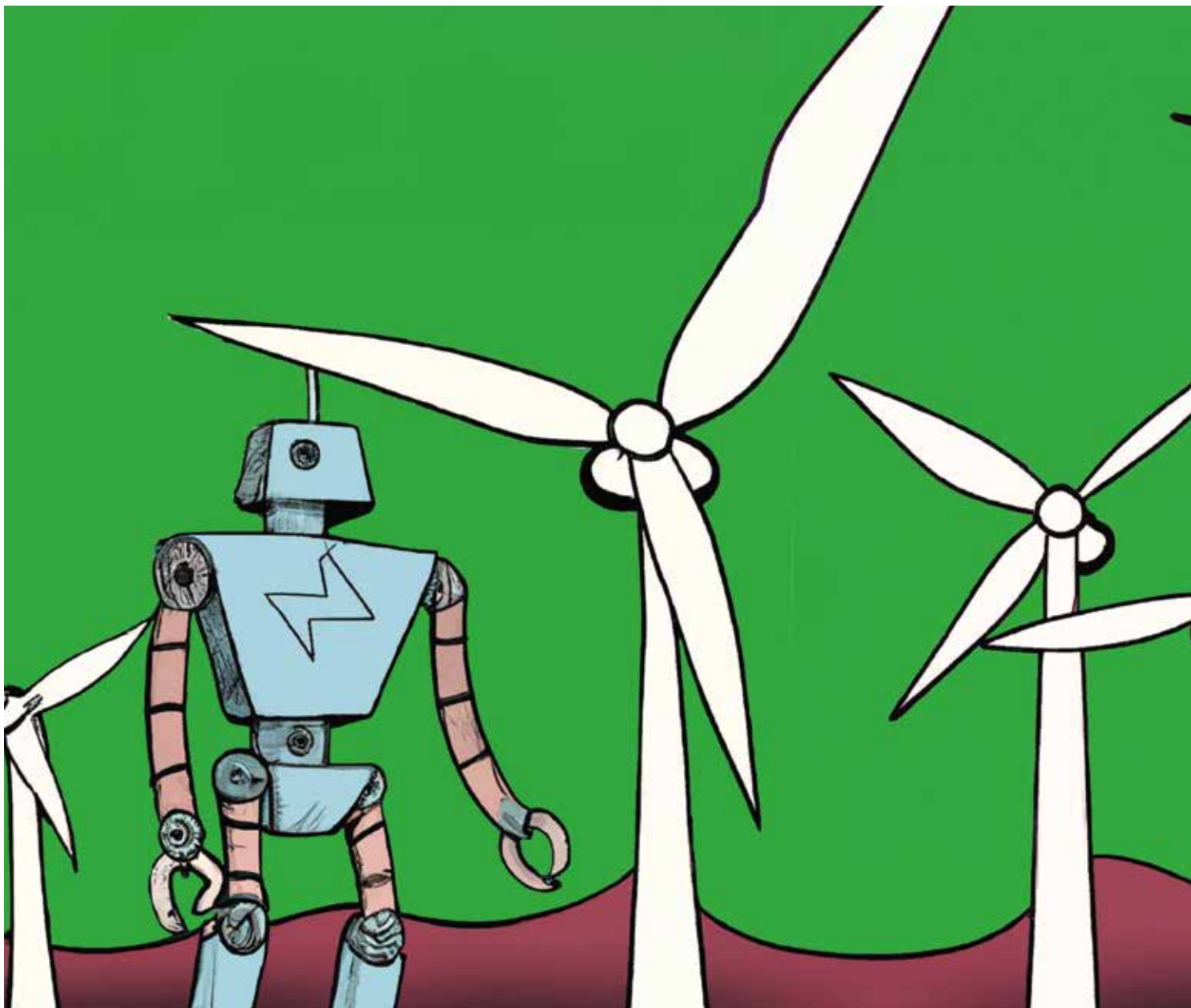
Wie schätzen Gründer:innen die Lage ein, die seit Jahren in der Szene aktiv sind? Anna Maria Brunnhofer-Pedemonte ist seit zehn Jahren involviert: „Österreich hat noch viel Luft nach oben. ChatGPT war ein wichtiger Katalysator, weil Menschen lange Zeit nicht verstanden haben, was AI kann und welche Chancen darin liegen.“ 2019 gründete sie AMB Technology. Mittels eigener Software wurde der menschliche Körper per Kamera erfasst, um ihn zu vermessen und zu rekonstruieren. Daraus ergaben sich Anwendungen für Medizin, Fitness, aber auch die Bekleidungsindustrie. Die Startphase finanzierte sich AMB über den klassischen Weg eines Tech-Startups. Auf FFG-Basisprogramm und aws preseed folgte der oberösterreichische Inkubator tech2b. „Diese Phase funktioniert ebei uns wirklich gut, wir konnten mit diesen Förderungen sehr gut starten“, sagt Brunnhofer-Pedemonte. Danach sei das Netzwerk jedoch zu klein und Internationalisierung überlebensnotwendig. „Gerade im AI-Bereich brauchst du Sparringspartner, die schon an diesem Punkt waren. Wenn etwas am deutlichsten fehlt, dann sind es die ‚AI-Veteranen‘ der Branche, die erfahrenen Gründer:innen. Die das Größte überlebt haben und mit ihrer Expertise helfen, die nächste Generation aufzubauen. Das muss sich bessern.“

Aus AMB Technology ist mittlerweile Impact AI geworden, die Technologie und das Wissen vor dem Rebranding dienen als Grundlage für das heutige Produkt. Dieses besteht aus einer Suite an Tools, die Unternehmen helfen sollen, ihre KI-Produkte zu erfassen, zu verbessern und neue zu kreieren. Das teilt sich auf die Ebenen Business, Governance und Human auf und soll so ein „360°-Assessment der Unternehmensmaßnahmen“ ermöglichen. Brunnhofer-Pedemonte sieht es als eine zwischengeschaltete Ebene zwischen Mensch und Daten: „Wir möchten weg vom data-centric- hin zum human-centric-Modell. Das menschliche Element ist zugleich Steuerungs- und Zielfaktor. Wir wollen eine positive Wirkung für das Business und den Menschen erzeugen.“ Dass die Idee funktioniert, sieht man am Beispiel des US-amerikanischen Retailgiganten Walmart. Er erfasst Daten für sämtliche Unternehmensbereiche, die von über 150 KI-Modulen verarbeitet werden.

Junge Branche, neuer Markt

Für die Zukunft sieht die Gründerin vor allem einen Reifeprozess auf vielen Ebenen. „AI ist noch unglaublich jung. Ich glaube an verschiedene Layers, die eine Technologie durchmachen muss, um greifbare Produkte reifen zu lassen.“ Diese Entwicklung gehe von der Technologie als Tool zu einem Feature bis hin zu einem Produkt. „ChatGPT ist ein Tool, aber noch kein Produkt. Wir müssen erst lernen, diese Technologie in wertvolle, beständige Produkte zu kanalisieren.“ Trotz Produkten spricht sie ungern von der Idee eines einzigen AI-Markts, dafür würde AI zu groß sein. „Das ist eine fundamentale Veränderung, die unser Leben umkrempeln wird, wie wenige Technologien zuvor. Deshalb ist es sinnlos, von einem einzigen AI-Markt zu sprechen.“

Wenn sich Brunnhofer-Pedemonte etwas wünschen könnte von der österreichischen und europäischen Politik, dann wäre das ein optimistischer Zugang zu AI: „Es wäre schön, wenn wir statt einer Überregulierung in eine positive Grundstimmung hineinkommen: Wie kann man AI verwenden, um den Bürger:innen zu helfen und Nutzen zu stiften?“. Das müsse nicht bedeuten, dass man alle Amtswege ab morgen per AI-Chatbot absolvieren kann, sondern könne auch im Kleinen geschehen. Impact AI bekomme auch sehr viel Interesse aus dem politischen Bereich, vor allem zum Thema Governance. „Wir sind ein kleines Land, das kann für Digitalisierung gut sein. Monaco strebt zum Beispiel an, bis 2030 das meist digitalisierte Land der Welt zu sein. Ich würde mir wünschen, dass wir auf einfachem Weg kleine Testballons steigen lassen können, um unsere Chancen zu erkennen.“ •



DIE TESLAS FÜR DIE ENERGIEWENDE

„Wir wollen auf die richtige Weise wachsen und uns nicht unter Wert an Investor:innen verkaufen.“

LUKAS RENZ CEO HYDROSOLID



Die Energieversorgung von Europa ist ein Thema, das im Jahr 2022 massiv in den Mittelpunkt des öffentlichen Diskurses gerückt ist. Der Ukraine-Krieg hat gezeigt, wie abhängig viele EU-Staaten immer noch von russischem Gas waren und wie wichtig es ist, alternative Energiequellen zu finden.

TEXT/INTERVIEW GEORG HAAS
ARTWORK DAVID VISNJIC / DALL-E

Gleichzeitig wirft immer noch die Klimakrise ihren Schatten auf Europa. Das Pariser Klimaabkommen zielt darauf ab, die globale Erderwärmung auf 1,5 Grad im Vergleich zum vorindustriellen Zeitalter zu begrenzen. Um das zu erreichen, muss unter anderem die Energieversorgung wesentlich nachhaltiger werden. Fossile Brennstoffe wie Öl und Gas müssen endlich eingemottet werden, Erneuerbare Energien müssen die Versorgung der Zukunft prägen.

Angesichts des Ukraine-Kriegs ist die Nutzung von CO₂-intensiven Energiequellen im Jahr 2022 angestiegen, doch viele Expert:innen gehen davon aus, dass der Zenit nun erreicht ist und der Aufstieg der Erneuerbaren unvermeidbar ist. Das zeigt sich auch daran, dass Startups in diesem Bereich immer größere Erfolge feiern und bei Investor:innen sehr begehrt sind.

Europa bietet bereits erste Energy-Unicorns

In Europa gibt es bereits eine Reihe von Jungfirmen, die nachhaltige Energiegewinnung vorantreiben wollen und damit für viel Aufmerksamkeit sorgen. So steuert das deutsche Wasserstoff-Unternehmen Sunfire mittlerweile auf den Unicorn-Status zu, das Berliner Solar-Scale-up Enpal hat ihn bereits erreicht – wenngleich letzteres Beispiel nicht immer nur für positive Schlagzeilen sorgte. Vor allem das Preismodell sorgte für Kritik, auch wenn Enpal die Mietkosten verteidigte. Es tut sich jedenfalls etwas auf dem Markt, wie auch Enpal-CEO Mario Kohle schön zusammenfasste: „Die PV-Kapazität in Deutschland soll von heute 60 GW auf 215 GW innerhalb von acht Jahren sich deutlich mehr als verdreifachen. Da ist für alle genug zu tun.“

Auch in Österreich häufen sich darum die klimafreundlichen Energy-Startups, die für Investor:innen immer attraktiver werden. Beispielsweise hat die Wiener Biogas-Firma Biogest im November 2022 ein Investment in Höhe von 20 Millionen Euro eingesammelt.

HydroSolid war 2022 Österreichs Hype-Startup

Das im Jahr 2022 wohl beeindruckendste Energy-Startup aus Österreich war aber HydroSolid aus Niederösterreich. Erst 2021 ist das Jungunternehmen an den Start gegangen, sorgte aber 2022 in der Startup-Szene regelmäßig für Begeisterungstürme.

HydroSolid will die Speicherung von grünem Wasserstoff revolutionieren. Gerade in Zeiten der Energiekrise ist diese Idee potenziell Gold wert. Bei der letztjährigen #glaubandich-Challenge der Erste Bank und Sparkasse wurde HydroSolid zum Gesamtsieger gekürt. Ein Jury-Mitglied bezeichnete das Unternehmen gar als das „nächste Tesla“. Seit der Challenge hat HydroSolid eine Reihe von Erfolgen verbucht. CEO und Mitgründer Lukas Renz hat es mittlerweile sogar in die „30 unter 30“-Liste von Forbes geschafft.



„Hive One“ soll Wasserstoff revolutionieren

„Die #glaubandich-Challenge war für uns ein tolles Event, bei dem wir viel Wertschätzung erfahren haben. Wir sind sehr dankbar, dass wir am Ende den Gesamtsieg davontragen konnten. Seit dem Event hat sich bei uns viel getan. Unsere Branche explodiert derzeit regelrecht und wir erhalten extrem viel Aufmerksamkeit. Damit sind natürlich auch viele Herausforderungen verbunden, an denen wir momentan arbeiten“, erklärt Lukas Renz.

Das große Problem bei grünem Wasserstoff, das HydroSolid lösen will, ist die Speicherung dieser klimafreundlichen Energiequelle. Bislang wurde Wasserstoff mit Hochdruck gespeichert, was jedoch unsicher und teuer ist. Deswegen hat die Jungfirma den „Hive One“ entwickelt. Es handelt sich dabei um einen kompakten, ganzheitlich recycelbaren und umweltschonenden Speicher, bei dem keine kritischen Rohstoffe zum Einsatz kommen. Das soll den Feststoffspeicher sicherer und nachhaltiger als herkömmliche Exemplare machen.

HydroSolid steht vor großer Finanzierungsrunde

HydroSolid arbeitet momentan daran, die Zertifizierung des Hive One zu vollenden. Laut Lukas Renz ist das kein einfacher Prozess, der allerdings derzeit gut läuft. Außerdem hat die Jungfirma bereits mehrere Pilotprojekte am Start. Auch bereite das „Startup des Jahres 2022“ gerade die erste große Finanzierungsrunde vor. So groß ist die Nachfrage nach der Lösung von HydroSolid, dass das vierköpfige Gründerteam tatsächlich vorsichtig sein muss, nicht zu schnell zu wachsen.

„Es ist jetzt sehr wichtig, dass wir die richtigen Schritte setzen, denn unser Geschäftspotenzial ist sehr hoch, auch wenn wir den Markteintritt noch gar nicht hatten. Wir wollen auf die richtige Weise wachsen und uns nicht unter Wert an Investor:innen verkaufen. Deshalb planen wir eine Finanzierungsrunde, die besonders auf Wandelanleihen setzt. Somit wollen wir bei all dem Wachstum noch immer möglichst viele Firmenanteile halten“, so Renz. Die Skalierfähigkeit sei ein starker Fokus in der jetzigen frühen Wachstumsphase. Das gilt wohl für die gesamte Branche. •

Die Co-Gründer Nikolaus Pfaffenbichler (ganz rechts) und Birgit Mitter (zweite von links) und das Ensemo-Team.



DIE SAATGUT DOKTOREN AUS NIEDERÖSTERREICH

Wenn man drei Kreise mit Landwirtschaft, Maschinenbau und Mikrobiologie zeichnet, dann ist **Ensemo** dort, wo sich alle treffen. Die steigenden Temperaturen, Dürren und extremen Wetterbedingungen des Klimawandels werden die nächsten 20 bis 30 Jahre prägen. Eine Konsequenz dessen, die weniger greifbar ist, ist die sinkende Stabilität der Lebensmittelversorgung. Klimaschwankungen setzen die Landwirtschaft unter Druck und beeinträchtigen den Anbau von Getreide, Obst und Gemüse. Ensemo will dem mit biomechanischer Saatgutbehandlung entgegenwirken.

TEXT PHILIPP WERITZ

Es ist ein düsteres Bild, das die europäische Behörde für Lebensmittelsicherheit EFSA zeichnet. Ein internationales Team aus Wissenschaftlern hat 2020 eine umfassende Untersuchung durchgeführt, um Auswirkungen zu definieren, die der Klimawandel auf die Lebensmittelsicherheit hat. In diesem komplexen Forschungsfeld hat das Team die Pflanzengesundheit als das Feld ermittelt, das mit der höchsten Wahrscheinlichkeit betroffen sein wird. Der Dominoeffekt ist vorhersehbar: Schwierigkeiten in der Landwirtschaft haben Auswirkungen auf die Stabilität der Lebensmittelversorgung und letztlich gar auf die Gesundheitspolitik. Davon zeugen jetzt schon Ernteaufschläge und neue Wetterverhältnisse. Zuckermelonen, Reis oder Oliven sind heute Randerscheinungen in der österreichischen Landwirtschaft, zeigen aber, wohin die Reise gehen wird.

Der AgrarTech-Bereich ist sich dessen bewusst, viele Startups setzen etwa bei Digitalisierung, Schädlingsbekämpfung oder Pflanzenschutzmitteln an. Wertvolle Ziele, die jedoch nichts an der Ursache des Problems ändern. Nikolaus Pfaffenbichler, Co-Founder von Ensemo, teilt die Einschätzung der EFSA: „Diese Umstellungen werden kommen, die Produktionsbedingungen werden härter und das Stresslevel für die Pflanzen steigt.“ Wo also ansetzen?

Ursprung trifft Technologie

Ensemo beginnt am Anfang, beim Saatkorn. Das ist den Veränderungen ausgesetzt und reagiert bei Weitem nicht so schnell, wie es eine ertragsreiche Landwirtschaft benötigt. Das niederösterreichische Startup kombiniert einen sehr ursprünglichen Ansatz mit hochtechnologischer Umsetzung. Ein Saatkorn wird maschinell geöffnet und Mikroorganismen werden zugesetzt. Birgit Mitter, Co-Gründerin, erklärt den Gedan-

„In der Biologie ist 1+1 leider selten 2“ BIRGIT MITTER CO-FOUNDER ENSEMO

ken hinter dem Zurück-zum-Ursprung-Ansatz: „Pflanzen, die im Einklang mit Bakterien leben und als Symbiose voneinander profitieren, das ist eine sehr alte Idee.“ Seit fast 20 Jahren erforscht sie das Zusammenspiel von Bakterium und Pflanze: „Pflanzen haben ein sehr komplexes Innenleben, mit unserer Methode können wir auch Spurenelemente oder Mikronährstoffe injizieren, je nachdem, was es braucht.“

Ein Faktor, der die globalen Veränderungen prägt, ist die Unvorhersehbarkeit. „Wir sehen das am Beispiel Niederschlag. Es gibt nicht mehr alle drei Tage ein wenig Regen, heute erleben wir Trockenperioden von zwei bis fünf Wochen und dann regnet es 40 bis 60 Liter auf einmal“, sagt Pfaffenbichler. Die Mikrobiologie ermöglicht es den Pflanzen, sich gegen diese Widerstände zu wappnen, auf unterschiedlichsten Wegen: Schnelleres Wachstum, tiefere Wurzeln, Krankheitsabwehr, Pilzabwehr und vieles mehr. Konkret besteht der patentierte Prozess aus drei Schritten. Zuerst wird das einzelne Saatkorn mechanisch geöffnet, ohne den Kern zu verletzen. Danach werden passende Mikroorganismen eingepflanzt, das können Bakterien oder Pilze sein, die gezielte Effekte auslösen. Im dritten und letzten Schritt wird das Saatkorn so verschlossen, dass die Keimfähigkeit erhalten bleibt.

Ein Nebeneffekt dieser Methode ist, dass der Einsatz von Chemie massiv reduziert wird. Aktuell wird hauptsächlich mit Stickstoffdüngern gearbeitet, die extrem CO₂-intensiv sind. Weltweit werden pro Jahr 120 Millionen Tonnen Stickstoff verwendet. Das beschleunigt nicht nur den Klimawandel, sondern reduziert die Biodiversität und fördert Monokulturen. Eine nachhaltige und vertretbare Menge wären 35 Millionen.

Aus der Forschung in die Gründung

Das zu reduzieren, und wieder mehr im Einklang mit der Natur zu wirtschaften, ist für Mitter und Pfaffenbichler ein Antrieb. Bis es so weit kam, erlebten die Beiden eine etwas ungewöhnliche Gründungsgeschichte. Mitter erarbeitete als promovierte Mikrobiologin dutzende wissenschaftliche Publikationen und vier Patente. Pfaffenbichler brachte die Lebensmittel- und Landwirtschaftserfahrung an Bord. Lange vor der Gründung waren sie Kollegen am Austrian Institute of Technology (AIT). Sie stellten sich die Frage, wie man Mikroorganismen in eine Pflanze bringen kann. Schnell kam ein Vergleich: „Wie macht es ein Arzt am Menschen? Man injiziert es mit einer Nadel.“ Dieser Idee folgten ab 2015 erste Versuche, nach einer internen Bewertung feilten die beiden mit den Ressourcen des AIT die folgenden sechs Jahre daran. Die Vision zu konkre-

tisieren, was diese Technologie tatsächlich bewirken soll, wo sie genau ansetzt, war eine der größten Herausforderungen, sagt Mitter.

„Als sich eine Gründung abzeichnete, haben wir verschiedene Optionen abgewogen. Bleiben wir im AIT? Gründen wir ein Forschungsinstitut? Oder machen wir ein Startup daraus?“, erzählt Pfaffenbichler. Die Abnabelung schildern sie als harten aber fairen Prozess: „Man kommt von einer Muttergesellschaft, wurde unterstützt und möchte aber auch etwas Eigenes aufbauen. Natürlich möchten beide Parteien dann das Beste für sich herausholen, das ist ganz normal.“ Nach bürokratischen Patenttransfers gab es für alle Beteiligten eine zufriedenstellende Lösung, sagt Pfaffenbichler: „Ohne dieses Setting gäbe es uns heute gar nicht. Der fachliche Hintergrund des AIT war essentiell und wir haben eine sehr gute Beziehung zueinander. Auch unser erster Investor kam von dort.“

Herausforderungen und Zukunft

Nach der Gründung ging Ensemo den klassischen Weg eines Tech-Startups, vom aws Preseed in den accent Inkubator. „All das hat uns sehr geholfen in der Anfangsphase. Abgesehen von der fachlichen Expertise, hatten wir auch Zugriff auf Laborgegenstände, eine Maschinenhalle und Ackerfläche“, sagt Mitter. Nicht zu wissen, wo man das bearbeitete Saatgut pflanzt oder die Geräte lagert, sind nur vermeintlich simple Fragen. Infrastruktur und Logistik müssen funktionieren, die Handgriffe müssen sitzen, sind sich Mitter und Pfaffenbichler einig, denn „nicht bei jeder Entscheidung hat man die Zeit, die man sich nehmen sollte“.

Seit Beginn des Unternehmertums 2021 beschäftigt Ensemo vier Mitarbeiter:innen, ein Prototyp wurde finalisiert und das Unternehmen bewegt sich mittlerweile im siebenstelligen Bereich, was Finanzmittel betrifft. Zahlreiche biologische Feldversuche wurden abgeschlossen: „In der Biologie ist 1+1 leider selten 2“, sagt Mitter, „und die Versuche sind sehr wetterabhängig“. Im vergangenen Jahr wurde ein groß angelegter Versuch von einem massiven Schädlingsbefall sabotiert: „Das sind Momente, wo man wieder zurückgeworfen wird und lernen muss, dran zu bleiben“, sagt Pfaffenbichler. Aktuell arbeiten sie am neuen Prototypen, der ihr bisheriges Volumen mehr als verzehnfachen soll. Während der erste Prototyp 30 Körner pro Sekunde bearbeitete, soll der nächste 420 Körner pro Sekunde schaffen. Festhalten, ansehen, öffnen, Mikroben einbringen und verschließen, alles in einer Sekunde für hunderte Körner: „Das sorgte im Maschinenbau für große Augen. Wir sind aber zuversichtlich, das im ersten Halbjahr 2023 fertig zu stellen. Wir wollen die Pflanzen klimafit machen.“ •

AUFBRUCH NACH DEM EINBRUCH *FINTECHS IN 2023*

Die Investments gingen zurück, das Fundingvolumen brach ein, Entlassungen waren bei Branchengrößen an der Tagesordnung: 2022 war kein gutes Jahr für FinTechs. Wohin sich die Branche entwickelt und wie mit Beatvest ein deutsch-österreichisches Startup dem Trend widersteht.

TEXT/INTERVIEW PHILIPP WERITZ ARTWORK DAVID VISNJC / DALL-E



Julia Kruslin und Sophie Turner, die beiden Gründerinnen von Beatvest.

Ausblick für 2023 bleibt je nach Analyse noch vorsichtig optimistisch oder pessimistisch. Es gibt aber auch positive Aspekte: Trotz eines harten Jahres und unsicheren Zeiten blieben FinTech-Unternehmen einige der innovativsten der Startup-Szene. Drei neue Entwicklungen, die teilweise seit Jahren unter der Oberfläche brodeln, könnten in 2023 spürbare Veränderungen mit sich bringen.

Roboter, Open-Banking und PSD2

Erstens, die Robo-Advisors, ein automatisierter Prozess zur Geldanlage. Immer mehr Menschen nutzen heute einen Zugang zur professionellen Vermögensverwaltung, ohne jedoch die entsprechende finanzielle Bildung zu haben. Hier setzen Robo-Advisors an. Sie helfen, das Portfolio zu diversifizieren und Entscheidungen ohne Emotionen zu treffen. Abgefragt werden dabei u.a. Risikofreudigkeit oder der Zeithorizont, basierend darauf sucht ein Algorithmus eine Auswahl von ETFs. Die Transparenz und die langfristige Perspektive machen die künstlichen Finanzberater zu einem beliebten Instrument. In den USA werden so bereits hunderte Milliarden Dollar verwaltet, auch in Deutschland lag die Summe 2021 bereits bei circa 20 Milliarden Euro.

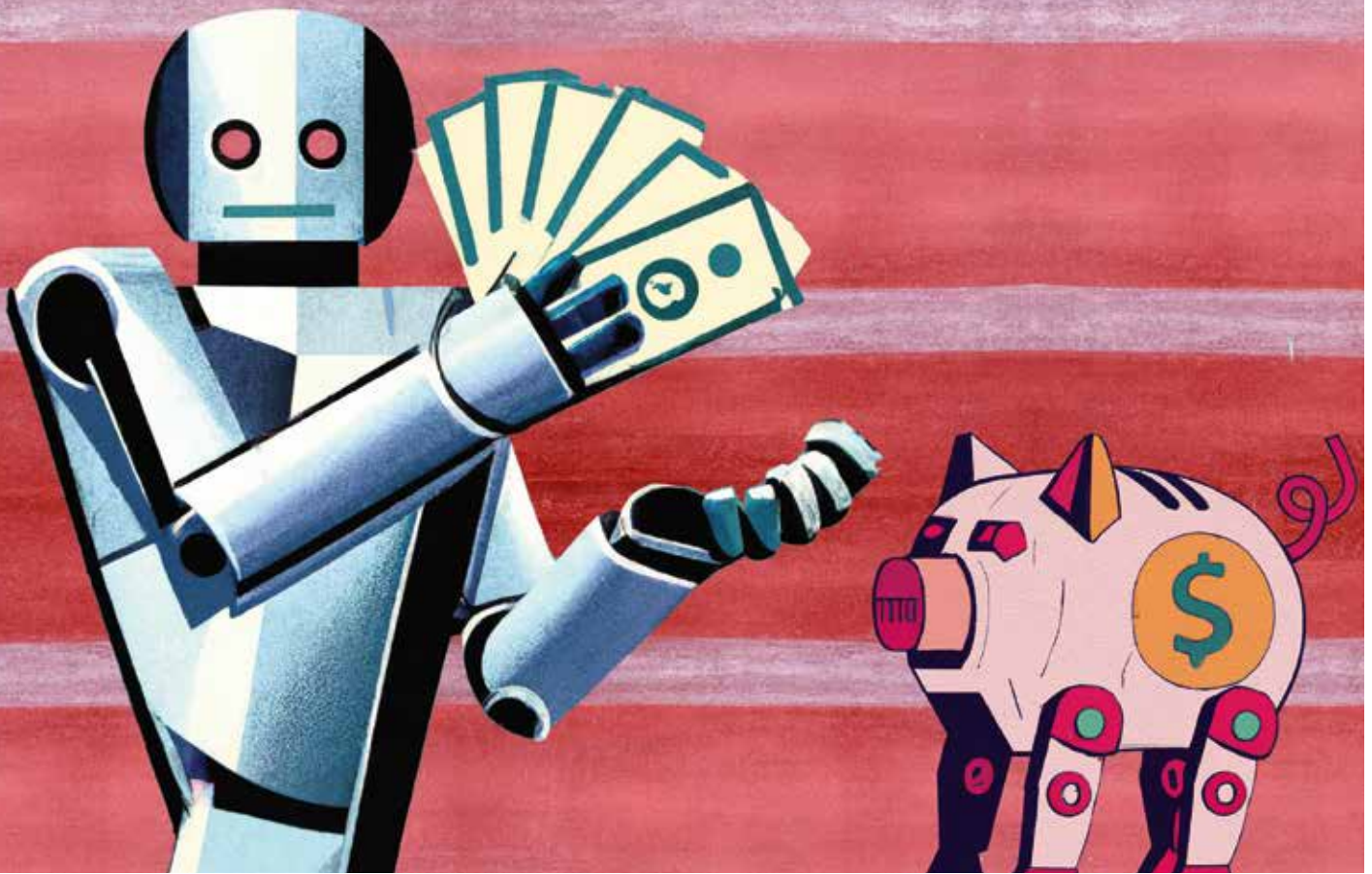
Eine Entwicklung, die die traditionellen Geschäftsmodelle von Banken stark bedrängt, ist eine unscheinbare Richtlinie namens PSD2. Bereits 2018 erlassen, beginnt sie langsam Effekte zu zeigen. Sie verpflichtet Banken nämlich, offene Daten-Schnittstellen für Drittanbieter zu ermöglichen. FinTechs können so Apps in den Kreislauf zwischen Kund:innen und Banken schleusen. Das reicht von Kontoinformationen bis zur Zahlungsabwicklung. Kund:innen und FinTechs frohlocken – lukrativ, sicher und angenehm für sie, bedrohlich für die Bank, die schlimmstenfalls nur mehr als digitaler Tresor herangezogen wird.

Ganz Gallien? Nein.

Für den dritten Trend werfen wir einen Blick auf Beatvest. Ein deutsch-österreichisches Beispiel, das dem Katerjahr getrotzt hat. Sophie Thurner und Julia Kruslin, die beiden Co-Gründerinnen, konnten 2022 nicht nur wachsen, sondern sogar ein Investment sichern. Erst 2021 gestartet, haben sie in einer Finanzierungsrunde 1,3 Millionen Euro erhalten. Die Idee des FinTechs ist die Vermittlung von Finanzwissen in kleinen Lektionen, die sich einfach in den Alltag integrieren lassen, „Finanzwissen im Duolingo-For-

Vor einem Jahr war die Ampel noch auf Grün geschaltet. Europäische FinTechs hatten 2021 Rekordinvestments in der Höhe von fast 22 Milliarden Euro gesammelt. Mehr Deals, mehr Exits, mehr Finanzierungsrunden mit über 100 Millionen Euro denn je. Die Anzahl der Unicorns verdoppelte sich. Kurzerhand, das beste Jahr für die Branche bisher – und die Zeichen standen auf Fortsetzung für 2022. Eine starke erste Jahreshälfte war noch drin, ab Sommer stürzte das Funding jedoch dramatisch ab. Nicht nur in Europa, auch global sanken die VC-Investments in Summe um fast die Hälfte.

Das war bald auch im hiesigen Raum spürbar. Die größten Finanzierungsrunden kamen ohne deutschsprachige Vertretung aus. Der Crash des Kryptomarkts führte beim Wiener Unicorn Bitpanda zur Kündigung von etwa einem Drittel der Belegschaft. Angedachte Börsengänge von Riesen wie N26 wurden verschoben. Auch der



Künftig helfen auch sogenannte Robo-Advisors beim Sparen.

mat“, nennt es Sophie Thurner: „Wir wollen Finanzwissen für wirklich alle anbieten und arbeiten daher konstant daran, dass unsere Inhalte kurzweilig sind und Spaß machen. Kurze, dreiminütige Lektionen als Text, Audio oder Video, die sich auf das Wesentliche beschränken und auf hochtrabenden Finanzjargon verzichten.“

Der Grund dafür ist naheliegend. Die Finanzbildung der Bevölkerung, auch als Financial Literacy bekannt, ist in Österreich bescheiden, das belegen zahlreiche Umfragen und Untersuchungen. Gerade einmal fünf bis sieben Prozent der Österreicher:innen besitzen Aktien, der Kapitalmarkt scheint ein versiegeltes Buch zu sein. Nach wie vor ist das Sparbuch das beliebteste Instrument, trotz horrender Inflation, die mit den wenigen Sparzinsen für effektiven Wertverlust sorgt. Das wollen Thurner und Kruslin ändern. „Unser Ziel ist es, Investieren und langfristigen Vermögensaufbau für alle einfach und verständlich zu machen“, sagt Thurner. Sie selbst arbeitete viele Jahre in der britischen und US-amerikanischen Finanzmarktaufsicht und konnte die Ungleichheiten des Finanzsystems aus erster Hand beobachten. „Sich in Sachen Investments zu bilden ist kompliziert, die Informationslast ist hoch und oft wenig vertrauenswürdig.“ Gemeinsam mit Kruslin rief sie darum beatvest ins Leben.

Mittlerweile haben die beiden einen weiteren Faktor identifiziert, den sie in ihren Inhalten thematisieren: „Einer der häufigsten Gründe, warum Menschen investieren, ist das Elternhaus. Finanzielle Bildung kommt fast immer über die Familie, genauer gesagt, über den Vater.“ Investieren ist traditionell ein Thema aus der Männerdomäne, einen Zugang für Frauen zu finden, ist Thurner wichtig. Denn dieser Umstand hat gravierende Konsequenzen: Der Gender Pay Gap liegt in Österreich (18,9 %) noch weit über dem EU-Durchschnitt (13,0 %). Frauen sind somit noch stärker von der Inflation betroffen. Dieser Faden zieht sich über das gesamte finanzielle Leben und findet seinen traurigen Höhepunkt in der Altersarmut. Österreicherinnen erhielten im vergangenen Jahr durchschnittlich 38 % weniger Pensi-

on als Österreicher. „Oft ist es auch einfacher, sich als Frau in die Probleme anderer Frauen hineinzusetzen und diese effektiv zu adressieren“, meint Thurner.

Langfristig denken, kurzfristig handeln

Zu guter Letzt steht die Langfristigkeit im Vordergrund. Nach Gamestop, dem Skandal um Robinhood und fragwürdigen Geschäfts- und Erlösmodellen diverser Neobroker hat das Ansehen von FinTechs zumindest indirekt gelitten. Das Zockerimage, für einen kurzfristigen Gewinn viel zu riskieren, damit will beatvest nichts am Hut haben: „Während sich Plattformen wie Robinhood als ‚kostenlos‘ positionieren, verdienen sie mit jeder Transaktion an sogenannten Kickbacks, also Vergütungen von exklusiven Arrangements mit Market-Makers.“ Sie haben sich dafür bewusst gegen ein Geschäftsmodell entschieden, dass die Anzahl der Trades belohnt. Nutzer:innen, die in ETFs investieren und diese jahrelang halten, sind gut für beatvest, Robinhood etwa würde daran zu wenig Geld verdienen.

Gerade die jüngeren Generationen könne beatvest mit diesem Angebot gut abholen. „Wir sehen die Tendenz zum langfristigen Investieren bei der Generation Y und Z. ETFs sind die neuen Sparbücher, diesen Trend beobachten wir definitiv.“ Aufgewachsen in einem Umfeld, in dem es größtenteils wenig bis gar keine Zinsen mehr gab, suchen sie nach Alternativen. „Ich bin der Überzeugung, dass man mit relativ wenig Wissen sehr viel erreichen kann, vor allem wenn es um das Thema Finanzen geht“, sagt Thurner.

Die Roadmap ist klar: „Wir arbeiten kontinuierlich an neuen Themen, Altersarmut oder Rezession werden etwa bald bei den Nutzer:innen angekommen sein. Unser großes Ziel ist es natürlich, über unsere Plattform direkt investieren zu können. Unsere Nutzer:innen fragen völlig zu Recht, warum sie bei uns alles beigebracht bekommen, und dann woanders investieren müssen – das wird ein großes Stück Arbeit, aber ich freue mich darauf“, sagt Thurner. •

Der Tourismus der Zukunft ist digital

Oliver Csendes (Chief Digital und Innovation Officer)
und Barbara Prodingler (Innovation und Community Managerin)
Österreich Werbung im Interview.

Wie sieht der Tourismus der Zukunft aus? Wohin entwickelt sich die Branche?

OLIVER CSENDES: Ähnlich wie in vielen anderen Branchen verschwimmen auch im Tourismus die alten Branchengrenzen. Das Angebot wird personalisierter und digitaler. Leistungen richten sich mehr nach den Lebensumständen der Zielgruppe und werden durchgängiger (seamless) miteinander kombiniert und ineinander integriert. Das erfordert – mehr denn je – Kollaboration.

Digital vernetzter und dennoch authentischer, bequemer und dennoch nachhaltiger, personalisierter und dennoch kooperativer und das führt uns zum ersten Punkt, digital vernetzt.

Die Ansprüche und Erwartungen der Gäste an ihren Urlaub sind schon heute äußerst unterschiedlich und es ist ein klarer Trend von wachsenden Ansprüchen zu erkennen.

Angebote sind daher auch nur erfolgreich, wenn sie sich auf bestimmte abgrenzbare Gästesegmente beziehen. „One size fits all“ funktioniert nicht. Wir stehen vor einer neuen Ära des Reisens. Das heißt, den Aufenthalt bewusst zu erleben, in Resonanz mit der Umgebung, der Kultur, der Natur und den Gastgebern, in die Region einzutauchen und bleibende Erinnerungen mitzunehmen.

Vor rund zwei Jahren hat die ÖW den Austria Experience Data Hub ins Leben gerufen. Damit sollen tourismusrelevante Daten gebündelt und für Startups aufbereitet werden. Wie läuft das Projekt?



„Digitale Erlebnisse vor der Anreise wecken die Reiselust und Neugierde.“

BARBARA PRODINGER

OLIVER CSENDES: Das Projekt wurde weiterentwickelt, aus dem Data Hub wurde ein Data Space, also ein Daten- und Serviceökosystem für Anwendungen für den Tourismus. Wichtig ist aber zu erwähnen, dass es hier nicht nur um Startups geht. Die Daten sind Grundlage für Gästeansprache, Auslastung- und Preismanagement, Automatisierung von innerbetrieblichen Prozessen und vieles mehr uns somit vor allem für Leistungsträger:innen der Branche relevant.

Ganz allgemein: In welchen Bereichen können Startups den Tourismus unterstützen – und wo passiert das bereits?

OLIVER CSENDES: Startups und Technologie müssen dort unterstützen, wo es relevante Probleme gibt, die nicht gelöst sind oder 10x besser gelöst werden können.

Digitale Vernetzung und Nachhaltigkeit sind die zwei bedeutendsten Entwicklungen, die beide große ökonomische Potenziale für die österreichische Reisebranche mit sich bringen und in Wettbewerbsvorteile umgemünzt werden sollten. Gleichzeitig haben Betriebe mit gestiegenen Kosten und dem Arbeitskräftemehrbedarf zu kämpfen, während kritische und gut informierte Konsumenten neue Anspruchs- und Erwartungshaltung zeigen.

Das sind einige von vielen Gründen, warum die Weiterentwicklung der Branche so rasch vorantgetrieben wird. Wenn Startups auf diese Fragen Antworten haben, haben sie schon mal gute Voraussetzungen.

Der Tourismus setzt verstärkt auf Innovationen. Welche Projekte fallen Ihnen da sofort ein? Welche Innovationen bietet der Tourismus in Österreich?

BARBARA PRODINGER: Innovation an sich bedeutet bestehende Prozesse, Produkte und Serviceleistungen durch neue Ideen weiterentwickeln oder neu zu denken. Pioniere und Visionäre mit diesem Ansatz gibt es in der Branche schon seit jeher.

Zukunftsfähige Unternehmen und Regionen müssen Probleme identifizieren, gemeinsam mit Startups und Dienstleistern neue Ideen entwickeln oder bestehende Lösungen für den Tourismus anpassen. Die Themenfelder betreffen das gesamte Ökosystem von Mobilität und Besucherstromlenkung, bis hin zur Energieeffizienz, der Automatisierung von betrieblichen Prozessen, sämtlichen Bereichen der Nachhaltigkeit und virtuelle Erlebnisse.

Durch den rapiden technologischen Fortschritt ist es wichtig, Trends laufend zu beobachten und zu verstehen, welchen Einsatz sie im Tourismus finden können. Aktuelle Beispiele dazu sind der AI-Concierge von Wagrain-Kleinarl Tourismus, oder die erste KI generierte touristische Werbekampagne vom Wörthersee.

Wie wichtig sind Neuheiten und ständige Weiterentwicklungen auch für den Wirtschaftsstandort?

OLIVER CSENDES: Österreich gehört international zu den führenden Märkten im Tourismus. Mit acht Prozent Anteil am BIP spielt der Sektor eine signifikante Rolle für den Wohlstand und die Beschäftigung. Ein Großteil davon sind Exporte, also auch für die Außenhandelsbilanz relevant. Zusätzlich ist der Tourismus für sehr viele Infrastrukturverbesserungen im Land verantwortlich. So betrachtet ist es essenziell, dass der österreichische Tourismus seine Wettbewerbsfähigkeit behält und wenn möglich weiter ausbaut. Bei den multiplen, sich teils überlagernden Krisen und Chancen, sich verkürzenden Technologiezyklen und rasch ändernden Kundenbedürfnissen ist es



„One size fits all funktioniert nicht.“

OLIVER CSENDES



Oliver Csendes und
Barbara Prodingler,
Österreich Werbung

keine Frage, ob man sich weiterentwickelt, sondern wie und wie schnell.

Web3, Blockchain, KI: Welche Rolle spielen neue Technologien für den Tourismus? Müssen wir künftig gar nicht mehr physisch verreisen, um zu verreisen?

BARBARA PRODINGER: Lösungen rund um Künstliche Intelligenz oder Blockchain erleichtern den Alltag der Touristiker:innen. Sei es im Schreiben von Blogartikeln oder der Einsatz von Servicerobotern im Backoffice-Bereich. Die Technologie unterstützt im Hintergrund. Die gewonnene Zeit kann somit für die persönliche Interaktion mit dem Gast genutzt werden.

Die Aussage, dass Reisende aufgrund neuer virtueller Erlebnisse nicht mehr in die

Regionen kommen, ist klar zu verneinen. Ein Ausflug in die digitale Abbildung oder Interpretation eines physischen Raumes ist vergleichbar mit einem guten Buch, einem Film oder Videospiel. Digitale Erlebnisse vor der Anreise wecken die Reiselust und Neugierde. Man denke an den Film „Das Weiße Rössl am Wolfgangsee“ oder die „Harry Potter Saga“, durch die sich Menschen weltweit zu entlegenen Plätzen in Schottland aufmachen. Das Tourismuserlebnis an sich ist multisensorisch. Es sind die ungeplanten Ereignisse und die Begegnungen mit den Menschen vor Ort, die in Erinnerung bleiben. Reisende möchten die Natur, die Städte und die Kultur mit allen Sinnen erleben und spüren. Technologien helfen uns im Nachgang diese Erlebnisse

zu konservieren, den Gast an die schönen Momente zu erinnern und an die Destination zu binden.

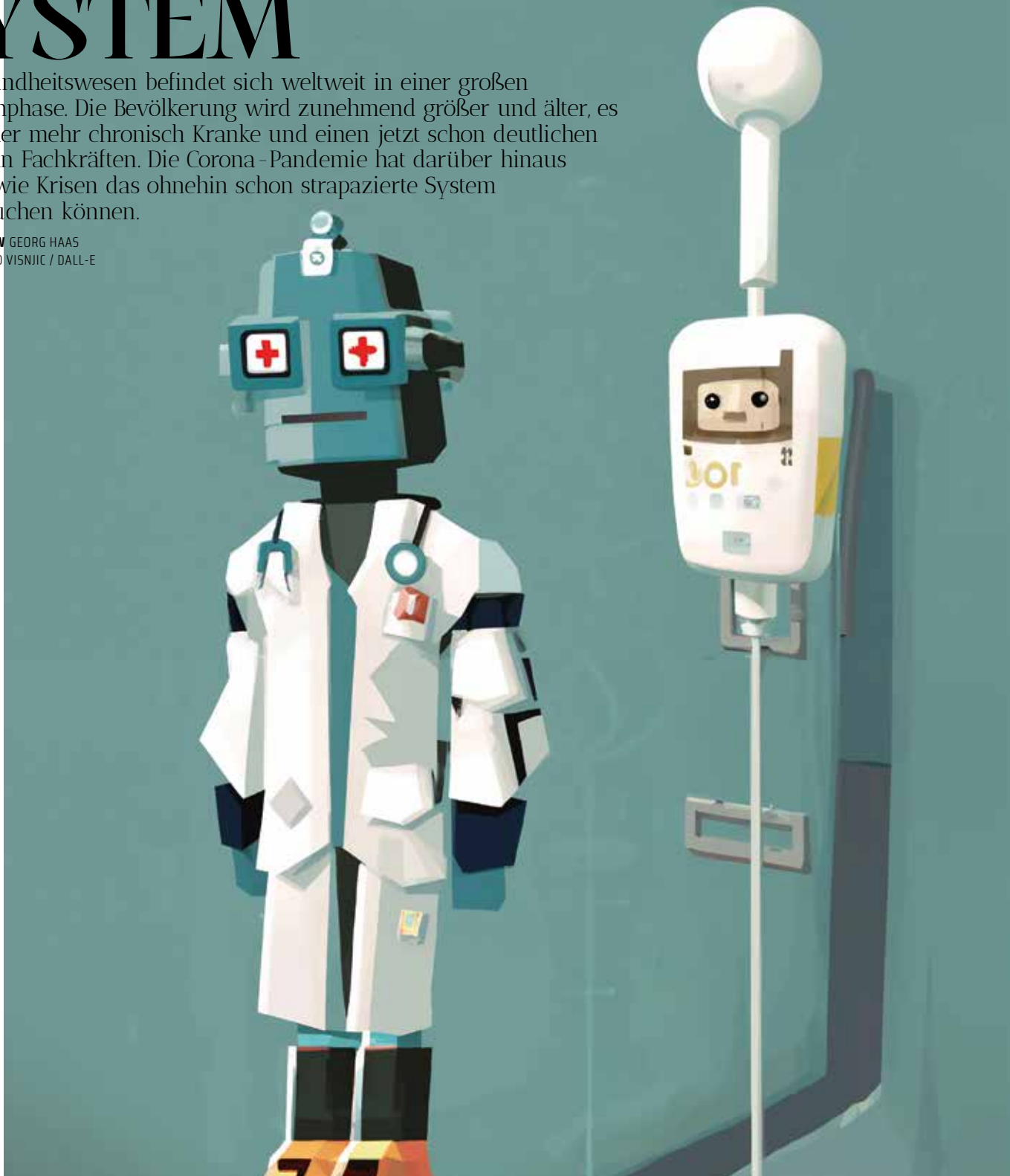
Mit „ÖW Change“ widmet sich auch ein eigenes Zukunftsmagazin der Thematik. Wie darf man sich das vorstellen - und wo kann ich mich informieren?

BARBARA PRODINGER: Im ÖW Change holen wir einzigartige Projekte im österreichischen Tourismus vor den Vorhang. Dabei diskutieren wir gemeinsam mit Expert:innen Zukunftsthemen mit passenden Beispielen und Handlungsempfehlungen maßgeschneidert auf die Branche. Sehen könnt ihr dies auf den Social Media-Kanälen der Österreich Werbung sowie in der Mediathek auf unserer Webseite www.austriatourism.com.•

.. DIGITAL-KUR FÜRS GESUNDHEITS- SYSTEM

Das Gesundheitswesen befindet sich weltweit in einer großen Umbruchphase. Die Bevölkerung wird zunehmend größer und älter, es gibt immer mehr chronisch Kranke und einen jetzt schon deutlichen Mangel an Fachkräften. Die Corona-Pandemie hat darüber hinaus gezeigt, wie Krisen das ohnehin schon strapazierte System beanspruchen können.

TEXT/INTERVIEW GEORG HAAS
ARTWORK DAVID VISHNIC / DALL-E



Immmer öfter gibt es in Österreich, lange Zeit ein Mekka der Gesundheitsversorgung, Berichte über Staus bei Spitalsambulanzen, verschobene Operationstermine, zu wenige Kassenvertrags-Ärzt:innen für Allgemeinmedizin und überlange Wartezeiten bei niedergelassenen Fachärzt:innen. Vor allem regional gibt es einen gravierenden Mangel an Allgemeinmediziner:innen. Die Pflege ist eine weitere massive Baustelle, der es konstant an Fachkräften mangelt und die durch die alternde Bevölkerung künftig noch stärker belastet wird. Das alles ist seit Jahren bekannt, wurde durch die Corona-Pandemie aber der gesamten Bevölkerung gnadenlos aufgezeigt.

Transformation erfordert Innovation

Vor diesem Hintergrund scheint ein Umdenken unvermeidbar zu sein, um die Herausforderungen der Zukunft zu meistern. Die Gesundheitsbranche von Morgen muss wesentlich anders aussehen als die von heute, nicht nur in Österreich, sondern auf der ganzen Welt.

Um diese Transformation erfolgreich zu absolvieren, sind Innovationen nötig. An vorderster Front dieser Entwicklung stehen hier auch in Österreich viele Startups. HealthTechs wie contextflow, smartmelts, Hello Inside, XUND oder cogvis warten mit unterschiedlichen innovativen Konzepten auf, die dazu beitragen, die vielen Herausforderungen des Gesundheitssystems zu lösen.

KI bietet viel Potenzial für Gesundheitswesen

contextflow aus Wien hat sich zum Beispiel mit einer Bildanalyse-Software, die Radiologen bei der Befundung von Lungen-Computertomografien (CT) unterstützt, einen Namen gemacht. Das Spin-off der Medizinischen Universität Wien will mit KI die Diagnostik massiv unterstützen und so Mediziner:innen viel Zeit und Aufwand ersparen. Wie gut dieses Konzept ankommt zeigte sich 2021, als contextflow bei einer Series A-Finanzierung 6,7 Millionen Euro einsammelte.

Auf KI setzt auch XUND. Mit seinem durch Künstliche Intelligenz gestützten Gesundheitsassistenten ist die Wiener Med-Tech-Jungfirma im Jahr 2018 an den Start gegangen. Seither konnte das Startup eine Reihe an Erfolgen für sich verbuchen, darunter eine Seed-Finanzierung in Höhe von sechs Millionen Euro im vergangenen Jahr.

Viele Jungfirmen setzen auf Digitalisierung

Im Bereich der Digitalisierung ist auch smartmelts aus Graz mit seiner Anwendung „myDigitalTwin“ unterwegs. Diese baut einen digitalen Zwilling von Menschen, der Auskunft etwa über eine bessere Ernährung geben soll.

Das deutsch-österreichische HealthTech-Startup Hello Inside bietet einen Sensor, der auf der Haut von Menschen klebt und mit einer Mikro-Nadel permanent live die

Blutzuckerwerte an eine App sendet. Unter anderem sind Amorelie-Gründerin Lea-Soophie Cramer und Bitpanda-Mitgründer und -CEO Eric Demuth an Hello Inside beteiligt. Den besonders strapazierten Sektor der Pflege hat cogvis aus Wien angesteuert. Das Jungunternehmen bietet ein durch KI betriebenes Smart Sensor-System, das bei der Sturzprävention und -erkennung in der Pflege helfen und dadurch das Pflegepersonal entlasten soll.

Digitale Therapieplattform für Schlaganfallpatient:innen

Ein im vergangenen Jahr besonders bemerkenswertes Beispiel für die starke österreichische HealthTech-Szene war das Wiener Startup myReha. Die Jungfirma will Schlaganfallpatient:innen dabei helfen, kognitive und physische Fähigkeiten schneller wiederzuerlangen. myReha bietet eine digitale Therapieplattform, auf der Patient:innen mit Hilfe von interaktiven Übungen wieder Sprache, Kognition und Alltagsfähigkeiten trainieren können. Diese Übungen passt die KI individuell an die Patientin, den Patienten bzw. deren oder dessen Fortschritt an. Durch die Teilnahme an der #glaubandich-Challenge wurde myReha im Mai 2022 einem größeren Publikum denn je bekannt.

„Schlaganfälle sind der häufigste Grund für Behinderungen im Erwachsenenalter. Um ihre Auswirkungen zu lindern, ist eine Therapie nötig, die oft aufwändig und auch kostenintensiv sein kann. Wir wollen Übungen auch für zuhause möglich machen“, so die beiden myReha-Mitgründer Moritz und Philipp Schöllauf. Auch myReha ist nicht komplett kostenlos, abgerechnet wird über ein Abomodell.

myReha als Medizinprodukt

In Graz erlangte myReha bei der #glaubandich-Challenge den Sieg in der Kategorie Health, MedTech & BioTech und schaffte es damit in das Finale in Wien. Für Moritz

Schöllauf war die Teilnahme eine tolle Erfahrung. „Es hat uns sehr viel Spaß gemacht, dabei zu sein. Die #glaubandich-Challenge war eine fantastische Gelegenheit, um myReha auf einer großen Bühne vor einem großen Publikum zu präsentieren. Außerdem hat uns das Event einen spürbaren Boost gegeben.“

Davon abgesehen konnte die 2020 gegründete Jungfirma bereits eine Reihe an Erfolgen verbuchen. Die myReha-App wurde beispielsweise EU-weit als Medizinprodukt zertifiziert, ein Meilenstein. Die Anwendung sollen Schlaganfallpatient:innen in den eigenen vier Wänden einsetzen – also dann, wenn nach dem Aufenthalt im Krankenhaus oder dem Reha-Zentrum individuelle Reha-Stunden benötigt werden. Zudem hat das Startup letztes Jahr 2,2 Millionen Euro bei einer Finanzierungsrunde eingesammelt. Angeführt wurde die Runde vom Gründer des österreichischen Scaleups Stobox, Johannes Braith. Neben Braith waren mit Lukas Zinnagl von Diagnosia, Sievert Weiss (Amboss), Stefan Speiser (Latido) und Franz Wiesbauer von Medmastery weitere Business Angels an Bord. Mit Ever Pharma ist auch ein Family Office mit Medizin-Schwerpunkt an der Runde beteiligt.

Kliniken setzen auf myReha-Lösung

Seit der Challenge hat sich bei der Jungfirma einiges getan. „Zusätzlich zu den Kliniken, die uns bisher einsetzen, haben sich mittlerweile auch weitere Neuro-Kliniken und Reha-Zentren bei uns gemeldet, die die Klinikvariante unserer Plattform gerne einsetzen würden. Mittlerweile sind wir in über 30 Kliniken im ganzen DACH-Raum vertreten. Auch wollen mehrere Pharmaunternehmen unsere Anwendung als Studienplattform nutzen“, erzählt Moritz Schöllauf. Es zeigt sich: Die Startups for Health und die Digital-Kur für die Branche werden es sein, die ein krank gespartes Gesundheitssystem (hoffentlich) wieder auf die Beine bringen. •



„Die #glaubandich-Challenge war eine fantastische Gelegenheit, um myReha auf einer großen Bühne vor einem großen Publikum zu präsentieren.“ MORITZ SCHÖLLAUF MITGRÜNDER MYREHA

„Die Jugend von heute liebt den Luxus, hat schlechte Manieren und verachtet die Autorität. Sie widersprechen ihren Eltern, legen die Beine übereinander und tyrannisieren ihre Lehrer.“ – Wer hat das gesagt? Genau, ein wohl etwas genervter Sokrates. Und ja, das ist der aus der griechischen Geschichte; gelebt hat er ab 47 vor Christus. Worauf die Einleitung hinaus will?

Die Sache mit den Generationen

Diskrepanzen zwischen jüngeren und älteren Generationen sind so alt wie die Menschheit selbst, unterschiedliche Auffassungen sind kein Phänomen der Neuzeit. Was sich historisch ableiten lässt: Schon in grauer Vorzeit hatten es die

Lehrer:innen nicht immer leicht mit den Schüler:innen, die Schüler:innen aber auch nicht unbedingt mit den Lehrer:innen. Die Organisation YEP rund um Gründerin Rebekka Dober will hier ansetzen. „Partizipation“ ist das Stichwort des Social Startups, man sieht sich als „Stimme der Jugend“. Das Geschäftsmodell nennt sich PaaS, Participation as a Service. YEP setzt „niederschwellige Partizipationsprozesse“ für Unternehmen und Institutionen auf und hat so bereits über 200 Mal die Stimme der nächsten Generation wirkungsorientiert in Politik und Wirtschaft eingebracht. „So werden die Generationen wieder verbunden, eine Win-Win-Lösung für alle“, wie Dober erklärt. Als Dienstleister sei man auch eines der wenigen selbstfinanzierten Social Startups in Österreich.

Das hat die Gründerin und ihre Mitstreiter:innen nun bis zum Bildungsministerium gebracht: YEP setzt mit „Demokratie Macht Schule“ den größten Jugendbeteiligungsprozess Österreichs auf, mit klar geplanter Wirkung: Minister Martin Polaschek will den Lehrplan „von Grund auf umdrehen“, die Schüler:innen sollen mitreden dürfen. Gestartet werden soll mit den neuen Lehrplänen für berufsbildende mittlere und höhere Schulen, die Jugendlichen sind am Partizipationsprozess aktiv beteiligt. Online wird abgefragt, wie die Schule der Zukunft aussehen soll. Damit sich der Aufwand auch bezahlt macht, gibt es einen „Wirkungsvertrag“: Der verpflichtet das Ministerium, erst mit dem Lehrplanprozess zu beginnen, wenn

Elena Heuberger, Rebekka Dober und Linda Exenberger von YEP. Bei der #glaubandich Challenge im Vorjahr sicherte sich YEP den ersten Platz in der Kategorie „Social Business & EduTech“.



MEHR LIFE, WENIGER WORK

„New Work“, Partizipation, Vier-Tage-Woche: Es rumort auf dem Arbeitsmarkt, die reine Lohn­tätigkeit wird gerade von der Generation Z als nicht mehr sonderlich erstrebenswert angesehen. Was sich dringend ändern muss, weiß YEP: Das Social Enterprise empowered junge Menschen und versucht, verkrustete Strukturen zu lösen. Es ist viel zu tun – denn von unflexiblen Apparaten gibt es in Österreich bekanntlich nicht zu wenig.

TEXT/INTERVIEW OLIVER JANKO FOTO DAVID VÍSNJIC



die Ergebnisse des Beteiligungsprozesses vorliegen.

Die neue Macht der Arbeitnehmer:innen

Die Kooperation gab YEP Mitte Februar 2023 bekannt, sie ist der letzte Meilenstein jahrelanger Versuche, vor allem junge Menschen zu „empowern“. War man – vereinfacht beschrieben – vor wenigen Jahren noch froh, nach der Matura voll ins Jobleben einsteigen zu können, sind die Anforderungen heute doch andere: Die 40-Stunden-Woche ist unattraktiv, das Einstiegsgehalt vielerorts auch.

Der Kapitalismus stößt gewissermaßen an Grenzen: „Durch die vielen Krisen unserer Zeit haben junge Menschen oft das Gefühl, ihr ganzes Leben nicht mehr nur der Arbeit widmen zu wollen. Das hat eine gewisse Machtumkehr am Arbeitsmarkt verursacht. 61 Prozent der Führungskräfte sagen, ihre größte Sorge derzeit ist die Mitarbeiterfluktuation unter den jungen Menschen. Junge Menschen haben verstanden, dass sie mit der Wahl ihres Berufs viele Dinge beeinflussen können, auch die Dynamik am Arbeitsmarkt und den ökologischen Impact. Das können wir ignorieren und den Kopf in den Sand stecken oder wir gehen das Problem an und arbeiten gemeinsam an einer Lösung – indem wir mit den Menschen, um die es geht, die Arbeitswelt von morgen gestalten“, meint Rebekka Dober.

Die neue Art der Arbeit

Diesen Umstand belegt auch eine YEP-Studie vom November 2022: 86 % der jungen Mitarbeiter:innen wünschen sich demnach mehr Mitbestimmung in der Arbeit, ganz besonders in den Bereichen Arbeitszeit, Regeln und Arbeitsabläufe und Unternehmenskultur. Was sich auch zeigt: Das Gehalt spielt keine dominante Rolle mehr, lediglich 42 Prozent der Befragten wünschen sich ein „hohes Gehalt“. Ganze 69 Prozent wollen etwas machen, „das Sinn und eine Wirkung hat“. Ebenfalls relevant ist der Team-Aspekt: Arbeit soll in einem Umfeld stattfinden, „das sich durch Teamarbeit

und persönlichen Austausch“ auszeichnet. Simples Erledigen von ToDos und isoliertes Arbeiten alleine wird von mehr als der Hälfte aller Befragten prinzipiell abgelehnt. Nun wird sich dieser Wunsch nicht für jede und jeden erfüllen, der Trend ist aber klar erkennbar: Die vielzitierte Work-/Life-Balance ist keine mediale Sau, die durchs Dorf getrieben wird, sie ist einer der Kernaspekte der New Work-Generation.

Weniger Arbeit, mehr Gesundheit

Auch das lässt sich mit Zahlen belegen. 61 britische Firmen mit fast 3.000 Angestellten testeten kürzlich die Vier-Tage-Woche, es war die weltweit bislang größte Studie zum Thema. Einige Erkenntnisse und Kennzahlen: 71 Prozent der beteiligten Personen gaben an, „weniger unter Burnout“ zu leiden, 39 Prozent sahen sich „weniger gestresst“ als vor der Studie, die Zahl der Krankenstandstage ging um 65 Prozent zurück und es gab um satte 57 Prozent weniger Kündigungen (immer im Vergleich zum Vorjahreszeitraum). Beschäftigte fanden leichter Zeit für Betreuungspflichten (60 Prozent) und ihr soziales Leben (62 Prozent).

Nun heißt es oft, „Life“ hätte negative Auswirkungen auf „Work“, die Vier-Tage-Woche würde also der Produktivität schaden. Auch dem widerspricht die Studie: Im Versuchszeitraum stieg die Produktivität im Schnitt sogar um 1,4 Prozent. Dober: „In einer Welt, die so wirkt, als würde sie jederzeit untergehen, haben junge Menschen nicht mehr die Lust darauf, zu warten, dass sich ihre Leistung vielleicht irgendwann bezahlt macht. Sie wollen nicht mehr ihre ganze Energie in einen Job buttern, der weder Sinn noch Wirkung hat und ihre ganze Lebenszeit ausfüllt. Mein Tipp an Arbeitgeber:innen: Schaffen Sie Jobs mit klar kommunizierten Sinn und Wirkung und gestalten Sie den Arbeitsplatz mit jungen Menschen für junge Menschen. Rein die im Büro abgesessene Zeit ist kein Nachweis für qualitativ hochwertige Arbeit. Junge Menschen sind die Expert:innen ihrer Lebensrealität, darum wissen sie am besten, was sie brauchen um gut und gerne zu arbeiten.“ •

GO ASIA: Internationalisierung mit Starthilfe

Förderung für heimische Startups bei den ersten Schritten in die asiatischen Märkte

Eine Internationalisierung des eigenen Unternehmens stellt österreichische Startup-Gründer:innen mitunter vor vielfältige Herausforderungen und Hürden. Dies gilt besonders für die sehr attraktiven, aber eben auch – sowohl geografisch als auch kulturell – weit entfernten Märkte in Asien. Genau darum hat das Global Incubator Network Austria – kurz GIN – ein eigenes Programm im Portfolio, das Startups in diese Richtung unterstützt: GO ASIA. Das ist die Eintrittskarte in die wachstumsstarken und vielversprechenden Märkte der GIN Zielregionen in Asien: Hongkong, Singapur, Japan, Festlandchina, Südkorea und Israel.

Das macht GIN

So unterstützt GIN 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, Anyline, kontrol, MADx, Medicus AI oder Waterdrop beim Markteintritt betreut.

GO AUSTRIA X GO ASIA BENEFITS FÜR STARTUPS



**Acceleration-
Programme**



**Gezielte
Vernetzung**



**Strategische
Markterschließung**



**Finanzieller
Zuschuss**

„Dank GO ASIA waren wir in der Lage in den asiatischen Markt einzutreten, da wir mehr über die Kultur und Geschäftspraktiken des koreanischen und japanischen Marktes gelernt haben. Vor allem die persönlichen Geschäftstreffen mit Branchenfürher, mit denen wir jetzt im Geschäft sind, haben den Grundstein für unseren weiteren Erfolg gelegt“, so Alexander Kles, CEO von Visual Vertigo. Dies gelingt mit Hilfe von maßgeschneiderten Internationalisierungsprogrammen, die neben einem finanziellen Zuschuss auch eine 1-2-wöchige Ökosystemreise bieten, um in den jeweiligen Markt hineinzuschnuppern.

Umgekehrt geht auch

Natürlich hilft GIN auch asiatischen Startups, hierzulande Fuß zu fassen – unter dem Titel „GO AUSTRIA“. Im Rahmen dieses Programms entstanden auch bereits Kooperationen der Startups mit österreichischen Unternehmen wie Asfinag, Drei oder Wien Energie. Den vielfältigen Nutzen der Programme spiegeln auch die über 100 Bewerbungen für je zehn Plätze pro GO AUSTRIA Batch wider. Das Startup-Portfolio von GIN ist online unter www.gin-austria.com verfügbar; auch spannende Success-Stories werden über YouTube zur Verfügung gestellt. •

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





GO AUSTRIA & GO ASIA SUCCESS

Zwei Erfolgsbeispiele, die zeigen, wie die beiden Programme Startups unter die Arme greifen.



GO AUSTRIA: MADA Analytics

MADA Analytics stammt aus Israel und forscht an Energiespeicher-Lösungen für Renewables für den Business-Bereich. Das Startup gründete nach erfolgreicher Teilnahme am GO AUSTRIA Programm im vergangenen Jahr sogar in Österreich. Die ersten Erfolge stellen sich bereits ein, so hat MADA etwa eine Zusage für ein FFG-Basisprogramm bekommen.
Mehr auf www.madaanalytics.com



GO ASIA: Sunnybag

Sunnybag stellt Solar-Rucksäcke und -Ladegeräte zum umweltfreundlichen Umgang mit nachhaltiger Energie her. Durch die Teilnahme an GO ASIA gelang es dem Startup, bei dem größten und bekanntesten Elektronikshop Japan's gelistet zu werden. Dadurch gelang es ihnen, einen Export-Umsatz im sechsstelligen Bereich zu erreichen.
Mehr auf www.sunnybag.com

CHECKBOX

GIN CONNECTS:

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



DAS ACH IN DACH

Der britische Unternehmer **Patrick Aisher** ist mit seiner Investment-gesellschaft Kinled immer öfter als Startup-Investor in Österreich und der Schweiz tätig. Dort sucht er keine Unicorns, sondern vielmehr FinTechs, MedTechs und BioTechs, die skalieren und wachsen können – und für die jährliche Dividenden keine Fremdworte sind.

TEXT/INTERVIEW JAKOB STEINSHADEN

Wenn Patrick Aisher die DACH-Region auf einer Serviette skizziert, dann erhält man einen völlig neuen Blick auf die Landschaft. Denn Aisher sieht die Schweiz (CH) und Österreich (A) als die beiden Turbo-Booster für Europas Wirtschaftsmotor Deutschland (D). Deswegen hat der britisch-österreichische Investor aus einer großen Unternehmerfamilie gleich mehrere Investment-Vehikel für Startups gebaut: Mit Mountain Labs in der Schweiz wird vorzugsweise in Fintech investiert, mit Danube Labs (ein Joint Venture zwischen dem Central European Biotech Incubator & Accelerator am Biotech-Campus der Universität Wien und dem deutschen börsennotierten Biotech-Unternehmen Evotec) geht es um BioTech.

Aisher, Sprössling einer britischen Unternehmerfamilie, hat eine große Liebe zur Schweiz und Österreich entwickelt. „Kinled ist ein Familienunternehmen, dessen Ursprünge bis ins Jahr 1924 zurückreichen. Wir haben etwa Mountain Labs als Technologie-Inkubator in der Frühphase gegründet, der sich auf österreichische und Schweizer Startups konzentriert“, sagt Aisher im Interview. Er hat 1995 als Director die Kinled Holding seiner Familie übernommen. Das größte Asset war damals das Bauunternehmen Marley PLC, das seine Familie nach dem 1. Weltkrieg gründete und noch heute zu den Marktführern bei umweltfreundlicher Bedachung in Großbritannien zählt. 2022 wurde es nach mehreren Teil-Exits (u.a. an Wienerberger aus Österreich) schließlich um 565 Millionen Pfund in einem Private-Equity-Deal verkauft.

Was ein Startup braucht

Nun geht es darum, auf dem Fundament des Familien-Imperiums in die Zukunft zu investieren. „Ein Startup muss ein klares Verständnis seines Zielmarktes, ein differenziertes Wertversprechen und einen tragfähigen Plan für die Skalierung des Unternehmens vorwei-

sen. Es muss außerdem über ein talentiertes und motiviertes Team verfügen und in der Lage sein, darzulegen, warum es glaubt, erhebliche Renditen für seine Aktionäre erzielen zu können“, so Aisher. Via Kinled und die Startup-Labs investiert er am laufenden Band. Im Portfolio von etwa 125 Firmen sind 50 Prozent der Investments im BioTech-Bereich angesiedelt, jeweils weitere etwa 25 Prozent im Bereich Digital Tech (SaaS, Marketplaces) und Fintech (v.a. Payment-Plattformen, kein Crypto!).

Realistische Ambitionen

Aber Aisher ist auch ziemlich selektiv unterwegs. Oft dauert es Jahre und mehrere Iterationen des Geschäftsmodells, bis es eine Finanzierung gibt. „Die größten Warnsignale sind für uns in der Regel unrealistische Ambitionen des Managements. Alle Unternehmen sind Menschen - und wir wollen mit Unternehmern zusammenarbeiten, die realistische Ziele erreichen und übertreffen können“, sagt er.

War Aisher mit Kinled und den Startup-Labs in den vergangenen Jahren eher im Hintergrund aktiv, wird seine Präsenz in Österreich und der Schweiz zunehmend sichtbarer. Algonist, Native Waves, CheckYeti oder linx4 zählen zu seinem Portfolio, auch wurden kleinere Beträge via Speedinvest in HiHealth und Zerolens investiert.

Einfacher wird das Geschäft sowohl auf der Startup- wie auch Investorensseite nicht. „Die ständig wachsende Rolle der Technologie drückt die Gewinnspannen, so dass immer hochwertigere Produkte und Dienstleistungen zu wettbewerbsfähigen Preisen angeboten werden können“, sagt Aisher. Zusätzlich gilt es, die Poly-Krise der Jahre 2020 bis 2023 zu meistern. „Wir glauben, dass Unternehmen in der Lage sein müssen, sich an alle Märkte anzupassen - und wenn sie ein schwieriges Jahr wie 2023 überstehen können, dann sind sie gut positioniert, um zu wachsen, wenn die See weniger kabbelig ist.“ •



„Die größten Warnsignale sind für uns in der Regel unrealistische Ambitionen des Managements.“

PATRICK AISHER KINLED

KINLED

FONDS-GRÖSSE

Kinled ist kein Fonds, sondern eine Investmentgesellschaft, und ist als Partner in einer Reihe von Technologiefonds, die zwischen 20 und 225 Mio. Euro Assets under Management (AuM) haben.

GRÜNDER & PARTNER

Patrick M. Aisher

PORTFOLIO-GRÖSSE

125 Unternehmen

PORTFOLIO-SOONICORNS

Wir glauben nicht an Einhörner - das sind Fabelwesen! Wir sind eher an gesunden, umsatzstarken Unternehmen interessiert, die skalieren und wachsen können und gleichzeitig jährliche Dividenden ausschütten.

TICKET-GRÖSSEN

- Pre-Seed: 100.000 Euro
- Seed: 250.000 - 500.000 Euro
- Serie A: 1 Mio. Euro+
- Serie B: bis zu 2,5 Mio. Euro

VERTICALS / SUCHFELDER

- FinTech
- BioTech
- MedTech
- Marktplätze

PITCH-DECK-EINREICHUNG

<https://mountainlabs.ch/submit-startup/>

WELCHE 3 STARTUPS HÄTTEN SIE GERNE IM PORTFOLIO?

Voliro
Fluosphaera
Schwarm

NACH DER GRÜNDUNG KOMMT DER

Calm/Storm Ventures hat mit Business Angel Hansi Hansmann, Speedinvest und Runtastic kräftige Wurzeln. Nach dem ersten Fokus auf HealthTech geht es beim nächsten Fonds darum, die besten Gründer:innen Österreichs zu finanzieren.

TEXT/INTERVIEW JAKOB STEINSCHADEN

2021 war ein Hype-Jahr, das die Zahl der Unicorns weltweit von 586 im Jahr 2020 auf 1.058 verdoppelte, nachdem enorme Mengen an Risikokapital in diese Tech-Firmen gepumpt wurden. 2022 war alles anders, da dominierten Massenkündigungen, Downrounds und fehlendes Risikokapital die Schlagzeilen.

Diese beiden Pole kennen die Gründer und Partner des österreichischen VCs Calm/Storm Ventures genau. Zusammengerechnet bringen Lucanus Polagnoli (Ex-Speedinvest), Hansi Hansmann und Alfred Luger (Ex-Runtastic) mehr als 180 Investments als Fonds-Manager bzw. Business Angels auf die Waage. Insofern kann man schon behaupten, dass sie die Startup-Achterbahn so schnell nicht aus der Ruhe bringen kann. Der Name Calm/Storm soll das ausdrücken – ein Fonds als sicherer Anker im Sturm des Unternehmertums.

„Nach der Unternehmensgründung kommt der Sturm. Man kann ihm nicht aus dem Weg gehen, auch nicht mit viel Kapital. Gerade jetzt mitten in der Krise müssen Jungunternehmer:innen Ruhe bewahren, um nicht unterzugehen“, sagt Calm/Storm-Ventures-Chef Polagnoli. Für den leidenschaftlichen Segler war die Namensgebung für den Frühphasen-Investor naheliegend. „Calm/Storm ist an den Start gegangen, um in ‚Purpose-Driven Founder‘ zu investieren, die das Ziel haben, unser Leben ein Stück weit zum Besseren zu verändern. Diese Gründer:innen werfen auch nicht so leicht alles hin, wenn die erste Krise am Horizont aufzieht.“

Nur auf Empfehlung

Das Konzept scheint aufzugehen, 2022 war Calm/Storm Ventures sogar aktivster Digital-Health-Investor Europas. Steht der erste Fonds im Fokus von digitaler Gesundheit, dreht sich beim zweiten alles um die besten österreichischen Gründer:innen. Da geht alles, von FinTech über ClimateTech bis EdTech, Hauptsache eines ist erfüllt: „Wir investieren nur in Gründer:innen, die wir gut kennen oder durch unser Supporting-Partner-Netzwerk empfohlen wurden.“

Weil Calm/Storm Ventures sehr früh in Startups einsteigt (Pre-Seed und Seed) geht es immer ganz stark um die Gründer:innen selbst. „Im Gegensatz zu anderen Fonds sind wir ein echter ‚Super-Early-Stage‘ Investor, deshalb brauchen wir keine Umsätze, und oft ist auch das MVP oder ein Proof-Of-Concept erst in Gange“, sagt Polagnoli. „Überzeugen muss uns das Gründungsteam. Da wir aber ein Venture Capital Fund sind, muss auch das Umsatz- & Marktpotential dementsprechend groß sein. Darum fokussieren wir auf den Founder/Market Fit. Am wichtigsten aber ist die Frage, ob die Gründer ein großes, wichtiges Problem digital lösen können.“

Digital-Tsunami erwartet

Warnsignale, die Calm/Storm Ventures von Investments abhält, gibt es einige. Polagnoli listet auf: Homogene Gründungsteams; schwierige Ausgangslagen durch „verwässerte“ Cap-Tables; Gründer:innen, die Fundraising als notwendiges Übel sehen; und wenn Gründer:innen kein volles Commitment für das jeweilige Startup geben wollen und nebenbei noch andere Projekte laufen haben. Ewig beteiligt bleibt Calm/Storm übrigens auch nicht. „Für uns als Micro-VC kann, aber muss der ROI nicht zwingend ein Verkauf des Startups oder einen Börsengang bedeuten. Häufig ist es auch so, dass in einer späteren Finanzierungsrunde ein größerer Follow-on-Investor die Anteile der Frühphaseninvestoren in einem sogenannten Secondary abkauft, um seine eigenen Anteile zu erhöhen und uns einen Exit ermöglicht“, so Polagnoli.

Die derzeitigen Krisenjahre sehen viele Investor:innen als Chance, dass neue Startups entstehen, an die in besseren Zeiten niemand gedacht hat. „Wir glauben nicht, dass wir die großen Innovationen in den Monetarisierungs- bzw. Geschäftsmodellen sehen werden. Die Disruption wird eher durch die Digitalisierung der großen Themenfelder wie Gesundheit, Umwelt/Energie und Bildung kommen“, sagt Polagnoli. „Die Covid-Pandemie hat uns gezeigt, wie externe Effekte längst fällige Digitalisierungsprozesse beschleunigen können. Aus unserer Sicht werden wir von einem sprichwörtlichen Digitalisierungs-Tsunami überschwemmt werden.“ •



Ein Segelboot, ein VC, ein Name: Calm/Storm Ventures setzt auf Gründer:innen, die Ruhe bewahren können - auch in stürmischen Zeiten.

STURM

„Aus unserer Sicht werden wir von einem sprichwörtlichen Digitalisierungs-Tsunami überschwemmt werden.“

LUCANUS POLAGNOLI GRÜNDER & PARTNER

CALM/ STORM

FONDS-GRÖSSE

Calm/Storm I: 20+5 Mio. Euro
Calm/Storm Austria
(Status Pre-Closing): 10+ Mio. Euro
Calm/Storm II (Status Pre-Closing):
20+ Mio. Euro

GRÜNDER & PARTNER

Lucanus Polagnoli,
Hansi Hansmann, Alfred Luger

PORTFOLIO-SOONICORNS

9am.health
Friday.Finance

TICKET-GRÖSSEN

Pre-Seed & Seed
50.000-300.000 Euro
Anschlussfinanzierungen
bis 500.000 Euro

VERTICALS / SUCHFELDER

Calm/Storm II Fund: Digital
Health & Wellbeing, Europa & USA
Calm/Storm Austria Fund: Austrian
Entrepreneurs, Industrie-agnostisch

PITCH-DECK-EINREICHUNG

www.calmstorm.vc/pitch

WELCHE 3 STARTUPS HÄTTEN SIE GERNE IM PORTFOLIO?

Kranus (Potenz-App auf Rezept)
AivF (KI-Plattform zur Unterstützung
von künstlichen Befruchtungen)
Marta (Software zur Vermittlung und
Unterstützung häuslicher Pflege)



STARTUP-FONDS MIT RÜCKENWIND

Nach jahrelanger Erfahrung als „einfacher“ Investor startete PUSH Ventures im vergangenen Jahr einen ersten großen und registrierten Investment-Fonds. **Lukas Püspök** und **Laurenz Simbruner**, die beiden Partner hinter dem VC, konnten den Fonds mit etwas mehr als 20 Millionen Euro auffüllen. Investiert werden soll in Health- sowie Climate-Startups – mit jeder Menge (familiären) Rückenwind.

TEXT/INTERVIEW OLIVER JANKO FOTO DAVID VÍSNJIC

Der Fokus auf Klima-Startups verwundert nicht, blickt doch gerade Familie Püspök auf jahrelange Projekte in diesem Sektor zurück: Seit 1997 beschäftigt sich das Familienunternehmen mit der Stromerzeugung aus erneuerbarer Energie. Vor mehr als 20 Jahren begann die Geschichte mit der Entwicklung und Errichtung eines der ersten Windparks im Burgenland. Über zwei Jahrzehnte später setzt die nächste Generation die nächsten Schritte, gemeinsam mit Laurenz Simbruner und Investment-Manager David Aigner. Cornerstone-Investor:innen sind neben dem Familienunternehmen Püspök, RPG Capital, der aws Venture Fonds, Business Angel Hansi Hansmann sowie die mySugr-Gründer und Themis-Gründer Erich Tauber.

„Gemeinsam fantastische Unternehmen ermöglichen“

Push Ventures fokussiert auf Pre-Seed- und Seed-Startups im DACH-Raum, eben mit Fokus auf Health- und Climate-Themen. „Wir glauben, dass die Megatrends Health und Climate-Tech unabhängig von der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen intakt sind“, erklärte Simbruner bereits kurz nach dem Start des Fonds. PUSH Ventures plane langfristig: „Wir glauben, es ist ein guter Zeitpunkt, jetzt zu investieren, weil die Exits erst in sieben bis zehn Jahren stattfinden sollen, und wir gehen davon aus, dass Technologie und Digitalisierung nicht an Bedeutung verlieren werden.“

Der Glaube daran ist jedenfalls da: „Wir sind felsenfest davon überzeugt, dass gute Gründer:innen einen signifikanten Beitrag in den Bereichen Health & Future of the Planet leisten können, wenn sie Risikokapital erhalten. Unser Ziel ist es, gemeinsam fantastische Unternehmen zu ermöglichen und unseren Beitrag zu leisten. Gerade der Fokusbereich Energie/Klima ist aktueller denn je.“

„Auch wenn es blöd klingt, unsere beiden Fokusbereiche sind in echten Megatrends unterwegs.“

LAURENZ SIMBRUNER PUSH VENTURES

Breit gefächertes Portfolio

Das Portfolio des Fonds spricht eine entsprechende Sprache, wenngleich es ein deutliches Übergewicht von Startups mit Health-Fokus gibt: mySugr, 9am.health, &BAM oder Zense kümmern sich allesamt um gesundheitliche Belange, ebenso wie myclubs (Fitness) oder Blub Blub (Sprachtherapie für Kinder). Abgerundet wird das Portfolio von Tech- und Climate-Startups, aber auch Künstliche Intelligenz spielt eine größere Rolle, etwa bei Mostly AI oder Exscientia.

Anyline als mögliches Unicorn

Nicht vergessen darf man auch Anyline, das die Gründer als eines der kommenden Unicorns betrachten. Die gewählte Strategie scheint also aufzugehen: „Auch wenn es blöd klingt, unsere beiden Fokusbereiche sind in echten Megatrends unterwegs“, erklärt Simbruner. „Wir glauben, dass im Gesundheitsbereich vor allem noch sehr viel ‚Consumerization‘ passieren wird und generell Digitalisierung und viel mehr KI Einzug halten wird. Dadurch kann das Thema ‚Personalisierung der Gesundheit‘ auf ein anderes Niveau kommen“, hoffen die beiden Partner.

Ähnliches gilt laut Püspök für das zweite große Standbein des Fonds: „Im Klima-Bereich tut sich so wahnsinnig viel, da werden bestimmt noch sehr viel neue Geschäftsmodelle entstehen, die wir heute noch gar nicht kennen. Ganz wichtig sind hier die Themen Energy Transition, Food & Agriculture, Industry & Manufacturing, Mobility und auch sehr stark Built Environment.“

Wer nun eine Idee hat, ist bei PUSH Ventures natürlich gerne gesehen – und muss zu Beginn auch gar nicht viel mitbringen: „Wir wünschen uns eine gute Mischung von Team, Tech und Traction“, meinen Püspök und Simbruner. Nur einen Cap Table soll es noch nicht geben, also keine verstreuten Eigentumsanteile, „weil schwieriger zu reparieren“. Dafür eilt der ROI auch nicht: „Wir sind geduldig“, lächelt Püspök, der es ja wissen muss – jahrelange Tradition entsteht schließlich auch nicht an einem Tag. •

PUSH VENTURES

FONDS-GRÖSSE

rd. 20 Millionen Euro

GRÜNDER & PARTNER

Lukas Püspök & Laurenz Simbruner

PORTFOLIO-GRÖSSE

25 Unternehmen

PORTFOLIO-SOONICORNS

anyline, 9amHealth, Exscientia

TICKET-GRÖSSEN

- Pre-Seed: 100-300k
- Seed: 500k-1m

VERTICALS / SUCHFELDER

Health & Future of the planet

PITCH-DECK- EINREICHUNG

office@push.ventures



DER EVER-GREEN FÜR DIE ENERGIEWENDE

Der größte Energiekonzern Österreichs, der Verbund, investiert seit kurzem auch in Startups. Grundvoraussetzung für Gründer:innen, um ein Investment von dem Riesen zu bekommen: Sie müssen Impact liefern und skalieren können.

TEXT/INTERVIEW JAKOB STEINSCHADEN
FOTO DAVID VISNJIC

Im September 2022 glich es einem Paukenschlag in der österreichischen Startup-Branche: Österreichs größter Energiekonzern ist mit einem eigenen Investment-Vehikel, das auf den Namen Verbund X Ventures hört, an den Start gegangen. Für Branchenkenner war das nicht ganz überraschend, da Verbund bereits seit vielen Jahren über Accelerator-Programme mit Startups im In- und Ausland arbeitet. Doch nun ging es daran, selbst in Startups zu investieren.

„Mit unserer Corporate Venture Capital Einheit, VERBUND X Ventures, verfolgen wir ein klares Ziel: Impact schaffen, um die Energiewende zu beschleunigen. Unsere Investments sind daher darauf ausgerichtet, nicht nur eine finanzielle Rendite zu erzielen, sondern sollen auch dabei unterstützen, die Energiewende zu beschleunigen. Alle unsere Portfolio-Unternehmen haben sich zum Ziel gesetzt, mit ihrem Beitrag Teil der Energiewende zu sein“, sagt Franz Zöchbauer, Geschäftsführer von VERBUND X Ventures.

Verbund X Ventures ist dabei ein so genannter CVC - also ein Corporate Venture Capitalist. Das bedeutet, dass Investments ein wenig anders funktionieren als bei herkömmlichen VCs. „Als Corporate Venture Capital Einheit der VERBUND AG bringen wir umfangreiche Marktkenntnisse, Erfahrungen und ein großes Netzwerk in der Energiebranche mit. Das hilft unseren Portfolio-Unternehmen, schneller zu wachsen. Zudem haben wir eine langfristige Perspek-

tive. Anders als traditionelle VCs investieren wir längerfristig in Startups. Dadurch kann das Startup eine stabilere und nachhaltigere Finanzierung erhalten“, sagt Zöchbauer.

Dauerbrenner Energie

Der zweite Unterschied zu klassischen VC-Fonds ist die so genannte Evergreen-Struktur von Verbund X Ventures. Es gibt also keine fixe Fondslaufzeit und kein fixes Gesamtvolumen. „Wann ein Startup einen ROI generieren ‚muss‘, ist im Wesentlichen abhängig von der jeweiligen Stage, in der wir investieren“, sagt Zöchbauer. „Bei Seed-Startups ist das meist ein längerer Zeitraum und bei Series-A-Investments erwarten wir uns bereits früher einen ROI. Nachdem wir allerdings als Evergreen-Fund strukturiert sind, sehen wir diese Zeiträume nicht allzu streng.“

Der Fokus von Verbund X Ventures liegt wenig überraschend bei Energy und ClimateTech. Zöchbauer nennt vier Trends, die die Energiebranche in den nächsten Jahren prägen werden und damit spannende Betätigungsfelder für Startups sind: Die Speicherung von Energie, die Digitalisierung des Energiesystems, neue Geschäftsmodelle und ein immer komplexeres Energiesystem.

Ein Beispiel ist HalloSonne, das erste Startup im Portfolio. Dieses erleichtert es Privathaushalten, eine PV-Anlage zu bestellen und installieren zu lassen - inklusive der passenden Finanzierung der doch kostspieligen und langfristigen Anschaffung. „Für uns ist wichtig, dass das Gesamtkonzept in

sich stimmig ist. Man kann dies gut mit einer Symphonie vergleichen. Eine Symphonie besteht aus vielen verschiedenen Instrumenten, die harmonisch zusammenwirken müssen, damit eine gute Komposition daraus entsteht“, sagt Zöchbauer. „Ähnlich sehen wir das bei Investments: Das Geschäftsmodell, das Produkt, der Wachstumsplan und das Team müssen aufeinander abgestimmt sein, damit wir ein Investment tätigen.“

Impact für das Klima

Umgekehrt betrachtet gibt es für Verbund X Ventures natürlich auch Red Flags - also Faktoren, die vom Investment absehen lassen. „Für uns gibt es im Grunde zwei große Red Flags: Erstens, wenn das Startup kein skalierungsfähiges Geschäftsmodell hat und zweitens, wenn das Startup keinen Impact generiert. Das Gründer:innen-Team muss uns auch überzeugen und voll und ganz hinter der Vision des Portfolio-Unternehmens stehen“, sagt Zöchbauer.





VERBUND X VENTURES

FONDS-GRÖSSE

Im Unterschied zu klassischen Venture Capital Fonds hat VERBUND X Ventures keine fixe Fondslaufzeit und kein fixes Gesamtvolumen. Für Startup-Investments steht ein genehmigtes Rahmenbudget zur Verfügung, das für Investments abgerufen wird.

GRÜNDER & PARTNER

Franz Zöchbauer und Andreas Bräuer sind Geschäftsführer, die VERBUND Ventures GmbH ist ein Unternehmen in 100% Eigentum der VERBUND AG.

PORTFOLIO-GRÖSSE

<5

PORTFOLIO-SOONICORNS

HalloSonne

TICKET-GRÖSSEN

Late Seed & Series A, Ticketgrößen zwischen 250.000 und 5 Mio. Euro

VERTICALS / SUCHFELDER

Climate Tech, Energy

PITCH-DECK EINREICHUNG

www.verbundx.com/en-at/ventures

WELCHE 3 STARTUPS HÄTTEN SIE GERNE IM PORTFOLIO?

1. Eines, das die dezentrale Energiewende wesentlich bis 2030 vorangetrieben hat
2. Eines, das die Schnittstelle Energie und Digitalisierung optimal verbindet
3. Ein österreichisches Startup, dass bis 2030 ein globaler Champion geworden ist

Während es nach dem Boom-Jahr 2022 deutliche Rückgänge in Verticals wie Fintech oder Crypto gegeben hat, ist es beim Kernbereich von Verbund X Ventures anders. „2022 hat sich eine angespannte Finanzierungslage für Startups weltweit gezeigt, vor allem in der zweiten Jahreshälfte kam es zu zurückhaltenden Investitionen. Jedoch konnte man im ClimateTech-Sektor ein großes Interesse der Investor:innen erleben. Insbesondere Startups mit Energielösungen oder -technologien haben im Vergleich zu 2021 einen Anstieg an Investitionen erlebt und weniger Herausforderungen als Startups in anderen Branchen gehabt“, sagt Zöchbauer. „Climate Tech ist definitiv ein Bereich, der an Relevanz gewonnen hat und auch bei Investor:innen immer beliebter wird und im Fokus steht.“ •

Das Team von Verbund X Ventures, Franz Zöchbauer sitzt vorne rechts.

„Anders als traditionelle VCs investieren wir längerfristig in Startups. Dadurch kann das Startup eine stabilere und nachhaltigere Finanzierung erhalten.“

FRANZ ZÖCHBAUER GESCHÄFTSFÜHRER VERBUND X VENTURES

IMPACT-INVESTMENTS MIT FAMILIENPOWER

Die Familie Scheuch-Privatstiftung fördert eine nachhaltige Entwicklung, in der „positive soziale, ökologische und ökonomische Wirkungen“ Hand in Hand gehen sollen. Der Zugang macht sich bezahlt: Über 20 Startups hat die Foundation bereits im Portfolio. Sie alle eint der Impact, den sie erzielen wollen, erzählt **Sonja Mazanec** im Interview.

TEXT/INTERVIEW OLIVER JANKO

Wer den Namen „Scheuch“ hört, denkt wohl nicht unbedingt sofort an die gleichnamige Familienstiftung. (Noch) bekannter ist sicher das Familienunternehmen im oberösterreichischen Aulolzmunster. Die Scheuch Group besteht seit 1963, beschäftigt mittlerweile 1.200 Mitarbeiter:innen und setzt hunderte Millionen Euro um. Die gesammelten Erfahrungen sollen auch anderen Gründer:innen zu Gute kommen: Die Scheuch Family Foundation besteht ebenfalls bereits seit Jahrzehnten, sie wurde 1999 ins Leben gerufen. 2008 folgte dann die Gründung einer Impactgesellschaft zur Investition in Startups aus Entwicklungsländern, 2011 dann die Gründung der FSP Ventures zur Investition in CleanTech-Startups. Weitere vier Jahre später wechselte der Fokus ein wenig, man konzentrierte sich stärker auf den Impact-Bereich in entwickelten Märkten. Das funktioniert: Über 20 VC-Investments konnte die Family Foundation bislang verzeichnen.

Impact-Fokus

„Wir investieren im Sinne der Stifter in Unternehmen, die eine Gesellschaft mitgestalten, in der Soziales, Umweltschutz und Wirtschaft im Einklang stehen“, erklärt Sonja Mazanec, Head of Impact Investments. Das Portfolio unterstreicht den Fokus auf „Impact“: Investiert ist die Fa-

mily Foundation etwa in Woom Bikes, ein Hersteller, der sich auf „mitwachsende“ Fahrräder für Kinder spezialisiert hat. Oder Swimsol, das Solarenergie mittels schwimmender Sonnenkollektoren auch für entlegene Inseln nutzbar macht. Barefoot Power wiederum produziert nachhaltige Beleuchtungs- und Mobilfunkprodukte für Menschen in einkommensschwachen Märkten.

Erste Anlaufstelle im Impact-Bereich

Was alle diese Investments eint? Die positive Folgewirkung, die sich die Family Foundation davon erhofft. „Impact Investing ist immer noch mit der Annahme verknüpft, dass ‚Gutes‘ Rendite kostet oder sich gar nicht rentieren kann. Das glauben wir nicht und so sind wir meist Anlaufstelle in Österreich für Startups im Impactbereich“, erzählt Mazanec. Auch die müssen aber ihre Hausaufgaben gemacht haben, erklärt sie weiter: „Zudem müssen sie den Eindruck erwecken, dass sie die Bälle, die sie in die Luft bringen, auch versenken können und das alles natürlich idealerweise neben einer unschlagbaren Firmenidee mit hohen Renditeerwartungen und einem hohen, messbaren Impact.“

20 Unternehmen im Portfolio

Was nun ein wenig nach der sprichwörtlichen Impact-Wollmilchsau klingt, lässt sich durchaus finden, wie das über 20 Unternehmen starke Portfolio der Scheuchs beweist. Die Auswahl erfolgt nach strengen Kriterien – und klar ist damit auch, was gar nicht geht. „Es geht immer um die Menschen. Wenn es zwischen den Gründer:innen und uns als Team einfach nicht harmoniert, gehen wir keine langfristige Beziehung ein und swipen schon früh nach links. Aber keine Sorge, wir ghosten nicht“, grinst Mazanec.

Auch dann nicht, wenn der ROI länger ausbleibt als geplant. „Schon beim ersten Strich auf einem Blatt Papier zu einer Idee, beginnt eine Geschichte, die sehr individuell ist“, weiß Mazanec, und entsprechend könnten sich Erwartungen auch ändern: „Zu jedem Zeitpunkt, in dem man auf ein

Unternehmen schaut, können die Erwartungen andere sein.“ Sogenannte „Hop- oder Drop-Deadlines“ gibt es bei der Scheuch Foundation auch deswegen nicht. „Das finde ich falsch. Wer erinnert sich? Paypal beschäftigte sich einstmal mit Kryptografie, Facebook war eine Art Jahrbuch für College-Student:innen und Google hatte nicht einmal ein Geschäftsmodell...“.

Notwendige Nachhaltigkeit

Das eigene Geschäftsmodell sieht man übrigens auf dem richtigen Weg. „Investitionen in nachhaltige Geschäftsmodelle werden weiter deutlich zunehmen“, ist sich Sonja Mazanec sicher. „Zum einen, weil es entsprechende Förderungen von Bund, Ländern und auch der EU gibt. Zum anderen, weil es einfach notwendig ist: Die Schere zwischen Arm und Reich, die immer weiter auseinanderklafft, der Klimawandel, Kinderarbeit ist in Teilen der Welt immer noch erlaubt, genauso wie die Ausbeutung von Tieren. Eine Veränderung ist bereits überfällig und da sind sich immer mehr und mehr Menschen einig.“ Festlegen auf einzelne Branchen möchte sie sich aber nicht: „Wenn ich das wüsste...“, lächelt Mazanec. Der Impact-Bereich dürfte bislang ja ganz gut funktionieren. •

Sonja Mazanec,
Head of Impact
Investments.



FAMILIE SCHEUCH PRIVATSTIFTUNG

FONDS-GRÖSSE

Evergreen

GRÜNDER & PARTNER

Familie Scheuch

PORTFOLIO-GRÖSSE

20+

PORTFOLIO-SOONICORNS

n/a

TICKET-GRÖSSEN

n/a

VERTICALS / SUCHFELDER

im Impactbereich suchen wir aktuell nach Startups im Food/ Nutrition und Agriculture Bereich, nähere Infos zu unseren anderen Fokusbereichen gerne auf www.scheuch-foundation.org

PITCH-DECK-EINREICHUNG

per E-Mail mit Bullet-Points zum Projekt

WELCHE 3 STARTUPS HÄTTEN SIE GERNE IM PORTFOLIO?

Wir haben alles, was unser Herz begehrt ;)

„Wenn wir an eine gute zukünftige Wertsteigerung glauben, können wir sehr geduldig sein“

OLIVER HOLLE CEO SPEEDINVEST



DER 500- MILLIONEN- GORILLA

Exponentielles Wachstum hinauf in Unicorn-Höhen, danach jagen die Venture Capitalists (VCs) dieses Planeten rund um die Uhr. Aber wie sieht ein exponentielles Wachstum bei einem VC selbst aus? Im Optimalfall wie bei Speedinvest: 2011 war der Fonds rund zehn Millionen Euro wert, 2015 schon fast 100 Millionen, nur um Ende 2022 anzukündigen, mittlerweile 500 Millionen Euro schwer zu sein. Der Betrag teilt sich in zwei Teile: 300 Millionen Euro werden in neue Pre-Seed- und Seed-Tech-Startups (also über den „Seed Fund“ Speedinvest IV) investiert, während das restliche Kapital für ausgewählte Folge-investitionen in bestehende Speedinvest-Portfoliounternehmen („Opportunity Fund“) reserviert ist. CEO ist **Oliver Holle**, der im Interview erklärt, was es mit Speedinvest IV auf sich hat.

INTERVIEW JAKOB STEINSCHADEN

Mit welchem Ziel sind Sie mit Ihrem Investment-Vehikel an den Start gegangen?

OLIVER HOLLE: Wir wollen die besten europäischen Technologie-Startups in den Bereichen SaaS, FinTech, Marketplaces, Health, DeepTech, Industrial und ClimateTech finanzieren und die nächste Generation an europäischen Unicorn-Gründer:innen von der ersten Phase an begleiten und unterstützen.

Was ist Ihr USP, warum entscheiden sich Startups für Speedinvest als Investor?

Die besten Gründer:innen haben viele Optionen für Finanzierung und daher versuchen wir mit unseren klaren Sektor-Teams der inhaltlich richtige Ansprechpartner für die Startups zu sein, um hier wirklich mit Fachexpertise zu überzeugen. Darüber hinaus unterstützen wir die Startups über die Speedinvest-Plattform, dies umfasst Support in den Bereichen HR, Marketing und Sales. Zusätzlich öffnen wir unser Netzwerk von Unternehmen für Busi-



Oliver Holle (links vorne im grünen Stuhl) und das Speedinvest-Team.

ness Development und helfen, die richtigen Partnerships und Kund:innen zu finden. Der beste Support ist jedoch oft der von Gründer:innen für Gründer:innen. Daher vernetzen wir unsere Startups in der Speedinvest-Community, die über 250 Portfoliounternehmen in ganz Europa umfasst.

Was muss ein Startup mitbringen, um ein Investment von Ihnen zu bekommen?

Ein gutes Produkt oder eine Produktidee in einem wachsenden, interessanten Markt mit einem guten Gründungsteam und einem technologischen Vorteil ist die Grundlage. Darüber hinaus wäre es toll, wenn das Unternehmen bereits erste Umsätze und Kund:innen oder Pilotkund:innen zeigen kann sowie einen Prototypen des Produktes. Wir sind aber auch offen für gute Ideen in einer sehr frühen Phase.

Was ist die größte Red Flag, bei der Sie von einem Investment absehen?

Wenn die Finanzierungsgröße zu hoch ist, die Gründer:innen keine Anteile mehr halten oder nicht mehr operativ an Bord sind oder es sich um Themen handelt, die klar außerhalb unseres Investmentschwerpunktes liegen. Das wären definitiv Themen, bei denen wir nicht tiefer einsteigen würden.

Wann muss ein Startup spätestens ROI bringen?

Wir unterstützen unsere Unternehmen bis zu zehn Jahre, oft auch länger und haben daher eine sehr langfristigen Blick auf deren Entwicklung. Das heißt, wenn wir an eine

gute zukünftige Wertsteigerung glauben, können wir sehr geduldig sein und streben hier keinen schnellen Exit an.

Was sind die Top-Trends, die eure Branche in den nächsten Jahren prägen?

Europa steht vor großen strukturellen Herausforderungen, die durch die Energiewende, die schrumpfende und älter werdende Bevölkerung, die Deglobalisierung und viele weitere große Themen, wie auch die zunehmende Anwendbarkeit von AI, verursacht werden. Wir glauben, Technologie wird und muss bei diesen Herausforderungen eine entscheidende Rolle spielen, denn nur so lässt sich Produktivität und Wohlstand in Europa sichern. Daher sind es gute Jahre für mutige Gründer:innen und tolle Ideen, da die Karten neu gemischt werden und junge Unternehmen diese Zukunft mitprägen werden.

Krisenjahre sind Gründerjahre, heißt es. Welche Geschäftsmodelle werden 2023 entstehen, die in fünf Jahren ihre Branchen mit definieren werden?

Modelle rund um Anwendungen von AI in verschiedenen Bereichen der Digitalisierung von Unternehmen, aber auch Startups im Bereich Healthcare, der Energiewende und ClimateTech und vielen weiteren Gebieten. Wir glauben vor allem, die Zeiten werden geprägt von Unternehmen, die attraktive Geschäftsmodelle haben und mit weniger Geld auskommen werden, da immer mehr Investor:innen im sich verändernden Zinsumfeld einen rascheren Weg zu Profitabilität suchen. •

SPEEDINVEST

FONDS-GRÖSSE

EUR 1,2 Mrd Assets under Management

GRÜNDER & PARTNER

Gründer von Speedinvest sind Oliver Holle, Michael Schuster, Daniel Keiper-Knorr, Werner Zahnt.

PORTFOLIO-GRÖSSE

+250

PORTFOLIO-EINHÖRNER

Unicorns: GoStudent, Wefox, Bitpanda
Soonicons: Coachhub, Twice, Adverity

TICKET-GRÖSSEN

Normalerweise zwischen 100.000 - 3.000.000 Euro in einer ersten Finanzierungsrunde in neue Investments. Darüber hinaus können wir deutlich mehr in unsere bestehenden Portfoliounternehmen investieren!

VERTICALS / SUCHFELDER

SaaS, FinTech, Marketplaces, Consumer, Health, DeepTech, Industrial Tech, Climate Tech

PITCH-DECK-EINREICHUNG

Über die Website oder am besten über einen direkten Kontakt zu dem richtigen Team bei Speedinvest über E-Mail.

WELCHE 3 STARTUPS HÄTTEN SIE GERNE IM PORTFOLIO?

Personio, Celonis, UiPath

TAUROS CAPITAL

FONDS-GRÖSSE

25 Millionen Euro

GRÜNDER & PARTNER

Erste Group, VIG und Werner Edlinger

PORTFOLIO-GRÖSSE

derzeit 15 laufende Beteiligungen

PORTFOLIO-SOONICORNS

Für uns ist die Bewertung des Unternehmens nicht ausschlaggebend, da wir laufend aus der Umsatzbeteiligung abgeschichtet werden

TICKET-GRÖSSEN

Die typische Ticketsize ist zwischen 0,5 bis 2,0 Mio. Euro. Wir machen keine Startup-Finanzierung, beteiligen uns aber an Wachstumsfinanzierungen (Series A aufwärts).

VERTICALS / SUCHFELDER

Alle Industrien außer Immobilien, Bank- und Versicherungswesen.

PITCH-DECK-EINREICHUNG

Uns direkt über unsere Internetseite oder via E-Mail zu kontaktieren unter office@tauroscapital.com

WELCHE 3 STARTUPS HÄTTEN SIE GERNE IM PORTFOLIO?

Wir sind mit unserem Portfolio sehr zufrieden. Für unser venture debt-ähnliches Produkt, ist die Bewertung nicht so ausschlaggebend. Für uns ist viel wichtiger, dass die Unternehmen langfristig erfolgreich sind.

Werner Edlinger, Thomas Bobek, Christof Neuner und Yves Picher: Die Tauros Capital Management GmbH.



„Wir sind ein passiver Investor, der sich nicht in die operative Geschäftstätigkeit einmischt“

WERNER EDLINGER GRÜNDER TAUROS CAPITAL

Hierzulande gibt es einige Investmentunternehmen, die Startups und auch bereits etablierte Scale-ups finanziell unterstützen. Die meisten davon kaufen Anteile an Firmen. Es gibt jedoch eine Alternative, die vor allem in den USA sehr populär ist:

Die umsatzbasierte Finanzierung. Tauros Capital bringt sie auch nach Österreich.

TEXT/INTERVIEW OLIVER JANKO FOTO DAVID VISNJIC

DER BULLE STEHT AUF UMSATZ



Equity 2.0 nennt Tauros Capital das eigene Geschäftsmodell, der Bulle (Tauros, Latein) setzt auf Umsatzbeteiligung statt Anteilsverwässerung. Die „innovative Wachstumsbeteiligung“ ist gewissermaßen das Alleinstellungsmerkmal von Tauros, gegründet von Werner Edlinger, der gemeinsam mit Thomas auch die Geschäftsführung innehaben. 15 Startups hat man derzeit im Portfolio. „Wir sind mit dem Ziel an den Start gegangen, österreichische Unternehmen bei Ihrem Wachstum zu unterstützen und ein neues, innovatives Finanzierungsinstrument ohne Verwässerung anzubieten“, erklärt Werner Edlinger.

Umsatz statt Anteile

Darum die Umsatzbeteiligung: „So können Unternehmen weiter wachsen, ohne dafür Anteile abgeben zu müssen. Wir haben auch keine Gesellschafterstellung, daher entfällt die bei üblichen Unternehmensbeteiligungen erforderliche Unternehmensbewertung und es braucht auch keinen gemeinsamen Exit – das heißt, dass der/die Unternehmer:in nachhaltig selbst Eigentümer:in des Unternehmens bleibt. Wir sind ein passiver Investor, der sich nicht in die operative Geschäftstätigkeit einmischt“, fasst Edlinger zusammen.

Tauros Capital stellt Klein- und Mittelunternehmen also ein qualifiziertes Nachrangdarlehen zur Verfügung und verlangt im Gegenzug einen befristeten Anteil am Umsatz des Unternehmens. Auf diese Weise sollen das wirtschaftliche Eigenkapital erhöht und die Bonität des Kapital verbessert werden – und es den Unternehmen letztlich ermöglicht werden, „ihre Wachstumspläne zu realisieren“. „Bei einem Investment von uns braucht es weder eine Rückzahlung am Beteiligungsende, noch muss ein Unternehmensverkauf oder ein sonstiger Exit angestrebt werden“, erklärt Christof Neuner, Investmentmanager bei Tauros.

Strikte Voraussetzungen

Es gibt dafür allerdings detaillierte Voraussetzungen, die Unternehmen erfüllen müssen, um für den VC interessant zu sein. Einerseits muss natürlich der Umsatz hoch genug sein, immerhin wird damit das Investment getilgt.

In der Regel wird ein zu leistender Prozentsatz am Umsatz für einen festgesetzten Zeitraum vereinbart. Die Mindesthöhe: Eine Million Euro im Jahr, „perspektivisch bis zu fünf Millionen Euro jährlich“. Ähnlich relevant ist eine positive Geschäftsentwicklung, Investments (übrigens mit maximaler Höhe von zwei Millionen Euro) zahlen sich nicht in wenigen Monaten zurück. Und: Der Unternehmenssitz muss in Österreich liegen. Außerdem gibt es eine große Red Flag: „Wir haben grundsätzlich keine Brancheneinschränkung. Bei Frühphasen-Projekten (Seed oder Early-Stage-Startups) sowie Unternehmen mit Sanierungsbedarf ist unsere Wachstumsbeteiligung allerdings nicht geeignet“, erklärt Edlinger. „Wir sind ein Wachstumsfinanzierer auf Umsatzbasis und können daher nur Unternehmen mit bereits bestehenden Umsätzen finanzieren.“

Neue Märkte für Tauros

Der ROI kommt entsprechend tröpfchenweise in die Kasse, wenn man so will, allerdings auch konstant – zumindest im besten Fall. Künftig will man den Fokus auf neue Märkte verstärken. Edlinger: „Digitalisierung und Automatisierung werden auch bei uns immer wichtiger. Natürlich hat aber auch das steigende Zinsniveau Auswirkungen auf unsere Industrie. Wir merken, dass aktuell eine gewisse Re-Evaluation im Markt stattfindet, der auch Auswirkungen auf Wachstumsunternehmen und entsprechende Finanzierungen haben. Aus unserer Sicht werden vielversprechende Unternehmen allerdings trotzdem für Investoren attraktiv bleiben und Kapitalrunden erfolgreich umsetzen können.“

„Wir glauben an Digitalisierung“

In den nächsten fünf Jahren werde sich der Markt dennoch ein wenig anpassen, Krisenjahre sind immerhin Gründerjahre. Welche Geschäftsmodelle dominieren also in einem halben Jahrzehnt, wenn es nach Werner Edlinger geht? „Wir glauben weiterhin an Digitalisierung und Automatisierung von Geschäftsmodellen und Industrien. Hier scheint sich aber insbesondere das Thema KI in den nächsten Jahren als sehr spannend herauszukristallisieren. Unter anderem kann man dies auch an den verschiedensten Anwendungsfällen für ChatGPT zu sehen.“ Der Bulle steht auch auf Innovation. •

POWER GIRLS IM BOYS CLUB

Lisa Fassl und **Nina Wöss** mischen die männlich dominierte Startup-Branche seit 2016 ordentlich auf. Mit dem neuen Fund F sind sie nun dort angekommen, wo entschieden wird, wer wie viel Geld bekommt. Künftig sollen das mehr Frauen sein.

TEXT/INTERVIEW
JAKOB STEINSCHADEN

Es war zwar Krise, aber trotzdem: 2022 haben heimische Jungfirmen immer noch eine Milliarde Euro eingesammelt. Am wenigsten davon profitiert haben leider Gründerinnen. Denn fast 90 Prozent des Finanzierungsvolumens ging an Startups und Scale-ups mit rein männlichen Gründerteams. Das besagt der „Female Startup Funding Index Österreich“ von Female Founders, „Fund F“ und EY.

Zwei Frauen, die dieses Verhältnis in Richtung 50 % verschieben wollen, sind Lisa Fassl und Nina Wöss. Bereits 2016 starteten sie mit der Initiative Female Founders, die Stück für Stück um Events, einen Startup-Accelerator und ein Weiterbildungsprogramm für Frauen in Sachen Leadership ausgebaut wurde. 2022 mündeten die Anstrengungen schließlich im Fund F – also ein Startup-Fonds, der dezidiert in Tech-Jungfirmen investiert, die mindestens eine Frau im Gründer:innen-Team haben.

„Mit Fund F investieren wir in Teams, die in Bezug auf Geschlechterdiversität vielfältig zusammengesetzt sind. Aktuell gehen rund 90 % aller VC-Investments in rein männliche Teams. Das zeigt, dass Kapital eine entscheidende Rolle spielt, wenn man Veränderungen im Startup-Ökosystem anstoßen möchte“, sagt Nina Wöss, die gemeinsam mit Fassl den Fund F leitet. „Mit unserem Fonds tragen wir sowohl auf der Seite der Investor:innen, als auch der Gründer:innen zu einer Veränderung bei. Um die zahlreichen globalen Krisen zu bewältigen, mit denen wir derzeit konfrontiert sind, müssen technologische Lösungen von allen für alle

entwickelt werden. Investments in eine viel diversere Gruppe von Gründer:innen ist der einzige Weg, dies zu erreichen.“

In einem ersten Closing 2022 hat Fund F 12 Millionen Euro eingesammelt, unter anderem von aws, Raiffeisen, Business Angel Hansi Hansmann, Speedinvest oder den Runtastic-Gründern. Der Fokus liegt auf fünf Sektoren: ClimateTech, HealthTech, FemTech, FinTech und HR Tech. „Eine unserer Stärken als Investorinnen ist, dass wir selbst Unternehmerinnen sind und daher aus erster Hand verstehen, welche Herausforderungen und Chancen Startups in verschiedenen Phasen ihres Wachstums durchlaufen“, sagt Fassl. „Zusätzlich bieten wir unserem Portfolio Zugang zur Female Founders-Community, die es Startups ermöglicht, von einem breiten Netzwerk und einer diversen Gruppe von Unternehmerinnen zu profitieren. Dies ist vor allem im Hinblick auf Hiring sowie der Planung von weiteren Finanzierungsrunden essentiell.“

5 bis 7 Jahre im Cap Table

Neben einer Frau im Gründungsteam braucht das Startup natürlich noch einige zentrale Eigenschaften. „Wir achten in unserer Due Diligence vor allem auf das Team, das Marktpotenzial sowie die inhaltliche Ausrichtung des Startups. Wir investieren in Teams, die an innovativen und wachstumsorientierten Produkten arbeiten, die einen positiven sozialen und ökologischen Einfluss haben und langfristig erfolgreich sein können“, so Wöss. Größte Red Flag sei, wenn das Gründungsteam schon in der Frühphase nicht mehr die Mehrheit am Unternehmen hält. Man würde die Anteile an den Jungfirmen lange halten. Fassl: „Als Faustregel kann davon ausgegangen werden, dass Frühphasen-VCs in einem Zeitraum von fünf bis sieben Jahren eine Rendite auf ihre Investition erzielen möchten. Wenn das Startup jedoch gut läuft und das Potenzial für signifikantes Wachstum hat, werden Anteile auch länger gehalten, um höhere Renditen zu erzielen.“

Trendwende bei VCs

Der Fund F ist auch ein Beispiel dafür, dass sich die Venture-Capital-Industrie selbst verändert. Neben dem Wunsch nach mehr Diversität in der Branche ist die Klimakrise der Treiber. „Die Investor:innen-Community wird sich verstärkt mit dem Thema der Diversität in den eigenen Reihen auseinandersetzen müssen. Aktuell sind die Entscheidungsträger:innen in den Investment-Teams und Investment-Committees in Europa noch zu einem überwiegenden Teil männlich“, sagt Wöss. „Da Diversität in diesen Gremien zu besseren Entscheidungen führt, ist auch hier eine Trendwende zu erwarten.“

Ein weiterer Trend sei die Orientierung der Investment-Hypothesen von VCs entlang der 17 SDGs, also den Zielen für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen. Und auch die Energie- und Wirtschaftskrise hat ihre Auswirkungen darauf, wie Startups und VCs ticken. Wachstum ist nicht mehr der große Fokus, absehbare Profitabilität rückt in den Mittelpunkt. Fassl: „Es ist zu erwarten, dass sich aufgrund der aktuellen Marktlage in den nächsten Monaten und Jahren vor allem jene Startups durchsetzen können, die ein klares Geschäftsmodell haben und gleichzeitig ein echtes Problem der Nutzer:innen lösen.“ •



„Mit unserem Fonds tragen wir sowohl auf der Seite der Investor:innen, als auch der Gründer:innen zu einer Veränderung bei.“

NINA VÖSS MANAGING PARTNER FUND F

FUND F

FONDS-GRÖSSE

12 Millionen Euro

GRÜNDER & PARTNER

Lisa-Marie Fassl, Managing Partner
Nina Wöss, Managing Partner

PORTFOLIO-GRÖSSE

3 Unternehmen

TICKET-GRÖSSEN

Pre-Seed und Seed
(ca. 100.000 bis 400.000 Euro)

VERTICALS / SUCHFELDER

HealthTech & FemTech, Climate Tech, HRTech & Education, FinTech und InsurTech

PITCH-DECK-EINREICHUNG

Startups erreichen uns unter
pitch@fund-f.com

WELCHE STARTUPS HÄTTEN SIE GERNE IM PORTFOLIO?

Prowave
Canva

VOM START UP

AUF DEN TAKE-OFF

FOLGT DER HÖHENLEITUNG

UP
THINGS
WON

Philipp Lobnig,
CFO und Walter
Kreisel, CEO von
neoom.



CO₂- SPARENDES GIGACORN

Das oberösterreichische Scale-up neoom hat im Februar 2023 in einer Series B-Finanzierungsrunde frische 25 Millionen Euro aufgenommen. Das Unternehmen bietet dezentrale, erneuerbare Energielösungen an. Im Interview sprechen wir mit CEO und Gründer **Walter Kreisel**. **TEXT** GEORG HAAS

Im Februar hat neoom 25 Millionen Euro aufgenommen hat. Ist Ihr Unternehmen jetzt auf dem Weg zum ersten österreichischen Climate Unicorn?

WALTER KREISEL: Es ist eigentlich nicht unser Ziel, zum Unicorn zu werden. Unser Ziel ist es, eine Gigatonne CO₂ bis 2030 einzusparen. Man könnte uns dann vielleicht ein „Gigacorn“ nennen. Natürlich ist die Firmenbewertung auch nicht unbedeutend, aber die Energiewende ist viel zu wichtig, um hier Startup-Bingo zu spielen.

Wie wollen Sie es schaffen, eine Gigatonne CO₂ einzusparen?

Die Einsparungen ergeben sich aus dem Energiemix, der sich aus zentraler Energie und dezentralen Energiesystemen zusammensetzt. Durch Solar-Installationen und Wärmepumpen können wir im Prinzip Gebäude für Privat- und Gewerbekunden zur Gänze dekarbonisieren. Bis 2030 sollen alle diese Anlagen dazu führen, dass eine Gigatonne CO₂ eingespart wird.

Damit ist neoom auf vielen verschiedenen Baustellen unterwegs. Wo liegt der Fokus?

Ich glaube, man darf uns nicht als Startup sehen, das sich auf ein Produkt konzentriert. Wir setzen vielmehr auf standardisierte Komponenten, um Produkte zu entwickeln, die möglichst schnell ankommen, installiert und günstiger gewartet werden können. Unser Fokus liegt darauf, den Kund:innen eine stabile, dezentrale Anlage zu ermöglichen.

Kommen wir zur neuen Finanzierung in Höhe von 25 Millionen Euro. Was ist mit dem frischen Kapital geplant?

Das frische Kapital brauchen wir für unsere Betriebsmittelkredite, um unsere Lieferkette abzusichern. Das große Wachstum, dass wir derzeit erleben, erfordert auch viel neues Kapital. Ein Teil des Geldes fließt in die Weiterentwicklung von Hardware und Software sowie unserer Services. Am allerwichtigsten aber sind Investments in die neoom Akademie. Es geht uns hierbei darum, Installationsbetrieben zu helfen, moderne, digitale Systeme besser zu verstehen und schneller in Betrieb zu nehmen.

Mit der App von neoom haben User:innen die Möglichkeit, sich zu Energiegemeinschaften zusammenzuschließen. Wie viele davon gibt es schon?

Die Gemeinschaften sind ab zehn Mitgliedern möglich. Wir haben über 16.000 Mitglieder in der Warteschleife und es gibt aktuell etwa 125 Vereine.

Noch eine Frage zum Thema dezentrale Energieversorgung: Micro Grids sind derzeit in aller Munde. Es gibt etwa in den USA schon viele Projekte, bei denen es darum geht, ganze Gemeinden nur mit ihrem eigenen Strom zu versorgen, hauptsächlich aus Photovoltaik. Ist es auch in Österreich denkbar?

Absolut! Mit einem zum Teil liberalisierten Netz können Gemeinden jetzt schon Strom teilen. Wir müssen gar nicht die Leitungen bauen, wir brauchen nur die Solarstrom-Erzeuger und die entsprechenden Speicher. Dadurch entsteht eine echte Revolution auf dem Energiemarkt. Es wird wie im Internet sein: Genauso wie ein Kilobit wenig wert ist, wird eine Kilowattstunde in Zukunft auch wenig Wert haben. Es werden die Versorgungssicherheit und die Geschwindigkeit sein, für die Menschen zählen. •

„Das große Wachstum, dass wir derzeit erleben, erfordert auch viel neues Kapital.“

WALTER KREISEL CEO NEEOM

Aus IST cube wird xista science ventures

Rund um das ISTA ist in wenigen Jahren ein Innovations-Ökosystem der Spitzenklasse entstanden, jetzt bekommt es einen Namen: xista.



Für das Team von xista steht der nächste Schritt in der Entwicklung an.

Das Ökosystem rund um das ISTA entwickelt sich in beeindruckender Weise und nun ist es an der Zeit, dem Kind einen Namen zu geben. xista – ein Ökosystem für science und deeptech startups. xista science ventures ist der Frühphasen-Fonds und das Flagship im Ökosystem, xista science park bündelt als Technologiepark die Infrastruktur und xista innovation kümmert sich spezifisch um die Innovationen aus dem ISTA und den Brückenschlag zur Industrie.

„Es gibt in Europa nur wenige Orte, an denen das Zusammenspiel von exzellenter wissenschaftlicher Forschung, Übersetzung in kommerzielle Produkte, Bereitstellung von Know-how und technischer Infrastruktur und Finanzierung so funktioniert wie hier“, fasst Markus Wanko, Managing Director & Partner bei xista, zusammen.

Eine Expansionsgeschichte mit starken Wurzeln am ISTA

IST cube wurde mit dem Anspruch gegründet, akademische Spinoffs und wissenschaftsbasierte Startups zu finanzieren. Eine Erfolgsgeschichte, wie sich schon nach wenigen Jahren zeigt: Nach der Setup-Phase zu Beginn ist der Fonds seit 2019 voll aktiv und seit dem final closing 2021 mit einer Dotierung von 45 Millionen Euro ausgestattet. „Dank unseres interdisziplinären Teams und den Wurzeln im ISTA, einem führenden Grundlagen-Forschungsinstitut, decken wir ein breites Spektrum wirtschaftlicher und wissenschaftlicher Disziplinen ab, um die Portfolio-Unternehmen zu unterstützen“, erklärt Wanko.

Eine Dachmarke für Fonds, Infrastruktur und Tech-Transfer

Insgesamt spannt xista als Dachmarke den Themenbogen von Wissenschaft, Technologietransfer, Entrepreneurship und Finanzierung hin zur Wirtschaft und bietet darüber hinaus auch noch Labor- und Büro-Infrastruktur für Startups an. All das als Teil des xista Ökosystems auf höchstem internationalem Niveau. Als Teil der Innovations-Dachmarke „xista“ wird „xista science ventures“ weiterhin Spin-offs an den Schnittstellen von Life Science, Computer Science und Advanced Materials finanzieren und zukünftig europaweit herausragende wissenschaftsbasierte Gründer:innen unterstützen.

Starkes Portfolio mit internationaler Ausrichtung

Wie schnell auch R&D-intensive Startups für internationale Aufmerksamkeit sorgen

können, zeigt unter anderem das Beispiel Sarcura: Das 2019 gegründete Unternehmen arbeitet an der Herstellung personalisierter Zelltherapien im industriellen Maßstab. Ende 2022 konnte das Startup sieben Millionen Euro von bestehenden wie neuen internationalen Investor:innen einsammeln.

„Sarcura ist ein vielversprechendes Unternehmen und in vielen Bereichen typisch für unsere Ausrichtung. Gegründet von einem interdisziplinären Team aus Zellbiologie-, Mikrofluidik- und biopharmazeutischen Prozess-Experten rund um Daniela Buchmayr, Erwin Gorjup und Martin Fischlechner hat sich das Unternehmen zum Ziel gesetzt, durch die Entwicklung innovativer Technologien die globale Produktionskapazität von Zelltherapien um mehr als das Hundertfache zu steigern. Wir haben bereits in der ersten Pre-Seed-Runde im Jahr 2020 investiert und begleiten das Unternehmen seither gemeinsam mit anderen Investoren“, freut sich Florian Resch, Managing Partner xista science ventures.

Weitere Beispiele für den raschen Fortschritt der aktuell 14 xsv Portfolio-Unternehmen sind G.ST, die innerhalb von nur drei Jahren ein antivirales Produkt in die Klinik bringen konnten, Brainhero mit einem ersten erfolgreich zugelassenen Medizinprodukt oder Prewave, die mit ihrer Supply Chain Risk Prediction Lösung europaweit Industriekunden unterstützen. In Summe konnten die Firmen bislang bereits über 100 Millionen Euro an Finanzierungen lukrieren. •

Der IST Park in Klosterneuburg ist auch die Heimat des xista-Teams.



VOM FOUNDER ZUM ANGEL

Johannes Braith ist einer der Vorzeige-Gründer Österreichs. Er hat nicht nur ein Scale-up mit aufgebaut, sondern ist mittlerweile selbst Business Angel. Für das heutige Erfolgsmodell von Storebox, auf das auch Ikea setzt, brauchte es aber zuerst einen Pivot

INTERVIEW JAKOB STEINSCHADEN

Sstorebox ist als Startup als „Airbnb für Kellerabteile“ gestartet, heute ein Scale-up mit einem der größten Logistik-Netzwerke Europas.

JOHANNES BRAITH: Wir haben als Lagerplatzbörse begonnen. Wir haben Personen, die überschüssigen Platz hatten, mit solchen verbunden, die Platz gebraucht haben. Aber als Two-sided-Marketplace hat man das Problem, dass man doppelte Marketingkosten hat und diese nur einer kleinen Take Rate gegenüberstellen kann. Demnach war das Businessmodell sehr schwer skalierbar. Die Nachfrage nach Lagerflächen war aber riesengroß. Wir haben dann analysiert, wo zu welcher Zeit welche Lagerflächen gesucht wurden und haben dann selbst das Angebot erstellt. So haben wir zu Storebox pivотиert, also zum urbanen Logistik-Anbieter, der Self Storage, aber auch Click & Collect-Services anbietet.

Was sind die maßgeblichen Treiber des Geschäftsmodells?

Die Treiber unseres Geschäftsmodells sind auf der einen Seite die Urbanisierung und auf der anderen Seite der stark steigende E-Commerce. Durch den Zuzug in Städte wird Wohnraum immer knapper und teurer. Menschen, die in Städten wohnen, werden zukünftig vermehrt via E-Commerce konsumieren. Das bedeutet, dass die Leerstandsquoten im physischen Handel stark steigen werden und gleichzeitig logistische Systeme bereits jetzt an den Kapazitätsgrenzen sind. Storebox transformiert diese leerstehenden Verkaufsflächen in vollautomatisierte Lagerräume.

Storebox ist immer mehr im B2B-Geschäft zu finden, etwa mit Ikea, DPD oder GLS als Partner. Immer wieder hört man, dass B2B-Geschäft auch bei Investor:innen gefragt ist. Geht es für Sie verstärkt in diese Richtung?

Wir sehen unser dichtes Lagernetzwerk als Infrastrukturplattform, auf welcher verschiedenste logistische Dienstleistungen aufgesetzt werden können. Die Logistik bietet drei Kernfunktionen: Lagerei, Transport und Umschlag. Jede der drei Kernfunktionen wird in jeder einzelnen Storebox angeboten. Sei es die Lagerei für Endkund:innen oder eben auch der Umschlag von Waren und der Transport für Logistikunternehmen, Paketdienstleister oder große internationale Händler wie Ikea.

Unser Consumer-Bereich wächst jedes Monat ungefähr um sieben Prozent und lässt sich sehr effizient skalieren. Das sind großartige Werte, die allerdings von unserem B2B-Bereich getoppt werden, der wächst im Schnitt 15 % jeden Monat. Skaliert man diesen Trend in die Zukunft, so sieht man, dass sich unser Geschäftsmodell immer stärker zu einer B2B2C-Lösung entwickelt.

Wann verlässt Ihrer Meinung nach eine Firma den Scale-up-Status und wird zum KMU oder Corporate?

Hier gibt es meiner Meinung nach zwei Dimensionen. Die erste hat mit Wachstum zu tun. Ist ein Unternehmen nicht mehr auf exponentielles Wachstum ausgerichtet, sondern versucht Geschäftsbereiche zu stabilisieren und Erträge zu optimieren, dann

ist es meiner Meinung nach eher ein KMU oder ein Corporate. Die zweite Dimension betrifft die Produktinnovationen. Arbeitet ein Unternehmen nach wie vor stark an neuen Produkten und an der Erweiterung des Service-Portfolios mittels technologischem Vorsprung und skaliert dadurch die Umsätze, dann ist dieses Unternehmen nach meiner Definition auch in einer späteren Phase noch kein Corporate.

Was sind für Sie in der Tätigkeit als CEO die Unterschiede in der täglichen Arbeit zwischen Startup- und Scale-up-Phase?

Während man in einem Startup sehr Hands-on in nahezu allen Geschäftsbereichen tätig ist, muss man sich in einem Scale-up auf strategische Themenbereiche fokussieren, also Verantwortungen an ein erweitertes Management-Team übertragen, um der Organisation eine problemlose Skalierung zu ermöglichen. Das kann natürlich zu einer Herausforderung werden. Wächst ein Unternehmen etwa mit über 100 % jedes Jahr, muss man sich auch hinsichtlich seiner Persönlichkeitsentwicklung jedes Jahr um 100 % weiterentwickeln.

Sie sind mittlerweile auch als Business Angel tätig. Ist es die „Pflicht“ von erfolgreichen Gründer:innen, ins Startup-Ökosystem zu reinvestieren?

Als freiheitsliebender Mensch tue ich mir mit dem Begriff Pflicht etwas schwer. Allerdings ist es natürlich naheliegend, dass man als Gründer Verständnis für die Startup-Branche mitbringt und demnach und gute Investment-Möglichkeiten identifizieren kann. Dadurch kann sich natürlich ein Ecosystem stark weiterentwickeln und aus eigener Kraft heraus wachsen.

Wie wird die Poly-Krise aus Krieg, Inflation, Energieknappheit den Startup-Sektor fortan prägen?

Ich bin durchaus Optimist und sehe auch in dieser Krise eine Chance. Kapital wird es am Markt schwerer geben und die Investment-Kriterien von Venture Capital werden sich vermehrt auf Profitabilität sowie Kosteneffizienz konzentrieren. Dies kommt uns und unserem Geschäftsmodell entgegen, da wir stets versuchen, mit niedrigen Burn Multiples zu wachsen. Dadurch kann auch eine reinigende Wirkung eintreten.

Seit 2022 steht im Startup-Sektor nicht mehr Wachstum im Vordergrund, sondern Profitabilität. Ist das gesund, oder verbindet es am Ende globale Champions?

Ich denke, dass ich Wachstum und Profitabilität nicht zur Gänze ausschließen. Jedoch wird es immer wichtiger, mit gesunden Business Unit Economics zu wachsen und bei Bedarf auch bereits frühphasiger Profitabilität aufzeigen zu können. •

„Ich bin durchaus Optimist und sehe auch in dieser Krise eine Chance.“

JOHANNES BRAITH CEO STOREBOX



Vom Stuhlproben-Startup zu einem gewichtigen Player in der Krebsforschung: Das niederösterreichische Jungunternehmen Biome Diagnostics hat seit seiner Gründung einen ordentlichen Wandel hingelegt.

TEXT/INTERVIEW GEORG HAAS

KI GEGEN KREBS

Wurden früher Stuhlproben per Post von Kund:innen eingeschickt, um sich eine Analyse der Darmbakterien zu besorgen, geht es heute mittlerweile um Vorhersagen darüber, ob eine bestimmte Krebstherapie bei Patient:innen anspricht oder nicht. Das findet großen Anklang: Auf dem Web Summit 2022, Europas größter Tech-Konferenz, hat Mitgründer Nikolaus Gasche das MedTech-Jungunternehmen auf Platz 2 von mehr als 2.000 Jungfirmen gepitcht.

KI gegen Krebs

Wie stellt man eine Thematik mit einer derartigen Komplexität vor? „Ich habe versucht, die Firma einerseits als Betreiber einer KI-basierten Technologie zu positionieren, mit der wir die genetischen Daten der Darmbakterien auswerten können“, erklärt Gasche. „Andererseits habe ich verdeutlicht, dass die Technologie auch einen riesigen Impact hat, nämlich, dass wir am Ende des Tages wirklich Menschen helfen

können, indem wir die Therapien personalisieren und Menschen mit Krebs – auch wirklich schwerwiegendem Krebs – helfen können, die richtige Therapie von Anfang an zu erhalten und somit auch die Nebenwirkungen, die durch eine falsche Therapie aufkommen können, zu vermeiden.“

Mehr MedTech, weniger Krypto

MedTech ist derzeit generell auf dem aufsteigenden Ast, auch beim Web Summit sei auffällig gewesen, dass viele Startups mit schwierigen Themen wie eben Medizintechnologie im Finale standen. Die großen Anwesenden: Die Hype-Riege etwa aus dem Kryptobereich. „Das hat uns selbst überrascht. Wir hatten ja selber nicht damit gerechnet, als Medizintechnikunternehmen dort so gut anzukommen. Aber man hat auch deutlich die Diversität der unterschiedlichen Startups beim Finale bemerkt. Vor allem wirkte das Publikum technisch sehr versiert. Aber unser Erfolg war auch nur möglich dank der Unterstützung der österreichischen Gemeinschaft beim Web Summit.“

Aus myBioma wird Biome

Gegründet wurde Biome Diagnostics übrigens unter den Namen „myBioma“. „Wir sind als myBioma gestartet, Barbara (Mitgründerin Sladek, Anm.) und ich haben gemeinsam die Firma 2018 gegründet. Kurz darauf haben wir schon das Produkt myBioma auf den Markt gebracht. Hierbei ging es darum, allen Menschen in Europa die Möglichkeit zu geben, das eigene Darm-Mikrobiom zu analysieren.“

Das war allerdings erst der Beginn, man hatte „von Anfang an“ die Vision, MyBioma „auch in die klinische Routine zu bringen“. „Hier war es wichtig, zu verstehen, in welchen Bereichen die Analyse des Mikrobioms auch wirklich einen Mehrwert liefern kann. Als besonders relevant stellte sich die Technologie in der Onkologie heraus, also bei Krebserkrankungen. 2019 haben wir begonnen, einen Test zu entwickeln, der vorhersagen kann, ob jemand auf eine bestimmte Krebstherapie anspricht oder nicht. Im Zuge dessen wurde die Firma umbenannt zu Biome Diagnostics, um diesen Fokus auf den klinischen Bereich zu verdeutlichen.“

Im Sommer 2022 folgte dann die medizinische Zertifizierung für Biome One. „Onkolog:innen können damit unseren Test nutzen, um die richtige Therapie zu verabreichen. Wir möchten das Produkt natürlich auch in weitere Märkte bringen, darunter die USA.“ Derzeit funktioniere der Test für drei Krebsarten: Das Melanom, also Hautkrebs, Lungenkrebs und Nierenkrebs. Gasche: „Wir sehen aber, dass dieser Biomarker eigentlich auch bei anderen Krebsarten sehr gut funktioniert. Dementsprechend möchten wir jetzt auch hier Studien starten und prüfen, wie gut der Test beispielsweise bei Halstumoren oder Brustkrebs funktioniert.“ •



Biome-Gründer Nikolaus Gasche und Barbara Sladek

SCHÖNHERR

„There is no Gift Shop at the Exit“

Was man beim Verkauf des eigenen Unternehmens beachten muss

Gefühlt folgt in den letzten Jahren eine Krise auf die nächste. Das schafft Unsicherheiten und verändert den Markt - es wird weniger investiert, Inflation und schwächelnde Wirtschaft dämpfen die Möglichkeiten zahlreicher Startups. 2020, zum Beginn der Corona-Pandemie, war die Sorge am Markt auch groß, allerdings im Nachhinein nicht unbedingt gerechtfertigt, wie Thomas Kulnigg, Partner bei Schönherr, reflektiert: „Im Rückblick waren die Jahre 2020 und 2021 sicher krisenbehaftet für die Startups, aber weniger stark als gedacht. Es gab eine kurze Schockstarre, danach wurden die Investitionen aber wieder größer. Heute haben wir eine andere Krise, aktuell ist sie eher von Angst getragen. Die Situation ist entsprechend anders: Wir haben Krieg, wir haben eine komplett andere Zinslandschaft, wir haben Bankenkrisen. Tatsächlich spürt man schon jetzt, dass das Geld weniger locker sitzt, insbesondere, was Investments betrifft. Zudem sind für viele Investor:innen andere Asset-Klassen wieder spannend geworden.“

„Geld ist genug da“

Das hat die Konsequenz, dass viele Startups, die ohne Anschlussfinanzierung auskommen müssen, nun vermehrt den Exit anstreben. Kulnigg: „Es ist genug Geld im Markt da, die guten Startups werden weiterhin Fundings bekommen, wahrscheinlich aber zu härteren Terms. Es wird sich die Spreu vom Weizen trennen - und einige Startups werden günstig abgegeben werden müssen. Wir erwarten aber auch ab der zweiten Jahreshälfte ein Rennen um die guten Assets, da könnten gute Möglichkeiten für Exits entstehen.“

Vorbereitungen für den Exit

So oder so entscheidend: Man sollte wissen, worauf man sich einlässt. Kulnigg: „There is no Gift Shop at the Exit“ heißt es. Oder mit anderen Worten: Beim Exit wird einem nichts geschenkt - auch wenn in der Not verkauft wird. Was wir damit transportieren wollen: Bei einem Exit, gerade aus der Not heraus, muss man auf einige Dinge aufpassen.“ Er nennt das

deutsche Startup bonify als Beispiel, wie es auch laufen kann: „Das Team ist beim Exit komplett leer ausgegangen, das ist natürlich alles andere als optimal.“

Vorbereitung für den Verkaufsprozess sei darum essenziell und sollte professionell gemacht werden. Es gelte, sämtliche Eventualitäten einzukalkulieren und alle entscheidenden Fragen vorab zu klären. „Wer übernimmt welche Haftungen (zum Beispiel für Gewährleistungen)?“ Auch eine Vendor Due Diligence wäre eine wichtige Vorbereitungsmaßnahme. Kulnigg: „Je früher man beginnt, diese Fragen zu klären, desto früher können die Problemstellungen gelöst werden.“

Erfahrung macht den Unterschied

Entscheidend sei außerdem, geschlossen nach außen aufzutreten - und jemanden mit Erfahrung zu haben, der den Exit begleitet. „Die Verkäufer sollten durch ein kleines Team, vertreten mit einer Stimme, sprechen; zudem empfiehlt sich ein gemeinsamer Rechtsvertreter, der die Verkäufer nach außen vertritt“, erklärt Kulnigg. Am Ende des Tages zähle der finale Vertrag - „und da zählt Erfahrung“, weiß Kulnigg. Die zahlreichen Deal-Terms, können unerfahrene „Verhandler“ schlichtweg überfordern: „Es gibt Tipps und Tricks, die man kennen muss. Gerade bei häufig vorkommenden Earn-Out-Strukturen kann man viel falsch machen.“ Es brauche außerdem Erfahrung bei der Execution, damit die Transaktion rund läuft und Deadlines eingehalten werden. „Essenziell ist hier die richtige, professionelle Unterstützung.“ •

Thomas Kulnigg,
Partner bei Schönherr

„Es wird sich die Spreu vom Weizen trennen - und einige Startups werden günstig abgegeben werden müssen.“

THOMAS KULNIGG



„Beim Exit wird einem nichts geschenkt - auch wenn in der Not verkauft wird.“

THOMAS KULNIGG

BITS & BYTES AM BAU

Von außen sieht man es nicht, aber ohne Cloud-Software aus Österreich geht selbst bei den größten Bauprojekten nichts mehr. Dahinter steckt eine Firma namens PlanRadar: Das „Scale-up des Jahres 2022“ mischt derzeit ordentlich die Baubranche auf.

TEXT/INTERVIEW GEORG HAAS

Mitten in der Wiener Donau City, am Rand der Reichsbrücke, ragt die Baustelle der Danube Flats zwischen dem DC Tower und dem AkademikerInnenzentrum Wien hervor. Hier entsteht der „höchste Wohnturm Österreichs“, der bei der Fertigstellung 180 Meter hoch sein und 48 Stockwerke beinhalten soll.

Danube Flats wird Ende 2024 fertig

Durchgeführt wird das Projekt von der S+B Gruppe und Soravia. Auf der Baustelle herrscht reges Treiben, überall sind Bauarbeiter unterwegs, Baumaschinen lärmen, der Wind wirbelt permanent den Staub der insgesamt vier Baufelder auf. Schon Ende 2024 soll die Anlage fertig sein.

Doch davor ist noch viel zu tun. Die meisten Etagen befinden sich noch im Rohbau und brauchen noch Fenster, Bodenbeläge, Innenwände und vieles mehr. Am Rand des Gebäudes erstreckt sich der auf der Baustelle „Rucksack“ getaufte Vorsprung, der einige der unteren Stockwerke über die Basis des Hochhauses hinaus ausweiten wird. Auch hier wird noch viel Arbeit verrichtet.

Stark digitalisiertes Bauvorhaben

Am Ende soll die Einrichtung neben Wohnungen auch einen eigenen Einzelhändler, ein Restaurant, einen „Members Club“ mit Spa, Fitnessbereich, Pool und Cocktaillbar sowie ein Ärztezentrum im Erdgeschoß bieten.

Der Bau der Danube Flats ist wohl eines der größten Bauprojekte in ganz Wien. Wenn man an der Baustelle anwesend ist, wird schnell klar, wie viel logistischer Auf-

wand dahintersteckt. Unzählige Arbeiter müssen hier koordiniert werden, um das Projekt voranzutreiben. Doch Danube Flats ist keine „klassische“ Baustelle, sondern ein stark digitalisiertes Vorhaben. Denn beim höchsten Wohnturm Österreichs kommt die Cloud-Software von PlanRadar, dem „Scale-up des Jahres 2022“, zum Einsatz.

WhatsApp für die Baustelle

PlanRadar, 2013 gegründet von Domagoj Dolinsek, Clemens Hammerl, Ibrahim Imam, Constantin Köck und Sander van de Rijdt, ist eine echte europäische Größe im PropTech-Bereich. Das Scale-up ist eine Art „WhatsApp für die Baustelle“, über das die Arbeiter:innen vor Ort zu Fragen zu Konstruktion, Baumängel, Baufortschritt uvm. kommunizieren und dokumentieren. Im vergangenen Jahr war PlanRadar Sieger beim EY Scale-up Award.

Hannes Zadrobilek von der Kleinfurher & Schrott Projektmanagement GmbH ist für die Bauaufsicht zuständig. Bei einem Presserundgang erklärt er, wie PlanRadar bei der Baustelle zum Einsatz kommt. Er hat ein Tablet, auf dem er einen Überblick über alle möglichen Aspekte des Projekts hat. „Am meisten nutzen wir die App dazu, einen Überblick über die Mängel zu behalten“, erklärt Zadrobilek. Doch auch für Übergaben und Sonderwünsche der Käufer:innen leistet die Software einen wichtigen Beitrag.

Enorme Einsparungen bei Personal und Ressourcen

Die Daten (Foto, Zeichnung oder Sprachnotiz) dazu können direkt auf der Baustelle mittels Smartphone oder Tablet über eine native App oder eine Browser-Applikation erfasst und dann an die zuständige Firma inklusive einer Deadline weitergeleitet werden. Besonders hilfreich ist das Tool bei der Kommunikation zwischen den verschiedenen Arbeiter:innen. Durch Fotos soll es besonders einfach sein, Mängel oder wichtige Aufgaben klar an die Verantwortlichen zu vermitteln. Ebenfalls wichtig ist PlanRadar bei der Abwicklung von Verträgen oder Zahlungen sowie Dokumentationen von Klimavorgaben. Letztere sind bei Neubauten besonders be-

deutsam, so müssen beispielsweise die Baustoffe nachhaltig sein. Auch hier verschafft die Cloud-Software mehr Überblick.

„All diese Vorgänge sind mit Papier und Stift extrem mühsam und zeitaufwendig. Unsere Lösung schafft dagegen vor allem beim benötigten Personal für die Administration und bei Ressourcen enorme Einsparungen“, erzählt Domagoj Dolinsek, Mitgründer des Scale-ups. Dolinsek zufolge wird Digitalisierung die Baustelle der Zukunft massiv prägen – und auch wesentlich effizienter und nachhaltiger machen.

PlanRadar ist „Scale-up des Jahres 2022“

„Durch die Digitalisierung wird es künftig möglich sein, immer mehr Bereiche der Baustelle zu automatisieren. So lassen sich Fertigteile im Voraus individuell planen, was viele manuelle Schritte an der Baustelle einsparen lässt. Das wiederum verhindert viele Fehler und erspart Ressourcen und unnötige Transportwege, was natürlich auch geringere CO2-Emissionen bedeutet“, fasst der PlanRadar-Mitgründer zusammen.

Das Unternehmen ist mit diesem Konzept zu einem der größten Player in der europäischen PropTech-Industrie geworden. Nicht nur bei Großprojekten wie Danube Flats, sondern auch bei kleineren Vorhaben wie Einfamilienhäusern kann die Software zum Einsatz kommen. Die Firma sammelt immer wieder hohe Finanzierungsrunden ein, erst im Jänner 2022 gab es satte 62 Millionen Euro für die globale Expansion. Immer wieder wird dem Scale-up der baldige Unicorn-Status prophezeit. I

Vorstoß in neue technologische Bereiche

In Zukunft könnte PlanRadar möglicherweise in Bereiche wie Robotik, Künstliche Intelligenz und Internet of Things vordringen. Hier führe man bereits Forschungsprojekte mit Universitäten durch. Und wenn der Zeitplan eingehalten wird, kann man bereits im nächsten Jahr mit Danube Flats an der Donau ein Mega-Projekt sehen, das bereits zur Zukunftsvision von PlanRadar gehört. •



„Unsere Lösung schafft vor allem beim benötigten Personal für die Administration und bei Ressourcen enorme Einsparungen.“

PLANRADAR CO-CEOS **IBRAHIM IMAM** UND **SANDER VAN DE RIJDT**

01 KATEGORIE

RETAIL

Scale-up des Jahres:

- **refurbed**

Weitere Ausgezeichnete:

- **Alpha Republic (NEOH Riegel)**
- **Basenbox Ernährung**
- **Beyond Resilience**
- **Checklens**
- **Shopreme**

Rising Star des Jahres:

- **ZIRP**

Weitere Ausgezeichnete:

- **Happy Plates**
- **Procty Clean**

02 KATEGORIE

DIGITAL TRANSFORMATION

Scale-up des Jahres:

- **Anyline**

Weitere Ausgezeichnete:

- **23degrees**
- **Shopstory**
- **ecosio**
- **eyeson**
- **hello again**
- **Jentis**
- **Team Echo**
- **Txture**

Rising Star des Jahres:

- **nista**

Weitere Ausgezeichnete:

- **Sproof**

03 KATEGORIE

FINTECH & INSURTECH

Scale-up des Jahres:

- **Blockpit**

Weitere Ausgezeichnete:

- **Coinpanion**
- **Credi2**
- **FINcredible**
- **L'AMIE**
- **Morpher**
- **SignD Identity**

Rising Star des Jahres:

- **froots**

Weitere Ausgezeichnete:

- **Findustrial**

04 KATEGORIE

DISRUPTION & INNOVATION

Scale-up des Jahres:

- **Storebox**

Weitere Ausgezeichnete:

- **ONDEWO**
- **UpNano**
- **Viewpointssystem**

Rising Star des Jahres:

- **Digicust**

Weitere Ausgezeichnete:

- **hae.sh**

05 KATEGORIE

BIOTECH & HEALTHCARE

Scale-up des Jahres:

- **Biome Diagnostics**

Weitere Ausgezeichnete:

- **Probando**
- **TeleDoc**
- **TLL - The Longevity Labs**

Rising Star des Jahres:

- **Memocorby**

Weitere Ausgezeichnete:

- **XUND**

06 KATEGORIE

PROPTech & REAL ESTATE

Scale-up des Jahres:

- **PlanRadar**

Weitere Ausgezeichnete:

- **CONTACT**
- **iDWELL**
- **PROPSTER**
- **STROHBOLD**
- **Wowflow**

07 KATEGORIE

EDTECH & KNOWLEDGE

Scale-up des Jahres:

- **acodemy**

08 KATEGORIE

SUSTAINABILITY & GREENTECH

Scale-up des Jahres:

„Consumer & Mobility“

- **ELOOP**

Weitere Ausgezeichnete:

- **Bike Gorillaz**
- **Damn Plastic**
- **Herbeus Greens**
- **Paul & Ernst**
- **Too Good To Go**
- **Unverschwendet**

Scale-up des Jahres

“GreenTech & Energy”:

- **neoom**

Weitere Ausgezeichnete:

- **enspired**
- **Helioz**
- **Nobile Group**
- **smaXtec**

Rising Star des Jahres:

- **inoqo**

Weitere Ausgezeichnete:

- **Farmlifes**
- **Green Sentinel**

09 KATEGORIE

GROWTH IDEA OF THE YEAR

Gewinner:in:

- **Agrobiogel**

Weitere Ausgezeichnete:

- **ab&cd innovations**
- **Circe Biotechnology**
- **Deskpilot**
- **Mavenja**
- **uptraded**
- **Verify**

EY PRÄSENTIERT

Die Scale-ups und Rising Stars des Jahres

Im Rahmen der Bewerbung über das Growth Maturity Assessment wurden jeweils die Scale-ups des Jahres und Rising Stars in neun Kategorien ermittelt. Insgesamt wurden an die Gewinner:innen Beratungspakete von EY im Wert von über 100.000 Euro vergeben.

Greiner Innoventures: Radikale Innovationen für eine erfolgreiche Zukunft

Die Innovationsschmiede von Greiner entwickelt als Corporate Business Angel gemeinsam mit Startups ihre Ideen weiter.



Philipp Kranewitter,
Head of Corporate Incubation
bei Greiner Innoventures.

Warum fahren etablierte Unternehmen Verluste ein, obwohl sie auf Managementebene nichts falsch gemacht haben? Oft steckt eine ganz einfache Antwort dahinter: Sie haben zwar die richtigen Ideen und Technologien, jedoch Innovationen und Trends außer Acht gelassen – ein fataler Fehler. Ob ein Unternehmen langfristig Erfolg hat, hängt schließlich zu einem großen Teil von seiner Innovationskraft ab. Aus diesem Grund hat der Kunststoffhersteller Greiner seine eigene Innovationsschmiede namens Greiner Innoventures ins Leben gerufen.

Nachhaltigkeit ist wichtiges Kriterium für Beteiligungen

„Greiner Innoventures beobachtet nicht nur Trends, sondern sucht und identifiziert zukunftsweisende Technologien und Geschäftsmodelle“, erklärt Philipp Kranewitter, Head of Corporate Incubation bei Greiner Innoventures. Als Corporate Business Angel konnte Greiner Innoventu-

res in den vergangenen Jahren bereits fünf Beteiligungen erfolgreich realisieren. Zu den bekanntesten Start-ups zählen etwa MATR und Hempstatic.

Angst vor interner Konkurrenz durch disruptive Technologien gibt es bei Greiner nicht, im Gegenteil: Das Unternehmen gibt es schließlich bereits seit 154 Jahren, begonnen hat alles mit der Produktion von Korkstopfen. Seitdem hat sich Greiner immer wieder neu erfunden und gilt heute als weltweit führender Hersteller von Kunststoff und Schaumstoffen.

Startup-Portfolio soll erweitert werden

„Beim Thema Innovation darf es keine Denkverbote geben – solange die Beteiligungen zu den Unternehmenswerten und Nachhaltigkeitsbestrebungen von Greiner passen“, erklärt Kranewitter. Das Portfolio von Greiner Innoventures soll in den kommenden Jahren jedenfalls erweitert werden. Start-ups sind daher herzlich eingeladen, sich zu melden, wenn sie an einer Kooperation mit Greiner Innoventures interessiert sind – und zwar am besten gleich per Mail unter: hello@greiner-innoventures.com. •

CHECKBOX

Beispiele aus dem Portfolio von Greiner Innoventures



Michaela Stephen und Verena Judmayr, die beiden Gründerinnen von MATR.

- **MATR** vermietet recycelbare Matratzen an Hotels und übernimmt die Lieferung sowie die regelmäßige Reinigung der Produkte. Dank des kreislauffähigen Designs haben die Matratzen von MATR einen um 50 Prozent geringeren CO₂-Fußabdruck als herkömmliche Matratzen.



v.l.n.r.: Stefanie Painsith (Greiner Innoventures), die beiden Hempstatic Gründer Igor Fekete und Elena Yaneva sowie Viola Frank (Greiner Innoventures).

- **Hempstatic** produziert in Niederösterreich biobasierte Schallschutzpaneele aus Nutzhanf für den Innenbereich. Mit den kreislauffähigen Schallschutzelementen soll die Raumakustik in hallenden Räumen verbessert werden.

„Mit dem EY Scale-up Award richten wir den Scheinwerfer auf die große Bedeutung von Start-ups und Scale-ups und unterstützen sie in ihrem nachhaltigen Wachstum.“

VIKTORIA MANDLBAUER UND FLORIAN HAAS, EY ÖSTERREICH



Scale-up-Award: EY sucht die besten Start-ups in der Wachstumsphase

Vergangenes Jahr feierte ein neuer Award seine Premiere: Die Prüfungs- und Beratungsorganisation EY vergab erstmals den „EY Scale-up Award“ in Wien. Mit dem Preis und dem damit verbundenen Programm wollen EY und die 30 Partner:innen des Wettbewerbs vielversprechende österreichische Jungfirmen auf Wachstumskurs fördern. Wir blicken auf das Event zurück und stellen die Gewinner:innen vor.

Erster EY-Scale-up-Award 2022

Die erste Ausgabe war ein voller Erfolg: Es gab mehr als 150 Einreichungen in der Bewerbungsphase. Insgesamt erreichten 71 Unternehmen die für eine Auszeichnung mit einem Scale-up-Badge notwendige Benchmark. Pro Kategorie haben ein Unternehmen und ein Rising Star Auszeichnungen erhalten. Die zehn kategorieübergreifend punktebesten Unternehmen traten im Finale gegeneinander in einem Pitch-Wettbewerb an.

Durch den zweiphasigen Bewerbungsprozess und die Kombination aus einem umfassenden Benchmarking durch Expert:innen über das EY Maturity Assessment und eine Live-Pitch-Präsentation vor einer hochkarätigen Fachjury zählt der EY Scale-up Award als die „Königsklasse“ für Wachstumsunternehmen. Durch die enge Verbindung mit dem EY Entrepreneur Of The Year – wer sich den Titel als „Scale-up of the Year“ holt, wird auch als Entrepreneur des Jahres in der Kategorie Start-ups ausgezeichnet – bekommen Österreichs Unternehmen über alle Phasen hinweg eine Bühne, ein starkes Netzwerk und weitere Vorteile für ihr nachhaltiges Wachstum.

Scale-up des Jahres 2022: PlanRadar

Einige der Gewinner:innen stellen wir auf den nächsten Seiten näher vor. Der große Sieger kümmert sich um die Baustellenplanung: PlanRadar, 2013 gegründet von Domagoj Dolinsek, Clemens Hammerl, Ibrahim Imam, Constantin Köck und Sander van de Rijdt, ist mittlerweile eine echte europäische Größe in seinem Bereich. Was das „WhatsApp für Baustellen“ genau macht, erfahren Sie auf Seite 8.

Scale-up Award richtet Scheinwerfer auf Jungfirmen

„Start-ups und Scale-ups auf Wachstumskurs haben eine essenzielle Bedeutung für

den Wirtschaftsstandort Österreich. Sie sind nicht nur Innovationstreiber, sondern auch wesentliche Eckpfeiler des Wirtschaftsstandorts, denn Wachstum bedeutet immer auch Wertschöpfung, insbesondere über neu geschaffene Arbeitsplätze oder die Steigerung der Attraktivität von Standorten durch die Rekrutierung von Top-Talenten“, so Florian Haas, Leiter des Start-up-Ökosystems bei EY Österreich und Verantwortlicher für den Scale-up Award. „Mit dem EY Scale-up Award richten wir den Scheinwerfer auf die große Bedeutung von Startups und Scale-ups und unterstützen sie in ihrem nachhaltigen Wachstum“, ergänzt Viktoria Mandlbauer, Project Manager Startup bei EY Österreich und Program Manager für den EY Scale-up Award.

Hochkarätige Preise, hochkarätige Jury

Als Preis erhalten die ausgezeichneten Scale-ups und Rising Stars pro Kategorie sowie die Gewinner:innen des Gesamtankings Beratungspackages im Wert von insgesamt 100.000 Euro. Die punktebesten Bewerber:innen erhalten Scale-up Badges in Gold, Silber und Bronze. Darüber hinaus werden die Gründer:innen des Scale-up des Jahres als Preisträger:innen in der Kategorie Start-ups beim EY Entrepreneur Of The Year 2023 ausgezeichnet. Ausgewählt werden die Preisträger:innen durch eine unabhängige und hochkarätig besetzte Jury mit über 45 Mitgliedern. Die Fachjury ist in sechs Kompetenzbereiche unterteilt und bewertet jeweils die Angaben des Start-ups im jeweiligen Bereich „Business Model & Go-to-market Strategy“, „Business Execution & Scalability“, „Brand Value, Marketing & Sales Excellence“, „Organisational Structure & Team“, „Financials & Capital Structure“ oder „Governance / Regulatory / Risk“.

PARTNER

Eine Vielzahl an Top-Partner:innen unterstützen den Award bzw. das damit verbundene Programm

MAIN PARTNER

- AirportCity Space des Flughafen Wien
- Austrian Angel Investor Association (AAIA)
- Austrian Venture Capital and Private Equity Organisation (AVCO)
- AustrianStartups
- aws – Austria Wirtschaftsservice
- B&C Innovation Investments
- BOKU:BASE
- Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft
- Erste Bank & Sparkassen AG
- Erste Private Capital
- Female Founders
- FFG – Die Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft
- Green Tech Valley
- IST cube
- LGT Bank Österreich
- Microsoft Österreich
- Plug and Play
- Science Park Graz
- Speedinvest
- Tauros Capital
- Technische Universität Wien
- Venionaire Capital
- Wirtschaftskammer Österreich (WKO)

CATEGORY PARTNER

- ESA Space Solutions
- Greiner
- Handelsverband
- REWE International AG
- tech2b

MEDIENPARTNER

- Tech & Nature
- Trending Topics

EY SCALE-UP AWARD

Der EY Scale-up Award ist der österreichische Wettbewerb für Startups in oder kurz vor der Wachstumsphase und sucht die Scale-ups von heute und morgen. Im Rahmen des mehrstufigen Bewerbungsprozesses unterstützt sie das EY Maturity Assessment, Optimierungspotenziale für den nächsten Wachstumsschritt zu erkennen und zu realisieren. Die Bewerbungsphase für die nächste Ausgabe startet Anfang 2024. Der Scale-up-Award 2023 wird am 26. Mai 2023 vergeben.

scale-up



Ohne die Cloud-Software von PlanRadar (rechts) geht selbst bei den größten Bauprojekten nichts mehr. Storebox (oben links) wiederum kümmert sich um Abstell- und Aufbewahrungsmöglichkeiten für Private und Unternehmen. Und Biome Diagnostics (oben rechts) personalisiert die Krebs-Immuntherapie.

Jungunternehmen auf Wachstumskurs: Sind die ersten Hürden als Startup umschifft, folgt im Bestfall der Scale-up-Status. Wir haben uns mit vier dieser Unternehmen unterhalten und angesehen, wer beim Scale-up-Award im Vorjahr überzeugen konnte.

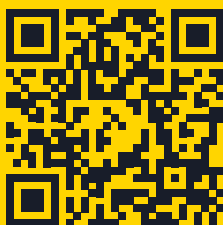
Viel Vergnügen beim Lesen! ►



Höher hinaus

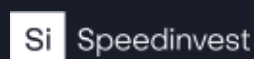
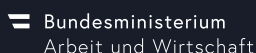
EYSCALE^{UP}

HÖHER HINAUS

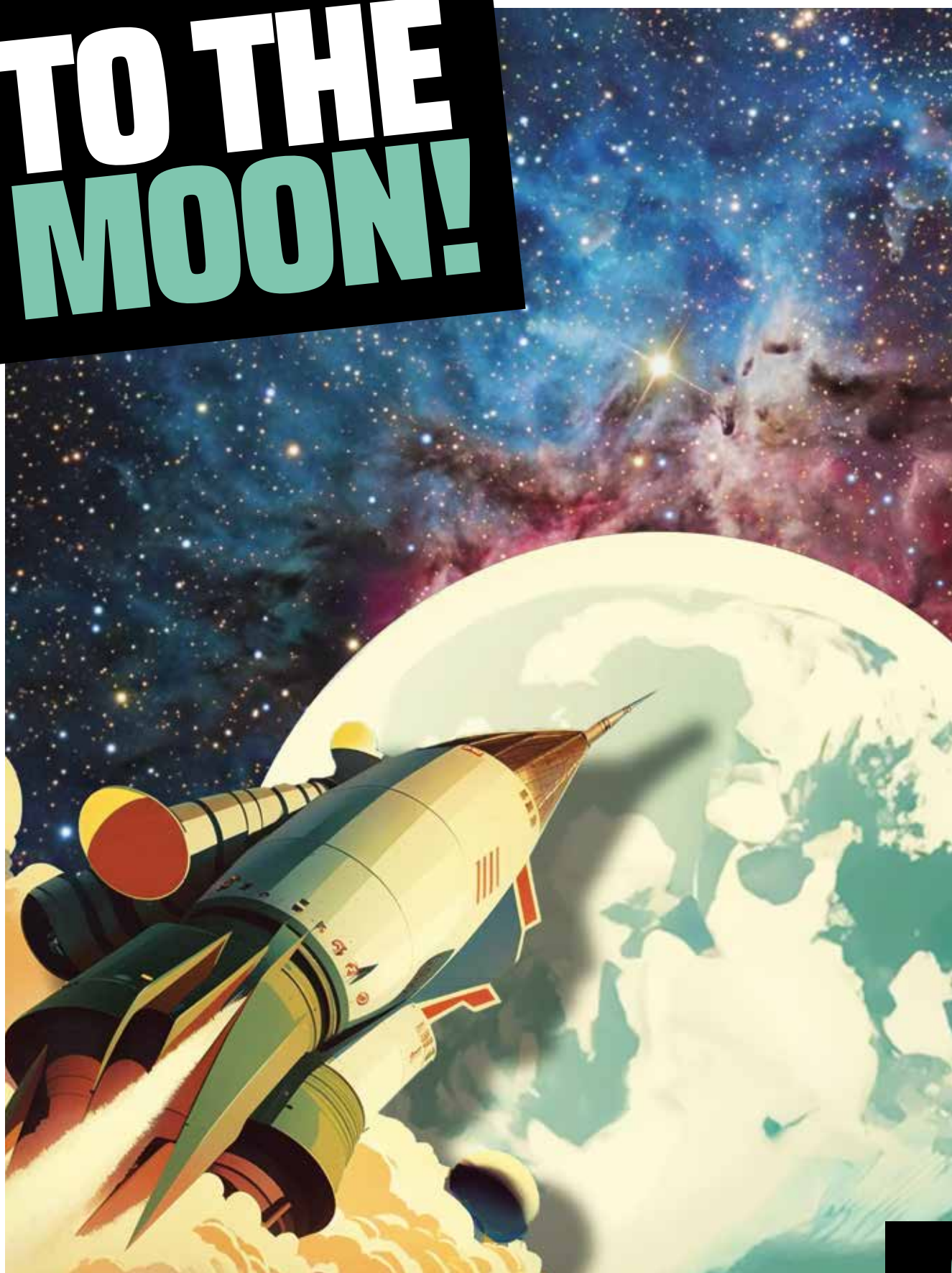


Wir wollen euer Wachstum beschleunigen und euch eine Bühne geben. Profitiert von Insights, Benchmarking, Beratung und einer Top-Community.

Bewerbt euch jetzt unter www.ey-scale-up-award.at



TO THE MOON!



www.trendingtopics.eu