

8/



© AdobeStock/radama

Start-ups in Österreich

Wien ist nicht Berlin, aber das Umfeld ist für Start-ups alles andere als schlecht. Die österreichische Hauptstadt hat sich in den vergangenen Jahren zu einem attraktiven Standort entwickelt. Das bestätigen auch Start-up-Gründer wie Avi Kravitz von CyberTrap Software, Sören Obling von Finabro und Dirk Piethe von Labest Online.

33 Wien punktet dabei nicht nur mit der bekannt guten Lebensqualität und der zentralen Lage in Europa, sondern auch mit einem guten Zugang zu Ressourcen wie Förderprogrammen, Acceleratoren, Inkubatoren und Mentoren. Und der erste Expansionsschritt führt dann viele Start-ups wiederum nach Deutschland.





ÖSTERREICHISCHE START-UP-SZENE IM AUFSCHWUNG

Österreich hat sich über die letzten Jahre hinweg zu einem attraktiven Standort für Start-ups entwickelt. Insbesondere in Wien tut sich einiges in der Szene. Die Digitalisierung bietet enorme Möglichkeiten und Gestaltungsräume. Dass auch österreichische Jungunternehmer dieses Potenzial erkannt haben, davon dürfen wir uns auch beim diesjährigen Deutsch-Österreichischen Technologieforum überzeugen.

Das Technologieforum 2018 von Deutscher Handelskammer in Österreich (DHK) und Fraunhofer Austria Research dreht sich thematisch rund um das Topthema Digitalisierung. Hinter dem Begriff verbirgt sich ein enormes Potenzial, Daten intelligent zu nutzen und in konkrete Vorteile für Unternehmen und Kunden umzuwandeln. Die sich daraus ergebenden Chancen, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, werden insbesondere von Start-ups genutzt. Während einer Podiumsdiskussion im Rahmen des Technologieforums berichten deutsche und österreichische Start-ups, wie sich neue Geschäftsmodelle durch Digitalisierung erfolgreich am Markt etablieren.

Wie sie es geschafft haben, unter den zahlreichen Mitbewerbern ihre Produkte auf den Markt zu bringen, haben wir bereits vor der Veranstaltung erfragt. Für Dirk Piethe, Geschäftsführer der Labest Online GmbH, einer Realtime-Softwarelösung im Bereich Risikomonitoring, sind es vor allem die Stichworte Durchhaltevermögen und Selbstkritik, die ihn auf dem Weg zum Erfolg begleitet haben. „Man braucht viel Geduld. Wichtig ist es, immer wieder zu hinterfragen, wie sich die Idee im Marktumfeld erfolgreich durchsetzen kann. Der ständige Abgleich der Anforderungen der Zielkunden und des

Avi Kravitz, CTO und Co-Founder von CyberTrap Software. Der „gute Hacker“ lotst Cyberangreifer mit seiner Software in eine virtuelle Falle.

© Roy Rigg/roshvill





© FINABRO/Karin Lachmann

Finabro-Gründer und -Geschäftsführer Sören Obling verfolgte von Beginn an ein klares Ziel und erhielt 2018 von der Finanzmarktaufsicht als erstes Fintech in Österreich eine Konzession als Vermögensverwalter.

Marktes sind wesentlicher Bestandteil des Erfolgs. Wir haben uns Zeit genommen, unsere Leistung gegen die Anforderungen unserer Kunden in Workshops immer wieder zu erproben.“

Ähnlich sieht es auch Avi Kravitz, Gründer von CyberTrap, einer Softwarelösung für das Aufspüren von Hackern. Wir fragen ihn, was die Gründung eines Start-ups erfordert. „In erster Linie gute Nerven!“, kommt prompt die Antwort. „Klar braucht man auch Startkapital, aber es war noch nie so leicht wie heute, an Startkapital heranzukommen. Österreich hat eine sehr gute Förderlandschaft. Das wird auch bei Start-up-Kollegen immer wieder als besonders positiv hervorgehoben. Weitaus schwieriger ist es, an den ersten großen Kunden heranzukommen“, berichtet Kravitz. „Viele Unternehmen sind immer noch sehr konservativ und sicherheitsorientiert aufgestellt. Es schwirrt immer der Gedanke mit, dass das Start-up vielleicht nur kurz am Markt ist. Aber als Start-ups sind wir auf Kunden und erste Referenzen angewiesen. Damit ist uns am meisten geholfen.“

138 MILLIONEN FÜR ÖSTERREICHISCHE JUNGUNTERNEHMER

Das Interesse an innovativen Geschäftsideen und Technologien steigt, und so erhalten auch immer mehr Jungunternehmer Finanzierungshilfen, um ihre Geschäftsideen weiterzuentwickeln. Laut dem Start-up-Barometer von EY wurden im vergangenen Jahr insgesamt 19,2 Milliarden Euro in europäische Start-ups investiert.

Der Wert der Start-up-Finanzierungen stieg im Vergleich zum Vorjahr demnach um 84 Prozent. In den meisten großen europäischen Märkten sind die Investitionen in Start-ups in den vergangenen Jahren gestiegen. Österreichische Jungunternehmen freuten sich über frisches Kapital in Höhe von 138 Millionen Euro und belegten im europäischen Länderranking damit Platz 14. Im Vergleich dazu landete Deutschland mit einem Investitionsvolumen von 4,3 Milliarden Euro auf Rang zwei nach Großbritannien.

Entscheidend für den Erfolg von Gründern und Jungunternehmen ist die Qualität des Gründer-Ökosystems. Einer Umfrage der European Startup Initiative zufolge bewerten Unternehmensgründer die Stadt Wien als besonders attraktiven Standort für den Aufbau eines Unternehmens. Nachdem einige österreichische Start-ups, beispielsweise Runtastic, sich auch international bewähren konnten, hat sich in Wien eine regelrechte Start-up-Community entwickelt.

Die Stadtverwaltung bietet ein gut vernetztes Ökosystem mit hervorragenden Verbindungen zu Industrie-Stakeholdern und Zugang zu Ressourcen wie Förderprogrammen, Acceleratoren, Inkubatoren und Mentoren. Davon konnte sich auch Sören Obling, Gründer und Geschäftsführer der Finabro GmbH, überzeugen. „Wiens Start-up-Szene ist sehr spannend. Daher war es für uns naheliegend, hier ein Start-up zu gründen. Im Vergleich zu



UNTERSCHIEDLICHE FÖRDERMASSNAHMEN IN ÖSTERREICH

Inkubatoren bzw. Gründerzentren unterstützen Start-ups, indem sie ihnen unterschiedliche Dienstleistungen oder Ressourcen zur Verfügung stellen, wie beispielsweise Räumlichkeiten, technische Infrastruktur, Beratungsleistungen, Unterstützung bei der Suche nach den richtigen Kontakten sowie Weiterbildungsmaßnahmen.

BEISPIELE:

- INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH (www.inits.at)
- I²c innovation incubation center – TU Wien (<https://i2c.ec.tuwien.ac.at>)
- accent Gründerservice GmbH (www.accent.at)
- The Blue Minds Company (TBMC) (www.blueminds-company.com)
- Startup.Tirol (www.startup.tirol)
- Tech2b (www.tech2b.at)
- build! Gründerzentrum Kärnten GmbH (<http://build.or.at>)
- Science Park Graz GmbH (<http://sciencepark.at>)

Acceleratoren funktionieren ähnlich wie Inkubatoren. Sie unterstützen Start-ups durch intensives Coaching oder Ressourcen und beschleunigen den Entwicklungsprozess von Start-ups insbesondere in der Anfangsphase. Der Unterstützungszeitrahmen ist dabei deutlich straffer als bei Inkubatoren. Meistens erhalten sie für ihre Unterstützung Anteile am Unternehmen.

BEISPIELE:

- weXelerate (www.wexelerate.com)
- Up to Eleven (www.ut11.net)

- A1 Campus Startup (www.a1startup.net)
- Frequentis/StartUs GmbH (www.startus.cc)
- Kapsch Factory 1 Programm (www.factory1.net)
- Vienna Impact Hub (www.vienna.impacthub.net)
- Agro Innovation Lab (www.agroinnovationlab.com)

Als Business Angels oder auch Angel Investors werden Personen bezeichnet, die sich finanziell an Unternehmen beteiligen und teilweise auch mit ihrem Know-how und Netzwerk zum Aufbau des Unternehmens beitragen. Meistens werden Business Angels kurz nach der Gründung oder noch währenddessen aktiv; im Gegensatz zu Venture-Capital-Beteiligungen, die erst in späteren Phasen erfolgen und sich auf eine rein finanzielle Unterstützung beschränken.

BEISPIELE:

- Austrian Angel Investors Association (www.aaia.at)
- primeCROWD (www.prime-crowd.com)
- StartUp300 (<https://wirsindmehr.startup300.at>)
- Clever Clover (<https://cleverclover.vc>)
- aws i2 Business Angels (<https://i2.aws.at>)

WEITERE PLATTFORMEN, MEDIEN UND ANLAUFSTELLEN:

- Der Brutkasten (www.derbrutkasten.com)
- Trending Topics (www.trendingtopics.at)
- AustrianStartups (www.austrianstartups.com)
- GIN Global Incubator Network (www.gin-austria.com)
- aws Gründerfonds (www.gruenderfonds.at)
- Speedinvest (<https://speedinvest.com>)

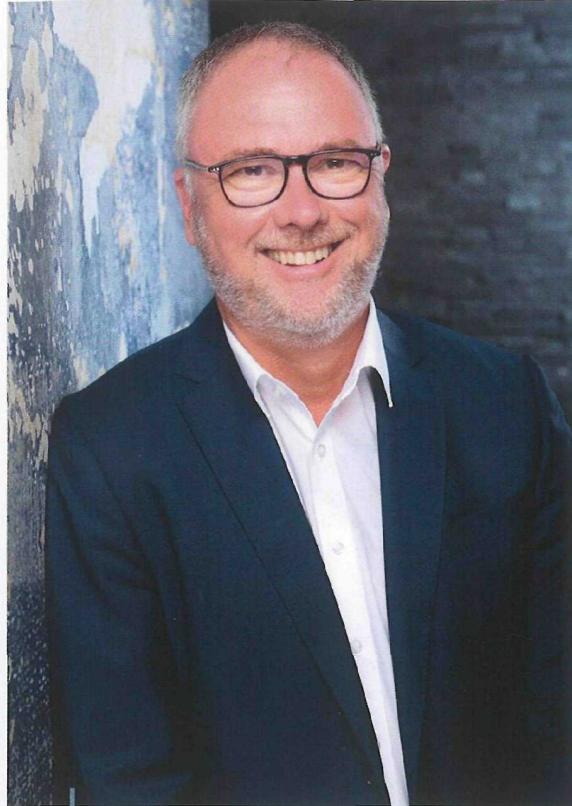
anderen Städten ist Wien bei Förderungen von jungen Unternehmen extrem großzügig.“

Außerdem sei es gut, als Start-up eine Nische zu finden, wo man eine starke Präsenz aufbauen könne, bevor man weiter expandiert. Obling: „Unsere Strategie ist es, in Österreich führend zu sein und erst im nächsten Schritt mit unserer Stärke nach Deutschland zu gehen. Ein wesentlicher Vorteil von Wien ist auch die zentrale Lage in Europa: Andere Städte oder Regionen sind von hier aus leicht und schnell erreichbar, was für berufliche Termine ein sehr großer Vorteil ist.“

Die digitale Finanzberatung und Vermögensverwaltung Finbro ist eines der Fintechs, die einen der heiß begehrten Plätze im 2017 gegründeten Wiener Start-up-Hub weXelerate ergattern konnten. Mit einer Fläche von 9.000 Quadratmetern ist weXelerate das

größte Innovationszentrum Mitteleuropas. Die Teilnahme am Accelerator-Programm eröffnete auch Obling neue Möglichkeiten. So konnte er die UNIQA Insurance Group AG, Vermieter und Corporate Partner von weXelerate, von einer Beteiligung in Höhe von 400.000 Euro überzeugen.

Neben der finanziellen Unterstützung ist für Start-ups auch ein gutes Team erfolgsentscheidend. „Als Start-up muss man schnell agieren können, da ist gutes Teamwork gefragt. Es ist daher extrem wichtig, gute Leute zu motivieren. Besonders im IT-Security-Bereich ist es sehr schwierig, die richtigen Fachkräfte zu finden. Wenn man also ein gutes Team hat, muss man alles daran setzen, es auch zu halten“, so Kravitz. Davon ist auch Obling überzeugt: „Was zu unserem Erfolg wesentlich beigetragen hat, ist ein gutes, extrem motiviertes Team, das großen Spaß an und bei der Arbeit hat.“



© Labest

Dirk Piethé, Geschäftsführer und Co-Founder von Labest Online, brachte das Start-up mit Geduld und Durchhaltevermögen zum Erfolg.

NICHT JEDE NEUGRÜNDUNG IST EIN START-UP

Insbesondere aufgrund der Digitalisierung ergeben sich stets neue Geschäftsideen, aus denen wiederum Unternehmen wachsen. Aber vier junge Hipster und eine Idee ergeben noch kein Start-up. Denn nicht jedes neu gegründete Unternehmen kann als Start-up bezeichnet werden. Die Schlüsselworte lauten Innovation, Wachstumspotenzial und neue Märkte. Bei einem Start-up handelt es sich in der Regel um ein junges Unternehmen, das mit einer innovativen Idee einen neuen oder noch nicht existierenden Markt bedient und stark wachstumsorientiert auftritt.

Im Unterschied zu traditionellen Gründern aus herkömmlichen Branchen mit bekannten Geschäftsmodellen entwickeln Start-ups neue Geschäftsideen oder entdecken gar ganz neue Marktzugänge. Sie konzentrieren sich insbesondere auf die Bereiche IT, Medien, Life Sciences, Technologie und Kreativwirtschaft. Finanziert werden Start-ups meist mithilfe von öffentlichen oder privaten Fördermaßnahmen. Einen Zeitpunkt festzulegen, ab dem ein Unternehmen nicht mehr als Start-up gilt, ist schon schwieriger. Meistens behalten sie sich aber ihre erfolgreichen Ansätze wie Flexibilität, Agilität, Innovationsfähigkeit und flache Hierarchien bei.

Patricia Schindler

DHK aspekte 03 | 2018