



Der Heiratsvermittler für Start-ups

Im Hochzeitstanz zwischen Old und New Economy spielen Acceleratoren die Rolle des Vermittlers. TOP-GEWINN über ein Happy End aus dem Wiener Wexelerate.



Auf 9.000 Quadratmetern tummeln sich im Accelerator „Wexelerate“ Start-ups neben alleingessenen Unternehmen. Die einen suchen Investoren, die anderen halten Ausschau nach neuen Technologien

VON STEFAN TESCH

„Fail fast ist kein Tabu mehr“, sagt Claudia Witzemann, Geschäftsführerin von Wexelerate. Ihre Botschaft steht stellvertretend für die Entwicklung der Start-up-Szene: „Die Unternehmen sind reifer geworden, ihre Qualität ist höher und Accelerator-Programme sind mittlerweile gelernt“, präzisiert Witzemann. Und „fail fast“ gilt nicht mehr als unhöflich. Die promovierte Physikerin führt seit 2018 den größten Accelerator Europas mit Sitz in Wien-Leopoldstadt, wird aber heuer Ende Juni das Unternehmen wieder verlassen.

Hinter den Kulissen des „Beschleunigers für junge Unternehmen“ wird getanzt. Und zwar auf mehreren Kirtagen: Start-ups buhlen im Eröffnungswalzer, in ein solches Accelerator-Programm („Batch“) aufgenommen zu werden. In der Mitternachtsquadrille geht es dann ums Beschnupern potenzieller Partner, vulgo Investoren. Zur Wahl stehen alleingessene etablierte Unternehmen (in der Start-up-Sprache „Corporates“).

Bis 250.000 Euro zahlen Corporates

Wexelerate übernimmt dabei die Rolle der Partnervermittlung. Wer könnte zu wem passen, welche Technologie könnte welches Cor-

porate bereichern? Ob es dann tatsächlich funkt, zeigt sich im Séparée, und um wenig Zeit zu vergeuden, ist genau hier „fail fast“ die Etikette. Denn Start-ups haben wenig Zeit und Corporates zahlen eine Menge Geld, damit Wexelerate mögliche Ehepartner selektiert. Zwischen 50.000 und 250.000 Euro erstreckt sich die ungefähre Preisspanne – vom Hackathon bis zum Change-Management bei der Implementierung neuer Technologien.

Mit von der Partie sind unter anderem der Kranhersteller Palfinger, Hervis, Uniqa, Wüstenrot, Kurier, Wien Energie und der Maschinenbauer Andritz. Ob diese nur punktuell in Besprechungsräumen des Accelerators verkehren oder gleich mit der halben Innovationsabteilung einziehen, wird unterschiedlich gehandhabt. Für die Start-ups stehen während des dreimonatigen Programms unter anderem Pitching Days, Coachings, Mentorensitzungen und Messen auf dem Dienstplan.

Gefühl wie im „Start-up-Zoo“

„Es sind Karawanen an Corporates vorbeigekommen. Wir fühlten uns wie im Start-up-Zoo“, erinnert sich Lorenz Gräff, Gründer des Insure-Tech-Start-ups Bsurance, scherzend an seine ersten Tage beim Batch Nummer zwei. Gräffs Unternehmen war gerade mal über ein Jahr alt und mit dem Konzept, Versicherungen



Lorenz Gräff, Bsurance, hat der Accelerator eine Beteiligung der Uniqa gebracht



Claudia Witzemann, Wexelerate, selektiert für ihre Auftraggeber passende Start-ups

nicht mehr über den Makler, sondern etwa über den Kauf eines Sportgeräts oder Handyvertrags mitzuverkaufen, auf Partnersuche bei Wexelerate. „Das Marktversagen ist derzeit aufgrund veränderter Kundenbedürfnisse hoch“, ist Gräff überzeugt. Dies pitchte er im Rahmen des Accelerator-Programms vor dem Uniqa-Vorstand Andreas Brandstätter. Mit Erfolg, denn Anfang dieses Jahres stieg die Versicherung mit vier Millionen Euro bei Bsurance ein und hält zehn Prozent am Unternehmen.

Konkurrenzkampf der Acceleratoren

Bisher verzeichnet Wexelerate laut eigenen Angaben 16 „Erfolgsgeschichten“, wo es zwischen Start-up und Corporate gefunkt hat. Die Kunst, Corporates mit den richtigen Start-ups auf dem Parkett zusammenzuführen, ist die Kernkompetenz des Accelerators. Ein riesiger weltweiter Pool an Start-ups ist der Goldschatz. Zudem muss man den Start-ups auch interessante und renommierte Corporates bieten können. Denn die Zeiten haben sich geändert. „Am Anfang (Ende 2017, Anm. d. Red.) haben uns Start-ups die Türe eingerannt, jetzt muss man sich schon fast als Accelerator bei ihnen ‚bewerben‘“, berichtet Witzemann. So steht Wexelerate im Wettbewerb zu anderen großen Acceleratoren, wie etwa Sosa in Israel und Plug & Play im Silicon Valley (siehe März-Ausgabe 2018 des TOP-GEWINNS 38–41).

Anfang April dieses Jahres hat der vierte Batch mit 25 Start-ups aus Österreich, Deutschland, Ungarn, Israel und den USA, ausgewählt aus 650 Bewerbungen, begonnen. Die Schwerpunkte sind Industrie, Finanz, Versicherung, Energie und Handel.

Und jetzt wird schon innig getanzt, denn „die Start-ups wollen, dass man sie möglichst schon am ersten Tag zu den Corporates bringt“, schildert Witzemann.