

Mehr Geld für Start-ups

Investoren greifen für österreichische Gründer tiefer in die Tasche, aber noch gibt es keine rot-weiß-roten Pendants zu Kalibern wie Airbnb oder Uber.

••• Von Britta Biron

WIEN. Start-ups schießen auch in Österreich wie die Schwammerl aus dem Boden und zeugen von einer neuen Gründerzeit. Aber auch bei innovativen Firmengründungen kommt es weniger auf die Quantität, sondern viel mehr auf die Qualität an, also ob die Geschäftsidee am Markt ankommt.

Ein Indiz dafür ist das Interesse von Investoren, sich an den jungen Unternehmen zu *beteiligen*, und wie der aktuelle Start-up-Report von Florian Kandler, seines Zeichens erfolgreicher Seriengründer, zeigt, ist hier eine deutlich steigende Tendenz zu verzeichnen. Während heimische Start-ups 2016 81 Mio. € an Investitionen lukrieren konnten, waren es im Vorjahr bereits 133,54 Mio. €, eine Steigerung von 64%. Starke Zuwächse gab es vor allem bei großen Deals mit einem Investitionsvolumen von mehr als 2 Mio. €.

Erfolgsfaktor Geld

Aber es wäre wohl noch deutlich mehr möglich. „Im Vergleich zu Gründern in Berlin, London, Stockholm oder dem Silicon Valley sind die Österreicher sehr viel unerfahrener, weil es hier einfach nicht so viel Kontaktmöglichkeiten mit potenziellen Investoren gibt“, analysiert Kandler die Situation, weist aber darauf hin, dass sich die Neo-Unternehmer hierzulande auch ein wenig selbst im Weg stehen: „Sie sind generell zu schüchtern, bzw. machen zu wenig auf sich aufmerksam und generieren zu wenig Sichtbarkeit für sich, ihr Start-up und ihre Vision.“

Und heimische Gründer schauen auch zu wenig über den eigenen Tellerrand und nutzen zum Beispiel den Umstand, dass sie und potenzielle Investoren in Deutschland ja sprichwörtlich



© Stephan Huger

Unicorn-Experte

Nikolaus Franke, Akademischer Direktor des Professional MBA Entrepreneurship & Innovation der WU Executive Academy.

die selbe Sprachen sprechen, noch viel zu wenig aus.

Dementsprechend lang kann es dauern, bis Geldgeber gefunden sind: 38% der Gründer brauchen dafür mehr als sieben Monate, rund die Hälfte (52%) schafft es innerhalb von drei bis sechs Monaten, und nur zehn Prozent haben die Sache bereits innerhalb von nur drei Monaten unter Dach und Fach.

Je mehr, desto schwieriger

Start-ups mit vergleichsweise geringem Finanzbedarf können diesen oft durch das große Angebot an *Förderungen* – der Förderkonfigurator, den das Wirtschaftsministerium gemeinsam mit dem aws Gründerservice kürzlich gelauncht hat, ist dabei eine nützliche Hilfe – und Angel-Investments decken, „schwer wird es ab einer Million und speziell bei mehr als fünf Millionen Euro“, weiß Kandler. Wichtig sei dabei natürlich auch, nicht nur einen potenten, sondern auch einen erfahrenen Investor zu finden. „Denn wenn ein Gründer,

der noch nie einen Deal gemacht hat, auf einen Investor trifft, der damit auch noch keine Erfahrung hat, kann das blöd ausgehen“, warnt Kandler

Positiv beurteilt er daher, dass Angel-Netzwerke intensiv daran arbeiten, ihren Mitgliedern das Wissen zu vermitteln, wie sie Gründer unterstützen können und nicht zum Hemmschuh werden.

Hinderlich sei nach Meinung von Kandler zudem der Umstand, dass in Österreich Risikokapitalgeber noch vergleichsweise rar sind: „Es ist ein Segen, dass wir Speedinvest in Wien haben, die viel Wissen und Erfahrung einbringen und das Ökosystem voranbringen.“

Wenige Lucky Hits

Dass potenzielle Geldgeber bei neuen Geschäftsideen vorsichtig sind, ist aber auch verständlich. Zwar gibt es mittlerweile viele Beispiele für erfolgreiche Start-ups, aber noch deutlich mehr für gescheiterte. Und die Spezies jener, deren Marktwert innerhalb kurzer Zeit auf mehr als eine Mrd. USD gestiegen ist, ist mit rund 300 Unternehmen (darunter Airbnb, Pinterest oder Uber) weltweit recht überschaubar.

„Venture Capitalists sind Profis in der Bewertung von Start-ups. In mehrstufigen und aufwendigen Prozessen untersuchen sie die Potenziale junger Unternehmen und finanzieren weniger

+64%

Big Spender

Österreichische Start-ups lukrierten 2017 Investitionen in Höhe von 133,54 Mio. €; das entspricht einer Steigerung gegenüber 2016 von 64%.

Investitionen in Start-ups 2017

Dealvolumen	Anzahl der Deals	Gesamtbetrag
250.000 €	13	3.610.000 €
500.000 €	25	13.930.000 €
1.000.000 €	11	12.800.000 €
2.000.000 €	11	23.300.000 €
5.000.000 €	6	79.900.000 €
Summe	66	133.540.000 €

Quelle: Start-up Report Austria