



„Wir sind auch angetreten, um österreichische Start-ups für internationale Investoren sichtbar zu machen.“

Ralf Kunzmann, Geschäftsführer aws Gründerfonds



„Die Situation ist positiv: Es gibt eine wachsende Anzahl an Unternehmen mit intaktem Geschäftsmodell, die eine Finanzierung etwa für eine stärkere Internationalisierung suchen.“

Karl Lankmayr, Geschäftsführer aws Mittelstandsfonds

Wer investiert in mein Unternehmen?

Fragen, die sich Unternehmer vor der Suche nach Investoren stellen sollten.

Wie hoch ist mein Kapitalbedarf?

Die Investitionssummen sind je nach Art des Investors oder der Investorengemeinschaft sehr unterschiedlich.

Welche Investoren betreffen meine Branche?

Ein Großteil der Investoren spezialisiert sich auf bestimmte Branchen und investiert in diese. Ein Überblick kann bei der Suche nach dem richtigen Investor helfen.

In welcher Unternehmensphase brauche ich Investoren?

Nicht alle Investoren sind interessiert, bereits in der Seed-Phase einzusteigen, viele investieren nur, wenn sie die ersten Eigenkapitalgeber sind.

Beteiligungszeitraum steigt und er durch einen späteren Verkauf seiner Anteile Gewinne erzielen wird. Ziel eines solchen Unternehmensaufbaus ist aus unternehmerischer Sicht der Exit, also der Verkauf an einen größeren Player.

Für die Finanzierung abseits von klassischen Bankkrediten gibt es verschiedene Modelle, die üblicherweise in unterschiedlichen Phasen der Unternehmensentwicklung investieren. Diese Phasen reichen vom Seed, also der Zeit vor der Gründung, in der es nur ein Produktkonzept gibt, über das Start-up, den Zeitpunkt der Gründung, und die Early Stage, den Zeitpunkt der Markteinführung bis hin zur Expansionsphase, in dem das Wachstum des Unternehmens im Vordergrund steht. Auch die Höhe der Finanzierung ist je nach Investor unterschiedlich.

PRIVATINVESTOREN. Wer mit seinem Konzept oder Produkt überzeugt, kann auf Know-how und die finanzielle Unterstützung eines Business Angels hoffen. Diese Privatinvestoren verfolgen zum einen Renditeziele, sind zum anderen aber oft auch persönlich motiviert, den Aufbau eines Start-ups voranzutreiben. Institutionalisiert geschieht das in Venture Capital Gesellschaften (VC), die Geld in Fonds sammeln und in Beteiligungsunternehmen investieren. VC-Gesellschaften sind meist sowohl auf eine Phase der Unternehmensentwicklung, als auch auf eine bestimmte Branche spezialisiert. Im Bereich der Mobile-Start-ups sind Super Angels eine in Europa relativ neue Investorenform. Dabei schließen sich Business Angels zusammen, die gemeinsam einen professionell gemanagten Fond aufsetzen. Im Gegensatz zu Venture Capital Gesellschaften bringen sich Investoren allerdings aktiv in die Betreuung der Unternehmen ein. Ein österreichisches Beispiel ist der Super-Angels-Fond Speedinvest.

Inkubatoren sollen als „Brutkästen“ für innovative Projekte in der Vorgründungs- und Gründungsphase dienen und stellen Infrastruktur, Know-how und ein Netzwerk zur Verfügung. Einer dieser Inkubatoren im Bereich der Web- und Mobile-Start-ups ist i5invest. Der Inkubator hat Firmen wie tripwolf oder 123people bis zum Exit begleitet. „2007 hat es so gut wie keine Infrastruktur dieser Art in Österreich gegeben“, so i5invest-Gründer Markus Wagner. „Wir haben damals unsere erste Firma an ein ame-

rikanisches Unternehmen verkauft und ich bin im Zuge dessen für drei Jahre in die USA gegangen. Dort haben wir uns dieses Konzept abgeschaut und gesehen welche Rollen und Initiatoren es für ein Start-up braucht.“ In Österreich etablierte sich i5invest schnell – nicht zuletzt aufgrund der mit der Betreuung einhergehenden finanziellen Unterstützung. Unterstützt werden Unternehmen, die überzeugen, nicht ausschließlich durch die Idee, sondern auch durch ihr Engagement, meint Markus Wagner. „Wichtig ist mir, dass die Gründer Ahnung haben, wovon sie sprechen, und Erfahrung mitbringen. Und dass das Gründerteam einen starken Antrieb hat und für die Sache brennt. Ein Start-up zu gründen ist eines der anstrengendsten Dinge – das ist für ein Team an Gründern einfacher als für eine einzelne Person.“

GRENZÜBERSCHREITEND. In Österreich erfolgreich zu sein, sollte für Unternehmer allerdings nicht mehr das einzige Ziel sein. Die meisten Firmen im Start-up-Bereich seien in einem Segment tätig, in dem es weltweite Mitbewerber gäbe, so Wagner. i5invest agiert mittlerweile auch in den USA und versucht dort, österreichische Start-ups mit internationalen Investoren zusammenzubringen: „Wir leben zum ersten Mal in einer Zeit, in der man in der Hinterbrühl ein Produkt anbieten kann, das weltweit genutzt wird – dank Onlinemarketing und internationalen App-Stores.“ Der Wettbewerb hat sich vergrößert – gebündelt wird vieles im Silicon Valley. Man muss nicht in die USA ziehen, aber man muss präsent sein, da alle anderen Player der Welt ebenfalls dort sitzen. -YASMIN VIHAUS

i2 Business Angels

Die Austria Wirtschaftsservice GmbH bietet mit i2 Business Angels das einzige bundesweite Vermittlungsservice zwischen eigenkapital-suchenden Unternehmen und Privatinvestoren an. i2 verfügt über ein weitreichendes Netzwerk von regionalen Business-Angel-Initiativen, Technologiezentren, AplusB-Zentren, Inkubatoren, Forschungseinrichtungen und europäischen Business-Angel-Netzwerken.

Oliver Holle Speedinvest/Business-Angel-Fond

Auch Wagners ehemaliger VeriSign-Partner Oliver Holle weiß, wie ein erfolgreicher Exit aussehen kann. Mit diesem Know-how gründete er den Business-Angel-Fond Speedinvest und „sammelt“ dort Geld von unterschiedlichen Investoren, das wiederum in Start-ups zur Verfügung gestellt wird. Dieses „Risikokapital“ stammt von Geldgebern wie Hansi Hansmann, Eva Dichand oder Michael Ströck. Speedinvest unterstützt erfolgsversprechende Start-ups allerdings nicht nur finanziell, sondern auch operativ.



FOTOS: JÜRIG CHRISTANDL, JEFF MANGIONE

Der Bund als Investor

Als Förderbank des Bundes ist das Austria Wirtschaftsservice (aws) erste Anlaufstelle für Gründerinnen und Gründer in Österreich.

Der aws Gründerfonds ist mit einem Fondsvolumen von rund 70 Mio. EUR der Venture Capital Fonds der aws und ergänzt das Förderangebot der aws mit Beteiligungskapital. Unternehmen, die beweisen müssen, dass ihr Produkt und ihr Geschäftsmodell in der Lage ist, sich selbst zu tragen, brauchen Risikokapital. Der aws Gründerfonds beteiligt sich an österreichischen Start-ups mit bis zu 3 Mio EUR und ist damit Anschub- und Anschlussfinanzierer für Late-Seed und Series-A Finanzierungen mit einem Fokus auf die Mobilisierung von privaten Co-Investoren. „Wir sind nicht nur angetreten, um wagniskapital-suchenden Gründerinnen und Gründern ein Angebot zu machen, sondern auch um österreichische Start-ups für internationale Investoren sichtbar zu machen“, erklärt Ralf Kunzmann, Geschäftsführer des aws Gründerfonds. Sweet-spots sind Start-ups in der Phase um den Markteintritt herum. Entscheidend für VC-Investments ist, dass Start-ups Geschäftsmodelle mit hohem Wachstums- und Skalierungspotenzial zeigen, über ein Produkt mit USP verfügen und mit einem Team ausgestattet sind, das versteht, die Geschäfts-idee erfolgreich umzusetzen.

Wachstumsfinanzierung

Der aws Mittelstandsfonds hingegen unterstützt vor allem dann, wenn Unternehmen neue Märkte erschließen, Kapazitäten erhöhen oder in neue Technologien investieren wollen. Außerdem wenn Unternehmen für eine Mehrheitsübernahme oder ein Management Buy-Out geeignetes Eigenkapital suchen. „Die Bedingungen sind aktuell sehr positiv zu beurteilen, da es eine wachsende Anzahl an Unternehmen mit intaktem Geschäftsmodell gibt, die eine Anschlussfinanzierung etwa für eine stärkere Internationalisierung suchen. Hier nehmen wir in Österreich eine bedeutende Rolle ein, da wir als einer der wenigen Spieler größere Kapitalrunden (Series A- bis C-Finanzierungen) stemmen können und als Lead- oder Co-Investor aus Österreich heraus agieren“, beschreibt Karl Lankmayr, Geschäftsführer aws Mittelstandsfonds, die Situation. Gemeinsam mit dem Management werden die Unternehmen strategisch und operativ weiter entwickelt, ohne sich in deren Tagesgeschäft einzumischen. Beide Fonds unterstützen die Unternehmen außerdem durch das ansehnliche Kontaktnetzwerk und deren Marktexpertise. www.gruenderfonds.at, www.mittelstandsfonds.at -MARTIN MÜHL