

**Interview mit Ralf Kunzmann, aws Gründerfonds**

# „Wir sind erst am Anfang“

Das Jahr 2014 war eines der schwierigsten für die österreichische Beteiligungsbranche. Gerade einmal 13 Mio. EUR sammelten die Venture Capital- und Buyout-Fonds ein. Und auch das Investitionsvolumen gab nach: Von 88 Mio. EUR 2013 rutschte es auf 85 Mio. EUR im vergangenen Jahr ab. Die Gründe für diese Entwicklung sind vielfältig, an der Qualität der österreichischen KMUs scheint es allerdings nicht zu liegen. Sie erhielten insgesamt 232 Mio. EUR von Beteiligungsgesellschaften aus dem Ausland – fast ein Viertel der Summe floss ins Frühphasensegment.

**VC Magazin:** Viele Gründerinnen und Gründer in Österreich haben die ersten Schritte finanziell mit der aws gestemmt, wann kommt der aws Gründerfonds ins Spiel?

**Kunzmann:** Die aws ist als Förderbank der Republik die erste Adresse für Gründerinnen und Gründer in Österreich. Die aws betreut Start-ups ab ihrer Geburtsstunde durch die Pre-Seed- und Seed-Phase. Der aws Gründerfonds ist mit einem Fondsvolumen von rund 70 Mio. EUR der Venture Capital-Fonds der aws und rundet das Angebot hervorragend ab. Dann nämlich, wenn ein Gründerteam beispielsweise schon ein Produkt entwickelt hat und beweisen muss, dass das Geschäftsmodell in der Lage ist, sich selbst zu tragen und zu monetarisieren, braucht es Wagniskapital, um Gründerinnen und Gründer in den Markt zu begleiten. Mit dem aws Gründerfonds sind wir damit echter Anschlag- und Anschlussfinanzierer und starker Partner für Late Seed und Series A-Finanzierungen, der die Mobilisierung von privaten Co-Investoren im Fokus hat.

**VC Magazin:** Wie erklären Sie es sich, dass es in Österreich bislang so wenige Anlaufstellen gibt, die Gründer dabei unterstützen, ihre Produkte in den Markt zu bringen?

**Kunzmann:** Wir haben in Österreich ein gut funktionierendes und engmaschiges Fördernetz, das für das Start-up-Ökosystem einen echten Standortvorteil darstellt. Um Unternehmen in den Markt zu bringen, ist Venture Capital erforderlich, und der Mangel daran ist ein generelles Problem in Europa. Nach dem Rückzug der Finanzindustrie aus dem Wagniskapitalgeschäft ist der Venture Capital-Markt nahezu ausgetrocknet. Um diesen Nachfrageüberhang auszugleichen, hat sich die Bundesregierung vor gut drei Jahren dazu entschlossen, den aws Gründerfonds ins Leben zu rufen, um dieser Entwicklung konsequent entgegenzuwirken. Wir haben bislang mehr als 900 Projekte erhalten und sehen darunter interessante Innovationen, die aufgrund ihres Entwicklungs- und Skalierungspotenzials damit auch wagniskapitalfähig und interessant für private Co-Investoren werden. Dazu sprechen wir geeignete Partner entweder



**Ralf Kunzmann**

war vor seinem Wechsel als Geschäftsführer in die aws Fondsmanagement GmbH und als CEO des aws Gründerfonds viele Jahre für die internationalen Private Equity-Aktivitäten der Uni-Credit Bank Austria-Gruppe verantwortlich. Davor war er in der KPMG-Austria-Gruppe in leitender Funktion im Bereich Financial Advisory Services mit Schwerpunkt Corporate Finance beschäftigt. Ralf Kunzmann ist Vortragender und Autor zahlreicher Fachpublikationen auf dem Gebiet des Unternehmenserwerbs.

direkt an oder bedienen uns zum Beispiel der i2 Business Angels-Börse oder der Kontaktplattform Equityfinder.at.

**VC Magazin:** Zu jedem Investment, das Sie tätigen, nehmen Sie auch einen Anteil an privatem Kapital mit. Wie hoch ist die Summe prozentual pro Investment durchschnittlich?

**Kunzmann:** Wir haben inzwischen schon 13 Beteiligungen in unserem Portfolio und werden mit Ende 2015 rund 40 Mio. EUR in österreichische Start-ups investiert haben. Das entspricht einer Steigerung von gut 30% im Vergleich

zum Vorjahr. Von dem Gesamtbetrag sind etwa zwei Drittel des Geldes aus privaten Töpfen geflossen, ein Drittel kam aus dem aws Gründerfonds. Aus diesen Zahlen kann man ablesen, dass wir eine Hebelwirkung auf privates Kapital in Höhe von rund 200% erzeugen. Mobilisierung von privaten Co-Investoren war und ist unser erklärtes Ziel, und das zeigt deutlich, wie wirksam dieses Instrument greift.

**VC Magazin:** Welche Unternehmen sind für Sie hinsichtlich möglicher Investments besonders interessant?

**Kunzmann:** Wir investieren in österreichische Unternehmen mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial und maximal 10 Mio. EUR Umsatz. Unser Sweetspot sind Start-ups in einer Phase um den Markteintritt herum, also Early Stage und frühe Wachstumsphase. Wir schließen dabei bewusst keine Branchen oder Start-ups aus! Von digitalen Themen über Hardware bis hin zu Life Sciences-Unternehmen schauen wir uns alle venturefähigen Businesscases an. Wichtig dabei ist es, Geschäftsmodelle zu finden, die ein hohes Wachstums- und Skalierungspotenzial mitbringen, ein Produkt mit USP besitzen und vor allem über ein Team verfügen, das in der Lage ist, auch das umzusetzen, was im Pitch Deck versprochen wird.

**VC Magazin:** Warum sind Co-Investoren für die aws so wichtig?

**Kunzmann:** Wir sind nicht nur angetreten, um wagniskapital-suchenden Gründerinnen und Gründern ein Angebot anzubieten, sondern auch um österreichische Start-ups für internationale Investoren sichtbar zu machen und ihnen interessante Investmentmöglichkeiten zu liefern. Wir betreiben aktives Deal Sourcing und sind damit gerade für Co-Investoren, die keine eigenen Strukturen in Österreich unterhalten, ein attraktiver Partner mit exzellentem Marktzugang. Wir wollen bei unseren Investments immer auch Mehrwert über das Geld hinaus für die Unternehmen schaffen. Dazu suchen wir uns Co-Investoren, mit denen wir uns idealerweise ergänzen: Während wir uns um die Finanzierungsseite kümmern, dazu unser Netzwerk und Know-how einsetzen, das Unternehmen auf Folgefinanzierungen vorbereiten und Zugang zu Förderungen und Bankfinanzierungen ermöglichen, unterstützen komplementäre Partner z.B. beim Vertriebsaufbau oder der industriellen Skalierung.

**VC Magazin:** Adressieren Sie zumeist österreichische Co-Investoren oder greifen Sie auf internationale Investoren zurück?

**Kunzmann:** Sowohl als auch. Entscheidend ist doch, Gründerinnen und Gründer auf ihrem Weg zum Erfolg zu unterstützen, und dazu braucht es in jeder Phase des Unternehmenslebenszyklus den „richtigen“ Partner. Wir haben in Österreich eine gut funktionierende Business- und Super Angels-Szene, die eine ganz hervorragende Arbeit leistet. In den letzten Jahren hat sich da bereits einiges getan. Mit dem Business Angel-Fonds gibt es inzwischen eine Plattform, die es Business Angels möglich macht, ihr eingesetztes Kapital zu verdoppeln. Gleichzeitig haben wir in Österreich eine aktive Start-up-Szene, die es auch für internationale Investoren interessant macht, hierzulande ihr Geld zu investieren.

**VC Magazin:** Fast sollte man meinen, die Start-up-Szene Österreichs bündelte sich alleine in Wien. Können Sie erklären, woran das liegt? Schließlich ist die aws auch in den anderen Bundesländern aktiv.

**Kunzmann:** Zunächst gibt es natürlich ein Ost-West-Gefälle in der Verteilung von Bevölkerung und KMUs in Österreich. Das spiegelt sich auch in unserem Dealflow wider, in dem Ostösterreich stärker repräsentiert ist. Als aws Gründerfonds investieren wir in österreichische Unternehmen aller Bundesländer und zählen z.B. mit Visocon und Sendhybrid Unternehmen aus der Steiermark und mit Roomle und Bluesource zwei Start-ups aus Oberösterreich zu unserem Portfolio.

**VC Magazin:** Welche Signalwirkung werden die großen Exits von Start-ups wie Runtastic oder Shpock haben?

**Kunzmann:** Runtastic und Shpock, aber auch das Biotech-Unternehmen Datalys, das vor rund einem Jahr an Roche gegangen ist, haben natürlich international viel Aufmerksamkeit erzeugt. Das hat natürlich Signalwirkung – auf Investoren, aber sicher auch auf Gründer, die sehen, dass sie mit Mut und Unternehmergeist und dem nötigen Wagniskapital Visionen zum Erfolg führen können. Ich denke, diese Awareness unterstützt die vielen Bemühungen von allen Seiten, Österreich zu einem Start-up Hotspot in Europa zu machen. Wir sind erst am Anfang, aber mit Blick auf den Dealflow bin ich zuversichtlich, dass wir in Zukunft noch weitere erfolgreiche Exits sehen werden.

**VC Magazin:** Vielen Dank für das Interview, Herr Kunzmann. ■

Christina Cassala  
redaktion@vc-magazin.de