

RANKING: DIE GRÜNDER:INNEN DES JAHRES

# TRENDING TOPICS

## 2022

**STARTUPS | WIRTSCHAFT | KRYPTO**

+ ERSTEIGERN SIE DIESES COVERBILD ALS NFT FÜR DEN GUTEN ZWECK - ALLE INFOS IM HEFT

**TRENDING  
TOPICS**

# #glaubanmorgen



»ICH WÜNSCHE GERUHSAME  
FEIERTAGE UND EINEN  
GUTEN START INS NEUE JAHR.  
BLEIBEN SIE GESUND!«

Oliver Janko  
Chefredakteur

## LIEBE LESERINNEN UND LESER!

**E**in aufregendes Jahr neigt sich dem Ende zu. 2021 wird in vielerlei Hinsicht in die Geschichte eingehen, nicht nur wegen Covid-19 und den damit einhergehenden Restriktionen. Die vergangenen zwölf Monate zeigten auch, was zu schaffen ist, wenn zusammengearbeitet wird und was möglich ist, wenn wir uns gegenseitig unterstützen. Das hat auch uns als Trending Topics inspiriert, zum Jahresende wollten wir noch einmal unserer sozialen Verantwortung nachkommen. Darum versteigern wir im Jänner 2022 einen NFT, bereitgestellt vom burgenländischen Künstler John Petschinger. Vielen Dank dafür auch an dieser Stelle. Alle Infos dazu finden Sie auf Seite 6. Wir freuen uns auf viele Gebote und eine möglichst große Summe, die wir dann dem Sterntalerhof übergeben dürfen.

2021 war auch ein Jahr der großen Startup-Erfolge, natürlich von Bitpanda und GoStudent, aber auch von zahlreichen (noch) etwas kleineren Unternehmen. 40 davon haben es in unser Ranking zu den Gründer:innen des Jahres geschafft. Wir gratulieren!

Bekanntlich soll man aber auch nicht zu viel in der Vergangenheit schwelgen, weshalb sich der letzte Teil dieses Magazins auf die Zukunft konzentriert. Wir haben Expert:innen befragt, welche Technologien in den nächsten Jahren relevant werden, für B wie Banking bis U wie Umwelt. Wir wagen außerdem einen Ausblick für die österreichische Wirtschaft und wollten von CEOs wissen, wie 2021 für sie war und wie 2022 für uns werden wird.

Eine letzte Retrospektive sei mir zum Abschluss verziehen: Die vergangenen zwölf Monate waren schwierig. Nicht nur die Wirtschaft hat gelitten, vor allem die Menschen in diesem Land mussten oft über sich hinauswachsen. Wenn irgendwann auf diese Zeit zurückgeblickt wird - und das wird es zweifellos -, sollten wir uns daran erinnern - und nicht an Uneinigkeit, Unsolidarität und Geschrei. Genießen Sie die Feiertage, schalten Sie ab und starten Sie frohen Mutes in das neue Jahr. Es kann nur besser werden!

oliver.janko@trendingtopics.at  
@OliverJanko  
bit.ly/o\_janko 



WWW.TRENDINGTOPICS.EU/UNICORN-CITY/

**16 GEWINNER:INNEN UND VERLIERER:INNEN DER KRISE**

**INHALT**

**3** Editorial  
**74** Impressum

**06 NFT-VERSTEIGERUNG**  
In Kooperation mit John Petschinger verkaufen wir einen NFT für den guten Zweck

**12 ZEHN WENDEPUNKTE FÜR 2021**  
An zehn Momenten des Jahres zeigen wir, wohin die Richtung geht

**16 THE WINNER TAKES IT ALL**  
2021 war ein durchaus herausforderndes Jahr. Einige Startups hatten Glück, andere weniger ...

**22 »EIN GESPRÄCH, BEI DEM MAN SICH IN DIE AUGEN SCHAUT, IST UNERSETZLICH«**  
Erste Bank-CEO Bernd Spalt über den Komfort von Online-Banking, die neue Konkurrenz durch Neobanken und digitale Filialen

**32 DIE GRÜNDER:INNEN DES JAHRES**

**26 »DIE IT HAT DURCH CORONA AN STELLENWERT GEWONNEN «**  
Andreas Kranabrtl, Geschäftsführer von Spar ICS, über den Handel in Corona-Zeiten und die Zukunft des Einkaufens

**32 DIE GRÜNDER:INNEN DES JAHRES**  
Das große Trending Topics-Voting! Alle Ergebnisse und Startup-Portraits

**44 DIE TOP-VCS UND -INVESTOR:INNEN 2021**  
Wir haben gefragt, wie viel Geld österreichische Investor:innen dieses Jahr im In- und Ausland investiert haben

**56 INTERDISZIPLINÄR AUF DEM WEG ZUR LÖSUNG**  
Im Spannungsfeld zwischen Umwelt und Wirtschaft: So schaffen Unternehmen den nachhaltigen Wandel

**64 ES GEHT WIEDER AUFWÄRTS**  
Warum sich der Konjunkturaufschwung aus dem Vorjahr 2022 fortsetzen wird

**70 MICHAEL PUTZ UND DIE 3D-MODELLIERUNG DER WELT**  
Das Startup Blackshark modelliert für Microsoft die Erde in 3D - und ist auf dem Weg, eines der Fundamente des Meta-verse zu werden

**72 »ÖSTERREICH MUSS SEINE POLITIK, WAS ARBEITSKRÄFTE ANGEHT, ÄNDERN«**  
Wolfgang Platz, Mitgründer des Wiener Tech-Unternehmens Tricentis, im Gespräch über die Spin-off-Landschaft in Österreich

**UNICORN CITY**

**DIE BRANDNEUE DOKU VON TRENDING TOPICS ÜBER DIE WIENER STARTUP-SZENE**



2021 sind in Europa rund 100 Unicorns entstanden - also junge Tech-Unternehmen, die eine Bewertung von mehr als einer Milliarde Dollar erreicht haben. Auch in Österreich und insbesondere Wien werden diese schnell wachsenden Scale-ups gefeiert.

Doch warum gibt es in anderen europäischen Großstädten so viel mehr Unicorns und Investor:innen? Das Video-Team von Trending Topics wirft gemeinsam mit den bekanntesten Protagonist:innen Wiens einen kritischen Blick auf das Ökosystem und den Standort - und analysiert in ausführlichen Interviews, wie es wirklich um die „Unicorn City“ an der Donau steht.

In der Doku, die am 31. Jänner 2022 veröffentlicht wird, werden viele Stars der „Unicorn City“ zu sehen sein - unter anderem sind die Bitpanda-Gründer Eric Demuth, Paul Klanschek und Christian Trummer, die Go-Student Gründer Felix Ohswald und Gregor Müller, Business Angel Hansi Hansmann, Oliver Holle (Speedinvest), Lisa Fassl (Female Founders), Wirtschaftsministerin Margarete Schramböck, Amelie Gross (Wirtschaftskammer Österreich), Gerhard Hirczi (Wirtschaftsagentur Wien) Florian Haas (EY), Hannah Wundsam und Markus Raunig (Austrian Startups), Laura Egg (aaia) uvm. zu sehen.

Dutzende Drehtermine, Terrabyte an Videodaten und hunderte Schnittstunden - das Video-Team von Trending Topics wird Ihnen am 31. Januar 2022 eine hochinformativ und spannende Doku zur Unicorn City präsentieren. Stay tuned!

„Unicorn City“ ist entstanden mit freundlicher Unterstützung von



# ERSTEIGERN SIE UNSER COVERBILD FÜR DEN GUTEN ZWECK!

**DER GESAMTE ERLÖS GEHT AN DEN STERNALERHOF**

Das Kunstwerk auf unserer Titelseite ist auch als NFT erwerbbar. Gestaltet hat das Bild John Petschinger, bekannt unter anderem aus seinem Auftritt bei „2 Minuten 2 Millionen“ auf PULS 4. Wer mitbieten möchte, kann das auf der Plattform Foundation machen. Wir spenden den Erlös an den Sterntalerhof - ganz im Sinne des weihnachtlichen Grundgedankens. Der Sterntalerhof ist ein Hospiz für schwer-, chronisch und sterbenskranke Kinder aus ganz Österreich mit Hauptsitz in Loipersdorf-Kitzladen im südlichen Burgenland. Der Vorschlag dafür kam von John Petschinger, als Burgenländer liegt es ihm besonders am Herzen, in seiner Heimat einen guten Zweck zu fördern. Wir hängen uns da gerne an!



„THIS IS FOR YOU“ - JOHN PETSCHINGER

## NFT-VERSTEIGERUNG: SO GEHT DAS

Ab dem 10. Jänner 2022 ist es möglich, den Trending Topics-NFT zu erwerben. Folgende Schritte sind notwendig, um auf Foundation für NFTs bieten zu können.

1. [foundation.app/@johnpetschinger](https://foundation.app/@johnpetschinger) aufrufen (der Link führt direkt zu unserem NFT)
2. MetaMask-Wallet erstellen, sofern noch nicht vorhanden
3. ETH auf MetaMask übertragen
4. Mitsteigern: Hierbei einen Mindestpreis festlegen, wobei der Künstler selbst den Startpreis bestimmt
5. Über die nächsten 24 Stunden die Gebote beachten. Der Countdown beginnt, sobald das erste Gebot eintrifft. Verlängerungen sind immer dann möglich, wenn es in den letzten 15 Minuten der Auktion ein neues Gebot gibt
6. Bei Erfolg den Betrag in Ethereum auf die Blockchain übertragen. Der NFT landet dann in der MetaMask-Wallet
7. Freuen über einen tollen NFT und eine gute Tat für Kinder, die es schwer haben!

### FOUNDATION

Als digitales Auktionshaus haben wir für die Versteigerung speziell „Foundation“ gewählt. Foundation lässt ausschließlich verifizierte Kunstschaffende auf der Plattform zu - ist damit zwar nicht der bekannteste und größte Marketplace, bietet jedoch eine einzigartige Kollektion international anerkannter Künstler:innen.



1994 im Burgenland geboren, wächst der freischaffende Künstler im elterlichen Hotelbetrieb auf – und direkt ins Hotellerie-Business hinein. Der heute 26-Jährige arbeitete auf Luxus-Kreuzfahrtschiffen und in namhaften Hotels in Österreich und der Schweiz, bis er sich entschied, seine Leidenschaft zum Beruf zu machen.

Die Kunst findet John allerdings schon im Kindesalter. Oder John die Kunst – der Spielraum für Interpretation möchte auch hier stilvoll gewahrt werden. Früh geprägt durch die Malerei seines Großvaters und seiner Mutter zieht es den Südburgenländer am Ende dorthin, wo er heute steht: Ins Atelier. Petschinger zählt zu den gefragtesten Künstlern Österreichs und wurde bereits in Mailand, Zürich oder Berlin ausgestellt.

John Petschinger verarbeitet in seinen Werken große Sehnsüchte. Seine Kunstwerke sind geprägt von abstrakten Ideen, knalligen Farben, dem Element des Zufalls und seiner unverkennbaren Signatur: Der Blume, die sich in zahlreichen seiner Werke wiederfindet. Sie soll daran erinnern, dass das Leben immer schöne Momente bietet – auch wenn mal nicht alles rosig scheint. Da seine Mutter, durch die er zur Kunst kam, gelernte Floristin ist, spielten Blumen im Leben von John immer eine große Rolle. Auf den Arbeiten sollen sie ihn und die/den Betrachter:in immer wieder daran erinnern, wo wir herkommen und was die wirklich wichtigen Dinge im Leben sind.

Seine Werke auf Metall oder Leinwand wiegen oft bis zu 50 kg und entstehen aus Acryl und mehreren Schichten Epoxidharz in einem aufwendigen Prozess. Die Arbeiten von John Petschinger erzielen fünfstelligen Beträge und hängen in internationalen Kunstsammlungen.

Zu speziellen haptischen Werken kriecht er auch digitale NFT-Kunstwerke. Dabei verwandelt er virtuelle Güter über die Ethereum-Blockchain in einzigartige und fälschungssichere Sammlerstücke – ein digitales Echtheitszertifikat sozusagen. Und genau eines dieser NFT-Kunstwerke können Sie ersteigern!

Instagram: [@johnpetschinger](https://www.instagram.com/johnpetschinger)  
www.john.art

# JOHN PETSCHINGER

# »UNICORNS SIND HERVORRAGENDE ZUGPFERDE«

Florian Haas, Leiter des Startup-Ökosystems bei EY Österreich, über ein Jahr, das in die Geschichte eingehen wird, den Stellenwert des Unternehmertums in Österreich und seine Erwartungen an 2022.

*2021 war ein spannendes Jahr. Was waren die Highlights im Startup-Sektor?*

**FLORIAN HAAS:** 2021 war in vielerlei Hinsicht ein Jahr, das in die Geschichte des österreichischen Startup-Ökosystems eingehen wird. Mit voraussichtlich rund 1,3 Milliarden Euro, die Risikokapitalgeber in österreichische Startups investiert haben, gibt es einen neuen Finanzierungsrekord. Mit Bitpanda und GoStudent hat Österreich seit diesem Jahr die ersten Unicorns und hat es damit jetzt auch bei diesem Kriterium auf die Landkarte internationaler VCs unter aktuell rund 1.600 Unicorns weltweit geschafft. Aus Sicht des Standorts ist es ein stark wahrnehmbares Qualitätssiegel insbesondere für ausländische Investor:innen. Unicorns sind hervorragende Zugpferde für ein Startup-Ökosystem. Allein diese Highlights unterstreichen, wie positiv die Entwicklung der österreichischen Startup-Szene ist und dass die zunehmende Professionalisierung in den letzten Jahren Früchte trägt.

*Wie viel Geld ist dieses Jahr geflossen und wie ist das im Vergleich zum Vorjahr einzuordnen?*

Kurz zusammengefasst kann man sagen: 2021 sind die Finanzierungsrunden – vor allem getrieben durch GoStudent und Bitpanda – im Schnitt deutlich größer, aber auch etwas weniger geworden. Mit rund 1,3 Milliarden Euro gab es einen neuen Finanzierungsrekord, der die bisherige Bestmarke von 261 Millionen aus 2020 um das Fünffache übertroffen hat. Gleichzeitig ist die Anzahl der Finanzierungsrunden aber leicht gesun-

ken. Das bedeutet: Weniger Startups haben 2021 mehr Kapital bekommen. Das zeigt sich auch daran, dass sich die Anzahl von Finanzierungsrunden im zweistelligen Millionenbereich mehr als verdreifacht hat.

*Wie stehen wir - als Standort Österreich - im internationalen Vergleich da?*

Der auch in Österreich stark spürbare Startup-Boom ist voll im internationalen Trend – weltweit sind 2021 neue Rekordmarken für Finanzierungsvolumina aufgestellt worden. In Europa ist der Aufschwung besonders stark. Das Volumen wird 2021 auf rund 80 Milliarden Euro steigen. Das ist mehr als doppelt so viel wie im Vorjahr. Wie in Österreich sind die Runden 2021 weltweit größer geworden. Österreich ist in puncto Finanzierungsvolumen knapp an die Top-10-Standorte in Europa herangerückt. Auch wenn starke Startup-Hubs mit vergleichbarer Einwohnerzahl wie Schweden und Finnland immer noch deutlich größere Runden verzeichnen: Diese Entwicklung zeigt klar, dass sich die Bewertungen von österreichischen Startups stärker an internationale Standards angleichen.

*Was wären Ihrer Meinung nach die nächsten Schritte, um Startups unter die Arme zu greifen und die Startup-Landschaft zu stärken? Wo hat das heimische Ökosystem noch Luft nach oben?*

Hier sind zwei Stoßrichtungen wichtig: Einerseits grundlegende Maßnahmen zur Stärkung von Unternehmertum und andererseits konkrete Maßnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen.

Unternehmertum hat in Österreich immer noch nicht den Stellenwert, den es verdient. Das zeigt auch das Abschneiden im aktuellen Global Entrepreneurship Monitor, wo Österreich bei Unternehmensgründungen nur auf Platz 25 von 30 liegt. Bei den Startups pro Kopf zählt Österreich zu den Schlusslichtern in der EU. Wir brauchen daher dringend mehr Maßnahmen, um Unternehmertum



Florian Haas leitet das Startup-Ökosystem bei EY Österreich und unterstützt mit einem spezialisierten Team Gründer:innen und junge Unternehmen dabei, nachhaltig zu wachsen und die richtigen Partner:innen zu finden, damit aus großen Ideen auch große Unternehmen werden.

attraktiver zu machen, wie beispielsweise die von AustrianStartups initiierte Youth Entrepreneurship Week.

In Bezug auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen insbesondere für Startups sind vor allem die – bereits seit längerem diskutierten – Themen der Erleichterung und Digitalisierung von Unternehmensgründungen, vereinfachte Verfahren zur Anstellung von Fachkräften aus dem Ausland, mehr und steuerlich attraktive Möglichkeiten zur Unternehmensbeteiligung von Mitarbeiter:innen und bessere Anreize für private und institutionelle (Risikokapital-)Investitionen in Unternehmen zentral. Diese Aspekte sind



EY-Start-Ups -  
Marktführer von morgen.  
[ey.com/de\\_at/start-ups](https://ey.com/de_at/start-ups)

eine wesentliche Grundlage für die Bewältigung von zwei zentralen Herausforderungen: Finanzierung bzw. Eigenkapitalausstattung und die erfolgreiche Rekrutierung von qualifizierten Mitarbeiter:innen und Mitarbeitern.

*Abschließend eine persönliche Frage: Was wünschen Sie sich für 2022? Was denken Sie, wie sich Wirtschaft und Ökosystem im kommenden Jahr entwickeln?*

Ich wünsche mir vor allem für uns alle, dass wir die Pandemie soweit möglich in den Griff bekommen – natürlich in erster Linie, um Erkrankungen und Todesfälle einzudämmen, aber auch, um die wirtschaftliche Unsicherheit, die in Form der vierten Welle den von allen Wirtschaftsforschungsinstituten prognostizierten Aufschwung immer noch bremst, zu beseitigen und mehr Planungssicherheit für Unternehmen zu schaffen. Ich wünsche mir, dass insbesondere jene Startups, die immer

noch massiv durch die Coronakrise betroffen sind, einen Kapitalpolster aufbauen und Liquidität sichern können. Und ich wünsche mir für das Startup-Ökosystem in Österreich, dass die seit langem auf dem Tisch liegenden und teilweise auch im Regierungsprogramm verankerten Erleichterungen und Verbesserungen für Gründer:innen und Gründer sowie für Investor:innen und Investoren umgesetzt werden und so viele weitere vielversprechende Startups und Scale-ups in Österreich ihr volles Potenzial entfalten können. Ich bin sehr zuversichtlich, dass 2022 ein großartiges Jahr für Startups wird und die positive Entwicklung der letzten Jahre weiter anhält. •

**»MIT RUND 1,3 MILLIARDEN EURO BRINGT 2021 EINEN NEUEN FINANZIERUNGSREKORD, DER DIE BISHERIGE BESTMARKE VON 261 MILLIONEN AUS 2020 UM DAS FÜNFFACHE ÜBERTROFFEN HAT.«**

Florian Haas  
Leiter des Start-up-Ökosystems von EY Österreich

# RÜCKBLICK

Seit mittlerweile fast zwei Jahren dominiert Covid-19 unseren Alltag, die Berichterstattung, die Wirtschaft und wohl auch zahlreiche private Diskussionen. 2021 wird hierzulande in der Retrospektive als ein denkwürdiges Jahr eingehen - und das nicht nur, weil viele Vorhaben der Politik nicht funktioniert haben wie geplant, weil der Altbundeskanzler zum wiederholten Male aus dem Bundeskanzleramt ausziehen musste und Skandale auch Neuwahlen kurzfristig realistisch erscheinen ließen. Auch international war Vieles noch nie dagewesen: Die olympischen Spiele mussten etwa zum ersten Mal in ihrer Geschichte ohne Zuschauer:innen stattfinden, weltweit demonstrierten Menschen gegen die angeblich freiheitsbeschränkende Corona-Maßnahmen, das Thema Kryptowährungen sorgte rund um den Globus für Turbulenzen und mit der Klimakrise steht die nächste große Katastrophe schon mit mehr als einem Bein in der Tür.

Es ist aber nicht alles negativ: Zwei Jahre nach Ausbruch der Pandemie sehen wir viele Menschen, die nach wie vor mit vollstem Einsatz in den Krankenhäusern gegen das Virus kämpfen, die versuchen, die gesellschaftliche Schere wieder zu schließen und Auswege aus der Krise zu finden. Weltweit versuchen Unternehmen und Startups, mit neuen Technologien für diese und andere Herausforderungen Lösungen zu schaffen, die uns langfristig und nachhaltig weiterhelfen können.

## 2021 KÖNNTE DEN STARTSCHUSS FÜR TIEFGREIFENDE ÄNDERUNGEN GEGEBEN HABEN

Innerhalb der Landesgrenzen sorgten zwei Startups mit Unicorn-Status für Aufsehen, viele weitere konnten zumindest zig Millionen einsammeln und auch international reüssieren. Die Wirtschaft befindet sich wieder im Aufschwung, Arbeitslosenzahlen sind rückläufig. Es zeigt sich aber auch: Die 40-Stunden-Woche ist nicht mehr für alle arbeitenden Personen erstrebenswert, Rufe nach mehr Wertschätzung und fairen Entlohnungen ziehen sich durch viele Branchen. Das hängt nicht zuletzt auch mit der steigenden Inflation zusammen. 2021 war auch dahingehend ein Rekordjahr. Ob all die Steine auf dem Weg der letzten zwölf Monate langfristig Änderungen nach sich ziehen, wird sich erst zeigen - die Chancen dafür waren aber schon lange nicht mehr so groß.



# ZEHN WENDEPUNKTE FÜR 2021

2021 hat kein spektakuläres neues iPhone gebracht, aber die Weichen für die Zukunft gestellt. An zehn Momenten des Jahres zeigen wir, wohin die Richtung geht.

TEXT JAKOB STEINSCHADEN



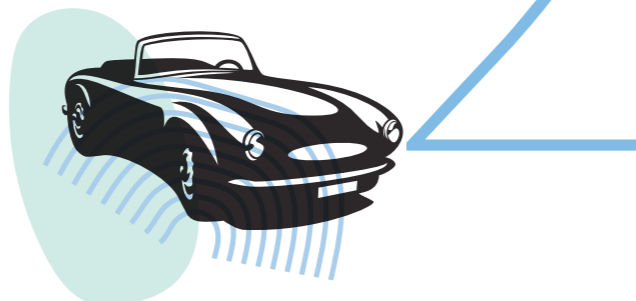
## 1 DIE NEUERFINDUNG DER WALL STREET

**AM ANFANG** erschien es nur wie ein Sturm im Wasserglas, als im Reddit-Subforum **#WallStreetbets** User:innen sich gegenseitig zum Investieren in die Aktien von in der Krise schwächelnden Firmen wie GameStop (Videospiel-Handelskette) oder AMC (Kinos) anstachelten. Doch es war nur das Symptom eines breiteren Trends: In der Krise suchten und suchen Menschen nach alternativen Investment-Möglichkeiten - und fanden den Zugang zum globalen Finanzmarkt in Trading-Apps wie Robin Hood, Trade Republic oder Bitpanda.

Neobroker, aber auch Neobanken und andere Fintechs haben 2021 gezeigt, wie stark im Umbruch die Finanzwelt steht. Investieren in Aktien, ETFs und Kryptowährungen gehören mittlerweile zum fixen Bestandteil jeder Finanz-App. Auch darüber hinaus brechen Konsument:innen rasant mit alten Gewohnheiten.

So hat sich 2021 gezeigt, dass sogenanntes „Buy Now Pay Later“ (BNPL) als neue Bezahlmöglichkeit im Netz massentauglich geworden ist. PayPal, Klarna, Square - sie alle investieren Milliarden in diesen neuen Markt, der sich anschickt, die Kreditkarte abzulösen.

## 2 AUTOMOBIL-INDUSTRIE STEHT KOPF



**WETTEN**, dass es in den Top 10 der wertvollsten Autofirmen vier gibt, die Sie dort nicht vermutet hätten oder vielleicht sogar das erste Mal hören? Fertig? Los geht es: Tesla, Rivian, BYD und Great Wall Motors. Nicht in den Top 10 sind: Ferrari, Hyundai, Honda oder Stellantis. Verblüffend, oder?

2021 markiert ein absolutes Wendejahr der Automobilindustrie, und da haben wir von Tesla noch gar nicht angefangen. Ein Kursfeuerwerk hat Elon Musks Elektroauto-Unternehmen so wertvoll gemacht, dass es nicht nur die Marke von **einer Billion Dollar** überschritt, sondern Mitte November auch mehr wert war als die nächsten sieben Autohersteller zusammen.

Diese Umwälzungen passieren zu einem Zeitpunkt, an dem Tech-Firmen wie Apple, Sony, Xiaomi oder Foxconn noch gar nicht mit ihren E-Autos am Markt sind. Das alles stellt die traditionell starken europäischen Autobauer, allen voran Volkswagen, unter enormen Druck.



## 3 DAS JAHR DER KRYPTOS

**AM ENDE** muss man Michael Saylor, CEO der Software-Firma MicroStrategy, und einigen anderen statuieren: Sie haben ein absolutes Boom-Jahr für Bitcoin und Co. in Folge der Corona-Krise richtig vorhergesagt. Investitionen in Krypto-Assets 2020 zahlten sich ein Jahr später so richtig aus, als BTC, ETH und Co. in neue Höhen schossen und die Marktkapitalisierung von Kryptowährungen auf **drei Billionen Dollar** hoben - also mehr, als die wertvollsten Unternehmen der Welt wert sind.

Dieser Krypto-Rausch hat 2021 auch dazu geführt, dass die größten Investor:innen der Welt aufgesprungen sind. Softbank, Coatue, Tiger Global - und selbst ein kanadischer Pensions-Fonds für Lehrer:innen - wollen nicht mehr auslassen und pumpten Milliardenbeträge in jene Unternehmen, die (digitale) Infrastruktur aller Art rund um die gehypte Blockchain-Technologie und die begehrten Coins und Tokens in den letzten Jahren aufgebaut haben.

Parallel dazu ist Blockchain in Form von NFTs zum Kulturphänomen geworden. Künstler:innen, Musiker:innen, Sportler:innen - sie alle setzen zunehmend auf die Technologie, die Eigentum und Urheberrecht für immer und ewig in Blöcke schreiben soll. Dass damit vor allem digitale Güter, aber auch österreichische Weine weltweit handelbar werden, ist ein lukrativer Nebeneffekt.



## 4 GELDREGEN FÜR GRÜNDER:INNEN

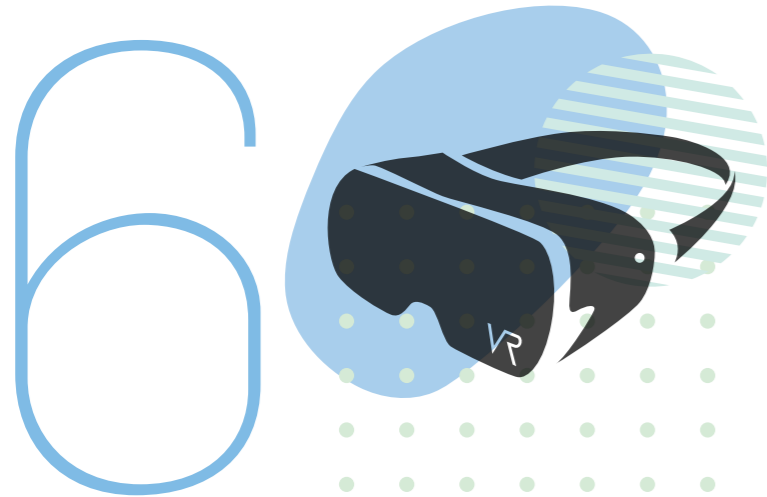
**ES WAR** noch nie eine so gute Zeit wie 2021, um Gründer:in zu sein. In dem Jahr ging ein wahrer Geldregen über Startups und Scale-ups nieder und hat so viele neue Unicorns (Unternehmen jenseits der Milliardenbewertung) geschaffen, dass Investoren mittlerweile schon Ausschau nach den **Dekacorns** (10 Mrd. Dollar Bewertung) halten.

Die Geldschwemme für europäische Scale-ups wie Klarna, Northvolt oder Celonis hat gute Gründe. So sitzt das Geld der Investor:innen aufgrund der jahrelangen Niedrigzinspolitik ohnehin schon locker, und die steigende Inflation lässt zusätzlich nach alternativen Investmentmöglichkeiten suchen. Es ist aber vor allem eines: Europäische Tech-Unternehmen haben endlich den Reifegrad erreicht, um die ganz großen Finanzierungsrunden zu bekommen, zeigten Widerstandsfähigkeit während Corona - und trafen auf zahlungswillige Geldgeber.



## 5 TECH-CRACKDOWN IN CHINA

**2020**, als China besser als viele andere Staaten aus der Corona-Krise hervorkam, da konnte man den Eindruck bekommen: Chinas Tech-Riesen werden alles niederwalzen. Doch dann kam Xi Jinping. Der Präsident auf Lebenszeit duldet keine Privatmänner (ja, es sind leider immer Männer) mit viel Macht und Einfluss neben sich. Und so wurden die großen Tech-Konzerne der Reihe nach zurechtgestutzt. Zuerst der Fintech-Riese Ant Group, dann Alibaba von Jack Ma, schließlich EduTechs und die Game-Industrie. Bis schließlich jedem klar war: Das letzte Wort in China, das haben nicht die Tech-Milliardäre, das hat der allmächtige **Staat**.



## METaverse: AUS SPIEL WIRD ERNST

**LANGE ZEIT** war es eine Fiktion aus Science-Fiction-Romanen, Computer-Spielen und Hollywood-Filmen - doch 2021 ist wahrscheinlich das Jahr, in dem das Metaverse endlich anfing, Gestalt anzunehmen. Dazu brauchte es gar nicht einmal Mark Zuckerberg von Facebook, pardon, Meta - auch ohne die großen AR/VR-Pläne des viel kritisierten Internet-Milliardärs entstehen neue 3D-Welten, die mehr als bloße Games sind.

Es sind Firmen wie Niantic („Pokemon Go“), Roblox, Epic Games („Fortnite“) oder Microsoft („Minecraft“), die längst an **Metaversen** arbeiten, die zu einem 3D-Zwilling der Erde werden, die man mittels VR- oder AR-Brillen „betreten“ kann. Die Blockchain kommt hier natürlich auch ins Spiel: In Decentraland, das ein wenig an „Second Life“ erinnert, kann man sich für Tokens bereits virtuelle Grundstücke kaufen.

Weltweit bauen immer mehr Firmen am Metaverse mit - auch österreichische Startups. Blackshark.ai etwa hat einen kompletten 3D-Zwilling des Planeten berechnet (siehe Interview auf Seite 70), und findige Gründer:innen wie jene von Cybershoes befassen sich mit der nicht unwichtigen Frage, wie wir künftig im Metaverse gehen werden. Genau, mit Cybershoes eben.

CORONA LIEFERTE IM VERGANGENEN JAHR DEN ANLASS, DIE ARBEIT LEBENSWERTER ZU MACHEN.

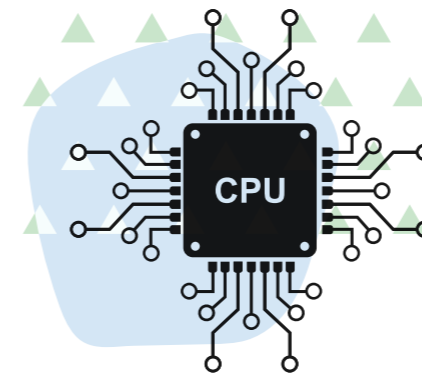
WELTWEIT BAUEN IMMER MEHR FIRMEN AM METaverse MIT - AUCH ÖSTERREICHISCHE STARTUPS TÜFTELN AN DEN 3D-WELTEN UND AR/VR-LÖSUNGEN.



## ARBEITEN WIE NIE ZUVOR

**4-TAGE-WOCHE**, Remote Work, Zwiebel-Architektur, Work from Anywhere, 3-2-2-Modell - und so weiter und so fort. Während man 2020 davon ausging, dass jetzt wo nur geht auf Fernarbeit umgestellt wird und das Leben am Land sein großes Comeback feiert, hat sich 2021 der Staub gelegt. Und es zeigt sich: Es gibt nicht das eine Modell, das die Arbeitswelt der Zukunft prägt, es gibt viele verschiedene.

Genau: Es gibt keine Universalformel. Corona hat zwar in jeder Firma gefordert, sich mit dem Thema des Arbeitens der Zukunft auseinanderzusetzen, doch die Umsetzungen sind sehr unterschiedlich. Während manche Firmen komplett dezentralisiert in den Remote-Modus gegangen sind, bauen andere große neue HQs. Lediglich eines ist ihnen gemein: Corona lieferte den Anlass, die Arbeit **lebenswerter** zu machen.



## DIE KRISE DER CHIPS

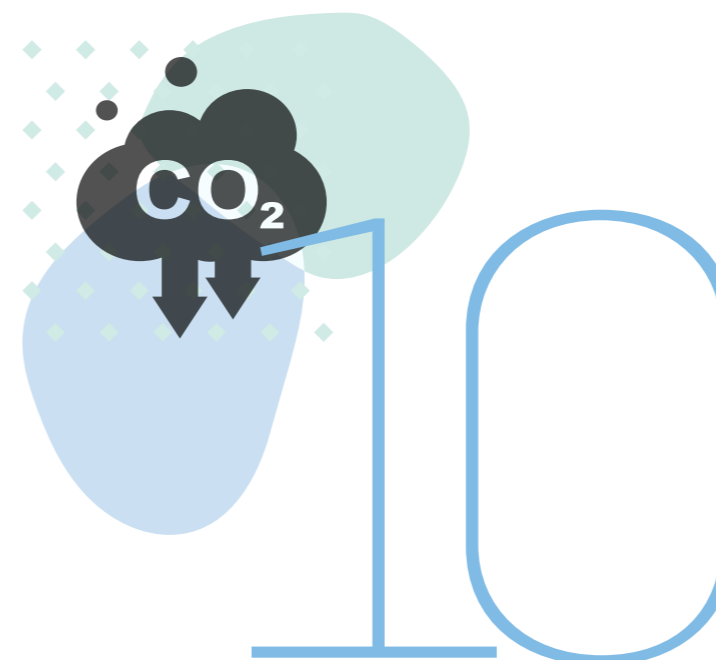
**ZUERST WAREN** es Autos, dann weitete sich der Engpass auch auf Spielkonsolen, Spülmaschinen oder Drucker aus: Auch wenn man öfter von Öl, Bitcoin oder Daten redet, am Ende zeigte 2021 doch, dass es Computer-Chips sind, die die Welt am Laufen halten. Und wenn Lieferketten ins Stocken geraten, dann sind nicht nur im Suez-Kanal steckende Container-Riesen der Grund, sondern auch Produktionsausfälle in der Halbleiterindustrie.

Die Abhängigkeit von Chips ist 2021 so deutlich wie nie zuvor ans Tageslicht getreten. Apple, Google und andere IT-Riesen lösten sich mit eigenen Prozessoren von ihren Zulieferern, und auch die EU geht nun gegen den drohenden Verlust einer der letzten Chip-Firmen (ARM soll von Nvidia geschluckt werden) vor. Ein eigenes **Chip-Gesetz** soll Europa unabhängiger von Asien und den USA machen - Ausgang ungewiss.



## OHNE CYBERSECURITY GEHT ES NICHT MEHR

**„YOU ARE FUCKED.“** Diese Botschaft bekamen die Manager:innen von SalzburgMilch, einem der größten Milchproduzenten Österreichs, 2021 auf den Bildschirm. Bitcoin zahlen oder einen Komplettausfall der IT riskieren, lautete die Wahl, die Cyber-Angreifer:innen der Firma ließen. Am Ende lag das Unternehmen fast zehn Tage still, bis es den Betrieb wieder aufnehmen konnte - mit Millionenschaden als Folge. Noch einmal größer dann der Angriff auf MediaMarkt, als Erpresser die Kassensysteme lahm legten. Wenn komplette Geschäftsmodelle digitalisiert werden oder zumindest auf digitalen Tools beruhen (Zahlungen, Lieferungen usw), wird klar, dass es ohne Cybersecurity nicht mehr geht. Der Sektor boomt wie kaum ein anderer. Da wunderte es kaum, als zum Jahresende die deutsche Schwarz-Gruppe (Lidl, Kaufland) stolze 700 Millionen Dollar für den israelischen Cyber-Security-Spezialisten XM Cyber hinblätterte. In dem Ton wird es 2022 weitergehen.



## AUF DER JAGD NACH CO2

**DAS KÜRZEL** CCS und DAC muss man sich spätestens seit 2021 merken. CCS steht für „Carbon Capture and Storage“ und DAC für „Direct-Air-Capture“-Technologie. Beide Technologien eint, dass sie CO2 abscheiden - beim CCS aus Rauchfängen, bei DAC aus der Atmosphäre. Anschließend wird das CO2 entweder verwertet oder gespeichert. Aufsehen erregte etwa die Kooperation zwischen den beiden Startups Climeworks aus der Schweiz und Carbfix aus Island: Sie fangen gemeinsam CO2 aus der Luft und pumpen es ins Gestein der Erde.

Climeworks und Carbfix stehen stellvertretend für eine ganze Reihe an Firmen, die die Klimakrise mit neuen Technologien bekämpfen. Dazu gesellen sich unzählige weitere Unternehmen, die mit Kreislaufwirtschaft, Wiederaufforstung, erneuerbaren Energien und (Achtung kontrovers!) Mini-Atomreaktoren die Klimaziele doch noch erreichen wollen. Aus den Öko-Fuzzis von gestern wurden die Held:innen von morgen.



# THE WINNER TAKES IT ALL

2021 war, bedingt durch die Coronakrise, für Startups ein durchaus herausforderndes Jahr. Einige haben es dank eines Pivots erfolgreich hinter sich gebracht, andere hatten weniger Glück ...

TEXT SANDRA WOBRAZEK

Mitten in der Krise, nämlich im April 2021, ist Bike Gorillaz gestartet, das E-Bikes bekannter Markenhersteller im Abo-Modell anbietet. „Mit am schwierigsten“, erinnert sich Mitgründer Arjun Ahluwalia, „war die fehlende Planbarkeit: Die Pandemie hatte weltweit Einfluss auf Produktionsprozesse und Logistikketten – Hersteller konnten uns keine verbindlichen Liefertermine für E-Bikes, Ersatzteile, Helme und Co nennen.“ Doch die Krise hat ironischerweise auch Gutes bereithalten: Mehr Menschen setzten auf Räder, hinzu kam der Trend zu nachhaltiger Mobilität. E-Bikes waren im stationären Handel rasch ausverkauft oder es mussten lange Wartezeiten in Kauf genommen werden, wodurch Bike Gorillaz zur attraktiven Alternative wurde: „Nicht nur, dass wir unser Lager frühzeitig mit unseren Marken-E-Bikes bestückt haben; sie werden innerhalb von 72 Stunden nach Bestellung fertig zusammgebaut geliefert. Nicht jedem war es in Zeiten von Kurzarbeit und mitunter unsicherer beruflicher Zukunft möglich, tausende Euros für ein E-Bike auszugeben. In unserem Abo-Modell aber sind die Kosten transparent und planbar.“

## ... LEARNING AUS 2021? DASS PRODUKT- UND FINANZSTRATEGIE ZUSAMMENPASSEN MÜSSEN.

### CREATORPLATTFORM FÜR KÖCH:INNEN

Ein Recruiting-Service für Hotels und Restaurants war vor der Krise das Hauptgeschäft von Gronda, 2016 von Valentin Schütz, Juan Vicci und Tobias Zetschke gegründet. „Durch die Krise haben wir nicht nur keine Neukund:innen bekommen, bestehende Kund:innen konnten auch nicht bezahlen. Das war eine Schocksituation. Aber wir haben uns sehr schnell darauf eingestellt und angepasst“, erinnert sich Schütz zurück.

Der Pivot gelang mit einer Neuausrichtung: Schlüsselmoment war ein Besuch im Restaurant von Valentin Schütz' Mutter. „Ich fragte sie, was sie den ganzen Tag macht und sie antwortete, dass sie Anrufe von Gästen beantwortet, die sie nach ihren Rezepten fragen. Wir fanden heraus, dass es für professionelle Köch:innen keine Möglichkeit gibt, Rezepte zu teilen oder zu monetarisieren. Das fanden wir absurd – und haben unsere bestehende Community für Köch:innen zu einer Creator-Plattform umgebaut.“ Momentan wächst Gronda vor allem in den USA. Für 2022 haben sich die Gründer vorgenommen, ihre Marke klar als Nummer 1 Creator-Plattform für professionelle Köch:innen weltweit zu positionieren.

### AN DER PANDEMIE GESCHEITERT

Neue Perspektiven wollten auch Klaudia Bachinger und Carina Roth mit WisR, einer Jobvermittlungsplattform für ältere Menschen, schaffen. Doch die durch Corona erzwungene Wirtschaftskrise mit hohen Arbeitslosenzahlen führte dazu, dass WisR eines der zahlreichen Startups ist, die es trotz eines innovativen Konzeptes und eines hochmotivierten Teams nicht geschafft haben. „Bei uns war es eine Kombination aus der veränderten Arbeitsmarktsituation durch Covid-19, einem großen Investment, das aufgrund von Corona auf den letzten Metern plötzlich abgesagt wurde, und der zu kurze Runway, um unser neues Produkt für Konzerne am Markt zu beweisen,“ sagt Klaudia Bachinger.

Ihr Learning aus 2021? Dass Produkt- und Finanzstrategie zusammenpassen müssen. Sie betont, dass man kaum einen zweiseitigen Marktplatz ohne siebenstellige Frühphasenfinanzierung aufbauen, oder ein Enterprise-Produkt in den Markt bringen kann, ohne die langen Verkaufszyklen von 18 Monaten vorfinanziert zu haben. „Außerdem lässt man sich durch Förderungen leicht dazu verführen, ein Produkt zu entwickeln, ▶



## BIKE GORILLAZ

Nikolaus Mautner Markhof (li.) und Arjun Ahluwalia profitieren mit Bike Gorillaz vom Trend zu nachhaltiger Mobilität.



## GRONDA

Gronda hat sich der Krise angepasst – und bietet nun Rezepte und Masterclasses führender Köch:innen an.

## WISR

Klaudia Bachinger (li.) und Carina Roth von WisR mussten ihr Startup 2021 aufgeben.





## VOLLPENSION

Die Vollpension-Gründer:innen haben, bedingt durch die zahlreichen Lockdowns, ihr Geschäft um Online-Akademien erweitert.

► das der Markt nicht braucht. Das

sind Fehler, die in ‚erwachsenen‘ Startup-Ökosystemen weniger häufig passieren. Und mir sicher auch nicht mehr ...“

### DAS ENDE DES WEGES

Auch Snooze gehört zu jenen, für die 2021 zum Schicksalsjahr wurde: Das 2017 in Salzburg gegründete Unternehmen, das sich auf aus natürlichen Zutaten gebraute Schlafgetränke spezialisiert hat, musste zu Beginn des Jahres Konkurs anmelden. Ebenso getroffen hat es die beiden Startups hiMoment und Grape. HiMoment, die App, die Nutzer:innen mithilfe eines „Glücksworkouts“ happy machen sollte, erreichte dies leider nicht bei ihren Gründern Christoph Schnedlitz und Jan Hruby: Nach drei Jahren des Bestehens musste das Unternehmen im Februar 2021 Insolvenz anmelden.

Grape, der österreichischen Slack-Alternative, wurde die globale Krise ebenfalls zum Verhängnis – das einst so erfolgreiche Startup mit 500.000 User:innen meldete im November Insolvenz an, wie Co-Gründer Felix Häusler in einem Blog-Eintrag vermeldete: „Auch wenn wir 2020 unseren Umsatz verdoppelt haben, wurde uns nach und nach klar, dass sich der Markt während Covid



FOTOS: BIKE GORILLAZ, CHRISTIAN VORHOFER PHOTOGRAPHIE, SHAPED BY IB STUDIO EINS GMBH, USERSNAP, GENERATIONENCAFE VOLLPENSION, OLIVER, WOLF

(Microsoft und andere Wettbewerber) zu sehr verändert hat. Daher haben wir uns auf die Suche nach einem strategischen Exit gemacht und in diesem Jahr einen gefunden. Mit diesem Deal hätten wir unser Team verdoppelt, eine neue große Investition von bestehenden Investoren erhalten und unser Produkt um Telefonie-Funktionen erweitert.“ Das Term Sheet für diese Transaktion wurde erstellt, aber aufgrund externer Faktoren habe man die Transaktion nicht fortsetzen können.

### STRATEGIESCHWENK

Es SaaS-Unternehmen (Software-As-A-Service) zu ermöglichen, auf Feedback zu hören und mit den Kund:innen im Mittelpunkt digitale Produkte zu bauen, ist die Mission von Usersnap, 2013 in Oberösterreich gegründet und mittlerweile mit Büros in Linz, Wien und San Francisco ausgestattet. „So schrecklich die Coronakrise per se ist, hat sie doch die Digitalisierung massiv angeschoben. Deshalb hat auch Usersnap, als B2B-SaaS-Startup mit weltweit mehr als 1.300 Kund:innen (darunter Microsoft, Airbus, Canva, Instacart, Lime, Anm.), einen Wachstumsaufschwung gehabt“, blickt CMO Klaus-M. Schremser auf 2021 zurück. Den Schwenk in seiner Strategie hat Users-

## SHAPED BY IB

Tobias Kreuzhuber, Ivo Buchta und Christian Szalay haben ihr Fitnessstudio Shaped by iB während der Krise ins Internet verlegt.

nap bereits vor drei Jahren eingeleitet, indem der Nischenbereich der Qualitätssicherung (QA) auf das Thema Kund:innen-feedback-Lösung

gelenkt wurde. „Kund:innenfeedback auf digitalen Kanälen zu sammeln“, sagt Klaus-M. Schremser, „wird immer wichtiger für viele Unternehmen und da die Digitalisierung während der Krise vorangetrieben wurde, hat sich unser Strategieschwenk sehr ausgezahlt.“

### MILLIONEN-INVESTMENT

Die digitalen Welten sind auch das natürliche Habitat von UserGems, dem Startup der Zwillingbrüder Stephan und Christian Kletzl aus Salzburg. Das Konzept von UserGems, das mittlerweile sein Headquarter in San Francisco hat, ist ein Sales- und Marketing-Tool, das Unternehmen dabei hilft, den Kund:innen-Kontakt zu halten.

„Als die Krise 2020 begonnen hat, haben wir uns schon gedacht, dass es jetzt für uns gefährlich werden könnte, denn wir haben zwei unserer ‚Top-drei‘-Kunden verloren“, sagt Stephan Kletzl. Anfang 2021 schließlich folgte die Wende: UserGems konnte zuerst ein zwei Millionen Euro- und schließlich im Herbst ein 17,2 Millionen Euro-Investment von prominenten VCs wie Tiger Global, Craft Ventures und Battery Ventures verbuchen. „Ich weiß nicht, ob ich uns zwangsläufig als Corona-Gewinner sehen würde, aber 2021 hatten wir eigentlich keine Nachteile durch Corona. Denn durch das große Investment im Herbst sind wir in die Series A gekommen.“ Der Grund für den Erfolg? „Wir sind in jedem Fall professioneller geworden – vom Sales bis zum Produkt selber. In den USA findet außerdem gerade ein großes Job-Wechseln in den Unternehmen statt. Davon profitiert UserGems auch“, so Stephan Kletzl.

### INNOVATIV BLEIBEN

Fitnessunternehmen wie Shaped by iB wird die Coronakrise mit ziemlicher Sicherheit noch länger beschäftigen, davon ist auch Co-Gründer Christian Szalay überzeugt. Zu Beginn der Krise war es für das Startup mit Standort am Wiener Badeschiff, das „High-Intensive Interval Training“ (HIIT) in Kleingruppen anbietet, relativ schwierig, da

es kurz zuvor seinen größten Aufschwung erlebt hatte. „Wir mussten versuchen“, so Szalay, „so schnell wie möglich mit einem neuen Konzept neue Umsatzalternativen zu erschließen. Ein weiterer kritischer Faktor war die ständige Angst vor weiteren Lockdowns und neuerlichen Einschränkungen, die immer wieder kamen.“

Dank Kreativität und Schnelligkeit gelang schließlich der Pivot: „Der Grund für den Erfolg während der Coronakrise war schlichtweg, dass wir relativ zügig unser Geschäft auf unsere digitale Online-Plattform verlegt haben und versucht haben, innovativ zu bleiben und den Markt mit neuen Dingen zu beleben. Zudem sind wir das Risiko eingegangen, nach dem dritten Lockdown den Umbau unseres zweiten Studios zu starten, um gerade in dieser kritischen Zeit einen weiteren Meilenstein zu setzen.“ Zukünftig soll die Marke Shaped by iB in Wien mit einem weiteren Studio ausgebaut werden. Ebenso vorstellen können sich die Gründer ein Franchise-System – „ob hierzulande oder im Ausland wird sich weisen.“

## WICHTIGSTES FAZIT AUS DER KRISE: »DASS MAN SICH NICHT VON DER ANGST LÄHMEN LÄSST, SCHNELL INS TUN KOMMT UND UM DIE ECKE DENKT.«

### OPTIMISTISCH IN DIE ZUKUNFT

Eine Story mit Happy End gelang Hex im Jahr 2021. Das Kärntner Startup von Philipp Hungerländer schlitterte Ende 2020 in ein Konkursverfahren, was in vielen Fällen das Ende eines Unternehmens bedeutet. Nicht im Fall von Hex. Denn das Software-Unternehmen hatte, noch bevor die Insolvenz bekannt wurde, einen Staatspreis erhalten. Die Folge: Der ebenfalls aus Kärnten stammende Cloud-Anbieter Anexia konnte sich in einem Bieterverfahren durchsetzen – und integriert Hex nun in sein Unternehmen.

Durch die zahlreichen Lockdowns 2021 besonders hart getroffen wurde auch die Gastronomie. Das spürte das Startup Vollpension, ein Kaffeehaus, in dem Senior:innen backen, besonders. „Uns war bereits 2020 klar, dass die Krise länger dauern wird. Deshalb haben wir ein Crowdfunding gestartet, bei dem innerhalb weniger Wochen 140.000 Euro zusammengekommen sind. In der Folge haben wir eine Online-Vollpension-Backakademie gegründet“, sagt Co-Gründerin Hannah Lux. Vorteil der mittlerweile internationalen „OMasterclasses“ ist nicht nur das wirtschaftliche Überleben des Startups – es gibt auch einen wichtigen sozialen Aspekt. Denn dank der Kurse haben die vor allem in der Krise isolierten Senior:innen eine wichtige Aufgabe bekommen. Hannah Lux' wichtigstes Fazit aus der Krise: „Dass man sich nicht von der Angst lähmen lässt, schnell ins Tun kommt und um die Ecke denkt.“ •



## USERSNAP

Dem Team von Usersnap hat der durch die Coronakrise bedingte Digitalisierungsschub geholfen.

*Herr Recsey, nachhaltiges Wirtschaften wird für Unternehmen verpflichtend und entscheidet künftig über den Unternehmenserfolg. Mit welchen Herausforderungen und Verpflichtungen sind Banken und Unternehmen anderer Branchen generell in Bezug auf Nachhaltigkeit konfrontiert?*

**BORIS RECSEY:** Die „grüne Transformation“ erfährt durch die neuen Regularien und Verordnungen eine Beschleunigung. Ich gehe davon aus, dass diese Transformation die Wirtschaft und die Finanzindustrie gleichermaßen nachhaltig verändern wird. Der Einsatz von ESG-Kriterien führt zu einem Paradigmenwechsel, in dem Verantwortung neu gedacht werden muss. Die Zukunft von Unternehmen ist von Nachhaltigkeit geprägt. Lange Zeit diente der Verweis auf Nachhaltigkeit dem Aufpolieren des Images, das Unternehmen nach außen kommunizieren wollten. Nun muss Nachhaltigkeit als integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie verstanden werden. Das Thema nachhaltigen Wirtschaftens ist in der Öffentlichkeit angekommen. Und auch in den Führungsetagen ist Nachhaltigkeit immer wichtiger geworden. Entscheidungsträger:innen haben die Dringlichkeit des Veränderungsbedarfs erkannt.

*Jedes Unternehmen muss in Zukunft seiner nachhaltigen und sozialen Verantwortung gerecht werden. Das Weltwirtschaftsforum hat bereits auf ein Dilemma bei der Umsetzung hingewiesen, weil nur kollektives Handeln zum Erfolg führen kann. Wie wichtig ist in diesem Zusammenhang ein kollektives Handeln?*

Es ist sehr wichtig, die gesetzlichen Grundlagen für ein ESG-konformes Wirtschaften zu schaffen. Damit kann den Bestrebungen die notwendige Ernsthaftigkeit und Dring-



Boris Recsey ist seit Dezember 2007 CEO von CRIF Österreich, einem weltweit tätigen Technologieunternehmen für Identität- und Risikomanagement, Betrugsvermeidung und Digitalisierung. Privat ist der 1968 in Wien geborene Manager Recsey leidenschaftlicher Segler.

**»DER EINSATZ VON ESG-KRITERIEN FÜHRT ZU EINEM PARADIGMENWECHSEL, IN DEM VERANTWORTUNG NEU GEDACHT WERDEN MUSS.«**

Boris Recsey  
CEO CRIF Österreich

lichkeit eingeräumt werden. Nur so lässt sich ein nachhaltiger Impact erzielen, der uns den Klimazielen tatsächlich näherbringt. Bei der Umsetzung ist ein ganzheitliches Vorgehen der Schlüsselfaktor, es muss gemeinschaftlich gedacht werden. Eine:r alleine kann nicht viel bewirken. Im Moment ist ganzheitliches Denken jedoch noch Mangelware. Es werden vielerorts Einzellösungen samt der Beschreibung ESG-konformer Prozesse unter Verwendung eigener Fragebögen und mit eigener Methodik entwickelt. Das kann zur Folge haben, dass sich der administrative Aufwand für Unternehmen mit der Vielzahl von Kontaktpunkten multipliziert, folglich aufwendig ist und die Umsetzung scheitert.

*Wie ist dieses Problem in den Griff zu bekommen? Welchen sinnstiftenden Beitrag kann der Einsatz moderner Technologie leisten?*

Maha Eltobgy, Mitglied des Exekutivausschusses des Weltwirtschaftsforums, brachte es in einem Artikel vom März 2021 auf den Punkt. Sie betonte, dass ESG kompliziert ist, dass aber eine gemeinsam verfolgte Vereinfachung möglich ist. Auf dem Weg dorthin benötigen Unternehmen laut Maha Eltobgy jedoch nützliche Instrumente zur Messung und Kommunikation nachhaltiger Wertschöpfung. Diesen kollektiven Ansatz teilen auch wir in der CRIF-Gruppe. Wir haben darauf basierend eine global vernetzte Lösung entwickelt, die bereits erfolgreich in mehreren Ländern eingeführt wurde.

*Welche Lösung im ESG-Bereich hat Ihr Unternehmen entwickelt? Ist die Lösung die Antwort auf die Herausforderungen, die Nachhaltigkeit für Unternehmen mit sich bringt?*

Die Lösung basiert auf einer Plattform und ermöglicht es, auf einfache Art Unternehmen regelkonform nach ESG-Kriterien zu bewerten und diese Information zugänglich zu machen. Dieser PaaS-Ansatz – PaaS steht für „Platform as a Service“ – ist für die beide Zielgruppen, Finanzinstitute sowie Unternehmen anderer Sektoren, die Lösung. Durch

**»BEI DER UMSETZUNG IST EIN GANZHEITLICHES VORGEHEN DER SCHLÜSSELFAKTOR, ES MUSS GEMEINSCHAFTLICH GEDACHT WERDEN.«**

die erstmalige ESG-Evaluierung online über unsere ESG-Plattform erhalten Unternehmen ihre ESG-Zertifizierung, welche für die verpflichtete Anfrage abrufbar ist. Das erfolgt weitgehend in automatisierten Prozessen und reduziert den administrativen Aufwand seitens Unternehmen auf eine einmalige, für alle Anfragen gültige Zertifizierung. Darüber hinaus ist durch eine jährliche Überprüfung und Ausstellung des ESG-Zertifikates die Aktualität der Information gewährleistet. CRIF verbindet als neutrale Plattform die vielen anfragenden Institutionen und Unternehmen mit ESG-zertifizierten Unternehmen.

**»CRIF VERBINDET ALS NEUTRALE PLATTFORM DIE VIELEN ANFRAGENDEN INSTITUTIONEN UND UNTERNEHMEN MIT ESG-ZERTIFIZIERTEN UNTERNEHMEN.«**

*Ihre ESG-Plattform scheint eine einfache Antwort auf die zuvor scheinbar komplizierte Frage der Umsetzung der zukünftigen ESG-Kriterien zu liefern. Kann CRIF den neuen Standard etablieren, der regelkonform ist und der es mit einfacher Handhabung allen Beteiligten ermöglicht, in Zukunft nachhaltig und sozial zu wirtschaften?*

Ja. Mit diesem hohen Anspruch sind wir in die Entwicklung unserer ESG-Plattform gegangen. Technologie dient nicht dem Selbstzweck. Wir verstehen uns als Enabler, der die Zukunft mitgestalten kann. Zudem sind wir durch unsere konzerneigene CRIF Rating-Agentur legitimiert, regelkonform Unternehmen nach ESG zu zertifizieren. Diese Kombination hat letztlich zur Entwicklung unserer ESG-Plattform geführt, die bereits in Teilen Europas erfolgreich eingeführt wurde. Im deutschsprachigen Raum erfolgte der Start im Herbst 2021. •

CRIF ESG TRANSPARENCY PLATTFORM

CRIF launcht eine neue Plattform in Österreich, die es erstmals ermöglicht, Unternehmen auf einfache und neutrale Art nach ESG-Kriterien zu bewerten, zu zertifizieren und diese Information auch für Dritte zugänglich zu machen.



**WIR MÜSSEN VERANTWORTUNG DRINGEND NEU DENKEN!**

Für eine nachhaltige und lebenswerte Zukunft ist die Einhaltung von ökologischen, sozialen sowie Governance-Kriterien unablässig. Bei der Umsetzung werden technologische Lösungen zum kritischen Erfolgsfaktor, ist *Boris Recsey*, CEO von CRIF Österreich, überzeugt.

## »EIN GESPRÄCH, BEI DEM MAN SICH IN DIE AUGEN SCHAUT, IST UNERSETZLICH«

*Bernd Spalt über den Komfort von Online-Banking, die neue Konkurrenz durch Neobanken, digitale Filialen und die Zeit nach der Corona-Pandemie - und warum sich die Wirtschaft schnell wieder erholen wird.*

INTERVIEW OLIVER JANKO

*Die Corona-Pandemie hatte und hat auch Auswirkungen für die Banken. Kund:innen, die nach wie vor die Filiale bevorzugt hatten, stiegen vermehrt auf Online-Banking um. Wie haben Sie das wahrgenommen?*

**BERND SPALT:** Da wir ja als kritische Infrastruktur eingestuft sind, hatten und haben unsere Filialen während der Pandemie großteils immer offen gehabt. Im aktuellen Lockdown sehen wir aber in Österreich einen Rückgang bei der physischen Frequenz von circa 30 Prozent. Da helfen uns natürlich solche Angebote wie unser neues Remote-Beratungszentrum ganz stark. Und auch in George hatten wir in der Pandemie Rekord-Login-Zahlen. Der Trend zu digitalen Angeboten wird sich weiter verstärken, weil die Kund:innen es auch irgendwann gewöhnt sind und den Komfort nicht vermissen möchten. Wir müssen auf allen Kanälen erreichbar sein.

*Parallel dazu schnappten sich die diversen Neobanken einen Teil der Kund:innen. Wie sehen Sie die neue Konkurrenz?*

Ich muss ehrlich sagen, diese Entwicklung sehe ich sehr gelassen. Vor ein paar Jahren waren unsere neuen, rein digitalen Mitbewerber auch noch etwas aggressiver im Ton. Ich glaube viele sind mit der Zeit am Boden der Banking-Realität angekommen. Als Retailbank mit einer über 200-jährigen Geschichte decken wir das gesamte finanzielle Leben aller Alters- und Einkommensklassen ab. Ich bin überzeugt, damit können wir in unseren Märkten bei unseren 16 Millionen Kund:innen nach wie vor punkten. Uns geht es ja nicht nur darum, ein Gratiskonto für Digitalaffine anzubieten und dann zu schauen, wie wir unsere Kosten decken. Unser Ansatz ist ein ganzheitlicher. Die finanzielle Gesundheit unserer Kund:innen steht im Mittelpunkt – und das wird sie in Zukunft noch viel stärker. Darauf werden wir nächstes Jahr unseren geschäftlichen Fokus voll ausrichten.

*Mussten die Banken wegen Corona und der neuen Konkurrenz schnell in Sachen Digitalisierung nachziehen?*

Wir mussten glücklicherweise nichts nachziehen, weil wir Vorreiter waren. Wir haben 2012 mit der Entwicklung unserer digitalen Plattform George begonnen und uns schon recht früh angeschaut, was da im Markt passiert. Amazon, Google, N26 usw. – da war plötzlich die Rede von eigenen Währungen, neuen Bezahlösungen und rein digitalen Konten. Sogas kann am ersten Blick bedrohlich wirken, wenn man da nicht hinschaut. Wir haben aber nicht nur in ein Produkt investiert, sondern mit George Labs ein digitales Team aufgebaut, das die Vision hatte, das modernste, digitale Banking zu bauen. Und das ist uns aus meiner Sicht gelungen. Wir haben eine Plattform gemeinsam mit Kund:innen entwickelt, die auch jetzt ständig wächst – mit bald acht Millionen User:innen. Zusätzlich haben wir jetzt viel Know-how im Haus, das uns bei der Entwicklung neuer Lösungen und Plattformen einen Vorteil bietet.

*Rund 66 % der Österreicher:innen nutzten 2020 Online-Banking. Wird es irgendwann keine Filialen mehr geben? Wie könnten Beratungen in Zukunft aussehen – Stichwort KI?*

Also ich glaube, dass es Filialen und kompetente Menschen, die sich um die finanzielle Gesundheit anderer Menschen kümmern, noch sehr sehr lange geben wird. Ein Gespräch, bei dem man sich in die Augen schaut, ist unersetzlich und wichtig. In einigen Bereichen arbeiten wir ja schon mit KI. Zum Beispiel bei Chatbots oder in der Betrugsbekämpfung. Wohin die Reise bei Beratungen geht, habe ich vorhin schon angeschnitten – da wird es darum gehen, das Zusammenspiel aus Mensch und Maschine zu optimieren. Die Remote-Beratung ist sicher ein Zukunftsbaustein. Das Ganze hat wenig mit einem Videocall zu tun,

**»ICH GLAUBE, DASS ES FILIALEN UND KOMPETENTE MENSCHEN, DIE SICH UM DIE FINANZIELLE GESUNDHEIT ANDERER MENSCHEN KÜMMERN, NOCH SEHR SEHR LANGE GEBEN WIRD.«**

Bernd Spalt  
Vorstandsvorsitzender der Erste Group



wie wir das aus den unzähligen Telefonkonferenzen seit Corona kennen. Wir haben mit professionellen Filmausstattern ein Setting geschaffen, wo Sie als Kund:in das Gefühl haben, der/die Berater:in sitzt bei Ihnen zu Hause. Man kann gemeinsam Dokumente durchgehen, Dinge darin markieren und dann auch ein Produkt abschließen und digital unterschreiben.

*Wagen wir einen Blick in Richtung Zukunft: Lockdown Nummer vier ist Realität, der Staat hilft wieder mit Kurzarbeit und anderen Maßnahmen. Was bedeutet das für die heimische Wirtschaft?*

Die Wirtschaftsdaten zeigen, dass die negativen Auswirkungen eines Lockdowns auf die österreichische Wirtschaft mit jedem Lockdown geringer werden. Die Wirtschaft passt sich also an die neuen Bedingungen an. Viele Betriebe haben ja auch stark in die Digitalisierung investiert oder ihre Geschäftsmodelle angepasst. Man denke nur an den Ausbau der Online-Shops, Click & Collect oder in der Gastronomie, wo man plötzlich so gut wie überall Take away anbietet. Wie schon bei den vorangegangenen Lockdowns hat die Regierung bereits Unterstützungsmaßnahmen für die von den Schließungsmaßnahmen betroffenen Unternehmen angekündigt. Das ist gut und wichtig. Aber auch der private Konsum wird darunter leiden, allerdings wissen wir von den drei vorangegangenen Lockdowns, dass sich die österreichische Wirtschaft nach einem Lockdown sehr stark und schnell erholen kann. •

**BERND SPALT** ist seit Anfang 2020 Vorstandsvorsitzender der Erste Group. Seine Berufslaufbahn hat er direkt nach seinem Studium in der Erste Group begonnen und über die Jahre verschiedenste Vorstandspositionen in der CEE-Region sowie auf der Holdingebene bekleidet.

# WIR GLAUBEN AN GUTE IDEEN!

Die Erste Bank hat große Ziele: Mehr Nachhaltigkeit, eine finanziell ausgebildete Jugend, digitale Lösungen für Jung und Alt und rasche Hilfe für junge Unternehmen - gute Ideen für alle!

## STARTUPS

»WIR FINANZIEREN TÄGLICH RUND SECHS NEUGRÜNDUNGEN IN ÖSTERREICH UND TÄGLICH WERDEN ES MEHR FRAUEN, DIE UNSERE UNTERSTÜTZUNG SUCHEN.«

In Österreich gründen fast gleich viele Frauen wie Männer ein Unternehmen. 2019, im Jahr vor der Corona-Krise, wurden in Österreich 32.386 Unternehmen gegründet. 45 Prozent davon wurden von einer Frau ins Leben gerufen. Die Erste Bank steht allen Gründer:innen mit Rat und Tat - und zahlreichen Services darüber hinaus - zur Seite. So bietet die Erste Informationen, Tools und Beratung zum optimalen Finanzierungs-Mix aus alternativen Finanzierungsformen, der klassischen Bankfinanzierung und Förderungen. Für Startups gibt es außerdem verschiedene Geschäftskonten und Businesskarten, die sie für ihre Bankgeschäfte benötigen.

Dass der Ersten Startups besonders am Herzen liegen, beweisen auch die zahlreichen Initiativen. So unterstützt i2b mit kostenlosen Tools und Expert:innen-Feedbacks bei der Erstellung von Businessplänen und prämiert die besten Konzepte mit wertvollen Preisen – damit die Gründer:innen sofort nachhaltig durchstarten können. Sichtbarkeit bringt die Teilnahme bei der jährlich stattfindenden #glaubandich Challenge, dem größten Startup-Wettbewerb Österreichs. Die City Pitches für das kommende Jahr starten im April 2022 mit zwei bis drei Pitches pro Woche durch ganz Österreich. Das Sieger:innen-Team wird im großen Finale im Mai gekürt.

## FINANZIELLE BILDUNG

»50 PROZENT DER JUGENDLICHEN FÜHLEN SICH NICHT AUSREICHEND FÜR DIE ZUKUNFT GERÜSTET.«

Gerade junge Menschen haben oft Schwierigkeiten beim Start in die finanzielle Selbständigkeit, tappen in Konsumfallen und sind unsicher, wie sie ihr Geldleben managen können. Der Grund: Es mangelt an finanziellem Wissen. Dessen ist sich auch Österreichs Jugend bewusst, denn jede:r zweite Jugendliche fühlt sich mit seiner bzw. ihrer Finanzbildung nicht ausreichend für die Zukunft gerüstet. Das belegt auch der aktuelle YEP Jugendbericht im Auftrag des Erste Financial Life Park (FLiP), bei dem 14- und 20-Jährige befragt wurden. Österreichs prominentestes Projekt in Sachen Finanzbildung setzt genau hier an: Seit mehr als fünf Jahren fördert

das FLiP durch seine innovative Vermittlung den Aufbau von finanziellem Wissen bei Kindern und Jugendlichen.

Zum heurigen Jubiläum wurde erstmals Bilanz gezogen: Mehr als 100.000 Menschen haben seit 2016 die unterschiedlichsten Bildungsangebote in Anspruch genommen. „Mit dem FLiP können wir Interesse für Finanzthemen wecken und verständlich machen, wie wichtig es ist, sich mit der eigenen finanziellen Situation auseinanderzusetzen. Wir sind mit unserer Arbeit allerdings noch lange nicht am Ziel“, erklärt Philip List, Leiter des FLiP. Denn Fakt ist: Finanzielle Bildung ist der Grundbaustein für finanzielle Gesundheit.



## PAYMENTS

»DIE REVOLUTION DES BEZAHLENS«

Die Österreicher:innen lieben Bargeld, aber die Pandemie hat auch in dieser Liebesbeziehung Spuren hinterlassen. Bei einer im Oktober 2021 präsentierten Umfrage der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) gaben rund ein Fünftel der Österreicher:innen an, während der Pandemie weniger Bargeld verwendet zu haben. Die Mehrheit unter ihnen denkt auch nicht daran, dies künftig zu ändern. Unter dem Strich ist die Bargeldnutzung laut OeNB im Jahr 2020 gegenüber dem Vorkrisenjahr um 13 Prozentpunkte zurückgegangen. Nur noch 66 Prozent der Transaktionen wurden mit Bargeld durchgeführt. Mobile Bezahlösungen wie z.B. Apple Pay, das die Erste Bank zum Start in Österreich als erstes eingeführt hat, unterstützen diese Entwicklung. Dieser Trend wird sich fortsetzen, denn der aktive Bezahlvorgang wird über dies hinaus immer mehr verschwinden. Schon heute kann man beispielsweise bei Uber aussteigen, ohne direkt zu bezahlen und bei Amazon reicht ein „1-Click“ um zu kaufen. Doch bei Amazon, Lidl & Co laufen bereits Versuche ohne Kassa. Beim Eingang

in das Geschäft legt man sein Handy auf den Scanner, Kameras überwachen den Einkauf und buchen beim Verlassen des Geschäftes den Betrag für die jeweiligen Waren direkt vom Konto ab.

## ESG

»DER ZUSAMMENSCHLUSS MIT ANDEREN GROSSEN INSTITUTEN UNTER DER LEITUNG DER UN Hilft uns bei der Mobilisierung von Finanzmitteln für eine umweltfreundlichere Zukunft«

Als erste Bank mit Hauptsitz in Österreich und Zentral- und Osteuropa tritt die Erste Group der UN-Brancheninitiative „Net-Zero Banking Alliance“ (NZBA) bei. Damit verpflichtet sich die Bankengruppe, spätestens bis 2050 ihr Kredit- und Anlageportfolio auf Netto-Null-Emissionen auszurichten. Allgemein weist die Erste Group ein geringes Exposure von knapp einem Prozent des gesamten Kreditportfolios zu emissionsintensiven Branchen wie Kohle, Klimatechnik, Viehwirtschaft oder Abfallwirtschaft auf. Man hat darum eine sehr gute Ausgangsba-

sis, die Netto-Null-Verpflichtung zu erreichen. Die Mitglieder der Allianz verpflichten sich, szenariobasierte Zwischenziele zur Emissionsreduktion für 2030 für die Bereiche mit den stärksten Belastungen festzulegen. Im Nachhaltigkeitsbericht 2022 wird die Erste Group erste Zielvorgaben ausweisen.

## DIGITALISIERUNG

»MIT DEM REMOTE-BERATUNGSZENTRUM KANN JEDE:R SELBST ENTSCHIEDEN, OB ER ODER SIE INS AUTO STEIGT UND ZUR FILIALE FÄHRT, ODER EXAKT DIE GLEICHE BERATUNGSQUALITÄT ZU HAUSE IN ANSPRUCH NIMMT«

Die Kundenwünsche nach ortsunabhängiger Beratung wurden nicht zuletzt durch die Corona-Pandemie weiter verstärkt. Die Erste Bank bringt die Kundenbetreuung darum ins Wohnzimmer. Das neue Remote-Beratungszentrum mit aktuell rund 50 Mitarbeiter:innen ist eine moderne Ergänzung zu den bestehenden Kontaktmöglichkeiten und bietet hochqualifizierte und persönliche Kundenberatung an jedem Ort der Welt – bis hin zum finalen Produktabschluss. Wichtig ist der Erste dabei ein möglichst niederschwelliges Angebot. Kund:innen können sich ganz einfach einen Telefon- oder Video-Beratungstermin mit der/dem persönlichen Remote-Betreuer:in ganz einfach in George oder über das 24h-Service vereinbaren, müssen dafür keine Software installieren oder sonstige Bedingungen erfüllen. Wie in einer echten Filiale, stehen im virtuellen Raum zusätzlich auch Spezialist:innen rund um Wohnbau, Veranlagung oder Private Banking zur Verfügung. Das Ganze ist damit viel mehr, als einfach nur ein simples Videotelefonat, wie man es kennt. In filmreifer Studioqualität bringt die Erste Bank das Beratungsgespräch zu den Kund:innen nach Hause. •

# »DIE IT HAT DURCH CORONA AN STELLENWERT GEWONNEN «

Andreas Kranabitzl über den Handel in Corona-Zeiten, mehr Digitalisierung am POS und die Zukunft des Einkaufens.

INTERVIEW OLIVER JANKO



**Andreas Kranabitzl** ist Geschäftsführer der IT-Unit der Spar Österreichische Warenhandels-AG, genannt Spar ICS. Er ist verantwortlich für ein Team von rund 500 Mitarbeiter:innen und mittlerweile über 35 Jahre bei Spar tätig.

*Das Jahr 2021 war auch für den Einzelhandel herausfordernd, zwei Lockdowns hinterließen ihre Spuren. Wie fassen Sie die vergangenen zwölf Monate für die IT zusammen?*

**ANDREAS KRANABITZL:** Wenn wir auf die letzten zwölf Monate zurückblicken, dann ist es im Zusammenhang mit Corona für uns schon einfacher gewesen, weil wir bereits Erfahrungen hatten. Das Ganze ist kontrollierter abgelaufen als beim ersten Lockdown. Das Jahr war für uns aber dennoch eine Herausforderung, weil wir einfach in dieser Digitalisierungsspirale durch Corona drinnen geblieben sind. Sowohl das Konsumverhalten, als auch jede:r der Mitarbeiter:innen hat sich angepasst. Das haben wir digital sehr ordentlich unterstützt, noch mehr in digitales Zusammenarbeiten investiert, Stichwort "digital mobile". Wir haben geschaut, dass die Leute auch von überall, wo sie eben sitzen, entsprechend gut arbeiten können. Diese digitale Kollaboration haben wir sehr stark unterstützt, etwa mit Videocalls, aber auch Workshops und kreatives Arbeiten in digitaler

Form haben wir ermöglicht. Heute können wir aus IT-Sicht sagen, es ist gar nicht mehr so relevant, ob der oder die Mitarbeiter:in in Salzburg sitzt oder in Wien oder überhaupt im Ausland. Wir haben da sehr progressiv die neuen Möglichkeiten genutzt.

*Schwierige Umstände erfordern oft neue Lösungen - hinsichtlich COVID-19 war es die Verlagerung in den Online-Bereich. Wie digital ist der Einzelhandel geworden?*

Wir haben beispielsweise digitale Medien verstärkt in den Shops eingesetzt, um unsere Mitarbeiter:innen tagesaktuell informieren zu können. Auch hier sehen wir, dass wir Dinge, die wir in der Vergangenheit als Innovation eingeführt haben, etwa auch Bildschirme in den Pausenräumen der Filialen, in diesen Zeiten super funktioniert und uns sehr geholfen haben. Hier ist sehr viel passiert, um das Arbeiten bestmöglich zu unterstützen.

*Thema E-Commerce: Wie gut ist der Umstieg gelungen? Mehr Online-Bestellungen bedeuten schließlich auch logistische Herausforderungen.*

**»WIR MÜSSEN AUF DIE KUND:INNEN IN VERSCHIEDENEN FACETTEN RÜCKSICHT NEHMEN, ETWA DIE PERSONEN, DIE NICHT SELBST BESTELLEN KÖNNEN ODER AUCH DIE, DIE DIE NEUESTEN DIGITALEN LÖSUNGEN WOLLEN.«**

Andreas Kranabitzl  
über die unterschiedlichen Wünsche der Kund:innen

Bei Hervis haben wir etwa im letzten Jahr einiges investiert, um den Online-Shop auf eine neue Ebene zu heben - so können wir auch mit "pure online"-Händler:innen konkurrieren. Das haben wir auch in den Umsätzen entsprechend bemerkt. Die Relevanz der IT im Unternehmen hat entsprechend an Stellenwert gewonnen. Man hat einfach gesehen, wie wichtig die IT-Teams sind. Die sind nicht nur wichtig in dem Sinne, dass alles funktionieren muss, sondern müssen für diese speziellen Situationen auch schnell neue Lösungen anbieten. Da ist es nicht schlecht, eine eigene IT-Abteilung zur Verfügung zu haben, mit Personal, dass dann entsprechend zielorientiert arbeiten kann.

*Sportartikel oder Elektrogeräte bestelle ich schnell mal online, bei Lebensmitteln bevorzuge aber nach wie vor viele Menschen den persönlichen Besuch bei dem/ der Einzelhändler:in des Vertrauens. Spar bietet eine Online-Bestellmöglichkeit - wie stark wird das angenommen? Und hat Covid den Lebensmittel-EH weiter ins Internet verlegt?*

Man sieht natürlich die Umsatz- und die Bestellkurven, die sind ganz klar nach oben gegangen. Wir haben aber auch gesehen, dass wir, speziell was die Auslieferung betrifft, an unsere Grenzen gekommen sind. Wir hatten keine Probleme mit dem Onlineshop, aber beispielsweise zu Beginn der Pandemie mit der Frage, wie wir die vielen Bestellungen ausliefern. Wir sind hauptsächlich in Wien und in Salzburg aktiv, gerade in Wien war es sehr schwierig. In anderen Ländern haben wir zudem in die Infrastruktur investiert. Das alles hat sich aber in eine gute Richtung entwickelt, wir tauschen uns auch länderübergreifend aus. Was wir uns anschauen mussten und müssen, ist auch der Eintritt anderer Player, die auf andere Konzepte setzen. Da müssen wir uns sicher überlegen, wie wir mit diesen Dingen in Zukunft umgehen.

*„Eine gute Online-Präsenz ist für Einzelhändler:innen kein ‚Nice-to-have‘, sie ist Pflichtprogramm“, hieß es zuletzt von Bitkom. Unterschreiben Sie so?*

Da gibt es überhaupt keine Diskussion. Wir sehen das auch rundherum: Die Bequemlichkeit der Leute ist da, oft ist es auch egal, wenn die Lieferung etwas kostet. Wir sehen das auch, viele Einzelhändler:innen bieten mittlerweile eine Hauszustellung an, auch wenn sie vielleicht gar keinen Onlineshop haben. Da ist oft die Logistik da, aber der Online-Zugang

fehlt. Wichtig ist, dass auf die Bedürfnisse der Kund:innen eingegangen wird.

*Spar setzt auch auf 5G im Handel. Was lässt sich denn am POS in den nächsten Jahren noch digitalisieren?*

Wir hatten ja die Geschichte mit den smarten Einkaufswagern. Da ging es darum, dass wir in Wien sehr viele diese Wagerl verlieren, weil sie dort und da stehen gelassen werden. Das war ein Use Case, weil so ein Wagerl kostet - und durch die Vernetzung konnten wir sie wieder finden und einsammeln. Aber zu 5G allgemein: Man muss sehen, dass die Infrastruktur, die wir heute in den Geschäften haben - also WLAN und Co - den Anforderungen oft gar nicht mehr gewachsen ist. Die Kund:innen wollen sich heute keine schlecht aufgelösten Bilder mehr ansehen, sie wollen ein Video in brillanter Qualität haben. So eine Flächenabdeckung in beispielsweise einem Interspar ist alles andere als einfach. Mit 5G kommt eine Technologie, die uns dabei hilft, dass wir ein Netzwerk mit hoher Qualität bereitstellen zu können. Wir müssen also überlegen, eine eigene Infrastruktur zu stellen, die irgendwann aber auch wieder überholt ist, oder ob wir nicht auf derartige globale Netzwerke setzen. Die Technologie ist in der Fläche für uns natürlich hochinteressant, auch für die logistische Abwicklung in weiterer Folge.

*Wie kaufen wir nach der Pandemie ein?*

Klar ist, dass die Pandemie das Einkaufsverhalten und die Einstellung der Kund:innen verlagert hat - in vielerlei Hinsicht. Menschen gehen immer noch gerne einkaufen, gerade Lebensmittel. Weil eben sehr sehr viele Menschen das Obst und Gemüse gerne sehen, aussuchen wollen und sich auch inspirieren lassen. Aber es gibt auch eine andere Zielgruppe. Das sieht man am Thema bargeldloses Bezahlen beziehungsweise Apple Pay und Co. Das hat zugenommen. Darum gibt es im Handel zahlreiche Initiativen, etwa Self-Scanning mit den entsprechenden Zahlungsmöglichkeiten. Auch die Kund:innen wollen das teilweise haben, aus verschiedenen Gründen.

Klar ist: Es waren herausfordernde Zeiten, es werden herausfordernde Zeiten sein - mit oder ohne Pandemie. Wir müssen auf die Kund:innen in verschiedenen Facetten Rücksicht nehmen, etwa die Personen, die nicht selbst bestellen können oder auch die, die die neuesten digitalen Lösungen wollen. Das ist irgendwo auch der USP von Spar ICS, dass wir versuchen, beides möglich zu machen. •

# STARTUPS GESUCHT!

Der next-incubator schreibt zwei Calls aus

Der next-incubator aus der Steiermark sucht junge Startups für zwei Calls. Der Fokus soll auf nachhaltigen Themen liegen. Als unabhängige Innovationsplattform und Ideenschmiede der Energie Steiermark bietet der next-incubator Startups und Organisationen, die sich für das Klima und die Herausforderungen des Klimawandels einsetzen, eine sehr individuelle und maßgeschneiderte Unterstützung. Dafür ist das Team des Inkubators nun auch der Suche nach passenden Jungunternehmen.

## STARTUPS FÜR MEHR NACHHALTIGKEIT

Wer sich bewirbt und angenommen wird, kann sich über zahlreiche Expert:innen aus der Branche freuen, die den inkubierten Startups zur Verfügung stehen. Der next-incubator ist eine unabhängige Innovationsplattform und Denkfabrik, die 2017 von der Energie Steiermark gegründet wurde. Er bietet individuelle Unterstützung für marktreife Startups und Unternehmen, die einen positiven Einfluss auf das Klima haben wollen. Besonders interessiert ist man an Projekten oder Organisationen, die sich auf eines der sieben Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDGs) konzentrieren.

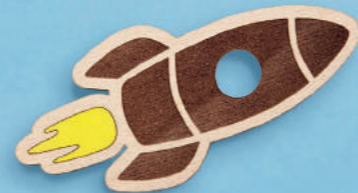
next in  bator

Innovations-Hub für Nachhaltigkeit

Das ganze Jahr über führt das Team des next-incubators in Zusammenarbeit mit der Energie Steiermark und externen Kunden eine Reihe offener Ausschreibungen durch. Startups können sich auch einfach initiativ bewerben, wenn sie das Gefühl haben, dass ihre Mission mit den Werten und Zielen übereinstimmt - derzeit läuft aber ohnehin ein Call (Details rechts), ein weiterer folgt im Januar 2022.

## ZWEI CALLS FÜR STARTUPS

Einige zusätzliche Hintergründe: Im Gegensatz zu vielen anderen Programmen und Angeboten ist der Ansatz des next-incubators nicht einheitlich. Die angebotene Unterstützung ist in hohem Maße auf die Bedürfnisse der jeweiligen Jungunternehmen zugeschnitten. Die Unterstützung wird in der Regel über einen Zeitraum von drei bis fünf Monaten angeboten. Dazu arbeiten Junggründer:innen auch mit Unternehmen in den Bereichen Ideenmanagement, Innovation, Nachhaltigkeit und Projektmanagement zusammen.



Der next-incubator ist im Energiesektor einzigartig positioniert: In vielen Fällen arbeiten die Unternehmen nach der Inkubationsphase mit der Energie Steiermark zusammen oder sehen, wie ihr Produkt oder ihre Dienstleistung vom Energieversorger übernommen und weiterentwickelt wird. Mit einer Fülle von Fachkenntnissen, einem beispiellosen Zugang zur Energiebranche und einem ehrgeizigen und motivierten Team, setzt sich der next-incubator jedenfalls seit Jahren dafür ein, den Wandel durch Innovation voranzutreiben und Unternehmen dabei zu unterstützen, einen positiven Einfluss auf die Umwelt zu nehmen. Wer ein Teil davon sein will, bewirbt sich für einen der beiden Calls.

## SDGs im Überblick



HOCHWERTIGE BILDUNG



ERSCHWINGLICHE UND SAUBERE ENERGIE



MENSCHENWÜRDIGE ARBEIT UND WIRTSCHAFTSWACHSTUM



INDUSTRIE, INNOVATION UND INFRASTRUKTUR



NACHHALTIGE STÄDTE UND GEMEINDEN



VERANTWORTUNGSVOLLER KONSUM UND PRODUKTION



KLIMASCHUTZ

## CALL 1

### DIGITALE HEIZZENTRALE

**START:**  
Dezember 2021

**USE CASE:**  
Digitalisierung von Heizzentralen im mehrgeschossigen Wohnbau

**KURZBESCHREIBUNG:**  
Der next-incubator sucht nach Kombinationen aus Hardware (Sensoren, Kameras etc.) und Visualisierungssoftware (Dashboard) für das Monitoring bzw. Metering von bestehenden Stromzählern, Wärmezählern, Pellets-Füllständen und Heizkreislauf-Vorlauftemperaturen im Heizungskeller. Dabei müssen die Hardwareanbindung beziehungsweise Konnektivität berücksichtigt werden, da sich die Anlagen teils tief im Keller befinden. Den Startups und einreichenden Firmen wird eine PILOT-Heizzentrale zur Verfügung gestellt, um die Lösungen zu testen.

## CALL 2

„theSEVEN“

**THEMENSCHWERPUNKT:**  
Lösungen und Technologien zu SDG7

**ZIELMARKT:**  
Einsatz der Lösung im DACH-Raum

**START:**  
Januar 2022



next-incubator.com

# VOTING

Im vergangenen Jahr sorgten zahlreiche Startups - und vor allem ihre Gründer:innen - für Furore. Egal ob es das Einheimsen internationaler Preise war, ob es Finanzierungsrunden in Millionenhöhe oder weltweite Schlagzeilen waren: Die heimischen Startups durften sich über beeindruckende Erfolge freuen. Das alleine macht es eigentlich unmöglich, ein Ranking zu schaffen, dass allen Unternehmen gerecht wird. Wir haben die für unsere Redaktion beeindruckendsten Leistungen gesammelt und 40 Gründer:innen und ihre Startups in ein Voting geschickt. Wie die Jury und Sie, geschätzte Leser:innen, entschieden haben, lesen Sie auf den nächsten Seiten.

Neben der Wahl unserer „Gründer:innen des Jahres“ haben wir uns in dieser Rubrik angesehen, welche Startups von Jänner bis Dezember am meisten Geld einsammeln konnten- und ein Ranking nach Investmenthöhe erstellt. Umgekehrt geht das auch: Wir schlüsseln auf, welche Investor:innen am meisten investiert haben.



# DIE BESTEN FOUNDER DES JAHRES

In schöner Regelmäßigkeit durften wir in den vergangenen zwölf Monaten über neue Investmentrunden und Bewertungsrekorde in der heimischen Startup-Landschaft titeln. GoStudent erreichte in diesem Jahr den Unicorn-Status, mit Bitpanda beherbergt das heimische Ökosystem nun zwei Startups, die über eine Milliarde Euro wert sind. Dahinter schicken sich einige weitere Kandidat:innen an, in ähnliche Sphären vorzustoßen; zahlreiche Startups freuten sich dieses Jahr über Finanzierungen in Millionenhöhe. Grund genug für uns, wie jedes Jahr von der Community den oder die "Gründer:in des Jahres" bestimmen zu lassen. Die Trending Topics-Redaktion hat eine Liste von 40 Jungfirmen zusammengestellt, über deren Meilensteine und Fortschritte wir in diesem Jahr intensiv berichtet haben. Unter diesen 40 Nominierten sind 14 Teams mit weiblichen Foundern – das entspricht dem Frauenanteil von 35 Prozent in Gründer-Teams, den der Austrian Startup Monitor zuletzt ausgewiesen hat. Wir haben uns auf Teams konzentriert, die in diesem Jahr Investmentrunden abgeschlossen haben (die überwiegende Mehrheit) oder anderweitig für Aufmerksamkeit gesorgt haben.

## **DIE BESTEN 40 JUNGGRÜNDER:INNEN DES JAHRES - WIR GRATULIEREN ALLEN GEWINNER:INNEN!**

Die Kandidat:innen wurden nach vorab definierten Kriterien ausgewählt, damit keinerlei persönliche Färbung in die Liste einfließen konnte. Alle verbindet eine nachweisliche Erfolgsbilanz und große Ambitionen für die internationale Skalierung. Das Endergebnis setzt sich zu 50 Prozent aus dem Online-Voting und zu 50 Prozent aus dem Voting unserer Expert:innen-Jury zusammen.

Klar ist: Verdient hätten es sich noch viele Startups mehr, letztlich gibt es bei Rankings immer auch enttäuschte Gesichter. Die gute Nachricht: 2022 steht vor der Tür oder läuft bereits, je nachdem, wann Sie diesen Text lesen. Es ist so oder so aber sicherlich noch nicht zu spät, um beeindruckende Leistungen zu vollbringen – und sich dann selbst Ende des Jahres in dieser Liste wiederzufinden. Wir gratulieren den Gewinner:innen und allen, die auf den nächsten Seiten platziert sind! ▶

**COMMUNITY UND JURY HABEN DIE TOP-GRÜNDER:INNEN DES JAHRES GEWÄHLT**



# 1

## Bitpanda

Eric Demuth,  
Paul Klanschek,  
Christian Trummer

Die Gründer von Österreichs führendem Fintech-Unicorn haben dieses Jahr nicht nur gezeigt, wie man eine Bewertung von 3,5 Milliarden Euro schafft, sondern auch, wie man neue Produkte (Aktien, ETFs, White Label, Debitkarte) launcht und das Team mehr als verdreifacht. Unter dem Strich steht ein souveräner erster Platz.

### + Gratulation zum 1. Platz im Ranking! Ihr geht ja in Preisen unter - was bedeuten sie euch?

ERIC DEMUTH: Es ist natürlich immer schön, Anerkennung zu bekommen. Man macht das alles nicht nur dafür, aber es ist sicher gut für Team und Außenwirkung. Gute Zahlen sind uns wichtiger.

### + Was sind die großen Challenges für euch nächstes Jahr?

PAUL KLANSCHKEK: Zunächst einmal wird Bitpanda in der Außenwirkung sehr viel mehr präsenter werden. In den letzten Jahren haben wir uns primär auf Produktinnovationen fokussiert, nun haben wir das Team parat, um extrem stark öffentlich mit Marketing und Kooperationen aufzufallen. Bitpanda soll für alle Investor:innen in Europa die erste Anlaufstelle werden.

### + Die Krypto-Industrie hat 2021 große Investments gesehen, es gibt auch immer mehr Übernahmen. Sind auch bei euch Zukäufe geplant?

DEMUTH: Je mehr interessante Firmen auf den Markt kommen, desto mehr wird M&A auch für uns interessant. Wir schauen uns durchaus seit einiger Zeit auch entsprechende Möglichkeiten an.

### + 2022 kommt die neue Krypto-Steuer. Wie wünscht ihr euch die Neuregelung?

KLANSCHKEK: Grundsätzlich ist es eine coole Sache, dass Krypto nicht einfach nur wie Briefmarken oder etwas anderes, dass man sammelt, gilt, sondern als echtes investierbares Asset. Wir hoffen, dass unser Feedback und das der Krypto-Community noch aufgenommen wird. Wenn man das smart umsetzt, dann kann das ein großer Vorteil für Österreich sein.

### + Was passiert am Standort Wien?

DEMUTH: Wir haben den Umzug in Bitpanda's neues und 8.000 m<sup>2</sup> großes Headquarter kurz vor Weihnachten gestartet. Die offizielle Eröffnung wird Corona-bedingt aber irgendwann im ersten Quartal stattfinden. Aufgrund der Pandemie haben wir derzeit natürlich nicht den größten Stress, 650 Leute umgehend in unsere Büros zurückzuholen.

### + Zum Standort Österreich: Was sind die wichtigen Hebel, die man nun endlich in Bewegung setzen muss?

KLANSCHKEK: Österreich muss dringend einen Weg finden, Fach- und Schlüsselkräfte ins Land zu bekommen. Dies gilt insbesondere für die Tech-Expert:innen, die es hier nur vereinzelt gibt. Für uns ist es kaum möglich, Spitzenkräfte aus den USA in Österreich anzustellen, hier greifen wir dann auf Standorte wie London, Berlin oder Amsterdam zurück. Zudem dauern jene Prozesse noch viel zu lang.

# 2

## Blockpit

Mathias Maier,  
Gert Weidinger,  
Gerd Karlhuber,  
Patric Stadlbauer,  
Florian Wimmer

Blockpit aus Linz hilft bei der Berechnung von Steuern für Krypto-Assets. Die hausinterne Steuerklärungssoftware von Blockpit nennt sich Cryptotax und soll schon bald international für Furore sorgen. Dafür konnte das Startup rund um CEO Florian Wimmer im Juli dieses Jahres rund neun Millionen Euro von international renommierten Investoren aus den Bereichen FinTech und Blockchain einsammeln.

### + Gratulation zum 2. Platz im Voting! Der Lohn für ein tolles Jahr?

Vielen Dank! Ja das kann man definitiv so sehen, das Jahr war unglaublich für uns. Der Kryptomarkt hat Fahrt aufgenommen und wir konnten die Welle reiten, da wir die Vorjahre unsere Produkte genau für diesen Moment rechtzeitig entwickelt hatten. Neben dem starken Wachstum in unseren Nutzer:innenzahlen, Umsatz und dem Team konnten wir mit unserer Series A neben der Finanzierung selbst auch viele neue strategische Partner an Bord holen. Wir sind also super gerüstet für ein noch besseres Jahr 2022!

### + Lasst uns gemeinsam auf 2022 blicken: Was sind die großen Challenges für euch nächstes Jahr?

Wir haben den Ansatz wirklich schnell, wirklich groß zu skalieren. Das bringt natürlich einiges an Risiken mit sich: Verliert man den Fokus? Kommt es im Team zu kulturellen Änderungen? Wie schafft man es die Bedürfnisse aller Stakeholder zu befriedigen? Ein massives Thema ist für uns natürlich auch die kommende Regulatorik auf EU-Ebene - mit MiCA, DAC8 und der Travel Rule erwarten uns kommendes Jahr klare Richtlinien, welche es am Kryptomarkt zu etablieren gilt. Dies ist natürlich eine sehr große Chance für uns, aber es gilt auch hier den Überblick zu behalten und bestmögliche Lösungen zu entwickeln.

### + Was erwartet ihr euch von der anstehenden Kryptosteuer?

Die Steuerreform setzt den nächsten Schritt in Richtung Massenadaption dieser neuen Assetklasse. Grundsätzlich kommt mit der Kryptosteuer neben mehr Rechtssicherheit auch ein einfacherer Zugang für neue Nutzer, da der Steuerabzug in manchen Fällen vollautomatisiert passieren wird. Gleichzeitig wird das Thema der Steuerpflicht für Kryptoassets erstmalig auch prominent beleuchtet, bisher wurde es gerne mal vergessen oder bewusst ignoriert. Wir erwarten auch, dass die Verabschiedung der österreichischen Steuerreform in weiteren Ländern etwas auslösen wird, zum Beispiel wird in Deutschland bereits diskutiert, sich daran ein Vorbild zu nehmen. Alles in allem also ein toller Schritt, welcher auch für unser Geschäftsmodell definitiv förderlich ist.





### + Gratulation zum 3. Platz im Voting! Der Lohn für ein tolles Jahr?

Wir sind unglaublich froh und dankbar über den 3. Platz im Voting und haben gar nicht damit gerechnet. :) Das Jahr 2021 war ein sehr turbulentes Jahr, viele Höhen und Tiefen, viele Lockdowns, viele Absagen von Events aufgrund von Corona, aber wir sind wieder und wieder aufgestanden, haben uns auf andere Projekte konzentriert und immer wieder weitergemacht. Man darf sich hier nicht unterkriegen lassen. Wir sehen die Pandemie als Chance für uns und haben durch unsere Flexibilität und unseren Drive ein doch sehr erfolgreiches Jahr hinter uns gebracht. Wir haben drei weitere Stores eröffnet, haben somit nun fünf eigene Stores in Österreich plus einen Onlineshop (den wir innerhalb von sieben Tagen im ersten Lockdown auf die Beine gestellt haben). Mittlerweile haben wir zwei fixe Franchise-Partner unter Vertrag und weitere 29 Anfragen aus der gesamten Welt (aktuell sind wir in Verhandlungen mit jemanden in den USA). Wir haben mittlerweile eine große Damn Plastic-Familie aufgebaut (derzeit sind wir 15 Leute inklusive uns im Team) Trotz Corona konnten wir einige neue Partnerschaften und Kooperationen mit Hotels, Restaurants und Bars schließen und die Nachfrage nach unseren Produkten, Know-How und Consulting wächst stetig. Aktuell arbeiten wir gerade an unserer eigenen App, die im Februar 2022 gelauncht wird. Wir sind unglaublich stolz auf unser ganzes Team, dass wir es soweit geschafft haben und gemeinsam ein abwechslungsreiches Jahr erleben durften.

### + Lasst uns gemeinsam auf 2022 blicken: Was sind die großen Challenges für euch nächstes Jahr?

2022 wird einfach nur geil! Für uns ist jede Challenge eine Chance und ein Grund sich weiter zu verbessern und zu lernen. Wir freuen uns drauf und sind heiß drauf Challenges zu bestreiten. :) Ich denke herausfordernd wird sein die ganzen Projekte und Ideen, die wir haben, umzusetzen. Ein Tag hat nur 24 Stunden und wir bräuchten mindestens 48 Stunden. Schlaf wird so und so bereits überbewertet und das tun wir seit zwei Jahren nicht mehr. Aber wir LIEBEN es und kämpfen dafür.

### + Und eure Ziele? Was wünscht ihr euch für 2022?

Ganz klar - Welteroberung! Wir wünschen uns, dass es in jeder Stadt auf der Welt einen Damn Plastic Store gibt. Die Leute können bei uns nicht falsch einkaufen, da wir mit jedem Kauf von unseren Produkten Clean-Ups unterstützen. Und genau das, die Awareness und unsere Message sollen sich schnell auf der ganzen Welt ausbreiten, damit jeder davon profitieren kann und wir so unserem großen Ziel - nämlich die Müllreduktion - näher kommen. #Frauenpower

Wir wünschen uns auch, dass Corona uns nächstes Jahr vielleicht ein bisschen in Ruhe lässt und uns nicht noch mehr Steine auf diesen Weg legt. Und wenn doch, dann zeigen wir einfach den Mittelfinger und tun weiter. ;)

# 3

## DamnPlastic

**Stephanie Sinko,  
Viktoria Neuhofer**

Die beiden Gründerinnen konnten nach einem schwierigen Start letztes Jahr ihre Mission der Welteroberung 2021 weiter fortsetzen. Neben bereits bestehenden Shops in Linz und Salzburg kamen heuer nun zwei Pop-Up-Stores in Wien und Salzburg hinzu. Auch große Veranstaltungen belieferten sie heuer mit ihren Alternativen zu Einwegplastik, so unter anderem die ie Cocktail-Messen „Liquid Market“ in Wien und Berlin.

## 4 refurbished

**Peter Windischhofer, Kilian Kaminski, Jürgen Riedl**

Ein „Amazon für vollständig erneuerte Produkte“ will das Startup refurbished laut dem Gründerteam rund um CEO Peter Windischhofer werden. Durch die Wiederaufbereitung von Elektro-Geräten soll es weniger unnötigen Schrott geben. Das nachhaltige Konzept war in diesem Jahr von Erfolg gekrönt. So konnte refurbished die Marke von 800.000 verkauften erneuerten Produkten knacken, ebenso gab es eine Finanzierungsrunde in Höhe von mehr als 45 Millionen Euro.

## 5 Adverity

**Alexander Igelsböck, Martin Brunthaler & Andreas Glänzer**

Mit seiner Spezialisierung auf Marketing-Daten ist das Wiener Scale-up Adverity rund um Gründer Alexander Igelsböck schon seit Jahren sehr erfolgreich. Allerdings hat die Jungfirma in diesem Jahr eine Finanzierungsrunde auf die Beine gestellt, die alles andere in den Schatten stellt. Mehr als 100 Millionen Euro konnte Adverity einsammeln, unter anderem vom Softbank Vision Fund 2. Es handelt sich dabei um eine der größten Runden für Österreichs Scale-ups im Jahr 2021.

## 6 Eloop

**Leroy Hofer, Nico Prugger, Frederic Nachbauer**

Im Zuge einer Finanzierungsrunde konnte das Wiener Startup Eloop im April eine Millionensumme aufnehmen – und baute damit die eigene Autoflotte in Wien auf stolze 200 Tesla Model 3 aus. Die Fahrzeuge werden bequem per App reserviert und bezahlt. Interessent:innen können sich zudem Eloop One Token (EOT) kaufen und werden mittels Tokenisierung der Autos an den Umsätzen beteiligt, die diese erwirtschaften. Demnächst soll es auch über die Grenzen Österreichs hinausgehen.

## 7 GoStudent

**Felix Ohswald, Gregor Müller**

Ein neues Unicorn in Österreich: 2021 war fraglos ein sehr erfolgreiches

## 6 Eloop



## 4 refurbished



Jahr für das EduTech-Startup um Felix Ohswald und Gregor Müller, mit einer Bewertung von 1,4 Milliarden Euro überflügelte man sogar Bitpanda. Das junge Unternehmen, das eine Online-Marktplace für Nachhilfelehrer betreibt, übernahm im Oktober außerdem das Jungunternehmen Fox Education Services, das die populären Apps SchoolFox, KidsFox und TeamFox entwickelt hat.

## 8 byrd

**Alexander Leichter, Sebastian Mach, Christoph Krofitsch, Petra Dobrocka und Michael Innerhofer**

Ein skalierbares und digitales E-Commerce-Fulfillment - das ist das Angebot vom Wiener Startup Byrd rund um Mitgründerin Petra Dobrocka. Wenig überraschend passte das perfekt zur Corona-Krise, entsprechend schnell konnte das Startup wachsen. Das gipfelte in einer Series B-Investmentrunde im Juli: 16 Millionen Euro flossen in die 2016 gestartete Jungfirma, die ursprünglich als Paketlieferdienst in die österreichische Hauptstadt kam.

## 9 has-to-be

**Martin Klässner & Alexander Kirchgasser**

Die Salzburger E-Mobility-Firma has-to-be sorgte Ende Juli mit einem Übernahmeangebot durch ChargePoint im Rahmen von satten 250 Millionen Euro für Aufsehen. Das Unternehmen für Ladeinfrastruktur-Lösungen hat rund

125 Mitarbeiter:innen in Österreich und Deutschland sowie rund 40.000 direkt angebundene Ladepunkte – via Roaming sind noch weitere 250.000 Ladepunkte angebunden. Mit dem neuen Eigentümer ChargePoint aus den USA will has-to-be will seine Position im DACH-Raum verbessern.

## 10 Meister Labs

**Michael Hollauf & Till Vollmer**

Das Scale-up hat Produktivitäts-Apps wie „MindMeister“, „MeisterTask“ und „MeisterNote“ auf den Markt gebracht und zählt damit mittlerweile 25 Millionen Nutzer:innen weltweit. Das war dem norwegischen Wachstumsfinanzierer Verdane im Juli 44 Millionen Euro wert. Mit dem Geld soll vor allem das Team weiter wachsen, um die Internationalisierung vorantreiben zu können. Wie der Name sind auch die Ziele groß: Der Unicorn-Status soll erreicht werden.

## 11 neoom

**Walter Kreisel**

Das 2018 von Walter Kreisel gegründete oberösterreichische Unternehmen neoom hat in diesem Jahr massiv vom Trend der erneuerbaren Energien profitiert. Das Angebot von Technologie und Know-how für Unternehmen, die auf sauberen Strom umsteigen wollen, ist für Investor:innen sehr attraktiv. Satte elf Millionen Euro haben sie 2021 in die Jungfirma gesteckt.

## 12 contextflow

**Georg Langs, Allan Hanbury, Markus Holzer, René Donner**

An einer Bildanalyse-Software, die Radiolog:innen bei der Befundung von Lungen-Computertomografien hilft, arbeitet das von Markus Holzer mitgegründete Wiener Startup contextflow seit 2016. In diesem Jahr gab es zwei wichtige Durchbrüche: Erstens konnte sich die Jungfirma das



7 GoStudent

► MDR-Zertifikat für Medizinprodukte in der EU sichern, zweitens gab es Investments in Millionenhöhe, unter anderem von APEX Ventures.

## 13 Kaleido AI

**David Fankhauser & Benjamin Grössing**

Bereits im Februar feierte Kaleido: Die australische Design-Plattform Canva übernahm das Wiener AI-Startup. Wer heute auf Canva ein Bild freistellen lässt, macht das mit der remove.bg, einer Software von Kaleido. Mit dem Kapital aus der Übernahme wurden Team und Büroräume in Wien erweitert. Im Juni launchte das Unternehmen um die beiden Gründer David Fankhauser und Benjamin Grössing mit „Designify“ eine neue AI-Plattform zur Bildbearbeitung.

## 14 inoqo

**Markus Linder, Helene Saurais, Bernhard Schandl, Doris Wimmer, Simon Haberfellner & Elisa Gramlich**  
Messen, wie viel CO2 bzw. Schaden für die Biodiversität man durch den eigenen Konsum verursacht, und dann das Einkaufsverhalten zum Positiven ändern: Das ist Sinn und Zweck der App des jungen Wiener Startups inoqo. Im Mai überzeugte das eine Investorenrunde, zwei Millionen Euro in das Startup zu pumpen. Das frische Kapital soll dazu dienen, das 25-köpfige Team und natürlich die App selbst auszubauen. Inoqo holte im Oktober zudem den Titel als „Retail-Startup des Jahres“.

## 15 Bitmovin

**Christopher Müller & Stefan Lederer**  
Die auf Videostreaming spezialisierte Tech-Firma Bitmovin konnte im April eine Finanzierungsrunde in der Höhe von 20,7 Millionen Euro abschließen. Zudem wurde das Kärntner Scale-up bei den „Annual Technology & Engineering Emmy Awards“ ausgezeichnet. Bitmovin setzt auf ein eigens entwickeltes Kompressionsverfahren – Angaben der Firma zufolge bringt es Bandbreiteneinsparungen von bis zu 60 Prozent.

## 16 Tractive

**Michael Hurnaus, Michael Lettner & Michael Tschernuth**

Wo stecken Hund und Katz? Tractive, der mittlerweile weltweit bekannte Haustier-Tracking-Anbieter aus Pasching bei Linz, hat vermutlich eine Antwort - und das Geschäftsmodell florierte im vergangenen Jahr. Im Mai gab das Startup um Michael Lettner, Michael Hurnaus und Michael Tschernuth eine Investmentrunde von 29 Millionen Euro bekannt. Neben der Expansion in die USA soll damit auch ein neues Büro für 250 Mitarbeiter:innen in Oberösterreich aufgebaut werden.

## 17 Brüsli

**Sarah Lechner, Michael Berger**

Die Gründer des Wiener Brotrettings-Startup konnten heuer einiges an Aufmerksamkeit generieren und das, obwohl sie erst im Februar 2021 gegründet haben. So ist das Müsli aus Brot nun auch bei den Billa- und Billa Plus-Märkten und bei Prokop Naturkost-Filialen gelistet. 100 Tonnen Brot wollen sie 2021 vor dem Abfall retten. Bei der dritten European Retail Night Ende Oktober wurden sie zum zweitbesten Retail-Startup des Jahres gekürt.

## 18 Green4Cities

**Doris Schnepf & Bernhard König**

Das Wiener Startup Green4Cities will die Natur wieder zurück in die Stadt bringen. Das von Doris Schnepf mitgegründete Startup Green4Cities beschäftigt mittlerweile 18 Mitarbeiter:innen und hat bei fast allen großen

Green-City-Projekten in Wien die Finger im Spiel. Seit 2014 entwickelt das Planungsbüro Konzepte, Ideen und Lösungen, um Städte grüner und klimafit zu machen. Beim neuen IKEA-Möbelhaus am Wiener Westbahnhof, das Ende August 2021 eröffnet wurde, war Green4Cities etwa an der Begründung des Gebäudes beteiligt.

## 19 PSPDFKit

**Peter Steinberger, Martin Schürer**

Sie fahren seit vielen Jahren unter dem Radar, haben sich von Wien aus aber zu absoluten Spezialisten für die Integration von PDFs in Mobile- und Desktop-Anwendungen entwickelt. Das führte letztlich zu einer der größten Investmentrunden in Österreich überhaupt: PSPDFKit rund um Gründer Peter Steinberger sammelte Anfang Oktober 100 Millionen Euro ein. Dadurch, dass Technologien wie SDKs und APIs in vielen Anwendungen integriert ist, kommt die Wiener Firma indirekt zu fast einer Milliarde Nutzer:innen in 150 verschiedenen Ländern.

## 20 Coinpanion

**Alexander Valtingoer, Matthias Zandanel, Aaron Penn & Saad J. Wohlgenannt**

Den Kryptomarkt zugänglicher machen. Dieses Ziel hat sich das Wiener Krypto-Startup Coinpanion gesetzt, das für seine Kund:innen Kryptowährungen verwaltet und als Asset Manager agiert. Das Gründer-Team um profitiert enorm vom Bitcoin-Boom: Das Startup verwaltet bereits mehrere Millionen Euro für seine Kund:innen und erhielt heuer im August 1,8 Millionen Euro Seed-Investment von namhaften Investor:innen aus Österreich und Deutschland.

## 21 markta

**Theresa Imre**

Die Gründerin konnte nach dem Erfolgjahr 2020 den Trend auch heuer weiter fortsetzen. Im Frühjahr sicherte sich der Online-Bauernmarkt ein siebenstelliges Millioneninvest-

ment von fünf Investor:innen. Das Team rund um Theresa Imre machte so auch heuer einmal mehr deutlich, dass kleine Lebensmittelproduzent:innen, unterstützt durch digitale Vertriebswege, gegen die Übermacht der Supermärkte bestehen können.

## 22 Rebel Meat

**Cornelia Habacher, Philipp Stangl**

Das Wiener Food-Startup Rebel Meat bietet Burger und Bratwürste, die halb Fleisch, halb fleischlos sind. Seit seiner Gründung im Jahr 2019 haben die Gründer:innen Philipp Stangl und Cornelia Habacher ihre Produkte bereits in rund 30 Partnerrestaurants in Österreich und im Lebensmitteleinzelhandel untergebracht. Mit 2022 ist die Expansion nach Deutschland und die Einführung weiterer Produkte geplant. 2021 wurde einiges an neuen Produkten auf den Markt gebracht, von Grill- bis hin zu Kinderprodukten.

## 23 Nuki

**Jürgen & Martin Pansy**

Smarte Türschlösser, mit denen man Menschen aus der Ferne ins Haus lassen kann und die den Schlüssel obsolet machen: Der Grazer Smart-Home-Spezialist Nuki hat sich zu einem der wichtigsten europäischen Anbietern im Bereich des vernetzten Haushalts entwickelt. Die Brüder und Gründer Martin und Jürgen Pansy konnten im August zudem 20 Millionen Euro einsammeln und stellen im November die dritte Generation der Smart Locks vor.

## 24 Vollpension

**Julia Krenmayr, Hannah Lux, Moritz Piffel-Percevic, David Haller**

Die Gründer:innen der Vollpension standen mit ihrem Geschäftsmodell 2020 vor schier unlöslichen Herausforderungen, haben es aber geschafft. Mit ihrer Backakademie bieten sie Online-Backkurse, geleitet von Senior:innen, an. Nachdem das Modell in Österreich punktet, fokussiert sich das Startup auch auf die Internationalisierung mit Rezepten und Senior:innen aus aller Welt. Im Frühjahr 2021 konnten sie sich dafür auch den Sieg bei der #gläublich-Challenge in der Kategorie „Social Projects“ sichern.

## 25 Zirp

**Christoph Thomann, Simon Hagleitner**

Das von Christoph Thomann und Simon Hagleitner gegründete Food-Startup Zirp Insects setzt auf Insekten als Lebensmittel der Zukunft. Seit 2011 entwickeln sie hoch-



16 Tractive

wertige und schmackhafte Produkte für einen wachsenden Markt. Heuer präsentierte Zirp beim Austrian World Summit seinen neuen Eat-for-Future-Burger aus Insekten. Seit Oktober ist das Zirp Burger Patty nun in über 800 Billa- und Billa Plus-Märkten in ganz Österreich erhältlich.

## 26 Neoh

**Adel Hafizovic, Manuel Zeller, Patrick Kolomaznik, Alexander Gänsdorfer**

Die Gründer von Neoh konnten sich dieses Jahr von 150 Neuinvestor:innen 2,4 Millionen Euro schnappen und sich so eine Post-Round-Bewertung von 29 Millionen Euro sichern. Damit haben sie nicht nur den Erfolg ihrer im Herbst 2020 gegründeten Firma Neoh Invest AG bewiesen, über die die Neoh-Macher Aktien an Investor:innen ausgeben werden können, sondern auch, welch Potenzial in gesunden Schokoladenriegeln liegt.

## 27 Storebox

**Johannes Braith, Ferdinand Dietrich & Christoph Sandraschitz**

Vom „Airbnb für Lagerräume“ zum am schnellsten wachsenden Franchise-System in Europa, dessen Mikro-Hubs sogar der Möbelriese Ikea nutzt: Das Wiener Logistik-Scale-up Storebox um die drei Gründer Ferdinand Dietrich, Johannes Braith und Christoph Sandraschitz sieht auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Im Juli holte sich die 2016 gegründete Firma mit 120 Standorten in Österreich, Deutschland, der Schweiz und Luxemburg 52 Millionen Euro für die weitere Expansion in Europa.

## 28 Revo Foods

**Theresa Rothenbücher, Robin Simsa, Manuel Lachmayr**

Die Gründer:innen von Revo Foods konnten 2021 einige Meilensteine erreichen. Im Frühjahr 2021 sammelten sie bei ihrer ersten Finanzierungsrunde 1,5 Millionen Euro ein, im August kamen weitere 800.000 Euro dazu.

Außerdem konnten sie mit ihrem pflanzlichen Räucherlachs aus dem 3D-Drucker nun die Marktreife erreichen. Seit November ist dieser nun auch bei den Billa Plus-Filialen und im Billa-Onlineshop erhältlich.

## 29 Single Use Support

**Thomas Wurm & Johannes Kirchmair**

Die beiden Gründer des Tiroler Scale-ups, das Abfüllanlagen und Transportlösungen für Medikamente bietet, konnten in diesem Jahr den Sieg beim „Entrepreneur of the Year“-Award von EY erringen. Zudem peilt die 2016 gegründete Firma in diesem Jahr einen massiven Umsatz von 150 Millionen Euro an.

## 30 Credi2

**Daniel Strieder, Jörg Skornscheck Michael Handler**

Das Wiener FinTech-Startup Credi2 wurde 2015 in Wien gegründet und entwickelt seitdem innovative „Buy now, pay later“-Lösungen (BNPL) und Finanzierungsprodukte. Mittlerweile arbeitet das Startup mit renommierten Unternehmen wie Apple, Volkswagen Bank und Raiffeisen Bank International zusammen. Im boomenden „Buy Now Pay Later“-Markt will sich Credi2 nun auch verstärkt als Partner traditioneller Banken positionieren, die noch keine solche digitalen Finanzierungslösungen im Portfolio haben.

## 31 Impactory

**Elke Pichler, Emanuela Riccabona**

Das von Elke Pichler und Emanuela Riccabona im Jahr 2018 gegründete Startup Impactory hat einen Marktplatz für Spenden geschaffen, genau an der Schnittstelle zwischen privaten Spender:innen, großen Unternehmen und NGOs. Seit Anfang 2020 sind über 150 gemeinnützige Organisationen an Bord, im Frühling 2021 überschritt die Plattform die 200.000 Euro-Spendenmarke. ►



13 Kaleido



20 Coinpanion

## 32 waterdrop

**Christoph Hermann, Martin Donald Murray & Henry Wieser**

Das Wiener Scale-up um Gründer Martin Murray setzt auf kleine Brauwürfel mit verschiedenen Geschmacksarten. Die werden einfach in Wasser aufgelöst und sollen den Getränkemarkt revolutionieren. Der Plan geht auf: Mittlerweile hat das Unternehmen mehr als 200 Mitarbeiter:innen, über 1,5 Millionen Kund:innen, die online bestellt haben und 19 eigene Stores von Paris bis Miami. Der Umsatz dieses Jahr soll zwischen 80 und 90 Millionen Euro liegen.

## 33 enspired

**Jürgen Mayerhofer & Mario Schmolz**

Mit einem leidenschaftlichen Pitch konnte sich der Gründer bei der heurigen #glaubandich-Challenge gegen die anderen Teilnehmer:innen durchsetzen und sich so den Titel „Startup des Jahres 2021“ sichern. Die erst 2020 gegründete Jungfirma hilft mit Künstlicher Intelligenz dabei, auf dem Strommarkt effizienter zu machen und holte 7,5 Mio. Euro Investment.

## 34 omni:us

**Stephan Dorfmeister, Sofie Quidenus-Wahlforss, Eric Pfarl, Martin Micko, Harald Gölles**

Mittels Künstlicher Intelligenz schnellere Schadensmeldungen in der Versicherungsbranche ermöglichen - das ist

die Prämisse des von Österreicher:innen in Berlin gegründeten FinTechs. Damit konnten sie auch bereits große Kund:innen überzeugen. Seit Herbst 2021 zählt nun auch die Versicherung Uniqa dazu. Gemeinsam wollen die Partner es schaffen, die Auszahlung nach einer Schadenmeldung in nur 24 Stunden zu gewährleisten.

## 35 Netural

**Albert Ortig**

Der „Dienstleister für digitale Services“ von Albert Ortig, der in der Linzer Tabakfabrik mittlerweile 80 Mitarbeiter:innen beschäftigt, ist ein echtes Fließband für Startups. In diesem Jahr hat das Unternehmen einen massiven Erfolg verbucht, als das hauseigene Spin-off Roomle den millionenschweren Exit an den deutschen Holzverarbeitungskonzern Homag Group geschafft hat.

## 36 Qunomedical

**Sophie Chung**

Den richtigen Arzt im In- und Ausland finden: Das macht die Plattform Qunomedical möglich. Das im Jahr 2015 von der gebürtigen Linzerin Sophie Chung gegründete HealthTech steht Kund:innen bei ihrer Gesundheitspflege zur Seite und öffnet ihnen Türen zu Informationen, Ärzt:innen und Kliniken. Im Frühjahr 2021 hat sich das Startup mit dem niederländischen Klinikverbund Bergman Clinics zusammengetan, um den Schönheitschirurgie-Anbieter Medical One zu übernehmen, der zwölf Standorte in ganz Deutschland hat.

## 37 Velovio

**Tanja Friedrich**

Das Fahrrad mehr in die Stadt bringen, mit moderner, ressourcenschonender Radinfrastruktur – das ist das Ziel von Tanja Friedrich, die im März 2021 in Salzburg das Bike-Startup-Velovio gegründet hat. Mit den von ihr entwickelten innovativen Fahrradständern, mit denen sich Räder teilweise vertikal abstellen lassen, wertet sie das Stadtbild mit ihren innovativen Produkten auf. Velovio arbeitet bereits mit Porsche Holding zusammen, seit Oktober 2021 stehen die Fahrradständer von Velovio in der Salzburger Innenstadt.

## 38 Symflower

**Evelyn Haslinger & Markus Zimmermann**

Symflower, 2018 von Evelyn Haslinger und Markus Zimmermann in Linz gegründet, analysiert bestehende Softwaresysteme vollautomatisch auf Fehler. Basierend auf dem Source Code werden mathematische Modelle erstellt, die dann Fehler im Code aufzeigen können. Der Grazer Investor eQventure rund um Business Angel Herbert Gartner investierte bereits 2019 500.000 Euro in das Startup.

## 39 UserGems

**Stephan und Christian Kletzl**

Die beiden Zwillingbrüder Stephan und Christian Kletzl haben über mehrere Jahre immer wieder ihren Standort zwischen Salzburg und Silicon Valley gewechselt und Pivots durchgeführt. Doch in diesem Jahr haben sie es mit ihrem Unternehmen UserGems, das sich auf B2B-Sales konzentriert, bei Investor:innen den Durchbruch geschafft. Fast 20 Millionen Euro konnten sie einsammeln, unter anderem von prominenten Geldgeber:innen wie beispielsweise Tiger Global.

## 40 TriLite

**Ferdinand Saint Julien, Jörg Reitterer & Franz Fidler**

Das Wiener Startup TriLite, das bereits 2011 mit Gründer und CEO Ferdinand Saint Julien an den Start ging, hat mit „Trixel“ den eigenen Angaben zufolge kleinsten, leichtesten und hellsten Laser-Beam-Scanner der Welt entwickelt. Eingesetzt werden könnte er etwa in AR-Brillen. Das war einer Investorenrunde rund APEX Ventures und Hermann Hauser Investment im Oktober acht Millionen Euro wert. •



© A1, RENÉE DEL MISSIER

**Marcus Grausam** ist CEO von A1. Der gebürtige Oberösterreicher ist seit 2012 Technikvorstand und seit 2017 CEO von A1.

# »STARTUPS SIND WICHTIGE PARTNER«

*Marcus Grausam, CEO von A1, über die Möglichkeiten der Digitalisierung, Internet-Security und das Umdenken während der Corona-Krise.*

**Welche Herausforderungen wird die Digitalisierung 2022 lösen?**

**MARCUS GRAUSAM:** Unternehmen haben erkannt, dass die Digitalisierung von Prozessen und die Vernetzung von Maschinen immense Vorteile für ihr Business bringt. Das gilt nicht nur für große Industriebetriebe, sondern gerade auch für KMUs.

**Diese Entwicklung wird sich fortsetzen. Im Unternehmensumfeld geht es zum Beispiel sehr stark in Richtung Predictive Maintenance.**

Aber auch immer mehr Städte setzen auf Digitalisierung – sie werden mit Hilfe des Internets der Dinge lebenswerter und ressourcenschonender: Eine riesige Menge an Daten wartet darauf, gesammelt und sinnvoll genutzt zu werden – mit ihrer Hilfe können Städte smart werden, als A1 helfen wir ihnen dabei.

**A1 kooperiert seit vielen Jahren mit Startups – welche Startups werden im kommenden Jahr besonders erfolgreich sein?**

Eine Glaskugel haben wir leider nicht. 2021 hat aber sehr deutlich gemacht, wo die größten gesellschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit liegen: Es ist unser aller Aufgabe mit unseren Ressourcen sinnvoll hauszuhalten. Unser Gesundheitssystem muss entlastet werden und unser Bildungssystem hat noch sehr viel Digitalisierungspotenzial. Je digitaler unser Footprint wird, desto stärker rückt das Thema Security in den Mittelpunkt. In all diesen Bereichen suchen wir nach neuen innovativen Ansätzen – wir sehen uns im Zentrum

dieser Initiativen, weil es dazu Konnektivität braucht. Startups sind hier ein wichtiger und nicht zu unterschätzender Partner.

**Die Corona-Krise lähmt alle Unternehmen, viele sehen in ihr gleichzeitig einen Digitalisierungs-Beschleuniger. Was überwiegt?**

Wir alle hätten uns gewünscht, 2021 die Corona-Krise hinter uns zu lassen. Doch noch immer beschäftigt uns dieses Virus. Es stimmt, dass zu Beginn der Krise viele Projekte gestoppt wurden, man musste neu priorisieren. Letztendlich hat diese Pandemie aber oft zu einem Umdenken geführt – und sie hat vielen Initiativen und Plänen im Bereich der Digitalisierung einen zusätzlichen Schub verpasst. Ich glaube Startups kommen mit dieser Situation oft besser zurecht, sie sind es gewohnt, sich ständig zu hinterfragen, die Richtung zu wechseln, flexibel zu bleiben.

**Die Basis der Digitalisierung sind stabile, gut ausgebaute Netze. Wo stehen wir heute und was ist für die Zukunft geplant?**

A1 investiert kontinuierlich rund 500 Millionen Euro in den Breitbandausbau alleine in Österreich pro Jahr, den Fokus legen wir dabei nicht nur auf Städte und Ballungsräume sondern auch auf ländlichen Gebiete. Auf diesem Netz baut der 5G-Roll-out auf. Mit mehr als 2.500 5G-Sendern in ganz Österreich sind bereits rund 60 Prozent der Bevölkerung mit der neuen Mobilfunkgeneration versorgt. Unser Ziel ist, 5G bis 2023 flächendeckend auszubauen. •

**»LETZTENDLICH HAT DIESE PANDEMIE ABER OFT ZU EINEM UMDENKEN GEFÜHRT – UND SIE HAT VIELEN INITIATIVEN UND PLÄNEN IM BEREICH DER DIGITALISIERUNG EINEN ZUSÄTZLICHEN SCHUB VERPASST.«**

Marcus Grausam  
CEO A1

**DIE JURY** besteht aus wichtigen Köpfen der Startup-Branche



**Lisa Fassl**  
Female Founders,  
Startup-Beauftragte  
der Bundesregierung



**Nina Wöss**  
Vorstands-  
vorsitzende AVCO



**Laura Egg**  
Geschäftsführerin  
Austrian Angel In-  
vestors Association



**Hannah Wundsam**  
Managing Director  
AustrianStartups  
Wien



**Florian Haas**  
Leiter Startup  
Ökosystem  
EY Austria



**Kambis Kohansal Vajargah**  
Startup-Beauftragter  
der WKÖ

# »SUSTAINABILITY IST DIE NEUE DIGITALISIERUNG«

*Jochen Borenich, Vorstand und Vordenker der Kapsch BusinessCom AG, über die Zukunftspläne von Österreichs größtem Technologieunternehmen.*

**Jochen Borenich** ist seit 2010 Mitglied des Vorstands in der Kapsch BusinessCom AG. Als digitaler Visionär und Vordenker ist Jochen Borenich gefragter Experte, Impulsgeber und Diskutant zum Thema digitale Transformation und Cloud-Journey.

*Tesla wurde plötzlich die wertvollste Automarke, Krypto-Assets explodierten, eine Investment-Welle in Europa hat Unicorn-Fieber ausgelöst. Für mich fühlt sich 2021 wie so ein Wendejahr an - für Sie auch?*

**JOCHEN BORENICH:** Weniger wie ein Wendejahr und vielmehr wie ein Beschleunigungsjahr. Es ist das Jahr, in dem die Digitalisierung einen neuen Kick bekommen hat. War die Digitalisierung früher eher Enabler und Zulieferer der Systeme, ist sie jetzt ein Treiber von Geschäftsmodellen, sie ist unverzichtbarer Bestandteil.

*Kapsch BusinessCom (KBC) hat sich 2021 neu aufgestellt - welche Pläne und Ziele gibt es für 2022?*

Als größtes österreichisches Digitalisierungsunternehmen müssen auch wir uns immer wieder neu erfinden. Wir sind sehr branchenorientiert aufgestellt, für Digital Manufacturing, Health oder kritische Infrastruktur. Alles baut auf dem technologischen Fundament auf, den nennen wir System-Integration. Wir sind die Architekt:innen und gleichzeitig die, die das Haus bauen können. Wir haben mittlerweile 100 Software-Entwickler:innen inhouse und über 1.000, die über Partner in Europa bei unseren Projekten mitarbeiten.

Früher haben wir viele einmalige Projekte für Kund:innen gemacht. Jetzt gehen wir verstärkt vom Einmal-Projekt hin zum "as a Service"-Angebot. Das Cyber Defense Center ist ein Beispiel. Das haben wir aus Eigenbedarf gebaut, mittlerweile ist es das größte Cyber-Defense-Center in Österreich für viele Unternehmenskund:innen. Wir planen viele weitere KBC-as-a-Service-Angebote.

*Gibt es Wachstumspläne im Ausland?*

In anderen Ländern haben wir noch nicht die Marktrelevanz wie in Österreich. Wir planen, in Deutschland und der Schweiz starkes Wachstum - und zwar organisch als auch anorganisch. Wir prüfen dort Zukäufe und wollen auch dort ein relevanter, visibler Digitalisierungspartner werden.

*KBC ist stark in der Digitalisierung des Büros tätig. Wie wird sich die Arbeitswelt nach dem Lockdowns entwickeln?*

Zuerst sind alle ins Home Office, aber das dreht sich jetzt zurück. Es geht Richtung Hybrid Office und Human Centric Workplace. Laut Marktforscher Gartner wollen 14 Prozent der Mitarbeiter:innen nur im Büro arbeiten, 19 Prozent nur zu Hause, aber der Großteil will die Mischung. Das Büro bekommt eine neue Rolle, es ist ein Ort der Begegnung für projektbasiertes Arbeiten. Intensives Arbeiten kann man zuhause in Ruhe machen, aber im Büro trifft man sich zur Zusammenarbeit.

*Die ganz große Herausforderung ist aber die Klimakrise. Wie engagiert sich da KBC?*

Sustainability ist die neue Digitalisierung. 50 Prozent der europäischen Konsument:innen sagen, dass sie nur kaufen, was ihren Werten entspricht, 70 Prozent wollen mehr Transparenz. Der Druck auf Unternehmen wird immer stärker. Wir helfen mit Digitalisierung, nachhaltiger zu wirtschaften. Durch die datengetriebene Optimierung der Produktion können wir Ausschussware im zweistelligen Bereich verhindern, Energie sparen und Stillstand vermeiden - also CO2 sparen.

*Welche Services gibt es da für Ihre Partnerunternehmen?*

Viele Sustainability-Themen sind branchenübergreifend. Die Kreislaufwirtschaft etwa, da kommen Recycler, Produktion, Energieunternehmen und der Handel zusammen. Wir arbeiten an der "Open Circularity Platform", über die alle Stakeholder gemeinsam an Lösungen arbeiten können. Das beinhaltet etwa das Management von Energie-Systemen. Mehr kann ich noch nicht verraten, aber: Laut McKinsey wird 2025 30 Prozent des globalen BIPs Branchen-übergreifend entstehen. Da entstehen neue Geschäftsmodelle, und der Kitt ist die Digitalisierung.

*Nach den Cyber-Angriffen auf Salzburg Milch, Palfinger oder MediaMarkt ist Cyber-Security kritisch geworden. Wie wird es in dem Bereich weitergehen?*

Da geht es im Kern natürlich um Schutz und Abwehr von Cyber-Angriffen aber auch darum, dass das Geschäft weiterlaufen kann - Stichwort Lieferketten. Der Schaden, alleine in Deutschland, den Cyber-Angriffe verursachen, wird für 2021 auf 223 Milliarden Euro geschätzt.

Der Profit, der mit Cybercrime weltweit gemacht wird, ist größer als der des Drogenhandels. Das ist eine hochprofitable Industrie geworden, Cyber-Angriffe sind "as a Service" im Darknet buchbar. Deswegen gehen wir von starken Steigerungen aus, das wird sich auch 2022 wieder verdoppeln.

*Da ist KBC mit dem erwähnten Cyber Defense Center gut positioniert.*

Exakt. Für die Abwehr von Cyber-Attacken braucht es smarte Lösungen. Ein Beispiel: Für ein ATX-Unternehmen monitoren wir im Cyber Defense Center 7 Milliarden Events pro Monat. 200.000 davon lösen Alarmer aus, 60.000 davon sind kritisch. Etwa fünf pro Monat sind so kritisch, dass sie mit den Kund:innen besprochen und konkrete Maßnahmen eingeleitet werden müssen. Diese Filterung von sieben Milliarden auf fünf Einzelfälle - das geht nur mit AI. Dann braucht man die Expert:innen, um diese fünf hoch kritischen Fälle zu bewältigen. •

»DER PROFIT, DER MIT CYBERCRIME WELTWEIT GEMACHT WIRD, IST GRÖßER ALS DER DES DROGENHANDELS. DAS IST EINE HOCHPROFITABLE INDUSTRIE GEWORDEN, CYBER-ANGRIFFE SIND 'AS A SERVICE' IM DARKNET BUCHBAR.«

Jochen Borenich  
Vorstand Kapsch BusinessCom AG



# TOP DIE VCs UND INVESTOR:INNEN 2021

Trotz schwieriger Rahmenbedingungen florierte 2021 die heimische Startup-Szene. Die großen Investor:innen sind so aktiv wie in den vergangenen Jahren. Der Investment-Mix ist auch dieses Jahr sehr breit und zugleich spannend. Wir haben gefragt, wie viel Geld österreichische Investor:innen dieses Jahr im In- und Ausland investiert haben.

TEXT STEPHAN SCOPPETTA



Speedinvest  
**150 Millionen Euro**

**BEI SPEEDINVEST** wurde 2021 sehr breit investiert. Lapse, das in London ansässige Startup, brachte seine soziale Einwegkamera-App auf den Markt und landete direkt auf Platz 1 der Apple App Store Charts. Das Startup Unstoppable Finance baut eine intuitive DeFi-Brieftasche, die dezentrale Finanzen für normale Anleger:innen auf der ganzen Welt zugänglich macht. Michael Schuster, General Partner Speedinvest: „Mit QphoX haben wir unser erstes Quantum-Investment gemacht. Das Startup aus den Niederlanden soll den Durchbruch des Quanteninternets bringen.“ Zudem beteiligte sich Speedinvest auch bei Airbank, einem deutschen Fintech, das von einem ehemaligen Speedinvest-Investor gegründet wurde. Das Unternehmen entwickelt eine Finanzmanagementlösung für europäische KMUs, die alle Bankkonten an einem Ort zusammenführt und als „Breakout Fintech des Jahres 2021“ bezeichnet wird. „Resourcify ist eines unserer vielen Investments, das aktiv gegen den Klimawandel kämpft. Das Unternehmen mit Sitz in Hamburg entwickelt eine Abfallmanagement-Software, die es Unternehmen ermöglicht, ihr Recycling zu verwalten, zu verfolgen und zu verbessern sowie bis zu 30 Prozent im Vergleich zu herkömmlichen Abfallmanagementsystemen einzusparen“, so Schuster.

**CHRISTOPH HAIMBERGER**, Geschäftsführer des aws Gründerfonds: „Unser Fonds hat im heurigen Jahr gemeinsam mit internationalen Co-Investor:innen bisher rund 112 Millionen Euro investiert – darunter auch in Startups, die erst am Anfang ihrer Erfolgsgeschichte stehen. Zusätzlich haben wir als verlässlicher Wachstumspartner acht Folgeinvestments bei Portfoliofirmen durchgeführt. Das stimmt uns sehr positiv, weil wir mit einer hohen Marktdynamik in das neue Jahr gehen.“ Beim aws Gründerfonds wurde mit den beiden Portfoliofirmen Adverity und Planradar die Grundlage für zwei der größten Finanzierungsrunden der letzten Jahre geschaffen, die in Österreich stattgefunden haben. Beides sind digitale Challenger: Adverity betreibt eine intelligente Marketing-Analyseplattform für Kund:innen wie Red Bull sowie globale Mediaagenturen. PlanRadar ist mit seiner PropTech-Lösung gerade im globalen Rollout. Darüber hinaus konnten globale Top-Investoren wie SoftBank, Insight Ventures, SAP.io oder Sapphire gewonnen werden. Das hat das Co-Investoren-Interesse für das gesamte Portfolio des aws Gründerfonds gestärkt und diesen auch international bekannter gemacht. Haimberger: „Diese Bekanntheit ermöglicht uns weitere Folgefinanzierungen auf internationalem Niveau. So arbeiten wir derzeit am nächsten Erfolgsfall mit internationaler Beteiligung, eine Finanzierungsrunde, die noch 2021 abgeschlossen wird.“



aws Gründerfonds  
**112 Millionen Euro**



eQventure  
**36 Millionen Euro**

**DIE GRAZER INVESTMENTFIRMA** eQventure rund um Business Angel Herbert Gartner hat 2021 beachtliche 36 Millionen Euro (inkl. Leverage) investiert. 16 Millionen Euro waren davon in Beteiligungen (Equity). Die Top-Investments waren Kape, Greenwood-Power, USound, AppRadar, Finmatics und Stirtec. Zudem floss noch ein siebenstelliger Betrag in ein Biotech-Unternehmen, das noch nicht genannt werden kann. Herbert Gartner, Geschäftsführer des Grazer „Investoren-Clubs“ eQventure: „Im Bereich Impact-Investment haben wir 2021 ein siebenstelliges Sponsoring für unsere drei Pro-bono-Projekte innerhalb unseres Clubs und Netzwerks organisiert. Neben dem Projekt Wildnisgebiet Dürrenstein-Lassingtal, bei dem uns 2021 der große Durchbruch gelungen ist, der Spin-off-Austria-Initiative mit seiner zweiten Konferenz, haben wir auch das Projekt von Johannes Wesemann bezüglich der Anzeige gegen Brasiliens Präsidenten Jair Bolsonaro wegen Umweltsünden beim Internationalen Strafgerichtshof unterstützt.“ ▶

**PETER LASINGER**, Co-Founder von 3VC: „2021 hat 3VC rund zehn Millionen Euro in Startups investiert, wobei unsere Portfoliounternehmen 2021 insgesamt bereits über eine Milliarde US-Dollar an Finanzierung eingesammelt haben.“ 2021 haben Picsart, Snyk und Animoca Unicorn-Status erreicht. Ein weiteres spannendes Investment in diesem Jahr war bei 3VC Storyblok, welches den OMV-Kernaktionär Mubadala als Investor in einer 8,5 Millionen-US-Dollar-Runde gewinnen konnte und mit seiner „Headless Content Management-Plattform“ einen Paradigmenwechsel für die Bereitstellung von digitalem Content einläutet. Lasinger: „Hinzu kommt das Investment in Kaia Health, die mit ihren digitalen Anwendungen den Markt von Therapieanwendungen für chronische Rücken- und Gelenkschmerzen und COBD aufmischen und dafür 2021 bereits eine 75 Millionen-US-Dollar-Finanzierung von namhaften Investor:innen einwerben konnte.“



**3VC**  
**10 Millionen Euro**

**MAXIMILIAN SCHAUSBERGER**, Managing Director von Elevator Ventures: „Im Jahr 2021 werden wir in unserem Elevator Ventures- und Fintech Growth-Fund-Europe-Portfolio (FGFE) insgesamt über neun Millionen Euro investieren. Insgesamt freuen wir uns über die starke Performance all unserer Portfoliounternehmen und die gute Zusammenarbeit zwischen Startups und der Raiffeisen Bank International.“ Herausragend war 2021 bei Elevator Ventures das Investment in den rumänischen Open-Banking-Pionier Finqware, der im Laufe des Jahres mehrere neue Tier-1-Bankkund:innen gewinnen konnte und neue Produkte wie eine Zahlungsauslösung über PSD2-APIs in Rumänien auf den Markt brachte. Ein weiteres Highlight war der erfolgreiche Exit bei Twisto, das von Zip.Co, einem australischen Buy-Now-Pay-Later-Anbieter, gekauft wurde.



**Elevator Ventures**  
**9 Millionen Euro**



**SFG (Steirische Wirtschaftsförderung)**  
**14 Millionen Euro**

**BIS ENDE 2021** hat die Steirische Wirtschaftsförderung über Beratung und Coaching unzählige Startups bei großen und kleinen Entwicklungsschritten unterstützt und dabei auch an Finanzierungsrunden im Gesamtausmaß von rund 1,4 Millionen Euro teilgenommen. Herausragende Investments der SFG erfolgten in den Bereichen HealthTech in Verbindung mit Smart-Matching-Technologien und Maschine Learning sowie App-Entwicklung und Publishing im Bereich Education. Die SFG sieht in diesen Bereichen enormes Potenzial für die Etablierung digitaler Technologien. Christoph Ludwig, Geschäftsführer der SFG: „Wie erwartet haben 2021 speziell Startups die Entwicklung und Kommerzialisierung von digitalen Geschäftsmodellen vorangetrieben und zur Umsetzung ihrer Vorhaben Risikokapitalgeber an Bord holen können. Das Angebot der SFG ist optimal auf diese Bedürfnisse hin ausgerichtet.“

**BEI PRIMECROWD** wurden 2021 mit den Anschlussrunden rund sieben Millionen Euro investiert. Ein herausragendes Investment war in diesem Jahr bei primeCROWD Fairown. Das estnische Unternehmen hat es innerhalb von acht Monaten geschafft, seinen Umsatz zu verzehnfachen. Bereits dieses Jahr gab es eine Anschlussfinanzierung von 4,2 Millionen Euro mit weiteren Venture Capital Fonds. Markus Kainz, CEO von primeCROWD: „Darüber hinaus war bei primeCROWD das Investment in die österreichische VitreaLab äußerst spannend, da wir hier mit Apex Ventures und Hermann Hauser ein sehr starkes Investorenkonsortium aufstellen konnten.“



**primeCROWD**  
**7 Millionen Euro**

**tecnet equity**  
**2,5 Millionen Euro**



**DORIS AGNETER**, Geschäftsführerin tecnet equity: „Im Jahr 2021 konnten einige unserer Portfoliounternehmen ein starkes Wachstum hinlegen. Auf die nächsten Schritte dieser sind wir schon jetzt sehr gespannt!“ Highlight im Portfolio von tecnet equity war in diesem Jahr die Beteiligung an Boomerank, einem auf SEO/SEA-Automatisierung im E-Commerce-Umfeld spezialisierten Unternehmen, das einen beeindruckenden Pivot vom Dienstleistungs- bis zum Produktunternehmen hingelegt hat. Das Unternehmen ist bisher schneller als der Markt gewachsen. ▶

**(Johann) Hansi Hansmann**  
**2,5 Millionen Euro**



**DER ÖSTERREICHISCHE** Unternehmer und Business Angel Hansi Hansmann hat 2021 rund 2,5 Millionen Euro in Österreich in Startups eingebracht. Im Unterschied zu den meisten anderen Investmentvehikeln in der Szene, investiert Hansmann als Privatperson in die jungen Unternehmen und mit seinem eigenen Geld. Hansmann: „Herausragend waren in diesem Jahr zwei Investments, beides waren Scale-ups, wo ich bei der Series B mitgegangen bin. Storebox und Anyline sind zwar schon sehr gut bewertet, aber hier bin ich der Meinung, dass beide noch lange nicht am Plafond angelangt sind.“ Spannend war auch eine Beteiligung an Coinpanion, einem Krypto-Asset-Management-Tool und Shadowmap, das Sonne und Schatten für jeden Ort der Welt und zu jedem beliebigen Zeitpunkt visualisieren kann. Hansmann: „Beide Unternehmen haben ein riesiges Potenzial und machen mir sehr viel Spaß.“





**THOMAS MENEDER**, Geschäftsführer OÖ HightechFonds: „In den letzten beiden Jahren hat die Welt in einem erzwungenen Experiment intensive Erfahrungen mit Remote Work gemacht. Mitarbeiter:innen in vielen Arbeitsbereichen werden nicht mehr fünf Tage die Woche ins Office pendeln. Die Wirtschaft reagiert schnell und Bürokapazitäten werden neu geplant.“ Diese neue Arbeitsweise bedarf neuer Tools, um Teams, die remote arbeiten auch zusammenzuhalten. Darum glauben wir an digitale Mitarbeiter-Feedback-Lösungen wie Teamecho.“

**OÖ HightechFonds**  
**1,7 Millionen Euro**



**PUSH VENTURES**

**1,6 Millionen Euro**

**DIE IM** burgenländischen Parndorf ansässige PUSH Ventures hat in diesem Jahr 1,6 Millionen Euro investiert und es könnten laut Lukas Püspöck und Laurenz Simbruner, beide Partner von PUSH Ventures, sogar noch mehr werden. Lukas Püspöck: „Unser Allcyte-Exit war das absolute Highlight des Jahres 2021. Zu sehen welchen strategischen Mehrwert ein Startup gemeinsam einem großen Player entwickeln kann, war sehr beeindruckend für uns. Da wir auch Anteile am Käufer erhalten haben, konnten wir gleich im Herbst einen Nasdaq-IPO live miterleben.“

**DIE ÖSTERREICHISCHE STARTUP-SZENE FREUT SICH ÜBER EIN REKORDJAHR: IM JUNI WURDE DIE INVESTMENTMARKE VON 500 MILLIONEN EURO ERREICHT, IM AUGUST 2021 WAR BEREITS DIE MILLIARDENGRENZE ÜBERSCHRITTEN.**

## »WIR VERMITTELN ZWISCHEN TECHNOLOGIE UND PROBLEMSTELLUNGEN«

*Gerald Dipplinger*, Partner in den Bereichen Tax Technology & Digital Factory bei PwC Österreich, spricht im Interview darüber, wie digitale Kompetenzen und innovative Anwendungen Unternehmen krisensicherer und effizienter machen können.

*PwC hat sich die digitale Transformation auf die Fahnen geheftet, „digitale Kompetenz für den Wandel der österreichischen Wirtschaft“ lautet das Credo. Wie hilft PwC bei der Transformation - und wem?*

**GERALD DIPPLINGER:** Wir helfen der österreichischen Wirtschaft, aber natürlich auch den anderen Teilnehmer:innen in öffentlichen und privaten Bereichen. Es gibt bereits sehr viele Möglichkeiten, wie z.B. Cloud-Dienste oder VR-Anwendungen, um Digitalisierungsprozesse voranzutreiben. Allerdings fehlen oft das Wissen und die Erfahrung, wie man diese anwendet. Wir sind eine Schnittstelle zwischen den Kund:innen und den Technologie-Anbietern. Letztere haben das technische Know-How, kennen allerdings die praktischen Probleme der Kund:innen nicht. Wir arbeiten mit beiden zusammen und versuchen die passende Anwendung zu finden, die für die Problemlösung der Kund:innen funktioniert. Wir sehen uns sozusagen als Vermittler zwischen Technologie und den tatsächlichen Problemstellungen.

*Welche Herausforderungen stehen dahingehend an? Was brauchen die Unternehmen?*

Das Thema Digitalisierung ist nach wie vor nicht abgeschlossen. Viele Bereiche des täglichen Lebens könnten bereits durch Technologien digitalisiert, automatisiert und integriert werden. Die IT muss hier aber auch die Geschäftsstrategie eines Unternehmens unterstützen und Innovationsmöglichkeiten aufzeigen. Generell gibt es viele innovative Themen, die weiterhin spannend sein werden. Das sind zum einen die Themen VR und AR, die die Effizienz, Produktivität und Präzision von Prozessen, sowie von Mitarbeiter:innen verbessern können. Beispielsweise erhalten Techniker:innen mit Hilfe eines AR-Interfaces Informationen wie etwa Reparaturanleitungen. So können sie Probleme schneller identifizieren und Instandhaltungs- und Wartungsarbeiten rascher durchführen. Zum anderen ist das Thema Simulation bzw. Digital Twins spannend - letzteres vor allem auch zur Krisenbewältigung.

*Stichwort Krise: PwC hat auch einen „Covid-Simulator“ entwickelt. Ziel ist es, mittels KI den Arbeitsplatz Covid-sicherer zu machen. Wie funktioniert das?*

Mit einem Digital Twin können wir sehen,



wie man in Krisenszenarien - nicht nur Covid, sondern auch z.B. beim Klima oder bei einem Blackout - mit digitalen Lösungen helfen kann. Der Covid-Simulator etwa ist ein Tool, mit dem man die konkrete Arbeitssituation als digitalen Zwilling nachbauen kann. So kann ich simulieren, wie sich der Virus ausbreiten würde, abhängig vom Verhalten der Personen im Büro, Lüftung, etc. Wir können im virtuellen, d.h. im sicheren, Raum damit experimentieren und Szenarien durchspielen - weshalb sich der digitale Zwilling auch so gut für Krisenszenarien eignet.

*Extra für derartige Entwicklungen wurde auch die „Digital Factory“ ins Leben gerufen, ein Innovation Lab. Was gibt es da neben dem Covid-Simulator noch in der Pipeline?*

Wir probieren mit der Digital Factory neue technologische Dinge aus und kommen so zu neuen Lösungen für Probleme. Einer unserer Schwerpunkte ist derzeit die Simulation, da wir sehr viele Datenanalysen machen. Diese beinhalten auch die Arbeit mit KIs und sogenannten „predictive analytics“. Wie bereits erwähnt arbeiten wir intensiv im Bereich Virtual Reality und deren Anwendungsmöglichkeiten. Aktuell entwickeln wir z.B. ein VR-Assessment-Tool für den Bewerbungsprozess, in dem herausgefunden werden kann, inwieweit die Werte der Bewerber:innen mit denen des Unternehmens zusammen passen. •

**»MIT EINEM DIGITAL TWIN KÖNNEN WIR SEHEN, WIE MAN IN KRISENSZENARIEN - NICHT NUR COVID, SONDERN AUCH BEIM KLIMA ODER BEI EINEM BLACKOUT - MIT DIGITALEN LÖSUNGEN HELFEN KANN.«**

Gerald Dipplinger  
Partner bei PwC Österreich



# STARTUP-INVESTMENTS 2021

Wir haben uns angesehen, welche österreichischen Startups in diesem Jahr wie viel Geld einsammeln konnten - und welche VCs investiert haben.

<p><b>Firma</b> <b>Investmentsumme</b> <b>BRANCHE</b> <i>Investor:innen</i></p> <p><b>Bitpanda</b> (Series C) <b>224 Mio. Euro</b> <b>NEOBROKER</b> <i>Valar Ventures, LeadBlock Partners, Jump Capital, Alan Howard, REDO Ventures</i></p> <p><b>GoStudent</b> (Series C) <b>205 Mio. Euro</b> <b>EDTECH</b> <i>DN Capital, Left Lane Capital, DST Global, Softbank Vision Fund 2, Tencent, Dragoneer, Coatue</i></p> <p><b>Bitpanda</b> (Series B) <b>152 Mio. Euro</b> <b>NEOBROKER</b> <i>Valar Ventures, DST Global</i></p> <p><b>Adverity</b> <b>102 Mio. Euro</b> <b>MARKETING DATA</b> <i>Softbank Vision Fund 2, Sapphire Ventures,</i></p> <p><b>PSPDFKit</b> <b>100 Mio. Euro</b> <b>PDF SOFTWARE</b> <i>Insight Partners</i></p> <p><b>GoStudent</b> (Series B) <b>70 Mio. Euro</b> <b>EDTECH</b> <i>Coatue, Left Lane Capital, DN Capital,</i></p> <p><b>Storebox</b> <b>52 Mio. Euro</b> <b>LOGISTICS</b> <i>ActivumSG, Attila Balogh, Kineo Finance, N3K Holding, Senger-Weiss GmbH, Wicklow Capital, Wille Finance, APIC, Hansi Hansman</i></p> <p><b>Refurbed</b> <b>45,5 Mio. Euro</b> <b>MARKETPLACE</b> <i>Evli Growth Partners, Almaz Capital, Speedinvest, Bonsai Partners, All Iron Ventures, Hermes GPE, C4 Ventures, Seven Ventures, Alpha Associates, Monkfish Equity, Kreos Capital, Isomer Capital, Creas Impact Fund</i></p>	<p><b>Meister</b> <b>44 Mio. Euro</b> <b>PRODUCTIVITY SOFTWARE</b> <i>Verdane</i></p> <p><b>Tractive</b> <b>28,6 Mio. Euro</b> <b>PETTECH</b> <i>Guidepost Growth Equity, Attila Balogh</i></p> <p><b>Bitmovin</b> <b>20,7 Mio. Euro</b> <b>VIDEOSTREAMING</b> <i>Swisscom Ventures, Climb ventures, Atomico, Highland Europe, Constantia New Business</i></p> <p><b>Bluecode</b> <b>20 Mio. Euro</b> <b>MOBILE PAYMENT</b> <i>Daniel Hopp</i></p> <p><b>Nuki</b> <b>20 Mio. Euro</b> <b>SMART HOME</b> <i>Cipio Partners, Fortuna Group, Venta</i></p> <p><b>Blackshark.ai</b> <b>17,4 Mio. Euro</b> <b>METaverse</b> <i>M12 Ventures, Point72 Ventures, Markus Wagner</i></p> <p><b>Anyline</b> <b>17 Mio. Euro</b> <b>OCR</b> <i>Digital+Partners, Project A, Senovo, Hansi Hansmann, Push Ventures</i></p> <p><b>byrd</b> <b>16 Mio. Euro</b> <b>LOGISTICS</b> <i>Mouro Capital, Speedinvest, Verve Ventures, Rider Global, VentureFriends</i></p> <p><b>Platomics</b> <b>14 Mio. Euro</b> <b>MEDTECH</b> <i>GreyBird Ventures</i></p> <p><b>neoom</b> <b>11 Mio. Euro</b> <b>CLEANTECH</b> <i>Z.E Trust Fund, Nixdorf Kapital Impact Fund, Roman Scharf</i></p>	<p><b>Blockpit</b> <b>8,5 Mio. Euro</b> <b>CRYPTO</b> <i>MiddleGame Ventures, Fabric Ventures, Force over Mass Capital, Tioga Capital, Avaloq Ventures</i></p> <p><b>Crate.io</b> <b>8,25 Mio. Euro</b> <b>IOT DATABASE</b> <i>Draper Esprit, VITO Ventures, Flatz &amp; Partners AG</i></p> <p><b>TriLite</b> <b>8 Mio. Euro</b> <b>AUGMENTED REALITY</b> <i>APEX Ventures, B&amp;C Innovation Investments, Hermann Hauser Investment, TEC Ventures, QC Ventures</i></p> <p><b>enspired</b> <b>7,5 Mio. Euro</b> <b>ENERGIE-TRADING</b> <i>Emerald Technology Ventures, 360 Capital, EnBW New Ventures, Heleb Ventures</i></p> <p><b>StoryBlok</b> <b>7,2 Mio. Euro</b> <b>CMS SOFTWARE</b> <i>Mubadala Capital, firstminute Capital, 3VC</i></p> <p><b>contextflow</b> <b>6,7 Mio. Euro</b> <b>MEDTECH</b> <i>Peak Pride Management, HPH Start-up Unit, APEX Ventures, B&amp;C Innovation Investments, TTIP Beteiligungs GmbH, Crista Galli Ventures, IST Cube, Nina Capital, Novacapital</i></p> <p><b>Holo-Light</b> <b>5,3 Mio. Euro</b> <b>AR/VR</b> <i>EnBW New Ventures, Future Energy Ventures, Bayern Kapital</i></p> <p><b>Allcyte</b> <b>5 Mio. Euro</b> <b>BIOTECH</b> <i>42cap, Air Street Capital, Push Ventures, Amino Collective, VP Venture Partners</i></p>	<p><b>Helu</b> <b>4,2 Mio. Euro</b> <b>SAAS</b> <i>Atlantic Labs, Fabian Wesemann, Eric Demuth, Gilad Novik, Marco Rodzynek, Oliver Manojlovic</i></p> <p><b>Brickwise</b> <b>3,1 Mio. Euro</b> <b>PROPTECH</b> <i>yabeo, Riedergarten Immobilien, 42virtual, Nikolaus Stadler</i></p> <p><b>Propster</b> <b>3 Mio. Euro</b> <b>PROPTECH</b> <i>Allinvest Unternehmensbeteiligung, Ertler Holding, Axeleo, Pi Labs</i></p> <p><b>TeleDoc</b> <b>3 Mio. Euro</b> <b>HEALTHTECH</b> <i>VIVECA Beteiligungen GmbH, Blue Rock Capital GmbH</i></p> <p><b>IDWELL</b> <b>&gt; 3 Mio. Euro</b> <b>PROPTECH</b> <i>Flashpoint, Wecken &amp; Cie</i></p> <p><b>Evologic</b> <b>2,5 Mio. Euro</b> <b>BIOTECH</b> <i>Askur Invest GmbH, RWA, BayWa, Mauthner, Vivida</i></p> <p><b>Neoh</b> <b>2,4 Mio. Euro</b> <b>FOOD</b> <i>Biogena, Stargate Group</i></p> <p><b>myReha</b> <b>2,2 Mio. Euro</b> <b>HEALTHTECH</b> <i>Johannes Braith, Lukas Zinnagl, Sievert Weiss, Franz Wiesbauer, HIL-INVENT GmbH, FFG, WAW</i></p> <p><b>inoqo</b> <b>2 Mio. Euro</b> <b>GREENTECH</b> <i>Alfred Luger und Christian Kaar, Albert Schmidbauer, Martin Grüll</i></p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Stand: 14.12.2021



FOTO: WIENER STÄDTISCHE/MARLENE FRÖHLICH\_LUXUNDLUMEN

**Sonja Steßl** ist Vorstandsdirektorin bei der Wiener Städtischen. Vor ihrer Bestellung war sie Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung und Landesdirektorin in der Steiermark.

## DREI MEGATRENDS DER ZUKUNFT

Neue Gefahren und Risiken erfordern innovative Lösungen in der Versicherungsbranche. Die Wiener Städtische definiert drei Trends.

### 1. DIGITALISIERUNG

Die Digitalisierung ist nicht erst seit der Corona-Pandemie ein zentraler Baustein der Zukunftsstrategie der Wiener Städtischen. Die Bedürfnisse unserer Kund:innen stehen stets im Mittelpunkt – dank unserer digitalen Services profitieren sie von mehr Komfort sowie schnellerer und unbürokratischer Hilfe. Bestes Beispiel dafür ist die „losleben-App“, mit der ganz einfach Rechnungen und Schadensmeldungen eingereicht werden können. Sie wurde erst kürzlich als beste App der Versicherungsbranche ausgezeichnet. „Sie ist ein perfektes Beispiel dafür, dass erfolgreiche Digitallösungen einen Mehrwert für Kund:innen und Kunden bringen“, sagt Sonja Steßl, Vorstandsdirektorin der Wiener Städtischen. Die innovativen Digitallösungen werden insbesondere in der Gesundheitsvorsorge sukzessive weiterentwickelt.

### 2. CYBERVERSICHERUNG

Die Schattenseite der Digitalisierung ist die Cyberkriminalität. Das Bewusstsein, sich davor zu schützen, hat zwar – durch die zuletzt rasant gestiegenen Hackerangriffe – zugenommen, dennoch verfügen nur wenige Startups, Unternehmen oder Privatpersonen über eine Cyberversicherung. Die Absicherung gegen Angriffe aus dem Internet wird in den kommenden Jahren zum Megatrend. Die Wiener Städtische nimmt hier eine Vorreiterrolle ein.

Mit der Cyber-Protect-Versicherung haben wir ein maßgeschneidertes Produkt für Betriebe, das vor finanziellen Folgen durch Cyber-Angriffe schützt und zudem ein 24-Stunden-Service-Paket miteinschließt. Darüber hinaus werden Privatpersonen vermehrt Opfer von „digitalen“ Einbrüchen in ihr Smart Home, von Phishing-Attacken oder auch von Mobbing-Übergriffen. Auch dafür hat die Wiener Städtische den passenden leistbaren Schutz.

### 3. NACHHALTIGE VORSORGE

Nachhaltigkeit setzt sich in der Altersvorsorge immer mehr durch. So fließt bereits jeder zweite Euro von Kund:innen der Wiener Städtischen in nachhaltige Veranlagungen – Tendenz steigend. Flaggschiff ist die „Eco Select Invest“, eine nachhaltige Fondspolizze, die mit dem österreichischen Umweltzeichen prämiert ist. „Der große Vorteil der Eco Select ist, dass mit ihr zwei große Trends vereint werden können – zum einen der Wunsch, sein Geld verantwortungsvoll zu veranlagen und zum anderen die Suche nach Rendite“, erklärt Steßl. Mit dieser Fondspolizze investieren Kund:innen ausschließlich in nachhaltige Fonds, die eine sehr strenge Auswahl treffen, in welche Unternehmen sie investieren. Hier fließt kein Geld in Unternehmen, die Waffen produzieren, Kinderarbeit tolerieren oder keine Rücksicht auf die Umwelt nehmen. •

»WIR BRINGEN MIT UNSEREN DIGITALEN SERVICES EINEN KLAREN MEHRWERT FÜR UNSERE KUNDINNEN UND KUNDEN.«

Sonja Steßl  
Vorstandsdirektorin der  
Wiener Städtischen

# »EINEN AUSVERKAUF UNSERER IDEEN MÜSSEN WIR VERHINDERN!«

*Martin Mössler, Managing Director des Science Park Graz, über Inkubatoren, Corona-Maßnahmen und das Potenzial des heimischen Startup-Ökosystems.*

*Das Jahr 2021 war in vielerlei Hinsicht schwierig. Wie ist es dem Science Park Graz ergangen?*

**MARTIN MÖSSLER:** Für uns ist die viel wichtigere Fragestellung, wie es unseren Kundinnen und Kunden, also unseren Startups, ergangen ist. Denn dass diese sehr erfolgreich die letzten, ökonomisch sehr herausfordernden Wochen und Monate meistern konnten, ist auf drei maßgebliche Säulen zurückzuführen: Erstens auf den starken, universitären Forschungscharakter der Ideen an sich, die am Science Park Graz entwickelt werden. Diese Innovationskraft der Startups minimiert deren Vulnerabilität. Zweitens auf das starke Ökosystem, in das unser Inkubator eingebettet ist: Langjährige, gut eingespielte Partnerschaften mit nationalen Fördergebern wie FFG und aws sowie regionalen Kooperationen – allen voran mit der Steirischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft – schaffen Planungssicherheit vor allem in unsicheren Phasen. Zu guter Letzt ist es mit Sicherheit der strategischen Ausrichtung des Inkubators zu verdanken, dass selbst Einschnitte in jener Dramatik, wie wir sie aktuell erleben, keine unmittelbaren Auswirkungen auf unsere Startups haben: In unserem Business Incubation Center, das wir mit der Weltraumagentur ESA betreiben, setzen wir auf zukunftsorientierte Visionen mit höchster Strahlkraft, die über maximale Resilienz verfügen. Wir als Inkubator haben rechtzeitig die entsprechenden Schutzmaßnahmen gesetzt und den Science Park Graz zukunftsgerichtet gesteuert.

*Der SPG ist ja Teil vom Inkubator-Netzwerk AplusB. Das heißt, Startups werden vom SPG unterstützt. Was waren eure Highlights? Gab es spannende Entwicklungen?*

Während wir im AplusB-Programm hochtechnologische Ideen aus allen Sektoren bzw. Branchen vorantreiben, verwandeln wir

Martin Mössler ist General Manager des Science Park Graz, dem größten und ältesten Hightech-Inkubator im Lande. Er studierte unter anderem in Oxford und an der London School of Economics.



mit der Weltraumagentur ESA Space-Technologien in terrestrische Geschäftsmodelle. Besonders spannend ist dabei unsere gemeinsame Internationalisierungsoffensive: Wir orten in Südosteuropa eine gut ausgebildete, junge Alterskohorte mit großem Innovationspotenzial, der aufgrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen die Möglichkeit zur Expansion fehlt. Daher haben wir mittlerweile Niederlassungen bzw. Kooperationen in Slowenien, Serbien, Mazedonien, Kroatien und dem Kosovo. Diese Initiativen machen sich bereits in Form von brillanten Ideen und neuen Arbeitsplätzen in Österreich bezahlt: Mit BrainTrip, Rivertum, Sentinel Hub und Refarmo konnten wir zuletzt vier slowenische Startups hier ansiedeln. Mit Snowision können wir zudem seit kurzem ein lettisches Startup beheimaten.

*Wie darf man sich ein Jahr eines Startups im Inkubator-Programm vorstellen?*

Das hängt natürlich stark davon ab, auf welcher Stage – Idee-, Prototypen- oder Markteintrittsphase – sich das Startup bewegt. In der insgesamt 18-monatigen Inkubationsphase setzen wir auf unterschiedlichsten Ebenen an – maßgeschneidert an den erarbeiteten Zielsetzungen des Startups. Das reicht von zielgerichteten Workshops (etwa zu Steuerthemen, „Female Entrepreneurship“ oder beispielsweise die Gestaltung von Businessplänen) über die Kontaktherstellung zu potenziellen Mentor:innen, Investor:innen und Kooperationspartner:innen bis hin zur Unterstützung bei Patenten und Förderungen. Natürlich stellen wir in diesem Zusammenhang auch Office-Space für Junggründer:innen zur Verfügung.

*Welche Auswirkungen hatte und hat die Corona-Krise auf die Startups in Österreich – speziell auf „innovative, technologie-orientierte Startups aus dem akademischen Bereich“ – auf denen ja Ihr Fokus liegt?*

Natürlich sind aufgrund der aktuellen Situation Kooperationsprojekte in den Hintergrund sekundarisiert worden. Auch die Akquise von Neukund:innen gestaltet sich für junge Unternehmen in Zeiten, wo persönlicher Kontakt tendenziell vermieden werden soll, etwas schwieriger. Hier muss die öffentliche Hand gezielt gegensteuern: Denn Innovation darf nicht in die Warteschleife gedrängt werden.

**»ICH WÜNSCHE MIR EINE VON VISION UND UMSETZUNGSKRAFT GETRIEBENE GRÜNDUNGSKOHORTE, BASIEREND AUF EINEM VON NEUGIERDE UND FORSCHERGEIST GEPRÄGTEN BILDUNGSSYSTEM.«**

Martin Mössler  
Managing Director Science Park Graz

**»INNOVATION DARF NICHT IN DIE WARTESCHLEIFE GEDRÄNGT WERDEN, DIE ÖFFENTLICHE HAND MUSS HIER GEZIELT GEGENSTEUERN.«**

Dies hätte eklatante Folgen für den Wirtschaftsstandort und die Beschäftigung in den kommenden Jahren. Daher halte ich gezielte Hilfspakete zur Bewältigung der herausfordernden Situation von Startups weiterhin für unumgänglich. Start!Klar plus, ein steirisches Programm, ist ein solches.

*Es gab dieses Jahr einige wirtschaftliche Einschnitte und Ankündigungen. Was braucht das Startup-Ökosystem eurer Meinung nach noch?*

In unserer Startup-Landschaft sieht man den starken Bezug zur Forschungslandschaft und hier sind wir sehr gut unterwegs. Potenzial sehe ich noch beim unternehmerischen Denken unserer Gesellschaft. Sie ist die Basis für exzellente Forschung und Entwicklung, die wiederum Grundlage für die Entwicklung erfolgreicher Startups ist. Ich wünsche mir eine von Vision und Umsetzungskraft getriebene Gründungskohorte, basierend auf einem von Neugierde und Forschergeist geprägten Bildungssystem. Insgesamt sollten wir aber weniger von Startup-Gründungen sprechen, sondern vielmehr von einer unternehmerischen Gesellschaft, von unternehmerischen Universitäten und unternehmerischen Schulen – eine mit Sicherheit langfristige Transformation, die dafür erforderlich ist. Kurzfristig ist es mitentscheidend, mehr privates Kapital für den heimischen Startup-Markt zu mobilisieren. Denn das Risikokapital kommt – mit Ausnahmen von Paris, wo von öffentlicher Hand ein Fonds aufgelegt wurde, oder Großbritannien, wo es steuerliche Anreize für Investor:innen gibt – fast ausschließlich aus den USA oder Asien. Einen Ausverkauf unserer Ideen müssen wir verhindern.

*Was muss ich machen, wenn ich 2022 ein Teil der Programme des Science Parks in Graz sein möchte?*

Der erste Schritt ist die persönliche oder digitale Kontaktaufnahme mit unserem kompetenten Team an Consultants. Sehen wir ein Grundpotenzial der Idee sowie des Gründerteams gegeben, folgt häufig der Eintritt in unsere Science Park Graz-Akademie. Diese ist ein achtwöchiges Programm, das Junggründer:innen darauf vorbereitet, das Startup vor unserem Auswahlgremium (AplusB oder ESA BIC Austria) zu präsentieren. Dieses internationale Expertengremium entscheidet schließlich über die Aufnahme in das Inkubationsprogramm. Insgesamt erhalten wir pro Jahr etwa 1.000 Bewerbungen. Im ESA Programm betreiben wir zusätzlich Partnerstandorte in Niederösterreich und Salzburg. Wir freuen uns über Bewerbungen! •

# AUSBLICK

Nach dem Jahreswechsel ist vor dem Start des ersten Quartals - 2022 steht vor der Tür! Wir wagen den Blick in die Glaskugel und haben dafür mit Expert:innen gesprochen. Wissen wollten wir, welche Technologien und Innovationen im kommenden Jahr eine gewichtige Rolle spielen werden - und wie sie uns dabei helfen können, die SDGs und Klimaziele zu erreichen. Wer einen vollständigen Ausblick wagen will, muss aber auch die Wirtschaft im Blick haben. Die hatte es in den letzten rund 24 Monaten alles andere als leicht. Glaubt man unseren Expert:innen, geht es aber wieder rasch bergauf. Was braucht der Standort Österreich? "Generell fällt auf, dass sich die heimische Wirtschaft immer relativ schnell nach den Lockdown-Phasen wieder erholt hat", sieht etwa Helmut Hofer, Senior Researcher auf dem Institut für Höhere Studien (IHS), positiv in Richtung 2022. Die Pandemie bleibe aber ein Risiko, ergänzt er. Die Entwicklung sei zu zudem "von einem wesentlichen Faktor abhängig", ergänzt Herwig Schneider vom Industriewissenschaftlichen Institut - der Impfung. Insgesamt dominiert aber der Glaube an einen raschen wirtschaftlichen Aufschwung.

## **DER AUSBLICK IN DIE KOMMENDEN MONATE IST GRUNDLEGENDE POSITIV - DAMIT ABER NICHT UNBEDINGT WENIGER KRITISCH.**

Das bedeutet freilich nicht, dass nicht auch 2022 schwierige Herausforderungen auf Gesellschaft, Wirtschaft und Politik warten. So fordert etwa Wolfgang Platz, CSO bei Tricentis, eine Änderung der Politik, was die Arbeitskräfte angeht. Und Michael Putz, CEO des KI-Startups Blackshark, hofft auf Änderungen in der digitalen Welt - in Richtung dezentrale Lösungen: "Man kann nur hoffen, so eine Lösung setzt sich durch und wir gehen ein bisschen weg von diesen Monopolen, die uns gerne streiten sehen, damit sie mehr Werbung schalten können." Der Ausblick in die kommenden Monate ist also grundlegend positiv - damit aber nicht unbedingt weniger kritisch. Klarheit bringt nur eines: abwarten...



# INTERDISZIPLINÄR AUF DEM WEG ZUR LÖSUNG

## TRENDS UND IMPACT-ENTWICKLUNGEN DER NÄCHSTEN JAHRE IM IMPACT-BEREICH

Die Weltklimakonferenz in Glasgow, die Veröffentlichung des sechsten IPCC-Sachstandsberichts, die Bekanntgabe der ökosozialen Steuerreform in Österreich - rund um die Klima-Thematik ist 2021 einiges passiert. Das wird sich 2022 fortsetzen. Dabei gibt es einige Trends, die die Debatte rund um die Nachhaltigkeit dominieren.

TEXT JASMIN SPREER

Mit dem Eintritt in die zwanziger Jahre des 21. Jahrhunderts hat ein Countdown begonnen, dessen Voranschreiten immer lauter tönt. 2015 wurde mit dem Pariser Klimaabkommen festgehalten, dass die Erderwärmung auf deutlich unter zwei Grad Celsius und möglichst auf 1,5 Grad Celsius beschränkt werden soll. Dieses Ziel ist dem 2021 veröffentlichten sechsten Sachstandsbericht des Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) zufolge noch erreichbar, aber die Zeit wird knapp.

### LÖSUNGEN GESUCHT

Noch ist der Kampf aber nicht verloren. Auf der Weltklimakonferenz im schottischen Glasgow wurde der Schlachtplan 2021 neu besprochen. Die im Vorhinein gestellten hohen Erwartungen an die Konferenz konnte das Klimapaket von Glasgow am Ende allerdings nicht halten. 2022 geht es in die nächste Runde, diesmal in Ägypten. Die Erwartungen an diese Weltklimakonferenz sind dabei nicht geringer. Aber nur der entsprechende politische Rahmen wird die Klimakrise nicht abwenden können. Dafür braucht es die Zusammenarbeit von verschiedenen Ebenen. Oder auch einen deutlichen Wink mit dem Zaunpfahl an die politischen Entscheidungsträger:innen. Dieser Zaunpfahl könnte in Form von bereits ausgefertigten Lösungen kommen. Die, die ihn zum Winken bringt, müsste die Wirtschaft sein.

### MACHT DER ÖKONOMISCHEN DIMENSION

So zumindest die Ansicht des Wirtschaftswissenschaftlers Michael Ambros. Ambros ist im Bereich Sustainable Entrepreneurship Education am Zentrum für Globalen Wandel und Nachhaltigkeit der BOKU Wien tätig und sieht in der Wirtschaft das Potenzial, der Politik den

nötigen Anstoß zu geben. „Sobald es Lösungen am Markt für bestehende Probleme gibt, ist es für die politischen Entscheidungsträger:innen leichter, die nötigen Rahmenbedingungen zu setzen. Die Wirtschaft kann da in Vorleistung gehen. Startups und Entrepreneurs können das nochmal verstärken“, ist der Wirtschaftswissenschaftler überzeugt.

Bisher ist dieses Potenzial der Wirtschaft kaum genutzt, ist sich Ambros sicher. Das könnte sich aber ändern, die Vorzeichen sind bereits 2021 zu bemerken gewesen. „Meine Hypothese ist, dass die ökonomische Dimension der Nachhaltigkeit immer mehr dafür sorgen wird, dass die Unternehmen ökologisch und sozial nachhaltig handeln müssen.“

Diese ökonomische Dimension der Nachhaltigkeit sorgte 2021 auch für Aufsehen, denn zumindest ein Werkzeug zur CO2-Reduktion rollt die österreichische Regierung 2022 aus: Ab Juli wird es in Österreich mit der ökosozialen Steuerreform erstmals einen CO2-Preis geben - auch wenn dieser mit einem Einstiegspreis von 30 Euro pro Tonne

im europäischen Vergleich sehr niedrig ist. Mehrkosten sind dennoch zu erwarten, vor allem für Unternehmen. Für Ambros ist daher klar: „Unternehmen, die sich heute schon auf nachhaltige Lösungen einstellen oder eingestellt haben, ziehen daraus auch ökonomisch deutliche Vorteile.“

### HILFE FÜR DEN WANDEL

Klar ist auch: Veränderung ist nicht immer leicht. Oft vor allem nicht für Unternehmen, die gegründet wurden, als die Buchstaben ESG eben nur Buchstaben waren und nicht wie heute die soziale Verantwortung eines Unternehmens evaluieren. Helfen kann dabei die Zusammenarbeit mit Startups und Spin-Offs. Im Bereich der Neugründungen kristallisieren sich dabei deutliche Trends heraus, so Ambros, der Teil der BOKU:BASE, der Anlaufstelle für Innovation und Unternehmertum der BOKU, ist: „Immer interessanter werden Geschäftsmodelle, die sich um die großen Themen bemühen. Nachdem lange Zeit Apps zur Reduzierung des persönlichen CO2-Fußabdrucks



»SOBALD ES LÖSUNGEN AM MARKT FÜR BESTEHENDE PROBLEME GIBT, IST ES FÜR DIE POLITISCHEN ENTSCHEIDUNGSTRÄGER:INNEN LEICHTER, DIE NÖTIGEN RAMMENBEDINGUNGEN ZU SETZEN.«

Mag. Michael Ambros  
Senior Scientist, Universität für  
Bodenkultur Wien



**DIE NACHFRAGE NACH MEHR NACHHALTIGKEIT UND TRANSPARENZ IN DEN VERSCHIEDENEN BRANCHEN KÖNNEN DAHER AUCH ETABLIERTE UNTERNEHMEN KAUM MEHR IGNORIEREN.**



**FINANZEN VOR DER KRISE SICHERN**

Auch auf Europäischer Ebene werden diese Leitfragen immer gewichtiger. So wird es ab 2022 erstmals mit der „EU Taxonomie for sustainable activities“ eine innerhalb des Staatenverbundes gültige Definition von ökologisch nachhaltigen Aktivitäten und Investitionen geben. Dadurch soll auch in der Finanzwelt mehr Transparenz ermöglicht werden.

Die Nachfrage nach mehr Nachhaltigkeit und Transparenz in den verschiedenen Branchen können daher auch etablierte Unternehmen kaum mehr ignorieren. Darauf warten, dass die zukünftigen Arbeitnehmer:innen das Wissen ohne weiteres Zutun zu den Firmen bringen, sollen diese allerdings nicht, so die Ansicht von Dömötör: „Für etablierte Unternehmen wird es zunehmend wichtiger, sich am Bewerbungsmarkt zu positionieren. Insgesamt steigt die Verhandlungsmacht für gute Bewerber:innen im Moment. Diese haben vor allem oft den Wunsch nach einer individuellen, sinnstiftenden Tätigkeit. Das erfordert eine Nachschärfung auf Seiten der Corporates.“

**VERSCHELMEN FÜR DIE LÖSUNG**

Diesen Bedarf bestätigt auch Birgit Hofreiter. Als Direktorin des Innovation Incubation Centers der Technischen Universität Wien (TUW) ist Hofreiter bereits seit Jahren an der Schnittstelle zwischen Studierenden, Spin-Offs und Corporates tätig. Durch ihre Arbeit identifiziert sie einige Zukunftsbranchen der nächsten Jahre: „Biotech und Life Science werden immer stärker. Auch der 3D-Printing-Bereich wächst mit Fokus auf innovative Materialien und Baustoffe. In der Informatik ist die Künstliche Intelligenz ein großes Thema.“ Geht es um Klimatechnologien, hat Hofreiter einen klaren Standpunkt: „Erforscht sind bereits viele Technologien. Jetzt müssen wir daran arbeiten, wie diese angeboten und umgesetzt werden. Dabei ist insbesondere die Umsetzung von Energiespeichermodulen, wie z.B. mittels Wasserstoff, ein dringendes und wichtiges Thema.“

Ob nun das Pariser Klimaabkommen oder das Klimapakete von Glasgow - die verschiedenen Übereinkünfte eint, dass diese immer auf eine Zusammenarbeit der Länder aufbauen. Kein Land wird alleine die Klimakrise besiegen können. Das gilt auch für die verschiedenen Forschungsbereiche und Branchen. So wie die Probleme komplex sind, bedürfen sie auch komplexe Lösungen. Die Entwicklung zu mehr Interdisziplinarität sieht Hofreiter bereits verstärkt in den letzten Jahren: „Das Verschmelzen von Spezialgebieten, um gemeinsam an einer Lösung von Problemen zu arbeiten, sehe ich immer öfter.“

Somit werden die Entwicklungen rund um die interdisziplinären Maßnahmen gegen die Klimakrise einige der spannendsten der kommenden Jahre. Ob der Zeiger am Ende des Countdowns auf fünf vor oder fünf nach zwölf steht, wird sich zeigen. Zu hören ist das Ticken des finalen Countdowns jedenfalls. Das auch schon im Jahr 2022. •

► ckes im Fokus standen, geht es jetzt auch in Richtung Ökologisierung etablierter Branchen wie Versicherungen und Immobilien. Das finde ich sehr vielversprechend.“

**GRÜNDEN FÜR IMPACT-ENTWICKLUNGEN**

Diese Entwicklungen werden auch in dem 2021 von AustrianStartups gemeinsam mit dem Austrian Institute of Technology und der Wirtschaftsuniversität Wien (WU) veröffentlichten AustrianStartup Monitor deutlich. Demnach haben sich 27 Prozent der österreichischen Startups das Erreichen von ökologischen Zielen als ein vorrangiges Ziel gesetzt. Davon steht bisher die Umsetzung von Produkten und Dienstleistungen, die einen nachhaltigen Konsum oder eine nachhaltige Produktion forcieren, an erster Stelle, so die Angaben in der Erhebung.

Von der WU Wien war der Direktor des Gründungszentrums, Rudolf Dömötör, an der Ausarbeitung der Erhebung beteiligt. Dieser bestätigt einen positiven Trend in Richtung Impact Startup-Gründungen. „2021 hat sich eine positive Entwicklung fortgesetzt. Bei den Gründungsideen der Studierenden ist der Anteil der Ideen mit einem SDG-Schwerpunkt oder einem Impact-Hintergrund in den letzten zwei, drei Jahren wahnsinnig angestiegen“, so Dömötör.

Er bemerkt aber auch einen deutlichen Wandel innerhalb der Schwerpunkte der Impact-Startups. „Ich finde es sehr interessant, dass Themen wie ‚grüne Finanzen‘ und Versicherungen immer mehr an Bedeutung gewinnen. Viele beschäftigen die Leitfragen: Wie übersetze ich nachhaltige Themen in diese Branchen, wie kann die Transparenz verstärkt, und damit nachhaltige Investitionen ermöglicht werden?“



**»BIOTECH UND LIFE SCIENCE WERDEN IMMER STÄRKER.«**

Dr. Birgit Hofreiter  
Direktorin Innovation  
Incubation Center  
Technische Universität Wien



**»ICH FINDE ES SEHR INTERESSANT, DASS THEMEN WIE 'GRÜNE FINANZEN' UND VERSICHERUNGEN IMMER MEHR AN BEDEUTUNG GEWINNEN.«**

Dr. Rudolf Dömötör  
Direktor  
WU Gründungszentrum

**Wie werden aus großen Visionen unternehmerische Überflieger?**

Wirtschaft braucht Wachstum. Wachstum braucht Innovation. Innovation braucht Start-ups. Wir wollen die richtige Starthilfe geben, dass aus den Start-ups von heute die Champions von morgen werden. Mit unserem EY Start-up Ökosystem unterstützen wir Gründer:innen und junge Unternehmen dabei, die richtigen Partner:innen zu finden, erfolgreich zu skalieren und nachhaltig zu wachsen – und das überall auf der Welt. Mehr Infos unter [www.ey.com/at/start-ups](http://www.ey.com/at/start-ups)



FOTOS: BOKU-BASE WIEN, BIRGIT HOFREITER, MARCELLA RUIZ CRUZ

**The better the question. The better the answer.  
The better the world works.**



# 5 CLIMATE TECH-TRENDS

## 1 DIRECT-AIR-CAPTURE-TECHNOLOGIE

Mittels der Direct-Air-Capture-Technologie wird Kohlenstoffdioxid aus der Atmosphäre abgeschieden. 2021 starteten die Unternehmen Climeworks und Carbfix auf Island mit „Orca“ die bisher größte Anlage der Welt, mit der jedes Jahr 4.000 Tonnen CO2 aus der Luft abgeschieden werden sollen. Prognose: Auch wenn negative Emissionen notwendig für das Erreichen der Klimaziele sind, ist die Direct-Air-Capture-Technologie bisher noch sehr preisintensiv. Damit sich die DAC-Technologie durchsetzen könnte, braucht es eine Skalierung der Technologie und genug erneuerbare Energien für den klimafreundlichen Betrieb der Anlagen. Die tatsächliche Wettbewerbsfähigkeit wird voraussichtlich noch Jahre bis Jahrzehnte benötigen.

## 2 WASSERSTOFF-AUSBAU

Mit dem 2021 verabschiedeten Erneuerbaren-Ausbau-Gesetz (EAG) wurde beschlossen, dass die österreichische Regierung bis 2030 500 Millionen Euro für grünen Wasserstoff für die Industrie bereitstellen will. Mit der Summe sollen die heimische Industriezweige in ihrer Umrüstung unterstützt werden. Neben der Dekarbonisierung der Industrie wird das Gas außerdem für die Dekarbonisierung des Verkehrssektors eingesetzt. Dabei wird dieses insbesondere in Flugzeugen, Schiffen und LKWs als Antrieb fungieren. Als „grün“ gilt der Wasserstoff jedoch nur, wenn er durch erneuerbare Energien produziert wurde. Um den enormen Bedarf nach grünem Wasserstoff zu decken, braucht es daher entsprechende Mengen. Daher schreitet auch die Entwicklung von Energiespeichern-Modulen, beispielsweise mittels Wasserstoff, deutlich voran.

## 3 SMALL MODULAR REACTORS (SMR)

Auch wenn Österreich sich bisher klar gegen die Atomkraft positioniert, ist diese als Energiequelle in anderen Ländern 2021 wieder mehr in den Fokus gerückt. Länder wie Frankreich und Großbritannien verkündeten 2021 auch die Entwicklung sogenannter „Small Modular Reactors“, eine Art Mini-Atomkraftwerk, zu fördern. Die Atomkraft soll so sicherer und flexibler werden, während die Bauzeiten neuer Werke kürzer ausfällt. Die Energiegewinnung durch Atomkraft ist prinzipiell klimaneutral und unterstützt so die Klimaziele der Länder. Risiken gibt es aber trotzdem. So wird die Effizienz der SMR-Anlagen kritisiert und Fragen zu Transport, Rückbau, Sicherheit und Zwischen- und Endlagerung sind weiterhin offen. Bisher sind die SMRs global größtenteils noch in der Entwicklungsphase.

## 4 ENERGIEGEMEINSCHAFTEN IN ÖSTERREICH

Durch das 2021 beschlossene Erneuerbaren-Ausbau-Gesetz (EAG) sind in Österreich nun die Bildung von „Erneuerbaren Energiegemeinschaften“ und „Bürger:innen-Energiegemeinschaften“ möglich. Bei ersterem wird regional produzierte Energie gemeinsam von mehreren Haushalten in einer Siedlung oder einem Haus finanziert und genutzt. Bei zweiterem ist das auch überregional möglich. Nachdem die Umsetzung der Gemeinschaften 2021 schleppend angelaufen ist, wird die Anzahl von diesen 2022 deutlich steigen.

## 5 IN-VITRO-FORSCHUNG

Durch die Stammzellentechnologie könnten die Emissionen der Landwirtschaft und andere Kennzahlen, wie Boden- und Wasserverbrauch, deutlich gesenkt werden. Außerdem würde die Zahl von industriell gehaltenem Vieh deutlich sinken. Vorrangig konzentrieren sich die meisten Unternehmen bisher auf Fleischprodukte aus dem Labor. Ein Problem sind bei den In-Vitro-Lebensmitteln bisher die hohen Kosten. Wie sich der Wasser- und Energieverbrauch im Vergleich zu der konventionellen Landwirtschaft verhält, wird sich mit Sicherheit erst sagen lassen, wenn diese in einem ähnlichen Maßstab produziert werden. Für 2022 haben einige Unternehmen global Pilotprodukte angekündigt.



# PRÄZISES TARGETING & MAXIMALE PERFORMANCE

HUAWEI ADS BRINGT NEUES PARTNERPROGRAMM FÜR AGENTUREN UND WERBETREIBENDE NACH EUROPA

Über 730 Millionen globale Nutzer:innen erreichen und von attraktiven Rabatten und Vorteilen profitieren



Jetzt registrieren, 730 Millionen Smartphone-Nutzer:innen zielgenau erreichen und Kampagnenerfolge maximieren: Mediaagenturen und Werbetreibende in ganz Europa können ab sofort durch die neue Huawei Ads-Plattform ihre Kampagnen einem globalen Publikum von über 730 Millionen Smartphone-Nutzer:innen präzise und effizient ausspielen. Zum Start der Ausweitung des Huawei-Werbeangebots warten bei einer Registrierung attraktive Test-Werbeguthaben und Rabatte für Agenturen und App-Publisher:innen.

LEISTUNGSSTARKE PLATZIERUNGEN FÜR ERFOLGREICHE KAMPAGNEN

Huawei Ads ist eine Real-Time-Advertising-Plattform und schafft durch die Integration der Algorithmen und Architektur der Huawei-Geräte einzigartige Möglichkeiten für Werbetreibende. Mit über 730 Millionen registrierten Nutzer:innen kreiert Huawei Ads gänzlich neue Wege der Zielgruppenansprache für Agenturen und Unternehmen. Das Huawei Ads-Partnerprogramm realisiert direktes Targeting von Nutzer:innen hochwertiger Huawei-Geräte und

leistungsstarke Positionierungen im gesamten Huawei-Ökosystem: Dazu zählen Direktplatzierungen auf Geräten, benutzerdefinierte Platzierungen in der beliebten Huawei AppGallery sowie Suchanzeigen auf Petal Search und Display-Anzeigen bei Huawei sowie einer Vielzahl an Apps von Drittanbietern. Tools wie Smart Bidding und Smart Banner unterstützen die Kampagnen-Performance noch weiter. Gemeinsam mit One-Click-Installationssystemen wird so der Return on Investment und die Werbewirkung zum Vorteil maximiert.

REGISTRIEREN UND VON FRÜHBUCHERRABATTEN PROFITIEREN

Für Agenturen und Publisher:innen stehen attraktive Test-Werbeguthaben parat. Mit dem Marketingleitfaden können die verschiedenen Targeting-Möglichkeiten und Vorteile der Huawei Ads-Plattform kennengelernt werden. Und für Support und Unterstützung bei Fragen oder Problemen steht das Huawei Ads-Team zur Verfügung. •

Georg.Hanschitz@huawei.com  
Ildi.Eori@huawei.com

## DIE ATTRAKTIVEN VORTEILE IM ÜBERBLICK:

- Kostenloses Werbeguthaben für Direktwerbende, die sich beim Partnerprogramm registrieren
- Rabatte auf Mediaspendings für zertifizierte Agenturen
- Support beim Einrichten und der Nutzung der Huawei Ads-Plattform sowie bei der Kampagnenoptimierung
- Präzises Targeting: über 730 Millionen registrierte Mobilfunkkund:innen auf Huawei Ads
- Coaching- und Trainingseinheiten des Huawei Support-Teams
- Leistungsstarke Platzierungen: Platzierungen im gesamten Huawei-Ökosystem möglich
- Huawei Ads erreicht über eine Milliarde verbundene Huawei-Geräte und über 730 Millionen Huawei-Nutzer:innen, die mehr als 150 Werbetreibende abdecken mit mehr als 33.000 Apps weltweit



# LOGIN OHNE PASSWORT

Wie sich Nutzer:innen einfach und sicher mit der ich.app der PSA identifizieren

Ob bei der Führerscheinkontrolle oder beim Einchecken für den nächsten Flug: Das Erbringen des Nachweises der eigenen Identität ist ein gewohnheitsmäßiger Vorgang. Was in der physischen Welt Routine ist, gestaltet sich in der digitalen Welt allerdings komplexer. Wie lässt sich feststellen, ob der Account im Chat oder die Kundin, der Kunde auch tatsächlich der gleichen Person im realen Leben entsprechen? Nirgends lässt sich die Identität so einfach verschleiern - oder gar ablegen - wie im Internet. Seit geraumer Zeit kursiert darum auch der Begriff der "Digitalen Identität". Darunter werden Informationen zu einer Person in digitaler Form verstanden, die eindeutig darauf hinweisen und bestätigen können, wer die im Netz agierende Person ist.

## ZAHLEICHE EINSATZMÖGLICHKEITEN

Künftig wird dieses Thema eine noch stärkere Rolle spielen - im privaten ebenso wie im geschäftlichen Bereich. Die PSA bringt mit der ich.app eine Lösung auf dem Markt, die es Menschen und Unternehmen auf einfache und zugleich sichere Art ermöglicht, sich online zu identifizieren, digitale Services zu nutzen und Geschäfte abzuschließen.



Schluss mit schlechter Nutzungserfahrung und ständig wechselnden Passwörtern - privat wie beruflich.



Immer auf dem Smartphone: Die ich.app der PSA ist der Schlüssel für schnellen, komfortablen Zugang zu vielen digitalen Services.



»DIE EINFACHE BENUTZBARKEIT DER ICH.APP IST EINES UNSERER GROSSEN ZIELE. ABER WIR WOLLEN NOCH VIEL MEHR: MIT DER ICH.APP SCHAFFEN WIR EINEN VIELSEITIGEN UND SICHEREN ZUGANG ZU ZAHLEICHEN UND GANZ UNTERSCHIEDLICHEN BRANCHEN UND DIENSTLEISTUNGEN.«

Harald Flatscher  
Geschäftsführer der PSA Payment Services Austria GmbH



www.ich.app

Die Palette an Einsatzmöglichkeiten reicht vom Zugang zu Online-Datenbanken über das Lösen von Tickets im Event- und Mobilitätsbereich bis hin zu Vertragsabschlüssen mit Versicherungen und Finanzdienstleistern.

## (SICHERHEITS-)VORTEILE FÜR UNTERNEHMEN

In Zeiten von Home Office und dezentralen Arbeitsplätzen aber wohl noch wichtiger: Auch der Zutritt zu Videokonferenzen, die Anmeldung auf Kommunikations-Plattformen oder die Accountöffnung bei Onlinedienstleistern wird mit der ich.app auf einfache Weise ermöglicht. Der Authentifizierungsvorgang bei Calls kann beispielsweise komplett über die ich.app laufen - das spart nicht nur Zeit, im Bereich hochsensibler Daten ist die eindeutige Identifizierung auch unabdingbar. Ständig wechselnde oder schlichtweg unsichere Passwörter gehören damit der Vergangenheit an.

## GLEICH MITDENKEN

Auch darum bietet es sich auch als Unternehmen und Startup an, das Thema "Authentifizierung" von Beginn an mitzudenken. Wer gleich auf Nummer sicher geht, spart sich später das Nachrüsten - und muss von Tag eins an keine Sorgen wegen etwaiger Sicherheitslücken haben. Mit der ich.app wird die Online-Identifizierung auf ein neues, absolut sicheres Level gehoben. Die PSA setzt dabei auf individuelle Angebote und Beratung - damit dem Einsatz der ich.app auch in Ihrem Unternehmen nichts mehr im Wege steht!

## VORTEILE FÜR UNTERNEHMEN



### EINFACHER ZUGANG:

Personen, die über ein österreichisches Bankkonto verfügen, bekommen die Möglichkeit, ihre Daten, die ohnehin bereits bei der Bank hinterlegt sind, als vielseitigen digitalen Ausweis zu verwenden - beruflich wie privat.



### VIELFALT IN DER ANWENDUNG:

Die ich.app kann für jede denkbare Aktivität im Internet, die einen Identitätsnachweis erfordert bzw. sinnvoll macht, genutzt werden - etwa bei Logins.



### ERLEICHTERUNG FÜR AKZEPTANZPARTNER:INNEN:

Onlinehändler:innen und Serviceanbieter sparen den Zeit- und Kostenaufwand für die Servicierung ihrer Kund:innen-Accounts ein. Der geringe Aufwand bei ich.app-Nutzer:innen bei Anmeldevorgängen vermindert die Wahrscheinlichkeit von Prozessabbrüchen und erhöht bei Händler:innen und Dienstleistern die Conversion-Rate.



### EINFACHE INTEGRATION:

Statt technisch aufwendiger Verfahren und Investitionen wird die ich.app mit geringem Aufwand und wenigen Codezeilen in bestehenden IT-Systeme eingebaut. Das erlaubt es auch jungen Unternehmen, einfach und rasch für mehr Sicherheit in Videokonferenzen und in die diversen digitalen Zugänge zu sorgen. •



# ES GEHT WIEDER AUFWÄRTS

DER KONJUNKTURAUFSCHWUNG AUS DEM VORJAHR WIRD SICH 2022 FORTSETZEN



Österreichs Wirtschaft war 2021 stark von der Corona-Krise geprägt. Expert:innen prognostizieren jedoch für 2022 eine solide Erholung der Wirtschaft und eine Sicherung des Standorts.

TEXT HELENE TUMA

Corona und die damit verbundenen Auswirkungen und Lockdowns waren im Jahr 2021 die bestimmenden Themen im privaten Bereich und natürlich auch in der Wirtschaft. Die Konjunkturlaufentwicklungen in den einzelnen Regionen wiesen jedoch starke Unterschiede auf. Vorteilhaft war die Entwicklung in China und in den USA. China konnte selbst im Jahr 2020 ein leichtes Wachstum verbuchen (2,3 Prozent) und hat in der Krise die ohnehin hohen öffentlichen Ausgaben nochmals gesteigert, was – gemeinsam mit der 2021 wieder starken internationalen Nachfrage nach chinesischen Exportprodukten – zu einer wirtschaftlich erfolgreichen Bewältigung der Corona-Krise geführt hat. In den USA war zwar 2020 ein BIP-Rückgang von -3,5 Prozent zu verzeichnen, aber auch hier treibt ein anhaltend massiver Einsatz öffentlicher Mittel die Konjunktur an. Die hohe Nachfrage in den USA wirkt über den Importsog zudem als globale Konjunkturlokomotive. Relativ schlecht sind die Euroländer durch die Krise gekommen. In Europa war der Einbruch im Jahr 2020 (-6,7 Prozent) überdurchschnittlich ausgeprägt, der Aufschwung 2021 (4,3 Prozent) bleibt hingegen im internationalen Vergleich zurück.

**ÖSTERREICH STARK BETROFFEN**  
In Österreich hat die Corona-Krise zum stärksten Wirtschaftseinbruch seit dem 2. Weltkrieg geführt. Aufgrund der starken Beeinträchtigung des Tourismus, besonders des annähernden Totalausfalls des Wintertourismus, war die Wirtschaftsentwicklung im ersten Quartal des laufenden Jahres noch äußerst schwach. Im zweiten Quartal brachte eine deutliche Erholung um +12,8 Prozent jedoch den wirtschaftlichen Wendepunkt.

Allgemein waren von der Krise kontaktintensive Bereiche der Wirtschaft besonders stark betroffen. Einige der wenigen Branchen, welche im Zuge der Corona-Krise und der Lockdowns keine bzw. kaum Einbußen in der Produktion aufweisen sind etwa solche mit medizinischem Bezug, wie die Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen und die Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen. Industrie und Bauwirtschaft waren ebenfalls vergleichsweise wenig betroffen. ▶

## DIE COVID-19-INVESTITIONSPRÄMIE WURDE ÄUSSERST POSITIV VON DER HEIMISCHEN UNTERNEHMENSLANDSCHAFT ANGENOMMEN UND IN HOHEM MASS IN ANSPRUCH GENOMMEN.

► Die neuerliche Corona-Welle hat einen vierten Lockdown notwendig gemacht, was wohl zu einem merklichen BIP-Rückgang im vierten Quartal führen wird. Erste Schätzungen legen nahe, dass die Wirtschaftsleistung im Jahresdurchschnitt 2021 damit um rund vier Prozent zugelegt haben dürfte, nach einem Rückgang um 6,7 Prozent im Vorjahr. „Generell fällt auf, dass sich die heimische Wirtschaft immer relativ schnell nach den Lockdown-Phasen wieder erholt hat. Dazu haben sicherlich die gute Weltkonjunktur und die hohen staatlichen Unterstützungsmaßnahmen wesentlich beigetragen. Mittelfristig gesehen sollte daher die Corona-Krise die Qualität des Standorts Österreich nicht verschlechtern haben“, erklärt Helmut Hofer, Senior Researcher, Macroeconomics and Business Cycles, Institut für Höhere Studien (IHS).

### WACHSTUM PROGNOSTIZIERT

In den letzten Monaten haben sich die Konjunktüreinschätzungen wieder ins Positive gedreht. Laut Einschätzungen von Währungsfonds (IMF) und OECD hat sich das Bild der Weltwirtschaft zuletzt verbessert: Erwartet wird aktuell ein globales Wirtschaftswachstum im laufenden Jahr von 6,0 Prozent (IMF) bzw. 5,8 Prozent (OECD). Damit wäre bereits im Jahr 2021 das wirtschaftliche Niveau des Jahres 2019 um 2,1 bis 2,5 Prozent übertrafen. Analog dazu liegen die Prognosen für die BIP-Entwicklung in Österreich gemäß verschiedenen Quellen für das Jahr 2021 zwischen 3,4 Prozent (EK) und 4,5 Prozent (IHS). Für das Jahr 2022 wird ein Wachstum zwischen 3,9 Prozent (OeNB) und 4,8 Prozent (WIFO) erwartet. „Die aktuellen Prognosen sehen die Wirtschaftsentwicklung von einem wesentlichen Faktor abhängig: Impfungen. Bei einem rascheren globalen Impffortschritt wird eine Beschleunigung des Wachstums auf rund 6,5 Prozent im laufenden Jahr sowie auf bis zu 6,0 Prozent im Jahr 2022 erwartet. Bei einem verlangsamtsten Impftempo könnte das Wachstum geringer ausfallen: unter 5,0 Prozent im laufenden Jahr und unter 3,0 Prozent im kommenden Jahr. Ebenso können eine geringere Erfolgsquote bei der Eindämmung der Pandemie (beispielsweise durch neu auftretende Mutationen) oder erneute Lockdowns das Konjunkturwachstum negativ beeinflussen“, so Herwig Schneider, Geschäftsführer des Industriewissenschaftlichen Instituts (IWI). Helmut Hofer ergänzt: „Mit der allmählichen Auflösung der Probleme bei den Lieferketten und dem nachlassenden Preisdruck dürfte

sich auch die Industriekonjunktur wieder beleben. Insgesamt sollte damit die Wirtschaft auch im nächsten Jahr kräftig wachsen. Das größte Abwärtsrisiko bildet aber weiterhin die Pandemieentwicklung.“

### INVESTITIONSBEREITSCHAFT

Entscheidend für die Erholung und Weiterentwicklung der heimischen Wirtschaft ist auch die Investitionsbereitschaft während und nach der Corona-Krise. „Nach den kräftigen Zuwächsen im laufenden Jahr dürften die Investitionen nächstes Jahr etwas langsamer zulegen. Insgesamt gesehen dürfte die Investitionsbereitschaft aber hoch bleiben, worauf auch die hohe Kapazitätsauslastung hindeutet“, so Hofer. Bedingt durch die Investitionsprämie werden laut WIFO 2022 noch zusätzliche Ausrüstungsinvestitionen durchgeführt, die ohne die Prämie nicht getätigt worden wären. Um die Investitionsprämie maximal lukrieren zu können, werden Projekte, die erst für spätere Jahre geplant waren, vorgezogen. Das hilft der schwer betroffenen österreichischen Wirtschaft und trägt zur Sicherung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Österreich bei. „Die Covid-19-Investitionsprämie wurde äußerst positiv von der heimischen Unternehmenslandschaft angenommen und in hohem Maß in Anspruch genommen. Die Investitionsprämie weist aufgrund der hohen Breitenwirkung und niedrigen Zutrittsschwelle den Charakter eines indirekten Förderinstrumentariums im Sinne eines Standortkriteriums auf. Zudem können Investitionen ein Instrument für die Verbreiterung neuer Technologien sein, die wirtschaftliche Prozesse und Strukturen mitunter tiefgreifend verändern. Beispielhaft seien hier u. a. die Digitalisierung, welche durch die Nutzung technologischer Neuerungen im IKT-Bereich getrieben wird, oder die Ökologisierung bzw. Dekarbonisierung, welche sich auf das Erreichen der CO<sub>2</sub>-Neutralität der Wirtschaft und Gesellschaft zur Eindämmung des menschengemachten Klimawandels bezieht, genannt“, erklärt Herwig Schneider.

### PRIVATER KONSUM STEIGT

Expert:innen nehmen auch an, dass die in den Lockdown-Phasen angewachsenen privaten Ersparnisse zu einem Teil wieder in den privaten Konsum zurückfließen werden, da nach einer Zeit, in der Konsum teilweise nicht möglich war, eine Art Aufholeffekt entstehen wird. Unter diesen Bedingungen wird 2022 mit einem Wachstum des realen privaten Konsums von 6,4 Prozent gerechnet.



»GENERELL FÄLLT AUF, DASS SICH DIE HEIMISCHE WIRTSCHAFT IMMER RELATIV SCHNELL NACH DEN LOCKDOWN-PHASEN WIEDER ERHOLT HAT.«

Helmut Hofer  
Senior Researcher,  
Macroeconomics and  
Business Cycles, Institut  
für Höhere Studien (IHS)

### ANGEBOTSENGÄSSE BREMSEN NOCH

Die wirtschaftliche Erholung wird 2022 jedoch nicht für alle Branchen gleich ausfallen. Weiter von der Corona-Krise beeinflusst werden in erster Linie jene Bereiche sein, die durch weitere Lockdowns unmittelbar betroffen sein würden, wie Tourismus, Gastronomie und Veranstaltungswesen (Kultur). Aber auch für die Industrie gibt es nicht gleich eine Entspannung. „Für die Sachgütererzeugung sind in den letzten Monaten eher Hindernisse durch Angebotsengpässe und logistische Probleme aufgetreten. Aus dem Zusammenspiel von kräftiger Nachfrage und Friktionen im globalen Warenverkehr ergibt sich zwangsläufig ein erhöhter Preisdruck“, so Herwig Schneider. Zudem sind verschiedene Rohstoffpreise gestiegen. Bei den Energierohstoffen besteht die Erhöhung vor allem in einer Kompensation von Preisrückgängen in den Jahren 2019 und (vor allem) 2020. Anders ist die Situation bei Industrie- und Baurohstoffen (Metalle, Holz), wo Lieferengpässe, hohe Nachfrage und ein struktureller Aufwärtstrend zusammenreffen. Insbesondere der Mangel an Halbleiterchips stellt einige Branchen (u. a. Fahrzeugindustrie) vor Probleme, eine Entspannung der Situation bzw. eine ausreichende Verfügbarkeit von Halbleitern wird sich voraussichtlich erst in der zweiten Hälfte des kommenden Jahres einstellen. •



»DIE AKTUELLEN PROGNOSEN SEHEN DIE WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG VON EINEM WESENTLICHEN FAKTOR ABHÄNGIG: IMPFUNGEN.«

Herwig Schneider  
Geschäftsführer des  
Industriewissenschaftlichen  
Instituts (IWI)



# DIVERSE TEAMS TREFFEN BESSERE ENTSCHEIDUNGEN

*Simone Oremovic* von RHI Magnesita über die Digitalisierung in der Industrie, die Auswirkungen der Corona-Krise und Diversität in einem traditionell männlich dominierten Umfeld.

**RHI Magnesita ist Weltmarktführer im Feuerfestbereich. Vielleicht klären wir eingangs ab, was Sie genau machen.**

**SIMONE OREMOVIC:** Unsere Feuerfestprodukte und digitalen Lösungen kommen immer dann zum Einsatz, wenn es richtig heiß ist. In der gesamten Stahl-, Zement-, Kalk-, Nichteisenmetall-, Glas-, Energie-, Umwelt- und Papier- und Chemieindustrie finden Produktionsabläufe bei 1.200 Grad und mehr statt. Ohne Feuerfest würden viele Alltagsprodukte unseres modernen Lebens – vom Handy bis zum Auto oder zur Bahn – gar nicht existieren.

**Schon Mitte 2020 investierte RHI Magnesita in das modernste Werk der Feuerfestindustrie weltweit. Die Rede ist von „allumfassender Digitalisierung“, der Bau in Kärnten hat schon begonnen. Wie digital wird es sein?**

Wir investieren insgesamt 50 Millionen Euro in die „Digital Flagship Plant Radenthein“ - in eine hochmoderne Infrastruktur und allumfassende Digitalisierung. Sämtliche schweren Arbeiten, die bisher manuell erledigt werden mussten, werden in Zukunft von Maschinen und Robotern durchgeführt. Dabei werden sie von einem Manufacturing Execution System unterstützt, einem intelligenten und selbstlernenden Steuerungssystem, das sämtliche



**»WIR SIND DER FESTEN ÜBERZEUGUNG, DASS INVESTITIONEN IN DIE ZUKUNFT GERADE IN EINER KRISE WICHTIG SIND, UM UNSER UNTERNEHMEN NACHHALTIG ABZUSICHERN.«**

Simone Oremovic  
Executive Vice President  
RHI Magnesita

Bereiche des Werkes vernetzt und dafür sorgt, dass diese miteinander kommunizieren.

**Werden Mitarbeiter:innen abgebaut, wenn mehr automatisiert vonstatten geht?**

Nein, aber das Berufsprofil wird sich in den kommenden Jahren ändern. Wir werden Mitarbeiter:innen brauchen, die digitale Systeme auch optimal nutzen können. Deshalb bilden wir bewusst Lehrlinge in unserem modernsten Werk in Radenthein aus. Das Werk nimmt außerdem am Kärntner Pilotprojekt „Studium und Lehre“ teil. Jugendliche mit Matura bekommen eine viereinhalbjährige Ausbildung, die gleich drei Abschlüsse mit sich bringt: einen Bachelor of Science in „System Engineering“, einen Lehrabschluss in „Elektrotechnik: Anlagen- und Betriebstechnik“ und einer für den neu eingeführten Lehrberuf „Prozesstechnik“.

**Welchen Einfluss hat die Corona-Krise auf ihr Unternehmen, speziell auch in punkto Digitalisierung?**

Wie in vielen anderen Unternehmen hat sich die Krise als echter Beschleuniger in Sachen Digitalisierung erwiesen. Als globales Unternehmen waren wir es zum Beispiel auch vorher schon gewohnt, Videocalls mit

RHI Magnesita ist spezialisiert auf Feuerfestprodukte.

Kolleg:innen am anderen Ende der Welt zu machen. Aber auch wir haben eine deutliche Professionalisierung erlebt. Wir haben bereits in einem sehr frühen Stadium der Krise beschlossen, große Investitionen in Digitalisierung und Nachhaltigkeit sogar vorzuziehen. Wir sind der festen Überzeugung, dass Investitionen in die Zukunft gerade in einer Krise wichtig sind, um unser Unternehmen nachhaltig abzusichern.

**Stichwort Nachhaltigkeit: Wie sehen Sie als Industrieunternehmen die Herausforderungen der Klimakrise und die politischen Antworten darauf?**

Die Klimakrise ist die größte Herausforderung, die wir als Gesellschaft bewältigen müssen. Als führendes Industrieunternehmen unserer Branche werden wir Teil der Lösung sein. Deshalb geben wir bis 2025 Forschungsgelder in der Höhe von 50 Millionen Euro aus, um die technologischen Lösungen zur Dekarbonisierung der Feuerfestindustrie zu erarbeiten. Wir verlagern zunehmend unsere Logistik auf die Schiene und ersetzen außerdem immer mehr Rohstoffe durch Recyclingmaterial. Unsere Forschungsteams erproben den Betrieb unserer Hochtemperaturprozesse

Das Unternehmen beschäftigt weltweit rund 12.000 Menschen und notiert an der Londoner Börse.



mit Wasserstoff. All das können wir jedoch nur flächendeckend umsetzen, wenn die Politik die richtigen Rahmenbedingungen schafft – vom Ausbau des Schienennetzes bis zur Schaffung einer belastbaren Wasserstoffinfrastruktur.

**Als Executive Vice President bei RHI Magnesita sind Sie auch für die Lieferketten zuständig. Wann wird sich die Situation wieder entspannen?**

Das Problem ist ein globales, weil unsere Lieferketten extrem vernetzt sind. Als die Wirtschaft wieder an Fahrt aufgenommen hat, haben die Lieferketten nicht im selben Tempo reagiert.

Wir müssen jetzt Konzepte entwickeln, wie wir in Zukunft

solche Engpässe vermeiden können. Die EU setzt sich bereits mit der Frage auseinander, wie man wieder stärker in der eigenen Region produzieren kann, vor allem bei Produkten wie etwa FFP2-Masken, die plötzlich eine strategische Bedeutung bekommen. Ebenso rückt die Frage der Rohstoffsicherheit wieder nach oben auf der europäischen Agenda. Wir benötigen klare Rahmenbedingungen und eine entsprechende strategische (Neu-)Ausrichtung, um eine Versorgung mit Rohstoffen zu sichern und die heimische Industrie wettbewerbsfähig zu halten.

**Wie sehen die nächsten Jahre bei RHI Magnesita aus - und was wünschen Sie sich für den Standort Österreich?**

Die Nachfrage ist sowohl im Stahl- als auch im Industrial-Geschäft stark. Unsere Rohstoff- und Produktionswerke verzeichnen eine hohe Auslastung und die gute Auftragslage reicht bis über das erste Quartal 2022 hinaus. Unsere mittelfristigen Aussichten sind gut: Wir investieren massiv in unsere Produktionsstandorte, entwickeln laufend neue Lösungen für unsere Kund:innen in den Bereichen Recycling, Digitalisierung und Energiemanagement und schaffen es, unsere Präsenz in Wachstumsmärkten stetig auszubauen.

**Ein Thema das Sie persönlich stark vorantreiben ist Diversität. Warum ist das Thema Ihrer Meinung nach wichtig für RHI Magnesita?**

Das Thema sollte jedem Unternehmen wichtig sein, das langfristig erfolgreich sein will. Mittlerweile ist vielfach wissenschaftlich belegt, dass diverse Teams bessere Entscheidungen treffen, erfolgreicher und innovativer sind. Als traditionell männlich dominiertes Industrieunternehmen hat RHI Magnesita hier einen Aufholbedarf. Wir haben während der Krise bewusst mehr Führungspositionen mit Frauen besetzt und werden diesen Weg weitergehen. •

# MICHAEL PUTZ UND DIE 3D-MODELLIERUNG DER WELT

Das Startup Blackshark modelliert für Microsoft die Erde in 3D - und ist ganz nebenbei auf dem Weg, eines der Fundamente des Metaverse zu werden.

INTERVIEW JAKOB STEINSCHADEN

Es begann alles mit dem Snowboard-Computerspiel „Stoked“, bei dem man vom Helikopter aus mit dem Snowboard über einen Berg abspringen konnte. Dieser in 3D modellierte Berg war der Anfang einer unglaublichen Erfolgsgeschichte, in der aus dem Grazer Spieleentwickler Bongfish das Startup Blackshark.ai wurde. Denn das Wissen, wie man 3D-Umgebungen in Spielen baut, hat über Jahre dazu geführt, dass das Unternehmen rund um CEO Michael Putz heute innerhalb von drei Tagen die komplette Welt mit 1,5 Milliarden Gebäuden in 3D modellieren kann. Mittlerweile konnte Blackshark Microsoft bei dessen „Flight Simulator“ mit einer virtuell nachgebauten Erde unterstützen und auch dadurch 2021 20 Millionen Euro einsammeln.



**»MIT HILFE VON CLOUD COMPUTING UND KÜNSTLICHER INTELLIGENZ ERMÖGLICHEN WIR DEMOKRATISIERTEN ZUGANG ZU WISSEN UND EINBLICK IN UNSEREN PLANETEN.«**

Michael Putz  
CEO Blackshark.ai

*Ihr Ziel ist quasi der demokratisierte Zugang zu Geodaten, aber auch Innovationen im Metaverse. Spätestens, seitdem Mark Zuckerberg gesagt hat, dass er auch ein Metaverse bauen will, geistert dieser Begriff in der Branche herum. Was ist aus Ihrer Sicht das Metaverse?*

Ich würde sagen, eine große, zusammenhängende, virtuelle Welt, wo man sich treffen und gemeinsam Dinge erledigen kann, sei es professionell oder zur Unterhaltung. Zum Beispiel gab es hier Second Life, das seiner Zeit voraus und technisch noch nicht so weit war, um wirklich Spaß zu machen. Dann gab es die großen massiven Online Multiplayer Games wie World of Warcraft. Sie haben gezeigt, dass es durchaus eine neue Erfahrung ist, mit hundert anderen menschlichen Spieler:innen gemeinsam koordiniert vorzugehen. Das hat eine extreme soziale Power und trifft uns als Menschen da, wo wir am stärksten sind, nämlich dabei, gemeinsam Probleme zu lösen. Das ist der Grundgedanke vom Metaverse: Wir wollen die Art, in der wir schon seit Langem miteinander im realen Raum agieren, ins Virtuelle übertragen. Die Pandemie war sicherlich ein Beschleuniger für diese Entwicklung. Zuerst sollten wir ein Replikat unserer echten Welt haben. So ist es beispielsweise möglich, zu simulieren, wie ein Tsunami New York treffen würde.

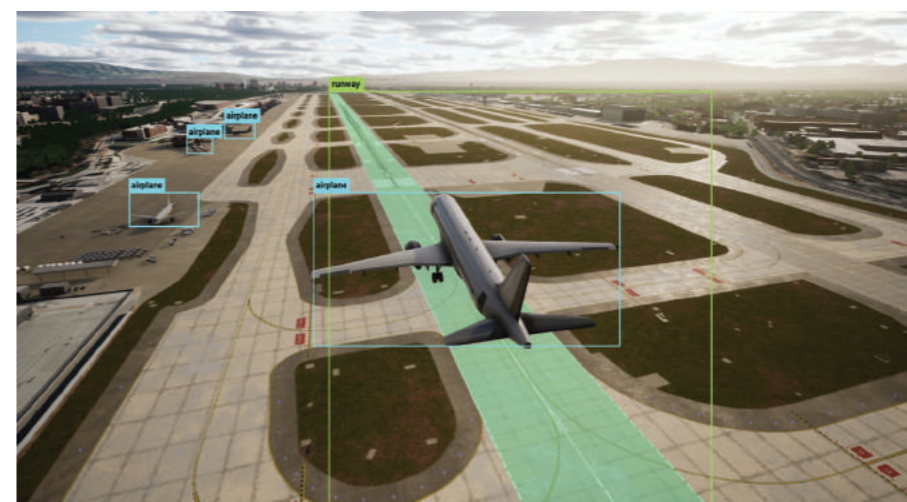
*Das heißt, Klimawissenschaftler können beispielsweise so berechnen, wann uns das sprichwörtliche Wasser bis zum Hals steht, wenn die Gletscher schmelzen. Das können Sie in 3D visualisieren und erlebbar machen.*

Ganz genau! Die Idee von Blackshark ist es, Informationen auf globaler Ebene anzubieten. Akut aktuell sind zum Beispiel synthetische Trainings-Umgebungen für autonomes Fahren und Fliegen. Um hier die notwendigen Zulassungen zu bekommen, müssen Anbieter eine gewisse Anzahl von Kilometern fahren oder fliegen, dürfen das aber noch nicht tes-



## BLACKSHARK

Auch die Vegetation wird von der Blackshark-KI erkannt und mit topografischen Höhenmodellen kombiniert, um etwa Live-Daten von Windturbinen einfach zugänglich und verwendbar zu machen. Die detailliert rekonstruierten semantischen 3D-Modelle von Flughäfen dienen als sichere Simulationsumgebung für professionelles Pilotentraining und automatische Drohnenlandungen.



ten. Das Testen muss man deswegen ins Virtuelle übertragen. Es ist so möglich, synthetische Szenarien zu erstellen, beispielsweise, dass ein Kind hinter dem Bus über die Straße läuft. So lässt sich erkennen, wie die autonomen Autos im Virtuellen darauf reagieren. Wir können die 3D-Leinwand dafür liefern, um schnelleres Testen zu ermöglichen.

*Noch eine Frage zum Metaverse: Viele haben jetzt schon die Angst, dass Mark Zuckerberg mit Meta eine zentralisierte Version davon aufbaut. Und auf der anderen Seite gibt es viele, auch Startups aus dem Krypto-Bereich, die alles dezentral haben wollen, damit nicht wieder Monopole entstehen auf dieser neuen Plattform. Was sagen Sie dieser jungen Branche voraus?*

Facebook oder soziale Medien haben uns schon deutlich vor Augen geführt, wie fragil unsere Demokratie ist, wenn plötzlich Dispute innerhalb der Gesellschaft aus kommerziellen Gründen schlichtweg gewünscht und befeuert werden. Gleichzeitig ist uns bewusst geworden, wie wertvoll unsere Daten sind und viele schlagen vor, das alles zu dezentralisieren, sodass jeder Herr:in seiner/ihrer Daten ist. Mit der Blockchain-Technologie lässt sich das technisch wunderschön umsetzen. Man kann nur hoffen, so eine Lösung setzt sich durch und wir gehen ein bisschen weg von diesen Monopolen, die uns gerne streiten sehen, damit sie mehr Werbung schalten können. •



# »ÖSTERREICH MUSS SEINE POLITIK, WAS ARBEITSKRÄFTE ANGEHT, ÄNDERN«

Wolfgang Platz, Mitgründer und Chief Strategy Officer des Wiener Tech-Unternehmens Tricentis, sieht viele Schiefen in Österreichs Unternehmenskultur – die letztendlich dafür sorgen, dass es hierzulande zu wenige Spin-offs gibt. Ein Gespräch über die (Zukunft der) Spin-off-Landschaft in Österreich.

INTERVIEW JAKOB STEINSCHADEN  
TEXT GEORG HAAS

*Bitpanda und GoStudent sind die großen Helden 2021, weil sie den Unicorn-Status erreicht haben. Sie haben diesen Status selbst schon erreicht. Feiern Sie ihn auch, so wie viele andere?*

**WOLFGANG PLATZ:** Eher nicht, denn der Unicorn-Status wurde uns nicht offiziell verliehen. Das ist eher schleichend gegangen, indem wir irgendwann einmal mitbekommen haben, dass wir bei der Bewertung diese magische Grenze von einer Milliarde US-Dollar übertroffen haben. Das war keine so große Sache für uns. Für uns war vielmehr eine große Sache, dass wir 2017 in der Lage waren, einen Traum zu verwirklichen, nämlich den, mit HP unseren bis dahin stärksten Competitor in die Schranken zu weisen. Das war schon bei unserer Gründung 2007 das Ziel und als wir das nach zehn Jahren geschafft haben, war das ein erhebendes Moment.

*Für die vielen Gründer:innen da draußen, die diesen Erfolg nachmachen wollen: Was sind die Erfolgsfaktoren, die Sie und Ihr Team das schaffen ließen?*

Zuerst braucht man ein unglaubliches Ausmaß an Energie und Leidenschaft. Und Leidenschaft hat ja auch das Wort „Leiden“ in sich. Wenn man nicht komplett begeistert von seiner Sache ist, sollte man sie nicht auf sich nehmen. Geld ist hier der absolut falsche Motivator. Gründer:innen müssen hinter ihrer Idee stehen und wollen, dass sie das Licht der Welt erblickt. Wir waren auch immer bereit, auf andere zu hören, obwohl wir uns zugestanden haben, in einer Blase zu leben, wo wir eine viel wichtigere Rolle auf dem Markt spielen, als wir sie tatsächlich haben. Gründer:innen müssen die Utopie leben, dass sie irgendwann wirklich relevant sind, egal wie unwahrscheinlich das ist.

*Welche Rolle spielen Spin-offs aus Ihrer Sicht?*

Österreich ist im Bereich der Spin-offs in einer bemerkenswert guten Situation, vor allem was technisches Wissen angeht. Was in Österreich so problematisch ist, ist das Mindset. Auf der ETH (Zürich, Anm.) möchte nur ein Drittel der Student:innen ein Startup gründen. Auf der Technischen Uni wollen das nur drei Prozent. Viele wagen es nicht, selbst etwas auf die Füße zu stellen, obwohl die Skills im technischen Bereich gut sind, wenn auch weniger im kommerziellen Bereich. Allerdings hat die Startup-Szene in den vergangenen Jahren einen Aufschwung erlebt.

*Woran liegt das Problem des Mindsets und wie kann man das ändern?*

Auf der einen Seite liegt es wahrscheinlich an der Tradition, auf der anderen Seite daran, wie man in Österreich das Unternehmertum sieht. Denn wenn du es geschafft hast, bist du sofort der kapitalistische Ausbeuter in der öffentlichen Wahrnehmung, obwohl jeder mit einem Unternehmer, einer Unternehmerin befreundet sein will. Man genießt auf der einen Seite ein gewisses Ansehen, auf der anderen Seite ist der Neid allgegenwärtig. Es gibt außerdem keine Kultur des Scheiterns. Wenn du bei uns einmal bankrott gehst, dann war's das, was fürchterlich schade ist.

*Die Finanzierungslage wurde in den letzten Jahren auch immer wieder bekrittelt. Zwar gibt es viele Förderungen, doch wenn es ums Wachstum geht, fehlt das Kapital. Wie sieht das aus Ihrer Erfahrung aus?*

Ganz genau so. Wir müssen schon zugeben, es gibt einiges an Förderungen. Aber das sind eher Starhilfen. Richtig auf die Tube drücken kann man mit diesen Volumina nicht. Außerdem wollen Gründer:innen von

## WOLFGANG PLATZ

ist als Gründer und Chief Strategy Officer von Tricentis weltweit für die Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen verantwortlich. Er hat Master-Abschlüsse in Technischer Physik und in Betriebswirtschaftslehre von der Technischen Universität Wien. Daneben hat er schon mehrere Bücher veröffentlicht.



**»WENN MAN NICHT KOMPLETT BEGEISTERT VON SEINER SACHE IST, SOLLTE MAN SIE NICHT AUF SICH NEHMEN.«**

Wolfgang Platz  
Chief Strategy Officer Tricentis

einem Investor, einer Investorin mehr als Geld haben, sie wollen Connections und Zugang zu Netzwerken. Bei all dem sind die Amerikaner:innen uns deutlich voraus. Die Summen, die wir benötigt haben für ein echtes Wachstum, hätten wir in Europa nicht aufstellen können.

*Welche Strategie würden Sie fahren, damit wir mehr Spin-Offs bekommen? Da gibt es bekanntlich ja auch hohe Ziele der Politik. Wie können wir die erreichen?*

Österreich muss seine Politik, was Arbeitskräfte angeht, ändern. Man muss das mit den nordamerikanischen Ländern vergleichen. Die sind offen für Zuwanderung, aber selektiv. Sie suchen sich nur die Besten aus, schaffen für sie aber ein sehr gutes Klima, um Fuß zu fassen und Erfolg zu haben. Wir hingegen lassen entweder alle rein oder wollen überhaupt keine Zuwanderung haben. Wir brauchen hier einen Middle Ground. Sonst entsteht schnell ein Mangel an qualifizierten Ressourcen, der in Kürze schon zur größten Bremswirkung für die gesamte Startup-Szene wird.

*Wie geben Sie mit dem Thema um? Welcher Aufwand wird da mittlerweile betrieben, um schlaue Köpfe aus dem EU-Ausland oder vielleicht sogar Nicht-EU-Ausländer nach Wien zu holen?*

Der Aufwand ist massiv. Ganz offen gesagt: Wir müssen uns auf zusätzliche Standorte verlassen. Wir haben Niederlassungen in Ungarn, in Polen und sogar in Indien gegründet. Aber das macht es nicht einfacher. Es ist einfach dem Umstand geschuldet, dass wir die Leute in Österreich nicht ausreichend im Ausmaß und in der Geschwindigkeit bekommen können. Es ist gar nicht einmal so

sehr eine Kostenfrage, sondern eine Frage der Verfügbarkeit.

*Was würden Sie sich bis 2030 in Bezug auf Spin-offs wünschen?*

Ich würde mir schon wünschen, dass in Österreich wesentlich mehr Menschen Unternehmen gründen. Aber nicht um Österreich willen, sondern um der Leute willen, die es in Angriff nehmen. Wir sind im Bereich Work-Life-Balance schon alle sehr verwöhnt. Der Lebensstil, den wir haben und die Lebensqualität, die wir voraussetzen, passt mit dem Ausmaß an Engagement, dass wir bereit sind zu erbringen, nicht mehr zusammen. •

# GUTES NEUES JAHR 2022!

Das Trending Topics-Team wünscht einen guten Rutsch in das Jahr 2022. Wir bedanken uns an dieser Stelle bei all unseren treuen Leser:innen, Partner:innen und Unterstützer:innen! Für das kommende Jahr haben wir viel geplant: Erst kürzlich haben wir unsere Homepage einem umfassenden Relaunch unterzogen (reinschauen lohnt sich! :)), den wir nächstes Jahr weiter vorantreiben werden. Wir haben neue Magazine geplant, ganze Filme (!) und jede Menge Events. Wir freuen uns darauf! In diesem Sinne: Genießen Sie die Feiertage und starten Sie gut in das nächste Jahr.



**IMPRESSUM** Die in dieser Ausgabe veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Übersetzung, Nachdruck, Vervielfältigung und Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers. Zitate aus Beiträgen dieser Ausgabe sind ausschließlich mit Angabe der Quelle gestattet. **Herausgeber** Trending Topics GmbH, Liechtensteinstraße 111/115, A 1090 Wien  
**Geschäftsführung** Bastian Kellhofer **Anzeigen** Bastian Kellhofer **Chefredaktion** Oliver Janko **Art Director** Željko Bašura **Photo Director** David Visnjic  
**Redaktion** Helene Tuma, Jasmin Spreer, Sandra Wobrazek, Stephan Scoppetta, Oliver Janko, Jakob Steinschaden, Georg Haas **Produktion** Red Sam Media GmbH **Fotos & Illustrationen** Shutterstock, David Visnjic, CRIF, PSA, Wolfgang Zac, RHI Magnesita, Huawei, next-incubator, Science Park Graz, A1 / Renée Del Missier, PWC, Wiener Städtische/Marlene Fröhlich\_luxundlumen, Jasmin Spreer, Blackshark, Tricentis, Oliver Capuda, Tractive, Bitpanda, Refurbed, Nadine Studeny, Kaleido, GoStudent, Eloop, Blockpit, Coinpanion, Spar ICS, Bike Gorillaz, Christian Vorhofer Photographie, Shaped by iB Studio Eins GmbH, Usersnap, Generationencafé Vollpension, Oliver\_Wolf, John Petschinger / Ramona Hackl, BOKU:BASE Wien, Birgit Hofreiter, Marcella Ruiz Cruz. *Sofern nicht anders angegeben liegen die Bildrechte bei den jeweiligen Unternehmen, NGOs, Organisationen und Privatpersonen. Wir bedanken uns für die Nutzungsmöglichkeit! Mails feedback@trendingtopics.at*

# LET'S CREATE RETAIL FUTURE.



## JOIN OUR TEAM AT SPAR ICS.

SPAR ICS ist die IT-Gesellschaft der SPAR Österreich-Gruppe und kümmert sich um sämtliche IT-Belange von SPAR, INTERSPAR, Hervis, und SES Spar European Shopping Centers. Wir sind über 500 kluge Köpfe und haben zwei Agenden: Das reibungslose Einkaufserlebnis aller SPAR-Kundinnen und -Kunden in 8 Ländern und die digitalen Geschäftsprozesse „hinter den Regalen“ im Konzern.

Zusammen kreieren wir die Zukunft des Handels – und den Handel der Zukunft: **We create retail future.**

Alle offenen Stellen auf [www.spar-ics.com/karriere](http://www.spar-ics.com/karriere)

### Die SPAR ICS Benefits:

- Arbeiten mit state-of-the-art Technologien an innovativen Digital Retail Lösungen
- Starker Teamgeist, modernes Arbeitsumfeld inkl. Teleworking & erstklassige Benefits
- Zukunftssicherer Arbeitsplatz mit professioneller Einarbeitung
- Spannende Weiterbildungs- & Karrieremöglichkeiten - die Besten haben alle Chancen!



# Vienna UP'22

Let's talk startups.

**27.5. – 3.6.  
2022**



bezahlte Anzeige

From Technology to Beyond.  
From Now to Future.  
From Vienna to Global.

[viennaUP.com](https://viennaUP.com)