

FOUNDERS GUIDE

- WIE MAN GRÜNDET
- WIE MAN FINANZIERUNGEN FINDET
- WIE MAN WÄCHST

A large, intricate industrial robot head is being assembled in a vast, modern factory. The robot's head is the central focus, featuring a prominent yellow and black striped nozzle. It is surrounded by complex machinery and structural elements. In the foreground, several workers in yellow safety gear are visible, providing a sense of scale to the massive machine. The factory interior is characterized by high ceilings and a network of steel beams, with light streaming in from above.

Build. Baby. Build!

So baust du dein Unternehmen
von Business-Plan bis IPO

Wie werden aus großartigen Ideen große Unternehmen?

Wirtschaft braucht Wachstum. Wachstum braucht Innovation. Innovation braucht Start-ups. Wir wollen dazu beitragen, 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



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

ANPACKEN STATT JAMMERN!

JULIA GERBER SENIOR EDITOR

Habt ihr das Credo verinnerlicht? Es stimmt schon: (Angehende) Startup-Gründer:innen haben es nicht leicht, keine Frage. Investments sind schwieriger zu bekommen, der Dealflow geht zurück, und die EU muss aufgrund ihrer undurchsichtigen Regulatorik um ihre Wettbewerbsfähigkeit fürchten.

Jetzt kommt das große Aber: Es gibt immer Hürden. Man muss diese nur zu überwinden wissen. Zum Glück sind Startup-Gründer:innen in gewisser Weise Superheld:innen. Sie wissen, wie man Herausforderungen kreativ löst, lernen schnell und geben von Natur aus nicht auf. „Das Handtuch werfen“ existiert gar nicht in ihrem Vokabular. Alles wissen müssen Founder:innen trotzdem nicht. Man kann sich ja Unterstützung holen – zum Beispiel direkt hier, im Founders Guide.

Schön, dass du ihn aufgeschlagen hast! Diese Ausgabe legt ihren Fokus auf das „How To“. Gründer:innen finden hier Antworten auf große Fragen. Was darf in einem Pitchdeck auf keinen Fall fehlen? Wie schreibt man einen Businessplan? Wie finanziere ich meine disruptive Idee? Dabei ebenso entscheidend: Wie beuge ich einen Burnout vor und pflege meine mentale Gesundheit?

Auf geht's – es geht weiter!

Durch den Delaware Flip erhalten österreichische Startups Zugang zum US-Markt und seinen Investor:innen. Warum sich das Gründen und Investieren in Österreich dennoch lohnt, erfahren wir von Prewave und Smiling Food.

Vielleicht habt ihr es schon geahnt: Startups können auch 2025 noch Kapital einsammeln – auch jene, die im Growth-Segment tätig sind. Denn: Wo Wille, Talent und Strategie, da auch ein Weg. Auf den nächsten Seiten erfahrt ihr in welcher Phase sich ein Startup am besten um welches Geldgeber-Netzwerk bemüht. Business Angel, VC oder doch eher Growth-/Private Equity? Alternativ zeigt der Bootstrapping-Weg von Startups wie von Swat.io, Walls.io und Holzkern, wie man es weit bringen kann.

Zum Glück genießen wir in Österreich das Privileg einer starken Förderlandschaft. Wir haben für euch aufgeschlüsselt, wie man hier punkten kann. Es geht weiter mit großen Träumen – etwa dem IPO. Der Krypto-Steuer-Spezialist Blockpit und das Energie-Scale-up neoom zeigen, wie dieser Traum Realität wird. Außerdem werfen wir einen Blick auf die Spinoff Factory der TU Wien – Österreich könnte bald mehr Spin-offs sehen.

Dieser Guide hilft dir, das Startup-Puzzle zu lösen. Inspiration, Tipps, Wissen und Kontakte warten auf den nächsten 60 Seiten darauf, entdeckt zu werden.

Viel Erfolg beim Bauen!



inhalt

- 4 **NoGo: Die größten Pitchdeck-Fails**
- 6 **GmbH vs. FlexCo**
- 8 **Businessplan**
- 10 **Mitarbeiter:innenbeteiligung: Ein Stück vom Kuchen**
- 14 **Bootstrapping: Auf eigene Faust**
- 16 **Der Delaware-Flip**
- 18 **Finanzierung: Von Pre-Seed bis Series C**
- 20 **Die Kunst der Investor:innen-Suche**
- 22 **Österreich: Die Stärke des Standorts**
- 30 **Fördermittel: Die glorreichen 7**
- 32 **Die drei Musketiere des Startup-Investments**
- 36 **Exit: Der große Deal**
- 40 **Spinoffs: Ausbruch aus dem Elfenbeinturm**
- 50 **Spinoff-Factory**
- 52 **Instahelp: „Mental Health ist eine Superpower“**
- 54 **Fuck-up-Nights: „Scheitern heißt, dass du dich getraut hast“**
- 56 **IPO: Der Traum vom Börsengang**
- 58 **Worth Knowing: Das Gründer:innen-Glossar**

NO GO PITCHDECKS

Die größten Pitchdeck-Fails und wie du sie vermeidest



Eva Arh, 3VC (l.) und Birgit Polster, Erste Bank

Trending Topics hat basierend auf den Empfehlungen von **Eva Arh**, Venture Capital Investorin beim Venture Capital-Unternehmen "3VC" und **Birgit Polster**, Gründer:innen und Startup-Spezialistin bei der Erste Bank, eine Übersicht über mögliche Don'ts, Hoppalás und Stolpersteine erstellt.

TEXT JULIA GERBER

3VC ist ein europäischer Venture-Capital-Fonds, der in Tech-Startups mit globalem Anspruch investiert. Der Fokus liegt auf Unternehmen mit starken Verbindungen zur DACH-Region, CEE und dem Baltikum. Der VC konzentriert sich auf Series-A-Investitionen mit einer Erstinvestition von bis zu 10 Millionen Euro.

Die Erste Bank bietet Startup-Gründer:innen Informationen und Beratung zu verschiedenen Finanzierungsoptionen wie Bankkrediten, Förderungen, Venture Capital, Crowdfunding, Business Angels, Crowdinvesting und dem Fund of Excellence. Sie unterstützt Gründer:innen dabei, den optimalen Finanzierungs-Mix für das Unternehmenswachstum zu finden.

Die Expert:innen wissen, worauf es bei der Pitchdeck-Erstellung ankommt – immerhin zählt 3VC zu den wichtigsten Venture Capitals in der DACH-Region und ist unter anderem in Startups wie fynk, Shop Circle, Picsart und storyblok investiert.

Egal ob ein Startup-Wettbewerb, ein Mittagessen mit einer Investorin oder einem Investor oder ein Auftritt bei „2 Minuten 2 Millionen“ bzw. in „Die Höhle der Löwen“ ansteht: Im Endeffekt kommt es immer auf die Überzeugungskraft des eigenen Pitches an. Selbst ein spontaner Elevator-Pitch muss hinhalten, denn wer weiß, wann sich die nächste Gelegenheit ergibt.

Drei Warnsignale auf den ersten Blick

Bevor es um die inhaltlichen Empfehlungen geht, ein paar optische und organisatorische Punkte, die Red Flags in den Köpfen der Investor:innen erzeugen könnten:

Schwaches Design: Beim ersten Blick sollte das Layout nicht direkt abschreckend wirken. Wer keine grafisch talentierten Teammitglieder hat, sollte externe Layouter zu Rate ziehen. Dabei allerdings aufpassen, dass ein ansprechendes Design nicht die Essenz der Botschaften verwässert.

Zu lange Pitchdecks: Idealerweise haben Pitchdecks nicht mehr als 15 Folien.

Schlecht scrollbar: Investor:innen scrollen oft schnell durch, um die „Traction“ zu checken und um festzustellen, ob die Gelegenheit zum aktuellen Zeitpunkt passt und wie „attraktiv“ sie ist.

Darauf legt die Erste Bank besonders Wert

Inhalt auf die jeweilige Zielgruppe anpassen: Überlegt euch vorab, wer die Zielgruppe des Pitchdecks ist – handelt es sich um eine Bank, eine:n Investor:in oder eine:n potenzielle:n Partner:in?

Problem und Lösung kompakt auf einer Folie: Die Folie sollte klar und verständlich zeigen, welches Problem mit welchem Produkt gelöst wird. Achtung: Wichtige Informationen für Entwickler:innen sind nicht unbedingt relevant für Kapitalgeber:innen.

Exakte Zielgruppendefinition: Die Zielgruppe genau definieren und Inhalte darauf ausrichten.

Erreichte Fortschritte: Zeigt, welche Meilensteine (z.B. Pilotkunden) bereits erreicht wurden und welche nächsten Schritte geplant sind.

Fokus bewahren: Konzentriert euch auf die wichtigsten Punkte und vermeidet zu viele Themen im Pitchdeck.

7 Red Flags in Pitchdecks

Folgendes sollte unbedingt vermieden werden:

1. Schlechte Storyline
Dies wirft die Frage auf, ob das Team hinter dem Startup in der Lage ist, effektiv mit potenziellen Kund:innen, Mitarbeitenden oder anderen Stakeholder:innen zu kommunizieren.

Von Externen erstellte Inhalte

Wenn die Folien erkennbar von externen Berater:innen aufbereitet wurden, ist die Chance auf ein negatives Feedback zum Pitchdeck groß.

3. Übermäßiges Hervorheben von gewonnenen Wettbewerben
Wie viel Zeit hat das Team in Wettbewerben investiert im Vergleich zum Aufbau des Unternehmens?

Veraltete Zahlen, Daten, Fakten

Check your facts! Wenn die „neuesten“ Zahlen im Deck ziemlich alt, also älter als zwei oder gar fünf bis sechs Monate sind, deutet dies nicht nur auf Nachlässigkeit hin, sondern lässt Investor:innen womöglich auch annehmen, dass schon länger (erfolglos) nach einem Funding gesucht wird.

5. Unrealistische langfristige Vision
Eine Folie, die Investor:innen eine fünf- bis zehnfache Rendite verspricht, wenn das Unternehmen in fünf Jahren verkauft wird. Achtung: Das deutet auf ein mangelndes langfristiges Wachstumspotenzial hin. Zudem können Zweifel an der Fähigkeit der Gründer:innen entstehen, eine realistische und überzeugende Vision zu entwickeln.

Die Konkurrenz „zu schlecht“ darstellen

Wenn die Analyse zeigt, dass das Startup in allen Bereichen übertrifft und alle namhaften Konkurrenten Schwächen haben, deutet das auf mangelndes Marktverständnis hin. Die Konkurrenzanalyse könnte die schwierigste Folie von allen sein.

7. Zu schnelle oder gar keine Exit-Strategie
Ein Streitpunkt unter Investor:innen ist die Folie zur Exit-Strategie im Pitchdeck. Einige erwarten eine klar durchdachte Exit-Strategie, die auch auf M&A-Transaktionen im jeweiligen Bereich und Renditeziele eingeht. Für andere signalisiert ein starker Fokus auf den Exit eine „Yellow Flag“, da er den Eindruck erwecken könnte, das Team plane einen schnellen Ausstieg.

Der Blick von außen sieht mehr

Das Pitchdeck sollte mit ein paar Personen geteilt werden, die das Startup nicht in- und auswendig kennen. Sie können am besten beurteilen, ob die Inhalte verständlich sind. Gründer:innen sind manchmal „zu tief“ in der Materie drinnen. Manchmal fällt es somit schwer einzuschätzen, wie das Deck bei jemandem ankommt, der noch gar keine Ahnung vom Business hat.

Finalisierung
des
Pitchdecks
Ein wichtiger Tipp, wenn das
Pitchdeck fertig ist!

GMBH VS. FLEXCO

Österreich hat Anfang 2024 eine neue Rechtsform erhalten: die flexible Kapitalgesellschaft – kurz: FlexCo. Vor allem von der Startup-Szene wurde sie mit Spannung erwartet, da sie Gründer:innen mehr Flexibilität und geringere bürokratische Hürden versprach.

TEXT JULIA GERBER

2024 wurden bereits mehr als 784 FlexCos gegründet, 20 bis 25 Prozent davon sind Startups. Einige von ihnen hat Jeannette Gorzala beraten. Sie ist Startup-Rechtsanwältin mit einem Fokus auf den Tech-Bereich und erklärt, wann besser eine FlexCo gegründet werden sollte und in welchen Fällen die altbewährte GmbH die bessere Wahl ist.

Mehr Neugründungen als Umgründungen

Insbesondere ab dem zweiten Halbjahr 2024 wurde die Rechtsform FlexCo vorwiegend für neue Unternehmensgründungen gewählt. Nur einzelne Startups, die noch nicht lange am Markt waren, haben laut Gorzala überlegt, ihre GmbH umzugründen, da dies mit Kosten und Aufwand verbunden ist. Hauptmotivation für die Umgründungen war meist die Einführung eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms. Die Einführung eines Beteiligungsprogramms für Mitarbeitende ist jedoch auch bei bestehenden GmbHs mit virtuellen Anteilen, die Geschäftsanteile wirtschaftlich nachbilden, möglich. Der wesentliche Unterschied der Beteiligungsprogramme bei GmbHs und FlexCos liegt in der Ausgestaltung. Während diese bei GmbHs weitgehend frei ist, gibt die FlexCo einen vordefinierten Rahmen in Form von sogenannten Unternehmenswert-Anteilen vor.

Auch Startups, die in vorhersehbarer Zukunft Finanzierungen geplant hatten, haben sich für eine Umgründung in eine FlexCo entschieden. Hier war ausschlaggebend, dass Übernahmemecklungen bei Kapitalerhöhungen nicht der Notariatsaktsform bedürfen und die FlexCo einen größeren Spielraum bei Finanzierungsmaßnahmen bietet, die bislang nur im Aktienrecht bekannt waren. Bedingte Kapitalerhöhungen, genehmigtes Kapital und sonstige (Hybrid-)Finanzierungsformen sind möglich und werden im Rahmen der FlexCo vereinfacht.

Mitarbeiterbeteiligungen

Beliebt sei die FlexCo vor allem bei sehr jungen Gründer:innen, die sich in einem digitalen Umfeld bewegen, schnell und stark wachsen wollen. Gorzala berät sehr häufig, wenn es um die Mitarbeiterbeteiligung und deren Strukturierung geht. Denn sie ist der Kernpunkt, weshalb man sich für die Rechtsform überhaupt erst entscheidet. „Mitarbeiterbeteiligungen sind ein strategisches Tool, um Talente zu gewinnen, zu motivieren und zu binden, ohne Liquidität zu belasten“, führt sie aus. Gleichzeitig fördern Beteiligungssysteme für Mitarbeitende eine Unternehmenskultur, die auf Wachstum und gemeinsamen Erfolg ausgerichtet ist. Die FlexCo ermöglicht mit Unternehmenswert-Anteilen eine Beteiligung am Erfolg gleich zu Beginn. Dies ist entscheidend, wenn Gehälter allein nicht ausreichend

wettbewerbsfähig sind. Während bei kleinen Teams nur zwei oder drei Schlüsselkräfte Anteile erhalten, werden bei größeren Teams mehrere Personen mit Anteilen beteiligt, die schrittweise über einen Zeitablauf ausgebaut werden. Die genaue Struktur hängt stark von der Größe und den individuellen Bedürfnissen des Startups ab.

Jahresbilanz FlexCo 2024

Aus Gorzalas Perspektive wurde die FlexCo von Beginn an gut aufgenommen, wie der Enthusiasmus um die Gründung der ersten FlexCo im Jänner 2024, als die Rechtsform brandneu war, gezeigt hat.

„Um die Eintragung der ersten FlexCo im Firmenbuch gab es ein regelrechtes Wettrennen. Angesichts des Inkrafttretens des GesRÄG 2023 im Dezember hat es jedoch etwas gedauert, bis alle Systeme aktualisiert wurden und der Gründungsprozess flüssig gelaufen ist“, fasst Gorzala das erste Jahr seit der Einführung zusammen. Mittlerweile sei die Rechtsform in Österreich etabliert, die Prozesse adaptiert. Wenn man allerdings auf den internationalen Markt schaue, brauche es noch etwas mehr Awareness.

Die FlexCo, als Weiterentwicklung und Innovation der klassischen GmbH, gibt es in dieser Form bis dato nur in Österreich. International muss man sich noch etwas daran gewöhnen, dass die Rechtsform der FlexCo bzw. Gesellschaften mit den Bezeichnungen Flex-Cap, FlexKapG oder ‚Flexible Company‘, eine Sonderform einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung, und nichts Exotisches sind.

Awareness Building für den Standort Österreich

Um die FlexCo noch weiter zu verbreiten, braucht es laut der Startup-Anwältin mehr Aufklärung. Möchten internationale Gründer:innen nach Österreich expandieren, was

sehr häufig vorkommt, müssten die FlexCo und ihre Vorteile im Beratungsgespräch stets eine Rolle spielen. Im Idealfall zeigt man den Gründer:innen den direkten Vergleich zwischen GmbH und FlexCo, damit eine optimale Entscheidung getroffen werden kann.

Darüber hinaus unterstreicht die Expertin, dass Österreich als Standort für Gründungen mit der FlexCo und der Möglichkeit, einfach und digital Notariatsakte oder Beglaubigungen durchzuführen, sehr attraktiv sei. Insbesondere digitale Rechtswege sind nicht in allen Mitgliedsstaaten bereits so einfach und schnell möglich. „Österreich als Gründungsstandort bietet viele Vorteile, auch für internationale Gründer:innen. Dies gilt es auszubauen“, fasst Gorzala zusammen.

FlexCo noch attraktiver gestalten

Ein Punkt, die FlexCo noch attraktiver zu gestalten, wäre die Bestimmungen zur Aufsichtsratspflicht anzupassen und etwa mit jenen für die GmbH gleichzuschalten. Die Notwendigkeit, einen Aufsichtsrat zwingend ab bestimmten Größenkriterien einzurichten, wird von Startups allgemein als Hindernis empfunden, da dadurch natürlich ein Zusatzaufwand durch das verpflichtende Gremium entsteht. Advisory Boards und Beratungsgremien können auf freiwilliger Basis ohnehin eingerichtet werden.

„Ansonsten besteht durchaus noch Potenzial, weniger Formerfordernisse zu verlangen. Dabei spreche ich vor allem von Anteilsübertragungen. Wenn man die FlexCo noch etwas mehr in Richtung AG dreht, würde das einiges erleichtern.“

Dass die erst seit 01.01.2024 bestehende FlexCo in unmittelbarer Zukunft überarbeitet wird, sieht Gorzala als unrealistisch. „Die Rechtsform ist noch relativ neu. Man wird jetzt wohl abwarten, bis sich die FlexCo weiter etabliert hat und mehr Erfahrungen mit Startups, die sich für die Rechtsform entscheiden, gesammelt wurden.“



Jeannette Gorzala ist Rechtsanwältin, KI-Expertin und verfügt über ein breites Wissen im Bereich Digital Law. Gründer:innen berät sie vor allem zur Wahl der Gesellschaftsform, Mitarbeiterbeteiligung, Finanzierungsthemen und in KI-Fragen – zum Beispiel in Bezug auf den AI-Act der EU.

INFO GMBH VS. FLEXCO

	GmbH: Gesellschaft mit beschränkter Haftung	FlexCo: Flexible Kapitalgesellschaft (FlexKap)
Stammkapital	EUR 10.000 (mind. 50 % in bar)	EUR 10.000 (mind. 50 % in bar)
Mindeststammeinlage	EUR 70	EUR 1
Geschäftsanteile	<ul style="list-style-type: none"> • Unteilbarkeit von Geschäftsanteilen. Jedem Gesellschafter steht nur ein Geschäftsanteil zu, der sich nach dem Wert der übernommenen Stammeinlage bemisst. • GmbH kann keine eigenen Anteile halten. 	<ul style="list-style-type: none"> • Teilbarkeit von Geschäftsanteilen und Stückanteilen (mind. EUR 1 Nennbetrag) möglich. • Erwerb eigener Anteile durch die FlexCo in bestimmten Fällen (insb. bei Unternehmenswert-Anteilen) möglich.
Übertragung	<ul style="list-style-type: none"> • Jede Übertragung von Geschäftsanteilen zwingend in Form eines Notariatsakts. 	<ul style="list-style-type: none"> • Übertragung von Geschäftsanteilen mittels Privaturkunde eines Rechtsanwalts/Notars zulässig.
Unternehmenswert	<ul style="list-style-type: none"> • Nicht vorgesehen. • Mitarbeiterprogramme regelmäßig in Form von virtuellen Anteilen (Virtual Stock Option Plans [VSOP] oder Employee Stock Option Plans [ESOP] etc.) nachgebildet. 	<ul style="list-style-type: none"> • UWA im Ausmaß von bis zu 25 % des Stammkapitals möglich (Mindeststammeinlage: EUR 0,01). • Übertragung von UWA in Schriftform. • Insb. Mitverkaufsrecht für Unternehmenswert-Beteiligte im Gesellschaftsvertrag
Umlaufbeschlüsse Stimmabgabe	<ul style="list-style-type: none"> • Alle Gesellschafter:innen müssen einer Beschlussfassung im Umlaufweg zustimmen. • Keine uneinheitliche Stimmrechtsausübung. 	<ul style="list-style-type: none"> • Nicht alle Gesellschafter:innen müssen Umlaufbeschlüssen zustimmen; Textform ausreichend für Stimmabgabe (Abweichung im Gesellschaftsvertrag vorzusehen). • Gesellschafter:innen mit mehr als einer Stimme können ihr Stimmrecht auch uneinheitlich ausüben.
Aufsichtsrat	<ul style="list-style-type: none"> • Aufsichtsratspflicht insb. bei Überschreitung von bestimmten Größenkriterien, im Wesentlichen: (i) bei Stammkapital von mehr als EUR 70.000 und mehr als 50 Gesellschafter:innen, oder (ii) mehr als 300 Arbeitnehmer:innen im Jahresdurchschnitt. Weiter bei Beherrschung/Leitung von aufsichtsratspflichtigen Gesellschaften und mehr als 300 Arbeitnehmer:innen im Jahresdurchschnitt oder Unternehmen von öffentlichem Interesse (Börsennotierung bzw. Bezeichnung). 	<ul style="list-style-type: none"> • Zusätzliche Aufsichtsratspflicht bei mittelgroßen Kapitalgesellschaften, d. h. wenn mindestens zwei Kennzahlen für kleine Kapitalgesellschaften überschritten (EUR 5 Mio. Bilanzsumme, EUR 10 Mio. Umsatz, 50 Arbeitnehmer:innen im Jahresdurchschnitt), aber zumindest 2 von 3 weiteren Kriterien (EUR 20 Mio. Bilanzsumme, EUR 40 Mio. Umsatz, 250 Arbeitnehmer:innen im Jahresdurchschnitt) nicht überschritten werden.
Kapitalmaßnahmen	<ul style="list-style-type: none"> • Ordentliche Kapitalerhöhung und Kapitalherabsetzung. • Übernahmemecklung bei der Kapitalerhöhung bedarf zwingend eines Notariatsakts. 	<ul style="list-style-type: none"> • Zusätzlich bedingte Kapitalerhöhungen und genehmigtes Kapital (Ermächtigung der Geschäftsführung max. 5 Jahre nach Eintragung, Stammkapital bis zu einem bestimmten Nennbetrag zu erhöhen) möglich. • Übernahmemecklungen in der Form einer Privaturkunde eines Rechtsanwalts/Notars zulässig.

WARUM EIN BUSINESSPLAN GERADE IN KRISENZEITEN GOLD WERT IST

Er ist praktisch das Rückgrat eines Unternehmens und bildet das Fundament, auf dem schon viele Startups ihren Erfolg aufgebaut haben: Der Businessplan. Zwar ist es durchaus mit Aufwand verbunden, einen guten Businessplan aufzustellen, doch auf lange Sicht hat sich immer wieder gezeigt: Ohne ihn geht es nicht.

TEXT GEORG HAAS

Eine der wichtigsten Initiativen, die österreichischen Startups bei der Businessplan-Erstellung unter die Arme greift, ist i2b. Die Businessplan-Initiative unterstützt Startups, Gründer:innen und Innovator:innen dabei, einen Businessplan zu erstellen, diesen zu evaluieren und zu verbessern.

Businessplan hilft gegen „blinde Flecken“

„Durch seine Schriftform zwingt der Businessplan Unternehmer:innen, sich intensiv mit jenen Themen auseinanderzusetzen, die womöglich sonst auf die Seite geschoben würden. Durch dieses Beiseiteschieben können jedoch blinde Flecken entstehen, die sich in weiterer Folge zu tiefen Löchern entwickeln, was junge Unternehmen vor schwer zu meisternde Herausforderungen stellt. Genau das wollen wir vermeiden“, so Emanuel Bröderbauer, Geschäftsführer von i2b.

Er betont weiter: „Seit der Gründung von i2b im Jahr 2000 haben wir uns vorgenommen, die Menschen bei der Gründung von nachhaltig erfolgreichen Unternehmen zu unterstützen. Das ist unser Bestreben und daran wird sich nichts ändern. Wir sind der Überzeugung, dass eine gute Vorbereitung, neben einem starken Team und einer guten Idee, die beste Basis für ein erfolgreiches Unternehmen ist.“

i2b unterstützt Businessplan-Erstellung

Jedes Jahr landen 1.500 bis 1.600 Businesspläne auf der i2b-Plattform, verrät Bröderbauer. Nicht nur hilft die Initiative Startups bei der Ausarbeitung, sondern zeichnet auch die besten Exemplare jährlich bei Österreichs größtem Businessplan-Wettbewerb aus. Dabei können sich die Teilnehmenden entscheiden, ob sie mit ihrem bereits fertiggestellten Plan am Wettbewerb teilnehmen oder lieber zuerst die Serviceleistungen der Initiative in Anspruch nehmen möchten.

i2b stellt außerdem ein Online-Tool zur Verfügung, das bei der Erstellung des Businessplans hilft. Ist der Businessplan fertig erstellt, kann i2b den Gründer:innen auch noch weitere Unterstützung bieten. „Wir haben rund 160 ehrenamtliche Expert:innen aus den unterschiedlichsten Bereichen, die sich die Businesspläne anschauen und Feedback auf die einzelnen Kapitel geben“, so Bröderbauer.

Guter Businessplan überzeugt Investor:innen – speziell in Krisenzeiten

In der dynamischen Welt der Startups und Unternehmensgründungen ist ein durchdachter Businessplan weit mehr als nur ein notwendiges Übel. Vielmehr ist er das Fundament, auf dem junge Unternehmen ihre Zukunft aufbauen. Ein Businessplan unterstützt Startups dabei, ihre Vision klar und deutlich auszuformulieren. Das hilft auch dabei, qualifizierte und durchdachte Entscheidungen zu treffen. Abgesehen davon ist ein Businessplan wichtig, um Investor:innen von einem Startup und dessen Vision zu überzeugen. Besonders in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wie diesen ist das von großer Bedeutung. Denn gerade jetzt sind Anleger:innen sehr vorsichtig, wenn es um Startup-Investments geht.

Eine Startup-Flaute gebe es nicht, allerdings trenne sich die Spreu vom Weizen. Ein guter Businessplan kann den Unterschied zu Mitbewerber:innen machen. „Krisenzeiten sind natürlich immer auch Gründer:innenzeiten, weil sich Startups viel flexibler und agiler an die Lösung neuer Probleme machen“, findet Bröderbauer. „Es gibt große gesellschaftliche Herausforderungen, zu deren Lösung Startups einen wesentlichen Beitrag leisten können.“ •



Emanuel Bröderbauer, Geschäftsführer von i2b

INFO

SIEBEN DINGE, DIE IN DEN BUSINESSPLAN GEHÖREN

- 1. Executive Summary:** Eine kurze Zusammenfassung des gesamten Businessplans, einschließlich der Geschäftsidee, Zielmarkt, Schlüsselziele und finanziellen Prognosen
- 2. Unternehmensbeschreibung:** Details über das Unternehmen, seine Mission, Vision, Unternehmensziele und die Struktur des Unternehmens
- 3. Marktanalyse:** Eine gründliche Analyse des Marktes, in den das Unternehmen eintreten möchte, einschließlich der Zielgruppe, Markttrends, Wettbewerbsanalyse und Marktpotenzial
- 4. Organisation und Management:** Informationen über die Unternehmensstruktur, das Management-Team, deren Qualifikationen und Verantwortlichkeiten
- 5. Produkt- oder Dienstleistungsbeschreibung:** Details über die Produkte oder Dienstleistungen, die das Unternehmen anbietet, deren Einzigartigkeit und wie sie die Bedürfnisse der Kund:innen erfüllen
- 6. Finanzplanung und Prognosen:** Detaillierte Finanzinformationen, einschließlich Umsatzprognosen, Gewinn- und Verlustrechnung, Cashflow-Prognosen und Bilanz. Auch der Finanzierungsbedarf und die geplante Verwendung der Mittel sollten hier aufgeführt werden
- 7. Risikomanagement:** Identifikation potenzieller Risiken und Herausforderungen sowie Strategien zu deren Bewältigung

Ein Stück vom Kuchen

Vorbei die Zeit, in der junge Unternehmen mit komplexen VSOP (Virtual Share Option Agreements) versuchen mussten, Schlüsselkräfte durch die Beteiligung an der Gesellschaft an das Unternehmen zu binden. Bis zu der Reform galt nämlich der Grundsatz, dass eine Mitarbeiterbeteiligung ein lohnwerter Vorteil aus dem Dienstverhältnis ist, der bereits zum Zeitpunkt der Gewährung der Anteile zu einer Besteuerung nach dem progressiven Einkommenssteuertarif führt. Bedenkt man, dass als Bemessungsgrundlage für die Einkommenssteuer auch die Bewertung des Unternehmens bei der letzten oder der unmittelbar bevorstehenden Finanzierungsrunde in Frage kommt, wird deutlich, wie dringend der Reformbedarf gewesen ist.

Wenn alle Bedingungen des § 67a EStG vorliegen, kommt es – auf den Punkt gebracht – erst beim Exit oder beim Ausscheiden des Dienstnehmers oder der Dienstnehmerin aus dem Unternehmen zur Besteuerung.

Welche Voraussetzungen müssen vorliegen?

- Das Unternehmen ist nicht älter als zehn Jahre und
- überschreitet bestimmte Größenmerkmale nicht (nicht mehr als 100 Arbeitnehmer:innen, Umsätze nicht mehr als EUR 40 Mio., nicht Teil eines Konzernabschlusses)
- die Beteiligung der Mitarbeiter:innen beträgt nicht mehr als 10 %
- Vinkulierung der Anteile (Veräußerung nur mit Zustimmung des Unternehmens)
- schriftliche Erklärung, die Option zur Startup-Mitarbeiterbeteiligung in Anspruch zu nehmen.

Besonderes gilt für den Fall der Beendigung des Dienstverhältnisses: Grundsätzlich kommt es zur Realisierung des Vorteils und damit zur Besteuerung, es sei denn, es handelt sich um im wesentlichen stimmrechtslose Anteile wie beispielsweise Unternehmenswert-Anteile einer FlexCo.

Weitere Steuervorteile durch begünstigte Steuersätze setzen voraus, dass das Dienstverhältnis zumindest zwei Jahre gedauert hat und die Veräußerung erst nach dem Ablauf von drei Jahren ab dem Zeitpunkt der erstmaligen Zuteilung von Startup-Mitarbeiterbeteiligungen erfolgt.

Zu den gesellschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen

Im Wesentlichen stehen drei Möglichkeiten zur Strukturierung der Mitarbeiterbeteiligung zur Verfügung: Klassische Anteile an einer GmbH, Unternehmenswertanteile an einer Flexiblen Kapitalgesellschaft und Genussrechte.

„Normale“ Anteile haben den Nachteil, den Cap Table zu erweitern, was bei nach-

Die jahrelangen Verhandlungen über eine neue Gesellschaftsform, die den Praxiserfordernissen von Startups entsprechen, haben zu gesetzlichen Änderungen geführt, die die Rahmenbedingungen für Mitarbeiterbeteiligungen revolutioniert haben. Mit der Einführung der Flexiblen Kapitalgesellschaft (FlexCo) und vor allem mit der Abschaffung der Cold Taxation gibt es eine vollkommen neue Grundlage.

GASTBEITRAG MAG. THOMAS IN DER MAUR



folgenden Finanzierungsrunden problematisch ist. Des Weiteren sind die beteiligten Dienstnehmer in jede Beschlussfassung in der Gesellschaft einzubeziehen und haben ein umfassendes Bucheinsichtsrecht. Klassische Anteile sind daher nur dann empfehlenswert, wenn es sich um Co-Gründer:innen handelt.

Eine äußerst attraktive Gestaltungsmöglichkeit sind Unternehmenswertanteile an einer Flexiblen Kapitalgesellschaft. Unternehmensanteile sind für die Mitarbeiter:innen risikominimiert, stimmrechtslos, ohne Bezugsrecht bei Kapitalerhöhungen und vermitteln ein stark eingeschränktes Bucheinsichts- und Informationsrechte. Die Inhaber:innen der UWA sind am Gewinn und an der Substanz des Unternehmens beteiligt, scheinen aber namentlich nicht im Firmenbuch auf. Die Beteiligung am Gewinn und am Exi-

terlös hat den Konditionen der Gründungsgesellschafter:innen zu entsprechen. Für Dienstnehmer:innen hat der Gesellschaftsvertrag eine Verkaufsoption für den Fall der Beendigung des Dienstverhältnisses zu enthalten. Als Erwerber:innen kommen sowohl die Gesellschaft selbst als auch Dritte (Mitgesellschafter:innen) in Betracht. Vorgaben über den Preis enthält das Gesetz nicht. Ein zentrales Recht der Beteiligten ist das Mitveräußerungsrecht: Verkaufen die Gründungsgesellschafter:innen mehrheitlich ihre Anteile, sind auch die Dienstnehmer:innen zur Mitveräußerung berechtigt.

Genussrechte

Manchen gehen selbst die Rechte eines Unternehmenswertbeteiligten zu weit. Auch eher emotional denn sachlich begründbare Vorbehalte gegen die Rechtsform einer Flexiblen Kapitalgesellschaft an sich können ein Motiv sein, die Mitarbeiterbeteiligung durch Genussrechte abzubilden. Genussrechte sind gesetzlich nicht geregelt. Sie sehen regelmäßig keine Teilnahme an der Willensbildung der Gesellschaft vor. Um allerdings die steuerlichen Rahmenbedingungen zu erfüllen, müssen die Genussrechte so ausgestaltet sein, dass sie nicht nur eine Beteiligung am Gewinn der Gesellschaft, sondern auch an den stillen Reserven und dem Unternehmenswert gewähren. Die Abschichtung von Inhaber:innen von Genussrechten hat daher grundsätzlich zum Verkehrswert zu erfolgen. Wird das Genussrecht richtig gestaltet, sind laufende Erträge und der Veräußerungserlös so zu besteuern, wie die Anteile an einer GmbH, einschließlich der Vorteile des § 67a EStG. Ein wesentliches Detail zu bestehenden Mitarbeiterbeteiligungen: Die Umwandlung von Phantom-Shares können noch im Jahr 2025 steuerfrei in steuerlich begünstigte Startup-Mitarbeiterbeteiligungen umgewandelt werden.

Einerlei, welche der drei Varianten im konkreten Fall als am Besten geeignet erscheint, ganz besonderes Augenmerk bei der Vertragsgestaltung verdient das Vesting. Die Regelung, wie lange ein:e Dienstnehmer:in beschäftigt sein muss, um Anteile zugeteilt zu bekommen und was genau das Schicksal bei der Beendigung des Dienstverhältnisses ist, steht regelmäßig im Zentrum der Gestaltung. Üblich ist es, zwischen „good and bad leaver events“ zu unterscheiden. Weitere Crucial Points sind die Mitverkaufsverpflichtung, wenn der Exit stattfindet und die Wahrung der arbeitsrechtlich gebotenen Gleichbehandlung von Angehörigen der selben Gruppe von Dienstnehmer:innen.

Die Umsetzung der Mitarbeiterbeteiligung erfordert somit einiges an gesellschaftsrechtlichem, arbeitsrechtlichem und steuerrechtlichem Know-how. •



FOR THE PLANET

Let's stay in touch.



@1percentftp



1% for the Planet



info@onepercentfortheplanet.org

WIE STARTUPS DIE ENERGIEWENDE MIT INNOVATION AUFLADEN

Der Science Park Graz ist Heimat visionärer Startups, die mit bahnbrechenden Ideen den Klimaschutz neu denken. Ob biobasierte Vanillebatterien von Ecolyte oder hocheffiziente Solarzellen von SolPure – die Gründer:innen beweisen, dass Nachhaltigkeit und technologische Spitzenleistung Hand in Hand gehen können. Mit Fokus auf Ressourcenschonung, regionaler Wertschöpfung und einer klaren Roadmap für den Markteintritt zeigen diese Projekte, wie Klimaschutz zur Erfolgsgeschichte werden kann.

Klimaschutz als Geschäftsmodell: Immer mehr junge Startups der Gründerschmiede Science Park Graz beschäftigen sich mit Technologien für den Umwelt- und Klimaschutz. Bereits jedes dritte der insgesamt 60 Startups am Science Park, die allein in den vergangenen zwölf Monaten am universitären Inkubator aufgenommen wurden, entwickelt Lösungen zum Schutz des Planeten. „Forschung und Entwicklung sind ein zentraler Schlüssel, um wirksame Lösungen für die grüne Transformation zu finden und die Klimaziele zu erreichen. Am Science Park Graz werden die Erkenntnisse in reale Arbeitsplätze und zukunftsorientierte Unternehmen übersetzt“, erklärt Science Park Graz-Geschäftsführer Martin Mössler. Regenerativen Quellen kommt dabei im Inkubator eine zentrale Rolle zu, wie der Experte betont: „Erneuerbare Energien sind weit mehr als ein technisches Ziel – sie sind der Antrieb für die Transformation unserer Gesellschaft und unserer Wirtschaft. Startups wie jene im Science Park Graz beweisen, dass Innovation und Unternehmerteil Hand in Hand gehen können, um Klimaschutz zu einem global skalierbaren Geschäftsmodell zu machen. Wir sehen uns als Katalysator für diesen Wandel: Indem wir bahnbrechende Technologien fördern und visionären Köpfen ein Sprungbrett bieten, gestalten wir gemeinsam eine Welt, in der Nachhaltigkeit nicht nur möglich, sondern selbstverständlich ist“, hebt Mössler hervor.

Verzicht auf kritische Rohstoffe

Beispiele für erfolgreiche Startups gibt es im ältesten Inkubator Österreichs dementsprechend genug. Allen voran das Jungunternehmen Ecolyte, dessen Gründer Stefan Spirk allerdings lachend einschränkt: „Mit einem klassischen Startup haben wir eigentlich so



Erfolgsteam: Ecolyte-Gründer Stefan Spirk mit Science Park Graz-Geschäftsführer Martin Mössler (r.).



Leonard Stacher macht mit SolPure hocheffiziente Solarzellen, sogenannte HCPV-Module (steht für High Concentration Photovoltaic), die bislang nur in industriellen Anlagen zum Einsatz kommen, breitenwirksam zugänglich.

gar nichts gemein.“ Tatsächlich sucht man stereotypische Kapuzenpullis und Bällebänder in den Labor- und Büroräumlichkeiten des Jungunternehmens vergeblich, an für Startups typischen Merkmalen wie disruptiver Innovationskraft und Agilität fehlt es den Grazern aber ohne Zweifel nicht. Denn mit seinem Vorhaben, die Entwicklung eines nachhaltigen Stromspeichers, adressiert der TU Graz-Professor Spirk eine der größten Herausforderungen der globalen Energiewende. „Im Fokus unseres Vorhabens steht dabei nicht nur, seltene Erden oder kritische Rohstoffe wie Lithium zu substituieren, sondern den Batteriespeicher als Gesamtes nachhaltiger und umweltfreundlicher zu machen“, erklärt Spirk.

Aromastoff als Lösung

Die Lösung dafür hat Ecolyte in Vanillin gefunden: Dass derartige organische Verbindungen auch als Elektrolyt für Flow-Batterien taugen, ist grundsätzlich bereits seit Jahren bekannt. Spirk und seine Leute haben den Prozess aber in den vergangenen acht Jahren immer weiter optimiert und patentiert, um sie als maßgebliche Ingredienz in der Redox-Flow-Batterie des Startups einzusetzen. „Diese Art von Batterien verwendet flüssige Elektrolyte aus seltenen und oft kritischen Materialien, um Energie zu speichern. Bei uns kommt stattdessen Vanillin als Elektrolyt zum Einsatz. Dadurch wird der Stromspeicher nicht nur umweltfreundlicher, sondern auch kostengünstiger“, erklärt Spirk. Obwohl man Vanillin „jederzeit im Supermarkt kaufen“, wie der Chemiker betont, hat das Startup einen nachhaltigeren Weg gefunden, um die Verbindung zu gewinnen: „Wir können Vanillin mit einer einfachen Reaktion aus einem Abfallprodukt bei der Papierherstellung trennen“, sagt der Gründer.

Entscheidend ist hierbei, dass die Wertschöpfungskette für das Vanillin dadurch vollkommen regional gestaltet werden kann. Das notwendige Trenn- und Veredelungsverfahren wurde durch Ecolyte bereits patentiert. Die Prototypenphase für den biobasierten Speicher, der vor allem als

Puffer- oder Stützbatterie im Bereich des stationären Energiespeichers zum Einsatz kommen soll, befindet sich aktuell im Endstadium. Zwei bis drei Jahre würden bis zur Serienproduktion wohl noch vergehen, sagt Spirk. Den ersten Demonstrator außerhalb des Labors hat das Unternehmen kürzlich in Betrieb genommen. In der Obersteiermark speichert eine Vanillebatterie mit einer Leistung von zehn Kilowatt rund 30 Kilowattstunden einer Photovoltaik-Anlage. Zur Einordnung: Das entspricht etwa dem Energieverbrauch eines Zweipersonenhaushalts in drei Tagen.

Industrielle Solarzellen

Auch ein anderes Startup aus dem Science Park Graz setzt auf regenerative Energien: SolPure macht hocheffiziente Solarzellen, sogenannte HCPV-Module (steht für High Concentration Photovoltaic), die bislang

nur in industriellen Anlagen zum Einsatz kommen, breitenwirksam zugänglich. Die Technologie nutzt Linsen oder Spiegel, um Sonnenlicht auf kleine, hocheffiziente Solarzellen zu konzentrieren. Dadurch wird eine deutlich höhere Stromerzeugung pro Fläche erreicht. Dank SolPure kann die Technologie wie herkömmliche Photovoltaikmodule installiert und genutzt werden – etwa auch am städtischen Balkon.

„Effizientere Mehrschichtzellen, die einen um 45 Prozent höheren Wirkungsgrad haben, brauchen aus Kostengründen eine zweiachsige Sonnenstandsnachführung und eine hohe optische Vergrößerung. Eine Installation auf Hausdächern oder Balkonen ist damit sehr schwierig. Unser Team löst diese Einschränkung durch einen völlig integrierten, internen Sonnentracker, durch den sich das effizientere Modul wie herkömmliche PV-Module einfach verbauen lässt“, erklärt das Solpure-Gründer-Duo Leonard Stacher und Tobias Kulmburg. Durch den optischen Aufbau des Panels kann „außerdem diffuses Licht durchgelassen werden, um Schutz vor direkter Sonneneinstrahlung zu gewährleisten“, so Stacher. Wann es SolPure zu kaufen geben wird? „Wir setzen auf eine klare Roadmap: In den nächsten 12 bis 15 Monaten fokussieren wir uns auf die Umsetzung erster Pilotprojekte, begleitet von umfassenden Zertifizierungen, Klimakammertests und strengen TÜV-Prüfungen. Unser Ziel ist es, innerhalb von 2,5 bis 3 Jahren mit einer marktreifen Lösung aufzutreten – effizient, geprüft und bereit, nachhaltige Maßstäbe zu setzen“, gibt Stacher die Marschroute vor, die ein klares Endziel verfolgt: Klimaschutz als Geschäftsmodell. •



Ecolyte: Rund um das Speichermedium Vanillin soll ein umweltfreundlicher und effizienter Stromspeicher entstehen.

„Forschung und Entwicklung sind ein zentraler Schlüssel, um wirksame Lösungen für die grüne Transformation zu finden und die Klimaziele zu erreichen.“

MARTIN MÖSSLER SCIENCE PARK GRAZ-GESCHÄFTSFÜHRER



AUF EIGENE FAUST

Bootstrapping: Wie sich Swat.io, Walls.io und Holz kern alleine durchgeboxt haben.

TEXT GEORG HAAS

In der Regel wachsen Startups, indem sie Kapital von Investor:innen im Austausch gegen Firmenanteile erhalten. So machen es zumindest die meisten Jungunternehmen, wenn sie ein besonders rapides Wachstum anstreben. Doch es gibt auch noch andere Wege, um ein Startup von kleinen Anfängen zu etwas Großem zu bringen.

Einer davon ist Bootstrapping. Gelinde gesagt, bedeutet das, sich als Jungfirma alleine, ohne die Hilfe von Investor:innen, durchzuschlagen. In diesem Falle dauert das Wachstum natürlich länger als mit Finanzierungsrunden. Denn es muss „organisch“ vonstatten gehen.

Startups ohne Finanzierungsrunden

Man finanziert sich hier im Grunde rein aus eigener Tasche und im Idealfall irgendwann durch die eigenen Gewinne. Das hat den Vorteil, dass die Jungfirma immer noch zur Gänze den Gründer:innen gehört und dass sie dadurch komplette Entscheidungsfreiheit haben. Klingt super, doch selbstverständlich ist der Weg zum Erfolg für durch Bootstrapping finanzierte Startups beschwerlich. Dennoch sind einige österreichische Startups diesen Weg gegangen – und das mit Erfolg.

Paradebeispiele dafür sind Swat.io bzw. Walls.io sowie Holz kern. Swat.io und Walls.io sind zwei Unternehmen, die aus der 2010 gegründeten Agentur „Die Socialisten“ hervorgegangen sind. Sie haben sich auf unterschiedliche Bereiche des Social Media-Managements fokussiert. Holz kern dürfte den meisten Leser:innen ein Begriff sein, denn das Scale-up ist sogar schon international für seine aus Holz und anderen natürlichen Materialien gefertigten Armbanduhren bekannt. Zwei Jungfirmen, die auf den ersten Blick eher wenig miteinander zu tun haben. Doch was sie verbindet, ist, dass sie beide langfristig ohne große Finanzierungsrunden ausgekommen sind.

Holz kern: Mehr Vorsicht bei finanziellen Entscheidungen

Für die beiden Jahre 2022 und 2023 gab Holz kern einen Umsatz von 40 Millionen Euro bekannt und für das Geschäftsjahr 2023/2024 hat das Scale-up noch einmal ordentlich draufgepackt und die 50-Millionen-Marke geknackt. Der neue CEO, Georg Holzer, will im nächsten Geschäftsjahr den Umsatz sogar auf 60 Millionen Euro treiben. Mittlerweile ist das Geschäft von Holz kern auch weit über die Uhren hinausgewachsen. So bietet die Jungfirma auch Armbänder, Schmuck für Damen und Herren sowie Sonnenbrillen und Handtaschen an. Das Team ist auf etwa 170 Personen gewachsen.

Auch Holz kern ist bootstrapped. Georg Holzer erklärt, dass Bootstrapping auch eine spezifische Herausforderung mit sich bringt: Man muss wesentlich vorsichtiger bei Ent-

scheidungen sein, besonders was finanzielle Belange angeht. „Wir können es uns gar nicht erlauben, in eine Richtung zu investieren, die sich nicht selbst trägt, denn sonst ist das einfach gefährlich“, gibt Holzer zu bedenken.

Holz kern: „Keine externe Abhängigkeit“

Ursprünglich ins Leben gerufen hat Holz kern der Oberösterreicher Elias Ferihumer im Jahr 2016. Zu Anfang war Holz kern eine reine One-Man-Show, die erste Mitarbeiterin war Ferihumers Schwester. Nach Wien kam er für das WU-Studium, nach einigen Zwischenstationen siedelte er sich dann eben im Norden Wiens an. Holz kern, selten bis gar nicht auf Bühnen oder in Medien zu finden, wuchs in dieser Zeit massiv. Dabei blieb Ferihumer dem Prinzip Bootstrapping treu. Auch wenn er 2024 den CEO-Posten an Georg Holzer abgegeben hat, ist er dennoch nach wie vor Alleineigentümer seines Unternehmens.

„Mir waren Profitabilität und Nachhaltigkeit wichtig, und, dass ich in keiner externen Abhängigkeit stehe“, erklärt Ferihumer diese Entscheidung. „Ich habe halt immer Wert darauf gelegt, dass die Zeit dort reingeht, wo Wert geschaffen wird.“

Swat.io & Walls.io: Bootstrapping bei SaaS-Firmen interessanter denn je

Ein Gründer, der sich mit gleich zwei Jungunternehmen für den Weg des Bootstrappings entschieden hat, ist Michael Kamleitner. Er hat im Jahr 2010 mit dem Software-Unternehmen „Die Socialisten“ angefangen. Zwei Produkte sind daraus entsprungen: Das Social-Media-Management-Tool Swat.io und Walls.io, mit dem man Social-Media-Inhalte verschiedener Plattformen zu bestimmten Hashtags sammeln und auf Webseiten anzeigen kann. Die beiden Produkte sind im Jahr 2019 zu eigenständigen Firmen geworden – und schlugen sich ohne die Unterstützung von Investor:innen durch.

„Ehrlicherweise war das gar keine so bewusste Entscheidung. Beide Companies haben als ‚Neben-Projekte‘ angefangen. Als es dann so richtig ernst wurde (erste Umsätze, Wechsel vom ‚Projekt-‘ zum Produktmodus) war recht schnell klar, dass Bootstrapping ein gangbarer Weg für beide Unternehmen ist. Im Nachhinein bin ich mit dieser Entscheidung sehr zufrieden, hat sie doch mir als Founder ermöglicht, zu jedem Zeitpunkt unabhängig entscheiden zu können, wie es weitergeht“, erklärt Michael Kamleitner.

Für den Founder ist Bootstrapping im Bereich B2B SaaS im Jahr 2025 sogar noch interessanter als vor mehr als zehn Jahren, als er in diesem Bereich die ersten

Schritte setzte. Viele Kosten seien seitdem deutlich gesunken (z.B. Cloud-Hosting, Remote Recruiting, AI-Tools). Als SaaS-Anbieter könne man heute innerhalb von einem Jahr erste Umsätze generieren.

Founders müssen viel Geduld mitbringen

Natürlich hat auch Kamleitner beim Bootstrapping Herausforderungen erlebt. „Die größte Herausforderung war, aus meiner Sicht, konsequent Ressourcen – vor allem Personal – von Agentur-Projekten abzuziehen und auf die Produkte zu allokkieren – ohne Wenn und Aber. Nicht ganz einfach, da die kurzfristigen Agentur-Umsätze oft verlockend waren“, erzählt der Gründer.

Im Allgemeinen habe man als Bootstrapper die Herausforderung, dass Wachstumskurven langsamer verlaufen als etwa bei Venture-finanzierten Unternehmen. Auch ein bedachter Einsatz von begrenzt vorhandenen Ressourcen sei von großer Bedeutung. Deswegen setzen Swat.io und Walls.io neue Funktionen in der Regel zuerst mit externen Partnern auf. 2025 will man darüber hinaus die Produktivität durch die Nutzung von AI-Tools erhöhen.

Kamleitner gibt zu bedenken, dass Gründer:innen beim Bootstrapping etwas mehr Geduld mitbringen müssen. Man dürfe nicht auf einen Exit nach vier oder fünf Jahren hoffen. Skalierung funktioniere meist ähnlich – wie bei VC-finanzierten Unternehmen – bloß langsamer. Doch Bootstrapping biete auch viele wichtige Vorteile.

Bootstrapping bietet Vorteile beim Recruiting

„Man bleibt als Gründer immer 100 Prozent unabhängig und sein eigener Herr. Das Geschäftsmodell ‚VC‘ zwingt hingegen zu mög-

INFO

PROS UND CONS VON BOOTSTRAPPING

PROS:

- Founder:innen behalten die vollständige Kontrolle über ihr Unternehmen und ihre Vision.
- Sie lernen frühzeitig, mit knappen Ressourcen zu arbeiten.
- Jeder Cent, den das Startup verdient, gehört den Gründer:innen und dem Team.

CONS:

- Es kann finanziell sehr belastend sein.
- Founder:innen tragen das gesamte Risiko.
- Ohne externe Mittel kann das Wachstum langsamer verlaufen.
- Möglicherweise fehlen dem Startup das Netzwerk und die Unterstützung.

lichst raschem Wachstum, meistens durch regelmäßige Funding-Runden, bei denen man nicht nur Kontrolle, sondern auch Anteile ‚verliert‘. Im schlimmsten Fall kommt es dann irgendwann zu einem Misalignment zwischen Investor:innen und Gründer:innen. All diese Nachteile hat man beim Bootstrapping nicht“, so Kamleitner.

Unternehmen, die auf Bootstrapping setzen, können Kamleitners Erfahrung nach auch im Recruiting Vorteile haben. Viele Mitarbeiter:innen würden das eher langsame Wachstum dem Chaos vorziehen, das ‚Hyperscaling‘ oft mit sich bringt. Kamleitner will mit Swat.io und Walls.io auch in Zukunft Bootstrapping betreiben. •



Swat.io & Walls.io-Mitgründer Michael Kamleitner.

Holz kern-Gründer Elias Ferihumer (l.) und der neue CEO Georg Holzer.



Der Delaware Flip ist ein Prozess, bei dem eine neue US-Holding die Anteile eines bestehenden ausländischen Unternehmens übernimmt. So verschaffen sich auch österreichische Startups Zugang zum US-Markt und seinen Investor:innen.

TEXT JAKOB STEINSCHADEN

SPRUNG ÜBER DEN GROSSEN TEICH

Bitmovin ist schon lange eine, die aufstrebenden Startups Gate Space oder ContextSDK sind seit Kurzem welche, und viele weitere Jungfirmen mit großen Expansionsplänen werden wohl folgen: Startups und Scale-ups, wie die genannten, sind mittlerweile US-amerikanische Corporations, kurz Inc., und haben die ursprünglichen österreichischen Firmen als Töchter unter ihrem Dach. Gründer:innen erhalten die US-Inc. häufig durch den sogenannten „Delaware Flip“.

Delaware mit der Hauptstadt Dover ist ein kleiner US-Bundesstaat mit nicht einmal einer Million Einwohner:innen. Aus Delaware stammt unter anderem DuPont, eines der ältesten und größten Chemieunternehmen der Welt. Und: Delaware gilt als Steuerparadies und lockt stark gewichtigen Steuern auf Geschäftsaktivitäten und der strengen Privatsphäre für Firmengründungen. Auf der offiziellen Webseite des US-Bundesstaates wird gar die „flexible und effiziente Auslegung der Rechtsprechung“ gelobt.

Inc. schluckt GmbH

Das hat über die Jahrzehnte dazu geführt, dass mehr als zwei Millionen Unternehmen ihren Firmensitz in Delaware haben – wohlgemerkt bei nicht einmal einer Million Einwohner:innen. Alleine 2023 wurden im „First State“ mehr als 298.000 Unternehmen gegründet, 67,6 Prozent der Fortune-500-Unternehmen haben hier ihren Sitz, und 80 Prozent aller US-Börsengänge im Jahr 2023 wurden in Delaware registriert. Das resultiert natürlich darin, dass Delaware voller Postkastenfirmen ist. Denn natürlich gibt es in dem Bundesstaat, der flächenmäßig kleiner ist als Zypern, nicht zwei Millionen Firmenzentralen.

Und so kommt es, dass Delaware auch der Firmensitz von tausenden Startups aus den USA, aber auch von außerhalb geworden ist. Unter Jungfirmen aus Europa, die den Riesenmarkt der USA erobern wollen, ist der sogenannte „Delaware Flip“ zum Standardinstrument gediehen. Dabei wird eine Inc. in dem US-Bundesstaat gegründet. An diese Holdinggesellschaft werden dann die Anteile des ursprünglichen Unternehmens übertragen, wodurch diese zur Muttergesellschaft wird. Oft bleibt der operative Hauptsitz des Unternehmens im Ursprungsland oder -staat (also z.B. in Österreich), während die rechtliche Struktur nach Delaware verlagert wird.

Vorteile: US-Kund:innen, Investments & Exit

Bei Startups wie Gate Space oder ContextSDK ist das bereits der Fall. Sie haben Delaware-Corporations etabliert, die nun die Muttergesellschaften der ursprünglichen österreichischen Firma sind. Bei ContextSDK, das kürzlich eine Finanzierungsrunde von vier Millionen Dollar erhalten hat, ist dieses Kapital bereits in die US-Inc. geflossen.

„Man kennt viele Geschichten von internationalen Investor:innen, die sich erzählen, wie unfassbar mühsam Sitzungen bei deutschen oder österreichischen Notaren sind.“

DIETER RAPPOLD CONTEXTSDK

„Für uns war von Anfang an klar, dass wir im US-Markt kundenseitig eine große Opportunität sehen und dass wir keine Technologie für den europäischen Markt isoliert bauen wollen, sondern dass wir für einen globalen Markt planen“, sagt Dieter Rappold von ContextSDK. Das in Wien gegründete Startup bietet App-Betreiber:innen Software an, um mittels Machine Learning die App-Nutzung zu verbessern. „Gerade in der App-Ökonomie heißt das, dass wir damit den US-Markt sehr stark gewichten müssen.“ Aber nicht nur deswegen habe man sich für den Delaware Flip entschieden.

„Ein amerikanischer großer Kunde geht einfacher und lieber einen Vertrag mit einer Delaware Inc. ein, als mit einer österreichischen GmbH“, sagt Rappold. „Der zweite Punkt ist, dass wir im Hinblick auf zukünftige Finanzierungsrunden damit auch die Rahmenbedingungen schaffen wollen, um für internationale Investor:innen leichter ansprechbar und integrierbar zu sein. Man kennt viele Geschichten von internationalen Investor:innen, die sich erzählen, wie unfassbar mühsam Sitzungen bei deutschen oder österreichischen Notaren sind.“

Schließlich gebe es auch einen dritten wesentlichen Grund, den Delaware Flip zu machen – nämlich für das Exit-Szenario. „Zu guter Letzt ist natürlich auch die Perspektive in Hinblick auf allfällige Exit-Szenarien bei einer Delaware Inc. eine einfachere als aus einer österreichischen GmbH heraus“, so Rappold. Bedeutet: Käufer:innen von Startups sind sehr oft US-amerikanische Firmen und denen ist oft lieber, eine US-Firma zu übernehmen als eine GmbH.

„Steuerliche Auswirkungen sind komplex“

Was übrigens nicht stimmt, ist die Mär, dass der Delaware Flip in wenigen Stunden oder Tagen erledigt ist – mehrere Wochen sollten Gründer:innen schon einplanen, um die US-Corporation einzurichten und dann die österreichische Firma damit zu schlucken. Und auch wenn Delaware mit niedrigen Steuern und einer flexiblen Rechtsprechung lockt, sollte man den Aufwand nicht unterschätzen.

„Die Transaktionskomplexität ist nicht zu unterschätzen, da zahlreiche Haftungsfragen strukturiert werden müssen“, sagt etwa die auf Startups und AI-Themen spezialisierte österreichische Rechtsanwältin Jeannette Gorzala. „Steuerliche Auswirkungen sind komplex und müssen detailliert analysiert werden. Wenn nicht professionell strukturiert wird, können wertvolle Steuervorteile

verloren werden bzw. hat dies andere nachteilige Folgen im Heimatland.“ Etwa könnten steuerpflichtige Ereignisse in Österreich ausgelöst werden. Ebenfalls relevant bei den meisten Startups, da sie ja mit Daten von User:innen und Kund:innen arbeiten, sind Fragen betreffend der DSGVO zu prüfen.

Tipp: „Delaware Flip“ so früh wie möglich machen

Wozu sowohl Rappold als auch Gorzala raten, ist, den Delaware Flip so früh wie möglich zu machen. „Die Kosten der Strukturierung und Durchführung gegenüber den strategischen Vorteilen sollten gut abgewogen werden“, sagt Gorzala. „Tendenziell ist es eher vorteilhaft, wenn das Startup noch jung ist und in der Vorbereitung für die erste ‚priced round‘ ist.“ Laut Rappold sei der Delaware Flip „wesentlich kostengünstiger und einfacher vor einer Seed Round als danach“. Viele Unternehmen würden den Delaware Flip kurz vor der Series A machen, weil sie dann internationale Investor:innen wünschen oder verlangen, aber zu diesem Zeitpunkt würden die Kosten schnell sechsstellige Beträge ausmachen.

Bedeutet unterm Strich: Wenn man den Flip machen will, dann so früh wie möglich.

Die Delaware Inc. ist aber nicht einfach nur ein geeignetes Vehikel für EU-Startups, um in die USA zu springen, sondern generell ein sehr großer Standortvorteil für die USA. „In den USA gilt der Bundesstaat Delaware als De-facto-Standard für juristische Personen für Startups“, so der österreichische Gründer und Investor Andreas Klinger, der auch viel in den USA tätig ist. „Das mag nach einer Kleinigkeit klingen, hat aber eine Menge Auswirkungen.“ Die Delaware Inc. sei das Fundament, auf dem man andere Standards aufbauen – etwa das berühmte SAFE (Simple Agreement for Future Equity).

Dabei handelt es sich um einen Investitionsvertrag, der speziell für Startups entwickelt wurde, um Investitionen einfacher und effizienter zu gestalten. SAFE wurde 2013 von der Startup-Inkubatorfirma Y Combinator eingeführt und ist eine Alternative zu klassischen Finanzierungsinstrumenten wie Wandelanleihen oder Eigenkapitalfinanzierungen. Es handelt sich dabei um eine flexible und einfache Möglichkeit für Investor:innen, sich an einem Unternehmen zu beteiligen, ohne sofort Aktien zu erwerben. Mit der Inc. bekommen Startups also das Gefäß, in das Investor:innen dann via SAFE schnell und ohne Anwälte oder Bürokratie Geld einfüllen können – und die Gründer:innen können loslegen. •

EIN SCHRITT NACH DEM ANDEREN

Ganz nach oben wollen alle – für manche bedeutet das den Schritt an die Börse. Bis dahin müssen Startups typischerweise viele kleine und große Schritte die Finanzierungsleiter machen. Von der Frühphase, ohne fertiges Produkt, geht es bis hinauf zu Phasen, in denen Scale-ups Unicorn-Status erreichen können.

TEXT JAKOB STEINSCHADEN

Pre-Seed

Definition: Erste Finanzierungsphase, oft noch vor Produktentwicklung. Ziel ist es, eine Idee in ein konkretes Konzept zu überführen.

Investment-Größe: 50.000 – 1 Millionen Euro

Bewertungsspanne: 500.000 – 4 Millionen Euro

Typischer Investor: Gründer:innen selbst, Family, „Fools“ & Friends (3F), vereinzelt Angel-Investor:innen oder Inkubatoren

Im Jahr 1998, als die Dotcom-Blase noch nicht einmal geplatzt war, gehörte ein gewisser Andreas von Bechtolsheim mit 100.000 US-Dollar zu den ersten Investoren eines jungen Unternehmens, das noch nicht einmal offiziell gegründet worden war. Kurz zuvor hatte von Bechtolsheim zwei junge Computer-Wissenschaftler namens Sergey Brin und Larry Page kennengelernt, die mit einem neuartigen Algorithmus die Internet-Suche revolutionieren wollten. Auch wenn von Bechtolsheim entgegen Gerüchten nicht den Firmennamen erfand – seine Anteile an Google waren viele Jahre später etwa 500 Millionen Dollar wert.

Seed

Definition: Finanzierung der ersten Schritte der Produktentwicklung und Markteinführung. Ziel ist es, ein Minimum Viable Product (MVP) zu entwickeln und erste Kund:innen zu gewinnen.

Größe: 1 – 4 Millionen Euro

Bewertungsspanne: 4 – 15 Millionen Euro

Typischer Investor: Angel-Investor:innen, Seed-Fonds, kleinere Venture-Capital-Firmen

Das berühmteste Seed-Investment der Welt ist wohl jenes von Peter Thiel in Facebook. Er steckte im Jahr 2004 500.000 Dollar in eine Webseite, die damals als *thefacebook.com* auf US-Universitäten Studierende miteinander vernetzte. Thiel erhielt damals 10,2 Prozent von Mark Zuckerbergs Unternehmen bei einer Bewertung von etwa 5 Millionen Dollar. Er verkaufte die Anteile später um hunderte Millionen Dollar – hätte er sie noch länger behalten, sie wären heute deutlich mehr als 100 Milliarden Dollar wert.

Series A

Definition: Erste große Finanzierungsrunde, um das Produkt skalierbar zu machen und das Wachstum zu beschleunigen. Fokus liegt oft auf Kundengewinnung und Marktexpansion.

Investment-Größe: 5 bis 15 Millionen Euro

Bewertungsspanne: 50 bis 120 Millionen Euro

Typischer Investor: Venture-Capital-Gesellschaften, institutionelle Investor:innen

Als Spotify im Jahr 2008 in seiner Series A-Runde 21,6 Millionen Dollar von Li Ka-shing, Creandum, Northzone und Horizons Ventures erhielt, da war der Musik-Streaming-Dienst gerade erst gestartet und nur in Schweden, Norwegen, Finnland und Spanien verfügbar. Damals gab es etwa fünf Millionen Songs auf der Plattform. Heute ist Spotify an der Börse notiert und mehr als 70 Milliarden Dollar wert. Mehr als 600 Millionen User:innen weltweit werden dort mehr als 100 Millionen Songs, sechs Millionen Podcasts und mittlerweile sogar Videos, Konzert-Tickets und Merchandise geboten.

Series B

Definition: Weiterführende Finanzierungsrunde, um die Skalierung des Unternehmens fortzusetzen. Fokus liegt oft auf Marktanteilsgewinn, Produktdiversifikation und Teamaufbau.

Investmentgröße: 15 bis 60 Millionen Euro

Bewertungsspanne: 50 bis 250 Millionen Euro

Typischer Investor: Größere Venture-Capital-Gesellschaften, gelegentlich auch Private-Equity-Investor:innen

Aus österreichischer Sicht ist die Series B des Krypto-Unternehmens Bitpanda im Hype-Jahr 2021 wohl die bemerkenswerteste. Peter Thiels Valar Ventures, Partner von DST Global und andere investierten insgesamt 170 Millionen Dollar bei einer Bewertung von 1,2 Mrd. Dollar – so wurde Bitpanda zum ersten Startup-Unicorn Österreichs. Die Series B half Bitpanda dabei, seine Services auf viele europäische Länder auszuweiten und zur Investment-Plattform für viele Assetklassen und nicht bloß Krypto zu werden. Heute ist Bitpanda der europäische Marktführer bei Krypto-Trading.

Series C

Definition: Reifere Phase, oft für Expansion in neue Märkte, Übernahmen oder Vorbereitung auf den Börsengang (IPO). Ziel ist es, das Unternehmen auf eine noch größere Skalierung vorzubereiten.

Größe: 80 bis 200 Millionen Euro

Bewertungsspanne: Über 200 Millionen Euro

Typischer Investor: Späte-Phase-Venture-Capital-Gesellschaften, Private-Equity-Firmen, Hedgefonds, strategische Investor:innen

Dass es bei Series-C-Finanzierungsrunden um richtig viel Geld und den Weg in Richtung Börse geht, zeigen etwa die 5,6 Milliarden Dollar, die die Google-Schwester Waymo im Oktober 2024 eingenommen hat. Das Geld stammt vom Mutterkonzern Alphabet sowie den Großinvestoren Andreessen Horowitz, Fidelity, Perry Creek, Silver Lake, Tiger Global und T. Rowe Price und ist dafür gedacht, Waymos selbstfahrende Taxis in viele weitere US-Städte zu bringen und die Konkurrenz wie etwa Elon Musks Tesla auf Distanz zu halten.

Series D, E, F, G, ...

Es kommt zwar immer wieder vor, dass Scale-ups auch Finanzierungsunden im Bereich von Series D, E, F und höher bekanntgeben, doch diese werden mit zunehmendem Fortschritt immer seltener. Eine Series G bedeutet, dass ein Unternehmen bereits die neunte Finanzierungsrunde (Fremdkapital, Secondaries usw. nicht eingerechnet) abschließt. Zu diesem Zeitpunkt wurde also schon bereits sehr, sehr viel Kapital aufgenommen, die Gründer:innen sind schon sehr stark verwässert, und es sind schon viele Jahre vergangen. Da ist es wahrscheinlicher, dass das Unternehmen zuerst ein anderes verkauft wurde oder einen IPO gemacht hat (Exit) – oder ein Private-Equity-Riese hat sich die Mehrheit gekauft und führt das Unternehmen privat weiter. •

Startup-Gründer:innen aufgepasst! Die Investorensuche ist eines der spannendsten, aber auch herausforderndsten Abenteuer deiner Gründerreise. Erfolgreiches Fundraising basiert auf einem klar strukturierten Prozess, dem richtigen Zugang zu Investor:innen und der Demonstration von Traction. Dieser Leitfaden zeigt praxisnahe Strategien und Tipps für jeden dieser Bereiche. ▶

TEXT FLORIAN KANDLER

DIE KUNST DER INVESTOR:INNEN- SUCHE

DEIN ULTIMATIVER
LEITFADEN

Der Fundraising-Prozess

Wenn es einen heiligen Gral des Fundraisings gibt, dann ist es die Kunst, FOMO („Fear of Missing Out“) bei Investor:innen auszulösen. Dein Funding-Deal muss so begehrt wirken wie ein Wühltisch im Winterschlussverkauf. Warum?

Ohne FOMO warten Investor:innen lieber ab. Jeder Tag, den sie nicht investieren, reduziert ihr Risiko. Dein Ziel: Sie müssen glauben, dass sie die Gelegenheit verpassen, wenn sie nicht jetzt zuschlagen. Ohne diese Notwendigkeit, mit dir zu sprechen und eine Entscheidung zu treffen, werden viele Investor:innen abwarten und dein Startup weiter beobachten, ohne Verpflichtungen einzugehen. Willkommen im Henne-und-Ei-Problem. Kein Momentum. Kein FOMO. In dieser Klemme findet sich ein Großteil der Gründer:innen, die mich um Hilfe bei der Investorensuche bitten. Plane deinen Fundraising-Prozess daher strategisch:

Der „F-day“, dein Fundraising-Startschuss

Den Tag, an dem du deine Funding-Runde offiziell startest, nenne ich „F-day“. Alles, was vorher geschieht, ist Vorbereitung, alles danach die Umsetzung. Aus persönlicher Erfahrung weiß ich, dass die Vorbereitung den größten Erfolgshebel für dein Fundraising bedeutet: Du baust Bekanntheit deines Startups und Beziehungen zu Investor:innen auf, sammelst Informationen und stellst sicher, dass dein Pitch und deine Unterlagen auf den Punkt sind. Der F-day ist dann dein Startschuss, ab dem du deine Bekanntheit, Beziehungen und deine perfektionierten Unterlagen nutzt, um sofort Momentum in deine Fundraising-Umsetzung zu bringen. Nur so

wirst du deine Chancen, FOMO bei Investor:innen auszulösen, maximieren. Damit du nicht zu kurz springst, ist es wichtig, deinen Fundraising Funnel ab dem F-Day zu planen.

Der Fundraising Funnel

Fundraising ist wie ein Sales Funnel. Du beginnst mit einer großen Anzahl potenzieller Investor:innen, nur ein Teil davon reagiert auf deine Anfrage, noch weniger treffen sich mit dir. Ein Teil davon macht Folgetermine mit dir und am Schluss bleiben hoffentlich mehr als ein:e Investor:in am Ende dieses Funnels über, die dir mit einem wohlig-warmen FOMO-Gefühl attraktive Angebote machen.

Beachte dabei: Ein großer Erfolgshebel ist, ab dem F-day (siehe oben) auf deine gesamte Investorenliste gleichzeitig loszugehen. Zwei große Fehler sehe ich am häufigsten, wenn Gründer:innen mit notleidenden Fundraisings zu mir kommen. Erstens, dass sie nicht gleichzeitig und parallel mit allen Investor:innen die Gespräche starten. Das führt oft dazu, dass sie nie die kritische Masse an Interessent:innen finden, kein FOMO entsteht und kein (oder nur ein schlechtes) Angebot auf den Tisch kommt. Der Prozess dauert viel zu lange und das Interesse der Investor:innen sinkt. Der zweite häufige Fehler ist, dass Gründer:innen nicht mit ausreichend vielen Investor:innen Gespräche starten. Sie unterschätzen, wie schwer es ist, einen Ersttermin und einen Folgetermin zu bekommen. Sie starten mit 20 Kontakten und merken dann, dass sie vielleicht nur ein oder zwei mehr oder weniger interessierte Investor:innen nach dem Ersttermin haben, kein Momentum, kein FOMO bei den Investor:innen und wiederum ein hohes Risiko, keinen oder nur einen schlechten Deal zu bekommen.

Zugang zu Investor:innen

Wie du Investor:innen ansprichst, entscheidet über Erfolg oder Misserfolg. Eine Cold Mail mag bequem sein, aber sie bringt dich selten weiter. Mehrere Investor:innen haben es in meinem Gründer&Zünder Podcast auch öffentlich verraten, dass sie weniger als 5 Prozent ihrer Investments in Gründer:innen machen, von denen sie kalt kontaktiert wurden. Der Erfolg liegt in Empfehlungen und Beziehungsaufbau.

Empfehlungen öffnen Türen

Der effektivste Weg zu einer Investorin oder einem Investor führt über ein Intro. Finde Personen, die dich und dein Startup verstehen und begeistert weiterempfehlen. Ein Beispiel: Mein erstes siebenstelliges Investment kam durch eine Kette von Empfehlungen zustande – beginnend mit einem Kontakt, den ich zufällig auf einer Konferenz traf, dann zu

einem Berliner Gründer, von dem zu einem Investor und von ihm zum VC Fonds des eCommerce-Milliardärs Oliver Samwer.

Beziehungen aktiv aufbauen

Vertrauen ist die Grundlage jeder Zusammenarbeit. Nutze die Zeit vor deinem F-day, um echte Beziehungen zu Investor:innen aufzubauen. Sei authentisch, kommuniziere klar und zeige, dass du langfristig denkst. Investor:innen möchten sehen, dass du nicht nur ein:e visionäre:r Gründer:in bist, sondern auch jemand, dem sie vertrauen können.

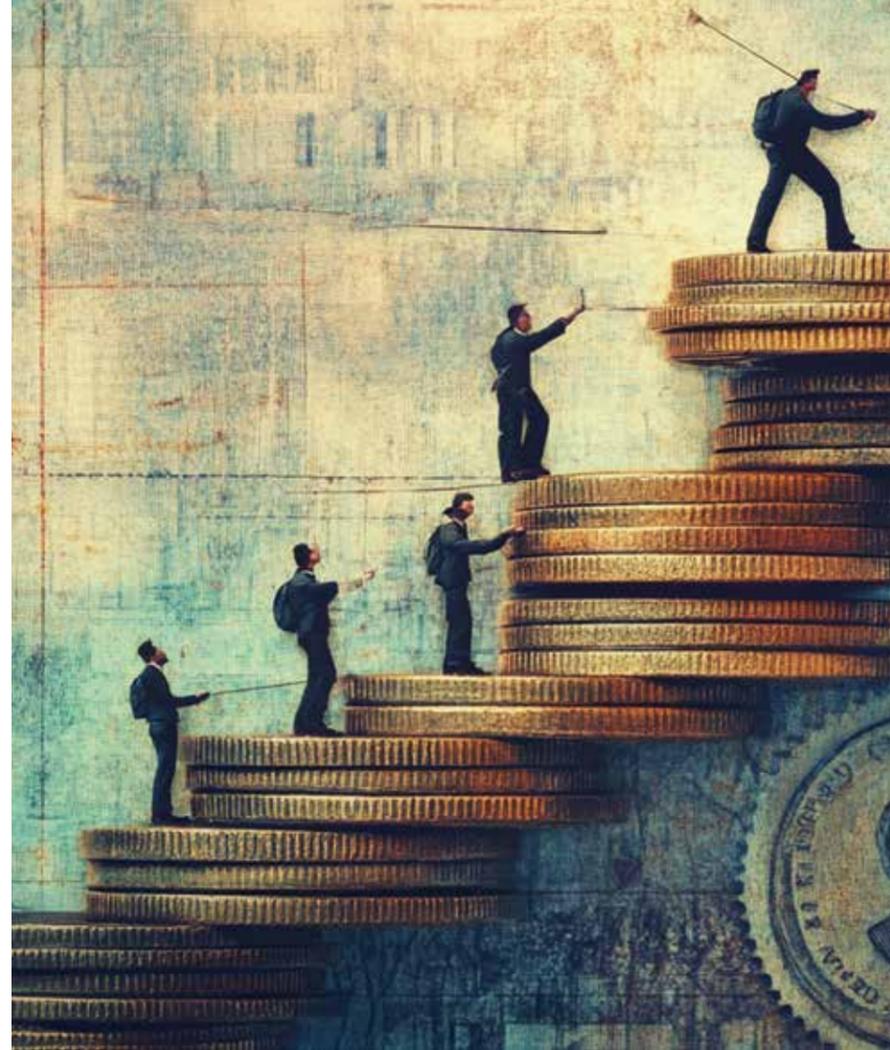
Die Zeit, die du in der Vorbereitungszeit vor deinem F-day (siehe oben) darin investierst, ist dein bestes Investment in deinen Fundraising-Erfolg. Wenn du mit 20-30 Investor:innen in den sechs bis zwölf Monaten vor deinem Fundraising je zwei bis drei Gespräche und Meetings hast, wirst du am F-day aus diesen Kontakten mehr Investmentangebote herausholen, als wenn du am F-day eine Liste von einhundert kalten und lauwarmen Investor:innen anschreibst und dich mit diesen durch einen aufwändigen Funnel quälst.

Die richtigen Investor:innen finden

Nicht jeder Investor:in passt zu deinem Startup. In meinen Recherchegesprächen für mein Buch „Business Angels/Devils“ bestätigte sich, dass es zwei große Kategorien von Investor:innen gibt. Ich benannte sie Raketten- bzw. Redwood-Investor:innen. Frag dich: Bist du auf der Suche nach einem Raketten-Investor, der dein Startup zu einem Mega-Exit führen will, oder nach einem Redwood-Investor, der langfristig auf Stabilität setzt und mit dir gemeinsam ein Unternehmen aufbauen möchte? Wenn du das nicht berücksichtigt, vergeudest du wertvolle Zeit oder holst dir den/die falsche:n Investor:in an Bord, was meist zu schlimmen Zerwürfnissen führt. Sprich dieses Thema unbedingt aktiv in den Gesprächen mit den potentiellen Investor:innen an.

INFO HARD FACTS – ZUGANG ZU INVESTOREN

Empfehlungen: Finde Kontakte, die dich begeistert weiterempfehlen.
Beziehungsaufbau: Investiere in Vertrauen, bevor du um Geld fragst.
Investor-Typen: Unterscheide zwischen Raketten- und Redwood-Investor:innen.



Traction

Investor:innen wollen Fortschritt sehen. Jede Errungenschaft – sei es ein funktionierender Prototyp, erste Kund:innen oder steigende Umsätze – zeigt, dass du deine Vision umsetzen kannst und erhöht deine Chancen.

Das Bild des feststeckenden Autos vermeiden

Ein Startup, das seit Jahren keine nennenswerten Fortschritte erzielt hat, schreckt Investor:innen ab. Sie sehen ein Auto, das im Morast feststeckt und sich ohne fremde Hilfe nicht bewegt. Zeige stattdessen, wie du mit wenigen Mitteln bereits erste Erfolge erzielt hast und schüre damit die Vision, was du fantastisches mit ihrem Investment erreichen könntest. Dank den beiden Buch-Klassikern „Mom Test“ und „Lean Startup“ hast du vollen Zugriff auf genau den Gameplan, mit dem du in kurzer Zeit und mit wenig Geld sehr viel Traction produzieren kannst, die für Investor:innen interessant ist. Wie ich in meinem Buch „Business Angels/Devils“ auch zeige: „Traction ist das Aphrodisiakum für Investoren“. Besprüh sie damit!

Erste Schritte alleine gehen:

Wenn ich jedes Jahr für Puls4 die Gründer:innen vor ihrem Auftritt bei 2 Minuten 2 Millionen unterstütze, ihre Chance auf ein Investment zu optimieren, arbeite ich oft mit den Gründer:innen genau am Thema Traction.

Die Alarmglocken läuten bei mir, wenn die Gründer:innen im Pitch sagen: „Wir haben diese Idee oder Prototyp, den wir in den letzten ein bis zwei Jahren entwickelt haben, wir haben noch (fast) keine Umsätze und suchen jetzt einen strategischen Investor, der uns bei Marketing und Vertrieb hilft“. Achtung! Der Eindruck, den du damit vermittelst, ist verheerend. Entweder hast du ein Produkt gebaut, das niemand kaufen will. Oder du hast ein interessantes Produkt, aber niemanden im Team, der es verkaufen kann und möchtest jetzt, dass der Investor diese Arbeit über-

INFO HARD FACTS – TRACTION

Fortschritte zeigen: Präsentiere Erfolge und Meilensteine klar und selbstbewusst.
Feststeckendes Auto vermeiden: Zeige, dass dein Startup dynamisch ist.
Erste Schritte zeigen: Beweise, dass du nicht nur Ideen, sondern auch Umsetzungswilligen hast
Timing: Plane dein Fundraising so, dass es perfekt zu deiner Traction passt.

nimmt. Beide Szenarien sind für die meisten Investor:innen äußerst uninteressant. Mit meinen Klient:innen erstellen wir dann einen Plan, um in kurzer Zeit erste Verkaufserfolge selbstständig zu erreichen. Und dann mit einer gänzlich anderen Story vor die Investor:innen im TV-Studio zu treten: „Wir haben in den letzten ein bis zwei Jahren einen Prototypen entwickelt, der vor wenigen Wochen marktreif wurde. Alleine in den letzten acht Wochen haben wir folgende erste Verkaufserfolge erzielt. Nun laden wir einen Investor ein, uns in der nächsten Wachstumsphase zu begleiten und zu unterstützen.“ Diese Story ist zehnmal spannender für Investor:innen!

Das „Why now“

Warum ist gerade jetzt der richtige Zeitpunkt für ein Investment? Dieses „Why now“ muss klar in deinem Pitch und deinen Gesprächen mit Investor:innen hervorgehen. Wie im Beispiel am Ende des vorherigen Absatzes beschrieben. Der strategische Kniff: Plane deinen F-day so, dass du deine Traction auf dem Höhepunkt präsentieren kannst und im Idealfall während der zwei bis drei Monaten der Gespräche mit Investor:innen auch immer wieder neue Verkaufserfolge berichten kannst. Als ich für mein drittes Startup im Silicon Valley war, zeigte mir einer meiner Mentoren die Mächtigkeit dieser Methode. Er nannte sie „Fundraising into rising numbers“. Plane daher dein Timing, die Erfolge, den F-day und die Kommunikation deines „Why now“ vorab, um deine Chance auf ein Funding zu maximieren.

Fundraising ist kein Zufall, sondern ein Handwerk, das du lernen kannst. Es erfordert Planung, Strategie und eine Prise Beharrlichkeit. Nutze diesen Leitfaden als Roadmap und vermeide die klassischen Fehler, die viele Gründer:innen ausbremsen. Mit einem klaren Prozess, gezieltem Zugang und sichtbarer Traction wirst du Investor:innen nicht nur ansprechen, sondern begeistern. Und denk daran: Fundraising ist wie ein Wühltisch – wer zu lange zögert, geht leer aus. •



Florian Kandler hat selbst drei Unternehmen gegründet. Zwei davon erhielten in drei Funding-Runden über drei Millionen Euro von Investor:innen aus den USA, Deutschland und Österreich. Er berät Unternehmer:innen, hält Workshops an Akzeleratoren und für seine „Perfekte Pitch“-Community und ist der offizielle Pitch Coach der #glaubandich Challenge und von 2 Minuten 2 Millionen.

„ES MUSS MIR SPASS MACHEN“



Unternehmer und Investor
Bernhard-Stefan Müller

Unternehmer und Investor **Bernhard-Stefan Müller** hat von Tiro aus mit Tantum und Loonshot Ventures zwei Unternehmen aufgebaut, die vom Startup bis zum Familienbetrieb dabei helfen, die digitale Transformation zu meistern. Ein Porträt.

Von der Wirtschaftskammer in die Selbstständigkeit gedrängt – für Bernhard-Stefan Müller wurde aus der Not eine Tugend. Als 2011 seine Stelle einem Sparpaket zum Opfer fiel, beschloss der damals junge BWL-Absolvent kurzerhand: „Wenn die mich nicht mehr haben wollen, dann mache ich halt etwas eigenes.“ Was zunächst als klassisches Büroservice mit Lifestyle-Management-Komponente begann, entwickelte sich über die Jahre zu einer facettenreichen Unternehmensgruppe.

Heute ist der auf einem Bauernhof aufgewachsene Müller mit seiner Firma Tantum als Company Builder erfolgreich und hat mit Loonshot Ventures einen eigenen Venture-Capital-Zweig aufgebaut. „Building and Rebuilding Organizations“, beschreibt er die Mission von Tantum. Das Unternehmen unterstützt dabei sowohl Startups als auch etablierte Familienbetriebe und Konzerne bei der digitalen Transformation.

Ein Paradebeispiel ist die Sanierung eines deutschen Fitnessgeräte-Herstellers. „Als wir 2023 übernahmen, hatte das Unternehmen gerade ein Drittel der Belegschaft entlassen müssen“, erinnert sich Müller. „Ein Jahr später konnten wieder 38 Mitarbeitende eingestellt und der Umsatz um ein Drittel gesteigert werden.“ Der Schlüssel zum Erfolg: „Teamwork, genau hinhören und mit unserem Expertenteam analysieren und schnelle Veränderungen herbeiführen. Was macht das Unternehmen erfolgreich, was macht der Wettbewerb, wohin entwickelt sich der Markt, welche Probleme gibt es in der Unternehmenskultur – dann wird eine Strategie gefasst und mit der Geschäfts-

„Der Schlüssel zum Erfolg: Teamwork, genau hinhören und mit unserem Expertenteam analysieren und schnelle Veränderungen herbeiführen.“

BERNHARD-STEFAN MÜLLER

führung gemeinsam umgesetzt.“ Einzige Grundvoraussetzung: Das Unternehmen und seine Eigentümer:innen müssen für den Change bereit sein und umsetzen, auch wenn’s weh tut.

Mit Loonshot Ventures hat sich Müller zudem als Investor einen Namen gemacht. Der Fokus liegt auf FMCG-Startups (Fast Moving Consumer Goods) – was kein Zufall ist: „Durch meine landwirtschaftlichen Wurzeln habe ich einen starken Bezug zur Lebensmittelproduktion, Qualität und Regionalität.“ Zudem schätzt er das Haptische: „Es macht einen Unterschied, ob du das Produkt in der Hand halten und verschenken kannst oder ob es etwas rein Digitales ist.“

„Es muss ein Produkt sein, hinter dem ich stehen kann“

Anders als viele reine Finanzinvestoren:innen versteht sich Müller als aktiver Partner seiner Portfoliounternehmen. „Ich höre meine Geschäftsführer mindestens alle zwei Wochen. Wir bringen unser Know-How ein, sind Sparringpartner und öffnen unser Netzwerk.“ Dabei folgt er einer klaren Philosophie: „Das Wichtigste ist, dass es mir Spaß macht, ich Potenzial in der Idee sehe und es ein Produkt ist, hinter dem ich stehen kann.“

Die breite Aufstellung hat sich besonders in Krisenzeiten bewährt. „In der COVID-Krise kam zwar die Unternehmensberatung zum Erliegen, aber wir konnten das Bewachungsunternehmen 7even, an welchem ich beteiligt bin voll hochfahren und haben die ersten COVID-19-Beauftragten-Schulungen entwickelt“, erklärt Müller. Auch aktuell hilft die Diversifikation: Während das Österreich-Geschäft schwächelt, läuft es in Deutschland, der Schweiz und Liechtenstein, ziemlich gut.

Trotz der Erfolge sieht sich der Unternehmer selbstkritisch als „Getriebener“. Seine Arbeitswoche umfasst stolze 80 bis 85 Stunden, ständig schwirren neue Ideen durch seinen Kopf. „Ich versuche gerade, mich selbst ein bisschen zu heilen und öfter Nein zu sagen – und auch gute Ideen von anderen umsetzen zu lassen“, gesteht er mit einem Lächeln. „Ich hätte noch so viele Ideen,

die ich gerne umsetzen würde. Aber ich versuche jetzt mal den erreichten Stand zu genießen und nicht gleich die nächste Baustelle aufzureißen.“ Für gute Investments sei er trotzdem stets offen, so Müller.

Kritisch sieht Müller die aktuelle Entwicklung in der Startup-Szene, besonders in Österreich. „Die guten Gründer:innen verlassen das Land und gehen dorthin, wo sie ein besseres Umfeld finden. Wir haben weder die Infrastruktur noch sind wir ein Investoren-Hotspot.“ Auch die staatliche Förderstruktur hinke hinterher. „Wir sprechen immer davon, Gründerland Nummer 1 zu werden, aber was tun wir dafür?“

„Wir würden gerne mehr machen“

Die Qualität der Startups, zumindest im FMCG-Bereich, sieht er eher rückläufig. „Das Startup-Thema ist leider ein bisschen ausgelutscht. Jeder, der eine neue Firma gründet, glaubt, dass es ein Startup ist.“ Zudem beobachtet er eine veränderte Mentalität: „Wir sehen teilweise Gründerteams, die nicht mehr bereit sind, ihre 60 oder 70 Stunden zu hackeln. Viele setzen lieber auf Work-Life-Balance.“

Dennoch blickt Müller optimistisch in die Zukunft. Mit Tantum erwirtschaftet er das Kapital für neue Investments durch Loonshot. „Wir würden gerne mehr machen, aber die Qualität muss stimmen“, betont er. Seine Investments wählt er sorgfältig aus – nicht nur nach wirtschaftlichen Kriterien, sondern auch nach menschlichen: „Ich arbeite nur mit Menschen, denen ich vertrauen kann und mit denen ich am Abend auch gerne einen Gin (am besten Munkara aus meinem eigenen Portfolio) trinken würde.“

Diese Haltung spiegelt sich auch in seiner Produktphilosophie wider. Als Müller 2023 einen Onlineshop für Bastelprodukte erwarb und das Geschäft und die Mitarbeiter:innen vor dem Aus rettete, stellte er als Erstes die Produktion um: Statt billiger Importware verwendet er nun Tiroler Holz. „Da kann ich dahinter stehen“, sagt er. Diese Authentizität ist ihm wichtig – auch wenn sie manchmal mehr kostet.

Müller verkörpert einen neuen Typ Unternehmer: digital und traditionsbewusst zugleich, strategisch denkend und hands-on agierend, gewinnorientiert und wertebasiert. „Ich bin ein Abenteurer, der gerne Dinge ausprobier“, beschreibt er sich selbst. „Und ich bin immer noch idealistisch genug zu glauben, dass wenn ich eine Idee nicht umsetze, sie möglicherweise kein anderer macht.“ •

„Ich höre meine Geschäftsführer mindestens alle zwei Wochen. Wir bringen unser Know-How ein, sind Sparringpartner und öffnen unser Netzwerk.“

BERNHARD-STEFAN MÜLLER

FOTO: BEIGESTELLT



DIE STÄRKEN DES STANDORTS

Was die Gründerinnen **Lisa Smith** (Prewave) und **Lisa Reiss** (Smiling Food) über ihre Gründungs- und Finanzierungserfahrungen in Österreich zu sagen haben.

TEXT JULIA GERBER

Zwei österreichische Gründer:innen aus verschiedenen Branchen teilen ihre Erfahrungen darüber, wie herausfordernd es ist, ein eigenes Unternehmen in Österreich aufzubauen – und geeignete Investor:innen zu gewinnen. Lisa Smith ist Co-Founder und Managing Director von Prewave, einer KI-Plattform, die großen Unternehmen hilft, ihre Lieferketten resilient und nachhaltig zu gestalten. Lisa Reiss gründete 2021 das FoodTech-Startup Smiling Food, das eine vielversprechende Zuckeralternative entwickelt hat.

Wie hat sich eure Wachstumsreise gestaltet und wer oder was hat euren Unternehmen geholfen, sich weiterzuentwickeln?

LISA SMITH: Prewave ist ein Spin-off der Technischen Universität Wien und wurde 2017 gegründet. Ein Jahr darauf gab es ein Funding von Speedinvest und XISTA.vc. Gerade in den frühen Phasen hat uns das öffentliche Zuschussystem finanziell stark unterstützt. Unsere Lösung wurde an der Universität entwickelt und war zunächst nur ein technologischer Prototyp – ein Produkt gab es noch nicht.

Es dauerte eine Weile, bis wir den Product-Market-Fit gefunden haben. Hätten wir nicht von verschiedenen Seiten Forschungszuschüsse und Innovationszuschüsse erhalten und diese mit frühem VC-Kapital kombiniert, wären wir heute nicht da, wo wir sind. Das hat uns geholfen, auf die Beine zu kommen und in den ersten drei bis vier

Jahren Prototypen zu entwickeln sowie Pilotprojekte mit verschiedenen Unternehmen umzusetzen. 2021 hat dann tatsächlich die Wachstumsphase begonnen.

Später konnten wir mehr als 90 Millionen Euro aus dem Ausland nach Österreich ziehen, und ich denke, dass wir hierzulande mehr davon wollen.

LISA REISS: Wir wollen den Süßungsmittelmarkt revolutionieren. Dazu haben wir das erste modulare System entwickelt, das Zucker applikationsbasiert 1 zu 1 nachahmt. Mit unserer Plattformtechnologie können wir den Geschmack, die Textur, das Volumen und die Funktionalität von Zucker präzise und ohne künstliche Süßstoffe und Zucker imitieren. Wir haben es geschafft, bis zum Zeitpunkt

der Pre-Seed-Runde einen validierten Prototypen zu entwickeln, aber das war ein dreijähriger F&E-Zyklus voller Ups und Downs. Es hat viel Kraft gebraucht, das durchzuziehen. Österreich ist leider nicht der perfekte Standort für Startups in der Lebensmitteltechnologie. Eine Küche, ein Labor inklusive passendem Equipment findet man nicht an einem Ort, da mussten wir echt kreativ werden. Für unsere Forschungszwecke mussten wir zwischen Österreich und Deutschland hin und her pendeln.

Durch die staatlichen Förderungen und Inkubatoren haben wir die ersten Tests und Mitarbeiter:innen finanzieren können, ohne diese Unterstützung wäre das nicht möglich gewesen. Zusätzlich habe ich von Anfang an viel Wert auf spezifisches Mentoring gelegt, um schneller voranzukommen und Fehler zu vermeiden.

Wie hat sich Smiling Food bis jetzt finanziert? Ist es deiner Erfahrung nach schwierig(er), in Österreich finanzielle Mittel für ein Startup aufzustellen?

LISA REISS: Für mich war es in den letzten drei Jahren wichtig, ‚Smiling Food‘ durch eigenes Geld und in Kombination mit Förderungen zu bootstrappen. Ich wollte nicht zu früh zu viele Anteile für zu wenig Geld abgeben. Ohne Förderstellen wie die aws, die Wirtschaftagentur Wien oder die FFG würde

INFO PREWAVE

Prewave entwickelt KI-basierte Technologien für Supply Chain Intelligence und wurde 2017 als Spin-off der Technischen Universität Wien von Dr. Lisa Smith und Harald Nitschinger gegründet. Zu den Kunden gehören führende Unternehmen aus der Automobil-, Chemie-, Metall- und Elektronikindustrie sowie große Transport- und Logistikunternehmen, die ihre Lieferketten nachhaltiger gestalten möchten.



Lisa Smith

– einem Bereich, der durch steigende Anforderungen an Lieferkettenstabilität und neue gesetzliche Vorgaben wächst. Das Thema Lieferketten ist in den letzten fünf Jahren sowohl durch die Corona-Pandemie als auch durch den ESG-Trend und internationale Kriege stark in den Fokus gerückt. Hinzu kommt der Green Deal in Europa mit zusätzlichen Regulierungen, wie etwa das europäische Lieferkettengesetz 2027. Große Unternehmen sind also bald verpflichtet, ein Risikomanagement-Werkzeug zu implementieren. All diese Faktoren spielen im Markt eine Rolle – unsere Technologie wurde 2017 genau zur richtigen Zeit entwickelt und war um 2021 einsatzbereit. Deshalb konnten wir 2023 gute Wachstumszahlen sowie eine attraktive Series-B-Finanzierung erreichen.

Wie wichtig sind Family Offices für die Finanzierung von Startups in Österreich, und warum hast du dich für den Venture-Capital-Weg anstatt Business Angels entschieden?

LISA SMITH: Wir haben uns für den VC-Weg und institutionelle Investoren entschieden, weil wir mit diesen unsere IPO-Vision teilen und damit für die nächsten zehn Jahre ein starkes strategisches Alignment haben.

Grundsätzlich brauchen wir reiche Familien, also Family Offices, die in die VC-Landschaft in Österreich investieren. Ich glaube, dass es insgesamt mehr VCs braucht. Mein Eindruck ist, dass es für Family Offices

nicht ganz einfach ist, Tech-Startups zu identifizieren und zu bewerten. Das VC-Instrument scheint mir hier ideal, um Geld aus Family Offices in österreichische Innovationen zu lenken. •



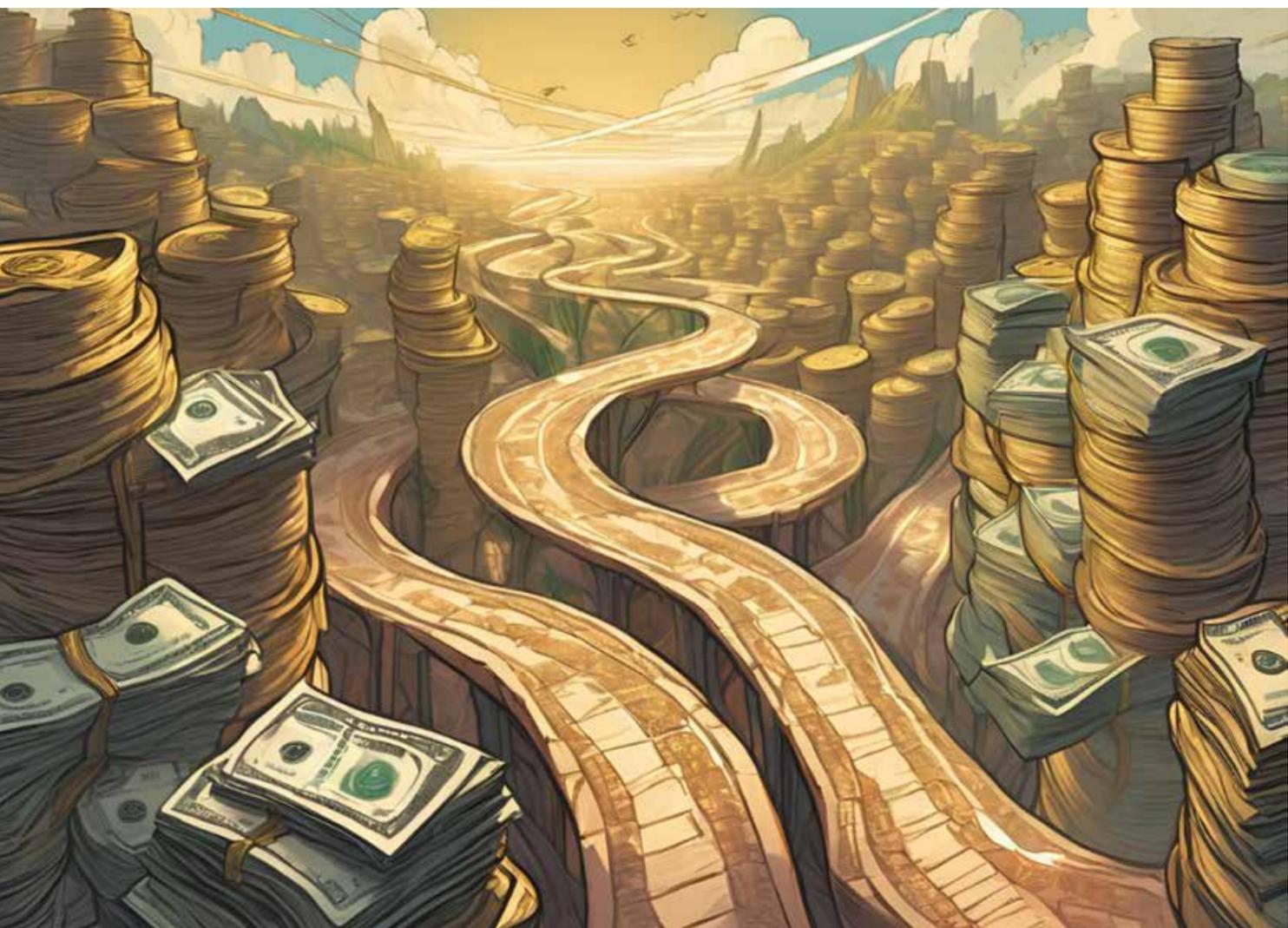
Lisa Reiss

INFO SMILING FOOD

Smiling Food hat Zucker 1:1 nachgebaut – ganz ohne künstliche Süßungsmittel. Die maßgeschneiderten Zuckeraustauschstoffe replizieren auf molekularer Ebene Geschmack, Volumen und Funktionalität von Zucker. Die Zuckeralternative im Baukastensystem soll sich optimal in Lebensmittel und Pharmaprodukte integrieren lassen.

PreWave hat 2024 eine der größten Series-B-Finanzierungsrunden in der DACH-Region abgeschlossen und insgesamt 63 Millionen Euro eingesammelt. Wie habt ihr das erreicht und wie können das andere erreichen?

LISA SMITH: Diese Runde aufzustellen war das Ergebnis unseres Wachstums der letzten Jahre. Unsere größten Wachstumstreiber waren, dass wir mit unserer Technologie den Product-Market-Fit im stark wachsenden Supply-Chain-Markt gefunden haben



VIELE WEGE FÜHREN ZUM GELD

Startups brauchen Kapital zum Wachsen, aber woher stammt es? In den unterschiedlichen Phasen von der Garage in Richtung Börse kommen unterschiedliche Kapitalgeber ins Spiel – mit jeweils eigenen Konditionen und Erwartungen an das Jungunternehmen. Ein Überblick.

Eigenkapital

Eigenkapital bezeichnet die von den Unternehmenseignern (Shareholder) eingebrachten finanziellen Mittel. Es bildet die Haftungsgrundlage des Unternehmens und steht unbefristet zur Verfügung. Eigenkapital kann durch Einlagen der Gesellschafter, einbehaltene Gewinne oder Kapitalerhöhungen aufgebracht werden. Es dient als Risikopuffer und wichtiger Indikator für die finanzielle Stabilität eines Unternehmens. Die Eigenkapitalquote ist auch ein zentrales Kriterium bei der Bonitätsbeurteilung. Eigenkapitalgeber haben Mitspracherechte und partizipieren am Unternehmensgewinn, tragen aber auch das Verlustrisiko. Im Insolvenzfall werden sie nachrangig bedient. Die Höhe des Eigenkapitals beeinflusst die Kreditwürdigkeit und Handlungsfähigkeit des Unternehmens wesentlich.

Tipp für Founders: *Eigenkapital können Sparguthaben, Wertpapiere oder Wertgegenstände sein. 20 bis 30 Prozent Eigenkapital-Quote gilt als Empfehlung.*

Venture Capital

Venture Capital ist eine Form der zeitlich befristeten Beteiligungsfinanzierung für junge, innovative Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial. Spezialisierte Venture Capital-Gesellschaften stellen Kapital und oft auch Know-how zur Verfügung. Die Investition erfolgt meist in verschiedenen Finanzierungsrunden entsprechend der Unternehmensphase. Venture Capital-Geber streben eine überdurchschnittliche Rendite durch den späteren Verkauf ihrer Anteile an. Sie übernehmen häufig Minderheitsbeteiligungen und sichern sich Mitspracherechte. Das hohe Risiko wird durch die Chance auf eine multiple Wertsteigerung kompensiert. Typische Branchen sind Technologie, Digital und Life Sciences. Die Exit-Strategie wird meist von Beginn an geplant.

Tipp für Founders: *Die VC-Finanzierung erfolgt in der Regel für einen begrenzten Zeitraum. Der Venture-Capital-Geber erhält keine Dividende und verzichtet auf eine laufende Verzinsung des bereitgestellten Kapitals, erwartet dafür aber eine Wertsteigerung durch den Exit oder Secondaries.*

Crowdfunding

Crowdfunding beschreibt die Finanzierung von Projekten oder Unternehmen durch viele Kleininvestor:innen über spezialisierte Internet-Plattformen. Die Geldgeber erhalten meist keine Unternehmensanteile, sondern nicht-monetäre Gegenleistungen wie Produkte oder Dienstleistungen. Die Mindestbeteiligungssummen sind niedrig, die Laufzeiten meist kurz. Crowdfunding eignet sich besonders für innovative und kreative Projekte mit emotionalem Aspekt. Die Kampagne dient gleichzeitig als Marketinginstrument und Markttest. Das Alles-oder-Nichts-Prinzip bedeutet, dass das Funding nur bei Erreichen der Zielsumme erfolgt. Die Plattformen prüfen die Projekte und erheben Gebühren.

Tipp für Founders: *Crowdfunding hat sich vor allem im Bereich von Hardware-Produkten etabliert. Die erfolgreichsten Crowdfunding-Startups sind unter anderem die Pebble-Smartwatch (heute Fitbit bzw. Google), die EcoFlow-Heimbatterie sowie zahlreiche Games wie „Gloomhaven“.*

Crowdinvesting

Crowdinvesting ermöglicht vielen Kleinanleger:innen die Beteiligung an Unternehmen - oder eigentlich an deren künftigen Erfolg. Im Gegensatz zum klassischen Crowdfunding erhalten Investor:innen finanzielle Gegenleistungen wie Gewinnbeteiligungen, Umsatzbeteiligungen oder Wertsteigerungen. Die Investments erfolgen meist über Nachrangdarlehen oder stille Beteiligungen. Gesetzliche Regelungen begrenzen die Investitionssummen pro Anleger:in. Die Plattformen übernehmen Prüfung und Abwicklung gegen Provision. Crowdinvesting eignet sich für etablierte Startups und KMU mit nachvollziehbarem Geschäftsmodell. Die

Laufzeiten betragen typischerweise drei bis sieben Jahre. Anleger:innen tragen ein erhebliches Verlustrisiko.

Tipp für Founders: *Unter fundnow.at gibt es umfangreiche Informationen für Startups rund um das Thema Crowdinvesting, die die Erste Bank und Sparkasse gemeinsam mit der Crowdinvesting-Plattform Conda aufbereitet hat.*

Bankfinanzierung

Die klassische Bankfinanzierung erfolgt durch Kredite verschiedener Art, die gegen Zinsen und meist auch Sicherheiten vergeben werden. Banken prüfen intensiv Bonität, Geschäftsmodell und Sicherheiten. Gängige Formen sind Kontokorrentkredite für kurzfristige Liquidität sowie Investitionskredite mit festen Laufzeiten und Tilgungsplänen. Die Kreditkonditionen hängen von Bonität, Sicherheiten und Marktumfeld ab. Vorteile sind die Unabhängigkeit von Investor:innen und steuerliche Absetzbarkeit der Zinsen. Nachteile sind strenge Vergabekriterien und mögliche Einschränkungen durch Kreditaufgaben. Die Finanzierung erfolgt meist stufenweise nach Projektfortschritt. Für die Finanzierung wird meist seitens der Bank ein „Proof of Concept“ (PoC) verlangt. Üblicherweise wird damit Go-to market bzw. die Erstproduktion gestemmt.

Tipp für Founders: *Im GründerCenter der Erste Bank und Sparkasse können sich Startup-Gründer:innen in allen österreichischen Bundesländern bei Finanzierungsexpert:innen im Detail zu allen Themen rund um Bankenfinanzierungen informieren.*

Revenue-based Financing

Revenue-based Financing ist eine flexible Finanzierungsform, bei der die Rückzahlung als prozentualer Anteil am Umsatz erfolgt. Sie eignet sich besonders für Unternehmen

mit wiederkehrenden Einnahmen. Die Kapitalgeber erhalten keine Unternehmensanteile, sondern einen vereinbarten Prozentsatz der monatlichen Erlöse bis zum Erreichen einer definierten Gesamtsumme. Die Rückzahlungen schwanken mit dem Geschäftsverlauf. Vorteile sind schnelle Verfügbarkeit und Anpassung an Umsatzschwankungen. Die Finanzierungskosten sind meist höher als bei klassischen Krediten. Die Prüfung erfolgt primär anhand von Umsatzdaten und Wachstumspotenzial.

Tipp für Founders: *In Österreich gibt es mit Tauros Capital einen auf Revenue-based Financing spezialisierten Investor, der Scale-ups und stark wachsende KMU in der Regel mit einer bis zwei Millionen Euro finanziert.*

Private Equity

Private Equity (PE) bezeichnet die Beteiligung an nicht börsennotierten Unternehmen durch spezialisierte Investmentgesellschaften. Zielunternehmen sind meist etablierte Firmen mit Optimierungspotenzial. Private Equity-Gesellschaften streben Mehrheitsbeteiligungen an und nehmen aktiv Einfluss auf die Unternehmensführung. Die Wertsteigerung soll durch operative Verbesserungen, Wachstum und Restrukturierung erreicht werden. Die Haltedauer beträgt typischerweise vier bis sieben Jahre. Der Exit erfolgt durch Börsengang, Verkauf oder Nachfolgeregelung. Die Transaktionen haben oft erhebliches Volumen und werden teilweise fremdfinanziert. Die Renditeerwartungen sind hoch.

Tipp für Founders: *PEs sind sehr wählerisch. Um die Rendite so attraktiv wie nur möglich zu gestalten, suchen sich Private-Equity-Gesellschaften gezielt Unternehmen aus, die ein gutes Verhältnis zwischen Risiko und Rendite vorweisen können und somit einen hohen sowie stabilen Cashflow haben. •*

TOP-TIPP FINANCE NAVIGATOR

Als Gründer:in weiß man oft nicht, wo einem der Kopf steht – man würde am liebsten alles gleichzeitig machen. Um Ruhe und Struktur in Finanzierungsthemen zu bekommen, kann der „Finance Navigator“ der Erste Bank und Sparkasse eine große Hilfe sein. Auf der Webseite lässt sich durch alle Phasen eines Startup-Unternehmens (von der Pre-Seed-Phase bis zur Wachstumsphase Richtung IPO) klicken. Im Anschluss wird die jeweils passende Finanzierungsform dargestellt. Der „Finance Navigator“ hilft dabei, zu Beginn die eigene finanzielle Situation zu



bewerteten und festzustellen, wie viel Eigenkapital man selbst in das Unternehmen einbringen kann. Von hier geht die Reise bis zum Reifegrad der dritten Stufe, wo es darum geht, strategische Investor:innen zu gewinnen oder den Einsatz erzielter Gewinne zu erörtern.

www.sparkasse.at

DIE GLORREICHEN FÖRDERMITTEL, DIE IHR BUSINESS VORANBRINGEN

Wer ein Unternehmen gründen oder weiterentwickeln möchte, steht oft vor einer Herausforderung: die richtige Finanzierung zu finden. In Österreich gibt es eine Vielzahl an Bundesförderungen, die sowohl Startups als auch etablierte Unternehmen beim Wachstum unterstützen. Doch das Fördersystem ist komplex und viele Unternehmen wissen nicht, welche Programme für sie infrage kommen. Welche Förderungen lohnen sich wirklich?

TEXT DHARMA FUNDING SOLUTIONS



Das Team von Dharma Funding Solutions.

Dr. Vijay Verma, einer der führenden Förderexperten Europas und CEO der Dharma Funding Solutions GmbH, hat in seiner Laufbahn über 500 Unternehmen erfolgreich durch den Förderprozess begleitet. Sein Team aus erfahrenen Expert:innen versteht die Anforderungen an neuartige und innovative Technologien sowie die Herausforderungen, die mit Förderanträgen verbunden sind. „Viele Unternehmen haben großartige Ideen, aber wissen nicht, welche Fördermöglichkeiten sie nutzen können oder wie sie ihre Anträge optimal gestalten. Wir helfen ihnen, ihre Chancen auf Erfolg zu maximieren“, erklärt Dr. Vijay Verma.

Um euch den Überblick zu erleichtern, haben wir die sieben wichtigsten Bundesförderungen für euch zusammengefasst.

1. aws-ERP-Kredit

Der aws-ERP-Kredit ist eine der wichtigsten Finanzierungshilfen für österreichische Unternehmen. Er richtet sich an EPUs, KMUs und Großunternehmen und ermöglicht Investitionen in materielle und immaterielle Werte. Besonders attraktiv sind die zinsgünstigen Konditionen. Unternehmen können damit Modernisierungsprojekte finanzieren, neue Geschäftsfelder erschließen oder bestehende Dienstleistungen erweitern.

2. aws-Garantie für junge Unternehmen

Nicht jedes Unternehmen kann ausreichend Sicherheiten vorweisen – insbesondere nicht in der Gründungsphase. Genau hier setzt die aws-Garantie an, die bis zu 80 Prozent der Finanzierungen absichert. Die Antragstellung erfolgt vor Beauftragung bei der Erste Bank oder Sparkasse.

3. erp-Gründungs-Kleinkredit (ÖHT)

Während viele Förderprogramme für alle Branchen offen sind, ist der ÖHT-Kredit speziell auf junge Tourismusunternehmen zugeschnitten. Mit einem zinsgünstigen Kredit von bis zu einer Million Euro können Betriebe ihre Infrastruktur ausbauen oder modernisieren. Gerade in einem stark wettbewerbsorientierten Markt wie dem Tourismus ist es essenziell, immer am Puls der Zeit zu bleiben.

4. aws – PreSeed für Hightech-Unternehmen in der Vorgründungsphase

Gründer:innen im Hightech-Bereich stehen

oft vor einer besonderen Herausforderung: Sie benötigen bereits vor der eigentlichen Gründung Kapital, um Forschung, Entwicklung oder erste Prototypen zu finanzieren. Das PreSeed-Programm stellt bis zu 200.000 Euro für Hightech-Projekte in den Bereichen IKT, Physical Science und Life Sciences zur Verfügung.

5. aws Seedfinancing für Hightech-Unternehmen

Wer ein Hightech-Unternehmen gründen möchte, kann sich für das Seedfinancing-Programm bewerben. Hier wird ein bedingt rückzahlbarer Zuschuss von max. 800.000 Euro bereitgestellt, um die Weiterentwicklung von innovativen Geschäftsmodellen zu ermöglichen. Auch dieses Programm richtet sich an Hightech-Projekte in den Bereichen IKT, Physical Science und Life Sciences.

6. FFG-Startup-Förderung für kleine und mittlere Unternehmen

Unternehmen, die auf Forschung und Entwicklung (F&E) setzen, können durch das FFG-Basisprogramm finanzielle Unterstützung erhalten. Die Förderung orientiert sich an den jeweiligen Projektkosten und kann bis zu 70 Prozent der Gesamtsumme abdecken. Sie setzt sich aus einem Mix aus Zuschuss und Darlehen zusammen.

7. Umweltförderung (BMLFUW) für alle Unternehmen und sonstige unternehmerisch tätige Organisationen

Nachhaltigkeit ist längst nicht mehr nur ein Trend, sondern ein essenzieller Bestandteil zukunftsfähiger Geschäftsmodelle. Mit der Umweltförderung im Inland werden Unternehmen unterstützt, die in Energieeffizienz oder umweltfreundliche Technologien investieren. Je nach Projekt können bis zu 35 Prozent der Investitionsmehrkosten übernommen werden.

Neben der Auswahl der richtigen Förderung liegt der Schlüssel zum Erfolg vor allem darin, einen überzeugenden Antrag zu stellen – eine Hürde, an der viele scheitern. Genau hier setzt Dharma Funding Solutions an. Mit jahrelanger Erfahrung in der Förderberatung hilft das Team Unternehmen dabei, sich bestmöglich zu positionieren und Fallstricke zu vermeiden. So können Gründer:innen und Unternehmer:innen ihren Fokus auf den Erfolg und das Wachstum ihres Unternehmens richten. •





FOTO: MARIELLA RUIZ CRUZ

Lisa Pallweber ist eine der wenigen Frauen in Österreich, die gezeigt haben, wie man Karriere in der Investment-Branche machen kann. Ihr Werdegang führt von Raiffeisen Capital Management über Speedinvest und Uniqa Ventures bis zur Hans(wo)men Group, wo sie mittlerweile Geschäftsführerin der Beteiligungsstruktur von Österreichs erfolgreichstem Business Angel ist.

INTERVIEW JAKOB STEINSCHADEN

„WIR GEHEN KALKULIERTE RISIKEN EIN“

Viele träumen davon, selbst mal Investor:in zu sein, weil man dabei sehr große, richtungsweisende Entscheidungen trifft. Wie glamourös ist das Investorinnenleben tatsächlich, bzw. wie sieht ein typischer Arbeitstag aus?

LISA PALLWEBER: Wahrscheinlich weniger glamourös, als man denkt, aber dafür sehr spannend und abwechslungsreich. Die Arbeit mit Startups teilt sich in zwei Bereiche: Zum einen geht es um Dealflow und Scouting: Ich treffe Gründer:innen und lerne ihre Companies kennen und evaluiere, ob sie zu uns und unserem Investment-Ansatz passen. Ich tausche mich auch regelmäßig mit Co-Investor:innen aus und teile spannende Companies mit ihnen.

Der andere Teil ist das Portfolio-Management: Hier arbeite ich mit unseren Gründer:innen an Strategie-Entwicklung, Go-to-Market, Sales, Hiring, Fundraising oder nehme an Board Meetings teil. In speziellen Fällen kümmerge ich mich auch um Restrukturierungen oder Behebungen von Founder-Clashes.

Dann kommen noch strategische Themen für uns als Hans(wo)men Group hinzu, oder auch die Planung unserer Hans(wo)men Group Founder Meetings in Österreich und Spanien.

Wie bist du zum Investieren gekommen? Welche Karriereschritte waren notwendig, um schließlich Managing Partner bei der Hans(wo)men Group zu werden?

Ich habe die Matura am Humanistischen Gymnasium in Meran mit Schwerpunkt Sprachen und Philosophie gemacht, dann den Bachelor an der Bocconi University in Mailand mit Spezialisierung auf Finance. Ich war immer gut mit Zahlen und hatte großes Interesse zu verstehen, wie Wirtschaft und Unternehmen funktionieren.

In Wien habe ich dann während der Uni ein Internship bei Raiffeisen Capital Management gemacht und bin dort nach dem Uni-Abschluss fix eingestiegen. Ich hatte dort die Möglichkeit, mehrere Teams zu sehen und war dann im Global Aktien-Team, wo ich für einen Tech-Aktien-Fonds potentielle Target-Unternehmen recherchiert habe. 2017 bin ich dann zu Speedinvest. Speedinvest war damals noch sehr klein, mit etwa 20 Mitarbeiter:innen. Ich habe daher alles mitmachen können und am Anfang überall mitangepackt. Ich habe dort gelernt, Teams und Companies zu evaluieren, Captables zu bauen und Investor Relations zu machen. 2020 bin ich dann zu Uniqa Ventures. Dort habe ich dann meine ersten Deals geleitet, u.a. die von Telemidi und Impress.

Hansi Hansmann, den ich schon aus Speedinvest-Zeiten kenne, hat mich dann 2021 für seine Hans(wo)men Group abgeworben. Seit Jänner 2022 bin ich verantwortlich für unsere neuen Investments und manage einen großen Teil unseres Portfolios, seit April 2024 bin ich zudem Geschäftsführerin unserer Beteiligungsstruktur.

Welche Rolle spielten Mentor:innen in deiner Entwicklung als Investorin? Gibt es ein großes Vorbild aus der Branche?

Mentor:innen und auch Unterstützer:innen waren für mich immer unglaublich wichtig. Ich hatte das Glück, in jeder Firma mit sehr guten und erfahrenen Persönlichkeiten arbeiten zu dürfen, die sich für mich und meine Ausbildung Zeit genommen haben und ihr Wissen weitervermittelt haben. Hansi ist sicherlich mein erfahrenster und stärkster Mentor. Er hat nicht nur fünfzehn Jahre Erfahrung im Angel Investment und Startup-Bereich, was ein großer fachlicher Vorteil ist, er hat vorher auch als Unternehmer mehrere Firmen selbst aufgebaut und geführt. Von ihm habe ich auch seine spezielle Art, Geschäfte & Deals zu machen gelernt. The Hansi way of doing business.

Welche Investition hat dir den größten Erfolg beschert und warum?

Feedback-Zyklen sind sehr lange in unserer Branche. Man weiß erst sehr spät, ob ein Investment wirklich finanziell erfolgreich ist, und dazwischen gibt es unzählige Nahtod-Erfahrungen und kontinuierliche Ups & Downs. Also zu früh, um das beantworten zu können.

Wie gehst du mit dem Druck und den Erwartungen um?

Ich sehe den Druck nicht per se negativ. In unserem Bereich muss man extrem flexibel im Kopf sein und sich mit ganz unterschiedlichen Themen in kurzer Zeit auseinandersetzen und sich immer wieder in neue Konzepte reinenden. Man braucht also eine gewisse Fähigkeit, Themen jonglieren zu können, aber muss gleichzeitig extrem entscheidungsfreudig sein und sich in recht kurzer Zeit eine Meinung über Dinge bilden.

Welche Rolle spielt Risikomanagement in deiner Strategie?

Risiko ist definitiv ein Thema, mit dem man sich im Bereich Risikokapital auseinandersetzen muss. Wenn wir investieren, gehen wir kalkulierte Risiken ein, da wir nie alle Informationen haben und unsere Entscheidungen basierend auf Hypothesen treffen. Daher muss ich stets abwägen, welches Risiko ich eingehen kann und welches ich vermeiden möchte.

Unsere Investments sind auch sehr stark diversifiziert, da wir als Generalist per Definition in viele unterschiedliche Branchen und Business Models investieren. Da Hansi auch schon lange vor mir investiert hat, haben wir ein Portfolio mit unterschiedlich reifen Startups, von Pre-Seed (sehr risikoreich) bis hin zu Series B+ Companies mit deutlich weniger Risiko. Geographisch sind wir relativ konzentriert, hier holen wir uns zusätzliche Diversifikation über das eine oder andere Fund Investment.

Wie hältst du dich über Markttrends und neue Investitionsmöglichkeiten auf dem Laufenden?

Ich höre gerne Podcasts, etwa BTM von Florian Gschwandtner oder den Doppelgänger Tech Talk. Der Austausch mit Kollegen, nicht nur im VC-Bereich, ist auch immer spannend.

„Man weiß erst sehr spät, ob ein Investment wirklich finanziell erfolgreich ist, und dazwischen gibt es unzählige Nahtod-Erfahrungen und kontinuierliche Ups & Downs.“

LISA PALLWEBER HANS(WO)MEN GROUP

Was sind die größten Herausforderungen, denen du als junge Investorin begegnest?

Die größte Herausforderung ist die Zeit. Die Feedback-Zyklen sind im Early-Stage-Bereich so lang, dass man erst nach zehn bis fünfzehn Jahren wirklich weiß, ob ein Investment erfolgreich war oder eben nicht.

Welche Vorteile siehst du in deinem Alter und deiner Perspektive als junge Investorin?

Ich glaube nicht, dass das Alter zwingend aussagekräftig ist, es ist vielmehr eine Einstellungssache. Ein großes Maß an Neugierde und Wissenshunger ist definitiv die Voraussetzung, um einen guten Job machen zu können, in jedem Alter.

Wie balancierst du deine Karriere als Investorin mit deinem Privatleben?

Für mich geht beides Hand in Hand. Ich liebe, was ich beruflich mache und trenne die beiden Welten daher auch nicht. Ich bin auch privat mit vielen Gründer:innen und Kolleg:innen befreundet und unterhalte mich immer gerne über Unternehmertum und Co.

Welche Trends siehst du, die die Investmentbranche in den nächsten Jahren prägen werden?

Ich glaube, alles rund um AI wird Grundlage für Innovation in allen Branchen sein. Ich selber freue mich, die Entwicklung im Bildungsbereich, im Gesundheitswesen und im Bereich Nachhaltigkeit zu verfolgen.

Welchen Rat würdest du anderen jungen Menschen geben, die eine Karriere im Investmentbereich anstreben?

Gerade in der VC-Welt können die Backgrounds sehr unterschiedlich sein: Manche kommen klassisch aus Investmentbanking oder Beratung, andere haben vorher selbst gegründet oder waren in einem Startup tätig. Viele Wege führen zum Ziel. Wichtig ist es, viele Bereiche auszuprobieren, um besser herausfinden zu können, wo die eigene Leidenschaft und das Interesse am größten ist. Und: Man muss immer neugierig bleiben und sich weiterentwickeln. Sich mit spannenden Leuten umgeben und das eigene Netzwerk aufzubauen ist sicherlich auch hilfreich, daraus ergeben sich sehr oft Opportunities. •

DIE DREI MUSKETIERE

DES STARTUP-INVESTMENTS

Investor:in ist nicht gleich Investor:in. Je nachdem, in welcher Phase eines Jungunternehmens Geldgeber:innen an Bord kommen, unterscheiden sich auch die Ticket-Größen, die Rollen und die Ziele.

TEXT JAKOB STEINSCHADEN

GROWTH INVESTOR

Dominik Schwarz ist Partner beim skandinavischen Growth-Investor Verdane, der 2024 etwa die Mehrheiten an den österreichischen Scale-ups Eversports und Cropster übernommen.



Business Angels – Hermann Futter

„Ein Business Angel ist mehr als ein:e reine:r Investor:in – er oder sie ist ein:e Wegbegleiter:in auf der spannenden Reise eines Startups: Geldgeber:in, Mentor:in, Türöffner:in und Impulsgeber:in bei strategischen Entscheidungen. Ein Business Angel kommt an Bord, wenn die Unsicherheit am größten ist: zu Beginn eines Startups. Die Dreifaltigkeit des Scheiterns – Produkt, Markt & Team – ist in dieser Phase täglicher Begleiter des jungen Unternehmens. Andererseits ist, wenn die Wette aufgeht, auch das potenzielle Investment-Multiple sehr hoch – und der Spaß sowieso.“

Ein Business Angel bringt (Eigen)kapital in das Unternehmen ein. Dafür erhält er Unternehmensanteile. Der Korridor der übertragenen Gesellschaftsanteile beträgt üblicherweise zwischen fünf und 20 Prozent.

Ein guter Business Angel investiert aber nicht nur Kapital. Investiert werden auch unternehmerische Erfahrung und das eigene Netzwerk – denn das erhöht die Chance des Erfolges und mindert die Gefahr des Scheiterns. Bei Angels United sehen wir unsere Rolle vor allem auch als strategische Advisors und Impulsgeber:innen. Während die operative Umsetzung immer bei den Gründer:innen bleibt, unterstützen wir strategisch, bringen Erfahrung ein und öffnen Türen zu potenziellen Partner:innen und Kund:innen.

Die Motivation eines Angels geht üblicherweise über den rein finanziellen Erfolg hinaus. Der Reiz liegt auch darin, Teil von bahnbrechenden Innovationen zu sein und den Aufbau von großartigen Unternehmen aktiv mitzugestalten. Der Austausch mit ambitionierten Gründer:innen und das Dabeisein, wenn aus einer Idee ein Erfolg wird, ist für viele Angels eine wichtige Triebfeder.

Business Angels bleiben in der Regel mehrere Jahre im Cap Table eines Startups, bis neue Investor:innen oder strategische Partner:innen an Bord kommen. Der Exit erfolgt entweder durch sogenannte ‚Secondaries‘ beim Einstieg von VCs oder strategischen Investor:innen oder beim Mehrheitsverkauf des Unternehmens. Seltener erst beim IPO. Ziel ist es aber immer, das Unternehmen gemeinsam mit den Gründer:innen weiterzuentwickeln und den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern.“

VCs – Michael Schuster

„Das Ziel von Venture Capital (VC) ist es, Investments mit weit überdurchschnittlichen Renditen zu finden. Das ist nur möglich, wenn Startups zu großen, im Markt dominierenden Unternehmen heranwachsen. Die Laufzeit typischer VC Fonds diktiert dabei auch die Geschwindigkeit: zwischen erstem Investment und Börsengang oder Verkauf sollen maximal zehn Jahre liegen. Das bedingt, dass die Umsätze der Unternehmen



BUSINESS ANGEL

Hermann Futter ist einer der wichtigsten Business Angels Österreichs, hat dutzende Investments gemacht und Angels United mitgegründet.

rasch wachsen, meist wird eine Verdopplung oder mehr pro Jahr erwartet. Das ist nur in Märkten möglich, in denen die Zeit reif für eine (neue) Technologie ist. Dazu braucht es die besten Teams und Produkte – und das Geld der VCs. Mehrere VC Fonds teilen sich meist das Risiko. Auf dem Weg wird mit Erfahrung und konkreter Unterstützung der Investor:innen versucht, die Erfolgchancen zu erhöhen, damit am Ende beim Verkauf von Unternehmensanteilen über die Börse oder an ein:e Käufer:in zehn- bis tausendmal so viel Geld zurück fließt, als investiert wurde. Dieses Geld geht zum Großteil an die Investor:innen, die den VCs Geld zur Verfügung gestellt haben.

Venture Capital ist mit der Produktion von Saatgut zu vergleichen: ein Venture Capital Fonds borgt sich Samen (Geld) von seinen Investor:innen, sucht einen fruchtbaren Platz (Markt) und sät. Gegossen wird mit Erfahrung und Rat. Je schneller die Pflanzen wachsen, je größer sie werden, desto besser. Am Ende wird geerntet und der Fonds gibt seinen Investor:innen den Großteil der Samen mit Zinsen zurück, das Team darf sich Samen behalten. Startups sind zwar keine Pflanzen, aber das Prinzip ist das Gleiche: das Geld von Investor:innen wird gesammelt, um damit erfolgreiche, schnell wachsende Unternehmen zu finanzieren. Aufgrund der Struktur eines VC Fonds spielen Zeit und die Größe der Unternehmen und Märkte eine große Rolle. Nur wenn zehn- bis tausendmal so viel Geld durch einen Börsengang oder Exit verdient wird, lohnt es sich für die Investor:innen, das Risiko einzugehen.“



VC

Michael Schuster hat den größten österreichischen VC-Fonds Speedinvest mitgegründet und ist mittlerweile Venture Partner bei Cathay Innovation und Angel Investor.

Growth Investors & Private Equity – Dominik Schwarz

„Als Growth-Investor:innen sucht Verdane Partnerschaften mit wachstumsstarken Unternehmen, deren Geschäftsmodelle auf der Digitalisierung oder Dekarbonisierung basieren und die bereits in der Vergangenheit bewiesen haben, dass sie profitabel wachsen können. Growth-Investor:innen zeichnen sich insbesondere durch eine enge und oft exklusive Partnerschaft mit den Gründungs- und Managementteams aus und ermöglichen diesen in der Regel den Zugang zu ihrem gesamten Ökosystem.“

Dazu gehören neben der Bereitstellung von Kapital auch die Unterstützung durch interne Beraterteams – bei uns Elevate – sowie der Zugang zu anderen Portfoliounternehmen und Datenbanken. Darüber hinaus arbeiten Growth-Investoren wie Verdane auch operativ eng mit ihren Portfoliounternehmen zusammen. Unser Fokus liegt beispielsweise auf der Internationalisierung, dem Ausbau der Produktbasis, des Humankapitals sowie der strategischen Expansion der Unternehmen – etwa durch Zukäufe von anderen Unternehmen, Technologien oder Produkten.“ •



DER GROSSE DEAL

Der Exit ist (fast) immer das große Ziel von Gründer:innen. Die Wege dorthin aber sind so unterschiedlich wie die Business-Modelle selbst.

TEXT GEORG HAAS

Für viele Startups ist der Exit der ultimative Beweis für den Erfolg ihrer Idee. Wenn ein anderes Unternehmen ein Jungunternehmen mehrheitlich oder sogar vollständig aufkauft, ist das für Founder oft das ideale Ergebnis. Im vergangenen Jahr gab es in Österreich drei besonders bemerkenswerte Exits: Die heimischen Startups Eversports, Apeiron und Audvice wurden 2024 übernommen. Wir zeigen, wie so ein Exit zustande kommt und wie sich Startups am besten auf ihn vorbereiten.

So funktioniert ein Unternehmens-Exit

Der internationale Wirtschaftsprüfer EY ist im Bereich Exits sehr aktiv und hat daher einen Leitfaden für den Ausstieg aus einem Unternehmen entwickelt. In der Regel beginnt ein Exit mit der Vorbereitung, zu der eine Überprüfung des Unternehmens und seiner Exit-Readiness gehört. Natürlich ist hierbei auch eine Bewertung der Firma nötig. Danach muss eine Exit-Strategie ausgearbeitet werden. Hier muss man die Optionen für den Exit sowie das dafür passende Timing definieren.

Als nächsten Schritt müssen die Founder den Markt und damit potenzielle Käufer:innen ansprechen. Dann folgt die Due-Diligence-Prüfung durch die möglichen Käufer:innen. Für diese müssen Unternehmen in jedem Fall bereit sein und transparent ihre Stärken und Schwächen vermitteln können. Sobald die Übernahme ausgemacht ist, muss der Übergang an die neuen Eigentümer:innen vorbereitet werden. Nach dem Exit muss dieser entsprechend kommuniziert werden und die Zukunft des Unternehmens geplant werden.

Exit-Readiness kann Unternehmenswert maximieren

Es gibt einige wesentliche Schritte für die Exit-Vorbereitung. Dazu zählen das ganzheitliche Exit Readiness Assessment, die Identifikation von Verbesserungsmöglichkeiten in der Corporate Governance, die Steigerung der operativen Transparenz sowie das Erkennen von Quick-Win-Möglichkeiten zur Wertsteigerung.

Damit der Exit funktioniert, gilt es zunächst auch, einige große Herausforderungen zu bewältigen. Zu den größten Problemen beim Exit gehören unzureichende Datensysteme, fehlende Ressourcen und isolierte Teams. Diese genannten Probleme können die effektive Durchführung der Due Diligence behindern. Schwierigkeiten können sich auch in der Steuersituation des oder der Verkäufer:in ergeben. Deswegen ist eine frühzeitige Berücksichtigung steuerlicher Implikationen entscheidend.

Diese umfassende Vorbereitung zielt darauf ab, den Unternehmenswert zu maximieren und potenzielle Hindernisse im Exit-Prozess frühzeitig zu identifizieren und zu adressieren.

Eversports: Zuerst die Profitabilität, dann der Exit

Das Wiener Sport-Scaleup Eversports wurde 2013 gegründet, als sich Hanno Lippitsch und seine beiden Co-Founder darüber ärgerten, wie schwierig es ist, Sportaktivitäten online zu buchen und zu bezahlen. Eversports konzentriert sich auf den Bereich der Online-Buchung von Sportaktivitäten. 4.000 Sportanbieter nutzen mittlerweile die Plattform, die monatlich 1,5 Millionen Buchungen verzeichnet.

„Was uns an Eversports gefällt, ist das positive Marktumfeld des Unternehmens.“

DOMINIK SCHWARZ
PARTNER BEI VERDANE DACH-REGION



„Ich habe gelernt, wie man sich anpasst, Probleme löst und vor allem, wie man widerstandsfähig bleibt.“

SOPHIE BOLZER
AUDVICE-GRÜNDERIN



Bord geblieben. Verdane hat nämlich nicht etwa die Gründer selbst aufgekauft, sondern vielmehr bisherige Investoren wie Enern aus Tschechien, Point Nine Capital, Russmedia, Market One Capital, Uniqa Ventures oder Techstars.

„Was uns an Eversports gefällt, ist das positive Marktumfeld des Unternehmens. Wir glauben, dass der Gesundheitsmarkt über die nächsten Jahre stark an Zuwachs gewinnen wird. Zweitens sind wir von der Qualität des Unternehmens überzeugt und wir schätzen die Robustheit des Geschäftsmodells. Zu guter Letzt ist es natürlich das Gründerteam, mit dem wir gerne zusammenarbeiten wollen“, so Dominik Schwarz, Partner bei Verdane für die DACH-Region. Dass die Founder und auch einige Mitarbeitende als Anteilseigner:innen zurückbleiben, sieht man bei Verdane als Win-Win-Situation für alle Beteiligten.

Apeiron: Der Exit mit dem Spin-off-Twist
Einen der größten Exits Österreichs und ins-

besondere der BioTech-Welt hat im letzten Jahr Apeiron Biologic erreicht. Das Unternehmen hat im Jahr 2003 der österreichische Genetiker Josef Penninger mitgegründet. Der neue Eigentümer ist Ligand, ein US-Pharma-Konzern aus Kalifornien. Er hat sich das Wiener Unternehmen um 100 Mio. Dollar geschnappt. Auch dieser Exit ist besonders, denn Apeiron hat ein Spin-off namens invIOs, das an Behandlungen für Gehirntumore forscht. Zwar bleibt dieses Spin-off weitgehend unabhängig von Ligand, doch der Pharma-Konzern hat im gleichen Zug auch etwa vier Millionen Dollar in die Jungfirma investiert und hält nun zwischen 10 und 20 Prozent an ihr. Ohne dieses Investment wäre die Apeiron-Übernahme allerdings nicht möglich gewesen.

CEO Peter Llewellyn-Davies hat in den 20 Jahren der Firmengeschichte immer wieder nach Investoren gesucht, um die ambitionierten Projekte des Unternehmens zu finanzieren. „Es ist sehr schwer, Investoren zu finden, die eine ganze Breite von Produkten aus dem



„Es ist sehr schwer, Investoren zu finden, die eine ganze Breite von Produkten aus dem Markt wollen.“

PETER LLEWELLYN-DAVIES CEO INVIOs HOLDING AG

Markt wollen. Viele nehmen nur Low Valuation Companies, also Startups mit frühen Projekten, oder aber Unternehmen in viel späteren Phasen“, erklärt Llewellyn-Davies die Herausforderungen der letzten Jahre.

Deswegen beschloss das Apeiron-Team, die Firma in zwei separate Entitäten aufzuspalten. Diese Spaltung hat das Team 2021 in die Wege geleitet und 2022 umgesetzt. Alle frühen, innovativen Projekte hat man in die neue Firma invIOs übertragen. Die Apeiron blieb dann als operative Einheit bestehen, im Wesentlichen mit den Einnahmen von der Lizenz. Schnell kamen die ersten Angebote für eine Übernahme. Dabei hat Apeiron speziell nach einer Käufer:in gesucht, der auch invIOs mitfinanziert. Schließlich fiel die Wahl auf Ligand, auch weil kein europäischer Investor diese Anforderungen erfüllen konnte.

Das Spin-off invIOs arbeitet in der Krebsforschung an der Behandlung von Gehirntumoren. Das Team führt Zelltherapien durch und benutzt das körpereigene Immunsystem, um den Krebs zu besiegen. Die Mitarbeiter von Apeiron wurden bereits 2022 in die invIOs übertragen. Dennoch soll auch Apeiron in Österreich bleiben. So kann es also auch gehen: Anstatt die eigene Vision aufzugeben, ist es durch ein Spin-off möglich, die Arbeit trotz des Exits weiterzuführen. Dank der Finanzierung für invIOs haben Llewellyn-Davies und sein Team nun eine gute Basis für das weitere Geschäft.

Audvice: Der Exit im klassischen Sinne

Mehr als zwei Mio. Euro hatte das Salzburger Startup Audvice seit der Gründung 2018 aufgenommen. Die Jungfirma hat eine Audio-basierte Learning- und Kollaborations-Software, die in Unternehmen zum Einsatz kommt, erarbeitet. Im vergangenen Jahr

konnte die Gründerin Sophie Bolzer den Exit verkünden. Die deutsche, auf Corporate-Podcasts spezialisierte Firma Hype1000 hat zugeschnappt und 100 Prozent der Anteile von Audvice gekauft. Es handelt sich hierbei also um den Exit im klassischen Sinne, also eine komplette Übernahme aller Anteile durch ein anderes Unternehmen. Gründerin Bolzer war noch bis Ende des Jahres operativ tätig und wechselte dann in eine beratende Rolle.

„Der Aufbau eines Softwareunternehmens von Grund auf – ohne technische Vorkenntnisse – hat mich gelehrt, dass es nichts gibt, was man nicht erreichen kann, wenn man bereit ist, zu lernen und sich anzupassen. Wir haben Audvice von einer Audio-Lern-App in eine SaaS-Plattform verwandelt, der Fortune 500-Unternehmen vertrauen. Diese Reise war vollgepackt mit großen Erfolgen, viel persönlichem Wachstum, aber auch mit harten Lektionen. Ich habe gelernt, wie man sich anpasst, Probleme löst und vor allem, wie man widerstandsfähig bleibt“, erklärte Eva Bolzer nach der Bekanntgabe des Exits. Bolzer ist tatsächlich aus ihrem Unternehmen ausgestiegen und nimmt sich nun nach eigenen Angaben eine Auszeit.

Fazit

Exit heißt noch nicht gleich Exit. Wie sich an den Beispielen Eversports, Apeiron und Audvice zeigt, gibt es sehr unterschiedliche Arten, auf die Founder aus den von ihnen aufgebauten Firmen „ausgekauft“ werden. Ob man seine Tätigkeit beim Unternehmen niederlegt oder weiterhin dabei bleibt: Es gibt hier keinen Königsweg. Doch egal, wie sich die Founder entscheiden: Der Exit ist ein großer Erfolg und für viele das Ziel der Träume. •

INFO PROS UND CONS DES EXITS:

VORTEILE

Finanzielle Belohnung: Ein erfolgreicher Exit kann bedeutende finanzielle Gewinne für die Gründer:innen und Investor:innen mit sich bringen.

Risikominimierung: Durch den Exit können die Gründer:innen das finanzielle und persönliche Risiko, das mit dem Startup verbunden ist, reduzieren.

Markteintritt: Der Verkauf des Startups an ein größeres Unternehmen kann den Markteintritt beschleunigen und die Marktdurchdringung verbessern.

Ressourcen und Skalierung: Der/die Käufer:in des Startups hat möglicherweise mehr Ressourcen, um das Unternehmen weiter zu skalieren und zu wachsen.

Netzwerk und Expertise: Der Zugang zu dem Netzwerk und der Expertise des Käuferunternehmens kann neue Möglichkeiten und Synergien schaffen.

NACHTEILE

Verlust der Kontrolle: Nach dem Exit haben die Gründer:innen möglicherweise weniger oder gar keinen Einfluss mehr auf die strategische Ausrichtung und Entscheidungen des Unternehmens.

Kulturelle Unterschiede: Integration in ein größeres Unternehmen kann kulturelle Unterschiede mit sich bringen, die Herausforderungen darstellen können.

Unsicherheit für das Team: Der Exit kann Unsicherheit und Veränderungen für das bestehende Team mit sich bringen, was zu Fluktuationen führen könnte.

Langfristige Vision: Die langfristige Vision der Gründer:innen könnte sich nach dem Verkauf ändern oder nicht mehr im Einklang mit der des neuen Eigentümers stehen.

Verpflichtungen und Bedingungen: Es können vertragliche Verpflichtungen und Bedingungen im Zusammenhang mit dem Exit bestehen, die Einschränkungen für die Gründer:innen mit sich bringen.

AUSBRUCH AUS DEM ELFENBEINTURM

Österreich hat eine hohe Forschungsquote, muss aber die Zahl der universitären Spinoffs in den nächsten Jahren deutlich steigern. Wir zeigen den Weg, wie aus Wissenschaftler:innen Gründer:innen werden.

TEXT WERNER WUTSCHER UND MATTHIAS BERGER

Akademische Spinoffs sind Unternehmensgründungen, die aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen heraus entstehen. Spinoffs sind der Schlüssel, um Forschung in die Realität zu überführen und der Gesellschaft zugänglich zu machen. Sie übertragen wissenschaftliche Erkenntnisse in die Praxis und lösen damit gesellschaftliche Herausforderungen. Der Austrian Startup Monitor unterscheidet zwischen Gründungen, die im Rahmen eines Ausbildungsverhältnisses entstehen (Ausbildungs-Spinoffs), und Gründungen, die im Rahmen eines Dienstverhältnisses entstehen (Forschungs-Spinoffs). Im Gegensatz zu Ausbildungs-Spinoffs basieren Forschungs-Spinoffs im Regelfall auf geistigem Eigentum, das im Sinne einer Dienstleistung der Hochschule oder Forschungseinrichtung gehört. Das macht den Ausgründungsprozess durchaus komplex.

Der folgende kurze Guide ist ein Fahrplan für Forschungs-Spinoffs. Wir begleiten dich Schritt für Schritt und geben dir eine kurze Übersicht über die wesentlichen Schritte im Spinoff-Prozess. Mache deine Forschung zu einem marktfähigen Unternehmen!

Ist Spinoff das Richtige für dich?

Deine Forschung hat Potenzial, aber ist ein Spinoff der richtige Weg? Das Produkt muss bestehende Lösungen signifikant verbessern oder traditionelle Geschäftsmodelle disruptieren, damit es sich lohnt, diesen Weg einzuschlagen. Gibt es dafür einen Markt? Sprich

mit potenziellen Kunden, um deine Annahmen zu validieren und Feedback zu erhalten. Im besten Fall gibt es an deiner Hochschule eine Ansprechperson, die dich auch bei der Technologiebewertung unterstützt. Ein starkes Team ist entscheidend – bist du allein oder sind alle bereit für den Sprung? Wäge ab, ob die Ausgründung der schnellste Weg ist, deine Innovation voranzubringen.

Ein Spinoff erfordert vollen Einsatz. Du solltest dir sicher sein, dass Unternehmertum als Karrierepfad für dich in Frage kommt. Ein alternativer Ansatz ist, deine Forschungsergebnisse durch das Technologietransfer Office (TTO) der Hochschule zu verwerten, indem die Technologie z. B. einem Unternehmen zur Kommerzialisierung verkauft oder lizenziert wird. Als Erfinder:in wirst du im Normalfall an den Einnahmen daraus beteiligt, allerdings wird ein Großteil des geistigen Eigentums nicht verwertet, da TTOs nur begrenzte Ressourcen zur Verfügung haben und Forschungsergebnisse ohne ein motiviertes Team im Hintergrund noch kein marktreifes Produkt ausmachen. Wenn dir der Impact deiner Forschungsergebnisse wichtig ist, solltest du die Kommerzialisierung selbst in die Hand nehmen! Denk groß und entwickle eine Vision: Was willst du mit deinem Projekt erreichen?

Aufbau des Gründungsteams

Ein starkes Team ist das Fundament jedes Spinoffs und oftmals entscheidender für den Erfolg als die zugrundeliegende Erfindung oder Technologie. Brauchst du Mitgründer? Nicht zwingend, aber es erleichtert vieles! Finde jemanden, der deine Vision teilt, dich ergänzt und den gleichen Drive hat. Idealerweise ist dein Team divers und die Teammitglieder bringen verschiedene Kompetenzen ein. Es ist nicht von Nachteil, wenn du die anderen bereits kennst und mit ihnen zusammengearbeitet hast. Nutze dein Netzwerk und bitte um Empfehlungen. Wichtig ist, dass ►



- ihr miteinander arbeiten könnt; teste dies in gemeinsamen Projekten. Die Aufteilung der Unternehmensanteile (Equity) sollte von Anfang an fair und transparent, abhängig vom individuellen Einsatz sein. Bitte keine Zuteilung aufgrund von Freundschaftsverhältnissen ohne sachliche Begründung – dies führt sicher zu Konflikten. Außerdem kann es sinnvoll sein, erfahrene Führungskräfte ins Team zu holen, die die wissenschaftliche Expertise ergänzen. Essenziell ist es einen vertrauensvollen Mentor:in zu suchen, der/die das Spinoff mit Erfahrung und Netzwerk unterstützt. Es gibt viele Programme, die Mentor:innen zur Seite stellen (siehe Conclusio).

Der Transferprozess

Geistiges Eigentum (Intellectual Property) ist meist das Herzstück eines akademischen Spinoffs. In der Regel gehört dieses IP der Universität, da es im Rahmen eines Dienstverhältnisses entstanden ist. Hier kommt das TTO ins Spiel: Es ist dafür zuständig, Patente anzumelden, zu lizenzieren und zu verwalten. Der erste Schritt? Sprich mit deiner betreuenden Professorin oder deinem betreuenden Professor und dem TTO. Deren Unterstützung ist für den Prozess entscheidend. Melde dann die Erfindung mithilfe einer Erfindungsmeldung beim TTO. Bereite dich auf detaillierte Fragen zu Erfindung, Patentierbarkeit, Marktpotenzial und Team vor. Das TTO prüft, ob eine Patentierung sinnvoll ist – falls nicht, kannst du in seltenen Fällen eine Übertragung der IP-Rechte beantragen.

Bedenke, dass die Universität angemessene Anteile am Spinoff erwartet, da sie Ressourcen und Infrastruktur bereitstellt. Bei der Ausgestaltung dieser Anteile müssen sowohl vorangegangene Investitionen als auch die zukunftsorientierten Beiträge aller Beteiligten angemessen berücksichtigt werden. Eventuell müssen auch die Interessen zukünftiger Investor:innen und Investoren berücksichtigt werden, abhängig davon, wann du sie an Bord holen willst.

Vorbereitung des Spinoffs

Die Vorbereitung ist entscheidend. Ein wichtiger erster Schritt ist die Suche nach einem/r erfahrenen Mentor:in, der/die dein Spinoff während des gesamten Prozesses begleitet. Ideale Mentor:innen verfügen über eigene Gründungserfahrung oder Expertise in deiner Branche und können dich sowohl beim Spinoff-Prozess als auch bei der späteren Kommerzialisierung unterstützen. Sie können wertvolle Kontakte vermitteln und dir bei wichtigen strategischen Entscheidungen zur Seite stehen.

Einige TTOs verlangen in dieser Phase die Erstellung eines groben Business Plans, wobei sie dich auch unterstützen. Über die folgenden Punkte solltest du dir in diesem Rahmen Ge-



INFO

SCHRITTE ZUR TEAMBILDUNG UND CO-FOUNDER SUCHE

SCHRITT 1: Definiere dein „perfektes“ Co-Founder-Profil: Liste die benötigten Fähigkeiten, Erfahrungen, Charaktereigenschaften und die Übereinstimmung in der Vision auf; achte darauf, dass sich das Profil mit deinem ergänzt und nicht übereinstimmt.

SCHRITT 2: Entwickle eine klare Geschichte: Erarbeite deine „Story of Self“ und definiere die Vision und Mission deines Startups, und übe die Kommunikation dazu, um Kandidat:innen zu begeistern.

SCHRITT 3: Durchsuche dein Netzwerk: Gehe systematisch deine Kontakte durch und bitte um Empfehlungen in deinem Umfeld.

SCHRITT 4: Erstes Kennenlernen und Zusammenarbeit testen: Führe Gespräche, stelle „Gründerfragen“, initiiere ein gemeinsames Testprojekt (z.B. Prototypenbau, Förderantrag); prüfe auf Kompetenz, Werte, Kommunikation etc.

SCHRITT 5: Stresstest für die Beziehung: Plane eine intensive, gemeinsame Herausforderung, die über mehrere Tage geht und lange Arbeitszeiten erfordert. (z.B. Beantragung eines Grants oder Festlegung eines Gründervertrag)

INFO

RELEVANTE ARTEN GEISTIGEN EIGENTUMS

- Patente und Gebrauchsmuster
- Urheberrechtlich geschützte Werke (inkl. Software)
- Marken und Designs
- Know-how und Geschäftsgeheimnisse

danken machen: Technologie, Markt, Team, Finanzen und Timeline bzw. Meilensteine. Das TTO benötigt einen Plan, der die Tragfähigkeit und Kommerzialisierung deiner Technologie darlegt. Marktforschung hilft, die Bedürfnisse deiner Kunden zu verstehen, und wird vom TTO unterstützt. Im Kontext der Finanzierung bieten sich in einer frühen Phase öffentliche Förderprogramme an (z.B. FFG Spinoff-Fellowship, aws PreSeed Funding). Erst in einer späteren Phase sollten Business Angels oder Venture Capital Fonds angedacht werden. Auch hier gilt: Das TTO kann dich dabei beraten und Kontakte vermitteln.

Verhandlung der Lizenz

Die Lizenzverhandlung mit dem TTO ist ein zentraler Schritt vor Gründung des Spinoffs. Im Normalfall gewährt die Hochschule eine (exklusive) Lizenz an das Spinoff für die Nutzung des geistigen Eigentums (IP). Dafür erhält sie eine Beteiligung am Spinoff oder Lizenzgebühren, womit sie am Erfolg des Spinoffs partizipiert. Die Höhe der Gegenleistung für die Lizenz steht im Zentrum der Verhandlung.

Die Partizipation am Spinoff erfolgt typischerweise mittels einer oder einer Kombination der folgenden Arten:

- Beteiligung (Equity) – die Hochschule erhält Anteile an der Gesellschaft
- Lizenzgebühren (Royalties) – die Hochschule erhält einen Prozentsatz der Einnahmen
- Virtuelle Beteiligung (Phantom Shares) – die Hochschule erhält virtuelle Anteile an der Gesellschaft (keine Stimm- und Mitwirkungsrechte)

Des Weiteren werden häufig Konditionen zu Unterlizenzierung, Meilensteinzahlungen, Patentierungskosten, Übertragung des geistigen Eigentums und Verwässerung (im Fall von Beteiligung) verhandelt. Bei der Verhandlung solltest du darauf achten, dass ebenfalls die Nutzung von universitären Ressourcen (z.B. Infrastruktur), geklärt ist, falls dies für dein Spinoff erforderlich ist.



Die Partizipationshöhe der Hochschule hängt stark von der individuellen Situation deines Spinoffs ab. Die Höhe wird beeinflusst von der Branche, dem Entwicklungsstadium deines Spinoffs, dem (finanziellen) Beitrag der Hochschule, dem Marktpotenzial und natürlich den Gesamtkonditionen des Lizenzvertrags. Der Ausgründungsrahmen für österreichische Hochschulen und Forschungseinrichtungen nennt die folgenden üblichen Bandbreiten:

- Lizenzgebühren: zwischen 2 % und 5 % der Umsatzerlöse
- Beteiligung: zwischen 5 % und 20 %

Der Verhandlungsprozess kann mehrere Monate dauern (in Österreich durchschnittlich elf Monate) – bleib also dran und arbeite parallel weiter an deinem Spinoff!

Verhandlungstipps

Das TTO ist nicht dein Feind – im Normalfall achten TTOs auf gründungsfreundliche Konditionen, denn nicht nur die Gründer:innen sondern auch die Hochschule profitieren vom Erfolg deines Spinoffs. Dennoch muss das TTO die Interessen der Hochschule angemessen vertreten und auch gesetzliche Anforderungen, wie Marktüblichkeit einhalten. Beachte deshalb die folgenden Tipps:

- Vergleichsdaten nutzen: Recherchiere über übliche Konditionen in Datenbanken und bei Anwäl:innen.
- Mit erfahrenen Personen austauschen: Sprich mit erfahrenen Spinoff Gründer:innen oder möglicherweise auch Investor:innen über den Verhandlungsprozess und die Konditionen.

- Professor:in mit einbeziehen: dein/e Professor:in kann als Fürsprecher beim TTO auftreten und Druck ausüben.
- Hartnäckig bleiben: Bei langen Reaktionszeiten des TTO bleibe hartnäckig und frage regelmäßig nach.
- TTO-Anreize verstehen: Dem TTO sind im Normalfall vor allem Lizenzgebühren und erfolgsabhängige Zahlungen wichtig.

Conclusio

Akademische Spinoffs haben enormes Potenzial, Forschungsergebnisse in die Gesellschaft zu tragen und die Welt zu verändern. Dieser Guide und die Expertise deines TTO unterstützen dich auf diesem Weg. Der Spinoff-Prozess ist komplex, aber in Österreich gibt es zahlreiche Förder- und Unterstützungsmöglichkeiten. Es gibt sowohl Angebote zur finanziellen Förderung, aber auch Incubation- und Acceleration-Programme, die dich mit Expertise ausstatten und dir Mentor:innen zur Verfügung stellen (z.B. AplusB-Zentren). Ein guter Startpunkt, um solche Angebote zu finden ist der Startup-Navigator (startup.usp.gv.at/startup). Nutze diese Angebote. Wir wünschen dir viel Erfolg bei der Umsetzung deiner Vision und dem Aufbau deines Unternehmens! •

Werner Wutschers New Venture Scouting ist an der Schnittstelle zwischen Startups und etablierten Unternehmen tätig. Ziel ist, die Lücke zwischen akademischer Forschung und der Geschäftswelt zu schließen.



Matthias Berger (l., Consultant) und Werner Wutscher (CEO) von New Venture Scouting

EY SCALE-UP AWARD

DAS WAR DER SCALE-UP AWARD 2024

Bereits zum dritten Mal fand im vergangenen Jahr in Wien die Verleihung des EY Scale-up Awards statt. Mit dieser Auszeichnung versieht die Prüfungs- und Beratungsorganisation EY jedes Jahr Scale-ups, die bereits ein signifikantes Wachstum vorweisen können, sowie „Rising Stars“, also Startups, denen ein solches Wachstum noch bevorsteht. Mit diesem Konzept ist der Scale-up Award innerhalb von nur drei Jahren zu einer Fixgröße in der heimischen Startup-Szene aufgestiegen.

Dieses Jahr fand das Event erstmals im Gartenpalais Liechtenstein statt. Mit dem Preis und dem damit verbundenen Programm wollen EY und die Partner:innen des Wettbewerbs diese Jungfirmen fördern. Den Gesamtsieger und den Titel „Scale-up des Jahres 2024“ holte sich am Donnerstag Storebox. Zum „Rising Star des Jahres 2024“ wurde Circly gekürt.

In insgesamt zwölf Kategorien wählte die Jury jeweils das Scale-up und den Rising Star des Jahres. Die zehn punktebesten Scale-ups und fünf punktebesten Rising Stars quer über alle Kategorien traten

in einer Finalrunde um den Gesamtsieger an. Darüber hinaus wurde in Kooperation mit der aws (Austria Wirtschaftsservice) der Sonderpreis „Spin-off des Jahres“ vergeben.

Wieder mehr als 250 Einreichungen

Erneut gab es mehr als 250 Einreichungen in der Bewerbungsphase. Insgesamt erreichten 64 Unternehmen die für eine Auszeichnung mit einem Scale-up-Badge notwendige Benchmark. Die vielfältige Jury setzte sich aus 63 Mitgliedern zusammen. In ihr befanden sich bedeutende Player aus der heimischen Startup-Szene.

Wie auch schon im letzten Jahr haben sich die ausgezeichneten Startups und Scale-ups in einem schwierigen Marktumfeld bewiesen. „Das Unternehmertum ist keine Schönwetterveranstaltung. Es geht nicht nur um die Höhepunkte, was wirklich wichtig ist, ist die Weichenstellung, um genau auf solche Krisenzeiten zu reagieren. Die ausgezeichneten Scale-ups und Rising Stars haben ihre Resilienz in diesem Jahr gezeigt und haben ihren Erfolg wirklich verdient“, so Florian Haas, Leiter des Startup-Ökosystems bei EY Österreich und Verantwortlicher für den Scale-up Award. Auch im Jahr 2025 wird der Scale-up Award wieder die besten Wachstumsfirmen des Jahres auszeichnen. •

„Die ausgezeichneten Scale-ups und Rising Stars haben ihre Resilienz in diesem Jahr gezeigt und haben ihren Erfolg wirklich verdient.“

FLORIAN HAAS EY ÖSTERREICH



- 1: Storebox
- 2: Metaloop
- 3: Inmox
- 4: neoom
- 5: Digicust
- 6: byrd

Große Freude bei den Gewinner:innen der einzelnen Kategorien.

Zum dritten Mal wurden Österreichs beste Scale-ups von EY ausgezeichnet. Dabei gab es den Titel Scale-up des Jahres sowie Rising Star des Jahres zu holen. 2024 wurde Storebox mit dem Gesamtsieg gekürt. Circly wurde zum „Rising Star des Jahres 2024“ ernannt.

Insgesamt konnten Scale-ups aus zwölf Kategorien sowie der Sonderkategorie „Spin-off des Jahres“ überzeugen. Es gab mehr als 250 Einreichungen – 64 davon erhielten eine Auszeichnung. Mit dem Programm und dem Preis, Beratungspakete von EY im Wert von über 100.000 Euro, wollen EY und Partner:innen die aufstrebenden Wachstumsunternehmen fördern.

Die Registrierungsphase für den EY Scale-up Award 2025 ist unter scaleup-award.com geöffnet! Bewerbungen werden bis zum 18. März 2025 angenommen. •

EY PRÄSENTIERT

SCALE-UPS & RISING STARS DES JAHRES

01 KATEGORIE

SUSTAINABILITY & GREENTECH

SCALE-UP DES JAHRES: **Metaloop**
WEITERE AUSGEZEICHNETE: **Anywhere Solar**
RISING STAR DES JAHRES: **Innox**
WEITERE AUSGEZEICHNETE: **refinq**

02 KATEGORIE

ENERGY

SCALE-UP DES JAHRES: **neoom**
WEITERE AUSGEZEICHNETE: **Hydrogrid, enspired**
RISING STAR DES JAHRES: **Sonnenschmiede**

03 KATEGORIE

MOBILITY & TRANSPORT

SCALE-UP DES JAHRES: **byrd**
RISING STAR DES JAHRES: **Digicust**
WEITERE AUSGEZEICHNETE: **Alveri**

04 KATEGORIE

DISRUPTION & INNOVATION

SCALE-UP DES JAHRES: **Storebox + Gesamtsieg**
WEITERE AUSGEZEICHNETE: **Artivive**
RISING STAR DES JAHRES: **Kickscale**
WEITERE AUSGEZEICHNETE: **zone14**

05 KATEGORIE

FINTECH & INSURTECH

SCALE-UP DES JAHRES: **Blockpit**
WEITERE AUSGEZEICHNETE: **fention, Finmatics, L'AMIE, PAIR Finance**
RISING STAR DES JAHRES: **Monkee**
WEITERE AUSGEZEICHNETE: **Lohnbot, fruits**

06 KATEGORIE

PROPTech & REAL ESTATE

SCALE-UP DES JAHRES: **ToolSense**
WEITERE AUSGEZEICHNETE: **Gropypus**

07 KATEGORIE

BIOTECH & HEALTH

SCALE-UP DES JAHRES: **Probando**
WEITERE AUSGEZEICHNETE: **datavisyn, Novasign**
RISING STAR DES JAHRES: **Sarcura**
WEITERE AUSGEZEICHNETE: **Brightmind.AI, nagene**

08 KATEGORIE

SOFTWARE & DIGITAL TRANSFORMATION

SCALE-UP DES JAHRES - CONSUMER: **Eversports**
SCALE-UP DES JAHRES - B2B: **fiskaly**
WEITERE AUSGEZEICHNETE: **Dishtracker, HELFERLINE, hello again, influence.vision, Jentis, klarsicht.online, Ubitec**
RISING STAR DES JAHRES: **notarity**
WEITERE AUSGEZEICHNETE: **Apollo.ai, Sproff**

09 KATEGORIE

EDTECH & KNOWLEDGE

SCALE-UP DES JAHRES: **Leaders21**
RISING STAR DES JAHRES: **ADA Growth (heute: viora)**
WEITERE AUSGEZEICHNETE: **mytalents.ai, Oscar Stories, SchuBu Systems, Totoy**

10 KATEGORIE

RETAIL & CONSUMER PRODUCTS

SCALE-UP DES JAHRES: **Holz kern**
WEITERE AUSGEZEICHNETE: **Afreshed, Holy Pit, Mucki, MyAcker, shopreme**
RISING STAR DES JAHRES: **Circly + Gesamtsieg**
WEITERE AUSGEZEICHNETE: **Bergardi, ProctyClean**

11 KATEGORIE

INDUSTRY & DEEP TECH

SCALE-UP DES JAHRES: **Anyline**
RISING STAR DES JAHRES: **Senseven**
WEITERE AUSGEZEICHNETE: **BrightComSol, Holloid, Plasmics, sendance, SOMAREALITY, SpeedPox**

12 KATEGORIE

SPACETECH & AVIATION

SCALE-UP DES JAHRES: **Dimetor**
RISING STAR DES JAHRES: **GATE Space**

SONDERKATEGORIE

SPIN-OFF

SPIN-OFF DES JAHRES: **datavisyn**
RISING STAR DES JAHRES: **Circly**



7



8



9



7: Sonnenschmiede
8: Eversports
9: fiskaly
10: ADA Growth
11: Kickscale

Eversports (rechts oben) sicherte sich den ersten Platz in der Kategorie „Software & Digital Transformation“.



10



11

FOTOS: EY/FRONT OF VIEW



12



13



14



15

12: Blockpit
13: Notarity
14: Datavysin
15: Monkee
16: Sarcura
17: Anyline

Lagerflächen und Finanzberatung: Storebox rund um Gründer Johannes Braith schnappte sich den Gesamtsieg, Monkee ist „Rising Star“ in der Kategorie FinTech.



16



17



18



19



20



21



22

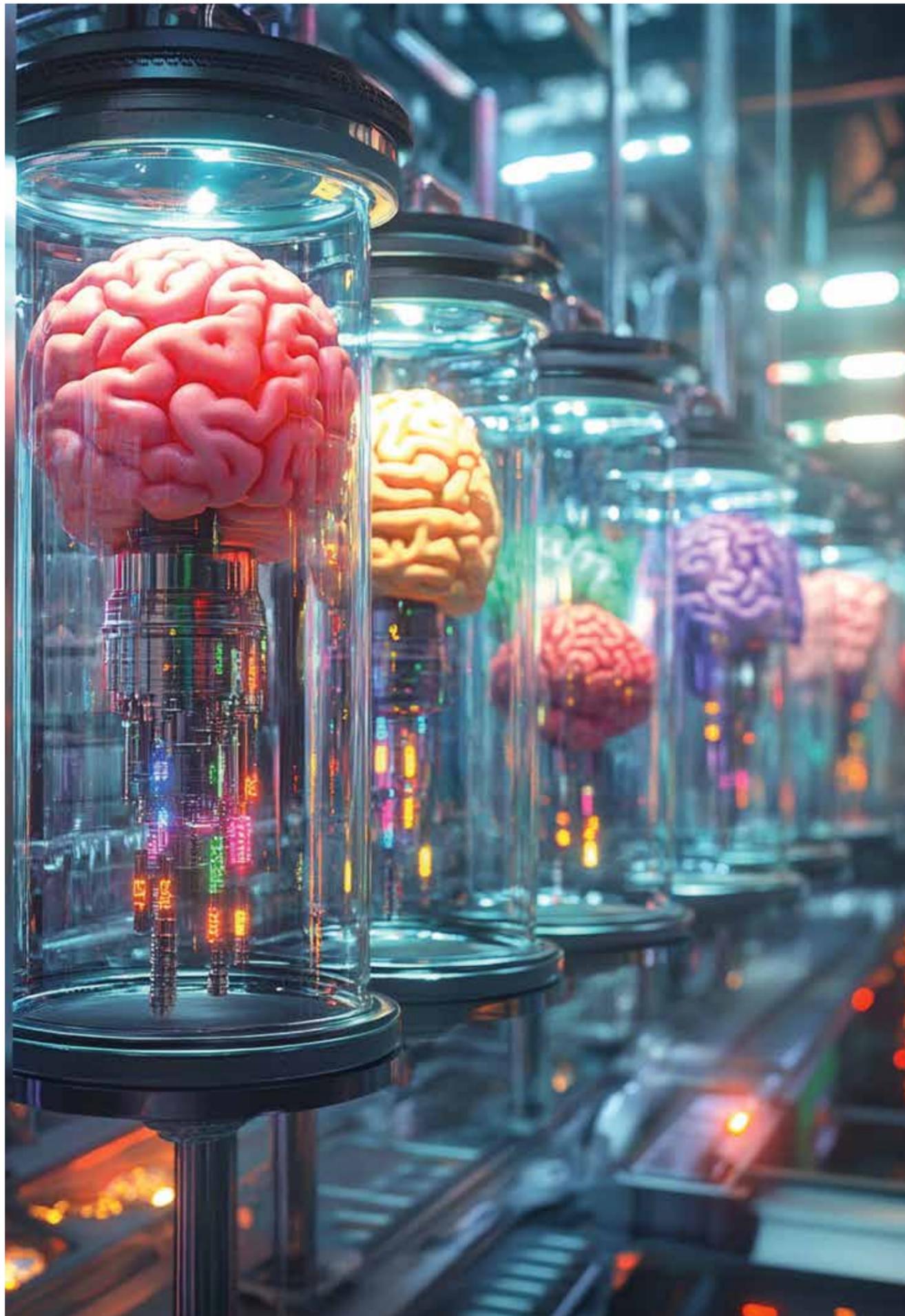
18: ToolSense
19: Probando
20: Senseven
21: Holz kern
22: Leaders21
23: Circl y

Dieses Jahr fand das Event erstmals im schicken Gartenpalais Liechtenstein statt.



23

FOTOS: EY/FRONT OF VIEW



An der Spitze der sogenannten Spinoff Factory steht Christian Hoffmann als Senior Advisor für Innovation & Beteiligungsmanagement (TU Wien). Im Interview verrät er mehr über das Vorhaben.

Rahmenbedingungen für Spinoffs verbessern

„Es wird zunehmend von den Universitäten verlangt, wissenschaftliche Erkenntnisse an die Gesellschaft – insbesondere auch an die Wirtschaft – zurückzugeben“, erklärte Christian Hoffmann. Mit der Spinoff Factory als Tochterfirma der TU Wien soll nun ein Innovationshub aufgebaut werden. Das Ziel: Forschende und Studierende bei der Umsetzung ihrer Ideen bis zur erfolgreichen Unternehmensgründung zu unterstützen.

Das Ökosystem will die Lücke zwischen Forschung und Industrie schließen. Dabei soll die Zahl der akademischen Spinoffs in Österreich erhöht und wissenschaftlichen Lösungen die Bühne geboten werden, die sie verdienen.

Darum wurde die Spinoff Factory als eigene GmbH gegründet, die nun „praktisch auf alle Bereiche in der Universität zugreift“ und alle unterstützenden Angebote bündelt. Konkret bedeutet das: Wer über die Ausgründung seiner Idee von der Uni in die Wirtschaftswelt nachdenkt, soll Zugriff auf die TU-Infrastruktur und Accelerator-Programme bekommen, auf „attraktive Karrieremodelle“ blicken können und gewisse Finanzierungsmöglichkeiten – insbesondere in der Anfangsphase.

Zwar habe es zuvor bereits verschiedene Innovationsprogramme gegeben, diese waren jedoch bei Weitem nicht so vernetzt. „Man muss die Spinoff Factory als großes Gesamtpaket sehen – ergänzt durch neue, attraktive Finanzierungsmöglichkeiten“, so Hoffmann.



Christian Hoffmann, Senior Advice für Innovation & Beteiligungsmanagement (TU Wien)



Philipp Stangl, Leiter des neuen Pre-Seed-Venture-Capital-Fonds „Noctua Science Ventures“.

USP der Spinoff Factory

Das Spinoff-Ökosystem möchte sich von vergleichbaren Initiativen abheben: Vorgesehen ist eine Kollaboration zwischen nationalen und internationalen Universitäten, Fachhochschulen und Forschungsinstitutionen. Ein Kompass für akademische Gründer:innen soll Orientierung zu den diversen Services der Spinoff Factory-Partnern bieten. Das Programm reicht dabei von Beratung, Coaching und Mentorship über Investments bis hin zum Co-Founder-Matching.

Ein weiterer Baustein ist der sogenannte Jumpstart-Fonds, der rasch und unbürokratisch bis zu 25.000 Euro zur Verfügung stellen soll, um die ersten Schritte bei der Umsetzung von Spinoff-Projekten zu finanzieren.

Der neue Fonds: Noctua Science Ventures

Darüber hinaus hat die TU Wien gemeinsam mit dem VC Speedinvest eine weitere Initiative ins Leben gerufen: Der neue Pre-Seed-Venture-Capital-Fonds „Noctua Science Ventures“ konzentriert sich ausschließlich auf Spinoffs.

Der Fonds agiere unabhängig von der Spinoff Factory und wird von Philipp Stangl geleitet,

der sich als Co-Founder von „Rebel Meat“ einen Namen gemacht hat und zuvor den Pre-Seed-Fonds „Pioneers Ventures“ leitete.

Projekte aus der Spinoff Factory können damit potenziell Unterstützung aus zwei Fonds erhalten: Der Jumpstart-Fonds soll laut Hoffmann Gründer:innen in erster Linie finanziell bei der Erstellung ihres Proof of Concepts unterstützen, kann aber auch Startkapital für die Unternehmensgründung bereitstellen. Noctua Science Ventures soll im weiteren Verlauf bis zu 5.000 Euro in einer ersten Finanzierungsrunde zur Verfügung stellen.

Zusammenspielendes Ökosystem

Für die Universität sei es entscheidend, ein Modell zu schaffen, bei dem sie eine gewisse Mitsprache bei der Fonds-Entwicklung behält. Bei den Ausgründungen will man sich vor allem auf die Kernthemen DeepTech, Climate & Industrial Tech, Software & AI, Health Tech sowie SynBio & BioTech konzentrieren.

Am Ende des Tages soll es einen gewissen finanziellen Rückfluss geben – auch für die TU Wien. Entscheidend sei, dass nicht jede Universität ihren eigenen Fonds betreibt. „Vielmehr setzen wir auf eine landesweite Kooperation: Universitäten, Fachhochschulen, die Akademie der Wissenschaften und das AIT – sie alle arbeiten gemeinsam an einem übergreifenden Ökosystem“, teilte Hoffmann im Gespräch mit.

„Innovation muss breit gedacht werden, anstatt sie in kleinteilige Strukturen zu zerlegen. Die Spinoff Factory soll dies schaffen, indem sie (potenziellen) Ausgründungen ein breites Fundament bietet und den notwendigen Dealflow fördert, um Ideen erfolgreich umzusetzen.“

Internationale Vorbilder

Das Interesse an dieser gemeinsamen Initiative sei enorm gewesen. Orientiert habe man sich an internationalen Vorbildern, wie etwa an ähnlichen Spinoff-Förderungsmodellen aus den skandinavischen Ländern. Aber auch die TU München und die Uni Delft und Rotterdam hätten spannende Initiativen. „Mit der Spinoff Factory versuchen wir nicht, das Rad neu zu erfinden, aber wir werden definitiv einen österreichischen Weg gehen“, so Hoffmann abschließend. •

ÖSTERREICHS SPINOFF FACTORY

ERSTES LANDESWEITES SPIN-OFF-ÖKOSYSTEM

Die TU Wien hat sich ab 2025 und darüber hinaus ehrgeizige Ziele gesetzt: Österreich soll mehr Spin-offs bekommen. Akademische Gründer:innen werden deshalb in einem neu gedachten Ökosystem auf ihrer Reise von der Idee bis zur Gründung umfassende Unterstützung erfahren.

TEXT JULIA GERBER



„MENTAL HEALTH IST EINE SUPERPOWER“

Dr. Bernadette Frech ist CEO von Instahelp, einer Digital-Plattform, die psychologische Beratung online anbietet. Im Interview verrät sie, wie Gründer:innen am besten auf ihre mentale Gesundheit achten können und welche Veränderungen sie sich in diesem Bereich wünscht.

TEXT JULIA GERBER

Was sind die Top drei Dinge, die Gründer:innen niemals aus den Augen verlieren sollten, egal wie herausfordernd ihr Alltag auch sein mag?

BERNADETTE FRECH: Als erstes, ganz klar: Die eigene mentale Gesundheit – Gründer:innen sind absolute High Performer, die unter Druck stehen und in einem unsicheren (finanziellen) Umfeld Unternehmen entwickeln. Mental Health ist dabei das Fundament für alles, was wir als Gründer:innen aufbauen. Ähnlich wie im Sport: Wenn wir uns dauerhaft überfordern, leidet nicht nur die eigene Leistung, sondern das gesamte Umfeld. Selbstreflexion, Pausen und Selbstfürsorge sind klare unternehmerische Stärken.

Die Vision und die Werte des Unternehmens sollte man auch nie aus den Augen verlieren. Inmitten des Chaos hilft die Vision, fokussiert zu bleiben und Entscheidungen authentisch zu treffen. Der eigene Reason Why hilft durchzuhalten.

Und zuletzt ein starkes Netzwerk – Menschen, die hinter einem stehen. Ob Mentor:innen, Freund:innen oder andere Gründer:innen – sich gegenseitig zu unterstützen, gibt Kraft und hilft, durch Höhen und Tiefen zu gehen, ohne sich selbst zu verlieren.

Was sind die frühen Warnzeichen für Stress oder Burnout und wie geht man im besten Fall damit um, bevor sie sich verstärken?

Typische Anzeichen für zu viel Stress oder ein nahendes Burnout sind häufige Erschöpfung, Schlafprobleme und das Gefühl, ständig unter Strom zu stehen. Manche erleben auch Reizbarkeit, Konzentrationsprobleme oder körperliche Beschwerden wie Kopfschmerzen und Verspannungen.

Hier heißt es, auf die Bremse zu treten, bevor die Belastung noch größer wird. Regelmäßige Pausen, achtsame Momente und Gespräche mit anderen können eine große Hilfe sein. Wenn sich die Situation nicht mehr allein bewältigen lässt, sollte man sich psychologische Unterstützung holen.

Eine globale Umfrage vom Startup Snapshot (Oktober 2023) zeigt: 72 % der Gründer:innen haben mit psychischen Problemen zu kämpfen, 37 % leiden unter Angstzu-



„Sensibilität als Stärke zu sehen, fällt vielen schwer.“

DR. BERNADETTE FRECH CEO INSTAHELP

ständen, Burnout-Symptomen (36 %) oder Panikattacken (10 %). Stimmen die Ergebnisse mit deinen Erfahrungen überein?

Diese Ergebnisse spiegeln das wider, was ich täglich in der Startup-Welt erlebe. Das Leben als Gründer:in ist fordernd, und viele kämpfen mit einem enormen Druck und der ständigen Erwartung, immer weiterzumachen. Angstzustände, Burnout und Panikattacken sind leider keine Seltenheit. Ich sehe immer wieder, wie es vielen schwerfällt, eine Balance zu finden, besonders in stressigen Phasen.

Was wären deine konkreten Ratschläge in diesen Fällen?

Baby-Steps nehmen. Der erste Schritt ist dabei ganz klar: reflektieren und sich dafür bewusst und regelmäßig im Kalender Zeit eintragen. Der nächste Schritt: darüber reden. Oft reicht es schon, die eigenen Belastungen auszusprechen, um erste Erleichterung zu spüren. Manchmal brauchen wir auch eine:n neutrale:n Sparringspartner:in, um Themen professionell aufzuarbeiten und Handlungsstrategien für den Alltag zu entwickeln.

Du bist selbst Gründerin und CEO eines erfolgreichen österreichischen Startups. Wie

pfliegst du deine mentale Gesundheit und auf welche Strategien setzt du?

Meine wöchentliche Session mit einer Instahelp-Psychologin ist für mich ein absoluter Anker im Alltag. Diese feste Zeit nur für mich, hilft mir, meine Gedanken zu ordnen und gelassener zu bleiben. Außerdem setze ich bewusst auf regelmäßige Pausen und Zeit mit meinen Kindern – das erdet mich und hilft mir, die Welt manchmal auch durch ihre Augen zu sehen.

Gibt es aktuelle Trends im Bereich mentale Gesundheit, die dir entweder Sorgen bereiten oder die du als positiv erachtest?

Was mir Sorgen bereitet, ist die steigende mentale Belastung bei Kindern und Jugendlichen. Auch das Thema „Mental Load“ bei Eltern besorgt mich – die Verantwortung, alles gleichzeitig schaffen zu müssen – eine große Herausforderung.

Sensibilität als Stärke zu sehen, fällt vielen schwer. Unser Investor Toto Wolff sagt es treffend: „Mental Health ist eine Superpower!“ Diese Einstellung brauchen wir noch viel mehr. Positiv ist, dass immer mehr Menschen sich trauen, über ihre mentale Gesundheit zu sprechen und Unterstützung zu holen.

Bei Instahelp erleben wir, wie das Stigma bröckelt. Gerade Männer, die sich traditionell weniger oft Hilfe suchen, finden durch unser Beratungsangebot leichter Zugang.

Zudem ist Österreich gerade Vorreiter, denn seit Jänner gibt es einen Kostenzuschuss für die psychologische Behandlung online.

Welche Veränderungen würdest du dir wünschen, damit Gründer:innen in den kommenden Jahren besser mit ihrer mentalen Gesundheit umgehen?

Ich wünsche mir, dass Gründer:innen erkennen, wie wichtig es ist, auf ihre eigene Gesundheit zu achten – und dass der Mythos vom „unermüdbaren“ Gründer endlich aufhört. Die Realität ist, dass Gründer:innen oft alles andere als „cool und lässig“ sind. Es ist harte Arbeit, die viel abverlangt. Wenn wir auf Dauer erfolgreich und gesund bleiben wollen, müssen wir lernen, auch mal den Druck rauszunehmen, Pausen zu machen und uns Unterstützung zu holen. •

„SCHEITERN HEISST, DASS DU DICH ÜBERHAUPT GETRAUT HAST“

Aus seinem persönlichen Scheitern wurde eine Passion zum Business:

Dejan Stojanovic will mit den Fuck-Up-Nights eine Fehlerkultur in Österreich etablieren. Mit Trending Topics teilt er seine liebsten Stories.

TEXT JULIA GERBER

„So beginnt man ein Interview, mit einem Fuck-Up“, lacht Dejan Stojanovic, nachdem er schon zwei Minuten lang, ohne es zu merken, am Videocall teilnimmt. Ende 2024 feierten die von ihm ins Leben gerufenen Fuck-Up-Nights ihr zehnjähriges Jubiläum. Die Vision: das Scheitern zu enttabuisieren. Es brauche mehr Platz in der Gesellschaft, um über Fuck-Ups zu sprechen. Mit seinem Konzept verfolgt er aber noch mehr: Menschen sollen motiviert werden, etwas Neues zu wagen und zu gründen. „Es geht um das Mutigsein“, so Stojanovic.

Vorbild: Amerikanischer Opportunismus

Die Fuck-Up-Nights waren damals eine in Österreich noch unbekannte Eventreihe, die Stojanovic hierzulande als erster ins Leben rief. Ziel war es, Unternehmer:innen eine Plattform zum Thema Gründen zu bieten – nach amerikanischem Vorbild.

In den USA gehe es sehr opportunistisch zu, man probiere Dinge einfach aus und lebe eine Failure Culture. „Wenn die Idee funktioniert, funktioniert sie und man macht weiter. Wenn nicht, dann springt man halt wieder ab“, so der Gründer. Österreich könne sich davon eine Scheibe abschneiden.

Es sei nicht notwendig, ständig alles zu hinterfragen. Österreicher:innen sind in seinen Augen eher skeptisch. Andererseits ginge es bei seinem Konzept aber auch darum, die Gesellschaft bzw. User:innen direkt anzusprechen. Sie hätten immerhin die größte Macht, den Gründer:innen Mut zuzusprechen, indem sie die gebotenen Lösungen ausprobieren.

Österreicher:innen und ihre Failures

Ob man in Österreich gerne über seine Fuck-Ups spricht? „Ich habe das Gefühl, es gibt Leute, die gerne sprechen und andere, die es ablehnen. Aber das ist halt menschlich.“ Keiner reiße sich hierzulande um das Mic, aber

es gäbe doch einen gewissen Antrieb, die eigene Story zu teilen. Stojanovic ist stolz, bei seinen Fuck-Up-Nights mittlerweile „locker über 300 Menschen auf der Bühne gehabt zu haben“. Außerdem gäbe es eine „riesige Warteschlange an Personen“, die gerne auftreten würden.

Bei den Startup-Gründer:innen ist ihm aufgefallen, dass es leichter ist, Männer auf die Bühne zu bekommen. „Ich hätte gerne, dass mehr Frauen ihre Stories teilen. Vielen biete ich die Gelegenheit an, aber sie lehnen ab. Dabei hätten beide Geschlechter wertvolle Geschichten zu erzählen“, so Stojanovic. Ganz allgemein achte er sehr darauf, dass die „richtigen“ Personen teilnehmen, denn im Endeffekt soll die Community profitieren.

Nobody, Hero und nichts dazwischen

„Scheitern heißt, dass du dich überhaupt getraut hast. Das alleine ist schon inspirierend. Neun von zehn trauen sich gar nicht zu gründen. Wenn du einmal gescheitert bist, weißt du, wie es nicht geht. Darauf kann man aufbauen. Nobody und Hero – aber nichts dazwischen, von diesem Konzept müssen wir uns wieder verabschieden.“

Positiv aus einem Failure raus

Der Fuck-Up-Nights-Gründer hat direkt ein Beispiel parat: Lisa Marie Reisinger von Femitale aus Linz war mit ihrem Startup mitten im Konkursverfahren. Sie hat trotzdem darüber gesprochen. Die Message hier lautet: Es wird leichter darüber zu sprechen und den Misserfolg zu verdauen, wenn die Story einmal raus ist.

Andreas Frankl musste letztes Jahr mit seinem Startup Opus Novo Insolvenz anmelden.

den. Er hat erzählt, sich kurz leer und als Versager gefühlt zu haben, teilte die Hintergründe dann aber auch auf LinkedIn und erfuhr plötzlich enormen Zuspruch und Unterstützung. Laut Stojanovic regnete es daraufhin Jobangebote und Möglichkeiten für Frankl, als Co-Founder einzusteigen.

„Plötzlich ist auch die Gesellschaft wieder da, die einem zeigt, es ist gar nicht so schlimm und einen spüren lassen, ‚Wir geben dir eine Chance und wollen dich sogar‘“, findet Stojanovic.

Die zwei schlimmsten Fail-Stories

Neben den beiden bereits erwähnten Fällen von Reisinger und Frankl fallen dem Failure-Experten sofort noch zwei weitere bewegende Gründerstories ein.

Investorella

Larissa Lilacher (jetzt Kravitz) sei eine wertvolle Speakerin bei den Fuck-Up-Nights gewesen. „Sie ist eine fantastische Frau und gründete damals in London ein Startup, das eine Lösung zur Analyse und Deutung der Marktstimmung anhand von Twitter-Tweets bot. Investor:innen wollten ihr das Business aus der Hand reißen, aber sie hat ständig abgelehnt, weil es in ihren Augen noch nicht gut genug war. Als sie nach ungefähr einem Jahr die Gespräche wieder aufnehmen wollte, war der Markt nicht mehr bereit und das Interesse verflogen“, erzählte Stojanovic.

Umstände wie diese seien augenöffnend und zeigen, wie wichtig es ist, das zu lösende Problem im Auge zu behalten und sich nicht in die eigene Lösung zu verlieben.

rublys

Manuel Zwittag wollte mit seinem Startup rublys Rubbellose in einer App anbieten und so Millennials näherbringen. „Als rublys gestartet hat, folgte ein Auftritt bei der TV-Show ‚Zwei Minuten, zwei Millionen‘, den sie richtig gerockt haben. Aber es gab ein Problem: Trotz klarer Vision und der erfolgreichen Teilnahme konnten sie letztendlich nicht richtig im Markt durchstarten. Sie haben gemerkt, wie schwer es war, mit ihrer Lösung Geld zu verdienen, hielten aber trotzdem exakt an ihrer Vorstellung fest.“ •

INFOBOX

FUCK-UP-NIGHTS

Nach seinem persönlichen Scheitern hat der Serial Entrepreneur und Failure Enthusiast Dejan Stojanovic 2014 das Format der Fuck-Up-Nights nach Österreich gebracht. Bei jeder Veranstaltung präsentieren Speaker:innen ihre Fuck-Ups und ihre Lessons Learned. Im Vordergrund steht die Etablierung einer positiven Fehlerkultur in Unternehmen und der Zivilgesellschaft.



„Nobody und Hero – aber nichts dazwischen, von diesem Konzept müssen wir uns wieder verabschieden.“

DEJAN STOJANOVIC FUCK-UP-NIGHTS

IPO

DER GROSSE TRAUM VOM BÖRSENGANG

Es ist wohl der Traum von jedem Unternehmen, das wirklich groß werden möchte – das IPO, also der Börsengang. Nicht nur etablierte Firmen mit langjährigem Bestehen streben danach, es gibt auch viele Startups, die nach starkem Wachstum den Schritt an die Börse wagen wollen. Trotz der wirtschaftlich schwierigen Zeiten gibt es auch in Österreich Jungfirmen, deren Anteile künftig womöglich in Form von Aktien zugänglich sein werden.

TEXT GEORG HAAS

Zwei spannende Beispiele dafür sind der Linzer Krypto-Steuer-Spezialist Blockpit und das oberösterreichische Energie-Scale-up neoom. Die beiden jungen Unternehmen haben in den vergangenen Jahren ein beeindruckendes Wachstum gezeigt, bereits Interesse an einem IPO bekundet und auch schon entscheidende Schritte in diese Richtung gemacht. Wir zeigen, wie sich die beiden potenziellen IPO-Anwärter auf den großen Tag vorbereiten.

Blockpit hat den Kryptowinter überstanden

Blockpit wurde im Jahr 2017 gegründet und hat sich seitdem zu einem internationalen Player in Sachen Krypto-Steuern entwickelt, der mit seiner Software Kunden dabei hilft, korrekt Steuern für Bitcoin und Co. zu bezahlen. Das Scale-up rund um CEO und Mitgründer Florian Wimmer ist bereits eine Aktiengesellschaft (AG) und will in Zukunft auch den Börsengang angehen. In seiner Geschichte hat das Jungunternehmen jede Menge Ups und Downs erlebt und sich stark auf dem Kryptomarkt etabliert.

„Wir haben im Jahr 2017 auf einem Bärenmarkt unser Debüt hingelegt. 2018 ging es jedoch gleich bergab und es herrschte zweieinhalb Jahre der Kryptowinter. Das war schon mal die erste Härteprobe“, erklärt Florian Wimmer. Doch diese Härteprobe meisterte Blockpit über die kommenden Jahre.

Die Jungfirma konnte durch Unterstützung von Investor:innen die schwierigen Zeiten überstehen. Existenzängste gibt es laut Wimmer heute nicht mehr.

IPO-Gedanke schon bei ersten Finanzierungsrunden

Dieser Tage beschäftigt Blockpit mehr als 30 Mitarbeiter:innen und ist in zehn Ländern aktiv. Bislang hat Blockpit einen Großteil seiner Umsätze aus dem B2C-Geschäft gewonnen. Doch nun hat auch noch das B2G-Geschäft (Business to Government) an Fahrt gewonnen. Das Scale-up lizenziert seine Software im Zuge dessen nun auch an Behörden. Auch Übernahmen hat Blockpit mittlerweile getätigt, beispielsweise hat das Scale-up 2023 den Schweizer Rivalen Accounting akquiriert.

„Wir haben jetzt auch ein Level an Cash-flow und Größe erreicht, durch das wir sehr stabil sind. Daher machen wir uns nun auch Gedanken darüber, in welche Richtung wir uns langfristig bewegen wollen“, so Wimmer. Ein IPO ist hier natürlich eine attraktive Option. Laut Wimmer kam der Gedanke an einen Börsengang schon mit den ersten Finanzierungsrunden, immerhin sind Investoren in der Krypto-Szene oft auch auf den Aktienmärkten unterwegs. Abgesehen davon sieht Blockpit solche Investoren natürlich

auch als potenzielle Kunden. Keine schlechte Ausgangsbasis für ein IPO.

Aktiengesellschaft als wichtiger Zwischenschritt

2021 erfolgte der Schritt hin zur Aktiengesellschaft. Mit dieser neuen Unternehmensform ist Blockpit bereits gut für einen Börsengang positioniert. „Für mich persönlich ist der Börsengang ein großer Wunsch. Es gibt natürlich auch einige Exit-Szenarien für uns“, erklärt Wimmer. Bei einem IPO würde man Altinvestor:innen den Verkauf von Anteilen ermöglichen, und gleichzeitig neue Shareholder an Bord holen können. Ein Listing wäre für den Blockpit-CEO auch attraktiv, weil das Jungunternehmen dadurch viel Aufmerksamkeit und auch Liquidität für mögliche Investments gewinnen würde.

Damit das IPO gelingt, muss natürlich auch der passende Börsenplatz her. Wimmer zufolge ist eine gewisse Visibilität hierbei wichtig, vor allem bei der Blockpit-Zielgruppe. Das bedeutet in diesem Fall, dass ein Börsendebüt im DACH-Raum ideal wäre, immerhin kommen rund 80 Prozent der Kunden des Scale-ups aus diesem Markt. Ebenfalls wichtig ist Liquidität. Blockpit hat seine Aktien rechtlich schon bereit für die Blockchain gemacht, doch auch den Zugang zu traditionellen Investoren wünscht sich das Scale-up. Beispielsweise würde die Wiener Börse hierfür in Frage kommen.

neoom hat AG-Umwandlung auch vollzogen

neoom hat zwar scheinbar relativ wenig mit Blockpit gemeinsam, doch ein entscheidender Berührungspunkt ist, dass beide Aktiengesellschaften sind. Im Jahr 2022 hat sich neoom, ein Energie-Scale-up rund um CEO und Mitgründer Walter Kreisel, von einer GmbH zu einer AG umgewandelt.

Damit hat auch neoom einen wichtigen Schritt hin zum IPO gemacht. Die Jungfirma ist einer der großen Player in der Energiewende im DACH-Raum. Das große Ziel: Bis 2030 soll neoom ein Gigacorn werden – also das Ziel erreichen, gemeinsam mit Kund:innen und Partner:innen eine Gigatonne CO₂-Äquivalente einzusparen. Dafür



INFO SIEBEN TIPPS FÜR DAS IPO

- 1. Marktforschung:** Verstehen, ob der Markt reif und das Interesse der Investoren vorhanden ist.
- 2. Geschäftsmodell:** Ein stabiles und skalierbares Geschäftsmodell ist entscheidend.
- 3. Finanzielle Vorbereitung:** Saubere und transparente Finanzberichte sowie strenge Budgetierung sind ein Muss.
- 4. Rechtsberatung:** Rechtliche Expertise einholen, um alle regulatorischen Anforderungen zu erfüllen.
- 5. Kommunikation:** Eine klare und überzeugende Kommunikation mit potenziellen Investor:innen und Stakeholdern aufbauen.
- 6. Team stärken:** Führungskräfte und Mitarbeiter:innen auf den neuen Weg vorbereiten und motivieren.
- 7. IPO-Strategie:** Eine durchdachte IPO-Strategie entwickeln, einschließlich des richtigen Zeitpunkts und Preises der Aktien.

hat das Team aus Freistadt in Oberösterreich ein Geschäftsmodell mit vier Säulen aufgebaut.

Man verkauft Hardware (Photovoltaik, Stromspeicher, E-Auto-Ladestation usw.) an Kund:innen, bietet ihnen passende Software für smartes Energie-Management, baut rundherum Services wie Energiegemeinschaften und hat on top passend dazu noch Finanzierungslösungen im Portfolio, um den Kund:innen den Umstieg auf nachhaltige Energielösungen zu ermöglichen.

„In kleinen Schritten IPO-ready werden“

„Das Hauptziel ist natürlich immer saubere, sichere und günstigste Energie dezentral für unsere Kunden, also für Privathaushalte wie Gewerbe, bereit zu stellen. Die Energiewende sollte nicht das Problem des Kunden sein, sondern die Lösung“, sagt CFO Philipp Lobnig. Man würde sich frühzeitig mit Trends am Markt auseinandersetzen und daraus Geschäftsmodelle ableiten. Bis 2030 will man

ein wesentlicher Player in Europa sein und über den Dachmarkt hinaus wachsen.

Am Weg dorthin könnte nach mehreren Finanzierungsrunden sowie der Aufnahme von Fremdkapital schließlich das IPO liegen. „Uns ist grundsätzlich wichtig, dass wir uns keinen Weg in die Zukunft verbauen. Ein IPO ist nichts, was man von heute auf morgen machen kann. Man muss ein Unternehmen darauf vorbereiten, eine Strategie dafür entwickeln. Wir sind eigentlich schon länger damit beschäftigt, das Unternehmen in kleinen Schritten IPO-ready zu machen, um dann eben einfach alle Flexibilität am Tisch zu haben“, so Lobnig weiter.

Börsengang ist kein Exit, sondern Wachstumschance

Um zum Zeitpunkt X bereit zu sein, müsse man frühzeitig etwa auch das Reporting, die Accounting-Standards sowie die Governance des Unternehmens so aufbauen, dass

man später die Vorgaben für börsennotierte Unternehmen gut erfüllen kann.

Laut Patrick Freier, Director Corporate Finance and Investor Relations bei neoom, ist die Finanzberichterstattung ein zentrales Thema. Ebenfalls wichtig ist der Bereich Governance. Ein Teil davon ist der Wandel zur Aktiengesellschaft. Ebenfalls wichtig ist hier der Aufbau der entsprechenden Management- und Aufsichtsratsstrukturen.

„Wir sehen das IPO weniger als Exit-Szenario, sondern vielmehr als gute Möglichkeit, weiteres Kapital aufzubringen und weiter zu wachsen“, sagt Lobnig. „Wir sind ja noch sehr jung und die Energiewende hat erst angefangen. Die Märkte kommen jetzt erst in die Phase, wo wir unsere Stärken ausspielen können. Man merkt momentan schon, dass es zunehmendes Interesse gibt von verschiedenen Spielern in der Industrie und vom Markt, und wir sind auch daher in die Richtung relativ offen und flexibel.“ •



Florian Wimmer von Blockpit (o),
neoom-CFO Philipp Lobnig (l.)



Gründer:innen Glossar

WORTH KNOWING

Diese Begriffe solltest du als Gründer:in unbedingt kennen.

Stealth Mode: die Phase, in der ein Startup im Verborgenen an seinem Produkt arbeitet, um es vor Konkurrenz zu schützen und unerwünschte Aufmerksamkeit zu vermeiden. Man versucht bewusst, unter dem Radar zu bleiben.

Minimum Viable Product (MVP): die einfachste Version eines Produkts. Sie enthält nur die nötigsten Funktionen, um es auf den Markt zu bringen und erstes Feedback von Kund:innen zu sammeln.

Bootstrapping: ein Startup finanziert sich selbst ohne Fremdkapital und wächst aus eigenen Einnahmen.

Burn Rate: die Geschwindigkeit, mit der ein Startup sein verfügbares Kapital aufbraucht, um laufende Kosten zu decken.

Burnout: ist ein Zustand der körperlichen und emotionalen Erschöpfung. Er entsteht durch langfristigen Stress und Überarbeitung, häufig bei Gründer:innen oder in Startup-Teams.

Cap Table: eine Übersicht, die zeigt, wie die Anteile eines Unternehmens auf Gründer:innen, Investor:innen und andere Stakeholder verteilt sind.

Venture Philanthropy: ist eine Finanzierungsform, bei der Investor:innen Risikokapital-Ansätze nutzen, um in soziale Projekte zu investieren. Ziel ist es, positive gesellschaftliche Auswirkungen zu erzielen und gleichzeitig nachhaltige finanzielle Erträge zu generieren.

Zombie Startup: ein Startup, das noch existiert, aber keine bedeutende Weiterentwicklung oder Innovation mehr vorantreibt – es überlebt ohne echtes Wachstum.

Unicorn Farm: ein:e Investor:in oder Inkubator:in, der oder die systematisch in potenzielle Unicorn-Startups (Startups mit einer Bewertung von über 1 Milliarde USD) investiert.

Portfolio-Soonicorn: sind gesunde, umsatzstarke Unternehmen mit dem Potenzial, in der Zukunft als Einhörner bewertet zu werden. Investor:innen lieben diese Unternehmen, da sie sowohl gesund als auch umsatzstark sind und jährliche Dividenden ausschütten.

Decacorn: ein Startup, das eine Bewertung von über 10 Milliarden USD erreicht hat. Diese Unternehmen sind selten und zeichnen sich durch außergewöhnliches Wachstum und großes Marktpotenzial aus.

Aquihire: wenn ein Unternehmen ein Startup hauptsächlich übernimmt, um dessen Team zu gewinnen, nicht aber die Technologie oder das Produkt.

Evergreen Fund: ein Risikokapitalfonds, der sich selbst erneuert und nicht nach einem bestimmten Zeitraum geschlossen wird.

Dark Store: ein Lager oder Einzelhandelsstandort, der ausschließlich für Online-Bestellungen genutzt wird und keine Laufkundschaft bedient. Dark Stores sind oft strategisch in urbanen Gebieten positioniert, um schnelle Lieferungen zu ermöglichen.

Growth Hacking: umfasst kreative und kostengünstige Marketingstrategien, die darauf abzielen, schnelles Wachstum für ein Unternehmen zu erzielen.

Sand Hill Road: eine Straße im Silicon Valley, bekannt als Standort vieler führender Venture-Capital-Firmen. Der Begriff steht oft synonym für den gesamten VC-Sektor. •

ViennaUP

The Startup Festival

8.5.–16.5.
2025

viennaUP.com



ERSTE  SPARKASSE 

Gründe dein Ding.

Und starte deine Erfolgsstory.
#glaubandich

sparkasse.at/gruender