

# STARTUP- HUB WIEN

Zukunftschancen gezielt nutzen



**PIONEERS**  
DISCOVER

Roland  
Berger





# **STARTUP- HUB WIEN**

**Zukunftschancen  
gezielt nutzen**



<b>Vorworte</b>	<b>6</b>
<b>1. Einleitung</b>	<b>8</b>
<b>2. Ausgangspunkt</b>	<b>9</b>
<b>3. Bestandsaufnahme zum Wiener Startup-Ökosystem</b>	<b>10</b>
3.1 Qualitative Analyse	13
3.2 Quantitative Analyse	19
3.3 Case Studies ausgewählter Startups	21
<b>4. Best Practices zur Förderung des Startup-Ökosystems</b>	<b>42</b>
<b>5. Initiativen für Wien: Fünf Handlungsempfehlungen</b>	<b>44</b>
5.1 Großunternehmen stärker aktivieren	44
5.2 Zentralen Startup-Campus errichten	45
5.3 Neues politisches Mindset schaffen	47
5.4 Junge Wissenschaftler zum Gründen bewegen	47
5.5 Unproduktives Kapital mobilisieren	49
<b>6. Umsetzung</b>	<b>50</b>
<b>7. Methodologie</b>	<b>51</b>
7.1 Qualitativer Teil Wien	51
7.2 Quantitativer Teil Wien	51
7.3 Internationale Best Practices	52
<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>54</b>
<b>Impressum</b>	<b>55</b>



## ING. WOLFGANG HESOUN

Präsident der  
Industriellenvereinigung Wien und  
Vorsitzender des Vorstandes der  
Siemens AG Österreich

Die Weltwirtschaft wächst langsamer als ursprünglich prognostiziert. Dieses wirtschaftlich fordernde Umfeld bekommt aktuell auch Österreich zu spüren. Laut Prognosen des IWF wird die heimische Wirtschaft 2016 um 1,2 Prozent wachsen – zum dritten Mal in Folge unter dem Durchschnitt des Euro-Raums. Vor diesem Hintergrund benötigt Österreich eine kluge Standortpolitik.

Österreich hat ein großes Innovationspotenzial, hohe Produktivität sowie eine international höchst angesehene berufliche Ausbildung. Auch nimmt die Industrie einen wichtigen Stellenwert ein, der sich in einem hohen Anteil an Wachstum, Wohlstand und Beschäftigung und – ganz wesentlich – als Treiber von Innovationen zeigt.

Um international wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen wir diese Innovationskraft allerdings noch weiter ausbauen. Österreich ist ein beliebter Standort für hochspezialisierte und zumeist stark technologieorientierte Unternehmen. Auch bietet es ideale Andockmöglichkeiten für Startups. Diese sollten jedoch verstärkt genutzt und mit den in dieser Studie empfohlenen Initiativen gefördert werden. Denn gerade in der Zusammenarbeit etablierter Unternehmen mit jungen, aufstrebenden Firmen steckt noch großes Entwicklungs-, aber auch Innovationspotenzial.

Eine stärkere Kooperation bestehender, gut positionierter Unternehmen mit Startups würde auch dazu beitragen, den schwierigen, zumeist kostenintensiven Übergang von der Forschung zur Innovation und schließlich zum Produkt am Standort zu erleichtern. Unser aller Ziel und Engagement sollte sich daher darauf fokussieren, die Vernetzung zwischen Industrieunternehmen und Startups weiter zu vertiefen.

**FLORIAN GSCHWANDTNER MSC**

CEO &amp; Co-Founder Runtastic

Frische Energie. Neue Motivation. Innovative Ideen. Das ist es, was Startups ausmacht. Damit die Engagierten in Österreich bleiben, brauchen wir einige Veränderungen, so wie sie auch in dieser Studie empfohlen werden.

Für unser Land und seine Startups würde ich mir gesetzliche sowie steuerliche Erleichterungen wünschen, gerade in den ersten Jahren nach der Gründung. Damit wir international als unternehmerfreundliches Land wahrgenommen werden, brauchen wir zehnmal so viele Erfolgsgeschichten, wie wir heute haben. Werden gut ausgebildeten jungen Leuten jedoch zu viele Steine in den Weg gelegt, sehen sie sich anderswo nach besseren Bedingungen um. Dabei sollten wir stolz sein: auf neue von Startups geschaffene Arbeitsplätze und auf den unternehmerischen Erfolg im Land.

Vielleicht brauchen wir mehr Risikobereitschaft. Sicher aber mehr Entgegenkommen und ein neues Mindset der Politik. Sowie Toleranz. Vor allem gegenüber Arbeitsweisen abseits „üblicher“ Abläufe. Bei der Ausbildung könnten wir gerade punkto Englisch etwas verbessern: Österreichische Kinder sollten diese Sprache besser und früher lernen. Dazu würde ich auch Comics und Kinderserien nur in englischer Sprache senden, damit die Kinder spielerisch lernen. Egal ob es um Bildung oder berufliche Möglichkeiten geht, Englisch ist meiner Meinung nach sehr wichtig und wird immer wichtiger werden, unabhängig davon, ob man in Österreich bleibt oder ins Ausland geht.

Unsere Chance für die Zukunft sind die nächste Generation und erfolgreiche Jungunternehmen, die im eigenen Land bleiben. Nutzen wir sie!

A handwritten signature in black ink that reads "Florian Gschwandtner". The signature is fluid and cursive.

# 1. Einleitung

**Bei den Großunternehmen hat Wien es geschafft:** In den vergangenen 25 Jahren konnte sich die Stadt als Standort für Unternehmenszentralen etablieren, die von hier aus die aufstrebende Region Mittel- und Osteuropa bedienen.

Wie sieht es aber mit den Voraussetzungen für innovative Neugründungen aus? Hier muss das heimische „Startup-Ökosystem“ passen. Ein Großteil der ausgearbeiteten Vorschläge für Initiativen mit dem Ziel eines Startup-Hubs Wien wurden bedauerlicherweise nicht umgesetzt, z.B. die „Visionen für Startups in Österreich“ (AustrianStartups, 2013), das „Arbeitspapier für mehr gesellschaftliche Innovation und Sozialunternehmertum in Österreich“ (Ashoka et al., 2014) oder das „Land der Gründer“ (BMWFW, 2015). Dementsprechend findet Wien im Index „Global Startup Ecosystem Ranking 2015“, einem der wichtigsten Rankings in diesem Bereich, keinerlei Erwähnung: Aus Europa haben es nur London (Platz 6), Berlin (9), Paris (11) und Amsterdam (19) unter die bedeutendsten 20 Startup-Hubs weltweit geschafft. Auch die zweite Chance einer Erwähnung wird vergeben, nämlich unter den aufstrebenden Startup-Hubs (Compass, 2015): Hier finden sich an europäischen Städten unter anderen Barcelona, Helsinki und Warschau, aber nicht Wien. – Im kleineren Rahmen des „European Digital City Index“ werden 35 Städte danach gereiht, wie gut sie „Digital Entrepreneurship“ unterstützen. Hier liegt Wien mit Platz 15 wenigstens im Mittelfeld, jedoch abermals hinter London (Platz 1), Amsterdam (2), Paris (6) und Berlin (7) (Nesta, 2015).

Wien braucht ein gutes Ökosystem für Startups – darin sind sich Pioneers und Roland Berger, die Verfasser dieser Studie, einig. Warum? Die großen Konzerne in Österreich müssen ihre Wettbewerbsfähigkeit ausbauen, um gesund weiterzuwachsen. In einem Umfeld von Volatilität, Ungewissheit,

Komplexität und Ambivalenz braucht man Innovationen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Und da haben die agilen Startups mit ihrem geringen Ballast und ihren unbefangenen Ideen in immer mehr etablierten Branchen die Nase vorn. So sehen wir etwa in den Bereichen IKT (Informations- und Kommunikationstechnologie), Finanzdienstleistungen, Mobilität und Energie zahlreiche neue Herausforderer für arrivierte Unternehmen. Ein Startup-Hub also nicht als Selbstzweck oder aus Imagegründen, sondern als Innovationsmotor und Generator von Arbeitsplätzen und zukünftigem Wohlstand zur Förderung unserer Wirtschaft, die sonst immer mehr in Richtung Dienstleistungsgesellschaft driftet. Nicht zuletzt könnte Wien durch gezielte Initiativen zur Erhöhung der Attraktivität für Startups – heimischer und gerade auch internationaler Kreativtalente – zur europäischen Spitze der Startup-Aktivitäten und -Erfolge aufschließen.

Die vorliegende Studie beruht außer auf einer umfassenden Datenbank- und Literaturrecherche zum aktuellen Status in Wien und zu internationalen Best-Practice-Beispielen auf mehr als 50 Interviews mit hochkarätigen und prominenten Vertretern aus der Wirtschafts- und Gründerszene (vgl. Abbildung 11). Die Analysen haben ergeben: Die Startup-Szene in Wien vibriert durchaus – allerdings auf zu geringem Niveau, als dass man davon auf dem internationalen Parkett Notiz nehmen würde. Wir sind überzeugt, dass Wien das Potenzial für den Sprung in die europäische Top-Liga der Startup-Hubs hat, und liefern mit dieser Studie die Ideen zum Wie.



## 2. Ausgangspunkt

Unter „Startups“ verstehen wir Gründungen, die folgende Kriterien erfüllen:

- Sie haben ein innovatives Produkt bzw. Service oder ein innovatives Business-Modell.
- Ihr Geschäft ist skalierbar.
- Ihre Wachstumsambitionen reichen über regionale und nationale Grenzen hinaus.
- Sie finanzieren sich durch Risikokapital.

Da die einschlägige Literatur die Entwicklung von Startups in unterschiedliche Phasen bzw. Stages einteilt, zeigen wir in Abbildung 1 das Verständnis vom Lebenszyklus eines Startups, auf dem diese Studie basiert. Demnach gliedert sich die Frühphase in die drei Stages Pre-Seed,

Seed und Early, die Spätere Phase in die beiden Stages Growth und Mature.

Zur Bestandsaufnahme und zur Herleitung der Handlungsempfehlungen für die Weiterentwicklung des Ökosystems in Wien haben wir in Datenbanken und der Literatur recherchiert und zahlreiche Interviews persönlich geführt (siehe Abbildung 2 und 3; Details in Kapitel 7).

1

### Lebenszyklus eines Startups



2

## Analysierte Bereiche und Vorgehen

### Wiener Startup-Ökosystem

WAS

318 Startups aus 7 Sektoren

WIE

- 54 semistrukturierte Interviews mit den Stakeholdern: Startup-Gründern, Investoren, Konzernvorständen, Vertretern von Bildungseinrichtungen, Agenturen und anderen Organisationen
- Recherche in internen und öffentlich zugänglichen Datenbanken

### Internationale Best Practices

6 Initiativen zur Förderung des Startup-Ökosystems

- Experteninterviews zum internationalen Stand von Startup-Hub-Initiativen
- Literaturrecherche (Websites, aktuelle Studien zum Thema, politische Programme)

# 3. Bestandsaufnahme zum Wiener Startup-Ökosystem

Das **Wiener Startup-Ökosystem** besteht außer der eigentlichen Startup-Szene aus sechs Stakeholdergruppen: Öffentliche Hand, private Investoren, Unternehmen, Bildungseinrichtungen, Supporter und Medien (siehe Abbildung **3**).

## ÖFFENTLICHE HAND

Die Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH (aws) agiert im Sinne eines One-Stop-Shops. Als Förderbank des Bundes befindet sie sich zu 100 Prozent im Besitz der Republik Österreich. Sie unterstützt Unternehmen mit zinsgünstigen Krediten, Zuschüssen und Garantien bei der Umsetzung ihrer innovativen Projekte, insbesondere dann, wenn die erforderlichen Mittel durch sonstige Finanzierungen nicht ausreichend aufgebracht werden können.

Auch die Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) ist ein One-Stop-Shop und steht im Eigentum der

Republik Österreich. Mit der unbürokratischen und raschen finanziellen Förderung unternehmensnaher Forschung und Entwicklung will sie den Forschungs- und Innovationsstandort Österreich im globalen Wettbewerb stärken.

Die Wirtschaftsagentur Wien unterstützt nationale und internationale Unternehmen mit monetären Förderungen, Immobilien und Stadtentwicklungsimpulsen sowie kostenlosen Service- und Beratungsangeboten. Ziel ist die Stärkung der Wiener Unternehmen und ihrer Innovationskraft vor allem mit den Schwerpunkten Life-Sciences, urbane Technologien, Kreativwirtschaft und IKT.

Mit seinem Unternehmensgründungsprogramm bietet das Arbeitsmarktservice (AMS) Unterstützung auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Voraussetzung sind eine konkrete Projektidee sowie eine entsprechende berufliche Eignung für eine Unternehmensgründung.

**PRIVATE INVESTOREN**

Die prominentesten privaten Investoren konzentrieren sich auf die Pre-Seed (Pioneers Ventures, startup300) und die Seed Stage (Speedinvest). 3TS Capital Partners ist ein internationales Private-Equity- und Venture-Capital-Unternehmen mit Fokus auf Mittel- und Osteuropa und Nieder-

lassungen unter anderem in Helsinki, Warschau, Prag und Istanbul.

Crowdfunding-Plattformen werden in letzter Zeit auch in Österreich populärer. Neben Conda sind hier 1000x1000 sowie Green Rocket die bekanntesten Websites im Land.

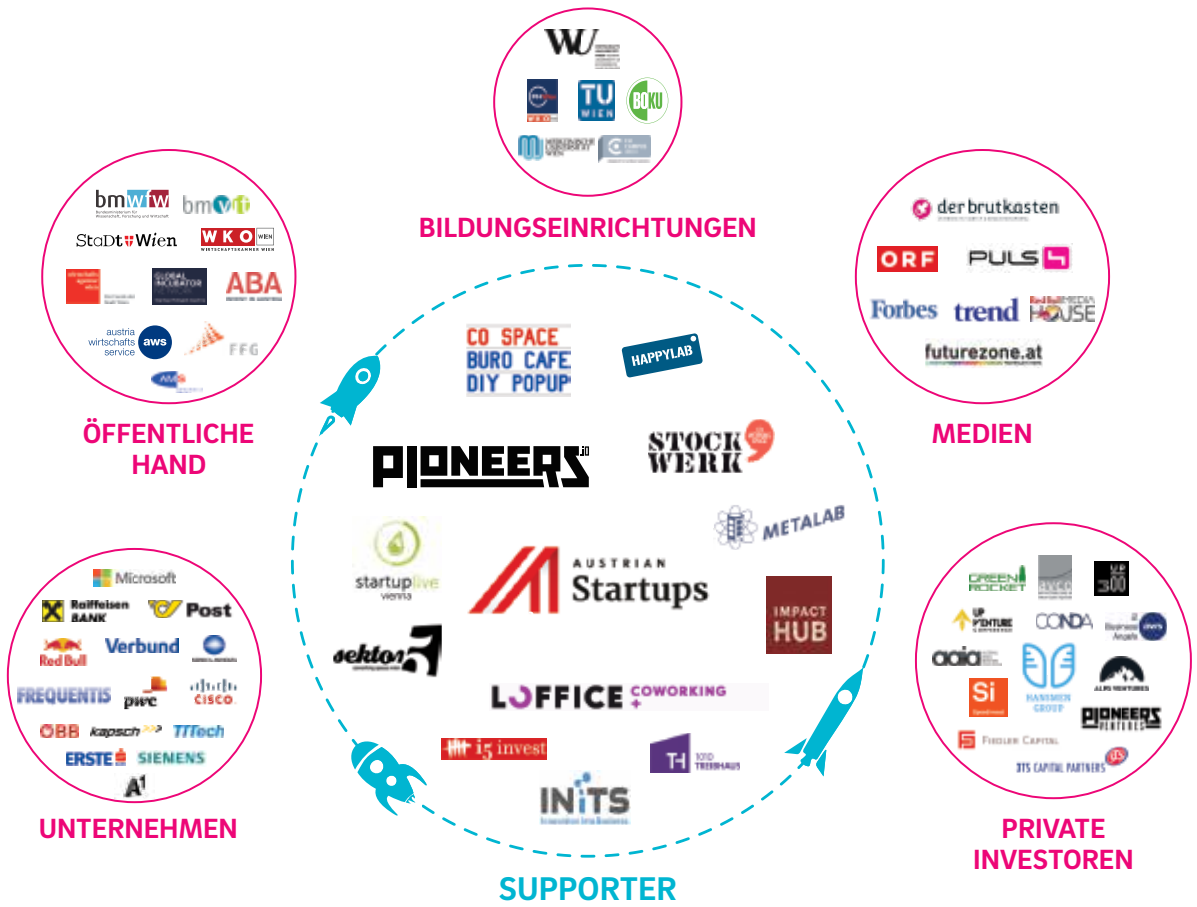
**UNTERNEHMEN**

Erste in Österreich ansässige Unternehmen unterstützen Startups aktiv mit einem unternehmenseigenen Campus:

A1 nimmt seine Verantwortung wahr und bietet jungen Unternehmerpersönlichkeiten mit einem innovativen Service oder Produkt in seinem „A1

**3**

**Wesentliche Stakeholder des Wiener bzw. des österreichischen Startup-Ökosystems**



Start Up Campus“ auf 500 Quadratmetern elf Büros, Gemeinschaftsraum, Küche und Meetingraum. Derzeit werden dort 5 Startups gehostet, bei der Medienarbeit unterstützt und von einem A1-Technologieexperten betreut.

Frequentis hostet in seinem „Frequentis Startup Centre“ zur Zeit 13 Startups mit der vollen Infrastruktur (800 Quadratmeter Büroräume, Platz für Werkstätten und Labors), Service (HR-Unterstützung, Frequentis-Einkaufsbedingungen, Inhouse-Beratung), Zusammenarbeit (auf Subunternehmer-Basis) und industrieller Leadership. Auch darüber hinaus wird jungen innovativen Gründern immer mehr Bühne geboten, beispielsweise bei der „Post Startup Challenge“. Hier erhalten ausgewählte Startups die Möglichkeit zu einem Pitch von drei Minuten Dauer vor führenden Managern der Österreichischen Post AG. Die Finalisten bekommen auf diese Weise nicht nur Aufmerksamkeit, sondern können auch ein Media- und Sendungsvolumen im Wert von 150.000 Euro gewinnen.

## **BILDUNGSEINRICHTUNGEN**

Sowohl die Wirtschaftsuniversität (z.B. WU Gründungszentrum) als auch die Technische Universität Wien (z.B. Informatics Innovation Center i2c) werden in Sachen Förderung von Entrepreneurship immer aktiver.

## **SUPPORTER**

Die Initiative AustrianStartups bemüht sich um die Vernetzung der Wiener Startup-Szene; Pioneers zieht vor allem mit dem gleichnamigen Event europaweite Aufmerksamkeit auf den Startup-Standort Wien. INiTS ist das Wiener Zentrum des AplusB-Programms, erstellt vom Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie (BMVIT), und wichtigster Inkubator im Wiener Startup-Ökosystem.

Laufend entstehen neue Co-Working Spaces in Wien. Beispielsweise seien hier der Impact Hub in der Lindengasse, LOFFICE in der Schottenfeldgasse und Co Space in der Kirchengasse (alle im

7. Bezirk), sektor5 in der Siebenbrunnengasse (5. Bezirk) und Stockwerk in der Pater-Schwartz-Gasse (15. Bezirk) genannt.

## **MEDIEN**

Medial wird das Thema „Startups“ durch Schwerpunktsetzungen vermehrt aufgegriffen: in einzelnen Ausgaben von Wochenmagazinen, in neu geschaffenen Sendeformaten, in Beteiligungen (Stichwort „Media for Equity“). Trend, futurezone.at, Puls 4 und das neu gegründete Format „Brutkasten“ sind hier die aktivsten Player im Ökosystem.

Von den Wiener Startups selbst findet sich ein großer Teil in den Sektoren Lifestyle & Entertainment und Business & Productivity. An dritter Stelle rangiert der Sektor Life Science & Agriculture, der auch Biotech mit einbezieht und durch eine gute Finanzierung auffällt (vgl. Abbildungen **7** und **8**).

Unsere Interviewpartner sind sich auf der Haben-Seite mehrheitlich darin einig, dass

- die österreichische Förderlandschaft auch im internationalen Vergleich gerade in der Frühphase für Startups ausgezeichnet ist,
- Österreich hervorragende Vorbilder wie Runstastic oder Shpock hat,
- das Pioneers Festival und der AustrianStartups-Stammtisch zwei exzellente Veranstaltungen sind,
- Österreich beim Humankapital noch Vorteile gegenüber den führenden Startup-Hubs hat (Verfügbarkeit und Kosten) und
- die Wiener Universitäten und Hochschulen besser sind als ihr Ruf.

Auf der Soll-Seite merken sie an, dass

- Entrepreneurship in anderen europäischen Metropolen eine viel höhere politische Priorität hat,
- die österreichische Förderlandschaft mit dem Ende der Early Stage einbricht,

- Österreich viel mehr hervorragende Vorbilder wie Runtastic oder Shpock braucht,
- nach dem Sicherheitsdenken der vergangenen Jahrzehnte jetzt mehr Mut, auch zum Scheitern, angebracht wäre,
- Österreich weitere prominente Startup-Initiativen braucht und
- Wiener Universitäten und Hochschulen ihren Output auch in Unternehmensgründungen manifestieren sollten.

Kapitel 3 teilt sich zunächst in die Ergebnisse der qualitativen (3.1) und der quantitativen Analyse (3.2). In Abschnitt 3.3 werden dann erfolgreiche österreichische Startups vorgestellt.

### 3.1 QUALITATIVE ANALYSE

Jedes Startup-Ökosystem ist so einzigartig wie seine Umgebung. Deswegen sind immer wieder Versuche gescheitert, die Evolution eines Ökosystems „künstlich“ an einem anderen Ort nachzu-

bilden. Und deswegen fordert Daniel Isenberg: „Stop Emulating Silicon Valley!“

Isenberg weiß, wovon er spricht: Er ist Professor für Entrepreneurship Practice am Babson College, dem angesehensten Entrepreneurship College der USA, und lehrte mehr als zehn Jahre lang unter anderem an der Harvard Business School. Er ist seit fünfzehn Jahren Unternehmer, seit zehn Jahren Business Angel und seit fünf Jahren Venture Capitalist. Trotz der Unterschiedlichkeit von Ökosystemen identifizierte Isenberg sechs Domänen, die alle Startup-Ökosysteme gemein haben (Isenberg, 2011): Policy (Öffentliche Hand), Finance (Finanzierung), Culture (Kultur), Supports (Unterstützung), Human Capital (Humankapital) und Markets (Märkte; vgl. Abbildung 4).

Die folgende Beschreibung des Wiener Startup-Ökosystems fasst die „Grundstimmung“ der Interviewpartner gegliedert nach Isenbergs Domänen pragmatisch zusammen. Wichtig für Gründer ist nach dem Marktzugang vor allem das Kapital: zum einen reichlich Finanzkapital über

4

### Die sechs Domänen eines Startup-Ökosystems (nach dem Modell von D. Isenberg)



alle Startup-Stages hinweg, zum anderen reichlich qualifiziertes Humankapital, also Peers, Gleichgesinnte und nicht zuletzt Mitarbeiter.

## ÖFFENTLICHE HAND

„Entrepreneurship“ hat in anderen europäischen Städten eine viel höhere Priorität als in Wien. Hier nehmen die Vertreter von etablierter Wirtschaft und von Startups sowohl die höchste Stadt- als auch die Bundesebene in die Pflicht. Einzelne politische Vertreter setzen sich hierzu ernsthafte mit dem Thema auseinander und bekunden Einsatzbereitschaft. Die Umsetzung von Maßnahmen zur Verbesserung der Ist-Situation hält sich allerdings in engen Grenzen. Werden einzelne Initiativen umgesetzt, sind diese oft zu wenig tiefgreifend („Tropfen auf den heißen Stein“), um das Ökosystem wirklich voranzubringen und zu einem echten Hub zu machen.

Die finanzielle Unterstützung durch öffentliche Einrichtungen in der Frühphase (vgl. Abbildung 1) wird durchweg als sehr gut beurteilt. Einige Interviewpartner meinen sogar, dass die Unterstützung in Wien europaweit führend ist. Teil-

weise dürfte die „sehr starke Förderlandschaft“, gerade in der Frühphase, jedoch nicht über die Landesgrenzen hinaus bekannt bzw. nicht Grund genug sein, um internationale Startup-Unternehmer zu einer Gründung in Wien zu bewegen.

## FINANZIERUNG

Bei der Finanzierung ist zwischen der Früh- und der Späteren Phase (vgl. Abbildung 5) zu unterscheiden, da die Finanzierungslandschaft in Wien in den beiden Phasen sehr unterschiedlich ausgeprägt ist.

### A. Frühphase

Die Kapitalverfügbarkeit in der Pre-Seed und Seed Stage bewerten die Interviewpartner in Wien mittlerweile als sehr gut. Von der Idee bis zum Prototypen sind Startups durch die vorhandenen Finanzierungen versorgt. Diese stammen sowohl von öffentlicher Seite (Wirtschaftsagentur Wien, aws, FFG) als auch aus privater Hand: Ausgehend von einigen Einzelpersonen hat sich rund um Initiativen wie die Austrian Angels Investor Association oder startup300 eine aktive Business-Angel-Szene entwickelt, in der auch Pioneers Ventures erfolgreich tätig ist.

Positiv hervorgehoben wird allgemein die Arbeit des österreichischen Venture-Capital-Fonds „Speedinvest“. Mit einer aktuellen Größe von rund 90 Millionen Euro vergibt er vor allem in der Frühphase Tickets von bis zu 0,5 Millionen Euro. Follow-on-Finanzierungen erstrecken sich bis auf 3 Millionen Euro, mit Ausnahmegenehmigung sogar auf 5 Millionen Euro. Für eine dynamische Entwicklung des Ökosystems wären allerdings mindestens zwei bis drei solcher Fonds nötig.

### B. Spätere Phase

Erreicht das Produkt bzw. Service eines Startups die Marktreife und werden erste Kunden gewonnen, ändert sich die finanzielle Lage für Wiener Startups schlagartig: Es fehlt an liquiden Mitteln zur Expansion.

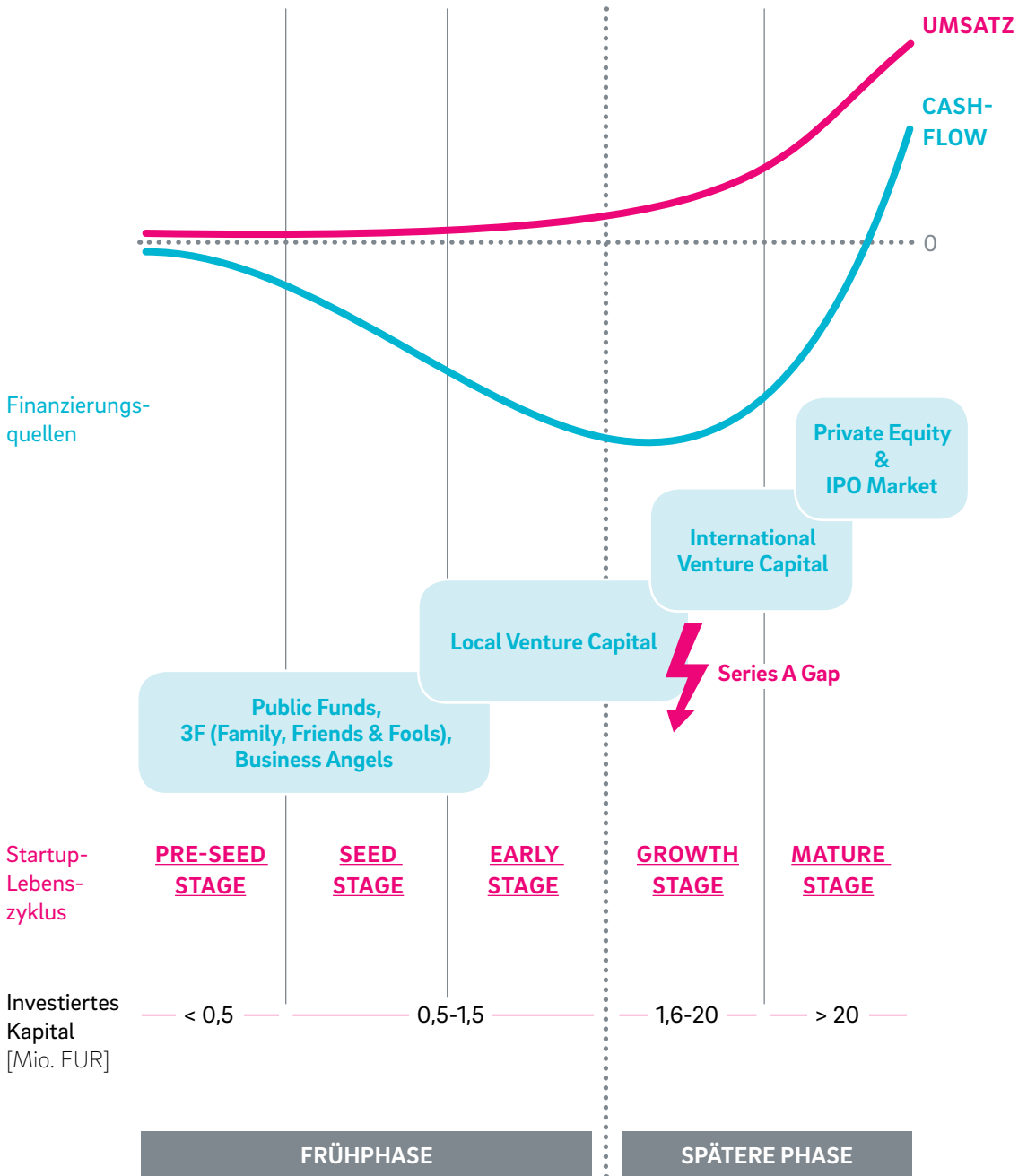
„In der Politik sprechen viele über den Handlungsbedarf in Sachen Startups, die Bereitschaft, die notwendigen Konsequenzen zu ziehen, ist jedoch kaum vorhanden.“

Norbert Schöfberger,  
Managing Director Austria von Hewlett-Packard



5

## Finanzierungsphasen eines Startups



In den Interviews fällt dazu regelmäßig der Begriff „Series A Gap“. Series A bezeichnet die erste große Venture-Capital-Finanzierungsrunde für Startups, Gap die Kapitallücke, die sich nach dem Abschluss dieser ersten Finanzierungsphase in Österreich auftut. In Wien sind schon Beträge von über 2 Millionen Euro nach der Frühphase schwer zu bekommen. Aufgrund der strengeren Regularien (Basel II, Basel III) fallen Banken innerhalb bestehender Strukturen als Finanziers aus.

Wenn österreichische Startups internationalisieren wollen, ist eine Anschlussfinanzierung in Höhe von 2 Millionen Euro zu wenig. Vereinzelt springen Speedinvest und 3TS Capital Partners in die Bresche, eine geregelte ausreichende Finanzierung gibt es nach der Frühphase jedoch nicht. Daher wandern viele erfolgreiche Startups zu diesem Zeitpunkt ins Ausland ab oder gründen dort eine Firma, um Anschlussfinanzierungen sicherzustellen. Langfristig zieht das Wiener Startup-Ökosystem damit den Kürzeren: Steuern werden dort bezahlt, wo der Mehrheitseigentümer sitzt. So findet sich Österreich immer wieder in der Situation, dass man anfangs staatliche Mittel investiert. Wenn das Unternehmen aber dann in der Lage ist zu „verdienen“, profitieren andere Staaten und Steuersysteme davon.

**„Wir haben sie aufs Pferd  
gesetzt, aber reiten tun sie  
auswärts.“**

Wolfgang Hesoun, Vorsitzender des  
Vorstandes von Siemens Österreich



Foto © Rita Newman/Siemens

Zum Vergleich: Laut Veröffentlichung der Organisation Austrian Private Equity and Venture Capital Association wurden 2014 in Gesamt-Österreich rund 3 Euro Venture Capital pro Kopf investiert. Eine Studie des Martin Prosperity Institute besagt, dass sich die Venture-Capital-Investitionen desselben Jahres in London auf 77, in Paris auf 157 und in Berlin auf 40 Euro pro Kopf beliefen (Martin Prosperity Institute, 2016; AVCO, 2015).

## **KULTUR**

Im Abschnitt Kultur beschäftigen uns Erfolgsgeschichten (internationale Übernahmen von österreichischen Startups) und soziale Normen (Risikotoleranz, Leistungsambition und „Biss“ des Humankapitals).

### **A. Erfolgsgeschichten**

Die Entwicklung geht in die richtige Richtung – es gibt erste Aushängeschilder der österreichischen Gründerszene: Durch die Übernahme von Runtastic durch Adidas (2015; 220 Millionen Euro), von Shpock durch Schibsted (2015; 200 Millionen Euro) oder in der Startup-Frühzeit von 3United durch Verisign (2006; 55 Millionen Euro) wurden einige wenige der dringend benötigten heimischen Vorbilder geschaffen, die als österreichische Leuchtturm-Projekte auf internationalem Parkett eine gute Figur machen. Diese Deals haben die Aufmerksamkeit internationaler Investoren, Unternehmen und Medien auf Österreich gezogen.

Zusätzlich entwickeln sich in Österreich gerade „Serial Entrepreneurs“: Erfolgreiche ehemalige Gründer coachen junge Startup-Unternehmer bzw. re-investieren das Geld, das sie mit ihrem eigenen Unternehmen verdient haben, in Neugründungen.

Vor allem im B2C-Bereich greifen Medien das Thema in letzter Zeit verstärkt auf, bei den Interviews stand der Begriff „Hype“ – mit allen Vor- und Nachteilen – im Raum.



## B. Soziale Normen

Die österreichische Wirtschaft beruht auf einem starken Sicherheitsdenken und wird oft als risikoavers beschrieben. Interviewpartner beobachten in Österreich nach wie vor eine gewisse Stigmatisierung Gescheiterter. Hier könnte man sich die USA zum Vorbild nehmen, wo sich eine Kultur des Scheiterns in Redewendungen manifestiert wie „wenn man gescheitert ist, hat man bestimmt etwas dazugelernt“ oder „man wird erst ernst genommen, wenn man einmal gescheitert ist und daraus gelernt hat“. Einige interviewte Konzernchefs und Abteilungsleiter in Wien zeigen dagegen Berührungsängste: „Wir arbeiten lieber mit etablierten Firmen zusammen, bei denen wir die Sicherheit haben, dass sie in einem halben Jahr noch existieren.“

Mehrmals wurde kritisch angemerkt, dass es für etablierte Unternehmen immer schwieriger wird, Mitarbeiter mit extremem „Drive“ und „Biss“ zu finden. Die Vermutung ist, dass solche Menschen sich tendenziell eher selbstständig machen, sogar ein Startup gründen.

## UNTERSTÜTZUNG

Während die österreichische Infrastruktur durchweg als sehr gut beurteilt wird, wünschen sich die Interviewpartner noch mehr unabhängige Institutionen zur Vernetzung innerhalb und außerhalb des Wiener Ökosystems.

### A. Infrastruktur

Auf dem Gebiet der Infrastruktur waren bei den Interviewpartnern keine Wünsche offen: Die Wiener Infrastruktur ist ausgezeichnet, die Lebenshaltungskosten sind im Vergleich zu Metropolen wie Paris oder London niedrig. Und bei der Lebensqualität steht Wien zum siebenten Mal in Folge weltweit auf Rang 1 (Mercer, 2016).

### B. Nicht-Regierungsinstitutionen

In Wien gibt es inzwischen einige private Initiativen. Die größte und über die Landesgrenzen hinaus bekannteste davon ist das jährliche Pioneers

Festival in der Wiener Hofburg. Zwei Tage lang zieht es jedes Jahr die Aufmerksamkeit internationaler Tech-Enthusiasten und -Vordenker auf Wien.

Darüber hinaus hat sich die Initiative Austrian-Startups auf die Fahnen geschrieben, die Akteure der Entrepreneur-Szene in Österreich miteinander zu vernetzen. Der monatliche AustrianStartups-Stammtisch in Wien ist nach dem Pioneers Festival der zweitgrößte regelmäßige stattfindende Event.

Sowohl hinsichtlich Vernetzung innerhalb des Ökosystems (vor allem zwischen den unterschiedlichen Stakeholdern) als auch bei der Anzahl stattfindender Events sehen die Interviewpartner noch Luft nach oben. Das Problem des kleinen Kreises ist: „Man sieht bei Events oft dieselben Leute.“

## HUMANKAPITAL

Zwar ist in Österreich qualifiziertes Personal vorhanden. Nachbesserungsbedarf gibt es jedoch bei den Ausbildungsstätten, was sowohl das Aufscheinen in internationalen Rankings als auch die Förderung von Entrepreneurship über alle Ausbildungsstufen hinweg betrifft.

### A. Arbeit

Die Interviewten sind sich darin einig, dass Wien Zugang zu sehr gut qualifiziertem Personal in einer Vielzahl von Bereichen bietet, zu Absolventen von technischen Schulausbildungen (z.B. HTL-Abgänger) und technischen Studiengängen. Damit hat Wien einen Vorteil gegenüber führenden Hubs, wo gute Techniker kaum noch auf dem freien Markt zu finden sind (z.B. im Silicon Valley, in London) und ein Vielfaches von dem in Österreich üblichen Gehalt kosten. Auch unsere Nachbarländer bringen herausragende Absolventen hervor. Wien sollte seinen Standortvorteil im Sinne der Nähe zu den osteuropäischen Staaten auch dahingehend nutzen, dass es beispielsweise mit den weniger kostenintensiven Ingenieuren aus Mittel- und Osteuropa kooperiert. Dieser Kos-

tenvorteil gegenüber westeuropäischen Startup-Hubs darf nicht unterschätzt werden.

Das in westeuropäischen Startup-Hubs höhere Gehalt bewirkt zusammen mit den anderen besseren Rahmenbedingungen dort aber auch einen „Brain Drain“, sorgt also dafür, dass viele der vielversprechendsten österreichischen Absolventen nach ihrer Ausbildung zunächst ins Ausland gehen, z.B. für Biotech nach Boston oder für Fin-Tech nach London.

### B. Ausbildungsstätten

Die österreichischen Universitäten sind nach Meinung der Interviewten besser als ihre Positionen in diversen Rankings, beispielsweise dem QS Ranking (vgl. Abbildung 6). Seine Wertung besteht zur Hälfte aus der Reputation, die die jeweilige Universität bei führenden Akademikern und Arbeitgebern hat. Ungünstig an der wahrgenommenen Lücke zwischen Ranking und Realität für Österreich ist, dass Rankings internationale Talente an die bestplatzierten Hochschulen lotsen und „Eliteuniversitäten“ nicht nur an sich attraktiv sind, sondern auch maßgeblich zur Attraktivität eines Wirtschaftsstandortes beitragen.

Im jüngsten QS Ranking gibt es keine österreichische Universität unter den Top 150: Die Universität Wien findet sich auf Platz 153, die Technische Universität Wien gar nur auf Platz 197 wieder. Pikantes Detail am Rande: Obwohl die Bildungsausgaben in der Schweiz und in Österreich nach Kaufkraftbereinigung etwa gleich hoch sind (gut

11.600 US-Dollar pro Student; Statistik Schweiz, 2015), schaffen es gleich sechs eidgenössische Hochschulen ins Ranking der Top 150 – also sechs mehr als in Österreich.

Erfreulicherweise haben die Wiener Hochschulen, vorwiegend WU und TU, in den vergangenen Jahren Bemühungen in Richtung Entrepreneurship gestartet; so entstand beispielsweise das WU Gründungszentrum und das i2c der TU Wien. Noch besser wäre allerdings eine „fächerübergreifende“ Ausbildung zum Entrepreneur. Zwar ist Entrepreneurship an einigen Hochschulen ein eigenes Studienfach (z.B. an der FH Wien; an der WU Wien gibt es ein eigenes Entrepreneurship-Institut), allerdings fehlen verpflichtende Gründervorlesungen, vor allem an technischen Universitäten. Als Folge erfahren Studenten anderer Fachrichtungen nur dann etwas über Entrepreneurship, wenn sie sich aktiv dafür interessieren und beispielsweise freiwillig Vorlesungen zu dem Thema wählen („Opt-in-Prinzip“).

Dazu passt, dass akademische Leistung in Österreich, aber auch im restlichen Europa nach wie vor an der Anzahl und Platzierung von Publikationen gemessen wird. Bei aller Berechtigung und Wertschätzung rein geistiger Arbeit: Anstatt kommerzialisiert zu werden, versickern die Ergebnisse universitärer Forschung zwischen Buchdeckeln und in Dateien – abermals im Gegensatz zu den USA, wo der Praxis-Beweis, also die Umsetzung von Forschung in Wirtschaft, einen sehr hohen Stellenwert hat.

## 6

### Platzierung der Universitäten in ausgewählten Ländern nach dem QS Ranking 2015 (QS, 2016)

Rang	 USA	 UK	 Schweiz	 Deutschland	 Österreich
0–50	18	10	2	–	–
51–150	20	13	4	8	–

„Wien hat viele, viele positive Aspekte. Mit der gegenwärtigen Positionierung der Hochschulen in diversen Rankings sowie dem aktuellen Steuersystem steht man sich jedoch selbst im Weg.“

Mark Garrett, CEO von Borealis



## MÄRKTE

Im internationalen Vergleich ist Österreich ein kleiner Markt. Gut ausgebildete Strukturen des Handels und der Medienlandschaft, eine ausgewogene Mischung zwischen Stadt und Land und eine relativ hohe Kaufkraft der Bevölkerung machen das Land jedoch zu einem idealen Testmarkt für bestimmte Produkte bzw. Services im deutschsprachigen Raum: für Mobiltelefonangebote, die Gestaltung von Elektronikmärkten, neue Erfrischungsgetränke und vieles mehr.

Für Startups bedeutet die geringe Größe, dass sie sich frühzeitig Gedanken über eine Internationalisierung ihrer Produkte und Services machen müssen. Das Fehlen dieses „Think Big“ ist oft das größte Problem: Wenn Gründer nur in Österreich-Dimensionen denken, versäumen sie den echten „Durchbruch“. Lediglich digitale Produkte wie Apps „verzeihen“ dem Startup-Unternehmer ein solches Versäumnis: Ihr Absatzmarkt ist praktisch immer ein globaler – wo die Entwicklung sitzt, ist hier zweitrangig.

## 3.2 QUANTITATIVE ANALYSE

Nach den qualitativen Einblicken aus den Interviews mit den Stakeholdern (vgl. Abschnitt 3.1) werden die Profile von Startups nun aus quantitativer Sicht dargestellt. Die Auswertung konzentriert sich auf

- die in Wien ansässigen Startups aus der Pioneers-Datenbank mit über 11.000 internationalen Startup-Profilen,
- die sieben besonders zukunftsweisenden Sektoren Lifestyle & Entertainment, Business & Productivity, Life Science & Agriculture, Financial Services, Mobility & Transportation, Energy & Utilities, Materials & Manufacturing und
- die drei „eigentlichen“ Lebenszyklusphasen Seed Stage („working on a product“), Early Stage („prototype ready and close to market“; Frühphase) und Growth Stage („we’re out there and making money“; Spätere Phase).

Zusammenfassend zur quantitativen Analyse lässt sich feststellen, dass sich eine Vielzahl von Startups auf Lösungen in den beiden Sektoren Lifestyle & Entertainment und Business & Productivity konzentriert. An dritter Stelle rangiert der Sektor Life Science & Agriculture, der auch Biotech mit einbezieht und durch eine gute Finanzierung auffällt.

Die Konzentration der Startups auf Lösungen in den Sektoren Lifestyle & Entertainment und Business & Productivity lässt sich gut in der Heat Map von Abbildung 7 erkennen. Überraschend ist das insofern nicht, als beide Sektoren eine Vielzahl von Anwendungsfeldern und auch einen Großteil mobiler Applikationen sowie IoT („internet of things“-) und SaaS („software as a service“-) Lösungen bieten, welche bereits mit niedrigem Kapital gestartet werden können. Auch optisch nachzuvollziehen ist dies in Abbildung 8: Sie zeigt in beiden Sektoren eine Mehrzahl von Startups mit einer Finanzierung von bis zu 25.000 Euro. Dieser Schwerpunkt im heimischen Startup-Ökosystem hat auch mit dem Fokus des

7

### Heat Map der Wiener Startups nach Sektoren, verteilt auf Lebenszyklusphasen, Stand: Anfang 2016

	Seed Stage	Early Stage	Growth Stage	Summe	#Mitarbeiter
Lifestyle & Entertainment	27	46	43	116	945
Business & Productivity	29	35	35	99	696
Life Science & Agriculture	9	21	16	46	152
Financial Services	4	12	7	23	347
Mobility & Transportation	4	8	2	14	79
Energy & Utilities	1	5	4	10	100
Materials & Manufacturing	-	7	3	10	73
<b>Summe</b>	<b>74</b>	<b>134</b>	<b>110</b>	<b>318</b>	<b>2.392</b>

 Höchste Anzahl  Niedrigste Anzahl

8

### Heat Map der Wiener Startups nach Sektoren, verteilt auf Finanzierungssegmente (Tsd. EUR), Stand: Anfang 2016

	0-25	26-100	101-250	251-500	> 500	n.a.	Summe
Lifestyle & Entertainment	25	17	10	9	27	28	116
Business & Productivity	34	15	6	5	15	24	99
Life Science & Agriculture	2	2	4	3	21	14	46
Financial Services	2	3	2	1	7	8	23
Mobility & Transportation	3	2	3	4	1	1	14
Energy & Utilities	2	1	-	1	5	1	10
Materials & Manufacturing	-	-	1	2	2	5	10
<b>Summe</b>	<b>68</b>	<b>40</b>	<b>26</b>	<b>25</b>	<b>78</b>	<b>81</b>	<b>318</b>

 Höchste Anzahl  Niedrigste Anzahl

VC-Fonds Speedinvest auf Internet und Mobile sowie mit der Unterstützung Wiens als IKT(Informations- und Kommunikationstechnologie)-Hub durch die Wirtschaftsagentur Wien zu tun.

Eine weitere Stärke Wiens liegt mit etwa 14 Prozent aller Startups der Auswahl in Life Science & Agriculture. Aus Abbildung 8 wird deutlich, dass dieser Sektor gut finanziert ist: Rund 45 Prozent aller Startups verfügen über mehr als 500.000 Euro, was sich durch die hohen F&E-Ausgaben dieser Unternehmen erklären lässt. Die Wichtigkeit des Sektors in der Wirtschafts- und Forschungslandschaft zeigt sich auch im eigens den Biowissenschaften gewidmeten Vienna Bio Center in St. Marx.

Über alle Sektoren hinweg ist zu beobachten, dass sich die meisten Unternehmen kurz vor dem Marktlaunch (Early Stage der Frühphase) oder bereits in der Growth Stage (Spätere Phase) befinden (vgl. Abbildung 7).

Aufgrund der traditionell starken Industrie in Österreich wäre eine stärkere Vertretung im Sektor Material & Manufacturing zu erwarten gewesen.

### 3.3 CASE STUDIES AUSGEWÄHLTER STARTUPS

In diesem Abschnitt werden zehn erfolgreiche österreichische Startups in unterschiedlichen Betätigungsfeldern vorgestellt (in alphabetischer Reihenfolge):



Ihre Wünsche zur Förderung des Wiener Startup-Ökosystems treffen sich vor allem in

- Erleichterungen bei den Lohn(neben)kosten und der Flexibilisierung anderer Regelungen für Arbeitnehmer (z.B. zu Beteiligung, Arbeitszeiten, Räumlichkeiten, Zuzug aus dem Ausland),
- Steueranreizen für potenzielle Investoren, z.B. Business Angels, vermögende Privatpersonen,
- der Einführung einer „Startup-Rechtsform“,
- der einfacheren und transparenteren Gestaltung von Förderanträgen,
- der Förderung von Vernetzung mit anderen Startup-Hubs und von Kooperationen zwischen Universitäten,
- der praxisorientierten Motivation für Unternehmertum bereits in der Schule durch Förderung von Offenheit, Motivation und Mut, Englischkenntnissen (zu einem früheren Zeitpunkt), Programmieren, Präsentationstechniken und
- dem Aufzeigen von Wertschöpfung, der Erhöhung von Akzeptanz, dem Etablieren einer „Kultur des Scheiterns“.

# Case Study 1:

---

<b>Gründer:</b>	Lukas Kinigadner, Daniel Albertini, Jakob Hofer, David Dengg
<b>Gegründet:</b>	2013
<b>Ort:</b>	Wien
<b>Finanzierung:</b>	2 Mio. EUR
<b>Teamgröße:</b>	22
<b>Tagline:</b>	Anyline bringt dem Smartphone das Lesen bei

---

## DIE IDEE

zu Anyline entstand eher zufällig aus einer Unterhaltung zweier Gründer im Wiener Co-Working Space sektor5: mySugr-Gründer Fredrik Debong wollte den Usern seiner App den automatisierten Transfer der Daten vom Blutzucker-Messgerät auf das Smartphone ermöglichen. Zu dieser Zeit führten die vier technikaffinen Gründer von Anyline noch die App-Entwicklungsagentur 9yards, erkannten aber schnell das Potenzial einer Lösung für äußerst akkurate und schnelle Text- und Zeichenerkennung mittels Scan am Smartphone („Optical Character Recognition“).

Auf die Entwicklung der Technologie und des Geschäftsmodells konnten sich die Gründer dank Förderungen der FFG, der Wirtschaftsagentur Wien und der aws konzentrieren. Der Zugang zu öffentlichen Förderungen, besonders für hochtechnische Entwicklungsprojekte, war ein wichtiger Erfolgsfaktor für das Projekt und neben dem Netzwerk der Gründer sowie vergleichsweise günstigen F&E-Aktivitäten ein wichtiger Grund, das Projekt in Österreich zu verwirklichen. 2014 folgten das erste private Investment durch Business Angel Hansi Hansmann und einige öffentlichkeitswirksame Auftritte, etwa auf dem Pioneers Festival oder durch den Futurezone Award.

2015 kam dann auch der geschäftliche Erfolg mit internationalen Kunden wie Karlsberg oder den United Nations. Im Ausland spüren die Gründer eine größere Bereitschaft, mit Startups zusammenzuarbeiten, sowie wesentlich kürzere Sales-Zyklen. Partnerschaften mit namhaften Unternehmen, z.B. Epson und Konica Minolta, haben sich auch positiv auf die jüngste Finanzierungsrunde durch den Lead-Investor, die „Gernot Langes-Swarovski Privatstiftung“, ausgewirkt.

Für die nahe Zukunft steht vor allem die Expansion im Fokus, z.B. durch ein Sales Office in der Startup-Metropole London sowie weitere Marketingaktivitäten im Silicon Valley.



## WÜNSCHE zur Förderung des Wiener Startup-Ökosystems

- Vermögende Privatpersonen durch Steueranreize zu Investitionen in Startups nach Vorbild des SEIS oder des EAS Scheme von UK motivieren
- Regelungen zu Mitarbeiterbeteiligungen vereinfachen, Mitarbeitergesetze (z.B. zu Arbeitszeiten, Räumlichkeiten) flexibler handhaben
- Einstellen ausländischer Mitarbeiter gegenüber der aktuellen Rot-Weiß-Rot-Karte vereinfachen und unterstützen

**Gründer:** Simon Tretter, Daniel Laiminger, Karl Edlbauer  
**Gegründet:** 2015  
**Ort:** Wien  
**Finanzierung:** 0,3-0,5 Mio. EUR  
**Teamgröße:** 9  
**Tagline:** Einfach für Jobs am Smartphone bewerben

---

## WÜNSCHE zur Förderung des Wiener Startup-Ökosystems

- Lohnnebenkosten senken – sogar beim Mindestlohn ist die „Burnrate“ immens. Jeder eingesparte Euro fließt direkt in die Anstellung neuer Mitarbeiter
- Vernetzung und Wissensaustausch mit internationalen Startup-Hubs stärker fördern
- Kleine Förderungen für Startups leichter zugänglich machen – selbst 1.000 Euro können in einer frühen Phase entscheidend für die Umsetzung sein





# Case Study 2: hokify

## TINDER FÜR JOBS

war das Konzept von JobSwipr, mit dem die Gründer den Recruitingmarkt revolutionieren wollten. Inzwischen heißt die App Hokify und macht die komplette Bewerbung übers Smartphone möglich. Die drei Gründer starteten direkt nach dem Uni-Abschluss. Ausschlaggebend war die Erfahrung, wie aufwendig die meisten Bewerbungsprozesse sind.

In der Weiterentwicklung ihrer Grundidee sowie beim Start des Unternehmens haben ihnen beispielsweise die Entrepreneurship Avenue oder das Gründerzentrum der WU geholfen. Das junge Team hat den Lean Startup Approach voll gelebt und nach der ersten Idee schnell Kunden für sein Produkt gefunden.

Unternehmensinteresse an diesem neuen Bewerbungsprozess hat die Glaubwürdigkeit gegenüber potenziellen Investoren erhöht. Kontakte für die erste Finanzierung durch Business Angels gab es vor allem durch das private Netzwerk sowie durch das Pioneers Festival. Zudem hat das Team eine Förderung für den Start seines Projekts erhalten.

Wie Karl Edlbauer anmerkt, sollte ein Gründerteam besonders zu Beginn jede freie Minute in die Weiterentwicklung des Produkts sowie in die

Ansprache von Kunden stecken, anstatt sich zu viel mit administrativen Tätigkeiten zu befassen.

Beispielsweise musste sein Team bei diversen Anträgen Geschäftspläne bis 2020 aufstellen – der lange Zeitraum passt nicht zur Schnelligkeit von Startups und heutigen Technologien.

In nächster Zeit will das Team den DACH-Markt von Wien aus erobern. Künftig wird dann sicher ein zweiter Standort für internationale Präsenz hinzukommen.



# Case Study 3:



kiweno

---

<b>Gründer:</b>	Bianca Gfrei, Robert Fuschelberger
<b>Gegründet:</b>	2014
<b>Ort:</b>	Wien
<b>Finanzierung:</b>	3-5 Mio. EUR
<b>Teamgröße:</b>	28
<b>Tagline:</b>	Wissen, was mir gut tut

---

## FÜR EIN VERBREITETES PROBLEM,

von dem sie selbst betroffen war, hat Bianca Gfrei nicht nur eine Lösung geschaffen, sondern auch mit einer innovativen Geschäftsidee ein erfolgreiches Startup gegründet: Es bietet eine kostengünstige Möglichkeit für das Testen auf Nahrungsmittelunverträglichkeiten durch Blutselbstabnahme.

Mit ihrem Co-Founder Robert Fuschelberger hat sie damit einen Nerv getroffen und noch während des Studiums mit der Konkretisierung des Projektes begonnen. Nach dem Start in Innsbruck verbrachte Gfrei immer mehr Zeit in Wien auf der Suche nach Investoren und Partnern. Da die dortige Startup-Szene mehr zu bieten hatte, entschied sie sich, nach Wien zu ziehen, während Fuschelberger die operative Seite weiterhin von Innsbruck aus aufbaute. Nach etwa einem halben Jahr der Investorensuche brachte ein Bekannter Gfrei schließlich mit Hansi Hansmann zusammen, ursprünglich nur zur Beratung bei der strategischen Entscheidung. Sie überzeugte Hansmann aber von ihrer Idee, sodass er schließlich selbst investierte, zusammen mit Rudi Semrad, dem ehemaligen Geschäftsführer von Swatch Österreich.

Mittlerweile hat kiweno 28 Mitarbeiter in Innsbruck, Wien und München und ist fester Bestandteil der Startup-Szene. Eine gute Vernetzung geht in Wien recht schnell, beschreibt Bianca Gfrei einen Vorteil des kleinen, aber feinen Netzwerks. Zwar sind dadurch die Möglichkeiten relativ schnell ausgeschöpft. Aber andererseits gerät man rasch an die richtigen Personen, die einem weiterhelfen können, und alle unterstützen sich gegenseitig.



## **WÜNSCHE** zur Förderung des Wiener Startup- Ökosystems

- Mehr Frauen und Jugendliche dazu motivieren, selbst zu gründen und Projekte zu starten – auch außerhalb der Universitätskreise
- Öffentlichkeitswirksam aufzeigen, wie wertschaffend Startups für die Zukunft des Wirtschaftsstandorts und den Arbeitsmarkt sind
- „Kultur des Scheiterns“ etablieren, Akzeptanz bei der breiten Masse steigern, Platz für kritischen Diskurs schaffen
- Startup-freundliche Lohnsteuer schaffen

# Case Study 4: LINEMETRICS

---

<b>Gründer:</b>	Reinhard Nowak, Wolfgang Hafenscher
<b>Gegründet:</b>	2012
<b>Ort:</b>	Haag
<b>Finanzierung:</b>	2,1 Mio. EUR
<b>Teamgröße:</b>	15
<b>Tagline:</b>	LineMetrics hilft dabei, Dinge aus der realen Welt in Echtzeit digital abzubilden

---

## WÜNSCHE zur Förderung des Wiener Start- up-Ökosystems

- Startups und dem Gründen von Unternehmen in der Bildung einen höheren Stellenwert geben – mehr Mut zur Gründung!
- Lohnnebenkosten für junge Unternehmen in der Gründungsphase durch Fördermaßnahmen reduzieren
- Investitionsfreibeträge für private Investoren zur Belebung des Venture-Capital-Marktes einrichten



## DIE IDEE ZU LINEMETRICS

entstand im früheren Job der Gründer. In der Automobilbranche erkannte Reinhard Nowak, dass Mitarbeiter an der Linie Kennzahlen zur Optimierung ihrer Abläufe brauchen. Zu der Zeit war ein klarer Trend in Richtung Cloud Solutions erkennbar. Dabei inspirierte eine Innovation Nowak besonders: Apple hatte durch die Kombination von Hardware, Konnektivität und Cloud gezeigt, wie einfach Dinge auf einmal werden können, wenn man den Nutzen (einen Song kaufen) in den Vordergrund stellt, und plötzlich begannen Konsumenten, für MP3 zu bezahlen. Dies brachte Nowak auf eine Plug&Play-Monitoring-Lösung für die Industrie, die mit geringen Investitionskosten sehr viel Output bringt.

Die Idee wurde neben dem Job entwickelt, mit dem Mitgründer Wolfgang Hafenscher immer weiter durchdacht und nach einem inspirierenden Gespräch mit den vier Gründern von Runtastic realisiert, die in der Anfangsphase als Business Angels von LineMetrics agierten. Im Rückblick würden die Gründer den Markt genauer validieren, weniger Fokus auf das Produkt legen und mehr Zeit in den Vertrieb investieren. „Es kam zwischendurch auch mal Ernüchterung auf und die Frage, ob unser Produkt wirklich jemand braucht“, gibt Nowak zu. Das Interesse großer Unternehmen bereits in

der Anfangsphase überzeugte die Gründer aber vom Potenzial ihrer Technologie, „zum Fliegen“ brachte LineMetrics dann die letzte Finanzierungsrunde im Sommer 2015, nachdem ein klarer Fokus auf große Industrieunternehmen gelegt wurde. Schließlich wurde ein innovatives Produkt entwickelt, welches „das Internet der Dinge“ in der Industrie umsetzt. In Echtzeit werden Daten von Maschinen und anderen Assets von Sensoren erfasst und digital abgebildet. So können Unternehmen Prozesse überwachen, effizienter gestalten und Ressourcen-optimierend planen. In Kürze folgen weitere große Partnerschaften mit Industrieunternehmen, die LineMetrics noch weiter nach vorne bringen werden.



# Case Study 5:



---

<b>Gründer:</b>	Michael Forisch, Gerald Stangl, Frank Westermann, Fredrik Debong
<b>Gegründet:</b>	2012
<b>Ort:</b>	Wien
<b>Finanzierung:</b>	6 Mio. EUR
<b>Teamgröße:</b>	> 30
<b>Tagline:</b>	mySugr macht Diabetesmanagement einfacher

---

## WÜNSCHE zur Förderung des Wiener Start- up-Ökosystems

- „Startup-Rechtsform“ einführen – GmbH ist steuerlich und für das Fundraising unvorteilhaft, da das österreichische GmbH-Recht international unbekannt ist
- Steuerliche Anreize für Business Angels einführen, Spielbuch für Startups und Investoren erstellen, Standardverträge für Early Investments einführen
- Krankenversicherung für Gründer und Startups in der Frühphase erleichtern
- Kooperation zwischen Universitäten nach Vorbild der „Garage“ fördern



## DIE STARTHILFE FÜR MYSUGR

gab es durch eine Förderung der aws und hat damit eine Gründung in Wien bevorteilt, obwohl zwei der vier Gründer aus Berlin und Salzburg kamen. Außerdem hatte Co-Founder Fredrik Debong bereits gute Kontakte in der Startup-Szene, unter anderem durch Pioneers. Grundsätzlich gefällt dem Team hier das enge Gründer-Netzwerk sowie der vergleichsweise leichte Zugang zu Ansprechpartnern und Investoren für die Frühphase. Zudem eignet sich Österreich aufgrund der Größe und Lage im Herzen Europas auch ideal als Testmarkt, vor allem für die DACH-Region. Dennoch hat mySugr erste größere Partner und Kunden vor allem in Deutschland und der Schweiz gefunden, da viele Entscheidungsträger gerade von Pharma- und Medtech-Unternehmen dort stationiert sind. Neben Partnern wie Sanofi, Medtronic, Roche, Beurer und iHealth hat mySugr starke Investoren wie Hansi Hansmann, iSeed Ventures, Roche Ventures und XL Health zur Seite. Debong sagt, Fundraising und Verhandlungen für Business Angel Investments können in Österreich langwierig und rechtlich kompliziert werden. Standardverträge für Investments in die Frühphase (Beispiel: Seedcamp London) sowie eine Art Spielanleitung für Gründer und Investoren könnten die Aktivitäten privater Investoren ankurbeln. Dies müssten bekannte Gesichter der Szene gemeinsam fördern. Gründer mit limitierten Ressourcen sollten durch die öffentliche Hand unterstützt werden: bei der Krankenversicherung und durch Einführung einer Startup-freundlichen Rechtsform. Dies würde die Aufnahme internationalen Kapitals erleichtern. Für mySugr liegt der Fokus derzeit auf dem US-amerikanischen Markt.



## WÜNSCHE zur Förderung des Wiener Start- up-Ökosystems

- Steuerliche Vorteile für Business Angels ermöglichen – Verlust zur Gänze, Gewinne zum Teil absetzbar machen
- Lohnkosten senken – zu hohe Lohnkosten setzen junge Startups stark unter Druck und verhindern rasches Wachstum

## SPASS BEIM ZÄHNEPUTZEN

versprechen die drei Gründer von Playbrush und verwandeln Zahnbürsten in Spiele-Controller. Die Idee kam Paul Varga, als er auf sein Patenkind aufpasste und das Zähneputzen echte Überredungskunst erforderte. Nach einigen Prototypen und Testläufen wurde 2014 Playbrush gegründet.

Da Paul Varga und Tolulope Ogunsina auf den britischen Inseln waren, Matthäus Ittner und Paul Varga aber in Wien ein gutes Netzwerk hatten, bekam das Startup zwei Standorte. Im April 2015 startete die Kickstarter-Kampagne, die mit 55.000 Euro die Erwartungen deutlich übertraf. Die ersten Unterstützer beim Crowdfunding fanden sich vor allem in Österreich, Deutschland und UK, auch weil Varga und Ittner dort ihr Netzwerk aktiviert hatten. Währenddessen nutzte Varga sein Netzwerk in London für die weitere Finanzierung. Neben




# Case Study 6:



---

**Gründer:** Paul Varga, Matthäus Ittner, Tolulope Ogunsina  
**Gegründet:** 2014  
**Ort:** Wien, London  
**Finanzierung:** 0,5-0,8 Mio. EUR  
**Teamgröße:** 8  
**Tagline:** Don't just brush, Playbrush!

---



einer Business-Angel-Investition erhielt das Startup eine Convertible Loan (Wandelanleihe) durch ein Programm des University College of London (UCL). In Österreich kamen Seed Investments durch Speedinvest und Hansi Hansmann hinzu. Spätestens durch den Auftritt bei „2 Millionen, 2 Minuten“ kennt jedes Kind Playbrush.

Besonders positiv findet Ittner die starke Förderungslandschaft in Österreich. Im privaten Investment-Bereich bedarf es noch mehr international bekannter Business Angels und VCs, auch um mehr Aufmerksamkeit der internationalen Presse zu erregen. Außerdem ist die Gründung eines Unternehmens beispielsweise in UK online in wesentlich kürzerer Zeit möglich. Dennoch möchte er vorerst in Wien bleiben, da die Lebensqualität unvergleichbar gut ist, sein persönliches Netzwerk stark und die Zusammenarbeit mit London bisher kein Problem war.

# Case Study 7:

---

<b>Gründer:</b>	René Giretzlehner, Florian Gschwandtner, Christian Kaar, Alfred Luger
<b>Gegründet:</b>	2009
<b>Ort:</b>	Pasching, Wien, San Francisco
<b>Finanzierung:</b>	220 Mio. EUR Exit an adidas
<b>Teamgröße:</b>	> 130
<b>Tagline:</b>	Your health and fitness community

---

## EINEN SPRINT ZUM ERFOLG

haben Florian Gschwandtner und seine Co-Founder mit Runtastic hingelegt. Aus der Idee, Segelboote am Neusiedlersee mit GPS auszustatten, wurde zunächst die Lauf-App Runtastic, später umfassende Hard- und Software sowie Content zum Self-Tracking und Training in verschiedenen Sportarten entwickelt. Nach nur vier Jahren übernahm der Medienkonzern Axel Springer mit knapp 51,1 Prozent die Mehrheitsanteile an Runtastic. 2015 kaufte der Sportgigant adidas schließlich das gesamte Unternehmen für die (österreichische) Rekordsumme von 220 Millionen Euro.

Österreich braucht mehr von solchen Erfolgsgeschichten! Ein wichtiger früher Unterstützer war Business Angel Hansi Hansmann, selbst begeisterter Sportler. Laut Co-Founder und CEO Gschwandtner ist die Finanzierungslandschaft für Startups in Österreich wesentlich besser geworden. Allerdings wird immer noch zu wenig privates Vermögen zur Unterstützung von jungen innovativen Ideen und Teams genutzt. Dazu müssten steuerliche Anreize geschaffen werden.

Auch für Startups selbst ist das österreichische Steuersystem seiner Meinung nach nicht gründerfreundlich. Die ersten drei Jahre sind für die meisten Startups entscheidend, daher sollten junge Unternehmen in dieser wichtigen Zeit gänzlich von der Steuer befreit sein.

Potenzial Technik: An der Technischen Universität in Wien kann man so gut wie kostenfrei eine exzellente Ausbildung erhalten und es gibt auch genügend Talente, die dieses Angebot in Anspruch nehmen. Für besonders wichtig hält Gschwandtner außerdem die Förderung von englischer Sprache schon in der Kindheit. Wie in Skandinavien sollten Kinder schon frühzeitig englische Medien und Inhalte konsumieren. Dadurch würde auch der Standort insgesamt internationaler.





## **WÜNSCHE** zur Förderung des Wiener Startup-Ökosystems

- Gute Englischkenntnisse noch wesentlich früher und stärker fördern
- Risikokapital zur Incentivierung von Business Angels von der Steuer befreien
- Startups in den ersten drei Jahren von der Steuer befreien

## KEINE SCHWERE ENTSCHEIDUNG

war der Weg von Wien nach L.A. für die Jungs von Swell relativ kurz nach der Gründung. Das Team erkannte, dass das „Land der unbegrenzten Möglichkeiten“ tatsächlich ein besseres Umfeld für ein schnelles Wachstum des jungen Startups bietet. Außer an den Rahmenbedingungen für Gründer liegt das an der offenen und zukunftsorientierten Mentalität gegenüber Innovationen sowie an der viel größeren Basis potenzieller User.

Dennoch werden die Zelte in Wien nicht vollständig abgebrochen. Statt für die Angebote einiger US Business Angels entschieden sich die drei Gründer für die Finanzierung durch Hansi Hansmann, Stefan Kalteis und startup300, welche dann auch die Auswanderung des Teams aufgrund der besseren Marktbedingungen für ein Produkt wie Swell unterstützten. Durch die App bezieht man das soziale Netzwerk bei der Entscheidungsfindung ein und spricht damit eine Zielgruppe an, die besonders offen und aktiv in sozialen Netzwerken auftritt.

An Wien schätzt Peter Buchroithner besonders die hohe Lebensqualität. Zudem stellt er einen Wandel der Stadt und eine Weiterentwicklung der Startup-Landschaft fest. Allerdings sind ihm einige Prozesse noch zu langsam und bürokratisch und daher nicht am Puls der Zeit. Amerikanische Unternehmen hätten erkannt, wie schnelllebig Märkte, Trends und vor allem Technologien sind und dass sogar kleinste Startups gesamte Industrien revolutionieren können. Dies zeigt sich beispielsweise darin, dass man Termine bei Ansprechpartnern auf hohen Managementebenen in Kalifornien innerhalb weniger Tage erhält – in Österreich kann dies einige Monate dauern. Auch den Kauf eines Startups zum Zweck der Mitarbeiterakquisition (Stichwort „AcquiHire“) haben österreichische Unternehmen noch nicht als strategische Investition erkannt.

## WÜNSCHE zur Förderung des Wiener Startup-Ökosystems

- Offenheit und Vertrauen in junge Startups fördern bzw. zeigen
- Förderanträge einfacher und transparenter gestalten
- Programmieren als Pflichtfach für Volksschüler (Primarstufe bis inkl. 4. Schuljahr) einführen sowie Präsentationstechniken fördern

# Case Study 8: SWELL

---

**Gründer:** Philipp Holly, Manfred Strasser, Peter Buchroithner  
**Gegründet:** 2015  
**Ort:** Wien  
**Finanzierung:** 0,425 Mio. EUR  
**Teamgröße:** < 10  
**Tagline:** Make better decisions with friends

---



# Case Study 9:

**Gründer:** Ali Mahlodji, Jubin Honarfar,  
Kambis Kohansal Vajargah,  
Stefan Patak, Manuel Bovio

**Gegründet:** 2012

**Ort:** Wien

**Finanzierung:** n.a.

**Teamgröße:** > 50

**Tagline:** Das Handbuch der  
Lebensgeschichten

## WÜNSCHE zur Förderung des Wiener Startup-Ökosystems

- „Startup-Rechtsform“ oder „Ltd.“ einführen  
– GmbH ist steuerlich ungünstig
- Unternehmertum schon früh an Schulen  
und Universitäten stärker fördern
- Lohnnebenkosten senken, da es sonst  
schwer fällt, ein Team aus den besten  
Talenten aufzubauen
- Wien und vor allem das Startup-Ökosystem  
stärker international vernetzen



## NACH EINEM BEITRAG IN DER ZIB24

im Juni 2011 ging es für Whatchado mit der Idee eines Video-Handbuchs der Berufe steil bergauf. Die Jugendfreunde Ali Mahlodji und Jubin Honarfar hatten ihren Traum zunächst mit privater Kamera umgesetzt. Medial ins Rampenlicht brachte sie das Video über eine Mitarbeiterin im Team, die als Babysitterin eines ZiB-Moderator-Sprosses jobbte. Als Voraussetzung für den Spot war die Website von Whatchado noch kurz vorher online gegangen. Kambis Kohansal Vajargah hatte Jubin Honarfar an der WU kennen gelernt, unterstützte Whatchado als Volunteer und Mitarbeiter und wurde schließlich Co-Founder.

Im Oktober 2011 schaffte es das Team unter die Top 50 der StartUp Week und durfte sich erstmals international präsentieren. Finanziell unterstützt durch Business Angel Hansi Hansmann wurde das Unternehmen schließlich Anfang 2012 gegründet. Als weitere namhafte Investoren folgten OeNB-Präsident Claus Raidl, Ex-Siemens-Vorstand Brigitte Ederer und Peter Püspok, vormals Vorstand der OIKO Kredit und Ex-Chef der Raiffeisenlandesbank Niederösterreich. Zur Finanzierungslandschaft in Österreich hat sich laut Co-Founder Kohansal Vajargah auch im privaten Investment-Bereich einiges getan, allerdings sind die Beträge im internationalen Vergleich noch zu niedrig. Außerdem fehlt in Österreich das richtige Mindset gegenüber Startups und Risikokapital sowie eine globale Ausrichtung. Dem können Erfolgsgeschichten wie Runtastic oder Shpock abhelfen. Aber Unternehmertum und ein internationales Mindset müssen auch schon früher in der Ausbildung gefördert werden. Zur Internationalisierung des Standorts könnte laut Kohansal Vajargah außerdem eine stärkere Vernetzung mit anderen Hubs beitragen. Auf Whatchado wurden mittlerweile über 5.000 Karriere- und Lebensgeschichten veröffentlicht, eine eigene App gelauncht und soziale Projekte an Schulen sowie zum Thema Flüchtlinge gestartet.



# Case Study 10:



**Gründer:** Andreas Kern  
**Gegründet:** 2008  
**Ort:** Wien  
**Finanzierung:** 7 Mio. EUR  
**Teamgröße:** > 25  
**Tagline:** Soziales Netzwerk für Anleger

## WÜNSCHE zur Förderung des Wiener Startup-Ökosystems

- Steuerliche Vorteile für Business Angels einrichten - Verlust absetzbar sowie erste Gewinne steuerfrei machen
- Kulturellen Wandel der Gesellschaft in Richtung Risikofreude, Unternehmertum und Zukunftsorientierung fördern
- Bildungsprogramme spezifischer und praxisorientierter gestalten, um Gestaltungswillen der Teilnehmer zu fördern





## BEREITS 2008

entstand die Idee zu Wikifolio aus Unzufriedenheit mit dem bestehenden Angebot klassischer Banken für private Anleger. Gründer und CEO Andreas Kern hatte eine Lösung im Sinn, die dem Zeitgeist entspricht und die Wissenseherrschaft einiger weniger nach dem Vorbild sozialer Netzwerke und dem Wissen der „Crowd“ auflöst. 2011 fand er im deutschen Medienkonzern Handelsblatt dafür den passenden Partner und strategischen Investor. Weitere Partner schlossen sich bald an wie beispielsweise HSBC, Société GENAL, UBS und EUWAX.

Der bessere Zugang zu solch starken Partnern und vor allem deren Offenheit gegenüber jungen Startups waren für den österreichischen Gründer ein entscheidender Grund, Wikifolio zunächst auf dem deutschen Markt zu launchen, obwohl er das Headquarter in Wien beließ: „Wenn Produkt und Team stimmen, kann man vor allem in Europa unabhängig vom Standort Kapital sowie seinen Markt finden.“ Insofern spielte für ihn die Finanzierungslücke in Österreich keine Rolle. Als Gründe für die viel niedrigeren Finanzierungssummen in Europa nennt Kern vor allem die in den USA üblicherweise wesentlich höheren Liquidation Preferences. International ist Wien besonders wegen seiner hohen Lebensqualität sowie der kulinarischen und kulturellen Tradition bekannt. Um auch als Startup-Hub bekannt zu werden, braucht man allerdings noch mehr Risikofreude, Zukunftsorientierung und Wendigkeit. Positiv sieht Kern vor allem die gute Förderungslandschaft, welche Startups nicht nur zu erster Liquidität, sondern auch zu einer stärkeren Verhandlungsposition gegenüber privaten Investoren verhilft.



# 4. Best Practices zur Förderung

Diese Auswahl aktueller internationaler Initiativen zur Förderung und Belebung der örtlichen Startup-Ökosysteme soll als Inspiration dienen. Zur Inspiration deshalb, weil weder die Evolution von Startup-Ökosystemen noch die Förderungen für andere Startup-Hubs kopiert werden sollten – auch dies hat sich in der Vergangenheit als wenig effizient herausgestellt: Die örtlichen Gegebenheiten müssen beim Planen mit einbezogen werden, damit man Initiativen auf sie ausrichten kann. Nur so können Förderungen die gewünschten Effekte erzielen. Sämtliche sechs Initiativen wurden in den vergangenen Jahren umgesetzt oder befinden sich aktuell in Ausarbeitung (siehe Abbildung 9).

9

## Best Practices zur Förderung von Startup-Ökosystemen

### CHILE

#### STARTUP CHILE, SEED PROGRAM

Förderung von Startup-Gründungen durch internationale Entrepreneur\*innen (Programm in den Anfängen). Die Initiative Startup Chile wurde von der chilenischen Regierung zur Anziehung internationaler „Weltklasse-Entrepreneur\*innen“ in der Seed Stage ins Leben gerufen. Dieses Seed Program fördert 90 Prozent der Gründungskosten mit bis zu 30.000 US-Dollar („equity free money“). Des Weiteren enthält das Programm ein einjähriges Arbeitsvisum für bis zu drei Gründer\*innen sowie (frei zugänglich) Training, Mentoring und Netzwerkanشطة. Zweimal jährlich werden 80 bis 100 Startups in das Programm aufgenommen. (Startup Chile, 2016)



### ISRAEL

#### INNOVATION VISAS FOR FOREIGN ENTREPRENEURS

Förderung von Startup-Gründungen durch internationale Entrepreneur\*innen (Programm bereits fortgeschritten). Israel – und vor allem der Standort Tel Aviv – gilt als einer der führenden Startup-Hubs weltweit. Derzeit arbeiten das Office of the Chief Scientist zusammen mit der Population and Immigration Border Authority ein Programm aus, mit dem ausländische Entrepreneur\*innen die Möglichkeit haben, ihre Gründungsidee für zwei Jahre in Israel umzusetzen, und dabei ähnlichen Zugang zu physischer und technologischer Infrastruktur wie heimische Entrepreneur\*innen bekommen. Nach Ablauf der zwei Jahre gibt es eine Verlängerungsoption. Ziel der Initiative ist es, die Qualität des heimischen Startup-Ökosystems durch frische Ideen und neue Arbeitsmethoden weiter zu erhöhen.

(Israel Ministry of Foreign Affairs, 2015)

# von Startup-Ökosystemen

## UK

### SEED ENTERPRISE INVESTMENT SCHEME (SEIS)

**Förderung von Investitionen in Startups.** Das Programm SEIS wurde 2012 von der britischen Regierung mit dem Ziel eingeführt, Entrepreneurship zu fördern und die lokale Wirtschaft anzukurbeln. Ein Investor, der in ein SEIS-qualifiziertes Unternehmen investiert, erhält 50 Prozent von maximal 100.000 Britischen Pfund Investition auf seine Einkommensteuer gutgeschrieben. Zusätzlich sind 50 Prozent der Kapitalerträge aus dem Investment von der Kapitalertragsteuer befreit. SEIS-qualifizierte Unternehmen dürfen maximal

- 25 Mitarbeiter haben,
- 200.000 Britische Pfund in Aktivposten besitzen,
- 150.000 Britische Pfund an Investments mit diesem Programm erhalten und
- zwei Jahre alt sein.

(Government Digital Service, 2013)

## ESTLAND

### E-RESIDENCY

**Nutzung des Potenzials von E-Government für Startups.** Das Programm e-Residency wurde 2015 gestartet und bietet jedem Weltbürger eine von der estnischen Regierung ausgegebene „Digitale Identität“. e-Residents haben die Möglichkeit, eine estnische Firma online zu gründen, ihre Steuererklärung online abzugeben, ihre Firma weltweit online zu administrieren, Verträge und Dokumente online zu signieren und die Echtheit von Verträgen und Dokumenten online zu verifizieren. Die e-Residency kann in jeder estnischen Botschaft für 100 Euro beantragt werden. (e-Estonia, 2016)

## DEUTSCHLAND

### EXIST-GRÜNDERSTIPENDIUM

**Förderung von Gründungen an Universitäten.** Das deutsche Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt mit dem EXIST-Gründerstipendium innovative technologie- oder wissensbasierte Gründungsideen. Studierende, Absolventen und Promovierte erhalten während der einjährigen Seed Stage zur Sicherung des Lebensunterhalts pro Teammitglied monatlich 1.000 bis 3.000 Euro, je nach akademischem Abschluss. Zusätzlich werden Sachausgaben bis 30.000 Euro gefördert und Mittel für Coaching (Strategie, Unternehmensführung etc.) in Höhe von 5.000 Euro zur Verfügung gestellt. Die Förderung kann direkt an der Hochschule beantragt werden.

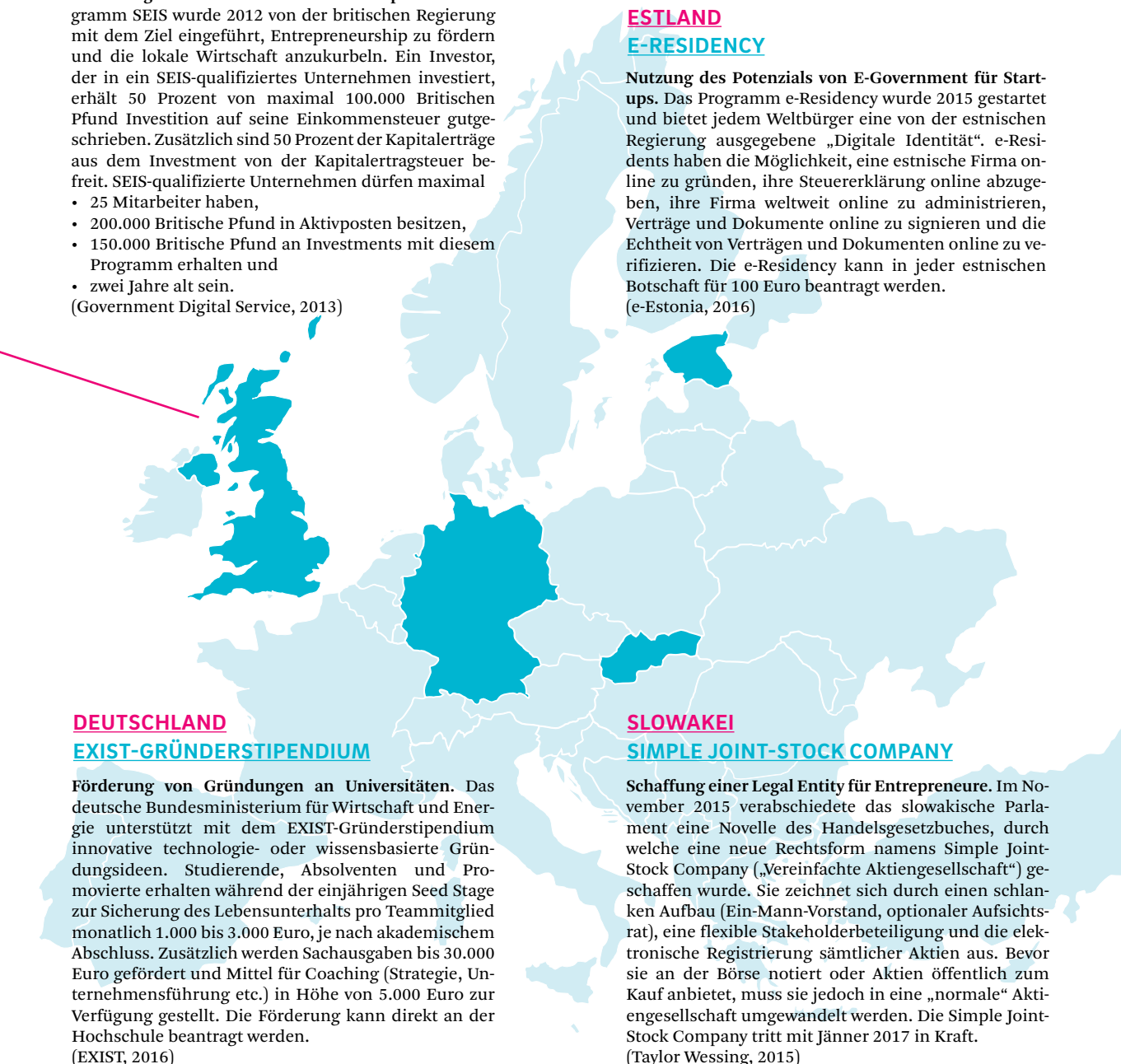
(EXIST, 2016)

## SLOWAKEI

### SIMPLE JOINT-STOCK COMPANY

**Schaffung einer Legal Entity für Entrepreneure.** Im November 2015 verabschiedete das slowakische Parlament eine Novelle des Handelsgesetzbuches, durch welche eine neue Rechtsform namens Simple Joint-Stock Company („Vereinfachte Aktiengesellschaft“) geschaffen wurde. Sie zeichnet sich durch einen schlanken Aufbau (Ein-Mann-Vorstand, optionaler Aufsichtsrat), eine flexible Stakeholderbeteiligung und die elektronische Registrierung sämtlicher Aktien aus. Bevor sie an der Börse notiert oder Aktien öffentlich zum Kauf anbietet, muss sie jedoch in eine „normale“ Aktiengesellschaft umgewandelt werden. Die Simple Joint-Stock Company tritt mit Jänner 2017 in Kraft.

(Taylor Wessing, 2015)

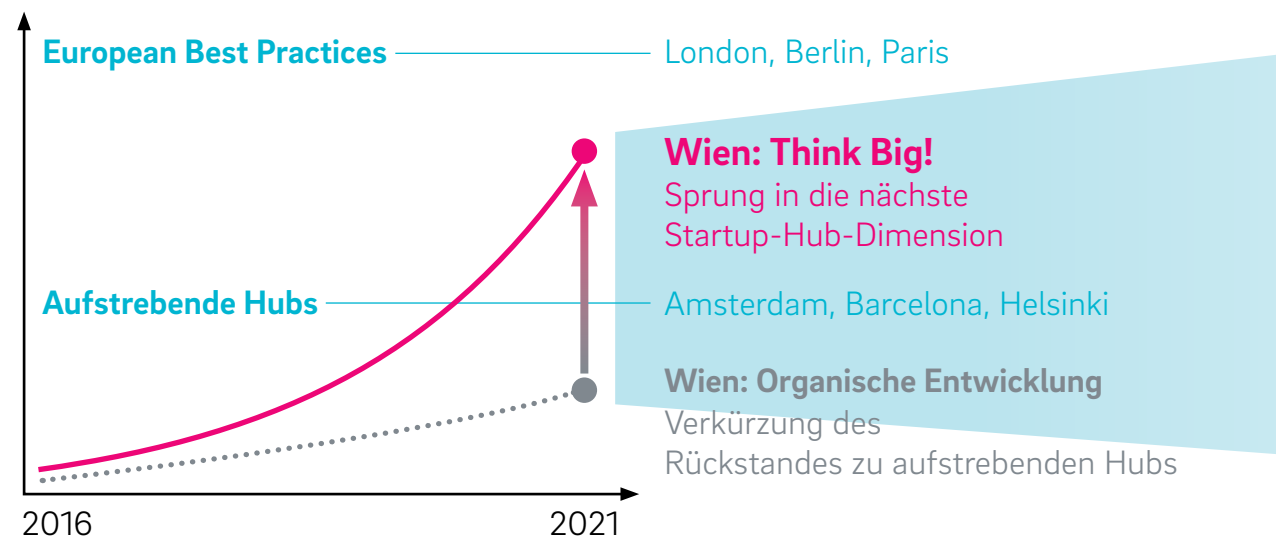


# 5. Initiativen für Wien: Fünf Ha

**Eine Beschleunigung oder graduelle Steigerung** der aktuellen Aktivitäten London, Berlin und Paris aufzuschließen (vgl. Abbildung 10).

10

## Ausgangspunkt und mögliche Ziele für den Startup-Hub Wien



1

## GROSSUNTERNEHMEN STÄRKER AKTIVIEREN

**Situation:** Großunternehmen in Österreich zeigen zunehmend Interesse an Startups. Zwischen erster Tuchföhlung und professionellem Betrieb (z.B. durch das Frequentis Startup Center) lässt sich beim Status die gesamte Bandbreite feststellen. Man erkennt dort, dass Innovation auch von außen und durch Kooperation geschaffen werden kann (Stichwort „Open Innovation“). Innovationen stützen die Wettbewerbsfähigkeit und Startup-Gründer sprudeln oft nur so vor Ideen. Im Gegenzug sind die großen Unternehmen in Österreich die einzigen Akteure, welche die Ska-

lenachteile eines kleinen Landes bzw. einer kleinen Metropole überkommen und internationale bzw. globale Reichweite geschaffen haben. Diese Reichweite gilt es Gründern und Startups systematisch zur Verfügung zu stellen, damit deren Innovationen eine globale Kundschaft erreichen und sich schneller verbreiten. Indem Großunternehmen zusammenarbeiten, kommen sie rascher zu einer kritischen Größe für Innovationen: einerseits im Rahmen eines gemeinsamen Startup-Campus mit Co-Working Spaces, andererseits beim Scouten und Heranführen von Startups an die eigenen Innovationsfelder.

**Maßnahmen:** Ein unabhängiger Player sollte Interessenten an einen Tisch bringen und ein gemeinsames Vorgehen moderieren. Die Groß-

# Handlungsempfehlungen

im Startup-Ökosystem wird nicht ausreichen, um zu Hubs wie

Um Wien als einen der führenden Startup-Hubs in Europa zu positionieren, der auch für international herausragende Startups eine attraktive Alternative zu London, Berlin und Paris ist, haben wir folgende fünf Handlungsempfehlungen abgeleitet:

- 1 **Großunternehmen stärker aktivieren**
- 2 **Zentralen Startup-Campus errichten**
- 3 **Neues politisches Mindset schaffen**
- 4 **Junge Wissenschaftler zum Gründen bewegen**
- 5 **Unproduktives Kapital mobilisieren**

unternehmen sollten sich in zwei Bereichen engagieren:

1. Einen zentralen Startup-Campus einrichten (siehe Handlungsempfehlung 2)
2. Die Lücke im Local-Venture-Capital-Bereich der Finanzierungslandschaft schließen, um das Series A Gap zu beseitigen, z.B. durch den Zusammenschluss mehrerer großer Unternehmen zur Auflage eines Fonds in der Größe von 100 bis 300 Millionen Euro. So wird das Risiko von Misserfolgen über mehrere Unternehmen hinweg gestreut. Die Investitionsentscheidungen sollten allerdings von Profis getroffen werden.

## 2 ZENTRALEN STARTUP-CAMPUS ERRICHTEN

**Situation:** Die Wiener Szene ist derzeit verstreut und in erster Linie im 7. (rund um Linden-, Schottenfeld- und Kirchengasse) und 5. Bezirk (rund um die Spengergasse) sowie an einzelnen Universitäten zu finden. Räumliche Nähe, kurze Wege und eine Bündelung von Ressourcen fördern hingegen den kreativen und intellektuellen Gedankenaustausch sowie die Effizienz. Daher schreitet das Wiener Startup-Ökosystem förmlich nach einem zentralen Startup-Campus, wo Startup-Gründer, Investoren und große Unternehmen in Co-Working Spaces zusammen arbeiten.

## „Ich würde neu gegründete Unternehmen für die ersten drei Jahre überhaupt nicht besteuern.“

Florian Gschwandtner,  
CEO & Co-Founder von Runtastic



Damit ein solcher Campus zu einem europäischen Leuchtturm-Projekt und für internationale Gründer attraktiv wird, muss er

- zentral gelegen sein (in Innenstadtnähe wegen der Erreichbarkeit und der Attraktivität für die Akteure),
- ein Ort sein, an dem man jederzeit auf 15 bis 20 andere Gründer treffen kann,
- eine eigene Infrastruktur haben:
  - Räumlichkeiten unterschiedlicher Größe für mehrere parallel laufende internationale Konferenzen
  - Cafés, Restaurants, damit man ihn zum „Rundum-Wohlfühlen“ nicht verlassen muss (Stichwort „Lebensraum“),
- ein Kreativität anregendes Design haben und
- nicht auf einen Schlag geschaffen werden. Durch die Nutzung leer stehender Immobilien im Umkreis könnte man den harten Kern des Startup-Campus schrittweise erweitern.

**Maßnahmen:** Im Zuge einer gezielten Ansiedlungspolitik sollten Startups auf den Campus geholt werden, die sich in unterschiedlichen Lebenszyklus-Phasen befinden, darüber hinaus KMU, Außenstellen von großen Unternehmen und Anschlussstellen zu beispielsweise techni-

schen oder medizinischen Universitätsinstituten. Die gezielte Ansiedlungspolitik soll gerade auch internationale Kreativtalente anziehen und zur Gründung in Wien motivieren. Diese Ansiedlung muss von einem „neutralen“ Player moderiert und geleitet werden, der auch den Erfolg der Umsetzung transparent macht. Für die Ansiedlungskandidaten braucht man messbare Ziele sowie strikte Kriterien für einerseits die Aufnahme und andererseits den Verbleib. Der Prozess könnte folgendermaßen aussehen:

1. Startups werden gezielt gesourct bzw. bewerben sich.
2. Eine Jury (aus Stakeholdern, Gründern, Investoren etc.) entscheidet in einem Aufnahmeprozess für oder gegen die Aufnahme.
3. Die Miete wird abhängig von der aktuellen Stage des Startups festgesetzt.
4. Gründer, Unternehmer, Universitäten und Investoren werden systematisch je nach Innovationsfeld miteinander verknüpft.

In das Startup-Campus-Projekt sollten erfolgreiche Gründer mit eingebunden werden, z.B. durch einen Sitz im Aufsichtsrat oder Vorstand – das sorgt für „Credibility“ und Realitätsnähe des gesamten Projekts.

Damit alles, was mit Startups zu tun hat, an einem Ort in Wien gefunden werden kann, sollten dort regelmäßig unterschiedlichste Events gehostet werden – von Hackathons (Wettbewerbe für Startups zum Finden industrieller Lösungen innerhalb von ein paar Tagen) über Vorträge, Design Thinking und Workshops bis hin zu internationalen Startup-Konferenzen auf dem Gelände. Der Startup-Campus muss aktiv international vermarktet werden.

3

## NEUES POLITISCHES MINDSET SCHAFFEN

**Situation:** Wie in Unternehmen und bei Startups müssen in der Stadtpolitik Innovation, Strategie und Wertschöpfung Chefsache sein. Innovationen führen zu global verwendbaren Produkten und Services und sichern Wohlstand. Im 21. Jahrhundert sind Innovationen eng mit Unternehmertum und Startups verknüpft. Stadtpolitik ermöglicht es diesen Gründern durch steuerliche, finanzielle und infrastrukturelle Rahmenbedingungen, sich vollends auf ihre Innovation zu konzentrieren – oder auch nicht. Die Stadt Wien hat bereits einiges Positive zur Förderung der Startup-Szene beigetragen. Darauf soll nun aufgesetzt werden.

„Es würde schon reichen, wenn der Staat einen Haftungspool in der Höhe von 100 Millionen Euro errichtet, damit heimische Banken aufgrund der aktuellen Regularien wieder in Startups investieren können.“

Walter Rothensteiner,  
CEO der Raiffeisen Zentralbank Österreich



**Maßnahmen:** Die Interviewpartner fordern, dass Gründungen vereinfacht, Hürden bei der Anziehung ausländischer Kreativpotenziale reduziert und die Kosten zur Führung eines neu gegründeten Unternehmens gesenkt werden. Dazu gehören Maßnahmen auf dem Gebiet der Regulatorik und der Finanzierung.

**Regulatorik:**

- Lohnnebenkosten für Startups für die ersten drei Mitarbeiter in den ersten drei Jahren um 50 Prozent senken, ab dem dritten Jahr dann progressiv anheben
- Gesellschaftsrecht anpassen, einerseits zur Gründung einer Limited Company („Ltd.“; nichtbörsennotierte Kapitalgesellschaft), andererseits zur Erleichterung von Beteiligungen und Ausgliederungen von Eigentümern und Mitarbeitern (z.B. würde ein Mitarbeiter nur für 50 Prozent seiner Arbeitszeit angestellt, die restlichen 50 Prozent würden durch eine individuell auszuhandelnde Unternehmensbeteiligung abgegolten)
- Verfahrensdauer zur Erlangung einer Rot-Weiß-Rot-Karte auf maximal zwei Wochen verkürzen

**Finanzierung:**

- Fonds zur staatlichen Übernahme von Kreditgarantien in Höhe von 150 Millionen Euro aufsetzen, gemäß dem Vorbild des „Europäischen Fonds für Strategische Investments“ (umgangssprachlich: „Juncker-Fonds“); privates Investment-Komitee aufbauen, welches über die geförderten Projekte bzw. Investitionen entscheidet.

4

## JUNGE WISSENSCHAFTLER ZUM GRÜNDEN BEWEGEN

**Situation:** Im Gegensatz zu den USA spielt die Kommerzialisierung wissenschaftlicher Forschung in Österreich und ganz Europa eine untergeordnete Rolle. Statt an Patenten oder an

**„Die Förderung universitärer Spinoffs wäre essenziell, um das heimische Innovationspotenzial zu fördern – beispielsweise durch Sabbatical-Programme für wissenschaftliche Mitarbeiter oder alternative akademische Karrierewege für Doktoranden.“**

Birgit Hofreiter,  
Head of Informatics Innovation Center, TU Wien



Foto © Zanghellini

Spinoffs wird der akademische Erfolg in Österreich an der Anzahl von Publikationen gemessen. Derzeit hängt die Unterstützung für eine Kommerzialisierung stark von Einzelpersonen (vor allem von Professoren an Instituten) ab, die sich gegebenenfalls mehr oder weniger privat dafür einsetzen. Rechtliche Rahmenbedingungen oder gar Programme, welche die Kommerzialisierung von Forschung ermöglichen oder sogar fördern, gibt es nicht.

#### **Kurzfristige Maßnahmen:**

- Sabbatical-Programm für wissenschaftliche Mitarbeiter einführen: Wissenschaftliche Mitarbeiter sollten beispielsweise sechs Monate Sabbatical für die Kommerzialisierung ihrer Forschung nehmen können. Anschließend kann man sie eventuell schrittweise in die Wis-

senschaft zurückführen, z.B. durch sechs Monate Übergangsfrist, in denen sie zu 50 Prozent das Startup weiter betreuen und zu 50 Prozent wieder forschen

- Alternative wissenschaftliche Karrierewege durch Inkubation der Produkt- bzw. Service-Ideen ausgewählter Doktoranden fördern: Doktoranden, die nach ihrem Abschluss keinen Lehrstuhl finden oder anstreben, muss eine Alternative geboten werden, damit sie ihre Forschungsergebnisse kommerzialisieren können – üblicherweise haben sie dafür drei bis fünf Jahre ihres Lebens investiert
- Eventuell rechtliche Rahmenbedingungen für eine geringe Equity-Beteiligung der Institute am Startup schaffen, damit sich die Institute teilweise selbst finanzieren können

#### **Längerfristige Maßnahmen**

- Entrepreneurship-Mentalität schon vor Eintritt in eine Universität fördern:
  - Eine Wochenstunde „Digitale Grundlagen“ flächendeckend für alle Schüler der Primarstufe (bis inklusive 4. Schuljahr) einführen
  - Mindestens eine Wochenstunde „Unternehmerische Grundlagen“ für alle Schüler der Sekundarstufe (ab 5. Schuljahr) einführen (Inhalte: z.B. Coding (grundlegende Programmierlogik), Financial Literacy, Präsentationstechniken)
- Entrepreneurship als Querschnittsfunktion in akademischen Curricula verankern; ein eigener Lehrstuhl an der WU Wien reicht nicht – der Entrepreneurship-Gedanke muss in unterschiedlichste (v.a. technische) Studiengänge hineingetragen werden:
  - Opt-in ausschließen: Entrepreneurship darf kein Wahlfach sein
  - Breit ansetzen: So erreicht man mit dem Entrepreneurship-Gedanken alle Studenten



5

## UNPRODUKTIVES KAPITAL MOBILISIEREN

**Situation:** In Österreich ist genug Kapital vorhanden, um einerseits neben Speedinvest mindestens einen zweiten lokalen VC-Fonds einzurichten und darüber hinaus auch größere Finanzierungen sicherzustellen:

### Beispiel Stiftungen

Laut Fundraising Verband Austria gab es 2013 in Österreich mehr als 3.400 Privatstiftungen mit einem geschätzten Gesamtvermögen von 80 bis 100 Milliarden Euro, wovon 60 Prozent in Unternehmensbeteiligungen, 20 Prozent in Immobilien und 20 Prozent in Wertpapieren und Liquidität investiert waren (Fundraising Verband Austria, 2013).

### Beispiel Konzerne

Laut einer Prognose des Versicherungsverband Österreich hatte die Österreichische Versicherungswirtschaft 2015 Prämieinnahmen von

17,4 Milliarden Euro (VVO, 2016). Die Herausforderungen sind derzeit strengere Eigenkapitalvorschriften (z.B. Solvency-II-Regelung seit 1. Jänner 2016) und äußerst niedrigen Anleihezinsen (TrendTop 500, 2015).

Der Grund für das unproduktive Kapital ist, dass steuerliche Anreize fehlen, mit denen man in Österreich vorhandenes Kapital mobilisieren und internationale Investoren ins Land holen könnte.

**Maßnahmen:** Um privates Kapital für diese wesentliche Phase der Unternehmensexpansion freizuspielen, ist die Politik gefordert, entsprechende Rahmenbedingungen zu schaffen, etwa:

- Beteiligungsfreibetrag von 100.000 Euro zur Förderung von Privatinvestitionen in Startups bzw. Fonds nach britischem Vorbild einführen (lang diskutiert, von der jungen Wirtschaft aktuell 50.000 Euro gefordert), z.B.
  - 100 Prozent der investierten Summe sollen von der Einkommensteuer absetzbar sein
  - Kapitalerträge, die aus Investment erwirtschaftet werden, sollen zu 50 Prozent steuerfrei sein
- Möglichkeit bieten, Gewinne und Verluste aus Risikoinvestments gegeneinander aufzurechnen
- Vorhandene große Kapitalmengen, z.B. Versicherungsbeiträge, für innovative Finanzierungen zugänglich machen
- Erbringen einer Garantie vereinfachen (nach dem Muster von EFSI- bzw. Juncker-Fonds in Europa)

„Es ist in Österreich genügend Kapital in privaten Stiftungen geparkt. Aber es fehlt an steuerlichen Anreizen, damit dieses investiert wird.“

Oliver Holle,  
CEO & Founder von Speedinvest



# 6. Umsetzung

**Mit der konsequenten zielgerichteten Umsetzung** der fünf vorgestellten Handlungsempfehlungen kann sich Wien der Spitze der europäischen Gründungsstandorte annähern. Dazu muss Wien jedoch rasch handeln.

Auch beim Aufbau eines Startup-Hubs kommt es – über die Vision und ein darauf aufbauendes Strategiepapier hinaus – vor allem auf die Implementierung an. Aufgrund der Komplexität (Strategieentwicklung, Umsetzung, Vielzahl von Stakeholdern) hat sich in der wirtschaftlichen Praxis zur Abwicklung dieses Prozesses das Einsetzen eines Umsetzungsteams bewährt. Es konzentriert sich ganz auf das Thema und ist nicht durch das Tagesgeschäft abgelenkt.

Dieses Team, das auf die Bedürfnisse Wiens zugeschnitten ist, begleitet nach der Erstellung des strategischen Konzeptes die Implementierung. Dabei misst und prüft es den Fortschritt der gesamten Umsetzung sowie den einzelner Maßnahmen und vermittelt bei Problemen zwischen den Stakeholdern. Für ein solches aktives Eingreifen in den Gestaltungsprozess muss das Team mit entsprechenden Kompetenzen ausgestattet sein. London, Dublin und New York haben auf diesem Weg eine schnelle und effiziente Umsetzung ihrer jeweiligen Gründerinitiative geschafft.

Für eine erfolgreiche Umsetzung müssen folgende Erfordernisse des Teams erfüllt und politisch neutral gestaltet sein:

- Entscheidungsbefugnis, um effizientes Vorkommen zu gewährleisten und unnötigen bürokratischen Aufwand zu vermeiden
- Zusammensetzung mit passenden Qualifikationen und prominenter Führung, um die Akzeptanz sowohl in der Gründerszene als auch in der

Politik sicherzustellen: Das Team sollte je nach Aufgabengebieten aus fünf bis zehn Personen bestehen. Für das Standing in der Gründerszene wäre je ein erfolgreicher österreichischer Gründer und ein Vertreter eines großen Unternehmens im Team ideal. Das Vertrauen der involvierten Stakeholder ist nur mit einer professionellen und anerkannten Führungsspitze zu gewinnen

- Regelmäßiges öffentliches Reporting zum Umsetzungsstatus im Quartals- und später im Halbjahrestakt
- Professionelle internationale Kommunikation und Vermarktung

Um Wien entsprechend voranzubringen, ist es im Interesse aller, dass an einem Strang gezogen wird.

Mit der Etablierung eines solchen Umsetzungsteams steht und fällt die dringend nötige Umsetzung der fünf Handlungsempfehlungen. Wien hat das Potenzial, sich als renommierter Startup-Hub in Europa zu etablieren – dieses kann und soll genutzt werden, damit Wien auch in Zukunft zu den wohlhabendsten Städten Europas zählt.

# 7. Methodologie

**Pioneers und Roland Berger** haben diese Studie aus eigenem Antrieb und auf eigene Kosten erstellt und veröffentlicht, um die in den vergangenen Jahren aufgekommene Gründungsdynamik in Österreich zu unterstützen und zu fördern.

Auf Basis der fünf konkreten Handlungsempfehlungen soll Wien sich nachhaltig als Startup-Hub an der Spitze Europas positionieren können.

## 7.1 QUALITATIVER TEIL WIEN

Für den qualitativen lokalen Teil wurden 54 Stakeholder aus dem Wiener Startup-Ökosystem interviewt. Dabei handelt es sich um Startup-Gründer, Investoren, Konzernvorstände sowie Vertreter von Bildungseinrichtungen, Agenturen und anderen Organisationen. Bedauerlicherweise blieben die Anfragen nach Interviewterminen mit politischen Vertretern ohne Erfolg.

Die Äußerungen sämtlicher anderer Stakeholder sind in die qualitative Bewertung eingeflossen, sodass der Status quo aus unterschiedlichsten Blickwinkeln beleuchtet wird und Verbesserungsvorschläge aus allen Lagern zur Verfügung stehen. Sofern es die Interviewpartner ermöglichten, waren Interviewte und Interviewer am selben Ort. Ansonsten wurden die Gespräche per Telefon geführt.

In Abbildung **11** sind alle 54 Teilnehmer alphabetisch aufgeführt.

## 7.2 QUANTITATIVER TEIL WIEN

Um Klarheit über den Gegenstand der Untersuchung zu schaffen, wurde in einem ersten Schritt ein Überblick über das Wiener Startup-Ökosystem erstellt (vgl. Abbildung **3**). Dazu wurden die Profile von in Wien ansässigen Startups aus

verschiedenen Quellen zunächst aggregiert und dann vervollständigt. Die ausgewählten Unternehmen stammen aus der Datenbank von Pioneers, welche vor allem auf Bewerbungen von Startups für verschiedene Startup-Programme beruht. Fehlende Datenpunkte wurden durch externe Datenbanken, z.B. Crunchbase, Tracxn, LinkedIn, sowie die Webseiten der Startups ergänzt. Insgesamt wurden 318 Startups in die Betrachtung einbezogen und Informationen zu Sektor, Finanzierung, Phase bzw. Stage sowie Mitarbeiteranzahl recherchiert.

### SEKTOR

Für eine Klassifikation der Industrie wurden die folgenden von Pioneers als besonders zukunftsweisend identifizierten sieben Sektoren als Grundlage herangezogen:

- Lifestyle & Entertainment
- Business & Productivity
- Life Science & Agriculture inkl. Biotech
- Financial Services
- Mobility & Transportation
- Energy & Utilities
- Materials & Manufacturing

### STAGE

Die Startups wurden je nach Marktreife ihres Produktes bzw. Service einer der wesentlichen in Kapitel 2 definierten Stages zugeordnet:

- Seed Stage
- Early Stage
- Growth Stage

## FINANZIERUNG

Sofern Informationen hierzu vorhanden waren, wurden die Startups einer von fünf Finanzierungsspannen zugeteilt (Tausend Euro):

- 0-25
- 26-100
- 101-250
- 251-500
- > 500

## MITARBEITERANZAHL

Die Anzahl der Mitarbeiter zeigt, welche Bedeutung Startups für die Schaffung von heimischen Arbeitsplätzen haben. Die Angaben stammen vor allem aus der Pioneers-Datenbank, von den jeweiligen Unternehmenswebseiten und von LinkedIn.

Die Liste der in Wien ansässigen Startups stellt lediglich eine ausreichende Stichprobe dar. Es ist davon auszugehen, dass es sich bei den Startups in der Datenbank von Pioneers um besonders ambitionierte Gründungen handelt, die in der nationalen und internationalen Szene aktiv sind. Aus diesen Unternehmen wurden jene ausgewählt, die für außerordentliche Finanzierungsmöglichkeiten in Frage kämen oder solche bereits in Anspruch genommen haben. Dies beinhaltet vor allem Risikokapital durch Business Angels sowie Venture Capital, öffentliche Förderungen oder Crowdfunding. Einbezogen sind daher Firmen entweder mit Technologiefokus oder neuartigem Geschäftsmodell. Nicht einbezogen sind unter anderem Serviceagenturen, Einzelhändler und Gastbetriebe.

Aufgrund der Schnelligkeit von Startups könnten sich innerhalb kürzester Zeit nach Erfassung der Daten Veränderungen ergeben haben. Dies ist für die vorliegende Studie insofern irrelevant, als das Ziel nicht die detaillierte Abbildung einzelner Unternehmen ist. Vielmehr geht es um ein aggregiertes Bild des Startup-Ökosystems in Bezug auf Sektor, Finanzierungsvolumen und Stage der Startups.

## 7.3 INTERNATIONALE BEST PRACTICES

Das Gründen von Unternehmen ist oftmals auf ein stimmiges Umfeld zurückzuführen. Im Zuge einer Literaturrecherche und Interviewreihe werden die in anderen Startup-Ökosystemen geplanten oder bereits erfolgreich umgesetzten Initiativen zur Förderung des dortigen Startup-Ökosystems aufgelistet. Diese Initiativen haben das Potenzial, Startup-Ökosystemen eine merkliche Verbesserung zu bringen. Die Auflistung soll unter anderem als Inspiration für die handelnden Stakeholder im Wiener Startup-Ökosystem dienen.

**„Wir müssen internationale Startups nach Wien holen, weil wir selber nicht genug hervorbringen. Wir sind schlicht zu klein dafür. Eigentlich müssten wir eine Roadshow durch CEE machen und sogar bis nach Serbien und in die Ukraine gehen, um die besten Startups zu uns zu holen.“**

Johann „Hansi“ Hansmann,  
Serial Entrepreneur & Business Angel



11

## Interviewliste

ORGANISATION	INTERVIEWPARTNER	FUNKTION
Anyline	Lukas Kinigadner	CEO & Founder
Austria Wirtschaftsservice GmbH	Kurt Leutgeb	Prämien GFL Leiter
Austrianstartups e.V.	Christoph Jeschke	Managing Director
Bitmovin Inc	Stefan Lederer	CEO & Co-Founder
Borealis AG	Mark Garrett	CEO
Compass-Verlag GmbH	Nikolaus Futter	Geschäftsführer
CoSpace	Georg Demmer	Managing Director
Der Brutkasten	Dejan Jovicevic	Founder & Managing Director
Erste Group Bank AG	Boris Marte	Leiter Erste Hub
Evotec AG	Werner Lanthaler	CEO
Hansmen Group	Johann Hansmann	Serial Entrepreneur & Business Angel
HP Österreich GmbH	Norbert Schöfberger	Managing Director Austria
i2 Business Angels Austria	Bernd Litzka	Program Manager
iSinvest Beratungs GmbH	Patrick Prokesch	Director Strategy & Corporate Development
IBM Österreich GmbH	Barbara Jax	Leitung Cloud Ecosystem Development
Impact Hub Wien GmbH	Bettina Hirzinger	Network Performance Coordinator
Infineon Technologies AG	Günther Wellenzohn	Leiter Innovationsmanagement
INiTS - Universitäres Gründerservice Wien GmbH	Irene Fialka	CEO
Institute of Science and Technology Austria	Markus Wanko	Head of IST Austria
Kiweno GmbH	Bianca Gfrei	CEO & Co-Founder
Konica Minolta Business Solutions Austria GmbH	Florian Berger	Investment Management, Business Innovation
Microsoft Österreich GmbH	Nicolas Sorger	Director - Developer Experience and Evangelism
Mondi Group	Wolfgang Berger	Head of Strategy and Business Development
MySugr	Fredrik Debong	Co-Founder, Community Relations Lead
New Venture Scouting	Werner Wutscher	Founder
Novomatic AG	Harald Neumann	CEO
ÖBB Holding AG	Kristin Hanusch-Linser	Leitung Open Innovation Lab & Service Design Center
ORF	Gerald Reischl	Geschäftsführer Mediaservice GmbH
Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft FFG	Stefan Kreppl	Programmleitung Start Up
Österreichische Post AG	Georg Pözl	CEO
Pioneers	Andreas Tschas	CEO & Co-Founder
Pioneers Ventures	Philipp Stangl	Investment Manager
Pioneers Ventures	Markus Lang	Investment Manager
Raiffeisen Bank International AG	Karl Sevelda	Vorsitzender des Vorstandes
Raiffeisen Zentralbank Österreich AG	Walter Rothensteiner	CEO
Runtastic GmbH	Florian Gschwandtner	CEO & Co-Founder
Siemens AG Österreich	Wolfgang Hesoun	Vorsitzender des Vorstandes
Speedinvest	Oliver Holle	CEO & Founder
Speedinvest	Michael Schuster	Partner & Co-Founder
Stockwerk Coworking GmbH	Alexander Salzmann	Geschäftsführer
Styria Media Group AG	Markus Mair	CEO
Swell	Peter Buchroithner	CEO & CPO, Co-Founder
TU Graz	Harald Kainz	Rektor
TU Wien	Johannes Fröhlich	Vizerektor Forschung und Innovation
TU Wien	Birgit Hofreiter	Head of Informatics Innovation Center
Unabhängiger Advisor	Wolfgang Ruttenstorfer	Unabhängiger Advisor
Verbund AG	Gerhard Gampel	Bereichsleiter Strategie, Corp. Development & Innovation
Wirtschaftsagentur Wien	Gabriele Tatzberger	Leiterin Start-up
Whatchado GmbH	Kambis Kohansal Vajargah	CMO & Co-Founder
Wien Holding GmbH	Peter Hanke	Geschäftsführer
Wikifolio Financial Technologies AG	Andreas Kern	CEO & Founder
Wirtschaftskammer Wien	Harald Naumann	Abteilungsleiter Wirtschaftspolitik
WU Wien	Rudolf Dömötör	Managing Director WU Entrepreneurship Center

## LITERATURVERZEICHNIS

- ABA (2015), Österreich – Brücke zwischen Ost und West
- Ashoka, Impact Hub Vienna, bdv austria, austrian council (2014), Arbeitspapier für mehr gesellschaftliche Innovation und Sozialunternehmertum in Österreich
- AustrianStartups (2013), Visionen für Startups in Österreich
- AVCO (2015), [http://www.avco.at/upload/medialibrary/PM\\_Facts\\_and\\_Figures\\_2014\\_Zahlen.pdf](http://www.avco.at/upload/medialibrary/PM_Facts_and_Figures_2014_Zahlen.pdf)
- BMWWF (2015), Land der Gründer
- Compass (2015), The Global Startup Ecosystem Ranking 2015
- Die Presse (2014), <http://diepresse.com/home/wirtschaft/economist/3811523/Auch-Millionen-schutzen-vor-dem-Ende-nicht>
- e-Estonia (2016), <https://e-estonia.com/e-residents/about/>
- EXIST (2016), <http://www.exist.de/DE/Programm/Exist-Gruenderstipendium/inhalt.html>
- Fundraising Verband Austria (2013), <http://fundraising.at/LinkClick.aspx?fileticket=sxGCu5m%2FxcU%3D&tabid=394&language=De-DE>
- Government Digital Service (2013), <https://www.gov.uk/guidance/seed-enterprise-investment-scheme-background#capital-gains-tax-reinvestment-relief>
- Isenberg, Daniel (2010), The Big Idea: How to Start an Entrepreneurial Revolution
- Isenberg, Daniel (2011), <http://www.forbes.com/sites/danisenberg/2011/05/25/introducing-the-entrepreneurship-ecosystem-four-defining-characteristics/#38faced138c4>
- Israel Ministry of Foreign Affairs (2015), <http://mfa.gov.il/MFA/InnovativeIsrael/DoingBusiness/Pages/Innovation-visas-for-foreign-entrepreneurs-22-Oct-2015.aspx>
- Kleine Zeitung (2015), [http://www.kleinezeitung.at/k/wirtschaft/4819438/Millionentaumel\\_Shock\\_FlohmarktApp-in-der-Erfolgsspur](http://www.kleinezeitung.at/k/wirtschaft/4819438/Millionentaumel_Shock_FlohmarktApp-in-der-Erfolgsspur)
- Martin Prosperity Institute (2016), Rise of the Global Startup City – The Geography of Venture Capital Investment in Cities and Metros across the Globe
- Mercer (2016), <http://www.mercer.com/newsroom/western-european-cities-top-quality-of-living-ranking-mercero.html>
- Nesta (2015), <https://digitalcityindex.eu>
- NYCEDC (2011): [http://www.nycedc.com/sites/default/files/filemanager/Resources/Economic\\_Data/InnovationIndexReport.pdf](http://www.nycedc.com/sites/default/files/filemanager/Resources/Economic_Data/InnovationIndexReport.pdf)
- OECD (2015), Entrepreneurship at a Glance 2015
- ORF (2012), <http://help.orf.at/stories/1697943/>
- QS (2016), <http://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2015>
- Raps (2004), Implementing Strategy – Tap into the power of four key factors to deliver success
- Start-up Chile (2016), <http://startupchile.org/about/seed/>
- Statistik Schweiz (2015), <http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/15/17/blank/02.Document.197815.xls>
- Taylor Wessing, (2015), <http://united-kingdom.taylorwessing.com/documents/get/270/simple-joint-stock-company-breakthrough-for-venture-capital-in-slovakia.pdf>
- Trend (2015), Die 100 besten Start-ups Österreichs
- UK Business Angel Association (2016), <http://www.ukbusinessangelsassociation.org.uk/investors/tax-benefits>
- VVO (2016), <http://www.vvo.at/vvo/vvo.nsf/sysUNID/x7E42127F3A4E591DC1257F6100407FAE>

# Impressum

## **Roland Berger**

**[www.rolandberger.at](http://www.rolandberger.at)**

Roland Berger, 1967 gegründet, ist die einzige der weltweit führenden Unternehmensberatungen mit europäischer Herkunft.

Mit rund 2.400 Mitarbeitern in 36 Ländern sind wir in den global wichtigsten Märkten erfolgreich aktiv. Unsere 50 Büros befinden sich an zentralen Wirtschaftsstandorten weltweit. Unsere Firma steht im ausschließlichen Eigentum von rund 220 Partnern.

2014 wurde die Unternehmensplattform Terra Numerata™ ins Leben gerufen. Als Kern eines breit angelegten europäischen digitalen Firmennetzwerks steht sie Inkubatoren, Investoren, Technologieanbietern und allen Akteuren der digitalen Welt offen. Ziel ist es, Firmen unterschiedlicher Größe und unterschiedlicher Geschäftszweige zusammenzubringen, um so die digitale Innovation stärker voranzutreiben.

## **Pioneers**

**[www.pioneers.io](http://www.pioneers.io)**

Pioneers bietet eine internationale Plattform für zukunftsweisende Technologien und Entrepreneurship. Wir unterstützen Startups, Investoren und etablierte Unternehmen dabei, ein qualitatives Netzwerk aufzubauen und somit die Zusammenarbeit dieser drei Säulen zu stärken. Das Pioneers Festival schafft dies durch die jährliche Versammlung von 2.500 Meinungsführern aus Technologie, Business und Wissenschaft aus über 90 Ländern in der Wiener Hofburg.

Mit Pioneers Discover werden diese Beziehungen durch die Unterstützung von großen Unternehmen bei der Zusammenarbeit mit Startups vertieft. Über 50 erfolgreiche Projekte wurden dabei abgewickelt. Ziel ist eine konkrete Kollaboration zum Zweck eines Mindset-Shifts, der Prozess- und Produktentwicklung sowie der Erschließung neuer Geschäftschancen und -modelle.

## Herausgeber

**ROLAND BERGER GMBH**

Freyung 3/2/10

1010 Wien

Österreich

[www.rolandberger.at](http://www.rolandberger.at)

**JFDI GMBH**

Eschenbachgasse 11/12a

1010 Wien

Österreich

[www.pioneers.io](http://www.pioneers.io)



## IHRE FRAGEN BEANTWORTEN DIE AUTOREN GERNE

### ROLAND BERGER

**ING. RUDOLF KEMLER**

Senior Partner

+43 1 53602-111

[rudolf.kemler@rolandberger.com](mailto:rudolf.kemler@rolandberger.com)

**DR. VLADIMIR PREVEDEN**

Partner

+43 1 53602-201

[vladimir.preveden@rolandberger.com](mailto:vladimir.preveden@rolandberger.com)

**DI THOMAS WOMSER, MSC**

Consultant

+43 1 53602-136

[thomas.womser@rolandberger.com](mailto:thomas.womser@rolandberger.com)

### PIONEERS

**MAG. OLIVER CSENDES**

Chief Operating Officer

+43 664 8569471

[oliver.csendes@pioneers.io](mailto:oliver.csendes@pioneers.io)

**JULIE KAINZ, BSC**

Senior Analyst

+43 664 2055802

[julie.kainz@pioneers.io](mailto:julie.kainz@pioneers.io)

Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Ohne spezifische professionelle Beratungsleistung sollten keine Handlungen aufgrund der bereitgestellten Informationen getätigt werden. Haftungsansprüche gegen die Herausgeber, die durch die Nutzung der in der Publikation enthaltenen Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen.

© 2016 ROLAND BERGER GMBH, JFDI GMBH. ALL RIGHTS RESERVED.