

Quelle: futurezone.at

Adresse: <http://futurezone.at/b2b/grazer-start-up-schmiede-fuer-mobile-geschaefsideen/85.119.866>

Datum: 12.09.2014, 17:13

 JETZT DRUCKEN

 ZURÜCK ZUM ARTIKEL

UP TO ELEVEN

# Grazer Start-up-Schmiede für mobile Geschäftsideen

Im Mai hat Up to Eleven einen Company-Builder für Jungunternehmer aus der Region gestartet. Ende des Jahres soll das erste Start-up an Bord geholt werden.

Autor: Claudia Zettel



Das Team von Up To Eleven - Foto: Up To Eleven

Die Grazer Firma **Up To Eleven** (sms.at) bringt neue Impulse in die heimische bzw. insbesondere in die steirische Start-up-Szene. Im Mai dieses Jahres wurde ein sogenannter Company-Builder (eine Art Inkubator) gestartet, der Jungunternehmern mit Ideen im mobilen Bereich offensteht. "Wir wollen uns hier bewusst auf Geschäftsideen im Mobile-Sektor konzentrieren, weil wir hier auch das nötige Know-how und einen Mehrwert bieten können", sagt Martin Pansy, Gründer und CEO von Up To Eleven, im Interview mit der futurezone. "Wir glauben einfach, dass Mobile eine Querschnittstechnologie ist, die sich durch verschiedene Branchen durchzieht", so Pansy. Der Company-Builder soll Up To Eleven auch dahingehend nützen, dass Leute an Bord geholt werden, die Wissen aus anderen Bereichen mitbringen und so das Unternehmen letztlich ergänzen können.

Insgesamt will man bis 2020 fünf Millionen Euro in die digitale Start-up-Szene investieren. Im Fokus steht dabei für Up To Eleven tatsächlich der Standort Graz. Ziel sei es, eine digitale Gründerszene zu etablieren, die von Graz aus erfolgreich ist, so Jürgen Pansy, Bruder von Martin Pansy und Hauptinvestor des Unternehmens.



Martin Pansy, Gründer von Up To

Eleven - Foto: Up To Eleven

## Frühe Phase

Wer Interesse hat, mit seiner Idee im Company-Builder aufgenommen zu werden, kann jederzeit mit Up To Eleven in Kontakt treten, so Pansy. Bisher habe es bereits mehr als 30 Bewerbungsgespräche mit potenziellen Start-ups gegeben. Die Bandbreite an Ideen sei groß - von mobilen Ideen im Bereich Home Automation bis hin zu Sport- und Fitness-Anwendungen erstrecke sich die Palette an Einreichungen.

Pansy versichert, dass man allen Bewerbern, auch wenn es eine Absage gibt, in irgendeiner Form weiterzuhelfen versuche. Das Modell des Company-Builders zielt aber jedenfalls darauf ab, Start-ups in einem relativ frühen Stadium zu unterstützen. "Das unterscheidet uns auch von anderen Investoren, weil wir früher einsteigen und weniger Scheu haben vor Risiko", sagt Pansy.

## Rundum-Unterstützung

Start-ups, die von Up To Eleven aufgenommen werden, sollen eine Komplett-Unterstützung erhalten. Das beinhaltet sowohl Dinge wie Office-Location, diverse Ressourcen wie zB Techniker oder Support in anderen Bereichen als auch natürlich eine finanzielle Investition. Man konzentriere sich jedoch nicht auf mehrere kleine Investitionen, sondern sei grundsätzlich daran interessiert, ein Start-up pro Jahr zu sich zu holen, erläutert Pansy, und in dieses solle da entsprechend investiert werden.

Bis zum Ende des Jahres will Up To Eleven den ersten Kandidaten ausgewählt haben. Die Bewerbungs- und Sondierungsphase sei derzeit weiter am laufen.

## Physische Welt trifft auf digitale Welt

Als einen der spannendsten Trends im Bereich Mobile sieht Pansy derzeit die Verknüpfung von physischer Welt mit digitaler Welt. "Das fängt an bei Smart Home, lässt sich aber noch viel weiter umsetzen - weil Mobile einfach in Branchen vordringt, wo es bisher noch kein Thema war." Eines der bereits etabliertesten Beispiele dabei sei Mobile Payment.

## Herausforderungen

Was die Erfolgchancen für heimische Start-ups betrifft, bewertet der Firmenchef die Probleme in Österreich ähnlich dem allgemeinen Tenor: Der Start, die ersten zwei bis drei Jahre, werden nicht zuletzt aufgrund guter Förderungen relativ leicht gemacht. Danach jedoch werde es für die meisten Firmen schwierig. "Da gibt es etwa

das Problem, dass jene, die zunächst nur mit eben diesen Förderungen auskommen, letztlich vermutlich zu langsam in der Entwicklung sind und von Konkurrenten aus dem Ausland, die dasselbe machen, überholt werden“, sagt Pansy. Da mangle es schlichtweg an Risikoinvestoren. Das zweite Problem seien die Anschlussfinanzierungen, wenn sich ein Start-up nicht vorneweg als das “große Ding” erweise. Genau da wolle aber auch Up To Eleven ansetzen und mit frühen Investments etwas an der Situation verbessern.

## Drei Standbeine

Up To Eleven selbst stützt sein Geschäft auf drei Standbeine - das bekannte, aber nicht mehr so florierende sms.at, websms, das sich vor allem an Firmenkunden richtet sowie die Messaging-Plattform mysms, mit der das Unternehmen in den USA relativ stark vertreten ist. “In diesem Jahr wollen wir außerdem noch ein Premiummodell, also kostenpflichtige Zusatzfunktionen bei mysms starten“, sagt Pansy. Damit soll ein tatsächliches Geschäftsmodell in der Sparte entwickelt werden.

(FUTUREZONE) ERSTELLT AM 15.09.2014, 06:00

Stichworte: Österreich, Start-ups,