»OBSERVER«

Steirische Wirtschaft
Die Zeitung der Wirtschaftskammer Steiermark
Graz, am 20.02.2015, Nr: 7, 40x/Jahr, Seite: _
Druckauflage: 63 508, Größe: 87,46%, easyAPQ: _
Auftr.: 2391, Clip: 8925691, SB: Up to Eleven

Position

www.observer.at



# Warum Apple nicht aus dem Murtal kommt

**„Start-up-Accelerator" Christian H. Leeb, Investor und Business Angel im Silicon Valley, weiß, warum uns die USA bei den Start-ups abhängen.**

Von Klaus Krainer
klaus.krainer@wkstmk.at

**Sie sind Business-Angel und investieren Geld vor allem auch in Start-ups im Silicon Valley. Warum sind Apple, Google und Facebook dort entstanden – und nicht zum Beispiel im Murtal?**

Leeb: Das Silicon Valley tickt komplett anders als Europa. Das versteht jemand erst, wenn er dort war und die Start-up-Luft geschnuppert hat. In Europa findest du zehn Menschen, von denen jeder zehn Gründe nennt, warum dein Start-up nichts werden kann. Im Silicon Valley findest du zehn Menschen, die alle entweder eine Zusatzidee oder einen Kontakt für dich haben. Der Markt ist innovationsfreudiger und größer. Und du kannst relativ einfach Entscheidungsträger treffen – entweder bei einem der vielen Events oder indem du einfach mal in die Firma hineinspazierst.

**Was müssten europäische Start-ups tun, um an die Spitze zu kommen?**

Leeb: Sie müssen schauen, wo weltweit der Markt ist, und sich dort auf eben diesen Markt einlassen. Die Strategie, es erst im Murtal zu versuchen, um dann nach einem Jahr nach Wien zu gehen und in fünf Jahren nach Deutschland, ist bei Produkten, die weltweit Relevanz haben, einfach falsch. Dennoch versuchen viele die Internationalisierung über die Geographie zu organisieren. Des Weiteren müssen Start-ups sich trauen, wirkliche Innovationen zu haben. Wenn jeder dich sofort versteht, ist es wahrscheinlich nicht innovativ genug! Wenn du selbst alles verstehst, bist du zu langsam. Und Start-ups müssen sich trauen, minimalistisch anzufangen und nicht im stillen Kämmerlein 127 Funktionen implementieren, die niemand braucht. Wenn die ersten Nutzer gefunden sind, müssen sie zuhören lernen, um mit dem Feedback der Nutzer zu wachsen.

**Was sind die ersten Schritte in die richtige Richtung?**

Leeb: Das richtige Team finden, eine große Vision haben, minimalistisch anfangen und wenig Geld ausgeben. Und: So schnell es geht auf den Markt kommen und alles andere links liegen lassen.

**Eines der größten Probleme ist die Finanzierung eines Start-ups, Risikokapital ist schwer zu bekommen. Wie geht man damit um?**

Leeb: Das erste Geld musst du als Entrepreneur selbst aufbringen. Dann sind FFF gefragt, also Family, Friends and Fools. Wenn man wenig Geld ausgibt, ein minimalistisches Produkt auf den Markt bringt und schaut, dass man Traction bekommt, also eine steigende Anzahl von Nutzern, dann findet man mit dem richtigen Team und einer überzeugenden Vision Investoren. In Österreich herrscht aber vielfach die Meinung: „Gib mir Geld, dann kündige ich und fange an." Das ist zu wenig. Leider gibt es auf Investorenseite noch viel zu wenige Business Angels und auch fast keine Risikokapitalgeber. Das liegt einerseits an der Historie – in Österreich sind Unternehmertum und Risiko schlecht angeschrieben – und andererseits an steuerlichen und sonstigen schlechten Rahmenbedingungen. Von der Politik ist da in den nächsten Jahren aber nichts zu erwarten.

Christian H. Leeb ist ein Start-up-Experte aus Österreich und unterrichtet neben seinem Beruf auch an der Donauuniversität in Krems.

**Den USA sagt man nach, dass sie eine ausgeprägtere „Kultur des Scheiterns" haben als wir. Stimmt das?**

Leeb: Ja, das stimmt. Wenn man hier scheitert, haben es immer schon alle gewusst und die Schadenfreude ist groß. Wenn man in USA scheitert, dann wird man unterstützt, wieder aufzustehen, und jeder weiß, dass diese Erfahrung sehr wertvoll ist.

**Welche Hilfsmittel kann man sich als Start-up holen? Was ist sinnvoll?**

# „Silicon Valley heißt Vorbereitung"

**„up to eleven"-Chef Martin Pansy aus Graz hat den Sprung nach Silicon Valley genutzt, um wichtige Kontakte zu knüpfen.**

„Wer nach Silicon Valley geht, muss sich gut vorbereiten und sich realistische Ziele setzen", weiß der Grazer IT-Unternehmer Martin Pansy genau. Schließlich hat er an der AWO-Initiative „go silicon valley" teilgenommen und 2012 einen der begehrten Dreimonatsaufenthalte in Kalifornien ergattert. „Wir haben diese Chance genutzt, um den globalen Launch unseres Produktes ‚mysms.com' in den USA durchzuführen", erzählt Pansy.

Was es dazu braucht, um im IT-Hotspot in Kalifornien erfolgreich zu sein? „Genaue Taktung. Die Zeit im Silicon Valley vergeht sehr schnell, gleichzeitig ergeben sich hier viele Möglichkeiten, höchst interessante Kontakte zu knüpfen. Man muss also schon zusehen, dass man die knappe Zeit nutzt." Ebenso unerlässlich für einen erfolgreichen Silicon-Valley-Aufenthalt sei ein durchdachter Businessplan: „Die US-Investoren wollen sehen, was man längerfristig vorhat."

Was Business im Silicon Valley von Europa unterscheide, sei ein größeres Maß an Entspanntheit, resümiert Pansy: „Es ist doch sehr viel relaxter. Wir haben so in den USA einen großen Mobilfunkkunden aus Frankreich gewonnen. Hätten wir aus Europa angerufen, wären wir wahrscheinlich nicht einmal zum Vorstellungstermin eingeladen worden." ■

Foto: Jungwirth

Zuvor „sms.at-", jetzt „up to eleven"-Gründer Martin Pansy.

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
Anfragen zum Inhalt und zu Nutzungsrechten bitte an den Verlag (Tel: 0316/601*657).

»OBSERVER«
Steirische Wirtschaft
Die Zeitung der Wirtschaftskammer Steiermark
Graz, am 20.02.2015, Nr: 7, 40x/Jahr, Seite: _
Druckauflage: 63 508, Größe: 94,24%, easyAPQ: _
Auftr.: 2391, Clip: 8925691, SB: Up to Eleven
Position
www.observer.at

Foto: Christian Rondeau - Flickr

Leeb: Hilfe von start-uperfahrenen Experten ist immer gut. Viele Menschen sind aber gar nicht so gut, sondern profitieren nur von einem Brand eines bestehenden Unternehmens oder von der bestehenden Organisation. Ich kenne einige bestens dotierte Salesmanager großer Unternehmen, die im Start-up total versagen, weil sie am Markt erst alles aufbauen müssen, sie nicht organisieren und einen Laptop nicht einrichten können, ohne Innendienst und Sekretariat hilflos sind. Förderungen sind oft kurzfristig gut, können aber auch zum Klotz am Bein werden, wenn man etwa eine Betriebsstätte in einem Bundesland aufrechterhalten muss, die man eigentlich nicht braucht. Außerdem sind manche Ansuchen zeitintensiv.

**Welchen Gratis-Tipp für Start-ups haben Sie?**

Leeb: Suche dir Gleichgesinnte und tausche dich aus. Und höre nicht auf die Menschen, die sagen, dass es nicht geht! ■

**ZUR PERSON**

Christian H. Leeb (www.42angelitos.com) ist seit über zehn Jahren im Start-up Business für technologiebezogene Unternehmen. Nach mehreren Start-ups im deutschsprachigen Raum zieht es ihn nun ins Silicon Valley, um weitere Start-ups mitzubegründen.

# Crowdinvesting auf dem Vormarsch

**Volumen hat sich 2014 vervierfacht, obwohl eine klare Regelung der Rahmenbedingungen weiterhin auf sich warten lässt.**

Es waren immerhin 21 Projekte, die 2014 mittels Crowdinvesting realisiert werden konnten (2013: fünf): Ein Zeichen dafür, dass das Modell „Viele investieren gemeinsam in eine Idee" auch in der Gesellschaft bekannter und akzeptierter wird. „Trotzdem gibt es da noch enormen Spielraum nach oben", sagt der Obmann der Jungen Wirtschaft in der Steiermark, Burkhard Neuper. Denn nach wie vor bremsten hausgemachte Regelungen das Potenzial dieser alternativen Finanzierungsform, die insbesondere kapitalschwachen Start-ups eine Perspektive bieten kann: Die im europäischen Vergleich niedrige Prospektpflichtsgrenze von 250.000 Euro – die EU erlaubt hier bis zu fünf Millionen Euro – und das strenge Bankwesengesetz beschränken die Möglichkeiten massiv. Gerade die (teure) Prospektpflicht verhindere höhere Finanzierungsvolumina und damit den Zugang zu Wagniskapital. Neuper: „Wir haben schon mehrfach darauf aufmerksam gemacht, dass es ohne die richtigen Rahmenbedingungen zahlreiche vielversprechende Projekte – und damit ihre Arbeitsplätze und Folgeinvestitionen – in Österreich nicht geben wird." Ausführliche Infos zu alternativen Finanzierungsformen gibt es hier: http://goo.gl/E19b6H. ■

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
Anfragen zum Inhalt und zu Nutzungsrechten bitte an den Verlag (Tel: 0316/601*657).