

JEDER MENSCH ZÄHLT

„Wir machen Google Analytics für die echte Welt“, sagt **Stefan Leitmannslehner** (45, rechts), Gründer von „zaehlwert“. Das Unternehmen spezialisiert sich seit 2012 auf **halb automatisierte Zählösungen mit Zählstellen**. So werden etwas technisch jene Menschen bezeichnet, die andere mit einem Handzählgerät per Knopfdruck zählen. Sie **dokumentieren Besucherzahlen auf Veranstaltungen, Menschenströme für den Handel und den Verkehrsfluss** auf Österreichs Straßen – über das Handzählgerät werden Daten gesammelt, via Bluetooth an ein Smartphone gesendet und automatisch ausgewertet. Nur das Reporting ist noch nicht voll automatisiert, daran arbeite man gerade.

Zu dieser Idee verhoffen hat Leitmannslehner sein früherer Job beim AIT (Austrian Institute of Technology), wo seine Kollegen nach automatischen Lösungen gesucht haben; Leitmannslehner wollte aber das Nicht-Vollautomatische, weil es im Gegensatz zu automatischen Systemen flexibler ist. Außerdem zähle ein Mensch, sagt er, genauer.

zaehlwert.com

3F SOLAR TECHNOLOGIES

SONNE-TANKER

Alexander Friedrichs (34) Erfindergeist wurde von seinem Interesse an erneuerbaren Energien beflügelt. Mit seinem Geschäftspartner entwickelte er den **3F Hybridkollektor** und machte sich damit im August 2012 selbstständig.

Während Solarzellen bis jetzt entweder Strom oder Wärme erzeugt haben, wandelt der Hybridkollektor Sonnenlicht in beides um und macht es nutzbar. Dabei wird nicht nur das „Abfallprodukt“ Wärme genutzt,

sondern die Stromerzeugung auch effizienter. Hitze schränkt die Produktivität von Solarzellen normalerweise ein, beim Hybridkollektor wird sie aber „eingefangen“: **„Damit steigern wir den Ertrag auf 70 bis 80 Prozent Wirkungsgrad, im Gegensatz zu 20 Prozent bei klassischer Photovoltaik.“**

Nächste Vision ist ein Multifunktionsdach, in dem Photovoltaik integriert ist und auch andere Ressourcen wie Regenwasser gesammelt und verwendet werden. Leidenschaft ist Friedrichs Antrieb: „Es ist ein Wandel im Energiesystem nötig, hin zu erneuerbaren Energien. Es geht darum, die Ressourcen der Erde zu benützen, nicht auszunutzen. Ich möchte meinen Kindern keinen von Kohlenstoffverbrennung verseuchten Planeten übergeben, sondern Lösungen finden.“

3f-solar.at



AUF EINEN BLICK

Die Liste der 20

3F SOLAR

www.3f-solar.at

ABANDCD

www.abandcd.com

ALPHARY

www.alphary.com

CHECKROBIN

www.checkrobin.com

CYPRUMED

www.cyprumed.com

EASY CRYSTAL

www.easy-crystal.com

ELOGIX

www.eologix.com

FLATOUT TECHNOLOGIES

www.flatout-technologies.com

HELIOVIS

www.heliovis.com

MEINKAUF

www.meinkauf.at

ORIGIMM

www.origimm.com

POLYCHROMELAB

www.polychromelab.com

RAUM 13

www.raum13.at

ROCHUSPARK

www.rochuspark.at

REACTIVE REALITY

www.reactivereality.com

SIMPLEWISH

www.simplewish.eu

TREATS

www.treatsonly.com

TRIPCAKE

www.tripcake.com

XARION

www.xarion.com

ZAEHLWERT

www.zaehlwert.at

großen Organisationen mit Start-ups in die Welt“ bringt. Wutscher betätigt sich zudem als Business Angel. In Großbritannien oder Frankreich etwa gebe es für Investitionen in Start-ups echte Steuergutschriften, „in Deutschland bekommen sie seit letztem Jahr einen Zuschuss in der Höhe von 20 Prozent der Investitionssumme, ebenfalls steuerbefreit“. Jedem sei bewusst, dass es dabei um Hochrisikokapital geht, so Wutscher.

Der Bedarf an Venture Capital ist da – und auch das Vermögen sowie der Wunsch, in diese Fonds zu investieren. Zuletzt wurde von Speedinvest ein zweiter Start-up-Fonds aufgelegt. 58 Millionen € wurden dafür eingesammelt. Zehn Investments pro Jahr über die kommenden fünf Jahre wolle man tätigen, heißt es. Venionaire Capital kündigte dieser Tage einen 100 Millionen € schweren Venture-Capital-Fonds an; ein geschlossener Fonds, wie Gründer und Geschäftsführer Berthold Baurek-Karlic sagt, mit einer Laufzeit von acht Jahren.

Das Fundraising erfolge bei Versicherungen, Pensionskassen und Family Offices, das Portfolio sei im Aufbau. Sehr viel mehr wollte Baurek-Karlic auch nicht sagen, außer dass sich schon ein paar Start-ups verpflichtet hätten – und: „Der Fokus der Unternehmen liegt in der Anwendbarkeit und der Technologie. Es geht uns stark um den Transfer von Old zu New Economy.“ Die Start-ups werden im Rahmen einer Investitionsperiode von drei Jahren unterstützt, im Sinne eines „Milestone-basierten Investments“, quasi nicht alles auf einmal. Die Zielrendite liege bei „sportlichen sechs Prozent“, so Baurek-Karlic, das Management selbst sei in dem Fonds investiert.

Immer mehr erfolgreiche Start-ups aus Österreich mobilisieren auch immer mehr Investoren. Die Fitness-App Runtastic (Springer), der Wetterdienst Ubimet (Red Bull) oder das Wiener Biotechunternehmen Dutalys, das der Pharmariese Roche um eine knappe halbe Milliarde € gekauft hat, sind Vorzeigebispiele. Dennoch könnte eine gute Entwicklung weiter

in eine noch bessere Richtung gelenkt werden, sagt auch Wutscher: Am „Ökosystem“ sei noch Verbesserung möglich – Bürokratie, Finanzierung fallen da als Stichworte, „die Gemengelage ist zurzeit eher so, dass diese Situation in ihrer Gesamtheit Gründungswillige tendenziell vom Gründen abhält.“ Nicht zuletzt habe das auch mit einer kulturellen Prägung zu tun, dass „im Zweifel der Selbstständige, also der, der keinen Chef hat, suspekt ist – oder dass der selbstbestimmte, wirtschaftlich unabhängige Bürger nicht unbedingt das Ziel politischer Performance ist.“ Aber: Der Blick auf die Statistik zeigt deutlich, dass Österreich 292.000 Unternehmen zählt, die Leute anstellen – eine Zahl, die seit sieben Jahren gleichbleibend ist, so Wutscher. Und: „Die Wahrheit ist doch: Wenn wir uns die Lage am Arbeitsmarkt anschauen, brauchen wir diese Gründungen wie einen Bissen Brot.“

INNOVATION UND ZUKUNFT

Dieser sprichwörtliche Bissen Brot stellt sich für große Arbeitgeber immer häufiger in Form von Innovationsbedarf dar. Intern sind Strukturen für „Ideenmaschinen“ aller Art oft zu starr, zu wenig flexibel – ein „Zukauf“ über Start-ups erweist sich immer öfter als gewinnbringende Alternative. Die Pfeiffer Holding etwa hat sich so dem Thema E-Commerce zugewandt: 2014 wurde die Pfeiffer New Solutions als Beteiligungsgesellschaft gegründet. 2015 wollte man nämlich im Bereich E-Commerce Marktführerschaft erlangen. Dazu Markus Böhm, neben Erich Schönleitner Geschäftsführer der Pfeiffer Holding: „Es wäre möglich gewesen, den Bereich organisch, also im Haus zu entwickeln, aber nicht in diesem Tempo.“ Gemessen an der Größe des Landes wird die Anzahl an Start-ups, die wirklich „groß“ werden, immer klein sein, so Irene Fialka, CEO des universitären Gründerservice Inits. Allerdings ist die Zahl jener, die zu europäischen oder gar Weltmarktführern werden, weit weg von schlecht. Es seien Einzelfälle – aber Facebook im Silicon Valley eben auch. 

„Die Wahrheit ist: Wenn wir uns die Lage am Arbeitsmarkt anschauen, brauchen wir diese Gründungen wie einen Bissen Brot.“

WERNER WUTSCHER, NVS - NEW VENTURE SCOUTING