



der brutkasten
ÖSTERREICHS STARTUP & INNOVATIONSPORTAL

powered by
Die Pres

News

Tipps & Tricks

Entertainment

Schauplatz

Über uns

Brutkasten.Interview: Hansi Hansmann über Team, Pitch und Scheitern in Österreich

26.05.2015, von *Theresa Sophie Breitsching*

1

share me!

tweet me!

share me!

share me!



Bild: Im zweiten Teil des Interviews erzählt Hansi Hansmann ua. was ein Team können muss.

Im ersten Teil des Interviews erzählt Business Angel Johann "Hansi" Hansmann seine Erfolgsgeschichte. Wie es dazu gekommen ist, dass er vom Verkäufer, der von Tür zu Tür geht, zu einem der erfolgreichsten

Geschäftsmänner wird. Als Business Angel hat er den richtigen Riecher. Er ist unter anderem in **runtastic**, **shpock**, **busuu**, **durchblicker** oder **whatchado** investiert. Noch mehr Investments strebt er (zur Zeit?) nicht an. Immerhin, es geht ihm weniger darum, die Startups mit Geld zu unterstützen, sondern sein Wissen zu teilen.

Geht es nach Hansi Hansmann treffen “unglaublich viele Erfolgsfaktoren” aufeinander, damit ein Startup erfolgreich wird: Das Team muss passen, eine gute Idee da sein, man muss super hart arbeiten, es braucht eine entsprechende Finanzierung und Glück. Aber, wie sieht denn nun eigentlich das “perfekte Team” aus?

Der Brutkasten hat nachgefragt:

Welches Kriterium muss ein Team haben, damit es für dich interessant ist?

Es sind drei Kriterien, die mir wichtig sind:

1. Sympathie
2. Mindset
3. fachliche Eigenschaften, die ich meine, dass sie für dieses Startup wichtig sind; wobei das meist immer die gleichen sind: Du brauchst einen, der das Produkt und die Technik beherrscht, einen, der verkaufen, pitchen kann und einen, der mit Zahlen gut ist. Ich meine hier nicht, im buchhalterischen Bereich gut sein, sondern: Es muss jemanden geben, der die wichtigen Zahlen des Startups im Schlaf aufsagen kann. Wie viel Geld haben wir noch, wie groß ist der Markt, etc. Da darf man nicht nachsehen müssen.

Übrigens, der richtige Partner muss nicht unbedingt der Bierfreund sein.

Wie sieht eigentlich ein guter Pitch aus?

Ein Pitch ist ein Verkauf. Er muss vorbereitet sein. Er muss verständlich sein. Und er muss diese Fragen beantworten: Was ist das Problem, das ich löse? Warum mache ich das besser, als andere? Was ist mein Markt & wer ist meine Konkurrenz? Und dann vielleicht noch: Wie will ich monetarisieren? Das kann man in 30 Sekunden oder in maximal einer Minute erklären. Jeder, der ein Startup hat, muss das können. Länger hast du meist sowieso nicht Zeit.

Und nach dem Team, was ist Dir noch wichtig?

Dann geht es natürlich um die Idee an sich. Sie muss einen hohen Grad an Innovation haben und skalierbar sein.

Zum Schluss muss man sich über die Bewertung einigen. Ich bin in der Anfangsphase ausschließlich der einzige Investor in einem Startup. Das ist mir deswegen wichtig, weil man flexibler agieren kann. Ich bekomme meist auch den Anteil eines Hauptfounders. Ich investiere nur mit meinem eigenen Geld, brauche mich dadurch nicht mit anderen Co Investoren abstimmen. Im Startup ist Schnelligkeit alles. Sonst überholen sie dich.

Und Bauchgefühl. Bei einem Businessplan will ich nur sehen, ob es einen gibt. Am Ende sehen die Zahlen oft sowieso anders aus. Es geht mir darum, dass sich der Gründer hingesezt hat und eine Struktur geschaffen hat. Darum bringt mir auch kein Businessplan, der von einer Agentur erstellt worden ist. Aus der Excel Datei kann ich Rückschlüsse daraus ziehen, wie jemand denkt – gerade, wenn er vom Founder selbst erstellt wird. Zahlen sind viel einfacher, als man glaubt.

In Österreich ist Scheitern..

Österreich hat eine schlechte Scheiterkultur. Dabei ist gerade hier der Lernprozess extrem hoch. Überhaupt, wir Österreicher verkaufen uns schlecht. USA versus Europa: In Amerika gibt es 1 Techniker, der ein Produkt entwickelt. Es ist gerade einmal halb fertig, da bringen es 40 Marketing Spezialisten auf den Markt und pushen es. Hier ist das genau umgekehrt: 40 Techniker basteln daran, das perfekte Produkt zu basteln und es gibt einen Marketing Mann, der nicht so recht weiß, wie und wann er es verkaufen soll. Obwohl, das ist kein österreichisches Problem, sondern vielmehr ein europäisches Problem.

Sind Investments eine Art Spiel für Hansi Hansmann?

Ja, es ist ein totales Spiel. Ich bin nicht – wie sagt man? – Return on Investment fixiert, sondern Gewinn fixiert. Und mit Gewinn meine ich

Österreich hat eine schlechte Scheiterkultur. Dabei ist gerade hier der Lernprozess extrem hoch.

“Spielgewinn”.

Startup ist ein Spiel, wo man nach den Regeln des Marktes versucht, besser zu sein, als der andere. Dabei gibt es viele Spielregeln, die man beachten muss. Es gibt zwei Möglichkeiten, wie man gewinnt: Entweder, wenn das Startup Cashflow positiv ist, oder wenn es jemand um einen Preis kaufen will, der deutlich höher ist als das Investment, das getätigt wurde. Beides hat zwar mit Geld zu tun, aber für mich zählt eher der Spielgewinn. Sowieso ist geistig für mich das Geld weg, sobald ich es investiert habe. Mir ist es egal, ob es einen Exit gibt, ich richte mich da nach den Gründern, was sie gerne möchten.

Gibt es den idealen Gründer?

Ich denke, die besten Startup Gründer sind diejenigen, die ein Problem lösen wollen, das sie selber haben, oder das sie in ihrem Umfeld erkennen.

Investierst Du eigentlich noch? Trotzdem du schon öfter gesagt hast, dass du aufhörst?

Nein, ich mache keine Investments mehr. Vor einem Jahr habe ich aufgehört. Ich bin auch eine One-Man-Show. Es geht einfach nicht mehr. Wenn ich parallel 3 oder 4 Finanzierungsrunden oder Exit-Verhandlungen betreue, geht sich das zeitmäßig nicht aus. Obwohl ich ja doch dazu neige, wenn mir Menschen gefallen. Bald unterschreibe ich ja wieder, bei dem Startup bin ich wirklich nicht ausgekommen...

Danke.

share me!

tweet me!

share me!

share me!

Über den Autor

Theresa Sophie Breitsching tut eines gerne: Schreiben. Ob Artikel oder ganze Bücher. Sie hat zuletzt in Berlin gelebt, wo sie auch elibrix gestartet hat: Eine Online Plattform, die Autoren unterstützen soll. Für den Brutkasten ist sie wieder in Wien und setzt sich hier für Startups ein. Du hast einen Vorschlag? Schreib an theresa@derbrutkasten.com