

Round Table: Die Zukunft der Start-ups

Eveline Steinberger-Kern, Florian Gschwandtner, Harald Mahrer, Selma Prodanovic und Hansi Hansmann über politische Rahmenbedingungen, Neidkultur und den Gründerboom.

Dieses Interview erschien bereits in der bestseller-Ausgabe Nr. 3/2016 vom 23. Juni. Hier geht's zum Abo.

Am Dienstag hat die Regierung ein Start-up-Paket beschlossen, das Maßnahmen im Rahmen von 185 Millionen Euro umfasst und so Jungunternehmern helfen soll. Der 12-Punkte-Plan umfasst unter anderem eine Senkung der Lohnnebenkosten und eine neue Risikokapitalprämie für Investoren (mehr zum Start-up-Paket lesen Sie hier). Noch bevor sich ÖVP und SPÖ beim Thema Start-ups einigen konnten, hat der bestseller, das Wirtschaftsmagazin für die Kommunikationsbranche aus der HORIZONT-Redaktion, Vertreter aus der Branche an einen Tisch geholt: Politiker, Investoren und Jungunternehmer.

Seit mehr als einem Jahr gibt es die Gründerlandstrategie, dem Thema Start-up wird politisch und medial mehr Bedeutung beigemessen, doch im internationalen Vergleich hinkt Österreich ordentlich hinterher. Wird es mit dem neuen Kanzler Christian Kern, der Start-ups zur Chefsache erklärt hat, anders?

Gschwandtner: Der Staat beginnt immer mit Reden. Vielleicht haben wir mit Christian Kern neue Chancen, dass das auf eine höhere Fahne gehängt wird. Dass er in seiner ersten Amtswoche beim Pioneers Festival auf der Bühne steht, ist für mich nicht selbstverständlich gewesen. Das gibt eine Richtung vor und das ist ermutigend.

Steinberger-Kern: Ich erwarte mir nicht nur Auftritte von Politikern, sondern, dass den Worten auch Taten folgen. Und da bin ich, was Christian Kern anlangt, sehr zuversichtlich. Denn Start-ups sind ein wichtiger Wirtschaftsfaktor. Laut Studien sind es hohe Millionenbeiträge an Wertschöpfung, die Start-ups in den nächsten Jahren generieren können – und es werden viele neue Arbeitsplätze geschaffen. Anreize können von der Politik gegeben werden, wie in vielen anderen Ländern auch. Ein Vorschlag, der schon länger diskutiert wird, ist, die Lohnkosten für Start-ups in den Anfangsjahren zu streichen. Das generiere Jobs. Ich hatte oft den Eindruck, wenn ich Politik konsumiert habe, dass es wohl sehr gute Vorschläge gibt. Meist folgten dann aber Diskussionen darüber, warum diese nun doch nicht umgesetzt werden können, weil im hier diskutierten Fall etwa die Abgrenzung von Start-ups nicht so einfach wäre. Ich glaube, dafür kann die Politik Lösungen finden. Man könnte zum Beispiel einmal die gemeinten Zukunftsbranchen definieren.

Mahrer: Das spricht mir aus dem Herzen. Mit dem Commitment des neuen Kanzlers, der sich im Parlament ja für eine massive Unterstützung dieses Wirtschaftsbereichs ausgesprochen hat, können wir jetzt große Schritte gehen. Er war am Pioneers Festival und kennt die Anliegen der Szene genauso wie ich. Es wird nicht ein Jahr dauern, sondern sofort passieren. Wir machen das Paket fertig und schicken es auf die Reise. Ich bin zutiefst davon überzeugt, dass das so kommt. Weil Christian Kern erkannt hat, welche strategische Bedeutung das Thema für das Land hat. Immerhin wollen wir wieder Innovation Leader werden.

Hansmann: Es ist nicht fünf vor zwölf, sondern fünf nach zwölf. Und unter den vielen Maßnahmen, die es zu tun gibt, ist die wichtigste, dass wir offener werden für Neuerungen und Innovationen. Das ist ein grundsätzliches österreichisches Problem, es ist an der Zeit, den Stillstand zu beenden.

Woran hakt es, warum gibt es nicht größere Investments und mehr Unterstützung für heimische Start-ups?

Mahrer: Da ist wieder die Frage, was ein Start-up ist.

Prodanovic: Das ganze Thema Start-up hat in dieser Form mit der Weltwirtschaftskrise begonnen. Es ist nicht so, dass wir in Österreich zu spät angefangen haben. Natürlich ist es nicht vergleichbar mit Silicon Valley oder Tel Aviv. Aber es ist eine Bewegung, die erst vor fünf oder sechs Jahren gestartet ist. In dem Sinne sind wir gar nicht so schlecht.

Steinberger-Kern: Wir sind aber auch später dran als andere europäische Städte oder Regionen. Amsterdam etwa hat schon vor ein paar Jahren das gemacht, was jetzt bei uns passiert: Risikokapital organisiert. Speedinvest (Wiener Risikokapitalgeber, Anm.) etwa ist ein Treiber dafür. Dahinter stehen Businessleute, private Business Angels und Family Offices, die es geschafft haben, mehr als hundert Millionen Euro aufzustellen und zu investieren. Was ist in Amsterdam noch passiert? Es wurden Inkubatoren geschaffen, die staatlich mitunterstützt werden. So werden Unternehmen motiviert, aus Ideen Geschäftsmodelle zu formen. Und es wurden Neugründer angezogen, Start-ups zu gründen. Wenn man all diese Bausteine nimmt und gut miteinander kombiniert, kommen wir in Österreich auch weiter.

Es gab ja bereits Start-ups aus Österreich, die aber ins Ausland gehen mussten, um global erfolgreich zu sein.

Steinberger-Kern: Ja, im Hotelbuchungsmarkt war Tiscover die erste digitale Plattform – und sie kam aus Österreich. Wir haben es aber nicht geschafft, sie zu skalieren, meines Erachtens mangels Risikokapitalkultur.

Mahrer: Nicht mangels Risikokapitalkultur. Der Tourismus wollte das nicht.

Steinberger-Kern: Booking.com (erfolgreiche Hotelbuchungsplattform aus den Niederlanden, Anm.) war schon zwei Mal so weit, nahezu zu kippen, und hat es immer wieder geschafft, Geld zu bekommen und weiterzumachen.

Mahrer: In den 90er-Jahren war es das kleine Nabelschauendenken. Man hat nicht an den globalen Markt gedacht. Tiscover wäre zehn Jahre vor allen anderen dran gewesen, nur waren wir mit uns selber beschäftigt und mit der Konkurrenz der Bundesländer untereinander. Jeder Tourismusverband wollte, dass über ihn direkt gebucht wird und nicht über eine Plattform. Das war ein kleinteiliges Denken. Das Geld wäre schon damals vorhanden gewesen. Wir haben zum Beispiel 3.200 Privatstiftungen mit genügend Liquidität.

Hansmann: Geld ist mehr als genug vorhanden, vor allem in privater Hand. Aber es muss auch investiert werden. Und wir Österreicher müssen beginnen, noch viel globaler zu denken.

Gschwandtner: Es geht aber nicht nur darum, Gründer zu finden, sondern sie auch auszubilden. Als wir 2009 gegründet haben, haben wir uns nicht Start-up genannt. Wir haben einfach eine Firma eröffnet, ohne richtig zu wissen, was wir tun. Außer dass wir motiviert waren und an etwas geglaubt haben. Es war auch nicht cool, keiner hat darüber geredet. Das hat sich in den letzten Jahren sehr stark geändert. Man muss aber aufpassen, dass das Thema jetzt auch nicht kippt weil es so gehypt wird. Jeder, der ein App baut, denkt er ist ein Start-up und zwei Millionen wert.

Besteht durch diesen Hype die Gefahr, dass immer mehr Geld verbrannt wird, seien es staatliche Förderungen oder seien es Privatinvestitionen?

Hansmann: Bei staatlichen Förderungen ist das kein Problem. Da gibt es einen mühsamen Prozess, das muss man sich erst mal antun – aber ausgebildete Leute und Spezialisten schauen sich Produkt und Geschäftsmodell an. Was privates Geld betrifft: Da besteht das Risiko, dass Privatinvestoren, die viel Geld haben, etwa ehemalige Unternehmer, leichtfertig investieren. Das geht meistens schief. Weil von 100 Start-ups nur ein ganz kleiner Prozentsatz wirklich investierbar ist. Start-up-Investor zu sein ist wie jeder andere Job, den man lernen muss, um die richtigen Entscheidungen zu treffen. Vor 15 Jahren bei der Dotcomblase hat es genug Personen gegeben, die viel Geld verloren haben. Und diese Leute sind dann leider verbrannt für die nächsten fünf bis zehn Jahre.

Könnte der Start-up-Hype zu einer zweiten Dotcomblase werden?

Hansmann: Es ist irrelevant, ob es eine Blase gibt oder nicht. Wir stehen, was die Digitalisierung betrifft, ganz am Anfang. Überall, wo man einen Prozess schneller, einfacher oder billiger machen kann, durch den Einsatz von Software oder neuer Hardware, wird man das tun. Dieser Prozess lässt sich nicht aufhalten, und das muss man volkswirtschaftlich nutzen. Ob es dazwischen Blasen gibt oder nicht, mag sein, aber es ist egal, da muss man eben dagegensteuern. Es gibt ja in den USA gerade starke Bewertungskorrekturen.

Mahrer: Wir befinden uns in einem Transformationsprozess der gesamten Wirtschaft. Die Frage ist: Wer sind die Champions und wer die Pfadfinder des Wandels? Eine Speerspitze macht die Gruppe der Risikoorientierten und Eigenständigen aus, ein Teil der Start-up-Szene gehört zu dieser Gruppe. Wir werden von diesen Leuten noch mehr brauchen, weil wir schon jetzt wissen, dass viele Geschäftsmodelle in zehn bis 15 Jahren nicht mehr funktionieren werden. Ob wir wollen oder nicht.

Nehmen wir Uber als Beispiel. Das Start-up hat kürzlich 3,5 Milliarden Dollar von Saudi-Arabien bekommen. Ist eine so große Finanzspritze für ein einzelnes Unternehmen überhaupt gut, im Sinne der Wirtschaft und des Wettbewerbs?

Prodanovic: Die Frage ist: Wie lange ist ein Start-up ein Start-up? Und worüber reden wir? Wir reden von Big Business, und 3,5 Milliarden sind da eigentlich keine so große Größe.

Hansmann: Für Uber ist die Finanzspritze jedenfalls gut. Und 3,5 Milliarden als Investment sind eine riesengroße Summe für ein Unternehmen, das nicht an der Börse notiert ist.

Steinberger-Kern: In der Relation vielleicht nicht, aber auf dem Weg zu einem Megaunternehmen wie etwa Alphabet ist das doch sehr ordentlich.

Hansmann: Aber das sind Companies, die an der Börse notiert sind. Das ist etwas anderes. Wenn man nur das heutige tatsächliche Geschäft von Uber bewerten würde, wäre das Unternehmen nur einen Bruchteil davon wert. Eine hohe Bewertung ergibt sich vor allem daraus, dass man glaubt, das Geschäftsmodell sei so disruptiv, dass es nicht nur im Kern gut ist, sondern auch umliegende Bereiche mitverändert, anderen Business wegnimmt und enorm schnell wachsen wird.

Steinberger-Kern: Aber der Wettbewerb ist mit dem Investment für Uber mal in die Schranken gewiesen. Da kommt mir ein Vergleich zu Google: In den Anfängen des Suchmaschinenwettbewerbs war Yahoo vorne. Dann ist eine große amerikanische Investmentbank bei Google eingestiegen und hat massiv investiert. Das hat den Wert von Google enorm gesteigert. Google hat schließlich Yahoo überholt, war von da an Market Leader und hat den Wettbewerb abgehängt. Das könnte nun Uber mit dem Wettbewerber Lyft gelingen.

Gschwandtner: Bei uns ist es ja nur der Taxidienst. In den USA hängen auch schon Geschäftszweige wie Food Delivery dran. Das geht ja so weit, dass Uber auch in der Autoindustrie eine Rolle spielen kann.

Hansmann: Mit dem Ziel, dass man nicht professionelle Driver braucht, sondern dass jeder Privatautofahrer mitmachen kann. Und das ist ein gigantisch großes Business. Bei Google war das ein einmaliger Finanzschub. Uber aber braucht alle sechs bis zwölf Monate Beträge in dieser Größenordnung, nur um die Burn-Rate abzudecken. Lyft etwa hat später begonnen als Uber und hat stärkere Zuwachsraten. Uber ist also gar nicht so weit vorne.

Gschwandtner: Aber nur in den USA, nicht im US-Ausland.

Steinberger-Kern: Und eine Million Menschen arbeitet schon für Uber. Das ist eine gigantische Zahl.

Mahrer: Spannend ist ja, dass Uber schon jetzt diversifiziert. Das Mobility-Konzept ist das Trampolin und nicht das Ende der Ziellinie, sondern erst der Anfang. Wer jetzt investiert, antizipiert. Die Freunde von VW investieren nicht in einen Taxidienst (gemeint ist das Start-up Gett, das von VW 300 Millionen Euro bekommen hat, Anm.), sondern in ein vollkommen neues Mobilitäts- und Logistikkonzept und in die Daten, die dahinterliegen.

Warum gelingen solche Zukunftskonzepte in Österreich nur selten? Fehlt das Know-how?

Hansmann: Man sollte nicht alle dazu motivieren, ein Start-up zu gründen. Um potenziell erfolgreicher Gründer zu sein, braucht man bestimmte Voraussetzungen, und dafür ist nur ein kleiner Prozentsatz in der Lage. Diesen Prozentsatz müsste man größer machen. Etwa durch Bildung. Wir brauchen schon in der Grundschule Englisch- und Programmierunterricht und das Fördern von selbstständigem Denken und Handeln. Außerdem sollten wir Leute aus dem Ausland holen, die bei uns gründen. Wir können nur dann groß werden, wenn wir mehr Unternehmer haben und dann auch entsprechend mehr Kapital brauchen. Dann können wir ein großes Ökosystem werden. Was wir nicht sind.

Gschwandtner: Aber die Leute kommen nicht! Wir haben weltweit 25 offene Stellenpositionen, sind ein cooles Start-up, haben Kultur, zahlen sehr fair. Und trotzdem kriegen wir keine Leute. Klar ist es gut, die Gründerprozent zu erhöhen, aber wir brauchen auch die Engineers dazu. Jedes Unternehmen braucht Techniker, weil Daten immer wichtiger werden. Aber durch die hohe Nachfrage haben wir einen Mangel an Spezialisten.

Steinberger-Kern: Aber dieses Problem zu haben, ist eigentlich ein gutes Problem – weil es zeigt: Wir bauen hier auf einen Trend, der neue Jobs schafft und die Wertschöpfung steigert. Ich bin seinerzeit nach Israel gegangen, weil ich die Sorge hatte, hier in Österreich für mein Geschäftsmodell die Ressourcen nicht zu bekommen. Was ich dort auch gelernt habe, ist, Autoritäten herauszufordern. Junge Leute gehen dort mit einem Konzept zu großen Türen, klopfen an und stellen das vor. Weil sie der Meinung sind, sie schaffen das. Und: Dort gibt es diese Neidkultur nicht. Es gibt eine Art unternehmerische Nächstenliebe, die mit einem eigenen hebräischen Begriff belegt ist – „Firgun“. Ich gönne auch dem anderen den Erfolg. Ich trage etwas bei, dass das auch gut wird.

Gschwandtner: Die Neidkultur wird aber bei uns zum Glück auch weniger.

Mahrer: Das hat sich in den letzten 15 Jahren verändert. Ende der 90er-Jahre war das Business sehr konkurrenzhaft und neidgetrieben. Interessanterweise auch im angloamerikanischen Raum. Heute ist es eine positiv ansteckende Kultur der Zusammenarbeit. Es ist „Competition and Cooperation“.

Gschwandtner: Heute gibt man auch hundert Prozent vom Wissen weiter und hält es nicht zurück, um einen Bereich zu sichern. Das macht auch keinen Sinn mehr, dafür ist der Wandel der Technologie viel zu schnell geworden. Ich finde es auch gut, Leute aus dem Ausland nach Österreich zu ziehen. Aber man muss auch schauen, dass sie hierbleiben.

Steinberger-Kern: Wenn die staatlichen Anreize passen, gelingt das auch ...

Gibt es davon zu wenig? Wie kann die Politik unterstützen?

Mahrer: Der Hauptpunkt, warum Unternehmer weggehen, ist nicht eine Frage von „People“ oder von „Money“, sondern von „European Regulation“. Ich kenne jede Menge gute Leute, die nach Asien gegangen sind, weil sie dort leichter skalieren können als in Europa. Mit 28 Teilmärkten sind wir in der EU Weltmeister im Segmentieren, und das bremst.

Gschwandtner: Beim Gründen zählen die ersten paar Jahre. Arbeitszeitenregelungsgesetz, diverse steuerliche Dinge, Prüfungen – das ist alles hundertprozentige Zeitverschwendung. Die Lohnnebenkosten sind immens. Von dem bisschen, was das Start-up zahlt, lebt der Staat sowieso nicht. Nach drei Jahren, wenn es funktioniert, aber schon. Dann ist es auch fair, Steuern zu zahlen.

Hansmann: Bring mal einen serbischen Developer nach Wien. Das ist ein extrem mühsamer Prozess. Das sollte viel einfacher gehen.

Gschwandtner: Ja, es gibt Fälle, da kann eine Spitzenkraft nicht einreisen, bekommt keine Wohnung, weil sie keinen Arbeitsplatz hat. Ich kann ihr aber erst eine feste Stelle geben, wenn sie eine Wohnung hat. Das ist doch absurd.

Mahrer: Da stimme ich zu, da sind wir wahnsinnig unflexibel, und das müssen wir dringend beheben. Ich propagiere immer das berühmte New Yorker „10/10-Modell“: Für die ersten zehn Mitarbeiter fallen in den ersten zehn Jahren für den Arbeitgeber keine Lohnzusatzkosten an. Es würde auch ein 5/5-Modell schon reichen. Es gibt ein paar Tools: Beteiligungsfreibetrag, Incentives für das Investment, Talente unkompliziert herbringen können, eine Anreizsystematik für die erste Wachstumsphase bei den Mitarbeitern ...

Steinberger-Kern: ... und ein paar Erleichterungen bei der Gewerbeordnung.

Hansmann: Man könnte auch Roadshows in den CEE-Ländern machen und den Leuten anbieten, mit einem coolen Package nach Wien zu kommen. Das würde neue Start-ups und Unternehmer und letztendlich Arbeitsplätze bringen.

Prodanovic: Ganz wichtig in diesem Zusammenhang ist, dass wir nicht nur über Österreich reden. Dieses System entsteht überall, wir müssen über unsere Grenzen hinausschauen. Es bewegt sich was in der Slowakei, es ist nicht mehr nur UK oder das Silicon Valley. Da entsteht ein neuer Mindset. Es muss von oberer Stelle strategisch betrachtet werden. Wenn wir hier eine Lohnkostensenkung haben und da ein bisschen einen Freibetrag, wird das nicht die Lösung sein. Denn es muss auch eine Positionierung Österreichs geben, mit Antwort auf die Frage: Wohin wollen wir?

Hansmann: Wir sind fast dazu verdammt, mehr zu tun. Denn sonst werden wir einfach das Nachsehen haben. In England gibt es genügend privates Geld für Start-ups. Da gibt es das SEIS und das EIS-System, wo man jedes Jahr 100.000 Pfund investieren und 50 Prozent davon gleich von der Steuer absetzen kann. Und es gibt viele Leute im Londoner Finanzzentrum, die viel Geld verdienen und es auch investieren. Jedes Start-up mit einer halbwegs vernünftigen Idee kann sich Geld abholen. Das führt dazu, dass die Qualität sinkt. Ich habe dort Start-up-Pitches gesehen, die von der Qualität her sehr schlecht waren, die Qualität unserer Start-ups ist besser. Trotzdem: Was insgesamt dabei herauskommt, ist ein riesengroßer Output. Und die Szene Englands hat so viel Geld, dass sie aktiv rausgeht und Leute aus ganz Europa zu sich lockt.

Wäre so ein Modell mit Steuerabsetzmöglichkeiten auch für Österreich sinnvoll?

Mahrer: Ja. Ich bin dafür, dass wir einen Rahmen schaffen, in dem sich Marktkräfte selber etablieren können. Wir haben ein strategisches politisches Ziel: Wir wollen Innovationsführer werden und uns als CEE-Region mit Wien als zentralem Hub etablieren. Das ist eine Drehscheibe, von der aus man ganz Europa in drei Flugstunden erreicht und in der sich 135 Millionen Menschen mit enormem Kaufkraftpotenzial befinden.

Prodanovic: Aber das muss man klar definieren. So, dass auch klar ist, welche Art von Start-ups gefördert werden und in welchen Bereichen sie sind.

Steinberger-Kern: Biotech ist sicher ein Bereich, auch die Autozulieferindustrie, also Automotive, oder die Prozesseffizienz bei der Grundstoffindustrie.

Mahrer: Und der gesamte Bereich der Alternativenergie.

Steinberger-Kern: Ich glaube, da haben wir noch Chancen, international mitzuspielen.

Prodanovic: Kürzlich bei dem europäischen Business-Angels-Kongress in Portugal wurde ich gefragt, was zu tun sei, damit österreichische Investoren in der Slowakei investieren. Die sind bereit, was zu tun, wir müssen nur sagen, was wir wollen.

Mahrer: Das ist doch in Ordnung. Wir leben in einer globalen Wirtschaft. Es wäre skurril, nur in einer Minidimension zu denken.

Steinberger-Kern: „Think big“ ist eine wichtige Kompetenz in diesem Bereich. Wichtig ist doch, aus Österreich heraus ein Player auf dem europäischen und - globalen Markt zu werden. Diese Player bringen ja auch wieder Wertschöpfung ins Land zurück.

Mahrer: Die Twin-City-Region Vienna-Bratislava hat eine wahnsinnige Chance, auch als Gate-Opener in Richtung CEE. Das ist eine Zeitfrage. Darum habe ich auch so intensiv die letzten 20 Monate darauf bestanden und gesagt, wir müssen jetzt was machen.

Hansmann: Weil die Tür geht zu – sie ist noch offen, aber nicht mehr ganz so weit.

Mahrer: Wenn wir als Österreich da jetzt erfolgreich sind, sind wir vorne mit dabei. Dann ist das „fast and sexy“. Wenn wir den Moment verschlafen, wird es „slow and ugly“, weil dann wird sich die Wirtschaft nicht entwickeln und dann treten all die Effekte in der Industrie ein, die zu Jobverlusten führen. Deshalb ist jetzt die Zeit der Entscheidung. Die Tür ist offen – jetzt durchgehen und nicht warten.

Prodanovic: Es ist die Frage, ob auch die Bundesländer mitspielen, wenn man nur Wien ins Zentrum rückt.

Gschwandtner: Es ist ja nicht nur Wien. Aber es müssen Entscheidungen getroffen werden, und das Stichwort ist sicher „schnell“. Weil bei uns wird alles wieder zerpfückt und neu aufgerollt.

Die Thematik betrifft Sie, Frau Steinberger-Kern, als Unternehmerin, Ihren Gatten als Kanzler. Sprechen Sie mit ihm zu Hause viel über diese Thematik?

Steinberger-Kern: Natürlich. Ich habe mit meinem Mann immer über meinen Beruf gesprochen und werde das auch weiter so handhaben.

Mahrer: Ich hoffe, dass das am Küchentisch der Kerns so bleibt. Weil das ist gut für das Ökosystem.

[Marlene Auer] [Jakob Steinschaden]