

08.09.2015

## „Ich spiele gern“

Wie er 34 Beteiligungen ohne Büro managt, warum er keine Businesspläne braucht und welche Gründer sein Herz erobern: Ein Gespräch mit Österreichs einzigem Profi Business-Angel am Tag nach dem Runtastic-Millionen-Deal.



© Richard Tanzer

### Interview: Stephan Strzyzowski

Es ist brütend heiß, als wir Hansi Hansmann zum Interview treffen. Der Schweiß läuft einem schon nach wenigen Schritten durch die City in Strömen runter. Der Investor ist trotzdem bester Laune. Kein Wunder, er hat am Vorabend einen Deal abgeschlossen, der ihm richtig viel Geld gebracht hat. „Sagen wir doch Du“, eröffnet er das Gespräch. Man merkt, dass er viel mit jungen Menschen zu tun hat. Weil das Timing einfach perfekt ist, fragen wir nicht nur, was es heißt, Business-Angel zu sein, sondern auch noch, wie man dabei so erfolgreich wird.

### Gratulation! Das oberösterreichische Sport-Start-up Runtastic, das du als Business-Angel mitaufgebaut hast, ist gerade für 220 Millionen an Adidas verkauft worden. Hast du gestern ordentlich gefeiert?

Klar! Das ist der größte Tech-Deal in Österreich überhaupt. Gleich nachdem wir unterschrieben haben, sind wir nach Linz gefahren, und der CEO, Florian Gschwandtner, und ich haben die Mitarbeiter informiert und eine kleine Ansprache gehalten. Danach haben wir ein wenig gefeiert.

### Die Mannschaft war vermutlich auch happy.

Ja, denn es ist ein perfekter Fit. Das kann für Runtastic nur gut sein. Sie haben die Riesenchance, einen großen Konzern wie Adidas zu verändern.

### Wie das?

Weil sie genau das haben, was Adidas fehlt: digitalen Zugang zu 70 Millionen Sportlern. Deswegen haben sie Runtastic ja auch gekauft.

### Hast du den Deal eingefädelt?

Es haben sich immer wieder Interessenten bei uns gemeldet. Springer hat uns in Ruhe arbeiten lassen, das war toll, aber in dieser Phase hat sich abgezeichnet, dass es Partner gibt, die besser zu Runtastic passen. Adidas war dann einer davon, und da war der Fit perfekt.

### Der Unternehmenswert hat sich von 22 Millionen, als Springer eingestiegen ist, auf 220 Millionen Euro gesteigert. Warum ist das Unternehmen auf einmal so viel wert?

Diese kolportierten Zahlen stimmen so nicht ganz. Springer hat die 22 Millionen veröffentlicht, weil sie damit gut dastehen und zeigen wollen, dass sie billig einkaufen und teuer verkaufen. Das war so nicht abgesprochen und hat uns ein wenig geärgert.

### Was haben sie denn damals wirklich gezahlt?

Deutlich mehr! Die 22 Millionen waren nur der Unternehmenswert am Beginn. Sie mussten, wie vertraglich geregelt, zweimal nachzahlen. Sie haben insgesamt zu einem Unternehmenswert von mehr als 50 Millionen gekauft. Das ist immer noch gut für sie, klingt aber nicht ganz so toll. Ich hätte das nie kommentiert, aber wenn sie mit unvollständigen Zahlen rausgehen, kann ich auch sagen, wie es wirklich war.

### Und die enorme Wertsteigerung?

Die ergibt sich aus der Synergie. Runtastic macht schöne Umsätze und ist Cashflow-positiv, aber daraus würde sich kein Unternehmenswert von 220 Millionen ableiten. Der Grund, warum solche digitalen Companys so hoch gehandelt werden, lautet, weil der Käufer einen Monetarisierungsansatz sieht, der darüber hinausgeht.

### Welcher ist das bei Runtastic?

Runtastic hat 70 Millionen registrierte User. Wenn man 70 Millionen Leute hat, die Sportler sind, ist das eine echte Goldgrube.

### Nur, wie gräbt man das Gold aus, ohne die User zu

**nerven und zu verscheuchen?**

Das muss man sehr vorsichtig angehen. Ein Beispiel: Runtastic weiß, wie viele Kilometer die User gelaufen sind. Nach 400 Kilometern sollte man sich einen neuen Laufschuh kaufen. Über die App kann diesen Leuten ein Angebot gemacht werden. Hier gilt das Gesetz der großen Zahl. Wenn nur ein Prozent reagiert, hat man jede Menge Schuhe verkauft.

**Du bist als Business-Angel seit Jahren fixer Bestandteil der heimischen Start-up-Szene. Wie kam das?**

Ich habe in einem Pharmakonzern Karriere gemacht und bin mit Mitte 30 innerhalb des Konzerns nach Spanien gegangen, wo ich die Leitung einer Tochterfirma übernommen habe. Es war eine schöne Zeit, und wir waren sehr erfolgreich. Als unser Konzern nach ein paar Jahren von einem noch größeren Konzern gekauft wurde, hat man das Werk, das ich geleitet habe, nicht mehr gebraucht. Das war meine Chance. Ich habe es ihnen im Rahmen eines Management-Buyouts abgekauft. Dann war ich auf einmal Unternehmer – und das gleich mit 400 Mitarbeitern.

**Und das ist sofort gutgegangen?**

Ja, wir waren sehr aggressiv unterwegs und haben eine erfolgreiche Pharmagruppe aufgebaut. Ab 2003 habe ich sukzessive meine Anteile an der Firma verkauft und bin zurück nach Wien übersiedelt.

**Da war dann Schluss mit Unternehmertum?**

Nein, ich hatte damals noch fast 15 Firmenbeteiligungen und bin ständig nach Madrid geflogen. Dann habe ich sukzessive alles verkauft oder zugesperrt. Ab 2010 war ich dann längere Zeit in Wien und habe mich gefragt, was ich anfangen will. Nur Rad fahren, was mein Hobby ist, geht ja auch nicht. Da sind dann zufällig zwei Start-ups an mich herangetragen worden. Ich habe ein paar Hunderttausend Euro investiert und sofort gemerkt: Das ist voll meins!

**Was hat dich daran so gereizt?**

Nicht mehr operativ tätig sein zu müssen, aber helfen zu können. Als Business-Angel musste ich allerdings erst lernen, mich zurückzunehmen. Man muss seine Ratschläge so geben, dass sie auch genommen werden können, und darf nicht einfach sagen, was getan werden soll.

**Wie hast du die Start-up-Szene 2010 in Österreich wahrgenommen?**

Da war eigentlich noch nicht besonders viel los. Die Start-up-Veranstaltung Pioneers-Festival beziehungsweise ihr Vorgänger waren die wenigen echten Impulse. Das hat mir gefallen, und ich habe sie unterstützt. Das war kein toller Business-Case, aber ich habe über sie meine besten Start-ups gefunden. Dort habe ich auch die Jungs von Runtastic kennengelernt, und ihnen relativ bald eröffnet, dass ich investieren will. Sie haben gemeint: „Wir brauchen kein Geld.“ Ich habe eineinhalb Jahre gewartet, sie begleitet, und dann hat sich eine Chance ergeben, und ich habe mich beteiligt. Danach habe ich teilweise im Monatsrhythmus in Start-ups investiert.

Da kommt vermutlich schnell jede Menge Arbeit auf einen zu.

Ja, aber wenn mir etwas gefällt, neige ich halt zu Übertreibungen. Den Ablauf des Investments habe ich dadurch jedenfalls für mich perfektioniert. Founder-Check: Kann ich mit dem? Hört mir der zu? Wie ist die Konstellation? Wie sieht das Businessmodell aus? Ist es verständlich? Kann das was werden? Ich brauch keinen Businessplan, das stimmt ja eh alles nicht! Aber vom Hausverstand her: Kann ich mir vorstellen, dass die ein Problem lösen, sodass Leute bereit sind, etwas dafür zu zahlen.

**Welche Eigenschaften der Gründer sind dir wichtig?**

Man muss checken, ob es einen wirklich guten Tec-Guy im Team gibt. Gibt es einen Leader? Und ganz wichtig: Gibt es einen, der pitchen kann? Wenn keiner verkaufen kann, ist das ganz schlecht. Nach diesen Kriterien habe ich mein Portfolio aufgebaut und gleichzeitig viel getan, um die Szene zu bewegen.

Ich habe die Austrian Angel Investors Association mitgegründet, weil es auf der Privatinvestorenszene keine Anlaufstelle gab.

**Hast du dir deine Begeisterung von Anfang an über die Jahre erhalten können?**

Ja, es macht mir nach wie vor irrsinnigen Spaß. Ich mache es aber auch nicht zur Geldvermehrung, sondern weil es mir Freude bereitet, mit jungen Leuten etwas aufzubauen. Zu sehen, wie die Persönlichkeiten wachsen, ist sehr spannend. Und ganz ehrlich: Ich spiele gern. Es ist ein Spiel mit den Regeln des Marktes. Nach diesen Regeln versuche ich zu

gewinnen.

**Beim Spielen kann man aber immer auch verlieren. Wie viele Projekte muss man in den Sand setzen, bis so ein Deal wie Runtastic kommt?**

Ich habe 34 aktive Investments. 19 davon sind Leadinvestments, um die ich mich intensiv kümmere. Die sind alle aktiv und auf gutem Weg. Da sind sicher drei oder vier dabei, die wie Runtastic abheben können. Einige kämpfen aber auch, aber das ist immer so.

**Kommt das Kapital vom aktuellen Verkauf wieder in neue Projekte?**

Mein Portfolio ist eher zu groß. Ich kann das kaum noch handeln. Ich habe keine Struktur, keinen der mir zuarbeitet, kein Büro.

**Warum nicht?**

Weil das für mich eine ganz andere Arbeitsweise bedeuten würde. Das möchte ich nicht. Ich habe jetzt nicht einmal ein Office. Ich bin aber immer online und immer am selben Tag für meine Gründer erreichbar. Jedenfalls investiere ich jetzt schon deutlich weniger. Was ich weiterhin machen möchte, sind Koinvestments, wo ich nicht so intensiv eingebunden bin und auch weniger Arbeit habe.

**Ist das Investieren in Start-ups das, was früher das Investieren in Aktien war?**

Bei mir ist es sicher sehr rentabel. Der große Unterschied ist aber, dass ich nicht nur Geld investiere und warte, was passiert. Ein guter Leadinvestor kennt sich aus und sorgt dafür, dass das Richtige passiert. Ein guter Business-Angel erhöht die Erfolgchancen nicht nur ein bisschen, er verzehnfacht sie. Die Founder sind leidenschaftlich, sie arbeiten wahnsinnig viel für wenig Geld. Die haben alles. Aber was sie nicht haben, ist Erfahrung. Woher auch? Ein guter Business-Angel kann ihnen helfen, Fehler und bittere Erfahrungen zu vermeiden, die er selber machen musste.

**Was würdest du mittelständischen Unternehmern raten, die sich als Business-Angel betätigen wollen: Ab welchem Betrag können Sie einsteigen, und wann sind ihre Voraussetzungen gut?**

Auch gestandene Unternehmer müssen lernen, wie sie einsteigen, Leute aussuchen, welche Kriterien wichtig sind, was beim Vertrag wesentlich ist. Und der Spundus vor dem Schritt ist berechtigt. Denn man kann zwar sehr viel Geld verdienen, aber es ist auch ganz schnell weg. Nach drei bis sechs Monaten kann auf einmal alles aus sein. Es kann gut, oder wirklich gut sein, oder eben gar nicht klappen.

**Ab welcher Summe kann man mitspielen?**

Es gibt Leute, die zusammen mit anderen schon mit 20.000 oder 50.000 Euro beginnen. Ich mache das nicht, ich investiere in der Frühphase fast immer allein und größere Summen. Ich will eine Beziehung zu den Foundern aufbauen und sehr schnell agieren können. Wenn ich einen Koinvestor habe, kann ich nicht einfach 100.000 Euro nachschießen, wenn ich das richtig finde.

**Gibt es heute ausreichend Investoren in Österreich?**

Es hat sich viel verbessert in den letzten Jahren, und wir haben auch eine gute staatliche Förderszene. Es gibt auch genügend Privatinvestoren. Aber es könnten sicher noch mehr sein. Wir bräuchten sicher noch mehr echte Business-Angels. Leute, die Start-ups mit einem pragmatischen Ansatz begleiten. Bis zu eineinhalb Millionen Euro kann man in Österreich jetzt schon ganz gut über Privatinvestoren aufstellen. Wenn man mehr braucht, muss man aber zu den großen VCs ins Ausland gehen. Und natürlich gibt es seit neuestem auch den Fonds Speedinvest 2, den ich aufzustellen geholfen habe.

**Was braucht es, damit die Szene weiterwachsen kann?**

Steuerliche Rahmenbedingungen sind ein Riesenthema, da rede ich mir seit Jahren den Mund fusselig. Es gibt unglaublich viel Geld in Österreich, aber das meiste rottet in Stiftungen vor sich hin. Dieses Geld müsste einen steuerlichen Anreiz kriegen, um in Start-ups investiert zu werden. Da brauchen wir auch nichts Neues erfinden. Großbritannien hat uns das schon vorgemacht. Keine Ahnung, warum wir das nicht kopieren. Sei es, dass man Risikokapital abschreiben kann, dass man einen Freibetrag zurückbekommt oder dass ein Exit nicht so hoch besteuert wird. Und wir haben unglaublich hohe Lohnnebenkosten. Da wäre eine Regelung toll, dass man sie bei neuen Unternehmen für ein paar Jahre stundet.

**Viele Founder träumen vom großen Exit. Ist Geld als Motivation aus deiner Sicht zulässig?**

Es ist zulässig, so eine Motivation auch zu haben. Es darf

aber nicht die einzige sein. Man muss schon etwas verändern wollen, ein Problem lösen wollen. Wenn man das gut hinbekommt, darf man vom großen Geld träumen. Ich selbst arbeite mit Start-ups, weil ich dort freier bin und weil es mir Spaß macht. Das ist eine Motivation!

#### mehr Links

- ▶ [Zusammen sind wir stark](#) (08.09.2015)
- ▶ [Zug um Zug zum Erfolg](#) (22.07.2015)
- ▶ [Das Spiel von Licht und Schatten](#) (21.07.2015)
- ▶ [„Ich habe kein Problem damit, Leute zu duzen“](#) (20.07.2015)
- ▶ [„Der Dritte Weltkrieg hat längst begonnen“](#) (20.07.2015)

 Drucken  Empfehlen  Share

**Kommentare** **Gemeinschaft**  **Einloggen** ▾

 **Empfehlen** 2 **Nach Besten sortieren** ▾

Die Diskussion starten...

Schreiben Sie den ersten Kommentar.

 Abonnieren

 Disqus deiner Seite hinzufügen

 Datenschutz

#### Weiters empfehlen wir folgende Artikel aus unseren B2B-Medien:

- ▶ [Too young to know better](#)
- ▶ [Business Angels gesucht](#)
- ▶ [CSR Selfie Gutmann](#)
- ▶ [mobikom austria group: Johann Pichler neuer CTO](#)
- ▶ [Johannes Gutmann ist Unternehmer des Jahres 2011](#)