



Tüfteln an der ganz großen Vision

Die gute Idee alleine reicht nicht aus. Kreative Gründer brauchen vor allem Geld von Investoren und finden diese heutzutage am Skilift, im Fernsehen oder klassisch über Förderprogramme.

TEXT: BEATE TROGER UND MANUEL LUTZ · FOTOS: THOMAS BÖHM

Dichtes Schneetreiben in der Axamer Lizum, das Wetter ist nicht gerade einladend für einen Skitag. Auch wenn die Sicht auf der Piste immer schlechter wird, muss zumindest am Sessellift der richtige Durchblick gewährt sein. Bei einer circa siebenminütigen Liftfahrt soll im Rahmen der Start-up-Konferenz „Skinnovation“ ein Investor von der eigenen Idee überzeugt werden. Auch bei den eisigsten Temperaturen wird den Gründern warm ums Herz, wenn sie von ihrem Traum berichten können. So wurden im vergangenen Jahr in Tirol insgesamt 2847 Unternehmen gegründet. Doch freilich ist nicht jeder neu gegründete Gewerbebetrieb ein Start-up. „Nach Defi-

inition gelten technisch innovative Unternehmen in neuen Märkten und mit starkem Wachstumspotenzial als Start-ups“, führt Marcus Hofer, Geschäftsführer der Standortagentur und des dort ansässigen Start-up-Netzwerkes *Startup.Tirol*, aus.

Am Skilift bleibt nur wenig Zeit

„Hurry up“ (Beeil dich), wird der Innsbrucker Investor Walter Ischia (MAD) bei der Hälfte der Liftfahrt etwas ungeduldig, ist die Zeit doch begrenzt. Die Nervosität macht sich bei dem jungen Burschen neben dem Geldgeber bemerkbar. Dann ist die Präsentation der Idee, in der Fachsprache „Pitch“ genannt, schon wieder vorbei. Was für den Zuhörer als ziemlich hart erscheint, ist in Wahrheit wichtiges Feedback für einen Jungunternehmer, der seinen Traum verwirklichen möchte.

Beim nächsten Lift-Pitch soll der Autor dieser Zeilen überzeugt werden. „Millionen Menschen haben das Problem, dass sie zu wenig sparen und gleichzeitig zu viel Geld für Dinge ausgeben, die sie nicht wirklich brauchen“, fängt der Tiroler Martin Granig an zu erzählen. Ein Fakt, der wohl wahr

ist, jedoch nicht gerne gehört wird. Um dies zu ändern, hat Granig zusammen mit Christian Schneider die App „Monkee“ entwickelt, die den Menschen helfen soll finanziell zu werden und wieder mehr Geld für „wirklich wichtige Dinge“ zu sparen. Den beiden Jungvätern kam die Idee, da sie ihren Nachkommen etwas Gutes tun wollen. So weit, so gut – beim Lift-Pitch sind nur wenige Minuten Zeit.

Danach auf der Skihütte wird die Idee noch genauer auf den Prüfstand gestellt. Die deutschen Investoren Herby Marchetti (Seed and Speed Ventures) und Antony Tikhonov (Seedrs) wollen wissen, wie der Verkauf laufen soll.

Spannend wird es, als es um die langfristigen Ziele geht. Nach kurzem Überlegen berichten die beiden Unternehmer, in „letzter Instanz eine Bank zu werden“. Diese Wende überrascht die beiden Investoren: „Damit hätten wir nie gerechnet.“ So soll man nicht nur sparen können, sondern auch sein digitales Taschengeld verwalten. „Jugendliche wollen mit 13 Jahren meist ein Konto. Das könnten wir dann anbieten“, erklärt Granig.

Es läuft nicht wie im Fernsehen

Auch wenn den beiden Geldgebern die Idee noch so gut gefällt, ein Investment gibt es vorerst nicht. „Man darf sich das nicht wie im Fernsehen vorstellen, es wird gepitched und dann folgen Verhandlungen“, erklärt Skinnovation-Gründerin Kathrin Treuting. Es sei ein viel längerer Prozess. „Erst jetzt im Jänner ist ein Deal von zwei Teilnehmern aus dem letzten Jahr zustande gekommen. Die haben sich auch im Sommer noch getroffen“, berichtet sie.

„Die Gründershow im Fernsehen sind wichtig, um in der Öffentlichkeit das Bewusstsein für junge Gründer und die Finanzierung von Unternehmen zu sensibilisieren“, sagt Start-up-Berater Marcus Hofer. Wenn im Business-Alltag Geldgeber und Gründer aufeinandertreffen, passiert das meist im Stillen. Und neben den harten Zahlen und Fakten „wie in einer guten Ehe“ müsse vor allem die zwischenmenschliche Chemie stimmen. →

Tiroler in TV Gründer-Shows: Zwei Erfahrungsberichte

Nach zwei Bandscheibenvorfällen begann der Umhauener Tischler Martin Fritz zu tüfteln. Seinen tragbaren Infrarotstuhl mit moderner Heiztechnologie aus der Luftfahrt stellte der Öztaler am 19. Februar dieses Jahres bei der Puls4-Gründershow „2 Minuten 2 Millionen“ vor. Obwohl seine Nerven bei der Präsentation blank lagen, konnte er zwei Investoren überzeugen. Teleshopping-

Expertin Katharina Schneider und Investor Martin Rohla sagten insgesamt 100.000 Euro zu. Schneider ist noch mit an Bord. „Durch die Ausstrahlung haben sich aber viele neue Türen geöffnet“, resümiert der Oberländer. So habe sich der in Mailand ansässige Produktdesigner Philipp Bruni bei ihm gemeldet. Das Design des „Infra Chairs“ haben die beiden kreativen Köpfe nun gemeinsam überarbeitet und

die Produktionsabläufe digitalisiert. Im April soll die Serienproduktion in Zusammenarbeit mit der Geschützten Werkstätte in Vomp gestartet werden. „Wir konnten bereits Vertriebspartner für sechs europäische Länder gewinnen und suchen noch weitere“, berichtet Fritz.

Investor Leo Hillinger (l.) darf auf dem Infra-Chair von Martin Fritz aus Umhausen in „2 Minuten 2 Millionen“ schon einmal Probe sitzen.



1 Zuerst muss bei einem Start-up an der Idee getüftelt werden.
2 Dann beginnt die Suche nach Investoren wie hier am Skilift in der Axamer Lizum im Rahmen des Events „Skinnovation“.

Der Zillertaler Erfinder Christoph Egger stellte seine unzerbrechlichen Gloryfy-Brillen im September 2016 in der „Höhle der Löwen“ vor. In der Sendung bekam er die Zusage für ein Investment in Höhe von 750.000 Euro – das war damals ein Rekord. Für den Unternehmer brachte der TV-Auftritt vor mehr als 3,5 Millionen Zuschauern vor allem eines: Werbung und somit die beste Vo-

raussetzung für die geplante Expansion in weitere europäische Märkte. Der Firmenserver brach zusammen, die Nachfrage konnte wochenlang kaum noch bearbeitet werden. Doch nach intensiven Unternehmensprüfungen platzte der Deal mit Kapitalgeber Carsten Maschmeyer. Mit Maschmeyer blieb Egger in gutem Kontakt, setzte ein Jahr später aber auf das so genannte Crowdfunding. Bei diesem Investitionsmodell kann sich eine

Vielzahl von Geldgebern bereits mit kleinen Summen am Unternehmen beteiligen. „Bombastisch“ sei es gelaufen, eine knappe Million wurde in die Kassen gespült. Heute erwirtschaftet Gloryfy mit 30 Mitarbeitern einen Umsatz von 3,4 Mio. Euro.

Christoph Egger tüftelt seit 2004 an den unzerbrechlichen Gloryfy-Brillen und wagte sich in „Die Höhle der Löwen“.





Martin Granig (Bild) gründete zusammen mit Christian Schneider die App „Monkee“. Bei dem Start-up-Event „Skinnovation“ gewannen die beiden Tiroler das Pitch-Finale.



FOTOS: ISTOCK, PULSA, GLORYFY, JOE MANN, SKINNOVATION

Vom Chip zum Mentor

Der Tiroler Hermann Hauser (70) gründete 1978 im britischen Cambridge den Chiphersteller ARM, dessen Technologie heute in allen Smartphones steckt. Das Unternehmen verkaufte er später, heute ist es 30 Mrd. Euro wert. Mit der Gründung des Institute for Entrepreneurship Cambridge-Tirol (I.E.C.T.) investiert Hauser derzeit in 23 aufstrebende Start-ups.

1 Wie beurteilen Sie die Start-up-Szene in Tirol?

Die Tiroler sind von ihrer Einstellung her sehr unternehmungsfreudig. Wir haben ein gutes Bildungssystem und die zweitbeste Universität Österreichs. Tirol ist neben der hohen Lebensqualität auch geographisch zwischen Bayern und Südtirol sehr interessant. Aber die Entwicklung braucht natürlich Zeit, das hat in Cambridge oder im Silicon Valley 20 Jahre gedauert.

2 Was muss ein Start-up haben oder können, um Sie als Investor zu gewinnen?

Ein hervorragendes Team, die richtige Größe, eine Wachstumsrate des Marktes und eine gute technische Lösung. Ich achte darauf, dass wir einen Star im Team haben, dem man Visionen und die Unternehmensführung zutraut. Ich sehe mich auch nicht als reinen Finanzinvestor, sondern bringe mein Know-how und mein Netzwerk mit ein, wenn es gewünscht ist.

3 Haben Sie einen Tipp für innovative Gründer?

Do something. Tu es. Anfangen, probieren, lernen und wenn es beim ersten Mal nicht klappt, nicht aufgeben, sondern aus den Fehlern lernen. Es ist auch wichtig, den Markt und seine Kunden zu verstehen und das Produkt nicht an deren Bedürfnissen vorbeizuentwickeln.

Erst dann kann überhaupt Geld ins Fließen kommen, sagt er.

Auch Hermann Hauser, einer der wichtigsten Geldgeber für aufstrebend-innovative Unternehmen, setzt stark auf Persönlichkeiten. „Ein A-Team mit C-Technologie schlägt immer ein C-Team mit A-Technologie“, erklärt er im TT-Interview. Der Wörgler, der mit der Gründung und dem Verkauf von IT-Unternehmen ein Millionenvermögen aufbaute, hat es sich zur Aufgabe gemacht, sein Wissen, seine Kontakte und sein Geld für Gründer zur Verfügung zu stellen. Die Szene floriert: „Tirol muss sich nicht verstecken“, sagt er.

Geld als Starthilfe

Wie viele innovative Hightech-Gründer es in Tirol tatsächlich gibt, wird nicht erhoben, sie fallen in den Statistiken durchs Raster. Im Netzwerk von privaten Kapitalgebern, der Universität, Wirtschaftskammer und Standortagentur und deren Instituten sei man laut Marcus Hofer derzeit mit 20 bis 30 in intensivem Kontakt. Knapp die Hälfte dieser aufstrebenden Jungunternehmer in dem Bereich entwickeln Produkte im Bereich der Digitalisierung, von der App bis hin zum Chip.

Die Szene in Tirol ist gut vernetzt und tauscht sich ständig aus. Je nach Gründungsphase von der ersten Idee, der technologischen Umsetzung und schlussendlich

der Marktreife gibt es diverse Programme und Unterstützungsmöglichkeiten. „Die Förderungen dürfen für ein Jungunternehmen aber nicht das einzige finanzielle Standbein darstellen, sondern sollten das Sahnehäubchen sein“, räumt der Experte ein. „Doch am Geld scheitert es in Tirol nicht.“

Die Investoren hingegen hüllen sich bei der Frage, wie viele Euros fließen, gerne in Schweigen. Doch wenn das Team mit Idee und Konzept überzeugen kann, rollen auch schnell mal sechstellige Beträge. Wie erfolgreich die innovativen Köpfe

in Tirol langfristig sind, lässt sich schwer erheben. Im Schnitt halten sich zwei Drittel der Start-ups in den Tiroler Förderprogrammen nach drei Jahren noch am Markt.

Mit langem Atem und viel Herzblut haben es einige wenige ganz nach oben geschafft. Erich und Ingeborg Hochmair, Gründer des Innsbrucker Hörimplantat-Hersteller Med-El, starteten einst in den 80er-Jahren als universitäres Start-up. Heute erwirtschaften sie mit weltweit 1800 Mitarbeitern einen Umsatz von 300 Mio. Euro. Andere wiederum sind seit Jahren in Nischen abseits der Öffentlichkeit überaus erfolgreich.

Und diesen Traum vom Durchbruch, große und kleine Probleme von Menschen lösen zu können und vielleicht die erste Million zu verdienen, den verfolgen auch die Gründer am Liftsessel. ■

„Förderungen dürfen nicht das einzige finanzielle Standbein darstellen, sondern sollten das Sahnehäubchen sein.“

Marcus Hofer,
Geschäftsführer Startup.Tirol



Am Mittwoch,
27. März in Ihrer
Tiroler Tageszeitung



Am Sonntag,
31. März in Ihrer
Tiroler Tageszeitung



Am Samstag,
30. März in Ihrer
Tiroler Tageszeitung