

# Neue Ideen für Österreich

**Gute Aussichten für 2016.** Mit einer Geschäftsidee Erfolg zu haben, ist manchmal nicht ganz einfach. Inzwischen ist das Thema Start-ups aber auch hierzulande in der öffentlichen Diskussion angekommen. **BIG BUSINESS** hat Jungunternehmer zu ihren Geschäftsideen und ihren Standortwünschen befragt.

**S**tart-up heißt Risiko + und Risiko zu nehmen, heißt auch das Scheitern einzukalkulieren“, sagt **Peter Ungvari**, Geschäftsführer von blitzzcar. „Leider ist bei uns in vielen Köpfen noch der Schuldturm des Mittelalters präsent. Fallen diese, können wir bei Start-ups noch viel aufholen.“ Die blitzzcar GmbH ist ein junges Unternehmen, das im Bereich Automobilität ein gänzlich neues Konzept anbietet – ganz nach dem Trend: ein Auto zu nutzen, statt es zu besitzen. blitzzcar verbindet eine nachhaltige Mobilitätslösung mit hoher Servicequalität und Fahrspaß. Mit dem Tesla Model S hat blitzzcar das modernste und sicherste Elektrofahrzeug der Welt dafür auserkoren. Über ein Crowd-Investoren-Programm wirken blitzzcar Kunden direkt am Unternehmen mit. Ungvari: „Für blitzzcar ist Österreich ein idealer Testmarkt, um sich im nächsten Schritt auch in anderen Märkten zu bewähren. Denn einer guten Idee zur rechten Zeit steht die Welt offen.“

Die Erfolgchancen der österreichischen Unternehmen könnten besser sein, meint auch **Johannes Hornig**. Er ist noch keine 30 jung und beschäftigt mehr als ein halbes Hundert Mitarbeiter in der Grazer Spezialitätenrösterei J. Hornig, einem Familienbetrieb mit mehr als einem Jahrhundert Tradition. „Durch zu hohe Steuern, Lohnnebenkosten und einer ineffizienten Verwaltung werden Unternehmer eher be- und nicht entlastet“, kritisiert Hornig. „Die Zukunft ist digital, global und vernetzt. Um die Abwanderung exzellenter Unternehmen zu verhindern, müssen innovative Ideen gefördert und wirtschaftspolitisch belohnt werden. Das neue Crowdfunding-Gesetz ist ein Schritt in die richtige Richtung!“

## Hervorragende Chancen

Dieses neue Gesetz lobt auch **Simon Niederkircher** von der oekostrom AG, einer Beteiligungsgesellschaft im Eigentum von rund 1900 Aktionären mit dem Ziel, eine nachhaltige Energiewirtschaft aufzubauen, Kunden österreichweit mit sauberem Strom zu versorgen und den Ausbau erneuerbarer Energiequellen in Österreich zu forcieren. Niederkircher: „Wir wollten mit unserem simon Mini Kraftwerk erreichen, dass sich einfach jeder

Strom machen kann. Österreich hat seit Kurzem eines der fortschrittlichsten Crowdfunding-Gesetze – das hat es uns erleichtert, unsere Idee über eine österreichische Crowdfunding-Plattform erfolgreich zu finanzieren.“

Gründer, die eigenes Kapital für die ersten zwei Jahre, berufliche Erfahrungen und Kontakte haben UND die in einer der „typisch österreichischen Kernindustriebbranche“ gründen, haben sogar hervorragende Chancen, meint der Wiener Investor **Gregor Rosinger**. „Sie können an international erfolgreiche heimische Netzwerke bzw. Cluster andocken und dadurch Aufträge generieren und sich so die ersten Sporen am Weltmarkt verdienen. Für die Phase danach gibt es auch heimische Investoren und Finanzierungsmöglichkeiten.“

Ähnlich optimistisch argumentiert **Christian Drastil**, Gründer von boerse-social.com und der Laufapp „Runplugged“. „Es ist mit coolem Auftreten relativ leicht, eine gewisse Bekanntheit zu erlangen, sogar Selfies mit Politikern sind drin. Schwieriger wird es, wenn es ans Eingemachte – z. B. Förderungen – geht. Da ist die Unterstützung rasch weg. Auch Signale wie die ab 2016 erhöhte Steuer auf GmbH-Gewinne sind kontraproduktiv. Ich meine: Zeit lassen, solide Einnahmen/Ausgabenrechnung statt verträumter Business Pläne. Dann geht was, denn Gründen ist unbürokratischer, als man glaubt.“

Auch **Hansjörg Kofler**, Geschäftsführer der furniRENT GmbH, meint, dass die Chancen für Jungunternehmer in Österreich „grundsätzlich gut“ stehen. „Wirtschaftlicher Erfolg hängt von einer Geschäftsidee ab, die dem Kunden einen Nutzen oder die Lösung eines Problems bietet und ist getragen von Fleiß, Beharrlichkeit und Disziplin in der Umsetzung. Die Erkenntnis, zu 100 % selbst verantwortlich zu sein, befreit und ermöglicht Erfolg in jedem Umfeld. Wer will, findet Wege. Wer nicht will, findet Gründe.“ (furniRENT bietet Hotels Finanzierungsservice und sorgt dafür, dass Hoteleinrichtungen mit einem Miet- und Mietkaufsystem effizient erneuert werden können – speziell wenn sich die Finanzierung über Banken schwie-

rig gestaltet.)

## „Langer Atem“ vonnöten

Der wirtschaftliche Erfolg, ein neues Unternehmen am österreichischen Markt etablieren zu können, ist von zahlreichen Komponenten abhängig und beeinflusst. „Neben einer innovativen Idee sind die persönlichen Rahmenbedingungen wie u. a. Eigenkapital, Initiativbereitschaft, Ausdauer, soziales Umfeld das Engagement mitzutragen, ein funktionierendes Netzwerk, ein realistischer Businessplan bzw. entsprechende Marktanalysen von strategischer Bedeutung“, erklärt **Rainer Philippeit**, dessen innovativer Handvenen-Scanner in verschiedenste technische Prozesslösungen integriert werden kann. Das Angebot inländischer Institutionen wie z. B. die WKÖ, AWS, diverse Förderstellen auf Landes- wie Bundesebene mit Beratungsprogrammen zur Unterstützung beim Aufbau und bei der Finanzierung sei vielschichtig und sehr hilfreich. „Eigeninitiative wird allerdings abverlangt und ein gewisser ‚langer Atem‘ sind für die Inanspruchnahme Voraussetzung.“

Philippeits Resümee? „Die Platzierung eines Start-ups im Markt ist für die ersten zwei bis drei Jahre eine echte Herausforderung. Hilfestellungen werden durch Politik und Gesetzgebung geboten. Mit der richtigen Idee und der notwendigen Portion Glück, ist der österreichische Markt für Jungunternehmer auf jeden Fall ein lohnender Investitionsplatz.“

Das Thema „Investoren“ rundet das Bild ab. In diesem Segment ist eine Bereicherung in Österreich spürbar, sei es durch Fonds, Crowdinvestingplattformen, Risikokapitalgeber oder private Initiativen. Dies ist ein sehr effizientes Signal für Jungunternehmer und spiegelt Österreich als Wirtschaftsstandort auch in Zukunft wider!“ – **PAUL CHRISTIAN JEZEK**



„Innovative

unternehmerische Ideen sind wichtig, aber allein für wirtschaftlichen Erfolg nicht ausreichend. Vielmehr gilt zu beachten: Wer ist der Kunde, wo ist der Markt und wie kann die Idee operativ und kostengünstig umgesetzt werden? Es braucht effektive Prozesse. In einem von KMU dominierten Markt wie Österreich muss auch die Qualität der Produkte und Dienstleistungen stimmen, um sich durchzusetzen.“

Konrad Scheiber

CEO der  
Quality Austria

„Unter einer ‚unternehmerischen Idee‘ verstehe ich eine Idee, die einen echten Bedarf deckt und nicht nur ein erfolgreiches Unternehmen kopiert. ‚Chance‘ heißt für mich die Einfachheit, eine Firma aufbauen und erhalten zu können.

Leider hat Österreich in dieser Hinsicht keine besondere Unterstützung oder Erfahrung vorzuweisen. Bürokratische Hürden und hohe Kosten verhindern die Verwirklichung guter Ideen.“

Emanuel Kopp

CEO koppcon Consulting GmbH  
(Kommunikationstechnologie und Energie)

„Unternehmer haben es selbst in der Hand, ihre Ideen umzusetzen. Ein Geschäftsmodell, das sich am Markt durchsetzt, ist stets auf den Kundennutzen bedacht und entscheidet sich klar vom Wettbewerb. Um langfristig Erfolg zu haben, sind permanente Weiterentwicklung und Verbesserung ein absolutes Muss. In Zukunft werden vermehrt auch Vernetzung, Kooperation und gegenseitige Unterstützung eine entscheidende Rolle spielen.“

Jochen Ulbing

Geschäftsführer ZUG (Zentrum für nachhaltige Unternehmensentwicklung in der Gruppe)



Gregor Rosinger,  
Rosinger Group



Konrad Scheiber,  
Quality Austria



Jochen Ulbing,  
ZUG GmbH



Peter Ungvari,  
blitzcar



Christian Drastil,  
boerse-social.com



Emanuel Kopp,  
koppcon



Johannes Hornig,  
J. Hornig GmbH



Simon Niederkirche  
Oekostrom



Hansjörg Kofler,  
furniRENT



Rainer Philippeit,  
philippeit GmbH