

Andererseits war die Technologie hinter dem Xmas Agent das Toolkit, das später die Basis für die weltweite Ericsson-Kooperation war.

**Wie würdest du den Standort Ö in seiner Entwicklung im Bereich F&E und Innovation sowie Unternehmensgründung – auch rückblickend – beschreiben?**

Sehr gut mit Förderungen ausgestattet in der Forschungsinnovationphase und in der Produktentwicklung, aber dann das große Finanzierungsloch für die Gründungsphase. Es gibt kaum Banken, kaum Venture-Capital-Geber und vor allem auch keine heimische Industrie, die es gewohnt ist, von lokalen Start-ups Innovation zu kaufen oder gar Innovation via M&A (Anm.: Mergers & Acquisitions) umzusetzen. Das ist der wesentliche Unterschied zu den USA. Positiv hat sich trotz allem das Start-up-Umfeld entwickelt. Es gibt ein klares Verständnis, wie Hightech-Start-ups vor allem in den USA funktionieren: als ausgelagerte Research & Development und Innovationsabteilung für globale Konzerne mit den entsprechenden Benchmarks, Entwicklungspfaden und Selbstbildern. Also weg vom klassischen österreichischen Modell des lebenslangen Firmengründers, der dann im eigenen Revier Lokalkaiser wird und das irgendwann mal vielleicht seinen Kindern übergibt.

**Gibt es mittlerweile eine ausreichend funktionierende VC-Szene bzw. genügend Geld und genügend öffentliche F&E-Förderungen?**

Wie schon gesagt, VC für Gründungsphasen gibt es kaum, das vorhandene Privatkapital hat auch davor Angst, weil es an unternehmerischem Verständnis fehlt und weil man hier das Silicon Valley-Modell nicht verinnerlicht hat. Es fehlen Vertrauensbeziehungen, Netzwerke und Brückenbauer. Förderstellen wie AWS und FFG machen einen guten Job, um Unternehmen in die Höhe zu bekommen. Aber die große Frage ist die Anschlussfinanzierung – da gibt es auch von dort noch keine klaren Antworten. Im österreichischen IKT-Bereich würde ein gut gemanagter Fonds von fünf bis zehn Mio. Euro Startkapital schon wirklich etwas bewegen und erfolgreich sein.

**Was würdest du jungen österreichischen Start-ups raten?**

Ich kann nur für den IKT-Bereich reden. 1. Orientiere dich von Beginn an mit deiner Idee an den Weltmarktführern bzw. an den Top-Start-ups. Der Abstand ist technisch heutzutage allemal einholbar, insofern gibt es für viele Bereiche auch keinen Ö/D/EU-Markt mehr. 2. Such dir Top-Partner, auch wenn es dich Anteile kostet. Alles was die Erfolgswahrscheinlichkeit hebt, ist es wert. 3. Der Chef und Gründer geht verkaufen, alles andere geht die ersten zwei Jahre schief. 4. Nicht geizig sein, hart arbeiten. Und den eigenen Bullshit nicht glauben. (lacht)

**Nun zu deinem aktuellen Betätigungsfeld mit der Firma The Merger. Du hast Uma und System One zusammengebracht, Barbara Meyerl schrieb im Format von einem „Heiratsvermittler für Technologiefirmen“. Was kann man sich unter deinem neuen Unternehmen vorstellen?**

Fakt ist, dass hier viele Unternehmen ein gutes Produkt und oft auch schon positives Marktfeedback, aber keinen Zugang zu klas-

sischem Wachstumskapital haben. Was wir bei 3united selbst erlebt haben und aktuell beim Merger von System One und Uma, ist ein alternativer Pfad, der meiner festen Überzeugung nach schneller und für den Gründer effektiver zum Ziel führen kann: Wir finden passende Hightech-Unternehmen, die sich in Technologie, Kultur und

„In Österreich gibt es lebenslange Firmengründer, die dann im eigenen Revier Lokalkaiser werden.“

Team ergänzen, und bauen Firmen, die die kritische Grenze der Technologie, der Kunden etc. international überschreiten. Diese Firmen sind dann nicht nur hervorragend positioniert, um aus eigener Kraft zu wachsen, sondern sie sind auch attraktive Kaufobjekte. Unser zweiter Bereich ist ein Standort im Silicon Valley, wo wir ausgewählten Start-ups eine Brücke ins US-Geschäft anbieten, mit Büro, Apartment und Netzwerk vor Ort. Wikitude nutzt dies bereits erfolgreich, andere sind gerade am Sprung.

**SMS wurde als die letzte „Killer-Applikation“ gerühmt. Wo liegen deiner Meinung nach zukünftige Killer-Applikationen?**

Im Internet. Die Trennung mobil oder PC verschwimmt. Das Web hat gewonnen.

**Wie ist das Innovationsklima in Ö aus deiner Sicht, gibt es noch Sysis-Stories?**

Im mobilen Bereich haben Telefongesellschaften dieses Innovationsgeschäft vernachlässigt und sich auf ruinöse Preiskämpfe verlagert. Das schadet auch der österreichischen Start-up-Szene. Die meisten Firmen in meinem Portfolio haben ihre wichtigsten Kunden im Ausland.

**Was muss seitens der Politik passieren?**

Hier könnte eine innovative öffentliche Einkaufspolitik viel bewegen. Die Stadt Wien setzt erste positive Schritte, soweit ich weiß. Sysis-Stories wird es wieder geben, an den ersten sind wir dran.

**Wie schaut der österreichische Mobilfunk in zehn Jahren aus?**

Er wird Teil globaler Netzwerke und somit gleichgeschaltet mit anderen Märkten sein. Hoffentlich kann sich die Telekom Austria als eigenständiger Akteur weiter behaupten. Allgemein nimmt die Rolle der Netzbetreiber eher ab. Mit Apple und Android haben sie ihr Distributionsmonopol für innovative Anwendungen verloren. Das wird sich weiterführen, intelligente Betreiber werden nicht dagegen arbeiten, sondern sich mit Zusatzangeboten komplementär positionieren.



„Im österreichischen IKT-Bereich würde ein gut gemanagter Risikofonds mit fünf bis zehn Mio. Euro schon wirklich etwas bewegen und erfolgreich sein.“ Foto: Andy Urban