

»Innovatives Denken in Österreich soll aktiviert werden«

Michaela Holy

Fredrik Debong und Jürgen Furian helfen mit ihrem Start-up »Start Europe« Menschen mit Ideen, diese umzusetzen. Im Interview sprechen sie über ihre Hintergründe und die österreichische Start-up-Szene.

Auf los geht's los: Mit Start Europe in eine selbstständige Zukunft.

© Fotolia / Peter Lepko

Start Europe wurde aus dem Problembewusstsein gegründet, dass es kaum Unterstützung für neue Ideen gibt, die zu einer Geschäftstätigkeit wachsen sollen. Seit einem Jahr nun unterstützt das Start-up solche die es werden wollen, mit Expertise und einem umfassenden Netzwerk.

COMPUTERWELT: Welche Intention steckt hinter Start Europe?

Fredrik Debong: Es muss für Start-ups etwas Rahmenloses, etwas weniger formal Strukturiertes geben, wo sie einfach loslegen können und auf professioneller Ebene schnell Leute kennenlernen.

CW: Wie lang hat es von der Idee bis zur Umsetzung gedauert?

Debong: Zuerst haben wir eine klassische Konferenz geplant. Dann haben wir vom Konzept des Start-up-Weekends gehört und es sofort geliebt. In zehn Minuten war beschlossen dass wir es in drei Wochen auf die Beine stellen werden.

CW: Wie war das Interesse an der ersten Veranstaltung?

Debong: Wir haben recht schnell Unterstützung von Microsoft bekommen und die Veranstaltung daraufhin im Innovation Center mit 40 bis 50 Teilnehmern gemacht. Dabei wurden siebzehn Ideen vorgestellt. Bei unserer Konferenz hat man 90 Sekunden Zeit eine Idee zu präsentieren, mit dem Ziel eine Gruppe zu bilden, die das ganze Wochenende zusammenarbeitet. Neun bis zehn Gruppen haben sich gebildet, zwei sind an diesem Wochenende gestorben weil sie nicht weiterkonnten.

CW: Wer ist eure Zielgruppe?

Jürgen Furian: Wir haben mehrere Zielgruppen. Das sind einmal Start-ups, es sind aber auch zu einem großen Teil motivierte, ambitionierte Menschen die ein starkes Interesse daran haben, selbst ein Unternehmen aufzubauen, aber denen fehlt die Idee. Also es sind sowohl Leute mit Ideen als auch Leute ohne Ideen. An uns wenden sich aber auch Investoren. Da gibt es verschiedene Zielgruppen.

CW: Wie kann man Interesse daran haben ein Unternehmen zu gründen, ohne eine Idee zu haben?

Furian: Genau um das geht es. Wir sprechen auch ganz klar Leute an, die keine Idee haben aber sich selbstständig machen wollen. Wenn man ein Team braucht um eine Idee

weiterzuentwickeln braucht man nicht fünf Personen mit Ideen, sondern man braucht eine Person mit einer guten Idee und andere mit verschiedenem Know-how, die aber nicht zwangsweise eine Idee haben müssen.

CW: Welche Branchen sind am stärksten bei Start-Europe vertreten?

Furian: Bei uns in Österreich sind der Großteil der Ideen Web-2.0-Ideen. Wir haben aber auch ein Event in Prishtina veranstaltet wo die Ideen, die dort präsentiert worden sind, komplett konträr zu den Ideen in Österreich waren. Dort gibt es andere Needs, Dinge die bei uns schon selbstverständlich sind. Es hängt immer vom Land ab.

CW: Wieso gerade Prishtina?

Debong: Prishtina hat eine unglaubliche Energie. Und was auch ein großer Vorteil der Events ist und auch viel Mehrwert bringt, ist dass wir immer Mentoren einladen oder mitbringen. In Prishtina waren acht Mentoren aus Österreich und Deutschland die selbst Start-ups gegründet haben und auch Leute aus verschiedenen Branchen waren dabei um den Teilnehmern weiterzuhelfen.

CW: Wie habt ihr euer Netzwerk aufgebaut?

Furian: Teilweise sind das persönliche Netzwerke die vorher

schon bestanden sind. Und in einem Jahr, wenn man wirklich motiviert und ambitioniert ist, kann man sehr viel weiterbringen. Ich glaube es ist auch ein Domino-Effekt, man lernt jemanden kennen, über den man wieder jemand anderen kennenlernt und so wächst das. Wir glauben auch dass das Interesse an der Start-up-Szene sehr groß ist, wenn man Leute aufklärt weil sie sehr dynamisch, jung und flexibel ist. Es muss aber zuerst einmal diese Aufklärung erfolgen, dass es nicht nur ÖMV oder Böhler Uddeholm gibt.

Debong: Und nicht zu vergessen auch das Team bringt eine sehr interessante Mischung an Persönlichkeiten und Hintergründen. Das macht es aus.

CW: Was sind eure Ziele in den nächsten Jahren?

Furian: Unser Oberziel, das auch im Mission Statement drin steht, ist ganz klar: Wir wollen das unternehmerische und innovative Denken und Handeln in Österreich, in Europa, fördern und aktivieren – vor allem aktivieren! Das Ziel sollte sein ein Netzwerk aufzubauen, wo nicht jedes Start-up dieselben Fehler selber machen muss sondern wo man von anderen lernen kann. Ich komme von der WU, Fredrik von der TU, man braucht sich immer gegenseitig. Und wenn schon ein Netzwerk vorhanden ist, erleichtert das Unternehmensgründungen enorm. Wenn schon ein Team besteht, wenn der Businessplan da ist, gibt es genug Institutionen und Organisationen die einem weiterhelfen. Aber davor fehlt es. Und das Potenzial ist definitiv da.

Debong: Es muss nur auch schon am Anfang unterstützt werden. Außerdem werden die erfolgreichen Start-ups nicht fokussiert. Da muss viel mehr getan werden. Menschen kennen diese Unternehmen nicht, auch wenn sie noch so genial sind. Das wollen wir highlighten.

CW: Wie finden sich die Teams auf den Veranstaltungen?

Furian: Man präsentiert in 90 Sekunden seine Idee und in diesem Zeitraum sollte man idealerweise auch sagen was man selbst einbringt und welche Personen man brauchen würde. Und danach gibt

es eine »Team Formation«, das heißt Interessierte haben in informellen Rahmen die Gelegenheit, mit dem Ideenbringer zu reden, sich auszutauschen, zu schauen ob man ins Team passen würde, ob die Expertise gefragt ist. Es macht keinen Sinn, fünf Wirtschaftsstudenten im Team zu haben wenn auch ein Technikhintergrund gefragt ist.

Debong: Da gibt es aber schon auch ein bisschen Druck, wir erlauben nur maximal eine halbe Stunde zu diesem Zweck.

CW: Bereitet ihr die Leute vor, bevor sie ihre Ideen präsentieren?

Debong: Voriges Mal haben wir zwei Tage vor dem Event ein vierstündiges Pitch-Training angeboten. 90 Sekunden sind sehr knapp und wenn man nicht darauf fokussiert, was man wirklich kommunizieren möchte, hat man verloren. Wir haben etwa 130 Pitches gehört und wissen einfach, was man sagen sollte. Es ist auch ganz unterschiedlich, welchen Fokus man setzen sollte, wenn man unterschiedliches Know-how braucht. Damit helfen wir auch.

Furian: Dass wir das Format auch ständig weiterentwickeln zeigt, dass wir viel von unseren Veranstaltungen gelernt haben. Oft waren super Ideen dabei, in diesem 90-Sekunden-Pitch wurden sie aber nicht richtig vermittelt. Deswegen gab es dieses Pitch-Training. Und wenn ich mir ansehe wie bei der letzten Veranstaltung gepitcht worden ist, erkennt man eine starke Qualitätssteigerung.

CW: Kann man sagen aus wie vielen Pitches bzw. Ideen dann wirklich Start-ups gegründet werden?

Furian: Es gibt davor noch eine Selektionsstufe. Das heißt wir haben zum Beispiel 20 Pitches gehört und aus diesen 20 Pitches muss man einmal 20 Teams finden. Von 20 kommen im Durchschnitt elf oder zwölf Teams zusammen.

CW: Man kann also regelmäßige Erfolge erkennen?

Furian: Auf jeden Fall. Es geht aber nicht nur darum dass Start-ups hervorkommen. Das Wichtige ist dass – selbst wenn aus einem Team nichts wird – die Leute zum ersten

Mal gesehen haben, dass man mit eigenen Ideen etwas machen kann. Wir merken das selbst, wie viele Leute aus unseren Freundeskreisen sich jetzt selbstständig machen wollen, wie viele mit offenen Augen durch die Welt gehen und schauen, wo es Potenzial gibt. Wir wollen generell das Bewusstsein schaffen, dass man selbst etwas entstehen lassen kann. Wenn man von Mark Zuckerberg liest hat man das Gefühl, dass solche Chancen weit weg sind. Wenn man aber wirklich sieht, dass man aus eigenen Ideen auch in Österreich etwas machen kann, dann gibt das einen enormen Schub fürs Selbstbewusstsein.

CW: Seht ihr in Zukunft eine Änderung des Arbeitsmarktes? Steht uns ein Wandel bevor?

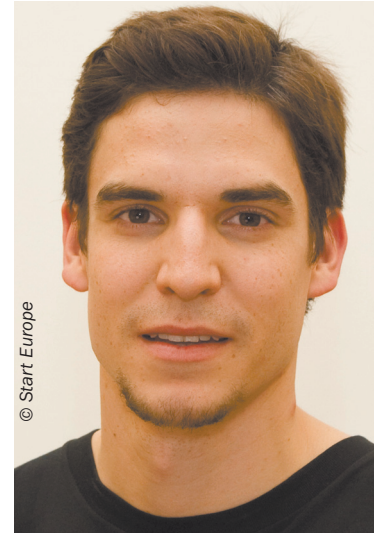
Debong: Viele von den Riesen haben jetzt Probleme und strukturieren um, versuchen agiler und dynamischer zu werden. So etwas wird einfach gebraucht in einer sich schnell bewegenden Welt. Viele sehen auch das Potenzial selbst etwas zu machen, es ist unfassbar, wie viele jetzt Eigenes aufbauen wollen.

CW: Habt ihr Erfahrungen gemacht dass Unternehmen die Ideen und das Know-how der Start-ups übernehmen möchten?

Debong: Es ist eher so das Firmen, vor allem unsere Sponsoren, bei den Präsentationen dabei sind, Potenzial sehen und dann zusammen arbeiten. Es funktioniert eher über Partnership. Ein Teilnehmer hat beispielsweise ein Konzept vorgestellt, da ging es um einen mobilen Sozialmarkt in Rumänien und nach seiner Präsentation kommt jemand zu ihm und gibt ihm die Visitenkarte von einem potenziellen Partner in Rumänien.

CW: Bleiben Start-ups eher in Österreich oder wandern sie ab?

Furian: Für Start-ups, die schon länger und etablierter am Markt sind, wird sich sicher einiges bewegen müssen, damit sie auch wirklich hier bleiben. Das sieht man zum Beispiel ja auch bei Jajah, die sind nach Silicon Valley gegangen weil es hier nicht funktioniert. Das heißt, da



Jürgen Furian hat Internationale Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien studiert und widmet sich seit seinem Studium dem Aufbau von Start Europe. Neben seiner Funktion als Vorstandsmitglied zeichnet er für den Bereich Marketing verantwortlich.



Fredrik Debong studiert medizinische Informatik an der Technischen Universität Wien. Ursprünglich aus Stockholm kommend, wohnt Debong seit sechs Jahren in Wien. Bei Start Europe ist er für die Community Events (Startup-Lounges) und für die Online-Kommunikation zuständig.

Fortsetzung auf Seite 86

wird man sich sicher bewegen müssen und Rahmenbedingungen schaffen, um das Know-how hier zu verankern.

CW: Was wären das für Rahmenbedingungen?

Furian: Von der Finanzierungssicht in Amerika sind sie dort sicher risikofreudiger als bei uns, das heißt da haben sie mehr Chancen. Sicher ist der Markt auch viel größer als in Österreich – aber man kann ja auch in Europa aktiv sein.

Debong: Die Vernetzung ist auch dort oder in London oder Berlin viel einfacher und schneller. Hier geht es ein bisschen langsamer und man ist mehr auf Österreich fokussiert.

CW: Das sind Dinge, die nicht in der Hand eines Staates oder einer Regierung liegen. Wie kann man das erreichen?

Debong: Beispielsweise die Erfolge hochhalten, ein bisschen mehr Vorteile für frühphasige Investitionen schaffen. Das optimale für die Start-up-Szene wäre es, alle Universitäten zusammenzulegen und einen amerikanischen Campus aufzubauen. Sowaß gäbe Potenzial.

CW: Welches war das erfolgversprechendste Start-up bisher – sowohl von der Idee, als auch von der Umsetzung? Gibt es hier Best Practices?

Furian: Qriously beispielsweise. Aber es ist grundsätzlich schwierig, da jemanden herauszupicken. Es waren schon einige gute Sachen dabei. Runtastic zum Beispiel oder Garmz – da waren sowohl Idee als auch Umsetzung toll.

Debong: Das gemeinsame Kriterium für diese Start-ups ist die Philosophie: Mach das was du sagst. Wie auch Andi Klinger, der Garmz-Gründer, öfters sagt: 'Just do it', das ist schon fast der Wahlspruch von Start Europe geworden. Wichtig ist es, etwas umzusetzen. Die Idee ist nett, aber erst wenn man es durchführt, kommt der Erfolg. Uns hat letztens ein Investor erzählt er habe keinen Mangel an Ideen, es mangelt eher an den Leuten die motiviert sind, das auch umzusetzen. Ideen gibt es mehr als genug.

CW: Was sind die häufigsten Fehler, die Start-ups machen?

Debong: Alles für sich behalten, sich nicht trauen, ihre Ideen zu erzählen. Sich alleine mit der Idee im Bett herumzuwälzen.

CW: Wie findet ihr Investoren für die Veranstaltungen, für die Start-ups?

Debong: Die Start-up-Szene ist, wenn man einmal drin ist, recht gut vernetzt. Wenn es um Investoren in Wien geht, gibt es nicht sehr viele – und die kennen sich.

CW: Was ist der konkrete Mehrwert für Start Europe?

Debong: Das Ziel und das Gefühl die Welt zu verändern, zu verbessern. Wir sehen bei jedem Event was für einen Effekt es hat und das ist ein riesiger Mehrwert. Auch die persönlichen Entwicklungen die man durchmacht und die verschiedenen Menschen, die man kennenlernt, bringen Mehrwert. Der soziale Gedanke ist für mich ein sehr großer Teil.

Furian: Ich glaube diese intrinsische Motivation ist bei allen unseren Mitgliedern zu finden und ein essentieller Teil. Ich glaube sonst könnte man auch nicht zusammenarbeiten und so etwas auf die Beine stellen. Aber wir wollen natürlich auch etwas schaffen, das Auswirkungen auf die Gesellschaft hat, nachhaltig wirkt und diese Community aufbauen. Aber dieser soziale Gedanke, das altruistische Denken, ist sicher stark bei uns allen vorhanden.

CW: Wie will Start Europe langfristig Geld verdienen?

Debong: Die Industriellenvereinigung hat uns für ein Jahr gesponsert weil sie den Mehrwert sehen. Wir arbeiten auch mit ein paar Firmen in Wien zusammen, Microsoft und Kapsch unterstützen uns oft bei unseren Events.

Furian: Die größte Herausforderung liegt darin, dass wir zeigen, was es einem Unternehmen bringt wenn wir zusammenarbeiten. Das Wort Sponsoring ist hier nicht angebracht weil es in eine andere Richtung geht. Es sind eher Partnerunternehmen die, wenn es mal um größere Beträge geht, ganz klar auch einen Nutzen davon haben wollen. Man muss ihnen aufzeigen was es bringt, es ist einfach diese Aufklärungsarbeit die sehr mühsam ist und etwas länger dauert. Aber bei den Unternehmen mit denen wir schon länger zusammenarbeiten ist es schon viel effektiver und geht viel schneller, weil die den Nutzen für sich selbst sehen. Und wenn die Aufklärungsarbeit wirklich fortgeschritten ist, wird es auch dementsprechend leichter. Richtig leicht wird es aber wohl nie. Die Ideen von heute sind aber letztlich die Chancen von morgen – und wenn man dieses Bewusstsein auch in der Öffentlichkeit schafft, wird der Mehrwert gesteigert. Unternehmen die das jetzt schon sehen, arbeiten auch schon mit uns zusammen. Umso größer das Bewusstsein für diese Szene wird, umso größer wird der Wert für einzelne Unternehmen, in dieser Szene aktiv zu sein. ♦

Termine für Start-ups

Start Europe hat am Forum Alpbach mit der Start-up Lounge zwei Events angeboten:

Die Start-up Hours kombinierte die Möglichkeit, ein eigenes Business zu starten mit einer einzigartigen Networking-Gelegenheit. Im Rahmen dessen wurde auch ein Sales-Training angeboten. Abgerundet wurde dies mit einer Panel-Diskussion zum Thema »Unleash the entrepreneurial spirit – what's missing in Europe?« mit Teilnehmern wie Selma Prodanovic, Gründerin von Brainswork oder Daniel Mattes, Gründer von JaJah.

Das nächste Start-up-Weekend findet unter dem Namen Start-up Live Vienna #4 vom 29. bis 31. Oktober 2010 statt. Mehr Informationen dazu finden Interessierte kurz vor dem Event unter www.starteurope.at.