

Die verflixten ersten Jahre

Rund ein Drittel aller 2018 insolventen Firmen wurde nicht älter als vier Jahre. Die Ursachen dafür sind laut Experten meistens hausgemacht, vor allem eine bessere Vorbereitung und ein Auge auf bürokratische Vorgaben würden helfen. **TEXT: André Exner**

Gerade noch im Fernsehen – und schon am Handelsgericht. Das Start-up Hadi, eine Vermittlungsplattform für Handwerker, musste im Sommer Insolvenz anmelden. Trotz des erfolgreichen Auftritts in der Start-up-Fernsehshow „2 Minuten 2 Millionen“ hat die Idee der Gründer den „Reality Check“ nicht bestanden: Die Nachfrage war zwar groß, das Produkt aber noch nicht ausgereift. Nach Kundenbeschwerden wurde das Team ausgetauscht und die App neu programmiert, doch für Marketing und Vertrieb fehlte letztlich das Geld. Eine traurige Geschichte – und doch typisch für Österreichs Gründerszene. Auf beinahe jede Erfolgsstory kommt ein gescheiterter Jungunternehmer. Während im bundesweiten Schnitt 34,5 % der Unternehmen zum Zeitpunkt ihrer Insolvenz nicht älter als vier Jahre sind, liegt dieser Wert in Wien mit knapp 40 % spürbar höher. In Vorarlberg und der Steiermark mit jeweils rund 29 % darunter.

Im TV ist alles einfacher.

„Start-up-Shows im Fernsehen suggerieren, dass jeder ohne viel Aufwand

Oft wird mit sehr ambitionierten Umsatzzielen geplant und die Kostenbasis bei Verfehlung der Umsatzbasis nicht zeitgerecht angepasst. Dadurch ergibt sich schnell der Bedarf einer neuen Finanzierungsrunde, welche im Falle des Scheiterns das Aus bedeuten kann.

ein Unternehmen gründen kann“, sieht Unternehmensberaterin Claudia Strohmaier den Grund für die unvorteilhafte Statistik auch im Rampenlicht und den damit verbundenen Vorschusslorbeeren, die jedoch – wie die Praxis zeigt – selten berechtigt sind. „Ein Unternehmen zu führen bedeutet mehr, als eine spritzige Erstpräsentation abzugeben. Es braucht Ausdauer, Engagement und eine gut durchdachte Zukunftsplanung.“ Helmut Kosa, Geschäftsführer des Marken- und Vertriebsberaters &US, schlägt in die gleiche Kerbe: „Durch den Start-up-Hype der letzten Jahre ist das Gründen wieder attraktiver geworden. Leider ist die Vorbereitung auf das Unternehmertum nicht besser, sondern teilweise schlechter geworden.“

Folgefinauzierungen als Herausforderung.

Walter Scherb jun., Geschäftsführer des Lebensmittel-Familienunternehmens Spitz und Partner von Square One Foods, ist sowohl als Gründer als auch als Kapitalgeber in der Start-up-Szene aktiv. Laut seiner Erfahrung ist zwar jede Geschäftsidee und damit auch jede Insolvenz individuell, dennoch gibt es in der Tat Fehler, die immer wieder begangen werden. „Oft wird mit sehr ambitionierten Umsatzzielen geplant und die Kostenbasis bei Verfehlung der Umsatzbasis nicht zeitgerecht angepasst. Dadurch ergibt sich schnell der Bedarf einer neuen Finanzierungsrunde, welche im Falle des Scheiterns das Aus bedeuten kann.“ Erschwerend kommt hinzu, dass Österreich weit vom Silicon Valley entfernt ist, was sich bei



jeder Finanzierung einer prinzipiell guten, jedoch nicht sofort ertragreichen Idee negativ bemerkbar macht.

Unternehmen wie Uber oder Tesla, die Milliarden in die Expansion stecken, ohne jemals einen Cent verdient zu haben, werden hierzulande nicht von Investoren „durchgefüttert“, die auf den großen Reibach hoffen. Für den Start selbst gibt es Förderungen der Öffentlichen Hand und Seed Capital, aber in

Viele Start-ups agieren einfach nach dem Prinzip ‚Schauen wir einmal, wie es weitergeht‘, statt sich zu gegebener Zeit Gedanken über die laufenden Steuern und Sozialversicherungsbeiträge zu machen. Eines Tages kommt dann der Tag der Wahrheit.

den Folgejahren ist es häufig schwierig, größere Summen für die Expansion zu erhalten. Zudem ist Österreich ein kleiner Markt: „Am Ende des Tages liegt Scheitern auch immer wieder daran, dass es nach dem angebotenen Produkt oder der Dienstleistung einfach nicht genug Nachfrage gibt“, so Scherb. Sprich: Die Geschäftsidee ist zwar innovativ und gut, lässt sich aber nicht mit dem anvisierten Deckungsbeitrag verwirklichen. Und bei der „Skalierung“, der Ausweitung des Modells auf einen Auslandsmarkt, landet man als kleiner Fisch im Haifischbecken. So gesehen beim Start-up Rublys, das das Rubbellos als Smartphone-App wiederbeleben wollte, aufgrund der schwierigen Marktlage aber trotz erfolgter Expansion nach Deutschland Insolvenz anmelden musste.

Marktlage genau prüfen.

Besonders wichtige Faktoren beim Aufbau eines neuen Unternehmens sind neben Finanzierung und Businessplanung daher die Positionierung und Differenzierung am Markt: „Schon sehr früh im Prozess, und zwar in der Vorbereitung zur Gründung, müssen essenzielle Fragen beantwortet werden“, sagt Kosa. Dazu gehören:

- Warum sollte jemand zu mir kommen und mein Produkt oder meine Dienstleistung kaufen?
- Was macht meine Lösung einzigartig und unterscheidbar von Angeboten der Mitbewerber?
- Wie mache ich potenzielle Kunden und Geschäftspartner auf meine Angebote aufmerksam?
- Wie bringe ich sie dazu, bei mir zu kaufen?

„Die Startphase ist natürlich schwierig“, meint auch Barbara Havel, Vorsitzende der Jungen Wirtschaft Wien: „Das liegt unter anderem an bürokratischen Hürden und finanziellen Belastungen, die gerade am Anfang sehr hoch sind.“ Das Motto „Augen zu und durch“ sollte aber gerade hier nicht gelten: „Schuld an Insolvenzen sind regelmäßig nicht

die anderen, sondern die Unternehmer selbst“, so Strohmaier: „Viele Start-ups agieren einfach nach dem Prinzip ‚Schauen wir einmal, wie es weitergeht‘, statt sich zu gegebener Zeit Gedanken über die laufenden Steuern und Sozialversicherungsbeiträge zu machen. Eines Tages kommt dann der Tag der Wahrheit.“

Staatliche Anreize als Hilfeleistung?

In diesem Bereich könnten staatliche Anreize helfen. Der Mut der Gesetzgeber ist allerdings nicht sehr groß, wie der 2017 eingeführte, jedoch bereits im Jahr darauf wieder gestrichene Beschäftigungsbonus zeigt. Scherb nennt das Vorbild Großbritannien: Dort genießen Anleger eine Reihe von steuerlichen Vorteilen, wenn sie in junge Unternehmen investieren, was das Finanzierungsangebot deutlich erhöht. „Da junge Unternehmen ein wesentlicher Treiber für das Einstellen von Arbeitskräften sind, hätte die gesamte österreichische Wirtschaft davon einen Vorteil“, meint er. Denn es würde nicht nur die Anzahl der Insolvenzen in der Gründerszene senken, sondern auch der Wirtschaftsstandort Österreich würde profitieren – eine Win-win-Situation für alle Beteiligten. ■

