

## 2. Wirtschaft

Die Grundlagen für den Erfolg eines Start-ups umfassen das Verständnis und die Vermeidung der Hauptgründe für das Scheitern. Dazu gehören häufig Teamprobleme, Liquiditätsengpässe und eine fehlende Marktnachfrage. Ein fundiertes Verständnis des Funding-Prozesses und der Investorenlandschaft ist ebenfalls entscheidend. Start-ups müssen sich dessen bewusst sein, wie sie Investoren ansprechen und welche Finanzierungsoptionen für sie am besten geeignet sind.

Bei der Start-up-Ideation ist es wichtig, Ideen basierend auf aktuellen Markttrends und Bedürfnissen zu entwickeln. Dies beinhaltet die Bildung von Teams, die Durchführung von *Rapid Research* und die Strukturierung eines Businessplans, der sowohl die Finanz- als auch die Umsetzungsplanung berücksichtigt. Schlüsselpunkte für die Finanzplanung und das Cashflow-Management sind ebenfalls von großer Bedeutung, um die finanzielle Stabilität und das Wachstum des Start-ups zu sichern.

Im Unternehmensprofil sollten wichtige Aspekte wie Rechtsform, Unternehmensgegenstand, Gründer- und Mitarbeiterprofil, *Captable* und Funding detailliert dargestellt werden. Diese Informationen helfen, ein klares Bild des Unternehmens zu zeichnen, und sind wesentlich für die Interaktion mit Stakeholdern und Investoren.

### 2.1. Start-up-Grundlagen

*Kambis Kohansal Vajargah*

#### 2.1.1. Warum Start-ups scheitern

Ein kritisches Thema im Start-up-Ökosystem ist das Scheitern von Unternehmen. Die Hauptgründe für das Scheitern von Start-ups sind vielfältig, jedoch heben sich einige Faktoren besonders hervor. Eine Studie zeigt, dass 42 % der Start-ups aufgrund fehlender Marktnachfrage scheitern. Dies unterstreicht die Bedeutung der genauen Kenntnis und Analyse des Marktes, bevor ein Start-up gegründet wird. Andere häufige Gründe für das Scheitern sind Liquiditätsprobleme, die Auswahl des falschen Teams und intensiver Konkurrenzdruck.

Diese Erkenntnisse sind entscheidend für angehende Unternehmer, da sie aufzeigen, worauf besonders geachtet werden muss, damit ein nachhaltiges und erfolgreiches Geschäftsmodell aufgebaut werden kann.

#### 2.1.2. Erfolgsfaktoren von Start-ups

Die Faktoren, die den Erfolg von Start-ups maßgeblich beeinflussen, sind vielfältig und komplex. Zu den wichtigsten zählen das Team, die Marktbedürfnisse, das

Geschäftsmodell, die USP (Unique Selling Proposition) und die Erfolgsmetriken. Ein starkes, kompetentes Team ist die Grundlage für jedes erfolgreiche Start-up. Es ist entscheidend, dass das Team nicht nur über die erforderlichen Fähigkeiten verfügt, sondern auch eine gemeinsame Vision teilt und effektiv zusammenarbeitet. Die genaue Kenntnis und das Verständnis der Marktbedürfnisse, in anderen Worten die Zielgruppendefinition, Wettbewerbsanalyse und Marktdynamiken, sind ebenfalls wesentliche Erfolgsfaktoren. Start-ups müssen sicherstellen, dass sie ein Produkt oder eine Dienstleistung entwickeln, das/die tatsächlich gefragt ist. Das Geschäftsmodell muss sowohl nachhaltig als auch skalierbar sein, während der USP das Start-up von der Konkurrenz abheben sollte. Schließlich ist die Traktion, also der Nachweis, dass das Produkt oder die Dienstleistung auf dem Markt Anklang findet, ein wichtiger Indikator für den potenziellen Erfolg eines Start-ups.

### 2.1.3. Diversität und Inklusion in Start-ups

Diversität, Gleichberechtigung und Inklusion (englisch: Diversity, Equity, Inclusion, kurz DEI), sind wesentliche Bestandteile eines modernen und erfolgreichen Unternehmensumfelds, und dies gilt insbesondere für Start-ups. Diversität bezieht sich auf die Vielfalt in einem Team oder Unternehmen, die sich in unterschiedlichen Geschlechtern, Altersgruppen, ethnischer Herkunft, sexueller Orientierung und weiteren Aspekten widerspiegeln kann. Gleichberechtigung sorgt dafür, dass alle Mitarbeiter, unabhängig von ihrer Herkunft oder Identität, gleiche Chancen und Zugang zu Ressourcen erhalten. Inklusion ist der Prozess, durch den sichergestellt wird, dass sich alle Mitarbeiter wertgeschätzt fühlen und aktiv am Unternehmensgeschehen teilnehmen. In einer Welt, die immer vielfältiger und vernetzter wird, ist es für Start-ups unerlässlich, die DEI-Prinzipien in ihre Unternehmenskultur und Geschäftsstrategien zu integrieren, um wettbewerbsfähig und relevant zu bleiben.

### 2.1.4. Praxistipps für Start-ups

Für Start-ups ist es entscheidend, praxisnahe Strategien und Ansätze zu verfolgen, um langfristigen Erfolg zu sichern. Unerlässlich für das Gelingen sind das Aufbauen vertrauensvoller Partnerschaften, das Verstehen der Zielkunden und ihrer Bedürfnisse vor der Produktentwicklung, das frühzeitige Konzentrieren auf Kernkompetenzen sowie die Wahrung der eigenen Gesundheit. Ebenso wichtig ist es, das eigene Ego zu kontrollieren und eine stetige Lernbereitschaft zu zeigen. Diese Tipps helfen nicht nur dabei, ein Start-up effektiv zu führen, sondern tragen auch maßgeblich zum Aufbau einer starken Unternehmenskultur bei, die Innovation und Wachstum fördert.



Abb 1: Top 20 Reasons Start-ups Fail [EBAN]

## 2.2. Das Start-up-Ökosystem in Österreich

*Kambis Kohansal Vajargah*

In Österreich gibt es über 3.000 aktive Start-ups, der Großteil davon ist in Wien angesiedelt. Diese Unternehmen kennzeichnen sich durch eine bemerkenswerte Diversität und Innovation, wobei der Schwerpunkt oft auf technologischer Innovation oder der Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle liegt. Diese Unternehmen beschäftigen insgesamt über 25.000 Mitarbeiter, also durchschnittlich etwa zwölf Personen. Die beeindruckende „Überlebensrate“ von 80 % für Start-ups, die zwischen 2008 und 2010 gegründet wurden, zeugt von der Robustheit und Lebensfähigkeit des österreichischen Start-up-Ökosystems.<sup>66</sup>

Ein weiteres bemerkenswertes statistisches Detail ist, dass nur 1 % aller Unternehmensgründungen pro Jahr in Österreich als Start-ups klassifiziert werden. Dies unterstreicht die Selektivität und den hohen Innovationsgrad, der von diesen Unternehmen erwartet wird.

<sup>66</sup> Quellen: Start-up Landscape Austria, Austrian Start-up Monitor 2022.

### 2.2.1. Merkmale der Gründungsteams

Die Demografie der Gründer in Österreich zeigt ein durchschnittliches Alter von 37 Jahren und eine durchschnittliche Gründeranzahl von zwei bis drei Personen pro Start-up. Bemerkenswert ist, dass 70 % der Gründer Universitätsabsolventen sind, was das hohe Bildungsniveau unter den Unternehmern widerspiegelt. Zudem sind 40 % der Gründer Seriengründer, was auf eine gefestigte unternehmerische Kultur und Erfahrung in der Start-up-Szene hindeutet. Etwa 25 % der Start-ups sind Spin-offs, was die enge Verbindung zwischen Akademie und Industrie unterstreicht.

Die Zielsetzung, Einnahmen im Ausland zu erzielen, wird von 82 % der Start-ups verfolgt, was die Ambitionen auf internationaler Expansion und Skalierbarkeit verdeutlicht. Mit 39 % Gründerinnen ist auch der Frauenanteil in der Start-up-Szene erfreulich hoch. Dies zeigt eine zunehmende Diversität und die starke Rolle der Frau in der Start-up-Welt.

### 2.2.2. Die größten Trends

Das österreichische Start-up-Ökosystem ist durch ein robustes Netzwerk für öffentliche Anfangsfinanzierung gekennzeichnet. Es existieren zahlreiche lokale und globale Acceleratoren und Inkubatoren, die Start-ups auf ihrem Wachstumsweg unterstützen. Ein besonderer Fokus liegt auf regulatorischen Sandkästen (englisch: Regulatory Sandboxes), insbesondere im Bereich von Fintech<sup>67</sup> und des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (kurz EAG).<sup>68</sup> Ein regulatorischer Sandkasten ist ein Rahmen, den Regulierungsbehörden eingerichtet haben. Dieser erlaubt es Unternehmen und Innovatoren, in einem überwachten und kontrollierten Umfeld neue Produkte, Dienstleistungen oder digitale Geschäftsmodelle zu testen und zu entwickeln. Diese Rahmenbedingungen ermöglichen es Start-ups, innovative Ideen in einer regulierten, aber unterstützenden Umgebung zu testen und weiterzuentwickeln.

Die steigende Anzahl von Unternehmerinnen ist ein weiterer Trend in der österreichischen Start-up-Szene. Der aktivste Bereich in der Start-up-Landschaft ist die IT- und Softwareentwicklung. Zudem zeichnet sich der Sektor durch wichtige Technologietrends aus, darunter Künstliche Intelligenz, Energiespeicherung, Big Data und Cybersicherheit. Diese Trends spiegeln den Fokus auf technologische Innovation und die Bedeutung der Digitalisierung in der heutigen Wirtschaft wider.

Ein Start-up definiert sich wie folgt:<sup>69</sup>

- Nicht älter als zehn Jahre ab Gründungszeitpunkt.
- Suchen oder zeigen signifikantes Wachstum in Verkaufszahlen, Mitarbeiteranzahl oder Nutzerzahlen.

---

67 Quelle: FMA-Sandbox.

68 Quelle: E-Control.

69 Quelle: Wirtschaftskammer Österreich.

- Fokus auf internationaler Expansion und Skalierbarkeit.
- Technologische Innovation oder Tätigkeit in einem innovativen Geschäftsmodell.
- Gründer:innen haben üblicherweise Risikokapital aufgenommen.

Nur 1 % aller Unternehmensgründungen pro Jahr in Österreich entspricht dieser Definition und ist demnach als Start-up einzuordnen. Aktuell gibt es in Österreich jährlich zirka 37.000 Neugründungen.<sup>70</sup>



Abb 2: Start-up Landscape Austria [dealroom.co]

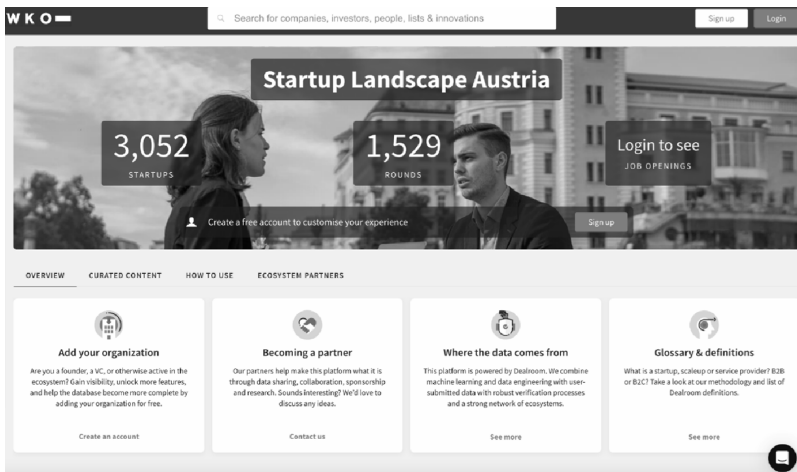


Abb 3: Start-up Landscape Austria [dealroom.co]

<sup>70</sup> Quelle: Wirtschaftskammer Österreich.