



Fachheft Nr. 15

Pioniere und Startups mit „Ja zur Börse“

Österreichs hyperaktive Startup-Szene hat einen proaktiven Zugang zur Wiener Börse.

Christian Drastil, November 2013

Junge Leader sehen die Börse modern, einfach als grosse Chance

Die Börse wird von den T-Shirt-Trägern als Kanal erkannt.



© Martina Dapfer/finanzmarktfoto.at (3)

Impulsgeber für die Wirtschaft, Bereicherung für den Kurszettel

Crowd Financing und Crowd Investing rücken in den Fokus.



Liebe Leserinnen, sehr geehrte Leser!

Also ich selbst bin natürlich weder jung, noch bin ich ein Leader. Trotzdem habe ich diesen Titel über das Bild von meinem gleichaltrigen „Co“ Josef Chladek und mir gestellt, denn wir fühlen uns jung und haben unternehmerische Energie wie eh und je. Und auch T-Shirts habe ich immer schon gern getragen. Nun ernster: Das T-Shirt stellt in diesem *Fachheft* einfach die optische Spange dar. Denn nirgendwo sonst kann man seine Marke effektvoller und kostenoptimaler präsentieren als am eigenen Körper. Die österreichischen Startups tun das und so werden die Festivals in den eigenen Uniformen besucht. Es freut mich sehr, dass Wolfgang Nolz, der Kapitalmarktbeauftragte im Finanzministerium, für diese Startup-Nummer die Patronanz übernommen hat. Und ja, ich habe ihn sogar gefragt, ob ich neben ihm im T-Shirt auftreten darf. „Überhaupt kein Problem, super Idee“ sagte er spontan. Und das passt auch sehr zum neuen, legeren und wissensdurstigen Aufeinander-Zugehen zwischen den Startups und den Wirtschaftsgrößen des Landes. Ein Malohdji (whatchado) plaudert mit einem Raidl, ein Stepic mit einem Tschas (Pioneers Festival). Man lernt voneinander. In diesem *Fachheft* geht es mir darum, den neuen Schwung, den es in Österreich gibt, in vielen Bildern und mit hoffentlich griffigen Texten einzufangen, die Player (siehe auch Diashow Starting Up – www.finanzmarktfoto.at/page/index/747/) vorzustellen. Und bis auf „meinen“ VC/PE-Award haben alle Dinge, über die ich hier berichte, in den vergangenen vier Wochen stattgefunden.

Also viel Spass und auch ein irres Tempo, der November 2013 war der wohl bisher öffentlichkeitswirksam Effektivste für die Szene. Ja, es gibt nun sogar eine eigene TV-Show, Puls 4 hat da lässige Rollenspiele „Startup/Angel“ kurzweilig aufbereitet. Auch wenn in den begleitenden Aussendungen von „Haien“ und „verzocken“ geschrieben wird, ist das eine wichtige Sache, es darf halt nicht polarisieren. Denn davon hatten wir medial und politisch wirklich genug in den vergangenen Jahren. Und weil es so schön diese Ausgabe passt: Auch wir, eben mein Co. Josef Chladek und ich, nehmen nun einen Partner an Bord. Und zwar unseren Ex-Chef bei der Styria, Horst Pirker. Es ist so ein Deal nach dem Motto: Nein, wir brauchen kein Investment nicht, um zu „überleben“. Er braucht uns auch nicht. Aber gemeinsam sind wir einfach um Eckhäuser stärker. Da geht es um Netzwerk, Kontakte, einfach Know-how. Und um gute Gespräche, Brainstorming, Ideen, freundschaftliche Wertschätzung. So mag ich das. Danke nochmals dem Finanzministerium für die Patronanz. Im *Dezember-Fachheft* wird es übrigens um bewegende Geschichten aus dem Kapitalmarkt gehen. Einen schönen Advent.

Christian Drastil, Herausgeber *Fachheft*

Liebe LeserInnen, sehr geehrte Leser!

Ein stabiler und gesunder Finanz- und Kapitalmarkt stellt eine Grundvoraussetzung für eine positive Wirtschaftsentwicklung dar. Der Finanzsektor ist Basis und Motor zugleich für nachhaltiges Wachstum sowie Beschäftigung und somit auch für breiten Wohlstand und soziale Absicherung. Als Kapitalmarktbeauftragter gehört es zu meinen Aufgaben, allfällige Lücken in der Unternehmensfinanzierung aufzuzeigen und Lösungsansätze vorzuschlagen. Im internationalen Vergleich sind die österreichischen Betriebe bedauerlicherweise unterdurchschnittlich mit Eigenkapital ausgestattet.

Basel III und sonstige Banken-Regularien verengen zunehmend die klassische Kreditvergabe durch Banken an Jung-Unternehmerinnen und Jungunternehmer. Geschäftsmodelle, die über ein gewisses Risiko-Niveau hinausragen, haben es schwer, besonders bei der Finanzierung der Expansionsphase. Dazu kommt, dass der Sanierungsdruck, der auf dem Staatshaushalt lastet, unter Umständen zu einer gewissen Bereinigung der Förderungsangebote führen wird. Verständlich daher, dass zunehmend alternative Finanzierungsmodelle wie „Crowd Financing“ und „Crowd Investing“ sowohl für Unternehmer als auch Investoren europaweit an Bedeutung gewinnen. Gemeinsames Ziel dieser Finanzierungsmodelle ist es, Investkapital, das auf bis dato konventionellen Wegen nicht aufzubringen ist, zu lukrieren.

Dadurch können neue Projekte, die ansonsten über den Status „Konzept“ nicht hinauskommen, aus der Taufe gehoben, zur Marktreife geführt, am Markt etabliert und im Idealfall bis zum Börsengang entwickelt werden. Ein Ausbau der Möglichkeiten für alternative Finanzierungsmodelle wird daher seitens des Bundesministeriums für Finanzen in der kommenden Legislaturperiode sachlich und eingehend geprüft werden. Gleichzeitig ist bei all diesen Bemühungen um eine Verbreiterung des alternativen Finanzmarkts selbstverständlich der Anlegerschutz sicherzustellen. Die in diesem *Fachheft* vorgestellten Startups beweisen die Notwendigkeit und Richtigkeit dieses Wegs. Ihr dynamischer Unternehmergeist ist vielversprechend und beeindruckend, das ökonomische Potenzial ihrer Geschäftsideen offenkundig. Dank ihrer Kreativität, Flexibilität und Beweglichkeit können und werden sich hoffentlich alle von ihnen, sicherlich aber einige, zu Wachstumsmotoren und Impulsgebern in der österreichischen Wirtschaft entwickeln. Am Ende des Tages erhoffen wir uns davon nicht nur nachhaltige Beiträge zu Wachstum und Wohlstand in unserem Land, sondern auch eine Bereicherung des Kurszettels an der Wiener Börse.

Wolfgang Nolz, Kapitalmarktbeauftragter

IMPRESSUM

Für den Inhalt verantwortlich: Büro Christian Drastil (Werbeagentur), Gussenbauergasse 4/34c, 1090 Wien
me@christian-drastil.com • Vollständiges Impressum und Download auf www.christian-drastil.com
Druck: Niederösterreichisches Pressehaus Druck- und Verlagsgesellschaft m.b.H., Gutenbergstraße 12, 3100 St. Pölten
Auflage: 500 Stück, dazu als PDF, anforderbar unter me@christian-drastil.com



Gründer rocken wie die Stones: „Start me up!“

Es tut sich eine ganze Menge im Startup-Lande Österreich: Pioneers Festival, Business Angel Day, VC/PE-Award, Startup-Report und sogar eine eigene TV-Show. Dazu: neue IPO-Kandidaten.



1. Florian Gschwandtner hat mit Runtastic / Springer wohl den Deal des Jahres geschafft
2. Puls 4 Show: Die Angels Daniel Mattes, Hans Hansmann, Oliver Holle, Selma Prodanovic, Michael Altrichter
3. Gut besuchter aws-Event „Innovatives Österreich – Neuer Schwung durch Startup Szene“
4. VC/PE-Award: Initiator Christian Drastil, Preisträger Daniel Keiper-Knorr und Oliver Holle von Speed Invest
5. Business Angels 2013: Gattin von Norbert Zimmermann für Nr. 1, Hansi Hansmann, Selma Prodanovic für Boris Nemsic
6. Katharina Klausberger, Shpock, kann einem IPO etwas abgewinnen



wikifolio-Partnernetzwerk mit grossen Finanzbrands und der Fachheft-Website christian-drastil.com, ab 2014 boerse-social.com

• Die Business Angels Of The Year 2013: Sieger Norbert Zimmermann vor Hansi Hansmann und Boris Nemsic

Der im November ausgetragene Austrian Business Angel Day ist mittlerweile die größte Fachkonferenz im deutschsprachigen Raum. Facts 2013: etwa 150 Privatinvestoren und Industry Professionals, Experten aus Vermögensverwaltung, Rechts- und Steuerberatung, internationale Keynote-Speaker. Highlight war wieder die Kür zum „Business Angel of the Year“. Für das Jahr 2013 siegte Norbert Zimmermann vor Hansi Hansmann und Boris Nemsic. Ersteren kennt man börslich über die SBO, der Zweite ist mit Runtastic, whatchado & Co. in aller Munde und den Dritten braucht man auch nicht vorstellen, er war CEO der Telekom Austria.

• Puls 4 mit „2 Minuten 2 Millionen – die Startup-Show“

Und noch einmal Hansmann: Ebenfalls seit November sind die Business Angels Selma Prodanovic, Oliver Holle, Daniel Mattes, Michael Altrichter und eben Hansmann via TV am „engeln“ bzw. angeln nach guten Investments, die ihnen via Puls 4-Startup-Show „2 Minuten 2 Millionen“ vorgestellt werden. Die Show ist eine ganz hervorragende Idee von Puls 4-Chef Markus Breitenecker, der 2013 zum „Medienmanager des Jahres“ gekürt wurde. Etwas befremdlich mutet hingegen das Wording in den bewerbenden Aussendungen an: „... Live dabei, wenn die millionenschweren Business Angels ihre Investments verzocken ... wer von den Kandidaten kann das Geld der Business-Haie locker machen?“ Nun, die Heuschreckenphrasen bräuchte man nicht unbedingt. Offenbar fürchtet der Sender, dass man ohne populistisch-biased-Unterton die Seher nicht erreichen kann.

• 15 Jahre Venture Capital und Private Equity in Österreich

„15 Jahre VC & PE in Österreich“ – das war eines der Themen bei einem von Michael Tojners GEP gemeinsam mit der Wirtschaftsuniversität Wien initiierten, zweiteiligen November-Workshop „International erfolgreiches Unternehmertum aus Österreich“ in der neuen WU Wien.

Die Vortragenden waren Hochkaräter: Manfred Bodner sprach über die Gründung von bwin, Stefan Pierer widmete sich seiner KTM, Georg Kapsch hatte „Strategiewechsel und Ausrichtung des Familienunternehmens Kapsch AG“ zum Thema gewählt und Tojner selbst widmete sich dem Jubiläum.

• In eigener Sache: der „Venture Capital & Private Equity Award“ in Österreich

Der Venture Capital & Private Equity Award wurde noch keine 15 Mal, aber immerhin seit 2005 vergeben, im Jahr 2013 bereits zum 9. Mal. Der Award wurde von Fachheft-Herausgeber Christian Drastil für den *Börse Express* konzipiert und wird seitdem jährlich mit dem Award-Partner Junge Industrie verliehen. Idee der Auszeichnung ist, beispielhafte „Best Cases“ von heimischen Unternehmen, die zusammen mit Venture- und Private Equity-Investoren tolle Stories geschafft haben, vor den Vorhang zu holen, auszuzeichnen und in den Blickpunkt der Öffentlichkeit zu rücken. Mit seinem Nominierungs- und Auswahlprozedere ist der Award international einzigartig und hat sich als Highlight der heimischen Beteiligungskapitalcommunity fest etabliert. By the way: Christine Petzwinkler, Chefredakteurin des begleitenden Produkts *Venture Woche*, wurde mit dem „European Private Equity Award for Journalists“ ausgezeichnet.

• Neu: Ein nationaler PE-Journalistenpreis

Im Jahr 2014 wird es einen neuen PE-Journalistenpreis geben, gestiftet von der RWB Österreich und dotiert mit 5.000 Euro. Er wird erstmals im Mai 2014 verliehen. Vom 13. Jänner bis 28. Februar 2014 können journalistische Arbeiten eingereicht werden, die im Jahr 2013 in einem österreichischen Medium erschienen sind. Die Ausschreibung bezieht sich gleichermaßen auf Arbeiten für Print, Radio, Online und TV. Über die Zuerkennung soll eine unabhängige Jury aus Medien- und Finanzexperten entscheiden.

• Speed Invest Austrian Startup Report

Der Austrian Startup Report wiederum ist ein laufendes Forschungsprojekt, um strukturierte Informationen über die Entwicklung der wachsenden Startup-Gemeinschaft in Österreich zu erheben. Der Austrian Startup Report kommt aus der Speed Invest-Schmiede und liefert detaillierte Informationen über eine repräsentative, nationale Auswahl von Startups, InvestorInnen und öffentliche Institutionen. Der komplette Report unter www.finanzmarktfoto.at/page/index/826, ein exemplarischer Slide hier:



• aws-Event für die junge Szene

Österreich hat Startup-Potenzial, meint auch das aws. Innovation geschehe heutzutage vielfach in jungen, kleinen Unternehmen. Und genau diese Startups würden neuen Schwung in den österreichischen Wirtschaftsstandort bringen. Aber wie können sich junge Unternehmen langfristig etablieren? Wie finanziert man? Welche Risiken bestehen? Und warum benötigt Österreich die Gründer so dringend? Diese Fragen wurden bei einem aws-Event gestellt und beantwortet. Wer dort war, sieht man auf den Fotos unter www.finanzmarktfoto.at/page/index/794.

• Shpock kann sich einen Börsengang vorstellen ...

Eine, die beim aws-Event vorgetragen hat, ist Katharina Klausberger von der Flohmarkt-App Shpock. Das *Fachheft* hat sie zum Thema IPO befragt: „Klar können wir uns grundsätzlich vorstellen, eines Tages einen IPO zu haben. Der Börsengang zeigt, dass dein Startup als Unternehmen vollkommen anerkannt wird und eine breite Masse an Anlegern begeistern kann. Die neu dazugewonnene Liquidität würde Shpock dabei helfen, noch schneller, besser und größer zu werden. Da wir aber immer am Boden bleiben, ist der Gedanke an einen Börsengang nicht täglich in unseren Köpfen.“

• ... wikifolio auch

Andreas Kern, mit wikifolio wohl einer jener Austro-Gründer, der eine der höchsten Valuations für sein Baby schaffen konnte und Partner des Börse Social Networks (siehe Seite 7) ist: „Wir sind sicher das österreichische Startup mit den meisten IPOs. Den eigenen IPO haben wir noch nicht geplant, obwohl bei unserem Wachstum und der sehr großen Bekanntheit bei deutschen Anlegern dies mittelfristig durchaus denkbar ist.“

„Höre ich, dass in Wien nichts geht, zuck ich aus“

Das Lebensgeschichten-Portal whatchado ist – nach Awards – Österreichs Rekord-Startup und bereits break-even. Gründer Ali Mahlodji und der „Neue“ Lucanus Polagnoli im *Fachheft*-Talk.

Direkt nach einem Termin mit seinem Business Angel Hansi Hansmann (u.a. auch bei der Puls 4-Startup-Show dabei) empfing whatchado-CEO Ali Mahlodji Mitte November das *Fachheft* zum Talk. Mit dabei: Der „Neue“, Lucanus Polagnoli („neben Hansmann der zweite Erwachsene im Unternehmen“), der sich um die Finanzen kümmert. Das Geschäft lernte Polagnoli bei der KPMG sowie bei Erhard Grossnigg, den die *Wiener Zeitung* einmal den „Doyen der österreichischen Sanierer“ genannt hatte. Sanierungsbedarf gibt es bei whatchado keinen, aber es gilt, das Wachstum zu managen. Und auch Themen wie der Börse steht man offen gegenüber.

Grüss euch und danke für den Termin – immer seltsam, wenn man sich gefühlt ‚ewig‘ über Facebook kennt und dann erstmals persönlich die Hand schüttelt. Ihr seid Talk of the Town, was das Produkt betrifft, mehrfach ausgezeichnet, und seid auch schon mit der Börse unterwegs gewesen. Also: Wie lang gibt es whatchado schon, was steckt dahinter?

Ali Mahlodji: Die Idee gibt es seit 16 Jahren, seit meinem 16. Lebensjahr.

Also bist du 32.

Mahlodji: Genau. Als GmbH gibt es uns seit 22 Monaten, die Website seit ungefähr zwei Jahren. Die Idee war es, eine Art Handbuch der Lebensgeschichten zu haben, über Leben, Werdegang, Karriere auf Basis eines Vier-Augen-Gesprächs zum weltweiten Verteilen. Als Jugendliche wollten wir das als Buch machen, nun hat sich logischerweise eine Website aufgedrängt. Zunächst wollten wir eine Plattform rein für User starten, aber geworden ist es eine Plattform für User und Unternehmen, Letztere sind auf den Zug aufgesprungen.

Wem gehört whatchado?

Mahlodji: Mir, meinem Partner, einigen Mitarbeitern und dem Business Angel Hansi Hansmann, den du gerade rausgehen gesehen hast. Wir sind in stetigem Kontakt.

Wie lang seid ihr schon hier am Standort?

Mahlodji: An diesem Standort seit Juli des Vorjahres, am 1. Dezember ziehen wir innerhalb des 4. Bezirks um, das Büro ist drei Mal grösser. Aktuell sind wir hier 26 Leute, eingezogen sind wir mit 14 Leuten. Wir werden bald deutlich über 30 sein, da brauchen wir mehr Platz.

Und wie viele Leute arbeiten an den Videos selbst?

Mahlodji: Ca. 50 Prozent des Teams. Wir haben vier Heads.

Wie hoch ist der Österreich-Anteil am Content?

Lucanus Polagnoli: Das ist nicht so einfach zu beantworten, weil wir auch Produkte haben, die man nach aussen nicht sieht. Es ist da immer die Frage der Sichtweise. Arbeitgeberprofile haben wir vorrangig aus der D-A-CH-Region.

Und wie lang bist du dabei, Lucanus?

Polagnoli: Ich habe am 1. Oktober angefangen; Beweggrund war, dass ich schon während des Studiums in Richtung Unternehmertum unterwegs war, bei der KPMG in Österreich und Australien habe ich die Tools gelernt, bei Erhard Grossnigg wiederum erwarb ich den Unterschied zwischen Unternehmensberatung und Unternehmensführung. Da konnte ich auch eines seiner Unternehmen führen. Es hat mich dann von der Old Economy zur New Economy gezogen und so bin ich von Grossnigg zu Hansmann gewechselt. Beide sind



© Marina Draper/finanzmarktfoto.at (4)

genial, der eine weiss aber nicht, dass man Schuhe im Internet kaufen kann, der andere kennt Zalando auswendig. Hansi Hansmann war es, der mich zu whatchado gebracht hat.

Ich habe von euch ‚börslich‘ erstmals via 21st Austria gehört. Wie ist die Connection gelaufen? Wie kommt man dazu, mit grossen Börsennotierten nach New York zu fliegen?

Mahlodji: 21st Austria wurde von Herbert Stepic und Claus Raidl gegründet; die Idee war, Österreich als *mehr* als Mozartkugeln und Sound of Music zu zeigen, eingeladen wurden wir von Raidl und der Wiener Börse. Wir wurden gefragt, ob wir gemeinsam mit Starteuropa die Gründer- und Startup-Szene in Österreich präsentieren bzw. vertreten wollen. Denn wer international das Wort Startup hört, denkt ja nicht an Österreich. Das sehe ich anders, die Bandbreite in Österreich ist sehr gross und darüber haben wir gesprochen.

Gab es in New York auch gleich Investorentalks? Waren vielleicht sogar One on Ones ausgemacht?

Mahlodji: Auch. Wir hatten davor ein paar Termine vereinbart, das war im St. Regis vom guten Elton John perfekt durchgetaktet. Es war eine gute Gelegenheit, um mit den Vorurteilen, dass hierzulande nichts geht, aufzuräumen. Da zuck ich aus. Die CEOs, mit denen ich unterwegs war, haben mich sehr positiv überrascht. Das ist die Speerspitze, alle Vollprofis, auch mit professioneller Fehlerkultur; vor allem das hat mich überrascht. Die Investoren haben ein riesen Tempo, in drei Minuten hat man alles durch, trotzdem sehr entgegenkommend.

Polagnoli: Ali hat ein grosses Sendungsbewusstsein, aber nicht nur, was seine eigene Firma betrifft. Und das war ein ganz starker Connex zu 21st Austria.

21st Austria richtet sich an angloamerikanische Investoren; ist es für euch denkbar, auch schon internationale Investoren reinzunehmen? Passt das zu österreichischen Business Angels? Gibt es Bedarf?

Polagnoli: Es gibt verschiedene Szenarien und wir sind für jedes vorbereitet.

Ist auch ein späteres IPO denkbar?

Polagnoli: Warum denn nicht? Wir denken proaktiv in alle Richtungen. Die Entscheidung, was wir dann tun, hängt davon ab, wer letztendlich am besten zu uns passt. Ich glaube, dass uns stupid money nichts



bringt. Wenn wir jemanden finden, der nicht nur Geld, sondern auch einen anderen Mehrwert einbringt, passt es. Davon hängt es ab. Wir würden nicht Wachstum für jeden Preis machen, nur Wachstum mit dem richtigen Partner. Manche haben Kompetenz im Bereich User-Generierung, andere sind wiederum solche mit Kontakten in alle Richtungen wie Hansi Hansmann.

Mahlodji: Für Österreich oder Deutschland bräuchten wir keine Partner, die Idee war von Anfang an, gross zu werden und über die Grenzen hinauszugehen.

Polagnoli: whatchado hat einen unheimlichen Vorteil – es finanziert sich selbst. Es braucht nur Partner für neue Schritte.

Ist whatchado bereits break-even?

Mahlodji: Ja, das war uns sehr wichtig und ist uns 2012 bereits gelungen.

Wachstum aus dem Cashflow ist ein Ziel?

Polagnoli: Das ist die Basis. Das, was oben drüber kommt, kann über Partner gehen.

Was kann das Besondere der whatchado in den nächsten zwei Jahren sein? Ihr habt ja mehr Awards als alle anderen gewonnen ...

Mahlodji: Haben wir. Bitte um Verständnis, dass ich über neue Produkte nichts sagen kann. Wenn man sich Berichte über uns ansieht, dann kann man sich ein Bild machen. Über Produkte kann man nichts sagen.

Polagnoli: Wir lernen von den Kunden über den Bedarf und lernen gern.

Eure grössten Konkurrenten sind ...

Mahlodji: ... im Internet natürlich jede Plattform, die irgendetwas mit Job und Karriere anbietet. Jemanden, der genau das macht, was wir tun, gibt es derzeit nicht. Das Internet ist schnell. Die Konkurrenzsituation ändert sich ebenso schnell.

Und abschliessend ein Tipp für Startups?

Mahlodji: Geldverdienen nicht vergessen. Eine Business-Idee haben, die auch jemand haben will.

”

Die CEOs der Börsennotierten sind Vollprofis mit professioneller Fehlerkultur.

Ali Mahlodji

“



Die Standort-Österreich-Fans Ali Mahlodji (gr. Bild re.) und Lucanus Polagnoli haben mit whatchado grosse Pläne. Mehr Bilder vom Interview unter www.finanzmarktfoto.at/page/index/787/, Eindrücke vom whatchado-Produkt unter www.finanzmarktfoto.at/page/index/666/.

”

Ein späterer Börsengang? Warum denn nicht? Wir denken in viele Richtungen.

Lucanus Polagnoli

“

„Starke lokale Börse für Startup-Szene essenziell“

Andreas Tschas und Klaus Matzka vom „Pioneers Festival“-Veranstalter StartEurope strecken der Wr. Börse die Hand entgegen. Diese könne die Glaubwürdigkeit von Crowdfunding & Co. stärken.

”

Die Zusammenarbeit zwischen jungen Firmen und etablierten Konzernen wird sich intensivieren. Man kann viel voneinander lernen.

Andreas Tschas

“

Mit rund 2.500 internationalen Gästen und Speakern – darunter die Gründer von Kickstarter, Siri und Shazam – war das Pioneers Festival, das Ende Oktober in der Hofburg stattgefunden hat, heuer eine riesige Sache. Ist das Festival für euch Veranstalter auch finanziell ein Erfolg?

Andreas Tschas: Wir sind zufrieden!

Ein kurze erzählte Branchen-Tortengrafik der präsenten Unternehmen bitte ...

Tschas: Betrachtet man die teilnehmenden Startups beim diesjährigen Pioneers Festival, fällt auf, dass 13 Prozent aus dem Bereich Advertising & Marketing stammen, weitere 10 Prozent aus Business & Productivity Services, 10 Prozent aus E-Commerce, 8 Prozent Big Data & Analysis und 5 Prozent aus Media und Communications. Mit jeweils 4 Prozent waren Social Networking, Education und Cloud vertreten. AI & Robotics, Art & Design, Consumer Electronics, Digital Health & Med Tech, Entertainment, Finance/Banking & Legal, Food & Dining, Travel & Transportation stellen jeweils 3 Prozent der teilnehmenden Startups dar. Darüber hinaus konnte man noch weitere Branchen wie Gaming, Telecommunications, Aerospace, Biotech, Smart Homes, Clean Tech, Musik und Sport am Event antreffen.

Und was waren deine persönlichen Festival-Highlights 2013?

Tschas: Die tolle Atmosphäre und die vielen motivierten Leute. Vom Programm

her war es der Vortrag von Nathan Harding von Ekso Bionics – das war einer der emotionalsten Momente, das YouTube-Video dazu gibt es unter bit.ly/18LNOMS.

Und ein kurzer Ausblick auf das Festival 2014?

Tschas: Wir werden noch eins draufsetzen.

Ich probiere nun den Spagat zur Wiener Börse. Seht ihr aus dem Umfeld eures Festivals IPOs heranreifen? Und wenn ja, welche Rolle kann dabei eurer Meinung nach die Wiener Börse spielen? Vielleicht die Frage an dich, Klaus, du bist ja seit Jahren in der Private-Equity-Szene tätig ...

Klaus Matzka: Die allerbesten Startups haben das Potenzial, eine Tages reif für die Börse zu sein. Aus standortpolitischer Sicht ist es von Vorteil, erfolgreichen Startups in der Phase des beschleunigten internationalen Wachstums nicht über einen Trade Sale in andere Länder oder andere Kontinente zu verkaufen. Damit geht in der Regel die Eigenständigkeit und oftmals auch Wertschöpfung lokal verloren. Entsprechende Ambitionen und Expertise des Gründerteams (und Eigentümers) eines Wachstumsunternehmens vorausgesetzt, kann durch Aufnahme von Wachstumskapital über die Börse das Gründerteam das Unternehmen aus dem starken Kontrolleinfluss der bisherigen Kapitalgeber

(Venture Capital Investoren) herausführen und für eine Phase des raschen Wachstums und der Internationalisierung/Globalisierung unter Eigenständigkeit ausrichten. Damit bleibt die Chance erhalten, eine führende Wirtschaftseinheit am Standort zu werden und mittel- bis langfristig einen Virtuous Circle an Entrepreneurship und innovationsinduziertem Wachstum und Strukturwandel in Gang zu bringen und zu halten.

Was erwartet sich die Startup-Szene von der Wiener Börse?

Matzka: Die Startup-Szene benötigt dringend Zugang zu Eigenkapitalfinanzierungsvolumen im Anschluss an öffentliche Förderungen, Business Angel-Finanzierung und Early Stage VC-Finanzierung. Für diese Finanzierungsphase ist die Börse noch kein Partner. Für die Szene der jungen Wachstumsunternehmen wäre es hilfreich, hier eine Brücke zu schlagen und die öffentlichen Kapitalmärkte näher an die ersten Wachstumsphasen dieser jungen Unternehmen heranzuführen. Hier könnte eine verstärkte Zusammenarbeit der Börse mit Crowdfunding-Plattformen für alle Stakeholder von Nutzen sein: Crowdfunding steckt in den Kinderschuhen und es muss lernen, sich zwischen institutionellem EK-Investieren (z.B. Venture Capital) und dem öffentlichen Kapitalmarkt zu positionieren. Die Börse kann bei der Ausgestaltung regulatorischer Rahmenbedingungen für Crowdfunding ihre jahrzehntelange Erfahrung und die gelebten Best-Practices einbringen. Die Börse kann die Glaubwürdigkeit von Crowdfunding als Vorstufe zum institutionellen Kapitalmarkt stärken.

Spricht man vor Ort über den Kapitalmarkt oder geht der Trend eher in Richtung Trade Sale a la Runtastic, in Richtung Big Partner?

Matzka: Heute wird in der Szene der innovationsinduzierten Wachstumsunternehmen unternehmerischer Erfolg meist mit Exit via Trade Sale gleichgesetzt. Ich schreibe dieses Faktum der jungen Entwicklungsstufe dieses unternehmerischen Ökosystems zu. Viele erfolgreiche junge Wachstumsunternehmen wie Runtastic – oder z.B. auch Dynatrace mit dem 180-Mio.-Euro-Exit an Compuware – werden von Gründern aufgebaut, die den Zyklus Gründung-Aufbau-Exit zum ersten Mal durchleben. Oftmals steht dabei diesen Unternehmern der Bedarf an Kapitalrückfluss für die Finanzierung des Lebensunterhalts (Wohnraumbeschaffung, Auto, Abbau persönlicher Risiken) sehr präsent im Vordergrund. Das führt zu einer Neigung zu frühen Exits. Werden dieses Ökosystem und die darin agierenden Gründer reifer, werden diese Gründer zu sogenannten Serial Entrepreneurs und dies erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass diese Unternehmer nicht ‚vorzeitig‘ Risiko zu vermeiden versuchen und einen ‚Cash-out‘ suchen, sondern mit entsprechenden Ambitionen und Risikobereitschaft das Wachstum des Unternehmens vorantreiben und jene Wachstumsfinanzierungsphase erreichen, für die eine Finanzierung über die Börse geeignet ist. Ein Baustein für diese Entwicklung ist heute sehr stark unterentwickelt, nämlich die EK-Finanzierung in der frühen Wachstumsphase eines Unternehmens, dort, wo es um Anschluss-finanzierungsvolumen von z.B. drei bis zehn Millionen Euro geht. Siehe oben.

Andreas, du warst mit der Initiative 21st Austria in New York; deine Eindrücke?

Tschas: 21st Austria ist eine super Sache für Österreich. Österreich hat sehr viel unternehmerisches Potenzial zu bieten und damit meine ich sowohl die großen etablierten Un-

Andreas Tschas (li.) und Klaus Matzka im Interview mit dem Fachheft-Herausgeber. „Yes! Yes! Yes!“ passt zur Aufbruchsstimmung in der T-Shirt-tragenden österreichischen Startup-Szene (aber auch Wrestling-Fans werden damit etwas anfangen können ...). Das Pioneers Festival beherbergte jedenfalls 2.500 Gäste bzw. Speaker.

Diashows unter www.finanzmarktfoto.at/page/index/778 (Martina Draper), www.finanzmarktfoto.at/page/index/798 (Veranstalter).





© Martina Drastil/finanzmarktfoto.at (5)

ternehmen, aber auch Startups und die vielen Hidden Champions. Was wir bis jetzt nicht geschafft haben, ist, dem Standort international die Relevanz zu geben, die er verdient hat. Dafür soll 21st Austria sorgen. Der Trip nach New York hat gezeigt, wie wenig internationale Medien und Investoren über den Standort wissen, das haben wir nun im Kleinen geändert. Ich konnte viele tolle Kontakte knüpfen. Außerdem war es für mich sehr spannend, mich mit CEOs wie Herrn Anzengruber, Herrn Zehetner oder Persönlichkeiten wie Herrn Stepic oder Herrn Raidl auszutauschen; von ihnen kann ich viel lernen.

21st Austria richtet sich an die angloamerikanische Klientel. Und wie siehst du CEE? Sowohl von den Geschäftsmöglichkeiten für Startups, als auch von der lokalen Investorenzene her.

Tschas: Das Ziel von 21st Austria ist es, bei Investoren auf den Standort Österreich aufmerksam zu machen; da macht es schon Sinn, im angloamerikanischen Raum zu starten. Ich kann mir durchaus vorstellen, dass in weiterer Folge der CEE-Raum ein Thema wird. Im Bezug auf Startups ist es das schon längst. Der CEE-Raum birgt sehr großes Potenzial, es gibt viele motivierte junge Menschen, die etwas erreichen wollen. Wir sehen teilweise sehr viele Städte, in denen sich die Startup-Szene rasch und gut entwickelt – um mit Budapest, Prag, Bratislava und Sofia nur ein paar zu nennen.

Was können CEOs/CFOs börsennotierter Unternehmen von den jungen Pionieren lernen?

Matzka: Die große Stärke der Pioniere ist, dass sie mit wenig Ballast und geringen Kosten in sehr kurzen Ideen-zu-Markt-Zyklen experimentieren können und das auch tun. Durch Versuch und Irrtum gelingt es einem Teil dieser Pioniere, disruptive Innovationen in Technologien und/oder Geschäftsmodellen nachhaltig in den Markt zu bringen. Ein gut geführtes, am Markt etabliertes Unternehmen hat sein Kerngeschäft optimiert und ist darin Meister und generiert trotz globalen Wettbewerbsdrucks Wachstum und Gewinn. In diesem Betriebsmodus stehen allzu oft wenig bis keine Ressourcen zur Verfügung, um sich am Innovationsökosystem mit einer unglaublich beschleunigenden Innovationsgeschwindigkeit als aktiver Spieler zu beteiligen. Wir bieten den CEOs dieser Top-Unternehmen an, die global agierende Innovationsplattform Pioneers als Werkzeug zu nutzen, um mit geringem Ressourcen- und Kapitaleinsatz auf Tuchfühlung mit dieser Innovationsbasis bleiben zu können und rechtzeitig auf Chancen und Bedrohungen reagieren zu können.



Und umgekehrt?

Matzka: Die Pioniere können von den Top-Unternehmen und deren Management lernen, wie man Geschäftsmodelle, so sie von den Pionieren entdeckt worden sind, skalieren und globalisieren kann. Ein Abbau von Berührungspunkten zwischen Corporate und Startup führt zu Chancen auf beiden Seiten!

Ali Malohdji spricht davon, dass Österreich ein toller Standort für Startups ist, und diese Message massiv nach außen getragen gehört. Wie siehst du das? Klingt ja gut, aber sollte sich die Politik da nicht besser vermarkten?

Tschas: Unsere Präsenz an der letzten Klimakonferenz war wieder ein gutes Beispiel, wie wir mit internationaler Verantwortung und Präsenz umgehen. Ja, Ali hat vollkommen recht, wir haben sehr viel Potenzial in Österreich, wir müssen uns aber internationaler ausrichten und uns international besser verkaufen. Ich sage da immer, dass das Startup-Thema politisch Chefsache werden muss; viele Länder wie Grossbritannien, Deutschland, USA, Estland, Finnland, u.v.m. haben das bereits erkannt.

Letzte Frage: Was machst du ausserhalb des Festivals? Welche sind deine Hauptprojekte?

Tschas: Bei Pioneers betreiben wir außer dem Festival auch kleinere internationale Events. Vor vier Jahren haben wir in Österreich gestartet, die Startup-Szene aufzubauen und seither ist einiges passiert. Mit den Pioneers Unplugged-Events wollen wir, was wir in Wien geschaffen haben, auch in anderen Städten schaffen und wir wollen dort eine aktive Startup-Community aufbauen. Seit heuer bieten wir außerdem auch gezielte Vernetzung zwischen Startups und etablierten Unternehmen an, einige Banken, Versicherungen und Industrieunternehmen zählen dabei schon zu unseren Kunden. Die Konzerne sehen, dass Innovation immer mehr von Startups getrieben wird und dass es wichtig ist, mit den Startups in Kontakt zu stehen bzw. gemeinsam Projekte weiterzuentwickeln. Ich bin davon überzeugt, dass sich in Zukunft die Zusammenarbeit zwischen jungen flexiblen Firmen und etablierten Unternehmen intensivieren wird und das wird so gut wie jede Branchen betreffen.



Eine verstärkte Zusammenarbeit der Wiener Börse mit Crowdinvesting-Plattformen wäre für alle Stakeholder von Nutzen.

Klaus Matzka



IPOs: die Austro-Historie mit Private-Equity-Blick

Wenn man von österreichischen Erfolgs-IPOs spricht, geht es zuvorderst um die Emissionen aus dem ÖIAG-Portfolio. Aber auch mit der jungen Pionieren war bei gutem Timing Geld zu machen.



betandwin.com, die heutige bwin.party, und Intercell, die heutige Valneva, waren in ihrer Ära die absoluten Lieblinge der Privatanleger.

Christian Drastil



© Michaela Meitz/finanzmarktfoto.at

Sieht man sich die Austro-IPO-Geschichte aus dem Blickwinkel Startup und Private Equity an, so kommt man an betandwin.com und Intercell nicht vorbei. Diese heissen heute bwin.party und Valneva, denken (und sind) international. Trotz aller Up&Downs im Kurs sind es Erfolgsgeschichten made in Austria, die den Finanzplatz deutlich belebt haben. So etwas würde es wieder brauchen. Anbei ein Abriss über die Austro-IPO-Jahrgänge der vergangenen Dekaden, der sehr international ausfällt. Heutzutage spielt die Musik nur noch in Wien. Und das ist richtig so.

Also beginnen wir: Nach Grossemissionen wie voestalpine und Böhler, die beide ganz hervorragend gelaufen waren, kam es Ende **1996** nach langer Zeit auch wieder zu Börsegängen kleinerer Unternehmen wie KTM (in Wien) und SEZ (in Zürich).

Das IPO-Jahr **1997** kann man perfekt in drei Zweier-Blöcke zerlegen: Zum einen der Block „fit“ mit Hirsch Servo und SW Umwelttechnik, die beide mit einem österreichischen Wachstumsfinanzierer kooperierten, dann der Block „Easdaq/CA IB“ mit Schoeller Bleckmann-Oilfield und Topcall und letztendlich der herausragende Block „Blue Chips“ mit Austria Tabak und Erste Bank.

Im IPO-Jahr **1998** (wir erinnern uns: Asien- und Russlandkrise) blieben die Big Deals aus. In Wien sorgten in der ersten Jahreshälfte die beiden Emissionen der CA IB, Austria Haustechnik und Do&Co, für nur bescheidenes Anlegerinteresse. Die beliebteste Börse war im Jahr 1998 aus österreichischer Sicht die paneuropäische Easdaq mit S&T, Pankl Racing Systems und Eybl.

1999 kann man als jenes Jahr beschreiben, in dem die Wiener Börse gegenüber dem Neuen Markt in Frankfurt und der paneuropäischen Easdaq in Brüssel wieder nachhaltig und entscheidend Terrain zurückgewinnen konnte, wenngleich sich dies erst gegen Jahresende deutlich zeigen sollte. Das 99er-Emissionsjahr war eines mit elf Emissionen. Leider haben es einige Vertreter des IPO-Jahrgangs aber einfach nicht geschafft. Eines sollte aber keinesfalls vergessen werden: Wer bei den legendären 1999er-IPOs wie Libro, CyberTron, AT&S, Plaut oder Sanochemia am Sekundärmarkt geschickt mit Limits operierte, konnte ein Vermögen verdienen. Bei Libro war mit der UIAG ein ordentlicher Private-Equity-Faktor dabei, aber dass die Sache für alle Beteiligten hintenraus nicht gut ausgegangen ist, weiss man. Auch bei Palfinger war die UIAG dabei, aber da kann man auch aus heutiger Sicht nur das Beste sagen.

Das IPO-Jahr **2000** war das letzte Jahr, in dem es österreichische Unternehmen an den Neuen Markt gezogen hat: Gericom, die mittlerweile von General Electric übernommene

Kretztechnik, update und Blue C gingen nach Frankfurt, EMTS (Go Equity, Global Equity Partners) zog es nach Zürich. 2000 war auch das Jahr mit zwei total verschiedenen Hälften. War die Stimmung im 1. Halbjahr noch euphorisch (das PE-Vorzeige-IPO betandwin.com mit der GEP an Bord führte das IPO z.B. am Tag des Höchsturses von Nemax und Nasdaq-Composite durch), so schaffte es JoWood (marchfifteen vom heutigen Rennsportmanager Toto Wolff) gerade noch an die Börse. Im 2. Halbjahr lief fast gar nichts mehr. Dies hatte natürlich auch einen Effekt auf die Pricingvorgänge. Hätte eine Telekom Austria-Aktie in der ersten Jahreshälfte wohl noch 15 bis 20 Euro gekostet, so wurden es letztendlich nur neun Euro (mit anschliessendem Absturz). Und Head flopte von der ersten Sekundärmarktsekunde an.

Das IPO-Jahr **2001** brachte sieben Börse-Neulinge für Wien. Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang die Andritz-Aktie (UIAG), die heute markant über dem Emissionskurs notiert. Dazu Oino Flagship, die später mit einer vom heutigen Puls 4-Business Angel Daniel Mattes erzeugten „Jajah-Fantasie“ für einen Höhenflug und Absturz der besonderen Art sorgte. Ebenfalls lange verschoben worden war die Erstnotiz von Admiral Sportwetten; im Gegensatz zu Andritz halfen aber hier weder das Delay (Start war dann im Sommer) noch der günstigere Preis etwas. Bereits im April, also vor Admiral Sportwetten, war die Finanzplattform Bluebull von Mike Lielacher an die Börse gegangen. Bleiben noch Euro-marketing, TeleTrader, CLC und Oino Flagship.

Viel hat sich IPO-mässig im Jahr **2002** nicht getan. 2002 war vielmehr das Jahr der „Shattered Dreams“, einige vermeintliche Börse-highflyer aus PE-Portfolios haben es nicht einmal bis in die Nähe der Börse geschafft: DoRo, Avitech, Borag, Image Concepts und der etwas anders zu sehende Fussballclub FC Tirol waren die vielleicht Prominentesten in einer (elend) langen Liste an „Leider Nein-Börsekandidaten“. Wenige Unternehmen schafften es an die Börse, zwei davon sollten aber zu einer Gruppe gehören, die die nächsten Jahren prägen sollte: die Immobilienkonstrukte Meinl European Land und conwert.

Drei Immobiliengesellschaften, eine Bank und eine Beteiligungsgesellschaft waren dann die Neulingsausbeute im Jahr **2003**. Während für die Immobiliengesellschaften – Immoeast, Prime Site Immobilien und SEG Immo AG – das Börseleben im Jahr 2003 erst begonnen hat, war es für die Bank Austria Creditanstalt (BA-CA), aber auch für die Beteiligungsgesellschaft Cross Holding (im weitesten Sinn), eine Fortsetzung des Börsedaseins. Die damals börsennotierte BA-CA wurde bekanntlich im Jahr 2000 von der Bayerischen HypoVer-

einsbank übernommen und in Folge von der Börse genommen.

Das Jahr **2004** war ein sehr schwaches Börse-neulingsjahr. Zunächst ging Athos Immobilien ganz still an die Börse. Im Mai des Jahres 2004 wanderte dann austriamicrosystems auf den Züricher Kurszettel und im Herbst feierte die Sportwettenbörse betbull ihr Börsedebüt in Wien. Für den Chipzulieferer austriamicrosystems (ams) war es bereits der zweite Börsegang. Der erste fand im Jahr 1993 in Wien statt und endete gen Ende des alten Jahrtausends.

Spannend ging es im Börsejahr **2005** zu. Mit Raiffeisen International hiess die Wiener Börse einen der wirklich grossen Brocken willkommen. Und mit Intercell gab es das erste Biotech-IPO zu feiern. Century Casinos, die schon an der Nasdaq notierte, kam ebenfalls an die Wiener Börse und die in Bratislava beheimatete Billigairline SkyEurope landete ebenfalls an der Wiener Börse. Intercell hatte sich im Vorfeld über mehrere Finanzierungsrunden an die 100 Mio. Euro von europäischen Venture Capital-Gesellschaften geholt.

Auch das IPO-Jahr **2006** war ein durchaus lebendiges. Mit dem IPO von Polytec hat im April der Börse-Reigen in Wien begonnen. Vom Emissionserlös floss der Grossteil in die Taschen des Schweizer Finanzinvestors Capvis, der den Börsegang zum Ausstieg aus der Polytec nützte. Im Mai ging es mit Zumtobel weiter. Im Zuge des IPO hat sich der Finanzinvestor KKR fast zur Gänze aus Zumtobel zurückgezogen. Und die Post, die Ende Mai an die Börse ging, brachte eine siebenfache Überzeichnung. Einige heimische Firmen haben sich aber auch für die Frankfurter Börse entschieden: C-Quadrat oder CAT oil. Im weiteren Jahresverlauf kamen noch BDI, bene (Sieger des Venture Capital/Private Equity-Awards), CA Immo International und die kontrovers diskutierte A-Tec.

2007 war das Jahr vor Lehman und es ging noch etwas. Mit Strabag und Kapsch kamen noch grössere Transaktionen, dazu MIP, MA, THL, Warimpex und eine gewisse phion, die von Barracuda übernommen wurde und im Zuge des Squeeze-Out auch eine der grössten Raubfisch-Aktivitäten der Wiener Börsegeschichte an den Privatanlegern durchgezogen hat. Institutionelle erhielten ausserbörslich ein Vielfaches der Zwangsabfindung.

Dann war Lehman und Pause, mit der Amag wagte sich erst **2011** wieder ein (tolles) Unternehmen an die Wiener Börse, man schaffte es sogar zwischenzeitlich in den ATX. Aber leider wurde der Streubesitz in der Folge wieder ausgedünnt.

2013 gab es starke Kapitalerhöhungen (Erste Group, Uniqa, AT&S) und Ende November ein leider missglücktes IPO von Constantia Flexibles.



© beige/steil (3)

Während die heutige bwin.party keinen Kontakt mehr zu österreichischen Privatanlegern sucht, ist die heutige Valneva erst Ende November mit dem „Valneva Open House“ in Wien präsent gewesen. Bilder dazu unter www.finanzmarktfoto.at/page/index/835

Vintage: Der *Fachheft*-Herausgeber in der Intercell-Kluft bzw. mit betandwin.com-Erfinder Michael Tojner beim VCM.

bwin ist Anfang Dezember exakt 4.000 Tage an der Börse, der erste Wetttgutschein-Einlöser ever war der *Fachheft*-Herausgeber und zwar bei einer Champions League-Pizza mit Bodner/Teufelberger und dem VC.

Und: Die JoWood-Damen brachte der heutige Rennsportkaiser Toto Wolff an die Börse.

Börse Social Network als Mitmach-Startup für alle

Mit der Kraft der Crowd wird eine neuartige Börseplattform für den deutschsprachigen Raum entstehen. Nicht als Ersatz für Bestehendes, sondern für die herbeigesehten neuen Blickwinkel.



© K. Michalski/Horizont

”

Ich steige hier ein, weil die beiden kongeniale Partner sind, die auch die kühnsten Gedanken umsetzen können.

Horst Pirker

“

Die österreichischen Startups sind „mit dem Anhängen an“ und „Neu-Interpretieren von“ grossen Trends sehr erfolgreich. „Es ist richtig, ohne Apps und Smartphones gäbe es kein Runtastic, kein Shpock, kein MySugr“; bestätigte auch Business Angel Hansi Hansmann unlängst in einem Interview. Im Kapitalmarkt ist das markant veränderte Konsumentenverhalten indes noch nicht angekommen. Bei den Tradern vielleicht, bei den klassischen Anlegern nicht und bei den Medien auch noch nicht.

Das war einer der Beweggründe zum Start des Börse Social Networks, in das alles, was so rund um das *Fachheft* passiert, einfließen wird. Motto: Wenn „21st Austria“ die Schiene der Unternehmen zu den Institutionellen ist, dann soll das „Börse Social Network“ der Link zu einer neuen Generation von Privatanlegern sein. Mit dem Content für eine neue Generation. Die Initiatoren, *Fachheft*-Herausgeber Christian Drastil und sein „Co“ Josef Chladek, sagen, was Sache sein wird.

Was im BSN drin ist

Da werden sich z.B. neuartige Grafiken finden, die Aussagen wie die folgende liefern: „Die Facebook-Aktie ist seit Jahresbeginn um 78 Prozent gestiegen. Wussten Sie, dass fast der gesamte Anstieg (in Summe mehr als 4/5) an Donnerstagen stattgefunden hat?“ So etwas haben wir via Social Media abgetestet und es funktioniert hervorragend, verbreitet sich viral extrem schnell weiter. Es geht um Dinge, die die Neugier am Kapitalmarkt wecken sollen. Bekanntes wie Kurslisten wird man ab Jänner 2014 völlig neu verpackt finden.

Dazu Social-Media-Beiträge der gelisteten AGs.

Dazu der Fotoschatz von *finanzmarktfoto.at* – im November gab es mehr als 500.000 Fotoaufrufe auf der Site.

Dazu die Nachrichten der Top-Medien und Finanzblogger von *finanzmarkt mashup.at*.

Dazu Blogs wie *wolfgang-matejka.com*, *aw-finanz.com* oder *christian-drastil.com*. Anm.: Die o.a. Seiten kommen bereits jetzt kumuliert auf eine monatlich siebenstellige Abrufzahl und das alles noch ohne Charting.

Dazu Geschäftsberichte im Umfeld renommierter Fotobücher aus der ganzen Welt sowie natürlich auch extra aufbereitet: http://www.josefchladek.com/company_reports.

Dazu Audiobeiträge in Kooperation mit FM4-Redakteur Robert Zikmund.

Dazu die *Runplugged*-App (Marktführer Tailored Apps arbeitet an der Umsetzung), mit der man unterwegs u.a. Börsenwissen und Marktberichte mit seiner iTunes-Bibliothek mischen kann.

Dazu die Tausenden Trades von Social Trading-Plattformen wie *wikifolio* je ISIN aufbereitet sowie die angesprochene Integration von Facebook-Feeds der Unternehmen. Das Ganze nicht nur für Österreich, sondern auch für internationale Trendaktien.

Den Partnern, u.a. den börsennotierten Unternehmen, wird z.B. eine tägliche Auswertung der Social Media-Ströme des eigenen Unternehmens und der Peer Group geboten. Weiters ein Fotopool, der gemeinsam aufgebaut werden soll. Diese Seite ist anders.

Wer beim BSN mitentwickelt

Und „Social“ wird hier auch so verstanden, dass die Branche zum aktiven Mitentwickeln des Portals eingeladen wird. Dazu wurden, beginnend mit dem 27. November, sogenannte Börse Social Network Days (stets ca. 10 Personen) geschaffen, an denen mit Börsianern, Marktteilnehmern und auch Privatanlegern Ideen und Tools für das neue Projekt entwickelt werden sollen.

Zum 1st BSN-Day traf man sich an diesem 27. November bei der „Motiwirtin“ in 1090 Wien. Den 2nd BSN-Day wird es bereits in der ersten Dezemberhälfte geben, die Partnerriege ist prominent: Brokerjet, *wikifolio*, L&S, Onvista, die App kommt vom Marktführer Tailored Apps.

Wunschpartner Horst Pirker steigt ein

Und, was perfekt zum Thema dieser Ausgabe passt: Horst Pirker, langjähriger Styria-Chef und Förderer des BSN-Teams, wird beim Börse Social Network einsteigen und u.a. mithelfen, es in völlig neue Kreise zu bringen. Auch Printprodukte brauchen neue Kursseiten. Und warum steigt Horst Pirker in das Unternehmen ein? „Weil Christian Drastil vom Finanzmarkt ebenso viel versteht wie von der Entwicklung der digitalen Medien und mit Josef Chladek einen kongenialen Partner hat, der die kühnsten Gedanken auch umzusetzen versteht ...“, sagt er selbst. Freut uns sehr. Wie damals, als wir mit Pirker in einer Dreierunde spontan die Gründung des *Börse Express* vereinbarten und es zum erfolgreichsten österreichischen Online-Medienunternehmen der Nuller-Jahre machten, wird es auch diesmal gelingen.

Und was sagt Maxi Nimmervoll, Chef des App-Entwicklers? „Als Österreichs führende Mobile Agentur werden uns fast wöchentlich neue App-Ideen vorgestellt. Aber Christian ist im Sommer mit einer für uns wirklich neuen und einleuchtenden Idee, der *Runplugged* App, auf uns zugekommen. Als leidenschaftlicher Läufer hat uns Christian gleich mit dem *Runplugged*-Fieber angesteckt. In den gemeinsamen Workshops wurde aus der „Idee“ ein reales Projekt. Wir freuen uns schon sehr auf den Launch der *Runplugged*-App und die vielen aktiven User!“

Wir selbst sind vom bisher ausschliesslich positiven Feedback zu unserem neuen Projekt angetan und meinen: Das Börse Social Network ist der bisher ernsthafteste Versuch, an eine neue Generation von Anlegern heranzukommen.


Christian Drastil Josef Chladek 



Wer beim 1st Börse Social Network Day mit Chili für alle dabei war, siehe <http://finanzmarktfoto.at/page/index/830>

Wir setzen uns für den Finanzplatz Wien ein:

3 Banken-Generali
Investment-Gesellschaft m.b.H.



BAADER
Die Bank zum Kapitalmarkt.

Close Brothers Seydler
Bank AG

Deutsche Bank
db-X markets 

Deloitte.


direktanlage.at
Die Bank für Anleger.

 **DONAU
INVEST**

ERSTE 

ERSTE 
SPARINVEST

IMMOFINANZ
GROUP

ING  **DiBa**
Direktbank Austria

iv INDUSTRIELLEN
VEREINIGUNG

MEINL  BANK

PALFINGER
LIFETIME EXCELLENCE

panki
RACING SYSTEMS


philoro
EDELMETALLE

 **Post**

 **Raiffeisen**
CENTROBANK

 **rosenbauer**

 **IMMO**

STRABAG
SOCIETAS EUROPAEA

TELEKOM 
AUSTRIA
GROUP


UNIQA

 **valneva**

voestalpine
EINEN SCHRITT VORAUS.


wikifolio