

**TREND:** Sie leben seit bald drei Jahren im Silicon Valley und agieren dort als Vermittler zwischen österreichischen und amerikanischen Unternehmen. Wie wird Österreich im Valley gesehen?

**WAGNER:** Wir arbeiten in den USA mit sehr vielen mitteleuropäischen Technologieunternehmen zusammen. Das reicht von der Schweiz über die Nachbarländer Slowenien, Tschechien, Ungarn, Slowakei bis nach Deutschland. Wir haben nicht nur die österreichische Brille auf.

**Kennt man neben Schwarzenegger nun vielleicht auch ein Runtastic?** In der Eigenwahrnehmung schneiden wir großartig ab, aber aus Valley-Perspektive muss ich sagen: Leider, Österreich kommt nicht vor. Es gibt keine guten Assoziationen, aber auch keine schlechten: Man kennt uns schlicht nicht als Start-up-Marke. Österreich wird nicht als Technologiestandort wahrgenommen. Weder Runtastic, 3united, 123people, bwin noch das Pioneers (*Start-up-Festival, Anm.*) kennen die Amerikaner. Ihnen ist gleichgültig, wo etwas herkommt, im Positiven und im Negativen. Wenn ein Unternehmen etwas Cooles macht, erfolgreich und groß genug ist, interessieren sie sich dafür – vorausgesetzt, sie sehen wirtschaftliches Potenzial in der Zusammenarbeit, wenn nicht, dann eben nicht.

**Die österreichischen Silicon-Valley-Touren, Ansiedlungsprojekte und Ableger haben bislang also null Effekt gezeigt?**

Marketing alleine ist mittlerweile zu wenig – Österreich als Sprungbrett oder gar als die Zentrale für die Europaaktivitäten von US-Unternehmen zu positionieren, das funktioniert nicht mehr. Wenn ein US-Konzern nach Europa kommen will, geht er nach Berlin. Wo früher selbstverständlich London oder – steuermotiviert – Irland angesagt war, steht heute Berlin. Deutschland ist der größte und vitalste Binnenmarkt in der EU und dort wollen diese Unternehmen Zugang haben. Das ist rein eine Frage der Marktgröße. Wir haben gegenüber Berlin sicher Boden verloren, vor allem im E-Commerce-Segment. Ein Zalando macht man besser aus Deutschland heraus, auch Amazon Europa wird sich eher in Deutschland als in Österreich ansiedeln.

**Was sollte Österreich an der Strategie ändern?** Man sollte zuerst die Entstehung von mehr erfolgreichen Techno-



# Österreich kommt im Valley nicht vor

Warum Österreich als Start-up-Land im Silicon Valley unbekannt ist und wie sich dieser Umstand ändern ließe, sagt **BUSINESS ANGEL** Markus Wagner, der ein paar Start-up-Geheimtipps auf Lager hat.

logieunternehmen im eigenen Land unterstützen und Fachpersonal fördern. Die daraus entstehenden Unternehmen und das Know-how könnten im Weiteren dann wieder für amerikanische Konzerne interessant sein. So würde durch Übernahmen österreichischer Technologiefirmen durch internationale Player der Standort Österreich praktisch über die Hintertüre etabliert werden. Vergleichbares haben wir so auch in der Schweiz beobachten können. Dieses Szenario sehe ich als realistischer an.

**Ausgerechnet die Schweiz, die als Banken- und Pharma-Hotspot bekannt ist, soll uns ein Vorbild sein?** Ja, denn die machen eine unglaublich professionelle Standortpolitik. Wenn man ein interessantes internationales Technologieunternehmen ist, klingelt bald einmal der eidgenössische Standortbeauftragte und macht Vorschläge für eine Ansiedlung in der Schweiz. Das hat auch Früchte getragen: Deshalb hat Google eine vernünftige Niederlassung in der Schweiz, nicht nur ein Vertriebsbüro. Da spielen auch Wissenschaftsmarken wie die ETH Zürich eine Rolle. Das kennen die Amerikaner. Aber natürlich auch, weil es

sehr viele Menschen gibt, die herumrennen und das propagieren. Das ist schon ziemlich einzigartig. Nach Deutschland kommen die Unternehmen von alleine, aber die Schweizer gehen proaktiv in die Akquise, so, wie es auch Irland vorgelebt hat. Was uns früher, rund um die Nullerjahre, noch geholfen hat, waren Start-ups, die durch ihre Größe weltweit sichtbar waren: bwin hatte mehr als 1.000 Mitarbeiter. Heute gibt es kein Technologie-Start-up, das aus Österreich heraus über die 500-Mitarbeiter-Marke springt. In Tschechien gibt es so etwas aber sehr wohl, etwa im Internet-Security-Bereich (Avast und AVG, Anm.). Aber auch Prezi und Ustream aus Ungarn kennt man weltweit. Hier haben wir Aufholbedarf.

**Haben wir die „falschen“ Start-ups oder promoten wir die falschen?** Wir setzen in der Vermarktung auf die falschen Pferde. Als Standort haben wir die eigenen Stärken noch nicht wirklich identifiziert. Wir haben hochspezialisierte Firmen aus dem Bereichen Bildverarbeitung, echte Parafirmen im Augmented- und Virtual-Reality-Bereich, Kameratechnologie, nur kennt die