

# „So etwas wie Runtastic passiert nicht jeden Tag“

Vor zehn Jahren wurde das FH OÖ Zentrum für Unternehmensgründung initiiert. Gerold Weisz, Leiter der Einrichtung, hat mehr als 100 Startups betreut. *Valentina Dirmaier* sprach mit ihm über TV-Shows, Runtastic und die Hürden der Gründer



Gerold Weisz, 46 Jahre alt, hat viele Startups im Gründerzentrum der Fachhochschule Oberösterreich begleitet. Foto: privat

**OÖN: Wie groß ist die Chance, vom oberösterreichischen Startup zum Millionär zu werden?**  
**Gerold Weisz:** Minimal. So was wie Runtastic passiert nicht jeden Tag.

**Warum eigentlich nicht?**  
 Da kommt vieles zusammen. Bei Runtastic hat vieles positiv mitgespielt. Das beginnt beim Trend und hört beim Team auf.

**Welche sind die größten Hürden für einen Gründer hierzulande?**  
 Dass der österreichische User grundsätzlich neue Innovationen ablehnt. Wir finden zehn Gründe, warum etwas nicht funktionieren kann. Das macht es Gründern oft sehr schwer. Und nicht jeder Gründer ist ein Florian Gschwandtner und ist marketingorientiert.

**Wie einfach oder schwer ist es in OÖ, zu gründen?**  
 Der Akt des Gründens ist relativ einfach, das Formelle ist nicht das große Thema. Aber bis ich auf dem Markt bin und eine Awareness geschaffen habe, ist es schwer.

**Wie findet man heraus, ob es für die Idee einen Markt gibt?**  
 Bevor man startet, gut recherchieren, die Stimmung des Marktes kennenlernen und dann das Produkt entwickeln. Nicht umgekehrt.

**Kommt es häufig vor, dass zuerst gegründet und dann der Markt beäugt wird?**  
 Leider öfter. Aber außerhalb von OÖ. Ich merke oft, dass unsere Gründer sehr bodenständig sind.

**Gibt es einen Punkt, an dem man sagen kann, dass ein Startup erfolgreich sein wird?**  
 Bei uns haben die Gründer zwei Jahre Zeit, zu evaluieren. Aber ein Startup kann nach drei Jahren was werden oder erst nach acht. Minimum dauert es vier bis fünf Jahre, bis sich ein Startup erfolgreich am Markt positioniert hat. Da rede ich noch nicht von den Millionären.

**Einen Namen machen sich einige**

**Gründer derzeit in Fernsehshows wie „2 Minuten 2 Millionen“. Wie relevant ist eine solche Bühne?**  
 Das ist das Beste, was Startups passieren kann. Diese Sendungen haben dazu beigetragen, dass Innovationen und Kreativität in die breite Öffentlichkeit gelangen. Es wird gezeigt, dass es sehr viele kreative und risikobereite Menschen gibt. Das finde ich super.

**Einen Investor zur Seite haben wollen viele, aber wenn dieser dann Anteile der Firma besitzt, rümpfen die meisten die Nase.**  
 Ich sehe so einen Business-Angel mit seinem Know-how als sehr wichtig. Er kann das Startup nicht

nur mit Geld, sondern auch mit Erfahrung und Kontakten weiterbringen. Und lieber 70 oder 80 Prozent von viel haben, als 100 Prozent von nix.

**Abgesehen von den TV-Shows – wie sieht es bei uns mit Business-Angels aus?**  
 Es bildet sich gerade ein großes Netzwerk. Die großen Investoren versuchen da Privatkapital aufzubauen. Das ist extrem positiv.

**110 Startups, davon 49 Gründungen, 38 sind noch aktiv. Das ist die Bilanz nach zehn Jahren Gründerzentrum. Was zwingt zum Aufgeben?**  
 Meist scheitert das Team. Die Leute

## 10 Jahre FH OÖ Gründerzentrum

**2007** gründet die Fachhochschule Oberösterreich das Transferzentrum für Unternehmensgründung, um Studierenden, Absolventen und Mitarbeitern den Weg in die Selbstständigkeit zu erleichtern.

**2008** wird mit der „Ideenwerkstatt“ in der Lederfabrik Linz der erste Coworking Space in Österreich errichtet.

**2011** initiierten die Beteiligten gemeinsam mit der JKU, den FHs und der Linzer Kunstuni „akostart oö“ als hochschulübergreifendes Netzwerk.

**2012** beginnt „akostart oö“ in Linz den Betrieb, Gerold Weisz wird zum Obmann ernannt.

**2014** wird das „bytewerk Hagenberg“ gegründet.

**2016** eröffnet der „workspace Wels“.

**2016** ist das Zentrum für Unternehmensgründung auch beim Pre-Seed-Accelerator bytewerk Hagenberg beteiligt.

**Von 2007 bis 2017** wurden 110 Start-ups unterstützt, darunter 49 Gründungen. Davon sind heute 38 Unternehmen erfolgreich am Markt.

passen entweder nicht zusammen, oder sie haben unterschiedliche Visionen, oder der Markt springt nicht auf ihre Ideen an.

**Wie wichtig ist Hinfallen?**  
 Hinfallen ist nie sexy, aber man lernt sehr viel und macht dieselben Fehler sicher nie mehr.

**Was geben Sie allen Startups mit auf den Weg?**  
 Wenn jemand Träume hat, verfolgt er diese mit jeglicher Konsequenz, dann steht er auch wieder auf. Aber wenn er sich nicht sicher ist, rate ich ihm, ein bisschen Zeit vergehen zu lassen. Es hat keinen Sinn, wenn ein Gründer nicht zu hundert Prozent hinter seiner Vision steht.