

DIE ZEIT: Als sogenannter Business Angel investieren Sie seit einigen Jahren in kleine Technologie- und Biotech-Unternehmen. Erst vor wenigen Monaten haben Sie einen Preis für Ihre Arbeit in Österreich bekommen, jetzt gründen Sie schon wieder ein neues Unternehmen in der Biotech-Branche. Dabei sind Sie gar kein Chemiker.

Manfred Reichl: Als Berater war ich gewohnt, in den verschiedensten Wirtschaftssektoren aktiv zu sein. Deshalb habe ich mich auch nicht auf eine Branche fokussiert. Ich bin an fünf Internetunternehmen beteiligt, an einem Solartechnik-, einem Sensor- und zwei Biotech-Unternehmen und noch dazu an einem Projekt im Kosmetikbereich. Es kommt für den Erfolg nicht auf die Branche an, sondern darauf, wie gut die Leute sind und ob die Geschäftsidee plausibel ist.

ZEIT: Erklären Sie uns das Konzept Business Angel.

Reichl: Grundsätzlich muss man den Business Angel vom Venture-Capital-Investor unterscheiden: Letzterer denkt eher wie ein Banker, er arbeitet mit fremdem Geld, will billig kaufen und teuer verkaufen und kümmert sich nicht so sehr um das konkrete Unternehmen. Der Business Angel investiert eigenes, versteuertes Privatkapital, und er unterstützt die kleinen Unternehmen direkt mit seiner Erfahrung und seinen Kontakten.

ZEIT: Gleich zu Beginn einer Unternehmensgründung?

Reichl: Nicht ganz am Beginn. Österreich ist eigentlich sehr gut in der Gründungsfinanzierung. Da bekommen die Unternehmen je nach Geschäftsidee einige Zehn- oder Hunderttausend Euro ohne allzu große Formalitäten.

ZEIT: Vom Staat?

Reichl: Ja. Das funktioniert recht gut und ist eine kluge Zukunftspolitik. Nur irgendwann einmal ist dieses Geld aus, und gerade forschungsintensive Unternehmen haben dann erst gerade einmal den Samen gelegt, ein bisschen gegossen, aber bis das Pflänzchen über die Erde hinausschaut, vergeht noch einige Zeit. In dieser Phase geht es – je nach Branche – um einen Finanzbedarf von 300 000 bis zu fünf Millionen Euro.

ZEIT: Da kann es noch kritisch werden?

Reichl: Da wird es in sehr vielen Fällen kritisch. Und genau in dieser Phase springen Business Angels ein.

ZEIT: Aber Sie sind keine reinen Wohltäter. Sie wollen schon auch Geld verdienen.

Reichl: Na klar wollen wir, will auch ich verdienen, da steckt ja auch viel Arbeit drin, nur ist es eine andere Attitüde, eben eine unternehmerische. Ich habe etwa zehn bis fünfzehn Leute, die ebenfalls eigenes Kapital investieren und die ich jeweils anspreche. Wir versuchen die Unternehmen über diese Hürde zu heben, bis dann ein strategischer Partner oder großer Konzern einspringt, sich beteiligt und damit die Geschäftsidee um eine weitere Größenordnung steigert.

ZEIT: Was sind das für Menschen, die ihr Geld in diese Firmen stecken? Unternehmer oder auch reiche Zahnärzte?

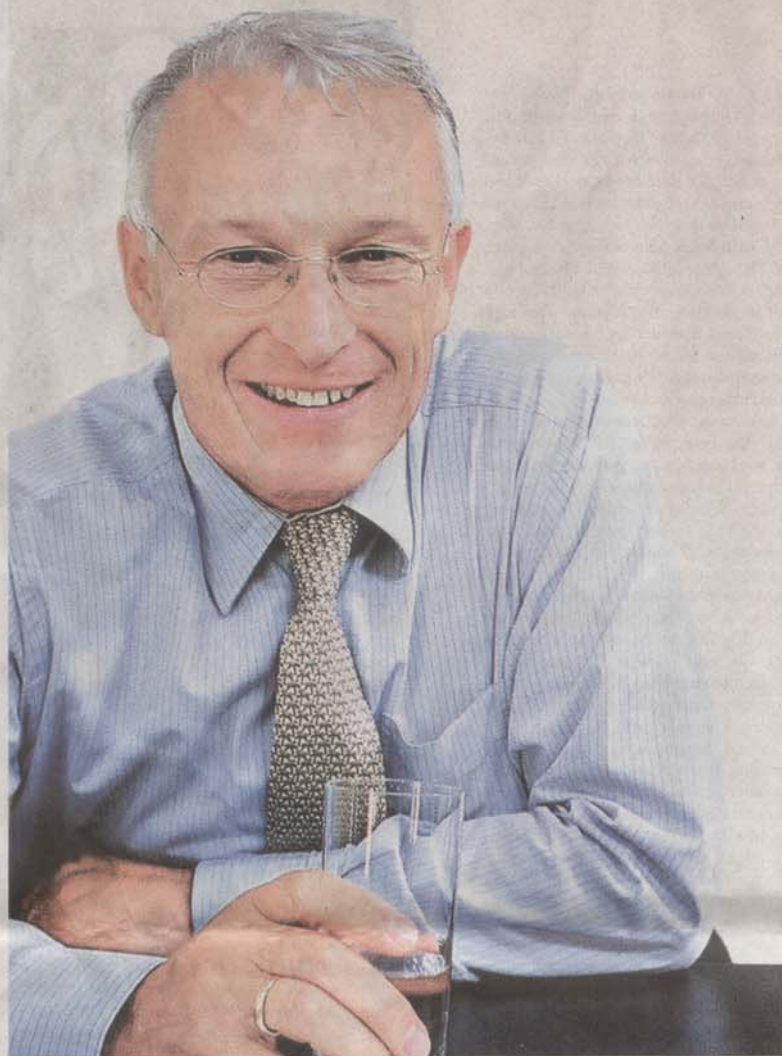
Reichl: Das sind teilweise jüngere Leute, die etwa bereits erfolgreich ein Unternehmen gegründet haben und nun über Geld verfügen. Das sind engagierte Erben, die unternehmerisch tätig sind und einen Teil ihres geerbten Vermögens einsetzen. Es gibt auch Netzwerke von Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten. Wichtig bei einem Business Angel ist jedenfalls, dass er sich auch um das Unternehmen kümmert, Türen zu Kunden öffnet.

ZEIT: Wie unterscheidet sich das von Ihrer früheren Arbeit? Sie haben ja zuvor als Österreich- und Osteuropa-Chef des Beratungsunternehmens Roland Berger für große Konzerne gearbeitet. Jetzt schlagen Sie sich mit Minifirmen herum.

Reichl: Es gibt in der Wirtschaft mehrere Typen von Menschen. So kann man auch zwischen dem Managertyp und dem Beratertyp unterscheiden. Die Ersteren sind eher auf eine Karriere in der Hierarchie großer Organisationen fokussiert, den Letzteren geht es eher um die Sache. Ich bin eindeutig ein Beratertyp. Für die großen Unternehmen arbeite ich ja weiterhin als Österreich-Repräsentant der Schweizer UBS Investment Bank.

Ideensammler aus Passion

Manfred Reichl, früher Österreich- und Osteuropa-Chef des Beratungskonzerns Roland Berger, hilft Firmengründern mit Geld und Erfahrung. Ein Gespräch über Risiken und Chancen



Auf dem Meer schwimmende Solarkraftwerke: Ein Projekt, in das Manfred Reichl, 57, investiert

ZEIT: Es macht doch gewiss einen großen Unterschied, eigenes Geld zu riskieren. Gerade die Biotech-Gründungen sind hochriskant: Es kann sich erst nach Jahren teurer Forschung im klinischen Versuch herausstellen, dass ein Medikament nicht auf den Markt gebracht werden darf.

Reichl: Ja, es macht schon einen Unterschied, aber ich schlafe immer ruhig. Dem Großteil meiner Unternehmen scheint es gut zu gehen. Die größere Zahl der Beteiligungsunternehmen glättet ja auch das Risiko.

ZEIT: Gibt es eigentlich genug gute Ideen und Unternehmenskonzepte?

Reichl: Es gibt genug Ideen. Ich war selber überrascht, wie dynamisch, ambitioniert, intelligent, kreativ und global orientiert die jungen Leute sind.

ZEIT: Manchmal werden große Summen bewegt. Bei Apeiron etwa, einem Wiener Biotech-Unter-

nehmen, hat der Pharmakonzern GlaxoSmith-Kline einen Vertrag für ein Medikament über mehr als 230 Millionen Euro unterschrieben. Das Medikament gegen Lungenkollaps durchläuft aber erst die klinischen Testphasen. Da gibt es doch noch Risiken?

Reichl: Das Unternehmen als solches kann immer noch scheitern. Das Medikament soll erst frühestens 2017 marktreif sein, und die klinischen Tests bergen immer noch beträchtliche Risiken. Wir haben am Anfang von Glaxo zwar etwa 12 Millionen Euro bekommen, das ist mehr Geld, als wir hineingesteckt hatten. Aber wir investieren das Geld wieder, für neue Projekte. Natürlich kann es auch sein, dass dieses neue Portfolio nichts wird.

ZEIT: Wie bedeutend sind die technologieintensiven Firmengründungen in Österreich? Man spricht ja eher von neuen Restaurants und Weingütern und weniger von neuen Technologiefirmen. Sind

diese Start-ups in diesem Bereich bereits ein relevanter Wirtschaftsfaktor?

Reichl: Ja, das hat sogar eine beträchtliche Bedeutung. Allein im Internetbereich kenne ich sehr viele Start-ups, ebenfalls in der Biotechnologie, und ich kenne längst nicht alle. Aber Österreich ist von der Investitionskultur her ein typisches Maschinenbauland. In diesem Bereich bin ich an einer tollen Solartechnikfirma beteiligt. Mit dieser wird es möglich sein, auf dem Meer schwimmende Solarkraftwerke zu bauen. So etwas gab es bisher nicht.

ZEIT: Aber haben die großen Labors der klassischen Industriebranchen – etwa Metall, Maschinen, Elektronik – nicht eine enorme Bedeutung für den Entwicklungsstandort?

Reichl: Jein. Mit Maschinenbau meine ich nicht unbedingt die Entwicklung neuer Maschinen. Da gibt es viele Zulieferbetriebe, etwa für Sensoren oder Aktuatoren, also kleine Stellmotoren, die benötigt man sowohl in der Produktion als auch in der Energietechnik. Da gibt es sehr viel im Land. Schauen Sie sich einmal die Innovations- und Forschungsparks rund um Linz und in Wien an.

ZEIT: Kann Österreich damit international bestehen?

Reichl: Ich glaube, dass wir in der Biotechnologie in Wien schon besser sind als etwa München. Vier Biotech-Unternehmen planen mittelfristig einen Börsengang, es ziehen Wissenschaftler aus dem Ausland zu. Beim Internet haben wir im Vergleich zu anderen Weltregionen zwar gute Ideen, die wir im Web 2.0 auch international vermarkten können, aber keine Investitionskultur wie etwa im Silicon Valley. Vielversprechende Start-ups werden deshalb von Venture-Capital-Firmen oft nach London oder in die USA gezogen. Andererseits hilft Österreich die Affinität zu dieser Region, vor allem aber die geografische Nähe zu den Programmierern im Osten. Der Zuzug dieser Ungarn, Serben, Rumänen oder Bulgaren kompensiert zum Teil die mangelnde Technikorientierung der jungen Österreicher. Und im Umfeld des Maschinenbaus, also etwa bei der Sensortechnik, ist die Uni Linz international führend, aber auch Graz.

ZEIT: Sie haben für Roland Berger eine Reihe von Tochterfirmen in Osteuropa aufgebaut, zuletzt eine in Moskau. Österreich hat sich mit der Ostöffnung recht gut entwickelt, kann es diese Position auch halten?

Reichl: Österreich hat es hervorragend verstanden, in ganz Osteuropa aktiv zu sein, quasi wie in einem erweiterten Heimmarkt. Aber inzwischen sind einige Länder flüchtig geworden, etwa Polen oder Tschechien, die mittlerweile klar als Wettbewerber auftreten. Österreich wird aber seine Bedeutung für den Südoften behalten, teilweise in Ungarn, auf jeden Fall in den Ländern Exjugoslawiens und auch in Rumänien oder Bulgarien. Dort gibt es weiterhin viel Wachstumspotenzial. Der Dämpfer durch die Krise wird nicht allzu lange anhalten.

ZEIT: Was sind nun die Aufgaben der Wirtschaftspolitik? Die Diskussion schwankt ja zwischen Resignation angesichts der krisenbehafteten Weltwirtschaft und starken Worten der Politiker. Wie groß sind die Spielräume tatsächlich?

Reichl: Wirtschaftspolitik in einem kleinen Land wie Österreich ist in Wahrheit Regionalpolitik, quasi Ansiedlungs- und Standortpolitik. Das Wichtigste ist, dass sie eine aktive und offensive Immigrationspolitik macht und dass sie offen für Europa ist. Denn die großen Herausforderungen sind nicht, ob man jetzt etwas in Hamburg, Bratislava oder Wien ansiedelt, sondern dass wir in Gesamt Europa längerfristig gegenüber China wettbewerbsfähig sind. Damit meine ich für die nächsten 30, 40, 50 Jahre. Wir können nur glücklich sein, wenn auch Italien, Deutschland und die Slowakei wachsen. Aber am Beispiel Biotechnologie sieht man, dass regionale Wirtschaftspolitik durchaus erfolgreich sein kann. Diesen Sektor hat Österreich bisher gut stimuliert – auch in den kleineren Universitätsstädten gibt es sehr gute Ansätze, in Linz die Sensorik, in Graz die Kfz-Technologie oder in Innsbruck rund um die Medizin.

Das Gespräch führte REINHARD ENGEL