

Start-up-Investoren-Talk

„Wir sind als Co-Investoren sehr froh“

Mit dem Unternehmer-Paar Nessler setzt a3 ECO die Interview-Reihe mit Start-up-Investoren fort. Das Gespräch mit Brigitte Nessler führte Karin Kreutzer, Kommunikationsberaterin und Inhaberin von AUBMES Invest. Sie stellt Kapital als Co-Investorin bereit – für neue Geschäftsideen und für Start-ups in der Pre-Seed- und Seed-Phase.

? Wir stehen hier bei strahlendem Sonnenschein, umringt von den Alpen, etwas abseits von den mehr als 100 Investoren und Start-ups beim Business Angel Summit in Kitzbühel. Brigitte, wie würdest du deine Aktivität als Business Angelina in einem Satz beschreiben?

Brigitte Nessler: Es ist hetzig.

? Eine interessante Beschreibung. Eine Hetz. Mhm – verbinde ich persönlich eher mit einem Fest oder einen Ausflug.

Nessler: Es ist ja für mich auch oft ein Ausflug. Heute sind wir zwar in meinem Heimat-Bundesland Tirol, aber ich bin als Start-up-Investorin viel unterwegs. Auch häufig in Wien. Wir haben seit einem Jahr sogar eine Wohnung dort. Und ja, ich freue mich immer auf die Start-up-Veranstaltungen, auf die Pitches, auf den Austausch mit anderen Investoren und Investorinnen. Das ist alles interessant, unterhaltsam – hetzig eben.

? Ihr habt 2013 euer Unternehmen an einen amerikanischen Konzern verkauft. War für dich und deinen Mann danach gleich klar, in Start-ups zu investieren und als Business Angels aktiv zu werden? Oder gab es Alternativüberlegungen?

Nessler: Wir sind von dem „Start-up“-Virus 2014 durch einen Vortrag von Hansi Hansmann infiziert worden. Zuerst dachten wir allerdings daran, nur als einzige Investoren bei Neugründungen einzusteigen. Wir wollten uns sehr operativ in den Aufbau des Unternehmens einzubringen. Norbert ist ja nach wie vor ein begeister-

ter Naturwissenschaftler und mir hat die kaufmännische Führung unserer Firma immer großen Spaß gemacht. Das wäre aus heutiger Sicht aber definitiv ein Fehler gewesen. Wir sind jetzt als Co-Investoren sehr froh.

? In wie viele Start-ups habt ihr bisher investiert?

Nessler: Aktuell in drei. Wir sind aber mit weiteren im Gespräch.

? Und bis auf den „Ausreißer“ Unispotter – ein edutech-Start-up – habt ihr den Branchenfokus auf Medizintechnik.

Nessler: Ja, genau. Denn von dort kommen wir. Dort kennen wir uns aus. Da können wir die Aktivitäten und die Geschäftsmodelle beurteilen. Und wir können uns für die Gründer sinnvoll einbringen. Unispotter bringt mittels einer App Schüler und Schülerinnen mit der für sie passenden Universität zusammen. Dass wir dort eingestiegen sind, ist auf die Begeisterung unserer Enkelkinder zurückzuführen.

? Stichwort Kinder: Wie haben die auf Eure Start-up-Aktivitäten reagiert? Es ist ja schon ein hochriskantes Business. Und ihr seid in einem Alter, in dem der durchschnittliche Österreicher schon einige Jahre in Pension ist. Gab es da nicht familiären Widerstand – eventuell sogar Angst ums Erbe?

Nessler: Über das Geld, das mein Mann und ich in all den Jahren verdient haben, haben alleine wir das Verfügungsrecht. Wir haben nichts ererbt. Haben alles er-

arbeitet. Unseren beiden Söhnen eine erstklassige Ausbildung ermöglicht und damit die Basis für ihren eigenen wirtschaftlichen Erfolg gelegt. Das wissen sie und würden uns in unsere Investitionsaktivitäten nie dreinreden. Wir würden uns aber auch nicht dreinreden lassen. Außerdem investieren wir ja nicht unser gesamtes Vermögen in Start-ups. Das würde ich auch niemanden empfehlen. Start-up-Investitionen sind ja noch spekulativer als an der Börse mit Wertpapieren zu handeln, was ich übrigens seit 40 Jahren auch mit großem Vergnügen mache. Aber zurück zu meinen Kindern: Ich glaube, dass sie ganz froh sind, dass wir so beschäftigt sind und sie in Ruhe lassen, uns nicht aus Langeweile in ihr Leben einmischen.

? Es gibt Business Angels, die meinen, die Start-up-Szene hält sie jung. Schließt du dich dieser Behauptung an.

Nessler: Nein. Meine Verschleißerscheinungen verlangsamten sich nicht und auch meine Knie tun mir nicht weniger weh. Aber neue Ideen kennenzulernen und Jungunternehmer und -unternehmerinnen zu unterstützen macht mir einfach

TIPP

Drei Gründe auch mit 65+ in Start-ups zu investieren. Von Brigitte Nessler.

- Man kann der Gesellschaft etwas zurückgeben.
- Man kann außer Geld auch noch Erfahrung und Kompetenz einbringen.
- Man erfährt Wertschätzung und es macht Spaß.



Karin Kreutzer im Gespräch mit Start-up-Investorin Brigitte Nessler

mehr Spaß als Golf spielen oder Rosen züchten.

? Habt Ihr schon Freunde mit Eurer Start-up-Begeisterung anstecken können?

Nessler: Ja, zwei überlegen schon zu investieren. Ich hoffe, es werden noch mehr.

? Außer der Branche, was ist Euch noch wichtig, damit ihr investiert?

Nessler: Wir müssen mit dem Gründerteam zusammenpassen, müssen uns sympathisch sein. Außerdem muss ich bei den Gründern erkennen, dass sie Durchhaltevermögen haben. Weil ohne das geht's nicht.

? Auch wenn du sagst, dass du es hetzig in der Start-up-Szene findest: Ich nehme dich schon auch als sehr kritische Person wahr. Also so alles scheint dir nicht zu taugen in der Szene. Was nervt dich am meisten?

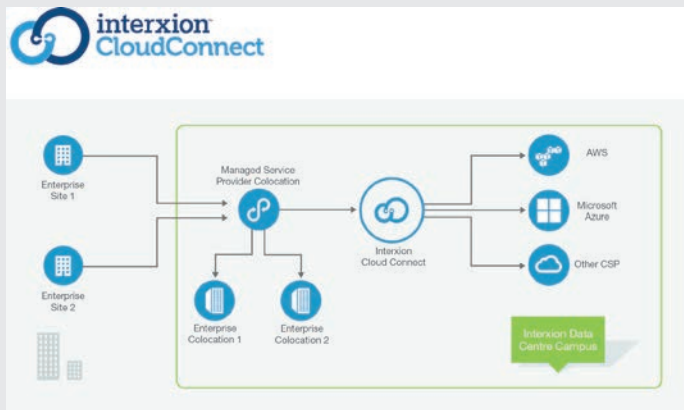
Nessler: Dass ich mich in einer Welt der Halbwissenden befinde. Das ist für mich wirklich neu und manchmal auch erschreckend. Wie schlecht recherchiert und unvorbereitet manche Menschen etwas entwickeln, eine Firma gründen und viel Geld haben wollen. Aber es gibt gottseidank halt auch tolle Ausnahmen unter diesen Halbwissenden – und die suchen wir und in die möchten wir investieren.

IM GESPRÄCH

Brigitte Nessler gründete 1993 gemeinsam mit ihrem Mann, Prof. Dr. Norbert Nessler, einem Physiker und pensionierten Ass. Professor der Universität Innsbruck, die Nessler MEDIZINTECHNIK GmbH im Rahmen eines MBO von Swarovski Wattens. 2013 verkauften sie das Unternehmen an die amerikanische Firma GRAPHIC CONTROLS. Seit 2014 sind die beiden Tiroler als Start-up-Investoren aktiv.

Interxion's flexible IT-Infrastruktur macht den Unterschied

Colocation und Colocated Hybrid IT sind Begriffe, die in der heutigen Zeit kaum mehr wegzudenken sind. Egal, ob Sie selbst Ihre Workloads in die Cloud verlagern oder Ihren Kunden dabei helfen möchten: Die Rechenzentren von Interxion können die dabei entstehenden Kosten spürbar senken und Ihnen helfen, die Komplexität und „Time to Market“ Ihrer Cloud-Migration deutlich zu reduzieren.



Vorteile von Cloud Connect:

- Konsistente Netzwerkperformance
 - Sichere, durch SLAs abgesicherte Layer 2 Connectivity
 - Geringe Latenz und planbare hohe Bandbreite
 - Unkomplizierte Bestellung über unser Kundenportal
- Nutzen Sie die Chance, Ihre Kosten zu senken!



Martin Madlo, MBA – Managing Director Interxion Österreich

Bei Interxion stellen Sie private, sichere und durch SLAs abgesicherte Verbindungen zwischen Microsoft Azure oder Amazon Web Services (AWS) mit Ihrer Infrastruktur her. Interxion verbindet Ihren Router direkt mit ExpressRoute bzw. mit Direct Connect und garantiert dabei eine Bandbreite und Verfügbarkeit von 99,999 Prozent, abgesichert durch SLAs.

Wenn Sie sich für die Colocation Ihrer IT-Infrastruktur bei Interxion entscheiden, können Sie alle Vorteile einer optimierten Cloud nutzen. So werden aus Rechenzentren strategische Assets.

www.interxion.com/at