

Thema: Prater Wien

Autor: k.A.

Pitchen im Riesenrad: „Endlich mal was anderes“

Höhenrausch. Zum ersten Mal traten Start-up-Unternehmen in 22 Meter Höhe gegeneinander an, um ihre Business-Ideen vorstellen

» Das kleine Riesenrad im Böhmisches Prater dreht sich, die Gesprächsrunden in den Waggonen rotieren auch. Es ist eine besondere Vergnügungsrunde, die von einer außergewöhnlichen Aufbruchsstimmung begleitet wird. Grund dafür ist das erste Riesenrad-Pitching. Am Dienstag ging es in den geladenen Schirmchen nicht nur um Spaß, sondern auch ums Geschäft. primeCrowd lud gemeinsam mit Pioneers und der Wirtschaftsagentur Wien zur offiziellen Abschlussfeier der Masterclass, ein Programm für Start-up-Unternehmer, das Themen rund um Investorenakquise, Growth Hacking oder DSGVO beinhaltet.

Zehn Start-ups durften in diesem Rahmen ihre Ideen in fast 22 Metern Höhe präsentieren. Zu überzeugen waren zwölf Investoren, darunter Jubin Honarfar, CEO von whatchado oder Start-up-Trainer Sebastian Körber. Die Teilnehmer sind von der Idee begeistert. „Endlich mal was anderes“, heißt es fast im Chor. Teilnehmer Philipp Lobnig vom Start-up e-nable + gefällt besonders die lockere Atmosphäre, in der es auch spaßig zugehen kann. Seine Kollegin Judith Gründler freut sich aber auch wieder auf festen Boden. „Hier kann man dann beim Vorstellen seiner Idee in die Tiefe gehen“.

Doch welcher Pitch überzeugt? Markus Kainz, CEO von primeCrowd und Initiator des Events weiß: „In

erster Linie zählt Authentizität. Selbst wenn jemand schüchtern ist, heißt es nicht, dass er nicht gut pitchen kann, wenn er authentisch ist“. Wesentlich sei auch, ob der Präsentator beratungsresistent ist. Der entscheidende Faktor, ob ein Unternehmen scheitern wird oder nicht.

„Wir haben allein im vergangenen Jahr 15 Start-ups finanziert“, so Kainz. Er hat mit primeCrowd ein Investoren-Netzwerk mit 800 Mitgliedern aufgebaut. 200 davon sind erfahrene Business-Angels, die bei Entscheidungen unterstützen. Auch hinsichtlich kleinerer Start-ups.

Überzeugt hat vor allem das junge Unternehmen Getsby. Mit seiner App kann man jederzeit und überall Essen und Getränke bestellen sowie bezahlen. Wartezeiten sind somit passé. Das Ziel: Mit Ende 2019 soll die App ganz Österreich erreichen, so CEO Petar Iliev. Er ist begeistert vom Riesenrad-Pitching: „Es ist anders – dynamischer, aktiver, turbulenter. Und man kommuniziert auf Augenhöhe“. Mit dem Sieg hat er nicht gerechnet. „Ich habe die Konkurrenz gekannt – Top-Start-ups. Der Ehrgeiz hat sich aber zum Glück bezahlt gemacht“.

Der Gewinn: Rechtsberatung, Steuerberatung und ein Investment-Workshop – kann man alles in der Anfangsphase einer Gründung gut gebrauchen. Iliev empfiehlt jedem Start-up, die Masterclass zu absolvieren. denn dort werden wertvolle Ko-

operationen eingegangen und Freundschaften geschlossen. ■



Das Riesenrad im Böhmisches Prater
Wien als Businesszentrum für Start-ups