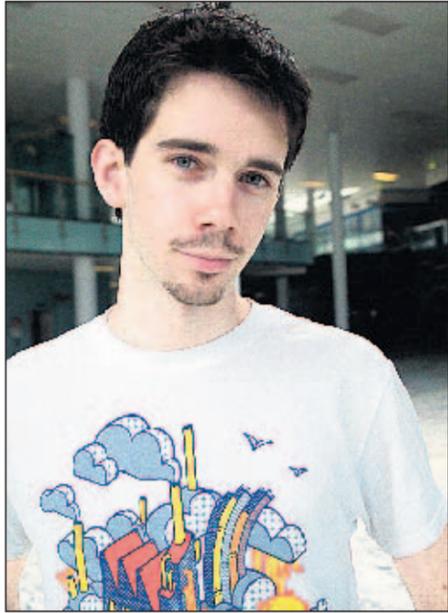


Metalab und andere Start-up-Garagen

Mit dem Metalab gründete der 24-jährige IT-Sicherheitsexperte Paul Böhm eine „Start-up-Garage“ im ersten Wiener Bezirk beim Rathaus. Zusätzlich versucht er sich – gemeinsam mit Partnern – über das Projekt „YEurope“ als Innovationstreiber und „Gründungshelfer“.



Metalab-Gründer und Mitinitiator des Start-up-Projekts YEurope Paul Böhm – im „Lieblings-T-Shirt“ (li.) – möchte es potenziellen IKT-Gründern leichter machen.

Fotos: M. Dieterich (li.), A. Dabrowski

Heidi Aichinger

Während die öffentliche Diskussion um hochbegabte Kinder sich aktuell medial aufschwingt, gibt es hierzulande Biografien, die davon weitestgehend unberührt zu sein scheinen. Eine davon ist jene von Paul Böhm.

Seit rund neun Jahren geht der heute 24-Jährige als IT-Sicherheitsexperte nicht nur in renommierten österreichischen Firmen – Banken, aber auch Unternehmen aus der Telekommunikation sind dabei – ein und aus. Wenn also Vertreter eingessener IT-Unternehmen von ihren Konkurrenten aus den sprichwörtlichen Kinderzimmern sprechen, dann tritt einem in Paul Böhm die Fleisch und Blut gewordene Version leibhaftig gegenüber.

Begonnen habe alles übers Computerspielen im Alter von ungefähr fünf Jahren, erzählt Böhm. Er habe darüber auch Englisch gelernt und konnte im Alter von acht Jahren schon programmieren.

Mit zehn stieg er dann ins damalige Fidonet – der Vorgänger des heutigen Internet – ein, bis er mit zwölf Jahren von einem seiner zwei älteren Brüder an die TU Wien mitgenommen wurde – „ich hatte freien Zugang zum Internet, habe dort Passwörter gelesen, mich mit den Tutoren angefreundet, dort und da sogar helfen können“, erzählt er.

Selbstwert Kompetenz

In der Schule sei er nicht besonders gut gewesen, weil „irgendwie unterfordert, mir war langweilig“, erzählt er heute. Er sei lieber vor dem Computer gesessen, von dem ihn seine Eltern lieber weggeholt hätten. „Wenn ich heute darüber nachdenke, würde ich niemanden vom Computer wegtreiben wollen, auch wenn er oder sie es gut damit meint“, sagt er. „Als zurückgezogener Mensch – so wie ich einer war oder immer noch bin – holt man sich seinen Selbstwert nämlich von dort her, wo man richtig gut ist“, so der 24-Jährige. Der soziale Kontext habe

sich bei ihm rund um die Kompetenzen am und im Computer ergeben und nicht umgekehrt.

Jedenfalls habe er im Alter von 15 Jahren erste Aufträge in Sachen Computersicherheit bekommen und mit 16 eine Computer-Sicherheitsgruppe namens Teso mitgegründet, die besonders Ende der 90er-Jahre, Anfang 2000 an Bekanntheit gewonnen habe.

2001, gleich nach der Matura, habe er dann seinen ersten „richtig großen Auftrag“ von einer Bank bekommen – über Mundpropaganda. Er habe sich nie wirklich um einen Job bemüht – bis er 20 Jahre alt war, so Böhm grinsend. Parallel zum Informatik-Studium, das er heuer abgebrochen habe, heuerte er bei einem großen Mobilfunkanbieter als Sicherheitsexperte an.

Diese „Jobs“ dienen und dienen dem notwendigen Broterwerb – zunächst. Einen Gutteil seiner Energie und seines Herzblutes steckt Böhm nämlich ins „Metalab“. In Form eines Vereines bietet das Metalab Infrastruktur für Projekte im Soft-, Hardware- und Elektronikbereich im weitesten und noch für Laien halbwegs verständlichen Sinne. Mitglieder und Interessierte können dort von Präsentationen, Vorträgen sowie der Bibliothek – oft von Start-ups verwendet – ebenso profitieren wie vom weltweiten Netzwerk. Ein Angebot, das bislang Politiker wie Uni-Professoren, Studenten oder Unternehmer gleichermaßen genutzt haben wie „Hobbyisten“, so Böhm.

Gründerprobleme

Eines der größten Anliegen Böhms ist es nämlich, heimischen Start-ups auf die Sprünge zu helfen. Er selbst habe vor Jahren an einem Sortiersystem für eingehende E-Mails gearbeitet und dieses zu einem Produkt fertig entwickelt, an dessen Vermarktung sich aber „kein Einziger beteiligen wollte“. Kurze Zeit später musste Böhm erfahren, dass ein ähnliches Produkt in den USA „um 60 Millionen US-Dollar oder mehr“ verkauft worden war. Böhm: „Ich habe sicher viele Fehler gemacht, hatte aber auch keine Rolemodels. Die Kollegen aus den USA hatten kein Problem, Geld und Beratung zu bekommen.“

„Mein Primärproblem war das Manko, das ich in Managementfragen hatte. Grundsätzlich sind den meisten Technikern Verkauf und Marketing nämlich zuwider“, grinst Böhm. Davon werde man aber nicht entbunden – anders als

in den USA, wo man sich um gute Ideen förmlich reiße, wisse man in Europa meistens leider nicht, was man damit anfangen solle, moniert Böhm. Man müsse sich demnach hier noch mehr auf die Beine stellen – und das in einem verhältnismäßig langsam getakteten Umfeld. Schwierig vor allem in der IT, die in Entwicklung und Produktion extrem dynamisch sei, da man es oft vom ersten Moment an mit einem globalen Markt zu tun habe, so Böhm weiter.

Schnell habe er gemerkt, dass er, um mögliche Venture Capitaler besser gewinnen zu können, mehr an Reputation brauchte. 2003 suchte Anton Zeilinger einen Experten für Quantenkryptografie-Software – und Böhm heuerte für knapp ein Jahr bei ihm an. Erfolgreich. Und um die Restschulden aus der nicht geglückten Gründung zu tilgen, arbeitete Böhm weiter als Security-Experte.

Wiener Start-up-Garage

Neben der Unternehmerfreundlichkeit in den USA ortet Böhm noch einen weiteren Grund, warum etwa IT-Start-ups in Übersee mehr Erfolg beschert ist als hierzulande. „Sowohl Google als auch Apple zum Beispiel sind in Garagen im Silicon Valley entstanden“, beginnt er auszuholen.

So seien nicht nur die „umliegenden“ Kontakte zu etwaigen Raumfahrtprogrammen als Motor für IT-Innovationen zu zählen, sondern auch die Tatsache des milden Klimas. „Man kann sich in Randbereichen des Wohnens einfach einen Raum nehmen“, sagt er. „Zum Beispiel die Garage.“ Hierzulande müsse man um alles fragen, könne sich nicht einfach so einen Kreativplatz schaffen, das koste eine Menge Geld – einmal ganz zu schweigen davon, dass das Arbeiten in einer Garage im Winter wohl nicht zu den angenehmsten Dingen gehöre.

Das Metalab, das nun seine Räumlichkeiten in einem Souterrain in der Wiener Rathausstraße gefunden hat, sei, so Böhm, eine Art Start-up-Garage, die zum Großteil durch Fördermittel der Stadt Wien und durch weitere Sponsoren entstehen konnte. Mittlerweile zählt der Verein 110 Mitglieder – 20 Euro seien monatlicher Mitgliedsbeitrag.

Der Vorteil eines Raumes für Zusammenkunft und Austausch sowie gemeinsame Arbeit bringe neben wichtigen Kontakten auch so etwas wie „unternehmerische Folklore“.

Die Hürden, jemand anderen zu bestimmten Problemstellungen zu fragen oder sich einfach nur inspirieren zu lassen, seien denkbar niedrig.

Die einzelnen Projekte ziehen sich über die Bereiche Elektronik, Sensorik, Roboterbau und Social Software, sagt Böhm. Der spielerische Umgang mit Technologie stehe im Zentrum. Und auch wenn es nicht so aussehe – es gebe Spielregeln für dieses „organisierte Chaos“, so Böhm weiter.

Neben viel Projektmanagement lebe die Vereins- bzw. Organisationsstruktur vom „interpretierten Konsens über mehrheitsfähige Entscheidungsfindungen in moderierter Form“, so Böhm, der neben der aktuellen Organisation der Sicherheitskonferenz „deepsec 2007“ im November in Wien laufend an der Unterstützung von Start-ups arbeite.

Gründersprungbrett

Im Frühjahr 2007 gründete Böhm das Unternehmen Early Stage Tec Capital, gemeinsam mit der Star Equity Beteiligungsmanagement (siehe Artikel links). Ein erstes Projekt ist „YEurope“ (siehe Kasten rechts) – ein Klon des US-Vorbildes „YCombinator“. Andere sollen es mit der Realisierung ihrer Ideen für den Markt einfacher haben. Dabei sieht er „Y“ als einen Trichter, der – so das Vorhaben klappen und gute Wege einschlagen sollte – sich zweimal jährlich füllen soll.

Vor einigen Monaten wurden weltweit IT-Experten aufgefordert, ihre Projekt-Ideen an YEurope zu senden – aus dem Auswahlverfahren, das im Juli dieses Jahres gestartet ist, stehen nun vier Projekte in der engen Wahl bzw. kurz vor dem Vertragsabschluss.

Ziel sei es, die Projektanten in Ruhe an ihren Prototypen programmieren zu lassen und ihnen dabei die Gründungsformalitäten zu ersparen, ihnen Beratung zukommen zu lassen bzw. ihnen auch Unterkunft zu geben oder für deren Lebenshaltungskosten aufzukommen – im Schnitt zwei bis drei Monate lang. Länger dauere eine Entwicklung bis zum Prototypen meist nicht.

Böhm: „Wir sind bei YEurope ausschließlich auf Profit ausgelegt und investieren nur in Projekte, wo wir auch starkes Potenzial sehen. In Europa gibt es nämlich reichlich davon.“

DER STANDARD **Webtipp:**
www.metalab.at

WISSEN

Ideen-Trichter YEurope

YEurope, ein „Klon des US-Vorbildes“ YCombinator, ist ein Projekt des Venture-Capital-Unternehmens Early Stage Tec Capital und versteht sich – gemäß der Form des Buchstaben Y – als Trichter für neue Ideen und Innovationen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie.

Dabei ist das Unternehmen auf die Finanzierung im so genannten „Pre-Seed“-Bereich, also noch vor einer konkreten bzw. im Rahmen einer Gründung, spezialisiert.

Im Frühling dieses Jahres wurde weltweit aufgerufen, Projektideen an YEurope zu senden, aktuell stehen vier Projekte in der engen Wahl der Venturer. Der Großteil davon seien klassische „Social-Networking-Plattformen“ wie YouTube. In der Folge soll jeweils zweimal im Jahr ein ähnlicher Aufruf erfolgen.

Pro Projekt werden rund 20.000 Euro zur Verfügung gestellt. Ein Projekt zählt im Schnitt zwei bis drei Mitglieder, die während einer Zeitspanne von zwei bis drei Monaten an der Programmierung etwaiger Prototypen arbeiten können, während sich das YEurope-Team um das „Administrative“ rund um die Gründung kümmert: angefangen von Buchhaltung, Gründerberatung samt Formalerfordernissen dafür, über Arbeitsplätze bis zur Unterbringung oder Deckung der Lebenshaltungskosten.

Ist ein Prototyp fertig gestellt, werden seitens YEurope weitere Investoren ins Boot geholt und Vertriebswege aufgebaut. Je nach Aufwand und notwendiger Investition fallen die potenziellen Firmenanteile für YEurope unterschiedlich aus. (haa)

DER STANDARD **Webtipp:**
www.yeuropa.net

Mini-Venturing für IKT-Start-ups

YEurope und Early Stage Tec Capital

Über Open-BC habe er Paul Böhm kennen gelernt, sagt Oliver Olbrich, Partner der Early Stage Tec Capital sowie Mitinitiator und -träger der Marke „YEurope“. Einmal wurde hin- und hergemault, daraufhin folgte dann ein erstes Treffen. Verstanden habe er anfangs wenig. „mir fehlte das technische Wissen“, sagt er. Olbrich: „Ich dachte aber, wenn nur die Hälfte von dem, was ich verstanden habe, stimmt, dann ist das ein interessantes Projekt.“ Einer seiner Technik-affineren Partner der Early Stage Tec Capital gab dann letztlich das „Go“.

Pre-Seed-Finanzierung

Zum einen fand Olbrich den Zugang Böhms zur Zielgruppe interessant, zum anderen aber auch die Tatsache, dass man mit Pre-Seed-Finanzierungen – Projektfinanzierung vor der darauf bestenfalls gemeinsam zu erfolgenden Unternehmensgründung – mit verhältnismäßig wenig Geld doch einiges bewegen könne. Nicht zuletzt sei mit Paul Böhm ein international anerkannter Experte im Unternehmen, der



Pre-Seed-Finanzierer: Oliver Olbrich, Partner der Early Stage Tec Capital. Foto: privat

die Chancen für diese Projekte gut und realistisch bewerten könne. Olbrich sieht das Terrain für „Mini-Venturer“, die es etwa in den USA seit geraumer Zeit gebe, auch in Österreich langsam aufbrechen.

„Noch vor acht Jahren war ‚Risikokapital‘ ein Unwort, besonders nach der Internetblase“, so Oliver Olbrich. Man dürfe aber keinesfalls außer Acht lassen, dass es nicht wenige Menschen gebe, die zum einen über viel Geld verfügen sowie bereits vielfältig investiert haben und nach Investmentmöglichkeiten suchen, die spannend sind, sagt er. (haa)