

IM GESPRÄCH

„UNTERNEHMER SEIN HEISST RISIKOBEREITSCHAFT ZU BESITZEN!“

Er trägt das Risiko in seiner beruflichen DNA: Rudolf Kinsky ist Venture-Capital-Investor und Präsident der Vereinigung AVCO. Mit Risk-Experts-Gründer Gerhart Ebner sprach er über Risikokultur und die Start-up-Ökonomie.



Gerhart Ebner:
„Nichts ist zu 100%
sicher. Sicherheit kann
eben auch versagen.“

GERHART EBNER: Es freut mich wirklich sehr, dass Sie meine Einladung zu diesem Gespräch angenommen haben. Unser gemeinsames Thema ist ja Risikobereitschaft, aber die ist in unseren mitteleuropäischen Breiten oft negativ behaftet. Ich zitiere gerne aus dem amerikanischen ‚to take a chance‘, als Ausdruck für „riskieren“. Da sieht man das Verständnis: um

eine Chance zu ergreifen, muss man auch etwas einsetzen.

RUDOLF KINSKY: No risk no fun. Ich war auf der Harvard Business School und wir hatten in unserer Sektion ein eigenes T-Shirt mit dem Aufdruck: ‚No risk no reward.‘ Wir haben das Risiko als Herausforderung voll angenommen, aber das ist tatsächlich keine so weit verbreitete Haltung.

EBNER: Woran liegt es, dass so viele Anglizismen auf den Zauber des Risikos anspielen, aber nur so wenige deutsche Sprichwörter?

KINSKY: Man muss sich diesbezüglich die Geografie und die Geschichte unseres Landes ansehen. Natürlich gab es schon immer Handelsströme quer durch Europa, aber in dem Maß wie Nationen mit Meer-

zugang haben wir als Binnenland nicht davon profitiert. Wir fuhrten nicht zur See, machten nie den großen Schritt nach draußen. Das spiegelt sich meiner Ansicht nach auch im Kapitalmarkt wider, der sich in den angelsächsischen Ländern besser als bei uns ausgebildet hat. Das ganze Thema Risikoeinschätzung, aber auch mit Risiko zu handeln – das liegt uns in unserer Kultur fern. Im Handel wie beim Investieren muss man – um das Risiko in den Griff zu kriegen – dieses analysieren und bei der Preisfindung berücksichtigen. Dazu kommt eine möglichst breite Portfoliostreuung. So funktioniert auch der Kapitalmarkt.

EBNER: Ja. Das Thema Sicherheit schwingt in unserer Kultur in jeder Lebenssituation mit. Da fehlt der zweite Teil Sicherheit gegen Versagen. Aber auch das Versagen ist möglich. Die absolute Sicherheit gibt es einfach nicht.

KINSKY: Ja, das stimmt. Schaden ist ja ein ähnliches Konzept wie Versagen. Wir können eine Versicherung dafür einkaufen oder uns eine Garantie vom Staat holen und versuchen, so den Schaden zu minimieren. Auf dieselbe Art und Weise versuchen wir uns tendenziell gegen unternehmerisches Versagen zu schützen. Es geht fast schon ins Absurde, wenn der Staat Garantien für Start-ups übernimmt.

EBNER: Wie eng sind für Sie die Begriffe Unternehmertum und Risiko miteinander verbunden?

KINSKY: Unternehmertum ist Risikomanagement. Ich finde dabei die amerikanische Idee des Unternehmertums interessant. Die berühmte Geschichte, die tausendfach in Amerika passiert: Die erste Frage von Investoren an ein Start-up lautet immer: Have you ever failed? Das Versagen ist Teil des Risikomanagements. Das ist eine Erfahrung, die man machen muss.

EBNER: Fragen Sie das bei ihren potenziellen Beteiligungen auch?

KINSKY: Nein. Das fragen wir nicht, weil wir wissen, wie die Frage beantwortet wird. Hier sprechen wir oftmals



Rudolf Kinsky:
„Wir brauchen einen größeren Kapitalmarkt im Land, um die Firmen halten zu können.“

mit Leuten, die zum ersten Mal ein Unternehmen starten. Ich könnte heute also in Österreich kein Investment machen, wenn ich diese Regel hätte. In Amerika ist man eben einfach gewohnt, dass die Leute gründen, failen, gründen, failen. In Österreich sind wir ganz am Anfang dieser Entwicklung.

EBNER: Auf einer Konferenz wurde diskutiert warum auch große Unternehmen im Finanzbereich innovationsarm sind. Die Antwort war: Regulatorien, die vieles nicht zulassen.

KINSKY: Ja, das überrascht angelsächsische Investoren immer wieder. Aber bei Start-ups gibt es zusätzlich noch andere Probleme: Ich habe unlängst mit einem sehr erfolgreichen Start-up gesprochen – die haben gerade 50 Millionen aufgenommen. Die können zum einen in Österreich nicht mehr die Talente hereinholen, die sie bräuchten. Zum anderen ist der Sog des Kapitals enorm groß. Die Geldgeber hätten gerne ihre Beteiligungen in der räumlichen Nähe. Also überlegen sich viele, aus Österreich wegzuziehen, wie es auch schon einige Male passiert ist. Wir brauchen also auch einen größeren Kapitalmarkt im Land, um die Firmen halten zu können.

EBNER: Nochmals zurück zum Thema unternehmerisches Risiko. Wer geht mehr davon ein? Der Betrei-

ber eines Döner-Standes, der der dreizehnte in seiner Gasse ist, oder der WU-Absolvent, der eine tolle Internet-Idee hat, die einen ganzen Markt revolutionieren kann?

KINSKY: Ich glaube, wenn man existierende Konzepte einfach abkuppert, muss man sich über eine Marktsättigung Gedanken machen. Es kann passieren, dass jemand die zwölf anderen Döner-Lokale kauft, somit wesentlich günstiger einkaufen und dadurch die Produkte günstiger anbieten kann. Der „kleine“ – also der 13. – kommt da nicht mehr mit. Also für mich geht er auf jeden Fall das größere Risiko ein. Der WU-Student hat in dem Sinne kein Risiko, der investiert erst einmal Zeit.

EBNER: Um diese Frage zu beantworten, muss man ein paar Annahmen treffen. Der Döner-Stand-Betreiber weiß in etwa, wie es läuft und stellt sich die Frage: Kann ich etwas besser machen als die anderen? Er wird also versuchen, einen Marktanteil zu erreichen. Sein Risiko ist geringer als von demjenigen, der sagt: Ok. Ich habe jetzt eine Idee, kenne den Markt und die Mechanismen nicht. Müsste ich ihn finanzieren, so würde ich ihn mir genau ansehen und versuchen, seine Idee zu beurteilen. Ist es ein komplett neuer Marktansatz, dann habe ich natürlich eine riesige Chance.