

Plötzlich Millionär

Seit 2009 gibt es die Linzer Softwarefirma **Runtastic**. Vergangene Woche hat Adidas sie für 220 Millionen Euro gekauft. Und so haben die Oberösterreicher das geschafft

Christian Kaar hatte schon den Flug gebucht. Ein Leben in Holland, Festanstellung bei Tomtom, dem Hersteller von Navigationsgeräten, und ein gutes Gehalt. Das war der Plan. Sein Arbeitsvertrag war schon aufgesetzt, sogar eine Abschiedsparty für seine Freunde gab es bereits. Und dann, zehn Tage bevor das Flugzeug abheben sollte, änderte ein Telefonanruf alles: Die Quartalszahlen seien schlecht, Tomtom müsse Mitarbeiter abbauen. Aus dem Job wird doch nichts. Es ist 2008, die Wirtschaftskrise erreicht Europa. Christian Kaar, der eben erst sein Studium beendet hat, ist bitter enttäuscht.

Sieben Jahre später sitzt Christian Kaar in seinem Büro in Pasching bei Linz und kann nicht aufhören zu lächeln. Aus gutem Grund, denn seit ein paar Tagen ist der 32-Jährige um mehr als 18 Millionen Euro reicher. Anstatt nach Amsterdam zu gehen, blieb Kaar in Oberösterreich und gründete mit drei Freunden eine kleine Firma: Runtastic. Vorige Woche kaufte der Sportriese Adidas das Unternehmen um 220 Millionen Euro. Die Gründer haben ausgesorgt.

Mehr als 600 Start-ups werden jährlich in Österreich gegründet. Sie entwickeln meist Computerprogramme und Internetdienste, sind international orientiert und setzen auf neue Geschäftsmodelle. Runtastic verdient sein Geld mit Smartphone-Apps für Freizeitsportler. 18 Stück haben die Oberösterreicher bereits entwickelt, bekannt gemacht hat sie aber ihr Programm für Jogger: Man kann damit seine Lauftrouten aufzeichnen, sich über Distanz, Zeit, verbrauchte Kalorien und Durchschnittsgeschwindigkeit informieren und das Ganze mit Freunden auf Facebook teilen. Die Kon-

kurrenz ist aber groß, es gibt mittlerweile eine ganze Reihe solcher Apps. Wie kommt es also, dass sich ausgerechnet diese Linzer Firma durchsetzen konnte?

Ein Teil der Antwort ist: Sie haben früh begonnen. Christian Kaar tüftelte mit seinem Studienkollegen René Giretzlehner schon 2006 am ersten Vorläufermodell. Zu einer Zeit also, als es noch gar keine Smartphones gab. Die beiden waren damals Anfang 20 und studierten an der Fachhochschule Hagenberg. Für die Segelweltmeisterschaft am Neusiedler See entwickelten sie ein Programm, das den Standort der einzelnen Boote auf einer digitalen Karte zeigte.

„Als Besucher sieht man vom Ufer aus nicht, welches Boot gerade führt und wer dort sitzt, also haben wir die Segler mit GPS-Empfängern ausgestattet“, sagt Kaar. Ihrem Studienprogrammleiter gefiel das Projekt, und so spornte er die beiden an, ihre Idee weiterzuentwickeln. Doch Kaar und Giretzlehner waren Techniker, keine Produktentwickler, keine Geschäftsmänner. So holten sich die beiden Florian Gschwandtner und Alfred Luger ins Team.

Die vier entwickelten ein neues Konzept: Nicht mehr einzelne Events und Profiathleten, sondern Freizeitsportler waren nun die Zielgruppe. Als sie 2009 Runtastic gründeten, war das erste iPhone mit integriertem GPS gerade ein Jahr alt. Im ersten Businessplan steht das Ziel: „Europas größtes Sportportal werden“. Zu Beginn beschäftigte die Firma einen Mitarbeiter. Sie selbst zahlten die Gründer kein Gehalt aus.

Besucht man Runtastic heute, sieht man gleich am Eingang einen Monitor, der die aktuellen Downloads zählt. 136 Millionen steht darauf – so oft wurden die Programme bereits heruntergeladen. Am Ende der Woche wird es eine Million mehr sein, täglich

kommen 150.000 Downloads aus der ganzen Welt dazu. In den Büros sitzen junge Leute in T-Shirts und kurzen Hosen an Computern, im Schnitt sind sie 28 Jahre alt. Der Boden sieht aus wie eine Laufbahn, im Aufenthaltsraum hängen hinter einem Tischfußballtisch 25 Nationalflaggen – 25 Flaggen für die 25 Nationen, aus denen die Mitarbeiter kommen. China, Japan und Brasilien gehören noch zu den weniger exotischen.

Das Unternehmen ist auf ihre multikulturelle Kompetenzen angewiesen – die Apps existieren mittlerweile in 18 Sprachen. „Es ist einfacher, Leute aus dem Aus-

land dazu zu überreden, nach Linz zu kommen, als einen Wiener“, sagt Kaar. Insgesamt 136 Mitarbeiter beschäftigt Runtastic heute, die allermeisten in Linz. Der Deal mit Adidas soll daran nichts ändern. Das Unternehmen bleibt als eigenständige Tochterfirma in Oberösterreich.

Adidas braucht die Linzer, weil der Sportriese sein Digitalgeschäft ausbauen will. „Runtastic entwickelt extrem schnell neue Apps und erkennt dabei die Bedürfnisse der Nutzer“, sagt Konzernsprecherin Katja Schreiber. „Das Team funktioniert.“ Auch das macht einen wichtigen Teil des Erfolgs aus.

„Runtastic entwickelt extrem schnell neue Apps und erkennt die Bedürfnisse der Nutzer“

Noch etwas war für Adidas wohl nicht unwesentlich: Runtastic verdient Geld, das Unternehmen ist profitabel, das Geschäftsmodell gut durchdacht. Bei Start-ups ist das nicht immer der Fall, im Gegenteil. Sogar Internetgiganten wie Twitter oder Instagram rätseln noch heute, wie sie mit ihren unzähligen Usern Geld verdienen können. Auch Facebook hatte lange kaum Einnahmen. „Facebook zu gründen wäre in Österreich sicher nicht möglich gewesen, niemand hätte investiert“, sagt Bernhard Lehner. Lehner arbeitet bei i5invest, einem der wenigen Start-up-Investoren Österreichs. Weil es so wenige wie ihn gibt, ►



Christian Kaar hat 2009 Runtastic mitgegründet. Im Büro hängen 25 Flaggen für die 25 Länder, aus denen die Mitarbeiter heute kommen

Foto: Matt Osborne

START-UPS

müssen Start-up-Gründer hierzulande von Beginn an wissen, wie sie ihr Produkt verkaufen können. Nur so lassen sich Investoren überzeugen.

Runtastic verkauft die Pro-Versionen seiner Apps, schaltet Werbung in den Gratis-Ausgaben und verkauft Sportzubehör wie Pulsurte oder Fitnessarmbänder. „Wir haben von der ersten Stunde an überlegt, wie man mit unseren Produkten Geld verdienen kann. Das steckt in unserer DNA“, sagt Kaar. Schon nach kurzer Zeit kommt das Unternehmen damit in die schwarzen Zahlen. 2012 dann der erste große Deal: Der Axel Springer Verlag kauft 50,1 Prozent der Firma, Runtastic ist damals 22 Millionen Euro wert. Die Gründer werden zu Millionären und halten noch jeweils elf Prozent am Unternehmen. Drei Jahre später hat sich der Wert der Firma verzehnfacht. 220 Millionen Euro legt Adidas für die Übernahme auf den Tisch. Für jeden der Gründer bleiben nach Abzug der Kapitalertragssteuer somit über 18 Millionen Euro.

Das Unternehmen ist auch deshalb so viel wert, weil seine Produkte den Zeitgeist treffen. Der Körper, das Leben und der Alltag werden vermessen. Heute kann einem jedes Smartphone anzeigen, wie viele Schritte man gegangen ist und welchen Puls man dabei hatte. Runtastic hat diesen

Trend erkannt. In Zeiten, in denen jeder die bestmögliche Version von sich selbst sein möchte, bieten die Apps Kontrolle. Vor allem über sich selbst.

Rückblickend erscheinen einem solche Trends fast schon logisch, so als wäre ohnehin klar gewesen, dass es so kommt. Ähnlich wie bei Börsenkursen: Schaut man zurück, ist es einfach zu erkennen, wann man am besten gekauft und wann wieder verkauft haben sollte. Wann man investiert und wann man aussteigt. Aber zukünftige Trends zu erkennen, am besten noch bevor sie entstanden sind, das ist schwierig. Glück gehört dazu und die Bereitschaft, Risiken einzugehen.

Einer, der beruflich solche Risiken eingeht, ist Johann Hansmann, Spitzname Hansi. Hansmann investiert seit fünf Jahren in Start-ups. Bei Runtastic ist er 2012 eingestiegen. „Ich war überzeugt, dass die Jungs abheben werden, und wollte unbedingt dabei sein“, sagt er. Mehr als eine Million Euro steckte er damals in die Firma. Das hat sich ausgezahlt, nach dem Verkauf an Adidas beträgt sein Anteil nun zehn Millionen Euro netto. Derzeit ist Hansmann an 32 weiteren Start-ups beteiligt. Wichtiger als das Produkt seien die Gründer: „Ein gutes Team mit einem mittelmäßigen Pro-

„Facebook zu gründen wäre in Österreich sicher nicht möglich gewesen“

dukt hat bessere Chancen als ein mittelmäßiges Team mit einem guten Produkt.“

Erfolge wie Runtastic sind in Österreich selten, aber es gibt sie. 2006 übernahm ein US-Konzern für 55 Millionen Euro die Firma 3United, damals österreichischer Marktführer für Bezahl-SMS. 2010 kaufte eine französische Firma die Personensuchmaschine 123people für einen kolportierten zweistelligen Millionenbetrag. Solche Erfolgsgeschichten sind auch an der Politik nicht spurlos vorübergegangen. In der Bundesregierung ist es vor allem Staatssekretär Harald Mahrer von der ÖVP, der sich für Start-ups einsetzt. Sein Ziel: „Bis 2020 Gründerland Nummer eins in Europa werden.“ Ein weiter Weg. Staatliche Förderungen gibt es im Förderdschungel Österreich auch für Start-ups schon jetzt einige. Woran es fehlt, sind vielmehr Investoren, die ihr Geld nicht in Stiftungen, Aktien oder Immobilien stecken, sondern in Risikounternehmen wie eben Start-ups. Die Investoren wünschen sich dafür steuerliche Begünstigungen, Mahrer möchte hingegen vermehrt Investoren auch aus dem Ausland nach Österreich locken.

Investoren – die sind auch für Manuel Zwitter ein Dauerthema. Zwitter ist Mitbegründer von Rublys, einer App, die Rubbellose gratis aufs Smartphone bringt. Man „rubbelt“ auf seinem Display Felder frei und kann so Gutscheine gewinnen. Seit einem Jahr ist das Unternehmen am Markt und verzeichnet bereits mehr als eine Million Downloads. Die Firma beschäftigt 17 Mitarbeiter. Rublys hat somit gute Chancen, der nächste Stern am österreichischen Start-up-Himmel zu werden. Geld verdient Rublys nicht mit den Nutzern, sondern mit den Firmen, die ihre Gutscheine dort platzieren. „Klassische Werbung stört. Bei uns beschäftigen sich die Leute hingegen freiwillig mit einer Marke und haben Spaß dabei“, sagt Zwitter. Geld für die Gründung zu bekommen sei einfach gewesen, sagt der 35-Jährige. Aber jetzt, wo es um Wachstum und Internationalisierung geht, sei das schon schwieriger. Rublys könnte also auch scheitern. Zwitter war früher Projektmanager bei einer Bank. Egal wie es mit seiner Firma weitergeht: Angestellter eines anderen Unternehmens zu sein, kann er sich nicht mehr vorstellen. Christian Kaar von Runtastic wird sich hingegen an diese Vorstellung gewöhnen müssen: Er ist jetzt nicht mehr Miteigentümer eines Start-ups, sondern Geschäftsführer eines Tochterunternehmens von Adidas. Irgendwie ist er nun also doch ein normaler Angestellter eines großen Konzerns geworden.

📍 Yilmaz Gülüm



Manuel Zwitter ist Mitbegründer von Rublys, einem Wiener Start-up mit großem Potenzial