WERNER SCHWAIGHOFER

Kartoffelrolle

Erdäpfel für alle.

Unverträglichkeiten und Lebensmittelallergien kommen immer häufiger vor – deshalb hat sich Werner Schwaighofer die *Kartoffelrolle* ausgedacht. Mit dem glutenfreien und veganen Produkt möchte er nicht nur EndverbraucherInnen, sondern auch der Gastronomie unter die Arme greifen.

Jahren Produktentwicklung ist sie stolz auf das Ergebnis. „Mein Grundgedanke war, Männern und Frauen ein bisschen mehr Freizeit zu schenken“, so Beyrer.

ZERO WASTE. Während Claudia Beyrer lange tüfteln musste, um das richtige Material zu finden, kam für Sabine Fallmann-Hauser von *Meine Wollke* nur eines infrage: Baumwolle. Denn obwohl Plastik und Chemie nicht gerade zu den Dingen zählen, die wir uns im Intimbereich wünschen, bestehen die meisten Slipeinlagen daraus. Das hat sich auch die Sexualpädagogin Fallmann-Hauser gedacht: „Ich habe gemerkt, dass es ein Bedürfnis nach nachhaltiger Intimhygiene gibt, und deshalb die ökologische Einlage *Meine Wollke* entwickelt.“ Dass manche meinen, die Einlage sei unhygienisch, findet sie schade. „Frauen sind nie unhygienisch. Wir duschen täglich und wechseln jeden Tag unsere Unterhose. Außerdem müssen wir nicht steril sein“, sagt sie. Mit ihrer Erfindung möchte sie der Wegwerfgesellschaft trotzen und Frauen eine zusätzliche Sicherheit zu Menstruationstassen und Tampons bieten. Die waschbare Binde wird unter fairen Arbeitsbedingungen von Frauen in Niederösterreich produziert.

Sabine Fallmann-Hauser, Werner Schwaighofer und Claudia Beyrer haben Produkte entwickelt, die Alltagsprobleme lösen. Ihre Geschichten zeigen, dass es sich auch heute noch lohnt, an Ideen zu glauben. Inspirierende Geschichten und innovative Gründerinnen erwarten Sie auch beim *WIENERIN Gründerinnentag*, der am 13. September in die zweite Runde geht. Die WIENERIN macht Lust aufs Chefinsein – versprochen!

Fünf Fragen an eine Investorin

Wir haben mit Katharina Schneider, Investorin bei der Puls 4-*Show* 2 Minuten 2 Millionen, *über den Start-up-Hype gesprochen.*

KATHARINA SCHNEIDER

— Ihre Investments fließen meist in praktische, leistbare Produkte. Haben solche Dinge bessere Chancen am Markt?

Schneider: Ich will nicht generalisieren, aber natürlich suche ich Produkte, die innovativ sind, den Alltag erleichtern und die jeder braucht. Dadurch ergibt sich eine riesige Zielgruppe.

— Trotzdem sprießen App-Start-ups aus dem Boden …

Stimmt. Ich würde aber davon abraten, sein ganzes Hab und Gut in eine App zu stecken und darauf zu hoffen, dass sie gut bewertet wird. Da ist das Risiko schon groß. Die Wahrscheinlichkeit, dass eine App so innovativ ist und sich dann gut verkauft, ist gering. Deshalb ist der Hype auch schon wieder abgeflacht.

— Was raten Sie jemandem, der unbedingt ein Start-up gründen will?

Besser keines zu gründen! „Start-up“ ist mittlerweile zum Unwort geworden. Ich finde es ja immer ganz lieb, wenn GründerInnen zu mir kommen und stolz sagen, dass sie das größte Investment in ganz Österreich bekommen haben. In Wahrheit sind das aber einfach nur Schulden. Sonst ist man ja auch nicht stolz, wenn man den größten Schuldenberg hat. Investoren investieren ihr Geld, weil sie das Geld mehrfach zurückwollen. Man will ja was verdienen.

— Warum investieren Sie in ein Start-up?

Ich habe gelernt, dass es stark darauf ankommt, welche Persönlichkeiten hinter einem Unternehmen stehen – mit ihnen steht und fällt das gesamte Geschäftsmodell. Die Beziehung zwischen Investor und Gründer ist dabei wichtig. Denn in ein Start-up ist man stark involviert und arbeitet eng zusammen.

— Was halten Sie von Events wie dem *WIENERIN Gründerinnentag*?

Ich finde es immer positiv, wenn GründerInnen zu Events zusammenkommen, wo ein Austausch herrscht. Selbst dann, wenn man nur hört, dass es den anderen eh auch gleich geht. Das brauchen viele und es ist sehr wichtig.