

## Dossier – Hoffnung

**Roman Scharf:** „Es ist viel einfacher, mit amerikanischen Risikokapitalgebern zu arbeiten als mit österreichischen.“ Mit dem Jajah-Mitgründer sprach Jean François Tanda über Sorgen und Erwartungen von Start-ups made in Austria.

# „Wir sind ein Milliarden-Dollar-Pferd im Stall“

**economy:** Sie leben seit gut einem Jahr in Silicon Valley. Erzählen Sie vom Tag, der Ihr Leben verändert hat.

**Roman Scharf:** Im Oktober 2005 kamen Repräsentanten der US-Risikokapitalgesellschaft Sequoia nach Wien. Da hat sich entschieden, dass sich die US-Investoren an Jajah beteiligen.

### Wie kamen die auf ein kleines Unternehmen aus Österreich?

Die Geschichte beginnt damit, dass Sequoia-Partner Michael Moritz am Flughafen Denver in Colorado einen Mann bemerkte, der mit Notebook und Kopfhörer telefonierte. Moritz sprach ihn an und meinte, er hätte bisher gedacht, Skype funktionierte nicht über WLAN-Datenfunk. Der Mann antwortete: „Aber Jajah läuft.“ Moritz ließ recherchieren, bis er uns gefunden hat. Dann rief Sequoia an. Das war ein Dienstag Anfang Oktober im letzten Jahr. Wir vereinbarten eine Telefonkonferenz für Mittwoch. Sie wollten dann genau wissen, wie unsere Software funktioniert. Nach einer Dreiviertelstunde eröffnete ich ihnen, dass wir die Software einstellen wollten.

### Sie standen kurz vor dem Ende?

Nein, aber wir wollten die Software einstellen. Wir glaubten nicht daran, dass sie zukunfts-tüchtig sei. Man brauchte für Jajah-Telefonate einen Computer, Kopfhörer und Mikrofon. Wir wollten eine neue Lösung bauen, die auch Otto Normalverbraucher nützt. Das machte Sequoia neugierig. Vier Tage später standen sie in unseren Büros in Wien.

### Wie war dieses Treffen?

Die Sequoia-Leute waren anfangs kalt und unnahbar. Als Erstes unterbreiteten wir ihnen eine Verschwiegenheitsklärung. Sie weigerten sich, diese zu unterschreiben, und sagten: „Wir sind 30 Jahre im Geschäft. Hätten wir jemals geplaudert, wären wir schon lange tot.“

### Und dann?

Wir legten ihnen einen Business-Plan hin. Sie blätterten kurz und sagten: „Wir lesen keine Business-Pläne.“ Wir fragten uns: Was wollen die? Sie wollten, dass wir erzählen, wer wir sind, was wir tun und wohin wir wollen – ohne Präsentation mit Computer. 21 Tage später waren die Verträge unterschrieben, Sequoia hat das Geld überwiesen, wir wurden plötzlich eine Firma in Kalifornien namens Jajah Inc.

**Mit Sequoia ist ein US-Risikokapitalgeber eingestiegen. Wie sieht man dort die Szene in Europa?**

## Eine Wiener Mini-Truppe in Silicon Valley

Der 35-jährige Österreicher Roman Scharf hat gemeinsam mit Daniel Mattes 2004 in Wien den Internet-Telefonanbieter Jajah gegründet. Das Unternehmen gilt bei Experten als „Skype-Killer“. Skype, Pionier unter Internet-Telefonieanbietern, gegründet in Schweden, wurde heuer von Ebay geschluckt. Jajah will bis Februar Skype mit

seinen 1,4 Mio. Kunden überholen. Es ermöglicht Telefonate via Internet zum Festnetz oder Handy – gratis oder billiger als die etablierte Konkurrenz.

Im Oktober 2005 übernahm die US-Risikokapitalgesellschaft Sequoia 30 Prozent am Jungunternehmen aus Wien. Seitdem tüfteln die Gründer und ihre 50 Mitarbeiter in

Mountain View in Silicon Valley. Sequoia hat zuvor bei Yahoo, Google oder Apple investiert. Jajah ist das erste europäische Unternehmen, in das sich der US-Investor eingekauft hat. Sequoia gilt im Hightech-Mekka Silicon Valley seit gut 30 Jahren als „Türöffner“ zu großen Playern à la Apple, Google oder Oracle. *jft* Foto: Jajah



Generell ist es so: Die US-Szene ist aus dem Unternehmertum heraus entstanden. Es sind Unternehmer, die zu Geld gekommen sind und nun anderen eine Chance geben. Sie wissen, dass das in die Hose gehen kann. In England gibt es gute Leute. Europas Risikokapitalgeber hingegen sind Spin-off der Bankenwelt. Die kommen aus der Fremdkapitaldecke. In Österreich muss ich mit meinem Haus bürgen.

### Und im Silicon Valley?

Dort verlangen sie keine Sicherheiten. Im Gegenteil. Wenn ich von Sequoia fünf Mio. Dollar erhalte, kommt am nächsten Tag die Silicon Valley Bank und sagt: „Wir haben uns erlaubt, für euch ein Kreditlimit von vier Millionen einzurichten.“

### Haben Sie bei Jajah noch was zu sagen, seit Sequoia an Bord ist?

Wir haben die Kontrolle über das Management. Daniel Mattes und ich sind die Executives. Sequoia ist wie ein Aufsichtsrat.

### Reden sie Ihnen nicht drein?

Nein. Sie tragen bei. Sequoia ist extrem hilfreich, wenn man was braucht: Kontakte oder Meetings. Dann marschieren die los mit einer Schlagkraft, die man sonst nicht kriegt. Wenn wir sagen, wir müssen nächsten Mittwoch Apple-Chef Steve Jobs treffen, dann treffen wir ihn nächsten Mittwoch. Sagen wir, wir brauchen den besten Patentanwalt, bekommen wir den besten Patentanwalt. Brauchen wir einen Marketing-Mann, stellen sie uns fünf vor. Niemand ist unerreichbar, alles ist möglich.

### Teil des Kapitals ist also das Netzwerk?

Ja. Ein Sequoia-Dollar ist mehr wert als ein Dollar. Die großen Unternehmen im Sequoia-Netzwerk sind angehalten, den kleineren unter die Arme zu greifen. Für die Etablierten gehört das zum Ehrenkodex.

**Sequoia ist ein Risikokapitalgeber. Wo liegt Ihr Risiko?**

Dass unsere Software nicht funktioniert, falls sich herausstellt, dass die Masse doch lieber mit Kopfhörer und Mikrofon telefonieren will. Oder uns jemand kopiert und innerhalb von acht Wochen auf den Markt kommt. Macht das jemand wie Google, würde es schwierig. Die stellen ein Ding hin, das allen anderen vor der Sonne steht. All das ist nicht geschehen.

### Ihr Telefonkonzept wird bereits von anderen kopiert.

Das stimmt leider. Es ist aber mühsam, die gleiche Infrastruktur aufzubauen wie unsere. Wir haben 250 Server auf der ganzen Welt und Verträge mit Telekom-Anbietern in 85 Ländern. Das ist eine hohe Einstiegshürde.

### Demnach ist Zeit Ihr einziger Wettbewerbsvorteil? In Deutschland existiert der Gratisdienst Peterzahl.de, der wie Jajah funktioniert.

Das kleine Peterzahl hat den großen Konzern Go Yellow in die Schieflage gebracht. Die haben das komplett unterschätzt.

### Wie ging es nach der Vertragsunterzeichnung weiter?

Wir haben von November bis Januar nur entwickelt, waren fünf Leute, haben auf der Couch geschlafen. Es war ein richtiges Start-up-Feeling. Wir hatten einen 90-Tagesplan, um unsere neue Software fertigzustellen. Wir brauchten 92 Tage, dann waren wir im Netz. Die ersten vier Wochen machten wir keine Werbung. Im März, zwei Stunden nach dem Launch, waren wir auf CNN in der Morning Show. Seither ist es turbulent.

### Was erwartet Sequoia?

Dass wir so groß werden wie Skype und Geld verdienen. Für sie sind wir ein Milliarden-Dollar-Pferd im Stall.

### In welchem Zeitrahmen sollen Sie milliardenschwer werden?

Die Leute im Valley haben sich abgewöhnt, Prognosen abzugeben. Sie nützen nichts und sind immer falsch.

### Jajahs Voice over IP-Lösung (VoIP) ist ein Minderheitenprogramm. Wie sieht eigentlich Ihr Business-Modell aus?

Wir kommunizieren VoIP nicht mehr, weil wir glauben, dass technologische Kürzel den Leuten nichts sagen. Wir sagen: „Use the internet for cheap calls“ – benutze das Internet für billige Telefonate. Und wir sagen: „Jajah ist deine zweite Telefonfirma.“

### Wie hoch ist Ihr Gewinn?

Wir setzen pro Kunde im Schnitt acht Euro pro Monat um. Die Marge beträgt 30 Prozent. Ab Februar werden wir Gewinne machen.

### Jajah fordert in einem Manifest die weltweite Gratistelefonie.

Wenn wir uns in sechs Monaten wiedersehen, werden die größten Märkte Gratistelefonie haben. Wir stehen drei Wochen vor dem Start für Gratistelefonie in den USA und in Deutschland.

### Was heißt das konkret?

Anrufe ins Festnetz werden nichts kosten. Ab 15. Dezember gibt es das auch in Österreich.

### Wie verdienen Sie dabei?

Wir haben getestet, wie wir mit Werbung Geld verdienen können. Wenn jemand gratis telefoniert, dann flackern Coca-Cola- oder „Kauf dir den 3er-BMW“-Banner auf der Internet-Seite auf.

### Was ist Ihr persönliches Ziel?

Wir wollen an die US-Technologie-Börse Nasdaq.

### Das ist ja schön ambitioniert.

Nur wenn ich mir das Ziel setze, in fünf Jahren auf einer Ebene zu stehen mit Ebay, Yahoo und Amazon, habe ich eine Chance, da hinzukommen. Die Wahrscheinlichkeit, das zu erreichen, ist zwar gering. Aber selbst wenn wir es nicht schaffen: So nah dran werden wir nie wieder sein.

**Was würden Sie Jungunternehmern in Österreich raten?**

Erst loslegen, wenn Durchhaltevermögen da ist – finanziell und charakterlich. Reicht das Geld nur für sechs Monate, sollte man es bleiben lassen. Das ist zu wenig Zeit.

### Woher bekomme ich als Firmengründer in Österreich Geld – mit Innovationsförderung?

Ja, aber das würde ich sein lassen. Ich habe alles probiert; Jajah ist ja das vierte Unternehmen, das ich gegründet habe.

### Sind Sie der Prophet im eigenen Land mit der genialen Idee, der aber erst auswandern musste, um anerkannt zu werden?

Meine Idee ist schon hier erkannt worden. Aber geht man zu einem Fonds-Manager, dann kann der, selbst wenn er an die Idee glaubt, nicht über seinen Schatten springen. Er sieht die Welt anders. Und Risikokapitalgeber kennen in Österreich nur andere Risikokapitalgeber, die auch beim Staat eine Ausfallversicherung haben und denselben Regeln unterliegen.

### Das heißt in Österreich wurden Sie nicht gefördert?

Wir hatten Angebote, aber zu Bedingungen, die dir als Unternehmer den Spaß verderben.

### Waren das Private?

Ja, es waren sogenannte Risikokapitalgeber.

### Und was ist mit der EU?

Die verteilt Förderungen aller Art. Nur: diese Bürokratie! Ein Unternehmer ist ungeeignet, einen EU-Förderantrag so zu erfüllen, wie ihn die EU erfüllt haben will. Er kann nicht sagen, wie es in zwei Jahren aussieht. Die EU fordert aber fünfjährige Business-Pläne! Die Unternehmer raten dann ins Blaue hinaus. Später werden sie an ihren Prognosen gemessen und haften persönlich dafür. Im Vertrag steht dann drin: Ihr kriegt zwei Mio. Euro. Wenn der Umsatz 2009 nicht dort und dort ist, müsst ihr eine Mio. zurückgeben oder 20 Prozent der Firma abtreten. Das ist unsinnig.