

Das Risiko bleibt in der Familie

Der Nachkomme des Getränkeherstellers Spitz will Lebensmitteln treu bleiben, aber anders als die Vorfahren. Mit seiner Risikokapitalfirma Square One Foods investiert er das Geld der Familie in Lebensmittel-Start-ups.

Andreas Danzer

Wien – Mit dem Geld der Familie zum Risikokapitalgeber zu werden – in Österreich eher ungewöhnlich. Doch genau damit hat Walter Scherb Junior Anfang dieses Jahres begonnen. Bekannter als der Familienname Scherb ist wohl der Name des Familienunternehmens: Spitz – der Getränkehersteller aus Attnang-Puchheim in Oberösterreich.

Gemeinsam mit zwei weiteren Partnern hat der 28-jährige Scherb in Linz die Investmentfirma Square One Foods gegründet. Als strategischer Investor wollen die drei Jungunternehmer in Start-ups aus der Lebensmittel- und Getränkebranche investieren.

Was ein Start-up mitbringen muss, damit eine Beteiligung infrage kommt, ist schnell erklärt. In erster Linie muss das Produkt schmecken, andernfalls sind die Erfolgchancen von Lebensmitteln ohnehin marginal. Überdies wird ein gewisser Grad an Innovation vorausgesetzt. Dieser kann beispielsweise in Form neuer Zutaten erfüllt werden. Stichwort Superfood, Chiasamen oder

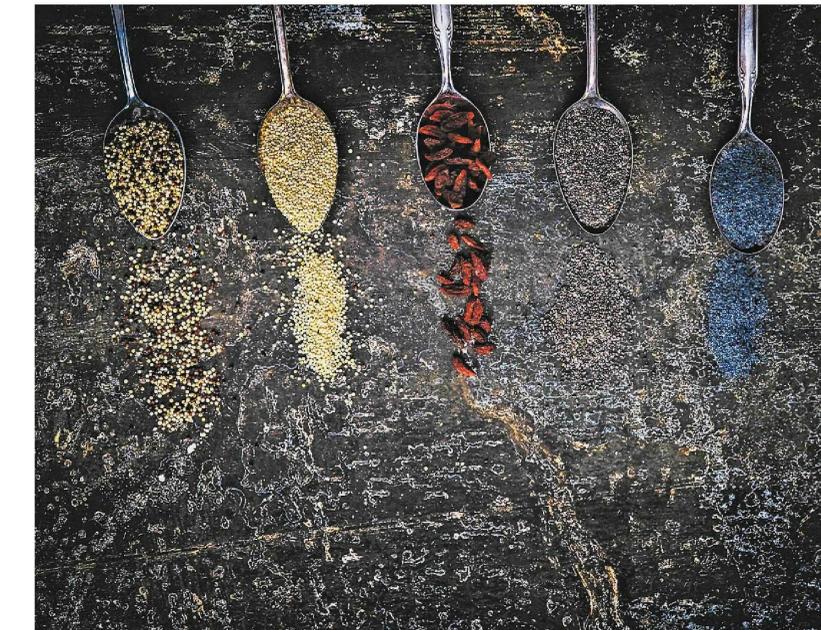


Photo: Getty Images

Wer am Lebensmittelmarkt kreativ ist, könnte von Square One Foods bis zu 250.000 Euro erhalten. Neben Superfoodrezepten wecken aber auch neuartige Verpackungen das Interesse der Investoren.

Quinoa kommen da infrage. Aber auch neue Produktionsmöglichkeiten oder neuartige – zum Beispiel biologisch abbaubare – Verpackungen sind eine Möglichkeit.

Die Investitionsstrategie ist klar. Investiert werden zwischen 50.000 und 250.000 Euro, das kommt auf die Phase an, in der sich das Start-up befindet. Im

Gegenzug bekommen die Investoren zwischen zehn und maximal 25 Prozent der Firmenanteile.

Square One Foods ist ein Teil des Scherb-Familienimperiums, agiert aber unabhängig vom Getränkehersteller Spitz. Darauf legen die Gründer besonderen Wert. „Wir wollen schnell und eigenständig handeln und entscheiden

können“, sagt Scherb. Eine Kooperation mit Spitz bestehe aber. Scherb und seine Partner Michael Goblirsch und Andre Schneider könnten beispielsweise auf die Infrastruktur, also das firmeneigene Labor und die logistischen Gegebenheiten zurückgreifen. „Möchte man eine Rezeptur ein bisschen verändern, bietet sich

das Firmenlabor an“, sagt Scherb. Ein entsprechendes Netzwerk hat man mit Spitz natürlich auch im Hintergrund. Sollte sich ein Produkt einmal zum massenfähigen Verkaufsschlager entwickeln, können die von Spitz gepflegten Kontakte zu großen Diskontern nicht schaden. Wenngleich sich Scherb und Co davon aktuell noch distanzieren und von anderen Händlerzielgruppen sprechen.

Start-up unter den Investoren

Scherb und Co sehen sich selbst als das Start-up unter den Investoren. „Wir haben keine Laufzeiten und Renditen, ebenso keine externen Geldgeber“, sagt Mitgründer Michael Goblirsch. Sie möchten sich über ihre Zusatzleistungen zur reinen Kapitalspritze positionieren: „Wir unterstützen Start-ups bei der Distribution, bieten ihnen Zugang zu unserem Netzwerk und helfen ihnen, Fragen über Produktionskapazitäten, Teamaufbau oder zu rechtlichen Angelegenheiten zu beantworten. Eine Listung können wir keine garantieren, aber die Chancen dafür klar erhöhen“, meint Goblirsch weiters. Laut eigenen Angaben erhält Square One Food wöchentlich fünf bis sechs Anfragen von Unternehmen. 60 würden genauer betrachtet, bevor eine Entscheidung getroffen wird.

Die erste Kapitalbeteiligung tätigte das Linzer Unternehmen in Hamburg. Seicha nennt sich das Unternehmen, das Matchatees aus Japan zu einer giftgrünen Limonade verarbeitet. Drei weitere Firmen aus dem Snackbereich sollen demnächst unter Vertrag genommen werden.