



Erfolgreich

kann

Stephan Scoppetta
Interview

Daniel Triendl
Illustration

Christian Baha, der Gründer von Superfund und TeleTrader, über Geld als Motor, den Standort Österreich und gefährlichen Übermut.

überall

sein.

man

Sie stammen aus einfachen Verhältnissen. Sie starteten als Polizist ins Berufsleben und haben Anfang der 90er Jahre mit „TeleTrader“ das erste Unternehmen gestartet. Was hat Sie da angetrieben?

Polizist bin ich geworden, weil ich zu oft „Miami Vice“ gesehen habe. Später habe ich den Film „Wall Street“ gesehen und war sofort von der Idee fasziniert, Broker zu werden. Anfangs habe ich bei einer österreichischen Broker-Firma ohne Gehalt mitgearbeitet, weil ich das Geschäft lernen wollte. Als Polizist hatte ich mein monatliches Fixgehalt und damit auch die entsprechende Sicherheit. Ich habe bald erkannt, dass ich als Polizist nicht so

talentiert war und dass mir das Finanzbusiness viel mehr liegt und Spass macht.

Sie starteten aber nicht als Broker, sondern als Datenhändler.

1992 habe ich die Brokerfirma, bei der ich anfangs mitgearbeitet habe, um 50.000 ATS übernommen da der Gründer wieder zurück zur Uni wollte, um zu studieren. Zuerst habe ich aus der Not eine Tugend gemacht: Um die laufenden Datengebühren bei Reuters für die Brokerfirma zu sparen, habe ich nach einer Lösung gesucht, die von ORF Teletext die Börsenkurse in den Computer einliest. Ich suchte den gesamten Wiener Börsemarkt nach Software-Tüftlern

ab und fand Christian Halper, der sich selbst so ein Programm geschrieben hatte, um die Teletext-Daten abzuspeichern und auszuwerten. Christian Halper, mein späterer Partner bei Superfund, wollte mir anfangs die Software gar nicht verkaufen, aber ich habe ihn dann doch überredet, mit mir ein Geschäft daraus zu machen. Ich investierte ein Monatsgehalt plus ein paar Überstunden, um an das Programm zu kommen. Letztendlich haben wir bis 1995 über 800 TeleChart-Programme für die Kursdatenversorgung aus dem Teletext mit Chartanalyse an österreichische Privatanleger und Banken verkauft und damit die erste Million noch in Schilling verdient. ▶

Haben Sie sich erwartet, dass Telechart und später TeleTrader so gut aufgehen werden?

Rückblickend sind fast alle meine Start-ups vom ersten Tag an gut angelaufen. Ich habe das Geld sofort wieder in neue Entwicklungen wie das Real-Time Börsensystem TeleTrader investiert. Heute würde man sagen, wir hatten ein „Disruptive-Business-Model“, ohne es wirklich gewusst zu haben. Wir tauchten mit TeleTrader ab 1994 völlig unerwartet in einer Nische auf und haben mit unserer neuen und innovativeren High-End-Charting-Technologie im Windows-Look and Feel etablierten Anbietern erhebliche Marktanteile abgenommen. Dabei haben wir uns darauf konzentriert, den gesamten Markt mit eigenen Entwicklungen abzudecken und 1995 auch für Reuters das Real-Time Produkt Reuters Junior für die Länder Österreich, Polen und Ungarn entwickelt sowie für den US-Datenanbieter Future Source das neue Real-Time C++ Handelsfrontend. Somit waren wir auch am größten und wichtigsten Markt präsent.

Fürchteten Sie sich nie, dass etwas schiefgeht?

Ich bin ein sehr vorsichtiger Mensch. Ich war zehn Jahre lang als Polizist in Wien tätig und habe ab 1992 neben meinem Studium auch mein erstes FinTech Start-up parallel aufgebaut, und erst, als ich mir ganz sicher war, quittierte ich Ende 1994 meinen Dienst bei der Polizei.

Mit dem Trading-Start Ihres Future-Fonds „Quadriga“ im Jahr 1996 waren sie sicher alle Sorgen los?

Der Erfolg von Superfund setzte erst ab dem Jahr 2000 ein. Bis dahin war das TeleTrader- und Broker-Business lukrativer. Davor lagen neun Jahre harte Arbeit. Inspiriert haben mich die besten CTA's aus den USA, die bereits seit den 80er Jahren erfolgreich Future-Fonds managten. Wir hatten eine gute Trading-Software und sagten uns, das können wir auch. Ab 1998 zählten wir mit Superfund zu den erfolgreichsten Future-Fonds weltweit und hatten ab dem Jahr 2000 enorme Mittelzuflüsse aus dem In- und Ausland. Wir waren der erste Hedgefonds für Retailkunden weltweit. In nur acht Jahren konnten wir das Fondskapital um einen Faktor 5.000 bis auf 2 Mrd. USD steigern.

Ist Österreich für Sie der richtige Standort für ein Finanzunternehmen?

In Österreich kann man viel ausprobieren. Zwar ist Wien keine Finanzmetropole wie London oder New York, erfolgreich kann man jedoch überall werden, das ist keine Frage des Standortes. In Österreich gibt es sehr erfolgreiche Unternehmer. Man muss kein Amerikaner sein, um zur Weltspitze

aufzusteigen. Superfund wurde zum High-Tech-Finanzexport aus Österreich mit über 12 Standorten in den Finanzmetropolen der USA, Europas und Asiens. Alles ist möglich. Denken Sie daran, was der Österreicher Arnold Schwarzenegger alles erreicht hat: drei Karrieren in drei völlig unterschiedlichen Bereichen, die Spitze der Welt — im Sport bester Bodybuilder aller Zeiten, sieben Mal Mr Olympia, in der Kunst Nummer 1, Action-Star on Hollywood; in der Politik Gouverneur von Kalifornien.

Viele haben gute Ideen, aber es gibt nur wenige, die die Ausdauer haben, diese auch durchzuziehen.

Wie wird man erfolgreich?

Man muss den Erfolg wirklich wollen und man darf vor harter Arbeit nicht zurückschrecken. Viele Menschen haben gute Ideen, aber es gibt nur wenige, die die Kraft und Ausdauer haben, diese auch wirklich kompromisslos durchzuziehen.

Das heißt, der Standort ist für Sie nicht wirklich das Thema. Warum jammert man hierzulande so viel rum?

Es liegt ein bisschen an der Mentalität. Über Jahrhunderte hat man sich auf den Kaiser verlassen, und jetzt weiß man nicht, auf wen man sich verlassen sollte. Dabei sind die Österreicher gut ausgebildet, nur trauen sich die Leute nichts zu. Ich selbst habe auch erst mit 23 Jahren viel zu spät den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt.

Ein Vermögen von 280 Millionen Euro ist sich aber bis heute ausgegangen.

Das ist ein Gerücht, und diese Summe stimmt mit Sicherheit nicht. Ich wundere mich auch immer, woher diese Zahlen stammen.

Macht Geld träge?

Es geht nicht ums Geld. Ich kenne niemanden, der wegen des Geldes sehr erfolgreich geworden ist. Wenn es nur ums Geld ginge, würden George Soros und Warren Buffett nicht mehr arbeiten. Beide sind über 80 und arbeiten noch jeden Tag in ihren Unternehmen. Egal wie erfolgreich ein Unternehmer ist, für den Gründer bleibt es immer ein Start-up, in dem es viel zu tun gibt.

Auch bei Ihnen geht es nicht um das Geld?

Es ist noch nie ums Geld gegangen, sondern man will gewinnen und der Beste sein. Zuerst wollte ich mit Superfund die Nummer eins in Österreich werden und international zu den Top-10-Hedgefonds zählen, was wir in ein paar Jahren auch erreicht haben. Jetzt

habe ich das Ziel, langfristig zur Weltspitze der systematischen Hedgefonds zu zählen. Wir messen uns mit Namen wie Jim Simons mit seinem Medallion Fund, einem der besten systematischen Hedgefonds der Welt.

Sie haben Ihre Unternehmensaktivitäten in den letzten Jahren deutlich ausgeweitet. In welchen Bereichen sind Sie noch aktiv?

Superfund und TeleTrader weltweit an die Spitze zu führen ist mein Hauptfokus. Zum Glück ergänzen sich beide Unternehmen perfekt. Die Qualität von Superfund lebt von Börsedaten und Data-Mining und da ist TeleTrader top. TeleTrader ist eine der besten Alternativen zu Reuters oder Bloomberg. Vor drei Jahren habe ich das Unternehmen von der Börse genommen, um es wieder auf Spur zu bringen. Wir haben nun zahlreiche Neuerungen eingeführt, die das Produkt wieder sehr attraktiv machen. Zusätzlich investieren wir in junge Fintech-Unternehmen in den USA, aber auch in Österreich.

Was darf man sich hier in den nächsten Monaten beziehungsweise Jahren aus Ihrem Haus erwarten?

In Palo Alto, Silicon Valley, USA sind wir bereits seit einigen Jahren aktiv. Ich selbst verbringe seit acht Jahren viel Zeit in Kalifornien, um in Start-ups zu investieren. Superfund ist ja bereits seit 2003 in den USA präsent. In Wien und Diex (sonnenreichster Ort Österreichs) werden wir wie in Palo Alto auch jeweils einen Fintech Incubator starten, um weitere High-Tech-Erfolgsgeschichten im Finanzbereich made in Austria zu ermöglichen. Hier suchen wir junge Talente und innovative Unternehmen, denen wir Know-how, Daten sowie Kapital und Büroflächen zur Verfügung stellen. Ich persönlich stehe für die Start-up-Gründer zur Verfügung.

Welche Fehler sollte man nicht machen, wenn man gründet?

Man muss Fehler machen. Fehler sind gut und produktiv, wenn man daraus lernt. Grundsätzlich sollte man finanzielle Risiken generell vermeiden und keinen Kredit nehmen. Lieber Eigenkapital aufnehmen und einen Anteil an einen Investor verkaufen, der einem noch mit Rat und Tat zur Seite steht. Zudem sollte man immer ehrlich sein — zu seinen Kunden, zu sich selbst und vor allem zu seinen Mitarbeitern. Wenn es einmal nicht gut läuft, neigen viele dazu, sich den Zustand schön zu reden, aber das ist meist der Anfang vom Ende. Gefährlich ist auch Übermut. Wichtig ist immer am Boden zu bleiben und weiter hart am Erfolg zu arbeiten, auch wenn man schon ganz oben ist. Ich war hier immer extrem vorsichtig und habe nie einen Kredit aufgenommen. Das werde ich auch niemals tun.

Sie würden als Jungunternehmer keinen Kredit nehmen?

Nein, die Frage hat sich für mich gar nicht gestellt. Wir haben immer versucht, das Geld, das wir brauchen, selbst zuerst zu verdienen. Bei TeleTrader haben wir vor 15 Jahren Anteile an Investoren abgegeben und so unser Eigenkapital bekommen. Das ist viel besser als jeder Kredit, da man nichts zurückzahlen muss.

War das rückwirkend betrachtet ein Fehler?

Nein, und das kann ich nur empfehlen. Mit Crowdfunding-, Seed- und Venture-Kapital geht heute alles in dieselbe Richtung. Viele vergessen, dass es nicht erst an der Börse Eigenkapital gibt, sondern es schon viel früher Investoren gibt, die an jungen und innovativen Unternehmen Interesse haben. Wir haben es genauso gemacht und heute sind wir Investoren.

Sie sind einer der erfolgreichsten & vermögendsten Österreicher, trotzdem werden Sie oft kritisiert. Stört Sie das nicht?

Ich bekomme das eigentlich gar nicht mit, denn ich bin wenig hier. Aber wenn einem Menschen etwas neidig sind, weiß man,

dass man etwas richtig macht. Neid muss man sich hart verdienen. Zudem wird gerne auf den Preis des Erfolgs vergessen. Man wird nicht von heute auf morgen reich, sondern da steckt sehr viel Arbeit drin. Ich lebe für meine Firmen und meine Kunden, und dabei kommt immer irgendetwas zu kurz: die Freizeit, die Familie, mein Schlaf.

Wegen ihres Wohnsitzes Monaco wirft man Ihnen gerne Steuerflucht vor. Zahlt man in Österreich einfach zu viel Steuern?

Ich bin nach Monaco gezogen, als ich noch nicht mal richtig Steuern sparen konnte, weil ich noch nichts verdient hatte. Davor habe ich in London gewohnt. Monaco ist ein ruhiger Ort, keiner kennt mich. Das Meer, der viele Sonnenschein und die gute Luft tun mir und meiner Familie einfach gut. Danben bin ich mit meinen Firmen einer der grössten Steuerzahler in Österreich.

Als Weltenbummler haben Sie den Blick von außen auf Österreich. Derzeit verlieren wir den Anschluss an Europa. Was läuft aus Ihrer Sicht schief?

Die Politik muss bessere Rahmenbedingungen für die heimischen Unternehmen

schaffen. Nur erfolgreiche Unternehmen schaffen Arbeitsplätze und sorgen für Wohlstand im Land. Dafür müssen wir in die Ausbildung der jungen Menschen investieren. Leider hinkt auch hier Österreich weit hinterher. Unser Land hat eine Top-Lebensqualität, Wien ist seit fünf Jahren als Stadt Nummer eins Stadt weltweit, und da bin ich als Wiener sehr stolz. Aber als Wirtschaftsstandort haben wir riesige Probleme: Wir sind bei der Steuerquote und den Lohnnebenkosten Weltspitze, und das muss man sich als Unternehmer erst leisten können. Hier sollten wir uns viel mehr an der Schweiz orientieren.

Sie tauchen immer wieder in Hollywood-filmen auf. Ist die Schauspielerei eine Leidenschaft von Ihnen?

Oliver Stone, er ist seit vielen Jahren ein Kunde bei Superfund, hat mich eingeladen, eine kleine Rolle zu spielen. Das war wirklich spannend, mal hinter die Kulissen einer riesigen Hollywood-Produktion zu schauen. Das war nur ein Hineinschnuppern, mehr wird daraus aber sicher nicht. ●