Januar 2026
15,– Euro

wir

1/26

Das Magazin für Unternehmerfamilien



Von Flow und Freiheit
Investor Mathias Muther

fokus_*unbeirrbar*
Wie passt ESG zu Exzellenz?

Rigorose Nachfolger
Eine Wohnbaufirma verändert sich

Mit Spenden investieren
So engagiert sich Frosta

Mathias Muther hat mehrere Unternehmen gegründet. Das letzte war so erfolgreich, dass er große Anteile verkaufen konnte und jetzt als Investor weltweit unterwegs ist. Auf dem Weg dahin gab es aber auch Hürden.

VON JOHANNES SILL

Wer mehr über Mathias Muther wissen will, der findet Informationen an ganz anderer Stelle, als man das bei einem Gründer und Investor erwarten würde. Denn der geborene Vorarlberger grüßt aus einer eigens produzierten Videoserie auf Youtube und ist zudem regelmäßig auf den TV-Bildschirmen in Österreich zu sehen, wo er bei der Fernsehsendung „2 Minuten 2 Millionen" in der Jury sitzt und die Geschäftsmodelle junger Gründer beurteilt.

Sie kommen oft mit viel Elan und Tatendrang in die Sendung. Das verbindet sie mit Investor Muther, auch wenn er inzwischen auf der anderen Seite sitzt. Denn nach seinem letzten Exit konzentriert er sich stärker auf seine Investments und hat heute etwas mehr Flexibilität für Reisen oder kurze Auszeiten. Die neue Balance eines Investors nach Jahren als geforderter Unternehmer – so ließe sich Muthers aktuelle Lebensphase wohl am besten betiteln.

Dieser Beschreibung stimmt er zu: „Der Exit hat mir erstmals unternehmerische und finanzielle Freiheit verschafft – Freiheit, um strategisch zu investieren und neue Unternehmen aufzubauen", sagt Mathias Muther.

Nachholbedarf

Für ihn sei jetzt eine Zeit gekommen, in der er Momente bewusst nachholen wolle, die er in seiner Selbständigkeit verpasst habe, stellt Muther fest. Zumindest das, was sich nachholen lässt. Denn der 1982 geborene Vorarlberger gibt zu, dass der echte, wahre Sinn des Lebens in den vergangenen Jahren oftmals zu kurz gekommen sei: „Ich habe für das Unternehmenswachstum meine Familie vernachlässigt. Ich habe viel verpasst, was wirklich wichtig ist. Das ist jetzt anders."

Im zurückliegenden Jahrzehnt habe er sein Leben dem Unternehmen Aerocompact untergeordnet, sagt er. Muther hat den Anbieter für Unterkonstruktionen für die Montage von Photovoltaikmodulen 2014 zusammen mit Renan Sen gegründet. Zuvor waren die beiden bereits im Gründerteam von SST Solar, das 2008 damit startete, solarthermische Kollektoren zu produzieren und zu installieren.

Zwei Jahre nach der zweiten Gründung entschieden sich Muther und Sen, die Doppelstruktur auf der Gesellschafterseite aufzulösen. So verkaufte Mathias Muther seine Unternehmensanteile von SST Solar an Sen, der wiederum seine Anteile an Aerocompact an Muther übergab. So kam es, dass Muther zwischen 2016 und 2023 alleiniger Inhaber war. Und diese Zeit hatte es in sich. Er sei an die Grenze des Machbaren gestoßen – finanziell, aber auch mental. Daraus macht Muther kein Geheimnis, wenn man mit ihm spricht.

Anfang 2024 verkündete er den Verkauf von 60 Prozent der Aerocompact-Anteile an den Private-Equity-Investor Trilantic Capital Partners. Die restlichen Anteile wurden in die Privatstiftung von Mathias Muther überführt. Ein Jahr zuvor hatte Aerocompact erstmals den Meilenstein von 100 Millionen Euro Umsatz erreicht – eine Zahl, die noch wichtig wird. „Es ist eine enorme Befreiung, dieses Risiko nicht mehr allein zu tragen", sagt er über den Verkauf.

Bis tief in die Nacht

Dabei war ihm die Rolle als Inhaber und Leistungsträger nie fremd. Denn die beiden Unternehmungen in der Energiebranche waren nicht seine erste Erfahrung als Selbständiger. Muther hatte schon vor 2008 unternehmerische Erfahrung gesammelt, allerdings in einem ganz anderen Bereich. Zusammen mit Reinhard Bolter hatte er nach seiner Lehre und dem Zivildienst eine Bar in Feldkirch gekauft, der zweitgrößten Stadt in seiner Heimat Vorarlberg. Trotz aller Erfahrungen danach sei dies für ihn die prägendste Zeit seiner Karriere gewesen, erinnert sich Muther. Vielleicht auch, weil sein Umfeld sehr skeptisch auf die Idee reagiert hatte, eine Bar zu kaufen. Und der einzige Mensch, der abseits der beiden Unternehmer wirklich an die Idee glaubte, war ein „senioriger" Immobilienmakler in Feldkirch. Der ließ die zwei Anfang-20-Jährigen in seiner Immobilie die Bar „Haus Leone" eröffnen.

Als „drei Jahre lang Vollgas" beschreibt Muther das, was folgte. Das Bar-Konzept und die dazugehörigen Events konnten sich weit über Feldkirch hinaus etablieren. Das Konzept habe es sogar in andere Städte geschafft, sagt er und ergänzt: „Wir waren im Flow, hatten eine klare Vision, und dann klappt sowas auch." Aber wie langfristig konnte ein solcher Job funktionieren? Bis ins hohe Alter nachts schuften? Zumal das Geschäftsmodell Bar und Events viel Abhängigkeit von anderen Menschen nach sich zog. Nach drei Jahren wurde ihnen klar, dass dieses Modell sie nicht dauerhaft in eine stabile Zukunft führen würde. Die beiden verkauften ihre Anteile und gingen getrennte Wege.

Und wer Mathias Muther dabei zuhört, wenn er diese Jahre Revue passieren lässt, der merkt, dass er in dieser Zeit nur eine Richtung kannte: nach vorn. „Bereits am nächsten Tag nach dem Verkauf stürzte ich mich ins nächste Projekt." Ein Solarunternehmer suchte damals einen Installateur, der auch Vertrieb machen könnte. Muther fühlte sich angesprochen. Technisches Ver- >>

Foto: Mathias Muther Family Office

Flucht nach vorn



Ist gern Gastgeber: der österreichische Mehrfachgründer und Investor Mathias Muther.

>> ständnis hatte er durch seine Lehre allemal – wenn auch im Bereich Gas, Wasser und Heizung; und wer eine Bar und Events vermarkten kann, der schafft Verkauf auch im Solarbereich.

Zu der Zeit war Mathias Muther Mitte 20 und die Aussichten waren eigentlich rosig, denn er mauserte sich zu einer wahren Stütze des Unternehmens. „Ich hatte einen perfekten Job, mit dem viele Menschen happy gewesen wären. Ich hatte keine festen Arbeitszeiten, war Key-Accounter geworden und im Grunde mein eigener Chef“, blickt er zurück.

Großväterliche Gene

Aber eben nur im Grunde. Denn das Selbstverständnis, Eigentümer von etwas zu sein, für das man arbeitet, das fehlte ihm in der Rolle als Angestellter. Vom Begriff „Unternehmergen“ und der Lebenseinstellung, die das Wort beschreibt, hält Muther viel. Er habe dieses Gen definitiv auch. Und es sei auch in seiner Familie ausgeprägt, habe nur bei den Muthers eine Generation übersprungen. Sein Großvater war Vollblutunternehmer, seine Eltern hingegen nicht, er aber sei es wieder. Das habe er immer gespürt, sagt er. Bei seinem Großvater habe er dieses Selbstverständnis wahrgenommen und bei sich in seiner Zeit als Eigentümer der Bar auch. Das fehlte ihm trotz guten Gehalts, der Verantwortung als Großkundenmanager und aller gestalterischen Freiheiten.

Wieder sah er sich also vor der Frage, ob das die Rolle sein würde, die ihn den Rest seines Lebens erfüllen würde. Die Antwort war klar: „Ich wollte etwas Eigenes gestalten, aber dieses Mal etwas, das die Welt verändern kann und dazu etwas Gutes leistet.“

Der Solarmarkt war für ihn der Ort, an dem das alles passieren konnte. Nur nicht als Angestellter. Als die Idee von Kollegen aufkam, etwas Eigenes zu gründen, war Muther sofort dabei. So entstand SST Solar, das Solarthermie-Kollektoren produzierte und installierte.

Wachstumsschmerzen

Wer auf Dächern installiert, sieht viel. Auch Verbesserungsbedarf. Aber nicht in der Solarthermie, sondern der Photovoltaik. Die Module müssten doch viel einfacher montiert werden können, war sich Muther sicher. So entstand 2014 schließlich Aerocompact, das eine neue Art Unterkonstruktion entwickelte und patentieren ließ. „Was man aber wissen muss und was ich im Kopf hatte, aber damals vielleicht unterschätzt habe: Der Photovoltaik-Markt war und ist bis heute viel dynamischer als der Solarthermie-Markt“, sagt Muther.

Denn die Geschwindigkeit der Entwicklung war enorm – höher, als Muther es erwartet hatte. Der Umsatz von Aerocompact verdoppelte sich fast in jedem Jahr. Bei Planungen und Strategie sei viel Bauchgefühl und wenig Analyse angesagt gewesen, gibt Muther zu. Dabei sei ihm nach dem Anteilstausch immer bewusst gewesen, dass er das unternehmerische Risiko jahrelang komplett allein trug.

Die Skalierung hing zudem immer mit weiteren Investitionen zusammen. Demnach bildete Aerocompact kaum Rücklagen und an eine Gewinnausschüttung war gar nicht zu denken. Denn wer nicht reinvestiere, der verliere im Solar-Markt schnell den Anschluss, weiß Muther.

Allerdings fand er bei Banken wenig Unterstützung. Das Geschäftsmodell erschien den Finanziers zu riskant. Die Folge: „Unsere Finanzierung war wackelig, oft nur mit Lieferantenkrediten möglich“, blickt Muther zurück. Mit jedem Jahr wurde der Druck – persönlich wie finanziell – größer. „Der Karren, den wir da zogen, wurde immer schwerer und schwerer. Wir waren aufgestellt wie ein Start-up, aber mit einem Umsatz, der mehr strategische Herangehensweise verlangte – auch auf Finanzseite“, sagt er.

Das habe ihn über Jahre enorm gefordert, gibt Muther zu. „Ich habe deutlich gespürt, wie sehr dieser Druck an die Grenzen des Machbaren ging.“ An manchen Tagen habe er sich sogar gefragt, ob ein moderateres Wachstum nicht leichter zu steuern wäre. „Manchmal hätte ich mir gewünscht, dass wir langsamer wachsen – einfach, um die Dynamik besser abfedern zu können.“

> Manchmal hätte ich mir gewünscht, dass wir langsamer wachsen – einfach, um die Dynamik besser abfedern zu können.“
>
> MATHIAS MUTHER

Im Gegensatz zu den Stationen vorher, in denen er schnell einen neuen Weg gefunden hatte, war die Lage bei Aerocompact komplexer. Als Alleineigentümer hing sein ganzer Besitz im Unternehmen, und passende Käufer fanden sich Ende der 2010er Jahre nicht. Wie schon so oft trat er deshalb die Flucht nach vorn an.

Auf Exit-Kurs

Knallhartes Wachstum war angesagt, denn Muther klammerte sich an die Vision von 100 Millionen Euro Umsatz. Wenn Aerocompact sich in dieser Größenordnung etablieren könne, dann würde sich ein Investor finden, war er sicher. Für Banken waren die notwendigen Summen bereits zu groß, für strategische Investoren das Unternehmen noch zu klein – und einen Gesellschafterkreis, der mit frischem Kapital unterstützen konnte, gab es nicht.

Mit Investmentbanker Ralph Pöttinger fand Mathias Muther einen passenden Mitstreiter. Pöttinger war unter anderem auf Wertsteigerung, Digitalisierung und neue Geschäftsmodelle spezi-

alisiert. Gemeinsam trimmten sie das Unternehmen auf Exit-Kurs mit dem Ziel eines dreistelligen Millionenumsatz. In der Folge eröffnete Aerocompact neben deutschen Tochterunternehmen auch Standorte in Bulgarien, den USA und Indien. Bis Mitte 2022 war Mathias Muther als CEO ganz vorne im Tagesgeschäft mit dabei.

Die Befreiung

Das Konzept ging auf. Aber als absehbar wurde, dass das geplante Umsatzziel wirklich greifbar war, reagierte Muther ganz anders als erwartet. Der heute so überschwängliche und energiegeladene Vorarlberger beschreibt das so: „Ich kam ins Unternehmen, wusste, dass wir die dreistellige Umsatzzahl erreichen – und dennoch wirkte plötzlich vieles ungewohnt. Ich war am Ziel, aber innerlich fehlte die Energie."

Unter diesen Vorzeichen fiel es ihm nicht schwer, den Verkaufsprozess loszutreten. Obwohl das Volumen größer war als bei den Exits vorher, die Herangehensweise war die gleiche. Da habe es ihm auch geholfen, Gründer zu sein: „Ich bin immer selbst die erste Generation gewesen und trage nicht den Rucksack einer Familiendynastie auf dem Rücken. Ein Familienunternehmen zu verkaufen, das geht mit viel mehr Hürden einher."

Dennoch gab es eine letzte Hürde: die Due Dilligence. Denn ein Unternehmen mit dreistelligem Umsatz verkauft sich anders als eine Bar oder Anteile an einen Mitgründer. Der Investor Trilantic Capital Partners, der schlussendlich 60 Prozent der Anteile übernahm, durchleuchtete Muthers Unternehmen bis ins kleinste Detail. Und das dauerte. „Ich wollte den Prozess abschließen, doch in dieser Phase war vieles noch offen – das hat die Zeit zwischen dem erreichten Umsatzziel und der finalen Unterzeichnung durchaus belastend gemacht", erinnert sich Muther.

Der Investor hätte ihn gern operativ an Bord gehabt, Muther machte aber eine klare Absage – für ihn war der Zeitpunkt gekommen, in eine strategischere Rolle zu wechseln. Er wurde Vorsitzender des Aufsichtsrats und nach zwei Jahren Anbahnung endlich Minderheitsgesellschafter. Geht die Unterschrift unter den Unternehmensverkauf für viele Unternehmer mit dem Verlust von Macht und Einfluss einher, für Muther war sie eine Befreiung.

Neue Ufer

Dass Muther wieder nach neuen Projekten suchte und nicht in der Hängematte oder auf dem Golfplatz anzutreffen ist, versteht sich von selbst. Bereits zwei Jahre vor dem offiziellen Einstieg von Trilantic Anfang 2024 gründete er einen Investmentarm seines Family Offices, das bis dato die Unternehmensanteile von Aerocompact hielt. Diese überführte er in eine private Stiftung.

Schon im Jahr des Verkaufs investierte Muther in neue Ideen. Beispielsweise sicherte er sich die Mehrheit am Unternehmen Jolioo, das eine Marketing-Automatisierungsplattform aufgebaut hat. Zudem gründete er die gemeinnützige Organisation Solar Power Aid und das Unternehmen Triwing.

Mit den Investments und Gründungen will er weiterhin dem gerecht werden, was Aerocompact bis heute leisten möchte: einen positiven Einfluss in der Welt hinterlassen. Vor allem an Solar Power Aid wird das deutlich. Die Organisation will durch die Installation von Photovoltaikanlagen eine zuverlässige Stromversorgung in Krisen- und Entwicklungsregionen sicherstellen – und das weltweit. Ein erstes großes Projekt wurde bereits in Zusammenarbeit mit einer lokalen Organisation in Tansania auf den Weg gebracht. Dafür kletterten Muther und Pöttinger selbst auf Dächer vor Ort. Weitere Projekte sollen folgen. Nicht nur für die Organisation, sondern auch unternehmerisch.

> „Ich bin immer selbst die erste Generation gewesen und trage nicht den Rucksack einer Familiendynastie auf dem Rücken."
>
> MATHIAS MUTHER

Freiheit, Segeln, Liebe

Denn ganz ohne Unternehmertum werde er nicht auskommen, das versichert sich Muther sich selbst und seinen diversen Gesprächspartnern. Sollte diese bei seinen Kindern wieder eine Generation überspringen, sei das kein Problem, sagt er. Durch den Exit ihres Vaters sollen sie umso mehr alle Freiheiten bekommen, die sie möchten, um sich zu entwickeln.

Mit Triwing will Muther indes die Gelassenheit der Seefahrt und seine Passion für Einrichtung und Architektur verbinden. Das Unternehmen hat sich auf Investitionen in Chalets, Katamarane und Villen spezialisiert. Die Themen nehmen auch eine prominente Rolle im Youtube-Auftritt von Muther ein.

Und so schließen sich die Kreise: Denn ein guter Gastgeber zu sein und Momente zu schaffen, in denen sich Menschen wohlfühlen und Spaß haben, das kennt Muther noch aus seiner Zeit als Besitzer vom „Haus Leone" in Feldkirch.

Wobei er bereit scheint, sich selbst auch mehr von solchen Momenten zu genehmigen. Denn – und das betont Muther beim Gespräch in seinem Büro in Wien mehrfach – er werde an neue Geschäftsmodelle und vor allem seine persönliche Rolle in diesen Modellen behutsamer herangehen als früher und sein Umfeld und sich nicht mehr so strapazieren, wie das in der Vergangenheit der Fall gewesen sei. Er fasst das knapp, aber treffend zusammen: „Mehr Liebe statt Arbeit." ■