

INiTS Jahres *Bericht* 2013/14

Weltweit Platz 11, in Europa Platz 3 im UBI Index Ranking – INiTS ist in der Top-Liga der Inkubatoren angekommen, worauf wir sehr stolz sind! Mitverantwortlich für diesen tollen Erfolg ist auch das von INiTS initiierte Startup Camp, Österreichs erster Startup Accelerator.

INiTS IST
**GLOBAL
TOP 25**
INKUBATOR

- 3 Editorial
- 4 GesellschafterInnen
- 5 AplusB
- 6 UBI Index
- 8 INiTS in Zahlen
- 9 Startup Camp
- 12 MentorInnen
- 14 Demo Day
- 15 Werbekampagne
- 16 Startup Storys
- 22 INiTS Award
- 23 Preise & Wettbewerbe
- 24 Event Highlights
- 26 INiTS Gremien
- 27 PartnerInnen

A large orange circle is positioned on the right side of the page. A thin orange line extends from the bottom-left edge of the circle, running diagonally across the page and ending near the bottom-left corner. The word "INHALT" is written in white, bold, uppercase letters inside the circle.

INHALT



Dr.ⁱⁿ
Irene Fialka,
CEO INiTS

Liebe Leserinnen! Liebe Leser!

Mit dem vorliegenden Jahresbericht informieren wir Sie über Umgesetztes und Geplantes, über Neues und Bewährtes bei INiTS und darüber, wie sich unser starker Fokus auf Qualität bezahlt macht.

Einen besonders schönen Erfolg stelle ich an den Anfang meines Rückblicks: INiTS wurde 2014 von der Schwedischen Forschungsinitiative UBI Index in das Ranking der Global Top 25 universitären Inkubatoren aufgenommen, belegte weltweit den elften und in Europa den dritten Platz. Das Ergebnis macht uns sehr stolz und ist gleichzeitig ein klarer Auftrag, noch besser zu werden.

Die StudienautorInnen attestieren uns eine außergewöhnliche Qualität im Bereich Talent Retention, also darin, Entrepreneurship-Kapazitäten in der Region aufzubauen. Diese Zielsetzung verfolgen wir auch weiterhin. Parallel arbeiten wir an den Themen Finanzierung und Persönlichkeitsentwicklung der GründerInnen.

Ein Schwerpunkt unserer Arbeit war und ist die Integration nachhaltiger Gesichtspunkte. War es bisher vor allem die ökonomische Nachhaltigkeit, um die es ging, wollen wir für die Zukunft mehr Wert auf das Gleichgewicht zwischen sozialen, ökologischen und ökonomischen Aspekten legen. Unseren Startups den Zugang zu Privatkapital zu ermöglichen und der Netzerkausbau – verstärkt

auf internationaler Ebene – bleiben Top-Themen. Für diesen Ausbau ist eine gezielte Vernetzung mit den Top 25 Inkubatoren der naheliegendste Weg. Aber nicht der einzige, den wir gehen werden.

Zu unseren bewährten Instrumenten kam 2014 eine besondere Neuerung hinzu: das INiTS Startup Camp. Dieses beschleunigt die JungunternehmerInnen in einer sehr frühen Phase massiv in ihrer Entwicklung. Der Erfolg des ersten Camps bestätigt unsere Ambition, dieses Angebot weiter auszubauen. Ebenfalls heuer neu: Durch das begleitende Mentoringprogramm haben wir den Erfahrungsaustausch zwischen UnternehmerInnen, Alumni und den jüngeren GründerInnen auf eine systematischere Ebene gehoben. Mehr dazu lesen Sie auf den folgenden Seiten.

Ich freue mich auf ein weiteres Jahr mit vielen spannenden und erfolgreichen GründerInnen-Teams und wünsche Ihnen eine interessante Lektüre des Jahresberichts!

Dr.ⁱⁿ Irene Fialka, CMC, CEO INiTS GmbH

Unsere GesellschafterInnen

INiTS ist eine Gesellschaft der Universität Wien, der Technischen Universität Wien und der Wirtschaftsagentur Wien.



„INiTS wird seiner Definition als Inkubator im besten Wortsinn gerecht: Zunächst brüten TU-Gründungswillige über ihren Ideen und dann verhelfen ihnen die Gründungs-ExpertInnen zu Erfolg und Höhenflug. Ich gratuliere INiTS zu so viel Umsetzungskraft und der Topplatzierung im Inkubator-Ranking!“

O. UNIV.-PROF.^{IN} DI^{IN} DR.^{IN} SABINE SEIDLER
REKTORIN DER TECHNISCHEN UNIVERSITÄT WIEN



„Dass INiTS in das Ranking der ‚Global 25‘ der universitären Inkubatoren aufgenommen wurde und in Europa den dritten Platz belegt, ist doppelt erfreulich: Einerseits spricht es für die wegweisende Qualität, mit der 150 Technologie Startups betreut wurden, und es stärkt die Position Wiens als Startup Location im Herzen Europas. Ich freue mich auf weitere erfolgreiche Projekte!“

MAG. GERHARD HIRCZI
GESCHÄFTSFÜHRER WIRTSCHAFTSAGENTUR WIEN



„Anwendungs offene Grundlagenforschung, wie an der Universität Wien betrieben, ist der Nährboden für Innovationen. Startups setzen Erkenntnisse in Wertschöpfung um und bringen so eine entscheidende Dynamik am Wissenschafts- und Wirtschaftsstandort. Höchst erfolgreich wird dieser Prozess von INiTS, einem Tochterunternehmen der Universität Wien, der TU Wien und der Stadt Wien, begleitet, wie das neueste Ranking der ‚Global Top 25‘ universitären Inkubatoren zeigt.“

O. UNIV.-PROF. DI DR. DR.H.C. HEINZ W. ENGL
REKTOR DER UNIVERSITÄT WIEN

A+B = akademischer Unternehmenserfolg

Das österreichische Inkubatorennetzwerk AplusB setzt Impulse in der (inter-)nationalen Gründungskultur und schlägt aktiv eine Brücke zwischen Forschung (Academia) und Wirtschaft (Business).

Übergeordnetes Ziel der acht AplusB-Gründungszentren ist es, die Entwicklung von Erfolg versprechenden akademischen Gründungsvorhaben zu unterstützen, zu begleiten und zu beschleunigen. Um dieses Ziel zu erreichen, setzt AplusB auf Vernetzung, Zusammenarbeit und Austausch zwischen den Gründungszentren, um Synergien zu nutzen, Wissen und Know-how des Netzwerks auf hohem Qualitätsniveau zu strukturieren und seinen AplusB-Startups zur Verfügung zu stellen.

Individuelles Leistungsspektrum

Die GesellschafterInnen und PartnerInnen der AplusB-Zentren umfassen nahezu alle österreichischen Universitäten, darüber hinaus Fachhochschulen, Forschungseinrichtungen, Förderungsagenturen und private Unternehmen. Über das österreichische Inkubatorennetzwerk AplusB stehen den GründerInnen und Gründern das gesamte Know-how und die Netzwerke der AplusB-Zentren zur Verfügung. Mit dem Ziel, die internationale Wettbewerbsfähig-

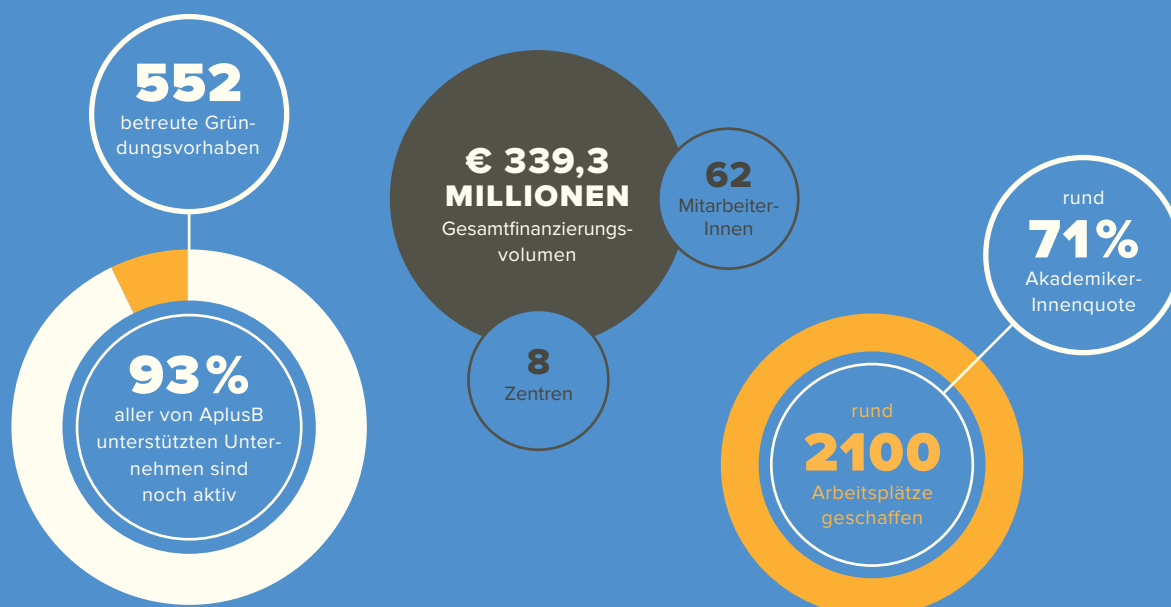
keit Österreichs zu erhalten und zu stärken, fördert das Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie (BMVIT) über das Impulsprogramm AplusB – Academia plus Business – die Aktivitäten der AplusB-Zentren. Für die Programmabwicklung ist die FFG (Forschungsförderungsgesellschaft) zuständig. INITS ist das Wiener Zentrum von AplusB.

Aufgaben und Ziele der AplusB-Inkubatoren:

- ein positives Umfeld für Gründungen schaffen und Gründungsvorhaben anregen
- spezifisches Gründungs-Know-how vermitteln und Gründungen bis in frühe Unternehmensphasen beraten und begleiten
- materielle Infrastruktur bereitstellen und Gründungen in relevante Netzwerke integrieren
- Gründungen bis in frühe Unternehmensphasen mitfinanzieren und Anschlussfinanzierungen vermitteln
- teilweise umfassende Patentberatungsleistungen

Nähere Informationen unter www.aplusb.biz

AplusB in Zahlen (Stand: Juli 2014)



Ausgezeichneter Inkubator

INiTS wurde im Juni 2014 von der schwedischen Forschungsinitiative UBI Index in das Ranking der „Global Top 25“ universitären Inkubatoren aufgenommen und belegt den weltweit elften Platz sowie den dritten Platz in Europa.



2014 wurden aus 800 identifizierten 300 ausgewählte universitäre Inkubatoren in 67 Ländern verglichen. In diesem Jahr wurden mehr als 60 Key Performance Indicators (KPI) abgefragt, um ein Ranking der weltbesten universitären Inkubatoren zu erstellen.

INiTS schneidet laut der Studie dabei besser ab als die meisten Inkubatoren von Top Universitäten weltweit. Ausschlaggebend für das INiTS-Ranking waren der geschaffene Wert für das Ökosystem und die KundInnen (Startups) sowie die Attraktivität des Inkubationsprogramms. Laut UBI Index erzielt INiTS

besonders gute Ergebnisse, wenn es darum geht, Talente in seinem Netzwerk zu behalten und sein Netzwerk auszubauen. Das exzellente Netzwerk von InvestorInnen, AkademikerInnen und EntrepreneurInnen erzeugt einen hohen Wert für Startups. Die Tatsache, dass viele INiTS Startups im Raum Wien ihre Zelte aufschlagen, hat darüber hinaus sehr positive Auswirkungen auf die regionale Wirtschaft und das Ökosystem.

Weiterhin auf Erfolgskurs

Irene Fialka, CEO von INiTS, zu dem höchst erfreu-

UBI INDEX FRAMEWORK STRUCTURE

The most comprehensive framework to measure incubator performance

3 CATEGORIES	Value for ecosystem	Value for client	Attractiveness
7 SUB-CATEGORIES	Talent retention Economy enhancement	Access to funds Competence development Access to network	Incubator offer Post incubator performance

UBI INDEX KEY PERFORMANCE INDICATORS (KPIs)

A few select indicators used to assess incubator performance

Jobs created
Incubator revenue
Paying customers
Sales
Revenue per client
Partners and sponsors
Survival rate
Funding available
VC & angel funding received

Active coaches and mentors
Background of coaches & mentors
Quality of coaching services
Quantity and quality of deal flow
Collaborative atmosphere
Successful graduates
Survival and growth rate
Acquisitions of clients
and many more

60+
KPI'S MEASURED

lichen Ergebnis: „Wir sind unglaublich stolz und glücklich über das herausragende Ranking! Es zeigt uns, dass sich unser starkes Engagement im Netzwerkaufbau und unser Fokus auf die Qualität der Beratung und des Inkubationsprogrammes bezahlt gemacht haben. Natürlich wollen wir uns nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen – wir werden uns in den kommenden Jahren noch mehr auf eine Zusammenarbeit mit unseren Alumni Startups konzentrieren, auf einen Ausbau unseres Mentoringprogrammes und auf die kontinuierliche Verbesserung der Qualität unseres Inkubationsprogrammes.“

Irene Fialka betont auch die Wichtigkeit des Startup Ökosystems in Wien: „Das dynamische Startup Umfeld hat natürlich ebenfalls dazu beigetragen, dass wir diese tolle Auszeichnung bekommen haben. Unsere Stakeholder, die Universität Wien, die TU Wien und die Wirtschaftsagentur der Stadt Wien sowie das AplusB Programm des BMVIT unterstützen bereits seit über zehn Jahren unsere Arbeit und die Förderung der Startups.“

Alexander von Gabain, Vorsitzender des Aufsichtsrats von INiTS und Chairman des EiT Verwaltungsrates: „INiTS ist der lebende Beweis dafür, dass Innovation und Startups in Europa in die globale Spitzenklasse aufrücken können, wenn alle Spieler über den Tellerand hinaus blicken, wenn Wirtschaft, Politik, Uni, Forschung, Ausbildung und Markt, der Zeit voraus, ein produktives offenes innovatives Ökosystem formen!“

Frischzellenkur für die Volkswirtschaft

Eine im Jahr 2012 im Auftrag von INiTS publizierte Studie bestätigte bereits den volkswirtschaftlichen Nutzen seiner zu diesem Zeitpunkt unterstützten 119 Startups. Die Studie zeigt, dass die von INiTS betreuten Unternehmen schon in der Startup Phase durchschnittlich mehr als fünf Arbeitsplätze schaffen und sie jährlich über 10 Millionen Euro an Steuerzahlungen auslösen. Zusätzlich vergaben sie Forschungs- und Infrastrukturaufträge in Millionenhöhe und akquirierten über 150 Millionen Euro an Finanzierungen für ihre Innovationsleistung – deutlich mehr als das Zehnfache der INiTS Basisfinanzierung von 12 Millionen Euro über diesen Zeitraum. Heute sind es schon über 200 Millionen Euro Kapital, die für den Aufbau in die Startups geflossen sind.

Über UBI Index

UBI Index ist Marktführer in der Performance-Analyse von Gründerzentren auf der ganzen Welt. Das Unternehmen unterstützt Gründerzentren durch eine umfassende Benchmark-Analyse von über 300 teilnehmenden Inkubatoren in mehr als 60 Ländern dabei, effizienter und wettbewerbsfähiger zu werden. Mit Sitz in Stockholm, Schweden, und mit einem internationalen ForscherInnenteam hat UBI Index erfolgreich das zuverlässigste Global Top 25 Ranking von universitären Inkubatoren etabliert. Nähere Informationen unter www.ubiindex.com



INiTS IS AN EXCEPTIONAL INCUBATOR

INiTS was selected as one of the “Global Top 25” university incubators in the ranking issued by Swedish Research Initiative UBI Index. INiTS ranked as No. 11 worldwide and No. 3 in Europe. According to the study, INiTS performs better than most incubators of top universities worldwide. An exclusive interview with Dhruv Bhatli, Co-founder, UBI Index.

What are the key areas where INiTS performs really well?

INiTS performs exceptionally well on talent retention and network enhancement indicators and generates high value for its clients, hence having an impact on the regional economy and its ecosystem. Its network of investors, students and entrepreneurs make INiTS highly attractive for its clients.

What is it about INiTS that makes it so successful in your opinion?

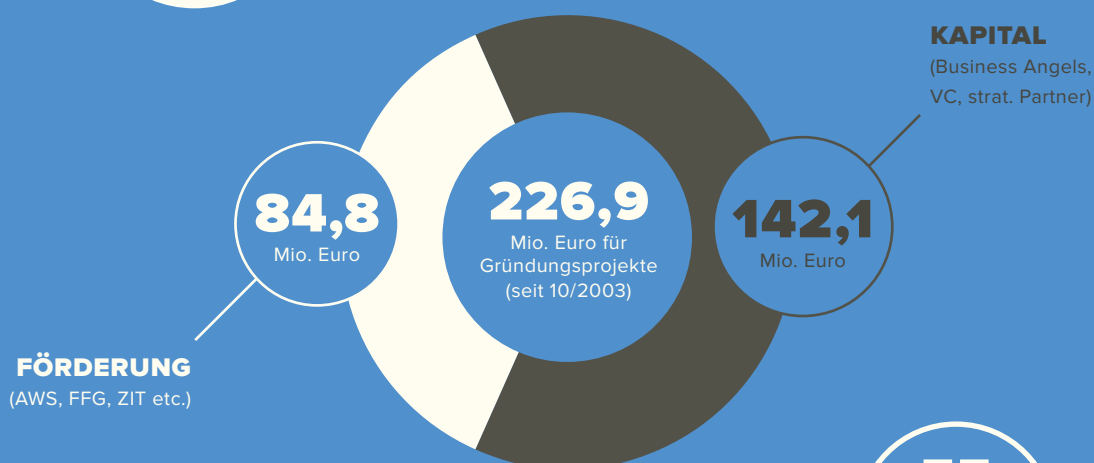
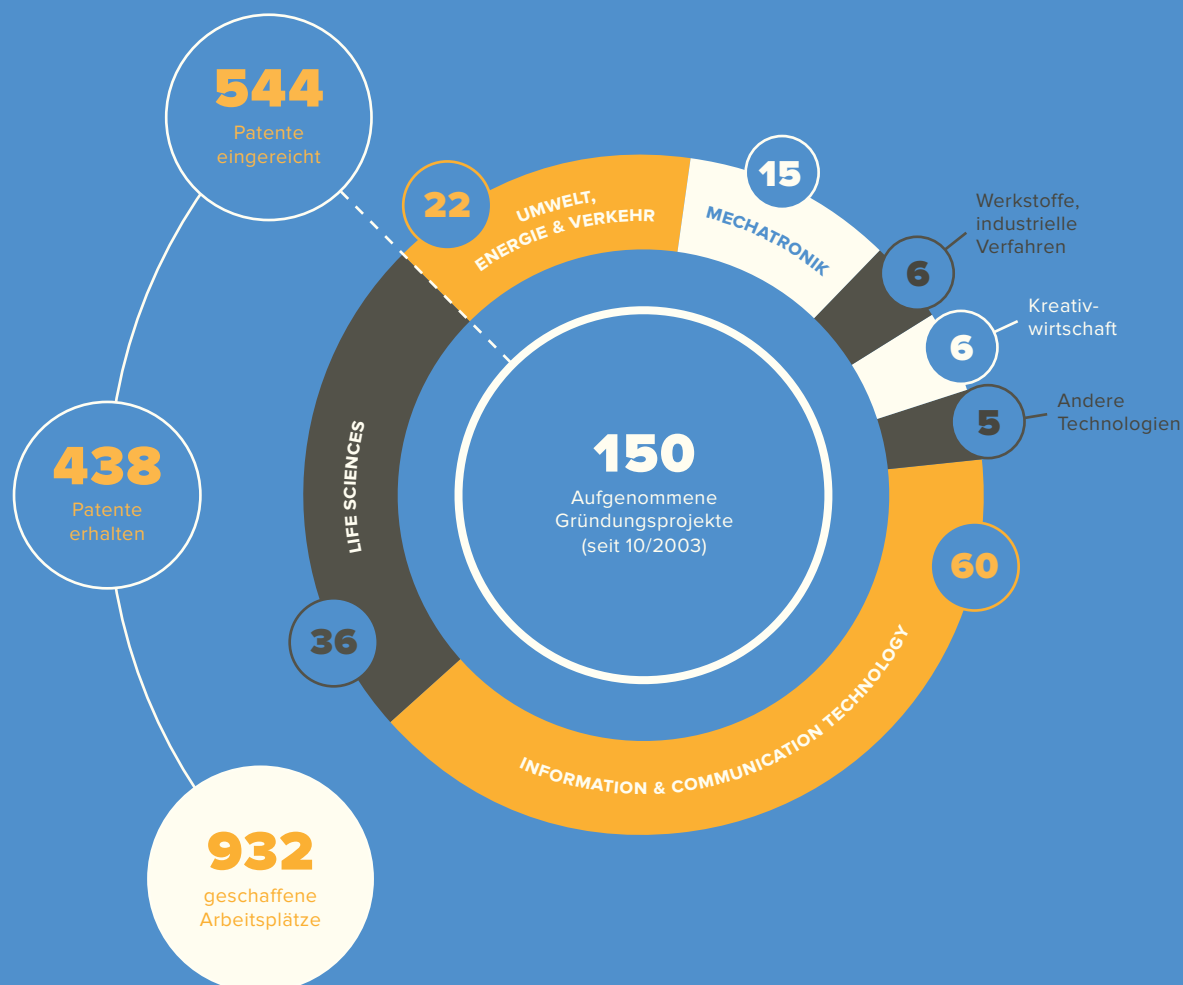
INiTS provides exceptional value to its client companies through its offer. An exceptional network of partners, students, former employees of large corporations and serial entrepreneurs makes INiTS perform very high on network enhancement indicators.

How does INiTS stack up against Top Universities listed in the UBI Index like Columbia, Oxford, NYU, University of Pennsylvania and Imperial College?

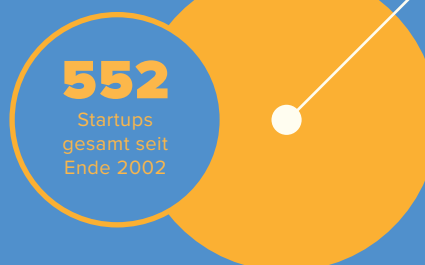
In our study INiTS holds its own and performs better than most incubators at top universities in the world. Its exceptional network and university staff facilitates talent retention and generate a high impact on the regional economy.

Dhruv Bhatli is a leading author, researcher and thinker on entrepreneurship performance. He is credited for co-founding UBI Index.

INiTS in Zahlen (Stand: August 2014)



TEIL VON
AplusB



Nach hundert Tagen *fit für den Markt*

Erst seit 2014 neu im Angebot und schon ein Star: Die Rede ist vom INiTS Startup Camp, dem Reality Check für jeden Business Plan. In einem intensiven 100-Tage-Programm werden hier Early Stage Startups bei der Validierung ihres Geschäftsmodells unterstützt.



Zur Unterstützung des seit einigen Jahren spürbaren Aufwärtstrends in der Startup Szene hat INiTS nun zusätzlich zu den bewährten ein neues Instrument im Angebot: Das Startup Camp. Für dessen Entwicklung sah sich das Team international erfolgreiche Modelle an und verpackte Good Practices in ein 100-Tage-Programm. Das beschleunigt die EntrepreneurInnen auf dem Weg zu Erfolg und Kapital und macht sie früher reif für den internationalen Wettbewerb.

Strenges Auswahlverfahren

Über 60 BewerberInnen gab es für das erste Camp im März, elf davon wurden aufgenommen. Von den KandidatInnen wird viel erwartet: Natürlich eine innovative Idee, ein Fokus auf KundInnenakquise und Product Development, voller Einsatz über die ganze Dauer des Camps. Dazu intensive KundInnengespräche und Interviews, eine regelmäßige Auswertung des Feedbacks ebenso wie engagierter Austausch mit den anderen Startups. „Wir schauen uns das Business, dessen Finanzierbarkeit – egal von welcher Seite – aber auch das Team sehr genau an“, erklärt INiTS CEO Irene Fialka.

Ein offenes Geheimnis

Die arbeitsintensive Zeit beginnt für die, die es geschafft haben, mit einer ersten Vorstellung im Rahmen

eines Welcome Breakfasts. Kernstück und Erfolgsgeheimnis des Startup Camps ist die Lean Startup Methode. „Diese erlaubt es, Schwächen in Geschäftsideen sehr rasch zu identifizieren, zu beseitigen und die optimierten Geschäftsmodelle erneut kritisch zu evaluieren – lange bevor man auf dem Markt mit einer schlecht umgesetzten Idee scheitert“, erklärt Elisabeth Stiassny, Startup Consultant und Camp-Leaderin. Die Methode hilft damit sowohl den GründerInnen Zeit und Geld zu sparen – ebenso wie der gesamten Volkswirtschaft. „Ein schlanker Innovationsprozess nutzt Fördergelder effizienter und maximiert so deren Wertschöpfung“, ergänzt Irene Fialka.

Auf dem Prüfstand

Zu Beginn dreht sich alles um das sogenannte „Business Modell Canvas“. Dieses ist ein strukturiertes System, das Geschäftsmodell bildlich darzustellen und einfach anzupassen. Die zu Anfang aufgestellten Hypothesen über KundInnen, Vertriebswege und Finanzierung werden in Interviews und Gesprächen mit KundInnen und ExpertInnen getestet. Neue Erkenntnisse werden umgehend in dem Canvas berücksichtigt und die Idee so Stück für Stück angepasst: So reift es ohne große Kosten zum optimierten Geschäftsmodell. Zusätzlich profitieren die JungunternehmerInnen von Workshops, Coachings, MentorInnen und Networking.

10 *gute Gründe* für das

INiTS Startup Camp



Workshops Das Startup Camp umfasst Workshops zu Business Know-how, zu den Themen Finanzierung, Patentierung, Marketing uvm. Startups bauen die Theorie in die Lean-Workshops ein, in denen es darum geht, Feedback „von draußen“ in den Business Plan zu integrieren – ganz nach dem Motto „Get out of the Building!“. Soft Skill Workshops wie Kommunikations-, Präsentations- und Pitchtraining runden das 100-tägige Startup Camp ab. So decken wir alle Bereiche ab, die für eine Validierung des Business Modells und letztendlich für eine persönliche Weiterentwicklung notwendig sind.



MentorInnen Die richtige Einstellung im Business, die besten Kontakte oder die lehrreichen Lektionen, die ein/e Top-Mentor/in im Laufe der Jahre gesammelt hat, können für Startups immens wichtig sein. Sowohl internationale als auch lokale VorgängerInnen aus unterschiedlichen Branchen ergänzen das Startup Camp und die persönliche Beratung.

Startup Consultants Die ersten Schritte in die Selbstständigkeit sind bekanntlich nicht sehr einfach, daher stehen unsere Startup Consultants mit Expertise aus unterschiedlichen Backgrounds und langer Business-Erfahrung den UnternehmerInnen zur Verfügung.

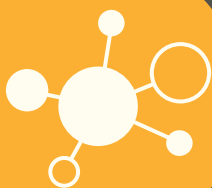


Community Durch das offene Büro und die zahlreichen innovativen Startups, die für drei Monate zusammenkommen, bilden sich positive Synergien. Startups können sich austauschen, inspirieren und motivieren; es geht im Endeffekt nicht nur darum, wer den Schritt in das Inkubationsprogramm schafft, sondern auch darum, der Community etwas von dem Gelernten zurückzugeben.



Büros + Arbeitsplätze Für die Zeit des Startup Camps, aber auch darüber hinaus, stellen wir einen Co-Working-Space zur Verfügung. Zugang zum Internet, zu Meeting-Räumen, zum Drucker, zur Küche uvm. sind dabei inkludiert. So können sich die Startups voll und ganz auf die vorgegebenen Tasks & Ziele fokussieren.

Das Startup Camp ist der erste Startup Accelerator in Österreich! Wir bieten Early Stage Startups ein 100-tägiges Training und zeigen ihnen den Pfad zum Markterfolg. Dafür haben wir ein rigores Workshop-Programm entwickelt, wo die ersten Schritte von unseren BeraterInnen, MentorInnen und ExpertInnen durch den Business Plan Dschungel geleitet werden. Unsere langjährige Erfahrung hat uns gezeigt, wie wichtig es ist, die Probleme der richtigen KundInnen zu identifizieren und sie auch effizient zu lösen. Daher legen wir beim Startup Camp viel Wert darauf, das Geschäftsmodell zu validieren und die passende Zielgruppe zu finden. Um das zu erreichen, orientiert sich unser Programm sehr stark an der Lean Startup Methode von Eric Ries.



INiTS Netzwerk INiTS verfügt über ein großes Netzwerk an PartnerInnen, die verschiedene Dienstleistungen und Services vergünstigt anbieten. Die aufgenommenen Startups bekommen Zugang zu unserem Pool an ExpertInnen, unseren Datenbanken und unserem Netzwerk.



Fördermittel INiTS gewährt den Startups, die es in das Startup Camp schaffen, 3.000 Euro Zuschuss und Darlehen für die ersten 100 Tage. Zusätzlich werden Startups dabei unterstützt öffentliche oder private Anschlussfinanzierung zu bekommen, ohne dass sich INiTS selbst an dem Unternehmen beteiligt.



Weitere 500 Tage Inkubationsprogramm Die besten Startups, die beim Demo Day ausgewählt werden, bekommen die Möglichkeit 15 weitere Monate an dem INiTS Inkubationsprogramm teilzunehmen und bis zu 25.000 Euro weitere Fördermittel zu bekommen. In dieser Phase konzentrieren sich die Startups auf Prototyping und Skalierung. Dafür werden weitere spezielle Workshops und individuelle Betreuung durch die INiTS Startup Consultants angeboten. Zusätzlich steht Startups das komplette INiTS Netzwerk zu Verfügung.



Lean Approach INiTS ist einer der wenigen Inkubatoren in Österreich, der den Lean Startup Ansatz verfolgt. In der Praxis geht es darum, die Geschäftsidee schneller auf den konkreten Markt und die tatsächlichen KundInnenbedürfnisse auszurichten, sich Feedback von KundInnen, IndustrieexpertInnen und PartnerInnen zu holen.



Demo Day Am Ende des Startup Camps pitchten alle Unternehmen ihre überarbeitete Idee vor einer erfahrenen Jury, bestehend aus InvestorInnen, PartnerInnen, INiTS Alumni Startups u.a. Der Demo Day bietet die perfekte Möglichkeit sich Feedback von etablierten Personen aus der Branche zu holen, zu netzwerken und wichtige PartnerInnen zu finden.

Erfahrene Ratgeber im neuen INiTS-Programm

Seit März 2014 stehen den TeilnehmerInnen des Startup Camps durch das INiTS-MentorInnen-Programm erfahrene Persönlichkeiten zur Seite.



Mag.^a
Elisabeth
Stiassny

Bei Homer ist Mentor ein Freund des Odysseus und Beschützer von dessen Sohn Telemach. Während der Irrfahrten des Odysseus nahm die Göttin Athene immer wieder die Gestalt Mentors an, um über Telemach zu wachen und ihm Ratschläge zu geben. Auf dieser Figur der griechischen Mythologie basiert auch die heutige Bedeutung: Eine Mentorin oder ein Mentor sind erfahrene RatgeberInnen, die mit ihrem persönlichen und beruflichen Wissen unerfahrenere Personen in ihrer Entwicklung fördern und unterstützen.

Neu im Angebot

So spielten MentorInnen im INiTS-Beratungsprozess von Beginn an eine wichtige Rolle, jetzt haben sie ihr eigenes Programm, das im Rahmen des neuen, drei Monate dauernden Startup Camps läuft, das im März 2014 startete. Zusätzlich zu den Workshops und BeraterInnenstunden können sich die teilnehmenden Teams für eine/n oder mehrere MentorInnen entscheiden. „Wir konnten viele erfahrene Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Alumni aus dem INiTS-Netzwerk gewinnen, die den Startups mit ihrem Know-how zur Verfügung stehen“, sagt Elisabeth Stiassny, Startup Consultant und Programm-Hauptverantwortliche. Das Minimum an Beratungs-

und Gesprächszeit ist eine Stunde pro Monat. Eine weiterführende Zusammenarbeit kann natürlich individuell vereinbart werden. Damit MentorInnen und Mentees zusammen finden, organisiert INiTS unter anderem zu Beginn jedes Camps ein Matching-Event. Während dieser Veranstaltungen stellen sich sowohl die ProgramtteilnehmerInnen als auch die MentorInnen vor. „So findet man heraus, wo sowohl das Fachwissen als auch die Chemie stimmen“, erklärt Stiassny. Das Programm versteht sich auch als ein Schritt, im internationalen Vergleich in Sachen Mentoring in der Startup-Szene – vor allem gegenüber den USA – weiter aufzuholen. „Hier gibt es in Mitteleuropa und in Österreich noch Nachholbedarf. Wir sind aber auf einem guten Weg, die Mentorinnen und Mentoren in diesem Bereich werden mehr“, sagt der international vernetzte Unternehmer und INiTS-Mentor Ibrahim Imam.

Nicht anschaffen, sondern zuhören

Die Mentorin oder der Mentor unterstützen ihre Mentees vor allem mit persönlichen (Lebens-) Erfahrungen. Sie nehmen keine Entscheidungen ab, sondern geben Anleitungen und fungieren als SparringpartnerIn. „Das genaue Zuhören ist ganz besonders wichtig. So finden die RatgeberInnen die Bereiche heraus, in denen Unterstützungsbedarf besteht“, so Elisabeth Stiassny und erklärt weiter: „Alle unsere MentorInnen haben zwei Dinge gemeinsam: die Leidenschaft für Startups und diesen besonderen Unternehmergeist. Und sie sind bereit, ihre Erfahrungen mit den GründerInnen zu teilen.“ Einen Benefit bringt das Programm nicht nur für die Protegés, auch die Beratenden bekommen neue Einblicke. Für Mentor Bernhard Weidinger ist es interessant zu sehen, „wie die jungen Leute an Unternehmensgründungen heran gehen. Ich bewundere ihre Ausdauer und ihren Enthusiasmus.“ Aus der MentorInnenschaft kann in weiterer Folge auch eine geschäftliche Partnerschaft, zum Beispiel in Form einer Beteiligung, entstehen.

Drei Mentoren stellen sich vor

Unternehmensberater Bernhard Weidinger ist also einer dieser Zuhörer im großen INiTS-Pool. Seine Erfahrungsschwerpunkte nach über 25 Jahren als Unternehmer liegen in den Bereichen Strategieentwicklung, Prozess- und Projektmanagement. Für



v.l.n.r.:
Mag. Bernhard
Weidinger, Mag.
Ibrahim Imam,
Peter Lehner

Weidinger, der in einem seiner eigenen Unternehmen ein Mentoringprogramm aufgebaut und damit gute Erfahrungen gemacht hat, steht der Mentor im Gegensatz zum Management: „Es geht um Kümern ohne Führungsanspruch.“ Er, der in Summe 13 Unternehmen gegründet hat, kann „die Startphase sehr gut nachvollziehen und viele Tipps geben.“ Beim Knüpfen von Kontakten will der Berater vor allem im fachlichen Bereich – zum Beispiel zu guten Firmenanwälten und unkompliziert arbeitenden SteuerberaterInnen – behilflich sein. Auch Marketing, PR und Finanzierung sind wichtige Themen. „Es ist in der Mentorenrolle eher diese fachliche Ausrichtung und Kontaktfähigkeit gefragt als der Branchenhintergrund. Das erwarten die Startups meiner Erfahrung nach auch gar nicht.“

Gut Ding braucht Weile

Peter Lehner ist Vorstand von Ontec Software Solutions, Gründer und Investor mit dreißigjähriger Berufserfahrung und Entrepreneur aus Leidenschaft. Er sieht seine wichtigste Aufgabe als Mentor darin, „Möglichkeiten und Wege aufzuzeigen, Ideen zu liefern und kritisch zu hinterfragen.“ Die Entscheidungen selbst sollten aber immer aus dem Unternehmen heraus kommen. Lehner spricht dabei aus eigener Erfahrung: „Ich hatte auch einen Mentor, der für mich ‚beim Sprung ins kalte Wasser‘ sehr hilfreich und wichtig war.“ In seiner neuen Funktion als INITS-Mentor steht der Unternehmer mit IT-Fokus den Startups mit seiner Erfahrung und seinem großen Netzwerk an EntscheidungsträgerInnen zur Seite und hilft, „Dinge zu erkennen, die man sonst nicht so leicht sieht.“ Seine wichtigsten Hintergründe sieht Lehner in vertrieblichen und organisatorischen Aspekten, die den Aufbau eines Unternehmens und die erfolgreiche Umsetzung des Betriebs betreffen.

Denn erfahrungsgemäß irren JungunternehmerInnen am häufigsten in der Einschätzung des Marktes: „Die meisten – mich eingeschlossen – glauben immer, dass alles viel schneller geht.“

Beide Seiten bringen sich ein

Ibrahim Imam, heute ICT-Entrepreneur und INITS-Alumni, wurde 2005 gemeinsam mit Geschäftspartner Sander van de Rijdt mit dem Unternehmen Negpoint (Informationstechnologie und -dienste) in den Inkubator aufgenommen. Seit Anfang 2014 fungiert er – ebenso wie van de Rijdt – als Mentor und ist seit dem ersten Matchmaking mit einem GründerInnen-Team bereits in intensivem Kontakt. Mentoring definiert sich für Imam darüber, „was beide Seiten wollen“. Für den Wirtschaftsinformatiker spielt es eine wichtige Rolle, die Startups in Hoch- und Tiefphasen zu begleiten und sie im Weitermachen zu bestärken. Noch eine Aufgabe für die BeraterInnen ist es, dabei zu helfen, die Betriebsblindheit – die oft schon in frühen Phasen um sich greift – abzulegen. Ibrahim Imam hat im Laufe seiner beruflichen Entwicklung viel gelernt, ist „selbst im Kleinen und Großen des Öfteren auf die Nase gefallen“ und gibt die Learnings daraus nun gerne weiter. Zusätzlich punktet Imam bei seinen „Schützlingen“ mit internationalen Kontakten in Sachen IT und eigenen sowie Partner-Firmen im Ausland, zum Beispiel in Ägypten oder den USA.

Erfolgreiche *Starthilfe* für angehende Startups

**INiTS brachte das erfolgreiche US-Format nach Österreich:
So ging der erste heimische Demo Day über die Bühne.**



„Alles oder nichts“, lautete das inoffizielle Motto. Alles auf eine Karte setzen, Top oder Flop. Daher lag Spannung in der Luft, wie kurz vor einem reinigenden Gewitter. Immerhin ging es um nichts Geringeres, als jene Businessidee, über der die UnternehmerInnen-Frischlinge im INiTS Startup Camp 100 Tage lang gebrütet hatten, endlich erfolgreich an den Mann beziehungsweise die Frau zu bringen: jene InvestorInnen oder Business Angels, deren Kapital einen erfolgreichen Markteintritt überhaupt erst möglich macht.

Der INiTS Demo Day war also der Tag der Wahrheit, nachdem die potenziellen GründerInnen im INiTS Startup Camp ihre Businessmodelle einem Reality-check unterzogen und ihre ursprünglichen Pläne zum Teil sogar wieder über den Haufen geworfen hatten. An diesem Abend aber fühlten sie sich fit genug, in Phase zwei einzutreten: in die Umsetzung schöner Ideen wie organisierter Internet-Jamsessions für MusikerInnen, einer Schweinewaage, die das Gewicht der Tiere ohne Wiegen bestimmt, einer Online-Plattform für Gruppenreisen und so weiter.

Bootcamp für JungunternehmerInnen

Österreichs allererster Demo Day nach US-Vorbild war das Finale des INiTS Startup Camps, des ersten Acceleration-Programms Österreichs. Hier präsentierten elf Startups die Ergebnisse ihrer 100-tägigen Intensivarbeit im INiTS-Inkubator. „Im INiTS Startup

Camp wurden die innovativen Business-Ideen einem Reality-Check unterzogen und auf ihre Marktreife getestet“, erklärt INiTS-Geschäftsführerin Irene Fialka.

In drei Minuten zum Erfolg

Mit dreiminütigen Pitches, die die Geschäftsideen kurz und knackig auf den Punkt bringen sollten, wurde um die Gunst von Investoren wie Markus Wagner, Daniel Keiper-Knorr und Markus Wanko gebuhlt, die im Anschluss an den offiziellen Teil das eine oder andere Gespräch führten, das wiederum einige Wochen später tatsächlich zu Investitionen führte.

Die Markttauglichkeit der elf INiTS-Startups beurteilte eine erprobte Fachjury, bestehend aus Sabine Fleischmann, New Business Constantia, Michael Altrichter, Business Angel und Social Investor, Ralf Kunzmann, CEO aws Gründerfonds und Andreas Grassauer, Founder & CEO Marinomed Biotechnologie. Sie stellten kritische Fragen und gaben den Startups wertvolles Feedback für ihren Pitch.

„Österreichs erster Demo Day nach US-Vorbild war ein kräftiges Lebenszeichen aus Österreichs Gründerszene“, so Fialka. Der offizielle Abschluss des ersten INiTS Startup Camps war zugleich Startschuss für die nächste Startup Camp Runde.

Informationen & Bewerbungen unter www.inits.at

Extra Power für alle neuen Startups

Die integrierte Kampagne „Extra Power für deine Idee“ war der Startschuss für neue Bewerbungen für das zweite INiTS Startup Camp, das im September 2014 begann.

„Mit dieser kreativen Kampagne wollen wir innovative Menschen mit tollen Ideen auf unser Startup Camp aufmerksam machen. Denn in unserem 100-Tage-Programm können wir sie optimal unterstützen, damit ihre Ideen dann tatsächlich ‚explodieren‘ und am Markt erfolgreich sind“, erklärt INiTS Marketing Managerin Eva Krizsanits den Hintergrund der Kampagne, die in Printmedien, Online und im Social Web beworben wurde.

Das Kreativkonzept der Kampagne dreht sich um das Key Visual Glühbirne, die eine Metapher für die innovativen Ideen der Startups ist. Durch das

Bersten und Explodieren wird die Kraft und Energie visualisiert, die durch das INiTS Startup Camp freigesetzt wird, um die Idee kontinuierlich weiterzuentwickeln und letzten Endes am Markt erfolgreich zu etablieren.

Eine besondere Herausforderung bei der Umsetzung der Kampagne war es, das richtige Setup für die Explosion der Glühbirne im Studio zu finden. Gemeinsam mit dem renommierten Fotografen Craig Dillon führten die „The Gentlemen Creatives“ im Vorfeld zahlreiche Tests für das optimale Timing beim Shooting durch.

INiTS
Startup Camp

**Extra
Power**
für deine Idee.



Shop in your pocket

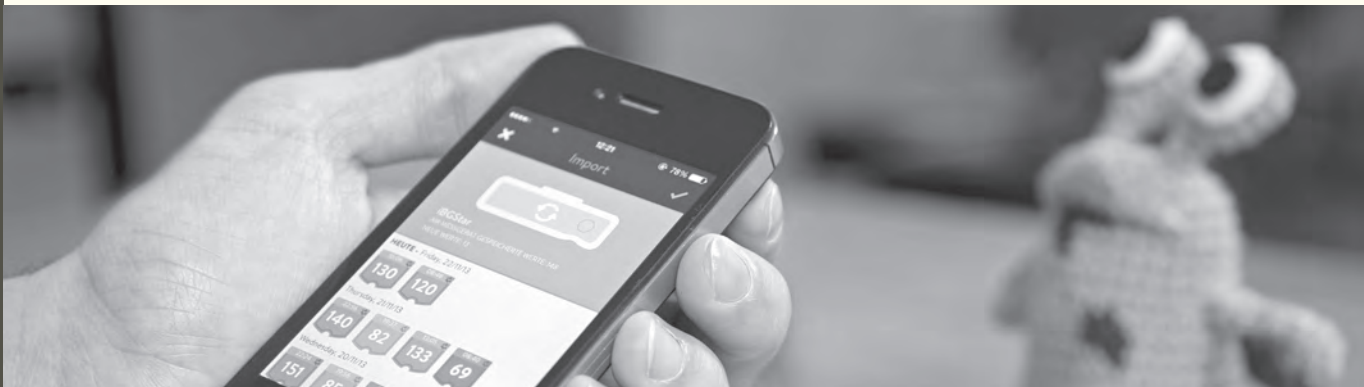
Mit der Smartphone-App Shpock ist der mobile Flohmarkt für schöne Dinge immer mit dabei – direkt in der Hosentasche. Katharina Klausberger und Armin Strbac haben es schon zweimal getan: ein Unternehmen gegründet. 2011 war es die Produktsuch- und -empfehlungsplattform finderly,



2012 folgte Shpock, die Flohmarkt-App für schöne Dinge. Was als kleine Nebenidee begann, zog das Team bald in seinen Bann, das sich sogleich mit „Leib und Seele“ an die Entwicklung machte. So entstand binnen kurzer Zeit die App Shpock. Deren schneller Erfolg überraschte selbst die GründerInnen: „Das rasante Wachstum ist unser absolutes Highlight. All unsere Erwartungen wurden und werden übertroffen“, freut sich Katharina Klausberger. Binnen weniger Wochen nach dem Launch im September 2012 hatte sich die App wie ein Lauffeuer verbreitet. Nach nur elf Monaten war die Marke von einer Million Downloads geknackt. Heute steht man bei mehr als drei Millionen UserInnen, die in Summe über fünf Millionen Produkte handeln. Diese Zahlen machen Shpock zur Nummer eins für „mobile first“ Marktplätze im deutschsprachigen Raum. Engagiertes Ziel ist es, erste Adresse für mobile Secondhand-Marktplätze zu werden.

www.shpock.com

Das Monster im Griff



Ein gemeinsames Ziel treibt das Team von MySugr an: Die Welt für DiabetikerInnen besser zu machen.

„Diabetes nervt.“ Das weiß Fredrik Debono, einer von vier mySugr-Gründern, aus eigener Erfahrung. Denn er ist – wie fast die Hälfte des 20-köpfigen Teams – Diabetiker. Die Herausforderungen, mit denen Startups immer wieder konfrontiert sind, lassen sich durch das gemeinsame Ziel vor Augen besser meistern: „Unser Anspruch ist größer, als eine App auf den Markt zu bringen. Wir wollen die Welt der DiabetikerInnen positiv verändern. Es gibt weltweit fast 400 Millionen von ihnen. Irgendwer muss das einfach machen!“

MySugr Companion bringt Spaß in die Sache und motiviert spielerisch, dem Diabetesmonster zu begegnen. Weiters gibt es die Junior App als Tagebuch für „ZuckerKinder“ und die Diabetes Quiz App.

Die Software für Smartphones ist in Europa und den USA als Medizinprodukt registriert und bereits die Nummer eins in mehreren Ländern. Es gibt sie mittlerweile in acht Sprachen und in 50 Ländern, die Zahl der NutzerInnen liegt bei 125.000.

Um so viele Betroffene wie möglich zu erreichen, arbeitet das Monsterpack – ist gleich das Team – an einer Ausweitung des Produktportfolios. Zum einen wird man die Anwendungen auch für Diabetes Typ 2 adaptieren (Anm.: aktuell nur für Typ 1 optimiert), zum anderen wagt man sich auf höhere Ebenen: Die mySugr Akademie startet im Herbst und soll helfen, das Wissen von Personen mit Diabetes zu steigern. „Durch die Verbindung von Produkten und Ebenen entsteht ein Ökosystem an Dienstleistungen für DiabetikerInnen. Das wird sehr spannend“, so Fredrik Debono. www.mysugr.com

Jam *online*

...lautet das **Motto von sofasession, der Online Community für (Hobby)-MusikerInnen**. Nach acht erfolgreichen Managerjahren befand es Helmut Herglotz an der Zeit, sein eigenes Unternehmen zu gründen und sich damit einen lang gehegten Traum zu erfüllen: „Sofasession ist mein Unternehmen, das nicht aus dem Beratungsbereich kommt, sondern ein Produkt anbietet.“ Dahinter steht die Vision, Personen musikalisch in Echtzeit zu verbinden, damit sie mit anderen MusikerInnen über das Internet musizieren können. Die Plattform mit dem Motto „jam online – find friends and make music in realtime“ ermöglicht das mit Hilfe einer low latency Audioconferencing Lösung.

Die drei Monate im Startup Camp haben dem Jungunternehmer „weitaus mehr gebracht als anfangs erwartet.“ Anderen GründerInnen rät er, sich für das Verlassen der Komfortzone bereit zu machen. Denn dieser Schritt wird „wesentlich für den Erfolg sein.“ Das Gründen eines Startups ist mit sehr viel Arbeit verbunden und es bedeutet, mit potenziellen KundInnen zu sprechen, Kritik zu hören und Geschäftsmodell und Produkte auf dieser Basis zu verbessern. www.sofasession.com



Dem *Idealgewicht* auf der Spur

Mit Wuggl wird die regelmäßige Gewichtskontrolle von Schweinen zum Kinderspiel. Wuggl – so wird das Schwein umgangssprachlich in der Südsteiermark genannt. Und so heißt auch das Produkt



der beiden Gründer, die aus eben dieser Gegend stammen. Wie für viele Menschen ist auch in der Schweinemast die Jagd nach dem Idealgewicht ein stetig präsent Thema. Sowohl für über- als auch für untergewichtige Schweine (90 bis 120 Kilo gelten als mustergültig) bekommen die ZüchterInnen nicht den vollen Preis. Die momentanen Mess-Verfahren wie Schätzen, Abmessen und Wiegen sind umständlich, aufwendig und zum Teil ungenau. Dieses Problem der Gewichtsbestimmung beobachtete Co-Gründer Alois Temmel laufend durch seine Tätigkeit als Schweinetierarzt. In seinem Freund und Kommunikationsprofi mit technischem Background, Marcus Schweinzger, fand er den idealen Partner zur Umsetzung der Geschäftsidee: „Wiegen ohne Waage“ ist nun das Motto von Wuggl, die Herstellerfirma Allibra wurde im Sommer 2014 gegründet. Das Produkt ist ein optisches Messinstrument, das aus einer Mobile App und einem Hardware-Aufsatz für Smartphones besteht. Damit wird das Gewicht schnell und einfach – ohne mechanische Waage – ermittelt. Das bedeutet weniger Stress für die Tiere und höhere Wirtschaftlichkeit für die Betriebe. Als KundInnen sieht Schweinzger vorerst „die größeren Mastbetriebe in Österreich und Deutschland, mit denen wir das Produkt auch gemeinsam weiterentwickeln möchten.“ www.wuggl.com

Neuer *Allergie*impfstoff

Die Geschichte von S-TARget therapeutics zeigt, dass auch bahnbrechende Erfindungen ihre Zeit brauchen, um sich durchzusetzen. Die Erfolgsgeschichte des Wiener Biotech-Unternehmens S-TARget therapeutics, das human spezifische Impfstoffe zur Prävention und Heilung von derzeit unheilbaren, allergischen Erkrankungen wie Asthma entwickelt, ist von vielen „Ups and Downs“ geprägt: Nach letztlich unerfreulichen Erfahrungen mit seinem ersten Gründungsprojekt gab Geert Mudde, Immunologe mit langjähriger internationaler Erfahrung in der Pharmabranche, nicht auf. Er startete Anfang 2009 mit S-TARget neu durch. Durch eine zusätzliche Erfindung, basierend auf einem älteren Patent aus seiner Hand, und die darauf folgende Neuanmeldung war diese neben Allergien auch für die Onkologie anwendbar.

In dem Pharmamanager Christof Langer fand der heutige Chief Scientific Officer Mudde den passenden Partner und CEO. Allen Schwierigkeiten mit der finalen Unterschrift für ein positiv beurteiltes Seed-Finanzierungsprojekt zum Trotz – diese kosteten das Projekt mindestens ein Jahr Entwicklungszeit sowie zwei erfahrene Mitarbeiter – konnte 2012 endlich mit der Studie an nichthumanen Primaten begonnen werden. Die Ergebnisse zeigen, dass der Impfstoff das Immunsystem wie geplant erfolgreich umprogrammieren kann. Dieser wichtige Erfolg machte die Technologie sicher und attraktiv für einen seriösen Big-Pharma Partner, den Mudde und Langer im Sommer 2014 im Rahmen eines Lizenzvertrages an Bord holten. Damit ist die Finanzierung der klinischen Entwicklung inklusive Markteinführung gesichert. www.s-target.com

Immer *cool* bleiben

Das lebensrettende Oberflächenkühlsystem von EMCOOLS ist heute in über 40 Ländern weltweit erhältlich, bisher wurden rund 18.000 PatientInnen behandelt. Bei sofortiger Kühlung nach verschiedenen neuro- und kardiologischen Erkrankungen wie z.B. Herzstillstand können sowohl Überlebenschancen als auch neurologisches Outcome der PatientInnen deutlich verbessert werden. „Die Idee der einfachen und mobilen Kühlung verbunden mit höchsten Kühlraten wird in immer mehr Märkten weltweit täglich angewendet“, sagt Michael Kühling, CEO der 2005 gegründeten EMCOOLS Medical

Cooling Systems AG, die sich heute als führendes europäisches Unternehmen im Bereich therapeutischer PatientInnenkühlung etabliert hat. Gründe hierfür sind die anwender- und patientenfreundlichen Produkte und die hohen Kühlraten von 3,3 Grad Celsius aufgrund der patentierten HypoCarbon® Technologie. Die Kühlleistung ist 15 Mal höher als jene von Eis und 58 Mal höher als jene von Wasser. Außerdem sind die Produkte mobil einsetzbar, erlauben die simultane Behandlung mehrerer PatientInnen und erhalten die Kühlung auch während der Folgeuntersuchungen. www.emcools.com

Der intelligente *Zucker*

Die präventive Wirkung ist patentiert: SemperSan reduziert die Volkskrankheit Diabetes. Der Bedarf an präventiven Produkten ist aufgrund der globalen Ausbreitung der Diabetesepidemie (aktuell ca. 400 Mio. Diabetiker weltweit) und den damit verbundenen Kosten enorm hoch. In den USA wird bereits darüber diskutiert, Zucker ähnlich wie Tabak als Suchtgift zu deklarieren. „Das ist natürlich überzogen, zeigt aber die Dramatik des Themas“, sagt Marketingmanager Gerald Schwarzenbacher. Und es zeigt die Möglichkeiten, die SemperSan offen stehen. Die Kernidee stammt von Jobst Krauskopf: Er erfand die Lebensmittelsubstanz auf Basis von Süßmolke, die eine positive vorbeugende Wirkung auf Diabe-

tes Typ 2 hat. Nach einem mühevollen Patentstreit gegen den größten Lebensmittelhersteller Nestlé, den die Gründer nun endgültig für sich entscheiden konnten, bereitet man aktuell die Humanstudie vor. Mithilfe dieser sollen die bereits in Tierstudien nachgewiesenen Gesundheitsaspekte des „Antidiabetes-Zucker“ – die Regeneration der Betazellen – auch beim Menschen bestätigt werden. „Das wäre unser großer Durchbruch“, so Schwarzenbacher. Dazu ist man auf der Suche nach strategischen PartnerInnen, die Tür für interessierte InvestorInnen steht (noch) offen. Zielbranche ist die internationale Lebensmittel- und Getränkeindustrie, PepsiCo äußerte bereits konkretes Interesse. www.sempersan.com

Grillen mit der Sonne

Am Anfang stand der Wunsch zu grillen, wo immer man will. Aus dieser Idee heraus entwickelte sunsausage seinen mobilen Solargrill.

Das sunsausage-Team entwickelt einen mobilen Grill, der allein durch die Kraft der Sonne betrieben wird. Dank des patentierten aufblasbaren Parabolspiegels passt dieser in eine kleine Tasche und ist im Nu aufgebaut. Rauch, Ruß, offenes Feuer und Brennstoffe sind passé. Damit wollen es Clemens Lehner und Kollegen „allen Menschen ermöglichen, zu grillen, wo immer sie wollen.“

Die Entscheidung, ein Unternehmen zu gründen ergab sich für Lehner aus der Leidenschaft für das Entwickeln neuer Produkte, für das „buchstäbliche Materialisieren von Ideen, die zunächst vielleicht etwas verrückt klingen.“ So entstand auch der Solargrill zu Beginn nur aus Spaß am Experimentieren. Bis man merkte, dass eine reale Nachfrage besteht. Aktuell befindet sich sunsausage in der Gründungsphase, „um die gestalterische Freiheit zu genießen, die einem meiner Meinung nach nur die Selbstständigkeit bieten kann“, erklärt Lehner. Das im Frühjahr



2014 absolvierte Startup Camp war für das Team eine intensive und fordernde Zeit, während der es gelang, das Geschäftsmodell deutlich zu verbessern, Risiken zu minimieren und die Vertriebskanäle neu zu definieren. So werden Vorbestellungen bereits auf www.sunsausage.com angenommen.

Sicher abtauchen

Das von BlueLocar entwickelte Ortungssystem Ray beschleunigt die Rettungskette für WassersportlerInnen immens. Der promovierte Elektrotechniker Georg Kaniak – im Privatleben leidenschaftlicher Taucher – kam bei der Ausübung seines Hobbys schon des Öfteren in gefährliche Situationen. Diese Erlebnisse brachten ihn auf die – unter Umständen lebensrettende – Idee, eine Art Lawinennieps für WassersportlerInnen zu entwickeln. Damit können TaucherInnen, SeglerInnen und SurferInnen punktgenau via Funk an der Wasseroberfläche und ab 2015 – mittels Ultraschall – auch unter Wasser geortet werden. Auf der Düsseldorfer Bootsmesse im Jänner 2014 war BlueLocar (gegründet 2011) schon mit einem Prototypen des Sicherheits- und Ortungssystems Ray vertreten, das dort als „eine der interessantesten Neuheiten“ gehandelt wurde. Zu den Besonderheiten zählen die

bidirektionale Ortung und Navigation, jedes Gerät ist zugleich Sender und Empfänger. TaucherInnen können Notsignale abgeben sowie Schiffe und Bojen anpeilen. Unter bestimmten Umständen – zum Beispiel bei Bewusstlosigkeit durch zu schnelles Aufsteigen – löst das Gerät auch automatisch aus. Gründer Georg Kaniak, der für seine Dissertation an der TU zum Thema Ultraschallortung für Roboter 2011 mit dem INiTS Award in der Kategorie IKT ausgezeichnet wurde, wurde mit seinem Team im gleichen Jahr in den Inkubator aufgenommen. Die Software- und Elektronikentwicklung ging ab diesem Zeitpunkt gut voran. Zähl wurde es dann beim Gehäuse, das für die schwierige Umgebung (Salzwasser, Druck) tauglich sein muss, beim Spritzguss und der Frage der Serienfertigung. Aber auch diese Themen sind gelöst, der Verkauf steht kurz vor dem Start. www.bluelocar.com



Reality is not enough



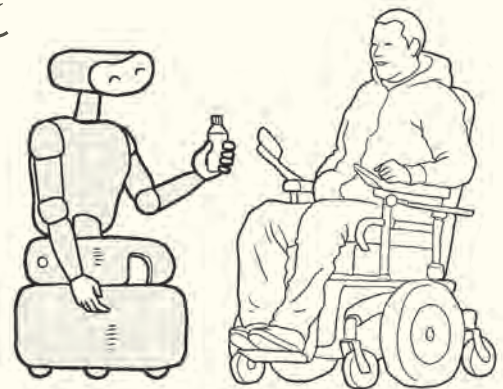
Endlich ist es so weit: Der mit Spannung erwartete Virtualizer von Cyberith ist am Markt. Und die Begeisterung der Gaming-Community ist groß. Die Erfolgsgeschichte der im Jahr 2014 von Tuncay Cakmak – den Computerspiele und das Programmieren schon als Kind interessierten – und Holger Hager gegründeten Firma geht in die nächste Runde: Nach zwei Jahren Entwicklungszeit brachte Cyberith im Juli 2014 den Virtualizer über die Crowdfunding Plattform Kickstarter auf den Markt. Das Gerät ermöglicht den letzten Schritt zur vollen Virtual Reality Erfahrung: Im Gegensatz zu gängigen Controllern wird der Virtualizer nicht per Tastendruck, sondern durch die Körperbewegungen der UserInnen gesteuert. Aufgrund integrierter Sensoren ermöglicht das Gerät volle Bewegungsfreiheit beim Spielen: Gehen, springen, ducken – jede Regung wird 1:1 auf die Spielfigur übertragen. Damit ist ein weiterer Entwicklungsschritt hin zum „Holodeck“ getan. „Die Möglichkeiten in der virtuellen Welt sind grenzenlos, und das zieht die Menschen an. Mit unseren Produkten beschieren wir den SpielerInnen unvergessliche Erlebnisse,“ analysiert CEO Tuncay Cakmak die nahe Zukunft der Gaming-Industrie. Der Eintritt in den regulären – und realen – Markt ist für 2015 geplant. www.cyberith.com

MacGyver lebt

Die mobilen Assistenz-Roboter von Blue Danube Robotics sind benutzerfreundlich, sicher, leise und leistungsfähig.

„Wir helfen Menschen mit körperlichen Einschränkungen selbstständig im eigenen Zuhause zu leben. Unsere mobilen Roboter unterstützen bei alltäglichen Aufgaben, erkennen gefährliche Situationen und bieten Notruf-Funktionen“, erklärt Co-Gründer Walter Wohlking. In der Konstruktion greift man dabei soweit als möglich auf nachwachsende Rohstoffe und vorhandene Technologien zurück: „Wir verwenden Standardkomponenten aus Consumer-Elektronik, aus der Automobil- und Fahrradbranche, um die Kosten auch bei kleinen Stückzahlen gering zu halten.“

Walter Wohlking wusste schon vor seinem Informatik-Studium, dass er sich eines Tages selbstständig machen würde. Nach ausschlaggebenden Erfahrungen während eines EU-Projektes, in welchem er einen low-cost Assistenzroboter baute, traf er 2013 beim INITS-Workshop „Idee – was nun“ zufällig auf seinen Institutskollegen Michael Zillich, der seinen ersten Roboterhaut-Prototypen präsent-



tierte. Beide kamen zum Schluss, dass ihre beiden Technologien es wert waren, es gemeinsam anzugehen. Heute arbeiten sechs Personen am Marktlaunch der taktilen Roboterhaut „AirSkin Sense“ für den Consumerbereich (Ende 2014) und „AirSkin Safety“ als taktile Sicherheitslösung. Ende 2015 soll es den Prototypen des Assistenz-Roboters geben. Den Innovationscharakter des Unternehmens beschreibt Wohlking so: „Wir sind pragmatisch und optimistisch, haben einen Blick für Zusammenhänge und keine Scheu, es komplett anders zu machen als die anderen.“ www.bluedanuberobotics.com

Aus alt – *mach neu*

Für Amitava Kundu ist die „grüne Chemie“ tägliche Leidenschaft. Dass diese große Anerkennung findet, davon zeugen mehrere gut laufende Projekte und ein wahrer „Preisregen“. Firmengründer und Geschäftsführer Amitava Kundu fühlt sich im Unternehmertum gut aufgehoben: „Es kommt meinem Forschergeist entgegen.“ Mit ab&cd innovations entwickelt er Verfahren zur Gewinnung von Chemikalien und Werkstoffen aus industriellen Reststoffen, Nebenprodukten und aus Biomasse. Seit der Gründung 2011 hat sich viel in verschiedene Richtungen getan. Allen Projekten – sei es das Gründungsprojekt, der Vertrieb umweltfreundlicher Reinigungsmittel oder das Service Technologiescouting – ist die Ressourceneffizienz und die Verbindung zur nachhaltigen Chemie gemeinsam. „Das ist unsere Nische.“ Diese Arbeit findet zunehmend

Anerkennung: Im Frühjahr wurde Amitava Kundu für sein neues Verfahren zur Gewinnung von Milchsäure aus Biodiesel – sein Gründungsprojekt – mit dem Energy Globe Award 2014 Wien ausgezeichnet. Die Entwicklung einer Pilotanlage und somit die Kommerzialisierung des ausgezeichneten Verfahrens stehen kurz bevor. Auch der jüngste Coup – eine Kooperation mit Österreichs größtem privaten Entsorgungsunternehmen – ist Erfolg versprechend, da dieser quasi an der Quelle industrieller Reststoffe sitzt. „Wir werden das Verfahren zur sinnvollen Umwandlung in hochwertige Chemikalien entwickeln, unser Partner sorgt für die Anlagenerichtung und den Vertrieb“, erklärt Kundu. Und: Seit einem Jahr lebt das Technologieunternehmen ohne Förderungen und finanziert sich selbst. „Eines meiner persönlichen Highlights!“ www.abandcd.com

Dem *Schnupfen* ein Ende

Rund 200 verschiedene Schnupfen-Viren schwirren durch die Luft. Mit dem antiviralen Nasenspray von Marinomed ist nun eine wirksame Hilfe am Markt. „Für einen Virologen ist das Thema Schnupfen allgegenwärtig. So ist es naheliegend, sich damit auseinander zu setzen“, sagt Andreas Grassauer, Geschäftsführer von Marinomed Biotechnologie. Denn: Mindestens zweimal im Jahr haben die ÖsterreicherInnen einen Schnupfen, der oft mehr als eine Woche anhält. Mit hoher Wahrscheinlichkeit ist dieser von einem von rund zweihundert „umgehenden“ Viren ausgelöst. Wirklich Wirksames gab es dagegen lange nicht. Doch

dank Marinomed ist Besserung in Sicht. „Unsere Produkte haben eine breite antivirale Wirkung und helfen gezielt gegen die muntere Vermehrung der Viren in der Nase“, erklärt Grassauer, der das biopharmazeutische Unternehmen gemeinsam mit drei PartnerInnen 2006 gegründet hat. Im Gegensatz zu den meisten sonst am Markt befindlichen Produkten bekämpft Coldamaris Prophylactic wirklich das Virus und nicht nur die Symptomatik. Erstmals für den internationalen Markt zugelassen wurde das Nasenspray 2008, seitdem arbeitet man – mit aktuell 24 MitarbeiterInnen – an der Weiterentwicklung der Produkt-Plattform. www.marinomed.com

Alles *Glitzer*

Einfacher als mit dem easy Crystal Applikator von Gratz Technologies kann man Stoffe – und bald auch Haut & Nägel – nicht dekorieren. Die Grundidee stammt von Gründer und Geschäftsführer Roland Gratz, dem diese nach seiner Tätigkeit in der Swarovski-Schmuckfertigung kam. Nach der Patentanmeldung 2010 fand er bald Partner und gründete 2011 Gratz Technologies. Die Firma beschäftigt sich mit Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Produkten für die Applikation von Kristallen. Bald

kann das System auch für Haut und Nägel – als temporäres Kristall-Tattoo – angewandt werden. „Damit haben wir ein Kosmetikprodukt in der Hand und das erweitert die Zielgruppe immens“, sagt Jörg Riedl, Vertriebsverantwortlicher und einer von drei Co-Gründern. Seit März 2014 sind die in Österreich gefertigten Applikatoren am Markt, mit Stand Juli 2014 waren bereits 120.000 Stück verkauft. Riedl dazu: „Dass unser Produkt funktioniert und wir kurz nach der Markteinführung in so großer Stückzahl verkaufen, ist ein wahrer Meilenstein.“ Bei weltweiter Ausnützung des Marktes ist ein Absatz von 400.000 bis 500.000 Stück pro Jahr denkbar. Kaufen dann alle KundInnen noch fünf Nachfüllstreifen dazu, geht die Rechnung schon auf. www.easy-crystal.com

INiTS *Award* 2013

Bei der Preisverleihung des INiTS Award im Festsaal der TU Wien wurden zum neunten Mal innovative wissenschaftliche Arbeiten ausgezeichnet.



Die Preise für den INiTS Award 2013 wurden gesponsert von



Rund 150 Gäste besuchten die Preisverleihung des INiTS Award, bei dem die innovativsten wissenschaftlichen Arbeiten mit einem Preisgeld im Gesamtwert von 24.500 Euro ausgezeichnet wurden. Die Preise wurden in den Kategorien „Informations- und Kommunikationstechnologien“, „Life Sciences“ und „Allgemeine Technologien“ vergeben. Zusätzlich wurden noch die Special Awards „green tech“ sowie der „woman award“ verliehen. Durch den Abend führte der Puls 4-Moderator Florian Danner.

„Mit dem INiTS Award wollen wir Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler dazu animieren, nicht nur Wissen und Forschungsergebnisse zu produzieren, sondern auch innovative Produkte und Dienstleistungen. Mit dem Einreichungs-Fragebogen zielen wir darauf ab, dass sich die Einreicherinnen und Einreicher Gedanken zu Markt und Wettbewerb und eventuell auch zur Patentierung machen. Was mich besonders freut, ist, dass die Qualität der Arbeiten von Jahr zu Jahr besser wird. Dabei bewertet die Jury nicht nur die technologische Basis, sondern

vor allem die Qualität der wirtschaftlichen Überlegungen“, erklärte Irene Fialka, Geschäftsführerin von INiTS. „Der größte Erfolg für uns ist, wenn aus diesen innovativen Ansätzen ein Startup entsteht. Ein gutes Beispiel dafür ist der Wetterdienst UBIMET, das als eines der ersten von INiTS betreuten Startups bereits über 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat.“

Ausgezeichnet wurden jene wissenschaftlichen Arbeiten, die besonders großes Potenzial für eine erfolgreiche Unternehmensgründung haben. Eine Jury bestehend aus Wirtschafts-, Wissenschafts- und GründungsexpertInnen bewertete die 53 eingereichten Arbeiten hinsichtlich der wirtschaftlichen Verwertbarkeit und bestimmte so die Gewinnerinnen und Gewinner in den einzelnen Kategorien.

Die erste Preisverleihung des INiTS Award fand im Jahr 2005 statt. Seitdem werden jährlich wissenschaftliche Arbeiten ausgezeichnet – insgesamt wurden bereits 373 Einreichungen bewertet.

Preise & Wettbewerbe

INiTS Startups begeistern nicht nur uns, sondern erhalten auch internationale, nationale und regionale Auszeichnungen für ihre innovativen Geschäftsideen.

INTERNATIONALE AUSZEICHNUNGEN

1. Platz	Cyberith	Laval Virtual – 3D Games & Entertainment	Apr 14
1. Platz	Helioz	PSI Social Investment Pioneer Awards – Social Business	Sep 13
1. Platz	indoo.rs	Central European Startup Awards – Austrian Startup of the Year	Mai 14
Top 10	Fluidtime	ITS in your Pocket App Contest	Juni 14
Top 10	Lithoz	European Business Awards	Nov 13

NATIONALE AUSZEICHNUNGEN

1. Platz	ab&cd innovation	ENERGY GLOBE – Gesamtsieger Wien	Mär 14
1. Platz	ab&cd innovation	ENERGY GLOBE – Kategorie Erde	Mär 14
1. Platz	finderly – Shpock	Futurezone Award – Apps	Nov 13
1. Platz	Lithoz	Golden Pixel Award – Industrielle Druckprojekte	Nov 13
1. Platz	Lithoz	Hidden Champion Wirtschaftskammer	Juni 14
1. Platz	Senoi	Futurezone Award – Spiel des Jahres	Nov 13
1. Platz	Zoomsquare	Futurezone Award – Startup des Jahres	Nov 13
4. Platz	Zoomsquare	UPside Award	Mai 14
6. Platz	ECOP	Gewinn Jungunternehmer 13	Nov 13
9. Platz	KiwiSecurity	Gewinn Jungunternehmer 13	Nov 13
10. Platz	Quantared	Gewinn Jungunternehmer 13	Nov 13
Top 10	mySugr	UPside Award	Mai 14

REGIONALE AUSZEICHNUNGEN

1. Platz	finderly-Shpock	Content Award – Mingo Sonderpreis	Nov 13
1. Platz	finderly-Shpock	Mercur 13 – IKT/Technik	Nov 13
1. Platz	Senoi	Content Award – Newcomer Games	Nov 13
2. Platz	ab&cd innovation	Mercur 13 – Green Economy	Nov 13
2. Platz	Sunsausage	INiTS Award – Green Tech	Nov 13
3. Platz	Fluidtime	Mercur 13 – Green Economy	Nov 13
3. Platz	PhonicScore	Mercur 13 – Kreativität & Medien/Consulting	Nov 13
3. Platz	Solabolic	INiTS Award – Green Tech	Nov 13
3. Platz	Zoomsquare	Mercur 13 – IKT/Technik	Nov 13
5. Platz	indoo.rs	Mercur 13 – IKT/Technik	Nov 13

INiTS
prämiiert mit seinem Award
wissenschaftliche Arbeiten,
die das Potenzial für eine
wirtschaftliche Verwertung haben.
Im Bild die GewinnerInnen
des INiTS Award 2013 bei
der Preisverleihung an
der TU Wien.



EVENT HIGHLIGHTS 2013/14



Austrian Business Angel Days

Rund 150 TeilnehmerInnen, vor allem aus dem deutschen Sprachraum, kamen am 19. November 2013 zu den Austrian Business Angel Days in der Albertina Wien zusammen. Die PrivatinvestorInnen, IndustrievertreterInnen und FinanzspezialistInnen folgten dabei einer Einladung der gemeinsamen Veranstalter, den acht österreichischen AplusB-Zentren und der Austria Wirtschaftsservice (aws). Highlights des auf aktuelle Trends abgestimmten Programms waren die möglichen Spannungsfelder zwischen institutionellen und privaten InvestorInnen sowie die Eignung von Social Entrepreneurship als Geschäftsmodell und der Trend zum Impact Investing. Am zweiten Tag der Austrian Business Angel Days, dem Pitching Day, präsentierten 28 Startup Unternehmen, die im Vorfeld von einer hochkarätigen InvestorInnenjury ausgewählt wurden, innerhalb eines rasanten Formats ihre innovativen Ideen und Business-Modelle.

Frühstück bei uns

Das Welcome Breakfast hat sich als gemütlicher Kennenlern-Event bei INITS etabliert. Jeweils nach den Sitzungen des Projektbeirats haben hier die „neuen“ und die „alten“ Startups die Möglichkeit, einander kennenzulernen. Alle Gäste stellen sich mit einem kurzen Pitch vor – das erleichtert das Networking, denn man hat sofort ein Thema, über das man plaudern kann. Im Idealfall findet man sogar Gemeinsamkeiten oder Kooperationsmöglichkeiten bei Kaffee und Kuchen. Geladen sind neben den Startups auch FördergeberInnen, die über ihre Programme sprechen. So ergibt sich ein ungezwungener Informationsaustausch zwischen allen Beteiligten.





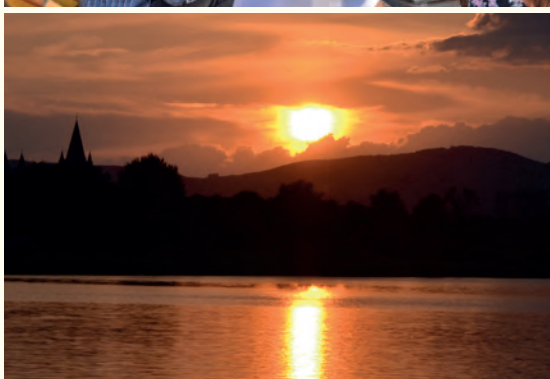
Uni Roadshow

Der TU Innovationsbrunch, bei dem Studierenden das Thema Gründung anhand von Role Models nähergebracht wird, entwickelt sich mit rund 150 Gästen zu einem immer größeren Erfolg und stößt auf reges Interesse. Was lag da näher, als diesen Event

auf weitere Unis und FHs auszuweiten? In diesem Jahr fand ein ähnliches Format, der Startup Brunch, erstmals an der Uni Wien, dem FH Campus und an der BOKU statt. Eine Ausweitung auf VetMed und FH Technikum sind in Planung.

Sommer, Sonne, Sonnenschein

Der Wettergott war uns gnädig! Bereits zum zweiten Mal fand das traditionelle INiTS Sommerfest im Vienna City Beach Club an der neuen Donau bei traumhaftem Wetter statt. Cocktails, Liegestühle, Sandstrand und gute Stimmung standen wieder im Vordergrund beim entspannten Netzwerken. Über 100 gut gelaunte Gäste waren der Beweis dafür, dass die INiTS Community stetig wächst und immer größer wird. Unter den Gästen tummelten sich Startups, PartnerInnen, InvestorInnen und SponsorInnen.



Gründen im Focus

Mit der Focus Night hat INiTS ein neues monatliches Abendformat geschaffen. ExpertInnen und GründerInnen berichten über ihre Erfahrungen, zeigen ihr Know-how und diskutieren unterschiedlichste Fragestellungen mit dem Publikum. Darunter fallen Themen wie Wandeldarlehen, stille Beteiligungen, Rechte und Pflichten von GeschäftsführerInnen, Patentverletzung, Social Media etc. Ziel des Eventformats ist es, für Startups relevante Themen von mehreren Seiten zu beleuchten, zu informieren und ExpertInnenmeinungen hinzuzuholen. Der Networking-Faktor kommt natürlich auch bei diesem Event nicht zu kurz.

Die INiTS Gremien

Der Erfolg der INiTS Aktivitäten wird wesentlich durch die Unterstützung namhafter Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung mitbestimmt. Sie alle haben mit ihrem persönlichen Engagement INiTS und den Gründungsprojekten bei der Erreichung ihrer Geschäftsziele geholfen.

Die INiTS Geschäftsführung und das gesamte Team danken allen für ihre Unterstützung!

PROJEKTBEIRAT

UNIV. LEKTOR MAG. DR. PETER ADLER	Vorsitzender des Projektbeirates Wirtschaftsmediator und Unternehmensberater
UNIV. PROF. DI. DR. DR. FRITZ PASCHKE	Stellvertreter des Vorsitzenden des Projektbeirates Professor Emeritus, TU Wien
DR. ERNST ANTENSTEINER	Gründer & Geschäftsführer Q-Perior GmbH
HON. PROF. DKFM. DR. RAINER HASENAUER	Unternehmer & Vorstand Vereinigung High Tech Marketing
UNIV. PROF. DI DR. HERMANN KATINGER	CSO, Polymun Scientific Professor Emeritus, Universität für Bodenkultur
MAG. KLAUS MATZKA	IKT Unternehmer und Venture Capital Investor
DR. ^{IN} WALTRAUD MÜLLNER	Leiterin Research Management, A1 Telekom Austria AG
ING. FRANZ E. NAGELREITER	Leiter Systemtechnik, Festo Ges.m.b.H.
MAG. ^A PETRA PFLAUM	Geschäftsführende Gesellschafterin, das beratungshaus management-consulting GmbH
DI ^{IN} EVA MARIA PLUNGER, MSC	Konzeption, Leitung und Management von F&E Projekten bei VERBUND AG
DI ^{IN} DR. ^{IN} HELGA STOIBER	Expertin für Abfallverbrennung, Key Account Managerin & Moderatorin (intern und extern), Umweltbundesamt
DR. WERNER WOLF	Gründer & CEO, Bio Innovations GmbH

AUFSICHTSRAT

O. UNIV. PROF. DR. ALEXANDER VON GABAIN	Vorsitzender des Aufsichtsrates von INiTS Vizepräsident für Innovation am Karolinska Institute Stockholm Aufsichtsratsmitglied der Valneva SE, Lyon Professor an der Universität Wien und am Karolinska Institute Stockholm Bisheriger Vorsitzender des EIT Verwaltungsrates, Budapest und Brüssel
MAG. DR. PAUL JANKOWITSCH	Stellvertreter des Vorsitzenden des Aufsichtsrates Vizekanzler für Finanzmanagement und Controlling, TU Wien
MAG. GERHARD HIRCI	Geschäftsführer, Wirtschaftsagentur Wien
DR. ^{IN} REGINA HODITS	General Partner, Wellington Partners
MAG. PETER KARG	Leiter Forschungs- und Transfersupport, TU Wien
MAG. DR. KARL SCHWAHA	Vizekanzler für Infrastruktur, Universität Wien
UNIV. PROF. ^{IN} MAG. ^A DR. ^{IN} SUSANNE WEIGELIN-SCHWIEDRZIK	Vizekanzlerin für Forschung und Nachwuchsförderung, Universität Wien

GESELLSCHAFTER

INNOVATIONSZENTRUM UNIVERSITÄT WIEN	(37%) Mag. ^A Claudia Kögler
TECHNISCHE UNIVERSITÄT WIEN	(37%) Rektorin O. Univ. Prof. ^{IN} DI ^{IN} Dr. ^{IN} Sabine Seidler
WIRTSCHAFTSAGENTUR WIEN BETEILIGUNGEN GMBH	(26%) Mag. ^A Eva Czernohorsky Mag. Gerhard Hirczi

Innovation braucht starke *PartnerInnen*

Wir danken allen PartnerInnen und Förderstellen, durch deren Unterstützung interessante und erfolgreiche Unternehmen entstehen konnten, für die gute Zusammenarbeit!



AKADEMISCHE PARTNERINNEN

SPONSOREN PLATIN



SPONSOREN GOLD



SPONSOREN SILBER



SPONSOREN BRONZE



GESELLSCHAFTERINNEN



FÖRDERGEBER



Impressum

Herausgeber und

für den Inhalt verantwortlich:

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH

Graumanngasse 7/Stiege B/5. Stock

A-1150 Wien, Tel. +43 (0) 1 715 72 67, office@inits.at

Redaktion: Mag.^a Gudrun Haigermoser, Spiegl&Lehner OG,

Mag.^a Eva Krizsanits; Lektorat: www.deutsch-korrekt.at;

Grafik: Typejockeys, Wien; Fotos: Bernhard Weidinger,

Blue Danube Robotics, BlueLocar, Cyberith, Ibrahim Imam,

INiTS, mySugr, Peter Rigaud, Raimund Appel, shpock,

Sofasession, Sunsausage, The Gentlemen

Creatives, TU Wien, UBI Index, Universität Wien,

Wirtschaftsagentur Wien,

Wuggl