

INiTS Jahres *Bericht* 2011/12

Nach zehn erfolgreichen Jahren haben wir beschlossen ebenfalls Innovation zu zeigen; INiTS nun in einem neuen und frischeren Erscheinungsbild.

**10
JAHRE
INiTS**

3 Editorial
 4 Laudatio
 5 AplusB
 6 Interview Wegbegleiter
 8 Interview Gesellschafter
 10 10 Jahre INiTS
 12 Innovationskreislauf
 13 Team abotic
 14 Team Ubimet
 16 Team Novapecc
 17 Preise & Wettbewerbe
 18 Start-Ups
 20 Foto-Revue
 22 Inkubationsprozess
 24 Speedinvest/finderly
 26 Impactstudie
 28 Schlüsselspieler
 30 INiTS Gremien
 31 Partner

v.l.n.r
 Andreas Gschöpf,
 Katharina Wieser, Peter Litschauer,
 Alice Wong, Irene Fialka, Markus Pietzka,
 Jennifer Klose, Peter Tschuchnig,
 Michael Rauhofer, Eva Krizsanits,
 Doris Schuster, Alexander Tomancok,
 Valentin Aschermann,
 Katharina Chmielewska,
 Michal Nespor



Join the *Network*



DI Michael
Rauhofer, MAS

Liebe Leserinnen! Liebe Leser!

Der vorliegende Jahresbericht 2012 ist auch – oder vor allem – eine Festschrift zum zehnjährigen Bestehen von INiTS.

WegbegleiterInnen berichten über ihre Erfahrungen und blicken mit uns in die Zukunft. Von INiTS betreute Teams und die daraus entstandenen Unternehmen präsentieren ihre spannenden Wege von der Idee zum Unternehmenserfolg. Zahlen und Daten belegen die bisherigen Erfolge. Auch zwei interessante Studien stellen wir vor: Eine von JOANNEUM RESEARCH durchgeführte Impactstudie belegt den positiven Einfluss auf die regional-wirtschaftliche Entwicklung. Die Folgerungen auf Basis der Kennzahlen sind beeindruckend: Das von den Start-ups ausgelöste Steueraufkommen jährlich ist bereits höher, als die einmalig in zehn Jahren aufgewendeten öffentlichen Mittel. Das Modell der AplusB-Zentren bewährt sich also nachweislich, wenn es um die Überleitung von Forschungsergebnissen in Produkte und Dienstleistungen geht. FAS.research hat für uns die SchlüsselspielerInnen im Innovationssystem identifiziert, um davon ableitend unser Netzwerk auszubauen.

Ein wesentlicher Bestandteil unseres Erfolges als Beratungsgesellschaft ist das INiTS-Team. Durch die Konstanz im Unternehmen wächst unser Erfahrungsschatz laufend und wird an die betreuten Akademi-

kerInnen weiter gegeben. Um der Vielfalt an Branchen und Fachthemen gerecht zu werden, setzen wir auf SpezialistInnen im Team und ausgewählte, externe ServicepartnerInnen. INiTS hat mit eben diesem Team, unterstützt von einem engagierten Projektbeirat, seine Position als Inkubator im innovativen Start-up Sektor etablieren können.

Viele Start-ups haben herausragende Leistungen erbracht, manche weisen bereits im internationalen Umfeld Erfolge auf. Viele der Produkte und Dienstleistungen haben schon Einzug in unser Leben gefunden. Gemeinsam mit INiTS etablieren sie am Standort Wien eine dynamische GründerInnen-Community.

Wir sind guter Dinge, dass wir in den kommenden Jahren noch deutlich mehr unternehmerische Persönlichkeiten aus den akademischen Einrichtungen auf dem Weg zu erfolgreichen Unternehmen unterstützen und begleiten werden.

Viel Freude beim Lesen des Jahresberichts wünscht,

DI Michael Rauhofer, MAS
CEO INiTS GmbH

Fokus auf *Innovation*



Mag.
Monika
Kircher

Zehn Jahre INiTS bedeutet zehn Jahre erfolgreiche Motivation und Unterstützung für Unternehmensgründungen mit Fokus auf Innovation und Technik. Als Vorstandsvorsitzende einer Hightech-Schmiede in Österreich weiß ich um die Relevanz, die Forschung, Entwicklung und Innovation für die Positionierung unseres Landes im internationalen Wettbewerb als attraktiver Wirtschaftsstandort haben. In Anbetracht der thematischen Schwerpunktsetzung für die Europäische Union aus dem Lissaboner Prozess auf Innovation als Wirtschaftsmotor, auf die Schaffung einer „Wis-

sengesellschaft“ sowie die soziale Kohäsion und den Umweltschutz ist es gerade für ein kleines Land wie Österreich von Vorteil, sich thematisch im Forschungs- und Entwicklungsbereich zielgenau zu positionieren und präzise Aktivitäten zu setzen, um international anerkanntes Spitzen-Know-how hier zu bündeln.

Innovation geht daher als Begriff aktuell durch aller Munde. Denn wir wissen, dass Innovation unsere Zukunft bestimmen wird. Wenn wir in Österreich, in der EU, in Europa in der Lage sind, Technik und Wirtschaft durch Innovationen voranzutreiben, werden wir auch unsere Zukunft, sprich auch unseren hohen Lebensstandard und unser sehr gut ausgeprägtes Sozialsystem, aufrechterhalten können.

Doch wie kommen wir zu Innovationen? Kann man sie anordnen, begünstigen, ermöglichen? Meine Erfahrung im Unternehmen zeigt: Es bedarf einer Unternehmenskultur, die ein Umfeld für Innovation aufbereitet. Eine solche Kultur basiert auf der Einstellung der Menschen, dass Wissenserwerb und Weiterentwicklung unser Leben begleiten.

Es zeichnet INiTS als Inkubator aus, dass Innovation seit zehn Jahren einen Schwerpunkt des unternehmerischen Engagements bildet. Das ist nicht selbstverständlich. Das ist anspruchsvoll und manchmal auch mühsam. Nämlich diejenigen Austern zu finden, die eine Perle hervorbringen werden. Können wir das an der Schale erkennen? Mitnichten. Es bedarf daher schon einer detaillierten Analyse, eines „Röntgenblicks“ durch die Schale hindurch, um potenzielle Perlen zu identifizieren. Mit der Spezialisierung auf Jungakademikerinnen und -akademiker motiviert und unterstützt INiTS Unternehmensgründungen mit hohem Forschungs- und Innovationspotenzial. Als Inkubator des vom Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie ins Leben gerufenen AplusB (Academia und Business) Förderprogrammes widmet sich INiTS auch der Förderung von Unternehmensgründungen in der Hochtechnologie. Eine enorm wichtige Aufgabe! Schließlich bedürfen große Konzerne auch der Partnerschaft mit kleineren, spezialisierten Unternehmen, damit Innovationen auf einen fruchtbaren Boden fallen.

In diesem Sinne wünsche ich dem Team von INiTS, dass es auch in Zukunft mit diesem großen Engagement Menschen dazu motiviert, durch Unternehmensgründungen mit innovativen Ideen einen Beitrag zum Erfolg des Wirtschafts- und Hochtechnologiestandorts Österreich zu leisten.

*Mag. Monika Kircher, Vorstandsvorsitzende
Infineon Technologies Austria AG*

AplusB 2.0 — Fit für die *Zukunft*

Mit einem optimierten Leistungsprofil und neuen Schwerpunkten startet das österreichische Inkubatorennetzwerk AplusB – Academia plus Business – nach den ersten zehn Jahren in die nächste Runde.

Ziel des 2002 initiierten Programms war die dauerhafte Steigerung der Zahl und des Erfolgs von Gründungen aus dem akademischen Umfeld. Diese Zielsetzung hat nichts an Aktualität verloren.

AplusB – Hohe Qualität in allen Phasen

Auch in Zukunft stellen die Optimierung und die Vervollständigung bereits bestehender Unterstützungen für junge GründerInnen die Prioritäten dar. Ausgehend von den Erfahrungen der letzten zehn Jahre wurde ein optimiertes Leistungsprofil entwickelt, das vor allem auf hohe Qualität in allen Phasen des Gründungsprozesses sowie intensivere Gründungsförderung setzt. Neue und bewährte Schwerpunkte sind die Unterstützung der Start-up Unternehmen in den Bereichen Teambuilding, Finanzierung, Alumni-Betreuung und Internationalisierung. Auch mehr Frauen zum Gründen zu bewegen, stellt einen zentralen Ansatzpunkt dar.

AplusB – Zentren und Partner

INiTS repräsentiert das Wiener Zentrum innerhalb des Inkubatorennetzwerks und ist eines von österreichweit insgesamt acht Zentren. Diese sind an akademische Einrichtungen angebunden und werden im Rahmen des Programms vom bmvit (Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie) gefördert. In den Gesellschafterkreisen und Netzwerken der AplusB-Zentren sind insgesamt über 150 Partner eingebunden – nahezu alle österreichischen Universitäten, Fachhochschulen, Forschungseinrichtungen, Förderagenturen und private Firmen.

AplusB – Highlights 2011/2012

- MÄRZ '11** Ein gemeinsamer Verein – Österreichisches Inkubatorennetzwerk AplusB – wird gegründet
- MITTE '11** AplusB setzt auf einen gemeinsamen Webauftritt & geht mit aplusb.biz online
- HERBST '11** Der Business Angel Day bekommt das AplusB-Label
- MÄRZ '12** Das bmvit bewilligt weitere fünf Jahre AplusB für Wien
- JULI '12** Happy Birthday - AplusB feiert sein zehnjähriges Bestehen
- NOV '12** Der AplusB-Business Angel Day geht das erste Mal über die Bühne

AplusB – Die Leistungen

Das AplusB-Netzwerk unterstützt Firmengründungen aus Universitäten, Fachhochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen und setzt neue Impulse im Gründungsprozess. Zu den konkreten Aufgaben gehören:

- Ein positives Umfeld für Gründungen schaffen und Gründungen anregen
- Spezifisches Gründungs-Know-how vermitteln und Gründungen bis in die frühe Unternehmensphase beraten und begleiten
- Materielle Infrastruktur bereitstellen und Gründungen in relevante Netzwerke integrieren
- Gründungen bis in frühe Unternehmensphasen mitfinanzieren und Anschlussfinanzierungen vermitteln
- Teilweise umfangreiche Patentberatungsleistungen



„AplusB ist eine Erfolgsgeschichte. Das 2001 vom bmvit gestartete Programm spielt eine Schlüsselrolle bei der Unterstützung von innovativen Gründungsvorhaben aus Universitäten und Fachhochschulen, anders gesagt: bei der Umwandlung von wissenschaftlichen Erkenntnissen in wirtschaftliche Ergebnisse, Wachstum und Beschäftigung. Diese Initiative findet auch international hohe Anerkennung und trägt sicher dazu bei, das in der FTI-Strategie des Bundes festgelegte Ziel, die Anzahl der wissens- und forschungsintensiven Neugründungen bis 2020 um jährlich durchschnittlich drei Prozent zu steigern, zu erreichen.“

Doris Bures, Bundesministerin für Verkehr, Innovation und Technologie

Die *ersten* 10 Jahre

Zwei INiTS-Wegbegleiter im Interview – Prof. Dr. Alexander von Gabain, Gründer der Intercell AG, Vorsitzender des Verwaltungsrates des Europäischen Instituts für Innovation und Technologie (EIT) und Vorsitzender des INiTS Aufsichtsrats und Dr. Ernst Antensteiner, Vorsitzender des INiTS Projektbeirats.



Prof. Dr.
Alexander von
Gabain

Sie begleiten INiTS von Anfang an. Wie beurteilen Sie den bisherigen Weg. Welche sind Ihre persönlichen Eindrücke und Erfahrungen?

VON GABAIN: INiTS hat in den ersten zehn Jahren seines Bestehens sehr gute und vorzeigbare Resultate gebracht. In einem Europa, in dem der Innovationssektor genauso stark schwächelt wie die gemeinsame Währung, ist INiTS ein positives Beispiel für ein Umdenken der Universitäten. Diese haben vor zehn Jahren erkannt, dass Innovation nicht alleine vom universitären Sektor getragen werden kann, sondern, dass es eine Expansion braucht, um im Wissensdreieck von Ausbildung, Business und Forschung die Player zusammen zu führen. Auch wurde an den Universitäten ein erhöhtes Bewusstsein für das Entrepreneurship erzeugt. Das war auch eine beachtenswerte Initiative der damaligen Rektoren, die ihrer Zeit durchaus voraus waren.

ANTENSTEINER: Die Entwicklung von INiTS ist eine Erfolgsgeschichte. Der einzige Inkubator im Wiener Raum, der Unternehmensgründungen aus dem akademischen Bereich begleitet, arbeitet seit zehn Jahren sehr erfolgreich. Die GründerInnen haben schon rund 160 Millionen Euro an Fremdkapital aufgenommen.

Das heißt, dass die Investitionen des Staates in das AplusB-Programm so erfolgreich sind, dass andere Geldgeber nachziehen. Vergleicht man die Projektanträge von vor zehn Jahren mit den heutigen, fällt eines auf: Die Quantität ist nicht auffallend gestiegen, die Qualität hat sich jedoch stark verbessert.

Wo liegen für Sie die Erfolge von INiTS?

VON GABAIN: Es ist uns gelungen, in den letzten zehn Jahren gute Kontakte aufzubauen, das richtige Terrain zu besetzen und im Kreis der Wiener Universitäten eine Diskussion in Gang zu setzen. Und das mit relativ beschränkten finanziellen Mitteln.

ANTENSTEINER: Wir wissen aus Befragungen der Start-ups, dass ohne die Betreuung im Inkubator viele Gründungen nicht bzw. nicht in dieser Größe stattgefunden hätten. Die Anzahl der Unternehmen, die wieder eingestellt wurden, liegt nur bei rund zehn Prozent. Das ist ein sehr geringer Anteil. Die Kontinuität und die mittlerweile sehr fundierten Erfahrungen auf der technologisch-innovativen Seite sind zwei große Pluspunkte. INiTS ist heute eine bekannte Marke im Inkubatorbereich, das sah vor zehn Jahren noch ganz anders aus.

Was kann man aus den Erfahrungen lernen, wo gibt es noch Schwächen im System?

VON GABAIN: Wir haben gelernt, dass ein Gründerservice die Entwicklung eines Innovationsstandortes nicht alleine heben kann. Sondern dass man – und das ist auch die Aufgabe der Zukunft – noch stärker die Träger und andere gesellschaftliche Gruppen vor Ort einbinden muss. Um das Wissensdreieck effizienter ausleben zu können, muss man den Kreis vergrößern. Wir haben sehr bescheiden angefangen. Der Erfolg der ersten zehn Jahre bietet uns die Chance, nun Player aller Seiten einzubinden.

ANTENSTEINER: Teambuilding ist bereits ein Schwerpunkt bei INiTS, kann aber noch verstärkt ausgebaut werden. Denn nicht nur die Erfindung ist wichtig. Es braucht auch eine Innovation, die am Marktplatz Kunden findet. Dieser Schritt hinüber hängt meistens von der Zusammensetzung im Unternehmen ab: Einem starken Team gelingt er leichter als einer Einzelperson. Man kann niemanden zu einer Partner-

schaft zwingen. Aber man kann immer wieder darauf hinweisen und Leute zusammenbringen. Das ist in den letzten zehn Jahren um vieles besser geworden, verträgt aber einen weiteren Ausbau.

Wo gilt es für die Zukunft anzusetzen? Welche Ziele stehen für die nächsten Jahre im Vordergrund? Wo ist eine Weiterentwicklung nötig?

VON GABAIN: Es wird notwendig sein, in einem Dialog die Erziehungsprogramme der Universitäten zu hinterfragen. Die bisher gegründeten Unternehmen sind nur die Spitze des Eisbergs. Wahrscheinlich ist das Potenzial an Innovation aus den Universitäten heraus um den Faktor fünf höher. Aber man wird nur langfristig mehr herausholen können, wenn bei den ProfessorInnen und den Studierenden eine Veränderung des Mind Sets eintritt. Das ist eine der großen Aufgaben, die vor uns liegt. Zum anderen – und das ist ein speziell europäisches Manko: Es werden zwar Unternehmen gegründet, der nötige Wachstumsschub bleibt aber oft aus. Hier kann INiTS noch aktiver werden, um Start-ups weiter nach vorne zu schieben.

ANTENSTEINER: INiTS wird sich in den nächsten fünf Jahren noch mehr der Unterstützung in den Bereichen Marktzugang und Kapital/Finanzierung annehmen. Beim Kapital hat man schon viel erreicht. Die GründerInnen in den Markt hineinzuführen, den Marktplatz zu schaffen, das ist eine der Zukunftsaufgaben. Ein Detail, das mir auch wichtig ist, ist die Vereinfachung der Förderanträge bzw. eine schnellere Bearbeitung. Denn die wirklich guten GründerInnen haben keine Zeit, Anträge zu schreiben und Jahre auf Fördergelder zu warten. Hier braucht es eine flexiblere Herangehensweise und auch den Mut zu einer eventuellen Fehlentscheidung.

VON GABAIN: Die zu beantwortende Frage ist: Wie klinke ich die Universitäten in das Innovationsdreieck hinein? Das ist die nächste Hausaufgabe und da hinkt Österreich wieder etwas hinterher. Aber man ist – langsam – am Aufholen. Ein Beispiel aus meiner Erfahrung: Das EIT – das Europäische Institut für Verwaltung und Innovation – hat vor kurzem den Bau zweier weiterer Forschungsfabriken in Europa ausgeschrieben. Die österreichische Szene reagiert hier eher schwerfällig, Schweden und Deutschland hingegen stehen schon in den Startlöchern. Dieses langsame Rückmelden auf Möglichkeiten und Veränderungen ist ein Grundproblem in Österreich.

Welchen Einfluss hat INiTS auf den Innovationsstandort Wien? Ist der internationale Stellenwert Wiens höher geworden?

VON GABAIN: Der Effekt liegt sicher nicht darin, dass die Welt jetzt geschlossen auf den Innovationsstandort Wien und sein universitäres Gründerservice schaut. Aber das internationale Ansehen der Wiener Universitäten hat sich durch INiTS und dessen Er-

folge in jedem Fall erhöht: Immerhin wurden bisher mehr als hundert Unternehmen gegründet.

ANTENSTEINER: INiTS hat durch das Gesamtpaket an Maßnahmen an den Universitäten schon ein Bewusstsein für den Standort Wien geschaffen. Fragt man heute nach, wo Innovation passiert, fällt häufig der Name INiTS. Die Entwicklung ist auf dem richtigen Weg.

Was wünschen Sie INiTS für die nächsten zehn Jahre? Was ist Ihre Vision für das zukünftige Engagement?

VON GABAIN: INiTS ist bereits sehr gut aufgestellt. Jetzt gilt es, gemeinsam mit den Eigentümern an der Wachstumsstrategie zu arbeiten. Wie kann man das Wissensdreieck in Wien noch aktiver auslegen? Wie kann man alle vorhandenen Potenziale öffnen? Hier gefällt mir der englische Begriff „to unlock“ sehr gut – etwas ist da und wartet darauf, geöffnet zu werden. Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir auch zwanzig Jahre INiTS feiern werden. Und dann hoffentlich eine Organisation haben, die auf echtes Investmentkapital zurückgreifen kann.



Dr. Ernst
Antensteiner

Was sind Ihre Eindrücke, Ihr persönliches Fazit nach zehn Jahren Zusammenarbeit mit INiTS?

ANTENSTEINER: Es ist faszinierend, aus wie vielen unterschiedlichen Ideen erfolgreiche Unternehmen entstehen. Genau diese Vielfalt ist etwas, wofür INiTS steht. Das Gründerservice ist in der Expertise, aber auch im Beirat als Sparringpartner breit aufgestellt. Damit bietet INiTS eine gute Unterstützung, einen anderen Karriereweg einzuschlagen: Nicht nur den als Angestellte/r oder WissenschaftlerIn, sondern den eines Unternehmers, einer Unternehmerin.

Innovation fällt nicht vom *Himmel*

Anlässlich des zehnjährigen Jubiläums von INiTS sprechen Sabine Seidler, Rektorin der Technischen Universität Wien, Heinz Engl, Rektor der Universität Wien und Claus Hofer, Geschäftsführer der ZIT, der Technologieagentur der Stadt Wien GmbH, über die Rolle der Universitäten für den Innovationsstandort Wien sowie über die Bedeutung von INiTS für die Entwicklung der GründerInnen-Szene.

Wie beurteilen Sie den Einfluss der Universitäten auf die Gründungsszene und den Innovationsstandort Wien?

ENGL: Seit fast 650 Jahren ist Wien eine Universitätsstadt mit hoher Attraktivität, geprägt durch WissenschaftlerInnen aus aller Welt, die in ihren Forschungsgebieten innovative Ansätze verfolgen. Ein international hervorragender Hochschulsektor ist Voraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit eines Innovationsstandortes. Die Beiträge der Universität Wien hierfür sind die Berufung renommierter

ProfessorInnen, die Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses sowie das Know-how ihrer AbsolventInnen. Wie man an den Projekten von INiTS beispielhaft sieht, führt der Weg von der Universität über die WissenschaftlerInnen und AbsolventInnen später weiter in konkrete Unternehmensgründungen. Das schafft neue Arbeitsplätze und gestaltet und prägt den Innovationsstandort Wien.

SEIDLER: Die rund 3.000 TU-WissenschaftlerInnen finden an der größten technisch-naturwissenschaftlichen Universität in Österreich eine Umgebung vor, die geprägt ist durch das Wissensdreieck aus Forschung, Lehre und Innovation. Innovation fällt nicht vom Himmel, sondern benötigt einen Nährboden auf dem der vielfältige Bogen von der Grundlagenforschung bis hin zur potenziellen Anwendung gespannt werden kann. Die Wirtschaftskooperationen ermöglichen der Wissenschaft, Innovation als gemeinsame Aufgabe von Universität und Unternehmen wahrzunehmen. Mit rund 68 Mio. Euro eingeworbener Drittmittel im Jahr 2011 zeigt die TU Wien deutlich, dass sie zur Festigung des Forschungsstandortes und Stärkung des zentraleuropäischen Innovationsstandortes Wien beiträgt.

Wie soll sich Ihrer Meinung nach die universitäre GründerInnen-Szene in Wien entwickeln?

ENGL: Auch wenn es nach der Start-up-Phase insgesamt in Österreich vielfach noch an Wachstums-Finanzierung fehlt, ist es in den letzten Jahren in Wien gelungen, erstklassige Förderungen im Gründungs- und Start-Up Bereich auch für innovierende Wachstumsunternehmen aufzubauen. Die Herausforderung liegt nun darin, den eingeschlagenen Weg weiterzugehen und die bestehenden Strukturen und Finanzierungsinstrumente zu ergänzen. Die Universität Wien hat die Entwicklungen in den letzten zehn Jahren in Wien aktiv mitgestaltet und will weiterhin daran mitwirken, den Standort attraktiv für Unternehmensgründungen zu gestalten. Ein innovatives unternehmerisches Umfeld ist wichtig für die Universität; ein reger Austausch



„INiTS ist nun schon seit zehn Jahren ein gut integrierter und nicht mehr wegzudenkender Baustein im Wiener Unterstützungsnetzwerk für innovationsaktive Unternehmen und Menschen, die UnternehmerIn werden wollen“

Dr. Claus Hofer, Geschäftsführer ZIT

**INiTS IST EINE
GESELLSCHAFT DER
UNIVERSITÄT WIEN,
DER TU WIEN UND DER
ZIT – DER TECHNOLOGIE-
AGENTUR DER STADT
WIEN GMBH**

von Ideen zwischen Wissenschaft und Praxis stärkt alle Beteiligten – das muss das Ziel für Wien bleiben.

SEIDLER: Die TU Wien sieht sich innerhalb dieser Szene als Inkubator, in dem das Potenzial von GründerInnen rechtzeitig erkannt und gefördert wird. Die Unterstützung bei den ersten Schritten muss aus dem Haus kommen und der direkte Weg zu Gründungsservices wie INiTS aufgezeigt werden. Die TU Wien freut sich als Kooperationspartner über viele Erfolgsbeispiele, bei denen die fachgerechte und kontinuierliche Betreuung von der ersten Idee bis zur Gründung ein Erfolgsschlüssel war. Die Stadt Wien verfolgt mit ihrer Innovationsstrategie die Schaffung forschungs- und innovationsfreundlicher Rahmenbedingungen und die TU Wien ist auf diesem Weg ein verlässlicher Kooperationspartner. Mit internationaler Orientierung und Aktionen auf europäischem Niveau stimmt der Kurs.

Welche Rolle spielt INiTS für die Innovationsaktivitäten am Standort Wien?

HOFER: INiTS ist nun schon seit zehn Jahren ein gut integrierter und nicht mehr wegzudenkender Baustein im Wiener Unterstützungsnetzwerk für innovationsaktive Unternehmen und Menschen, die UnternehmerIn werden wollen. Als der Wiener Spezialist für akademische Spin-offs bedient INiTS in hoher Qualität eine recht kleine, aber für die Dynamik und Innovationskraft unserer Stadt, sehr wichtige Nische: die Umsetzung von wissenschaftlichen Erkenntnissen in ökonomischen Erfolg und damit in Beschäftigung und Wohlstand.

Welche Erfolgsfaktoren sehen Sie als ausschlaggebend für die Phase AplusB 2.0, zu der es bereits eine Förderzusage des Bundes/Landes gibt?

HOFER: In den nächsten fünf Jahren soll diese Nische breiter werden – ich sehe INiTS als Partner aller Wiener Universitäten, aber auch der Fachhochschulen und der anwendungsnahen Forschungseinrichtungen.

„Die TU Wien sieht sich innerhalb dieser Szene als Inkubator, in dem das Potenzial von GründerInnen rechtzeitig erkannt und gefördert wird“ O. Univ.-Prof. DI Dr. Sabine Seidler, Rektorin der Technischen Universität Wien



„Ein innovatives unternehmerisches Umfeld ist wichtig für die Universität; ein reger Austausch von Ideen zwischen Wissenschaft und Praxis stärkt alle Beteiligten – das muss das Ziel für Wien bleiben“ O. Univ. Prof. DI Dr. Heinz Engl, Rektor der Universität Wien

10 Jahre *mit Herz und Hirn* für GründerInnen

Wir feiern zehn Jahre Innovationsschmiede INiTS! Eine gute Gelegenheit, Bilanz zu ziehen, die wichtigsten Entwicklungsschritte festzuhalten und einen Ausblick in die Zukunft zu versuchen.

Innovationen sind der unverzichtbare Bestandteil von Wohlstand und Wachstum. Aber was ist nötig, um aus einer guten Idee eine tatsächliche, am Markt erfolgreiche Innovation zu machen? Zum einen braucht es im Innovationskreislauf Menschen, die Chancen erkennen, wahrnehmen und zu Ergebnissen überführen, die über Leadershipqualitäten und Managementfähigkeiten verfügen. Zum anderen sind fruchtbare Umfeldbedingungen ausschlaggebend: Dazu gehören das Bildungs- und Ausbildungssystem, das Forschungssystem, die Verfügbarkeit von Investitionskapital sowie öffentliche Unterstützungen speziell in der Anfangsphase eines neu gegründeten Unternehmens und Rahmenbedingungen die unternehmerische Tätigkeit begünstigen. Um diese Schubkraft zu bündeln, wurde von Seiten des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie (bmvit) 2002 das Programm Academia plus Business – AplusB – ins Leben gerufen. Ziel: AkademikerInnen umfassend bei der Umsetzung ihrer Geschäftsidee zu unterstützen und dadurch eine Vielzahl an innovativen, technologiebasierten Gründungen auszulösen.

INiTS – Einst selbst ein Start-up

Zur Umsetzung des Programms wurde im Jahr 2002 das universitäre Gründerservice INiTS GmbH von der Universität Wien, der Technischen Universität und der ZIT – Technologieagentur der Stadt Wien GmbH gegründet. Eine weitere, für die Verwertung von Forschungsergebnissen relevante Entscheidung wurde im gleichen Jahr getroffen: Den Universitäten wurden die Rechte am geistigen Eigentum ihrer MitarbeiterInnen – an den sogenannten Dienstleistungen – vom Ministerium übertragen. Zuerst musste INiTS eine Positionierung finden und diese im potenziellen GründerInnenmarkt kommunizieren. Die Vielfalt der bestehenden Förderinstrumente kennenlernen und selber ein unverwechselbares hochwertiges Beratungsangebot auf die Beine bringen. Damit war es natürlich nicht getan. Schnittstellen zum akademischen Sektor waren zu definieren, ein Projektbeirat für die Auswahl der Teams, musste ins Leben gerufen werden und ein Reporting für Aufsichtsrat, Generalversammlung und Geldgeber war aufzusetzen. Und wie bei jedem anderen Start-up auch mussten wir uns bei so vielen Stakeholdern und deren unterschiedlichen Interessen auf unser Kerngeschäft

konzentrieren und die Zeit für die Unterstützung der GründerInnen maximieren.

Raum für Gestaltung – erste Ergebnisse

Die Gestaltungsmöglichkeit innerhalb des weitgefassten Rahmens des AplusB-Programms machten die Entwicklung einer Kultur in der INiTS möglich, die das Gründerservice sehr nahe an unsere KundenInnen – die Start-ups – heranführt. Regelmäßige Befragungen der Teams im Inkubator und der Alumni helfen uns dabei, die Serviceleistungen laufend zu verbessern und den spezifischen Bedürfnissen je nach Phase des Start-ups anzupassen. Der gewählte Ansatz eines 18-monatigen Inkubationsprozesses ohne wesentliche Einschränkungen durch die FFG wofür die Fördermittel eingesetzt werden hat viele Vorteile für die Start-ups: INiTS kann selbst rasch entscheiden, wofür Zuschüsse und Darlehen vergeben werden, welche Beratungsleistungen als Standard von uns oder durch unsere Servicepartner (Recht, Steuer, Patentanwälte, usw.) erbracht werden. Insgesamt wurden in den letzten zehn Jahren 119 Start-ups aus dem Inkubator in den Markt „entlassen“, durchschnittlich sind 17–22 Projekte gleichzeitig in Betreuung (weitere Daten auf Seite 12).

Die letzten Förderperioden von zwei mal fünf Jahren waren gekennzeichnet von stetigem Wachstum und einer kontinuierlichen Stärkung der INiTS Position in der innovativen GründerInnen-Szene. Für die nächste fünfjährige Förderperiode wurde eine neuerliche Budgetausweitung um 25 Prozent ermöglicht. Die thematische Ausrichtung (Life Science, IKT, andere Technologien) wird um den Schwerpunkt Cleantech erweitert, Benchmarks für INiTS sind die Top Inkubatoren in Europa.

Aufholbedarf in Sachen Innovation

Manchmal mischt sich aber auch Wehmut in den Arbeitsalltag. Nämlich dann, wenn es an den Vergleich des Finanzierungsumfelds für GründerInnen in Österreich mit dem im angloamerikanischen Raum geht. Auch ist Österreich bei seinen Bemühungen vom Innovation Follower zu den Innovation Leadern in Europa aufzuschließen, von Platz 6 auf Platz 8 (Innovation Union Scoreboard 2011; IUS) zurückgefallen. Sehr positiv sind in diesem Zusammenhang die über



die Jahre angehobenen Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) zu bewerten, das Ziel von drei Prozent des BIP ist in Reichweite gekommen. Auch die Ankündigung von Ministeriumsseite, dass es einen mit 65 Millionen Euro dotierten Gründungsfonds geben soll, ist ein gutes Zeichen. Zusätzlich zu dieser Einzelmaßnahme braucht es aber in jedem Fall eine nationale Strategie. Denn die ökonomischen Effekte lt. IUS, die sich in den wissensintensiven Exporten, den Umsätzen aus Innovationen und aus Lizenzen ausdrücken, sind im europäischen Vergleich unterdurchschnittlich. Damit Österreich in punkto Innovationsleistung weiter kommt, braucht es meiner Einschätzung nach zunehmend Veränderungen auf der Systemebene.

Blick über den Tellerrand

Der Innovationskreislauf bewegt sich zwischen dem Staat und seinen Förderstellen, den Universitäten und Forschungseinrichtungen, der Industrie, den InvestorenInnen und den KonsumentInnen. Innovationen zu ermöglichen und voranzutreiben ist ein Querschnittsthema und keine Kernaufgabe oder gar eine Steuerungsgröße, wenn es um den Output geht. Um unter den gegebenen Bedingungen die Innovationsleistung zu verbessern hilft oft schon der Blick über den Tellerrand. Innovationen zu ermöglichen bedeutet Veränderungen als Chancen zu verstehen und diesen neben dem Kerngeschäft auch Aufmerksamkeit zu geben. Die Relevanz Engpässe zu reduzieren ist für das Gesamtsystem bedeutend, manchmal ist es damit getan Haltungen zu verändern, Entscheidungen zu treffen und mit Führungsleistung Veränderungen herbeizuführen.

Die AplusB-Zentren, so auch INiTS sind trotz aller Start-ups, neuer Arbeitsplätze oder generiertem Steueraufkommen kleine Rädchen im gesamten Innovationssystem. Für die Inkubatoren sind deren Gesellschafter und hier im Speziellen die FHs und Universitäten die zentralen Player in Sachen Innovation. Historisch betrachtet sind Forschung, (forschungsgelieferte) Lehre die beiden Säulen der Universitäten, die wirtschaftliche Verwertung der Forschungsergebnisse ist dagegen ein zartes Pflänzchen und es braucht einen langen Atem und soll auch ökonomische Relevanz bekommen. Fazit: Soll die Basis für Innovationen im Hochschulsektor systematisch gestärkt werden, müssen die finanziellen Mittel verfügbar gemacht werden, damit die Umsetzung der Verwertungsstrategien auch wirksam erfolgen kann.

Hoffnungsvoll in die Zukunft

Ich schaue in jedem Fall hoffnungsvoll in die Zukunft. Trotz der zum Teil schwierigen Rahmenbedingungen haben INiTS und die anderen Inkubatoren in Österreich schon viel geleistet und, geht man nach der dynamischen Start-up-Szene, auch viel erreicht. Durch das hohe Forschungspotential, das wir unbestritten im Land haben, ist hier kein Engpass zu erwarten.

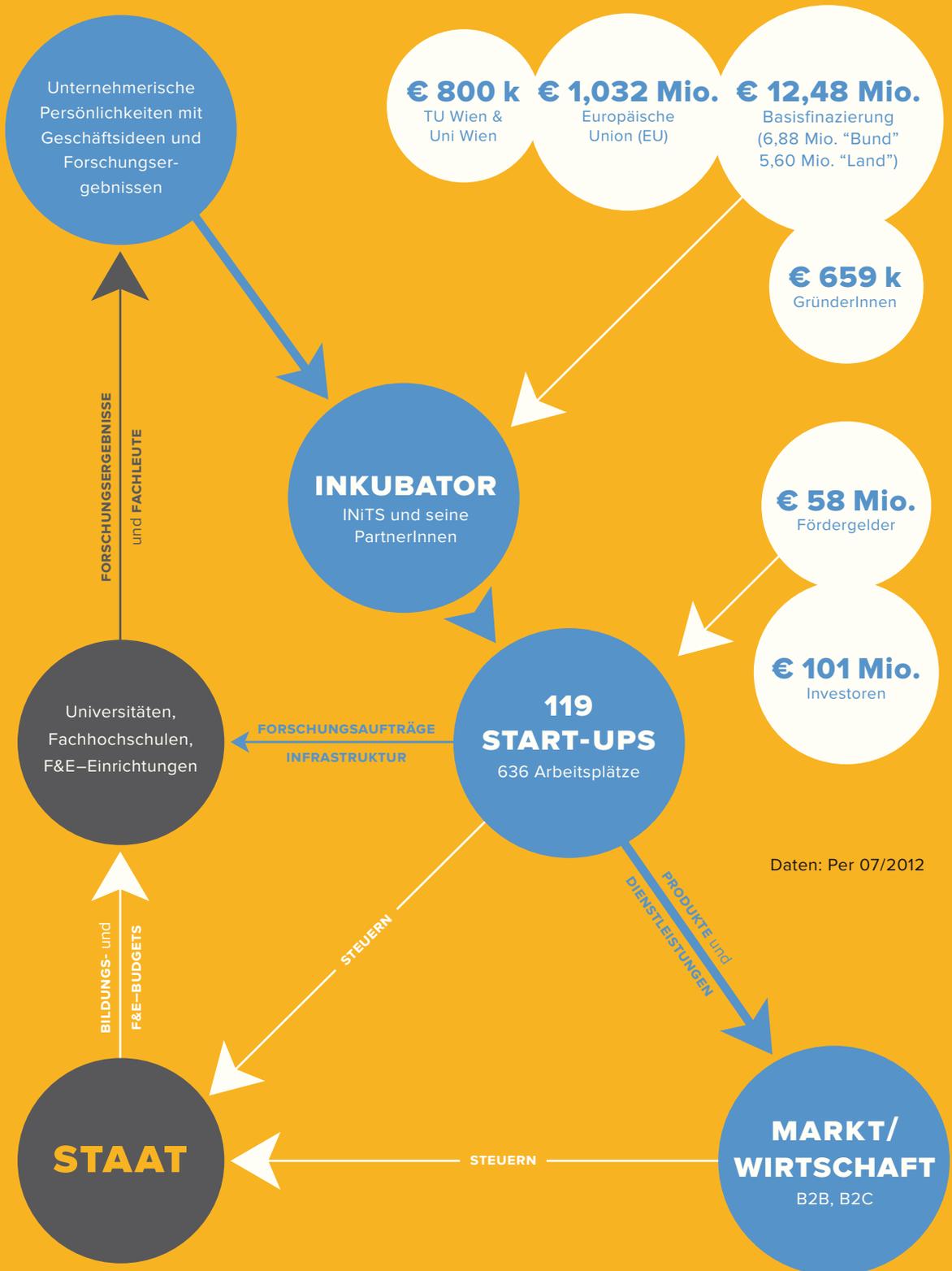
Sukzessive bildet sich bereits eine EntrepreneurInnen-Gemeinschaft heraus: Start-ups, die sich vernetzen und untereinander austauschen und in Konsortien größere Aufträge abwickeln. InvestorInnen, die aktiv an INiTS herantreten, ManagerInnen und UnternehmerInnen, die sich als MentorInnen für die jüngere Generation einbringen wollen. Alles in allem tolle Netzwerkeffekte für die Start-ups und positive Erlebnisse für das Team der INiTS. So sehen wir durch die konsequente Umsetzung des AplusB Programms bereits erste Auswirkungen auf das Gesamtsystem.

Für die nächsten fünf Jahre haben wir kürzlich eine deutliche Budgetaufstockung erhalten. Das ist eine gute Basis für ein noch intensiveres Engagement für Gründerinnen und Gründer. Ergebnis werden noch mehr hochwertige Arbeitsplätze, hilfreiche Produkte und Dienstleistungen und nicht zuletzt Beiträge zum Steueraufkommen und der Leistungsbilanz sein. Unternehmerisch handelnde Menschen sind ein unverzichtbarer Bestandteil für unsere Volkswirtschaft und erfolgreiche Innovationen die Basis für eine gesellschaftliche und wirtschaftliche Weiterentwicklung. Das INiTS Team, gestärkt durch ein Netzwerk an erfahrenen Persönlichkeiten, wird auch in den nächsten Jahren engagiert und verlässlich für den Erfolg der Gründerinnen und Gründer arbeiten.

*DI Michael Rauhofer, MAS
CEO INiTS GmbH*

Innovationskreislauf

Ausgangspunkt sind unternehmerische Persönlichkeiten, die erfolgversprechende Geschäftsideen haben. INiTS unterstützt diese Start-ups, die nur mit öffentlichen Förderungen die ersten Schritte tun können. Mit einem marktfähigen Prototyp steigt die Chance auf Folgefinanzierung durch Business Angels und Venture Kapital.



Die Start-ups lösen, durch Kunden und Lieferanten, bereits Steuern aus und geben auch Forschungsaufträge an die Universitäten. Der Staat finanziert die Hochschulen. Nach 10 Jahren konnten wir mit den INiTS Start-ups bereits zeigen, dass mehr Steueraufkommen p.a. an den Staat geht, als insgesamt in 10 Jahren für die INiTS Aktivitäten an öffentlichen Mitteln aufgewandt wurde.

The long, *winding* road

Es fing gut an für Albrecht Karlsruh und Nick Manseder, als sie 2008 ihr Unternehmen abotic gründeten. Das Team stand, die Produktidee war gut und der für 2010 geplante Markteintritt schien ohne Probleme realisierbar. So weit schien alles in Ordnung. Doch dann kam alles anders.

„2008 waren wir der vollen Überzeugung, dass wir zwei Jahre später mit unserem Produkt am Markt sein würden“, sagt der für die betriebswirtschaftlichen Belange zuständige Geschäftsführer Albrecht Karlsruh. Doch dann kam im Zuge der Finanzplanung die Erkenntnis: „Das Gerät lässt sich in dieser Form nicht zu einem vernünftigen Preis produzieren.“ Trotz zahlreicher ExpertInnen-Gespräche und Analysen im Vorfeld war man in der Realität „jenseits von Gut und Böse“ gelandet. Alles zu hinterfragen und aus Gründen der Produzierbarkeit ein neues System zu entwerfen stellte das Unternehmen vor eine extreme Herausforderung.

Gute Zeiten, schlechte Zeiten

Aufgeben war jedoch kein Thema: „Wir hatten noch genügend Kraft, Ideen und finanzielle Ressourcen, um einen Kurswechsel vorzunehmen“, so Karlsruh. Doch das Zusammenführen der langfristigen Finanzplanung und die Projektion der technologischen Entwicklung in die Zukunft hat gezeigt: „Machen wir so weiter wie bisher, sind wir in zwei Jahren weg vom Fenster.“

Mitte 2010 änderte man das technologische Paradigma, schon acht Monate später war das neue System prototypenreif. So entstand aus der selben Idee ein neues Produkt. „Wir waren der Serienproduktion einen Schritt näher gekommen. Es war aber klar, dass wir Herstellung, Lagerung und Vertrieb nicht alleine bewältigen können.“ Ein starker Partner mit Produktions- und internationaler Vertriebskompetenz musste her. Dass dieser gefunden wurde, läuft für die Jungunternehmer unter dem Titel „Glück der Tüchtigen.“ abotic gewann unter 1086 TeilnehmerInnen einen Wettbewerb der Financial Times Deutschland. Dadurch war das Unternehmen medial stark präsent und erweckte die Aufmerksamkeit gleich mehrerer potenzieller Partner. Aus strategischen Gründen entschied man sich für den US-amerikanischen Interessenten: Drive Medical, einen der größten Sanitätshauszulieferer weltweit. Nach fast zweijährigen – zehn Monate davon intensiven – und durchaus schwierigen Verhandlungen unterschrieb abotics Ende 2011 einen Lizenzvertrag.

Gut verhandelt

Grundsätzlich wurde vereinbart, die Produktion gemeinsam auf Schiene zu bringen. abotic erhält für die Technologie elf Prozent des Umsatzes. Drive Medical verpflichtet sich, in den ersten drei Monaten

nach Markteintritt 40.000 Stück zu verkaufen und übernimmt sämtliche Produktionskosten. Dafür hat der Konzern die Exklusivrechte – mit Ausnahme von abotic selbst. Denn das österreichische Start-up bekommt die Geräte zum Herstellungspreis und kann neben seiner Forschungs- und Entwicklungsarbeit unter der Eigenmarke selbst einen Vertrieb aufbauen.

Immer optimistisch

„Zweifel hatten wir immer wieder, aber wir haben nie unseren Optimismus und den Glauben an die Idee verloren. Auch wenn es manchmal so aussah, als stünden wir kurz vor dem Aus“, blickt Karlsruh zurück. „Und der lange Atem hat sich gelohnt: Heute haben wir alle Optionen, die man sich als junges Unternehmen wünschen kann.“ Jungen Start-ups raten die beiden Gründer, im Denken und Handeln beweglich zu bleiben: „Strategieänderungen erfordern Mut. Man muss gedanklich immer weit in der Zukunft sein, um kapitale Fehler zu vermeiden.“




abotic

GRÜNDER/TEAM:	Mag. Albrecht Karlsruh Ing. Bakk. Nick Manseder
UNTERNEHMEN:	abotic
GEGRÜNDET:	2008
INITI-BETREUUNG:	September 2008 bis März 2010
STANDORT:	Wien
MITARBEITERINNEN:	2 Geschäftsführer, 4 MitarbeiterInnen
PRODUKT/IDEE:	abotic Türautomatisierung – der einfachste Türöffner der Welt
SLOGAN:	Wir öffnen Türen
PARTNER:	Drive Medical
AUSZEICHNUNG:	1. Platz beim Financial Times enable2start Wettbewerb, James Dyson Award (beide 09)
KONTAKT:	www.abotic.com

Über die Jahre hinweg *wetterfest*

UBIMET war das erste von INITS betreute Team: Seit der Gründung im Jahr 2004 ist das Unternehmen schnell gewachsen und entwickelte sich zu Österreichs größtem privaten Wetterdienst.



Eine gute Idee, ein sich ideal ergänzendes Team, Kundenorientiertheit und die laufende Investition in Forschung und Entwicklung sind die Faktoren, die UBIMET heute zum größten privaten Wetterdienst Österreichs mit weltweiter Kundschaft machen. Seit nunmehr acht Jahren ist das Unternehmen auf Expansionskurs, hat mittlerweile rund hundert MitarbeiterInnen. Auch der Ausblick in die weitere Zukunft ist ein heiterer, denn hochqualifizierte Wetterprognosen werden immer wichtiger.

Mehr Vertrauen in die Prognose

Aber zurück zu den Anfängen: Die Unternehmensidee kam den beiden Gründern Michael Fassnauer und Manfred Spatzierer nach dem verheerenden Hochwasser im Jahr 2002, das damals weite Teile Österreichs betraf. Fassnauer möchte die tragischen Ereignisse nicht als „opportunity“ bezeichnen. Aber sie gaben den entscheidenden Denkanstoß, sie ließen die beiden Uni-Absolventen die richtigen Fragen stellen: „Warum kann ein Meteorologe vor den Überschwemmungen warnen, aber es gibt keine entspre-

chenden und weitreichenden Informationen?“. Die Antwort war schnell gefunden: Man musste „einfach nur sehr genaue Wetterprognosen machen.“ Und zwar zugeschnitten auf die einzelnen Zielgruppen: Von der Familie, die am Wochenende eine Grillparty plant bis hin zum Industrieunternehmen, das bei drohenden Überschwemmungen rechtzeitig Vorkehrungen treffen muss. Die Kernüberlegung und die Neuheit lag darin, Prognosen zu erstellen, die auch stimmten. „Beim Wetter fühlt sich jeder irgendwie als Experte, dabei ist Meteorologie Hightech. Würde man Atmosphärenphysik dazu sagen, hätten die Leute vielleicht mehr Hochachtung vor dieser Wissenschaft“, meint Fassnauer.

Die ideale Partnerschaft

Die beiden waren in gewisser Weise atypische Gründer, denn die Aufgabenverteilung im Team war von Anfang an festgelegt: Manfred Spatzierer – der begabte Meteorologe und Michael Fassnauer – der Chemiker mit wirtschaftlicher Erfahrung – ergänzten sich in idealer Weise. „Das war und ist sicher einer

unserer wesentlichen Erfolgsfaktoren“, so Michael Fassnauer. Denn stimmt die Teamzusammensetzung bei GründerInnen nicht, ist ein Scheitern des Unternehmens oft vorprogrammiert. Rückblickend gesehen hätten die Gründer so manches, aber nicht vieles, anders gemacht. „Wir hätten vom Start weg internationaler denken können. Außerdem haben wir relativ lange gewartet, eigene MitarbeiterInnen für Vertrieb und Marketing aufzunehmen. Das waren anfangs fast zu viele Agenden für uns beide.“

Wegbegleiter INiTS

Fassnauer und Spatzierer haben nach Entstehung ihrer Unternehmensidee relativ lange – genau zwei Jahre – mit der Gründung gewartet. In der Entwicklungsphase wandten sich die beiden Start-ups aktiv an INiTS und wurden so zum ersten Team im Inkubator. Zu vielen zentralen Fragen holte man sich Feedback von den Start-up Consultants: Ist die Idee verständlich, auch für andere nachvollziehbar? Macht der aufgesetzte Business Case Sinn? Gerade am Start war diese Unterstützung sehr wertvoll. „INiTS war in der Gründungsphase ein guter Sparringpartner und der Approval durch den Beirat war ein wichtiger Meilenstein“, sagt Fassnauer. Die ersten Kunden ließen dann nicht lange auf sich warten: Auf die Deutsche Presseagentur (dpa) folgten die Österreichischen Bundesbahnen (ÖBB) und die Uniqa Versicherung. Nach einem Jahr hatte die Idee ein Prozent der ÖsterreicherInnen erreicht. Das heißt, rund 80.000 Personen waren als KundInnen eingetragen und erhielten Unwetterwarnungen per SMS zugeschickt. „Dieser Erfolg war für uns der größte emotionale Meilenstein und ein ganz wesentlicher Punkt in der Unternehmensgeschichte“, erinnert sich Michael Fassnauer.

Ein schöpferischer Akt

Der Unternehmer aus Überzeugung würde auch mit all den Erfahrungen im Gepäck immer wieder gründen. Grundsätzlich ist es nie leicht – egal mit welcher Idee – sich der Herausforderung Entrepreneurship zu stellen: „Unternehmer zu sein ist ein Rund-um-die-Uhr-Job. Er hört nicht auf, wenn man nach Hause geht.“ Fassnauer vergleicht ein Geschäft zu leiten mit dem Elternsein, die Gründung ist für ihn ein schöpferischer Akt. „Man muss sich um das kleine, hilflose Unternehmen permanent kümmern, ihm Stabilität geben und Selbständigkeit beibringen.“ Auf die Frage, welche Faktoren den Wetterdienst so innovativ und einzigartig machen, gibt es eine klare Antwort: „Bei uns stehen die KundInnen immer im

Mittelpunkt. Wir fragen uns bei jedem Produkt, bei jeder Prognose, ob das die KundInnen brauchen. Das ist für viele europäische Unternehmen keine Selbstverständlichkeit.“ Und: UBIMET investiert über 25 Prozent des Umsatzes in Forschung und Entwicklung. „Deshalb haben wir in der Prognosequalität einiges an Vorsprung und machen damit sicherere und effizientere Wetterprognosen als andere.“

Start-ups in Österreich

Die Situation für Start-ups in Österreich stellt sich für Fassnauer zwar besser dar als 2004, sei aber immer noch schlecht. „Österreich ist nach wie vor kein unternehmerfreundliches und kein innovationsfreudiges Land.“ Heute sei aber zumindest das Beratungsangebot für potenzielle GründerInnen besser: „INiTS hat sich etabliert, auch die Wirtschaftskammer engagiert sich stark. Die Rolle der Universitäten als Förderer von Entrepreneurship hat sich ebenfalls verbessert. Studierende werden auf mehr als einen Karriereweg vorbereitet, die Flexibilität nimmt zu.“ Für INiTS stellt sich der Unternehmer eine Weiterentwicklung zum One-Stop-Shop für UniversitätsabsolventInnen vor.



GRÜNDER/TEAM:	Dr. Michael Fassnauer, Mag. Manfred Spatzierer
UNTERNEHMEN:	UBIMET
GEGRÜNDET:	April 2004
INiTS-BETREUUNG:	2003 bis 2005 (1. von INiTS betreutes Team)
STANDORT:	Wien, Australien
MITARBEITERINNEN:	Rd. 100 MitarbeiterInnen
PRODUKT/IDEE:	Von der Unwetterwarnung per SMS zum größten privaten Wetterdienstleister Österreichs
SLOGAN:	Weil Wetter wichtig ist.
MARKT-FOKUS:	Zentral- und Osteuropa, aber immer globaler ...
KONTAKT:	www.ubimet.com

Bilder im Kopf

Als „charmantestes Konzept“ beschreibt Georg Brunauer seine Idee, die natürliche Photosynthese für die Gewinnung und Speicherung von Sonnenenergie nachzubilden. Das Big Picture, das der Gründer dabei vor Augen hat: Die Energie der Zukunft zu finden.

Nach Abschluss der Elektrikerlehre und Abendmatura studierte Georg Brunauer Automatisierungstechnik an der Fachhochschule Wels und schloss ein weiteres Studium der Verfahrenstechnik an der Technischen Universität (TU) Wien an und ab. Nicht gerade die klassische akademische Laufbahn. „Durch meine breite Ausbildung finde ich mich auf der praktischen und der theoretischen Ebene gut zurecht. Ich sah mich nicht als Professor in einem Labor, sondern wissenschaftlich fundiert arbeiten und Ideen umsetzen.“ Von der ersten Idee bis zur Gründung von NOVAPECC vergingen gut drei Jahre. „Ich musste mir zuerst akademische Akzeptanz erarbeiten. Als die ersten Forschungsergebnisse standen, fing das Ding an zu laufen.“

Wie die Natur es lehrt

Brunauers Idee nimmt sich die natürliche Photosynthese zum Vorbild. Technisch korrekt heißt es „das Prinzip der thermisch aktivierten photo-elektrochemischen Energiewandlung am Beispiel der solaren Wasserstoffproduktion.“ So weit, so technisch. Und einfacher gesagt? „Ich mache aus Sonnenenergie und Wasser Wasserstoff, um damit komplett regenerativ Energie zu speichern.“ So einfach, wie es in

dieser Beschreibung klingt, kann die Entwicklung des Verfahrens dennoch nicht gewesen sein. Denn sonst gäbe es diese Form der Energiegewinnung längst. Nächstes Ziel ist es, eine Zelle, einen Apparat zu entwickeln, der in einem Kraftwerksszenario eingesetzt wird. In einem Zeitrahmen von fünf Jahren sollte eine Demonstrationsanlage stehen.

InvestorInnen in der Schlange

Eine große Idee mit guten Aussichten also. Dem entsprechend früh standen potenzielle Partner vor Brunauers Labortür Schlange. Der Gewinn des INiTS Award 2011 war einer der Anlassfälle, nach draußen zu rufen. Und es kam einiges an InvestorInneninteresse zurück. Der Gründer entschied sich für einen aktiven Investor – keinen reinen Geldgeber – der über entsprechende Strukturen verfügt und bereit ist, Verantwortung zu übernehmen. „Für mich war es wichtig, den strategischen Partner emotional und nicht nur finanziell zu binden.“ Beim Klären der Fronten – sprich der Ausverhandlung der Verträge – holte sich Brunauer Rat bei INiTS. „Für diese wichtigen Entscheidungen muss man gut vorbereitet sein und wissen, was man will. Sonst läuft man als Start-up Gefahr, über den Tisch gezogen zu werden.“ Im neu gegründeten Unternehmen fungiert Brunauer nun als Geschäftsführer und hält einen Mehrheitsanteil. Die marktwirtschaftlichen Agenden bearbeitet der zweite Geschäftsführer von Seiten des Industriepartners. Er hat einerseits den Überblick über die Förderlandschaft, zum anderen trifft er alle Vorkehrungen für einen schnellen und zielgerichteten Markteintritt.

Licht am Ende des Tunnels

Brunauers Weg war nicht immer ein einfacher. Gerade in der ersten Phase der Ideenfindung, die nur durch Eigenmittel finanziert war, gab es oft Zweifel. „Ich war sehr mit dieser Idee verhaftet, wusste aber nicht, ob sie in der Praxis funktioniert.“ Beharrlichkeit und Zielstrebigkeit halfen durch diese emotionale und finanzielle Durststrecke. „Wäre ich auf einen schnellen Erfolg aus gewesen, hätte ich wohl aufgegeben. Aber nachdem es mein eigenes Pflänzchen war, war die Schmerzgrenze größer.“ Für den Jungunternehmer ist sein Weg aber nicht nur ein Ego-Trip, er möchte auch eine Weiterentwicklung für die Gesellschaft erreichen. „Ich hatte immer dieses Big Picture im Kopf: Eine Energieressource zu finden, die eine deutliche Reduktion des Erdöleinsatzes möglich macht.“



FACT BOX

GRÜNDER/TEAM:	DI (FH) DI Georg Brunauer
UNTERNEHMEN:	NOVAPECC GmbH
GEGRÜNDET:	2012
INiTS-BETREUUNG:	Seit Jänner 2012
STANDORT:	Wien
PARTNER:	Constantia Industries AG
MITARBEITERINNEN:	Derzeit zwei wissenschaftliche Mitarbeiter, Ausbau geplant
PRODUKT/IDEE:	Ein Kraftwerk, das sich das Prinzip der natürlichen Photosynthese zum Vorbild nimmt.
SLOGAN:	Die gespeicherte Sonne – Visionen werden Wirklichkeit
AUSZEICHNUNG:	INiTS Award 2011

Preise & Wettbewerbe

Der Trend der letzten Jahre setzt sich fort. Auch dieses Jahr finden sich die INiTS Gründungsvorhaben bei Wettbewerben mit TOP Platzierungen für ihre innovativen Geschäftsideen wieder.

PLATZIERUNG	PROJEKT	WAS	DATUM
-------------	---------	-----	-------

REGIONALE AUSZEICHNUNGEN

1. Platz	BlueLocar	INiTS Award	Okt 11
1. Platz	BlueLocar	ZIT Science to Products Call	Jan 12
1. Platz	ECOP	Energy Globe	Okt 11
1. Platz	Lithoz	INiTS Award	Okt 11
3. Platz	NOVAPECC	INiTS Award	Okt 11

NATIONALE AUSZEICHNUNGEN

1. Platz	ab&cd innovations	Staatspreis für Umwelt- und Energietechnologie	Mai 12
1. Platz	emotion3d	Mercur 2011	Nov 11
1. Platz	Heliovis	Jungunternehmer Wettbewerb	Nov 11
1. Platz	indoo.rs	Mobile Monday DemoNight	Okt 11
1. Platz	insposo	Mercur 2011	Nov 11
2. Platz	Lithoz	i2b	Dez 11
3. Platz	Helioz	i2b	Dez 11
3. Platz	Lithoz	RIZ Genius-Ideen-Preis	Dez 11
3. Platz	Helioz	Top 100: Gewinn Jungunternehmer	Nov 11
7. Platz	PIDSO	Top 100: Gewinn Jungunternehmer	Nov 11
9. Platz	Heliovis	Top 100: Gewinn Jungunternehmer	Nov 11
10. Platz	QuantaRed	Top 100: Gewinn Jungunternehmer	Nov 11

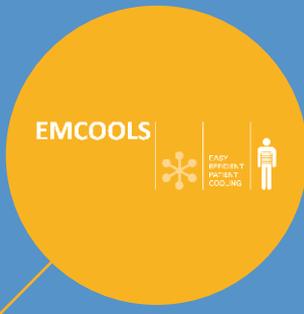
INTERNATIONALE AUSZEICHNUNGEN

1. Platz	LOOKK	The Europas	Nov 11
1. Platz	my Sugar	Start up week	Okt 11
1. Platz	PIDSO	US-Biz Award 2012	Feb 12
2. Platz	Gnowsis	Elsevier Apps for Science	Nov 11
2. Platz	Helioz	Kyocera Umweltpreis	Jan 12

INiTS prämiiert mit seinem Award wissenschaftliche Arbeiten, die das Potenzial für eine wirtschaftliche Verwertung haben. Hier sehen Sie die GewinnerInnen des INiTS Award 2011 bei der Preisverleihung an der TU Wien.

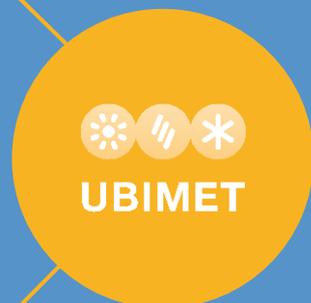


START-UP HIGHLIGHTS



Therapeutische Kühlung steigert die Überlebenschancen von HerzstillstandpatientInnen um rund ein Drittel und verbessert das neurologische Outcome wesentlich. Neben dieser etablierten Indikation werden in naher Zukunft auch Schlaganfall- und HerzinfarktpatientInnen von dieser Therapie profitieren. EMCOOLS Medical Cooling Systems AG ist Pionier und inzwischen auch führendes europäisches Unternehmen im Bereich Oberflächenkühlung, aktuell werden EMCOOLS Produkte in über 30 Ländern weltweit vertrieben. www.emcools.com

Durch präzise Wetterprognosen und postleitzahlgenaue Unwetterwarnungen, die auf Privatpersonen, Gemeinden, Einsatzkräfte, Behörden etc. individuell angepasst werden und vor gefährlichen Wetterereignissen wie Starkregen, Sturm, Gewitter, Starkschneefall etc. warnen, ist UBIMET zu einem der führenden Wetteranbieter in Österreich geworden. UBIMET setzt auf Schnelligkeit und örtliche Genauigkeit des Unwetterwarnsystemes. www.ubimet.com



ECODESIGN company engineering & management consultancy GmbH bietet professionelle Hilfestellung für Unternehmen bei der Umweltbewertung ihrer Produkte, bei der Umsetzung neuer innovativer Produktkonzepte und im Umweltmarketing. Das Unternehmen nutzt weltweite Expertise aus drei Standorten (Wien, Seoul, Ottawa) und schafft so Wettbewerbsvorteile für seine KundInnen. www.ecodesign-company.com

Das Aushängeschild von TREVENTUS ist der patentierte Buchscanner ScanRobot®, ein hochtechnologischer und international patentierter automatischer Buchscanner. Mit diesem interdisziplinären System, das 2007 am Markt vorgestellt wurde, gelang es TREVENTUS sich im Jahr 2009 in Europa als Marktführer im Bereich der automatischen Buchdigitalisierung zu etablieren. www.treventus.com



PIDSO beschäftigt sich mit der Entwicklung und dem Vertrieb von Hochfrequenz Antennensystemen. Speziell für unbemannte Flugobjekte (UAV) wurden extrem leichte Carbon-Antennen entwickelt, die eine erhöhte Reichweite der Flugobjekte ermöglichen. Ein besonderes Betätigungsfeld dabei ist die drahtlose Übertragung eines nicht komprimierten High-Definition Signals, das besonders in der Filmindustrie zum Einsatz kommt. www.pidso.com

PIDSO

Propagation Ideas & Solutions

crystalsolTM

Crystalsol entwickelt eine neuartige Technologie zur Herstellung von Photovoltaikmodulen. Kern der patentierten Technologie ist eine aktive Schicht aus kleinen Einkristallen, wobei jeder Kristall eine winzige fertige Solarzelle ist. Die verwendeten Materialien sowie der Herstellprozess sind deutlich kostengünstiger als bei herkömmlichen Technologien. Die Module sind flexibel und können den Kundenwünschen angepasst werden. www.crystalsol.com

LOOKK ist die Schnittstelle zwischen ModedesignerInnen und ihren Fans online. DesignerInnen präsentiert sich LOOKK als Cockpit für ihre Präsenz im Social Web, Fans als modernes, digitales Fashion Magazine. Auf LOOKK.com können ModeliebhaberInnen die neuesten Kollektionen der besten Fashionlabels aus aller Welt entdecken und mit den DesignerInnen selbst interagieren. Gefällt ein Kleidungsstück, kann man es direkt von der Designerin/dem Designer kaufen, ohne ZwischenhändlerInnen, Retailer oder Verlagshäuser. www.lookk.com

LOOKK

marino med

Die Marinomed Biotechnologie GmbH ist ein biopharmazeutisches Forschungs- und Entwicklungsunternehmen, das neue Medikamente in den Indikationen Immunologie und Infektionskrankheiten entwickelt. Das erste Produkt des Unternehmens ist ein anti-viraler Nasenspray zur prophylaktischen wie auch kausalen Therapie bei Schnupfen. www.marinomed.at

Die Fluidtime Data Services GmbH entwickelte sich seit der Gründung im Jahr 2004 zu Österreichs führendem Anbieter von Mobilitätsinformationssystemen. Die Dienste in den Bereichen Fahrgast- und Fahrerinformation sowie im Verkehrsdatenmanagement finden Kunden in ganz Europa. Fluidtime entwickelt aus bestehenden Daten und Informationen Services wie die mobile Fahrgastinfo qando oder das neue ORF Ö3 Verkehrsredaktionssystem. www.fluidtime.com

Fluidtime[®]

Your life. One flow.



HELIOZ

Helioz Reseach & Development GmbH konzentriert sich auf innovative Lösungen für die dringendsten sozialen Probleme in der Gesellschaft. Das Produkt WADI begegnet dem Problem der Wasserverunreinigung in Entwicklungsländern. Das kostengünstige und einfach zu bedienende Gerät misst die optimale UV-Bestrahlungszeit für die solare Wasserdesinfektion und zeigt an, wann das Wasser genügend desinfiziert und somit trinkbar ist. www.helioz.org

**EIN AUSZUG
UNSERER
SPANNENDSTEN
EVENTS DER
LETZTEN ZEHN
JAHRE**



INiTS Sommerfest 2009



Innovation goes Business 2004



Innovation goes Business 2005



Innovation goes Business 2007



INiTS Award 2006



INITS Award 2008



Innovationsbrunch 2010



100-Projekte-Feier 2011



Wiener Töchtertage 2012

Denken und *Handeln*

Seit 2002 bietet INiTS Beratung und Unterstützung für JungunternehmerInnen mit innovativen Ideen. Die potenziellen Gründerinnen und Gründer durchlaufen fünf Phasen, während denen eine gute Idee zum erfolversprechenden Unternehmen wächst.

INiTS fördert Innovationen aus den Bereichen Informations- und Kommunikationstechnik, Life Science und anderen Forschungsbereichen. Die Kernkompetenz liegt im Bereich Business Development in Form von Beratung, Prozessbegleitung und Coaching von der Idee bis zur Marktreife.

Die Ziele

Ziel von INiTS als universitäres Gründerzentrum ist es, einen dauerhaften Anstieg der Zahl akademischer Spin-offs zu erreichen und die Qualität und Erfolgswahrscheinlichkeit dieser Gründungen zu steigern. Darüber hinaus soll das Potenzial an Unternehmensgründungen im akademischen Bereich erweitert und der Technologietransfer durch unternehmerische Verwertung von Forschungsergebnissen gezielt unterstützt werden. Es werden Netzwerke geschaffen, um die daraus entstehenden Synergien zu nutzen. INiTS ist dabei Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Wirtschaft, zwischen Innovation und Industrie.

Die Leistungen

Die spezialisierten Start-up Consultants beraten und betreuen potenzielle JungunternehmerInnen auf

dem Weg in die Selbstständigkeit. Von der ersten Planung über den Aufbau der Infrastruktur bis zu den Bereichen Weiterbildung und Finanzierung bietet INiTS über 18 Monate individuelles Coaching. Das Service richtet sich an AbsolventInnen, StudentInnen und MitarbeiterInnen der Wiener Universitäten und Fachhochschulen, die durch eine Unternehmensgründung ihre Geschäftsidee umsetzen möchten.

Die Vorbereitung: Think, Plan & Check

Ein Unternehmen zu gründen braucht neben einer zündenden Idee vor allem einen guten Plan. Die Phasen eins bis drei dienen der Vorbereitung auf die Selbstständigkeit und münden in der Präsentation der Geschäftsidee vor dem INiTS-Projektbeirat. Mittels einer persönlichen Strategieberatung hilft das Gründerservice angehenden JungunternehmerInnen mit tragfähigen Konzepten bei der Erstellung von Business-Plänen, um gemeinsam die ersten Jahre der Geschäftstätigkeit exakt durchzuplanen. Vor Aufnahme in den Inkubator – in die Gründungsbetreuung – bietet INiTS einen Opportunity-Check: Mit diesem Managementinstrument kann überprüft werden, ob eine vielversprechende Produktidee auch wirklich wirtschaftliches Potenzial hat.

Unser Prozess in fünf Phasen

INiTS hat es sich zum Ziel gesetzt, Ihr Start-up zum Erfolg zu führen. Dabei unterstützt Sie unser umfangreiches Inkubationsprogramm, um Ihre Idee in die Tat umzusetzen.

THINK

Unser Workshop „Idee, was nun?“ bietet Ihnen einen Überblick über unser Programm und unser Beratungsangebot und zeigt Ihnen die nächsten Schritte, um Ihre Idee weiter zu entwickeln.

PLAN

Was braucht es, um groß zu werden? In dieser Phase bieten wir Ihnen Workshops und persönliches Coaching, um Sie in die richtige Richtung zu lenken. Wir unterstützen Sie bei der Entwicklung Ihrer Idee und Ihres soliden Businessplans.

Im Inkubator: Act

Aufgenommen in den Inkubator beginnt der 18-monatige intensive und individuelle Betreuungsprozess für die Gründungsprojekte. Der Zeitpunkt der Unternehmensgründung ist dabei nicht festgelegt: Diese kann schon erfolgt sein, während der Zeit im Inkubator oder auch danach stattfinden. Nach der Aufnahme steht den Start-ups eine kontinuierliche, jederzeit verfügbare Beratung zu allen gründungsrelevanten Themen zur Verfügung. Dazu gehören die Themen Business Plan, Do's and Don'ts, rechtliche Rahmenbedingungen, Marketing und Vertrieb, Finanzen, Networking.

Speziell für die Startphase bietet INiTS direkte Förderungen an, wie z.B. für Marktstudien und die Anmeldung von Patenten. Ebenso werden Darlehen für die Lebenserhaltungskosten in der ersten Gründungsphase gewährt. Außerdem gibt es Unterstützung bei der Akquirierung weiterer Gelder (Förderungen, Business Angels, Venture Capital, Fremdkapital). Die Hilfe beim Netzwerkaufbau, ein umfangreiches Angebot an komplementärer Weiterbildung an der INiTS Business Academy sowie ein zur Verfügung stellen von Büro- und EDV-Infrastruktur vervollständigen das Maßnahmenpaket. All diese Teile machen die gezielte Unterstützung in Sachen Business Development aus. Zentrale Fragen werden beantwortet: Wie meistert man die Herausforderung Markteintritt? Wie findet man die ersten InvestorInnen? Wie spricht man KundInnen an? Wie werden diese zu BotschafterInnen in der Hauptzielgruppe?

INiTS Alumni: Grow

Nach der Betreuungsphase verlassen die GründerInnen den Inkubator als Alumni: Ein eingespieltes Team, eingebunden in ein umfangreiches Netzwerk mit einer/m Investor/in oder einem strategischen Partner an Bord, eventuell sogar mit ersten zahlenden KundInnen. Doch auch „im Leben danach“ müssen sich die Alumni nicht sofort alleine zurecht finden. Bereits seit 2010 wird der Alumnibetreuung bei INiTS mehr Raum gegeben, eine neue Strukturierung und ein weiterer Ausbau sind in der Umsetzungsphase.

Die Schwerpunkte 2013

Die INiTS Schwerpunkte liegen eindeutig in der Preinkubation und in der Inkubation. Aber auch die Nachbetreuung wird intensiviert. Denn die derzeit rund 100 Alumniprojekte haben einen riesigen Erfahrungsschatz: Einerseits können die neuen Gründungsteams durch einen Austausch profitieren, andererseits kann das INiTS Service durch das Praxis-Feedback der Alumni noch punktgenauer und zielgerichteter gestaltet werden.

Auch im Fokus:

- Finanzierung und Suche nach strategischen PartnerInnen
- Teambuilding
- Weiterer Netzwerkaufbau und intensive Nutzung der bestehenden Kontakte
- Vorbereitung auf den Markteintritt
- Alumnibetreuung und internes Mentoring



Viel *mehr* als nur Geld

Der Finanzierungs-Schwerpunkt im INiTS Programm trägt erste Früchte. Das 2011 unter dem Titel „Money for Growth“ gestartete Programm vermittelte bereits vier konkrete Partnerschaften zwischen Start-ups und erfahrenen InvestorInnen. Eines der erfolgreichen Beispiele ist das Investment des Venture Capital Fonds SpeedInvest in das Wiener Internetportal für persönliche Produktempfehlungen finderly.

Das finderly
Gründerteam
Dr. Katharina Klausberger,
Mag. Armin Strbac und
Mag. Stefan Fleig
(v.l.n.r)



Es ist zumeist das gleiche Lied: Im innovativen Bereich stehen Start-ups selten genügend Eigenmittel und Fördergelder zur Verfügung, um Markteintritt, Produktentwicklung und Produktion vorzufinanzieren. In der ersten Wachstumsphase ist daher die Zusammenarbeit mit den richtigen InvestorInnen richtungsweisend. Es gilt, einerseits risikofreudige und andererseits erfahrene Finanziers zu finden. Um seinen Start-ups in dieser kritischen Phase die optimale Unterstützung zu bieten und den Zugang zu Privatkapital zu erleichtern, startete INiTS 2011 das Projekt Money for Growth – Geld für Wachstum. Im Rahmen dieses Service werden die JungunternehmerInnen auf die aktive Gewinnung von Eigenkapital vorbereitet und bei der Auswahl und Ansprache geeigneter InvestorInnen unterstützt – individuell sowie in Form von Events. Durch das zur Verfügung stehende Netzwerk bleibt beiden Seiten vieles an aufwendiger Recherche erspart. „Seit Programmstart wurden vier Finanzierungsrunden mit Business Angels, Venture Capitals sowie strategischen InvestorInnen erfolgreich begleitet und abgeschlossen, eine fünfte steht kurz vor der Finalisierung“, sagt Michal Nespor, Start-up Consultant mit Schwerpunkt Finanzierungsberatung. Ein weiteres Dutzend Start-up Teams wird derzeit bei der Partnersuche begleitet.

Gesucht, gefunden

Ein Beispiel für ein erfolgreiches Money for Growth Projekt ist die Anfang 2012 geschlossene Partnerschaft zwischen dem Internet-Start-up finderly und zwei Investoren: Neben dem Business Angel und Mehrfachunternehmer Johann Hansmann beteiligte sich der Business Angel Fonds SpeedInvest an dem Wiener Internet-Portal. An dem jungen Unternehmen überzeugten die beiden Investoren sowohl die Idee des Social Commerce als auch das Team. finderly – ein von INiTS betreutes Start-up – wurde 2011 als unabhängige Produktsuch- und Produktempfehlungsplattform von Armin Strbac, Katharina Klausberger und Stefan Fleig in Wien gegründet und hat heute bereits mehrere MitarbeiterInnen. Die Idee dahinter, die 2010 aus eigenen Erfahrungen entstand: finderly möchte der mühsamen Produktsuche ein Ende bereiten und unterstützt Internetuser bei deren Recherche durch personalisierte Produktempfehlungen. Heute sucht das Unternehmen nicht nur für seine KundInnen nach dem passenden Notebook oder der idealen Kamera, sondern hat auch zwei Investoren gefunden. Die Finanzierungs-Beratung durch INiTS war vor allem in der Phase der Vertragsverhandlung und -erstellung sehr intensiv. Gründer Strbac: „Man weiß als Start-up selten über gute und schlechte Vertrags-

konditionen Bescheid. Deshalb war die Hilfe von INITS für uns hier extrem wichtig.“ Und Berater Nespor ergänzt: „finderly war die erste Transaktion, die INITS im Rahmen des Programmschwerpunkts Money for Growth betreute. Ich habe als Consultant aktiv an den Verhandlungen teilgenommen und bei der Ausformulierung der Vertragsklauseln unterstützt.“

Investor mit Start-up Erfahrung

Wer ist aber der Partner auf der anderen Seite? Oliver Holle und Daniel Keiper-Knorr gründeten gemeinsam mit drei weiteren Kollegen im Juli 2011 SpeedInvest mit Standorten in Wien und im Silicon Valley. Insgesamt ist das heutige Kernteam schon seit zwölf Jahren gemeinsam unternehmerisch aktiv. „Wir haben 2000 selbst ein Internet Start-up gegründet und alle Hochs und Tiefs mitgemacht“, berichtet Keiper-Knorr. Nach dem erfolgreichen Durchstarten 2004 verkauften die Gründer ihr auf die Programmierung von Mobilfunksoftware spezialisiertes Unternehmen 2006 und wurden selbst als Business Angels aktiv. „Wir haben gesehen, welche Fehler UnternehmerInnen und InvestorInnen machen und welchen Herausforderungen sich Business Angels stellen müssen. All unsere Erfahrungen sind heute in SpeedInvest gebündelt.“ Zudem hat der Investor einen aus den USA kommenden Trend auch in Österreich platziert: Erfolgreiche Start-up UnternehmerInnen werden vermehrt zu Business Angels.

Much more than just money

Die Idee hinter SpeedInvest: Nicht nur finanzieren, sondern aktiv im Management mitarbeiten. „Wir wollen in der frühen Phase die Lücke zwischen Gründungsförderungen wie INITS sie anbietet und der ersten großen Venture Capital Runde schließen. Wir arbeiten in den Teams mit und sind nicht nur der „lästige Bankomat“ im Hintergrund. Durch diesen persönlichen Ansatz heben wir uns von anderen ab, unsere Geschichte und Erfahrung bescheren uns eine hohe Glaubwürdigkeit.“ Die Aktivitäten von SpeedInvest als Partner reichen von der Produktentwicklung über Business Development bis hin zur Unterstützung beim internationalen Markteintritt durch das Büro in den USA. Für die Folgefinanzierung wird mit neuen Investoren verhandelt. „Das ist unser ‚Mehr‘, das wir bieten“, so Keiper-Knorr. „Die Zusammenarbeit mit unseren Investoren ist eine sehr partnerschaftliche. Es wird aktiv mitgearbeitet – das ist genauso viel wert wie das Kapitalinvestment“, bestätigt auch Armin Strbac von finderly.

Bereit für die Partnerschaft

Ob ein Start-up für InvestorInnen interessant und bereit ist, hängt von vielen Faktoren ab: „Auf jeden Fall muss das, was das neue Unternehmen lösen will, eine praktische Relevanz haben. Dem privaten Kapitalgeber muss auch eine Belohnung für seine Risikobereitschaft geboten werden. Und das ist dann gegeben, wenn es ein echtes Geschäftsmodell gibt“, sagt der Keiper-Knorr. „Wenn mir als Investor eine

Idee vorgetragen wird, will ich sie verstehen. Und ich muss dem Team die Ausführung des Plans zutrauen.“ Im Fall von finderly bekamen beide Punkte ein deutliches „Ja.“ „Ganz wichtig ist es,“ so Keiper-Knorr weiter, „aus der Geschäftsidee kein Geheimnis zu machen: Mehr darüber zu reden bedeutet auch ein Mehr an Feedback und einen besseren Lerneffekt. Das hat das finderly Team sehr gut verstanden.“

Neues Geld ermöglicht Wachstum

Durch die professionellen Investoren beginnt für das junge Unternehmen nun die nächste Wachstumsphase. Das Kapital, das durch die Beteiligung der privaten Geldgeber zur Verfügung steht, wird vor allem in die Erweiterung des Teams und in Marketingmaßnahmen investiert. Die ersten Umsätze in Österreich werden lukriert, der Markteintritt in Deutschland ist für 2013 geplant. „Es kommt viel zurück, wir merken ein breites Interesse an unserer Idee. Das ist ein riesiger Motivationsschub für uns alle“, sagt Armin Strbac.



ÖSTERREICH VERSUS USA –

START-UP FINANZIERUNG HIER UND DORT

„In den USA spielt sich alles in einer ungleich größeren Dimension als im überschaubaren österreichischen bzw. europäischen Markt ab. Es ist einfach mehr Geld da, das führt zu schnelleren Entscheidungen und einem höheren Bewertungsniveau. Der Unterschied im Kern ist das gänzlich andere Verständnis von Eigenkapital und Unternehmertum. Europa ist hier noch sehr weit weg von der notwendigen Risiko- und Eigenkapitalkultur, wie es sie in den USA gibt. Dafür gäbe es das starke Involvement, das wir bei unseren Start-ups haben, nicht. Dort gibt es mehr Geld, aber weniger operative Unterstützung.“

Daniel Keiper-Knorr, CEO und Mitbegründer von SpeedInvest

Der *INiTS*–Effekt

Die von INiTS betreuten Gründungen haben einen positiven Einfluss auf die regionalwirtschaftliche Entwicklung. Das zeigt eine Impact-Studie, durchgeführt von POLICIES, dem Zentrum für Wirtschafts- und Innovationsforschung von JOANNEUM RESEARCH.

Ziel der Studie mit dem Titel „Regionalwirtschaftliche Effekte der vom Wiener AplusB-Zentrum INiTS betreuten Gründungen“ war, die Wirkung auf das Gründungsgeschehen und die ökonomischen Effekte sowie die Positionierung des Gründerservices im österreichischen Technologieförderportfolio zu analysieren. Dabei wurde ein Überblick über die betreuten Gründungsvorhaben und deren Entwicklungen gegeben und anhand zweier Szenarien die derzeitigen und zu erwartenden Effekte auf Wertschöpfung und Beschäftigung errechnet. Zusätzlich fand eine Gegenüberstellung mit Inkubatorprogrammen in Deutschland, Großbritannien und Israel statt. Um die Ergebnisse des letzten Punkts vorweg zu nehmen: Das österreichische Programm ist auch im internationalen Vergleich „Good Practice“.

Positive Resultate und heimische Gazellen

„Die Studie versucht abzuschätzen, welche Effekte die bisher betreuten INiTS Projekte und Gründungen hatten. Die Resultate sind – in mehrerlei Hinsicht – sehr positiv“, fasst Wolfgang Polt, Direktor von POLICIES, dem Zentrum für Wirtschafts- und Innovationsforschung von JOANNEUM RESEARCH, zusammen. „Die ‚Innovationshöhe‘ der geförderten Projekte übersteigt deutlich den Österreich-Schnitt“, sagt Polt. Die betreuten Gründungsvorhaben geben einen hohen Anteil an radikalen Innovationen an und haben eine weit überdurchschnittliche Patentierneigung. Insbesondere im Vergleich zum gesamtösterreichischen Durchschnitt ihrer Unternehmensgrößenklasse. Insgesamt wird prognostiziert, dass von diesen Gründungsvorhaben ein Modernisierungseffekt für die Wiener Wirtschaft ausgeht, wenn auch die quantitative Dimension noch begrenzt ist.

„Es ist auch bemerkenswert, dass in einem urbanen Zentrum wie Wien – das normalerweise sehr dienstleistungsorientiert ist – so viele Gründungen im industriellen Umfeld mit beträchtlichem Wachstumspotenzial stattfinden“, führt Polt weiter aus. Diese Entwicklung zeigte sich bei den bereits zwischen 2004 und 2005 gegründeten Unternehmen. Drei dieser Betriebe sind schon sehr deutlich über die AnfangsmitarbeiterInnenzahl von drei bis zehn Personen hinaus gewachsen. „Es gibt einige Unternehmen mit dem Potenzial zur ‚Gazelle‘ – zu einem rasch wachsenden, technologieorientierten Unternehmen zu werden.“

Gut platziert in der Förderlandschaft

Als weiteres Ergebnis der Studie zeigt sich die optimale Integration der Projekte in die Förderlandschaft. Polt: „Das Programm erfüllt seinen Zweck, eine Pipeline für weitere Aktivitäten aufzumachen.“ Insgesamt zeigt eine Aufstellung der in Anspruch genommenen Unterstützung die intensive Nutzung des technologiepolitischen Förderangebots – sowohl des Bundes als auch durch die INiTS-betreuten Gründungen. Die Analyse der zeitlichen Abfolge lässt auf ein gut funktionierendes Zusammenspiel der Angebote schließen: Der Übergang von der einheitlichen Unterstützung der Unternehmensgründung hin zu einer projektorientierten Forschungsförderung funktioniert reibungslos.

Kein Dämpfer durch die Krise

Die Befragung wurde 2011 durchgeführt, so hat man eventuelle Konsequenzen aus den Krisenjahren 2008 bis 2010 schon eingefangen. „Aus unserer Sicht hatte die Krise in diesem Segment keinen dämpfenden Effekt“, sagt Polt. Das liegt zum einen an der stabilen Förderlage, zum anderen an der geringen Größe des Bereichs. Pro Jahr werden im Durchschnitt rund zehn Projekte betreut. Nur sehr wenige davon münden nicht in einer Gründung. Und nur ganz wenige Unternehmen werden nicht erfolgreich. „Diese Erfahrungen machen uns optimistisch für die Zukunft.“

Zwei Prognosemodelle

Um zu einer Prognose für die zu erwartenden regionalwirtschaftlichen Effekte zu gelangen, wurden Modellrechnungen angestellt und zwei unterschiedliche Szenarien angenommen. Grundlage für die Berechnungen bildete die Befragung der unterstützten UnternehmensgründerInnen. Zentrale Kenngrößen waren die Anzahl der Beschäftigten, Umsatz und Vorleistungseinsatz. Szenario 1 geht vom derzeitigen Ist-Zustand der durch INiTS betreuten Gründungen aus. Diese weisen eine Wertschöpfung von jährlich direkt erzielten 15 Millionen Euro auf. Weitere 34 Millionen Euro sind mit deren wirtschaftlichen Aktivitäten indirekt verbunden. 19 Millionen Euro werden in Wien erwirtschaftet, 15 Millionen Euro entfallen auf die übrigen Bundesländer. Mit den 431 direkt bei den untersuchten Gründungen beschäftigten MitarbeiterInnen sind weitere 390 über indirekte Wirkungskanäle verbunden, etwa 60 Prozent davon in Wien.

Mag.
Wolfgang Polt,
Direktor POLICIES
Zentrum für Wirtschafts- und Innovationsforschung

Hohes Potenzial

In Szenario 2 wird versucht, das mittelfristige ökonomische Potenzial der INiTS-Gründungen abzuschätzen. Angenommen wird, dass sich diese – ähnlich der Gründungen 2004/2005 – innerhalb der nächsten fünf bis sieben Jahre zu reifen Unternehmen entwickeln: mit höheren Durchschnittsgrößen und höheren Pro-Kopf-Umsätzen. „Die Ergebnisse deuten auf nicht unbeträchtliche Effekte für Beschäftigung und Wertschöpfung hin“, sagt Institutsdirektor Polt. Es wird eine Jahres-Gesamtwirkung von knapp 200 Millionen Euro an Wertschöpfung sowie ein Plus von knapp 2800 Beschäftigten simuliert. Etwa drei Viertel davon entfallen auf Wien. Das Steueraufkommen beträgt insgesamt 46 Millionen Euro mit zusätzlich 42 Millionen Euro an Sozialversicherungsabgaben.

Ausweitung erwünscht

„Betrachtet man diese Zahlen, wäre eine wesentliche Ausweitung des Programms durchaus argumentierbar“, resümiert Polt. „Die zentrale Schlussfolgerung aus der Studie ist, dass INiTS gut angekommen ist und es sinnvoll wäre, dem Gründerservice ein Mehr an Ressourcen zur Verfügung zu stellen.“ In jedem Fall sei es wichtig, in der Förderung des Gründungsgeschehens eine langfristige Strategie zu verfolgen. Denn nur so ließen sich auch langfristige Ziele – wie die Veränderung des Gründungsverhaltens an den Universitäten – erreichen. „Für solche Kulturänderungen braucht es einen langen Atem“, schließt Wolfgang Polt.



Quelle: Studie „Regionalwirtschaftlicher Effekt der vom Wiener ApluB-Zentrum INiTS betreuten Gründungen“; JOANNEUM RESEARCH Forschungsgesellschaft mbH/POLICIES Zentrum für Wirtschafts- und Innovationsforschung; August 2011

Über JOANNEUM RESEARCH

Die JOANNEUM RESEARCH ist eine unternehmerisch orientierte Innovations- und Technologieanbieterin, die seit mehr als 30 Jahren Spitzenforschung auf internationalem Niveau betreibt. Mit dem Fokus auf angewandte Forschung und Technologieentwicklung nimmt sie eine Schlüsselfunktion im Technologie- und Wissenstransfer in der Steiermark ein. JOANNEUM RESEARCH arbeitet mit der Wirtschaft und der öffentlichen Hand aktiv an der Generierung neuer Innovationen und betreibt konsequent Technologietransfer in

die Wirtschaft durch die Bearbeitung anwendungsorientierter Forschungs- und Entwicklungsprojekte. Dabei engagiert sich die JOANNEUM RESEARCH in folgenden Bereichen: **MATERIALS** – Institut für Oberflächentechnologien und Photonik / **HEALTH** – Institut für Biomedizin und Gesundheitswissenschaften / **DIGITAL** – Institut für Informations- und Kommunikationstechnologien / **RESOURCES** – Institut für Wasser, Energie und Nachhaltigkeit, **POLICIES** – Zentrum für Wirtschafts- und Innovationsforschung.

Netzwerken mit Strategie

In einer globalisierten Wirtschaftswelt gilt: Keine Innovation ohne funktionierende Netzwerke. Die Studie SchlüsselspielerInnen im Innovationssystem setzt genau hier an: Die gewonnenen Erkenntnisse helfen dabei, Verbindungen weiter auszubauen, Start-ups und EntscheidungsträgerInnen noch zielführender zu vernetzen und damit den Standort Wien zu stärken.



Dr. Harald
Katzmaier, Gründer
und Geschäftsführer
von FAS.research

Das einsame Austüfteln noch so genialer Ideen führt in unserer globalisierten Wirtschaft nicht zum Erfolg. Ein Arbeiten im Team, und das vor den Augen einer internationalen Öffentlichkeit, ist gefragt um den Weg von der Idee zum Produkt und zum nachhaltigen Markterfolg zu finden. Strategisches Netzwerken ist einer der zentralen Faktoren für den Durchbruch eines Start-up Unternehmens im Kleinen und für die Entwicklung eines Innovationsstandorts im Großen. Doch wer und wo sind die Personen mit den richtigen Kontakten?

Keine Innovation ohne Netzwerk

Antworten auf diese Fragen gibt die Studie SchlüsselspielerInnen der Innovation, die erstmals im Detail

die von Wien ausgehenden Innovationsnetzwerke analysiert. Dank der Auswertung von 350 Interviews mit EntscheidungsträgerInnen sind unterschiedliche Entwicklungszyklen der untersuchten sieben Branchen klar erkennbar: Während Bereiche wie Biotechnologie, Erneuerbare Energien und Umwelttechnologie bereits etabliert und stark vernetzt sind, weisen junge Branchen wie E-Mobility und New Media eine vergleichsweise geringe Vernetzung auf. Damit lässt sich aus der Studie ein intensiver Austausch von verschiedenen Ressourcen wie Personal, Know-how oder Geld im Feld Biotech ableiten. Bei den Erneuerbaren Energien hingegen besteht Entwicklungspotenzial, das durch aktives Netzwerk-Management genützt werden kann. Weitere untersuchte Zweige: Medizintechnik, Material Science und Innovation Player, das sind Intermediäre wie Ministerien, Kammern und Inkubatoren wie INITS.

Das Who is Who im Innovationszyklus

Harald Katzmaier, Geschäftsführer von FAS.research, beschreibt die Ausgangssituation: „Um den jungen GründerInnen in Sachen Vernetzung helfen zu können, bedarf es vorab einer zielgenauen Identifikation der richtigen AnsprechpartnerInnen.“ Für die Ergebnisfindung spielten zwei Aspekte eine Rolle: Neben dem Grad der Vernetzung wurde in der Studie auch die Funktion der einzelnen AkteurInnen analysiert. Es wurde zwischen PionierInnen, InvestorInnen, EntscheiderInnen und BranchenkennerInnen unterschieden – eben den Key Playern in den einzelnen Netzwerken. „Auch die Häufigkeit des Vorkommens der einzelnen Akteurstypen gibt Auskunft über den Entwicklungsgrad eines Netzwerks.“ So zeigte sich in der Analyse, dass E-Mobility und New Media von zahlreichen PionierInnen geprägt sind – ein deutliches Indiz für eine noch junge Branche, die von den anderen Handelnden erst langsam erschlossen wird. Insgesamt kommt es auf den Ausgleich von bewahrenden und erneuernden Kräften in den Innovationssystemen an. Den jungen Branchen muss es ermöglicht werden, sich zu etablieren und die entwickelten müssen sich erneuern können.

Die Kennenlern-Plattform

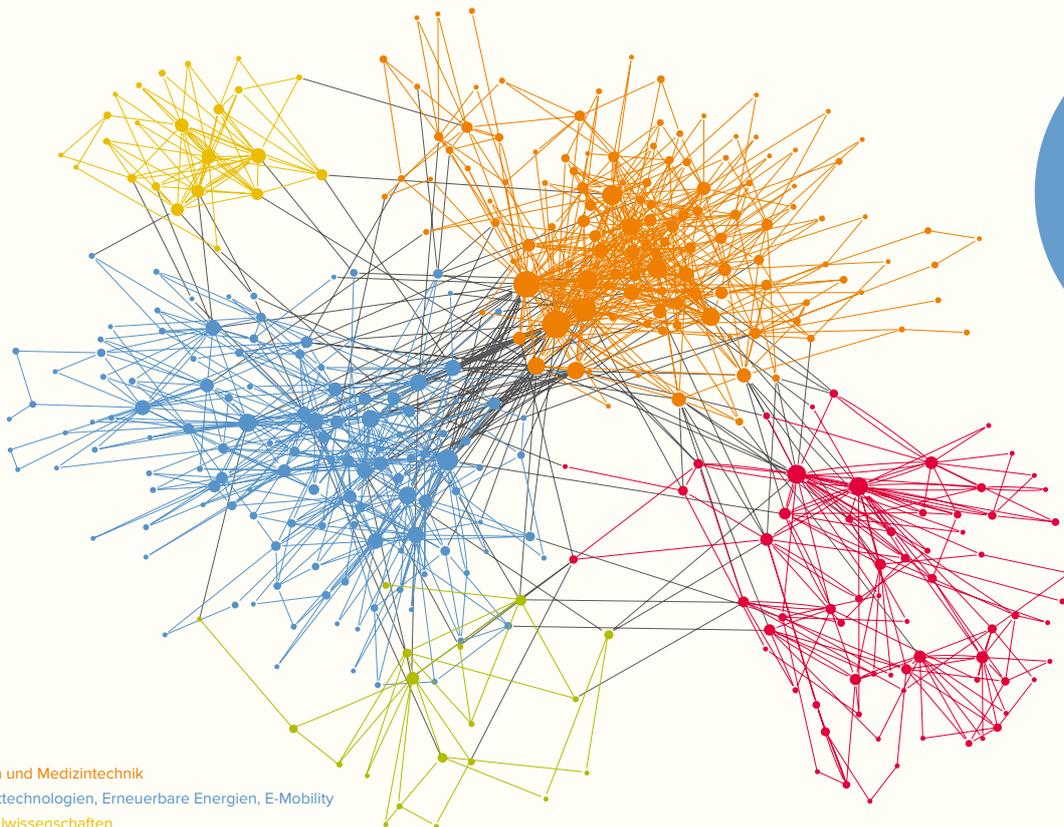
Die Ergebnisse der Studie werden dazu genutzt, INiTS als intermediären Broker zu stärken: Es gilt, die unterschiedlichen Rollen dort zusammen zu bringen, wo Verknüpfungen noch fehlen. Noch mehr Plattformen müssen gebildet, noch mehr Begegnungen müssen ermöglicht werden. Harald Katzmaier: „Die Leute sollen sich persönlich kennen lernen, auch auf einer informellen Ebene, zum Beispiel bei gemeinsamen Abendessen.“

„Um den Start-ups noch schnellere und bessere Zugänge zu Branchenexpertise und Markt zu ermöglichen, setzen wir auf die Erweiterung und effiziente Nutzung des Netzwerks“, bestätigt INiTS-Geschäftsführer und Auftraggeber der Studie, Michael Rauhofer. „Die Analyse stärkt unser Wissen über die Bedeutung, die Rollen und den Grad der Vernetzung von SchlüsselspielerInnen sowie die Erneuerungsfähigkeit wesentlicher Innovationsbranchen.“ INiTS hat in der regelmäßigen Beziehungspflege in der Vergangenheit schon viel geleistet, eine Verstärkung – vor allem auch auf internationaler Ebene – ist die Herausforderung für die Zukunft. Nach Auswertung der Ergebnisse steht eine sehr genaue und aktuelle Liste der SchlüsselspielerInnen zur Verfügung, die angehende GründerInnen brauchen, um in das Netzwerk der Innovation einzusteigen.

Positive Globalisierung

Auch für den internationalen Austausch braucht es Netzwerke. Um diese aufbauen und nutzen zu kön-

nen, ist eine positive Globalisierungsstrategie notwendig, die gemeinsam mit den etablierten Spielern zu erarbeiten ist. Harald Katzmaier ist die internationale Vernetzung ein persönliches Anliegen. „Es geht hier um die gesamte Standortpolitik. Die lokalen Möglichkeiten sind schon ziemlich ausgeschöpft. Das Hereinholen neuer Ressourcen braucht gut überlegte Strategien. Wir müssen uns entscheiden, für wen wir interessant sein wollen und wie wir die Kontakte herstellen und nachhaltig pflegen.“ Man muss Zielmärkte strategisch und international bearbeiten, wie dies zum Beispiel in der Tourismuswerbung geschieht. Dazu braucht es aber eine spezifischere Vorstellung der für Wien und Gesamtösterreich interessanten Referenzregionen, nicht nur in Zentraleuropa. Es heißt, Beziehungen aufzubauen, Potenzial zu bewerben, Partnerschaften zu schließen und es den GründerInnen zu ermöglichen, direkt vor Ort Erfahrungen zu sammeln – zum Beispiel im Rahmen von Stipendien. So lernen die JungunternehmerInnen, wie andere Märkte ticken und wohin sie ihre Produkte weiter entwickeln können. „Ein Start-up Unternehmen kann sich anfangs nicht auf die ganze Welt konzentrieren“, sagt Katzmaier. Es ist wichtig, schon beim Start abzuklären, wo ein Markteintritt für das jeweilige Produkt, für die angebotene Leistung sinnvoll und machbar ist. Durch die Studie stehen nun viele Kontakte zur Verfügung, die bei einer solchen positiven Globalisierung weiterhelfen können. „Es gibt genug Talent, aber zu wenig Markt in Österreich“, schließt der FAS-Geschäftsführer.



- Biotech und Medizintechnik
- Umwelttechnologien, Erneuerbare Energien, E-Mobility
- Materialwissenschaften
- New Media
- Innovation Players

DIE SCHLÜSSELSPIELERINNEN DER INNOVATION

Netzwerk der SchlüsselspielerInnen

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 Gründerprojekten bei der Erreichung ihrer Geschäftsziele geholfen.

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

PROJEKTBEIRAT

DR. ERNST ANTENSTEINER	Vorsitzender des Projektbeirates Gründer und Geschäftsführer Q-Perior GmbH
UNIV. PROF. DI. DR. DR. FRITZ PASCHKE	Stellvertreter des Vorsitzenden des Projektbeirates Professor Emeritus, TU Wien
UNIV. LEKTOR MAG. DR. PETER ADLER	Mediator und Unternehmensberater
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
O. UNIV. PROF. DR. DIMITRIS KARAGIANNIS	Leiter der Forschungsgruppe Knowledge Engineering, Universität Wien, Gründer BOCH GmbH
DR. WALTRAUD MÜLLNER	Leiterin Research Management, A1 Telekom Austria AG
ING. FRANZ E. NAGELREITER	Leiter Systemtechnik, Festo Ges.m.b.H.
DR. WERNER WOLF	Gründer und CEO, Bio Innovations GmbH

AUFSICHTSRAT

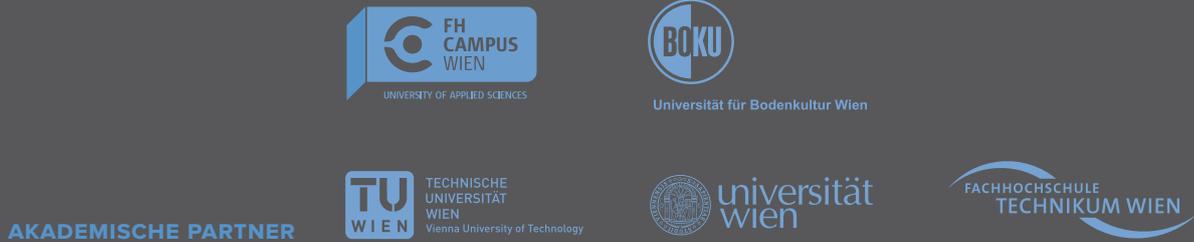
O. UNIV. PROF. DR. ALEXANDER VON GABAIN	Vorsitzender des Aufsichtsrates von INITS Chairman of the EIT Governing Board Gründer und strategischer Berater, Intercell AG Professor an der Universität Wien und Karolinska Institut Stockholm
MAG. GERHARD HIRCZI	Geschäftsführer, Wirtschaftsagentur Wien
DR. REGINA HODITS	General Partner, Wellington Partners
MAG. DR. PAUL JANKOWITSCH	Stellvertreter des Vorsitzenden des Aufsichtsrates Vizekanzler für Finanzmanagement und Controlling, TU Wien
MAG. PETER KARG	Leiter „Forschungs- und Transfersupport“, TU Wien
MAG. DR. KARL SCHWAHA	Vizekanzler für Infrastruktur, Universität Wien
UNIV. PROF. MAG. DR. SUSANNE WEIGELIN-SCHWIEDRZIK	Vizekanzlerin für Forschung und Nachwuchsförderung, Universität Wien

GESELLSCHAFTER

INNOVATIONSZENTRUM UNIVERSITÄT WIEN	(37%)	Mag. Claudia Kögler
TECHNISCHE UNIVERSITÄT WIEN	(37%)	Rektorin O. Univ. Prof. DI Dr. Sabine Seidler
ZIT – DIE TECHNOLOGIEAGENTUR DER STADT WIEN GMBH	(26%)	Mag. Eva Czernohorsky, Dr. Claus Hofer, Dieter Zabrana

Innovation braucht starke *Partner*

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



Impressum

Herausgeber und für den
Inhalt verantwortlich:

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH

Graumangasse 7, Stiege B/5. Stock
A-1150 Wien, Tel. +43 (0) 1 715 72 67

Fax + 43 (0) 1 715 72 67-25, office@inits.at

Grafik: Typejockeys, Wien

Redaktion: Mag.^a Gudrun Haigermoser,

Mag.^a Katharina Chmielewska, Mag.^a Eva Krizsanits

Fotos: abotic, www.martina-draper.at, FAS.research,

finderly, INiTS, Intercell AG, Joanneum

Research, Ubimet, Universität Wien,

Technische Universität Wien,

istockphoto.com