

www.inits.at

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

Redaktion: Mag.^a Gudrun Haigermoser,
Mag.^a Katharina Chmielewska, Mag.^a Eva Krizsanits

Grafik: www.frauschnee.at; Fotos: Zinner, Universität Wien,
Florian Wieser, FAS.research, Nora Gumhalter, Intercell AG,
ab&cd innovation, Martina Draper, www.istockphoto.com

JAHRESBERICHT
2010/2011



- 4 LEITARTIKEL
- 9 EVENT-REVUE 2010/2011
- 10 INKUBATIONSPROZESS
- 12 NETZWERKÖKONOMIESTUDIE
- 14 INTERVIEW
- 17 *AplusB* PROGRAMM
- 18 INiTS IN ZAHLEN
- 19 PREISE & WETTBEWERBE
- 20 GRÜNDUNGSPROJEKTE
- 22 GRÜNDUNGSTORYS
- 26 INiTS GREMIEN
- 27 PARTNER



Das INiTS Team (v.l.n.r.):
 Peter Tschuchnig, Alexander Gugumuck, Irene Fialka, Michel Nespor,
 Eva Krizsanits, Peter Litschauer, Andreas Gschöpf, Katharina Chmielewska,
 Michael Rauhofer, Markus Pietzka

JOIN THE NETWORK

Liebe Leserinnen!
 Liebe Leser!

Start-ups sind die Grundlage für Erneuerung und Marktdynamik. Als Innovatoren unterstützen die jungen Unternehmen die Wirtschaftsdynamik und halten den Innovationsprozess in Fluss. Um die Erfolgswahrscheinlichkeit der Start-ups im INiTS Inkubator zu steigern und deren Performance zu optimieren, helfen wir ganz gezielt bei der Suche nach der knappen Ressource Privatkapital. Mit dem vertieften Beratungsschwerpunkt Unternehmensfinanzierung unterstützen wir die JungunternehmerInnen von Anfang an: Wir schaffen Zugang zu potenziellen InvestorInnen und begleiten die GründerInnen bis zum Vertragsabschluss.

Durch den konsequenten Ausbau des INiTS Netzwerkes wollen wir unsere Kontakte in die Wirtschaft ausweiten und den Innovationssektor in Wien gezielt mitgestalten. Dadurch bieten wir unseren Start-ups und Alumni eine noch umfangreichere Kontaktplattform. Für etablierte Unternehmen, potenzielle MentorInnen und Business Angels bedeutet das, einen einfachen Zugang zur innovativen Start-up Szene zu finden.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr durften unsere Start-ups wieder herausragende Erfolge verzeichnen: Pidsco und Emotion3D von der TU Wien beispielweise konnten Boeing bzw. BMW als Kunden gewinnen, Ubimet von der Uni Wien hat eine Auszeichnung im Rahmen der EU Forschungsinitiative über das „Future Internet“ von der zuständigen EU Kommissarin erhalten. Mit den 11 neu aufgenommenen Gründungsteams kann INiTS nun insgesamt auf 107 betreute Gründungsvorhaben verweisen.

Das hat auch erste positive Auswirkungen auf die Herkunfts-Universitäten. Verträge über Drittmittel in der Höhe von fünf Millionen Euro wurden bereits von den Start-ups mit den Wiener Forschungseinrichtungen abgeschlossen.

Wir freuen uns auf das zehnte Jahr der Umsetzung des *AplusB* Programmes mit vielen spannenden Gründungsteams und leisten so einen Beitrag zur Verwertung von Forschungsergebnissen in Form von innovativen Dienstleistungen und Produkten.

Viel Freude beim Lesen des Jahresberichts wünscht Ihnen,

DI Michael Rauhofer, MAS



DI Michael Rauhofer, MAS
 Geschäftsführer

„Wir verstehen Innovation als Umsetzung von neuen Ideen oder Forschungsergebnissen in die kommerzielle Anwendbarkeit. Als Innovationsplattform pflegen wir ein breites Netzwerk und schaffen Zugänge und Nutzen für alle Beteiligten.“

START-UPS AUF PARTNERSUCHE

IN DER ERSTEN WACHSTUMSPHASE SIND DIE SUCHE, AUSWAHL UND ZUSAMMENARBEIT MIT DEN RICHTIGEN INVESTORINNEN FÜR START-UPS ERFOLGSKRITISCH. INiTS UNTERSTÜTZT SEINE UNTERNEHMERINNEN AUF DIESEM WEG BIS HIN ZUM ERFOLGREICHEN VERTRAGSABSCHLUSS.

„How to marry a millionaire“ ist die essenzielle Frage, die sich die Models Pola, Tütü und Tschicki (alias Marilyn Monroe, Betty Grable und Lauren Bacall) in der gleichnamigen Filmkomödie aus dem Jahr 1953 stellen. Um den Weg in eine gesicherte Zukunft zu ebnet, soll ein wohlhabender und erfahrener Partner gefunden werden. In abgewandelter Weise lässt sich dieser Ansatz auch auf junge GründerInnen umlegen. Die Idee ist da, das Team steht, die Unternehmensgründung ist in Vorbereitung oder bereits vollzogen. Nun gilt es, Partner zu suchen und Kapital zu lukrieren. Im innovativen Bereich sind Eigenmittel und Fördergelder zumeist nicht ausreichend, um den Markteintritt und die Produktentwicklung bzw. Produktion vorzufinanzieren. Es gilt, einen risikofreudigen und erfahrenen Investor zu finden, der sich als Wegbegleiter anbietet. Denn – Wachstum kostet Geld. Und selten haben EinsteigerInnen davon genug.

UNTERSTÜTZUNG SUCHEN, AUS ERFAHRUNG LERNEN

Die Suche nach InvestorInnen oder strategischen PartnerInnen gehört bei den meisten Unternehmen nicht zum Tagesgeschäft. Unpräzise Erwartungen und strategische Unklarheiten in frühen Unternehmensphasen sind oft Ursache grundlegender Probleme zu einem späteren Zeitpunkt. Um den Start-ups in dieser geschäftskritischen Phase die optimale Unterstützung zu bieten, begleitet INiTS seine JungunternehmerInnen bei den Vorbereitungen für konkrete Gespräche und Verhandlungen mit InvestorInnen wie Business Angels, VertreterInnen von Venture Capital Fonds oder strategischen PartnerInnen und schöpft dabei aus einem Erfahrungsschatz aus über hundert betreuten Gründungsprojekten im innovativen Technologieumfeld.



GRÜNDLICHE VORBEREITUNG BEGEISTERT INVESTORINNEN

So werden innovative Geschäftsideen sowie die Ambitionen des Teams von Beginn an optimal begleitet – denn Kapital suchende Unternehmen müssen entsprechend vorbereitet sein. Zusätzlich zur bereits bestehenden Beratung beinhaltet das neue Service von INiTS die Unterstützung beim Erstellen der notwendigen Dokumentation für die Investorensuche. Dazu gehören Business- und Finanzplan sowie konkrete Investorenpräsentationen. Vorbereitende Beratungsgespräche für den Fundraising-Prozess und die Auswahl und Ansprache von potenziellen nationalen und internationalen FinanzierungspartnerInnen gehören ebenso zum Serviceangebot wie die Begleitung bei Verhandlungen und Abschlüssen von Eigenkapitalfinanzierungsrunden. Individuelle, mehrjährige Unternehmensentwicklungsszenarien, die gleich nach der Aufnahme bei INiTS erstellt werden sollten, ermöglichen es, maßgeschneiderte Finanzierungskonzepte zu entwickeln.

FRÜHER VOGEL...

Dabei spielt nicht nur der rechtzeitige Zugang zu InvestorInnen eine wichtige Rolle. Auch die Qualität der Zusammenarbeit ist entscheidend. INiTS hat es sich zur Aufgabe gemacht, InvestorInnen und Gründungsteams frühzeitig und umfassend bekannt zu machen, um die Qualität und Tragfähigkeit einer Zusammenarbeit abschätzen zu können, bevor es zu einem Investment kommt. Der systematische Aufbau eines internationalen Finanzierungs- und Kompetenznetzwerkes erleichtert dabei die Selektion der passenden FinanzierungspartnerInnen und die direkte Kontaktaufnahme. ●

GELD FÜR WACHSTUM

IM GESPRÄCH MIT MAG. KLAUS MATZKA, ÖSTERREICHISCHER VENTURE CAPITAL EXPERTE, BUSINESS ANGEL UND EXTERNER INiTS-BERATER UND MICHAL NESPOR, INiTS-GRÜNDUNGSBERATER MIT SCHWERPUNKT VENTURE CAPITAL UND BUSINESS ANGEL FINANZIERUNGEN.



Mag. Klaus Matzka, österreichischer Venture Capital Experte
Business Angel und externer INiTS-Berater

Sie beraten JungunternehmerInnen im INiTS-Inkubator im Bereich der Unternehmensfinanzierung. Welche persönlichen und beruflichen Erfahrungen möchten Sie mit den Start-ups teilen, was sind Ihre Spezialgebiete?

Klaus Matzka: Mein beruflicher Werdegang ist von kreativem Unternehmertum gezeichnet. Ich bin und war in unterschiedlichen Branchen (Dienstleistung, IKT, Finanzierung) in der Rolle des Eigentümers, des Geschäftsführers, des Investors, Beraters und Aufsichtsrates tätig. In den letzten zehn Jahren konnte ich die gesammelten Erfahrungen in der Querschnitts-Know-how fordernden Venture Capital Industrie erfolgreich einsetzen. Als Business Angel betreue ich aktiv österreichische Start-up Unternehmen. Seit dem Jahr 2010 unterstütze ich INiTS als externer Berater in eben diesen Bereichen.

Michal Nespor: Ich bin seit Mai 2011 Mitglied im INiTS-Team und helfe in meiner Funktion als Gründungsberater INiTS-Start-ups und Alumni bei der Suche nach InvestorInnen. In meiner bisherigen beruflichen Laufbahn bei einem in Wien ansässigen Venture Capital Fondsmanager war ich mit Bewertung, Verhandlung, Strukturierung und Umsetzung von IKT und Cleantech Venture Capital Transaktionen in Österreich, Deutschland, der Schweiz und Ungarn betraut und konnte hier einschlägige Erfahrungen sammeln. Ich freue mich persönlich darauf, die JungunternehmerInnen mit diesem Know-how in der Frühphase unterstützen zu können.

Unternehmensfinanzierung ist ein weites Feld. Welche Bereiche sind für GründerInnen die zentral wichtigen? Und warum ist die Suche nach einem externen Investor überhaupt notwendig?

Matzka: Eigenkapitalfinanzierung - im Gegensatz zur Darlehensfinanzierung, sprich Fremdkapitalfinanzierung, über Banken und Förderstellen - bedeutet in der Regel eine Beteiligung, also Kapital gegen Unternehmensanteile. Das ist eine stärker risikotragende Finanzierungsform, deren Notwendigkeit sich aus der typischen Start-up Situation ergibt. Es gibt im Regelfall noch kein eingeschwungenes Businessmodell und es ist oft unklar, wie und in welchen Märkten Geld verdient werden soll und kann. Das Risiko ist höher als bei einem reifen Unternehmen. Es ist für die JungunternehmerInnen schwierig, Fremdkapital zu bekommen, deshalb sucht man nach Eigenkapital.

Welche Unternehmen sind interessant für Investoren? Wann ist ein Start-up investortauglich?

Matzka: In der Regel geht es bei den Firmen, die Eigenkapital finden, um hochinnovative Unternehmen mit großen Wachstumspotenzialen. Ein Unternehmerteam, das eine große Marktchance verfolgt, ist für Investoren am interessantesten. Der Eigenkapitalfinanzierer nimmt ein höheres Risiko und erwartet als Ausgleich auch höhere Renditen. Diese sind am ehesten bei innovativen Technologien mit einem großen Marktpotenzial erzielbar.

Michal Nespor
Gründungsberater
Venture Capital und Business Angel
Finanzierungen



„Wir begleiten JungunternehmerInnen bei den Vorbereitungen für konkrete Gespräch und Verhandlungen mit InvestorInnen wie Business Angels, VertreterInnen von Venture Capital Fonds oder strategischen PartnerInnen und unterstützen beim Erstellen der notwendigen Dokumentation für die Investorensuche.“

Wer erkennt das Marktpotenzial eines Unternehmens bzw. einer Technologie?

Matzka: Grundsätzlich sollte das Team das Marktpotenzial erkennen und es auch gegenüber dem Investor darstellen. Dieser kann dann daraus seine Schlüsse ziehen. Das bedeutet auch, dass Investoren sehr oft in Industriesegmente investieren, in welchen sie Erfahrung haben. Ein Business Angel aus dem IT-Sektor bleibt auch als Investor seinem Bereich treu.

Was gibt den Ausschlag, ob eine Neugründung Erfolg hat oder nicht? Und wer unterstützt dabei?

Matzka: Es geht nicht nur um das abstrakte Potenzial und die abstrakte Technologie, sondern vor allem um die konkrete, professionelle und erfolgreiche Umsetzung. Die allerwichtigste Eigenschaft in einem Unternehmenssetup ist ein starkes, ambitioniertes, am besten auch branchenerfahrenes Team. Wenn sich junge Leute an eine Gründung wagen, müssen sie das nicht alleine machen. Sie sollten sich Berater, Mentoren, Coaches holen. Venture Capital Investoren arbeiten am liebsten mit so genannten Serial Entrepreneurs – Personen, die bereits ein- oder mehrmals den Start-up Prozess durchlaufen haben. Wenn diese in ein Gründerteam einsteigen und ihre Erfahrungen einbringen, erhöhen sie damit die Wahrscheinlichkeit eines großen Unternehmenserfolges.

Welche sind die ersten Schritte auf der Suche nach Kapitalgebern?

Matzka: Ein Team hat eine Technologie plus Gründungsidee und schreibt dafür einen Businessplan. Dieser enthält Argumente wie Wettbewerbsvorteile und Potenzial, beschreibt die Umsetzungsmöglichkeiten, den Finanzbedarf in der Start- und in der Wachstumsphase. Diese Unterlagen müssen so aussagekräftig sein, dass sie einen potentiellen Investor begeistern.

Welche Finanzierungsarten gibt es für Start-up Unternehmen? Für wen passt welche Variante?

Matzka: Die Finanzierungsthematik ist eine sehr breite. Es geht nicht nur um die Lukrierung von Eigenkapital, sondern auch um Fördergelder. Die Themen Markteintritt, Technologie, Forschung, Umsetzungsstärke des Teams müssen auch vor den Fördergebern argumentiert und an diese verkauft werden. Die unterschiedlichen Finanzierungsarten gehen zumeist Hand in Hand, sie ergänzen sich. Auch hier müssen Überlegungen von Seiten der GründerInnen angestellt werden: In welcher Zusammensetzung und zu welchem Zeitpunkt hole ich mir die Finanzierung – als Eigenkapital, durch Förderungen oder als Fremdfinanzierung.

Nespor: Vor allem bei der Suche nach Eigenkapital in der Frühphase eines Unternehmens handelt es sich um einen langwierigen Verkaufsprozess an einen potenziellen Investor, der bis zu einem Jahr dauern kann. Ein Geldgeber will sich schließlich ein Bild machen und verschiedene Aspekte des Unternehmens durchleuchten: Nicht die Idee alleine zählt, sondern auch Marktentwicklung, Marktchancen, Start-up Team und dessen Referenzen sowie die Umsatz- und Kostenstruktur im Geschäftskonzept sind zu berücksichtigen.

Der Geldgeber ist gefunden und Unternehmen und Finanzier sind sich über die grundsätzliche Zusammenarbeit einig. Wie geht es dann weiter?

Nespor: Der nächste Schritt ist der Vertragsabschluss. Um die Rollen von Anfang an klar zu definieren, ist hier besondere Sorgfalt gefragt. Wir unterstützen sowohl bei den Vorbereitungen und Verhandlungen als auch bei der Umsetzung.

Wie konzentriert sich INiTS auf den Beratungsschwerpunkt Unternehmensfinanzierung?

Nespor: INiTS möchte sich hier als Kompetenzstelle etablieren und junge Start-up Unternehmen noch stärker als bisher bei dieser komplexen Aufgabe unterstützen. Das Wissen im Gründungszentrum ist bereits da und wird stetig vertieft und verbreitert. Es gibt interne und externe Berater, die sich auf die Themen Unternehmensgründung und Qualitätssicherung spezialisiert haben. Seit Ende 2010 wird daran gearbeitet, diesen Beratungsschwerpunkt INiTS-intern zu verstärken und in den Inkubationsprozess zu integrieren.

Wie werden Wissen und Erfahrung rund um das Finanzierungsthema transportiert?

Nespor: Ein Ansatz ist das Ausarbeiten und zur Verfügung stellen von Best Practices. Wie sehen ein erfolgreicher Businessplan und eine aussagekräftige Präsentation aus, welche Vertragsunterlagen sind beizubringen usw. Zusätzlich zu den schriftlichen Unterlagen

wird auch das Trainingsangebot erweitert und in den Inkubationsprozess integriert. In einer neuen Workshopreihe sowie im Zuge der laufenden Beratung für GründerInnen und Alumni wird das einschlägige Know-how transportiert. Wie tickt die Investorenbranche? Worauf muss man sich bei der Investorensuche vorbereiten, wie spricht man InvestorInnen an, wie kommuniziert man? Bei der Beantwortung dieser und ähnlicher Fragen helfen wir weiter.

Wie beurteilen Sie die Zukunft der Start-ups in Österreich? Welche Trends und Entwicklungen zeichnen sich ab?

Matzka: Die Entwicklung der eigenkapitalfinanzierten Start-ups in Österreich ist eine sehr positive. Vor gut zehn Jahren gab es wenige Ideen und kaum umsetzungsstarke Teams. Heute gibt es eine lebendige Szene von hochambitionierten Gründerteams, die aus den Unis und den Fachhochschulen heraus in die Wirtschaft gehen. Alle kochen nur mit Wasser und Österreich hat international sehr gute Chancen. Das zeigt auch die über dem EU-Durchschnitt liegende Forschungsquote von 2,9 Prozent (Anteil am BIP). Alles, was INiTS tut, kann diesen Trend nur verstärken. Der weitere Kompetenzaufbau zum Thema Finanzierung von jungen Unternehmen ist ein wichtiger Baustein zum Erfolg. **Nespor:** Die Start-up-Szene hat sich in Österreich in den letzten Jahren gut entwickelt, es tut sich viel in dem Bereich. Vielleicht ist das nächste Silicon Valley ja doch in Österreich? ●



DAS INiTS-SERVICE FÜR GRÜNDERINNEN AUF INVESTORENSUCHE

BERATUNGS-SCHWERPUNKT 1

- Überblick zur Szenarioentwicklung in den Dimensionen Unternehmensskalierung und Unternehmensfinanzierung
- Maßgeschneiderte Finanzierungskonzepte für Start-ups (Finanzierungsart, -ausmaß und -mix im Zeitablauf)

BERATUNGS-SCHWERPUNKT 2

- Vorbereitung, Planung und Begleitung von nationalen und internationalen (Eigenkapital-)Finanzierungsrunden
- Strategie und Planung des Fundraisingprozesses
- Unternehmensdokumentation für Fundraising: Einseiter/Executive Summary, Investoren- und Unternehmenspräsentation, Businessplan, Finanzplan, Sorgfaltspflicht/Due Diligence, Checklisten und Dokumente aus der rechtlichen, finanziellen, geschäftlichen, technologischen, personellen Unternehmenssicht.

IM ZENTRUM DES VERSTÄRKTEN INiTS-ANGEBOTS IM BEREICH UNTERNEHMENSFINANZIERUNG STEHT DAS SCHAFFEN VON KAPITALZUGANG FÜR JUNGE, INNOVATIVE WACHSTUMSUNTERNEHMEN UND DIE WAHRUNG VON INTERNATIONALISIERUNGSSCHANCEN DURCH EINE INDIVIDUELLE STRUKTURIERUNG DER FINANZIERUNG.

- Musterverträge: Term Sheet/Absichtserklärung des Start-ups und Investors, Beteiligungs- und Syndikatsverträge, Gesellschaftsverträge, Geschäftsführungsverträge, Mitarbeiterbeteiligungsprogramme, Aufsichtsrats-/Beiratgeschäftsordnungen, „Capitalisation Tables“, Exit-Erlösberechnung etc.
- Investoren- und Netzwerkdatenbank national und international
- Zugang zur globalen Datenbank mit Business Angel und Venture Capital Transaktionen mit Vergleichsinformationen zu ähnlichen Start-ups (Investmenthöhe, finanzierende Investoren)
- Gezielte Auswahl und Ansprache von potenziellen Business Angel und Venture Capital Investoren
- Vorbereitung und Begleitung bei der Due Diligence-Prüfung, Verhandlungen des Term Sheets und der finalen Verträge sowie Vertragsabschluss mit Investoren

GLOSSAR - GRÜNDUNGSWÖRTERBUCH

Start-up =

Unternehmensgründung

Das Unternehmen ist seit kurzem auf dem Markt, Produkte sind noch in der Entwicklung oder es wird gerade mit der Vermarktung begonnen. Eigenmittel, Fördergelder, Gründungsprogramme oder Business Angels sind die Kapitalgeber.

Venture Capital (VC) = Risikokapital

Venture Capital ist Beteiligungskapital, das von Seiten spezialisierter Gesellschaften (Venture-Capital-Gesellschaften, kurz VCG) für als riskant geltende Unternehmen – das sind häufig junge, neu gegründete Firmen – bereitgestellt wird. Das Risikokapital wird in Form von vollhaftendem Eigenkapital oder eigenkapitalähnlichen Finanzierungsinstrumenten eingebracht.

Business Angels (BA)

Ein solcher "Unternehmensengel" beteiligt sich in der Start-up Phase an einem Unternehmen und unterstützt die Existenzgründung mit Kapital, Wissen und Kontakten. Meist handelt es sich um erfahrene Unternehmer aus der selben oder einer vergleichbaren Branche.



EVENT-REVUE 2010/2011

INiTS organisiert regelmäßig Networking-Events, bei denen potenzielle GeschäftspartnerInnen aufeinander treffen und bei denen neue gewinnbringende Geschäftsbeziehungen entstehen können. In jedem Fall ergibt sich die Gelegenheit, von den Erfahrungen anderer zu lernen. INiTS dankt allen BesucherInnen und freut sich auf weitere gut besuchte Veranstaltungen im kommenden Jahr.



IN DREI PHASEN ZUM ERFOLG

INITS BERÄT UND UNTERSTÜTZT JUNGUNTERNEHMERRINNEN AUF DEM WEG IN DIE SELBSTÄNDIGKEIT. ES GILT, INNOVATIVE IDEEN ZU IDENTIFIZIEREN UND IM ZUGE DER VERWERTUNG IN EIN MARKTREIFES UNTERNEHMEN ZU ÜBERZUFÜHREN. WÄHREND DES 18 MONATE DAUERNDEN INKUBATIONSPROZESSES STEHEN DIE INDIVIDUELLE UND PERSÖNLICHE BETREUUNG DURCH TRAINING, BERATUNG UND COACHING IM FOKUS. DAS UMFASSENDE LEISTUNGSANGEBOT WIRD DEN GRÜNDERINNEN IM RAHMEN EINES STRUKTURIERTEN PROZESSES ZUTEIL.

PHASE 1 - AM ANFANG STEHT DIE IDEE

In der Regel treten an einer Betreuung Interessierte mit dem Gründerservice in Kontakt. Ein erstes Informationsgespräch ist Ausgangspunkt und möglicher Start in die Projektvorphase. Diese ist zeitlich nicht exakt definiert, ihre Länge ist abhängig von der Reife der Idee und des Teams. In dieser Phase werden Idee und Verwertungsmöglichkeiten analysiert und an der Entwicklung des Geschäftskonzepts und -modells sowie an der Ausarbeitung eines groben Finanzplans gearbeitet. Sind Analyse, Entwicklung und Planung abgeschlossen, ist es Zeit für die Präsentation vor dem Projektbeirat. Dieser entscheidet drei bis vier Mal jährlich über die Aufnahme in den Inkubator. An die 100 Erstgespräche finden pro Jahr statt, davon werden zehn bis zwölf Projekte in den INITS-Inkubator aufgenommen.

Die Überprüfung der Geschäftsidee auf Marktfähigkeit und Umsetzbarkeit erfolgt über individuelle Gespräche mit der Gründungsberaterin oder dem Gründungsberater sowie durch Workshops. Die Erfahrung zeigt, dass viele GründerInnen großen Wert auf das Feedback anderer Teams legen. Dieses erhalten sie in gemeinsamen Seminaren, die in der Anfangsphase den Grundstein für spätere Netzwerke legen.

PHASE 2 – VON DER IDEE ZUR MARKTREIFE

Nach Aufnahme beginnt der 18 Monate dauernde Inkubationsprozess, eine optionale Verlängerung um ein halbes Jahr ist möglich. Die in Phase 1 begonnene persönliche Betreuung wird intensiviert und ausgeweitet. INITS legt den Fokus auf sehr individuelle Beratung, Betreuung und auf Coaching. Themenspezifische Workshops



stehen allen betreuten Teams offen. In diesem Stadium konzentriert sich die Betreuung auf den erfolgreichen Markteintritt mit all seinen relevanten Fragestellungen. Die Inhalte sind breit gestreut: Über Teamentwicklung, Finanzierung, Förderung, Rechtssicherung bis hin zu Vertrieb und Marketing sowie Unternehmensentwicklung und Umsetzungsplanung reicht das Angebot. Ein neuer Beratungsschwerpunkt liegt auf der Unternehmensfinanzierung. Hier werden Start-ups konkret bei der Suche nach InvestorInnen unterstützt. Zusätzlich bietet INITS ein umfangreiches Angebot an komplementären Weiterbildungsmöglichkeiten an.

Das Zusammenführen von sich ergänzenden Persönlichkeiten ist ein weiterer wichtiger Teil des Inkubationsprozesses. Für die Bereiche, die das Gründerservice nicht abdeckt, steht ein dichtes Netzwerk an Servicepartnern zur Verfügung. SteuerberaterInnen, PatentanwältInnen, PR-Agenturen etc. helfen den Start-ups bei gründungsrelevanten Fragen.

PHASE 3 – DAS LEBEN DANACH

GründerInnen verlassen INITS als Alumni, als „lebende Beispiele für den Erfolg“. Sie bleiben in das umfangreiche Netzwerk eingebunden, profitieren weiter von den Erfahrungen und geben ihre eigenen an NeueinsteigerInnen weiter. Das während des intensiven Betreuungszeitraums aufgebaute Vertrauensverhältnis endet nicht von heute auf morgen. Die gute Beziehung wird weiter gepflegt, die Alumni sind ein wichtiger Teil des Netzwerks. Zur Vernetzung der Start-ups untereinander, der Alumni und Supporter bietet INITS zahlreiche Events wie regelmäßige GründerInnen-treffen, einen monatlichen Stammtisch und vieles mehr.

AUS ERFAHRUNG KLUG – DIE NEUEN SCHWERPUNKTE

„Wir haben aus unserer neunjährigen Erfahrung viel gelernt und setzen deshalb bei einigen Themen schon in einer sehr frühen Phase an. So sollte beispielsweise die Entwicklung des Geschäftsmodells schon in der Vorphase erfolgen“, sagt Gründungsberaterin Dr.ⁱⁿ Irene Fialka. Eine weitere Schlüsselfunktion hat der Businessplan inne – vor allem mit dem dazugehörigen Überlegungen und Analysen. Dieser ist niemals Selbstzweck, sondern ein Kommunikationsinstrument für das eigene Team, für Förderstellen und InvestorInnen. Zur Umsetzung der Geschäftsidee in die Praxis ist ein intaktes Netzwerk ein wichtiger Baustein. INITS wird das zu einem Schwerpunkt machen und besonders den Zugang zu InvestorInnen für Start-ups und Alumni erleichtern.

DIE INITS SCHWERPUNKTE 2012

- Entwicklung des Geschäftsmodells, schon in der Projektvorphase
- Unterstützung bei der Suche nach InvestorInnen, sprich beim Zugang zu Privatkapital, durch den neuen Beratungsschwerpunkt Unternehmensfinanzierung
- Ausweitung des INITS Netzwerkes durch Intensivierung der Wirtschaftskontakte

EINFACH EMPFEHLENSWERT

Seit 2002 bietet INITS Beratung und Unterstützung für JungunternehmerInnen, die ihre Idee durch eine Unternehmensgründung verwerten möchten. Durch mittlerweile fast 110 betreute Teams ist das Gründerservice auf den Wiener Hochschulen bekannt und wird aktiv weiterempfohlen. Sechs spezialisierte GründungsberaterInnen betreuen die Start-ups bei INITS. Sie sind erste und direkte An-

sprechpartnerInnen und haben zusätzlich zu ihrem technologischen, naturwissenschaftlichen oder wirtschaftlichen Hintergrund einen Business Schwerpunkt. Zusätzlich zu den GründungsberaterInnen steht den JungunternehmerInnen der Virtuelle Inkubator (ViNK) zur Verfügung. Dieser funktioniert als Wissens- und Communityplattform und enthält umfassende Informationen zur Planung des Gründungsvorhabens. Er dient dem Erfahrungsaustausch aller INITS-Start-ups untereinander.

INITS IN ZAHLEN (Stand: September, 2011)

107 Gründungsprojekte (42 IKT, 30 LS, 35 other Technologies)
590 Arbeitsplätze
154 Patente eingereicht/66 erteilte Patente
42,7 Mio. Euro Förderungen
82,8 Mio. Euro Kapital ●

WER, WIE, WAS?

WAS IST INITS?

Die INITS Universitäres Gründerservice Wien GmbH - das Wiener Zentrum des AplusB-Programms (Academia plus Business) des Infrastrukturministeriums (BMVIT) - ist eine Gesellschaft der Technischen Universität (TU) Wien, der Universität Wien und der ZIT - Die Technologieagentur der Stadt Wien GmbH. Die Kernkompetenz von INITS liegt im Bereich Business Development.

WER WIRD GEFÖRDERT?

INITS bietet Beratung und Unterstützung für JungunternehmerInnen mit innovativen Ideen. Das Service richtet sich an AbsolventInnen, MitarbeiterInnen und StudentInnen der Wiener Universitäten und Fachhochschulen, die durch eine Unternehmensgründung ihre Geschäftsidee umsetzen möchten.

WELCHE BEREICHE WERDEN GEFÖRDERT?

INITS fördert UnternehmensgründerInnen aus den Bereichen Informations- und Kommunikationstechnik, Life Science und anderen Forschungsbereichen.

Das INITS-Leistungsangebot für Start-ups im Inkubator

- Opportunity Check: Umfangreiche Analyse des wirtschaftlichen Potenzials ihrer Geschäftsidee
- Business Planning: Intensive Unterstützung bei der Entwicklung des Geschäftsmodells (Vorphase) und des Business Plans
- Unternehmensentwicklung und Umsetzungsplanung
- Start-up Beratung: Individuelle Beratung und Coaching durch das INITS Expertenteam bei

- Teamentwicklung
- Neuer Schwerpunkt Finanzierung
- Förderungen
- Rechtssicherung
- Vertrieb und Marketing
- Qualifizierung: umfangreiches Angebot an komplementären Weiterbildungsmöglichkeiten
- Infrastruktur: Büroräumlichkeiten, Konferenzräume, komplette Arbeitsplatzausstattung inkl. EDV
- Finanzielle Förderung: Zuschuss und Darlehen für den Start
- INITS Innovation Hub: vielfältige Kontaktmöglichkeiten im Netzwerk

SPEZIELLE SERVICES FÜR ALUMNI

- Aktiv betreutes Forum für INITS Alumni
- Strukturierter Zugang zu Risikokapital
- Expertennetzwerk für spezifischen Beratungsbedarf
- Laufende Weiterbildungsangebote
- Starkes Netzwerk in die Wirtschaft

MEHRWERT DURCH INITS

- INITS ist ein etablierter und anerkannter Partner für die Umsetzung innovativer Gründungsvorhaben
- Erfahrung aus fast 110 Gründungsvorhaben
- Beste Chancen auf eine erfolgreiche Gründung und einen guten Start als UnternehmerIn
- Hohe Erfolgsaussichten bei Förderungs- und Finanzierungsrunden
- Beschleunigte Umsetzung der Gründungsprojekte
- Erfahrungsaustausch in der INITS Gründercommunity
- Höhere Sichtbarkeit durch das stetig wachsende INITS Netzwerk

DIE ROLLEN SIND VERTEILT

FÜR HARALD KATZMAIR, GRÜNDER UND CEO VON FAS.RESEARCH, IST EIN GUT FUNKTIONIERENDER WIRTSCHAFTSSTANDORT MIT DEM AUFBAU EINES THEATERSTÜCKS VERGLEICHBAR: „DA WIE DORT KOMMEN UNTERSCHIEDLICHE PERSONEN MIT KLAR DEFINIERTEN ROLLEN ZUSAMMEN. SIND NICHT ALLE VORGESEHENEN POSITIONEN BESETZT, FUNKTIONIERT DAS STÜCK NICHT.“



Dr. Harald Katzmaier, Geschäftsführer FAS.research

ZUR PERSON: Dr. Harald Katzmaier ist Gründer und Geschäftsführer der FAS.research - Understanding Networks GmbH, einem internationalen Analyse- und Beratungsunternehmen im Bereich Executive Networking, Public Affairs, Campaigning, Key Account Management und Virales Marketing mit Standorten in Wien und New York. Seit nunmehr über 14 Jahren entwickeln Harald Katzmaier und sein internationales Team Tools und Strategien für Entscheidungsträger in einer zunehmend komplexen und unter Wettbewerbsdruck stehenden Welt. 2011 führte Katzmaier im Auftrag von INiTS und der Wirtschaftsagentur Wien eine Studie zum Thema Netzwerkökonomie durch.

Eine Ökonomie ist nur dann stark, innovativ und entwicklungsfähig, wenn es verschiedene Player im Netzwerk gibt, die unterschiedliche Rollen übernehmen. „Wir sprechen auch von einer Entwicklungsökologie für Innovationen.“

ALLES THEATER?

Im Innovationszyklus gibt es vier zentrale Rollen: die EntrepreneurInnen, die ManagerInnen, die ForscherInnen und QuerdenkerInnen sowie die InvestorInnen. Fehlt eine dieser Rollen, stockt das ganze Stück. Die beste Idee ist sinnlos ohne Inkubatoren und InvestorInnen. Die Zahl der jungen GründerInnen ist irrelevant, wenn geeignete ManagerInnen fehlen, die das Unternehmen am Markt groß machen. Das Aufzeigen von Alternativen und das in Gang halten des Besetzungsprozesses sind zwei der Gründe für die Zusammenarbeit zwischen INiTS und FAS.research. Viele große Unternehmen sind auf der Suche nach „talent“, dieses finden Sie über die Zusammenarbeit mit innovativen JungunternehmerInnen. Die Start-ups wiederum suchen Kontakte zu etablierten Unternehmungen, sie brauchen Erfahrung und Kapital. Durch die Studie zum Thema „Die SchlüsselspielerInnen der Netzwerkökonomie“ verbessert und strukturiert das Gründerservice sein Kontaktnetzwerk und kann somit Start-ups und EntscheidungsträgerInnen noch besser und zielführender verbinden.

NETZWERK IST NICHT GLEICH NETZWERK

„Die Österreicherinnen und Österreicher sind keine schlechten Netzwerker. Der Aufbau von Kontakten erfolgt nur anders als beispielsweise in den USA“, erklärt Katzmaier. In Österreich sind, wie in vielen anderen europäischen Staaten auch, die intermediären Player zum Großteil staatlich finanziert. Diese übernehmen die Verknüpfung von Start-ups, ForscherInnen, ManagerInnen und potentiellen InvestorInnen. In den USA wird diese Rolle von privaten Institutionen, von Unternehmen oder Einzelpersonen wie PatentanwältInnen bespielt. Venture Capital Netzwerke sind in Übersee sehr gut organisiert, sie besetzen in ihren Start-ups teilweise sogar die Managerpositionen.

Hierzulande ist die Netzwerkstruktur eine andere: „Es gibt auf der Finanzierungsseite einfach weniger privates Kapital, deshalb laufen viele Investments über den öffentlichen Bereich.“ Die Diversität in der Finanzierungsstruktur ist viel geringer. In Österreich ist man zumeist auf die selben Quellen angewiesen, das verlangsamt auch das Zustandekommen funktionierender Netzwerke. Gerade darum kommt Intermediären wie INiTS innerhalb dieser Strukturen eine besonders wichtige Aufgabe zu. Sie vernetzen die Rollen untereinander, stellen Verknüpfungen her und vergrößern die Berührungsfächen unter den Playern.

„Netzwerk ist nicht gleich Netzwerk. Solche, die nicht nur sporadische Brücken bilden, sondern diese robust miteinander überlappen, sind besonders effizient und nachhaltig.“ Da sich diese Überschneidungen selten von selbst ergeben, muss nachgeholfen werden. Auch wenn ein Projekt schlussendlich nicht zustande kommt, ist zumindest der Kontakt hergestellt. Katzmaier bezeichnet das als „Infrastruktur der Innovation“ – oder weniger technisch als ein „Ökosystem mit verschiedenen Bewohnern“. Die Überlappungen bilden den Humus für dieses Ökosystem und machen das Entstehen eines dynamischen Innovationsprozesses erst möglich.

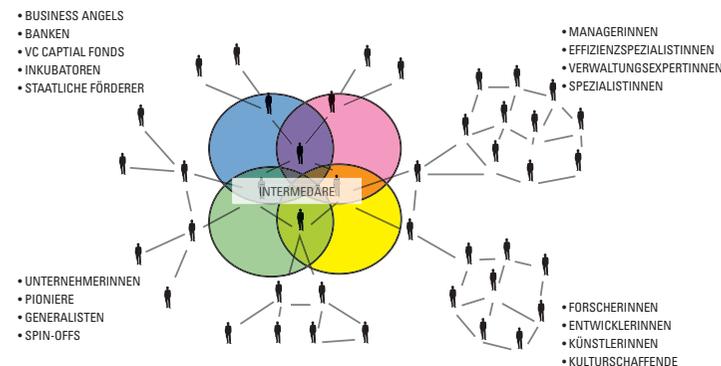
DAS WHO IS WHO IM INNOVATIONSZYKLUS

Durch die von FAS.research im Auftrag von INiTS und der Wirtschaftsagentur Wien durchgeführte Studie werden die zentralen Player in Österreich und darüber hinaus greifbar. „In unserer Studie haben wir die Bereiche Biotechnologie, Medizintechnik, New Media, Material Science, Mobilität, Erneuerbare Energien, Umwelttechnologien und den intermediären Bereich abgefragt. Unter letzterem verstehen wir die Innovationstreiber wie Ministerien, Kammern und Inkubatoren wie INiTS. Die Studie stellt dar, wer die SchlüsselspielerInnen im Innovationszyklus sind“, erklärt Katzmaier.

Um EntrepreneurInnen, ManagerInnen, ForscherInnen und InvestorInnen zu identifizieren, bedienen sich Katzmaier und sein Team einer speziellen Befragungs- und Analyseverfahren. Diese funktioniert wie ein Schneeballsystem und basiert auf Wei-



terempfehlung. Für die Untersuchung wurden 356 Interviews geführt, insgesamt wurden 1258 Personen namentlich benannt. Nun ist feststellbar, wer welche Rolle spielt, wie die einzelnen Bereiche zusammen hängen und wo es zu Überschneidungen kommt. „Wir wissen jetzt, mit wem wir reden müssen. So ist es für INiTS schnell möglich, die betreuten Gründungsteams zu den wichtigen und relevanten Leuten zu vermitteln und mit diesen zu vernetzen“, fasst Katzmaier das Ergebnis zusammen. Als eine weitere Folge der Untersuchung lassen sich aufgrund der dargestellten Netzwerkstrukturen auch Stärken und Schwächen erkennen. Durch die SWOT-Analyse zeigen sich der Grad der Vernetzung und die Qualität der Integration in die Netzwerkökologie. Ebenso sieht man, wer in welcher Branche welche Rolle besetzt. So wird zum Beispiel ersichtlich, dass es im Bereich der Biotechnologie eine sehr gute Vernetzung gibt. Hingegen spielen die Akteure im Feld der erneuerbaren Energien noch nicht in einem ausreichendem Maß zusammen. ●



Netzwerke funktionieren durch das Zusammenbringen der Schlüsselspieler im Innovationszyklus. Quelle: FAS.research

BILDUNG UND AUSBILDUNG ALS GRUNDLAGE FÜR DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT ÖSTERREICHS

IM GESPRÄCH MIT MAG.^A DR.^{IN} LOTTELIS MOSER, LEITERIN DES FORSCHUNGSSERVICE UND INTERNATIONALE BEZIEHUNGEN AN DER UNIVERSITÄT WIEN UND O. UNIV. PROF. DI DR.^{IN} TECHN. SABINE SEIDLER, DESIGN. REKTORIN DER TECHNISCHEN UNIVERSITÄT WIEN.

Starke Hochschulen und innovative Forschungseinrichtungen sind ein zentraler Faktor zur Stärkung des Standortes Österreich. Ebenso wichtig ist die Innovation im Sinne des Wissens- und Technologietransfers aus den Universitäten heraus in die Wirtschaft und die daraus resultierenden Spin-offs.

Im März 2011 beschloss die Bundesregierung eine gemeinsame Strategie für Forschung, Technologie und Innovation. Die FTI-Strategie steht unter dem Motto „Der Weg zum Innovation Leader“. Österreichs Ziel ist es, von der Gruppe der „Innovation Follower“ in die Gruppe der „Innovation Leader“ vorzustoßen und damit zu den innovativsten Ländern in der EU zu zählen.

„Die FTI-Strategie stärkt die Grundlagenforschung an den heimischen Hochschulen und Forschungseinrichtungen und unterstreicht deren zentrale Rolle beim Wissens- und Technologietransfer“, sagte die vorige Wissenschafts- und Forschungsministerin Dr.^{IN} Beatrix Karl.

Bei seiner Antrittsrede im Parlament im April des Jahres betrat Wissenschafts- und Forschungsminister Dr. Karlheinz Töchterle den Weg seiner Vorgängerin: „Wir wollen durch gemeinsame Anstrengungen in der Wissenschafts- und Forschungspolitik etwas voranbringen. Wir sind uns alle einig, dass dieser Bereich einer der wichtigsten für die Zukunft unseres Landes und unsere jungen Menschen ist.“ Töchterle stellte in seiner Antrittsrede klar, dass es mehr Geld für die Universitäten und die Forschung geben müsse. Die im März 2011 beschlossene FTI-Strategie stelle eine gute Basis dar, jetzt gehe es um die Umsetzung. Durch eine verstärkte Zusammenarbeit aller beteiligten Institutionen und aller ForscherInnen könne auch der Wissens- und Technologietransfer in die Gesellschaft und in die Wirtschaft noch verbessert werden.



Mag.^a Dr.ⁱⁿ Lottelis Moser, Universität Wien

Wie können die Universitäten nicht nur den Forschergeist, sondern auch den Gründungswillen stimulieren?

Lottelis Moser: Die dritte Säule „Innovation“ müsste neben Lehre und Forschung an den Universitäten etabliert werden, wie Beatrix Karl bei der Vorstellung der FTI-Strategie im März 2011 ausführte. Allein es fehlen die Ressourcen und Anreizsysteme in den Leistungsvereinbarungen. Die Universität Wien versucht den Gründungswillen zu stimulieren; im Forschungsservice werden alle Aktivitäten rund um die Themen Gründung und Spin-offs zusammengefasst. Dieses sieht sich auch als Link zum Gründerservice INITS und informiert gründungsinteressierte ForscherInnen über deren Angebote.

Sabine Seidler: Die Frage ist nicht ganz einfach zu beantworten, weil natürlich der Gründungswille aus den Persönlichkeiten heraus kommen muss. Am einfachsten gelingt die Stimulierung durch Information und Unterstützung. Ich denke es ist sehr wichtig, dass von vornherein immer klare Spielregeln vorhanden sind, damit die gründungswilligen MitarbeiterInnen genau wissen, was sie von der TU erwarten können. Darüber hinaus haben wir begonnen, im Haus selbst Gründungspotenzial zu erheben und die entsprechenden MitarbeiterInnen auf die Möglichkeit einer Unternehmensgründung aufmerksam zu machen.



O. Univ. Prof. Dr.ⁱⁿ techn. Sabine Seidler, TU Wien

Um den Innovationsprozess in Österreich weiter voranzutreiben, muss die Partnerschaft zwischen Wirtschaft und Wissenschaft gestärkt werden. Wie kann die universitäre Forschung in der Wirtschaft wirksam werden?

Moser: Meiner Meinung nach müssten sich diese beiden Sektoren viel stärker als gleichwertige Partner sehen und miteinander in einen Dialog treten. Intermediäre Organisationen wie die Industriellenvereinigung und einschlägige Ministerien müssten diesen Kontakt in geeigneten Dialogforen forcieren. Die Universitäten müssen den Unternehmen erklären, welchen Mehrwert sie haben, wenn sie mit Forschenden der Universitäten kooperieren. Ich denke, dass die Universität Wien ein verlässlicher Partner für Unternehmen ist und in mehreren Innovationsfeldern, wie sie die FTI-Strategie definiert, Expertise aufweist.

Seidler: Klassisch für den Transfer von Forschung in die Wirtschaft sind natürlich Kooperationsprojekte. Unternehmen suchen Forschungspartner aus, weil sie wissen, dass es spezifisches Know-how in einem bestimmten Bereich gibt. Was wir seitens der TU Wien beobachten ist, dass die Bedürfnisse seitens der Unternehmen immer komplexer werden. Deshalb müssen sich die Institute intern vernetzen, um diese Aufgabenstellungen gemeinsam angehen zu können. Das hat dann auch zur Folge, dass wesentlich mehr strategische Partnerschaften zwischen Unternehmen und Universitäten entstehen.

Welche Strategie verfolgt Ihre Universität um möglichst die besten Köpfe an die Universität zu holen und um die Nachfrage der Wirtschaft nach talentierten MitarbeiterInnen bedienen zu können?

Moser: In allen Fächern, aber speziell in den MINT-Fächern ist es die Strategie der Universität Wien, v.a. forschungsorientiert auszubilden. Ich bin überzeugt, dass diese Personen dann auch fit sind, um in einem Unternehmen Fuß zu fassen. Wir haben nachweisbar viele Forschungsfelder, in denen Studierende exzellent ausgebildet werden. Zusätzlich versuchen wir auch im Rahmen der Curricula und in den Ph.D.-Studien Transferable Skills wie beispielsweise IP-Management oder Projektmanagement einzubauen. Auch damit werden unsere AbsolventInnen fit für Unternehmen gemacht.

Seidler: Wir haben einerseits die Aufgabe die besten Lehrenden, andererseits auch die besten Studierenden ins Haus zu holen. Die TU Wien möchte ganz gezielt (Nachwuchs)WissenschaftlerInnen ansprechen. Dafür muss die Attraktivität des Wissenschaftsstandortes TU Wien betont werden. Was die Lehrenden betrifft, wählen wir in aufwendigen Evaluationsverfahren die besten aus. Im Zusammenhang mit den Studierenden versuchen wir besonders in der Studieneingangsphase gute Informationen zu bieten. Auch die Nachwuchsarbeit ist sehr wichtig: Wir müssen SchülerInnen zeigen, was wir für Studien anbieten. Ich glaube nicht, dass das Desinteresse so groß ist, sondern dass oft eine konkrete Vorstellung von Studium und Beruf fehlt.

Welche Wünsche haben Sie an die Politik?

Moser: Ich denke, dass mit den Universitäten nicht immer sorgfältig umgegangen wird - deren eminent wichtige zukunftsweisende Rolle wird oft nicht gesehen. Natürlich sind die Ziele der FTI-Strategie nur dann möglichst schnell umzusetzen, wenn die Universitäten so ausgestattet werden, dass sie diese Ziele auch erreichen können.

Seidler: Wir wünschen uns natürlich ein Studienplatz- und Forschungsfinanzierungsmodell, das kompetitive Elemente enthält und dass unsere Bemühungen, die wir schon seit vielen Jahren erfolgreich getätigt haben, auch anerkannt werden. Und dass wir letzten Endes Rahmenbedingungen erhalten, in denen wir unsere Aufgaben - nämlich Lehre und Forschung - als große gesellschaftliche Aufgabe durchführen können. ●

„FORSCHUNG ALLEIN FÜHRT NICHT ZUR INNOVATION“

INITS IM GESPRÄCH MIT PROF. DR. ALEXANDER VON GABAIN, GRÜNDER DER INTERCELL AG UND VORSITZENDER DES INITS AUFSICHTSRATS ÜBERNAHM MIT SEPTEMBER 2011 DEN VORSITZ DER VERWALTUNGSRATS DES EIT, DES EUROPÄISCHEN INSTITUTS FÜR INNOVATION UND TECHNOLOGIE.

Sie haben den Vorsitz des Verwaltungsrats des European Institute of Innovation and Technology (EIT) übernommen. Was sind die zentralen Aufgaben des EIT?

Alexander von Gabain: Viele Menschen in Europa glauben, dass erstklassige Forschung und gute Erziehung per se zur Innovation führen. Die beeindruckenden Erfolge der USA und auch inzwischen der Schwellenländer, aus Forschung und Lehre heraus innovative Wertschöpfungsketten aufzubauen, erklären sich aber daraus, dass EntrepreneurInnen im Zentrum stehen. Diese leben das „Knowledge Triangle“ und nützen Kenntnisse und Ausbildungen der akademischen Institutionen, um Ideen mit Potenzial in die Innovation zu überführen. Darauf baut das EIT auf und hat die ersten drei KICs (Knowledge and Innovation Centers) implementiert. In diesen Zentren werden europäische Forschungs- und Entwicklungs-Hotspots unternehmerisch, mit einem CEO an der Spitze, zur Innovation geführt.

Welche Schwerpunkte wollen Sie in dieser neuen Funktion setzen?

von Gabain: Unter meinem Vorsitz konzentriert sich das EIT auf die seit 2010 implementierten KICs. Diese drei Zentren mit den Schwerpunkten „erneuerbare Energie“, „Verminderung der Folgen von Klimaveränderung“ und „neue Vernetzungen in der Informationsgesellschaft“ sollen zu erfolgreichen Innovations-Plattformen werden – mit der Unternehmerin oder dem Unternehmer im Mittelpunkt. Wir sind zuversichtlich, dass der Lernprozess aus dem Aufbau der ersten KICs viele Informationen freisetzt, die wir dann – noch besser als bisher – als unternehmerische Innovationsprozesse aus dem Forschungs- und Lehrbetrieb der Europäischen Hochschulen freisetzen können. Unser Ziel für die nächsten zehn Jahre ist die Implementierung von sieben bis zehn weiteren Knowledge and Innovation Centers.

Auch als Vorsitzender des INITS Aufsichtsrats sind Sie in gestalterischer Funktion tätig und somit mit der Gründungs- und Innova-



o. Univ. Prof. Dr. Alexander von Gabain, Intercell AG

tionsszene in Österreich vertraut. Welche Weiterentwicklungen sind Ihrer Meinung nach für ein gründungsfreundliches Umfeld in Österreich erforderlich?

von Gabain: Forschung und Lehre führen nicht automatisch zu Innovationen. Diese Erkenntnis ist in der Gesellschaft noch nicht ausreichend gefestigt. Zudem muss die allgemeine negative Einstellung gegenüber dem Unternehmertum und dessen Finanzierung überwunden werden. Unternehmerische Prozesse bergen nicht nur Risiken, sondern auch Lernchancen. Innovative Unternehmen der Gegenwart müssen medial sichtbarer werden und innovative Unternehmen der Geschichte müssen in Schulbüchern aufscheinen. Vor allem bei vielen lehrenden ProfessorInnen ist ein Umdenken gefordert: Unternehmerische Aktivität soll als Chance, nicht als Bedrohung vermittelt werden. Von Seiten des Staates gilt es, steuerliche Anreizstrukturen für innovative UnternehmerInnen und Risikokapital zu schaffen.

Was sind Ihrer Meinung nach die zentralen Herausforderungen bei der Transformation von Forschungsergebnissen zu Produkt und Dienstleistungen?

von Gabain: Es gilt, eine totale Änderung der gesellschaftlichen Akzeptanz zu bewirken. Die Transformation von Forschungsergebnissen zu Produkten und Dienstleistungen ist ebenso ein hochkreativer Prozess wie jener der Erfindung und Entdeckung. Europa und Österreich können hier global nur dann bestehen, wenn der unternehmerische Ansatz integriert wird. Das kann, wie bei den KICs, durch das Zusammenbringen von ForschungsstudentInnen mit EntrepreneurInnen und einer entsprechenden Ausbildung – am besten von der Grundschule an – bewirkt werden.

AUF DER SUCHE NACH NEUEN WEGEN...

Das Europäische Institut für Innovation und Technologie (EIT) wurde im Jahr 2008 gegründet und soll Partnerschaften, Zusammenarbeit und Synergien zwischen Wirtschaft, Forschung und universitären Einrichtungen innerhalb der EU fördern und intensivieren, Innovationen vorantreiben und somit zur Unterstützung von Wachstum und Beschäftigung beitragen. Der Verwaltungssitz ist in Budapest. ●



ZEHN JAHRE BRÜCKENSCHLAG

SEIT DEM JAHR 2002 BAUT DAS VOM BUNDESMINISTERIUM FÜR VERKEHR, INNOVATION UND TECHNOLOGIE (BMVIT) INS LEBEN GERUFENE FÖRDERPROGRAMM **AplusB BRÜCKEN ZWISCHEN FORSCHUNG (ACADEMIA) UND WIRTSCHAFT (BUSINESS)**. ZIEL DES PROGRAMMES IST ES, INNOVATIVE GRÜNDERINNEN BEI DER ERFOLGREICHEN UNTERNEHMENSENTWICKLUNG ZU UNTERSTÜTZEN.

Die **AplusB ZENTREN**

INITS repräsentiert das Wiener Zentrum und ist einer von acht aktiven, mit Universitäten, Fachhochschulen und Forschungsrichtungen verbundenen Business-Inkubatoren. Diese fördern, begleiten und beschleunigen erfolgversprechende Gründungsvorhaben von AkademikerInnen mittels Beratung, Netzwerk, Finanzierung und Infrastruktur bei der wirtschaftlichen Umsetzung.

Aufgaben und Ziele der **AplusB** Inkubatoren

- Stimulierung von Gründungen
- Vermittlung von Gründungs-Know-how
- Beratung und Begleitung von Gründungsprozessen
- Integration in relevante Gründungsnetzwerke
- Betreuung von Gründungen in Unternehmensfrühphasen
- Vermittlung von Anschlussfinanzierungen für betreute Gründungen
- Bereitstellung materieller Infrastruktur
- Teilweise Finanzierung von Vorgründungs-, Gründungs- und frühen Unternehmensphasen
- Patentberatungsleistungen

AplusB STUDIE ONLINE

Eine Zusammenfassung der Arbeit, Positionierung und der Erfolge der österreichischen **AplusB** Inkubatoren im nationalen und internationalen Kontext bietet die Ende 2010 präsentierte **AplusB**-Studie. Neben einer quantitativen Analyse der Daten aus dem Gründungsmonitoring finden sich hier auch inkubationsrelevante Trends wie beispielsweise veränderte Rahmenbedingungen seit 2002 sowie ein Ausblick auf die neue Förderperiode **AplusB 10+** ab Oktober

2012. Die komplette Studie steht zum Download unter www.aplusb.biz zur Verfügung.

DER AplusB VEREIN

Durch die Neugründung des **AplusB** Vereins im Jänner 2011 wurde die zentrumsübergreifende Zusammenarbeit weiter strukturiert. Der Verein dient als Vernetzungsplattform der High-Tech-Gründungszentren untereinander. Ein Arbeitsschwerpunkt ist die gemeinsame Arbeit an der Umsetzung des Dachmarkenkonzeptes und hat die Erhöhung des Bekanntheitsgrades von **AplusB** zum Ziel.

BEREIT FÜR DIE ZUKUNFT

Die Arbeit der **AplusB** Inkubatoren ab dem Jahr 2012 ist sichergestellt. Das strategisch ausgerichtete Nachfolgeprogramm **AplusB 10+** des BMVIT trägt den geänderten Rahmenbedingungen und der fortgeschrittenen Professionalisierung der Inkubatoren Rechnung. Das Programm ist flexibler im Aufbau, besondere Schwerpunkte werden in den Bereichen Finanzierung, Internationalisierung, Alumni-Betreuung, IPR-Services (geistige Eigentumsrechte) sowie der Human Resources gesetzt. ●

ÜBERBLICK ZENTREN

Die acht **AplusB** Zentren in Österreich



www.AplusB.biz

AplusB in Zahlen (Stand Mai 2011)

8 Zentren, 51 MitarbeiterInnen

382 betreute Gründungsvorhaben

311 Unternehmensgründungen (2002 bis 2010)

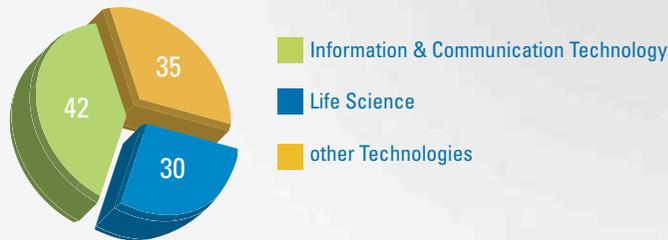
95 % aller mit Unterstützung von **AplusB** gegründeten Unternehmen sind noch aktiv

1.600 Arbeitsplätze mit einer AkademikerInnenquote von 71 %

Über 200 Millionen Euro Kapital flossen in die jungen Unternehmen

INiTS IN ZAHLEN

107 AUFGENOMMENE GRÜNDUNGSPROJEKTE: seit 10/2003



GESCHAFFENE ARBEITSPLÄTZE:	PATENTE EINGEREICHT:	PATENTE ERTEILT:
590	154	66

EINGEWORBENE FÖRDERUNGEN UND FINANZIERUNGEN FÜR GRÜNDUNGSPROJEKTE: seit 10/2003

42,7 Mio. € Förderungen
(AWS, FFG, ZIT etc.)

85,8 Mio. € Kapital
(Business Angels, VC, strat. Partner)

GRÜNDUNGSPROJEKTE IN ÖSTERREICH:



382 Start-ups gesamt seit Ende 2002
50 Start-ups p.a.

PREISE & WETTBEWERBE 2011

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.

REGIONALE AUSZEICHNUNG

Platzierung	Projekt	Was	Datum
1. Platz	ECOP Wärmepumpen OG	Energy Globe	Nov 10
1. Platz	THERMOCOLLECT	[ie:ku] 2010	Okt 10
1. Platz	HYDRIP GmbH	Wiener Zukunftpreis	
1. Platz	Fluidtime	Staatspreis Consulting 2010	Dez 10
2. Platz	Helioz GmbH	Genius Ideenpreis und Jugendpreis	Dez 10

NATIONALE AUSZEICHNUNG

1. Platz	finderly	i2b Businessplanwettbewerb	Dez 10
	Spectralmind OG	APA-IT Challenge 2010	Sept 10

INTERNATIONALE AUSZEICHNUNGEN

1. Platz	Marinomed	STEP Award	
Top 10	S-TARget therapeutics	Best of Biotech	2010
Top 100	Heliovis AG	Red Herring Europe	Mai 11
Top 100	Helioz GmbH	Red Herring Europe	Mai 11
	crystalsol	3rd global innovation competition	Jän 11

ALLGEMEINE AUSZEICHNUNGEN

1. Platz	Heliovis AG	VC/PE Award	Jun 11
1. Platz	PIDSO	Mercur 2010	Dez 10
1. Platz	Quantared	Mercur 2010	Dez 10
1. Platz	Helioz GmbH	Mercur 2010	Dez 10
	Helioz GmbH	Neptun Wasser Preis	Apr 11



107 INNOVATIVE GRÜNDUNGSVORHABEN

Seit dem Jahr 2002 hat sich einiges im Inkubator getan: INiTS realisierte aus ca. 850 so genannten Erstgesprächen 107 Gründungsprojekte in den Bereichen Informations- und Kommunikationstechnologie, Life Science und anderen Forschungsbereichen. Die Start-ups haben im Raum Wien bis dato ca. 600 hochwertige Arbeitsplätze sowie innovative Produkte und Dienstleistungen geschaffen.

www.inits.at

EIN PRODUKT, DAS ALLE BRAUCHEN

SEBASTIAN RIEPL UND BERNHARD ADLER SIND SEIT STUDIENZEITEN EIN TEAM. DIE ZUSAMMENARBEIT GIPFELTE 2007 IN DER GRÜNDUNG DES GEMEINSAMEN UNTERNEHMENS ECOP. MIT DER ERFINDUNG EINER NEUEN WÄRMEPUMPENGATIONERATION GEWANNEN SIE DEN VIENNA ENERGY GLOBE AWARD 2010.



Energy Globe Award an ECOP 2010
(v.l.n.r.: Bernhard Adler, A.o. Prof. Karl Ponweiser vom Institut für Thermodynamik, Sebastian Riepl)

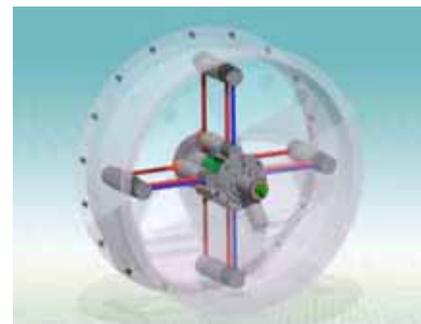
Als sich die beiden ehemaligen Studenten der Technischen Universität (TU) Wien zur Unternehmensgründung entschlossen, war die Rollenverteilung bald klar. Adler, der Bastler und Erfinder, übernahm den Part des technischen Leiters. Riepl kümmert sich um die Repräsentanz nach außen und die wirtschaftliche Umsetzung der Ideen. „Diese Aufgabenteilung muss es geben, um kosten- und zeiteffizient arbeiten zu können.“

AUFWACHHILFE

Vergleicht man die Gründerzahlen in Österreich mit den internationalen, scheint der Gründergeist hier nicht so präsent. In INITS sieht Riepl eine perfekte Möglichkeit, diesen „Spirit“ zu erwecken und zu fördern. „Wenn man ein Unternehmen gründen will, weiß man das schon lange im Grunde seines Herzens. Irgendwann ist dann der richtige Zeitpunkt da. Vor allem im innovativen Bereich ist die erste Entscheidung zur Selbstständigkeit keine reine Kopfsache.“ Das Programm hilft, administrative und finanzielle Hürden zu überwinden und fungiert als eine erste Qualitätskontrolle. Ist man in den Inkubator aufgenommen, wächst man als junges Unternehmen quasi in einer geschützten Atmosphäre auf und profitiert vom „friendly Network“. ECOP war relativ früh bei INITS dabei. Heute ist der Betreuungszeitraum abgeschlossen, das Unternehmen hat den erfolgreichen Start geschafft.

VON DER IDEE ZUM PRODUKT

„Unser Produkt funktioniert ökologisch und ökonomisch effizient und ist extrem flexibel“, fasst Riepl die wichtigsten Aspekte zusammen. ECOP entwickelt umweltfreundliche, nachhaltige Heiz- und Kühltechnologien und bietet damit Alternativen zur Erdöl- und Erdgasverbrennung. Die innovative 100kW Wärmepumpe eignet sich dabei besonders für industrielle Prozesse. Die Technologie ist in der Lage, Wärme von über 150 Grad Celsius und Kälte bis zu minus 20 Grad Celsius zu erzeugen. Heutige Wärmepumpen schaffen im Mittel nur eine Erwärmung bis zu 70 Grad. Damit ist nicht nur eine Vielzahl industrieller Anwendungen, sondern auch die Nutzung von Abwärme und Erdwärme sinnvoll möglich. Geringe Anschaffungskosten bei hoher Effizienz stellen dabei die rasche Amortisation in weniger als drei Jahren sicher. „Jeder, der Kälte oder Wärme



braucht, benötigt auch unser universelles Produkt“, ist Riepl überzeugt. Jetzt gelte es, diesen Umstand bekannt zu machen.

„Wir haben den Weg der selbständigen und radikalen Neuentwicklung gewählt.“ Dieser im Maschinenbausektor eher unübliche Weg ist sehr kapital- und zeitintensiv. ECOP ist am Ende der Forschungsphase angelangt, die internationale Patentanmeldung läuft. Obwohl es noch kein fertiges Produkt gibt, ist der weltweite Markt in Sichtweite. In den kommenden zwei Jahren werden mehrere Pilotanlagen entstehen, das Produkt wird dadurch nachvollziehbar. Ein konkreter von vielen möglichen Anwendungsfällen ist der Einsatz in einem Nahwärmenetz, welches die Heizenergie für ein Dorf liefert. Erdwärme, die mit 50 Grad Celsius zur Verfügung steht, wird auf bis zu 90 Grad Celsius erhöht und in den Versorgungskreislauf

Peter Tschuchnig
Gründungsberater
Informations- und Kommunikationstechnologie & andere technische und naturwissenschaftliche Bereiche

„Aus Erfahrung wissen wir um den positiven Effekt der Community und die Vielfältigkeit kreativer Prozesse. Wir ermöglichen einen unkomplizierten Gedanken- und Erfahrungsaustausch unter Gleichgesinnten mit ähnlichen Zielen.“

eingebracht. Die Frage der Produktion wird aus heutiger Sicht mittels Fremdfertigung erfolgen. Qualitätskontrolle und Handling bleiben beim Unternehmen, den Vertrieb übernehmen Industriepartner.

GOOD TIMES

Riepl blickt positiv gestimmt in die unternehmerische Zukunft. „Wir haben soeben die Wandlung von der OG zur Kapitalgesellschaft vollzogen. Früher haben wir diese Notwendigkeit noch nicht gesehen, da wir uns sehr lange über unsere Umsätze - Erträge aus Fremdaufträgen und Förderungen - finanziert haben.“ Nun wird es jedoch Zeit, Investoren an Bord zu holen. Die neue INITS-Initiative, Gründer verstärkt bei der Investorensuche zu unterstützen, begrüßt der Jungunternehmer. „Gerade bei der Finanzierung passieren die wirklich teuren Fehler. Diese Erfahrungen muss man nicht unbedingt alleine machen.“ ECOP findet sich in diesem Feld mittlerweile gut zurecht. Man muss sich aber genau ansehen, um welchen Preis man das Geld bekommt. „Unser Team – und dazu gehören auch GeldgeberInnen – legt großen Wert auf partnerschaftliches Arbeiten.“ Als Ziel für die nächsten zwei Jahre nennt Sebastian Riepl die Realisierung der ersten Anlagen. Unterstützer – ob innerhalb des Teams oder als InvestorInnen – sind dabei gerne willkommen.

ENERGY GLOBE AWARD

Der Energy Globe Award wurde von dem Gmundener Wolfgang Neumann im Jahr 2000 ins Leben gerufen. Dieser „Weltpreis für Nachhaltigkeit“ wird in den Kategorien Erde, Feuer (Energie), Wasser, Luft und in der Sonderkategorie Jugend vergeben. Es werden Projekte prämiert, die dazu beitragen, diese vier Grundelemente des Lebens zu schützen und zu erhalten.

FACTBOX:

Gründer/Team:	Sebastian Riepl und Bernhard Adler
Unternehmen:	ECOP Technologies GmbH (steht für ökologische Leistung – Wortkreation aus ECO und COP – Englisch für Leistungszahl)
Gegründet:	2007
INITS-Betreuung:	Februar 2007 bis Oktober 2008
Standort:	Wien
Mitarbeiter:	10, Erweiterungen geplant
Focus:	Forschung und Entwicklung
Produkt/Idee:	Innovative Wärmepumpensysteme
Slogan:	...simply ecophenomenal
Auszeichnung:	Energy Globe Award, Landessieger Wien 2010
Kontakt:	www.ecop.at

FÜR EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT

MIT SEINEM NEU ENTWICKELTEN CHEMISCHEN VERFAHREN SCHLIESST GRÜNDER AMITAVA KUNDU DIE LÜCKE ZWISCHEN DEM ÜBERANGEBOT AN GLYCERIN UND DER STEIGENDEN NACHFRAGE AN MILCHSÄURE. DAMIT VERSCHAFFT ER SICH ZUGANG ZUM ZUKUNFTSMARKT DER „GRÜNEN CHEMIE“.

Amitava Kundu ist Chemiker aus Leidenschaft und mit seiner Idee auf dem besten Weg zum internationalen Markterfolg. Derzeit sind über 90 Prozent aller Chemikalien, Werk- und Energiestoffe petrochemischen Ursprungs. Doch das Erdöl wird knapp, die Preise steigen und die Suche nach ökonomisch und ökologisch sinnvollen Alternativen lässt sich nicht mehr aufschieben. Genau hier setzt ab&cd innovations an: „Wir entwickeln Verfahren, um Chemikalien aus industriellen Reststoffen oder Nebenprodukten herzustellen. Da man viele dieser Industriereste in wenigen Schritten zu wertgesteigerten Produkten konvertieren kann, habe ich mich auf deren Aufarbeitung spezialisiert.“ Hier geht es nicht um Recycling, sondern um die Umwandlung in industrierelevante Chemikalien. Das Gründungs- und Initialprojekt ist ein neues Verfahren zur Konvertierung von Glycerin zu Milchsäure, die Markteinführung steht kurz bevor.

EINE SAUBERE ALTERNATIVE

Das in der Biodieselproduktion als Nebenprodukt anfallende Glycerin ist im Übermaß vorhanden und als günstiger Rohstoff zu haben. Die Umwandlung von Glycerin ist nichts Neues, die spezielle Konvertierung in Milchsäure jedoch schon. Das Besondere an dem neuen Verfahren ist das „Wie“, über das der Erfinder vor Abschluss des laufenden Patentverfahrens nicht im Detail spricht. Eines darf gesagt werden: Der derzeitige übliche, fermentative Weg der Umwandlung erfordert große Anlagen und hohe Investitionen. Das neue, chemische Verfahren ist auch nachträglich in bestehende Biodieselanlagen integrierbar. Damit bekommen Produzenten erstmals die Chance, anfallende Reststoffe selbst zu verarbeiten und zu vermarkten. Denn Milchsäure gilt als „saubere Alternative“ und ist eine gefragte Chemikalie. Sie kommt in der Lebensmittel-, in



DI Andreas Geschöpf
Gründungsberater
Informations- und Kommunikationstechnologie & andere technische und naturwissenschaftliche Bereiche

„Auf Basis jahrelanger Erfahrung mit mehr als 100 Gründungsprojekten haben wir einen Gründungsprozess für Technologie-Start-ups entwickelt, der laufend optimiert wird.“

der Pharma- und in der Kosmetikindustrie zum Einsatz, sie ist Basis für die Herstellung umweltfreundlicher, organischer Lösungsmittel und wird für die Produktion biologischer abbaubarer Kunststoffe (PLA) verwendet. In letzterem liegt auch das größte Potenzial: Experten prognostizieren jährliche Wachstumsraten von zwanzig bis dreißig Prozent. Ganz allgemein sind „Grüne Chemikalien“ stark im Kommen. Laut einer Marktstudie von Pike Research beläuft sich das Weltmarktvolumen derzeit auf rund drei Milliarden Dollar. Bis zum Jahr 2020 wird sich die Zahl auf 100 Milliarden Dollar steigern – und macht dann immer noch weniger als ein Prozent des gesamten weltweiten Chemikalienmarktes aus.

EIN GEPLANTER WEG

Der Wunsch nach Selbständigkeit und das Interesse für Green Chemicals und Green Technologies waren bei Amitava Kundu bereits während des Chemiestudiums da. „Ich habe nach Abschluss meines Doktoratsstudiums an der Uni Wien mein Geld zusammengekratzt, Chemikalien gekauft und zu experimentieren begonnen.“ Als sich die erwarteten Ergebnisse zeigten und alle Zeichen auf Unternehmensgründung standen, war es Zeit für die Suche nach Support. INITS und das aws (Austria Wirtschaftsservice GmbH) waren die ersten Ansprechpartner, die parallel das Potenzial erkannten und ab&cd innovations in ihre Förderprogramme aufnahmen. „Wenn man will, geht alles: Wichtig sind Konsequenz und

Spaß an der Arbeit. Und man muss sich selbst aktiv um Unterstützung kümmern. Die Möglichkeiten sind da, doch es läuft einem keiner hinterher“, berichtet der Jungunternehmer aus seiner Erfahrung. Risiken und Opfer sind Teil der Gründungs-Phase, doch die positiven Aspekte überwiegen. Von der Zusammenarbeit mit INITS verspricht sich der Chemiker viel und freut sich vor allem auf den Erfahrungsaustausch mit ExpertInnen und anderen GründerInnen: „INITS hat schon hundert Gründungs-Projekte betreut, ich mache das zum ersten Mal. Ich muss nicht alle Fehler selber machen, ich lerne lieber aus den Erfahrungen der anderen. Und es ist sehr motivierend, sich in dieser dynamischen Start-up-Atmosphäre zu bewegen.“ Geplante Schritte für die nächsten einhalb Jahre – sprich den betreuten Zeitraum – sind der Abschluss des Patentverfahrens, der weitere Auf- und Ausbau des Teams sowie die Markteinführung des lizenzierten Verfahrens. Nach Ablauf der Förderprogramme soll rasch die Gründung einer Kapitalgesellschaft erfolgen. Erste, interessierte Investoren haben auch schon angeklopft.



Mag. Katharina Chmielewska
Assistentin der
Geschäftsleitung & HR

„Wir unterstützen IdeenträgerInnen dabei, die Idee in einem definierten Prozess bis zum Markteintritt zu entwickeln und das passende Team für den Unternehmenserfolg zusammenzustellen.“

FACTBOX:

Gründer/Team:	DI Dr. Amitava Kundu
	Geschäftsführer
Unternehmen:	ab&cd innovations (Advanced Biocommodities and Chemically Developed Innovations)
Gegründet:	2011
INITS-Betreuung:	seit Juli 2011
Produkt/Idee:	Glycerin zu Milchsäure
Slogan:	...shaping the sustainable future
Kontakt:	www.ABandCD.com

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.

WIR DANKEN ALLEN FÜR IHRE UNTERSTÜTZUNG!

INiTS GESCHÄFTSFÜHRUNG UND TEAM

PROJEKTBEIRAT

Dr. ERNST ANTENSTEINER
 Em. O. Univ. Prof. DI. Dr. FRITZ PASCHKE
 Univ. Lektor Mag. Dr. PETER ADLER
 DI DIETER EULER-ROLLE
 Hon. Prof. Dkfm. Dr. RAINER HASENAUER
 O. Univ. Prof. DI Dr. HERMANN KATINGER
 O. Univ. Prof. Dr. DIMITRIS KARAGIANNIS

Vorsitzender des Projektbeirates; Gründer & Geschäftsführer Q-Perior GmbH
 Stellvertreter des Vorsitzenden; „Institut für Sensor- und Aktuatorssysteme“ TU Wien
 Mediator und Unternehmensberater
 Geschäftsführer, Master HR Consulting GmbH, Präsident CMC Masters Club (bis 06/2011)
 Unternehmer & Vorstand Vereinigung High Tech Marketing
 Leiter des Instituts für Angewandte Mikrobiologie, Universität für Bodenkultur
 Leiter des Instituts für Knowledge and Business Engineering,
 Universität Wien, Gründer BOCH GmbH
 Leiterin Research Management, A1 Telekom Austria AG
 Leiter Systemtechnik, Festo Ges.m.b.H.
 Gründer & CEO, Bio Innovations GmbH

DIⁱⁿ Dr.ⁱⁿ WALTRAUD MÜLLNER, MBA
 Ing. FRANZ E. NAGELREITER
 Dr. WERNER WOLF

AUFSICHTSRAT

O. Univ. Prof. Dr. ALEXANDER VON GABAIN

Vorsitzender des Aufsichtsrats; Gründer & strategischer Berater, Intercell AG,
 Professor an der Universität Wien & Karolinska Institut Stockholm
 Geschäftsführer der OÖ. Technologie- und Marketinggesellschaft m.b.H. (bis 2005)
 Vizerektor für Forschung und Nachwuchsförderung, Universität Wien
 Geschäftsführer, Wirtschaftsagentur Wien
 Gründerin & CEO MED-EL (bis 04/2011)
 General Partner, Wellington Partners (seit 05/2011)
 Stellvertreter des Vorsitzenden; Vizerektor für Finanzmanagement und Controlling,
 Technische Universität Wien
 Leiter „Forschungs- und Transfersupport“, Technische Universität Wien

DI BERGHOLD BAYER
 O. Univ. Prof. DI Dr. HEINZ ENGL
 Mag. GERHARD HIRCZI
 Doz. DIⁱⁿ Dr.ⁱⁿ Med.h.c. INGEBORG J. HOCHMAIR-DESoyer
 Dr.ⁱⁿ REGINA HODITS
 Mag. Dr. PAUL JANKOWITSCH

Mag. PETER KARG

GESELLSCHAFTER

Innovationszentrum Universität Wien
 Technische Universität Wien
 ZIT - Die Technologieagentur der Stadt Wien GmbH

(37 %) Mag. Claudia Kögler
 (37 %) Rektor O. Univ. Prof. DI Dr. Peter Skalicky
 (26 %) Dr. Claus Hofer, Dieter Zabrana

INNOVATION BRAUCHT STARKE PARTNER

WIR DANKEN ALLEN PARTNERN UND FÖRDERSTELLEN, DURCH DEREN UNTERSTÜTZUNG INTERESSANTE UND ERFOLGREICHE UNTERNEHMUNGEN ENTSTEHEN KONNTEN, FÜR DIE GUTE ZUSAMMENARBEIT.

INDUSTRIEPARTNER

A1 Telekom Austria AG • Festo Ges.m.b.H. • Frequentis AG • Microsoft Österreich GmbH • Siemens AG Österreich

SERVICEPARTNER

ACP Computer Handels GmbH • Dr. Peter Adler • ASEP - Austrian Senior Experts Pool • BBG – Bundesbeschaffung GmbH • Biotechnology Consulting • BOC Information Systems GmbH • Brainworks • Brimatech Services GmbH • michael buchecker business coaching & consulting • Frenz Cross Cultural Consulting GmbH • Herbst, Vavrovsky & Kinsky Rechtsanwälte GmbH • HFP Steuerberatungs GmbH • Hitec Marketing • Hübner & Hübner Steuerberatung GmbH & Co KEG • Inode Telekommunikationsdienstleistungs GmbH • IT Design • Dr. Anton Lamboj • Lemon-tree.at • L.S.Z. Consulting • market- ing • PMCS - Projektmanagement Consulting & Services GmbH • Prime Communication & Corporate Finance Consulting GmbH • Dr. Eugen Stermetz • TUcareer – Career Center der TU Wien • Vienna IT Enterprises • Schwertl & Partner • WB Vertriebsberatung • Zukunftsbranchen • 3s invest Beteiligungen GmbH • Wild GmbH • FAS.research • sowie alle INiTS Alumni

NETZWERKPARTNER

Alumni Verband der Universität Wien • ApluB Zentren • AWS- Austria Wirtschaftsservice GmbH • Boston University – Institute for Entrepreneurship • departure • FFG • FFI Büro für Forschungsförderung und Innovation der VUW • Forschungsservice der Universität für Bodenkultur Wien • Forschungsservice und Internationale Beziehungen der Universität Wien • gcp - gamma capital partners Beratungs- & Beteiligungs AG • Genius • i2b & GO! • Initial Factor • IDEX- Idea Exchange Austria • Innovation network Austria • Institut für Entrepreneurship & Innovation der WU Wien • Life Science Austria (LISA) - Vienna Region Clustermanagement • Management Akademie & Consulting GmbH • IMUW Forschungsservice- und -beteiligungs GmbH • Nano- Initiative • start-europe • Silicon Valley, Boston • Technologietransfer der TU Wien • UC Berkeley - Lester Center for Entrepreneurship • UNIUN • University of North Carolina at Chapel Hill • vetWIDI Forschungsholding GmbH • Wiener Wachstumsfond • Wiener Wissenschafts-, Forschungs-, Technologiefonds • WIFO - Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung • Wirtschaftsagentur Wien • WKÖ – Wirtschaftskammer Österreich • WKW – Wirtschaftskammer Wien • WU Wien – Institut für Marketing-Management • ZIT - Die Technologieagentur der Stadt Wien GmbH • UnternehmerTUM

AKADEMISCHE PARTNER

FH Technikum Wien • Technische Universität Wien • Universität Wien • Universität für Bodenkultur Wien • Veterinärmedizinische Universität Wien (VUW)

