



UNTERNEHMENS- GRÜNDUNGSPROJEKTE

JAHRESBERICHT
2009/2010





JOIN THE NETWORK

Liebe Leserinnen!
Liebe Leser!

Wieder ist ein Jahr vergangen. Zeit für eine Bilanz und unsere Pläne für die Zukunft vorzustellen.

Unsere Schnittstellenfunktion zwischen Wissenschaft und Wirtschaft wollen wir auch künftig ausbauen und festigen. Dazu hat INiTS ein Strategiepapier erstellt und die Vision 2020 festgelegt. Mehr darüber finden Sie im Jubiläumsartikel "Unsere Kompetenz für Ihre Innovation", der unsere bisherigen Erfolge aufzeigt und einen Blick in die Zukunft wirft. Danke an dieser Stelle an alle engagierten GründerInnenteams, das INiTS-Team und alle Beteiligten, die diesen Erfolg ermöglicht haben.

Der vorliegende Jahresbericht widmet sich dem Thema Innovationssystem, seinen Elementen und Akteuren. Forschung, Technologie und Innovation sind die maßgebenden Kräfte für die Steigerung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit eines Landes. Österreich hat einen erfolgreichen Aufholprozess absolviert. Um als „Innovation Leader“ reüssieren zu können, muss sich Österreich an den dynamischen Innovationssystemen orientieren und seine FTI-Strategie entsprechend ausrichten.

Das Ziel der FTI-Politik für den Standort Österreich ist formuliert: Drehpunkt zu sein in einem zentral-europäischen Raum für Forschung, Entwicklung und Innovation. Jetzt muss noch die Umsetzung gelingen: durch gezielte Zusammenarbeit aller Akteure im wissenschaftlichen, kooperativen und unternehmerischen Bereich.

Auch die neun österreichischen AplusB Zentren haben ihre Zukunftsstrategie für die kommende Dekade erarbeitet. Die Themen dieses Programms fokussieren ebenfalls auf die zentralen Inhalte und Herausforderungen, vor die der Markt und die Gesellschaft uns stellen und für die innovative, und oftmals technologische Lösungen gesucht und gefunden werden müssen.

Ich freue mich auf ein weiteres spannendes Jahr mit all seinen Herausforderungen, die Fortführung der bereits in Gang gesetzten Entwicklung – und last but not least – auf weitere herausragende Geschäftsideen, an deren nachhaltigem Erfolg wir gemeinsam mit den UnternehmerInnen arbeiten werden.

Viel Freude beim Lesen des Jahresberichtes wünscht Ihnen

DI Michael Rauhofer, MAS
Geschäftsführer

4 Leitartikel

18 100 INiTS Gründungsprojekte

INiTS Statistik 20

22 Success Stories

Preise der Gründer 23

24 Success Story
Lexogen

25 Success Story
Treventus

26 Neue Projekte

30 INiTS Events

35 Unsere Partner

34 INiTS Gremien

32 AplusB Zentren

INNOVATIONSSYSTEM – BRÜCKE ZWISCHEN WISSENSCHAFT UND WIRTSCHAFT

FORSCHUNGS-, TECHNOLOGIE UND INNOVATIONS-POLITIK (FTI-POLITIK)

IM RAHMEN DES JEWEILS NATIONALEN INNOVATIONSSYSTEMS EINES LANDES GESTALTEN DIE DREI HAUPTAKTEURE INDUSTRIE, WISSENSCHAFT, REGIERUNG – IM BESTMÖGLICHEN ZUSAMMENSPIEL MIT DEN NEBENAKTEUREN DIE MASSNAHMEN IHRER FTI-POLITIK.

Nur bei einem funktionierenden Zusammenspiel von Wissenschafts- und Wirtschaftssystem können durch Wissens- und Technologietransfer Innovationsvorhaben entstehen. Zusätzlich müssen besonders hohe technologische Risiken in Innovationsprojekten durch öffentliche Förderungen finanziell abgedeckt werden. Für die Finanzierung von Innovationsvorhaben mit hohen Unwägbarkeiten eignet sich Risikokapital. Diese großen Bausteine bilden zusammen mit den jeweiligen Standortfaktoren, wie dem Bildungssystem und den Humanressourcen, der Infrastruktur sowie der Wirtschaftsentwicklung eines Landes, das Innovationssystem auf nationaler Ebene.

Erfolgsfaktor Innovation

Die Fähigkeit Innovationen hervorzubringen wird sowohl von Exper-

ten als auch von Unternehmen immer häufiger als der wichtigste Erfolgsfaktor für eine dynamische Wirtschaftsentwicklung gesehen. In Zukunft wird es daher entscheidend sein, wie gut die heimischen Unternehmen diesen Hebel zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit bedienen und ausbauen können.

Österreichs Wirtschaft wird vorwiegend von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) getragen. Obwohl KMU oft rascher und flexibler als große Unternehmen auf Marktgegebenheiten reagieren können, verfügen sie im Vergleich zu Großunternehmen naturgemäß über eine geringere Ausstattung an Ressourcen unterschiedlichster Art (z.B. Kapitalausstattung, Bandbreite an Qualifikationen und Kompetenzen, Vernetzung nach außen).

Als Kristallisationspunkt von Innovationen, die außerhalb der etablierten Unternehmen entstehen, braucht es also zunächst „kluge Köpfe“ und Wissensvorsprung aus der Forschung in einem funktionierenden Wissenschaftssystem und eine prosperierende öffentlich getragene Forschungslandschaft.

Benchmark Forschungsquote

Mit dem Ziel der Erreichung von 3% Forschungsquote im Sinne der Lissabon-Strategie hat sich in Österreich in den letzten Jahren ein deutlich sichtbares Innovationssystem herausgebildet. Die FTI-Politik hat notwendige Rahmenbedingungen zur Erreichung der 3% Quote geschaffen und kann als eines von wenigen Ländern der EU auf eine deutliche Steigerung der Gesamtsumme der österreichischen F&E-Ausgaben von 2,73% des Bruttoinlandsproduktes (BIP) im Jahr 2009 verweisen (Quelle: Statistik Austria).

Die öffentliche Unterstützung von F&E-Aktivitäten erfolgt in Form von direkten und indirekten finanziellen Förderungen an Projekten, Unternehmen und Forschungseinrichtungen. Zweites in Form der (Teil-)Finanzierung von Akteuren und Aktivitäten, die für die Funktionen von Innovationssystemen maßgeblich sind.

Intermediäre Einrichtungen

Im Zuge der laufenden Weiterentwicklung der FTI-Politik entstanden in den letzten Jahren intermediäre Einrichtungen, die als Brücke zwischen Wissenschaft und Wirtschaft fungieren und innovationsbezogene Kooperationen von Unternehmen koordinieren und operativ unterstützen.



Dazu zählen: „Technologieagenturen“, Informations- und Kommunikationsplattformen, Netzwerkorganisationen, Clusterorganisationen, Kompetenzzentren, Technologiezentren, Inkubatoren, u.a.

In Österreich haben sich die sehr wirkungsvoll agierenden, intermediären Einrichtungen FFG (Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft) und AWS (Austria Wirtschaftsservice) etabliert. In Wien nehmen diese Aufgaben die Wirtschaftsagentur Wien (vormals WWFF) wahr, sowie das ZIT (Zentrum für Innovation und Technologie) als Technologieagentur der Stadt Wien.

Insgesamt ist national wie regional ein gut ausdifferenziertes direktes finanzielles Förderangebot vorhanden.

Innovationsfähigkeit von Unternehmen

Aus der Sicht von innovierenden Unternehmen ist die finanzielle Unterstützung von Innovationsprojekten durch Förderangebote jedoch nur einer von vielen Erfolgsfaktoren. Die Innovationstätigkeit von Unternehmen folgt spezifischen internen Prozessen, erfordert spezielle organisatorische Fähigkeiten sowie Kenntnisse über relevante intermediäre Einrichtungen, und hängt von vielen begleitenden Erfolgsfaktoren ab, die unter dem Begriff der Innovationsfähigkeit von Unternehmen subsumiert werden. ●

WISSEN: WETTBEWERBS-FAKTOR NUMMER EINS

IM GESPRÄCH MIT REKTOR UNIV. PROF. DR. GEORG WINCKLER, UNIVERSITÄT WIEN UND REKTOR UNIV. PROF. DI DR. PETER SKALICKY, TECHNISCHE UNIVERSITÄT WIEN.



Rektor Univ. Prof. Dr. Georg Winckler, Universität Wien

„Eine Investition in Wissen bringt noch immer die besten Zinsen.“
Benjamin Franklin.

Laut dem WIFO Positionspapier zur FTI-Strategie 2020 bilden Lehre und Forschung sowie das Bildungssystem als solches den Flaschenhals des Innovationssystems.

Will Österreich 2020 Spitzenreiter sein, so nimmt – nicht zuletzt aufgrund der teils längeren Vorlaufzeiten – Wissen die Rolle des Wettbewerbsfaktors Nummer eins ein. Ohne einen international hervorragenden Hochschulsektor wird Österreich seine Wettbewerbsfähigkeit nicht sichern können.

Die Systemevaluierung regt zwei Ziele an: Erstens die „Breite“ und zweitens die „Spitze“ der Humankapitalbasis für Innovation zu erhöhen, d.h. die Abschlussraten, also die Quantität sowie die Qualität der Hochschul-Lehre und –Forschung zu verbessern.

Ziel: Österreich als „Innovation Leader“

WINCKLER, UNIVERSITÄT WIEN: Die Universität Wien ist im Bereich der Forschung mit den Herausforderungen des internationalen Wettbewerbs in starkem Maße konfrontiert. Voraussetzungen um mithalten zu können, sind Exzellenzprogramme wie z.B. in Deutschland, Universitätsbudgets von mindestens 2% des BIP sowie liberale Arbeitsmarktbestimmungen für internationale WissenschaftlerInnen. Wenn wir den Anspruch aus dem Regierungsprogramm, nämlich den Aufstieg Österreichs vom „Innovation Follower“ zum „Innovation Leader“, nicht aufgeben wollen, so ist die Politik gefordert zu handeln.

Wissenschaftlicher Nachwuchs: Garant für Innovation

WINCKLER, UNIVERSITÄT WIEN: Wissenschaftlicher Nachwuchs ist Garant für Erfolg, Innovation und Kontinuität in der Forschung. Die Universität Wien setzt deshalb über strukturierte Doktoratsprogramme (Initiativkollegs) eine Ergänzung zum Doktoratsstudium mit Einzelbetreuungen. Neben den FWF-Doktoratskollegs gibt es zwölf sogenannte Initiativkollegs, die aus universitären Mitteln gefördert werden. Mit den Doktorats- und Initiativkollegs werden den internationalen Standards entsprechend junge WissenschaftlerInnen in ihrer Karriereplanung unterstützt.

SKALICKY, TECHNISCHE UNIVERSITÄT WIEN: Wir legen nach dem Grundsatz „forschungsgeleitete Lehre“ großen Wert auf die Einbeziehung unserer Studierenden in die Forschung. Damit leisten wir einen wesentlichen Beitrag zur Nachwuchsförderung, die uns auch ein großes Anliegen ist. Pro Jahr bilden wir 1.200 Diplomingenieure aus und vergeben nahezu 200 Doktorate. Neben der Nachwuchsförderung ist das auch ein Beitrag zur sozialen ökonomischen und politischen Stabilität unserer Wirtschaft und unseres Landes.

Aufgabenwandel der Universitäten?

WINCKLER, UNIVERSITÄT WIEN: Die Aufgaben der Universität Wien sind klar festgelegt: Forschung und Lehre, dazu zählen Wissenschaftsentwicklung, das Heranbilden und Fördern des wissenschaftlichen Nachwuchses und die Koordinierung der wissenschaftlichen Forschung und Lehre, die Lehre selbst und der Wissens- und Technologietransfer in die Praxis. Darüber hinaus stellt auch die Information an die Öffentlichkeit über die Erfüllung dieser Aufgaben eine solche dar.

SKALICKY, TECHNISCHE UNIVERSITÄT WIEN: Die Universitäten haben immer noch eine Kernaufgabe, nämlich das Wissen der Zeit zu sammeln, durch Forschung weiterzuentwickeln und es denjenigen, die es haben wollen, anzubieten. In letzter Zeit ist allerdings ein Paradigmenwechsel feststellbar. Die Universitäten sollen in verstärktem Maße ein Teil des nationalen Innovationssystems werden, ursprünglich nicht ihre Kernaufgabe.

Technologietransfer – zu einseitig?

SKALICKY, TECHNISCHE UNIVERSITÄT WIEN: Die Nachfrage der Industrie nach unserem Forschungsangebot sollte stärker sein, um auch das Innovationsniveau in der Industrie zu heben. Allerdings gilt es zu berücksichtigen, dass Österreich eine KMU-Struktur hat, und die kleinen und mittleren Unternehmen grundsätzlich nicht so forschungsfreudig sind wie Konzerne. Wir bieten daher unsere Forschungsleistungen aktiv an. Es geht jedoch nicht darum, den Unternehmen irgendetwas einzureden, um Geld zu akquirieren, uns ist wichtig, dass die Unternehmen unsere Kooperation wirklich benötigen.



Rektor Univ. Prof. Dr. Peter Skalicky, Technische Universität Wien

Verwertung – Universitäten als Förderer von Entrepreneurship?

WINCKLER, UNIVERSITÄT WIEN: Neben Forschung und Lehre gehört auch die kommerzielle Verwertung der Ergebnisse zu den Aufgaben der Uni Wien, um einen möglichst hohen Rückfluss an Geldern in die Forschung zu erzielen. Um dies möglich zu machen, ist der Schutz von Forschungsergebnissen ein wichtiger Faktor. Mit der Zahl der Patente und Patentanmeldungen wächst auch die wissenschaftliche Anerkennung. Unsere Dienstleistungseinrichtung „Forschungsservice und Internationale Beziehungen“ unterstützt Forschende und Studierende in allen Fragen bezüglich kommerzieller Verwertbarkeit. Und wir bieten zwei zusätzliche Verwertungsschienen: Bei der Suche nach Lizenznehmern durch AWS-Tecma und bei der Unterstützung einer Unternehmensgründung durch das AplusB Gründerzentrum INITS.

SKALICKY, TECHNISCHE UNIVERSITÄT WIEN: Was wir tun können – und auch tun, ist, gute Leute auszubilden. Aber es ist nicht ausschließlich Aufgabe einer Universität, Entrepreneurship in den Vordergrund zu stellen. Wir sehen die Wichtigkeit und wir sind Miteigentümer der INITS. Viele WissenschaftlerInnen sind andererseits mehr an einer wissenschaftlichen Auswertung interessiert, als an einer unternehmerischen. Das Interesse daran nimmt allerdings zu. ●

¹ Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung
² Fonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung

FTI-STRATEGIE 2020

Die aktuell starken Umbrüche im internationalen Kontext von Forschungs-, Technologie und Innovations (FTI)-Politik stellen substantielle Herausforderungen für die zukünftige Entwicklung des österreichischen Innovationssystems dar. Der Rat für Forschung und Technologieentwicklung hat 2009 seine Strategie 2020 präsentiert. Die Kernaussage der FTI-Strategie lautet: Österreich steckt überdurchschnittlich viele Ressourcen in Forschung, Technologie und Innovation – generiert jedoch einen vergleichsweise unterdurchschnittlichen Output. Diese Schieflage gilt es zu korrigieren. Folgende Elemente bilden die wesentlichen Bestandteile der Strategie:

1. Humankapital – Bildung/Ausbildung

Wissen ist und bleibt der Wettbewerbsfaktor Nummer eins. Den österreichischen Universitäten und Hochschulen kommt eine tragende Rolle beim angestrebten Aufstieg Österreichs vom „Innovation Follower“ zum „Innovation Leader“ zu. Dazu zählt wesentlich auch die Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses. Zentral ist die Nachwuchssicherung von „innen“ durch die Ausbildung einer ausreichenden Zahl an hochqualifizierten AbsolventInnen, die auf die Erfordernisse des Arbeitsmarktes optimal vorbereitet sind. Gleichzeitig muss Österreich seine Attraktivität nach „außen“ als Arbeitsplatz für internationale Spitzenkräfte weiter ausbauen.

2. FTI-Dynamik fortsetzen – Output stärken

Als Vision den Wachstumspfad fortzusetzen, sollten 4% des BIP bis 2020 angestrebt werden, jedoch mit einem stärkeren Fokus auf Outputfaktoren. Dafür ist es notwendig eine Frontrunning-Rolle einzunehmen, bei der es u.a. darum geht, neue und einzigartige Strukturen und Prozesse zu entwickeln, die das Innovationssystem insgesamt stärken. Dies setzt eine völlig neue Herangehensweise voraus, die sich verabschiedet von Adaptionen bereits bekannter Strukturen in anderen Ländern. Durch eine moderne Governance, die derart ausgebildet ist, dass die Ministerien die strategischen Zielsetzungen erarbeiten und Förderagenturen die dafür notwendigen Instrumente entwickeln.

3. Anwendung eines breiten Innovationsbegriffes

Wohlstand und Beschäftigung können nur erhalten werden, wenn

auch zukünftig Produktion in Österreich in nennenswertem Ausmaß vorhanden ist. Leitbetriebe und ihre intensive Vernetzung mit kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und Start-ups spielen dabei eine zentrale Rolle. Das Ziel muss sein, Produktionskapazitäten in Österreich zu erhalten und aufzubauen. Dabei spielt Innovation eine Schlüsselrolle. Um das österreichische Innovationssystem zu stärken, muss Innovation in ihrer gesamten Breite adressiert werden. Denn Innovation ist vielschichtig und erfordert einen deutlich erweiterten Innovationsbegriff. Das heißt, dass u.a. neben Produktinnovationen verstärkt auch Prozessinnovationen, Innovationen von Geschäftsmodellen, Designinnovationen, etc. in industrielle Fertigung und Produktionsüberleitung im Fokus von Politikmaßnahmen und Förderungen stehen müssen.

4. Finanzierung – Forschungsförderung: konsolidieren und fokussieren

Die Finanzierung ist ein Schlüsselement der FTI-Strategie. Ohne eine spürbare Erhöhung der Mittel für Bildung, Forschung und Innovation ist eine „Frontrunning Position“ nicht erreichbar. Daher ist es notwendig, eine Erhöhung der Forschungsprämie, eine Steigerung der im Wettbewerb vergebenen Mittel und eine Abschaffung der Deckelung für Auftragsforschung vorzunehmen. Nur ein Fördermix aus indirekter steuerlicher und direkter Förderung erzielt die besten Ergebnisse. Besonders hervorzuheben ist die Bedeutung der indirekten steuerlichen Forschungsförderung, nicht zuletzt für den konzerninternen Standortwettbewerb, der in Krisenzeiten noch zunimmt.

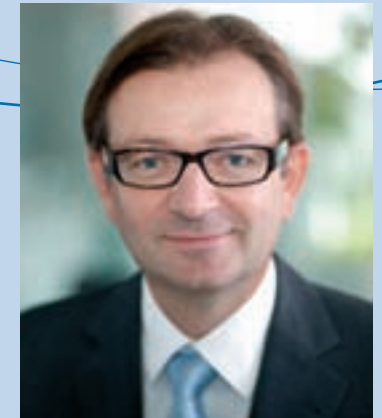
„Es sollte aber auch zu einer Neudefinition der „Bottom-up“ Förderung kommen, die die Basisprogramme in Abstimmung mit thematischen Schwerpunkt und Strukturprogrammen in den Rahmen eines integrierten Gesamtkonzepts stellt“, erklärt Knut Consemüller, Vorsitzender des Rats für Forschung und Technologieentwicklung. Der Rat schlägt daher vor, die Basisprogramme dahingehend auszurichten, dass ein stärkerer Schwerpunkt auf die Unterstützung riskanter und hoch riskanter Projekte zur Forcierung radikaler Innovationen mit Technologiesprüngen gelegt wird.

WIFO bestätigt Neuausrichtung

Auch das WIFO (Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung) gibt in seinem Endbericht der Systemevaluierung analoge Empfehlungen ab: Österreich sollte in einer neuen strategischen Ausrichtung die Rolle des „Innovation Leader“ einnehmen und die damit verbundene Neuausrichtung des Innovationssystems aktiv betreiben. ●

WIRTSCHAFTSAGENTUR WIEN. EIN FONDS DER STADT WIEN.

INNOVATIONSKRAFT STÄRKEN UND WIRTSCHAFTSSTANDORT WIEN NACHHALTIG MODERNISIEREN INTERVIEW MIT MAG. GERHARD HIRCZI, GESCHÄFTSFÜHRER WIRTSCHAFTSAGENTUR WIEN



Mag. Gerhard Hirczi

Welche Standortfaktoren unterstützen etablierte Unternehmungen, Neugründungen und Neuansiedelungen aus Ihrer Sicht?

HIRCZI: Der Standort Wien zeichnet sich durch eine Reihe von positiven Faktoren aus, darunter die fiskalischen und rechtlichen Rahmenbedingungen, Sicherheit, geringe Korruption und das hohe Einkommensniveau. All das macht Wien zu einem exzellenten Absatzmarkt. Zudem ist Wien eine große Universitätsstadt. Wesentlich ist auch, dass Wien zunehmend Dreh- und Angelpunkt nach Ost und West wird. Früher war Wien vor allem für westliche Firmen interessant, als eine Brücke in den Osten, nun wächst die Bedeutung in beide Richtungen.

Werden die Randbedingungen für Unternehmensgründungen zunehmend besser oder schlechter?

HIRCZI: Ich meine, sie werden besser. Denn das Angebot an Betreuungseinrichtungen und Services ist im europäischen Vergleich überdurchschnittlich gut. Auch die administrativen Bedingungen bezüglich Förderansuchen sind besser geworden. In Wien gab es im vergangenen Jahr 8.000 Neugründungen, ein absoluter Spitzenwert. Das ist unter anderem sicher auch darauf zurückzuführen, dass die Wirtschaftspolitik die Neugründungen stärker in ihren Fokus gerückt hat.

Welche strategische Zielsetzung wird mit den Aktivitäten am ehemaligen Flugfeld Aspern verfolgt?

HIRCZI: Aspern ist und soll etwas ganz Neues sein bzw. werden. In Österreich, wenn nicht sogar in ganz Europa – nämlich die Entwicklung eines Stadtteils in der Größe von Baden nach dem Prinzip „Wohnen und Arbeiten“. Der Masterplan von Aspern sieht vor, dass von 40.000 Menschen, die dort wohnen, 20.000 auch dort arbeiten. Vor Ort tut sich bereits einiges: Der See wird ausgehoben, mit Ende des Jahres beginnt die Ausschreibung der Bauträgerwettbewerbe für den Wohnbau, das Technologiezentrum, in dem Institute und Unternehmen mit innovativer Technologie, also Start-ups angesiedelt werden sollen, befindet sich in der architektonischen Detailplanung. Derzeit läuft die Etappe 1, in der der Süden des Flugfeldes erschlossen wird sowie die Realisierung der U2-Verlängerung. Ab heute wird es etwa 20 Jahre dauern, bis das gesamte Projekt realisiert ist.

Die Wirtschaftsagentur ist mittelbar an der INiTS beteiligt. Welche Bedeutung messen Sie technologiebasierten, innovativen Start-ups zu?

HIRCZI: Technologiebasierte innovative Start-ups sind eine wesentliche Zielgruppe der Wirtschaftsagentur. Beispiele wie TTTech, Frequentis, Loytec, Intercell und Affiris zeigen, dass aus den akademischen Institutionen am Standort Wien hervorragende Unternehmungen hervorgehen, wodurch natürlich auch neue Arbeitsplätze entstehen. Die Wirtschaftsagentur und ihre Töchter bieten vielfältige Förderungen für Gründungsvorhaben und Start-ups an. Bereits in der Vorgründungsphase können Projektförderungen beantragt werden. Darüber hinaus freuen wir uns über die Partnerschaft mit der Universität Wien und der TU Wien, mit denen wir unsere Dienstleistungen für Start-ups aus dem akademischen Umfeld im Gründerzentrum INiTS bündeln.

Wo sehen Sie Rolle und Aufgaben, die die Wirtschaftsagentur Wien im Rahmen des Innovationssystems derzeit einnimmt bzw. einnehmen wird?

HIRCZI: Unser Aufgabenschwerpunkt liegt in der Unterstützung der betrieblichen Innovation. Wir bieten, insbesondere über unsere Technologieagentur ZIT, ein umfassendes Unterstützungsportfolio für alle Phasen des Innovationsprozesses in Unternehmen und bei deren PartnerInnen. Von der Ideenfindung über die Forschung und Entwicklung bis hin zur Produktionsüberleitung und Markteinführung. ●

ENTWICKLUNG EINES NEUEN STADTTEILS

Die Seestadt am ehemaligen Flugfeld Wien Aspern

Ein Vorzeigeprojekt für Technologietransfer zwischen TU Wien und Wirtschaft - mit Unterstützung der öffentlichen Hand:

- Errichtung des Transferzentrums research TUB GmbH
- Schon in der Bauphase fließt die Expertise von Forschenden der TU Wien ein, beispielsweise in die energieeffiziente Ausstattung der Neubauten.
- Ansiedlung des Inkubators INiTS und dessen Start-ups

www.aspern-seestadt.at

„INiTS und seinen erfahrenen Beratern ist es zu verdanken, dass aus einer gewagten Idee ein erfolgreiches Geschäftsmodell und Unternehmen werden konnte.“

STEFAN MORAWITZ, UAV-AUSTRIA

"I AM QUITE BULLISH ABOUT INITS' IMPACT ON THE ENTREPRENEURIAL TRANSITION IN AUSTRIA"

INTERVIEW WITH TED ZOLLER, WHO IS WORKING CLOSELY WITH INITS



Ted D. Zoller PhD, Director
UNC Center for Entrepreneurship and Associate Professor
Kenan-Flagler Business School, University of North Carolina at
Chapel Hill, USA

Research Triangle Park/North Carolina has had a tremendous growth path in terms of density of academics and companies. What were the key elements which had to be in place when starting 50 years ago?

ZOLLER: Research Triangle Park (RTP) is today the world's largest research and technology park, but it did not start out as an entrepreneurial enterprise. Indeed, the first tenants of the Park – IBM, Glaxo (then Glaxo Smith Kline) and several federal agencies – built the case for corporate and government research and development (R&D), but not entrepreneurship per se. In fact, it took decades and a specific focus on entrepreneurial leadership to bring about RTP's entrepreneurial transformation since the 1980's.

I have studied the formation of entrepreneurial economies in the leading US technopoles, such as Silicon Valley, Boston, RTP and Austin. It takes a successful track record of supporting innovative start-ups and building promotive conditions to encourage the formation of a self-perpetuating, high-growth entrepreneurial ecosystem. My research has suggested that a concentration of large R&D-companies and venture capital – while important – are less critical than the development of a successful generation of entrepreneurs. A serial entrepreneur can bring in deep operating experience and investment and help first-generation entrepreneurs to be more successful in overcoming barriers, establishing key customer relationships and acquiring equity.

INITS develops a community of globally competitive (serial) entrepreneurs in the Vienna region who will drive the future Austrian economy. INITS also helps to take full advantage of the significant innovation resources of the region and its universities leading to significant economic growth, a gain in global exposure, in competitiveness and in attractiveness for businesses as well as people.

As time has changed do you see different approaches for bridging the gap between technologies and markets?

ZOLLER: One must distinguish between the processes of invention and innovation. Scientists/inventors invent, but it takes individuals with an entrepreneurial orientation to see the most successful applications for the invention in practical use, thereby generating innovation. While there are important academic entrepreneurs who fuse both invention and entrepreneurship, they are a rare breed. Thus, to bridge the gap between invention and innovation entrepreneurial partners are often required.



Innovations require customers to frame the business case and drive long-term success. Many successful entrepreneurs started with a problem, a „pull“ in the market, and developed the innovation to meet this need - as opposed to a technology-„push“ strategy. INITS focuses on markets' needs and on identifying customers as early as possible. Thus, these firms start out with a strong value proposition and a strong business model validated against the market. This sets INITS apart from other incubators of its type in Europe or in North America.

Based on your experience working with several incubators in the US and Europe what are the differences in the innovation ecosystem and how could we benefit from each other?

ZOLLER: Innovation is a global business with global opportunities where competence can be shared to solve problems, leading to yet more compelling solutions. Global connections must be strengthened to remain ahead of the mainstream. To be superior in the future, incubators will need to build programs that allow ventures to be „born global“. The challenge is to get entrepreneurs to design a business model that will scale on a global basis. INITS has set out to meet that challenge.

At INITS I have witnessed a continuous and strong stream of entrepreneurial leaders with the potential to change the face of Austrian business in the future. I am quite bullish about the positive entrepreneurial transition of the Austrian economy as a shining example of what it takes to be competitive on the basis of applied invention through entrepreneurship. ●

DIE WIENER FTI-POLITIK

Eine der wichtigsten europäischen Forschungsmetropolen zu werden, und Wien damit einen bedeutenden Platz in der Wissensgesellschaft der Zukunft zu sichern – kein geringeres Ziel hat sich die Wiener FTI-Strategie gesetzt.

Der Standort Wien strebt im Zuge dessen an, neben der nationalen FTI-Politik, immer stärker regional angepasste FTI-politische Rahmenbedingungen zu definieren. So hat die Stadt Wien in den letzten Jahren das Spektrum an Forschungseinrichtungen deutlich erweitert und mehrere thematisch ausgerichtete Förderungsprogramme unterschiedlicher Größe gegründet.

Obwohl der Handlungsspielraum eines regionalen Innovationssystems begrenzt ist, so bringt die Berücksichtigung der regionalen Besonderheiten auch deutliche Vorteile, wie etwa die Möglichkeit der thematischen Schwerpunktsetzung. In Wien beispielsweise im Bereich Life Science und IKT (Informations- und Kommunikationstechnologie), oder auch die Bereitstellung speziell ausgestatteter Infrastruktur für Start-ups und F&E-Einrichtungen.

FTI-Strategie „Wien denkt Zukunft“

Im Rahmen der Weiterentwicklung der Wiener FTI-Politik wurde Ende 2007 die Wiener FTI-Strategie erarbeitet und vorgestellt. Um die Position Wiens als bedeutenden zentraleuropäischen Forschungs- und Innovationsstandort zu festigen und auszubauen, haben ExpertInnen aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik ein Jahr lang gemeinsam an der Entwicklung der Wiener Forschungs-Technologie und Innovationsstrategie gearbeitet.

Die Wiener FTI-Strategie enthält fünf Handlungsfelder, in denen in den nächsten Jahren Antworten auf fünf zentrale Herausforderungen für den FTI-Standort Wien gegeben werden:

- Humanressourcen: Kluge Köpfe für Wien
- Thematische Schwerpunkte: Sichtbar und relevant
- Forschung trifft Stadt: Kommunikation, Lernen und Öffentlichkeit
- Treibhaus für Forschung und Innovation: Neues möglich machen
- Forschungs- und Innovationsstandort in Europa: Wien als internationaler Netzwerkknoten

Alles über die Wiener FTI-Strategie finden Sie unter www.wiendenktzukunft.at ●

BUSINESS ANGELS – RETTENDE ENGEL FÜR INNOVATIVE START-UPS

STARTKAPITAL FÜR GRÜNDER IM GESPRÄCH MIT DI (FH) MARKUS WAGNER, BUSINESS ANGEL, GRÜNDER & CEO VON I5INVEST

Venture Capital Fonds verlegen ihren Fokus auf immer reifere Unternehmen, sodass es für Start-ups extrem schwierig ist, das notwendige Kapital für den Unternehmensaufbau zu lukrieren. Business Angels nehmen daher eine immer wichtigere Rolle in der Finanzierungslandschaft von Start-ups ein.

WAGNER: Notwendig dafür ist natürlich auch, dass Kapital suchende JungunternehmerInnen entsprechend vorbereitet sind. Ein fundierter Businessplan sollte jedenfalls vorhanden sein, ebenso sollte bei der Frage nach dem Geschäftsmodell eine verständliche und überzeugende Antwort gegeben werden können. Auch wenn man nicht gerade mit der Frage rechnet – auf potenzielle Business Angels kann man jederzeit treffen und dann muss man seine Chance nutzen.

Unterschiedlichste Beweggründe

WAGNER: Es gibt die unterschiedlichsten Beweggründe, privates Geld in ein risikoreiches Start-up zu investieren. Im Vordergrund steht bei allen Investoren das Interesse, das investierte Geld mit einer mehr oder weniger großen Rendite zurückzubekommen. Daneben existieren aber noch weitere Faktoren, die unterschiedlich stark ausgeprägt sind. Der typische unternehmerisch handelnde Angel strebt neben der erwarteten Rendite jedenfalls auch ein gewisses Maß an Verwirklichung und Bestätigung an.

Bei Selektion schnelles Screening

WAGNER: Bei der Selektion wird meist in einem schnellen Screening geprüft, ob das Start-up prinzipiell die persönlichen Investment-Kriterien erfüllt, z.B. Branche, Region, erster Eindruck der Unterlagen und auch wer das Start-up vermittelt hat. Ist das Interesse auch nach dieser Erstprüfung vorhanden, erfolgt die detaillierte Prüfung des Businessplans. Wichtige Kriterien sind zum Beispiel die Vollständigkeit der Angaben, die Plausibilität und

Business Angels sind Privatpersonen mit Kapital und Management-Know-how, die den Unternehmen beides zur Verfügung stellen. Sie fordern wie alle Kapitalgeber einen klaren wirtschaftlichen Nutzen von den Projekten, an denen sie sich beteiligen, unterscheiden sich aber insofern von anderen Investoren, als sie bereit sind, auch unkonventionelle Konzepte mit wertvoller Expertise und Kontakten zu unterstützen.



Foto: Martin Fuchs

Nachvollziehbarkeit, die darzustellende Wirtschaftlichkeit etc. Business Angels greifen in dieser Phase oft auf ihr Netzwerk zurück und holen Feedback ein, befragen Referenzkunden und machen sich ein genaues Bild über die Firmengründer, deren Persönlichkeit, Kompetenz und Erfahrung. Oft wird diesen Faktoren bei der Investmententscheidung eine höhere Bedeutung eingeräumt als z.B. dem technologischen Vorsprung des Produktes. Gute Unternehmer können eine Schwäche eines Produktes durch ihre Fähigkeiten wieder wettmachen, schlechte Unternehmer schaffen es aber umgekehrt oft nicht, das Potenzial eines überragenden Produktes auszuschöpfen.

Der Markt entscheidet

WAGNER: Wir bekommen drei Anfragen pro Tag, weniger als ein Prozent der Bewerber werden auch genommen. Für uns ist auch interessant, ob der Deal attraktiv genug ist und das Thema Käufer findet. Es muss sich für uns rechnen und spannend sein – und wir sagen auch ab, wenn wir selbst nichts beitragen können. ●

DI (FH) Markus Wagner gebürtiger Wiener, gründete 2007 die i5invest GmbH mit Sitz in New York, Wien und Salzburg als eine „Start-up-Factory“ im Internet- und Mobilbereich. i5invest investiert vor allem in Business-to-Consumer (B2C) Web 2.0-Projekte und bringt sie von der Konzeption bis zur Reife auf internationaler Ebene. „Als Brücke zwischen den USA und Europa und mit unserem schlagkräftigen transatlantischen Netzwerk sind wir der ideale Partner für europäische Start-ups, die international groß werden wollen und globale Partner suchen.“, so Wagner.

GRÜNDUNGSFINANZIERUNG – GLOSSAR

Early Stage: Die Gründungsphase eines Unternehmens wird unterteilt in Seed-, Start-up- und First-Stage-Phase. Die Unternehmen finanzieren sich meist mit Privatvermögen, Förderungen oder sind mit staatlichen Haftungen besichert. Der Anteil an Fremdkapital ist gering.	PreSeed: Die Hauptaufgabe ist die Evaluierung der Machbarkeit der Business Plan Annahmen. Kapitalgeber sind v.a. der Gründer selbst, Privatpersonen wie Freunde oder Verwandte, diverse Fördergeber und Inkubatoren.	Seed: Hauptaufgabe ist Forschung und Marktanalyse. Finanziert wird die Ausarbeitung und Umsetzung einer Idee. Ziel ist ein Prototyp, auf dessen Basis ein Businessplan für ein Unternehmen erstellt wird. Kapitalgeber sind meist Privatpersonen, Inkubatoren oder Business Angels.	Start-up: Hauptaufgabe ist die Unternehmensgründung. Das Unternehmen ist erst seit Kurzem am Markt, die Vermarktung der Produkte hat eben erst begonnen. Kapitalgeber sind Privatpersonen, Inkubatoren, Fördergeber oder Business Angels.	First Stage: Hauptaufgabe: Produktionsbeginn, Markteinführung. Finanzierung: Privatpersonen, Inkubatoren, Fördergeber, Venture Capital Fonds, die sich auf First Stage spezialisiert haben.	Later Stage: Die Expansionsphase eines Unternehmens, aufgeteilt in nationale und internationale Expansion. Die Finanzierung erfolgt über Venture Capital, Private Equity und – falls ein Börsengang geplant ist – über Public Equity.
---	---	--	--	--	--

„NACHHALTIG, FORSCHUNGSBASIERT UND INNOVATIONSORIENTIERT“

STANDORTENTWICKLUNG WIEN
IM GESPRÄCH MIT KR BRIGITTE JANK,
PRÄSIDENTIN WKW

Welcher Mix von Unternehmungen wird zukünftig für die Wirtschaftsdynamik relevant sein?

JANK: Für den Erfolg unseres Wirtschaftssystems ist es unabdingbar, möglichst breit und vielfältig aufgestellt zu sein. Denn das Erfolgsgeheimnis speziell der Wiener Wirtschaft liegt im guten Zusammenspiel von großen, mittleren, kleinen und kleinsten Unternehmen, aber auch in der Vielfalt an Branchen. Um auch in Zukunft eine positive Wirtschaftsdynamik zu sichern, müssen daher die Vielfalt erhalten und jene Bereiche gestärkt werden, wo gute Wachstumschancen bestehen: in der Energie- und Umwelttechnik, in der Mobilität und Sicherheit, in der Telekommunikation und nicht zuletzt in der Gesundheitswirtschaft.

Stichwort Wirtschaftswachstum: Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner erklärte in Bezug auf den Wirtschaftsbericht 2010 „Die Welt wächst 2010 um 4%, wir um 1%.“ Welche Maßnahmen fordert die Wirtschaftskammer?

JANK: Die Wirtschaftsleistung durch neue Wachstumsimpulse weiter anzukurbeln und im Zuge der Budgetsanierung nicht durch eine Belastungswelle zu bremsen, ist das zentrale Gebot der Stunde! Ganz besonders entscheidend sind Maßnahmen, die die Investitionstätigkeit der Betriebe unterstützen und damit beleben. Denn mit dem Ausbruch der Wirtschaftskrise sind die Ausgaben für Investitionen drastisch zurückgegangen, eine nachhaltige Erholung ist noch nicht in Sicht. Je länger dieser Zustand andauert, umso schwerwiegender werden die Folgen. Denn nicht realisierte Investitionen verschlechtern die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe und die Auftragslage der Lieferanten. Die niedrige Investitionstätigkeit trifft uns also doppelt. Zusätzlich müssen aber auch durch Maßnahmen wie den Handwerker-Bonus neue Konjunkturimpulse hochgefahren werden.

Innovationen werden als wettbewerbsrelevanter Faktor gesehen. In welcher Weise unterstützt die WKW innovative Start-ups und KMU



KR B. Jank, Präsidentin WKW

bei der Umsetzung von Forschungs- und Entwicklungsergebnissen?

JANK: Primär unterstützen wir diese Betriebe mit der Generierung öffentlichen Interesses, also Aufmerksamkeit auf neue Entwicklungen, die in weiterer Folge meist auch in konkrete Beauftragungen oder Kooperationen münden. Und natürlich beim Einmahlen und Einfordern der Rahmenbedingungen durch die Politik. Mit dem MERCUR, dem Innovationspreis der Wirtschaftskammer Wien, der heuer bereits zum 23. Mal ausgelobt wird, erreichen die teilnehmenden Unternehmen genau diese öffentliche Aufmerksamkeit. Gleiches gilt für den vom Fachverband Unternehmensberatung und Informationstechnologie geschaffenen und für die Unternehmen höchst prestigeträchtigen CONSTANTINUS Award.

Welche Standortfaktoren unterstützen die etablierten Unternehmen, die vielen Neugründungen und die Neuansiedelungen – und damit die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs aus Ihrer Sicht?

JANK: Entscheidend sind steuerliche Anreize wie die Gruppenbesteuerung und eine wettbewerbsfähige Steuer- und Abgabenquote. Aber auch die Verfügbarkeit von hervorragend ausgebildeten Fachkräften und die damit verbundene hohe Produktivität sowie eine leistungsfähige Verkehrsinfrastruktur mit einer hochwertigen internationalen Anbindung sind wichtige Standortfaktoren. Gepaart mit einer innovativen Wirtschaftsförderung und dem Forcieren einer engen Zusammenarbeit von öffentlichen und privaten Forschungseinrichtungen mit den heimischen Betrieben sind es jene Faktoren, die für unsere Wettbewerbsfähigkeit unerlässlich sind. ●

UMSETZUNGSPARTNER INiTS

ANGESICHTS DER STRATEGISCHEN SCHWERPUNKTSETZUNGEN DER NATIONALEN UND REGIONALEN FTI-POLITIK ERGEBEN SICH ZAHLREICHE HERAUSFORDERUNGEN UND AUFGABEN FÜR DIE AKTEURE DES INNOVATIONSSYSTEMS.

Im Rahmen des Innovationssystems nimmt INiTS die wichtige Rolle eines Vermittlers und Bindeglieds ein. Konkret fungiert INiTS als Inkubator im Innovationssystem und adressiert die Anforderungen innovierender Personen und Unternehmen durch umfassende Beratungsleistungen, Wissensvermittlung und koordinierende Netzwerkfunktionen mit anderen intermediären Einrichtungen.

INiTS strebt an, sich künftig stärker im Innovationssystem zu positionieren. Durch Kooperationen mit Technologieagenturen, Informations- und Kommunikationsplattformen, Netzwerk- und Clusterorganisationen, Kompetenzzentren, Technologiezentren und Venture-Capital-Fonds soll für die betreuten Start-ups ein einfacherer Zugang zu benötigten Ressourcen geschaffen werden.

INiTS begleitet in ihrem Kerngeschäft als AplusB Zentrum in der Region Wien unternehmerische Persönlichkeiten von der Idee über die Ausformulierung des Geschäftskonzeptes und der Produktentwicklung bis hin zum Markteintritt. Im Zuge dessen widmet INiTS dem erforderlichen Finanzierungsbedarf stets besondere Beachtung.

Wenn die jungen Unternehmen in den Alumni-Status wechseln, sind sie vielfach KMU und haben als Start-ups einen wesentlichen Impuls für die Wirtschaftsdynamik in der Region gesetzt. INiTS schöpft bei ihrer Arbeit aus dem Erfahrungsschatz von nunmehr achtjähriger Tätigkeit, aus den Erfahrungen der 500 analysierten Geschäftsideen sowie der 100 begleiteten Gründungsvorhaben.

Im kommenden Jahr plant INiTS eine umfassende Analyse dieser Erfahrungswerte in enger Zusammenarbeit mit den INiTS-Alumni. Das erfolgreiche Inkubator-konzept wird anschließend einen weiteren Entwicklungsschritt erfahren. Ein enger Schulterschluss mit den akademischen Einrichtungen Wiens, den Akteuren des Innovationssystems und nicht zuletzt mit der Wirtschaft ist für diese geplante Weiterentwicklung eine solide Basis.

Ziel von INiTS ist die Steigerung von Innovationsbereitschaft und Innovationsfähigkeit. Da für innovierende Unternehmen nicht allein finanzielle Unterstützungsleistungen von Bedeutung sind, sondern zunehmend auch sehr spezifische Unterstützungsleistungen zur Steigerung der Innovationsbereitschaft und Innovationsfähigkeit, stellen insbesondere diese Leistungen eine Chance dar, den Erfahrungsschatz der Start-ups sowie den der INiTS für andere KMU zu nutzen. ●



„Die Förderung durch INiTS war eine Initialzündung für den Weg von der Produktvision bis zum Markteintritt. INiTS macht damit seinem Namen alle Ehre. Viel Erfolg für die nächsten 100 Initialzündungen!“

WIFO: OHNE WACHSTUM GEHT ES NICHT

IM GESPRÄCH MIT DR. JÜRGEN JANGER, WIFO – ÖSTERREICHISCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

Wie wichtig ist Dynamik in der Wirtschaft? Muss es stetiges Wachstum geben und was passiert, wenn dies nicht der Fall ist?

JANGER: Die erste Konsequenz ist natürlich Arbeitslosigkeit. Grundsätzlich gibt es keine überzeugenden Vorschläge, wie man ohne Wachstum auskommen soll, hier ist noch mehr Forschung notwendig. Historische Studien zeigen aber, dass Wachstum Demokratie, Toleranz und die Unterstützung sozial Schwacher begünstigt. Stagnation dagegen führt zu Misstrauen, reaktionärem Verhalten und zu Sündenbockstrategien.

Wo entstehen neue Jobs und welcher Art sind diese?

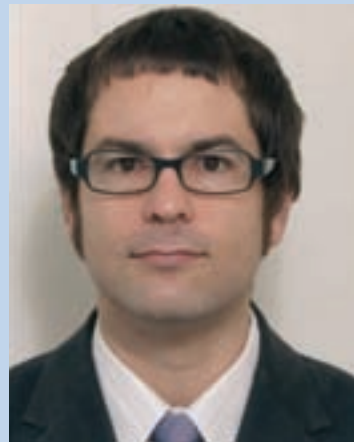
JANGER: WIFO-Ergebnisse zeigen, dass die Nachfrage an hochqualifizierten Arbeitskräften zwischen 1990 und 2004 um die Hälfte gestiegen ist, während die Nachfrage nach Geringqualifizierten (Pflichtschulabschluss) um ein Viertel zurückgegangen ist. Zudem besteht ein Engpass bei naturwissenschaftlich-technischem Nachwuchs und wir haben generell zu wenige HochschulabsolventInnen. Neue Jobs entstehen im Bereich der Technik, aber auch im Dienstleistungsbereich aufgrund von Faktoren wie beispielsweise Bevölkerungsalterung. Das heißt im Bereich Gesundheit und Pflege steigt der Bedarf an Arbeitskräften.

Wo kommen Produkte der Zukunft her?

JANGER: Das werden einerseits Produkte mit hohem Innovations- und Wissensgehalt sein. Also alle Produkte, die zur Lösung der gesellschaftlichen Probleme beitragen, wie Klimawandel, Ressourcenknappheit, Bevölkerungsalterung, etc., aber auch einfache Produkte, die Konsumentenbedürfnisse befriedigen.

Welche Standortfaktoren können die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs sichern?

JANGER: Wissen wird oder ist bereits der Produktionsfaktor Nummer eins. Ohne einen international hervorragenden Hochschulsektor wird Österreich seine Wettbewerbsfähigkeit nicht sichern können. Damit hängen Produktivität, Unternehmenseffizienz und Ausbildung der MitarbeiterInnen zusammen, also auch die Lohn-Preis-Wettbewerbsfähigkeit. Und die Qualität der staatlichen Institutionen in puncto Planbarkeit, Stabilität, etc.



Dr. Jürgen Janger

Werden die Randbedingungen für Unternehmensgründungen zunehmend besser oder schlechter?

JANGER: Nach einigen Verbesserungen sehen wir derzeit eine Stagnation.

In Österreich wurden 2009 ca. 0,048% des BIP in PE- und VC¹-Abschlüsse investiert. Zum Vergleich: in Großbritannien 0,566% (Quelle: EVCA² -Jahresbericht 2009). Was ist notwendig, damit auch in Österreich ein für Start-ups erforderlicher Kapitalmarkt entsteht?

JANGER: Das WIFO fordert zahlreiche Maßnahmen wie gesetzliche Strukturen für Risikokapitalfonds, besseren Schutz von Minderheitsinvestoren, Veranlagungsbestimmungen für Pensionsfonds und Lebensversicherungen. Das ist auch eine Feedbackschleife: Je mehr innovative Unternehmen, desto mehr Kapital.

Welchen Wandel hat die österreichische Wirtschaftsstruktur seit dem II. Weltkrieg vollzogen und wohin geht der Trend?

JANGER: Die internationale Verflechtung ist stark gestiegen, es gibt mehr ausländische Betriebe in Österreich und umgekehrt investieren auch österreichische Betriebe stärker im Ausland. Zudem gibt es einen starken Trend in Richtung Dienstleistung, mehr KMU bzw. EPU (Ein-Personen-Unternehmen). Der Wandel der Wirtschaftsstruktur in Richtung innovationsintensivere Unternehmen wird von der Verfügbarkeit qualifizierter MitarbeiterInnen abhängen.

Welche Investitionen schaffen Potenzial für wirtschaftliches Wachstum?

JANGER: Eindeutig Investitionen in Bildung und Forschung. Wachstum benötigt Förderung und Investition in die Folgegeneration. Das heißt Investitionen in die Bildung, beginnend bei der Kinderbetreuung. Ein schnell wachsender Bereich mit hohen Beschäftigungserwartungen ist auch die Umwelttechnik. Eine aktuelle WIFO-Studie zeigt, dass fast zwei Drittel der befragten Unternehmen in den nächsten drei Jahren hier eine steigende Beschäftigung erwarten. ●

¹ Private Equity (PE) und Venture-Capital (VC)

² EVCA - European Private Equity & Venture Capital Association – www.evca.eu

UNSERE KOMPETENZ FÜR IHRE INNOVATION

100 GRÜNDUNGSVORHABEN UND MEHR

Die ersten vier im INiTS-Inkubator

eDaktik, Meteomedia (heute Ubimet), Audite (heute Interactive Media Solutions) und iINES machten 2003 den Anfang. Bis zu 25 Gründungsvorhaben werden seither laufend im INiTS-Inkubator betreut. Alle drei Monate tagt der Projektbeirat und empfiehlt bis zu sechs neue Projekte zur Aufnahme. Im September 2010 freute sich das INiTS-BeraterInnen-Team über die Aufnahme des hundertsten Gründungsvorhabens.

Großartige Ideen brauchen ebenso hervorragende Unterstützung

Start-ups werden bei INiTS von einem der sechs GründungsberaterInnen betreut. Sie agieren als erste und direkte AnsprechpartnerInnen und haben jeweils zusätzlich zu ihrem technologischen oder naturwissenschaftlichen Hintergrund einen Business-Schwerpunkt. Dr. Irene Fialka, Molekularbiologin, ist beispielsweise Expertin für Fragen rund um das Thema Patente und dem Schutz von geistigem Eigentum und betreut in ihrer Funktion als Gründungsberaterin schwerpunktmäßig Start-ups aus dem Bereich Life Science.

Neben den GründungsberaterInnen steht den Start-ups der Virtuelle Inkubator (ViNK) zur Verfügung. Dieses Tool fungiert vor allem als Wissensplattform sowie zur Kontaktaufnahme und zum Austausch der Gründerteams untereinander.

Danach...

GründerInnen verlassen INiTS als Alumni – eingebunden in ein umfangreiches Netzwerk, mit einer Anschlussfinanzierung und oft mit ersten zahlenden Kunden. Somit sind sie für die Weiterentwicklung ihres Unternehmens bestens gerüstet.

FIALKA: Wenn man mit einem Team derart intensiv zusammenarbeitet, kann man den Kontakt nicht plötzlich beenden. In regelmäßigen Telefonaten tauschen wir uns mit den GründerInnen aus, sie kommen auch mit Fragen auf uns zu und einmal im Monat veranstalten wir ein GründerInnentreffen.

Erfolgsbeispiele & Auszeichnungen

Zahlreiche INiTS-Start-ups errangen bei regionalen, nationalen

und internationalen Wettbewerben hervorragende Platzierungen, hier einige Beispiele:

- **Treventus** wurde 2007 der angesehene europäische ICT Prize, der als „IT Nobelpreis“ der EU für Innovation in Informations- und Kommunikationstechnologie gilt, für die Entwicklung des automatischen Buchscanners ScanRobot® verliehen.
- Das Technologieunternehmen **ABOTIC** entwickelt intelligente Mechatronikprodukte als Hilfestellung im Alltag bewegungsbeeinträchtigter Menschen und belegte mit einem automatischen Türöffner 2009 jeweils den 1. Platz bei den internationalen Wettbewerben enable2start und dem Dyson Award (Österreichischer Sieger in der Publikumswertung).
- **Crystalsol** erhielt den Staatspreis 2010 für Umwelt- und Energietechnik für seine neuartige Technologie zur Herstellung von Photovoltaikmodulen.

Die Erfolgsgeschichten der INiTS-Start-ups sind Auftrag und Herausforderung, laufend an der Verbesserung der Unterstützungsleistungen zu arbeiten.

Vision 2020

Im Strategiepapier 2020 hat INiTS folgende Vision formuliert:

- Die Gesellschafter-Universitäten arbeiten sehr eng mit INiTS bei der Verwertung von Forschungsergebnissen zusammen.
- INiTS Start-ups haben einen nachweislich höheren Erfolg bei der Umsetzung ihrer Geschäftsidee.
- Innovative KMU/Industriebetriebe sind aktive Partner in der Gründercommunity und schätzen den Pool an Innovationen.
- Der Betreuungsprozess und die Services für die GründerInnen werden kontinuierlich verbessert.
- INiTS schließt zu den Top-Inkubatoren in Europa auf. ●

INiTS in Zahlen (Stand: 30.09.2010)

100 betreute Gründungsvorhaben

(inkl. dzt. in Betreuung befindliche)

503 direkt geschaffene Arbeitsplätze

128 Patenteinreichungen, davon 53 erteilt

30,6 Mio. Euro eingeworbene zusätzliche Fördermittel

> 90% der Start-ups konnten unter INiTS-Ägide

erfolgreich Fördermittel lukrieren

75 Mio. Euro eingeworbenes Kapital (privat & institutionell)

100 IDEEN, 100 INITS GRÜNDUNGSPROJEKTE

Eine Bilanz, die sich sehen lassen kann! In nur acht Jahren wurden insgesamt 100 Gründungsvorhaben in den Inkubator aufgenommen. Insgesamt flossen über 100 Millionen an Kapital und Förderungen in die Unternehmen. Alle Erfahrungen aus dieser Betreuung werden zukünftigen Projekten zugute kommen. Die nächsten 100 Ideen warten schon darauf umgesetzt zu werden. ●

www.inits.at



SERVICEANGEBOT UND MEHRWERT DURCH INiTS

DER WERT EINER GESCHÄFTSIDEES LIEGT IN IHRER ERFOLGREICHEN UMSETZUNG! WIR HELFEN IHNEN AUS IHRER INNOVATION EIN UNTERNEHMEN ZU MACHEN.



LEISTUNGSANGEBOT VON INiTS

- Opportunity Check: Umfangreiche Analyse des wirtschaftlichen Potentials ihrer Geschäftsidee
- Business Planning: Intensive Unterstützung bei der Entwicklung des Geschäftsmodells und des Business Plan
- Start-up Beratung: Individuelle Beratung und Coaching durch das INiTS Expertenteam bei
 - Teamentwicklung
 - Finanzierung
 - Förderungen
 - Rechtesicherung
 - 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

LEBENDIGES ALUMNI NETZWERK

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

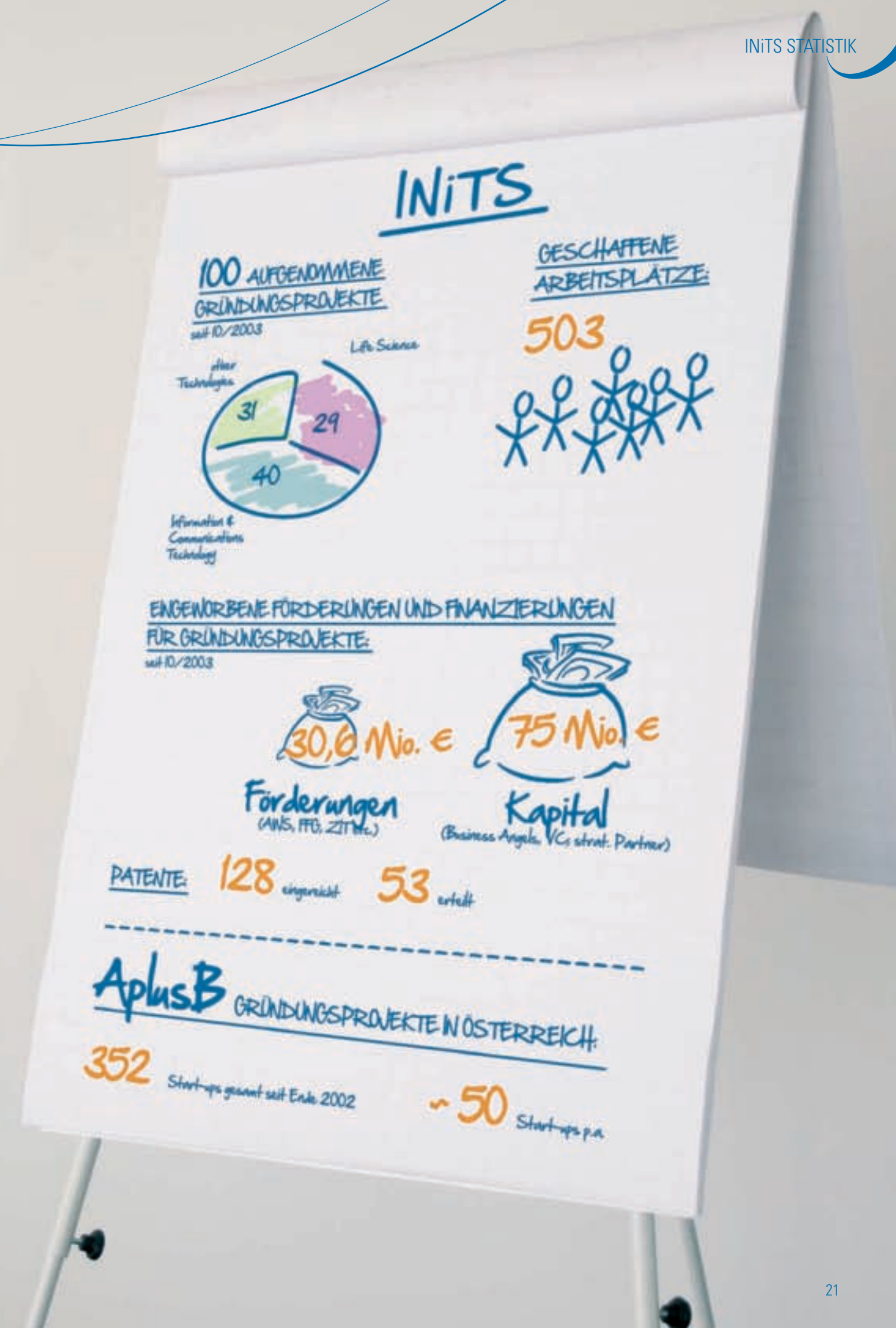
MEHRWERT DURCH INiTS

- INiTS ist ein etablierter und anerkannter Partner für die Umsetzung von innovativen Gründungsvorhaben
- Erfahrung aus 100 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

Unsere Herangehensweise und das Leistungsspektrum gibt Personen mit Unternehmergeist Orientierung im Gründungsprozess und partnerschaftliche Unterstützung bei der Umsetzung innovativer Ideen im eigenen Unternehmen. ●

HABEN AUCH SIE EINE INNOVATIVE IDEE?
DENKEN SIE DARAN, EIN UNTERNEHMEN
ZU GRÜNDEN?

Dann kontaktieren Sie am Besten noch heute das INiTS-Team und vereinbaren einen Termin für ein Erstgespräch mit einem/r unserer GründungsberaterInnen.
Tel. +43-(0)1 – 715 72 67 office@inits.at www.inits.at



UNTERNEHMENSWACHSTUM ERFOLGREICH MANAGEN

DIE STRATEGISCHEN SCHLÜSSELFAKTOREN FÜR DEN WACHSTUMSKURS

Wachstum wird anfänglich oftmals als klassisches Unternehmensziel genannt. Die drei Faktoren, die besonderen Einfluss auf den Wachstumspfad eines Start-ups haben, sind:

1. ZENTRALE PERSONEN

Die zentral handelnden Personen gestalten die Vision, treffen strategische Entscheidungen und planen somit auch Umsatzziele. Die Wachstumsphantasie braucht zu ihrer Umsetzung passende Organisationsstrukturen, die zu Beginn eher informell sein können. Die laufende Bereitschaft zur Veränderung im organisatorischen Sinn und immer wieder neues unternehmerisches Risiko einzugehen, hängt stark vom Gründerteam und den wesentlichen Mitarbeitern ab.

2. FINANZIERUNG

Ausreichend Kapital für Forschung und Entwicklung, Unternehmensaufbau und Vermarktung ist grundlegend für das Wachstum. In den einzelnen Phasen, beginnend mit der Gründungsvorbereitung, sind es immer unterschiedliche Quellen, von denen die Finanzmittel kommen. Anfänglich werden öffentliche Mittel und eigenes Geld im Vordergrund stehen. Privatinvestoren, sog. Business Angels, bringen nicht nur Geld, sondern verfügen häufig über Branchenerfahrung und haben Kontakte zu Schlüsselpersonen. Ist die Unternehmensplanung auf starkes Wachstum und hohe Wertsteigerung ausgerichtet, besteht auch die Chance Venture Kapital ins Unternehmen zu holen.

Die beste Form der Finanzierung hängt mit dem Markt zusammen und heißt Umsatz. Für den Unternehmer, der Privatinvestoren oder Venture Capitalists (VC's) als zweite Option sieht, ist es daher besonders entscheidend, rasch zu Umsätzen zu kommen und stringentes Kostenmanagement zu betreiben. Fremdkapital über Kredite von Banken zu bekommen, gestaltet sich in der frühen Phase schwierig, da hier weniger Geschäftschancen und Wachstumsphantasie im Vordergrund stehen, sondern die Bonität des Kreditnehmers beurteilt wird. Eines gilt für alle Finanzierungsformen: Es braucht Zeit und es gibt keine Garantie auf Fördergelder, Business Angels oder VC's.

3. MARKT-TECHNOLOGIE-FIT

Das zentrale Thema jeder erfolgreichen Gründung ist die Kom-

bination der Problemstellung bei den Kunden am Markt und die Problemlösung, dahinter liegend häufig die Technologie. Kurz gesagt der Markt-Technologie-Fit. Bereits in der Vorgründungsphase ist es daher wichtig, eine gute Vorstellung der Kundensituation zu bekommen, und auszuloten, worin der Nutzen des Produktes oder der Dienstleistung liegen muss, für den letztlich bezahlt wird. Im Entwicklungsprozess ist es daher entscheidend, engen Kontakt zu potenziellen Kunden aufzubauen. Zusätzlich zu Funktionsumfang und gestiftetem Nutzen, müssen weitere Preisvorstellungen abgetestet werden, und welches Ertragsmodell (Kauf, Miete, Vorauszahlung, etc.) Chancen hat.

NETZWERK

Ob es sich um Forschungsaktivitäten oder den Aufbau eines Unternehmens handelt, ein weit reichendes aktives Netzwerk ist für alle Beteiligten von großem Nutzen. Anfänglich sind es Personen, die für das Hinterfragen der Geschäftsidee hilfreich sind, später Entwicklungspartner und „Leadkunden“. Zunehmend geht es um den Teamaufbau und Zugang zu erfahrenen Personen, die komplexe Erfahrungen zum Gründer einbringen.

PROFESSIONELLE VORBEREITUNG

Für die Anbahnung von Kooperationen gilt es, sich am Business-Parkett professionell zu präsentieren. Spätestens wenn man seinem Verhandlungspartner gegenüber steht, oder seinen Geldgeber überzeugen will, in sein Unternehmen zu investieren, zeigt sich, ob man seine Hausaufgaben wirklich gemacht hat.

SUCCESS-STORIES LEXOGEN UND TREVENTUS

Zahlreiche INiTS Start-ups haben bereits Erfolge gefeiert. Lexogen und Treventus sind zwei Beispiele für erfolgreiches und gezieltes Unternehmenswachstum. Lexogen stellte sich außergewöhnlich erfolgreich der Investorensuche. Treventus setzte stets auf behutsames Wachstum aus dem „Cash Flow“ und befindet sich gegenwärtig im Privatbesitz des Gründerteams.

Mehr über die Erfolgsgeschichten von Lexogen und Treventus berichten Alexander Seitz, CEO, Lexogen und Stephan Tratter, CCO, Treventus im Interview auf den Seiten 24 und 25. ●

PREISE & WETTBEWERBE 2009/2010

Auch in diesem Geschäftsjahr haben die Gründer viele wertvolle und anerkennende Preise für ihre Geschäftsidee gewonnen. Die Erfolge der Gründungsprojekte bei Wettbewerben erhöhen sich kontinuierlich.



REGIONALE AUSZEICHNUNGEN:			
GP	GNEWSIS	Mingo Award	April 2010
1. Platz	QUANTARED	Dr. Ernst Fehrler Preis TU-Wien	Dezember 2009
1. Platz	ABOTIC	Innovationspreis der WKW	Dezember 2009
1. Platz	SMART INFORMATION SYSTEMS	Innovationspreis der WKW	Dezember 2009
1. Platz	HAPPY PLATTING	Sieger NÖ Innovationspreis	Oktober 2009
GP	SOREX	Benefit Wirtschaftspreis der Stadt Wiener Neustadt	Juni 2009
1. Platz	HELIOVIS	Wiener Zukunftspreis	Jänner 2009
1. Platz	SOREX	neuland Award 2009 der Wirtschaftsagentur des Landes Niederösterreich	Jänner 2009

NATIONALE AUSZEICHNUNGEN:			
5. Platz	APEPTICO	Venture Capital Private Equity Award	Juni 2010
1. Platz	FLUIDTIME	Constantinus: Österreichs Beratungs- und IT-Preis	Juni 2010
3. Platz	SPECTRALMIND	Constantinus: Österreichs Beratungs- und IT-Preis	Juni 2010
1. Platz	CRYSTALSOL	Staatspreis Umwelt und Energietechnologie 2010	Februar 2010
2. Platz	QUANTARED	Houska Preis 2009	März 2009
GP	HYDRIP	Energy Globe Award 2009	Oktober 2009
14. Platz	QUANTARED	GEWINN Jungunternehmerpreis	November 2009
21. Platz	SPECTRALMIND	GEWINN Jungunternehmerpreis	November 2009
33. Platz	KIWISECURITY	GEWINN Jungunternehmerpreis	November 2009
37. Platz	SMART INFORMATION SYSTEMS	GEWINN Jungunternehmerpreis	November 2009
GP	INSPOSO, ECOP, ILLUMINETSYS, RECOMPOSE	„go Silicon Valley“	November 2009
1. Platz	CRYSTALSOL	GEWINN Jungunternehmerpreis	November 2009
1. Platz	CRYSTALSOL	GEWINN Jungunternehmerpreis	November 2009
GP	WADI	WeissSee Ideenlounge	Dezember 2009

INTERNATIONALE AUSZEICHNUNGEN:			
3. Platz	GNEWSIS	SemTech Innovate!2010 Pitch Slam	Juni 2010
3. Platz	SOREX	GIT Award	Jänner 2010
1. Platz	ABOTIC	enable2start	November 2009
1. Platz	ABOTIC	Dyson Award	Dezember 2009
3. Platz	GNEWSIS	International Innovation Seed Camp	Dezember 2009

GP = gesamt Preise

HERAUSFORDERUNG INVESTORENSUCHE

ALEXANDER SEITZ, PROMOVIERTER MEDIZINER, VERBRACHTE VIER JAHRE IN DEN USA, EHE ER ÜBER DEUTSCHLAND NACH ÖSTERREICH ZURÜCKKEHRTE. MIT DEM ZIEL, LEXOGEN, EIN BIOTECHNOLOGIE-START-UP, DAS EIN VERFAHREN ZUR UNTERSUCHUNG VON GENPROBEN ENTWICKELT, ZU GRÜNDEN, WURDE ER IM JUNI 2006 IN DEN INITS-INKUBATOR AUFGENOMMEN. IM GESPRÄCH MIT DR. ALEXANDER SEITZ, CEO

Starthilfe AWS-PreSeed-Finanzierung

SEITZ: Mir war von Anfang an klar, dass ich selbst bei Lukrierung einer Förderung einen Investor brauchen werde. Allein die Kosten einer internationalen Patentierung sind hoch, geben aber auch einen gewissen zeitlichen Rahmen (2½ Jahre) vor, die nötigen finanziellen Mittel aufzustellen. Ich habe viel Zeit damit verbracht, Investoren zu kontaktieren bzw. Alternativen aufzubauen. Dann bekam ich die AWS PreSeed-Finanzierung zugesprochen, die mir einen gewissen Spielraum gab. Dennoch blieb ich insbesondere mit einem möglichen Finanzpartner in engem Kontakt. Wichtig und Erfolg bringend war in meinem Fall, dass ich immer nach allen Seiten offen kommuniziert habe, und auch versucht habe zu verstehen, was die Bedürfnisse der einzelnen Investoren sind. Nicht jedes Projekt passt für jeden Investor und umgekehrt.

Private Equity-Kapital für fünf Jahre

SEITZ: Zum Jahreswechsel 2006/07 waren mein heutiger Finanzpartner und ich uns im Prinzip einig. Dennoch dauerte es noch ein halbes Jahr bis zum definitiven Abschluss. Man darf also nicht ungeduldig sein, viele Details müssen abgestimmt werden. Mein Partner ist selbst Unternehmer, er hat entsprechend viel zu tun und die Abstimmung der Details braucht einfach Zeit.

Tipps für Gründer

SEITZ: Gehen Sie der Finanzierung mit offenen Armen entgegen. Knüpfen Sie Kontakte, nutzen Sie das INITS- und andere Netzwerke, tauschen Sie sich mit anderen Gründern aus und lernen Sie ihr Projekt überzeugend darzustellen. Bleiben Sie dabei stets authentisch und offen im Umgang mit potenziellen Finanzpart-



Dr. Alexander Seitz

nern. Rückschläge und auch Konflikte bleiben nicht aus, immerhin geht es um viel Geld. Aber jede Erfahrung ist wertvoll und hilft beim nächsten Schritt.

Hard Facts & Soft Skills

SEITZ: Neben den klaren, harten Entscheidungskriterien, wie Businessplan, Finanzierung, Marktchancen, Lizenzierung, etc. interessieren sich Investoren mindestens genauso für die Menschen, die hinter einem Projekt stehen. Oft sind es gerade deren Soft Skills, die überzeugen. Denn nur wenn Investoren Vertrauen fassen, sind sie bereit eine finanzielle Partnerschaft einzugehen.

Rasantes Unternehmenswachstum

Der Erfolg und das Unternehmenswachstum von Lexogen, das heute zu den INITS-Alumni zählt, können sich sehen lassen.

SEITZ: Nach der Gründung am 1. August 2007 und dem Bezug unseres Standorts am Novartis Campus, begann ich mit nur einer Mitarbeiterin zu forschen. Im 1. Quartal 2008 umfasste unser Team fünf Personen, heute sind wir 22 MitarbeiterInnen. Diese rasante Personalaufstockung innerhalb von 2½ Jahren war vor allem mit Hilfe einer FFG Start-up-Finanzierung möglich, die wir im März 2009 zugesprochen bekamen. ●

AWS PreSeed ist eine Vorgründungsfinanzierung für alle Personen, die – ausgehend von ersten Erfolg versprechenden, wissenschaftlichen Daten – ein Unternehmen gründen wollen. Mit typischerweise 200.000 Euro Zuschuss soll die Erbringung eines wissenschaftlichen proof of principle unterstützt werden, z.B. der Bau eines Funktions-Prototyps. Während der Vorgründungsphase können die ProjektantInnen auch die Unterstützung von INITS in Anspruch nehmen.

Private Equity (dt. Außerbörsliches Eigenkapital) ist eine Form des Beteiligungskapitals, bei der die vom Kapitalgeber eingegangene Beteiligung nicht an geregelten Märkten (Börsen) handelbar ist. Die Kapitalgeber können private oder institutionelle Anleger sein. Wird das Kapital jungen innovativen Unternehmen bereitgestellt, die naturgemäß ein hohes Risiko, aber auch entsprechende Wachstumschancen in sich bergen, so spricht man von Risikokapital oder Wagniskapital (engl. „venture capital“).

Die FFG-Start-up-Förderung richtet sich an innovative, technologieorientierte Unternehmen, deren Gründung maximal 6 Jahre zurück liegt. Der Jahresumsatz muss unter 50 Mio. Euro, die Bilanzsumme unter 43 Mio. Euro und die MitarbeiterInnenanzahl unter 250 liegen. Die Beteiligung durch ein Großunternehmen darf 25% nicht übersteigen.

EUROPAMARKTFÜHRER IN DER AUTOMATISCHEN BUCHDIGITALISIERUNG

DIE TREVENTUS MECHATRONICS GMBH WURDE IM FEBRUAR 2006 ALS SPIN-OFF DER TECHNISCHEN UNIVERSITÄT WIEN GEGRÜNDET. DAS AUSHÄNGESCHILD DES UNTERNEHMENS IST DER INTERNATIONAL PATENTIERTE BUCHSCANNER SCANROBOT® - ENTWICKELT FÜR DIE DIGITALISIERUNG GROSSER BUCHBESTÄNDE. DAS SYSTEM WURDE 2007 AUF DEN MARKT GEBRACHT UND FAND RASCH KUNDEN. IM GESPRÄCH MIT STEPHAN TRATTER, CCO



Stephan Tratter

„Unser Investor war der Kunde“

TRATTER: Selbstverständlich haben auch wir zu Beginn daran gedacht, Investoren zu suchen. Wir haben an Businessplan-Wettbewerben teilgenommen und in dieser Phase mit Hilfe von INITS auch intensiv beobachtet, was sich auf dem Gebiet der Investoren, Business Angels und Venture-Kapitalisten tut. Währenddessen fand der ScanRobot® sehr rasch Kunden, so gesehen war unser Investor der Kunde.

Wir verfahren mittlerweile so, dass wir jedes Jahr im Herbst entscheiden, ob der Zeitpunkt für uns und einen Investor günstig wäre. Dazu prüfen wir genau, wo wir am Markt stehen und wie wir weiter vorgehen wollen. Wenn beispielsweise Neuentwicklungen anstehen oder wir eine offensive Expansionsstrategie planen, so werden wir den Einstieg eines Investors erneut ins Auge fassen.

Erfolgsfaktor Kompetenz-Mix

Treventus befindet sich gegenwärtig im Privatbesitz des Gründerteams, bestehend aus fünf Forschern und Ingenieuren, die über ein breitgefächertes Know-how in den Bereichen Mikroelektronik, Maschinenbau, Optik, Nachrichtentechnik und Informatik sowie über fundierte Managementfähigkeiten verfügen. Dieses Kernteam wird von 11 weiteren MitarbeiterInnen mit Fachwissen in den Gebieten des CAD Designs, der elektronischen Fertigung und Feinmechanik unterstützt. Auf diesem bunten Kompetenz-Mix beruhen die innovative Kraft und der Erfolg von Treventus.

Ziel Weltmarktführerschaft

Mehr als 40 Buchscanner ScanRobot® wurden seit der Markteinführung installiert und machten Treventus rasch zum Europamarktführer auf dem Gebiet der automatischen Buchdigitalisierung.

TRATTER: Derzeit setzen wir die nächsten Expansionsschritte und haben hier den nord-amerikanischen Markt im Fokus. Um unser Ziel der Weltmarktführerschaft zu erreichen, benötigen wir ein

weltweites Handelsnetzwerk. Denn für den Verkauf genügt ein tolles Produkt alleine nicht, selbst wenn es nahezu konkurrenzlos ist. Wir brauchen daher weltweit Partner, um den ScanRobot® in den USA, in Afrika und im Nahen Osten installieren zu können, so als wäre der Kunde in Österreich oder Europa ansässig. Geografische Distanz darf keine Hürde darstellen. Dafür entwickeln wir gerade eine Strategie.

Der ScanRobot®

Das Gerät scannt jeweils zwei Seiten gleichzeitig und blättert automatisch um. Mit dieser Technik können bis zu 2500 Seiten pro Stunde automatisch gescannt werden – derzeit die höchstmögliche Geschwindigkeit am Markt.

TRATTER: Das Alleinstellungsmerkmal des ScanRobot® ist seine konstant hohe Produktionsqualität. Das ist für unsere Kunden das entscheidende Kriterium beim Aufbau eines Archivs, einem Vorgang der sich ja über einen längeren Zeitraum erstreckt. ●

www.treventus.com

AWARDS

03/2007 Winner of European ICT Grand Prize

06/2006 Innovation prize of the Theodore Kery foundation

01/2006 Dr.-Wolfgang-Houska-Preis Top Ten

12/2005 1st place in Genius Innovation Award 2005

07/2005 1. Platz i2b & GO! Businessplan-Wettbewerb

START-UPS IM INiTS INKUBATOR

100 Gründungsprojekte wurden bisher in den INiTS Inkubator aufgenommen, davon 15 in diesem Geschäftsjahr. Derzeit werden 20 Start-ups betreut, 5 Projekte wurden vorzeitig beendet. 75 Projekte haben nach Beendigung der Betreuung den Inkubator als Alumni verlassen. ●

NEU IM INKUBATOR

BIOPLANT

BIOPLANT entwickelt und erzeugt verbessertes Pflanzgut unter Anwendung pflanzenbiotechnologischer Methoden. Diese verbesserten Pflanzen werden für verschiedene Anwendungsbereiche entwickelt – wie regelmäßiger und hoher Öltertrag, medizinisch bedeutende Inhaltsstoffe, kontrollierter Toxingehalt etc.



TEAM

Univ.-Prof. Dr. Margit Laimer, Dr. Karin Gruber

KONTAKT

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
Dr. Uwe von Ahsen, uwe.vonahsen@inits.at

NEU IM INKUBATOR

GARMZ

www.garmz.com



GARMZ entwickelt und betreibt eine Internet-Plattform, die es kreativen Personen ermöglicht, mit Hilfe eines webbasierten Kleidungs-Designtools selbst Modeprodukte online zu gestalten und mittels Social Media Toolkit zu präsentieren und zu vermarkten.



TEAM

Dipl. Kfm. Tamas's Locher, Andreas Klinger, Gilbert Wedam

KONTAKT

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
Peter Tschuchnig, peter.tschuchnig@inits.at

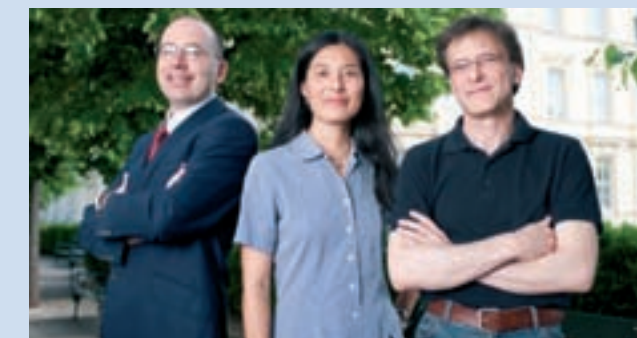
NEU IM INKUBATOR

MARKSIM

http://marksim.org



MARKSIM ersetzt teure Prototypen und Pretests durch Online-Simulation und reduziert damit signifikant die „Time-to-Market“ für neu entwickelte Produkte. Ausgehend von einer Conjoint-Befragung kann bei jeder Produkteigenschaft der Anteil am Gesamtnutzen geschätzt werden. So lassen sich neue Produkte einfach via Mausclick zusammensetzen und auf verschiedenen Märkten simulieren.



TEAM

Mag. Robert Kofler, Mag. Yan Guo, Dr. Chstition Buchta

KONTAKT

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
Mag. Alexander Gugumuck, alexander.gugumuck@inits.at

NEU IM INKUBATOR

BCM

BACTERIAL CONTAMINATION MONITOR

Das Projekt BCM beschäftigt sich mit der Entwicklung eines Messgeräts zur automatisierten Messung der bakteriellen Belastung von Trink- und Brauchwasser.



TEAM

Josef Platt, D.I. Wolfgang Vogl, Isabel Klauke

KONTAKT

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
Dr. Uwe von Ahsen, uwe.vonahsen@inits.at

NEU IM INKUBATOR

EMOTION 3D

www.emotion3d.tv



EMOTION3D ermöglicht die Darstellung realer Filme auf modernen 3D Bildschirmen. Diese Bildschirme bieten ein 3D Kinoerlebnis ohne hinderliche Brille, wodurch die letzte Hürde auf dem Weg zum optimalen 3D Fernsehen beseitigt wird. Die Software von Emotion3D erweitert in 2D aufgenommene Filme um die dritte Dimension.



TEAM

Dr. Tom Wilson, DI Florian Seitner, Dr. Michael Bleyer, Ao.Prof. Dr. Margrit Gelautz

KONTAKT

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
John Brooks, MBA, john.brooks@inits.at

NEU IM INKUBATOR

ILLUMINETSYS

www.illuminesys.com



ILLUMINETSYS ist eine innovative Lösung zur effizienten Steuerung der Beleuchtung im öffentlichen Raum. Durch die Integration von Sensorik und einem proprietären Netzwerk in die Beleuchtung sowie die Verteilung der Intelligenz im Netzwerk wird erstmals eine objektorientierte Beleuchtung mit bisher unerreichtem Energieeinsparungspotenzial möglich.



TEAM

DI Premysl Vaclavik, Ing. Martin Kernbichler

KONTAKT

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
Mag. Alexander Gugumuck, alexander.gugumuck@inits.at

NEU IM INKUBATOR

MOTIO



MOTIO entwickelt Technologien für Fahrräder auf Basis von biomechanischen und physikalischen Erkenntnissen. Ziel ist die Optimierung der aktiven und die Minimierung der passiven Kräfte, um die Kraftübertragung zu verbessern. Die erste Entwicklung ist eine effizientere Federgabel und soll in Mountainbikes zum Einsatz kommen.



TEAM

DI Martin Trebichavsky

KONTAKT

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
Dr. Irene Fialka, irene.fialka@inits.at

NEU IM INKUBATOR

NATIVY

www.nativy.com



NATIVY erleichtert die Organisation von Übersetzungsaufträgen, indem es Kunden und Übersetzer für unterschiedlichste Sprachen über eine web-Plattform zusammenbringt. Qualität, Flexibilität und zeitgerechte Erledigung stehen dabei im Vordergrund. Die Prozesse werden durch technische Finessen für beide Seiten vereinfacht.



TEAM

Ing. Anton Kerschbaummayr, Susanne Palmethofer, Mag. Josef Brunner

KONTAKT

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
John Brooks, MBA, john.brooks@inits.at

NEU IM INKUBATOR

SLS – SPOKEN LANGUAGE SYSTEMS

www.spokenlanguagesystem.com



SPOKEN LANGUAGE SYSTEMS hat ein einzigartiges User-Interface entwickelt, das den Zugang zu elektronischen Informationen (z.B. Produktdatenbanken) erleichtert. SLS verfolgt dabei den Grundgedanken, aus einer Fülle von Daten mittels Verwendung der natürlichen Sprache für jedermann die gewünschte Information rasch und einfach herauszufiltern.



TEAM

Yvonne Conteh, Daniel Horak, Gregor Jarisch, Philipp Ringel, Thomas Geißler, Joao Costa, Amélie Huat

KONTAKT

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
John Brooks, MBA, john.brooks@inits.at

NEU IM INKUBATOR

THEMIS BIOSCIENCE

http://themisbio.com



THEMIS BIOSCIENCE entwickelt neuartige Impfstoffe und biotechnologische Medikamente gegen Krankheiten mit unzureichenden Behandlungs- oder Abwehrmöglichkeiten. Als erster Schritt wird ein Impfstoff gegen eine Tropenerkrankung hergestellt, die auch für europäische Reisende eine zunehmende Bedrohung darstellt.



TEAM

Mag. Katharina Wieser, Dr. Erich Tauber, Dr. Andre Habel

KONTAKT

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
Dr. Uwe von Ahsen, uwe.vonahsen@inits.at

NEU IM INKUBATOR

VASEMA

www.vasema.com



VASEMA entwickelt und produziert ein medizintechnisches Gerät zur Kontrolle und Frühdiagnose von Hauterkrankungen. Die Kernkompetenz liegt in einer innovativen Methode zur genauen Messung der Luftfeuchtigkeit, die auch in anderen Branchen Anwendungspotenzial bietet.



TEAM

DI Peter Hagl

KONTAKT

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
Dr. Irene Fialka, irene.fialka@inits.at

NEU IM INKUBATOR

PIDSO – PROPAGATION IDEAS AND SOLUTIONS

www.pidso.com



PIDSO entwickelt und fertigt mit Hilfe von 3D-elektromagnetischer Feldsimulation kundenspezifische Antennenlösungen für einen großen Bereich drahtloser Anwendungen. Als Basismaterial dieser ultraleichten Antennen dient Carbon-Faser mit hoher elektrischer Leitfähigkeit.



TEAM

DI (FH) Roman Karner, M.A., Sarah Holzmüller, B.A.,
DI Dr. techn. Christoph Kienmayer, Thomas Holzmüller, DI Dr. techn. Lukas W. Mayer

KONTAKT

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
Dr. Uwe von Ahsen, uwe.vonahsen@inits.at

NEU IM INKUBATOR

S-TARget

www.s-target.com



S-TARget entwickelt einzigartige Impfstoffe gegen Allergien auf Basis einer neuen Technologieplattform. Diese basiert auf einem Zwei-Komponenten-Impfstoff, wobei die erste Komponente die Reaktion des Immunsystems dauerhaft verändert und die zweite die Spezifität für das jeweilige Allergen sicherstellt.



TEAM

Dr. Geert Mudde, DI Christof Langer

KONTAKT

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
Dr. Irene Fialka, irene.fialka@inits.at

NEU IM INKUBATOR

TUNESBAG

www.tunesBag.com



TUNESBAG ist eine neue Art, Musik online und mobil zu sammeln, zu sichern, von unterschiedlichen Abspielgeräten zu jeder Zeit abzurufen und mit Freunden zu teilen. Die Vision ist, eine plattformübergreifende, legale, musikfokussierte Hör-, Archiv- und Austauschplattform zu schaffen, die das individuelle und kollektive Musikerlebnis verbessert und erweitert.



TEAM

Hannes Harborth, Hansjörg Posch, Gerhard Günther

KONTAKT

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
Mag. Alexander Gugumuck, alexander.gugumuck@inits.at

NEU IM INKUBATOR

WADI

www.waterdisinfection.org



WADI ist ein innovatives Produkt, das durch Sonnenbestrahlung von Wasserflaschen zur Trinkwasserversorgung in Krisengebieten beiträgt. Das kostengünstige und autarke Gerät zeigt an, wann die notwendige UV-Bestrahlung erreicht ist, damit mikrobiologisch verunreinigtes Wasser desinfiziert und trinkbar ist.



TEAM

Martin Wesian, MSc, Christian Müller

KONTAKT

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
Dr. Irene Fialka, irene.fialka@inits.at

Innovation goes Business 2010

GESTERN NOCH ZUKUNFT – HEUTE SCHON ALLTAG

Bereits zum 7. Mal fand 2010 das große Networking-Event von INITS statt. Weit über 200 Besucher hatten die Möglichkeit, die neuesten Innovationen im wahrsten Sinne des Wortes zu „begreifen“. Im Zentrum der Veranstaltung standen innovative Technologien und Dienstleistungen, die aus dem INITS Inkubator stammen und bereits einen nachhaltigen Nutzen für die Gesellschaft darstellen. Vertreter aus der Wirtschaft, wie etwa Dr. Josef Taus, sowie aus der Wissenschaft folgten der Einladung zu diesem Event. Neben einem spannenden Programm wurde dem Publikum die Gelegenheit geboten, auch den Verlauf des Abends mitzubestimmen. Durch Fragestellungen und Publikumsvoting konnte die Diskussion am Podium beeinflusst werden. Eine überaus erfolgreiche Veranstaltung mit interessantem Publikum.



INITS Award 2009

Am 22. Oktober 2009 fand bereits zum 5. Mal die Verleihung des INITS Awards statt. Dieser wird jährlich in den Kategorien „Informations- und Kommunikationstechnologie“, „Life Science“ und „Andere technische Bereiche“ vergeben. 35 Arbeiten wurden eingereicht, und wie jedes Jahr gab es wieder ein knappes Rennen um die Siegerplätze, zumal exzellente wissenschaftliche Arbeiten mit hohem Verwertungspotenzial gegeneinander antraten. Eine Jury aus Wirtschafts-, Wissenschafts- und Gründungsexperten bewertete die eingereichten Arbeiten mit hoher fachlicher Kompetenz. Die Gewinner freuten sich schließlich nicht nur über den Award, sondern auch über Preisgelder im Gesamtwert von 13.500 Euro. Durch den Abend führte der bekannte Puls-4-Anchorman Florian Danner.



EVENT-REVUE 2009/2010

„DURCHS REDEN KOMMEN DIE LEUTE ZUSAMMEN ...“

... ein altes Sprichwort, das bis heute nichts an Bedeutung verloren hat. Aus diesem Grund organisiert INITS regelmäßig Networking-Events, bei denen manchmal auch der Zufall zwei Gesprächspartner zusammenbringt, woraus neue gewinnbringende Geschäftsbeziehungen entstehen können. In jedem Fall ergibt sich die Gelegenheit, von den Erfahrungen anderer zu lernen: ein breites Spektrum an Workshops, Vorträgen, Best Practice Beispielen oder Awards ermöglichen es den Besuchern, INITS, innovative Start-ups, Produkte und Dienstleistungen sowie Know-how aus 100 Gründungsvorhaben kennenzulernen. INITS dankt allen Besuchern und freut sich auf weitere gut besuchte Veranstaltungen im kommenden Jahr.

Business Talk, Herbst 2009

REMUS – VOM FAMILIENBETRIEB ZUM WELTKONZERN

Angelika Kresch, Vorstand der REMUS & SEBRING Holding AG, berichtete über die Gründung und Entwicklung ihres Unternehmens – von Höhen und Tiefen bis hin zu Erfahrungen aus ihrem Geschäftsleben, die man in keinem Buch nachlesen kann. Der kompetenten Vortragenden ist es gelungen, unter den Zuhörern ein flammendes Interesse zu entfachen. So war sie auch gerne bereit, bis zu später Stunde Rede und Antwort zu stehen. Die Besucher des INITS Business Talks hatten die Chance, hautnah mit einer erfolgreichen Unternehmerin ins Gespräch zu kommen und sich aus ihrem Erfahrungsschatz wertvolle Tipps zu holen.



INNOVATIONSBRUNCH TU WIEN 2010

Der Innovationsbrunch hat sich zu einem erfolgreichen Event an der TU Wien entwickelt. Im Jahr 2010 zählte er über 100 Teilnehmer. Der Inhalt dieser Infoveranstaltung richtet sich primär an wissenschaftliche Mitarbeiter der TU Wien und wird in Kooperation mit dem Technologietransfer veranstaltet. Aber auch Studenten waren herzlich eingeladen und sind zahlreich erschienen. Kernbotschaften waren mögliche Verwertungsstrategien und Best Practice Beispiele aus dem INITS Inkubator. Die Zahl der anwesenden Besucher und deren Fragen belegten eindrucksvoll das große Interesse an diesem Thema.





MIT PROGRAMM IN DIE ZUKUNFT

AplusB ZENTREN: PARTNER FÜR DIE WIRTSCHAFTLICHE UMSETZUNG AKADEMISCHER UNTERNEHMUNGSGRÜNDUNGSIDEEN

Inkubatorennetzwerk AplusB

Das österreichische Inkubatorennetzwerk AplusB (Academia plus Business) ist die nationale und internationale Vertretung der neun AplusB Zentren, die an akademische Einrichtungen angebunden sind und im Rahmen des AplusB Programms vom BMVIT (Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie) gefördert werden.

Das Inkubatorennetzwerk AplusB wurde im Jahr 2002 geschaffen, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs und den Lebensstandard zu erhalten, zu stärken und zu verbessern. Heute sind die AplusB Zentren mit ihren Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft sowie der aktiven und großen „AplusB GründerInnen-Community“ Quelle und Element für Dynamik, Prosperität und die Zukunftsfähigkeit Österreichs.

In den Gesellschafterkreisen und Netzwerken der AplusB Zentren sind nahezu alle österreichischen Universitäten vertreten, darüber hinaus Fachhochschulen, Forschungseinrichtungen, Förderungsagenturen sowie private Firmen, insgesamt über 150 Partner.

AplusB = Academia plus Business

Die AplusB Zentren tragen maßgeblich dazu bei, das Unternehmertum stärker im akademischen Denken und Handeln zu verankern. Sie schaffen eine Brücke zwischen Forschung (Academia) und

Wirtschaft (Business), um wissensgetriebene, innovative und visionäre Unternehmerpersönlichkeiten bei der Entwicklung erfolgversprechender Gründungsvorhaben zu unterstützen. Voraussetzung für eine Betreuung ist das Vorliegen einer innovativen Idee, die in einem Gründungsvorhaben mit Wachstumsperspektiven realisiert werden soll.

Das Inkubatorennetzwerk fungiert für die AplusB Start-up-Unternehmen als Interessensvertretung und unterstützt diese gezielt in den Bereichen Wachstum, Finanzierung und Internationalisierung.

AplusB – Services und Leistungen

- Mobilisierung und Stimulierung von Gründungen, Interesse wecken (Veranstaltungen, Informationsarbeit, Lehrstühle für Entrepreneurship etc.)
- Beratung, Qualifikation und Betreuung für 1,5 Jahre (wissenschaftlich-fachliche Betreuung und Coaching, Management-Beratung, Weiterbildung, finanzielle Unterstützung)
- Optimierung der Startbedingungen für die jungen Unternehmen durch entsprechende Programme und Kooperationen mit Financiers
- Einbindung in ein österreichweites Netzwerk aus Wissenschaft, Wirtschaft und Finanzen

AplusB – Ziele

Darüber hinaus setzen die AplusB Zentren maßgebliche und zielorientierte Impulse im Gründungsprozess. Sie streben im Zuge dessen folgende Ziele an:

- dauerhafter Anstieg der Zahl akademischer Spin-offs
- Steigerung der Qualität (Technologie- und Wissensintensität) und Erfolgswahrscheinlichkeit dieser Gründungen
- Erweiterung des Potenzials an Unternehmensgründungen aus Universitäten, Fachhochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen
- Verbesserung der unternehmerischen Verwertung von Forschungsergebnissen
- Unterstützung anderer Maßnahmen des Technologietransfers

Maßgeschneiderte Unterstützung für junge Unternehmen

- Förderung von Machbarkeitsstudien (Feasibility Studien)
- Venture-Foren als Kontakt zu Kapitalgebern

Mit der Abwicklung des AplusB Programms ist die FFG betraut. Die FFG sieht sich mit der zur Verfügung gestellten Start-up Förderung

nicht nur als Wegbegleiter für die Entwicklungsphase. Im Rahmen der Venture-Capital-Meetings führt die FFG in enger Zusammenarbeit mit der AWS (Austria Wirtschaftsservice) und den AplusB Zentren potenzielle Geldgeber und attraktive Start-ups zusammen.

Kooperation und Vernetzung

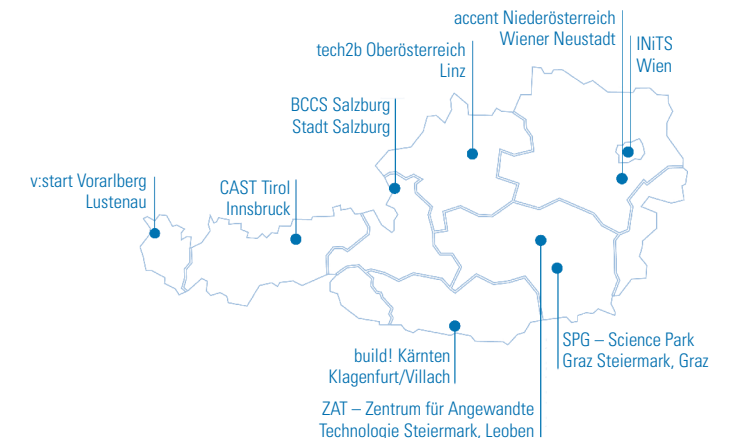
Das vielfältige Spektrum der AplusB Aktivitäten umfasst auch zentrumsübergreifende Projekte, die wesentlich zur Vernetzung der neun AplusB Zentren beitragen. Alle neun AplusB Zentren von Vorarlberg bis Wien agieren regional und gleichzeitig kooperativ und partnerschaftlich. Besondere Bedeutung kommt den folgenden gemeinschaftlichen Aktivitäten zu:

i2b („ideas to business“) - eine Initiative der Wirtschaftskammern Österreichs, der Erste Bank und Sparkassen zur Erstellung von Unternehmenskonzepten. Highlight der Initiative ist der jährliche **i2b-Businessplan-Wettbewerb**. i2b Geschäftsführer Mag. Emanuel Bröderbauer über die Zusammenarbeit mit den AplusB Zentren: „Schon seit Jahren engagieren sich die AplusB Zentren bei der Durchführung des i2b Businessplan-Wettbewerbs. Neben Unterstützungsleistungen in Form von Businessplan-Feedbacks oder der Mitarbeit als Juroren zeichnet sich diese erfolgreiche Kooperation vor allem durch die äußerst erfolgreichen AplusB Projekte aus, die Jahr für Jahr Spitzenplätze beim Wettbewerb belegen.“

AplusB Academy for Entrepreneurs – ein einzigartiges Trainingsprogramm für Wachstum und Internationalisierung sowohl für AplusB Start-ups als auch für KMU. Das Programm wurde 2007 von der INiTS mit Unterstützung des BMVIT und der WKW initiiert und in mehreren Runden ausgeweitet und optimiert. Anerkannte ExpertInnen internationaler Universitäten wie u.a. Prof. Ted Zoller, Director UNC University of North Carolina, Kenan-Flagler Business School, USA, vermitteln Wissen aus erster Hand. Ted Zoller über seine Erfahrungen: „Im Rahmen meiner AplusB Academy-Trainings bei INiTS habe ich Persönlichkeiten kennengelernt, deren Gründungsvorhaben ein hohes Potenzial haben, sowohl die österreichische Wirtschaft anzukurbeln als auch auf dem internationalen Markt zu reüssieren.“

Zukunftsstrategie

Im Rahmen der Zukunftsstrategie wird an der Erstellung eines erweiterten AplusB Zukunftsprogramms gearbeitet, das die Weichenstellung für die kommende Dekade festlegen und mit



seinen Schwerpunkten den weiteren Weg weisen wird. Die Themen dieses Programms fokussieren auf die zentralen Inhalte und Herausforderungen vor die der Markt und die Gesellschaft uns stellen und für die innovative, technologische Lösungen gesucht und gefunden werden müssen. Zu diesen Themen gehören unter anderem die Finanzierungssicherung speziell technologieorientierter Unternehmensgründungen in der Startphase, die Sichtbarmachung der bedeutenden Rolle der Unternehmerpersönlichkeiten, die gezielte Ansprache von ForscherInnen, ein geeigneter Prozess zur Umsetzung von Geschäftsideen und vieles mehr.

Das gute Zusammenwirken konsequenter Nutzung von Forschungsergebnissen für den Verwertungsprozess, geeignete Infrastrukturangebote und v.a. eine Reihe von Services sind gefragt, um Österreich im internationalen Wettbewerb nach vorne zu bringen. ●

www.AplusB.biz

AplusB
Academia plus Business

AplusB in Zahlen (Stand April 2010)

352 Gründungsprojekte

280 Unternehmensgründungen

247 erfolgreiche AplusB-Programm-AbsolventInnen

264 Patent-Verwertungen

1.370 Arbeitsplätze mit einer Akademikerquote von 72%

> 140 Millionen Euro Kapital flossen in die Unternehmen

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 PERSÖNLICHEM 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. 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 Esprit-Consulting GmbH
Stellvertreter des Vorsitzenden; „Institut für Sensor- und Aktuatorssysteme“ TU Wien
Mediator und Unternehmensberater
Geschäftsführer, Master HR Consulting GmbH, Präsident CMC Masters Club
Unternehmer & Vorstand Vereinigung High Tech Marketing
Leiter des Institut für Angewandte Mikrobiologie, Universität für Bodenkultur
Leiter des Instituts für Knowledge and Business Engineering, Universität Wien;
Gründer BOC GmbH – ein Spin-Off der Uni Wien
Leiterin Research Management, A 1 Telekom Austria AG
Leiter Systemtechnik, Festo Ges.m.b.H.
Gründer & CEO, Bio Innovations GmbH

AUFSICHTSRAT

O. Univ. Prof. Dr. ALEXANDER VON GABAIN

Em. O. Univ. Prof. DI Dr. Dr. FIRTZ PASCHKE
DI BERGHOLD BAYER
O. Univ. Prof. DI Dr. HEINZ ENGL
Mag. GERHARD HIRCZI
Doz. DI Dr. Med. h. c. INGEBORG J. HOCHMAIR-DESOYER
Mag. Dr. PAUL JANKOWITSCH

Vorsitzender (seit 1.1.2010); Gründer & strategischer Berater, Intercell AG;
Professor an der Universität Wien & Karolinska Institut Stockholm
Vorsitzender (bis 31.12.2009); „Institut für Sensor- und Aktuatorssysteme“ TU Wien
Geschäftsführer der OÖ. Technologie- und Marketinggesellschaft m.b.H. (bis 2005)
Vizektor für Forschung und Nachwuchsförderung, Universität Wien
Geschäftsführer, Wirtschaftsagentur Wien (vormals WWFF)
Gründerin & CEO MED-EL
Stellvertreter des Vorsitzenden (ab 1.1.2010); Vizektor für Finanzmanagement und Controlling, Technische Universität Wien,
Leiter „Forschungs- und Transfersupport“, Technische Universität Wien
Geschäftsführer WWFF – Wiener Wirtschaftsförderungsfonds (bis 31.12.2009)

Mag: PETER KARG
DI Dr. BERND RIESSLAND

GESELLSCHAFTER

Innovationszentrum Universität Wien
Technische Universität Wien
ZIT Zentrum für Innovation und Technologie 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 FÜR DIE GUTE ZUSAMMENARBEIT, DURCH DEREN UNTERSTÜTZUNG INTERESSANTE UND ERFOLGREICHE UNTERNEHMUNGEN ENTSTEHEN KONNTEN.

INDUSTRIEPARTNER

Alcatel Lucent Austria AG • 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 • Frentz Cross Cultural Consulting GmbH • Herbst, Vavrovsky & Kinsky Rechtsanwälte GmbH • HFP Steuerberatungs GmbH • High Tech Marketing • Hübner & Hübner Steuerberatung GmbH & Co KEG • Inode Telekommunikationsdienstleistungs GmbH • IT Design • Dr. Anton Lamboj • Lemontree.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 • 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 • Forschungs- und Transfersupport der TU 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 • MUW Forschungsservice- und -beteiligungs GmbH • Nano- Initiative • start-europe • Silicon Valley, Boston • 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- Zentrum für Innovation und Technologie GmbH

AKADEMISCHE PARTNER

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

Ein Teil der INiTS Aktivitäten wird unterstützt durch:



Wir danken unseren Sponsoren für ihre Unterstützung und die erfolgreiche Zusammenarbeit!



INiTS
Award



Infrastruktur
für Gründer



Prototypenstellung



INiTS
Infrastruktur



INiTS
Unterstützung



MEDIENPARTNER

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

Grafik: www.frauschnee.at

Redaktion: Margit Gugitscher

Fotos: www.haraldklatt.com, INiTS

www.istockphoto.com

www.dreamstime.com