

INiTS Jahres *Bericht* --- 2015/16

WWW.INITS.AT

Im UBI-Ranking bestätigt:
INiTS ist Nummer 1 Inkubator
in Österreich, Deutschland
und der Schweiz.



INHALT

Editorial	Seite 03
Statements unserer GesellschafterInnen	Seite 04
INiTS in Zahlen	Seite 05
AplusB – Academia plus Business	Seite 06
Unser Angebot	Seite 08
Studienergebnisse	Seite 10
MentorInnen	Seite 11
INiTS Netzwerke	Seite 12
Startup Frauenpower	Seite 14
Preise und Wettbewerbe	Seite 15
Startup Highlights	Seite 16
Event Revue 2015/16	Seite 24
Gremien	Seite 26
Unsere PartnerInnen	Seite 27



Dr.ⁱⁿ
Irene Fialka,
CEO INiTS

Liebe Leserinnen! Liebe Leser!

Wir blicken in unserem Jahresbericht auf ein spannendes Geschäftsjahr zurück. Viel hat sich in unserer Arbeit getan, die wir seit Herbst 2015 vom neuen, Startup affinen Standort im Media Quarter Marx aus koordinieren.

Im Juni 2014 wurde INiTS in das Ranking der Global Top 25 Inkubatoren durch die schwedische Benchmarkstudie UBI Global aufgenommen. Und diese Erfolgsgeschichte in Sachen internationaler Auszeichnung fand 2015 eine Fortsetzung durch die Verbesserung um vier weitere Plätze auf der globalen Liste. Nun sind wir unter 1.200 identifizierten Inkubatoren das **beste universitäre Gründerservice im deutschsprachigen Raum, Nummer drei** in Europa und wir gehören zu den **„glorreichen Sieben“ im weltweiten Vergleich**.

Äußerst positiv fielen auch die Ergebnisse der Evaluierung der AplusB Zentren aus, die im Dezember 2015 präsentiert wurden. Ein Element der Bewertung, die u. a. von Joanneum Research durchgeführt wurde, war eine zum ersten Mal vorgenommene Vergleichsstudie. In dieser Untersuchung wurden AplusB-betreute Startups mit nicht in dieser Form betreuten Gründungsprojekten verglichen. Das Fazit: **Die „Academia plus Business“-Unternehmen gewinnen bei allen ökonomisch relevanten Faktoren.** Sie haben eine höhere Überlebensrate, sie sind

stärker in F&E sowie im Export und schaffen größeres Wachstum, sowohl bei der Zahl der MitarbeiterInnen als auch bei den Umsätzen.

Weitere Arbeitsschwerpunkte von INiTS sind und waren die Erweiterung unseres Netzwerkes und unseres Angebots für Startups sowie unsere Initiativen, um mehr Frauenpower in die GründerInnen-Szene zu bringen. Zum ersten Mal beauftragte INiTS auch eine empirische Studie, die die **Wirksamkeit des Startup Camps** in der Beschleunigung auf dem Weg zum Erfolg eindrucksvoll belegt. In den Startup Stories lesen Sie, wie vielfältig die Wege sind, die von der Idee zum Produkt führen.

Mit all diesen Erfolgen und Neuerungen, mit bewährten und verbesserten Instrumenten im Gepäck freuen wir uns darauf, noch viele Gründerinnen und Gründer auf ihrem Weg zu erfolgreichen unternehmerischen Persönlichkeiten unterstützen und begleiten zu dürfen.

Viele Freude beim Lesen wünscht Ihnen

DR.^{IN} IRENE FIALKA, CMC, CEO INiTS GMBH

Statements unserer GesellschafterInnen

INiTS ist das Wiener Zentrum des AplusB-Programms des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie (BMVIT) und ein Unternehmen der Universität Wien, der Technischen Universität Wien sowie der Wirtschaftsagentur Wien.



„Als projektstarker Partner bei INiTS kann die TU Wien ihren gesellschaftlichen Auftrag, den Wissens-, Forschungs- und Wirtschaftsstandort Österreich zu stärken, gut erfüllen. Dass, hervorgerufen durch die hervorragenden weltweiten INiTS-Erfolge, auch das internationale Ansehen österreichischer universitärer sowie unternehmerischer Leistungen weiter steigt, bemerke ich mit viel Freude.“

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

„Wien punktet im internationalen Wettbewerb und zieht derzeit so viele internationale Unternehmen an wie noch nie. Diese Anziehungskraft setzt sich aus unterschiedlichsten Faktoren zusammen. Auch der innovative Nährboden der Stadt leistet dazu einen wichtigen Beitrag. Mit INiTS haben Bund und Stadt den Aufbau eines universitären Inkubators ermöglicht, der sich mittlerweile an der Spitze der Weltbesten behauptet. Unser Job als Standortagentur ist es, für innovative Startups ein Umfeld zu schaffen, das sie hier am Standort zu erfolgreichen Unternehmen heranreifen lässt.“

**MAG. GERHARD HIRCZI
GESCHÄFTSFÜHRER DER WIRTSCHAFTSAGENTUR WIEN**

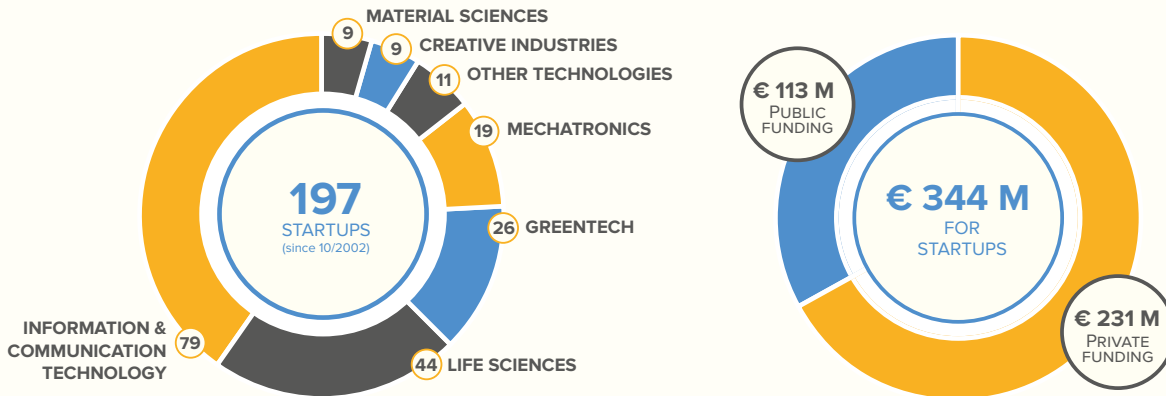


„Der weitere Aufstieg im Ranking der weltbesten Inkubatoren und die äußerst positive Evaluierung des AplusB Programms bestätigen den Weg von INiTS: Die professionelle Förderung akademischen Unternehmertums, die auch dazu beiträgt, ein echtes Ökosystem aus EntrepreneurInnen, InvestorInnen, Corporates, Hochschulen, Förderstellen und einem internationalen Netzwerk zu schaffen. Von diesem profitieren die Gründerinnen und Gründer genauso wie die etablierten und erfahrenen Player, da ihnen durch die Augen der „Jungen“ der Blick für Innovationen erhalten bleibt.“

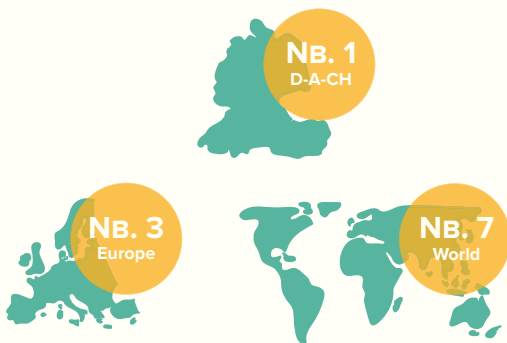
**HERMANN HAUSER, PHD; MITGLIED IM UNIVERSITÄTSRAT
DER UNIVERSITÄT WIEN, ENTREPRENEUR UND INVESTOR**



INiTS in Zahlen (Stand: September 2016)

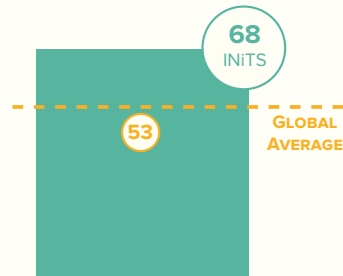


Herausragend im internationalen Vergleich: Die schwedische Benchmarkstudie **UBI Global**, weist INiTS als einen der führenden akademischen Business Inkubatoren aus.



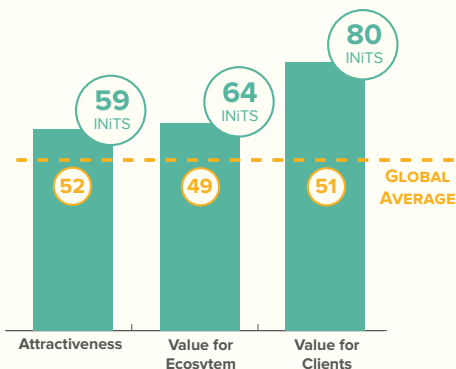
Spitzenpositionen im **UBI Ranking**...

GLOBAL PERFORMANCE SCORE



...durch überdurchschnittliche **Qualität**...

CATEGORY PERFORMANCE & SCORE



...in allen relevanten **Leistungsbereichen**...

VALUE FOR CLIENTS

- ✓ Coaching & Mentoring
- ✓ Size of Investment
- ✓ Contacts with Seed Capital Firms
- ✓ Network of Partners, Sponsors & Corporations

...besonders beim **Wert** des Angebots.

Ein starker Treiber in der Gründerszene

Die Evaluierung des Academia plus Business Programms bescheinigt AplusB Gründungen einen klaren Vorsprung in allen wirtschaftlich relevanten Bereichen.

Mag.
Michael Ploder,
Joanneum
Research



Die regionalen AplusB Zentren fungieren seit dem Jahr 2002 als Brückenbauer zwischen Wissenschaft (A wie Academia) und Wirtschaft (B wie Business). Die vom Bundesministerium für Verkehr, Technologie und Innovation (BMVIT) ins Leben gerufenen Gründungszentren setzen dabei sehr erfolgreich auf die Kombination aus Finanzierung, Beratung und Infrastruktur, um die Erfolgchancen für akademische Startups zu erhöhen.

Positive Evaluierung

Um vor Ende der aktuellen Förderperiode im September 2017 einen genauen Überblick über die Wirksamkeit des Programms zu bekommen, beauftragte das BMVIT das Forschungsinstitut Joanneum Research Policies mit einer **umfangreichen Evaluierung**. Im Team waren darüber hinaus das Zentrum für europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) aus Deutschland und Convelop eingebunden.

Die Präsentation der Studie Ende 2015 brachte dabei **äußerst positive Ergebnisse** und eine klare Empfehlung zur Weiterführung dieses starken Treibers in der Gründerszene. „Die Evaluierung hat gezeigt, dass Fokus und Strategie stimmen“, sagt INITS CEO Irene Fialka. Betrachtet man die Empfehlungen im Abschlussbericht, ist eine Flexibilisierung der förderbaren Projekte zu erwarten.

Intensiver Prozess

Der Präsentation ging eine intensive Auseinandersetzung mit dem Thema voraus. In die Auswertung flossen u. a. statistische Daten, die Arbeit verschiedener Fokusgruppen, Stakeholder-Stellungnahmen, Interviews mit GründerInnen und eine Analyse des Monitorings der einzelnen Zentren ein. Ein weiteres Element war eine zum ersten Mal vorgenommene Vergleichsstudie. In dieser Untersuchung wurden 400 AplusB-betreute Startups einer deutlich größeren Zahl nicht in dieser Form betreuten Gründungsprojekten gegenübergestellt, die alle zwischen 2002 und 2013 in vergleichbaren Branchen gegründet worden waren.

Darüber hinaus wurden die erhobenen Daten um Zahlen der Statistik Austria, die die Nachgründungsphase betrafen, ergänzt. Die Unternehmensdaten wurden verknüpft und verglichen. Das Fazit der Vergleichsstudie: **Die „Academia plus Business“ Unternehmen gewinnen bei allen ökonomisch relevanten Faktoren gegenüber der Kontrollgruppe.**

Höhere Überlebensrate, mehr Beschäftigte, mehr Umsatz

Das Wichtigste zuerst. AplusB Gründungen haben fünf Jahre nach Gründung mit **87 Prozent** eine weitaus **höhere Überlebensrate** als Startups, die in keinem AplusB Inkubator betreut werden. Der Unterschied ist hier mit 23 Prozentpunkten besonders augenscheinlich. Auch der **Beschäftigungseffekt**, den AplusB Startups im selben Zeitraum erzielen, ist mit durchschnittlich 9 MitarbeiterInnen **doppelt so hoch** wie bei der Vergleichsgruppe.

AplusB Inkubees haben zudem eine **deutlich höhere F&E-Quote** als andere Startups. Dies zeigt sich insbesondere bei ihrer überdurchschnittlich hohen Neigung, in Forschung und Entwicklung von Hochtechnologie zu investieren. Bei einer anderen volkswirtschaftlichen Kenngröße, der **Exportorientierung**, zeigt sich ein ähnliches Bild. AplusB geförderte Unternehmen weisen dabei mehr als **doppelt so hohe Werte** auf wie ihre Pendanten, die sich nicht im Inkubator befinden.

Was die Umsatzentwicklung betrifft, verzeichnen die Unternehmen aus dem AplusB Inkubator zwar nach

drei Jahren einen geringeren Umsatz, nach fünf Jahren haben sie die Kontrollgruppe aber überholt und **wachsen dynamischer**. „AplusB fördert Gründungsvorhaben, die einen längeren Vorlauf brauchen“, begründet Projektleiter Michael Ploder von Joanneum Research diese Entwicklung. Bedingt durch den Hightech-Charakter der Produkte, aber auch durch maßgeschneiderte Förderprogramme der AplusB Zentren wird sorgfältiger in Produkt- und Kundenentwicklung investiert. Das Wachstum steht sozusagen auf einem besseren Fundament.

Fazit: Vergleichbare Betriebe in technologie- und wissensintensiven Branchen wachsen beim Umsatz zwar am Anfang schneller, AplusB Startups entwickeln sich jedoch nachhaltiger.

Gründungen werden stimuliert

Nicht nur aus betriebswirtschaftlicher, sondern auch aus volkswirtschaftlicher Sicht spricht die Evaluierung von Joanneum Research von einem Erfolg des AplusB Programms. Neben den genannten überdurchschnittlich hohen Werten bei Beschäftigung, Exportquote und F&E-Anteilen spielen die AplusB Zentren eine wichtige Rolle, was die **Bewusstseinsbildung zum Thema „Gründen und Startups“** betrifft.

AplusB wird als starker Treiber in der Gründerszene wahrgenommen und die erfolgreichsten Gründungen der letzten Jahre werden laut Studie in Verbindung mit AplusB gesehen. Dabei kommt dem Förderprogramm auch eine hohe motivationsfördernde Rolle zu, um den Weg in die Selbständigkeit nicht nur anzudeuten, sondern ihn auch zu gehen. Rund 30% der AplusB Gründungsvorhaben wären demnach ohne das Programm nicht in Angriff genommen worden, weitere 52% lediglich in reduzierter Form.

Dabei spielt sicherlich auch eine Rolle, dass das AplusB Programm und seine Zentren von den Grün-

derInnen sehr positiv bewertet werden. In diesem Zusammenhang fallen Schlagworte wie **„vertrauenswürdiger Partner, hohe Professionalität, Glaubwürdigkeit und Motivation“**.

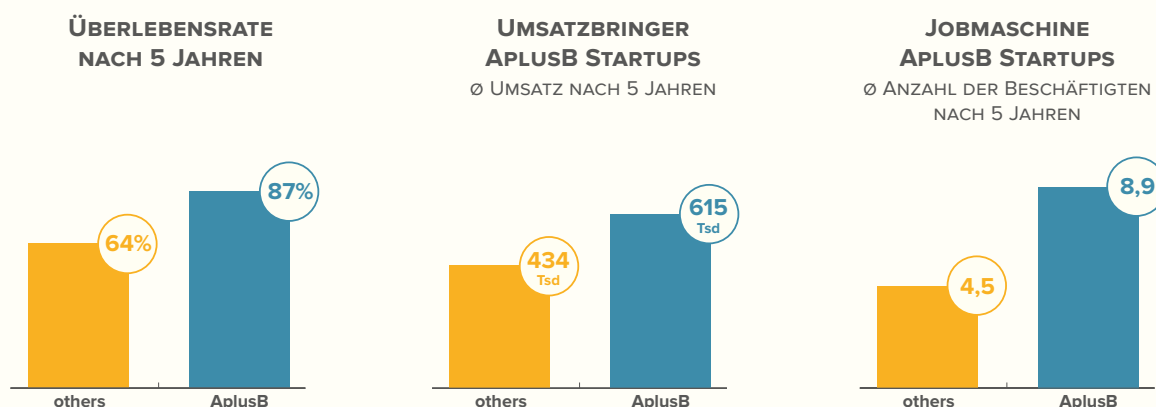
Zusammengefasst kann gesagt werden, dass das AplusB Programm ein gewisses Marktversagen kompensiert. Insbesondere bei „High-End“ Gründungen im Umfeld wissenschaftlicher Einrichtungen, wo sich Startups schon in einer sehr frühen Phase und bisweilen auch über einen längeren Zeitraum im Inkubator entwickeln können, spielt diese Tatsache eine gewichtige Rolle. Diese Art der Betreuung kann weder von wissenschaftlichen Einrichtungen noch von privaten Inkubatoren erbracht werden.

Klare Empfehlung zur Weiterführung

„All diese Argumente für eine äußerst positive Wirkung auf die wirtschaftliche Entwicklung sprechen dafür, das Programm weiterzuführen. Denn es bringt wirklich eine Startup-Elite hervor“, fasst Michael Ploder zusammen.

Klarerweise sind 14 Jahre nach Etablierung des AplusB Programms auch Anpassungen an geänderte Rahmenbedingungen und Marktanforderungen notwendig. Wissenschaftliche Institutionen haben ein zunehmendes Interesse an der kommerziellen Verwertung von Forschungsergebnissen. Auch nimmt die Bedeutung der Zusammenarbeit zwischen High-Tech Startups, universitären Spin-Offs und Industrieunternehmen zu. Hier eine Brücke zwischen den unterschiedlichen Stakeholdern zu schlagen und entsprechende Angebote zu schnüren, ist eine Herausforderung, der sich die einzelnen AplusB Zentren zu stellen haben. Jene, die in der Studie als **„hochflexible Einheiten“** beschrieben werden, nehmen die Herausforderung gerne an, um ihre Rolle als **„Stimulator im High-Tech Ökosystem“** weiterhin erfolgreich auszuüben.

AplusB Evaluierung



ausgewählte Kennzahlen, Quelle: Joanneum Research et.al

Jede Phase ein Gewinn

Seit 2002 macht INiTS Startups zu einem Teil seiner innovativen Community und hilft bei der Unternehmensentwicklung von der Idee, bei Markteintritt und der Expansion. Geboten werden Beratung und Training, Zugang zu einem Netzwerk aus MentorInnen und ExpertInnen, Unterstützung in Sachen Infrastruktur und Finanzierung.

Am Anfang des aus mehreren Phasen bestehenden Inkubationsprozesses steht die **Online-Bewerbung**, die dem Team von INiTS einen ersten Eindruck über die Geschäftsdee gibt. Die Zahl der Bewerbungen steigt von Jahr zu Jahr kontinuierlich an. *„Wir werten das als positives Zeichen dafür, dass die Lust auf Unternehmertum definitiv steigt“*, sagt INiTS CEO Irene Fialka. Von rund 220 Anträgen 2015 und einer noch höheren Prognose für 2016 wird circa die Hälfte der AntragstellerInnen zum Erstgespräch eingeladen. Davon schaffen wiederum rund fünfzig Prozent die Aufnahme in die erste Betreuungsphase, die Pre-Inkubation. Und hiervon kommen schließlich 10 bis 15 Teams pro Halbjahr weiter in das INiTS Startup Camp. *„Wir nehmen schon in der Frühphase nur die Besten auf. Und die Besten der Besten schaffen es dann weiter in die Intensivbetreuung“*, erklärt Fialka.

Persönliches Kennenlernen

Die Auswahl der erfolgversprechendsten Projekte, die zum **Erstgespräch** eingeladen werden, treffen die INiTS Consultants gemeinsam. Während dieses Termins steht das persönliche Kennenlernen des Teams im Mittelpunkt. *„Die Personen, die das Unternehmen gründen wollen, sind die wichtigsten Faktoren für den Erfolg“*, sagt dazu Startup Consultant Andreas Gschöpf. Zudem werden Qualität und Fortschritt der Idee analysiert. Selbst bei einer Ablehnung profitieren die BewerberInnen, da sie wertvolles Feedback erhalten, das auch Anstoß für eine spätere Bewerbung mit einem reiferen Projekt in der Tasche sein kann.

Wertvoller Erfahrungsaustausch

Ist das Erstgespräch positiv, folgt die Einladung zu den **Pre-Incubation Workshops**. Hier arbeiten acht bis zehn Startups gemeinsam mit den Consultants an ihren Geschäftsideen. Im Vordergrund stehen die Vermittlung von Know-how und ein erster Erfahrungsaustausch untereinander. *„Wir erarbeiten unter anderem anhand der sogenannten „Business Model Canvas“ gemeinsam an der „Value Proposition“ des Startups, an dessen Zielen, seinem Alleinstellungsmerkmal und dem Geschäftsmodell selbst. Außerdem machen wir uns gemeinsam Gedanken über mögliche Stolpersteine und Probleme, das Marktumfeld und den Reifegrad von Technologie und Markt. Darüber hinaus beleuchten wir schon in dieser Frühphase potenzielle Weiterentwicklungsmöglichkeiten“*, erklärt Andreas Gschöpf.

Am Ende dieser Phase steht die **Team Challenge**. In einem ersten Pitch der GründerInnen vor den INiTS BeraterInnen wird entschieden, wer sein weiterentwickeltes Konzept vor dem **Projektbeirat** vorstellen darf. Dieses Gremium externer ExpertInnen aus Industrie, Wissenschaft und Forschung sowie Fachleuten aus der Gründerszene, entscheidet, wer aufgenommen wird und die nächste Phase – das Startup Camp – erreicht und somit auch die erste finanzielle Förderung erhält.

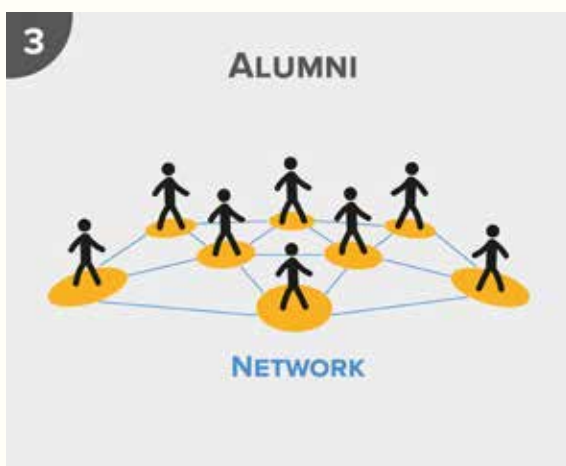
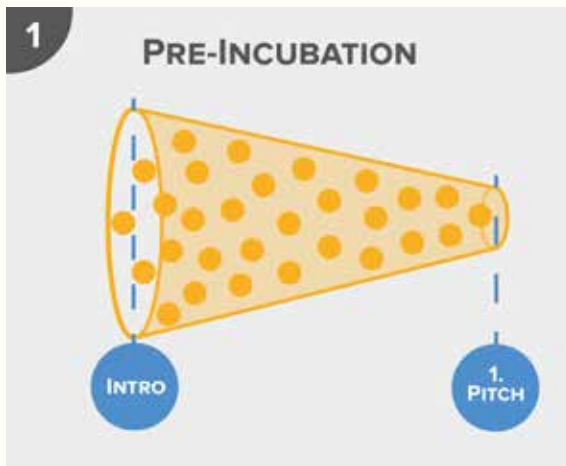
Egal, ob es nach dem Startup Camp weitergeht oder nicht – die Startup Teams profitieren in jedem Fall. Denn sie wissen nun besser über die Qualität, den Fortschritt, Weiterentwicklungspotentiale und die Marktreife ihrer Idee Bescheid.

Der Weg zum Markterfolg

Das Startup Camp ist im Wesentlichen ein Reality Check für das skalierfähige Geschäftsmodell. In einem intensiven **100-Tage-Programm** werden die Startups bei der Validierung ihres Businessplans und bei der Suche nach den passenden Zielgruppen unterstützt. *„So begleiten und challengen wir die GründerInnen auf dem Weg zum Markterfolg“*, erklärt Startup Consultant Peter Tschuchnig. Seit September 2013 ist das Startup Camp ein essentieller Bestandteil des INiTS Angebots. Im Laufe von drei Monaten absolvieren die Startups ein intensives Workshop-Programm, um gemeinsam mit BeraterInnen, MentorInnen und ExpertInnen sämtliche Annahmen im Geschäftsmodell zu überprüfen und gegebenenfalls zu korrigieren. *„Wir orientieren uns dabei am Lean-Startup Ansatz und verwenden Methoden wie z. B. Customer Development“*, so Tschuchnig weiter. Die Startups werden dabei angehalten, **Kundenfeedback** einzuholen und ihr Produktangebot entsprechend zu adaptieren. Der zentrale Anspruch ist, schon am Anfang der Betreuungszeit sicherzustellen, dass die Unternehmen sich in eine erfolgsversprechende Richtung weiterbewegen.

Versprechen mit Erfolgsaussichten

Das Instrument Startup Camp bewährt sich in dieser Form äußerst gut, wie auch die Ergebnisse der AplusB Evaluierung des BMVIT und einer von INiTS beauftragten empirischen Studie zeigen (siehe S. 6). Ein Qualitätsindikator ist zudem, dass rund ein Drittel aller



3 Phasen zum Startup Erfolg

Startups schon während des Camps zum ersten Mal ihr Produkt oder ihre Dienstleistung verkauft. Das ist umso bemerkenswerter, als diese Produkte in vielen Fällen noch gar nicht existieren. „*Unsere Gründungsprojekte verkaufen quasi ein Versprechen. Und dieses ist so interessant, dass KundInnen bereit sind, bis zu einem Jahr darauf zu warten*“, sagt Peter Tschuchnig.

Durch diese intensive Betreuung legen die Teams zum Abschluss des Startup Camps am Demo Day durchgehend einen perfekten finalen Pitch vor einer Jury aus ExpertInnen und InvestorInnen hin,

sodass sie Aussicht auf 15 weitere Monate Development Support bekommen und Anspruch auf weitere finanzielle Förderung erhalten. Ziel dieser letzten Phase im Inkubationsprozess ist die optimale, individualisierte Unterstützung bei Themen wie Prototyping, Marktzugang, Wachstum, strategische Partnerschaften, Internationalisierung, InvestorInnenansprache u.v.m.

Schließlich gehen die Veranstaltungsformate **Focus Night** und **OrgDesign Lab** auf die speziellen Bedürfnisse von Startups ein, die schon einen höheren Reifegrad haben und die sich mit anderen Herausforderungen konfrontiert sehen als Gründungen in einer frühen Phase. Hier werden in Kooperation mit externen PartnerInnen in Workshops und Fachvorträgen Antworten zu Fragen wie beispielsweise der Organisationsentwicklung, des Patentrechts oder Aspekten von Due Dilligence gegeben.

Team, PartnerInnen und interessante Ausblicke

Ein zentraler Baustein in allen Inkubationsphasen ist der Pool aus BeraterInnen, MentorInnen und Experts in Residence. „*Unsere Startups brauchen unterschiedliche Expertisen. Darauf reagieren wir mit der Auswahl unserer MitarbeiterInnen und einem breiten Netzwerk, das immer internationaler wird*“, sagt Geschäftsführerin Irene Fialka.

Eine externe INiTS-Partnerin und Platinsponsor ist seit dem Jahr 2005 die Rechtsanwaltskanzlei **Herbst Kinsky**. „*Wir sind ein Servicepartner, der sämtliche für die GründerInnen relevanten rechtlichen Bereiche abdeckt*“, sagt Rechtsanwalt Philipp Kinsky. Für die Weitergabe der Erfahrungen werden Workshops und Einzelgespräche angeboten. Zudem erhalten INiTS Startups während ihrer Zeit im Inkubator Kanzleileistungen zu vergünstigten Konditionen.

Als Pionier in der österreichischen Startup Szene verfügt INiTS über **14 Jahre Erfahrung** im Scouting und in der Entwicklung von Hightech Startups. Dieses Know-how nicht nur Gründerinnen und Gründern zur Verfügung zu stellen, sondern auch etablierten Unternehmen, hat sich INiTS zum Ziel gesetzt.

Neue nationale und internationale **Netzwerkpartnerschaften** und Initiativen sind ein Ergebnis dieser Ambitionen. Darüber hinaus wird es in Zukunft aber auch spezielle **Angebote** für Firmen geben, denen Innovation und Intrapreneurship wichtig ist. Weil INiTS dabei den Lean Ansatz nicht nur nach außen propagiert, sondern auch für die eigene Produktentwicklung anwendet, darf man sich auf spannende Produktinnovationen freuen.

„*Der Erfolg unserer Startups gibt uns Recht. Und die erfolgreichsten Unternehmen haben Interesse, mit den Besten zusammenzuarbeiten. Das bringt für beide Seiten einen richtigen Innovationsschub*“, erklärt CEO Irene Fialka.

Erfolg wissenschaftlich erwiesen

Die erste von INiTS beauftragte empirische Forschung bestätigt eindrucksvoll die beschleunigende Wirkung des INiTS Startup Camps auf dem Weg zum Unternehmenserfolg.

Sperriger Titel, tolles Ergebnis: Die Studie „*Technology Readiness, Market Readiness and the Triple Bottom Line: An Empirical Analysis of Innovating Startups in an Incubator*“ belegt die **erfolgsbeschleunigende Wirkung des INiTS Startup Camps**.

Die Gemeinschaftsarbeit von Universitätsprofessor und Vorstand des Hi-Tech Centers Rainer Hasenauer, INiTS Startup Consultant Andreas Gschöpf und Charles Weber, Professor an der Portland State University, wurde Anfang September 2016 präsentiert. Die Vorstellung erfolgte während der jährlichen PICMET Tagung (Portland International Center for Management of Engineering and Technology), in deren Rahmen Rainer Hasenauer in den letzten Jahren regelmäßig als Vortragender agierte. Den Themenschwerpunkt der in Honolulu/USA abgehaltenen Tagung bildete „*Technology Management for Social Innovation*“.

Open Incubation klar überlegen

Insgesamt wurden 57 Projekte aus vier Branchen hinsichtlich Markt- und Technologiereife untersucht. Die Studie versuchte zu beantworten, ob es einen systematischen Unterschied zwischen einem offenen und einem geschlossenen Inkubationsprozess hinsichtlich Markt- und gibt. Vereinfacht ausgedrückt: Sind Gründungsvorhaben, die im Rahmen des INiTS Startup Camps in regelmäßigem Austausch mit po-

tenziellen KundInnen und anderen Startups stehen, erfolgreicher als solche, die diese Erfahrung nicht gemacht haben?

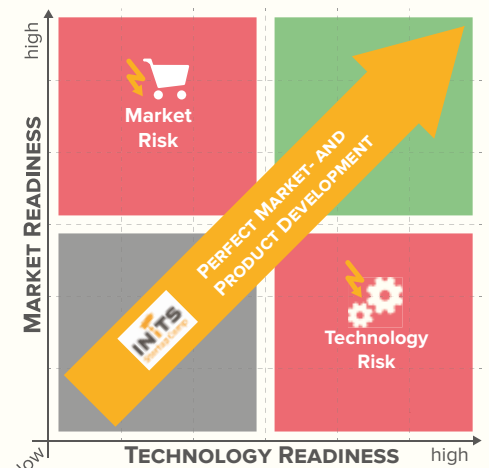
Daraus ergab sich die weiterführende Fragestellung, ob sich Startup Risiken frühzeitig erkennen und noch rechtzeitig eliminieren oder minimieren lassen. Rainer Hasenauer fasst das Ergebnis kurz zusammen: **Ein „Open Incubation“ Prozess ist der geschlossenen Variante deutlich überlegen.** Zudem fungieren der INiTS Betreuungsprozess und speziell das Startup Camp als effektives Warnsystem für fehlende Markt- bzw. Technologiereife.“

Der Weg und die Ziele

Die Initiative ging von Rainer Hasenauer, dem Vorsitzenden des INiTS Projektbeirats, aus, da „*der Zusammenhang zwischen Marktreifegrad (MRL) und Technologiereifegrad (TRL) und deren Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg schon länger Teil meiner Forschungen sind*“. Das „höhere“ Ziel dahinter liegt laut Hasenauer darin, „*mit einem standardisierten Verfahren ein Werkzeug in Händen zu halten, das INiTS und seine Inkubees im internationalen Vergleich noch wettbewerbsfähiger macht*.“ Und Co-Autor Andreas Gschöpf ergänzt: „*Eines unserer Studien-Ziele war es zu konkretisieren, welche Schritte noch zu setzen sind, um eine innovative Idee mit minimalem Risiko wirtschaftlich erfolgreich umsetzen zu können. Und das haben wir durchaus erreicht*.“ Darüber hinaus kann ein solches Tool als Diskussionsgrundlage für die Bewertung eines einzelnen Gründungsvorhabens, aber auch eines gesamten Portfolios an Startups herangezogen werden.

Auf der Diagonale bleiben

In der Längsschnittstudie werden die Kriterien Marktreife und Technologiereife skaliert und zur Visualisierung in ein Koordinatensystem mit vier Quadranten eingesetzt. Findet sich ein Startup unten links in der Grafik, sind weder TRL noch MRL ausreichend. Die Ansiedlung links oben bedeutet hohe Marktreife, allerdings gibt es noch keine passende Technologie. So ein Fall wäre z. B. eine Impfung gegen das Zikavirus. Der umgekehrte Fall – eine hochentwickelte Technologie, die der Markt in dieser Form heute allerdings noch nicht braucht – steht im Quadranten rechts unten. Hier waren vor einigen Jahren noch die 3D-Drucker angesiedelt. Diese sind bereits in das Feld rechts oben gewandert, da die Geräte günstiger und die Technologien ausgereifter sind. Und das ist genau der Bereich, wo alle hin wollen. **Startups im INiTS Startup Camp durchlaufen üblicherweise diesen idealtypischen Entwicklungsprozess.**



Von Profis lernen

Mentorinnen und Mentoren sind erfahrene Persönlichkeiten, die ihre individuellen Erfahrungen und ihr spezifisches Fachwissen an unerfahrenere Personen – die Mentees – weitergeben. Im Rahmen des Startup Camps können sich die teilnehmenden Teams für einen oder mehrere solcher erfahrener ExpertInnen entscheiden. Und das Netzwerk an UnternehmerInnen, Business Angels und Alumni, die eine große Vielfalt an Expertise zur Verfügung stellen, wird ständig größer.

„Eine Mentorin, ein Mentor ist für mich ein wichtiger Sparringpartner. Jemand, der thematisch berät und neue Perspektiven aufzeigt. Und der in jedem Fall ein Vorbild ist. MentorInnen sollten immer kritisch und emphatisch zugleich sein. Agiere ich selbst als Mentor, sehe ich meine primäre Aufgabe darin, zu motivieren. Und abhängig von der Situation, in der sich die GründerInnen gerade befinden, Sicherheit bei Themen zu vermitteln, die sich schon in einer guten Umsetzung befinden. Ebenso wie dabei zu helfen, Fehler zu vermeiden, die ich vielleicht selbst schon gemacht habe. Und dann gibt es noch meine Branchenerfahrung mit IT-Fokus und mein weitläufiges Netzwerk an EntscheidungsträgerInnen, welche ich gerne zur Verfügung stelle.“

PETER LEHNER IST CEO DER ONTEC SOFTWARE SOLUTIONS AG, GRÜNDER UND INVESTOR MIT ÜBER DREISSIGJÄHRIGER BERUFSERFAHRUNG UND ENTREPRENEUR AUS LEIDENSCHAFT.



„Mentoring bedeutet für mich, die eigene Erfahrungsschatzkiste vollumfänglich zur Verfügung zu stellen und gegebenenfalls mit anderem, idealerweise breiterem Blickwinkel auf Situationen zu blicken. Ebenso wie Brücken in Netzwerke zu bauen und Kontakte herzustellen. Mit konkretem Rat zur Verfügung zu stehen, aber auch dem Mentee durch gezielte Fragen zu helfen, eigene Antworten zu finden.“

Persönlich gebe ich den GründerInnen mit, dass es in erster Linie nicht darum geht, „schnellen Reibach“ zu machen. Die Idee muss ein Problem lösen, einen Impact haben und es muss vor allem Spaß machen, sich dieser Herausforderung zu stellen. Und: Nur ein langer Atem hilft beim Durchschreiten unvermeidlicher Talsohlen!“

MICHAELA NOVAK-CHAID IST GESCHÄFTSFÜHRERIN DER HP AUSTRIA GMBH MIT EINER BREITEN EXPERTISE IN BUSINESS MANAGEMENT UND SALES SOWIE FACHFRAU IM BEREICH FINANCE & RISK MANAGEMENT.



„Zwischen MentorInnen und Mentees muss die Chemie stimmen und gegenseitiges Vertrauen da sein. Die MentorInnen dürfen nicht den Fehler machen, die GründerInnen von oben herab und altklug zu behandeln. Denn so geht eine offene Kommunikation – und damit der zentrale Mehrwert – schnell verloren. Ein weiterer Rat ist, Interessenkonflikte zu vermeiden. Ich persönlich investiere z. B. nie in Unternehmen, für die ich eine Beraterrolle einnehme.“

Meine persönliche Empfehlung an die jungen Startups: Die Erfahrungen anderer zu nutzen, um eigene Fehler zu vermeiden. Und sich gut zu überlegen, ob man UnternehmerIn sein will. Es muss einem liegen, Entscheidungen zu treffen und die Zeit – das kostbarste Gut, das den GründerInnen zur Verfügung steht – klug und effizient zu nützen.“

CHRISTIAN PLAICHNER, VICE PRESIDENT OF PROFESSIONAL SERVICES BEI AUTOMIC SOFTWARE IST MEHRFACHER UNTERNEHMENS-GRÜNDER, ADVISOR UND INVESTOR. ER LEBT UND ARBEITET IM SILICON VALLEY, USA



Networking at its best

Für Startups sind Netzwerke eine überaus wertvolle Ressource. Dessen ist sich INITS wohl bewusst und forciert daher die Etablierung neuer sowie den Ausbau bestehender Netze. Zum Beispiel passiert das durch die Vernetzung von Startups untereinander, die Vernetzung von Startups mit MentorInnen, InvestorInnen oder wie im Falle der Initiative **Start:IP** in der Vernetzung von Wissenschaft und Unternehmertum. Aber auch internationale Vernetzung wird forciert, wie das beispielsweise mit **iHub** der Fall ist, wo Startups und Unternehmen miteinander auf europäischer Ebene in Kontakt gebracht werden.

Eine ideale Verbindung

Start:IP verbindet universitäre Forschung mit potenziellen GründerInnen. Das erste Event-Wochenende dieser Art in Österreich unter dem Motto „*Brain meets Business*“ fand Mitte Juni statt und brachte vielversprechende Kombinationen und Kooperationen hervor.



Das universitäre Gründerservice INITS startete Anfang Juni 2016 gemeinsam mit Wiener Universitäten und Forschungseinrichtungen ein neuartiges Eventformat: **Start:IP**. Mit dieser Initiative zeigte sich INITS wieder einmal als **Pionier im heimischen Startup-Ökosystem**: Erstmals in Österreich wurde universitäres geistiges Eigentum und sonstiges verwertbares akademisches Know-how systematisch mit Unternehmergeist gepaart. Gemeinsam mit den Verwertungszentren der Universitäten wurden wissenschaftliche Arbeiten und Forschungsergebnisse mit kommerziellem Potenzial aufgespürt, bewertet und als sogenannte „*Technology Offers*“ veröffentlicht. „*Mit Start:IP schaffen wir einen Rahmen, um Intellectual Property und Know-how der Wiener Universitäten und Fachhochschulen EntrepreneurInnen anzubieten, die den Enthusiasmus, das Engagement und die Risikobereitschaft für eine Unternehmensgründung haben*“, sagt INITS Geschäftsführerin Irene Fialka zu dieser Idee.

Mitten drin

Am Wochenende des 17. und 18. Juni 2016 erlebte die Initiative in den Räumlichkeiten der neuen **Wirtschaftsagentur Wien** ihren ersten Höhepunkt. Die angebotenen **Technology Offers**, welche online schon das Interesse von EntrepreneurInnen geweckt hatten, wurden live präsentiert. Teilnehmende UnternehmerInnen, DesignerInnen, ErfinderInnen und ForscherInnen konnten anschließend spontan Startup Teams mit dem Ziel bilden, für das favorisierte **Technology Offer** eine Geschäftsidee zu kreieren. Während des gesamten Events standen Startup Coaches und ExpertInnen mit Rat und Tat zur Seite. Die beteiligten ForscherInnen des Instituts für künstliche Intelligenz der MedUni und der TU Wien zeigten sich in der Zusammenarbeit mit den GründerInnen begeistert von dieser neuen Form der Technologieverwertung.

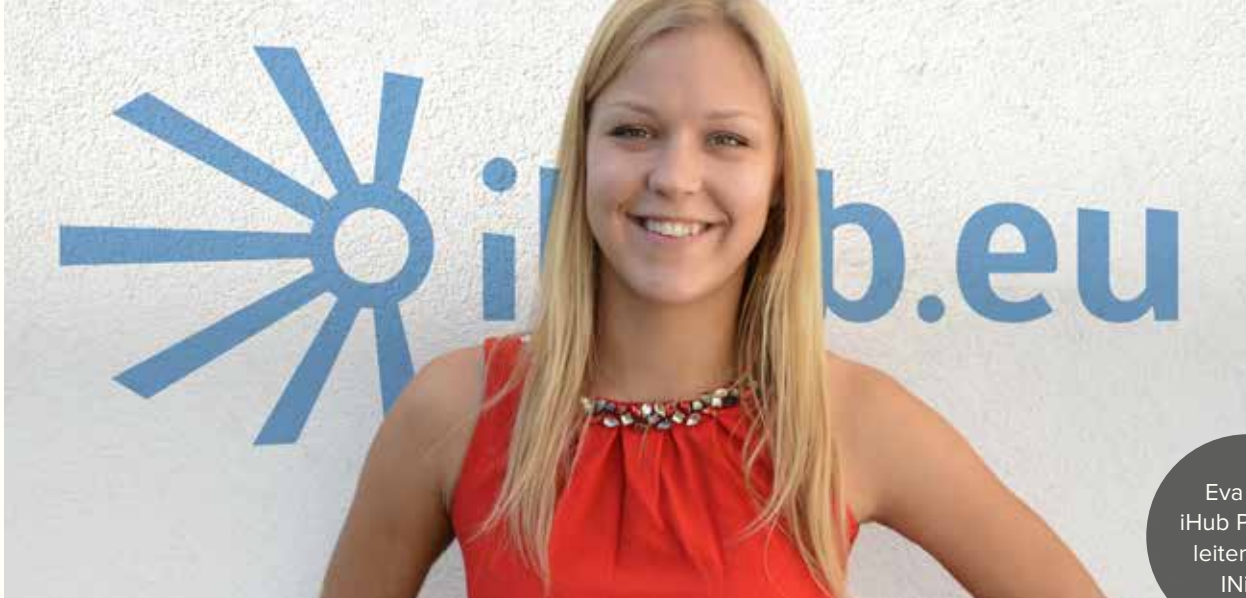
Ideen starten durch

Im Finale dieses ersten österreichischen Match-Making Events für Wissenschaft und Business wurden dann für sechs der eingereichten Patente und Erfindungen kommerziell vielversprechende Verwertungsmöglichkeiten erarbeitet. Dabei rauchten die Köpfe bei solch spannenden Projekten wie einer Erfindung zur Effizienzsteigerung und Speicherung erneuerbarer Energien, einem Ultraschallsensor zur Lokalisierung von Objekten im dreidimensionalen Raum, einem Neigungswinkelmesser für die Raumfahrt oder einer Smartphone App zur Früherkennung von Herzerkrankungen. Als **Sieger** ging letztendlich das **Projekt Copernicus** hervor, bei dem Erdbeobachtungsdaten für ein Businessmodell im journalistischen Kontext integriert wurden. Das Team dieses Projekts ergattete als ersten Preis einen der begehrten Plätze im INITS Startup Camp.

Die Ergebnisse dieser Premierenveranstaltung stießen dabei auf derart großes Interesse – insbesondere bei den teilnehmenden WissenschaftlerInnen – dass eine Fortsetzung der **Start:IP** Initiative bereits beschlossene Sache ist.

Where real deals happen

Unter diesem Motto stand der erste **Stargate Innovation Day**, ein Match-Making Event des pan-europäischen Inkubatoren-Netzwerks **iHub**.



Eva Arh,
iHub Projektleiterin bei
iNiTS

Seit letztem Jahr bietet iNiTS seinen Startups einen umfassenden Extraservice und agiert als Österreichs einziger Business Inkubator im **Internet Innovation Hub (iHub)**. Dieser von iNiTS mitgegründete Zusammenschluss von 24 europäischen Inkubatoren, Akzeleratoren und Innovationszentren verfolgt mehrere Ziele: Startups den Zugang zu einem **internationalen Netzwerk** von InvestorInnen-, MentorInnen und etablierten Unternehmen zu ermöglichen, durch Match-Making einen Nutzen für innovationsfreudige Firmen zu schaffen und das „*Fiware Netzwerk*“ zu verbreiten. Letzteres geht auf eine Initiative der Europäischen Union zurück und ist ein Netzwerk, das eine einzigartige Open Source Plattform für die effiziente Entwicklung innovativer Internet-Anwendungen bietet. Internet-Startups haben damit Zugang zu kostenfreien Services, die App-Entwicklungen leistbarer machen und beschleunigen. Insgesamt sind über 300 MentorInnen und über 1.300 Startups aus ganz Europa in dem Netzwerk aktiv.

Mehrwert auf europäischer Ebene

„**Internationale Kontakte sind in der Startup Szene essentiell**“, bestätigt Eva Arh, iHub Projektleiterin bei iNiTS. Auf der einen Seite werden Gründungsprojekte untereinander verbunden und so länderübergreifende Kooperationen ermöglicht. Unter Zuhilfenahme der Infrastruktur des jeweiligen iHub Partners können Zielmärkte gescreent und der **Zugang zu lokalen Investoren** und potenziellen Partnern vor Ort hergestellt werden. Aber auch für Unternehmen, die auf der Suche nach Innovationen sind, ist das iHub Netzwerk ein besonderes Asset. Oft suchen etablierte

Unternehmen Startups mit einer sehr speziellen Expertise, die es nicht in einem einzigen Land zu finden gibt. „*Und dafür ist iNiTS mit seinem Zugang zum iHub-Netzwerk der ideale Partner*“, erklärt Arh einen zentralen Fokus. Diese strukturierte Vernetzung von jungen mit etablierten Unternehmen erfolgt zum einen über Scouting mit Hilfe der NetzwerkpartnerInnen, zum anderen über konkrete Projekte wie den Stargate Innovation Day.

Wiener Projekte mitten drin

Dieses hochkarätige Match-Making Event, das InvestorInnen, führende internationale Unternehmen und erfolversprechende Startups zusammenbrachte, fand am 23. Mai 2016 zum ersten Mal – und dann gleich in Wien – statt. Zwanzig europäische Startups hatten sich dafür qualifiziert. Im Fokus standen dabei die Themen „*Internet of Things*“, „*Smart City*“ und digitale Plattformen.

„*Es macht uns besonders stolz, dass von den insgesamt zwanzig TeilnehmerInnen ein Viertel alleine von iNiTS betreute Startups waren und so wichtige Kontakte knüpfen konnten*“, freut sich Eva Arh für zoomsquare, indoo.rs, sofasession und Sorex Wireless Solutions. Dies stellt einen Beweis für die steigende Bedeutung von Wien als Standort für qualitativ hochwertige Startups dar. Es ist aber auch ein Indiz dafür, dass iNiTS Inkubees zu den besten im Startup-Ökosystem gehören.

Weitere Informationen gibt es unter: www.ihub.eu und www.stargateday.com

Mehr Frauen in die Startup Szene



„Noch gibt es eine relativ geringe Anzahl an Gründerinnen, die Startup Szene ist nach wie vor stark männlich dominiert. Mir ist es ein besonderes Anliegen, dieses Verhältnis zu ändern. Denn aktuell lassen wir hier noch unglaublich viel Potenzial liegen“, erklärt INiTS Geschäftsführerin Irene Fialka. Um eben diese Möglichkeiten besser ausschöpfen zu können, organisiert und unterstützt INiTS zahlreiche Veranstaltungen und Aktionen, die genau dieses Thema zum Inhalt haben: nämlich **Frauen gezielt anzusprechen**, sie für das Unternehmertum im High-Tech-Bereich zu begeistern und damit die Diversität zu fördern. Denn eines ist klar und war schon der Output mehrerer Studien: Sind Frauen im Management Board oder Mitgründerin, ändern sich das Klima und der Blickwinkel des Unternehmens. Das hat zum Beispiel eine positive Art der Ansprache von Investorinnen und Kundinnen zur Folge. „Männer denken zuweilen die wichtige Rolle, die Kundinnen für den Unternehmenserfolg spielen, nicht mit. Frauen in Führungspositionen gleichen das dann aus“, sagt Fialka. Natürlich gilt die Wirkung von Diversität auch umgekehrt – kommt ein Mann in eine reine Frauengruppe, bringt auch das neue Impulse.

Frauen stärken Frauen

Der Radius reicht von der Mitgliedschaft im Club „**Female Investors Lunch**“, der regelmäßige Treffen zum Erfahrungsaustausch organisiert, bis hin zur internationalen Plattform „**Women investing in Women**“ (WiW). Diese organisierte 2015 den ersten internationalen Summit für Gründerinnen und Investorinnen in Wien. Dabei sprachen Stakeholder über das wichtige Thema, Frauen gezielt anzusprechen, Rollenmodelle vor den Vorhang zu holen und damit das Umdenken zu fördern. Die Bilanz fiel so positiv aus, dass im November 2016 eine ähnliche Veranstaltung stattfinden wird.

INiTS unterstützt zahlreiche Maßnahmen und Events, um mehr Frauenpower in die GründerInnenszene zu bringen. Dabei geht es nicht darum, Frauen anders zu behandeln, sondern dieses große, unternehmerische Potenzial viel besser auszuschöpfen.

Äußerst spannend war auch das erste **Pitching Event** vor einer ausschließlich weiblichen Investorengruppe: Am 19. November 2015 präsentierten fünf INiTS-Startups ihr Geschäftsmodell vor den Investorinnen: „Die Ergebnisse waren sehr interessant und es wird sicher eine Fortsetzung geben“, sagt Irene Fialka.

Ebenso sponsert INiTS die Event-Reihe „**Women Techmakers**“ (WTM), die 2013 von Google ins Leben gerufen wurde. Bei der diesjährigen Wiener Veranstaltung am 16. März 2016 begrüßte CEO Irene Fialka die ausschließlich weiblichen Referentinnen, die über ihren persönlichen Weg zum Erfolg in technischen Branchen berichteten. Ein besonderer Fokus lag dabei auf der Frage, ob es auf dem beruflichen Weg hilfreich oder hinderlich ist, eine Frau zu sein. Das große Ziel der Konferenz war und ist es, Gleichheit unabhängig vom Geschlecht in den Berufsfeldern Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik zu erreichen.

Frühe Signale setzen

Besonders frühe Signale in Richtung Frauenförderung setzt der **Wiener Töchtertag**, an dem INiTS auch heuer wieder als eines von über 150 Unternehmen teilnahm. Am 28. April 2016 konnten Mädchen zwischen 11 und 16 Jahren in die Welt der Startups hineinschnuppern und Entrepreneurship hautnah erleben. „Es ist uns wichtig, Mädchen für Berufe zu begeistern, die keine typischen Frauenberufe sind“, sagt Frauen- und Bildungsstadträtin Sandra Frauenberger zu dieser Aktion.



Preise & Wettbewerbe

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

–	Guh	Finalist I2C-Challenge WK Wien	Juni 2016
1. Platz	Stabilizr	Post Challenge	Mai 2016
6. Platz	Radiology Explorer	S&B Award 2016	Mai 2016
–	wuugle	Trend Venture, Top 8 innovative Jungfirmen	Apr 2016
3. Platz	iconic	Start:e die emobility start-up Challenge	Apr 2016
20. Platz	indoo.rs	2016 Red Herring Europe	Apr 2016
1. Platz	SIMCharacters	Jansen Cilag Life Science - success Award	Mär 2016
1. Platz	Evologic	Winner of the i2C Startup Academy	Feb 2016
1. Platz	Vienna Water Monitoring	International Water Summit 2016 in Abu Dhabi, Innovation Award 2016	Jan 2016
2. Platz	RD&C	„Preis für Pharmatechnik“ 2015	Dez 2015
4. Platz	AB&CDinnovations	GEWINN Jungunternehmer Wettbewerb 2015	Nov 2015
10. Platz	indoo.rs	GEWINN Jungunternehmer Wettbewerb 2015	Nov 2015
1. Platz	indoo.rs	GEWINN Jungunternehmer Wettbewerbs 2015 Kategorie „Export“	Nov 2015
1. Platz	Lightglass	GEWINN Jungunternehmer Wettbewerb 2015	Nov 2015
1. Platz	Tec-Innovation	GEWINN Jungunternehmer Wettbewerb 2015 Kategorie „Idee des Jahres“	Nov 2015
3. Platz	Mikroporöse Schaumkeramik	Mercur Innovationspreis 2015	Okt 2015



Dr. Eva Prieschl-Gassauer (Marinomed) mit dem Houskapreis

Mit einer Gesamtdotierung von 400.000 Euro ist der **Houskapreis** der größte private Forschungspreis Österreichs. Die erstmals in diesem Jahr eingeführte Kategorie „*Forschung & Entwicklung in KMU*“ konnte dabei vom vormaligen INiTS Startup **Marinomed**

Biotechnology GmbH für sich entschieden werden. Wir freuen uns über diesen großartigen Erfolg von Marinomed, das seinerseits Sponsor des INiTS Awards ist. Herzliche Gratulation!



Wer hat die Kokosnuss...?

Recyclingverfahren und Umwelteinrichtungen von Prohmex machen unsere Erde ein Stück sauberer.

Das sich aktuell im INITS Inkubator befindende Gründungsprojekt entwickelt neue Verfahren und Anlagen in den Bereichen Abfallverwertung, Schnellkompostierung, Abwasseraufbereitung und Neutralisierung von gefährlichen Abfällen. Das Grundverfahren wurde von Harald W. Kremnitz, dem Vater von Co-Gründer **Harald Kremnitz**, erfunden, von Prohmex aufgegriffen und weiterentwickelt. *„Wir schaffen es durch unser biologisch-chemisches Verfahren in drei Tagen vom Abfall zum Produkt, sprich zum Dünger. Das dauert zum Beispiel bei Kokosnussabfällen auf herkömmlichem Weg zwei bis vier Jahre“*, erklärt Co-Gründer **Simon Ofner**. Der Maschinenbauer war bereits sieben Jahre im Großanlagenbau tätig, bevor er im November 2015 mit vier Partnern das Unternehmen gründete. *„Ich würde den Weg in die Selbständigkeit immer wieder gehen“*, erklärt Ofner. Er wünscht sich allerdings Erleichterungen

in der Bürokratie und im Falle einer zeitintensiven Anlagenentwicklung auch eine längerfristige Unterstützung.

Das Team konzentriert sich auf die **Verarbeitung in großen Mengen vorhandener und schwer zu kompostierender Abfallstoffe** – wie eben Kokosnüsse in Brasilien. Eine weitere Idee ist es, Hühnermist aufzubereiten. Dabei geht es auch darum, Antibiotikarückstände und Keime zu neutralisieren. Die nächsten Schritte für Prohmex sind die Patentanmeldung, der Aufbau der Anlage in Brasilien und die Installation einer Pilotanlage zur Verwertung von Hühnermist. Ein weiterer wichtiger Punkt: *„Wir wollen Abwässer aus der Tierhaltung so aufbereiten, dass man sie bedenkenlos in der Landwirtschaft verwenden kann“*, erklärt Ofner. Der Markteintritt ist vorerst in der DACH-Region und in Brasilien geplant. In einigen Jahren sieht sich Prohmex als etabliertes, global agierendes Unternehmen in Sachen Umwelt- und Recycling-Technik. www.prohmexdobrasil.com

We do magic

THISPLAY entwickelt digitale Präsentationslösungen wie den interaktiven Spiegel „Magic Mirror“ und die interaktive Schaufensterlösung „Magic Window“.

Nach mehreren international erfolgreichen Kunstobjekten wandte **Emanuel Andel**, Absolvent der Universität für angewandte Kunst, die Werkzeuge der Medienkunst auf kommerzielle Projekte an und entwickelte daraus Produkte. Das erste große Renommee-Projekt war die technische Umsetzung einer zentralen Installation für den Österreich-Pavillon während der Weltausstellung Expo 2010 in Shanghai.

„Im INITS Inkubator bereiten wir seit Anfang des Jahres die Transformation vom Projekt- zum Produktbusiness vor, um die Skalierbarkeit zu erhöhen“, so der Grün-

der. Zwei Produkte werden aktuell entwickelt: **Magic Window** ist eine interaktive Schaufensterlösung, die auf Bewegungen der ZuschauerInnen reagiert. Die BetrachterInnen erhalten durch die Veränderung ihrer Positionen verschiedene Einblicke auf die präsentierten Waren. Via Touchinteraktion wird die Navigation durch ganze Kataloge ermöglicht. **Magic Mirror** ist ein interaktiver Spiegel, der Umziehen ohne Ausziehen möglich macht. *„Dieser Spiegel ist interessant für die Fashion Industrie, für ModeschöpferInnen, den Einzelhandel und den Versandhandel“*, erklärt der Einzelunternehmer.

Der Markteintritt mit beiden Präsentationslösungen ist – vorerst in der DACH-Region, dann weltweit – für Ende 2016 geplant. www.this-play.com

Weil Wetter wichtig ist

„Wir liefern einfach gute Prognosen ab“, fasst Co-Gründer Michael Fassnauer das **UBIMET-Erfolgsrezept zusammen**. 12 Jahre nach der Gründung ist das erste von INiTS betreute Startup der global führende Anbieter von meteorologischen Prognosesystemen und **maßgeschneiderten Dienstleistungen rund um das Wetter** und fungiert mittlerweile auch als Unterstützer des INiTS Awards.

„Manfred Spatzierer und ich haben damals – ausgelöst durch das Jahrhunderthochwasser 2002 in Österreich – erkannt, dass man viel bessere Wetterprognosen machen kann. Und dass es für Hochpräzisionsmeteorologie einen Markt gibt“, erinnert sich Co-Gründer Michael Fassnauer an die Anfänge zurück. Zu den größten Highlights zählt die Gewinnung der ersten GroßkundInnen wie ÖBB und Uniqa Versicherung. Besonders emotional erinnert sich der Naturwissenschaftler daran, als nach dem ersten Jahr bereits 80.000 KundInnen die Unwetterwarnungen per SMS zugeschickt bekamen.

Ein wichtiges Ereignis war, als nach Auszahlung der Mitgesellschafter das Unternehmen wieder ganz in den Händen der Gründer lag. In der jüngeren Vergangenheit hebt Fassnauer den Launch der Wetter-App **Morecast** hervor, die seit ihrem Start im Juli 2015 bereits über elf Millionen Downloads verbuchen kann.

Zentrale Erfolgsfaktoren sind für Fassnauer – heute Chef von 400 MitarbeiterInnen an Standorten u. a. in Wien, New York und Melbourne – ein GründerInnen-team mit Durchhaltevermögen, ein klarer Fokus auf individuelle KundInnenbedürfnisse und laufende Investitionen in Forschung und Entwicklung.

Gründen würde der CEO ganz klar wieder. Allerdings würde er sich mit dem Wissen von heute schon von Anfang an internationalisieren und intensiver nach den besten Köpfen suchen. Genau das sieht Fassnauer auch als Aufgabe für die Zukunft, um das Unternehmen weltweit noch viel bekannter zu machen.

Gemeinsam spielen

... war der Anfangsgedanke von V-Play. Mittlerweile ist das Portfolio richtig groß geworden und das Wiener Startup weiter auf dem Erfolgsweg.

„Unser Anspruch ist es, die Entwicklung von Apps und Games einfacher und schneller zu machen“, erklärt Alex Leutgöb, der gemeinsam mit Co-Gründer Christian Feldbacher die Geschäfte der V-Play GmbH führt. „Dazu bieten wir leicht zu erlernende Tools für EntwicklerInnen, Agenturen und Unternehmen – vom Startup bis zum Konzern – an. In Sachen Entwicklungszeit sprechen wir von nur wenigen Tagen.“

Und die Erfolge geben der Idee, die Christian Feldbachers Master Thesis an der FH Hagenberg entsprang, recht. 2011 begeisterte er den mit technischer, wirtschaftlicher und Gründungserfahrung ausgestatteten Alex Leutgöb dafür. Das Duo begann gemeinsam zu entwickeln, der Launch der ersten „**Game Engine**“ erfolgte Ende 2012, ebenso wie die Gründung der GmbH sowie der Markteintritt, wofür sich das Startup damals Beratungsunterstützung bei INiTS holte.

Mittlerweile wird V-Play von mehr als 20.000 EntwicklerInnen zur schnellen und einfachen Erstellung von **Cross-Platform Apps und Games verwendet**. Zu den KundInnen des heute zehn MitarbeiterInnen zählenden



Startups gehören u. a. T-Mobile, Siemens, Novartis oder Maysalward, der führende Hersteller von mobilen 2D-Spielen im arabischen Raum. Auf V-Play basierende Apps und Spiele werden täglich von mehreren Millionen UserInnen weltweit verwendet.

Das jüngste Modul, „**V-Play Multiplayer**“ wurde im August 2016 mit dem erfolgreichen Spiel ONU gelauncht und zeigt enormes Potenzial. „Somit bieten wir im lukrativen Bereich der Multiplayer-Games eine ausgezeichnete Option. Einen zweiten Fokus legen wir auf die weitere Beschleunigung bei der Erstellung mobiler Apps“, fasst Leutgöb die Zukunftsaussichten zusammen. <http://v-play.net>

Gar nicht verschnupft

Schnupfen gibt es überall auf der Welt. Dementsprechend global gefragt sind auch die innovativen Medizinprodukte von Marinomed. Im Jahr 2014 stand bereits CEO Andreas Grassauer im INiTS Jahresbericht Rede und Antwort. Heuer berichtet Chief Science Officer **Eva Prieschl-Grassauer** über die Fortschritte, die die 2006 gegründete **Marinomed Biotechnologie GmbH** seitdem mit ihren innovativen Therapien gegen Atemwegserkrankungen gemacht hat. Zum ersten Produkt – dem antiviralen **Nasenspray Coldamaris pro**, der tatsächlich den Schnupfenvirus und nicht wie die meisten anderen Produkte nur die Symptome bekämpft – kam in den letzten beiden Jahren eine ansehnliche Produktpalette hinzu. Aktuell werden fünf Produkte vermarktet, die auf der ersten Entwicklung aufbauen.

„Schnupfen gibt es eben überall auf der Welt, demnach vermarkten wir unser Portfolio auch global“, sagt Prieschl-Grassauer. Um den erweiterten Export zu ermöglichen, konnten 2015 weitere finanzielle Mittel zur Kapitalerhöhung lukriert werden. „Da es in jedem Land für Medizinprodukte eigene regulatorische Hürden gibt – sprich wir Zulassungen brauchen – geht die Expansion nur scheinbar voran. Dennoch ist die Entwicklung sehr positiv“, so die technische Direktorin mit langjähriger Erfahrung in der Pharmabranche.

An Zukunftsplänen mangelt es ebenso wenig wie an aktuellen Erfolgen: Geplant ist der klinische Test einer Wirkstoffkombination, um ein Produkt mit **Anti-Grippewirkung** zu entwickeln. Zudem gibt es Prüfungen im Bereich von Produkten gegen Allergien. www.marinomed.com

Unlimitiert und ungebunden Sport machen



... und das mit nur einer Mitgliedschaft. Das bietet myClubs, das größte Sportanbieter-Netzwerk in Österreich und der Schweiz. Wenn man im Forbes Magazin als „hottest Startup“ vorgestellt wird, hat man vieles richtig gemacht. So wie **Tobias Homberger**, der mit dem **Sport-Marketplace myClubs** das Ziel, europäischer Marktführer für digitale Sportmitgliedschaften zu werden, anstrebt.

Klagen im Freundeskreis über unflexible Fitness-Mitgliedschaften und ständig abgelaufene 10er-Blocks für

das Yogastudio führten zur myClubs-Idee: Mit dieser App-basierten Mitgliedschaft für alle Sportarten können Sportbegeisterte bei über 350 Sportanbietern – Tendenz steigend – in Wien, Graz, Linz, Salzburg und Innsbruck ebenso wie in Basel, Bern und Zürich **zum monatlichen Fixpreis trainieren.**

myClubs startete klassisch im INiTS Inkubator und präsentierte am Demo Day 2014 den ersten Prototypen, die ersten Sportpartnerschaften und die ersten TestkundInnen. Mit den Mitteln aus zwei Finanzierungsrunden wurde die App weiter verbessert und der Rollout in die Schweiz ermöglicht. Anfang 2017 soll durch neue Investments die weitere Internationalisierung gelingen.

Das Geschäftsfeld funktioniert dabei ähnlich wie bei Uber mit Taxis – eben auf dem Marktplatz „Sport“. Die KundInnen buchen ein Sportabo bei myClubs, reservieren per App das gewünschte Angebot und gehen zum Sport. Der Vorteil für die Sportanbieter liegt dabei in einer höheren Auslastung bzw. der Reichweite in sozialen Netzwerken und digitalen Medien. „Wir kooperieren zudem sehr erfolgreich mit anderen digitalen Unternehmen wie z.B. Uber, Foodora und der Swisscom“, so Homberger. Großes Potenzial sieht der Gründer auch im B2B-Segment für Unternehmen, die die Gesundheit ihrer MitarbeiterInnen fördern wollen. www.myclubs.com

Maßgeschneiderte Tourismusangebote

Der digitale Urlaubsassistent „oHA“ hilft, dass Gäste während ihres Aufenthalts und nicht erst danach über Aktivitäten in ihrer Urlaubsregion Bescheid wissen. „Wir wollen mit unserem Unternehmen das Amazon für die Tourismusbranche werden, indem wir digitale Services bündeln, individualisieren und Tourismusbetreibern zur Verfügung stellen.“ Das ist der nicht kleine Anspruch, den CEO und Co-Gründer **Marian Lux** und sein ExpertInnen-Team mit der Anfang 2016 gegründeten **LuxActive KG** erfüllen wollen. Konkret soll das mit dem WLAN Marketing Produkt „oHA“ (online Holiday Assistant) gelingen. Dieser **digitale Urlaubsassistent** wird den Gästen von den Tourismusbetrieben über das betriebliche WLAN zur Verfügung gestellt – die Grundidee dazu hatte Lux schon 2012, als ihm während eines Hotelaufenthalts die richtigen Infos fehlten. „Mit unserem Produkt lösen wir die klassische Schlagwortsuche ab. Die Suche zeigt automatisch passende Vorschläge für die aktuelle Situation und die Vorlieben der NutzerInnen an“, erklärt der Experte für komplexe IT-Lösungen.

Der Sinn dahinter: Der Absatz der eigenen Angebote wie Touren etc. wird gesteigert, die Servicequalität wird

durch 24-Stunden-Zugriff und Mehrsprachigkeit erhöht, damit werden auch Bewertungen positiv beeinflusst.

Aktuell bündelt oHA bereits touristische Informationen aus unterschiedlichen Kategorien, die individuell erfasst und eingepflegt werden. 2017 soll eine automatisierte Lösung zur weltweiten Daten-Beschaffung entwickelt werden. „Damit wird oHA hoch skalierbar und kann weltweit eingesetzt werden“, so Marian Lux. Ein neues Konzept zur Standorterkennung ist ebenfalls im Entstehen und soll als Hardware- und Softwarelösung bereits in den nächsten Monaten live gehen. www.luxactive.com



Der beste Helfer

Aus ihren Forschungsarbeiten entwickelten die ingentus-Gründer eine Planungssoftware, die den EinsatzplanerInnen mobiler Pflegeorganisationen die Arbeit massiv erleichtert. Nach intensiven Jahren in der Algorithmenentwicklung gründete **Jan Zazgornik** gemeinsam mit drei Partnern im Jahr 2012 das BOKU-Spin-off **ingentus**. „Damit wurde der Traum wahr, unsere Forschungsarbeit in eine Planungssoftware mit wirklichem Praxisnutzen zu verpacken.“ Durch die komplexe technische Umsetzung dauerte es dann noch gute zwei Jahre, bis das Software Plug-in „Instant Plan“ bereit für den Markt war. Ein besonderer Meilenstein war die Integration des öffentlichen Verkehrs: „Denn das ist viel komplizierter, als wenn es nur um PKW-Fahrten geht“, erklärt der CEO den USP des Produkts. Und dieses macht die Arbeit ab sofort stressfreier und hilft beim optimalen Ressourceneinsatz: Eine Pflegekraft betreut bis zu zehn KlientInnen täglich, eine Planerin bzw. ein Planer erstellt pro Tag Pläne für bis zu 80 Pflegekräfte.

Bisher mussten diese manuell eingegeben werden. Das macht Instant Plan ab sofort automatisch. Spezifisches Fachwissen ist aber nach wie vor gefragt, da Sonderregelungen von den PlanerInnen hinterlegt werden können.

Die Integration beim ersten Kunden in Wien ist gerade abgeschlossen, ein weiteres Projekt in Graz soll noch heuer folgen. Die Unternehmer sind bereits „an der Schwelle, von unserem Unternehmen leben zu können“. Ebenso konnte die Lücke im Team im Bereich Vertrieb geschlossen werden, „was uns auch den endgültigen Erfolg brachte“, so Co-Gründer Zazgornik.

Neben der KundInnen-Gewinnung steht nach wie vor die Produktweiterentwicklung im Fokus: Ab 2017 soll auch die übergeordnete Planung – sprich die Dienstplanung mit einem Planungshorizont von drei Monaten – als zusätzliche Komponente in die Software integriert sein. www.ingentus.at

Idee mit Riesenpotenzial



„Dran bleiben“, heißt es für das oratio-Team, das mit seiner „Messengers for Business“-Plattform am boomenden Chatbot-Markt aktuell die Nase vorne hat. Die oratio Gründer CEO Bernhard Hauser und CTO David Pichsenmeister hatten schon seit mehreren Jahren immer wieder beruflichen Kontakt. In der Idee, Unternehmen und KundInnen via WhatsApp oder Facebook Messenger zu verbinden, erkannten die beiden so viel Potenzial, dass sie sich dem Gedanken seit einem Jahr in Vollzeit widmen.

„Mit unserem Produkt können private Anwendungen nun auch für Businesskontakte verwendet werden. Damit wird die Kommunikation effizienter und persönlicher.“

oratio fungiert dabei als Plattform im Hintergrund. Die KundInnen gehen einfach auf die Internetseite des Unternehmens, klicken dort auf den WhatsApp- oder Facebook-Button und kommunizieren direkt mit den MitarbeiterInnen. Als nächste Schritte planen die Entwickler eine Automatisierung der Antworten und E-Commerce-Lösungen.

Aktuell nutzen über 35 Unternehmen die Plattform des IKT-Startups. Der mit Abstand größte Kunde ist das Taxi-Portal Uber. Vor allem in Märkten, die jetzt stark digitalisieren – wie Südamerika – ist das Interesse groß. „Die nächste Milliarde an UserInnen, die online geht, tut das nicht via PC, sondern via Smartphone. Und darin liegt ein Riesenmarkt für Unternehmen.“ Durch den Vorsprung, den sich Hauser und Pichsenmeister erarbeitet haben, hoffen sie im explodierenden Bereich der automatisierten Messenger-Kommunikation vorne dabei zu bleiben. Die Herausforderung liegt darin, als kleines Team den Anschluss nicht zu verlieren. Ein wichtiger Meilenstein dafür ist der Abschluss der nächsten Finanzierungsrunde. „Wir möchten bis Ende 2016 ausfinanziert sein, um uns dann endlich überwiegend auf unser Projekt konzentrieren zu können“, wünschen sich die Gründer. www.orat.io

These shoes are made for walking

Ein in die Schuhe eingebautes Ultraschallwarnsystem erleichtert Menschen mit mobiler oder Sehbeeinträchtigung den Lebensalltag. „Aufgrund meiner eigenen Sehbeeinträchtigung fand ich das Konzept gut, das Kevin Pajestka während einer TV-Startup Show präsentierte. Daher habe ich ihn gleich nach der Sendung kontaktiert“, berichtet Markus Raffer darüber, wie das Team der 2014 gegründeten Tec-Innovation GmbH zusammenfand. Die Idee, die den Juristen so begeisterte, war ein in die Schuhe integriertes Ultraschallwarnsystem namens „Walkassist“, das Schritte sicherer macht und dabei hilft, Stürze zu vermeiden.

Der Walkassist wurde dazu konzipiert, sehbeeinträchtigten, mobil eingeschränkten oder älteren Menschen den Lebensalltag zu vereinfachen sowie Sicherheitsorganisationen wie z. B. Feuerwehren den Job zu erleichtern. An beiden Schuhspitzen befestigte Ultraschall-

sensoren scannen die Umgebung und vermitteln über Vibrationen, akustische oder visuelle Signale, wie weit die Hindernisse entfernt sind. Entwickelt und vertrieben wird das gesamte Paar Schuhe, das Kernprodukt ist allerdings das Warnsystem.

Die größte Herausforderung im Startup-Leben stellt für Markus Raffer die Finanzierung dar. Vor allem, da eine technische Entwicklung im Bereich der Mikroelektronik natürlich sehr zeit- und kapitalintensiv ist. So war das An-Bord-Holen der ersten InvestorInnengruppe im April 2016 einer der größten Meilensteine. Die Patente für Europa und die USA sind ebenso angemeldet. „Jetzt können wir professionell entwickeln und uns spezialisierter PartnerInnen z. B. in der Ultratechnologie bedienen“, so der CEO. In einer ersten Testreihe wird Raffer selbst einer der Probanden sein. Das Erreichen der Marktreife ist für 2017 geplant. www.tec-innovation.com

Mark a region ...

... **Get relevant information. Instantly. So lautet der Anspruch von RadiologyExplorer, der die Diagnostik von RadiologInnen auf völlig neue Weise unterstützt.**

Das im Sommer 2016 gegründete Life Science Startup **contextflow GmbH** verwendet bei seinem Produkt „**RadiologyExplorer**“ die neuesten Methoden des maschinellen Lernens, um ähnlich gelagerte Krankheitsfälle aufgrund sichtbarer Muster zu finden. Im Klartext heißt das, dass RadiologInnen eine Region in dem medizinischen Bild markieren und dazu sofort anonymisierte Daten zu ähnlichen medizinischen Fällen und deren Behandlung erhalten. Dieses intuitive Tool **unterstützt** zum einen die **MedizinerInnen in ihrer Befundung**, zum anderen profitieren die PatientInnen von einer schnelleren und hochwertigeren Diagnostik.

Die Grundidee, riesige Mengen an medizinischen Bild- und Textdaten nutzbar zu machen, wurde vor rund sieben Jahren geboren. Im Zuge des europäi-

schen Forschungsprojekts Khresmoi entwickelte das Gründerteam – bestehend aus den Spitzenforschern **René Donner, Allan Hanbury, Georg Langs** und **Markus Holzer** – einen ersten Prototypen für die Bildsuche in der Radiologie.

Erfolgreiche Praxistests veranlassten die Vorbereitung des Spin offs von der Medizinischen Universität Wien. Der Weg dazu führte 2015 zuerst zum Innovation Incubation Center (i2c) der TU Wien. Die Wahl dort zum Best-Concept Startup brachte als Preis die Einladung zum INITS Startup Camp. „*Dort haben wir uns intensiv mit dem Business Development beschäftigt und die wichtigsten Schritte zur Ausgründung eingeleitet*“, erklärt CEO Markus Holzer. Erste Tests mit dem Ziel, die Anwendung in der Praxisumgebung zu testen und in einem letzten Feinschliff an die speziellen Bedürfnisse der ÄrztInnen anzupassen, sind bereits am Laufen. www.radiology-explorer.eu

Einfach bessere Videos

... **entstehen mit den kompakten und einfach zu bedienenden Stabilisatoren namens Stabylizr.**

„*Ich brauche einen Stabilisator!*“ Diese Eingebung hatte der leidenschaftliche Wassersportler **Wolfgang Fallmann** vor zwei Jahren, als ein während des Wakeboardens gedrehtes Video wieder einmal völlig verwackelt war. Der erste selbstgebaute Prototyp fand Gefallen im Bekanntenkreis und so entstand die Idee, mehr daraus zu machen. Der Maschinenbauer kündigte seinen Job und machte sich nach einigen ersten Rückschlägen über soziale Netzwerke auf die Suche nach MitgründerInnen. Dort traf er auf Wirtschafts- und Medien-Expertin **Miriam Boubachta**, die ebenso gerade eine neue Herausforderung suchte. In dieser Konstellation und mit einem reiferen Produkt in der Tasche klappte dann auch die Aufnahme in das INITS Startup Camp im Frühjahr 2016.

„*Wir haben als erstes Produkt den Stabylizr, ein mechanisches, wasserfestes Kamerastabilisierungssystem für GoPro Action Kameras entwickelt*“, so Boubachta, die im Unternehmen für Marketing & Sales zuständig ist. Die Kickstarter-Kampagne brachte im Mai über 600 Vorbestellungen aus 45 Ländern. Ausgeliefert wird im September.

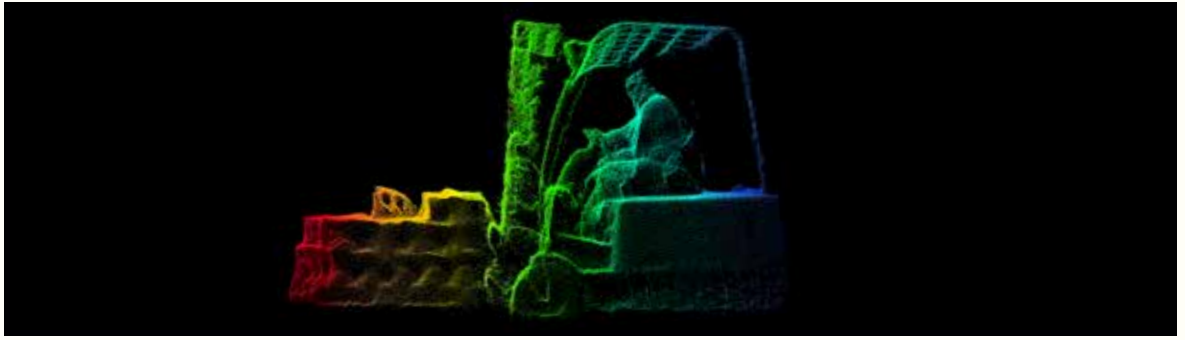
Als nächsten Schritt konzentrieren sich die GründerInnen auf die Entwicklung eines Stabilisierungssystems für 360 Grad Kameras, mit denen Virtual Reality

Videos gefilmt werden. „*Hier ist es noch viel dramatischer, wenn die Bilder verwackelt sind, da dem Zuseher beim Betrachten übel wird. Daher sehen wir hier sehr viel Potenzial*“, so Produktentwickler Fallmann. Die Markteinführung ist für 2017 geplant.

In Zukunft soll der Vertrieb sowohl über Online-Plattformen wie Amazon Launchpad als auch über Offline-Vertriebspartner wie große Elektrohändlerketten laufen. „*Grundsätzlich wollen wir überall dort vertreten sein, wo es die passenden Kameras gibt*“, so die GründerInnen. www.stabylizr.com



Vermessung „on the fly“



Durch die 3D-Vermessung von Ladegütern quasi „im Vorbeifahren“ können Logistikunternehmen verlustbringende Frachten identifizieren und so ihre Gewinne maximieren. „Wir bieten die 3D-Vermessung von Ladegütern am fahrenden Gabelstapler, ohne abladen zu müssen“, erklärt **Michael Baumgartner**, Co-Gründer und Geschäftsführer, das Alleinstellungsmerkmal der 2013 gegründeten **CARGOMETER GmbH**. Das aus Hard- und Software bestehende System misst mittels Tiefenbildsensors die Dimension dort, wo alles durch muss: am Ladetor. Aus diesen Daten werden hochwertige 3D-Modelle generiert. Das Ergebnis zeigt die exakte Abmessung der Palette. „Durch unser System weiß ein Logistikunternehmen genau, mit welcher transportierten Palette es sein Geld verdient und mit welcher nicht.“ Denn die Fehlerquellen bei der Stückgutverrechnung sind vielfältig und die Untertarifung ist oft eklatant.

In Sachen Markteintritt entwickelt sich die Sache gut: Die ersten Systeme sind bei einem renommierten heimischen Transportunternehmen installiert, parallel dazu werden Testanlagen in Deutschland angebracht. Um im nächsten Schritt ganz Europa zu erobern, ist man auf der Suche nach den passenden PartnerInnen für Vertrieb und Wartung.

So rund wie es klingt, lief es für CARGOMETER jedoch nicht immer: In den Anfangsjahren erlebten Baumgartner und sein Mitgründer **Ludwig Österreicher** zwar stets wieder vernünftig ausfinanzierte, aber auch sehr schwierige Phasen. Durch diese halfen ihnen das Austria Wirtschaftsservice (AWS) und INiTS. „Im Inkubator wurden wir sehr bestärkt, bei unserer Idee zu bleiben, da es hier einen wirklich brennenden Markt gibt“, sagt Baumgartner. www.cargometer.com

Grow. Different.

Evologic Technologies arbeitet an der umweltfreundlichen Erhöhung von Düngemittelleffizienz in der Landwirtschaft. Der Wunsch, unternehmerisch tätig zu sein, begleitete **Wieland Reichelt** schon während seines Chemie-Studiums in Graz. Ein Ted Talk über eine drohende Versorgungskrise mit anorganischen Düngemitteln gab dann den Anstoß zur Idee: Nämlich die **ineffiziente Düngemittelverwendung** durch den Einsatz von Arbuskulären Mykorrhizapilzen – kurz AMF – zu **beenden**. Diese Pilze leben unterirdisch in Symbiose mit der Pflanze. Durch den aktiven Transport von Nährstoffen in die Pflanzewurzel unterstützt AMF das Wachstum und erhält im Gegenzug seine Energiequelle, nämlich Zucker. „Jährlich versickern rund 30 Prozent der Investitionen in Düngemittel im Boden. Wir arbeiten daran, den Herstellungspreis von AMF soweit zu senken, dass sie wirtschaftlich interessant werden und ihre Anwendung als positiver Nebeneffekt die Umwelt entlastet“, so der CEO und Co-Gründer.

Der Weg zur Gründung war nicht einfach, warf doch der erste Partner mitten im Inkubationsprozess 2015 das Handtuch. Doch der klare Wettbewerbsvorteil auf dem Gebiet der Verfahrenstechnik sowie der starke Zuspruch aus dem Umfeld erleichterten die Entscheidung für das Weitermachen. Mit operativer Unterstützung aus dem privaten Umfeld kam es im April 2016 schließlich zur Gründung der GmbH.

Am Anfang steht für Reichelt die Forcierung des Privatkundenmarktes – das erste Produkt Gaia Ur-Erde wurde gerade gelauncht. Als nächster Schritt möchte das Unternehmen die Landwirtschaft ins Visier nehmen. Dazu ist Evologic aktuell auf der Suche nach den passenden Industrie-PartnerInnen aus Biotech und Landwirtschaft. Denn spätestens nach der Patentierung muss die Finanzierung der vergleichsweise kostspieligen Produktionsanlagen geklärt sein. www.evologic-technologies.com oder www.ur-erde.at

Clean power – free people



Unabhängigkeit von fossilen Energieträgern bringt mehr Freiheit für die Menschen. Damit diese Idee wahr wird, entwickelt Edelwise Energy Systems ein ökologisches Mikro-Blockheizkraftwerk für private Haushalte. „Wir wollen mit lokal verfügbaren, erneuerbaren Energiequellen wie Holz oder Sonnenstrahlung eine hundertprozentig autarke und sichere Energieversorgung bieten. Daher entwickeln wir eine hochinnovative Anlage, die das Zeug dazu hat, auf fossile Brennstoffe angewiesene Technologien für private Haushalte vollständig zu verdrängen“, erklärt Geschäftsführer und Co-Gründer Paul Beyer die Grundidee.

Die vier Edelwise-Gründer Paul Beyer Klinkosch, Armin Sageder, Harald Seebacher und Stefan Beyer – was ihr Alter betrifft nicht gerade die typischen Jungunternehmer – bringen dafür die richtigen Voraussetzungen mit: Sie eint eine lange, erfolgreiche Historie in der Umsetzung von Startup Ideen und ein fundiertes technisches Know-how.

Obwohl die Basis – ein neuartiger Stirlingmotor – von Physiker Sageder und Thermodynamiker Seebacher bereits seit fünf Jahren kontinuierlich bis zur Patentreife entwickelt wurde, erfolgte die Gründung erst Ende 2015 – die Verzögerungen waren den Brotberufen geschuldet. „Durch unser Patent haben wir einen Zeitvorsprung, um auf diesem heiß umkämpften, weltweiten Markt wirklich erfolgreich zu werden“, so Beyer. Eine der größten Herausforderungen ist es, die Idee zu vertretbaren Kosten in eine High Tech Lösung umzuwandeln, die die in sie gesetzten hohen Erwartungen auch erfüllt.

Die nächsten Schritte sind die Produktion eines Prototyps sowie die Erzeugung einer Kleinserie, die in Partnerschaft mit einem Biomassekesselhersteller unter Realbedingungen getestet wird. www.edelwise.systems

Die digitale Baustelle

Der Wunsch, innovativ, kundenorientiert und frei von Konzernfesseln zu arbeiten, bewog vier Arbeitskollegen Anfang 2015 zur Gründung der eguana GmbH.

Das Gründer-Team Philipp Maroschek, Christian Murhammer, Florian Rathenböck und Bernhard Rieder bietet Hardware- und Softwarelösungen gepaart mit fundiertem geotechnischem Wissen aus einer Hand an. „Know-how, Erfahrung und vor allem Leidenschaft“, machen für Geschäftsführer Maroschek den Wettbewerbsvorteil von eguana aus. Mittlerweile entwickeln acht MitarbeiterInnen drahtlose Bau- und Umwelt-Monitoringsysteme.



Im INITS Startup Camp im Frühjahr 2015 wurde die erste Idee präzisiert und man fokussierte sich im ersten Schritt auf das Monitoring von Injektionsverfahren im Tunnelbau: Zum einen wurde dieser als erfolgverspre-

chendster Markt definiert, zum anderen hatten die Gründer in diesem Bereich bereits berufliche Erfahrungen.

Die Idee: Im Gegensatz zu den aktuell verwendeten, technologisch veralteten Verfahren werden mit dem Baumonitoringsystem von eguana unterschiedliche Messwerte wie Maschinen-, Injektions-, Bohr- oder Umweltdaten drahtlos in Echtzeit erfasst, zusammengeführt und in kompakter Form dargestellt. Das zeitraubende Auswerten entfällt. Dadurch werden Fehlerquellen eliminiert und Prozesse optimiert. AuftraggeberInnen und Ausführende behalten die Kosten und die Qualität ihrer Baustelle im Blick. Bis Ende 2016 möchte man das Produkt zur Marktreife bringen, im zweiten FFG-geförderten Forschungsjahr 2017 sollen Auswertung und Analyse weiter automatisiert werden.

In Sachen Erfolgsfaktoren stehen für Maroschek das Team und das richtige Timing ganz vorne. Auch die Visionen sind klar: In zehn Jahren möchten die Gründer nach wie vor selbst am Unternehmenssteuer stehen und mit „Entwicklungen, die uns Spaß machen“ weltweiter Marktführer im Baumonitoring für den Tief- und Tunnelbau sein. www.eguana.at

EVENT HIGHLIGHTS 2015/16

Mit über 100 Events, vom 1-zu-1 Pitching Training bis zum „Innovation Brunch“ mit über 200 Gästen, konnte INiTS massiv Awareness für das Thema „Gründen“ schaffen, Know-How vermitteln und die wichtigsten Player im Startup-Ökosystem vernetzen. Beispielhaft seien hier einige ausgewählte Veranstaltungen aufgezählt.



Neustart in St. Marx

Am 1. Oktober war es so weit, INiTS konnte die neuen Büroräumlichkeiten im **Media Quarter Marx** beziehen. Die feierliche Eröffnung fand dabei unter der Schirmherrschaft von Stadträtin Mag.a Renate Brauner und Herrn Mag. Gerhard Hirczi (Wirtschaftsagentur Wien) sowie vielen BesucherInnen des

Wiener Startup Ökosystems statt. Die Nähe zu wissenschaftlichen Einrichtungen wie dem Vienna Bio Center, zu Medienunternehmen und zur Startup Szene selbst kreiert am neuen Standort seitdem Synergien und ermöglicht inspirierende Partnerschaften.

Bewusstsein schaffen

Unternehmertum schon Kindern und Teenagern schmackhaft machen, dazu leistet INiTS alljährlich am **Wiener Töchtertag** seine Beitrag. In diesem Jahr musste aufgrund des großen Interesses das TeilnehmerInnenkontingent sogar aufgestockt werden. Die GründerInnen von sofasession, Flatout und UNIsporter erzählten dabei nicht nur über ihre Erfahrungen als GründerInnen, sondern ließen die TeilnehmerInnen ihre Produkte auch gleich ausprobieren. So kann man sich das Umsetzen von Geschäftsideen viel besser vorstellen als bloß durch abstrakte Power

Point Präsentationen. Dass mit INiTS Consultant Maria Meerjanssen eine vormalige Gründerin und bzw. Krisztina Orosz ein Vorstandsmitglied von „*Women Techmakers*“ von ihren Erfahrungen berichteten und Workshops abhielten und dabei zugleich als Rollenmodell für die jungen weiblichen Gäste fungierten, war dabei natürlich doppelt fein.

Die Hauptzielgruppe von INiTS – Studierende, ForscherInnen und AbsolventInnen von Wiener Universitäten und Fachhochschulen wurden wie auch schon in den Vorjahren in den beliebten „*Startup Brunches*“ angesprochen. Besuchte man in der Vergangenheit vorwiegend unsere Eigentümer Universitäten, die Universität Wien und die Technische Universität, so wurde die Schlagzahl, was die Anzahl der Brunches und der besuchten akademischen Einrichtungen betrifft, heuer deutlich erhöht. Aber auch neues akademisches Publikum galt und gilt es für das Thema „*Entrepreneurship*“ zu begeistern. So war INiTS in diesem Jahr erstmals auch an der Universität für angewandte Kunst zu Gast.



Network Power

Dass Netzwerken im Wirtschaftsleben das Um und Auf ist, ist allgemein bekannt und wird von INiTS bei all seinen Veranstaltungen forciert. Für das Vernetzen von Startups untereinander sowie von Startups mit InvestorInnen, MentorInnen, etablierten Unternehmen und institutionellen Einrichtungen gibt es eigene und bewährte Veranstaltungsformate.

Eine gänzlich neue Art der Vernetzung ist INiTS dieses Jahr mit der Initiative **Start:IP** gelungen, bei dem erstmals in Österreich Wissenschaft & Forschung einerseits und Entrepreneurship andererseits in neuer Weise zusammengeführt wurden (siehe auch S. 12). Am **Start:IP Weekend** kam es im Juni in den neuen Räumlichkeiten der Wirtschaftsagentur zum kreativen Gipfeltreffen zwischen ForscherInnen und Gründungsinteressierten. Hier wurden aus Patenten und Erfindungen vielversprechende Geschäftsideen und Business Models entwickelt. Die Ergebnisse dieses Events aber auch die positive Resonanz von Seiten der beteiligten WissenschaftlerInnen war so vielversprechend, dass es eine Fortführung dieses neuen Veranstaltungsformats geben wird.



Wissen schaffen

Vom Tag Eins, in dem sich ein Startup im INiTS Inkubator befindet, wird von INiTS ein intensiver Wissenstransfer initiiert. Alleine in den **Startup Camps** werden mehr als 20 Workshops zu den verschiedensten Themen angeboten. Dabei geht es aber nicht nur um traditionelle Wissensvermittlung. Im Sinne der „*Lean Startup Methodik*“ steht vielmehr das Lernen von potentiellen KundInnen und anderen Startups im Mittelpunkt. Ein erfolgsversprechender Ansatz, um marktgerechte Produkte zu entwickeln.

Krönender Abschluss eines jeden Startup Camps ist dabei immer der **Demo Day**. Hier dürfen sich jene, die das Camp gemeistert haben, den kritischen Fragen von interessierten InvestorInnen stellen. Wie im Jahr davor auch, fanden beide Demo Days übrigens im elegant-modernen Ambiente des Novomatic Forums statt.



Die INiTS Gremien

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

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

Aufsichtsrat

O. UNIV. PROF. DR. ALEXANDER VON GABAIN	Vorsitzender des Aufsichtsrates von INiTS; Vizepräsident für Innovation am Karolinska Institute Stockholm; Aufsichtsratsmitglied der Valneva SE, Lyon; Professor an der Universität Wien und am Karolinska Institut Stockholm; Bisheriger Vorsitzender des EIT Verwaltungsrates, Budapest & Brüssel
DR. CHRISTIAN T. WOLF	Stellvertreter des Vorsitzenden des Aufsichtsrates, Department für Finanzen, Fachbereich Teilnehmungsmanagement, Geschäftsführung TU Wien Holding GmbH, TU Wien
MAG.ª EVA CZERNOHORSKY	Abteilungsleiterin Technologie Services, Wirtschaftsagentur Wien
VR UNIV.-PROF. DR. HEINZ FASSMANN	Vizerektor für Forschung und Internationales, Universität Wien
VR UNIV.-PROF. DR.™ REGINA HITZENBERGER	Vizerektorin für Infrastruktur, Universität Wien
DR.™ REGINA HODITS	General Partner, Wellington Partners
MAG. PETER KARG	Leiter Forschungs- und Transfersupport, TU Wien

Gesellschafter

INNOVATIONSZENTRUM UNIVERSITÄT WIEN	37%	Mag.a Claudia Kögler
TECHNISCHE UNIVERSITÄT WIEN	37%	Rektorin O. Univ. Prof.in Dlin Dr.in Sabine Seidler
WIRTSCHAFTSAGENTUR WIEN BETEILIGUNGEN GMBH	26%	Mag. Gerhard Hirczi

Projektbeirat

HON. PROF. DKFM. DR. RAINER HASENAUER	Unternehmer & Vorstand Vereinigung High Tech Marketing
UNIV. PROF. DR. HERMANN HOFBAUER	TU Wien, Studiendekan Verfahrenstechnik TU Wien, Vizestudiendekan Technische Chemie
UNIV. PROF. DI DR. HERMANN KATINGER	CSO, Polymun Scientific Professor Emeritus, Universität für Bodenkultur
MAG. KLAUS MATZKA	IKT Unternehmer und Venture Capital Investor
DR.™ WALTRAUD MÜLLNER	Leiterin Research Management, A1 Telekom Austria AG
ING. FRANZ E. NAGELREITER	Leiter Systemtechnik, Festo GmbH
MAG.ª PETRA PFLAUM	Geschäftsführende Gesellschafterin, das beratungshaus management-consulting GmbH
DI™ EVA MARIA PLUNGER, MSC	Konzeption, Leitung u. Management von F&E Projekten, VERBUND AG
DI™ DR.IN HELGA STOIBER	Expertin für Abfallverbrennung, Umweltbundesamt
DR. WERNER WOLF	Gründer & CEO, Bio Innovations GmbH

Starke Partnerschaften als Basis für Erfolg

Wir danken allen PartnerInnen und Förderstellen für die ausgezeichnete Zusammenarbeit. Durch ihren Beitrag kann sichergestellt werden, dass INITS als führender Business Inkubator seinen Startups jene Unterstützung geben kann, die diese für eine nachhaltig positive Entwicklung benötigen.

AKADEMISCHE PARTNERINNEN



PLATIN SPONSOREN



GOLD SPONSOREN



SILBER SPONSOREN



BRONZE SPONSOREN



IMPRESSUM

Herausgeber und für
den Inhalt verantwortlich: INITS

Universitäres Gründerservice Wien GmbH
Maria-Jacobi-Gasse 1, Media Quarter Marx 3.2
1. Stock, A-1030 Wien; Tel. +43 (0) 1 715 72 67,
Mail office@inits.at; Redaktion: Mag.^a Katharina
Chmielewska, Mag.^a Gudrun Haigermoser,
Mag. Erwin Hemetsberger, MBA; Design:
Typejockeys; Grafiken: Rechnerherz; Fotos:
Raimund Appel, Universität Wien/Joseph
Krpelan, Joanneum Research, HP/Christoph
Wagner, Christian Plaichner, iHub Press Kit,
Woman Techmakers Presskit,
MirjaGeh

GESELLSCHAFTERINNEN



FÖRDERGEBERINNEN

