



INiTS

Jahres

Bericht

2016/17

Wiens erster Inkubator:
Seit 2002 haben mehr als
200 Startups erfolgreich das
INiTS Inkubationsprogramm
durchlaufen.

MEHR ALS
200
STARTUPS
IM INiTS INKUBATOR

INHALT

Editorial	Seite 03
Statements unserer GesellschafterInnen	Seite 04
INiTS in Zahlen	Seite 05
Stimmen der InvestorInnen	Seite 06
Stimmen der Corporates	Seite 07
INiTS Portfolio	Seite 08
207 Startups!	Seite 10
Startup Highlights	Seite 12
INiTS Positionierung	Seite 16
Preise und Wettbewerbe	Seite 17
Event Highlights 2016/17	Seite 18
INiTS Gremien	Seite 19
Unsere PartnerInnen	Seite 20
Impressum	Seite 20



Dr.
Irene Fialka,
CEO INiTS

Liebe Leserinnen! Liebe Leser!

Ich freue mich, Ihnen einen Rückblick auf die vielen Erfolgsgeschichten des vergangenen Geschäftsjahres zu geben. Wir haben das **200. Gründungsprojekt** aufgenommen und viele INiTS-Startups waren mit positiven Schlagzeilen in den Nachrichten: Im Juni 2017 übernahm z. B. Roche die Diabetes-App **mySugr**, nach **Dutalys** 2014 bereits der zweite Einstieg der Schweizer in eines unserer Startups und einer der größten Exits nach der Übernahme der Flohmarkt-App **Shpock** 2015. Zudem bereitet das Biotech-Unternehmen **Marionmed** aktuell seinen Börsengang vor – es ist der erste eines AplusB Startups überhaupt.

Der Ausblick auf das nächste Geschäftsjahr wiederum bringt viele spannende Neuerungen. Eine der größten Veränderungen ist das **aws AplusB Scale-up Programm**, das mit Oktober 2017 startet. Wir freuen uns, dass INiTS Teil dieses Förderprogramms ist, dessen Schwerpunkt auf der frühen Entwicklung von auf Wachstum ausgerichteten FTI (forschungs- und technologieintensiven) Startups liegt. Durch AplusB Scale-up ist es uns möglich, in der frühen Phase eines Startups ein hohes Maß an **qualitativ hochwertigen Beratungs- und sonstigen Leistungen** in komplexe Geschäftsideen zu investieren. Das bedeutet für uns ein Alleinstellungsmerkmal in der Landschaft der „DeepTech“-Startup Förderung.

Den Anspruch des Förderprogramms an die ausgewählten Inkubatoren, potenzielle Gründungen aus dem universitären Umfeld noch stärker zu mobilisieren, erfüllen wir mit bewährten Instrumenten ebenso wie mit ganz neuen Werkzeugen. Dazu gehört die in Österreich einzigartige Initiative **START:IP „brain meets business“** ebenso wie das neue „**Readiness Tool**“, das die Entwicklung der Startups in Richtung Markt- und Technologiereife beschleunigt.

Ein weiterer Schwerpunkt für das kommende Jahr gilt Partnerschaften im Sinne der Open Innovation Strategie Österreichs. Dazu gehört z. B. die Kooperation mit dem Hardware-Hersteller **Tele Haase**, welcher bevorzugt für unsere Startups seine Infrastruktur öffnet. Unseren Partner **ÖAMTC** unterstützen wir bei seiner Startup Challenge mit unserem Know-how.

Nach dieser kurzen Vorschau wünsche ich Ihnen viel Freude beim Lesen unseres Jahresberichts!

DR. 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.



„Wien ist mittlerweile einer der Top 10-Startup-Standorte in Europa. Wir wollen innovativen Unternehmen einen idealen Nährboden und ein optimal funktionierendes Ökosystem bieten. Dazu gehören öffentlich finanzierte Förderungen und Unterstützungsleistungen wie jene der Wirtschaftsagentur Wien, aber auch privat finanzierte Acceleratoren-Programme. Mit INiTS setzt sich die Stadt dafür ein, Businessmodelle aus dem universitären Bereich so zu unterstützen, dass sie nicht nur reifen, sondern am Markt auch erfolgreich bestehen können. Denn davon profitiert nicht nur jedes einzelne Unternehmen, sondern der gesamte Standort. Dass wir mit INiTS auch in der Liga der weltbesten University Business Incubators mitspielen, ist ein zusätzliches Asset für den Startup Hub Wien.“

**MAG^a RENATE BRAUNER, STADTRÄTIN FÜR FINANZEN,
WIRTSCHAFT UND INTERNATIONALES**

„Innovation aus Forschung“ ist für die Technische Universität Wien eine wichtige Zielstellung mit dem Anspruch, damit Wissens- und Technologietransfer in Gesellschaft und Wirtschaft zu betreiben. Um sich aus der Forschungsuniversität heraus auch als unternehmerische Universität zu positionieren, bedarf es eines Klimas für MitarbeiterInnen und Studierende, das Unternehmensgründungen fördert. INiTS war und ist dafür einer der wichtigen Bausteine.“

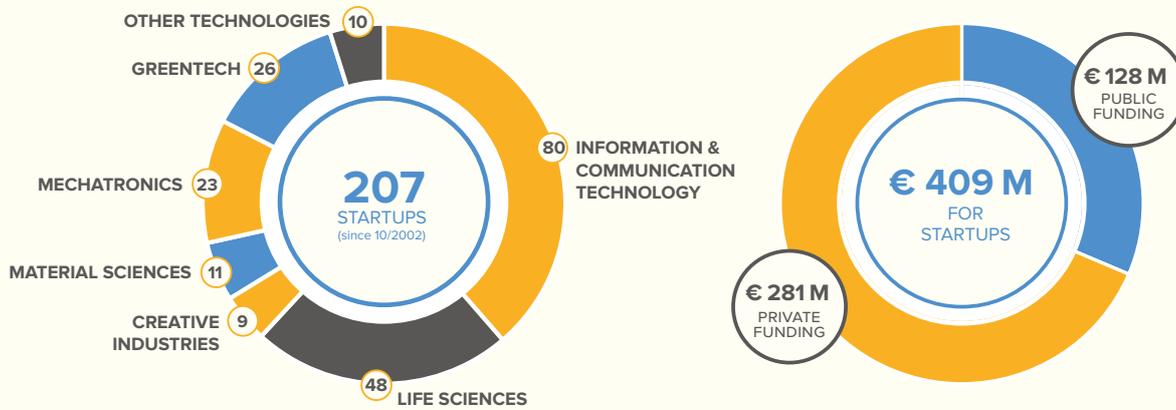
**UNIV. PROF. DI DR. TECHN JOHANNES FRÖHLICH,
VIZEREKTOR FÜR FORSCHUNG UND INNOVATION
AN DER TECHNISCHEN UNIVERSITÄT WIEN**



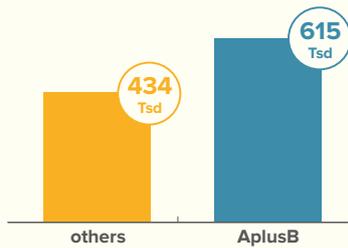
„Ihre Kernkompetenzen aus Forschung und Lehre will die Universität Wien auch unmittelbar über den aktiven Transfer von Wissen, Technologien und Innovationen in die Gesellschaft und Wirtschaft einbringen. Unternehmensgründungen sind entscheidender Faktor, um dieses Ziel zu erreichen. INiTS hat sich international top platziert, wie auch die Evaluierung zeigt. WissenschaftlerInnen stehen hochprofessionelle Support-Strukturen zur Verfügung. Die Weiterführung ist somit Selbstverpflichtung, um den "Gründungsspirit" weiter verbreiten zu können. Ich begrüße auch den Aufbau neuer Geschäftsfelder wie den Aufbau eines Digital Health Hub, ganz im Sinne der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit des Standorts.“

O. UNIV. PROF. DI DR. DR. HC HEINZ W. ENGL, REKTOR DER UNIVERSITÄT WIEN

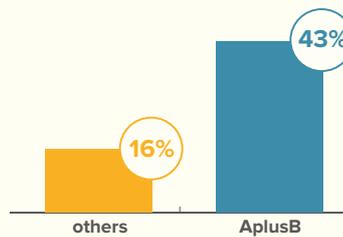
INiTS in Zahlen (Stand: August 2017)



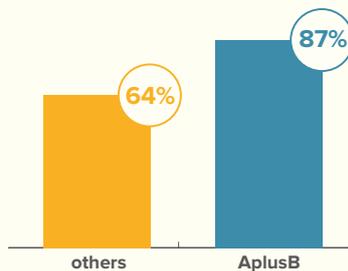
UMSATZBRINGER APLUSB STARTUPS
Ø UMSATZ NACH 5 JAHREN



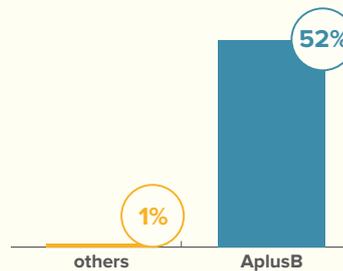
EXPORTKAISER APLUSB STARTUPS
Ø EXPORTINTENSITÄT



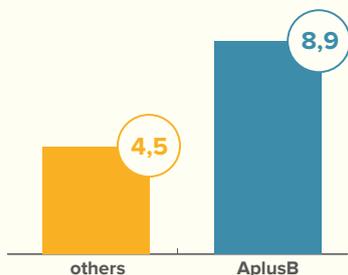
ÜBERLEBENSRATE NACH 5 JAHREN



FORSCHUNGSCAMPION APLUSB STARTUPS
Ø F&E NEIGUNG



JOBMASCHINE APLUSB STARTUPS
Ø ANZAHL DER BESCHÄFTIGTEN NACH 5 JAHREN



Quelle:

„Evaluierung des AplusB-Programms“,
JOANNEUM RESEARCH-convelop-ZEW,
November 2015

Geld allein ist nicht alles

Zentrale Persönlichkeiten der InvestorInnen-Landschaft sind ein wichtiger Teil des INiTS Netzwerkes. Denn Business Angels und Venture Capital Fonds investieren in aufstrebende Startups. Und sie geben nicht nur Geld allein: Für den langfristigen Erfolg agieren sie ebenso als MentorInnen, bringen ihr Netzwerk und ihre Erfahrungen ein und heben dadurch die Erfolgchancen eines Startups enorm.

Fresh, global, disruptiv.



„Ich schätze es, als erfolgreicher Unternehmer und Manager mit jungen, dynamischen, intelligenten Menschen zusammenzuarbeiten. Gleichzeitig will ich erfolgreich sein. Meine Rolle als Business Angel schafft mir da ein breites Betätigungsfeld.

Ich suche mir außergewöhnlich gute GründerInnen, bei denen ich das entsprechende Potenzial erkenne. **Handschlagqualität** und **Sympathie** sind mir dabei enorm wichtig. Junge, gut ausgebildete GründerInnen haben sehr viel zu bieten: **Energie, Kreativität, Durchhaltevermögen** und den Willen, für wenig Geld **hart zu arbeiten**. Es fehlt ihnen aber an Kapital und Erfahrung. Dafür brauchen sie einen guten Business Angel an ihrer Seite, denn dann sind ihre Erfolgchancen deutlich höher.

Die Rolle von INiTS beurteile ich als elementaren Beitrag für die Qualität der hiesigen Gründerszene.

Nachhaltig Substanz aufbauen.

„Speedinvest unterstützt junge Unternehmen in ihrem Wachstum so unkompliziert wie möglich. Das machen wir mit unseren zwölf PartnerInnen und unserem differenzierten Netzwerk aus rund 150 InvestorInnen. Neben Kapital stellen wir unsere Arbeitsleistung zur Verfügung. So unterstützen wir z. B. europäische Unternehmen durch unser Büro im Silicon Valley bei ihrem Gang in die USA. An INiTS schätze ich die **intensive Pflege** der unternehmerisch-universitären Partnerschaft, denn Ausgründungen werden von den Universitäten selbst hierzulande noch immer zu wenig ins Kalkül gezogen.

Der Konnex zwischen INiTS und Speedinvest ist durch die starke Unterstützung in der frühen Phase und der Vorbereitung auf die erste Fundraising-Runde gegeben. Wir sehen die Startups an ihrem Demo Day und entscheiden uns teilweise unmittelbar für ein Investment. Die Teams, die wir von INiTS in unser Portfolio

INiTS fungiert in der Startup-Szene als verlässliche **Quelle für hochwertige DeepTech-Startups** und übernimmt den so wichtigen Förderpart in der frühen Phase forschungsintensiver Gründungsprojekte.

Meine Erfahrung zeigt: Stieg ich bei einem Startup ein, das von INiTS begleitet wurde, war es deutlich professioneller aufgestellt und mir fiel die Entscheidung für ein Investment sehr oft leichter. Herausragende Beispiele dafür sind Shpock und mySugr. Bei beiden Unternehmen war für mich ein zentraler Anspruch – die **hohe Qualität des Gründerteams** – erfüllt. Außerdem muss das Geschäftsmodell **auf innovative Art ein Problem lösen**, das ich verstehe und für groß genug halte, damit es monetarisiert und skaliert werden kann.“

JOHANN „HANSI“ HANSMANN IST UNTERNEHMER, BUSINESS ANGEL UND INVESTOR, HÄLT MIT SEINER HANSMEN-GROUP MEHR ALS 40 STARTUP BETEILIGUNGEN. ER IST PRÄSIDENT DER AUSTRIAN ANGELS INVESTORS ASSOCIATION (AAIA) UND WURDE ALS „BEST EUROPEAN EARLY STAGE INVESTOR 2015“ AUSGEZEICHNET.

aufgenommen haben, hatten die nötige **Qualität**, viel **positive Energie** und ein **hohes und internationales Level in Sachen Präsentation**. Ob es ein Startup nun alleine oder mit Unterstützung angeht: Substanz aufzubauen ist immer ein guter Erfolgsgarant. Und eine Zusammenarbeit zwischen GründerInnen und InvestorInnen muss immer für beide Seiten passen.“

MARIE-HELENE AMETSREITER IST PARTNERIN UND LEITERIN DER MÜNCHNER NIEDERLASSUNG BEIM VENTURE CAPITAL FONDS SPEEDINVEST MIT WEITEREN BÜROS IN WIEN UND IM SILICON VALLEY. DER FINANZIERUNGS-FOKUS LIEGT AUF DEN BEREICHEN DEEPTech-, INSURTECH- UND CONSUMERTech-UNTERNEHMEN.



Eine starke Partnerschaft



Das universitäre Gründerservice INITS fungiert als Partner des ÖAMTC und stellt für dessen Startup Challenge Know-how, Infrastruktur und Netzwerk zur Verfügung. Ziel ist es, Ideen zu generieren, die die Zukunft der Mobilität mitgestalten.

DI Oliver Schmerold, Direktor des österreichischen Automobil-, Motorrad- und Touringclubs ÖAMTC, mit mehr als zwei Millionen Mitgliedern, berichtet über seine Erwartungen an die Challenge, über die Rolle von INITS und darüber, wie alle Beteiligten dieser Partnerschaft voneinander profitieren.

Was ist die ÖAMTC Startup Challenge und wer wird wie profitieren?

Oliver Schmerold: Wir sind täglich auf der Suche nach innovativen Ideen und Lösungen für die Mobilität unserer Mitglieder. Aus diesem Grund initiieren wir die Startup Challenge. Wir möchten Startups in einer frühen Phase ansprechen und unterstützen sie während einer einjährigen Zusammenarbeit. Sie profitieren vom Arbeiten in unserem professionellen Umfeld. Ergänzt wird unser Angebot durch maßgeschneiderte INITS-Coachings z. B. in den Bereichen Marktauftritt, Positionierung oder Finanzierung. Dabei handelt es sich nicht um ein Standardprogramm, sondern die Workshops können eigenverantwortlich ausgewählt werden.

Wir wiederum gewinnen, weil unsere Strukturen mit neuen Ideen und mit neuen Arbeitsweisen konfrontiert werden.

Warum ist INITS der richtige Partner in der Vorbereitung und Durchführung Ihrer Startup Challenge?

Wir kennen Geschäftsführerin Irene Fialka und ihr Team bereits seit vielen Jahren und haben schon einige Projekte erfolgreich gemeinsam ent- und abgewickelt. So wurde unsere letztjährige Open Innovation Plattform unter dem Titel „Future Challenge“ von INITS thematisch begleitet. Die heurige Startup Challenge kann man durchaus als nächsten Schritt sehen. In der Zusammenarbeit profitieren wir von der langjährigen Erfahrung des Gründerservice zum einen beim Knüpfen von Kontakten, zum anderen bei der Auswahl der TeilnehmerInnen. Diesen Bereich lagern wir an INITS aus, da die ExpertInnen mit sehr viel Startup-Erfahrung und techniklastigem Background sowohl die Geschäftsidee als auch das gesamte Mind-Set eines Startups beurteilen können.

Irene Fialka wird auch wieder Mitglied der externen Jury sein. Wir suchen nach Teams, die zu uns passen und nicht nach solchen, die auf eine schnelle Vermarktung aus sind.

Was sind Ihre Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit INITS und was erwarten Sie sich durch die aktuelle Kooperation?

Dass INITS unsere Kompetenzen bisher schon sehr gut in die Startup-Welt transportieren konnte, spüren wir z. B. dadurch, dass wir zu Veranstaltungen eingeladen werden, auf denen wir vor einigen Jahren als ÖAMTC noch nicht präsent gewesen wären. Das zeigt, dass sich unser Standing als Stakeholder für den Bereich Innovation durchaus gefestigt hat. Von der Zusammenarbeit im aktuellen Projekt erwarten wir uns eine noch bessere Vernetzung innerhalb der Gründerszene.

Welche Ziele verfolgen Sie mit diesem Format?

Wir arbeiten intern intensiv an Innovationen und entwickeln Produkte und Dienstleistungen für unsere Mitglieder. Dennoch entstehen viele neue, sogar disruptive Geschäftsideen nicht innerhalb eines Unternehmens, sondern werden von Gruppen entwickelt, die auf keine Traditionen und bestehenden Hierarchien Rücksicht nehmen müssen. Um Innovationen dieser Art für uns nutzbar zu machen, laden wir zur Ideen-Präsentation ein. In weiterer Folge erwarten wir uns durch die Startup Challenge, dass auch ein gewisse „Entrepreneurial Spirit“ zu uns zu gelangt. **(Langfassung <http://bit.ly/2xpwE3c>)**

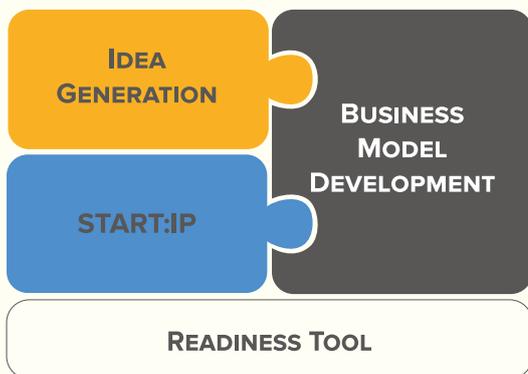


DI Oliver Schmerold,
Direktor des
ÖAMTC

Services für Corporates und InvestorInnen

Das universitäre Gründerzentrum INiTS gilt seit Jahren als *erste Adresse im Wiener Startup-Ökosystem*. INiTS war Pionier in Wien, als es galt, universitäre Jungunternehmungen erfolgreich auf die Welt zu bringen und ihnen bei den ersten Schritten zur Seite zu stehen. Die Begriffe „Startup“, „Entrepreneurship“ und „Inkubator“ waren im Gründungsjahr 2002 noch kaum bekannt; das Angebot – Finanzierung, Co-Working-Spaces und Beratungsleistungen für Startups – in einer frühen Phase nur rudimentär vorhanden.

In den 15 Jahren seines Bestehens hat sich INiTS nicht nur einen ausgezeichneten Namen in der Entwicklung von High-Tech-Startups gemacht. Im Kontakt mit einer Vielzahl von Startups – das 200. hat übrigens erst kürzlich erfolgreich das Startup Camp, das Herzstück des INiTS Inkubationsprogramms durchlaufen – ist ein enormes **Know-how** entstanden; Know-how, das sich auf das Scouting, die Selektion, die Entwicklung und die erfolgreiche Finanzierung von Startups bezieht. Diese Expertise trifft nun, da Politik und Wirtschaft das große Potenzial von Startups systematisch fördern bzw. daraus Nutzen ziehen, auf eine immer größere Nachfrage auch außerhalb der GründerInnenszene.



Obwohl der Hauptauftrag von INiTS weiterhin die Entwicklung von frühphasigen forschungs- und technologieintensiven (FTI) Startups bleibt, können innovationsgetriebenen Unternehmen aufgrund dieser Expertise nunmehr auch **maßgeschneiderte Angebote** zur Verfügung gestellt werden.

Ideengenerierung

INiTS kann dank langjähriger Erfahrung und bester Vernetzung im Startup-Ökosystem etablierten Unternehmen den Zugang zu **Produkt- und Serviceinnovationen** erleichtern.



Viele Unternehmen wissen, dass Innovationen ein wichtiges Kriterium für ihren Wettbewerbsvorteil darstellen. Viele wissen aber auch, dass durch Betriebsblindheit, Bürokratiefallen und einer Unternehmenskultur, die oft eher auf „Cash Cows“ als auf „Question Marks“ ausgerichtet ist, genau diese lebenswichtigen Innovationen unmöglich gemacht werden. Daher wird der Blick verstärkt nach außen gerichtet und es wird versucht, neue Produkte und Geschäftsideen mittels Startups in Unternehmen hineinzuholen.

Beim **Scouting**, dem Aufspüren erfolgsversprechender Startups, bedarf es allerdings eines differenzierten Know-hows. Einerseits braucht es ein großes Netzwerk, um eine genügend große Zahl an interessanten FTI-Startups zu erreichen. Hier punktet INiTS ganz ausgezeichnet. Durch seine Einbettung im AplusB Netzwerk, dem Zusammenschluss aller heimischen universitären Inkubatoren, können österreichweit Calls kommuniziert und begleitet werden. Als einziges österreichisches Mitglied im **iHub-** und **UBI Global-Netzwerk** kann INiTS diesen Service sogar auf europäischer Ebene anbieten.

Mit über 2.000 Geschäftsideen, denen die INiTS Consultants seit 2002 begegnet sind, weiß man bei INiTS sehr genau, welche die Erfolgsfaktoren für gelungene Unternehmensgründungen sind und wie effizient sortiert und selektiert wird. Neben der Produkt- und Geschäftsidee werden nämlich auch der „*Entrepreneurial Spirit*“ des Startups und die Passung zwischen Startup und Corporate unter die Lupe genommen. **Startup Calls** wie jener des ÖAMTC im Herbst 2017 können so mit einer außerordentlich hohen Qualität durchgeführt werden.

In **Hackathons**, ähnlich dem, den INiTS für die Europäische Raumfahrtbehörde durchgeführt hat, werden

innovative Lösungen, Anwendungen und Produkte für ungelöste Probleme gefunden. Hierzu werden Menschen, die in der Regel branchenfremd sind, eingeladen, in einem eingeschränkten Zeitraum gemeinsam an dieser Aufgabenstellung zu arbeiten.

Interessierte **InvestorInnen**, egal ob Business Angel, Venture Capital Fonds oder Corporate, können sich unverbindlich auf der INiTS Webpage www.inits.at registrieren und ihre Investitionspräferenzen bekanntgeben, sodass Startups mit einem bestimmten Anforderungsprofil gezielt mit InvestorInnen vernetzt werden können und somit der **Deal Flow** optimiert werden kann.

START:IP

Die Initiative START:IP ermöglicht Unternehmen und InvestorInnen **Zugang zu universitärer Spitzentechnologie und hochkarätigen Gründerteams**. Hier wird der/die ForscherIn nicht zum/zur GründerIn, sondern sein Patent oder seine Erfindung wird an externe GründerInnen auslizensiert. Entrepreneur, die zwar das Unternehmern, aber keine eigene zündende Idee haben, erhalten so exklusiven Zugang zu Hightech-Erfindungen, die ein nachhaltiges Alleinstellungsmerkmal versprechen, und gründen ihr eigenes Startup.

Auch für Corporates tun sich bei START:IP spannende Entwicklungsperspektiven auf. Sie können einerseits als **Lizenzgeber** auftreten, sich an einem spannenden Startup **beteiligen** oder frühzeitig als **Zulieferer oder Kunde** fungieren. Auch der umgekehrte Weg ist möglich. Unternehmen können eigene Entwicklungen und Technologien in das Angebot an „*Technology Offerers*“ einkippen und nach GründerInnenteams suchen, die daraus marktfähige Produkte und Geschäftsideen entwickeln.



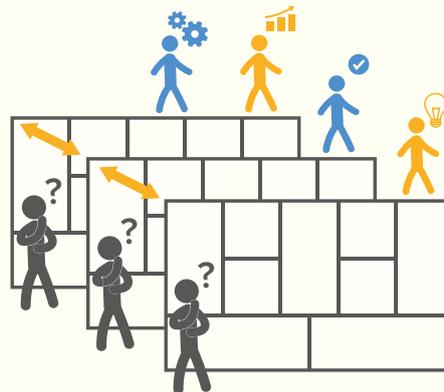
Als dritte Möglichkeit können Firmen aber auch lediglich als „*Zuschauer*“ bzw. Sponsor bei den beiden Veranstaltungen von START:IP dabei sein und so einen **Wissensvorsprung** bezüglich der neuesten High-Tech-Forschungen bekommen und die Startup-Kultur inhalieren.

Colaborative Business Model Development

Innovative Produkt- und Geschäftsmodelle sind nicht automatisch Erfolg versprechend. Oft genug wird an den Marktbedürfnissen vorbeientwickelt. INiTS unterstützt Unternehmen dabei, die Wahrscheinlichkeit gelungener Geschäftsmodelle und erfolgreicher Produkt-Launches deutlich zu erhöhen. Zur Anwendung

kommen dabei z. B. die „**Business Model Canvas**“ oder auch die „**Lean Startup Methode**“, die INiTS in Österreich als einer der ersten eingeführt und perfektioniert hat.

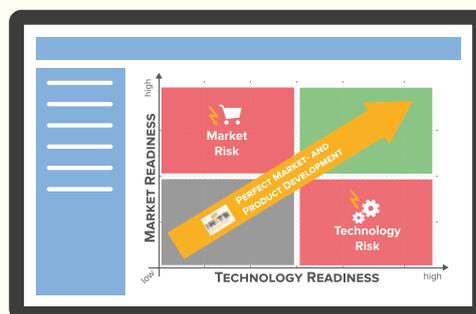
Unternehmen entsenden ambitionierte Intrapreneure oder High Potentials, gesponserte oder neu erworbene Startups in die INiTS **Pre-Incubation Workshops** oder in das INiTS Startup Camp, dem Herzstück des Inkubators. Dadurch werden Produkt- oder Geschäftsideen kreiert, optimiert und marktfähig gemacht. Darüber hinaus wird Organisationen ein neuer **Unternehmergeist** eingehaucht.



Readiness Tool

Dieses Werkzeug hilft Unternehmen und InvestorInnen dabei, ihre **Innovationsprojekte** oder **Beteiligungen zu monitoren** und zu **steuern**. Erstmals (siehe Jahresbericht 2015/16) wurden die Erfolgsfaktoren identifiziert, die es braucht, um eine innovative Idee mit minimalem Risiko wirtschaftlich erfolgreich umzusetzen. Gegenwärtig wird ein Software-Tool entwickelt, das diese Faktoren als Grundlage zur Bewertung und Fortschrittskontrolle eines Startups heranzieht. Es zeigt GründerInnen, aber auch, InvestorInnen den momentanen Status im Entwicklungsprozess in puncto Markt- und Technologiereife an, warnt vor Risiken und zeigt Handlungsoptionen auf.

Das Readiness Tool wird bereits von INiTS genutzt und wird in Zukunft auch InvestorInnen angeboten, die ihr Startup-Portfolio effizient managen und ihre Beteiligungen auf Kurs halten möchten.



Wir sind stolz auf 207 Sta

23° AB Neurotech GmbH AB&CDinnovations ABOTIC Accessibility All A



bgood Bioplant Blackspain International e.U. Blue Danube Robo

CriticalCoreTechnologies  crystalsol™ CVTec  CYBERITH Dagopt Dank

inmotions Destion – IT Consulting & Software Solutions GmbH Digital Hea

ECODESIGN company  ecop ecosio eDaktik Edelweiss Eguana EMCOO



f-star Fassungsvergleich Fittrack Flatout FLUIDTIME Data Servic

Solutions gnowsis Gratzer Technologies  green-solutions  guh Happy Plating

Functional Imaging HoloSwitch HYDRIP GmbH i3a Technologies iconic creative car

 indoors ingentus decision support insposo – individual sports solutio

Intelligent Predictive Networks GmbH ISEA Isotopic Solutions Kaczek Visuals Kir

(corpophonolux_TOOLKIT) LISTRAT (Laser-Induced Stratigraphy) Lithoz  marin med

Merlinnovations  MetGIS ProfessionalWeatherService Mikroporöse Schaumkeramik mindtoolset.com Mira

nativy NearSpeak – NFC can speak negPOINT NOVAPECC GmbH online Holiday Assist

pneumocell PredictR Printstones proactivaudio Profem ProtAffin  QIDENUS TECHNOLOGIES

Quantum Technologie quipcom R3D Radiant Minds Radiology Explorer RD&C Research,

Sanoson Schnellkompostierverfahren von Kokosnussabfällen Scooley SemperSan S

Information Systems SMART Recruiting Technologies Smarter Business Solutions so

System Stabylizr Stealthball (SB) SuessCo Sensors Sunsausage Super A TasteStick  TAU

Thrive ToxPHACTS TrafiCam treats. TREVENTUS Tripbakery TrüffelGarten tubics  tubics LIGHT V

v-play Vacthera Valericon Vasema Vienna Water Monitoring Wavemed Woodfus

Startups!

ACTICELL TECHNOLOGY SOLUTIONS ADAPTIVIA GmbH Aimtec Aivys AKWA apeptic INNOVATION IN PEPTIDE DRUGS
Blue Elph bluelocar Bluesky CARGOMETER EXCELLENCE IN FREIGHT DIMENSIONING Cellalp clearkarma colonplug
Delta Hedge PLOSMICS designer
DUALFLEX Motorrادهelm Dutalys DWH Simulation Services Dynamic Perspective
emotion3D Enzian Chemiewerke Mitteldonau eqqon eralytics Eversport
foodnotify Formfinder Franzcreme Garmz Gleebees Global TCAD
HAPPYMED HealthBio Care HeartShield Heliovis HELIOZ High-Speed
ID Beacon ilovemore.com iINES illuminetsys Incal Industrieanlagenbau
Intelligentes Management von Mobilgeräten Interactive Media Solutions IPN
KiwiSecurity AUTOMATING VIDEO SURVEILLANCE Lewi Care LexoGen Lightglass LIGHTSCORES
MARKSIM Medbee mediadee mediareif Medicus Medifina MeinArztOnline
MoTio Motrada MVT-Biotechnology myClubs myoCODE mySugr learning
orat.io origimm passives Exoskelett patchbox PhonicScore PIDSO pixel-orange
QUANTARED TECHNOLOGIES Quantego Quantum Lab Technologies/LaserEye
Development & Consulting GmbH Re-Compose rebo WUNDERKIND S-TARget therapeutics
Senoi shpock SIMCharacters SIMPLEWISH SimVis Smart
SolaBolic Sorex Wireless Solutions spectralmind GmbH Spoken Language
Tec-Innovation Themis Bioscience Thera Sensorica Thermocollect THISPLAY
tunesBag.com UBIMET UNIspotter Urban Sync UrbanChatRoom
WUGGL Xcoordination xDroid Xioneer Systems GmbH zoomsquare



Eine neue Generation

Das Tubolito-Team erfand und produziert eine neue Generation von Fahrradschläuchen nach dem Motto: leichter und dafür robuster. Akos Kertesz und Christian Lembacher, beide Absolventen der TU Wien, haben sechs Jahre gemeinsam in der Elektronikindustrie an der Entwicklung von Lautsprechern für Mobiltelefone gearbeitet. Als Lembacher ein besonders robustes und leichtes Material für die Lautsprechermembrane fand, war auch die Idee zum eigenen Produkt geboren. Die begeisterten Mountainbiker stellten den Zusammenhang zwischen Handylautsprechern und Fahrradschläuchen her: Beide sind unscheinbar, müssen aber einwandfrei funktionieren. Anfang 2016 begannen sie, sich intensiv dem Projekt zu widmen und bauten – neben der Vollzeitbeschäftigung – die ersten Prototypen. Dann ging es Schlag auf Schlag: Kertesz und Lembacher gründeten Tubolito, wurden in den INiTS Inkubator aufgenommen

und kündigten Mitte 2017 ihre fixen Jobs, um sich mit voller Energie ihrem Startup zu widmen.

„Den Status eines ernstzunehmenden Partners zu erreichen“ bezeichnen die Gründer als eine der größten Hürden in ihrem bisherigen Startup-Leben. Hier half auch das INiTS Netzwerk, um mit KundInnen, LieferantInnen und InvestorInnen in Kontakt zu kommen.

Ein gutes Jahr nach der Gründung produzieren und vertreiben die beiden bereits „die neue Generation von Mountainbike Tubes“ in Serie: Die Fahrradschläuche von Tubolito sind um **bis zu 65 Prozent leichter und doppelt so robust** wie die bisher handelsüblichen Schläuche. Kein Wunder, dass sich die ambitionierten Unternehmer mit diesen Produktvorteilen in fünf Jahren als am Weltmarkt etablierte Marke sehen. (Langfassung <http://bit.ly/2vMcjpk>) www.tubolito.com

Eine innovative Plattform

ORIGIMM entwickelt einen völlig neuartigen Ansatz im Bereich der Selektion effektiv wirksamer Impfstoff-Kandidaten. Das Ziel: die internationale Marktführerschaft. Nach der erfolgreichen Pre-Seed-Phase rekrutierte die Gründerin Sanja Selak weitere Teammitglieder und gründete die ORIGIMM Biotechnology GmbH zusammen mit ihrem Kollegen, dem Mediziner Tamas Berke.



ORIGIMM hat mit ProVaDis eine innovative technologische Plattform zur Identifizierung von molekularen therapeutischen Angriffsziele entwickelt, welche die Generierung neuer **Immuntherapien** stark beschleunigt. Hierbei können die besten und wirkungsvollsten Antigene aus tausenden KandidatInnen besonders

rasch und effizient herausgefiltert werden. Das erste Produkt ist ein Impfstoff gegen **Acne vulgaris**, die „gewöhnliche“ und am häufigsten auftretende Form von Akne. Neben diesem ersten Produkt wird die ProVaDis Technologie in der Folge auf die Entwicklung einer breiten Palette weiterer lukrativer Immuntherapien angewendet werden und damit das ORIGIMM Produkt Portfolio sukzessive erweitert. „Unsere Aktivitäten werden von international führenden Pharmakonzernen mit großem Interesse verfolgt“, berichtet Gründerin Selak.

Für Wien als Standort entschied sich die kanadische Staatsbürgerin mit kroatischen Wurzeln und internationaler Forschungserfahrung u. a. wegen der günstigen Gründungs- und Netzwerkbedingungen in der Life Science Industrie und der guten Unterstützung durch Fördereinrichtungen wie aws und INiTS – ORIGIMM wurde 2012/2013 in der Inkubationsphase unterstützt. www.origimm.com

Mitten im nächsten Schritt

... befindet sich Fluidtime, das sich gemeinsam mit einem neuen Partner an die Eroberung des internationalen Marktes für Mobilitäts-Informationendienste macht.



Die Grundidee für Fluidtime – heute mit 25 MitarbeiterInnen einer der führenden Anbieter von integrierter Mobilität in Österreich – skizzierte Gründer und CEO Michael Kieslinger bereits im Jahr 2000 in seiner Masterthesis zum Studium des Interaktionsdesigns in London. Während

seiner Zeit als Associate Professor in Italien wurde dann daraus ein Forschungsprojekt mit ersten Applikationen. Durch positives Feedback bestärkt ging Kieslinger mit dem Wunsch, seine Forschungen „in der Wirklichkeit“ umzusetzen, zurück nach Österreich. In Dieter Meinhard fand er den perfekten Partner für die Unternehmensgründung 2004, in INiTS unter anderem die wichtige Unterstützung zum Aufbau eines Netzwerks.

Den Durchbruch schaffte das Team 2007 mit der App **qando**, einer für die Wiener Linien realisierten Suchma-

schine für Verbindungen der öffentlichen Verkehrsmittel. Aktuell entwickelt Fluidtime das neue Service **FluidHub**, das u. a. den Trend „**Mobility-as-a-Service**“ verfolgt: Durch die Vernetzung des Verkehrsangebotes von Städten – z. B. öffentlicher Verkehr, Car- und Bikesharing, Taxis etc. - werden multimodalen Menschen – also NutzerInnen unterschiedlicher Verkehrsmittel – mittels eines cloudbasierten Systems homogene Lösungen angeboten.

Durch „den großen Coup“ im Dezember 2016 ist nun auch der Weg zur Internationalisierung geebnet: **Kapsch TrafficCom** erwarb 75 Prozent der Anteile an Fluidtime. Michael Kieslinger fungiert weiterhin als Geschäftsführer und konzentriert sich auf die integrierte Mobilität. „Mit diesem Kurswechsel ist Fluidtime in eine neue Ära eingetreten. Durch die Partnerschaft mit einem internationalen Konzern stehen uns die Türen der Welt offen“, sagt der CEO. (Langfassung <http://bit.ly/2uLB6ME>) www.fluidtime.com

Pauls Story

Das Medizin-Startup **SIMCharacters** entwickelte mit Paul den weltweit ersten **Frühgeborenen-Simulator**, der einem echten Baby täuschend ähnlich ist. Paul ist mit 35 Zentimetern Größe und 1.000 Gramm Gewicht eine detailgetreue Nachbildung eines in der 27. Woche frühgeborenen Babys. Das Besondere ist seine realistische innere und äußere Anatomie. „Durch die Technologie im Inneren wird ein Training von medizinischen Teams in der Frühgeborenen-Medizin unter hochrealistischen Bedingungen möglich“, erklärt CEO Jens-Christian Schwindt.

Während seiner 15-jährigen Tätigkeit am AKH Wien boten die vorhandenen Simulatoren dem Neonatologen zu wenig Übungsmöglichkeiten. So baute er gemeinsam mit dem Special-Effects-Designer Christoph Kunzmann den ersten haptischen Prototypen. Im Wirtschaftsexperten Michael Hoffmann fand er den passenden Partner, um „aus dem Baby ein Business zu machen“. Ewald Unger und Michael Haller stellten sich als Mitarbeiter des Zentrums für Medizinische Physik und Biomedizinische Technik als „genau die richtigen Genies für die technische Umsetzung“ heraus.

Das Team wurde in den INiTS Inkubator aufgenommen, erhielt die erste PreSeed Förderung und gründete 2012



SIMCharacters. Nach längerer Suche wurde mit Remo Schneider von der PonteMed Holding ein Investor gefunden, „der uns in jeder Beziehung unterstützt“. Nach dem Erhalt der aws-Seed Förderung 2016 holte wurden alle relevanten Personen fix ins Unternehmen geholt.

Es folgte Pauls erfolgreiche Vorstellung beim IMSH, dem Weltkongress für Simulation, in Orlando Anfang 2017. Die ersten Bestellungen liegen vor und die Experten arbeiten intensiv am Aufbau eines Distributoren-Netzwerkes. „Wir möchten **DER weltweite Spezialist für pädiatrische Simulation** werden. Daher wird Paul wohl auch kein Einzelkind bleiben“, so der Gründer. (Langfassung <http://bit.ly/2vLN8D8>) www.simcharacters.com

Dämmen, nicht brennen

Unbrennbar, faserfrei, wasserunempfindlich und recyclingfähig: All diese Eigenschaften vereinen die neuen Dämmstoffe von spumix. spumix-Gründer Matthias Rath entwickelt in wissenschaftlicher Kooperation mit der TU Wien neuartige Dämmstoffe zur Gebäudedämmung und für Industrieprozesse. „Unsere Produkte sind völlig **unbrennbar, faserfrei, wasserunempfindlich** und können zu **hundert Prozent wiederverwertet werden**“, beschreibt der studierte Verfahrenstechniker die Vorteile gegenüber Dämmstoffen wie Styropor, Mineralwolle oder Polyethylen.

Die Idee zum Produkt trug Rath – der 2013 nach 18 Jahren im börsennotierten Familienunternehmen den Neuanfang wagte – in Grundzügen schon in sich: Aufgrund des Mangels an Innovationen sollte ein neuer Dämmstoff auf Basis mikroporöser Schaumkeramik entwickelt werden.

Bei seinem – nicht gerade klassischen – Weg hin zum Startup halfen dem Gründer seine fundierten Marktkenntnisse und sein umfangreiches Netzwerk, des-

sen Aufbau sonst oft die größte Hürde für ein Startup darstellt. Aus dem INiTS Startup Camp nimmt Rath bis heute eine starke Effizienz in der Präsentationstechnik mit, ebenso profitierte er vom Feedback in der Gruppe.



Obwohl schon nach einigen Monaten klar war, dass das Material im Labor gut herstellbar ist, blieb spumix von Rückschlägen nicht verschont. Eine besondere Herausforderung stellte die Erlangung einer ausreichenden Festigkeit während des Herstellungsprozesses dar. „Nach über drei Jahren Forschungsarbeit scheint das Problem jetzt gelöst“, freut sich Matthias Rath. Als nächster Schritt steht die Anfertigung größerer Chargen am Plan. Der weltweite Markteintritt soll schrittweise ab 2018 erfolgen. In fünf Jahren ist ein Umsatz von zehn Millionen Euro realistisch. (Langfassung <http://bit.ly/2i91n1F>) www.spumix.com

Play Stress Away

Die Produkte von SimyLife bringen spielerisch mehr Körpergefühl ins Leben, sie machen stresstoleranter und leistungsfähiger. Das Kernprodukt ist der **SimyBall**, der durch Biofeedback-Sensoren das aktuelle Befinden misst. Die mentalen Trainingsspiele SimyGames und der virtuelle SimyCoach ergänzen das Health-Care-Paket. Die größte Innovation besteht in der Kombination eines vertrauten Tools – dem **Anti-Stressball** – mit einem Gamecontroller.

Dem ehemaligen Leistungssportler Andreas Chabicovsky, Gründer & CEO, kam die Idee durch seine Masterthesis an der Donau Universität Krems. Daraus entsprangen

Trainings für WissensarbeiterInnen mithilfe von Biofeedback-Geräten: „Alle waren begeistert, nur leider blieb nach Abschluss des Übungsprogramms keiner am Ball.“ Aus diesem „Frustr“ heraus entstand 2012 die Idee, mentales Training zu „gamifizieren“. Im sport- und videospielebegeisterten Marcel Aberle, COO, fand sich der ideale Partner. Richtig auf Schiene kam das Projekt 2015 mit der ersten Förderzusage, gemeinsam mit dem Softwareentwickler David Zulic erfolgte Anfang 2016 die Gründung.

Da die Suche nach den passenden Hardware-Entwicklern enttäuschend verlief, baute das Team den ersten vollfunktionsfähigen Prototypen „einfach selbst“. Nach der Aufnahme in den INiTS Inkubator im März 2016 ging es Schlag auf Schlag und im Juni 2017 produzierte die innovative Gruppe die erste vorserienreife Charge. Ebenso sind erste Events realisiert und weitere KundInnengespräche im Laufen. Vielversprechend sind auch die Kooperationsverhandlungen mit einem führenden asiatischen Industriekonzern.

Durch die **aktuelle Kickstarter-Kampagne** sollen rund 100.000 Euro für den Formenbau lukriert werden. Die Auslieferung der ersten Serie „Made in Austria“ ist zum günstigen Einstiegspreis von 120 Euro – für Ball, Starteraccount und drei Spiele – für Mitte 2018 geplant. (Langfassung <http://bit.ly/2i8YCxh>) www.simyball.com



Roboter für gefährliche Einsätze

Bald werden die in Österreich entwickelten taurob Roboter für mehr Sicherheit auf internationalen Bohrinseln sorgen.

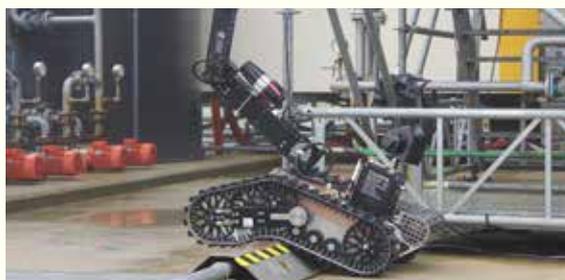
Als Matthias Biegl und Lukas Silberbauer 2013 im INiTS Jahresbericht über die Fortschritte ihrer 2010 gegründeten taurob GmbH berichteten, waren gerade die ersten Feuerwehrroboter „**taurob tracker**“ ausgeliefert. 2017 ist das Duo um viele Erfahrungen und ein prospektives Geschäftsfeld reicher.

Obwohl die Roboter bei den KundInnen – Feuerwehren und anderen Einsatzkräften – auf großes Interesse stoßen, kann es bis zu zwei Jahre vom Erstgespräch bis zum Geschäftsabschluss dauern. Daher haben sich die Unternehmer anderen Märkten geöffnet, sich beispielsweise für die vom Mineralölkonzern Total ausgeschriebene **ARGOS Challenge** beworben und diese im Juni 2017 für sich entschieden. „Der Gewinn ist ein Riesenerfolg für uns“, freut sich Co-Gründer Matthias Biegl.

In einem dreijährigen Wettkampf traten hochkarätige, internationale Teams gegeneinander an, um einen Roboter für die selbständige Ausführung von Routine-, Inspektions- und Notfalltätigkeiten auf Ölbohrinseln zu entwickeln. „Die Öl- und Gasindustrie ist stark auf Sicherheit fokussiert. Das war auch die zentrale Anforderung, die uns am Anfang des Wettbewerbs mitgegeben wurde“, erzählt Biegl.

„Unser Roboter ist der erste **vollautonome Inspektionsroboter** weltweit, der in der Lage ist, in explosionsgefährdeter Umgebung sicher eingesetzt zu werden“, erklären die Gründer. Grund dafür ist, dass der Roboter bereits jetzt nach der EU-Richtlinie für Explosionsschutz ATEX zertifiziert ist. Diesen Wettbewerbsvorteil hat sich das taurob-Team bei seinem Startprojekt angeeignet und sich dadurch nun eine neue Kundengruppe erschlossen.

Durch den Gewinn der Total-Challenge „sind wir jetzt in einer guten Ausgangsposition. Wir können einerseits unserem Hauptgeschäft – dem Bau und Verkauf von Robotern für **Feuerwehren und andere Einsatz-einrichtungen wie die Polizei** – treu bleiben und uns gleichzeitig gemeinsam mit einem starken Partner in einen neuen Markt hinein entwickeln“, blickt Matthias Biegl sehr positiv in die Zukunft. **(Langfassung <http://bit.ly/2uT6NzM> www.taurob.com)**



Innovative Medikamente

Das Wiener Biotech-Unternehmen APEPTICO entwickelt ein Medikament gegen bisher unheilbare Lungenkrankheiten. „Unser Anspruch ist es, unsere Forschungen in einen Gegenwert für die Gesellschaft umzuwandeln – konkret in ein Medikament, das den Menschen hilft“, erklärt Bernhard Fischer, Biotechnik-Experte und Universitätslektor mit langer Pharma-Erfahrung. Fischer, der seit über dreißig Jahren an der Entwicklung peptider Medikamente zur Behandlung schwerer Lungenkrankheiten forscht, gründete 2008 im Viererteam die APEPTICO Forschung und Entwicklung GmbH. Den Ausschlag für die Gründung gab für den CEO das Zusammentreffen mit Rudolf Lucas, einem ebenso anerkannten Experten in der biomedizinischen Forschung und Entwicklung, in dem er den passenden Partner zur Ideen-Weiterentwicklung gefunden hatte.



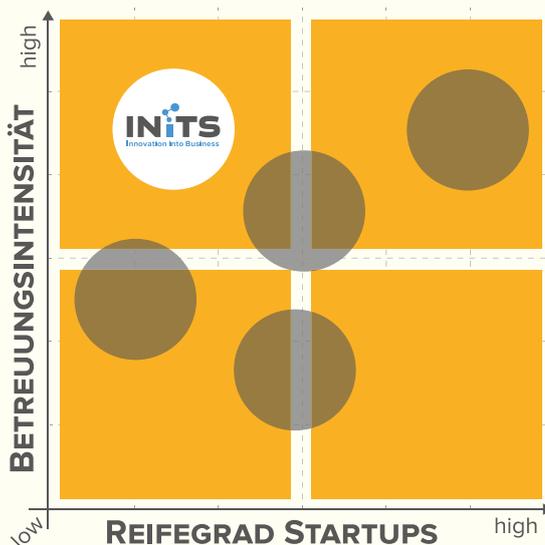
„In forschungsintensiven Branchen wie der unseren sind die größten Hürden das Geld und die Zeit“, sagt Bernhard Fischer. Mit dem neuen Produkt **Solnatide** sei man aber auf einem sehr guten Weg und habe – im Gegensatz zu vielen anderen Firmen – immer verlässliche GeldgeberInnen gefunden. Der Markteintritt ist im Laufe der nächsten fünf Jahre geplant. Dann sollte die letzte Phase der klinischen Tests erfolgreich abgeschlossen sein und man könne „ein Medikament gegen akutes Lungenversagen zur Verfügung stellen“. In der Betreuungszeit bei INiTS nahm der Wissenschaftler die finanzielle und – mehr noch – die moralische Unterstützung als äußerst hilfreich wahr. Forschenden KollegInnen gibt Fischer den Tipp zu teilen: „Viele Biotech-Unternehmen sind gescheitert, weil sie ihr Wissen, ihr Know-how und auch ihre finanziellen Ressourcen nicht teilen wollten, um Positives für die Menschheit zu erreichen. Aber genau diese Bereitschaft ist einer der Schlüssel zum Erfolg.“ **(Langtext <http://bit.ly/2wdr5bs> www.apeptico.com)**

Eine besondere Position

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH ist der **Hightech-Inkubator** der Stadt Wien und aller Wiener Universitäten, Fachhochschulen und anderer akademischer Einrichtungen.

In seinem Kerngeschäft, der Entwicklung leistungsfähiger Startups, hat INiTS eine klar definierte Zielgruppe im Visier: **forschungs- und technologieintensive (FTI)** Startups mit akademischem Hintergrund, die sich in einer **frühen Entwicklungsphase** befinden. Dies unterscheidet INiTS Incubees von Startups, die in anderen Inkubator- oder Akzeleratorprogrammen Aufnahme finden. Selbstverständlich aber müssen auch die INiTS Startups das Potenzial zu hoher Skalierbarkeit haben.

Nun bringt die genannte Zielgruppe eine ganz bestimmte Eigenschaft mit. Ihr Geschäft ist riskant. Die Entwicklung von Hightech-Produkten ist **unabwägbar, zeitintensiv** und oft mit **hohen Kosten** verbunden. Außerdem haben manche GründerInnen naturgemäß ihre Stärken in der Produkt-, nicht aber in der Geschäfts- und Marktentwicklung. Davor scheuen traditionelle InvestorInnen oft zurück.



Hier tritt INiTS auf den Plan und gleicht dieses Marktversagen mit einem Bündel an qualitativ hochwertigen Maßnahmen aus. Der **hohe Qualitätsanspruch** beginnt schon VOR der Aufnahme in den Inkubator.

Erst nach einem strengen mehrstufigen Selektionsverfahren werden die vielversprechendsten Projekte in den Inkubator aufgenommen. Nur ca. 10 Prozent aller BewerberInnen erfüllen dabei diese Anforderungen.

Im **Startup Camp**, dem Herzstück des Inkubationsprogramms, verfolgt INiTS den „**Collaborative Business Modeling**“ Ansatz. Es genügt nicht, ein pfiffiges Produkt bzw. Geschäftsmodell zu haben. Die Startups müssen in regelmäßigen Abständen ihre Hypothesen in der Realität, also bei potenziellen KundInnen, testen, gegebenenfalls verwerfen und anpassen.

Lean Startup ist hier die Methodik der Wahl, die durch „**open innovation**“ optimiert wird. Nicht nur die INiTS Consultants und externe MentorInnen, sondern auch Peers aus oft ganz anderen Geschäftsfeldern sorgen so für den nötigen Perspektivenwechsel und wertvollen Input. Aus demselben Grund werden die Incubees immer wieder auch zu dem einen oder anderen Unternehmen geschickt, das sich im Partnernetzwerk von INiTS befindet.

Apropos Beratung und Coaching. Ganz den speziellen Bedürfnissen der INiTS Incubees angepasst ist auch deren Betreuung **individuell, intensiv und hochfrequent** und wird von erfahrenen BeraterInnen mit heterogenen Erfahrungs- und Ausbildungshintergründen durchgeführt.

Hot **Chair Sessions** und **Workshops** zu bestimmten Themen wie Marketing, InvestorInnensuche, Intellectual Property usw., oft unter Mitwirkung externer PartnerInnen, ergänzen das Qualitätsangebot von INiTS.

Zusammengefasst kann gesagt werden, dass sich INiTS nicht nur in der Zielgruppe – frühphasige FTI-Startups mit akademischem Hintergrund – sondern auch in seinem **qualitativ hochwertigen Leistungsangebot** von anderen Playern im Startup Ökosystem unterscheidet.

INiTS ist so zu einer **Kaderschmiede** leistungsfähiger Startups geworden und kann auf einen beeindruckenden **Track-Record** an Erfolgsgeschichten mit überdurchschnittlichen Werten wie Umsatz, Überlebensrate, Anzahl der Beschäftigten und/oder Valuation bei Exits verweisen (siehe S. 5). Damit hat sich INiTS seit seiner Gründung 2002 als einer der besten akademischen Inkubatoren weltweit etabliert.

Preise & Wettbewerbe

INiTS Startups begeistern nicht nur uns, sondern erhalten auch internationale, nationale und regionale Auszeichnungen für ihre innovativen Geschäftsideen. Hier sehen Sie einen kleine Auszug davon.

Urban Sync	A1 Innovation Challenge 2016, 3. Platz	Sep 2016
ECOP	Mercur Innovationspreis, Kategorie Green Economy	Nov 2016
Blue Danube Robotics	Mercur Innovationspreis, Kategorie IKT/Technik	Nov 2016
CARGOMETER GmbH	3. Platz DHL Innovation Challenge 2016	Nov 2016
Medicus	Gewinner Bitkom-Gründerwettbewerb Berlin	Nov 2016
Robo Technologies	Kategoriesieger Österreichischer Gründerpreis Phönix	Nov 2016
Vienna Water Monitoring	“Most Innovative New Technology” bei WaterSmart Innovation Conference Los Angeles	Okt 2016
Tec-Innovation	5. Rang MCÖ Mobilitätspreis	Okt 2016
simylife	primeCROWD Pitching Night, Gewinner Kat. Best Deal	Nov 2016
tubolito	i2b Business Plan Wettbewerb, 3. Platz, Kat. Technologie	Dez 2016
Lightglass	Gewinner Audi/Osram Start-up Jam	Jan 2017
Radiology Explorer	Staatspreis Digital Solutions 2017, Innovationspreis	Apr 2017
Lightglass	Kategoriesieger Architizer A+Award 2016, U.S.A.	Apr 2017
Vacthera	Best of Biotech, Top 3 (Phase 1)	Apr 2017
tubolito	Gewinner GameChanger2017	Apr 2017
taurob	Gewinner ARGOS Challenge	Mai 2017
HeartShield	Rudolf Sallinger Award, Gewinner I.E.C.T. Sonderpreis	Mai 2017
SIMCharacters	Gewinner Houskapreis 2017, Kat. Forschung & Entwicklung in KMU	Mai 2017
Evologic	Gewinner Science2Business Award	Mai 2017
Tec-Innovation	Coca Cola Get Active Social Business Award, Rang 2	Juli 2017

Im November 2016 wurde zum letzten Mal in dieser Form der INiTS Award vergeben. Alle Informationen dazu finden Sie unter <http://bit.ly/2eBg3Uu>

Wie im Vorjahr ging auch dieses Jahr der renommierte Houskapreis an ein INiTS Startup. Wir gratulieren **SIMCharacters** recht herzlich!



EVENT HIGHLIGHTS 2016/17

Eine der beiden Hauptaufgaben von INiTS ist, AkademikerInnen bewusst zu machen, dass Gründen eine spannende Alternative zum Angestelltendasein oder zu einer Forschungstätigkeit sein kann. Des Weiteren sollen Startups, die sich bereits im Inkubator befinden, durch Workshops und Trainings marktfähig gemacht werden. Letzteres passiert in über 60 Veranstaltungen pro Jahr. An dieser Stelle berichten wir über ausgewählte Events, für die INiTS verantwortlich zeichnet.



Gründen in Wien

Im Oktober 2016 wurde St. Marx zur Startup Bühne. Organisiert von der **Wirtschaftsagentur Wien** fand an 40 Locations die größte Leistungsschau heimischer Startups statt. Der Abschlussact, inklusive Startup Jobmesse, Pitching Sessions im Puls 4 Studio und Abschlussparty, fand dann in unmittelbarer Nachbarschaft zu INiTS statt. Im eigens organisierten Red Bull Doppeldeckerbus gab es auch eine echte Innovation von INiTS – **Speed Coaching für Gründungsinteressierte**.



Demo Day

Der Demonstration Day ist nicht nur die **Abschlussveranstaltung** im Startup Camp und die erfolgreiche Teilnahme daran auch Grundvoraussetzung für INiTS Startups, um danach im Inkubator weiterbetreut zu werden, sondern eine exzellente Möglichkeit für Startups, sich vor InvestorInnen und Unternehmen zu präsentieren. So mancher **Deal Flow** kommt hier zustande. Der letzte Demo Day fand übrigens als Premiere im mehr als würdigen Rahmen der Grande Hall am neuen Unternehmenscampus unseres Gold-Sponsors **Erste Bank** statt.

Innovationsbrunch

An nahezu allen Universitäten und Fachhochschulen Wiens richtet INiTS sogenannte „*Startup Brunches*“ aus. Der größte davon findet traditionellerweise im **Kuppelsaal der TU Wien** statt. Rund 200 Studierende und WissenschaftlerInnen lauschen dabei den „*Gründungsgeschichten*“ von INiTS Alumni und bekommen von den INiTS Consultants Tipps für die Gründung des eigenen Startups.



The Future of Investing

Unter diesem Titel fand erstmals eine eigene Konferenz ausschließlich für **weibliche Investoren** statt. Die Kooperationsveranstaltung wurde von INiTS CEO **Irene Fialka**, Northcote Recht Chefin **Sophie Martinetz** und der Grande Dame der heimischen Startup Szene **Selma Prodanovic** initiiert. Das Ziel dabei ist es, erfahrene, aber auch neue Investorinnen vor den Vorhang zu holen, untereinander und mit Startups zu vernetzen und damit die Diversität in der Startupszene zu erhöhen.

Die INiTS Gremien

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 Beteiligungsmanagement, Geschäftsführung TU Wien Holding GmbH, TU Wien
MAG.^o EVA CZERNOHORSKY	Abteilungsleiterin Technologie Services, Wirtschaftsagentur Wien
VR UNIV.-PROF. DR. HEINZ FASSMANN	Vizekanzler für Forschung und Internationales, Universität Wien
VR UNIV.-PROF. DR.ⁱⁿ REGINA HITZENBERGER	Vizekanzlerin für Infrastruktur, Universität Wien
DR.ⁱⁿ REGINA HODITS	General Partner, Wellington Partners
MAG. PETER KARG	Leiter Forschungs- und Transfersupport, TU Wien

Gesellschafter

INNOVATIONSZENTRUM UNIVERSITÄT WIEN	Mag.a Claudia Kögler
TECHNISCHE UNIVERSITÄT WIEN	Univ.-Prof Dipl. Ing Dr. techn. Johannes Fröhlich, Vizekanzler für Forschung und Innovation
WIRTSCHAFTSAGENTUR WIEN BETEILIGUNGEN GMBH	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
DR.ⁱⁿ WALTRAUD MÜLLNER	Leiterin Research Management, A1 Telekom Austria AG
ING. FRANZ E. NAGELREITER	Leiter Systemtechnik, Festo GmbH
MAG.^o PETRA PFLAUM	Geschäftsführende Gesellschafterin, das beratungshaus management-consulting GmbH
DI.ⁱⁿ EVA MARIA PLUNGER, MSC	Konzeption, Leitung u. Management von F&E Projekten, VERBUND AG
DI.ⁱⁿ DR.IN HELGA STOIBER	Expertin für Abfallverbrennung, Umweltbundesamt
DI.ⁱⁿ DR.ⁱⁿ GABRIELE TATZBERGER	Abteilungsleiterin Startup Services, Wirtschaftsagentur Wien
DR. WERNER WOLF	Gründer & CEO, Bio Innovations GmbH

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!

Innovation braucht starke PartnerInnen

Wir danken unseren ...

AKADEMISCHEN PARTNERINNEN



PLATIN SPONSOREN



GOLD SPONSOREN



SILBER SPONSOREN



BRONZE SPONSOREN



GESELLSCHAFTERINNEN UND FÖRDERGEBERINNEN



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; Lektorat: Mag. Brigitte Krizsanits; Design: Typejockeys; Grafiken: Rechnerherz; Fotos: INITS, Universität Wien, Stadt Wien, TU Wien/Raimund Appel, Speedinvest, ÖAMTC/Postl