

Jahresrückblick

189

Initial Public Offering
Marinomed Biotech AG
ist das erste börsen-
notierte INiTS-Startup
(mehr auf Seite 3)



Liebe Leserinnen! Liebe Leser!

INiTS ist mehr!

Das ist die Kernbotschaft des heurigen Jahresberichts, der das gesamte Leistungsangebot in den Fokus stellt.

Das **AplusB Scale-up** Inkubations-Programm verhilft innovativen forschungs- oder technologiebasierten Gründungsprojekten zum nachhaltigen Erfolg: beginnend bei der **Pre-Inkubation**, die schon sehr früh wesentlich zur Qualitätssteigerung beiträgt, über das **Startup Camp** und der anschließenden Phase **Finance & Growth**. Letztere inhaltlich neu konfigurierte Phase fördert Startups individuell und gezielt im Wachstum z. B.

durch punktuellen Erfahrungsaustausch bei der Suche nach Finanzierung und KooperationspartnerInnen.

Einen wesentlichen Beitrag leistet hier auch das mit der Wirtschaftsagentur Wien entwickelte Beteiligungsmodell **STARTKapital**, das es uns ermöglicht, pro Startup bis zu 100.000 Euro Eigenkapital zu investieren. Das Modell hat einen guten Start hingelegt und wir sind



besonders stolz darauf, dass wir für weitere Investments bereits Rückflüsse verbuchen konnten.

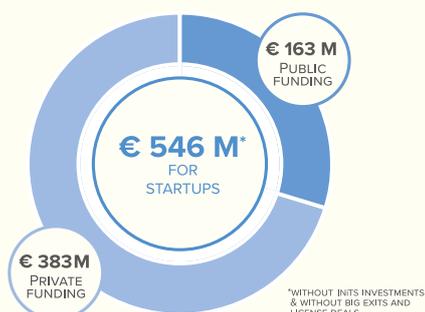
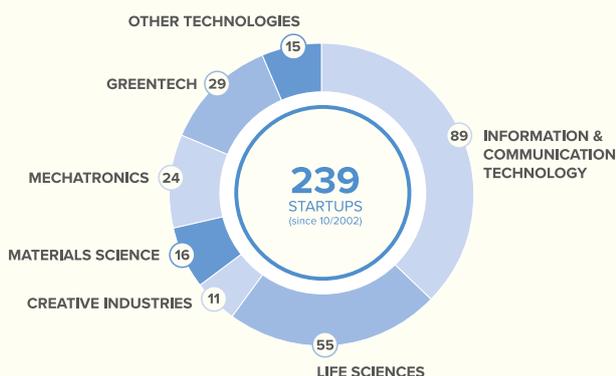
Mit dem Accelerator-Programm **Health Hub Vienna** (HHV) zur Förderung von Innovationen in der Gesundheitsökonomie haben wir zusätzlichen internationalen Wind ins Haus geholt. Die weltweite Ausrichtung erweitert unser Netzwerk und gibt Startups und Corporates gleichermaßen die Möglichkeit, Innovationen in Kooperation voranzutreiben.

Ein besonderer Erfolg findet ebenso im Jahresbericht Erwähnung: Das 2006 gegründete Biotech-Unternehmen **Marinomed** ist das erste INiTS-Startup, aus dem ein börsennotiertes Unternehmen wurde. (**Langversion** <http://bit.ly/2SAGtao>)

Viel Freude beim Lesen des Jahresberichts wünscht Ihnen

DR. IRENE FIALKA, CMC, CEO INiTS GMBH

INiTS in Zahlen



Der nächste Schritt

Das 2006 gegründete Biotech-Unternehmen Marinomed ist das erste INiTS-Startup, aus dem ein börsennotiertes Unternehmen wurde. CEO Dr. Andreas Grassauer berichtet im Interview über den erfolgreichen Weg.

Sie entwickeln innovative Therapien und Produkte gegen Atemwegs- und Augenerkrankungen sowie gegen Allergien. Was hat sich seit der Entwicklung des ersten Nasensprays Col-damaris bei Marinomed getan? Die wichtigste Neuentwicklung ist unsere patentgeschützte Technologieplattform Marinosolv. Diese ermöglicht das Lösen von ansonsten in Wasser unlöslichen Substanzen. Das ist besonders bei der Anwendung auf Schleimhäuten von entscheidender Bedeutung, da Nase, Augen und Lunge äußerst empfindlich sind.

Was sind die zentralen Kriterien für Ihren nachhaltigen Erfolg? Dieser Erfolg wurde durch unser **komplementäres** Team möglich, das heterogene wissenschaftliche Kompetenz, Industrieerfahrung und wirtschaftliches Know-how in sich vereint. Natürlich spielten und spielen auch die **InvestorInnen** eine wichtige Rolle.

Welche waren die zentralen Meilensteine und WegbegleiterInnen, welche die größten Hürden? Wir konnten bereits im Gründungsjahr 2006 einen **Investor** gewinnen, der uns bis heute begleitet. Die **klinischen Studien** waren wichtige Meilensteine, wobei die Studie mit Kindern die „spannendste“ Herausforderung war. Die größte Hürde war oft die **Finanzierung**, wobei mir die Runde im Krisenjahr 2008 als die schwierigste in Erinnerung geblieben ist.

Haben sie aus Ihrer Startup-Zeit etwas mitgenommen, das Sie nach wie vor beherzigen? Wir haben selbst gesehen, dass ein kleines, effizientes Team Enormes erreichen kann. Daher legen wir auf eine Umgebung wert, die das auch weiter ermöglicht. In unsere Gene übergegangen ist das Bewusstsein, dass es **die Menschen sind, die ein Unternehmen ausmachen**. Deshalb haben auch alle MitarbeiterInnen Aktienoptionen und sind so am Erfolg der Firma beteiligt.

Neben der sowieso notwendigen Fachkompetenz halte ich Teamfähigkeit als entscheidend für den Erfolg eines Startups.

DR. ANDREAS GRASSAUER, CEO MARINOMED BIOTECH AG

Anfang Februar 2019 startete die Marinomed Biotech AG an der Wiener Börse. Warum wurde dieser Schritt getan? Der Börsengang war einfach der logische nächste Schritt und bietet auch große Chancen für InvestorInnen. Unsere Motivation ist es, Kapital zu lukrieren, um alle Möglichkeiten der Technologien auszuschöpfen und unsere Produkte auf die globalen Märkte zu bringen.

Welche Erinnerungen haben Sie an Ihre eigene Inkubationsphase? Und welchen Rat geben Sie jungen GründerInnen? Aus meiner Sicht hat INiTS damals zu einer enormen Beschleunigung beigetragen – und **schneller zu sein ist ein wesentliches Asset**. Meine Empfehlung an junge GründerInnen ist, gut zuzuhören, immer lernwillig zu sein und dann aber selbst die Entscheidung zu treffen. (Langversion <http://bit.ly/2JP5agq>)

CFO Dipl.-Kfm. Pascal Schmidt, CSO Dr.ⁱⁿ Eva Prieschl-Grassauer und CEO Dr. Andreas Grassauer läuten für Marinomed die neue Ära als börsennotiertes Unternehmen ein (v.l.n.r.).



Im Jänner 2018 ging das Accelerator-Programm Health Hub Vienna (HHV) gemeinsam mit UNIQA an den Start. INiTS agiert als Managing Partnerin zur Durchführung des Programms. UNIQA-Vorstand Dr. Peter Eichler spricht dazu im Interview über Wien als internationale Drehscheibe für HealthCare-Startups und das große Potenzial der Plattform.

<https://healthhubvienna.at>

Wie beurteilt die UNIQA als Initiatorin und Partnerin die Entwicklung des HHV seit dem Launch 2018? Peter Eichler: Begonnen hat alles mit der Idee, Wien als internationale Drehscheibe für HealthTech-Startups zu positionieren. Das scheint sich herumgesprochen zu haben, denn die Anzahl der Unternehmen, die sich für die Aufnahme in das Accelerator-Programm bewerben, steigt von Runde zu Runde. Und gleichzeitig wird auch die Vielfalt der Herkunftsländer immer größer. Mein **Zwischenfazit** fällt daher **sehr positiv** aus.

Was sind die nächsten Ziele – wohin soll sich die Plattform noch weiterentwickeln? Der HHV bietet für den Standort Wien und die Gesundheitsbranche **viel Potenzial**. Heben können wir das aber nur gemeinsam. Darum wünsche ich mir, dass sich immer mehr Stakeholder im Gesundheitssystem dazu entscheiden, mit Startups zu kooperieren und in Projekten zusammenzuarbeiten. Der Health Hub Vienna stellt die **ideale Plattform** dafür dar. (**Langversion** <http://bit.ly/2lBgmU7>)



Wer wird im Rahmen des HHV gefördert und welche Innovationen wurden bereits auf den Weg gebracht? Wir wollen den teilnehmenden Startups eine gute weitere Entwicklung ermöglichen. Mit dem HHV fördern wir Startups bei der Suche nach Kapital, beim **Erschließen des Marktzugangs** und beim **Aufbau eines tragfähigen Netzwerks**. Das gelingt uns sehr gut. Das zeigen internationale Auszeichnungen, wie z. B. für Szelestim und Symptoma genauso wie erfolgreiche Finanzierungs-

rundungen, in denen u.a. Thinksono oder Thryve renommierte InvestorInnen gewonnen haben.

Welchen internen Nutzen zieht die UNIQA aus den bisherigen HHV-Kontakten? Das Accelerator-Programm fördert die Verbreitung von neuen Ansätzen, die unser gesamtes Gesundheitswesen verändern können. Wieviel Innovationskraft hier zu Tage gefördert wird, beeindruckt mich bei jedem Programmdurchlauf aufs Neue. Und diese nutzen wir auch, indem wir **regelmäßig Pilotprojekte** mit den HHV-TeilnehmerInnen umsetzen. Ein aktuelles Beispiel ist die Zusammenarbeit der UNIQA Tochter PremiQaMed mit dem österreichischen Startup Symptoma: Durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz erhalten die Ärztin oder der Arzt bereits eine Ersteinschätzung, während die PatientInnen noch im Warteraum sitzen. Das erhöht die Behandlungssicherheit und kann außerdem den Diagnoseprozess verkürzen. **Der HHV ist damit ein wichtiger Baustein unserer Vision, die Menschen bei einem sicheren, besseren und längeren Leben zu unterstützen.**

As a health startup, meeting the right people and getting access to the right market is a very tough job. So when there are established companies like Boehringer Ingelheim who are willing to partner with them – this can really make the difference. The startup benefits from the knowledge and experience. This supports them in reaching their goals and getting their health-care solutions to the patients faster. On the other hand, the established partner receives innovative solutions developed outside of the company and fresh thoughts combined with an entrepreneurial mindset.

PHILIPP VON LATTORFF, COUNTRY MANAGING DIRECTOR
BOEHRINGER INGELHEIM RCV GMBH & CO KG

Vorselektierte Erfindungen und ErfinderInnen an einem Tag und an einem Ort kennenzulernen, war für mich der größte Benefit von START:IP ... ich würde das Ganze genauso wieder machen.

MARCEL WASSINK, MSc., VENTURE PARTNER NLC HEALTH

Was waren die Ergebnisse des abgelaufenen START:IP Programms und wie zufrieden sind Sie damit? Mit 50 Einreichungen gab es eine **deutliche Steigerung an Technologieangeboten** im Vergleich zum Vorjahr. Die rund 90 TeilnehmerInnen am Matching Day zeigten sich sehr zufrieden mit der gebotenen Qualität. Dies liegt wohl auch daran, dass wir die Verbesserungsvorschläge aus dem Vorjahr aufgegriffen haben.

Wie haben die PartnerInnen das Programm erlebt? Nach Aussagen der universitären Technologie-Transferstellen und der ForscherInnen war es überaus spannend, durch Feedback der BesucherInnen am Matching Day Vorschläge für neue **Anwendungsmöglichkeiten** und **Kommerzialisierungspotentiale** aber auch **Anregungen** für zukünftige Forschungsschwerpunkte zu erhalten.

Was gab es an inhaltlichen Neuerungen im Vergleich zu den Vorjahren? Wir haben uns dafür entschieden den Schritt über die Grenzen Wiens und Österreichs hinauszugehen und im **zentraleuropäischen Raum** universitäre Spitzentechnologie zu scouten. So waren diesmal auch

START:IP helped us a great deal to find the most marketable assets in our IP portfolio.

CZIBÓK BALÁZS, INNOVATION
MANAGER, UNIVERSITY OF PÉCS

die Universitäten Laibach und Pécs mit spannenden Projekten dabei.

Angesichts der dadurch größeren Zahl an Technologieangeboten haben wir uns entschieden, neben der Vorstellung der Erfindungen durch die ForscherInnen ein eigenes **Messeformat** zu kreieren.

Außerdem ließen wir eine **internationale Talkrunde** über das Förderangebot für Hochtechnologieprojekte diskutieren und schließlich stellte Markus Wanko vom renommierten IST Institut **best practice Beispiele** im Technologie Transfer vor.

Was waren die Learnings und wird es Änderungen im neuen Programm geben? Es war definitiv richtig, das Programm zu internationalisieren, weil im Fall von START:IP ein **größeres Angebot** an Tech Offers auch die Nachfrage danach stimuliert. Hier werden wir diesen Weg weitergehen. Außerdem haben sich das **strengere Screening der Technologien** und die Feedbackrunden an die ForscherInnen positiv auf die Qualität der angebotenen Technologien und jener der Präsentationen niedergeschlagen. Das werden wir so beibehalten.

Das **Pricing** für TechnologiegeberInnen werden wir **vereinfachen** und keine nachgelagerten, erfolgsbasierten Zahlungen mehr anbieten. Außerdem überlegen wir vermehrt Venture Builder wie NLC und Innovationsmanager von Corporates als Zielgruppe anzusprechen.

(Langversion <http://bit.ly/2GmldiD>)



Dr. Markus Pietzka,
Projektleiter START:IP.

START:IP event was a good opportunity for our researchers to meet the businesses and to get to know the “entrepreneurial mind”.

SIMONA RATAJ, HEAD OF DEPARTMENT
FOR STRATEGIC MARKETING OF IPR,
UNIVERSITY OF LJUBLJANA

Das INiTS Startup Camp

geht in sein sechstes Jahr. Mit der Kombination aus Open Incubation, hochqualitativen Workshops und finanziellen Förderungen war INiTS in Österreich Pionier in der Startupszene. DI Brigitte Pfisterer, selbst Serial Entrepreneur und Programmmanagerin des Startup Camps, spricht über das Herzstück des INiTS Inkubationsprogramms.

Was ist eigentlich das Besondere am INiTS Startup Camp? Einerseits ist es die **Qualität** der Incubees, die wir schon in der **Pre-Inkubationsphase** nicht nur selektieren, sondern auch qualifizieren. Andererseits deren **geringe Anzahl**, da wir pro Camp nur acht bis zwölf auswäh-

len, auf die wir uns dann voll konzentrieren. Die Startups kommen dabei aus unterschiedlichen Bereichen mit Fokus auf **innovative forschungs- oder technologiebasierte Projekte**. Kaum ein anderer Inkubator bietet den angehenden GründerInnen schon vor der ei-

gentlichen Inkubation die Möglichkeit, das eigene Geschäftsmodell kritisch zu validieren und zugleich erste Pitching Skills zu erwerben.

Was bietet das Startup Camp inhaltlich? In rund 100 Tagen werden die Incubees mittels **Trainings und Workshops** qualifiziert und bekommen ein fundiertes Rüstzeug in Sachen Marketing & Sales, Finanzierung, Recht usw. INiTS kann hier auf ein erstklassiges Netz an **Vortragenden, Consultants** und **MentorInnen** zu-

rückgreifen. Ganz wichtig ist natürlich der **Lean Startup** Ansatz, den wir in der Arbeit mit den Startups konsequent und intensiv anwenden.

Was bedeutet das in der Praxis? Zum einen müssen die GründerInnen potentielle KundInnen am Markt selektieren und sich **Feedback holen**. Im Sinne von Open Innovation präsentieren die Startups dann ihre Learnings und geplanten Maßnahmen vor den Peers. Das ist wichtig, da die Peers im Camp meist in ganz anderen Branchen tätig sind und objektive Rückmeldungen geben können. Durch weiteren Input von erfahrenen Startup Consultants, MentorInnen und IndustrievertreterInnen aus dem INiTS Netzwerk wird schließlich mit Hilfe des „**Collaborative Business Modeling-Ansatzes**“, das Geschäftsmodell optimiert.

Das hört sich sehr aufwändig an, ist das Startup Camp ein „full-time-job“? Wir erwarten uns natürlich schon ein gewisses **Engagement**, gleichzeitig ver-

stehen wir, dass man als UnternehmerIn sein Startup operativ nicht vernachlässigen darf. **Erfahrungen mit KundInnen zu sammeln und Feedback in Maßnahmen umzusetzen**, ist aber **Grundvoraussetzung** für erfolgreiches Unternehmertum. Teile des Camps können auch von unterschiedlichen Teammitgliedern besucht werden.

Was empfehlen Sie einem INiTS Incubee? Offen für kritische Betrachtungen zu sein, Anregungen aufzunehmen und beharrlich an der Umsetzung der Ziele zu arbeiten, halte ich für essenziell. Das betrifft nicht nur das Startup im Startup Camp, sondern beginnt schon in der Pre-Inkubationsphase und gilt grundsätzlich für jede Phase eines Unternehmens. (Langversion <http://bit.ly/2SECMjT>)



DI BRIGITTE PFISTERER,
PROGRAMMMANAGERIN
STARTUP CAMP

Das INiTS Start-up Camp war mit Abstand das qualitativ hochwertigste Inkubationsprogramm, an dem ich je teilgenommen habe und das waren doch schon ein paar. Die Qualität der Workshops war wirklich toll und es war extrem hilfreich, dass wir ExpertInnen und AnwältInnen Löcher in den Bauch fragen durften.



DR. MICHAEL
PROGRAMMMANAGER



Mit STARTKapital

hat INiTS gemeinsam mit der Wirtschaftsagentur Wien ein innovatives Finanzierungsinstrument geschaffen, das High Tech Startups bereits in einer frühen Entwicklungsphase mit Kapital ausstattet und dabei maximale Flexibilität in der Mittelverwendung gewährleistet.



DI CARLOS FERNÁNDEZ DE RETANA, PROKURIST INiTS

STARTKapital gibt es nun seit fast zwei Jahren. Wie gut kommt das Beteiligungsmodell bei den GründerInnen an? Von den GründerInnen ist STARTKapital **gut angenommen** worden. Über 20 Startups haben sich in den ersten zwei Jahren beworben und fast zwei Millionen Euro nachgefragt.

An welchen Startups beteiligt sich INiTS „am liebsten“? Es

sind immer **innovative und forschungs- oder technologiebasierte** Unternehmen. Eine hohe Skalierung, ein hoher Finanzierungsbedarf und ein gutes Team sind auch sehr wichtige Voraussetzungen. Zukunftstechnologien sind natürlich bevorzugt.

Wie viele Beteiligungen hält INiTS gerade und welche? INiTS hält etwas **mehr als zehn Beteiligungen**. Einige wenige dieser Startups sind erst in Gründung, haben aber das Geld bereits bekommen. Das ist auch ein wesentlicher Vor-

teil des Modells, die rasche und unbürokratische Zurverfügungstellung von Kapital. Beispielhaft seien **Printstones, Vitrealab** und **UsePad** genannt.

Wann ist denn mit den ersten Rückflüssen aus den Beteiligungen zu rechnen? In der Regel **ab den folgenden Privatkapitalfinanzierungsrunden**. Die ersten Startups haben diese bereits hinter sich gebracht und so haben wir schon die ersten Rückflüsse zu verbuchen. So können wir dieses Kapital wieder in Startups investieren und ihnen in sehr früher Phase unbürokratisch beim Aufbau ihres Unternehmens helfen.

Ihr Fazit nach fast zwei Jahren STARTKapital? Wir haben STARTKapital im letzten Jahr immer wieder an die Bedürfnisse von Startups und InvestorInnen angepasst und **mein Resümee ist ein sehr gutes**. Als wir gemeinsam mit der Wirtschaftsagentur Wien dieses innovative Finanzierungsinstrument entwickelt haben, haben wir uns ja auf komplettes Neuland begeben. Dank der Stadt Wien, die dieses Instrument finanziell unterstützt hat, konnten wir diesen vielversprechenden Versuch aber starten. (Langversion <http://bit.ly/32PKnAX>)



MICHAEL HÄHNLE, STARTUP CONSULTANT BEI INiTS

Growth & Finance

Neben dem Startup Camp besteht das INiTS Inkubationsprogramm auch aus dem Modul „Finance & Growth“. Michael Hähnle, Startup Consultant bei INiTS, erklärt das neu adaptierte Programm.



Während im Startup Camp der Fokus auf der Überprüfung und Entwicklung des Businessmodells liegt, unterstützen wir das Startup in dieser Phase beim **Wachstum**. Dabei konzentrieren wir uns auf einige wenige Aspekte, die besonders wichtig sind. Das sind die Themen **Finanzierung**, Kontakte mit potentiellen

KundInnen und PartnerInnen, gegenseitiger **Erfahrungsaustausch, Sichtbarkeit** und **Steuerung** des Startups mit Hinblick auf den besten **Markt- und Technologiefit**. Die Startups bekommen dabei zum jeweiligen Thema in kompakter Form **Informationen und Erfahrungen aus erster Hand** von Peers,

Alumni und Corporates bzw. InvestorInnen. Außerdem erfolgt der Austausch mit den Startups individuell und in regelmäßigen Abständen. So helfen wir ihnen „auf Spur“ zu bleiben. Darüber hinaus kann das Startup sein **Netzwerk** um interessante Kontakte erweitern. (Langversion <http://bit.ly/2ZdtttQ>)

Der Zeit voraus

Die Lösungen von Zoovu vereinfachen Online-Shopperlebnisse. Das 2006 gegründete Startup ist heute eine/r der wichtigsten weltweiten AnbieterInnen digitaler Assistenzsoftware.

Vor 13 Jahren leisteten die damaligen StudentInnen der WU bzw. TU Wien Mag. Markus Linder, Dr. Martin Schliefnig, Bakk. Christian Weiss (bis 2013) und Bakk. Svetlana Hollerer quasi Pionierarbeit mit ihrer **semantischen Produktsuchmaschine**.



Das Artificial Intelligence (AI)-Projekt wuchs als Smartassistent mit der AI-Forschung mit, in den Bereich der smarten Shopping-Assistenten hinein. „Dann kam der Pivot und wir haben eine **SaaS-Plattform** daraus entwickelt, mit der KundenInnen digitale Beratung selbst erstellen

und vielschichtig einsetzen können“, beschreibt Gründungs-CEO Markus Linder den Weg vom Startup zu einem skalierbaren Unternehmen. Heute ist aus der webseitenbasierten Lösung eine Omni-Channel-Anwendung geworden, und eine Interaktion mit Zoovu – seit heuer der internationale Markenname – ist über alle Kanäle möglich. Parallel startete man den „Ausbruch aus der D-A-CH-Region“: Ab 2013 gewann man zunehmend KundInnen in den USA, Linder begleitete die schrittweise Eroberung des Übersee-Marktes selbst vom **Silicon Valley** aus.

Heute zählt man **hunderte Marken und HändlerInnen** – darunter **Amazon, Microsoft** und **Canon** – in mehr als 80

Ländern zu den KundInnen. Insgesamt sechs Standorte sind in New York und London, in Österreich und Polen angesiedelt. Beinahe „im Verborgenen“ holte man in mehreren Finanzierungsrunden **25 Millionen Dollar** Kapital an Bord. Für den nächsten Wachstumsschritt zeichnet seit einem Jahr CEO Rob Mullen verantwortlich, der die Firma zum weltweit führenden Technologie-Anbieter für AI-Sales-Assistenten skalieren soll. Markus Linder, der sich selbst „mehr als visionärer Gründer-Typ und weniger als Manager und Prozessoptimierer“ sieht, zog sich 2019 operativ zurück, ist aber weiterhin der größte private Shareholder des Unternehmens. (**Langversion** <http://bit.ly/32MORbn>)

www.zoovu.com

Loslassen für den Erfolg

Die ursprüngliche Idee eines Assistenzroboters liegt nur auf Eis. Bis die Technologien dafür reif sind, revolutioniert die Blue Danube Robotics GmbH mit der taktilen Roboterhaut AIRSKIN die Welt der Industrierobotik.



Die TU-Absolventen Dr. Walter Wohlkinger und Dr. Michael Zillig trafen sich 2013 zufällig bei INiTS wieder und gründeten noch im selben Jahr gemeinsam Blue Danube Robotics zur Zusammenführung ihrer beider Technologien. Da

sich Wohlkingers Idee - die Entwicklung eines Assistenz-Roboters – zum damaligen Zeitpunkt als ressourcen-technisch zu ambitioniert herausstellte, konzentrierte man sich auf die **taktile Roboterhaut AIRSKIN**.

Den Unterschied zu anderen Startups erklärt CEO Walter Wohlkinger so: „Wir sehen uns als **Technologievorreiter**, dafür investieren wir viel Zeit in die Entwicklung neuartiger Applikationen gemeinsam mit KundInnen. Dieses Engagement, unser Pragmatismus und unser Fokus auf einfache, industrietaugliche Lösungen werden auf jeden Fall belohnt.“

Seit September 2018 ist AIRSKIN in Europa am Markt, heuer folgte der Ein-

stieg in Amerika und Asien. Mit 30 MitarbeiterInnen hat man sich gegenüber 2017 fast verdoppelt, man fand einen österreichischen Investor mit Industrierfahrung, startete die Serienproduktion und es gelang der Übergang vom Prototypen zum Produktverkauf. Pendelte sich der Umsatz in den Jahren davor bei 500.000 Euro ein, sind für 2019 schon drei Millionen, für 2020 sechs Millionen prognostiziert. „Wir haben uns 2018 markant gewandelt. Aus unserer Entwicklerbude ist ein **starker Technologiezulieferer** in Sachen Robotik und Automatisierungstechnik geworden“, sagt Walter Wohlkinger. (**Langversion** <http://bit.ly/2GGuCTB>)

www.bluedanuberobotics.com

Gesundheit verstehen

„Making health smarter“ ist das Motto des 2016 gegründeten Med-Tech-Startups Medicus AI, das mit seiner Diagnostiksoftware hilft, Laborbefunde zu verstehen.

Rund 20 Milliarden Laborbefunde werden weltweit pro Jahr erstellt, das macht ca. 70 Prozent aller diagnostischen Daten aus. Gleichzeitig googeln Millionen von Menschen, um ihre Befunde zu verstehen. Hier setzt das Medizin-Technik Startup Medicus AI an: PatientInnen erhalten über die **Künstliche Intelligenz-basierende Plattform** einfach **verständliche Erklärungen** ihrer Laborbefunde sowie personalisierte **Gesundheits-Tipps und Lifestyle-Coaching**. ÄrztInnen profitieren von der digitalen Diagnose-Unterstützung. „Als Arzt passiert es mir immer wieder, dass mich Familie und Freunde bitten, ihnen ihre Befunde zu erklären. Deshalb haben wir eine Plattform entwickelt, die hilft, die eigene Gesundheit zu verstehen“, erklärt Medicus Gründer CEO Dr. Bahar Al Hakim seine Basisidee. Der studierte Zahnmediziner ist übrigens bereits erfahrener Gründer und blickt auf 13 Jahre Startup-Erfahrung zurück.

Aktuell ist Medicus in der D-A-CH-Region, in Frankreich, Luxemburg und im Mittleren Osten aktiv. Ziel ist es, hier weiter

zu wachsen und parallel die **Internationalisierung** voranzutreiben – u.a. mit einer eigenen Tochtergesellschaft in China. Dafür soll das internationale Team mit aktuell 81 MitarbeiterInnen im Laufe des nächsten Jahres verdoppelt werden.

In Sachen Kapital soll die zweite Tranche der Series-A-Finanzierung über drei Millionen Euro bis Ende des Jahres abgeschlossen sein und 2020 die **Series-B-Finanzierungsrunde** starten. Davon wird u.a. eine klinische Studie finanziert, die den langfristigen medizinischen und wirtschaftlichen Nutzen der Coaching Programme nachweist, um Medicus in den Leistungskatalog der Krankenversicherungen aufzunehmen. (**Langversion** <http://bit.ly/2Mf7UFw>)

www.medicus.ai



Die Mobilität der Zukunft

...nimmt neue Formen an: APELEON entwickelt ein autonomes Luftfahrzeug für den individuellen Personenverkehr.

„Mit unserem VTOL-Luftfahrzeug – das steht für „**Vertical Take-Off and Landing**“ – wird es in der Zukunft möglich sein, rasch und effizient von A nach B zu reisen“, erklärt APELEON-Gründer und Geschäftsführer DI Andreas Furlinger. Die Flexibilität soll sich stufenweise

steigern. Anfangs wird es noch einen Piloten geben, auf lange Sicht – heute lassen das die Regularien noch nicht zu – ist ein autonomer Betrieb geplant.

Als Furlinger 2017 sein Startup gründete, war die Zeit auf mehreren Ebenen „genau die richtige, die schon lange vorhandene Idee der Entwicklung **eines neuartigen Luftfahrzeuges** umzusetzen“. Zum einen persönlich durch den Abschluss des Maschinenbaustudiums und der Berufspilotenausbildung sowie die beruflichen Erfahrungen in der Industrie und die Mitarbeit am Luftfahrt-Pionierprojekt **Solar Impulse**.

Zum anderen durch die technische Weiterentwicklung der Elektromobilität, die das Andenken neuer Konzepte wie den leistbaren Individualverkehr in der Luft ermöglicht. Und dieser wird die **Mobilität**

der Zukunft klar bestimmen, davon sind Furlinger und sein mittlerweile 15-köpfiges Team überzeugt.

Nach der Aufnahme in den INiTS-Inkubator und dem Gewinn der **ÖAMTC Challenge 2017** ist die **FFG-Förderzusage** der jüngste, wichtige Meilenstein. Durch die Förderungen und private Eigenmittel „stemmt“ APELEON die Entwicklung eines flugfähigen Demonstrator-Modells bis zum Herbst noch ohne externe InvestorenInnen. Solche werden dann an Bord geholt, wenn es ab nächstem Jahr an die Entwicklung eines voll funktionsfähigen Prototypen geht. Dieser soll bis spätestens 2022 vom Boden abheben.

(**Langversion** <http://bit.ly/2ZAOLF9>)





Event Highlights

Rund 140 Veranstaltungen galt es innerhalb eines Jahres von INiTS zu planen und zu organisieren.

Der Großteil fiel dabei in die **Pre-Inkubations-** und **Inkubationsphase** und umfasste Trainings, Workshops, 1:1 Coachings, Speeddatings mit MentorInnen oder Pitch Trainings. Alles mit dem Ziel, dass aus Gründerteams Startups werden, die fit für den Markt und attraktiv für InvestorInnen sind.

Maßgeschneidert waren die Veranstaltungen für schon etwas reifere MedTech Startups im **Health Hub Vienna (HHV)**. In Sprintworkshops galt es ihnen spezielles Know-how zu vermitteln und mit wichtigen Playern des Gesundheitssystems zu vernetzen.

Sowohl im Core Business von INiTS – der Inkubation von High Tech Startups – als auch im HHV gipfelten die Programme in je zwei **Demo Days**. Stand bei den INiTS Incubees die erstmalige Präsen-

tation vor InvestorInnen im Mittelpunkt, ging es beim HHV um die Vorstellung der gemeinsam von Startups und Corporates entwickelten Projekte.

Beim **START:IP Matching Day** im Jänner präsentierten ForscherInnen ihre Erfindungen vor GründerInnen und InvestorInnen bzw. hatten zusätzlich im Messeformat Gelegenheit, Detailfragen zu beantworten.

Um seine Zielgruppen auf sich aufmerksam zu machen, präsentiert sich INiTS regelmäßig in der Öffentlichkeit. So waren wir erstmals beim **4GAMECHANGERS Festival** mit einem eigenen Stand dabei, den auch INiTS Incubees und HHV-Ab solventInnen nutzen konnten. Der bereits **10. Innovationsbrunch** fand im Kuppelsaal der TU Wien statt und auch im „**House of Jobs**“ an der Universität Wien

waren INiTS und ausgewählte Startups vertreten.

Nicht zuletzt begrüßt INiTS immer gerne Gäste aus dem In- und Ausland in St. Marx. So konnten wir z.B. Studierenden der **Universität Krakau**, SchülerInnen des ERASMUS Programms „**Ethics and Young Entrepreneurs in Europe**“ oder auch **FFG Fellows** INiTS vorstellen bzw. Schulungen anbieten. Prominenten Besuch gab es schließlich im März, als der Wiener **Bürgermeister Ludwig** sich bei INiTS über das Programmangebot und die Anliegen der Startup-Szene informierte.

Die vermutlich größte Netzwerkveranstaltung im Ökosystem fand dann im Juli statt, als wir 300 Gäste zum traditionellen INiTS **Sommerfest** im Arkadenhof der Universität Wien begrüßen durften.

Preise und Wettbewerbe

INiTS Startups begeistern nicht nur uns und unsere KundInnen, sondern erhalten regelmäßig nationale und internationale Auszeichnungen. Hier sehen Sie einen kleinen Auszug.

Angel Valve	Gewinner S&B Award & PHÖNIX (Kat. Prototyp)
Blue Danube Robotics	3. Platz Edison Award, New York, PHÖNIX (Kat. Spinn-Off) & TÜV Austria Wissenschaftspreis (Publikumspreis)
Cargometer	Gewinner Kühne + Nagel „Innovation Competition“ & Gewinner IFOY Award
ecop	Gewinner Europäischer Umweltpreis der Europäischen Kommission (Kat. „Process Award“) & Staatspreis Umwelt-Energietechnologie (Kat. Umwelt, Klima, Energie)
egwana	Mercur der WK Wien (Kat. IKT)
Foodnotify	Retail Innovation Award 2018
getsby	Gewinner Austria's Next Top Start-up
Helioz	ASSOCHAM „Best New Product in Water Sector“-Award (Indien)
Lithoz	Gewinner EY Entrepreneur of the Year
mySugr	Health Tech Award 2019
Naboto	Gewinner IDC Health Forum
ONDEWO	Gewinner IECT Challenge
Phenaris	2. Platz Digital Business Trends Award (Kat. „Digital Business Revolution“)
Robo Wunderkind	Semifinals Global EdTech Startup Award 2018
UpNano	Gewinner #glaubandich CHALLENGE 2019
UsePAT	Mercur 2018 der Wirtschaftskammer Wien (Kat. Start-up Star)



Gleich zwei Gewinner mit INiTS Bezug gab es bei der Verleihung des diesjährigen Houska Preises.

Die renommierte Auszeichnung der B&C Privatstiftung ging in der Kategorie „Forschung & Entwicklung in KMU“ an **Blue Danube Robotics**. Aleksandr Ovsianikov, Univ. Professor an der TU Wien und Leiter des Projekts „DISRUPT 3D“ gewann den Publikumspreis. Der INiTS Alumnus **UpNano** ist ein Sprössling dieses Projekts.

Innovation braucht starke PartnerInnen

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

Platin SponsorInnen



Gold SponsorInnen



Silber SponsorInnen



Akademische PartnerInnen



Universität für Bodenkultur Wien



Bronze SponsorInnen



GesellschafterInnen



FördergeberInnen



Impressum

Herausgeber INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH, Maria-Jacobi-Gasse 1, Media Quarter Marx 3.2, 1. Stock, A-1030 Wien

Redaktion Mag. Erwin Hemetsberger, MBA und Mag. Gudrun Haigermoser

Lektorat Mag. Katharina Chmielewska

Design Typejockeys

Grafiken Rechnerherz

Fotos INiTS, Conny Kucera, Christian Fürthner / SPÖ Wien, Unverschwendet, Zovuu, Kurt Kainrath, Marinomed, Luiza Puiu, Christina Anzenberger-Fink