

SENKRECHT

DAS TIROLER **STARTUP**-MAGAZIN

9 STARTUPS IM PORTRAIT

TIROLS STARTUP-SZENE

Zahlen, Daten, Fakten.

GELBE SEITEN

Alle wichtigen Kontakte auf einen Blick.

IM GESPRÄCH

Landesrätin Patrizia Zoller-Frischauf & Präsident der Tiroler Wirtschaftskammer Christoph Walser.

04**STARTUP PORTRAIT #A**

Akonus. Mit alter Technik zu neuem Klang.

06**TIROLS STARTUP-SZENE**

Zahlen, Daten, Fakten.

08**STARTUP PORTRAIT #D**

DeepOpinion. Die KI für Meinungsanalyse.

10**STARTUP PORTRAIT #G**

Gronda. Der Gastro-Fachkräftemangel ist lösbar.

12**STANDORTAGENTUR TIROL**

Wachstum durch Innovation.

14**STARTUP PORTRAIT #S**

Sitelogg. XBuild – Software für Projektmanagement, Kommunikation und Dokumentation im Bauwesen.

16**STARTUP PORTRAIT #T**

ThinkA. Carevallo – maßgeschneidertes Futter, so einzigartig wie dein Pferd.

18**STARTUP ROADMAP**

Die Unterstützungsprogramme im Überblick.

20**STARTUP PORTRAIT #T**

Txture. Born to Transform.

22**IM GESPRÄCH**

Landesrätin Patrizia Zoller-Frischauf & Präsident der Tiroler Wirtschaftskammer Christoph Walser.

24**STARTUP PORTRAIT #U**

Ummadam. Die clevere Kombination aus Mobilität und Handel.

26**TIROLER WIRTSCHAFTSKAMMER**

Die Services im Überblick.

28**STARTUP PORTRAIT #U**

UriSalt. Handheld Point-of-care Tests for non-invasive electrolyte status monitoring

30**CORPORATES & STARTUPS**

Die Kooperation.

32**STARTUP PORTRAIT #V**

Viking (nun Stihl). Alles Gute für den Garten.

34**GELBE SEITEN**

Die Anlaufstellen im Überblick.

Marcus Hofer*Geschäftsführer**Standortagentur Tirol**& Gründungszentrum**STARTUP.TIROL*

Wachstum durch Innovation – was für etablierte Unternehmen ein vielversprechender Weg zum Erfolg ist, gilt umso mehr für aufstrebende Startups. Die eigene Idee zu Geld machen und mit dem eigenen Unternehmen auf soliden Beinen stehen beflügelt nicht nur die Gründer*innen, sondern auch die gesamte Unternehmenslandschaft und den ganzen Standort. Denn so wie erfahrene Unternehmen wichtiges Know-how etwa als Business Angels an Startups weitergeben, so sind Startups wichtige Innovationstreiber für bereits erfolgreiche Unternehmen und Impulsgeber für Ausgründungen und Spin-offs. Die Standortagentur Tirol ist dabei Partnerin für die „jungen Wilden“ ebenso wie für die „Alt-ingesessenen“.

INHALT



Clemens Plank
*Landesvorsitzender der
Jungen Wirtschaft Tirol*

Tirol isch lei oans, Isch a Landl a kloans, ... Wir haben unglaubliches Glück in diesem beschaulichen, wunderschönen Tirol leben und arbeiten zu dürfen. Beschäftigung und Wohlstand befinden sich auf Rekordniveau. Die Probleme anderer Regionen unserer Welt, welche wir glücklicherweise nur aufbereitet auf dem Display unserer Wahl erleben müssen, scheinen in Tirol sehr weit weg. Wir beschäftigen uns gerne und ausgiebig mit unseren „First World Problems“ und damit sehr mit uns selbst. Doch die Welt dreht sich bekanntlich nicht nur immer weiter, sie dreht sich auch immer schneller.

Wir können und dürfen uns nicht auf den Wohlstands-
lorbeeren der Vergangenheit
ausruhen, auch wenn wir
subjektiv den Eindruck
haben, es kann und wird
immer so weiter gehen.
Tirol ist ein Hochlohnstand-
ort mit höchsten büro-
kratischen Ansprüchen. Wir
punkten nicht mit niedrigen
Lohn-Stück-Kosten oder
reichen Rohstoffvorkommen
aller Art. Wir punkten mit
schlauem Ideen im Dienstleis-
tungsbereich, mit neuartigen
Produkten und der intel-
ligenten Nutzung unserer
geographisch gegebenen
Infrastruktur. Neben der
Innovationskraft unserer
etablierten Tiroler Unter-
nehmen haben vor allem
Startups enormes Potential
neue, skalierbare Wertschöp-
fungsketten zu generieren
und Impulsgeber zu sein,
um auch langfristig unseren
Wohlstand abzusichern.

Die Junge Wirtschaft, die
Tiroler Wirtschaftskammer
und die Standortagentur
Tirol haben gemeinsam in
den letzten Jahren erfolgreich
ein solides Fundament für
unser eigenes Tiroler Startup
Ökosystem gelegt, auf
welchem es jetzt gilt aufzu-
bauen. Wir freuen uns, Ihnen
dieses Ökosystem sowie
ausgewählte Startups – 100%
Made in Tirol – kompakt auf-
bereitet auf den nachfolgen-
den Seiten zu präsentieren.

EDITORIAL

**Dieses Startup
Magazin ist ein
gemeinsames Projekt
der Jungen Wirtschaft
Tirol und der Stand-
ortagentur Tirol, in
Zusammenarbeit mit
STARTUP.TIROL.**

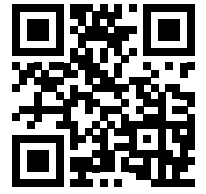
AKONUS MIT ALTER TECHNIK ZU NEUEM KLANG

Schöne, feine, detailreiche Klänge sind es, welche die Akonus GmbH mit ihrem tragbaren Bluetooth-Lautsprecher überall möglich machen will. Das Startup aus Osttirol nimmt dafür eine alte Technologie und erfindet sie neu.

„Leider ist es so, dass junge Menschen nicht mehr viel mit richtigen Musikinstrumenten zu tun und oft gar keine Ahnung haben, wie viel sie vom ursprünglichen Erlebnis verpassen“, sagt Johannes Mascher. Das Bild, das er dabei vor Augen hat, ist bekannt: Junge Leute, die unterwegs Musik aus einem x-beliebigen Bluetooth-Lautsprecher hören. Diese Töne können die Ohren gar nicht umschmeicheln und der Musik auch

nicht gerecht werden – schlicht, weil's der Lautsprecher nicht kann. „Diese Lautsprecher sind nicht in der Lage, die gleichen Klänge herauszubringen wie die Anlage daheim“, weiß Mascher.

Der junge Osttiroler kennt den Detailreichtum der Musik, schätzt atemberaubende Klangvielfalt und vermisste sie fast schon schmerzlich, als er im Rahmen eines längeren Auslandsaufenthaltes auf die massiv gestutzte Klangqualität seines tragbaren Lautsprechers angewiesen war. Damals, noch vor der Matura, flammte in ihm die Idee auf, einen tragbaren Bluetooth-Lautsprecher zu bauen, der trotz seiner kleinen Maße eine gute, verzerrungsfreie Musikqualität liefern kann.



Hier geht's zum Startup Pitch.

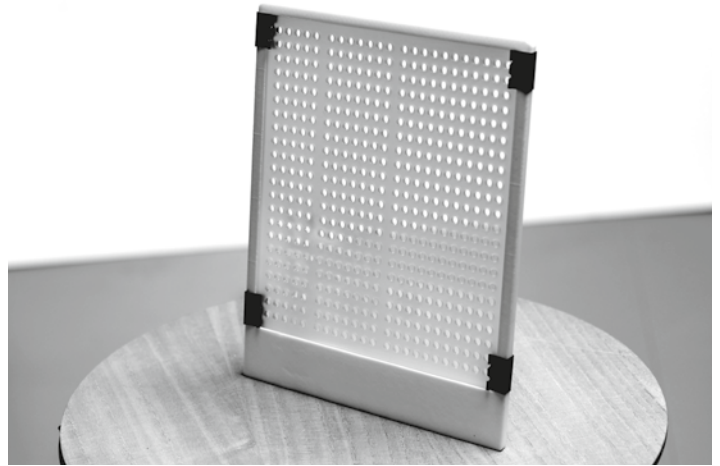
Name des Unternehmens:
Akonus

Anzahl Mitarbeiter*innen:
4

Phase:
Prototyp/
Entwicklung

Branche:
Unterhaltungselektronik





Die Vision war ansteckend. Zurück in Osttirol „infizierte“ Mascher seine Freunde mit dem ambitionierten Vorhaben und nachdem Johannes und Stephan die Matura bestanden hatten, feilten sie an der Geschäftsidee und gründeten Ende 2018 gemeinsam mit Florian und Maximilian das Startup Akonus GmbH. Mit dem Ziel, die Klangwelten außerhalb der HiFi-beschallten Mauern zu revolutionieren. Nicht mehr, nicht weniger. „Anfangs bastelten wir an einem ausziehbaren Lautsprecher – um einen größeren Klangkörper zu erhalten. Davon sind wir abgekommen und arbeiten längst intensiv an einem elektrostatischen Lautsprecher“, erzählt Johannes Mascher und hält fest: „Die Grundidee ist die gleiche geblieben. Etwas zu schaffen, das unterwegs einen schöneren Klang bringt.“

Elektrostatik wird gemeinhin mit zu Berge stehenden Haaren in Verbindung gebracht. Diese Spannung ist auch das Prinzip, das dem elektrostatischen Lautsprecher zugrunde liegt. „Das schaut so aus, dass zwei Gitter in einem Abstand zueinander stehen und zwischen diesen Gittern befindet sich eine Folie, auf die das Musiksignal gespielt wird. Das Signal bringt die Folie zwischen den Gittern zum Schwingen, dadurch wird die Luft verdrängt und es entsteht ein Ton“, erklärt Mascher verkürzt die Technologie, die es schon lange gibt. Allerdings nur in großen HiFi-Anlagen, nicht aber in kleinen Bluetooth-Lautsprechern. Mascher: „Die Technologie ist nur Mittel zum Zweck. Wir suchen und probieren und nehmen dann das, was uns das beste Resultat liefert.“

Wie bestechend die Innovation ist, hat sich im Mai 2019 mit dem zweiten Platz bei adventureX, dem Geschäftsmodellwettbewerb der Standortagentur Tirol und der Tiroler Wirtschaftskammer unter Beweis gestellt. Am Beginn, noch vor der Gründung, stand ein Sieg beim 120 Sekunden Ideencasting des Landes Tirol, das den vier Jungunternehmern viele Türen öffnete. Etwa jene zu einem Firmensitz im Inkubator S3 in Lienz oder zu einem Investment der INNOS GmbH. Der Geschäftsführer dieses Osttiroler Standortmotors, Entrepreneur-Doyen Richard Piock, ist den Akonus-Gründern eine große Hilfe und er ist von ihrem Ideenreichtum und Engagement genauso begeistert wie von ihrem Spaß am Unternehmertum. „Er ist unser Mentor, der uns auch zur Seite steht, wenn es um die Produktion der Lautsprecher geht“, gibt Mascher die Lorbeeren gerne zurück und weiß: „Bei ihm sind wir in richtig guten Händen.“

Der Rückhalt ist auch deswegen essenziell, weil ein Startup wie Akonus ja nicht in ruhigen Gewässern gleitet, sondern die ersten Schritte in der Unternehmerwelt eher einer Achterbahnfahrt gleich kommen.

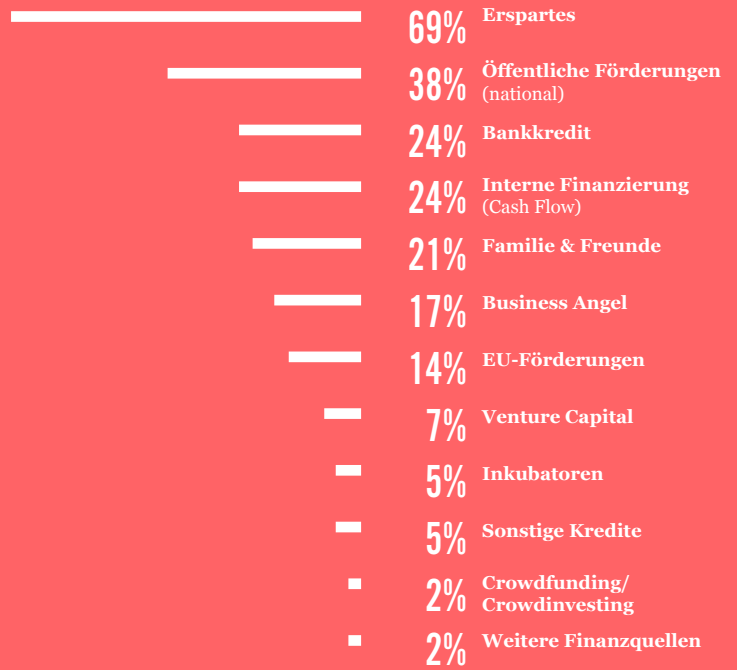
„Es ist eine große Herausforderung, plötzlich der eigene Chef zu sein. Man muss sich den Weg nach vorne bahnen, als Team Entscheidungen treffen und lernen, wie das geht. Das kennt man einfach nicht, wenn man frisch aus der Schule kommt.“

Zwischen 20 und 24 Jahre jung ist das Kernteam, das tatkräftige Unterstützung durch den Freundeskreis erfährt und seine Möglichkeiten nutzt, Grenzen zu erweitern. Auch die Zielgruppe arbeitet mit; die Kund*innen helfen dabei, die Produkte zu bewerten und den Tüftlern Feedback zu geben. „Es soll ja nicht irgendein Produkt sein, das wir nur für uns entwickeln, sondern eines, das wir zusammen mit unserer Zielgruppe zur Reife geführt haben“, sagt Johannes Mascher. Noch wird getüfelt, der Prozess läuft vielversprechend und 2020 könnte es so weit sein, dass das Startup aus Osttirol schöne, detailreiche und atemberaubende Klangerlebnisse für alle hörbar macht. Überall. ▲▲

www.akonus.com

AKONUS

TIROLS STARTUP- SZENE



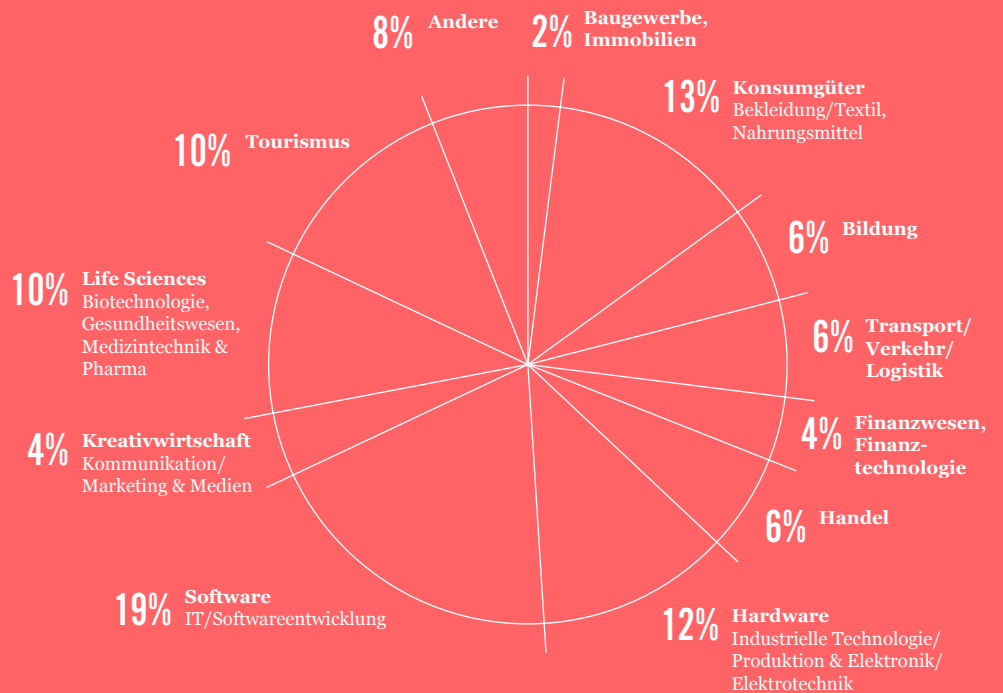
.....

Was ist ein Startup?

Ein Unternehmen:

- ▲ jünger als 10 Jahre
- ▲ innovativ
- ▲ skalierbar

.....

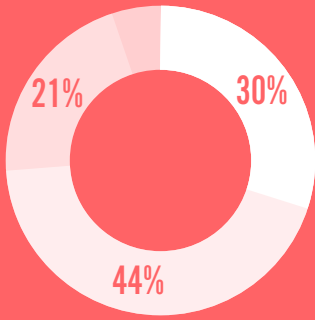


Hier erhältst du einen Einblick in den Wirtschaftsstandort Tirol:



(Un)nützes Startup Wissen

- ▲ Hewlett-Packard (hp) war die erste Garagengründung im Silicon Valley
- ▲ Die Frau, die einst den Google-Gründern ihre Garage vermietete, leitet heute Youtube
- ▲ Auf Kickstarter sammelte ein User 55.500 USD für Kartoffelsalat
- ▲ Die Top 10 Startup Hubs der Welt: Toronto, Paris, London, Berlin, Singapur, Bengaluru, Tel Aviv, Nairobi, Sao Paulo, Silicon Valley
- ▲ London ist jene europäische Stadt mit den meisten Unicorn Startups
- ▲ Internet, Software und E-Commerce sind die drei Top-Branchen mit den meisten Unicorns



30% der Tiroler Startups sind in einer frühen Phase, 44% der Startups haben ein marktfähiges Produkt bzw. erste Umsätze und 21% der Startups befinden sich in der Wachstumsphase

Startup Glossar

Accelerator

Acceleration bedeutet "Beschleunigung". Ein Accelerator ist eine Institution, die Startups in einem bestimmten Zeitraum durch Coaching zu einer schnellen Entwicklung verhilft.

Break Even

Der Break-Even beschreibt den Punkt, an dem ein Unternehmen genauso viele Einnahmen wie Ausgaben hat.

Business Angel

Ein Business-Angel ist ein/e erfahrene/r Unternehmer*in, der/die angehende Entrepreneur*innen mit finanziellen Mitteln und Praxiserfahrungen unterstützt.

Businessplan

Der Businessplan stellt einen Fahrplan für die Existenzgründung und den zukünftigen Unternehmensaufbau dar.

Coworking

Ist eine Arbeitsform, bei der sich mehrere Unternehmen ein Großraumbüro teilen.

Coworkation

Ist die Verbindung von Community (Gemeinschaft), Work (Arbeit) und Vacation (Urlaub).

Disruption

Disruption ist ein Prozess, bei dem ein bestehendes Geschäftsmodell oder ein gesamter Markt durch eine stark wachsende Innovation abgelöst beziehungsweise „zerschlagen“ wird.

(Elevator) Pitch

Der Elevator Pitch ist eine kurze Präsentation, die dazu dienen soll, eine/n Investor*in in kurzer Zeit von einer Geschäftsidee zu überzeugen.

Exit

Ein Exit ist der Ausstieg von Investor*innen oder den Gründer*innen aus dem Unternehmen mit möglichst hohem Gewinn.

Fablab

Fabrication laboratory ist eine offene Werkstatt, die auf computergesteuerte Fertigung ausgerichtet ist. Ziel eines FabLabs ist es, dass jeder seine Ideen in die Tat umsetzen kann.

Geschäftsmodell

Das Business-Model ist das Fundament eines jeden Unternehmens und beschreibt dessen Funktionsweise.

Innovation

Realisierung einer neuartigen, fortschrittlichen Lösung für ein bestimmtes Problem, besonders die Einführung eines neuen Produkts oder die Anwendung eines neuen Verfahrens.

Lean Startup

Lean Startup beschreibt einen Ansatz der Unternehmensgründung, bei dem alle Prozesse so schlank wie nur möglich gehalten werden. Mit dem MVP versucht man, sich rasches Kundenfeedback einzuholen, um das Produkt laufend zu verbessern.

Mentee

Person, die fachliches Wissen von einer Mentorin, einem Mentor erhält.

Mentor*in

Person, die ihr fachliches Wissen weitergibt.

MVP

Minimum Viable Product, ein "minimal überlebensfähiges Produkt", das erstellt wird, um die Funktionen des Produkts bei Kund*innen zu testen.

NDA

Non-disclosure Agreement ist eine Geheimhaltungserklärung.

Pitch Deck

Sind die Präsentationsfolien für den (Elevator) Pitch.

Pivotieren

Die Anpassung der strategischen Ausrichtung eines Geschäftsmodells.

Prototyping

Prototyping ist ein Verfahren zum Auswerten von angestrebten Ergebnissen mittels aufwandsarmer, günstiger Testversionen.

Skalieren

Die Fähigkeit den Umsatz zu steigern, ohne gleichzeitig größere Investitionen (beispielsweise für Produktion und Infrastruktur) tätigen zu müssen.

Storytelling

Informationen mit Hilfe von Geschichten vermitteln.

Unicorn

Ist ein Startup mit einer Unternehmensbewertung über eine Milliarde US-Dollar.

USP

Unique Selling Proposition ist das Alleinstellungsmerkmal eines Unternehmens.

VC

Venture-Capital bezeichnet ein Investment, das unter Verlustrisiko zur Finanzierung eines jungen Unternehmens eingesetzt wird.

66% der Teams haben Internationalisierungspläne in den nächsten 12 Monaten innerhalb und außerhalb der Eurozone

66%



40%



2%



25%

40% der Teams sind rein männlich, 2% sind rein weibliche Teams und 25% sind gemischte Teams

27% der Gründer*innen sind jünger als 30 Jahre und 39% sind zwischen 30 und 39 Jahren

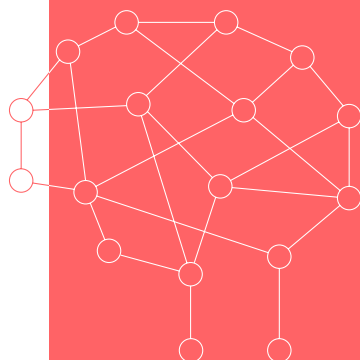
175

gelistete Startups in Tirol

32%

der Gründer*innen sind Einzelgründer*innen

- ▲ Obwohl es kleidungstechnisch einen Spielraum bei Startups gibt, sind Crocs ein No-Go
- ▲ 60% der Unicorn-Gründer sind Erstgründer*innen
- ▲ Ashton Kutcher warb bei „Two And A Half Men“ heimlich für seine Startups





DEEPOPINION DIE KI FÜR



MEINUNGS- ANALYSE

Mit DeepOpinion beantworten Stefan Engl und sein Team „Zeiträuberfragen“, die jeder kennt. Nicht nur die Online-Suche nach dem richtigen Produkt wird dabei mittels faszinierendem Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) erleichtert und abgekürzt. Auch Stimmungslagen werden erfasst und auf den Punkt gebracht.

Ist DeepOpinion gewissermaßen ein Startup, das sich aus einem Startup entwickelte bzw. waren die Erfahrungen und „Bedürfnisse“, die das Unternehmen Kjero gemacht und entdeckt hat, wichtig für die Idee?

Stefan Engl: Die Erfahrungen, die wir als Unternehmer gemacht haben, haben uns die Marktchance aufgezeigt, für die wir mit DeepOpinion eine Lösung entwickelt haben. Wenn man aktiv im Wirtschaftsleben steckt und die Augen offen hält, fallen einem viele Probleme, Lücken und offene Herausforderungen auf, die Chancen für neue Lösungen bieten.

Was war der Trigger für die Idee, mit DeepOpinion Stimmungen aus Reviews zu extrahieren?

Stefan Engl: Wir haben gesehen und selbst erlebt, wie wertvoll das Feedback von Nutzer*innen sein kann. Dann, wenn man es auswertet und wirklich zu nutzen versteht – sei es als Konsument*innen, aber auch in der Verantwortung für ein

Produkt. Beim online Einkaufen bin ich beispielsweise immer noch oft genervt, wie viel Zeit man investieren muss, um ein geeignetes Produkt aus dem meist überdimensionalen Sortiment auszuwählen. Wie viele Menschen bin ich aber auch nicht bereit, kostspielige Kaufentscheidung zu treffen, die sich später als falsch für mich herausstellen, vor allem wenn online alle notwendigen Informationen vorhanden sind.

Du sprichst den bekannten Zeitrab beim Durchforsten von Produktbewertungen an?

Stefan Engl: Ja genau. Auf der Suche nach dem besten Produkt investiert man teilweise Stunden in das Lesen von Reviews oder das ewige Vergleichen. Doch ist dieses Lesen oft die Voraussetzung dafür, die Produktfeatures oder die Anwendungsfälle zu verstehen, die Problemstellen von Produkten zu finden oder aus Erfahrungsberichten anderer Nutzer*innen zu lernen. Um 100 Reviews mit 100 Wörtern zu lesen, braucht man 80 Minuten. Die wenigsten sind bereit, diese Zeit zu investieren und so fehlen oft wertvolle Informationen für die richtige Entscheidung. Aus unserer Sicht wird diese wertvolle Informationsquelle noch viel zu wenig genutzt und gleichzeitig ist es viel zu aufwendig für Nutzer*innen, die Informationen aus den Reviews herauszulesen. Das kann viel einfacher sein. Genau da wollen wir mit unserer Technologie helfen.

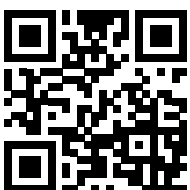
Name des Unternehmens:
DeepOpinion

Anzahl Mitarbeiter*innen:
6

Phase:
Marktfähiges Produkt/
erste Umsätze

Branche:
Künstliche Intelligenz

DeepOpinion Gründungsteam:
Stefan Engl, Stefan Ramershoven



Hier geht's zum Startup Pitch.

Wie hat sich die Idee entwickelt?

Stefan Engl: Ich hatte in relativ kurzer Zeit viele neue Produkte gekauft von denen ich vorher keine Ahnung hatte. Es handelte sich einerseits um eine umfassende Campingausrüstung – mit Zelt, Matten, Schlafsack, Kocher – und andererseits um alle möglichen Utensilien für die Gartenpflege – vom Rasenmäher bis zur Heckenschere. Da ich bevorzugt online einkaufe oder mich bei Käufen in diesen Preiskategorien jedenfalls online informiere, habe ich zu dieser Zeit das oben bereits beschriebene, Zeit raubende Szenario sehr intensiv erlebt. Bis ich all diese Käufe für mich zufriedenstellend erledigt hatte, sind viele Stunden draufgegangen. Gleichzeitig war ich mir aber sicher, dass man diese Herausforderung mit neuesten KI-Methoden lösen kann. So haben sich bei mir im Kopf die notwendigen Trigger für so ein Projekt zusammengebaut. Das hat mich nicht mehr losgelassen. Die Pläne wurden konkreter und dann haben wir es einfach gemacht.

Was ist der Grundnutzen für Unternehmen?

Stefan Engl: Ganz einfach gesagt: Unsere KI findet jene Themen, welche Nutzer*innen beschäftigen und wie sie über diese Themen denken. Und anders gesagt: Unsere KI verwandelt unstrukturierten Text in strukturierte Meinungsdaten. Diese können genutzt werden, um Nutzer*innen bzw. Kund*innen besser zu verstehen oder das Kundenerlebnis zu verbessern – beispielsweise durch neue Features oder bessere Vorschläge. Wie oben beschrieben, sind nutzergenerierte Inhalte eine sehr wertvolle Datenquelle. Feedback und Rückmeldungen von Nutzer*innen und Kund*innen in allen möglichen Kanälen zählen dazu – von Umfragen über Reviews bis hin zu Emails und Social Media. Diese umfangreichen Datenquellen werden nicht nur privat, sondern auch in Unternehmen noch viel zu wenig genutzt. Die meisten Unternehmen haben schlicht nicht die Ressourcen dafür, so viele Texte und Feedbacks wirklich zu lesen und strukturiert auszuwerten. Dafür bräuchte man ein riesiges Team und daher macht es Sinn, dies mit neuesten Technologien

zu lösen und die Daten so zugänglich zu machen. Durch bessere Entscheidungen in Unternehmen oder neue Features verbessert sich schlussendlich auch die Auswahl für uns als Nutzer*innen. In diesem positiven Kreislauf möchten wir einen wesentlichen Beitrag leisten.

Worin liegt für dich der Reiz?

Stefan Engl: Es begeistert mich ungemein, Computern etwas beizubringen, das sie bisher nicht konnten und das sie nützlicher für uns Menschen macht. Die große Neugier im Team rund um Menschen, Computer, Sprache und Intelligenz ermöglicht uns, diese Vision mit Nachdruck zu verfolgen.

Kann die Grundlage der Software respektive die Machine-learning-Technologien für Laien erklärt werden – wie muss man sich beispielsweise das Trainieren der Modelle vorstellen?

Stefan Engl: Man kann es sich in etwa so vorstellen: Das KI-Modell liest eine große Menge von Texten – zum Beispiel auf Wikipedia und in Büchern – und lernt dabei, wie Sprache funktioniert. Beispielsweise lernt es, welche Wörter oft gemeinsam vorkommen, in welchen Reihenfolgen und in welchen Kontexten. Dieses Sprachmodell wird mit unserer entwickelten Methodik laufend weiter verbessert und in einem letzten Schritt auch mit von Menschen annotierten Bei-

spielen trainiert. Etwa mit der Vorgabe, in dieser Review folgendes Thema mit jener Stimmungslage zu finden. Über diesen letzten Trainingsschritt lernt die KI dann sozusagen die Aufgabenstellung „Opinion Mining“, in unserem Fall Aspect-based Sentiment Analysis, die sie im praktischen Einsatz in bestmöglicher Qualität bewältigen muss.

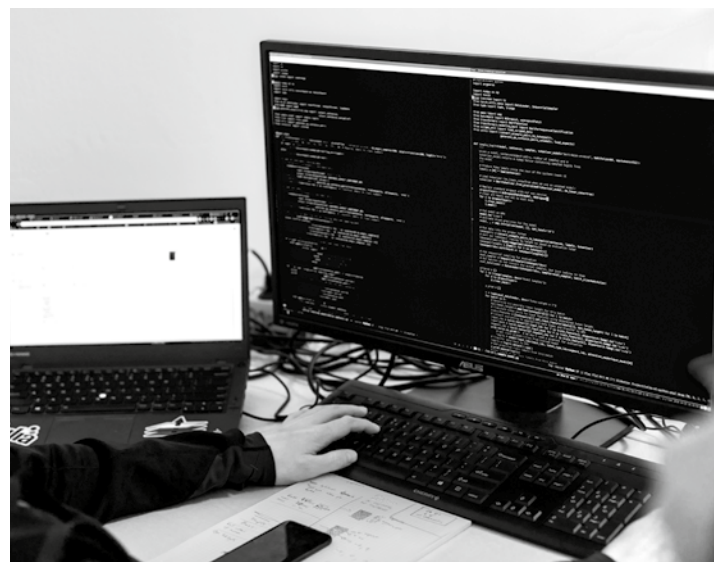
Bleibt euer Fokus auf Testberichte gerichtet oder sind weitere Anwendungsbereiche angedacht?

Stefan Engl: Wir haben auch schon jetzt zahlreiche Anwendungsbereiche, die wir unterstützen – im Grunde alle nutzergenerierten Texte, von Reviews, über offenes Feedback in Umfragen bis hin zu Kundenemails und Social Media-Daten.

Was sind die nächsten Schritte/Ziele?

Stefan Engl: Wir möchten möglichst vielen Unternehmen und Nutzer*innen helfen mit unserer Technologie Kund*innen besser zu verstehen, bessere Entscheidungen zu treffen und das Nutzungserlebnis zu verbessern. Kurz gesagt möchten wir Menschen helfen, indem Computer menschliche Meinungen besser verstehen. Unsere eigenen Forschungs- und Wachstumsziele sind technisch und wirtschaftlich ambitioniert. ▲▲

www.deepopinion.ai





#G

Gronda Gründungsteam:
Valentin Schütz, Juan Vicci,
Tobias Zetzsche

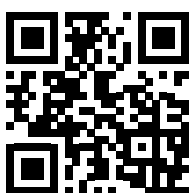
GRONDA DER GASTRO- FACHKRÄFTE- MANGEL IST LÖSBAR

Mit Gronda bringt ein Tiroler Startup prickelndes Leben in die dunkel geschriebene Welt der Gastronomie. Die Mischung aus sozialem Netzwerk und Jobplattform funktioniert für die rasend schnell wachsende Zahl an Endnutzer*innen genauso wie für die Unternehmen. Weltweit ist das logische Ziel.

Gerade erst gegründet, schaffte es Gronda schon in die New York Times. Die einflussreiche überregionale US-amerikanische Tageszeitung widmete den Artikel zwar nicht dem Tiroler Startup selbst, sondern der Werkstätte Wattens und der Swarovski-Geschichte dahinter. Doch wurde gleich im zweiten Absatz der damals 24-jährige Valentin Schütz als „a founder of Gronda, a smartphone application for hotels to use when recruiting staff members“ zitiert.

Am 8. Oktober 2016 war das und geht die Entwicklung weiter wie seither, dürfte die Erwähnung des Startups in internationalen Medien bald nichts Besonderes mehr sein.

„Ich hätte mir nicht erwartet, dass mein Leben gleich nach dem Studium so verläuft. Das ist mehr, als ich mir erträumt habe“, sagt Valentin Schütz. Internationale Wirtschaft hatte er studiert, ein spannendes Fach mit viel Theorie und komplexen globalen Zusammenhängen. Statt seine Zukunft in dieser Welt weiter zu gestalten, wählte der gebürtige Pitztaler eine andere Richtung, eine mit viel lebendiger Praxis und nicht minder weltweiten Verbindungen. Nicht Manager, Entrepreneur war sein Ding. Eine weltweite Gastronomie- und Hotelleriecommunity seine Idee.



Hier geht's zum Startup Pitch.

„Ich bin im Hotel meiner Familie im Pitztal aufgewachsen. Ich habe sie immer bewundert, doch habe ich gesehen, dass das nicht meine Stärke ist“, so Schütz. Seine Stärke war das Programmieren, das Entwickeln von Produkten und das vernetzte Denken. „Irgendwann dachte ich, warum baue ich nicht etwas, damit meine Eltern wieder Mitarbeiter*innen finden, die genauso viel Lust haben, den Beruf auszuüben, wie sie“, blickt er knapp vier Jahre zurück. Ein Blog, in dem er seine Erfahrungen aus dem Gastronomieleben auf humorvolle Weise teilte und die schönen Seiten der so dunkel beschriebenen Branche aufzeigte, war der Anfang beziehungsweise der erste Schritt zur Plattform: „Auf Facebook habe ich Juan Vicci gefunden. Er war begeistert von der Idee, ein sozialprofessionelles Netzwerk zu bauen, und wurde zum technischen Mitgründer unserer Firma.“ Mit Tobias Zetzsche war das Gründerteam komplett. Im November 2015 ist die Geschäftsidee beim 120 Sekunden Ideencasting ausgezeichnet worden, im Jänner 2016 legte das Team los und landete in der Werkstätte Wattens. „Wir hatten bei der 120 Sekunden Chance drei Gratis-Monate gewonnen, es hat uns gefallen, wir sind geblieben und gewachsen, bekamen ein Büro, dann ein größeres und jetzt noch ein größeres“, berichtet Valentin Schütz im Stakkato die Entwicklung hin zur aktuell rund 30 Mitarbeiter*innen starken Gronda GmbH, die in Windeseile Investor*innen fand, um die innovative Idee breit umzusetzen.

Name des Unternehmens:
Gronda

Anzahl Mitarbeiter*innen:
30

Phase:
Wachstum

Branche:
Software

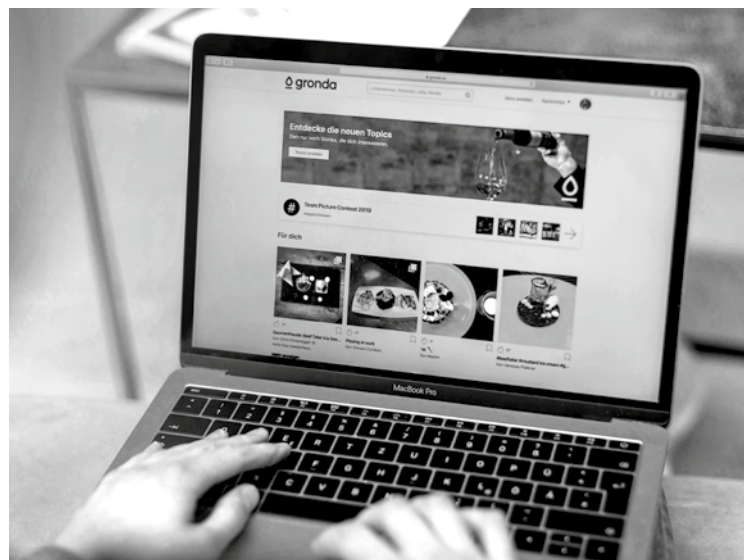
Gronda ist eine Mischung aus sozialem Netzwerk und Jobbörse mit genau definierter Zielgruppe. The winner takes it all, Facebook oder Instagram Konkurrenz zu bieten, geht nicht. Was aber offenkundig geht ist, bestehende soziale Netzwerke zu nutzen und Gleichgesinnte zu verbinden. „Facebook und Instagram sind unsere Hauptkanäle“, so Schütz.

Dort werden nicht nur potenzielle Mitarbeiter*innen und Unternehmer*innen der Gastronomiebranche zusammengeführt: „Jobbörse allein wäre zu eindimensional. Wir wollen Leuten helfen, ihr Potenzial zu entfalten und das Maximum aus sich herauszuholen, um erfolgreich zu sein.“

Die Branche ist international, dass Gronda global funktionieren soll, ist daher logisch. „Derzeit gibt es Gronda in Österreich, Deutschland, Italien, Spanien, Portugal und der Schweiz. Verkaufsteams in den Ländern aufzubauen, um die Märkte zu bespielen, ist ein nächster Schritt.“ Rund 150.000 Nutzer*innen wurden im August 2019 bereits gezählt, monatlich kommen welt-

weit 10.000 bis 20.000 dazu, und was diese begeistert sind nicht nur die Vernetzung mit den Hotels und Gastronomie-Unternehmen, sondern die Inhalte. Neben einer kleinen Heerschar an Programmierer*innen arbeiten auch Geschichtenerzähler*innen für Gronda: „Für die Culinary European Tour haben wir einen Bus gekauft. Zwei Mitarbeiter*innen fahren ein Jahr lang durch Europa und besuchen die besten Köch*innen, die besten Produzent*innen, die besten Barkeeper*innen und produzieren Videoclips.“ Diese Clips machen Spaß und sie machen Lust. Köch*innen haben einen der kreativsten Berufe der Welt und durch die Gronda-Blicke hinter die Küchenschürzen werden sie angeregt, diese Kreativität auszukosten und zu zeigen. „Köche können bei uns Bilder ihrer Gerichte teilen. Es macht richtig Spaß, zu sehen, wie viele das bereits nutzen.“ Zu sehen, welch' tolle Mitarbeiter*innen etwa seine Mutter Sonja für die Umbrüggler Alm in Innsbruck über Gronda gefunden hat, macht ihm nicht weniger Spaß. „Wenn wir das Leben von Menschen positiv verändern, ist das die größte Freude“, sagt Schütz und meint: „Das ist schon cool.“ Stimmt. ▲▲

www.gronda.eu





STANDORTAGENTUR TIROL WACHSTUM DURCH INNOVATION

Die Standortagentur Tirol steht als professionelle Begleiterin Unternehmen, Forschungseinrichtungen, Regionen und Gemeinden auf ihrem Erfolgsweg aktiv zur Seite.

Innovation, Wachstum, Standortentwicklung und Standortvermarktung: Mit einem umfassenden Dienstleistungsangebot begleitet die Standortagentur Tirol Unternehmen, Forschungseinrichtungen, Gemeinden und Regionen bei ihren Innovations-, Wachstums-, Digitalisierungs- und Gründungsprojekten und unterstützt diese dabei, sich regional, national und international zu vernetzen.

Dazu stellt die Standortagentur Tirol Infrastruktur, Plattformen und Know-how sowie umfassende Beratung und Begleitung von der Ideenphase über die Abwicklung und Finanzierung zukunftsfähiger Projekte bis zur Umsetzung von Innovationen am Markt zur Verfügung.

Als Teil der Lebensraum Tirol Holding arbeitet die Standortagentur Tirol daran, die Attraktivität des Wirtschaftsstandortes Tirol im Einklang mit ökologischen Interessen zu erhöhen. Indem sie Forschung, Innovation und Digitalisierung motiviert und ermöglicht, stärkt sie die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes und seiner Unternehmen zur dauernden Sicherung des Aus- und Aufbaus hochwertiger Arbeitsplätze.



Startup-Services

Die Geschäftsidee zu Geld machen, mit dem eigenen Unternehmen durchstarten und auf eigenen Beinen stehen: Wer sich erstmalig mit dem Gedanken einer Gründung auseinandersetzt, ein bestehendes Unternehmen weiterentwickeln will oder auf der Suche nach Investor*innen und dem passenden Netzwerk ist, dem bietet die Standortagentur Tirol umfassende Begleitung und Unterstützung. Dazu ist die Standortagentur Tirol aktive Partnerin im Alpine Tech Innovation Hub sowie im Verein STARTUP.TIROL zum beschleunigten Wachstum des Startup-Ökosystem und unterstützt Techgründungen aus dem Umfeld der Hochschulen im gleichnamigen Gründungszentrum.



NEW KID IN TOWN

Alpine Tech Innovation Hub

Heimischen und internationalen Startups und Unternehmen, die mit innovativen Technologien in den Alpine Tech Schlüsselindustrien Mobilität, Sicherheit, Bauen, Sport und Outdoor oder Tourismus wachsen möchten, können mit dem neuen Alpine Tech Innovation Hub in der Werkstätte Wattens einen wirkungsvollen Knotenpunkt auf dem Weg zum internationalen Erfolg nützen.

www.alpinetech.at

Die Services für Startups und Grown-ups im Überblick:

- ▲ Räumlichkeiten
- ▲ Formate zum gemeinsamen Entwickeln von Innovationen
- ▲ Netzwerke der Partner des Alpine Tech Innovation Hubs für den erfolgreichen, internationalen Technologietransfer

Betriebsansiedlung und -erweiterung

Die Standortagentur Tirol begleitet Unternehmen dabei, sich in Tirol niederzulassen oder ihren Tiroler Betrieb zu erweitern. Die Services umfassen dabei Standortsuche und Investitionsprüfung ebenso wie Begleitung in rechtlichen, steuerlichen, finanziellen und logistischen Belangen und Förderberatung. Mit dem Welcome Service unterstützt die Standortagentur Tirol zudem Fachkräfte aus dem Ausland gezielt dabei, im Arbeits- und Lebensraum Tirol Fuß zu fassen.

Cluster

Die Cluster der Standortagentur Tirol sind Netzwerkplattformen für Unternehmen, Forschungs- und Bildungseinrichtungen mit dem Ziel, Innovation in Form neuer Produkte und Dienstleistungen zu generieren, die unternehmerische und F&E-Kompetenz der Clustermitglieder zu stärken und die Wissens- und Wertschöpfungsketten in Tirol hin zu branchenübergreifenden und überregionalen Wirtschaftsräumen auszuweiten. Die Services der Cluster der Standortagentur Tirol fokussieren dabei auf die Themen Kooperation, Qualifizierung, Information, Internationalisierung und Vermarktung.

Enterprise Europe Network

Ergänzend zu den Clustern unterstützt die Standortagentur Tirol Unternehmen und F&E-Einrichtungen via Enterprise Europe Network dabei, innovative Technologien in Europa zu finden und zu verwerten und Partner für Projekte unter europäischer Forschungsförderung zu finden. Mit den begleiteten Benchmarking-Instrumenten IMP³rove und Digital Innovation Quotient können Tirols Betriebe die Leistungsfähigkeit ihres Innovationsmanagements und ihr digitales Potenzial mit europäischen Unternehmen vergleichen.

Förderung und Finanzierung

Die Standortagentur Tirol berät und begleitet Tirols Unternehmen dabei, Forschungs- und Innovationsförderungen des Landes Tirol, des Bundes und der Europäischen Union einzuwerben. Ebenso vernetzt die Standortagentur Tirol Startups und Unternehmen mit regionalen, nationalen und internationalen Investor*innen – zum Beispiel bei maßgeschneiderten Events wie dem Business Angel Summit oder über das Investorennetzwerk Tirol.



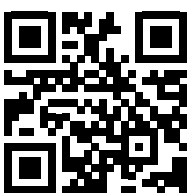
SITELOGG SOFTWARE FÜR PROJEKTMANAGEMENT, KOMMUNIKATION UND DOKUMENTATION IM BAUWESEN

Wer Projektabwicklungen im Bauwesen als Kinderspiel bezeichnet, der kann die Branche nicht wirklich kennen. Oder er kennt XBuild, die speziell für Bauprojekte entwickelte Projektmanagement-Software der Innsbrucker Sitelogg GmbH, mit der Arbeitsabläufe „am Bau“ richtig leicht werden. Kinderleicht.

Komplizierte Kommunikation, komplexe Dokumentation und aufwändige Administration sind bekannte, kostentreibende Zeit- und Nervenräuber bei Bauprojekten. Allein um die zahlreichen Beteiligten der verschiedenen Professionen und Firmen auf dem Laufenden beziehungsweise dem aktuellen Stand des Projektes zu halten, müssen meist Emails ohne Ende versendet, zig Telefonate geführt und die so essenzielle

Nachverfolgbarkeit und Protokollierung der einzelnen Schritte mit großem Verwaltungsaufwand garantiert werden. Kleinste Lücken oder Mängel können zu weitreichenden Konsequenzen führen, die den kostentreibenden Zeit- und Nervenraub dann munter fortsetzen.

„David Abfalterer und ich haben gemeinsam Informatik studiert. David kannte das Kommunikationsproblem bei Bauprojekten durch den elterlichen Betrieb und kam mit der Idee auf mich zu, das Problem zu lösen“, erinnert sich Tobias Rieser. Natürlich erinnert er sich gut daran, markiert die Business-Idee Abfalterers doch nicht nur den Beginn zahlreicher „durchprogrammierter“ Nächte, sondern auch die Basis für ein Startup, dessen Problemlösungskompetenz enorm ist.



Hier geht's zum Startup Pitch.

#S

Name des Unternehmens:
Sitelogg

Name des Produktes:
XBuild

Anzahl Mitarbeiter*innen:
4

Phase:
Marktfähiges Produkt/
erste Umsätze

Branche:
Software

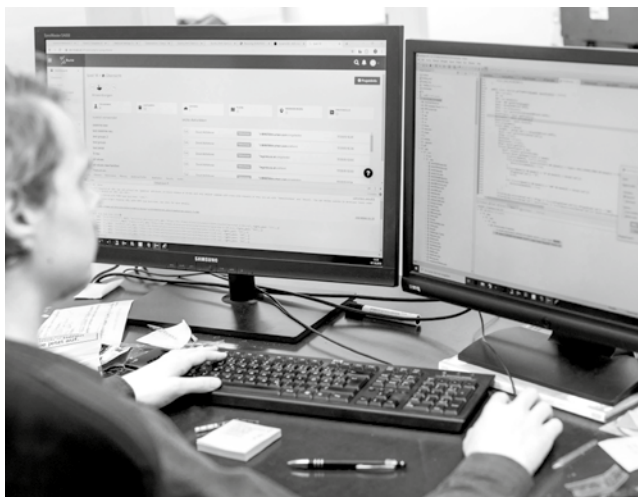
2013 haben Rieser und Abfalterer noch während des Studiums mit dem Bau der Projektmanagement-Software angefangen.

„Es war fast klischeemäßig. Am Tag haben wir brav studiert und in der Nacht programmiert“, sagt Rieser.

2016 war das Grundgerüst der Software schon recht weit gediehen und es stellte sich die Frage, ob es als Studentenprojekt in einer Schublade landet oder mit viel Potenzial am Markt. Die Schublade war keine Option, doch wussten die beiden Informatiker, dass sie es allein nicht schaffen würden, ein Startup zu gründen: „Darum bin ich auf Willi Müller zugegangen, einen guten Freund von mir, der sich auf Unternehmensberatung und Finanzierungen spezialisiert hatte.“ Müller sagte „Ja“ und schon war die Sitelogg GmbH geboren. Schmerzen waren auch dabei, wurde das junge Team doch gleich mit einem Namensstreit konfrontiert. Obwohl Sitelogg schon seit 2013 den Tirolern gehörte, strengte ein deutsches Unternehmen mit ähnlichem, ab 2016 geschütztem Namen, einen Rechtsstreit an. Derartige Auseinandersetzungen sind wie eine Irrfahrt auf hoher See und für Jungunternehmer*innen, die gerade durchstarten, mehr als kontraproduktiv. Sie haben einfach einen neuen Namen gesucht, sind auf XBuild gekommen und Rieser weiß: „Der Name ist viel genialer als Sitelogg.“

Genial ist auch, was dahinter steckt. All die Fragen, die den Alltag am Bau so beschwerlich machen, werden auf einer zentralen Verwaltungsplattform beantwortet. Ohne lästige lokale Installation und ohne Updates läuft die Software systemunabhängig und kann mit jedem gängigen Browser oder Mobilgerät genutzt werden. „Der Release der iOS- und der Android-App war unser letzter großer Schritt“, so Rieser. Damit ist die Vernetzung der Projektbeteiligten ein Kinderspiel und deren Zugriff auf die aktuellen Daten und projektrelevanten Informationen ist es auch. XBuild ist immer auf dem neuesten Stand und macht diesbezügliche Emails oder Telefonate überflüssig. Auch die Dokumentation sämtlicher Aktionen wird mit der Software erfasst, was unweigerlich zu einer Optimierung der Bauprozesse und einer Vereinfachung der Administration führt. „Baufirmen, Planer, Verwalter, egal welcher Projektpartner verwendet unterschiedliche Projektmanagement-Tools. Um den ganzen Funktionsumfang abzudecken sind meist drei oder vier solche Tools notwendig, für deren Verwendung pro Person im Monat Lizenzgebühren anfallen“, erklärt Rieser und zeigt die Dramaturgie auf, mit welcher er XBuild bei den Baufirmen vertreibt: „Jetzt können wir sagen, wir haben all diese Funktionen in einer Applikation integriert. Bei uns braucht man nicht drei oder vier Lösungen, sondern nur eine.“ Hat ein Unternehmen eine XBuild-Lizenz gekauft, fallen für jene, die dazu eingeladen werden, keine weiteren Lizenzgebühren an. „Auf diese Weise kann man sich schnell und einfach global vernetzen“, sagt Rieser, der beim Vertrieb der Software selbst auf ein gewisses Henne-Ei-Problem stößt. Weil die Verwaltung von Bauunternehmen aufgrund der schon genannten Hemmschuhe derart aufwändig ist, haben die Verantwortlichen oft keine Zeit für die Präsentation einer Software, die genau dieses Zeitproblem löst. Rieser: „Wenn ich dann dort bin und erkläre, wie ihre Prozesse mit XBuild vereinfacht werden, sagen sie wow, das Ding kann was.“ Es kann viel. ▲▲

www.myxbuild.com



XBuild Gründungssteam:
Tobias J. Rieser, David Abfalterer,
Wilhelm H. Müller

CAREVALLO

MASSGESCHNEIDERTES

FUTTER, SO EINZIGARTIG

WIE DEIN PFERD

Maßgeschneidertes Futter für Pferde ist Kern und Clou von Carevallo. Isabel Atzinger mischt dabei individuelle Daten mit wissenschaftlichen Erkenntnissen und besten Zutaten zu optimalen Energie- und Nährstoffen.

Der altertümliche Motivations-Spruch „aus der Not eine Tugend machen“ kann recht schnell ein Gähnen auslösen. Zu Unrecht, wie Isabel Atzinger beweist. Denn das Startup, das die Stubaierin aus einer Not heraus gegründet hat, trifft ins Schwarze. Und weckt Neugier. Und es löst zufriedenes Schnauben aus – bei den Pferden, die im Mittelpunkt ihres jungen Unternehmens stehen. „Ich bin langjährige Reiterin, Pferdebesitzerin und Trainerin“, beschreibt Isabel Atzinger nicht nur eine Leidenschaft, die zur Berufung wurde, sondern auch die Basis für ihre Unternehmens-Idee. Im intensiven Leben mit Pferden

hatte sie die Vielzahl an Problemen mitbekommen, die durch falsche Fütterung bei den Tieren entstehen können. Wie bei Menschen, so ist auch bei Pferden die Ernährung ein Schlüssel für die Energie, die Leistungsfähigkeit und die Lebensfreude. Wie Menschen reagieren auch Pferde mit Krankheiten und Leistungsabfall auf mangelhafte Ernährung oder Überfütterung. „Ich musste das bei meinem eigenen Pferd schmerzlich erleben“, blickt Isabel Atzinger rund acht Jahre zurück. Ihre Stute scheuerte sich wund und nach langem, recht verzweifeltem Hin und Her bekam Isabel Atzinger den Tipp, dass die Fütterung die Ursache des schmerzhaften Übels sein könnte: „Ich habe mich in das Thema reingefuchst, habe zu recherchieren begonnen, zu rechnen und das Futter meiner Stute umzustellen. Nachdem ich die richtige Mischung gefunden hatte, hat sie nie mehr gescheuert.“

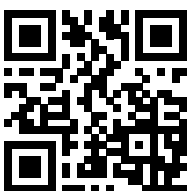
Name des Unternehmens:
ThinkA

Name des Produktes:
Carevallo

Anzahl Mitarbeiter*innen:
2

Phase:
Marktfähiges Produkt/
erste Umsätze

Branche:
Futtermittel



Hier geht's zum
Startup Pitch.



Ihr beschwerdefreies Pferd war der erste und beste Beweis dafür, dass das richtige, auf individuelle Bedürfnisse abgestimmte Futter kleine Wunder bewirken kann. Wunder allerdings, die auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen.

„Ich habe das Futter immer weiter optimiert und musste feststellen, dass es mit den Produkten, die am Markt sind, sehr mühsam ist“, erzählt Atzinger.

Als ein großer Futtermittelhersteller die Produktion einer wichtigen Komponente einstellte, war es ihr unmöglich, einen Ersatz zu finden. „Warum machst du es nicht selber“, stellte ihr Freund die entscheidende Frage zum richtigen Zeitpunkt. „Das war der Startschuss“, so Atzinger, die parallel zu ihrer Arbeit mit Pferden und Reitschüler*innen erst eine touristische Ausbildung absolvierte, dann in der Gastronomie und im Marketing arbeitete und später – berufsbegleitend – Wirtschaft und Management am MCI studierte. Zudem mit einer Ausbildung zur Ernährungstherapeutin gewappnet

ging es los. Mit einer Online-Umfrage unter Pferdehalter*innen, die den Markt sondierte und ergab, dass sich über 50 Prozent eine maßgeschneiderte Fütterung für ihr Pferd wünschen. Eine vielversprechende Ausgangssituation für eine vielversprechende Idee, die Atzinger zu Beginn 2018 zu ihrem Lebens- und Arbeitsmittelpunkt machte. Das Gründer-Service der Tiroler Wirtschaftskammer konnte sie mit ihrer Innovation rasch berzeugen, im INNC-Programm nicht minder schnell Platz finden. Ihre Methode, den Nährstoff- und Energiebedarf eines Pferdes auf Basis individueller Gesundheitsdaten mit wissenschaftlichen Parametern zu berechnen, war von Anfang an auch für Pferde-Laien bestechend.

Im Juni 2018 gründete sie, unterstützt von ihrem Freund und Partner Benjamin Knaus, die ThinkA GmbH. Ab Sommer 2018 konnte sie am Booster-Programm des Gründungszentrums STARTUP.TIROL teilnehmen. Der Markenname Carevallo setzt sich aus dem englischen „care“ (sich kümmern) und dem italienischen „Cavallo“ (Pferd) zusammen und beschreibt das, was drin steckt, perfekt. Im Keller des ehemaligen Hotels von Atzingers Eltern in Fulpmes wurde Platz für die ThinkA GmbH geschaffen. Dort werden die individuellen Rezepturen, sorgfältig, mit Liebe zum Detail zubereitet, abgepackt und per Postweg versendet. Die Rezepturen ergeben sich aus einer eingehenden Analyse der Pferdedaten und beruhen auf wissenschaftlicher Basis sowie jahrelanger Erfahrung. Jede Rezeptur berücksichtigt dabei die tägliche Menge an Rau- und Saftfutter, die das Pferd bekommt und ergänzt den fehlenden Energie- und Nährstoffgehalt.



„Wir haben rund 100 verschiedene Rohstoffe – von Vitaminen, Mineralstoffen und Kräutern hin zu Getreidesorten und Ölsaaten. Unser Anspruch bei den Rohstoffen ist: Höchste Qualität und so nah wie möglich. Sobald das Rezept erstellt ist, wiegen wir jeden Rohstoff ab, mischen das und pelletieren, was nötig ist, packen die Futtermischung in Papiersäcke und verschicken sie per Post“, erklärt Atzinger den knackigen Ablauf und ähnlich knackig erklärt sie die nächsten Ziele: „Bekannter zu werden, den Online-Shop auszubauen und für Kund*innen bequemer zu machen sowie die Erweiterung des Marktes auf Deutschland und die Schweiz. Step by step.“ Schritt für Schritt erleichtern Isabel Atzinger und ihr Team das Leben der Pferdebesitzer*innen und verbessern das Leben der Pferde. Sie sind es, die im Mittelpunkt stehen. ▲▲

www.carevallo.com



STARTUP.ROADMAP

Wir begleiten dich von der
Idee bis zum wachsenden Unternehmen

WORKSHOPS, MENTORING & COWORKING

VOM MARKTEINTRITT ZUM WACHSTUM

Einmal jährlich | 3 Monate | Wattens
growthcamp.at

VOM GESCHÄFTSMODELL ZUM MARKTEINTRITT

Zweimal jährlich | max. 18 Monate | Innsbruck
startup.tirol/booster

VON DER IDEE ZUM GESCHÄFTSMODELL

Zweimal jährlich | 6 Monate | Innsbruck
inncubator.at/innc-programm



INN
GESCH

MAP

IC PROGRAMM

HÄFTSMODELL

BOOSTER

MARKT

GROWTH CAMP

WACHSTUM

Details und Termine
zu den Programmen
und Wachstumshilfen
für Startups am Stand-
ort Tirol gibt's auf:
www.startup.tirol





Txture Gründungsteam:
Matthias Farwick, Thomas Trojer,
Ruth Breu

TXTURE BORN TO TRANSFORM

Mit der Gründung des Startups Txture ist Matthias Farwick und Thomas Trojer eine Punktlandung gelungen. Die unübersichtlich gewachsenen und fast „wild“ wuchernden IT-Infrastrukturen großer Unternehmen können mit Txture analysiert und geordnet in die Cloud übersiedelt werden.

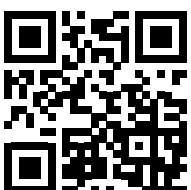
Die gemeinsame Geschichte der Txture-Gründer begann an der Universität Innsbruck. Welche Herausforderungen haben euch damals gereizt?

Matthias Farwick: Wir hatten am Institut für Informatik, genauer gesagt in der Forschungsgruppe Quality Engineering unter der Leitung von Prof. Ruth Breu, die perfekten Voraussetzungen, industriennahe Forschung zu betreiben. Dadurch haben wir sehr viel Wissen über die wirklichen Anliegen in der IT unserer Industriepartner*innen aufbauen können.

Angefangen hat es mit dem globalen Rechenzentrum von Infineon. Es ist schon sehr spannend zu sehen, welche Herausforderungen große, verteilt agierende Unternehmen dabei haben, ihre IT langfristig sicher und stabil zu betreiben und dabei in der Planung trotzdem agil zu bleiben. Das reizt uns auch heute noch sehr und wir unterstützen nun weitere Kund*innen wie UniCredit, Evonik oder BMW dabei.

Nach Hongkong seid ihr beide zurück nach Innsbruck gekommen. Gab es einen entscheidenden Moment, einen Trigger, der dann zur Gründung von Txture führte oder war das Spin-off eine Art logische Konsequenz aus dem sich verdichtenden Knowhow?

Matthias Farwick: Unsere Zeit in Hongkong war sehr wichtig für uns. Wir haben dort als Entwickler für ein Startup gearbeitet und von unserem



Hier geht's zum Startup Pitch.

dortigen Mentor gelernt, konsequent und effektiv zu arbeiten. „Hongkong Style“ ist für uns zum internen Begriff dafür geworden. Nach dieser Zeit begann die gemeinsame Forschungsarbeit mit verschiedenen Unternehmen, wie eben Infineon. Als Infineon gegen Ende des Projektes angefragt hat, wie es denn nun mit Lizenzierungskosten und Service rund um den Software-Prototypen aussehens würde, war uns klar, dass es hier einen globalen Markt gibt, den wir bedienen können. Genau das, was ein Startup braucht!

Mit Txture wurde punktgenau ein Nerv der Zeit getroffen, in der es kaum noch möglich war, sich durch große, teils „wild“ mäandernde IT-Landschaften zu navigieren. Wie beurteilt ihr – für weniger IT-Kundige – den Clou eurer Transformationsplattform?

Matthias Farwick: Für Personen, die nicht mit der IT globaler Unternehmen in Berührung kommen, ist es wohl tatsächlich recht schwierig, die enorme Komplexität der betriebenen Systeme zu erfassen. Die IT-Landschaft eines Konzerns lässt sich vielleicht mit dem globalen Netzwerk aus Flughäfen und Flugverbindungen vergleichen. Das Netzwerk befindet sich ständig in Veränderung und niemand könnte nur annähernd alle Flughafen und Verbindungen ohne Unterstützung aufzählen. Und jetzt stellt man sich vor, es kommt eine technologische Veränderung, die es nötig macht, jeden Flughafen auf der Welt abzureißen und neu zu bauen oder zu modernisieren. Das ist, was gerade in der IT-Welt passiert. Große Teile interner IT von Unternehmen werden in die Cloud, also

zu Rechenzentrums- bzw. Technologiedienstleistern verlagert, was enorme Transformationsprojekte mit großen Kosten und Risiken mit sich bringt. Der Clou unserer Plattform ist unsere Cloud-Knowledge-Engine. Sie analysiert die IT unser Kund*innen, berechnet die Cloud-Kosten und Zieltechnologien und automatisiert bzw. begleitet die Transformation. Dadurch sparen sich unsere Kund*innen Zeit und Geld bei der Cloud-Transformation und mindern die Risiken, gesetzliche und Compliance-Vorgaben (DSGVO, BSI C5) zu missachten. Der langfristige Mehrwert liegt auch darin, den sogenannten „Vendor Lock-in“ zu vermeiden oder aufzuzeigen, sowie in der kontinuierlichen Kostenreduktion, z.B. durch den Ausblick in das Angebot alternativer Cloud-Anbieter.

Erst im Juni 2019 wurde gefeiert, dass ihr von red-stars ein siebenstelliges Investment erhalten habt und red-stars zudem die Anteile der Universität Innsbruck übernommen hat. Was wird mit dem Investment möglich? Was sind die nächsten Ziele?

Matthias Farwick: Ziel des Investments ist es, unseren Vertrieb und unsere Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen weiter auszubauen. Wir arbeiten z.B. stark mit Accenture zusammen, welches unsere Plattform für ihre Transformationsprojekte einsetzt. Das Investment macht es möglich, hier weitere Kolleg*innen zu gewinnen, um die Zusammenarbeit mit unseren Partner*innen zu stärken und den gemeinsamen Vertrieb anzukurbeln.

Wir denken global. Unser Ziel ist es, gemeinsam mit unseren Partner*innen Txture international zu vertreiben. Unser erstes Projekt mit einer Bank in Singapur läuft gerade an. Nun wurde Txture für seine Innovationen rund um die Digitaltransformation mit dem österreichischen Gründerpreis Phönix 2019 des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort und des Bundesministeriums für Bildung, Wissenschaft und Forschung ausgezeichnet. Der Phönix Award zeichnet Startups, Spin-offs sowie die Entwicklung von Prototypen aus und zeigt, wie essentiell der erfolgreiche Wissenstransfer aus Forschungseinrichtungen für den Innovationsstandort Österreich ist.

Welche Services der Tiroler Wirtschaftskammer und der Standortagentur Tirol waren/sind wichtig bzw. hilfreich?

Matthias Farwick: Schon vor unserer Gründung haben wir von verschiedenen Veranstaltungen profitiert. Wir sind z.B. vom Gründungszentrum unterstützt worden und waren Teilnehmer bei der ersten I.E.C.T. – Summer School on Entrepreneurship. Seitdem haben wir noch an weiteren hilfreichen Programmen teilgenommen wie etwa dem Camp Zwei oder dem Growth Camp. Wir waren auch zu Gast bei der Start-Up Class der Jungen Wirtschaft und erzählten dort über unseren Werdegang. Diese Unterstützungen sind auch Grundlage unseres jetzigen Erfolges. ▲▲

www.txture.io

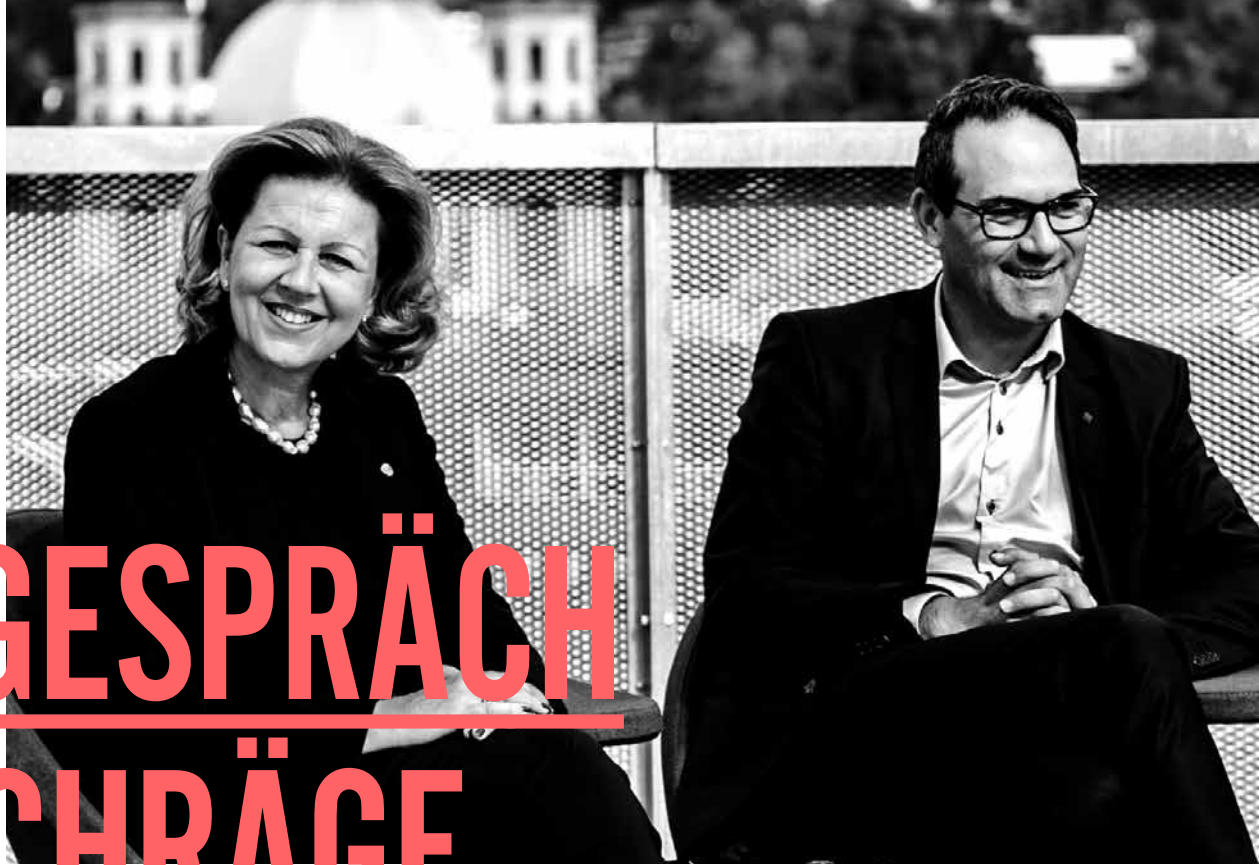
Name des Unternehmens:
Txture

Anzahl Mitarbeiter*innen:
14

Phase:
Wachstum

Branche:
Software





IM GESPRÄCH - SCHRÄGE NEUE WELTEN

Tiroler Wirtschaftslandesrätin &
Präsident der Tiroler Wirtschaftskammer
Patrizia Zoller-Frischauf & Christoph Walser

Im Interview befeuern die Tiroler Wirtschaftslandesrätin Patrizia Zoller-Frischauf und Präsident der Tiroler Wirtschaftskammer Christoph Walser nicht nur die Kraft der Tiroler Startups, sondern auch deren Kooperationen mit arrivierten Unternehmen. Vernetzung lautet das Zauberwort.

Startups sind so etwas wie vielversprechende Jungpflänzchen des Tiroler Wirtschafts-Standortes. Worin unterscheiden sich Startups und „klassische“ Unternehmen?

Christoph Walser: Ich glaube der große Unterschied ist, dass Startups mit zum Teil sehr innovativen, zum Teil ganz schrägen Ideen kommen, die es in der Form am Markt noch nicht gibt. Es ist keine klassische Neugründung eines Tischlerbetriebes, sondern eine Gründung auf Basis von neuen Ideen. Das zeichnet ein Startup aus.

Ist das der Reiz, weswegen Startup-Geschichten so gerne erzählt werden?

Christoph Walser: Ja, der Reiz ist, dass die grundlegenden Ideen keine klassischen, schon bekannten sind. Der Reiz ist, dass die Startup-Gründer*innen – und das müssen nicht unbedingt junge Menschen sein – sich trauen, mit einer schrägen Idee ein Unternehmen zu gründen. Es sind natürlich die Geschichten hinter den Startups, die das Ganze so interessant machen. In der großen Masse wird nicht jedes Startup so erfolgreich sein, wie jene, die gerne hervorgehoben und dargestellt werden. Wie Facebook schlägt letztlich wenig ein. Trotzdem ist es für die gesamte Wirtschaft wichtig, dass es Menschen gibt, die so innovativ sind und versuchen, mit etwas Neuem am Markt Fuß zu fassen. Das macht in Wahrheit die Wirtschaft aus.

Wie?

Patrizia Zoller-Frischauf: Ich habe vor 11 Jahren das Ideencasting 120 Sekunden Chance initiiert. Damals gab es die Höhle der Löwen und ähnliche Dinge noch nicht. Obwohl wir uns nicht sicher waren, wie das angenommen wird, haben wir es dann doch gewagt und es war ein voller Erfolg. Werbung für das Unternehmertum machen ist sehr wichtig. Gerade auch für Startups, für Student*innen beispielsweise, die irgendwann eine Idee entwickeln und sagen, das wäre doch was. Wir müssen diejenigen sein, die diese Ideen verwirklichen. Darum ist auch die Zusammenarbeit von allen Playern auf diesem Gebiet so wichtig. Es darf keine Zeit verschwendet werden, um nicht Chancen zu vergeben, das funktioniert aber zur Zeit sehr gut. Den Startups wird ein Rundpaket angeboten, weil wir alle wollen, dass aus Ideen etwas Erfolgreiches wird.

Um die Ideen prüfen und einschätzen zu können, ist viel Know-how nötig. Wie wird das sicher gestellt, wenn es etwa um Landesförderungen geht?

Patrizia Zoller-Frischauf: Wir haben verschiedenste Förderungen auf dem Gebiet, die in unterschiedlichen zeitlichen Ebenen greifen. Für jene, die schon fortgeschrittener sind, haben wir unabhängige Expert*innen, die oft gar nicht bei uns im Land sitzen, damit keine Einflussnahme möglich ist. Am Anfang liegt die Entscheidung bei uns im Land. Da haben wir sehr engagierte und mit viel Herzblut arbeitende Mitarbeiter*innen, die sich in diesem Feld auskennen – etwas untypische Beamt*innen, wenn ich das so sagen darf.

Nutzen diese Mitarbeiter*innen dann auch das Knowhow der Kammer und der Standortagentur Tirol – wird da im Netzwerk gearbeitet?

Patrizia Zoller-Frischauf: Die sind in ständigem Austausch, das ist schon fast ein Team.

Christoph Walser: Es gibt ja auch die Innovation Days, die in Kooperation passieren. Der ständige Austausch funktioniert auch über die Startup-Geschichten hinaus richtig gut. So macht die Arbeit auch Spaß.

In der äußeren Wahrnehmung werden Startups und andere, bereits arrivierte Unternehmen vielfach getrennt betrachtet. Es gibt zwar einen Plural von Wirtschaft, doch macht er in diesem Zusammenhang null Sinn und verhindert vielleicht sogar Kooperationen. Muss der trennende Blickwinkel zurechtgerückt werden und wenn ja, wie?

Christoph Walser: Von Seiten der Wirtschaftskammer und insbesondere der Jungen Wirtschaft gibt es viele unterschiedliche Aktivitäten in diesem Bereich. Wir organisieren Veranstaltungen, wo Startups mit arrivierten Unternehmen zusammengeführt werden. Auch in der Werkstätte Wattens gibt es immer wieder Vernetzungs-Treffen. Da sind schon viele gute Kooperationen entstanden und es ist viel in Bewegung, was für beide Seiten sehr befruchtend ist. Sowohl für lang ansässige Unternehmen, deren Strukturen über die Jahre möglicherweise schon ein bisschen steif geworden sind, als auch für erfrischende Unternehmensideen, die vielleicht in der Umsetzung schwierig sind. In der Kooperation kann das sehr gut funktionieren.

Spannende Zeiten, Frau Landesrätin?

Patrizia Zoller-Frischauf: Oh ja, spannende Zeiten. Auf jeden Fall.

Wie werden Startups vom Land Tirol definiert wenn es darum geht, sie unter diesem Titel zu unterstützen?

Patrizia Zoller-Frischauf: Startups sind Neugründungen, die hochinnovativ sind, aber auch die Annahme unterstützen, dass sie sehr stark und sehr schnell wachsen könnten. Es sind Startups auf vielen Gebieten notwendig und erwünscht. Die Firma MED-EL war einmal ein Startup und sie ist ein gutes Beispiel. Viele Startups sind Ausgründungen aus Universitäten. Da ist schon ein Unterbau da, der weit über das hinaus geht, was nur eine gute Idee ist. Wir, also alle involvierten Institutionen, arbeiten zusammen daran, solche Menschen zu animieren, Unternehmen zu gründen.

Welche Startups sind aus Ihrer Sicht oder aus Sicht des Landes Tirol besonders wünschens- und unterstützenswert?

Patrizia Zoller-Frischauf: Wir denken natürlich intensiv darüber nach, wo wir am meisten Chancen haben, auch am Weltmarkt Aufträge zu bekommen und Wertschöpfung zu uns zu ziehen. Ein aktuelles Thema ist der Klimawandel. Ich kann Klimawandel behandeln, indem ich demonstriere, oder ich kann Klimawandel behandeln, indem ich nachdenke, wie ich die Wirtschaft nutzen könnte, um hier auf intelligente Art und Weise gegenzusteuern. Das ist schwierig, erfolgversprechend und spannend. Das muss der Ehrgeiz sein. Neben Klimawandel ist alles was mit Medizin zu tun hat ein wichtiges Thema. Da sind wir gut. Doch, nur die Themen vorzugeben sehe ich als gefährlich an. Das sind Wunschvorstellungen – die Ideen müssen von den Jungen kommen.

Christoph Walser: Ich würde die Aussagen zum Klimawandel sogar verstärken. Im Rahmen der WK-Umfrage unter 1.100 Unternehmer*innen zum Überthema, was sich die Tiroler Unternehmerschaft von der neuen Bundesregierung erwartet, haben über 40 Prozent das Thema Umwelt- und Klimaschutz angegeben. Das Thema spielt eine große Rolle. Genau in dem Bereich steckt ein Riesenpotenzial an Arbeitsplätzen und Entwicklungspotenzial. Die Themen Energie und Wasserkraft, die in Tirol an der Tagesordnung stehen halten enorme Chancen für Startups bereit. Verkehr und Mobilität sind nicht weniger große Themen – ich erwarte da schon mit großer Freude das erste Startup, das eine Antriebsart entwickelt, die es noch nicht gibt – losgelöst von den Gedankenmustern Wasserstoff und Elektro. Vielleicht gibt es in naher Zukunft ein Tiroler Startup, das die ganze Mobilitätswelt auf den Kopf stellt. Das wäre ein Wunsch-Startup von mir. ▲▲



Hier geht's zum
Startup Pitch.



UMMADUM DIE CLEVERE KOMBINATION AUS MOBILITÄT UND HANDEL

Ummadum Gründungs-
team:
René Schader, Thomas Angerer

Seit Oktober 2019 wird ummadum, die clevere Kombination aus Mitfahrbörse und Punktesystem, auf ganz Österreich ausgerollt. Verkehr reduzieren, Umwelt schonen, regionalen Handel unterstützen, Parkplatznot minimieren. All das kann sie – die Mobilitätsplattform made in Tirol.

Es wurde oft schon versucht, Mitfahrbörsen zu installieren. Der Hintergrund dafür ist ja auch bestechend. Zu auffallend ist das Bild der bis auf den/die Fahrer*in leeren Autos in den Verkehrsschlangen. Zu stark wächst das Bewusstsein gegenüber dem dabei verursachten CO₂-Ausstoß. Und zu nervtötend ist letztlich das Suchen eines Parkplatzes am Ziel. Doch so oft Mitfahrbörsen auch eine Antwort auf brennende Mobilitäts- und Umweltfragen der Zeit liefern sollten, so oft musste das Scheitern der ambitionierten Organisation berechenbarer Autofahrer*innen beobachtet werden.

„Ich komme aus dem Mobilitätsbereich und weiß, dass diese Mitfahrbörsen nur so lange funktionieren, so lange sie ehrenamtlich betreut werden oder so lange ständig Geld hineingeschossen wird“, sagt René Schader. Der gebürtige Kärntner und Wahl-Tiroler machte sich Gedanken darüber, wie das Problem gelöst und wie eine Mitfahrbörse so gestaltet werden könnte, dass sie selbstständig weiterlebt und attraktiv bleibt.

„Der Gedanke hat in einer Schublade gewartet, bis die Zeit reif war“, erzählt er. 2016 zog mit Thomas Angerer ein alter Jugendfreund Schaders von Wien nach Innsbruck und sie schmiedeten Pläne über eine gemeinsame unternehmerische Zukunft. „So sind wir auf die Mobilitätsplattform gekommen und darauf, die Mitfahrbörse mit einem Punktesystem zu kombinieren“, sagt Schader. 2017 gründeten Schader und Angerer das Startup „ummadum“, fanden in der Werkstätte Wattens die passende Heimat und bewiesen rasch ein glückliches Händchen beim Finden von Mitarbeiter*innen. Die Tatsache, dass sie seit 2017 millionenschwere Investitionen erzielen konnten und im Rahmen eines Leuchtturmprojektes einen erfolgreichen Pilotbetrieb starten, zeigt, welch überzeugendes Feuer ummadum entfacht. Der Funke ist das win-win-System, das der Plattform zugrunde liegt.

„Ummadam ist eine Maßnahme, die nicht weh tut und mit der man trotzdem einen großen Beitrag zum Klimaschutz leisten kann“, so Schader.

Eine im Hintergrund hochkomplexe, für User*innen aber einfach zu bedienende App ist der Schlüssel dazu und das Punktesystem der Anreiz mit Mehrwert. Das Prinzip ist einfach: Gemeinsames Fahren wird mit Punkten belohnt. Gemeinden und Unternehmen kaufen die Punkte und verteilen sie an ihre Stakeholder. Die User*innen bekommen die Punkte geschenkt und können sie nutzen, um gemeinsam zu fahren und die Punkte zu sammeln. Ein Kilometer „kostet“ 10 ummadum-Punkte, was 10 Cent entspricht. Die Punkte wandern am Ende einer gemeinsamen Fahrt in die App des/der Fahrers*in, die er/sie wie einen Gutschein bei ummadum-Handelspartnern einlösen kann. „Es ist ein adaptives System und die Punkte sind für das tägliche Leben gedacht, beispielsweise für den Einkauf von Lebensmitteln oder eine Tankfüllung“, erklärt Schader. Schließlich ist es das Zusammenwirken der Region, das Mobilität verändert, Ummadam liefert das Werkzeug dazu.

Über die Hälfte der Österreicher*innen pendelt täglich zum Arbeitsplatz. Meist mit dem eigenen Pkw kutschieren sie aus dem ländlichen in den urbanen Raum, wo die Öffi-Situation zwar toll, die Verkehrs- und Parkplatzsituation aber prekär ist. Alle Kommunen und die meisten großen Unternehmen haben viele gute Gründe, das Pendler-Problem lösen zu wollen. Ummadam hilft dabei, wobei die Echtzeit-App nicht nur Mitfahrgelegenheiten aufzeigt, sondern auch die Möglichkeiten, mit öffentlichen Verkehrsmitteln ans Ziel zu gelangen. Die erfolgreiche Pilotphase der Mobilitätsplattform fand unter anderem in der Gemeinde Wattens mit den Mitarbeiter*innen von Swarovski statt. Von Ende Jänner bis Ende August 2019 wurden dort rund 50.000 Kilometer geteilt, was neun Tonnen CO₂-Ersparnis entspricht. Knapp 5.000 Euro konnten die ummadum-Fahrer*innen demnach bei Handelspartner*innen, wie etwa den M-Preis-Märkten einlösen. Seit Oktober 2019 ist ummadum nicht nur bei Swarovski in den Regelbetrieb überführt worden. „Bis Mitte 2020 möchten wir in ganz Österreich funktionieren“, kündigt René Schader an. Schön für das Startup und schön für das Klima. ▲▲

www.ummadum.com



Name des Unternehmens:
Ummadam

Anzahl Mitarbeiter*innen:
15

Phase:
Marktfähiges Produkt/
erste Umsätze

Branche:
Mobility (as a Service)

DIE TIROLER WIRTSCHAFTS- KAMMER

Bei uns dreht sich ALLES um Unternehmen und wir unternehmen ALLES für unsere Tiroler Unternehmen.

Die Tiroler Wirtschaftskammer vertritt die Interessen von mehr als 50.000 Unternehmen. Als starke Stimme der Unternehmen setzen wir uns für eine zukunftsorientierte und wirtschaftsfreundliche Politik ein, z.B. für Steuerentlastung, Bürokratie-Abbau, Förderungen.

Außenwirtschaft Die Wirtschaftskammer – das Tor zur Welt!

Schon an Aktivitäten außerhalb Österreichs gedacht? Dies erweitert die Kundenbasis und streut somit das Geschäftsrisiko. Bei der Aussenwirtschaft Tirol gibt es für die Internationalisierungsschritte vielfältige Unterstützung: Das Serviceangebot reicht von einer Exportersterberatung, Import- und Exportabwicklungsberatung (inkl. Zollinformationen), der Ausgabe nötiger Exportdokumente (z.B. Ursprungszeugnisse) bis zur Hilfe bei der Geschäftspartnersuche im Ausland und einer finanziellen Förderung bei einer neuen Markterschließung. Und im Ausland? Die Wirtschaftskammer hat ein weltweites Netzwerk von über 100 eigenen Büros. Diese Servicestellen für österreichische Unternehmen helfen bei allem, was den konkreten Markt betrifft: Markteinstieg, Marktunterstützung, Investitionsunterstützung, Bezugsquellensuche und Hilfe bei der Forderungseintreibung.

Förderservice Nicht vergessen – Förderungen prüfen!

Unternehmen sollten vor Projektstart immer auch ein Auge auf die Förderlandschaft werfen – das Angebot reicht von zinsgünstigen Krediten über Einmalzuschüsse bis zu Haftungen zur Erleichterung der Finanzierung von Investitionen und Entwicklungen.

Anhand genauer Projektdaten berät das Förderservice zu Wirtschaftsförderungen von Bund, Land und Gemeinden. Oft sind Details zur beruflichen Vergangenheit ebenso wichtig wie Firmenverflechtungen, Eigenkapitalquote bzw. der Innovationsgrad und die Skalierbarkeit eines Produktes oder der neuen Dienstleistung. Es gilt also jedes Vorhaben vor Beginn genau zu prüfen.

Gründerservice

Für Gründungsinteressierte und Startups ist das Gründerservice der Tiroler Wirtschaftskammer die erste Adresse. Sowohl in Innsbruck als auch in den Bezirksstellen stehen Berater*innen und Expert*innen zu den Themen Gründung, Betriebsnachfolge und Franchising zur Verfügung. Das Leistungsangebot beinhaltet professionelle Unterstützung in rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Belangen (Gewerberecht, Rechtsform, Sozialversicherung, Steuern, Finanzierung, Förderungen, Standort, Betriebsanlagengenehmigung) und reicht von der ersten Analyse der Geschäftsidee bis hin zur Unterstützung bei der Gewerbebeanmeldung.





Du benötigst Unterstützung?

- ▲ Du hast eine Frage und bist nicht sicher wer Dir weiterhelfen kann?
- ▲ Du hast z.B. ein arbeitsrechtliches Problem und benötigst juristischen Rat?
- ▲ Du möchtest ins Ausland exportieren und hast Fragen?

Melde dich gerne zu all deinen Fragen, wir helfen dir schnell und unbürokratisch weiter:



+43 (0)5 90 905 1359
jw@wktirol.at

Junge Wirtschaft Die Zukunft der Wirtschaft ist unser Job

Starke Interessenvertretung, kompetentes Service, attraktives Netzwerk: Als Interessenvertretung der österreichischen Jungunternehmer*innen in der Tiroler Wirtschaftskammer setzen wir uns für die besten Rahmenbedingungen für junge Selbstständige, Gründer*innen und Startups ein. Innovation, Kreativität und Kooperation brauchen freie Bahn.

Wir fordern und fördern. Wir denken quer und weiter. Wir vernetzen und eröffnen Chancen. Als Lobby von über 120.000 Jungunternehmer*innen in ganz Österreich machen wir uns stark, damit junges Wirtschaften Zukunft und die Selbstständigkeit Vorrang haben.

News, Veranstaltungen, Umfragen zu aktuellen wirtschaftspolitischen Themen oder interessante Kontakte – all das bietet die Junge Wirtschaft.

Junge Wirtschaft – stolzer Host des größten Jungunternehmer*innen Netzwerkes Österreichs!

Rechtsberatung

Oft fragen sich Selbstständige, wie sie sich im Gesetzesdschungel zurecht finden sollen. Angefangen bei der Wahl der passenden Firmenstruktur bis hin zu zwingenden Verbraucherregelungen ist es wichtig, zu wissen, was rechtlich gilt.

Das beginnt mit der Unternehmensgründung, bei der es wesentlich ist, gewerberechtlich abgesichert zu sein.

Weiters muss man wissen, was steuerrechtlich auf einen zukommt und wie mit Miet- und Pachtverträgen umzugehen ist.

Bei Familienunternehmen wird dann oft die Übergabe an die nächste Generation zum Thema.

Die Abteilung Wirtschaftsrecht, Steuerrecht und Umwelt unterstützt Sie mit ihren Expert*innen bei diesen notwendigen Fragestellungen.

Technologieservice

Das Technologieservice der Tiroler Wirtschaftskammer steht bei Anfragen zu unterschiedlichen technischen Herausforderungen mit Rat und Tat zur Seite. Die Expert*innen des Teams bieten professionelle Unterstützung in den Bereichen Betriebsanlagen, Qualitätsmanagement, CE-Kennzeichnung, Energie und Digitalisierung.

URISALT HANDHELD POINT-OF- CARETESTS FOR NON-INVASIVE ELECTROLYTE STATUS MONITORING

Für Patient*innen, deren gestörter Elektrolythaushalt regelmäßig geprüft werden muss, bahnt sich mit „SODISENS“ eine lebensverändernde Erleichterung an. Mit dem Gerät des Tiroler Startups UriSalt wird Urin statt Blut getestet. Der Markt dafür ist riesengroß. Die Freude der Gründer*innen ist es auch.

Wenn Wissenschaft auf Wirtschaft trifft, schwingen die Saiten des Möglichen in einem ganz besonderen Takt. Schnell ist er, meist hochkomplex. Sind Life Sciences der Hintergrund, Biowissenschaften also, die auch Lebenswissenschaften genannt werden, darf davon ausgegangen werden, dass das Ergebnis des Zusammenspiels die Leben von Menschen zu verändern vermag. Nicht weniger ist es, was vom Tiroler Startup UriSalt erwartet werden muss. Und das hat einen guten Grund, einen unangenehmen, um genau zu sein.

Name des Unternehmens:
UriSalt

Name des Produktes:
SODISENS

Anzahl Mitarbeiter*innen:
4

Phase:
Prototyp/
Entwicklung

Branche:
Medizintechnik



Hier geht's zum Startup Pitch.



Weltweit leiden Milliarden Menschen unter Störungen des Elektrolyt- oder Mineralstoffhaushaltes. Elektrolyte sind chemische Elemente, die für den Körper lebenswichtig sind und überlebenswichtig kann oft auch das Gleichgewicht der Elektrolyte im Organismus sein. Natrium, Kalium, Calcium oder Magnesium sind die bekanntesten Mineralstoffe und der Verlauf von Krankheiten, wie etwa Diabetes, Bluthochdruck oder Durchfall-Erkrankungen, hängt oft unmittelbar mit dem Elektrolythaushalt zusammen. Allein im DACH-Raum leben rund 18 Millionen Patient*innen mit Bluthochdruck, die einen erhöhten Natriumspiegel strikt vermeiden sollten. Bislang kann dieser Spiegel nur mit einer Blutabnahme und einer Laboruntersuchung bestimmt werden. UriSalt macht die Messung mit einem einfachen Urin-Test möglich.

„Peter Heinz-Erian ist Kinderarzt an der Uniklinik Innsbruck. Er hat viele Kinder mit chronischem Natriummangel beobachtet und gesehen, wie sie leiden, wenn ihnen täglich Blut abgenommen werden muss, um den Natriumhaushalt im Labor bestimmen zu können“, erzählt Pinar Kilickiran, Mitgründerin und CEO von UriSalt. Heinz-Erian hatte den Wunsch, den Kindern und ihren Eltern das Leben leichter zu machen. Ein Gerät zur einfachen Bestimmung des Natriumhaushaltes „zu Hause“ – ohne Blutabnahme – schwebte ihm vor und mit der Idee landete er beim Gründungszentrum CAST (Center for Academic Spin-Offs Tyrol), heute Gründungszentrum STARTUP.TIROL, wo zur betreffenden Zeit Pinar Kilickiran als Beraterin arbeitete. Wie das Gründungsteam des Startups zusammengefunden hat, ist eine reizvolle Geschichte.

Die Chemikerin Gerda Fuhrmann ist die dritte im Bunde. Kilickiran hatte mit ihr erst in Ulm und dann auch in Stuttgart zusammengearbeitet und sie nach ihrem Umzug nach Innsbruck davon überzeugt, dies auch in Innsbruck zu tun. Als Startup-Expertin war Kilickiran von der Idee Heinz-Erians überzeugt, der jemanden suchte, der so ein Gerät „machen“ kann. Auf Umwegen und ohne Kilickirans Zutun stieß er auf Gerda Fuhrmann. „So hat sich der Kreis geschlossen“, erzählt Kilickiran, „und mit Gerda an der Spitze haben wir begonnen, an der Umsetzung zu arbeiten.“ Nach einem Jahr war das Team so weit und reichte den Businessplan beim Best of Biotech-Wettbewerb der Austria Wirtschaftsservice (aws) ein. Die wirtschaftliche Nutzung von Forschungsergebnissen wird mit dem Wettbewerb befeuert, das Team überzeugte, wurde ausgezeichnet, bekam im September 2017 zudem die PreSeed-Förderung der aws und gründete im März 2018 die UriSalt GmbH – mit Kilickiran als CEO, Gerda Fuhrmann als CTO und Peter Heinz-Erian als CMO.

Seither arbeiten sie auf Hochtouren und das Team schöpft aus dem Vollen, wenn es darum geht, die Netzwerke der Standortagentur Tirol oder die Services der Wirtschaftskammer zu nutzen. So konnte es sich 2018 über den zweiten Platz beim Tirol-Finale des Geschäftsmodellwettbewerbs adventure X und über den Jungunternehmerpreis der Jungen Wirtschaft in der Kategorie Startup freuen und knüpfte beim Business Angel Summit in Kitzbühel wertvolle Kontakte zu Investor*innen. „Darüber sind wir sehr glücklich“, sagt Kilickiran im Wissen darum, dass jede Unterstützung Zeit und Energie für wichtige Meilensteine freispielt:

„Es ist eine extrem komplizierte Technologie. Unser Gerät ist dreiteilig. Das Handheld, die Teststreifen und die Software müssen gleichzeitig entwickelt und einzeln zertifiziert werden.“



Die Teststreifen mit den zwei spezifischen Elektroden sind ein Herzstück. Auf den Elektroden werden Membrane angebracht, wobei eine Membran sich ein Elektrolyt aus der Urinprobe „schnappt“ und die zweite Membran den Kreatinin-Gehalt im Urin misst. Kreatinin ist ein Muskelabbauprodukt, welches relativ konstant ausgeschieden wird; dessen Wert ermöglicht den Hydrationszustand des Körpers und somit den richtigen Elektrolytgehalt des Gesamtkörpers zu bestimmen. Dass die Methode funktioniert, wurde längst bewiesen, doch für die Zulassung als Startschuss für die Produktion sind noch klinische Studien nötig, die beweisen, dass die Leistung des Gerätes gleich oder sogar besser ist als herkömmliche Methoden. Anfragen aus aller Herren Länder zeigen schon jetzt, wie groß das Marktpotenzial für diese Innovation ist. 2020 werden die nächsten große Schritte passieren. Das Wissen um die lebensverändernde Erleichterung, die das Gerät für die betroffenen Patient*innen verspricht, verleiht dem UriSalt-Team Flügel. ▲▲

CORPORATES & STARTUPS

„Ein Startup ist ein temporäres Unternehmen auf der Suche nach einem wiederholbaren, skalierbaren Geschäftsmodell.“

(übersetzt aus dem Englischen, Chesbrough, Henry, 2014).

„Ein Unternehmen ist eine permanente Organisation, die darauf abzielt, ein wiederholbares, skalierbares Geschäftsmodell umzusetzen.“

(übersetzt aus dem Englischen, Chesbrough, Henry 2014).

„Anstatt zu denken, dass einige etablierte Unternehmen verlieren werden und Startups gewinnen werden, sollen Startups als potenzielle Partner betrachtet werden. Partner, um mehr Wert für Unternehmen zu schaffen, mehr Wert für Kund*innen und für die gesamte Branche.“

(übersetzt aus dem Englischen, Mocker et al. 2015, 7).

Gründe der Zusammenarbeit für etablierte Unternehmen:

- ▲ Die Unternehmenskultur erneuern: Das unternehmerische Denken bei Mitarbeiter*innen fördern
- ▲ Große Marken innovieren: Konsumenten, Partner und Talente anziehen
- ▲ Unternehmens-Challenges lösen: mit geringerem und weniger Risiko
- ▲ In neue Märkte expandieren: durch den Zugriff auf neue Fähigkeiten oder Kanäle

Gründe der Zusammenarbeit für Startups:

- ▲ Erhöhte Sichtbarkeit
- ▲ Zugang zu neuen Märkten
- ▲ Zugang zu Marktkenntnis
- ▲ Erhöhte Umsätze
- ▲ Zugang zu technischem Know-How
- ▲ Weitere Ressourcen, z.B. Arbeitsplatz
- ▲ Investments, Finanzierung

FOLGENDE FRAGEN SOLLTEN SICH STARTUPS UND UNTERNEHMEN VOR DEM START DER ZUSAMMENARBEIT STELLEN:

- ▲ Was will ich mit der Zusammenarbeit erreichen?
- ▲ Bin ich gewillt, eine längerfristige Zusammenarbeit einzugehen?
- ▲ Wer ist die Ansprechperson, die den Prozess betreut?
- ▲ Welche Personen ziehe ich in den unterschiedlichen Phasen hinzu?
- ▲ Habe ich Entscheidungsträger in den Prozess involviert?
- ▲ Welche Ressourcen stehen zur Verfügung?
- ▲ Welche Arten der Zusammenarbeit kann ich mir vorstellen?
- ▲ Kann/will ich das dafür benötigte Risiko eingehen?
- ▲ Wie lange dauert eine Entscheidung bei mir im Unternehmen?
- ▲ Wie kann ich meine internen Prozesse an jener meiner Partner anpassen (z.B. Entscheidungen beschleunigen)?
- ▲ Wie sieht mein Zeitplan aus?
- ▲ Welche Zielindikatoren möchte ich erreichen?
- ▲ Welche Verträge benötigt es, um die Zusammenarbeit zu vereinfachen?

Eine offene Kommunikation ist ausschlaggebend für eine erfolgreiche Zusammenarbeit!

Hermann Hauser
*Aufgewachsen in
 Tirol, Deep-Tech
 Investor, Co-Founder
 vom I.E.C.T., Acorn
 und ARM (weltweit
 größte Lizenzfirma für
 Mikroprozessoren)*



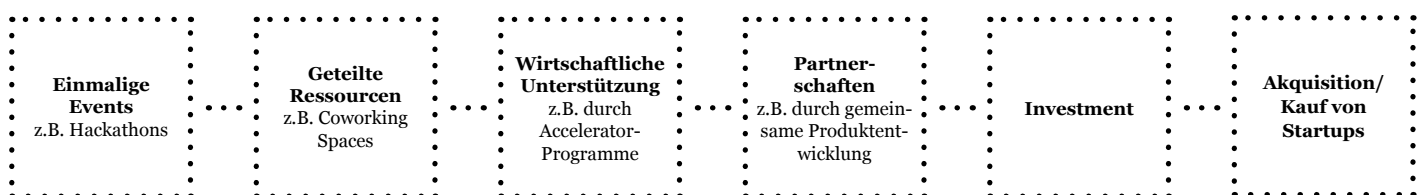
Bei meinen Investments verfolge ich einen dreigeteilten Ansatz, den ich auch Unternehmen bei der Zusammenarbeit empfehle: Ein hervorragendes Team, die richtige Größe und Wachstumsrate des Marktes und eine gute technische Lösung. Wichtiger ist ein gutes Team zu haben, als die Technologie per se. Ich achte hier auch immer darauf, dass wir immer einen „Star“ im Team haben, dem man das Tragen der Vision und die Unternehmensführung zutraut. Das ist jemand, der außergewöhnliche Fähigkeiten hat, entweder im Management oder im technischen Bereich.

Aktuell arbeiten wir als I.E.C.T. gerade an zwei spannenden neuen Projekten. Einerseits sind wir gerade im Aufbau des I.E.C.T. – Networks, einer Online-Plattform, die der Standard in der Betreuung und Bewertung von Startups weltweit werden kann. Andererseits haben wir gemeinsam mit der Lebensraum Tirol Holding und der Standortagentur Tirol sowie der Werkstätte Wattens den Alpine Tech Innovation Hub ins Leben gerufen. Startups und etablierte Unternehmen aus dem Bereich „Saubere Technologien für den alpinen Raum“ sollen zusammengebracht und mit branchenübergreifenden Programmen, Innovationsförderungen, Experteninput & Kooperationsmöglichkeiten unterstützt werden.

Mein Tipp an Startups ist „Do something!“.

Anfangen, probieren und wenn es nicht beim ersten Mal klappt nicht aufgeben, sondern aus den Fehlern lernen. In Bezug auf das Produkt ist es wichtig, den Markt und seine Kund*innen zu verstehen. Ein Fehler der immer wieder gemacht wird, ist das Produkt am Markt vorbei zu entwickeln.

Arten der Zusammenarbeit:



Erhöhung des Commitments bzgl. Ressourcen und Intensität der Zusammenarbeit



Hier geht's zum
Startup Pitch.

**Name des
Unternehmens:**
Viking (nun Stihl)

**Anzahl
Mitarbeiter*innen
(1982):**
30

Phase:
etabliertes Unternehmen
(ehem. Startup)

Branche:
Maschinenbau



VIKING ALLES GUTE FÜR DEN GARTEN

Die VIKING GmbH, die im Juli 2018 in die STIHL Tirol GmbH umfirmiert wurde, liefert ein so spannendes wie eindrucksvolles Beispiel für die Entwicklungsmöglichkeiten eines Tiroler Startups. Der anhaltend innovative Standort in Langkampfen pulsiert als Qualitätshochburg in der Welt der Gartengeräte.

„Wir haben die Pflanze gesetzt. Sie wurde ordentlich gedüngt und durfte sich entwickeln – schön verwurzelt im Bezirk Kufstein, wo alles angefangen hat“, stellt Heinrich Lechner fest. Dass der Gründer der VIKING GmbH bei seiner stimmigen Darstellung der Unternehmensgeschichte Bilder aus dem Kreislauf der Natur verwendet, verwundert nicht. Gar nicht, war es doch genau dieser Kreislauf, der Heinrich Lechner faszinierte und war es doch diese Faszination gepaart mit einem umfassenden technischen Verständnis, die seinem Entrepreneurship den entscheidenden Kick gegeben hatte. Damals, Anfang der 1980er Jahre, als er in Kufstein den Grundstein für die VIKING GmbH legte, die heute als STIHL Tirol GmbH mit ihren Forst- und Gartengeräten Meilensteine setzt, weltweit. „Es war ein Startup, keine Frage“, sagt Lechner.

Selbst wenn das Wort Startup erst Jahrzehnte später Einzug in die Wirtschaftswelt und ihre Sprache gefunden hat, erfüllte Lechners Start in die Unternehmerwelt – mit Innovation, Risiko und enormen Marktchancen – alle Voraussetzungen.

Die Anfänge als turbulent zu bezeichnen, ist untertrieben. Lechner war als Geschäftsführerstellvertreter in die Firma Samix Umwelttechnik geholt worden, als diese schon fast pleite war. „Ich habe Anteile übernommen, Geld reingesteckt, und als geschäftsführender Gesellschafter das Unternehmen neu strukturiert und als VIKING Umwelttechnik GmbH einen Neustart gewagt“, erzählt er. 1982 steckte schon in den ersten Produkten der blutjungen, in recht einfachen Baracken in der Kufsteiner Münchner Straße werkelnden Firma jener Innovationsgeist, dem das Unternehmen seinen Erfolg verdankt. „Wir haben sehr schnell Patente zum Thema Häckseln angemeldet, Systeme, die heute noch Geltung haben“, so Lechner. Der Gartenhäcksler war von Beginn an ein Kernprodukt, mit dem auch der Kern des Startup-Geistes gut beschrieben werden kann.





„Das tiefe Verständnis für die Natur und der Anspruch, Geräte zu produzieren, die den Kund*innen helfen, ihre Arbeit zu machen“, fasst Lechner die zwei Erfolgskomponenten zusammen.

Seine technisch-kaufmännische Ausbildung in Kombination mit der schon früh geweckten Leidenschaft für die Gartenarbeit öffneten ihm neue Denkwelten, in denen er es mit seinen ebenso vielschichtig „veranlagten“ Mitarbeiter*innen schaffte, die Vorgaben der Natur und die Bedürfnisse der „Gartensmenschen“ in prozesssichere Technik zu übersetzen. Ab 1984 wurde bereits mit der Entwicklung der VIKING-Rasenmäher begonnen. „In den Folgejahren haben wir mit der Universität für Bodenkultur in Wien Bodenanalysen gemacht und eigene Flächen angemietet, um herauszufinden, welche Mähetechniken am besten für die Kulturen sind“, lüftet Lechner ein Geheimnis der permanenten Innovation. Rasen ist nicht gleich Rasen, Bodenbeschaffenheiten und Vegetationsbedingungen sind in jeder Region unterschiedlich und auch weil sich die Tiroler*innen beispielsweise

fragten, was in Frankreich passiert oder wie den Spaniern bei der Gartenarbeit geholfen werden kann, konnte das Unternehmen den europäischen Markt erobern.

Auch die innovativste Technik verkauft sich nicht von allein. Um die Geräte zu vertreiben, sind Lechner und seine Mitarbeiter*innen mit den Händlern beispielsweise zu den Fachhändler*innen gefahren, um sie vor Ort von der Qualität der Produkte zu überzeugen. „So bin ich auch zu den Händler*innen gekommen, die STIHL-Produkte vertrieben haben“, berichtet Lechner, wie das Tiroler Unternehmen mit der STIHL-Welt zusammengelassen ist. Die STIHL-Gruppe hatte sich vornehmlich mit Forstgeräten weltweit einen Namen gemacht, VIKING mit Gartengeräten in Europa. Die beiden Marken STIHL und VIKING passten zueinander, nicht nur, weil sie in ihren jeweiligen Segmenten die Kundenwünsche erfüllen konnten, sondern auch, weil die Unternehmensphilosophien kompatibel waren. Das war einer der Gründe für die 100% Übernahme der

VIKING GmbH durch die STIHL International GmbH im Jahr 1992. Gründer Heinrich Lechner blieb als zweiter Geschäftsführer neben Nikolas Stihl bis Ende 2007 im Unternehmen. „Es ist eine höchst erfreuliche Geschichte für den Standort Tirol, mit STIHL kam eine solide Kapitalausstattung und das unternehmerische Know-how eines Weltmarktführers und damit ein Turbo für das Tiroler Unternehmen“. „Bis VIKING Mitglied der STIHL-Gruppe wurde, also von 1982 bis 1992, waren wir ein „Startup“.“

Das VIKING-Pflänzchen wurde ordentlich gedüngt, entwickelte sich entsprechend und blieb gut verwurzelt in Tirol. Knapp 560 Mitarbeiter*innen arbeiten heute am Standort Langkampfen, 2018 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 385,7 Millionen Euro. ▲▲

www.stihl-tirol.at

 VIKING®

GELBE SEITEN

Institutionen im Startup-Bereich

Diese Institutionen sind im Startup-Bereich tätig und decken das Programm für Start-ups ab:

Die Hochschulen Tirols:

- ▲ FH Kufstein Tirol
- ▲ MCI Management Center Innsbruck – Die Unternehmerische Hochschule®
- ▲ Medizinische Universität Innsbruck
- ▲ UMIT-Private Universität für Gesundheitswissenschaften, Medizinische Informatik und Technik
- ▲ Universität Innsbruck

Institutionen:

- ▲ Austrian Startups
- ▲ Die Bäckerei-Kulturbackstube
- ▲ Fachgruppe UBIT
- ▲ Gründungszentrum STARTUP.TIROL
- ▲ i.ku – Innovationsplattform Kufstein
- ▲ I.E.C.T. – Hermann Hauser
- ▲ Industriellenvereinigung Tirol
- ▲ InnCubator
- ▲ Junge Wirtschaft / Tiroler Wirtschaftskammer
- ▲ SETup – Social Entrepreneurship Tirol
- ▲ Standortagentur Tirol
- ▲ Tyrolean Business Angels
- ▲ Werkstatt Wattens

Netzwerke, Zusammenschlüsse:

- ▲ STARTUP.TIROL

Austausch & Wettbewerbe

Aktuelle Veranstaltungen & Wettbewerbe finden sich hier: www.startup.tirol/termine

Ein Auszug möglicher Formate:

- ▲ 120 Sekunden Ideencasting: Präsentiere deine Geschäftsidee in 120 Sekunden und gewinne Preise
- ▲ Fuckup Night: die Geschichten rund um's Thema Scheitern
- ▲ Gründermesse: die Messe rund um das Thema Gründen
- ▲ Innovation Sprint und Accelerator im Alpine Tech Innovation Hub
- ▲ SETup: Erste Schritte in Social Entrepreneurship
- ▲ Skinnovation: die Startup-Konferenz auf Ski
- ▲ Startup Class: das regelmäßige Treffen für Studierende der Startup-Szene
- ▲ StartUp-Club Tirol: das regelmäßige Treffen der Tiroler Startup-Szene

... und viele mehr!

STARTUP.TIROL

Der Verein STARTUP.TIROL ist der Zusammenschluss der Initiativen in Tirol im Startup-Bereich. Das Gründungszentrum STARTUP.TIROL wird über das ApluSB Scale-up-Programm des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie, abgewickelt durch die Austria Wirtschaftsservice, sowie durch das Land Tirol gefördert.

Die Informationen der Tiroler Startup-Szene sind hier gesammelt: www.startup.tirol



Kostenloses Erstgespräch vereinbaren und Informationen erhalten:
office@startup.tirol
+43 (0)512 576 262 300

START UP. TIROL

Impressum Standortagentur Tirol Geschäftsführung: Dr. Marcus Hofer, Junge Wirtschaft Tirol, Landesvorsitzender: Clemens Plank, Geschäftsführerin: Claudia Rieser, BSc. **Alle Rechte vorbehalten.** Alle Informationen wurden mit größtmöglicher Sorgfalt zusammengetragen, jedoch kann für den Inhalt und die Richtigkeit keinerlei Gewähr übernommen werden. **Redaktionelle Beiträge:** Alexandra Keller. **Gestaltung & Produktion:** Die Wilden Kaiser. **Produktion:** Hutter Druck GmbH & Co.KG. **Herausgeber und Medieninhaber:** Standortagentur Tirol, Ing.-Etzel-Straße 17, 2. OG, 6020 Innsbruck, Junge Wirtschaft Tirol, Wilhelm-Greil-Straße 7, 6020 Innsbruck. **Bildquellen:** Junge Wirtschaft Tirol, Fotograf: Victor Malyshev, Standortagentur Tirol (S. 12), photosarti.at (S. 17), STARTUP.TIROL (S. 18+19), Die Fotografen (S. 21), Tiroler Wirtschaftskammer (S. 26), I.E.C.T. - Hermann Hauser (S. 31). **Stand:** Innsbruck, November 2019.

Quellen: *Tirols Startup Szene* (S. 6+7): Austrian Startup Monitor (2019), www.austrianstartupmonitor.at [2019-10-23]. Coupofy, 27 Striking Facts Most People Don't Know About Startups, www.coupofy.com/blog [2019-10-23]. Der Brutkasten; Madlener Bernhard (2019), Das richtige Outfit fürs Startup-Office: Dresscode-Tipps von Vanguardist-Chef Julian Wiehl, www.derbrutkasten.com/dresscode-startups/ [2019-10-23]. Duden (2019), www.duden.de/ [2019-10-23]. FAU Fablab (2019), Was ist ein Fablab, fablab.fau.de/ [2019-10-23]. Frankfurter Allgemeine; Roland Lindner (2015), Die Frau mit der Garage, www.faz.net/ [2019-10-23]. Gründerszene (2019), www.gruenderszene.de/lexikon/begriffe/ [2019-10-23]. Looking Forward; Stefan Jänisch (2017), Startup-Mekka: Wie entstand eigentlich das Silicon Valley? looking-forward.to/startup-kultur/silicon-valley/ [2019-10-23]. Kickstarter (2014), Potato Salad, www.kickstarter.com/projects/zackdangerebrown/potato-salad?lang=de. about-startups [2019-10-23]. *Corporates & Startup* (S. 30+31): Nesta; Mocker, Valerie, Simona Bielli, and Christopher Haley (2015), Winning Together. A Guide to Successful Corporate-Startup Collaborations, startupeuropepartnership.eu/wp-content/uploads/2015/06/Winning-Together-WEB2.pdf [2019-10-10]. Nesta; Siddharth Bannerjee, Simona Bielli and Christopher Haley (2016), Scaling Together: Overcoming Barriers in Corporate-Startup Collaboration, media.nesta.org.uk/documents/scaling_together_.pdf [2019-10-23]. Sage (2019), Unicorn League, www.sage.com/en-gb/c/v/unicorn-league/ [2019-10-23]. Startup-Humor (2016), Ashton Kutcher warb bei „Two And A Half Men“ heimlich für seine Startups, www.startup-humor.de/ashton-kutcher-schleichwerbung/ [2019-10-23]. Steve Blank (2014), Why Internal Ventures are Different from External Startups, steveblank.com/2014/03/26/why-internal-ventures-are-different-from-external-startups/ [2019-10-23]. Unternehmer.de (2019), Existenzgründer Lexikon, unternehmer.de/lexikon/existenzruender-lexikon/skalierbarkeit/ [2019-10-23].

UNTERSTÜTZUNGSPROGRAMME



Von der Idee zum Geschäftsmodell.
INNC Programm
info@inncubator.at
+43 (0)590 905 7800



Vom Geschäftsmodell zum Markteintritt.
STARTUP.TIROL Booster
office@startup.tirol
+43 (0)512 576 262 300



Vom Markteintritt zum Wachstum.
Growth Camp
hello@growthcamp.at
+43 (0)664 887 844 66

INVESTORENNETZWERKE



Investorennetzwerk Tirol
investoren@standort-tirol.at
+43 (0)512 576 262



I.E.C.T. – Hermann Hauser
office@iect.at
+43 (0)512 287 608 25



Tyrolean Business Angels
office@tba.network
+39 (0)331 8034874

STARTUPS & CORPORATES



Startups4Industry. Tiroler Industrieunternehmen treffen auf internationale Startups.
een@standort-tirol.at
+43 (0)512 576 262



Idea meets Business, lerne die Startups der I.E.C.T. – Summer School on Entrepreneurship kennen
jungewirtschaft@wktiro.at
+43 (0)590 905 1359



Alpine Tech Innovation Hub. Das Innovations- und Gründungszentrum für nachhaltige alpine Technologien.
hello@alpinetech.at
+43 (0)664 887 84466

DIE SCHRITTE DER GRÜNDUNG/ DER GRÜNDUNGSPROZESS

Du weißt, in welche Richtung dein Unternehmen geht und nun möchtest du die formalen Schritte der Gründung unternehmen?



Gründerservice der Tiroler Wirtschaftskammer
gruenderservice@wktiro.at
+43 (0)590 905 2222

FABLABS & COWORKING

Du bist auf der Suche nach einem Arbeitsplatz oder einer Werkstätte, um deinen Prototypen zu entwickeln?



Erhalte eine Übersicht der Fablabs & Coworking Spaces in Tirol unter **www.startup.tirol/coworking**

INTERESSENSVERTRETUNG



Junge Wirtschaft Tirol, deine Interessensvertretung
jw@wktiro.at
+43 (0)590 905 1359

FÖRDERUNG & FINANZIERUNG



Förderberatungen Tiroler Wirtschaftskammer
foederservice@wktiro.at
+43 (0)590 905 1383



Förderberatungen Standortagentur Tirol
foerderungen@standort-tirol.at
+43 (0)512 576 262

INTERNATIONALISIERUNG



Technologietransfer Enterprise Europe Network Service der Standortagentur Tirol
een@standort-tirol.at
+43 (0)512 576 262



Außenwirtschaft Enterprise Europe Network Service der Tiroler Wirtschaftskammer
aussenwirtschaft@wktiro.at
+43 (0)590 905 1297

UNTERNEHMENSVERNETZUNG



Die Tiroler Cluster, das Innovationsnetzwerk
cluster@standort-tirol.at
+43 (0)512 576 262



i.ku – Innovationsplattform Kufstein Unterstützung und Vernetzung im Tiroler Unterland
info@iku.tirol
+43 (0)5372 718 191 45



I.E.C.T. – Network, Vernetzung & Online-Plattform zur Betreuung und Bewertung von Startups weltweit
I.E.C.T. – Hermann Hauser
office@iect.at
+43 (0)512 287 608 25

