

# STANDORT

[ standortagentur ] : [ start-ups ] [ business angels ] [ investoren ] [ mentoren ] [ services ] [ innovation ] [ forschung ] [ wirtschaft ] : [ startup.tirol ]

Tirol

1

2

3

4

5

6

7

8

AKTUELLE NACHRICHTEN DER STANDORTAGENTUR TIROL

Sonderausgabe

STANDORT 03|16

[ Thema: Start-ups ]

Szene

Seite 2 | 3

■ Startup.Tirol will Tirol zu einem attraktiven Start-up-Standort machen  
■ Zum Business Angel Summit Kitzbühel 2016 kamen mehr als 100 Business Angels

Services

Seite 4 | 5

■ Das Start-up HeaRT konnte bei Jurys, Fördergebern und Business Angels punkten  
■ Harald Gohm über Ideen und privates Kapital für innovative Geschäftsmodelle

Start-ups

Seite 6 | 7

■ Kathrin Prantner über den Weg von der Bachelorarbeit zum IT-Start-up E-SEC  
■ Michael Vogeles arbeitet an der nächsten Roboter-Generation von iSYS

[ Thema: Impressum ]

STANDORT.Aktuelle Nachrichten der Standortagentur Tirol und ihrer Clusterinitiativen. Sonderausgabe 03|16  
Herausgeber: Standortagentur Tirol, Ing.-Ettel-Strasse 17, 6020 Innsbruck  
Verleger: KULTIG Corporate Publishing, Koch & Partner KG  
Redaktion: Andreas Hauser  
Fotos: Andreas Friedle  
Druck: Alpina Druck GmbH



AUSBLICK 2016

Die Tiroler Wirtschaft wird 2016 mit 1,5 Prozent ein ähnliches reales Wachstum wie Gesamtösterreich aufweisen – zu diesem Schluss kommt der „Bundesländer Überblick“ der Bank Austria. Die Tiroler Exportwirtschaft entwickelt sich 2016 solide, Gründe sind das weiterhin relativ robuste Wachstum in Deutschland, der starke Schweizer Franken und eine leichte Erholung in Italien. Die Bauindustrie verzeichnete 2015 das größte Wachstum in Österreich, Auftragslage und Stimmung deuten auch auf ein gutes Jahr 2016 hin. Das Tourismusergebnis der Wintersaison 2015/16 bedeutete einen Rekord, die erste Sommerhälfte 2016 verlief auch gut. Generell starteten die Tiroler Industrieunternehmer relativ zuversichtlich ins heurige Jahr; bei den meisten liegen die Auftragsbestände über oder innerhalb der Erwartungen. Die positive Stimmung zeigt sich auch bei den Investitionen – von MED-EL über Adler Lacke (im Bild), Leitner, TechnoAlpin, Loacker und Felder bis hin zu Sandoz und Swarovski bauen etliche Industriebetriebe ihre Tiroler Produktion aus.

## Sparringpartner auf Augenhöhe

Florian Scholochow über das mohemian-Geschäftsmodell, klassische Fehler von Start-ups, die Bedeutung von Netzwerken und den Blick über die Berge.



Florian Scholochow: „Gründer vergessen oft, dass sie Unternehmer sein müssen.“

**STANDORT:** Hatten Sie 2009 auf dem Weg in die USA schon eine Geschäftsidee mit im Gepäck?

**FLORIAN SCHOLOCHOW:** Ein konkretes Geschäftsmodell hatten Christina und ich noch nicht – wir hatten bloß die Idee, die Bereiche Marketing und IT zu verknüpfen. In den USA arbeiteten wir mit Start-ups zusammen und merkten, dass es zwei Arten von Gründern gibt. Auf der einen Seite Business-Gründer, die Technologie immer als „zukaufbares“ Asset sehen, auf der anderen Tech-Gründer, die coole Produkte bauen, welche aber oft niemand braucht – also ohne Markt- bzw. Kundenverständnis. Aus dieser Erkenntnis hat sich unser Geschäftsmodell entwickelt.

**STANDORT:** Wie funktioniert das Geschäftsmodell von mohemian?

**SCHOLOCHOW:** Wir schließen genau diese Lücke. mohemian investiert das Produkt in Form von Technologie und Manpower in ausgewählte Start-ups oder Corporate Ventures.

Mit unserem Team aus Software-Architekten, Produktentwicklern und UX-Designern helfen wir, das Produkt zu iterieren und zu skalieren.

**STANDORT:** Gegründet haben Sie in Innsbruck. Warum?

**SCHOLOCHOW:** Gegründet haben wir eigentlich in den USA, aber schnell gemerkt, dass es schwer ist, als kleine Firma zwischen Google und Apple gute Leute zu finden. Vor allem waren bzw. sind wir auf der Suche nach loyalen Mitarbeitern, die sich langfristig in einem Unternehmen sehen. Aufgrund des hohen Ausbildungslevels und unseres lokalen Netzwerks haben wir uns entschieden, unser Team in Innsbruck aufzubauen.

**STANDORT:** Was sind häufige Anfängerfehler von Start-ups?

**SCHOLOCHOW:** Gründer vergessen durch den momentanen Start-up-Hype oft, dass sie Unternehmer sein müssen. Gefährlich wird es vor allem, wenn ein Start-up sehr fördergetrie-

ben arbeitet. Oft wird dann vergessen, dass das Unternehmen einen Umsatz erwirtschaften muss. Gründer sollten sich mit ihren Kunden auseinandersetzen und deren Bedürfnisse zu hundert Prozent verstehen. Als Gründer sollte man auch in dem Bewusstsein arbeiten, dass product/market fit kein Zustand, sondern ein ständiger Prozess der Weiterentwicklung ist.

**STANDORT:** Der neue Verein Startup.Tirol will Start-ups über die Gründungsphase hinaus begleiten.

**SCHOLOCHOW:** Das ist der richtige Weg. Ein Business-Team muss seinen Markt tiefgehend verstehen und sollte auch die nötigen Marktzugänge haben. Neben der Schärfung des Geschäftsmodells kann Startup.Tirol dabei natürlich auch behilflich sein, indem ein Netzwerk geschaffen und zur Verfügung gestellt wird.

**STANDORT:** Wie kann man sich als Mentor in ein Start-up einbringen?

**SCHOLOCHOW:** Als Mentor ist es wichtig, die eigene Erfahrung weiterzugeben. Das darf aber nicht belehrend sein, sondern muss als Sparringpartner auf Augenhöhe passieren. Man muss Gründern helfen, ihr Geschäftsmodell zu schärfen und Prozesse zu etablieren, sowie das eigene Netzwerk zugänglich machen.

**STANDORT:** Was kann mohemian ins Netzwerk einbringen?

**SCHOLOCHOW:** Vor allem wenn es um Märkte geht, vergessen Gründer oft, über die Berge zu schauen. Wir haben gelernt, dass man als lokales Unternehmen in Innsbruck sitzen, sehr wohl aber rausgehen kann. Diesen Kontext können wir in Startup.Tirol einbringen. ]

EDITORIAL

## Liebe Leserinnen und Leser



Foto: Land Tirol

Tirol hat viele Facetten. Sport- und Freizeitparadies, dynamischer Wirtschaftsraum, exportorientierte Industrieregion, Forschungsstandort internationalen Formats. Aus der Summe erwächst ein Land der Entrepreneure. Erfolge, Services und den reichen Nährboden stellt der vorliegende Standort vor.

Fast 2.700 Unternehmen werden in Tirol jährlich gegründet. Ein Plus von zwölf Prozent ist der zweitstärkste Zuwachs in Österreich. Gleichzeitig wächst das Ökosystem für Start-ups dynamisch. Das liegt an den guten Rahmenbedingungen: Zu diesen zählen die heimische Forschung, Cluster und Gründernetzwerke, die schlagkräftige Beratung und das Frühphasenkapital der öffentlichen Hand sowie die Kapitalkraft im Investorennetzwerk Tirol. Das liegt am privaten Sektor; den wir mit konsequenten Investitionen in Technologietransfer, Infrastruktur und Services auf den Plan rufen konnten. Und das liegt an der guten Stimmung der Szene. Diese wertet die hohe Lebensqualität, die umfassende Unterstützung, Nähe zu den großen Märkten und kurze Wege als wichtige Standortvorteile und will vor allem eines: wachsen.

Um dieses Wachstum bestmöglich zu unterstützen, bündeln im Verein Startup.Tirol soeben wichtige Player des Gründungsbereichs ihre Kräfte: Aussichtsreiche Tiroler Start-ups werden von den Partnern systematisch mit maßgeschneiderter Unterstützung zur Markt- und Investmentreife gebracht. Wirkungsvolle Starthilfe soll zudem aus dem geplanten Mentorennetzwerk Tirol kommen. In diesem können die „alten Hasen“ der heimischen Wirtschaft Know-how und Erfahrungen an den Nachwuchs weitergeben. Denn Kenntnisse und Finesse der gestandenen Praktiker sind für Start-ups in der Regel schlichtweg Gold wert – entsprechend hoffe ich auf intensive Beteiligung aus der Tiroler Wirtschaft. Dauermenden Wind in den Segeln erwarte ich zudem aus der laufenden Start-up-Offensive des Bundes. Gemeinsam können wir Tirol zu einem attraktiven Start-up-Hub entwickeln. Ich freue mich auf effiziente Zusammenarbeit!

**PATRIZIA ZOLLER-FRISCHAUF**  
Landesrätin für Wirtschaft

[ GRÜNDERLAND-STRATEGIE ]

## Startpaket für Start-ups

Österreich will das Gründerland Nr. 1 in Europa werden, ein ehrgeiziges Ziel, für das über 250 Experten eine Strategie entwickelten. Die darin enthaltenen 40 Maßnahmen sollen die Innovationsaktivitäten steigern, den Wissenstransfer an Unis und Forschungseinrichtungen mit Hilfe von Spin-offs antreiben, die Finanzierung verbessern sowie die Gründer-, Start-up- und Innovations-Landschaft national und international dichter vernetzen. Maßnahmen, von denen in Tirol schon viele erfolgreich umgesetzt sind: landeseigene Förderprogramme für Technologie & Innovation, das Wissenstransferzentrum West, ein landesweiter Breitbandausbau, Gründerwettbewerbe und -initiativen, Investorennetzwerk, ein Innovations- und Entrepreneur-Lehrstuhl etc. Bis 2020 will Österreich die Zahl der Neugründungen mit dem Maßnahmenpaket auf 50.000 pro Jahr steigern, 100.000 zusätzliche Jobs sollen bis dahin entstehen. Für das Ziel nimmt die Alpenrepublik auch Geld in die Hand. Das Start-up-Programm umfasst über drei Jahre ein Volumen von rund 185 Millionen Euro – unter anderem mit einer Entlastung bei den Lohnnebenkosten, Investitionsanreizen und einer Aufstockung von Fördermitteln.



Foto: Fotokoll



# STANDORT

Thema: [ NEUGRÜNDUNGEN ]  
Tiroler Durchhaltevermögen

■ 2.694 neu gegründete Tiroler Unternehmen im Jahr 2015 bedeuten ein Plus gegenüber dem Vorjahr von 281 Neugründungen. Stark zeigt sich Tirol auch beim langfristigen Bestehen von Jungunternehmen: Die Überlebensrate von Tiroler Unternehmen drei Jahren nach Gründung liegt bei 80,3 Prozent, nach fünf Jahren sind noch 70 von 100 Unternehmen aktiv.

FAKTEN. INFOS.

[ Thema: Wirtschaft Tirol ]

■ Tirol ist ein klassisches KMU-Land mit rund 20.000 KMUs, die ca. 172.000 Mitarbeiter beschäftigen, die 105 Großbetriebe zählen 63.000 Mitarbeiter. Inklusive Einzelunternehmen erbringen ca. 365.000 Erwerbstätige eine Wirtschaftsleistung von rund 30 Milliarden Euro. Der Export ist eine wichtige Stütze der Tiroler Wirtschaft: Für 2016 wird mit einem Warenexport in der Höhe von 11,8 Milliarden Euro gerechnet.

■ Mit einer abgesetzten Produktion von über 9,5 Milliarden Euro im Jahr 2014 ist die Industrie eine wesentliche Säule des Wirtschaftsstandorts Tirol. Erwirtschaftet wurde dies in 429 Betrieben mit mehr als 42.500 ganzjährig Beschäftigten. Rund 68,9 Prozent (5,7 Milliarden Euro) der Tiroler Industrieproduktion – unter anderem von Weltmarktführern wie Swarovski, Plansee, Sandoz (im Bild), Tyrolit und MED-EL – werden exportiert. Hinter Vorarlberg (79,2 Prozent) und der Steiermark (70,2 Prozent) bedeutet dies Platz 3 im österreichischen Bundesländervergleich. Mehr als die Hälfte (3,0 Milliarden Euro) der Exporte geht in EU-Länder.



## Kompetente Aufstiegshilfen

Der Verein Startup.Tirol will Tirol zu einem attraktiven Start-up- und Innovations-Standort machen. Helfen sollen dabei Unternehmer, die den Weg vom Start-up zur erfolgreichen Firma schon hinter sich haben.

Im Anfang war in diesem Falle nicht das Wort, sondern die Idee. Und zwar die für eine gemeinsame Website. Eine Website, sagt Marcus Hofer, die von allen Tiroler Institutionen und Initiativen, „die sich mit Start-ups beschäftigen“ mit Inhalten und Veranstaltungen bespielt werden und „einen Überblick über die heimische Start-up-Szene“ geben sollte. Im Zuge der dafür geführten Gespräche, so der Leiter des Bereichs Betriebsansiedlung & Standortentwicklung der Standortagentur Tirol, habe sich aber gezeigt, dass man eigentlich mehr machen sollte.

Auf Initiative der Standortagentur Tirol und des I.E.C.T. wurde daher der Verein Startup.Tirol aus der Taufe gehoben, der private Initiativen, Investoren, ehemalige Start-ups sowie „alle, die am Start-up-Ökosystem mitarbeiten wollen“ einen Platz bieten soll. Gemeinsam will man Produkte und Leistungen anbieten, die der Tiroler Start-up-Szene zugute kommen und eine Lücke schließen sollen. Denn, so der Tenor der Gespräche, Tirol sei – auch mit Formaten wie der 120 Sekunden Chance oder dem adventure X – zwar stark in der Bewusstseinsbildung bzw. der Ideen- und Vorgründungsphase so-



Erfolgreiche Unternehmer bilden das Mentorennetzwerk Tirol, das Start-ups auf dem Weg nach oben helfen soll.

wie – in Kombination mit dem österreichischen Fördersystem – in der anfänglichen finanziellen Unterstützung, Probleme bereite aber die Umsetzung. Hofer: „Diese Phase braucht eine nach wie vor systematische, vor allem aber sehr individuelle und längerfristige Betreuung.“

Die primäre Aufgabe des Vereins sieht Hofer deshalb im Aufbau eines Mentorenpools. In dessen Rahmen sollen Unternehmer, die selbst

den Weg von der Idee übers Start-up hin zur erfolgreichen Firma hinter sich haben, Tiroler Start-ups gezielt unter die Arme greifen. „Im Mentorennetzwerk Tirol“, betont Wirtschaftslandesrätin Patrizia Zoller-Frischtauf, „können die ‚alten Hasen‘ der heimischen Wirtschaft ihr Know-how und ihre Erfahrungen an den Nachwuchs weitergeben.“ Bis zu 100 aktive Mentoren will man gewinnen. Fördern will man aber auch die Zu-

sammenarbeit zwischen heimischen Unternehmen und Start-ups an sich. Auch künftige Start-up-Formate sollen gezielt die erste Arbeit am Markt begleiten. „In Summe sehen wir ein Potenzial für 80 echte Start-ups mit 1000 Arbeitsplätzen in fünf Jahren“, so Hofer.

Übrigens: Trotz dieses ehrgeizigen Ziels wurde die Ausgangsidee nicht vergessen, die gemeinsame Website ist schon im Aufbau: [www.startup.tirol](http://www.startup.tirol) ]

[ konkret GESEHEN ]

## Gründerland mit Tradition

Es war die Energie aus billiger Wasserkraft, die zwei Gründungswillige nach Tirol lockte. Der eine, 1862 im böhmischen Georghenthal geboren, hatte eine Maschine entwickelt, die es erlaubte, Kristalle wesentlich präziser zu schleifen, als es bis dahin von Hand möglich war. Dem anderen, 1886 in Prag zur Welt gekommen, war es erstmals gelungen, einen sogenannten gezogenen Wolframfaden herzustellen. Für beide war ihre Erfindung Start ins Unternehmertum. Daniel Swarovski ließ sich 1895 in Wattens nieder und baute ein Kristall-Imperium auf, Paul Schwarzkopf kam 1921 nach Breitenwang, wo er den Grundstein für ein Unternehmen legte, das längst Weltmarktführer in der Herstellung von

pulvermetallurgischen Werkstoffen ist. Heute, rund 100 Jahre später, zählen Swarovski und Plansee zu den heimischen Traditionsbetrieben, die allein in Tirol mehr als 7000 Mitarbeiter beschäftigen.

Doch Swarovski und Plansee sind nur zwei Beispiele, die zeigen, dass in Tirol Gründerdenken und Innovationskraft zu Hause ist. 1952 etwa stießen die zwei Chemiker Ernst Brandl und Hans Margreiter auf Phenoxyethanol, das die Produktion eines biologisch aktiveren, vor allem aber säureresistenten Penicillins ermöglichte. Dieses – weltweit erste – Penicillin in Tablettenform ermöglichte der Biochemie Kundl einen rasanten Aufstieg, heute zählt Sandoz Österreich mit 4000 Mitarbeitern in Kundl und Schaffnau zu den größten Herstellern von Antibiotika weltweit, ist aber auch Pionier auf dem Gebiet moderner Biosimilars.

Mit Gründungsjahr 1990 ist das Innsbruck Medizintechnikunternehmen MED-EL im Vergleich zu Swarovski, Plansee und Sandoz sozusagen ein Jungspund, das von dem Ehepaar Ingeborg und Erwin Hochmair entwickelte erste mikroelektronische Mehrkanal-Cochlea-Implantat bedeutete aber einerseits einen Meilenstein in der Behandlung der Taubheit, andererseits auch die Basis für eine wirtschaftliche Erfolgsgeschichte: MED-EL beschäftigt heute weltweit mehr als 1700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



Ingeborg und Erwin Hochmair: Mit Cochlea-Implantaten zum Welterfolg.

## Kreative Ideen sind der Treibstoff

Christoph Swarovski, Präsident der Industriellenvereinigung Tirol, über Potenziale am Standort und Chancen aus der Zusammenarbeit mit Start-ups.

**STANDORT:** Tirol verbindet man mit Bergen und Tourismus. Welche Rolle spielt die Industrie im Land?

**CHRISTOPH SWAROVSKI:** Natürlich ist es enorm wichtig, dass Tirol mit Bergen und Tourismus in Verbindung gebracht wird. Es ist aber auch wichtig, dass Tirol noch mehr mit industrieller Entwicklung, Zukunftstechnologien und Hightech gedanklich verbunden wird.

**STANDORT:** Wo liegt das innovative Potenzial der Tiroler Wirtschaft?

**SWAROVSKI:** Das innovative Potenzial steckt in den Köpfen, wir müssen es aktivieren und sich entfalten lassen. Die Standortagentur macht in der Vernetzung innovativer Betriebe in den Clustern einen sehr guten Job. Die Konzentration auf Stärkefelder wie z.B. Life Sciences oder IT ist richtig, wir dürfen uns allerdings nicht darauf beschränken. In unserer vernetzten Welt können sich innovative Potenziale in fast allen Bereichen nahezu überall entwickeln.

**STANDORT:** Weltweit sucht die etablierte Industrie verstärkt die Nähe zu Start-ups. Auch in Tirol?

**SWAROVSKI:** Was Start-ups oft auszeichnet, sind neue, frische Ideen. Sie gehen anders und sehr direkt an die Sachen heran. Sie fokussieren mehr auf die Chancen, wagen auch ein Scheitern und sehen weniger die Probleme. So können sie Erfolge einfahren, die in den



Christoph Swarovski: „Die Industrie kann als Partner viel einbringen.“

großen, manchmal eingefahrenen und schwerfälligen Strukturen von Industriebetrieben nicht so rasch möglich sind. Selbstverständlich hält auch die Industrie in unserem Land – neben ihren Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten – in ihren jeweils relevanten Branchen nach innovativen Ideen Ausschau.

**STANDORT:** Was kann Tirols Industrie Start-ups bieten?

**CHRISTOPH SWAROVSKI** ist geschäftsführender Gesellschafter der Tyrolit Schleifmittelwerke Swarovski KG, Aufsichtsratsvorsitzender der Tyrol Equity AG und Präsident der Tiroler Industriellenvereinigung.

**SWAROVSKI:** Am besten bieten wir ihnen faire Kooperationen, in denen sie ihre Ideen in einer Struktur entwickeln können, die ihnen ein gewisses Maß an Sicherheit bietet. Die Industrie kann als Partner viel einbringen: Das beginnt bei den oft teuren und aufwendigen Forschungs- und Entwicklungslabors, geht über die Unterstützung im Management bis hin zur finanziellen Beteiligung. Die Entwicklung zur Serienreife und die industrielle Produktion sind unsere Kernkompetenzen, die erfolgreiche Start-ups irgendwann immer brauchen.

**STANDORT:** Kann die Industrie von Start-ups profitieren? Wenn ja, wie?

**SWAROVSKI:** Kreative Ideen und Innovationen sind der Treibstoff, der die Wirtschaft bewegt. Die kommen von innen, aber zunehmend auch von außen. Oftmals entstehen dadurch völlig neue Geschäftsfelder. Ich kann mir vorstellen, dass sich Start-ups in Zukunft den Industriepartner aussuchen und nicht umgekehrt. ]



## SZENE

Thema: [ ALPBACH SUMMER SCHOOL ]

In den Bergen in Richtung Umsetzung

Wissenschaftler und Forscher auf das Marktpotenzial ihrer Ideen und Forschungen aufmerksam zu machen, ist das Ziel der Alpbach Summer School, die vom I.E.C.T. (Institute for Entrepreneurship Cambridge – Tirol) in Kooperation mit der University of Cambridge und dem Europäischen Forum Alpbach veranstaltet wird. Dabei werden die kommerzielle Realisierbarkeit geprüft und Pläne entwickelt, wie neue Unternehmen mit globalem Wachstumspotenzial aus den Ideen entstehen können. Zielgruppe sind Master- und Ph.D.-Studenten, Post-Docs und Forscher aus den Bereichen Technologie, Advanced Engineering, Naturwissenschaft, Life Science, Physik und Mathematik. Info: [www.iect.at/summer-school-de/](http://www.iect.at/summer-school-de/)

## Alpine Engel für elf Durchstarter

Schon bei der zweiten Auflage zeigte sich, dass der Business Angel Summit Kitzbühel weit über Tirols Grenzen hinaus wahrgenommen wird: Mehr als 100 Business Angels aus Europa, Israel und den USA nahmen elf österreichische Top-Start-ups unter die Lupe.

Eine Bluetooth-Idee für verloren gegangene Ski und diebstahlsichere Bikes; eine Software, die das Bespielen unterschiedlicher Web-Plattformen automatisiert; eine Open-Source-Storage-Technologie für Batterielösungen; die dreidimensionale Visualisierung von Blutgefäßen; oder ein neuartiges Zuggerät für Wasserski- und Wakeboard-Sportler. Mit solchen und anderen außergewöhnlichen Produkten präsentierten sich im Juli elf österreichische Start-ups bei der zweiten Auflage des Business Angel Summit Kitzbühel, nachdem sie von einer internationalen Fachjury aus 91 Einreichungen nach den Kriterien Technologie, Geschäftsmodell, Marktpotenzial und Team ausgewählt worden waren. Beim „Angel Catching“ wurden sie nochmals von über 100 Investoren aus Österreich, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Israel, Italien, den Niederlanden und den USA unter die Lupe genommen – unter anderem fanden Heinrich Prokop („2 Minuten 2 Millionen“-Investor und CleverClover/Niederlande), Peter Koch (Martin Global AG/Schweiz), Charlie O'Donnell (Brooklyn Bridge Ventures), Philippe Gluntz



Die elf Start-ups des Business Angel Summit 2016: Blue Danube Robotics, Flatout Technologies, Piur Imaging, Waytation (alle Wien), Cape Realmol (Salzburg), ONLIM, PowUnity (beide Innsbruck), blue.sky energy (Frankenburg und Hopfgarten), IMB (Bad Vöslau), TeDaLoS (Biedermannsdorf) und YodelTalk (Schönau)

(Business Angels Europe), Baruch Gindin (Club 100 Plus/Israel) und Harald Oberrauch (Tyrolean Business Angel GmbH) den Weg in die Gamsstadt.

„Mit ihren Investitionen helfen Business Angels mit, dass aus den genialen Ideen unserer Start-ups und Spin-Offs echte Produkte werden. Mit dem jüngsten Start-up-Paket, das mit 185 Millionen Euro die Start-up-Szene befeuern wird, belohnen wir den Einsatz der Investoren und bauen die Starthilfe für Unternehmensgründer weiter aus. Das bringt frisches Geld ins heimische Ökosystem und sorgt für Bewegung am Standort. Für Tirol rechnen wir bis 2020 mit 3.200 Neugründungen und 6.400 neuen Jobs“, verweist Österreichs Wirtschaftsstaatssekretär Harald Mahrer auf die Bedeutung von Start-up-Events.

Diese Vorteile wollen die Veranstalter des Business Angel Summit bei internationalen Investoren besser verankern und diese zu dauernden Partnern im Investorennetzwerk Tirol und bei den aus i2 Business Angels Austria machen. „Instrumente wie i2 Business Angels schaffen einfache Zugänge und Transparenz. Der Dealflow und die Vorselektion

vielversprechender Unternehmen unterstützen Investoren bei der Auswahl geeigneter Projekte“, erklärt aws-Geschäftsführer Bernhard Sagmeister. Und Harald Gohm, Geschäftsführer der Standortagentur Tirol, ergänzt: „Das Investorennetzwerk Tirol fokussiert auf Kapitalgeber mit Interesse an nachhaltigem Wachstum in der Region. Für ‚Ehen‘ über die Flitterwochen hinaus bringen wir also vor allem die richtigen Partner zusammen. Der Lohn für die Investoren: ausführlich geprüfte Technologien, begeisterte Gründerteams und lohnende Investments. Und all das in einer Region, in der andere Urlaub machen.“

Eine Region, die aber noch mehr zu bieten hat, wie die Tiroler Wirtschaftslandesrätin Patrizia Zoller-Frischauf festhält: „Der universitäre Hintergrund ist ein guter Nährboden. Dort steht ein Reservoir von Forschern und Erfindern parat, die wir dazu motivieren müssen, den Sprung ins Unternehmertum zu wagen. Unsere Tiroler Innovationsförderung, Gründer-Netzwerke und zahlreiche Initiativen der Privatwirtschaft machen das Gründerland Tirol attraktiv.“ Mehr Infos gibt's auf [www.businessangelsummit.at](http://www.businessangelsummit.at)

## Blickrichtung Markt

Im Camp Zwei feilen Start-ups an ihrer Marktstrategie und werden auf den Markteintritt vorbereitet.

Einen Achtausender besteigt man bekanntlich nicht in einer Etappe, zwischen Base Camp und Gipfelsieg liegen mehrere Lager. Ähnlich verhält es sich im Geschäftsleben, zwischen einer Idee und dem erfolgreichen Markteintritt liegt ein – oft steiler – Weg. Um Tiroler Start-ups genau beim letzten Teilstück helfend unter die Arme zu greifen, setzten sich Standortagentur Tirol, I.E.C.T., CAST und Werkstätte Wattens an einen Tisch, und feilten an einem „kleinen und schnellen“ Format und gaben ihm den alpin-treffenden Namen Camp Zwei.

„Das siebenwöchige Intensivprogramm wurde bewusst nicht als reines Trockentraining gestaltet“, erzählt

Walter Ischia vom I.E.C.T. Jeden Montag eine Inputsession, Theorie-Workshops zu wichtigen Themen, intensives Coaching konkret am Geschäftsmodell, ein genau zum Team passender Mentor, ein Demo Day zum Abschluss vor Publikum, Investoren und „ehemaligen“ Start-ups. „So ein Format hat in Tirol gefehlt“, sagt Ischia, wie sehr, zeigt das Interesse. Trotz kurzfristiger Bewerbung via Social Media meldeten sich 28 interessierte Start-ups, von denen die Jury nach intensiver Beratung die sieben geplanten plus einen zusätzlichen Teilnehmer auswählte: eine breite Palette, von IT-Spezialisten über Ski-Revoluzzer bis hin zur High-Tech-Idee. Dementsprechend vielseitig waren auch die passenden Mentoren, die, gibt Ischia zu, nicht einfach, aber doch gefunden werden konnten.

Inhaltlich ging es in den sieben Wochen vor allem darum, die Ausgangsidee in Blickrichtung Markt, Zielgruppe und Kunden weiterzuentwickeln, Fragen nachzugehen, was der Markt fordert und was erfolgreich sein kann, an der Geschichte, die der Zielgruppe erzählt wird, zu feilen. Präsentiert wurde am letzten Tag, Jury und Publikum waren beeindruckt. Eine Weiterführung des Formats, so Ischia, sei geplant – bekanntlich gibt es ja nicht nur einen Achtausender. Mehr Info gibt's auf [www.campzwei.at](http://www.campzwei.at)



[ konkret GESEHEN ]

## Den Denkplatz Tirol nutzen



200 Start-up-Interessierte nutzten coole Pitch-Locations im Tiroler Winter.

Tirol ist bekannt für seine imposante Bergwelt – was liegt also näher, als das Angenehme mit dem Kreativen zu verknüpfen. „Skinnovation“ nennt Initiatorin Kathrin Treuting das Event, das nach einem erfolgreichen Piloten im Februar 2015 ein Jahr später wieder erfolgreich über die Bühne, sprich über Pisten und Skihütten ging. Mehr als 200 Start-up-Interessierte erkundeten im März 2016 nicht nur die Tiroler Bergwelt, sondern auch unterschiedliche Geschäftsideen und -modelle.

„Wir haben mit unserer Veranstaltung nicht nur Berge versetzt, sondern dort auch noch Geschäftsideen und Innovationen auf die Spitze gebracht. Mit der Kombination aus Skisport und Vorträgen bzw. Workshops ist es uns nicht nur gelungen, zahlreiche internationale Teilnehmer zu begeistern, sondern auch neue Anreize für das Jungunternehmertum zu setzen“, bilanziert Treuting; wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Innovation & Entrepreneurship der Universität

Innsbruck, die das Event gemeinsam mit der Jungen Wirtschaft der Wirtschaftskammer Tirol organisierte.

Drei verschiedene Skigebiete rund um Innsbruck bildeten den perfekten Rahmen, in dem Unternehmer Einblicke in ihre Erfahrungen gaben und Experten über Themen wie Start-up-Marketing, Schneinnovationen, Crowdsourcing und Leadership sprachen. Die Teilnehmer kamen aus ganz Europa, Igor Deabtur, mit seinem mobilen App „Riders“ Sieger des Ideenwettbewerbs, reiste eigens aus Russland an. Speziell die Kombination aus Start-up-Konferenz und Skiwochenende behagte dem passionierten Skifahrer: „Konferenzräume killen jegliche Inspiration, die Berge sind hingegen jeden Tag anders und bieten immer wieder neue Herausforderungen.“ Skinovation war jedenfalls ein voller Erfolg, Nummer 2 wird vom 9. bis 11. März 2017 stattfinden. Übrigens: Gepitcht wird bei Skinovation nicht im Elevator, sondern im Skilift. Wo sonst. Info: [www.skinovation.io](http://www.skinovation.io)

FAKTEN. INFOS.

[ Thema: Start-up-Events ]

Mit der I.E.C.T.-Challenge wendet sich das Netzwerk rund um Business Angel Hermann Hauser an Start-ups auf Investorensuche. Die fünf besten Start-ups können vor Hauser und den I.E.C.T. Capital Partners pitch, für den Sieger gibt's eine Woche Cambridge für die Erweiterung des eigenen Netzwerks. Ende der Anmeldefrist für die erste Challenge ist der 1. September 2016. Mehr Informationen gibt's auf [www.iect.at/iect-challenge-de](http://www.iect.at/iect-challenge-de)

Seit 2012 gibt es den Start-up Day von CAST und aws, der einen Erfahrungsaustausch und viel Information rund um das Thema Gründung und Unternehmertum bietet, zudem auch die Möglichkeit zum Netzwerken. Info: [www.cast-tyrol.com](http://www.cast-tyrol.com)

Der StartUp-Club Tirol ist der regelmäßige Treffpunkt für GründerInnen und für all jene, die am Thema Gründung interessiert sind. Die von I.E.C.T., den Austrian Startups und der Standortagentur Tirol veranstalteten Abende bieten Erfahrungswerte von Jungunternehmern und allen, die ihre Gründungsidee in einer Runde präsentieren möchten, die Möglichkeit eines Open Pitch. Info: [www.standort-tirol.at/termine](http://www.standort-tirol.at/termine)





# STANDORT

Thema: [ F&amp;E-AUSGABEN ]

Tirol ist ein Top-Technologiestandort

Die F&E-Daten der Statistik Austria für 2013 weisen Tirol als Technologieland aus: Die Forschungsquote lag bei 3,12% (Österreich 2,97%, EU 2,0%). Die Forschungsausgaben beliefen sich auf 911 Mio. Euro (2011: 729 Mio.), davon entfielen 578 Mio. auf Unternehmen (2011: 416 Mio.). 41,5% der Tiroler F&E-Ausgaben wurden 2013 für angewandte Forschung aufgewendet.

## Stoßwellen für Herzensangelegenheiten

HeaRT Regeneration Technologies:

Überlebt man einen Herzinfarkt, bleibt eine Narbe am Herzen zurück – nicht mehr reparierbares Gewebe des Herzmuskels. „Dazu kommt, dass die Gewebeareale rund um die Narbe chronisch unterversorgt sind und ihre Funktion nicht mehr zur Gänze erfüllen können“, weiß Johannes Holfeld. Als Folge sinkt die Leistungsfähigkeit der Patienten drastisch, das unterversorgte Areal ist daher Ziel regenerativer Stammzellen- und Gentherapien, der Mitarbeiter der Innsbrucker Uniklinik für Herzchirurgie setzt hingegen auf die „Kraft“ der Stoßwellen.

Stoßwellen sind in der Medizin nichts Unbekanntes, zum Einsatz kommen sie etwa zur Nierensteinzertrümmerung oder bei Wund- und Knochenheilungsstörungen. Holfeld will Stoßwellen nun zu (s)einer Herzensangelegenheit machen. Gemeinsam mit der Konstanzer Nonvasiv Medical GmbH wurde der kleinste Stoßwellenkopf der Welt entwickelt – mit ihm soll während einer Herz-Bypass-Operation das offene Herz mit Stoßwellen stimuliert werden. Die „unendlich beeindruckenden Effekte“ konnten schon im Zellkultur- und Tiermodell sowie in einer ersten klinischen Studie an zehn Patienten beobachten werden. Holfelds Team belegte dabei die Sicherheit und Machbarkeit der Methode, „zudem konnten wir in unseren experimentellen Studien aufklären, wie die Stoßwellentherapie



Der Herzchirurg Johannes Holfeld erforscht die Selbstregeneration von geschädigtem Herzmuskelgewebe. Der innovative Stoßwellenkopf dazu wurde schon entwickelt, Vorstudien wurden erfolgreich abgeschlossen, mit dem Südtiroler Unternehmer Harald Oberrauch fand das Tiroler Start-up HeaRT einen potenten Investor.

funktioniert“. Die Stoßwellen scheren an der Zelloberfläche kleine, mit Proteinen, RNA und Wachstumsfaktoren gefüllte Bläschen ab, diese stimulieren bei benachbarten gesunden Zellen einen bestimmten Rezeptor. Dieser wiederum setzt als Teil des angeborenen Immunsystems ein Selbstheilungsprogramm in Gang, das zu neuem Wachstum von Blutgefäßen führt.

Mit diesen Ergebnissen entschloss sich Holfeld, den Weg aus dem Forschungslabor in die Klinik einzuschlagen. Den Businessplan für das Start-up HeaRT – Heart Regeneration Techno-

logies erstellte er beim Wettbewerb adventure X, „wertvolle Unterstützung waren CAST, die Standortagentur Tirol sowie eine aws-PreSeed-Förderung“. Ein Paket, das gemeinsam mit wissenschaftlichen Auszeichnungen bei der Investorensuche helfen sollte: „CAST- und aws-Förderung bedeuten, dass das Konzept von Experten bewertet wurde, ein Wissenschaftspreis, dass Fachleute die Forschung überzeugend finden, adventure X, dass es einen evaluierten Businessplan gibt.“ Und das Gesamtpaket zeigte Wirkung. „Für mich als Business Angel ist

es ganz wichtig, nicht nur in eine innovative Idee zu investieren, sondern vor allem in das Team. Die Personen hinter ‚HeaRT‘ haben mich von Anfang an überzeugt“, hält Harald Oberrauch fest. Der Südtiroler Unternehmer ließ auch den wirtschaftlichen und medizinischen Ansatz durch die Boston Consulting Group unter die Lupe nehmen (Kostenpunkt 250.000 Euro), ehe er sich mit seiner Tyroler Business Angel GmbH an HeaRT beteiligte.

Der nächste Schritt ist nun eine multizentrische und internationale

Studie mit 200 Patienten. 5,5 bis 6,5 Millionen Euro schätzt Holfeld für die geplanten vier Jahre. Geld, das Oberrauch im Extremfall sogar alleine zur Verfügung stellen würde. Ein Antrag auf ein EU-Projekt ist aber gestellt, je nach Höhe der Förderung schießt der Südtiroler Investor die Differenz zu. Harald Oberrauch will übrigens – ganz im Sinne eines Business Angels – mehr als Geld in das Unternehmen einbringen, für Entwicklung und Produktion der Stoßwellengeräte steht das Know-how seiner Firma Durst zur Verfügung. ]

### DREI FRAGEN AN [ Hermann Hauser ]

#### Was reizt Sie an der Tiroler Start-up-Szene?

Hermann Hauser: Als mich mein Cousin Josef vor über zwei Jahren angesprochen hatte, dass es viel Potenzial in Tirol gibt, war ich ehrlich gesagt noch etwas skeptisch. Wir haben 2015 mit der Alpbach Summer School begonnen, nach Forschungsprojekten mit kommerzieller Verwertbarkeit zu suchen und mit diesen zu arbeiten. Und ich war sehr überrascht, wie gut die Qualität der Projekte hier im Alpen- und Voralpenraum ist. Diese sind nämlich genau so gut wie jene, die ich im Silicon Valley oder in Cambridge sehe. Deshalb habe ich mich dazu entschlossen, mit meinen Cousins Josef und Hannes das I.E.C.T. Hermann Hauser zu gründen. Es ist natürlich klar, dass mich Tirol als gebürtiger Tiroler besonders reizt.

#### Wo hat das Tiroler Start-up-Ökosystem Aufholbedarf?

Wichtig ist es, ein Klima zu schaffen, das motivierend und unterstützend für gute Leute und Ideen ist. Mit den Universitäten und den erfolgreichen Unternehmen am Standort gibt es meiner Meinung nach ein tolles Potenzial.

#### Wie kann man Know-how aufbauen, das die Szene braucht?

Vieles ist schon da. Ich sehe die Voraussetzungen ähnlich wie in Cambridge vor ungefähr 20 Jahren. In dieser Phase ist es insbesondere wichtig, dass man Unternehmertum konsequent fördert, die besten Ideen unterstützt und die Angebote am Standort so abstimmt, dass sie die besten Voraussetzungen für die Start-ups schaffen.

Risikokapital-Unternehmer Hermann Hauser ist Gründer des „Institute for Entrepreneurship Cambridge-Tirol“ (I.E.C.T.)



Foto: Andreas Friede

[ konkret GESEHEN ]

## Gründerumfeld mit Tradition

Im Jahr 1895 kam ein gewisser Daniel Swarovski in den kleinen Tiroler Ort Wattens und startete seine Kristallschleiferei am Wattenbach – der Rest ist Tiroler Wirtschaftsgeschichte. Und knapp 120 Jahre später ist an eben dieser Stelle wieder Gründergeist zu spüren.

2015 nahm der Swarovski-Konzern 2,2 Millionen Euro in die Hand (die gleiche Summe folgt 2016), um Teile des alten Werk 2 für ein Gründerzentrum zu adaptieren. „Bei uns ist der Werkstättencharakter echt“, sagt Matthias Neeff, Geschäftsführer der von der Gemeinde Wattens und der D. Swarovski KG betriebenen Destination Wattens Regionalentwicklung GmbH. „In der Werkstätte Wattens wollen wir Start-ups in ihrer Entwicklung begleiten und langfristig ansiedeln“, betont Neeff. Ein Konzept, das sich auch in der Raum-Konzeption niederschlägt. Dem Co-Working-Space sind 550 Quadratmeter für 30 Arbeitsplätze

gewidmet, ebenfalls 550 Quadratmeter nehmen die Team-Offices ein, die von „gständenen“ Start-ups gemietet werden. Dazu kommen für „produzierende Mieter“ noch mietbare Werkstättenflächen sowie das Fablab im Nebengebäude. „Wir bieten aber nicht nur Infrastruktur“, spricht Neeff das Serviceangebot des Hauses an: Coaching- und Mentoring-Programme, Acceleratoren sowie Vorträge und Seminare. Die dritte Säule des Konzepts sei ein umfangreiches Netzwerk, das zu Unis, Investoren, Experten und Förderstellen aufgebaut und für die Partner vor Ort geöffnet wird.

Jedenfalls sind die Werkstätte und ihr kollaboratives Arbeitsumfeld schon jetzt u.a. mit dem Gründergeist von Anyline, Kiveno, Micro Guided Systems und Gronda besetzt: Und mit der ersten Fraunhofer-Niederlassung in Tirol weht auch schon Forschergeist am Wattenbach. Info gibt's auf [www.destination-wattens.at](http://www.destination-wattens.at).



Der Co-Working-Space der Werkstätte Wattens verfügt 30 Arbeitsplätze.

## Akademischer Humus

Die Tiroler Universitäten und Fachhochschulen sorgen für den guten Nährboden der Start-up-Szene.

Rund 40.000 junge Menschen studieren in Tirol, zudem lehren und forschen an den acht Universitäten und Hochschulen quer über alle Fachrichtungen hinweg knapp 5000 Forscherinnen und Forscher – und viele von ihnen verfolgen eine Idee, Erlerntes oder Neues in ein eigenes Unternehmen einzubringen.

War es etwa bei Kathrin Prantner und E-SEC die wirtschaftliche Umsetzung einer Bachelor-Arbeit am Informatikinstitut der Universität Innsbruck, flossen in die ViraTherapeutics GmbH Erkenntnisse rund um die neuartige Behandlung von fortgeschrittenen Tumoren auf Basis krebstötender Viren, welche die Virologin Dorothee von Laer an der Medizinischen Universität Innsbruck gesammelt hatte.

Johannes Hilbe kombinierte sein Know-how aus 20 Jahren Arbeit als Krankenpfleger sowie ein Studium der Medizinischen Informatik an der Tiroler Privatuniversität UMIT, um mit einem Alarmsystem, das Stürze von Patienten aus dem Pflegebett verhindern soll, als Unternehmer durchzustarten.

Und an der Innsbrucker Fachhochschule MCI entstand die Idee für eine innovative Technologie zur Biokohle-Holzvergasung, deren Umsetzung setzte sich das Start-up Syn-Craft zum Ziel – zwei Kraftwerke sind



Acht Hochschulen und 40.000 Studierende bieten Potenzial für Start-ups.

schon am Laufen, zwei werden derzeit gebaut.

Doch nicht nur unter Studierenden und Forschern hat das Thema Entrepreneurship in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen, auch die Hochschulen selbst legen immer mehr Wert auf ihre Start-up- und Spin-off-Aktivitäten und etablierten dafür zuständige Serviceeinrichtungen. Die Uni Innsbruck ging sogar einen Schritt weiter: Mit dem Lehrstuhl für Innovation und Entrepreneurship – unter der Leitung von Johann Füller – wurde die Möglichkeit für Studierende geschaffen, theoretisches Wissen direkt in der Praxis umzusetzen. Eine Initiative, die dort entstand, verknüpfte Innovation und Sport und schuf mit Skinnovation das erste Tiroler Start-up Event auf Ski. ]



# SERVICES

Thema: [ FÖRDERPROGRAMME ]

Spitzenplatz für Österreich in der EU

■ Laut Global Entrepreneurship Monitor Austria Report 2014 liegt Österreich bei Vorgründungen und neuen Unternehmen in der vorderen Hälfte des Vergleichs mit anderen innovationsbasierten Ländern an 13. Stelle. EU-weit verfügt Österreich über das bestbewertete System spezifischer Förderprogramme für Unternehmen. Die Förderlandschaft ist sehr vielfältig (finanzielle sowie nicht-finanzielle Unterstützungsleistungen) und konzentriert sich besonders auf innovative Unternehmen und Start-ups.

## „Ideen mit Netzwerken stärken“

DREI FRAGEN AN  
[ Harald Oberrauch ]

Harald Gohm, Geschäftsführer der Standortagentur Tirol, sieht viele gute Ideen sowie zunehmend privates Kapital für innovative Geschäftsmodelle im Land und denkt an Start-up-Hubs auf Tiroler Berggipfeln.

**STANDORT:** Der Tiroler Tourismus setzt auf Gastfreundschaft. Gibt es eine solche auch für Start-ups?

**HARALD GOHM:** Vorab – nicht jede Gründung ist ein Start-up. Start-ups sind schnell wachsende, skalierbare und innovative Geschäftsmodelle. Tesla etwa kommt nicht aus dem Autobereich, versucht aber, bestehende Geschäftsmodelle herauszufordern. Und die Umsetzung solcher neuer Geschäftsmodelle versuchen wir zu unterstützen.

**STANDORT:** Wie schaut diese Unterstützung konkret aus?

**GOHM:** Wir ermutigen und ermuntern Studierende und Menschen mit innovativen Ideen, sich selbstständig zu machen, und veranstalten dazu Ideen- und Gründerwettbewerbe, vermehrt aber schnelle Formate, etwa an einem Wochenende.

**STANDORT:** Wo besteht in Tirol Nachholbedarf?

**GOHM:** Unsere größte Lücke ist das Kapital, nicht die Idee. Mit Ideen stehen wir im Vergleich zur Größe des Landes gut da, der universitäre Hintergrund zeichnet uns im Vergleich zu Standorten mit gleicher Einwohnerzahl aus. Die Menschen mit Ideen suchen Industrie- und Finanzierungspartner und dabei haben sie

Schwierigkeiten. Dem versuchen wir mit Netzwerken von Investoren und Business Angels sowie Private-Equity-Unterstützung Abhilfe zu schaffen. Oder mit Veranstaltungen wie dem Business Angel Summit in Kitzbühel. Wir verknüpfen solche Events auch immer mehr mit Sport, Freizeit und Outdoor, wollen z.B. Skifahren, Start-ups und Finanziers verbinden.

**STANDORT:** Wer Kreativität sucht, geht nach Berlin, wer Kapital sucht, nach London. Warum sollte ein Start-up nach Tirol kommen?

**GOHM:** Der Outdoorbereich und alpine Technologien sind in Tirol stark, alpines Lebensgefühl kann bis in den Lebensmittelbereich reichen. Dazu kommen noch High-Tech-Schienen an den Unis. In diesen Bereichen haben Start-ups Chancen und Möglichkeiten. Dazu kommen noch weiche Standortfaktoren.

**STANDORT:** Die da wären?

**GOHM:** Urbanes Leben ist anstrengend und teuer, Fragen wie Vereinbarkeit von Beruf und Familie, Freizeit, Lebensqualität spielen auch eine Rolle. Und man ist gut erreichbar – vom Tiroler Unterland brauche ich keine Stunde zum Flughafen München.

**STANDORT:** Gibt es noch weitere Aktivitäten?



Harald Gohm: „Start-ups sollen Tirol als einen Raum abspeichern, der gute Rahmenbedingungen hat.“

**GOHM:** Wir arbeiten an Konzepten, internationale Start-ups z.B. in ihrer Teambuildingphase nach Tirol zu bringen, Tirol als temporärer Drehpunkt für Start-ups. Wir wollen Start-up-Hubs etwa auf Berggipfeln oder an ungewöhnlichen Orten schaffen und ein interessantes Programm über Rafting und Skifahren hinaus bieten: Pitching vor Tiroler Firmen und

„Wir wollen Tirol zu einem temporären Drehpunkt für Start-ups machen.“

Investoren, Kontakte zur Uni, Firmen sollen ihre Problemstellungen darlegen – vielleicht findet sich ein Start-up aus Singapur mit der Lösung.

**STANDORT:** Ein Verknüpfen von Werten des alpinen Raums mit dem Start-up-Gedanken...

**GOHM:** ...ja. Die Start-ups sollen Tirol als einen Raum abspeichern, der nicht nur alpin ist, sondern auch Unis, Investoren und gute Rahmenbedingungen hat. Und vielleicht ist eines dabei, das mit seiner nächsten Idee, mit seinem nächsten Unternehmen hierher kommt, weil es weiß, dass es damit nach Tirol passt. ]

Warum hat Ihre Tyrolean Business Angel GmbH den Firmensitz in Innsbruck?

Harald Oberrauch: Tiroler sind Tüftler und begeistert, etwas zu tun – diese Mentalität braucht es, um etwas auf die Beine zu stellen. In Nordtirol ist das Umfeld mit den Institutionen z.B. der Standortagentur Tirol besser aufgestellt als in Südtirol. Es ist – gegenüber Italien – eine Rechtssicherheit gegeben. Zudem sind die Wege extrem kurz.

**Wie wichtig sind für Sie Netzwerke?**

Extrem wichtig. Der Business Angel ist kein klassischer Investor; er ist fast ein Berater, der in väterlicher Funktion versucht, den Jungunternehmer zu unterstützen. Netzwerk ist daher ausschlaggebend, ich kann ja nicht jeden Markt, nicht jeden Kunden kennen. Wichtig ist daher, andere Business Angels in deren Spezialgebieten zu fragen, sich mit ihnen auszutauschen.

**Wo sehen Sie Chancen für Kooperationen von Start-ups und Industrie?**

Ein Business-Modell, das Zukunft hat. Große, aber auch kleinere Unternehmen sind meist mit dem „Daily Business“ so stark beschäftigt, dass sie wenig Zeit bzw. nicht geeignete interne Strukturen für neue querdenkende Ideen haben. Durch Kooperationen mit Start-ups kann ein bestehendes Unternehmen viel Zeit gewinnen und den Fokus viel präziser auf die Umsetzung setzen. Mein Motto in dieser Angelegenheit heißt: „Es frisst nicht der Große den Kleinen, sondern der Schnelle den Langsamen!“

Harald Oberrauch ist Inhaber der Unternehmen Durst und Alupress



[ konkret GESEHEN ]

## Finanzielle Partnervermittlung

Rund 37.000 Unternehmen werden in Österreich jährlich gegründet, das Thema Finanzierung ist dabei ein Dauerbrenner. Oft fehlt es am notwendigen Kapital und an Sicherheiten, die klassische Kreditfinanzierung via Bank wird zunehmend schwieriger, um die Wachstumsphase zu finanzieren. Ihr Beginn kann durch öffentliche Förderungen bedient werden, sobald der Kapitalbedarf aber größer wird, gibt es nur wenige Venture Capitalists, die in dieser frühen Phase einsteigen. Eine Möglichkeit, diese Lücke zwischen öffentlicher Startfinanzierung und Venture Capitalists zu schließen, sind Business Angel Investments.

Doch wie finden potenzielle Business Angels und Venture Capitalists überhaupt Start-ups, die finanzielle Unterstützung benötigen? – Seit 2012 in Tirol mit dem Investorennetzwerk Tirol: „Unser Ziel ist es, in unserem Netzwerk nach dem Investor zu suchen, der zur Start-up-Idee bzw. zum Unternehmen passt“, beschreibt Marcus Hofer, der bei der Standortagentur Tirol das Investorennetzwerk betreut, seine Arbeit. Seit 2012 konnten zehn Deals abgeschlossen werden, weitere sind derzeit in der Pipeline. Neben der Vernetzung im Land sieht Hofer die Vernetzung über die Grenzen hinaus als seine Aufgabe, zudem will er in Zukunft Netzwerk-Mitglieder vermehrt auch als Mentoren für Start-ups gewinnen. Das erweiterte Netzwerk verfügt in der Zwischen-



Marcus Hofer: „Suchen im Netzwerk nach dem passenden Investor.“

zeit über mehr als 150 Investoren und Business Angels aus dem In- und Ausland, darunter etwa die Tyrolean Business Angel GmbH, das von Hermann Hauser gegründete I.E.C.T. und die Curator Holding. Über die Grenzen sichtbar macht sich das Investorennetzwerk mit dem Business Angel Summit in Kitzbühel, er diene aber, sagt Hofer, auch der Start-up- und Business-Angel-Positionierung Tirols. Eine Positionierung abseits der gehypten Start-up-Standorte wie Berlin oder London, die durchaus Sinn macht, bieten doch die im Umfeld der Unis und Fachhochschulen entstehenden Neugründungen so manche attraktive Investitionsmöglichkeit.

Info: [www.standort-tirol.at/investorennetzwerk](http://www.standort-tirol.at/investorennetzwerk)

## Ein gründliches Qualitätssiegel

Seit seiner eigenen Gründung hat das Gründerzentrum CAST über 200 Uni-Teams von der ersten Geschäftsidee bis zur erfolgreichen Umsetzung begleitet.

Wenn jemand von der Uni zu uns kommt und sagt, ich hätte da eine Idee für ein Unternehmen, könnt ihr euch die anhören, dann antworten wir mit ‚Ja‘ und schauen auch, ob wir helfen können – wir sind ein offenes Haus“, bringt Pinar Kilickiran die CAST-Philosophie auf den Punkt. 2002 erlebte das akademische Gründungszentrum als gemeinsame Einrichtung von Uni Innsbruck, Medizinuni Innsbruck, MCI und Standortagentur Tirol seine eigene Gründung: Im Rahmen einer bundesweiten Initiative entstanden in Österreich sieben AplusB-Zentren, um eine Brücke zwischen Wissenschaft und Wirtschaft zu bauen. Mehr als 700 Gründungen gingen seither aus dieser Initiative hervor, mit 74 neuen Unternehmen trägt Tirol seinen Anteil dazu bei, zudem wurden mehr als 346 qualifizierte Arbeitsplätze am Standort Tirol geschaffen.

„Am Anfang schauen wir, was die Idee ist. Eventuell können wir auch schon sagen, ob es Ähnliches schon gibt“, berichtet Kilickiran über das Erstgespräch, „zudem machen wir eine kleine Marktrecherche und treffen uns mit dem Team wieder.“ Wichtig sei aber auch der Eindruck, den das Team hinterlasse, ob es ihm mit der Verfolgung der Geschäftsidee auch ernst sei. Trifft dies zu und sehen die CAST-Experten einen Markt für die Idee, wird das Team

in das Pre-Incubation-Programm aufgenommen. Es folgt eine genaue Marktanalyse, für die CAST z.B. auf Experten der aws zurückgreift, man begibt sich gemeinsam auf die Suche nach geeigneten Businessmodellen, es werden Prototypen verbessert, Finanzpläne erstellt, Businesspläne erarbeitet. „Im Prinzip ist es eine Art Projektmanagement, das wir mit den Teams machen“, sagt die Gründungsberaterin und Expertin für Physical Sciences & Life Sciences. Ein Prozess, bei dem auch knifflige Fragen auftauchen können z.B. wenn rechtlich abgeklärt werden muss, wem ein Patent eigentlich gehört. Zudem ist es ein Ziel des Coachings, die Teams „förderungsfit“ zu machen, „insofern sehen wir uns in einer Pre-PreSeed-Phase“.

Überzeugt das Team auch den CAST-Beirat, wird es zum offiziellen CAST-Team. Mehr als 200 Ideen wurden seit Beginn begleitet, 74 schafften es ins CAST-Portfolio, vertreten sind die unterschiedlichsten Technologie- und Innovationsbranchen, wobei, so Kilickiran, Schwerpunkte in den Bereichen Life Science und IT auszumachen seien. Ein CAST-Team zu sein, ist sozusagen eine Art Gütesiegel, wissen doch mögliche Fördergeber wie aws (Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft) oder FFG (Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft) bzw. potenzielle Investoren, dass die gründungswilligen Teams gut vorbereitet und ihre Geschäftsideen geprüft wurden. Info: [www.cast-tyrol.com](http://www.cast-tyrol.com) ]



Pinar Kilickiran: „Im Prinzip machen wir mit den Teams ein Projektmanagement.“

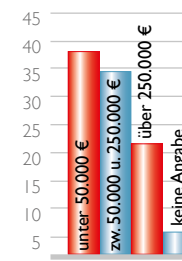


# STANDORT

Thema: [ FINANZIERUNG ]

Der Kapitalbedarf Tiroler Start-ups

Für den Tiroler Start-up-Szenemonitor wurden 146 Tiroler Gründer und Gründungsinteressierte befragt, bezüglich Finanzierung zeigt das Stimmungsbild, dass 38% weniger als 50.000 Euro benötigen sowie 34% zwischen 50.000 und 250.000, 22% brauchen mehr.



DREI FRAGEN AN  
[ Wieland Alge ]

Sie bezeichnen Ihre Unternehmensgründung im Jahr 1999 als einen Sprung ins sehr kalte Wasser...

Wieland Alge: ...das auch sehr dunkel war: Wir sind reingesprungen und wussten nicht, ob wir auf einer spitzen Klippe landen und tot sind. Haben Sie sich damals überlegt, wo Sie in 15 Jahren sein wollen?

Wir sind aus der Uni rausgestolpert und haben uns nicht überlegt, was in fünf oder zehn Jahren, sondern was in fünf oder zehn Wochen sein wird. Nachdem sich nach ein paar Monaten herauskristallisiert hat, dass wir mit den paar Ur-Kunden eine Chance haben, etwas Standardisiertes zu entwickeln, wussten wir Ende 2000, Anfang 2001, dass es das sein könnte. Unverdient, weil nicht geplant, aber die Once-in-a-Lifetime-Chance. Rückblickend war es vielleicht etwas falsch, gute Kunden rauszupicken und sehr viel für sie zu machen. Das Anschubsen war zwar angenehm, aber irgendwann beginnt es zu bremsen.

Sie sind 2007 an die Börse gegangen – ein geplanter Börsengang?

Nein, 2006 hatten wir rund sechs Millionen Umsatz und 50 bis 60 Mitarbeiter, waren eigentlich ein Zwerg. Es war aber klar, dass wir – wenn wir weiterwachsen und auf eine relevante überregionale Bühne kommen wollen – mehr machen müssen. Eine Möglichkeit war Verkauf, eine zweite die Suche nach neuem Eigenkapital, die dritte eben die Börse.

Wieland Alge ist CEO/General Manager der Barracuda Networks AG in Innsbruck



Foto: Standortagentur

## Virtuell geschulte Sicherheit

Von der Bachelorarbeit zum Unternehmen, das weltweit schon acht Millionen mal Mitarbeiter virtuell in Sachen IT-Security geschult hat – E-SEC punktet mit 3D, Visualisierung und der Konfigurierbarkeit des Contents.



Kathrin Prantner: „Zur Zeit der Firmengründung haben wir noch studiert.“

STANDORT: Warum gründeten Sie E-SEC schon während des Studiums?

KATHRIN PRANTNER: Die Idee ist während der sehr wirtschaftlich ausgerichteten Bachelorarbeit der Mitgründer Christian Molterer und Christian Brandl entstanden. Dann wollten wir schauen, ob sie auch wirtschaftlich umsetzbar ist – beim Businessplan-Wettbewerb adventure X waren wir gleich unter den Top 10 und haben auch den CAST IT Business Award gewonnen.

STANDORT: Ausgangsidee war die virtuelle IT-Security-Schulung?

PRANTNER: Ja. Damals wussten viele Mitarbeiter noch nicht, auf was zu achten ist. Es kamen dann erste Sicherheitsrichtlinien in Unternehmen – schriftlich, für Laien nicht zu verstehen. Daher der Gedanke, dies visuell mit 3D-Welten aufzuarbeiten, damit sich die Mitarbeiter leichter tun. Das war die entscheidende Idee, dazu kommt die Konfigurierbarkeit – der Kunde kann jeden Text, jedes Bild anpassen, kann sich 3D-Schauplätze im virtuellen Büro aussuchen. STANDORT: Wie war der Unternehmensstart?

PRANTNER: Ein Startkapital war durch die Preise da, neben dem Studium haben wir auch gearbeitet. Ein kleines feines Büro haben wir aber relativ schnell angemietet, um Professionalität zu zeigen. Dann sind wir auf Kundenfang gegangen, richtiges Klinkenputzen. Über das Netzwerk, das wir während der Wettbewerbe geschaffen haben, versuchten wir Kontakte zu knüpfen – und fanden mit dem Raiffeisen Rechenzentrum und der TIWAG zwei Unternehmen, die uns die Chance gaben.

STANDORT: 2009 konnte E-SEC einen Investor gewinnen.

PRANTNER: Wir wussten, dass wir Gas geben müssen, um groß zu werden – und dafür Geld brauchen. Über unser Netzwerk haben wir eine Investorengruppe aus Deutschland gefunden und uns gesagt: Das probieren wir. Seitdem ist die Gruppe als Firmenpartner dabei, arbeitet aber auch aktiv mit, gibt Feedback und vermittelt Kontakte.

STANDORT: Das Zielpublikum des Zehn-Mann-Betriebs E-SEC sind Firmen mit mehr als 1000 Mitarbeitern...

PRANTNER: ...es war schnell klar, dass wir in Tirol zu wenig Potenzial haben, daher war unser Vertrieb von Anfang an auf den ganzen deutsch-

sprachigen Raum ausgerichtet. Mittlerweile gibt es aber auch eine neue Produktlinie, eine Cloudanwendung, die auch kleine Kunden ohne großen Aufwand zubuchen können.

STANDORT: Mit diesem Zielpublikum – war eine Abwanderung nach Wien oder München nie ein Thema?

PRANTNER: Der Standort in Tirol ist für uns sehr wichtig. Wir sind sportlich, lieben die Berge, brauchen Erholung und Energie – wir sind tirolverliebt. Einen Wechsel haben wir nie ernsthaft überlegt. Im Gegenteil: Unsere Partner kommen sehr gerne zu Schulungen zu uns. ]

### E-SEC

Im Jahr 2005 gründeten Kathrin Prantner, Christian Molterer und Christian Brandl die E-SEC GmbH und spezialisierten sich auf Security Awareness: Mitarbeiter bewegen sich mittels einer eigens entwickelten Software durch ein virtuelles Firmengebäude und erlernen interaktiv Verhaltensweisen zu Sicherheitsstandards. Inzwischen hat E-SEC acht Millionen mal Mitarbeiter geschult. Infos: [www.e-sec.com](http://www.e-sec.com) und [www.explodo.com](http://www.explodo.com)

[ konkret GESEHEN ]

## Genauere Blicke unter Wasser

Die Firma, gibt Frank Steinbacher lachend zu, war irgendwie eine Verlegenheitslösung. Ein mit Riegl Laser Measurement Systems betriebenes FFG-Projekt zur Entwicklung einer neuartigen Gewässervermessung war 2010 am Auslaufen, für ein angedachtes EU-Projekt brauchte es ein Unternehmen, das die entwickelte Technologie kommerziell anwendet – die Geburtsstunde von Airborne Hydro Mapping (AHM) als Spin-Off der Uni Innsbruck.

Aus dem EU-Projekt wurde nichts, aus AHM mit CAST und einer aws-PreSeed-Förderung als „Door-Opener“, wie Steinbacher sagt, ein Unternehmen mit heute 24 Mitar-

beitern und weltweitem Alleinstellungsmerkmal. Ausgangspunkt für AHM war Steinbachers Dissertation bei Markus Aufleger, in der er reale Gewässer am Computer virtuell nachzeichnete, um ihr Verhalten z.B. bei Hochwasser zu simulieren. Für die Berechnung brauchte es Messdaten von Unterwasserstrukturen, die mit Messlanzen oder Echolot arbeitsaufwendig erhoben werden. „Warum nicht von oben mit einem Laser messen?“, fragte sich Steinbacher. Und zwar mit einem grünen Laser, der die Wasseroberfläche durchdringt und die Unterwassergeometrie inzwischen bis zu einer Tiefe von 30 Meter auf zehn Zentimeter genau vermisst. Steinbacher: „Mit dieser Genauigkeit kann das sonst niemand.“ Zuerst wurde von einer Hebebühne aus gemessen, dann vom Helikopter, schließlich vom Flugzeug aus. Marktübliche Software zur schnellen Visualisierung und Prozessierung der enormen Datenmengen gab es nicht, folglich wurde eine eigene entwickelt. Für Aufträge fliegt das AHM-Flugzeug mit Spezial-Laserplattform nun in ganz Europa, vermisst und visualisiert flache Küstengewässer, optimale Seekabelwege, Flüsse für Geschiebemanagement und Hochwasserschutz. Die AHM-Visualisierungskompetenz riesiger Datensätze hat sich übrigens auch über Wasser herumgesprochen: Für das Potsdamer Max-Planck-Institut visualisierte die AHM-Software die kürzlich bewiesenen Einsteinschen Gravitationswellen. Info: [ahm.co.at](http://ahm.co.at)



Frank Steinbacher vermisst Unterwasser-geometrie nicht per Hand, sondern mit Laser aus der Luft.

## Belastungsmessung in der Röhre

2006 hatte das Start-up Ergospect einen Prototypen, heute sind ihre High-Tech-Belastungsergometer für Magnetresonanztomografie weltweit im Einsatz.

Es war die Frage zweier Ärzte: Besteht die Möglichkeit, Stoffwechselerkrankungen in der Wadenmuskulatur mit einem Magnetresonanz-kompatiblen Belastungsgerät zu diagnostizieren? Der Frage folgten einige Überlegungen und Entwicklungsschritte, bis der Radiodiagnostiker Michael Schocke und der Chirurg Andreas Greiner ihren Prototypen fertiggestellt hatten. Und mit diesem entstand die nächste Idee, der Schritt in die Selbstständigkeit. 2005 wurden sie als Gründerteam ins Gründerzentrum CAST aufgenommen, 2006 folgte der erste Platz beim Businessplanwettbewerb adventure X, 2008 die Firmengründung von Ergospect. Da war auch schon Thomas Hugl mit im Boot, die zwei Ärzte der Medizinuni Innsbruck hatten den Betriebswirt als Geschäftsführer engagiert.

„Ich habe 2007 bei Ergospect angefangen – in einem leeren Büro, allein mit einem nicht verkaufbaren Prototypen“, blickt Hugl zurück. Der Weg bis 2010 wurde mit Eigenkapital und Förderungen – etwa aus dem PreSeed- und Seed-Programm der aws – finanziert. In der Zwischenzeit hatte das Start-up schon ein ganzes Muskelpaket (Geräte für Unterschenkel, Oberschenkel, Gesäß) im Programm und ging mit dem Diagnostic Pedal Cardio das nächste Projekt an: ein Ergometer, mit dem



Thomas Hugl: „Die Überschaubarkeit des Standorts Tirol ist ein Vorteil.“

koronare Herzerkrankungen durch simulierte Belastungssituationen im MRT früh diagnostiziert werden können. Dafür konnte Ergospect (gemeinsam mit der Innsbrucker Infpro IT Solutions und den Unikliniken für Radiologie bzw. Kardiologie) von 2011 bis 2014 auf eine 600.000-Euro-Förderung aus der K-Regio-Initiative des Landes Tirol zurückgreifen. Ein Jahr brauchte man für den Prototyp, Jahr zwei und drei waren für eine Studie anberaumt, seit 2014 ist man serienreif. Die ersten Exemplare sind schon ausgeliefert, stehen in Japan, Europa und den USA, das Feedback, sagt Hugl, ist sehr gut.

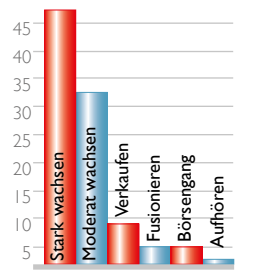
Am Laufen sind schon die nächsten Projekte, zwei zusätzliche Anwendungsgebiete im MRT (Kniegelenk, neurologische Untersuchungen des Rückens) sowie ein Feature, das den Diagnostic Pedal Cardio über die Pulsfrequenz steuert. Kooperiert wird für Letzteres mit der Tiroler Privatuni UMIT, ein Plus des Standorts, das auch Hugl schätzt: „Die Überschaubarkeit ist ein Vorteil. Man kennt sich im Cluster Life Sciences Tirol und tauscht sich untereinander aus. Wichtig am Standort sind auch die Klinik und die Unis, mit denen wir eng zusammenarbeiten.“ Mehr Info auf [www.ergospect.com](http://www.ergospect.com) ]



# START-UPS

Thema: [ ZUKUNFT ]  
Fünf-Jahres-Pläne Tiroler Start-ups

Auf die Frage, mit was sie in den nächsten fünf Jahren rechnen, geben sich Tiroler Start-ups optimistisch. 48% wollen stark wachsen, 32% zumindest moderat, acht Prozent wollen verkaufen, fünf Prozent fusionieren bzw. an die Börse, nur ein Prozent will seine Tätigkeit einstellen.



## iSYS: Punktgenaue Operationen mit Roboters Hilfe

Als Michael Vogele 1994 für die Fortsetzung seines Medizinstudiums nach Innsbruck kam, lernte er den Mediziner Reto Bale kennen, mit dem er bald das Interesse für Navigationssysteme im operativen Bereich teilte. Aus dem Interesse und aus Basteleien in der eigenen Werkstatt entstand schon ein Jahr später das erste Patent für ein „medizinisches Navi“, eine Zielvorrichtung für ein Navigationssystem samt speziellem Fixiersystem für den Kopf, dem eines für den Körper und weitere Zielvorrichtungen folgten. Während Bale Equipment und Know-how an der Klinik Innsbruck für die minimalinvasive Behandlung von Lebertumoren einsetzte und sich zu einem der führenden interventionellen Radiologen entwickelte, wählte Vogele einen anderen Weg: Er gründete 1995 ein Med-Tech-Unternehmen, um die begonnenen Entwicklungen voranzutreiben, verkaufte dieses 2005 und begann Bildgebung und Navigation mit einer dritten Komponente zu kombinieren – der Robotik.

Eine Methode der Krebstherapie ist die sogenannte Radiofrequenzablation: Dazu werden dünne Nadeln in Richtung des Tumors in den Körper geschoben, durch diese wird eine Sonde geführt und der Tumor mit Wechselstrom punktgenau verödet. Voraussetzung ist die Kenntnis der Position des Tumors und des Weges dorthin sowie eine Zielvorrichtung,



Michael Vogele arbeitet an der nächsten iSYS-Roboter-Generation, die in der Neurochirurgie zum Einsatz kommen soll.

mit der die Nadel entlang dieses Weges geführt werden kann. Die Position wird im CT festgestellt, der exakte Weg dorthin vom Navigationssystem berechnet, die Zielvorrichtung händisch eingestellt. „Die logische Konsequenz war, diesen Schritt zu automatisieren“, benennt Vogele seine Idee, mit der er schließlich im Jahr 2010 das Unternehmen iSYS mit Sitz in Kitzbühel gründete: „CAST und die PreSeed-Förderung der aws waren quasi die Initialzündung dazu“, sagt

der Mediziner, eine Seed-Förderung folgte, dazu auch Eigenmittel von Vogele und seinem Partner Thomas Pfeifer: „Wir haben uns mit Förderungen und einem Netzwerk von Privatinvestoren, einer sogar aus China, durchgekämpft.“ Schon 2012 gelang dem jungen Unternehmen die Zulassung für den ersten iSYS-Roboter, ein, so Vogele, „innovatives, kleines und kompaktes Robotersystem, das in den CT passt und die Instrumente schon während oder kurz nach der Bildge-

bung positioniert“. Den Roboter sieht er als Unterstützung des Operateurs, der nicht mehr „manuell und zeitaufwändig“ die Zielvorrichtung einstellen muss, aber weiterhin die Kontrolle über die OP hat: „Der Nadelvorschub erfolgt immer noch durch den Arzt.“

In der Zwischenzeit wurden 30 Roboter gebaut, 15 sind für Fluoroskopie und CT-Interventionen im medizinischen Einsatz. Um seine Vision der „image guided therapy“ weiter voranzutreiben, ist es Vogeles

Plan, die iSYS-Plattformtechnologie auch für andere Anwendungen einzusetzen. Auf der Suche nach einem Partner kontaktierte er auch den amerikanischen Med-Tech-Konzern Medtronic, „in den USA wollte ich ihnen eigentlich das Thema Radiologie schmackhaft machen“. Durch einen Zufall („Gleichzeitig war ein Wiener Neurochirurg bei ihnen.“) kam man auf das Thema Neurochirurgie und Robotertechnologie zu sprechen, einer kleinen klinischen Studie folgten ausführliche Verhandlungen und schließlich ein Vertrag zwischen Medtronic und iSYS: „Wir sollen den Roboter für den Bereich Neurochirurgie weiterentwickeln, speziell geht es um die Themen Biopsien und Tiefenelektrodenplatzierung.“

Für das Projekt gründete Vogele die Tochterfirma Micro Guided Systems und stockte das Mitarbeiterteam auf – zu zwölf wird an Soft- und Hardware gearbeitet, das iSYS-Know-how rund um Design, Zulassungsprozesse und Entwicklungsanforderungen soll in das neue Produkt einfließen. Dem andere Anwendungen folgen sollen, sagt Vogele, kann seine Technologie doch auch mit anderen Partnern für andere Anwendungen eingesetzt werden. Und das, so Vogeles Absicht, zu einem leistbaren Preis – „Was nützt eine tolle Technologie, die so teuer ist, dass sie nur in einigen wenigen Krankenhäusern der Welt eingesetzt werden kann?“ Info: [www.isys.co.at](http://www.isys.co.at) ]

[ konkret GESEHEN ]

## Mit breiter Unterstützung



Florian Föger und Martin Werle (v. li.) setzen auf Tabletten statt Spritzen.

Florian Föger und Martin Werle haben ein ehrgeiziges Ziel – sie wollen weg von der Spritze und mit einer neuen Plattform-Technologie Proteinwirkstoffen wie z.B. Insulin mittels Tablette oder Kapsel verabreichen. „Proteinwirkstoffe“ sagt der Pharmazeut Föger, „werden von den Verdauungsenzymen innerhalb kurzer Zeit abgebaut und können daher nicht über die Darmschleimhaut in den Blutkreislauf, um dort ihre Wirkung zu erzielen.“ Daher müssen sie mit „unangenehmen“ Spritzen injiziert werden. Föger hat nun eine Methode entwickelt, mit der diese Enzyme für kurze Zeit lahmgelegt werden. Der Arzneistoff kann dadurch vollkommen unverändert in den Blutkreislauf gelangen. Für die

Umsetzung seiner Idee kann Föger auf breite Unterstützung bauen.

„Auf Anraten des Gründungszentrum CAST suchte ich bei der aws um eine PreSeed-Förderung an und erhielt eine 200.000-Euro-Zusage. Das deckte den Kapitalbedarf für 2015“, so der Forscher. 2014 gewann er auch adventure X, den Gründer-Wettbewerb der Standortagentur Tirol. Dabei lernte er Jürg Meier kennen, der jahrelang in Managementpositionen bei Sandoz tätig gewesen war. Aus dem Kontakt wurde eine Partnerschaft, Meier ist im Advisory Board des von Föger gegründeten Unternehmens Cyprumed. So wie Uwe Jacob, auf den Föger beim Wettbewerb „Best of Biotech“ traf. Jacob hatte einst eine Pharmafirma mitgegründet, die um 200 Millionen Euro verkauft wurde – seither unterstützt er Biotech-Start-ups.

Das Kapital der zwei Investoren wird durch eine aws-Seed-Förderung ergänzt, rund eine Million Euro steht für 2016/17 zur Verfügung. Damit soll eine Phase-I-Studie für einen Wirkstoff gegen Osteoporose vorbereitet und betreut werden. „Funktioniert die Technologieplattform bei Osteoporose, ist sie validiert und wird für Unternehmen und andere Wirkstoffe interessant“, sagt Werle. Denn weiter als Phase I wollen die zwei Forscher nicht. Das Geschäftskonzept sieht vor, die Weiterentwicklung einem großen Pharmapartner zu überlassen. Info: [www.cyprumed.net](http://www.cyprumed.net)

## Handgesenstes Heu

Duftende Beschichtungen aus Naturmaterialien sind die Spezialität von Organoid Technologies.

Drei Jahre Arbeit von drei Leuten und eine Million Euro stecken in der Entwicklungsphase der duftenden Dekorbeschichtungen, sagt Organoid Technologies-Gründer Martin Jehart. Unterstützung in dieser Zeit bekam Organoid von der deutschen Georg Ackermann GmbH, von der man anfangs auch viel Know-how und aktuelle Trends bezog, heute ist es, so Jehart, „fast eine persönliche Freundschaft“. Als zweiter „Sponsor“ fand sich über das Investorennetzwerk Tirol der Venture-Capital-Fonds FSP Ventures und damit die Grundlage für den Markteintritt im Jahr 2014 und eine positive Entwicklung: „Es trifft jetzt das ein, was ich mir vor einem Jahr erhofft habe.“

2013 starteten Jehart und sein Partner Christoph Egger in einer Garage, heute firmieren sie auf 1200 Quadratmetern in Fließ nahe Landeck. In Kontakt zum Bürgermeister kam man via Standortagentur Tirol, bei der Besichtigung der heutigen

Räumlichkeiten „lag 60 Zentimeter Schnee am Boden, weil das Dach eingebrochen war.“ Ein Mitarbeiterteam von „sieben und einem halben“ produziert hier Platten als Gestaltungselemente für Innenräume, der Vertrieb – in 45 Ländern – ist ausgelagert. Die natürlichen Ausgangsmaterialien – Blüten, Moose, Gräser, Blätter etc. – für die duftenden Dekorbeschichtungen beziehen sie, wie Jehart betont, „so weit wie möglich von lokalen Produzenten, das Alheu etwa ist handgesenst“. 15 bis 20 neue Anfragen erhalte man pro Woche, dabei wäre auch immer wieder die Frage aufgetaucht, ob man die Beschichtungen nicht auch anders als nur auf Platten einsetzen könne. Das Organoid-Team experimentierte und fand eine spezielle Folienlösung, die, sagt Jehart, überall haftet. Inzwischen zieren Organoid-Beschichtungen Holzbrillen aus Südtirol, Handyhüllen und Lampenschirme, weitere Anwendungen sind schon in Planung. Info: [www.organoids.com](http://www.organoids.com) ]



Martin Jehart entwickelte ein Spezialverfahren für duftende Dekorbeschichtungen.



## DREI FRAGEN AN [ Christoph Egger ]

Wann hatten Sie eigentlich die Idee für eine unzerbrechliche Brille?

Christoph Egger: Das war 2004. Für die Verfahrenstechnik, Laborarbeit, Materialsuche und den Weg zur Serienreife brauchte es einen Tiroler Sturschädel, das Projekt war ein paar Mal am Scheitern. 2008 konnte ich aber auf der opti, der internationalen Messe für Optik & Design in München, den ersten Prototypen präsentieren, seit 2011 sind wir auf dem Markt, anfangs mit Sonnen- und Sportbrillen, seit Juni 2016 nun auch mit unzerbrechlichen Korrektionsbrillen.

Wie haben Sie diese Jahre finanziert?

Neben zwei FFG-Förderungen steckt vor allem Eigenkapital in Gloryfy. 2005 habe ich das Patent und den Vertrieb einer von mir entwickelten Handyhalterung aus Silikon verkauft. Mein Ziel war, 2008 mit den Brillen am Markt zu sein und noch 300.000 Euro auf der Seite zu haben, damit wir für die Markteinführung richtig Gas geben können. Fertig waren wir 2010, 300.000 Euro waren keine mehr da, dafür aber Schulden. Mit Guerilla-Taktik schafften wir den Zugang zum Sportbereich. Die Marke Tirol und ihr Bezug zum Sport haben uns dabei viel geholfen.

Ihr Firmensitz ist Rotholz, eine ländliche Idylle. Ist dieser Gegensatz zur weltweiten Coolness der unzerbrechlichen Gloryfy-Brillen ein Problem?

Nein, überhaupt nicht. Unsere Besucher, darunter viele internationale Extremsportler, finden es sogar supercool und authentisch.

Christoph Egger ist Gründer von Gloryfy unbreakable eyewear





# Bock auf starke Start-ups?

*Wir matchen Ihr  
Kapital mit den für Sie  
passenden Technologien  
und Geschäftsideen.*

Jetzt  
Start-up Dossier  
lesen!  
[tirol.info/start-ups](http://tirol.info/start-ups)



## **Tirol im Ohr und Urlaub im Kopf?**

Das ist schön, geht aber noch besser. Denken Sie in Verbindung mit Tirol doch an die vielen kreativen Köpfe, die in den Bergen aktiv sind. An das Leben unter Herausforderungen gewöhnt, entwickeln sie Innovationen am laufenden Band und behalten ihr Ziel, den Erfolg am Markt, auch bei Gegenwind fest im Visier. Die besten Start-ups, die Sie als Investor kriegen können.

**Nehmen Sie Kontakt mit uns auf –  
wir machen Sie mit starken Tiroler  
Ideen bekannt.**

## **Standort Tirol – Kraft aus Zukunftsbranchen für Ihr Investment**

Investorennetzwerk Tirol  
Standortagentur Tirol  
Ing.-Etzel-Straße 17  
A-6020 Innsbruck

t +43.512.576262.226  
e [investorennetzwerk@standort-tirol.at](mailto:investorennetzwerk@standort-tirol.at)