



Kaderschmieden für Innovatoren

Der Begriff „Start-up“ bezeichnet ein Unternehmen mit einer innovativen Geschäftsidee, das Produkte verkauft, die es am Markt noch nicht gibt. Bis vor nicht allzu langer Zeit war der Begriff auch mit unternehmerischem Hasard assoziiert. Doch diese Zeiten sind vorbei. Auch in Österreich sind Start-ups fixe Faktoren der Wirtschaft. Einige wie die Fitness-App Runtastic oder die Flohmarkt-Plattform Shpock sind für dreistellige Millionenbeträge verkauft worden. Im Vorjahr erwirtschaftete fast jedes zehnte Start-up einen Umsatz von mehr als einer Million Euro, wie das Wirtschaftsmagazin *trend* berichtet.

Derzeit erregt das Wiener Start-up Viewpointsystem, das Konzerne wie Coca-Cola, Heineken oder den Maschinenhersteller Plasser & Theurer zu seinen Kunden zählen kann, weltweites Aufsehen. Ursprünglich aus einem Spin-off der BOKU, einer Unternehmensgründung mit direkter oder indirekter Beteiligung der Universität hervorgegangen, produziert es Brillen, durch die mittels Augenbewegungen Daten abgerufen werden können. 7.500 Euro und mehr kostet das Teil, das in einigen Jahren das Smartphone ablösen soll und in der Seestadt

Dem Start-up-Hype der letzten Jahre trägt auch der universitäre Bereich zunehmend Rechnung. An einigen FH sind Start-up-Center entstanden

TEXT: BRUNO JASCHKE

Aspern produziert wird. Nicht zuletzt dank einer EU-Innovationsförderung von 2,3 Millionen Euro nahmen Firmenchef Nils Berger und seine fünfzig Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen vom Plan, nach Silicon Valley zu übersiedeln, Abstand und investierten in den vergangenen drei Jahren rund zehn Millionen in den Wiener Standort.

Dem Start-up-Hype der letzten Jahre Rechnung tragend, haben mittlerweile viele Start-up-Center eröffnet, die Interessenten für die Anforderungen und Risiken einer Unternehmensgründung fit machen. Diese Welle hat auch den Hochschulbereich breitflächig erfasst: Entrepreneurship wird mittlerweile an vielen Universitäten gelehrt und durch universitäre Netzwerke forciert. In Wien haben sich sechs Universitäten, BOKU, WU, MedUni, TU, Akademie der Bildenden Künste und Veterinärmedizinische Universität im Entrepreneurship Center Network (CEN) zusammengeschlossen. Es informiert über lokale Start-ups, Investoren, Inkubatoren, Co-Working Spaces und stellt Online-Tools für Businesspläne, Geschäftskonzepte, Steuer- und SV-Berechnungen zur Verfügung.

Start-up-Center im engeren Sinn bieten einige Fachhochschulen an.

Auch in den Bundesländern. So hat seit 2016 die FH Salzburg ein Start-up-Center. Es ist Teil der „Initiative Startup Salzburg“, die laut Eigendarstellung „angetreten (ist), um Salzburg zur gründerfreundlichsten Region Österreichs zu machen“. Die Netzwerkorganisation vereint die Kompetenzen von vier Salzburger Institutionen und hat eigene Start-up-Servicepoints aufgebaut: Land, ITG – Innovationservice für Salzburg, Wirtschaftskammer sowie Fachhochschule und Universität.

Die Betreuung und Schulung der Entrepreneure in spe erfolgt am FH Salzburg Start-up-Center wie an den meisten Start-up-Centern auch in zwei Phasen. Die erste ist die sogenannte (Pre-)Seed-Phase: Hier werden Ideen diskutiert, Geschäftsmodelle entwickelt, evaluiert und reflektiert. Kriterien sind in diesem ersten Schritt noch keine zu erfüllen und es gibt auch noch keine finanziellen Mittel. Das FHStart-up Center zeigt sich vorrangig offen für alle innovativen, wissensintensiven Gründungsideen.

„Dieser Phase messen wir sehr große Bedeutung zu, weil eine sorgfältige durchdachte Vorbereitung ungemein wichtig ist“, betont Natasa Deutinger,

FOTOS: VIEWPOINTSYSTEM/CHRISTIAN MARIČIĆ (4), FRIESE (1)



„Österreich ist im Bereich Start-up sehr gut mit öffentlichen Förderungen aufgestellt“

NATASA DEUTINGER,
FHSTARTUP-CENTER SALZBURG

Frühzeitig wird Wert auf das Feedback vom Markt gelegt. Zündet der Funke nach drei Jahren noch immer nicht, wird die Kooperation beendet. „Es kann aber auch sein, dass wir ein Unternehmen zu einem unserer Partner schicken, wenn wir meinen, dass es dort besser aufgehoben ist“, erklärt Wally.

Die besten Teams kommen in das Accelerator-Programm, in dem sie von Mentoren, Investoren, Unternehmen, Service- und Vertriebspartnern bei der Entwicklung ihrer Geschäftsmodelle unterstützt werden. In wöchentlichen Working-Sessions und regelmäßigen Workshops werden die Teams auf den finalen Pitch vor einer Jury von ausgewählten Experten und Expertinnen und Investoren beim Demo-Day im Juni vorbereitet.

Die Unternehmen bleiben auch hier noch nach ihrem Markteintritt in der Obhut des Start-up-Centers, dessen Hilfe sie in etlichen Bereichen immer noch gut brauchen können. „Vertrieb ist immer ein Thema“, erklärt Wally. „Unternehmen können Unterstützung bei der Erweiterung des Kundennetzwerks, beim Marketing und bei neuen Medien brauchen.“

Wird in der Seestadt in Wien entwickelt und soll das Smartphone ablösen: Viewpointssystem von Nils Berger

An der FH Campus Wien, Österreichs größter Fachhochschule, können Interessenten nach erfolgreich absolvierter Hearing ein Jahr lang kostenlos die sich insgesamt auf 500 Quadratmeter erstreckenden Räumlichkeiten des Start-up Corners nutzen. Diese bieten mit Robotern, Drehbänken, Fräsmaschinen, Schweißgeräten, 3D-Druckern und einer Lasersinteranlage für Kunststoffe technologieorientierten Start-ups umfangreiche Möglichkeiten. Über die sieben Departments soll der interdisziplinäre Austausch gefördert werden. Partner des Start-up Corners sind der High-Tech-Inkubator der Stadt Wien, INITS, der den Aufbau von Start-ups mit umfangreichen Sachleistungen wie Büro- und Infrastruktur, Netzwerken und Coaching unterstützt, das Immobilienverwaltungs- und Assetmanagementunternehmen IVAM sowie die Wirtschaftsförderungsagentur wif, ein Fonds der Stadt Wien.

die Leiterin des FHStart-up Centers, die vordem dreieinhalb Jahre als Projektmanagerin im Inkubator der Europäischen Weltraumorganisation ESA tätig gewesen war und Start-ups mit Bezug zur Raumfahrttechnologie betreut hatte.

Wie lange die Seed-Phase dauert, hänge von Fall zu Fall ab. „Manche sind schon in drei Monaten bereit, den Schritt in die Umsetzung zu gehen, bei anderen kann es aufgrund des Reifegrads der Idee und den technischen Anforderungen auch zwei Jahre dauern.“

In der zweiten Phase, der Pre-Start- und Start-Phase, geht es an das Umsetzen. Die Begleitung in dieser Periode dauert bis zu achtzehn Monate. Sie beginnt mit der erfolgreichen Beurteilung eines Proposals, in dem Bewerber ihr Geschäftsmodell und den Fahrplan skizzieren. Die vielversprechendsten Projekte werden zu FH-Start-up-Fellows, individuell gecoacht und mit Arbeitsplatzinfrastruktur versorgt. „Die wenigsten kommen wegen der Büroräumlichkeiten. Es sind die Expertise und das Umfeld, die für sie wichtig sind“, betont Deutinger. In den drei Jahren, die das FHStart-up Center nun besteht, haben es am Campus

Urstein von 127 „Ideeninhabern“ vierzehn zum Fellowship geschafft. Auch wenn sie bereits auf eigenen Beinen stehen, bleibt die Verbindung der Fellows mit dem Center aufrecht. „Die Fellows helfen einander auch untereinander“, erzählt Deutinger. „Das hat fast Ökosystem-Charakter.“

2018 hat das Start-up-Center der Fachhochschule Wiener Neustadt den Betrieb aufgenommen. Vor Kurzem ist es in den neuen Campus übersiedelt. Unternehmen wie das accent Gründerservice, die WKÖ Niederösterreich, AI, die Innovationsberatung WhatAVenture, der Innovationshub weXelerate oder das austria Wirtschaftsservice (aws) zählen zu ihren Netzwerkpartnern.

Das FHWN Start-Up-Center fördert vor allem Innovationen der eigenen Studierenden, Alumni und Mitarbeiter. „Natürlich, wenn jemand aus der Region, der nicht an der FH studiert, mit einer interessanten Idee kommt, schicken wir ihn auch nicht weg“, sagt Thomas Wally, Leiter des FHWN Start-up-Centers.

Das Aufnahme-prozedere geht den üblichen Weg über Begutachtung und Diskussion eines Konzepts in der Pre-Seed-Phase bis zur Gründung.



Nils Berger,
CEO und
Eigentümer
Viewpoint-
system



Natasa
Deutinger,
FHStart-up-
Center
Salzburg