

INNOVATION UNTERSTÜTZEN

Unter dem Namen „**Plattform Gründen**“ treffen sich vier Mal pro Jahr die Masterminds der oberösterreichischen Gründerinstitutionen, um wichtige Aktivitäten für die Szene zu koordinieren. Gemeinsam bietet man heimischen Gründern die optimale Unterstützung.



„Wir können uns aufeinander verlassen und wissen ganz genau, dass wir alle dasselbe Ziel haben.“

Peter Polgar
Leiter
Gründerservice WKÖÖ

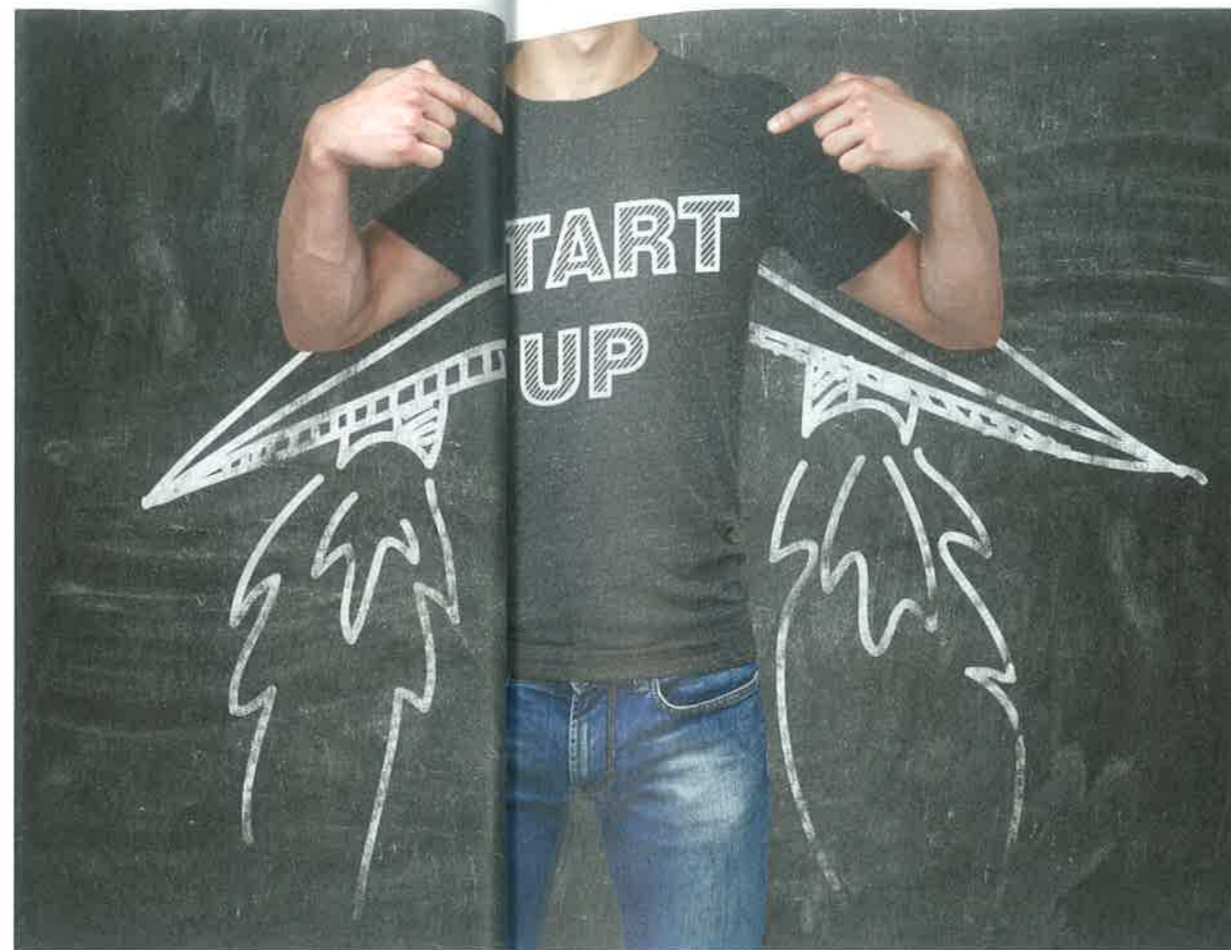
Acht Jahre ist es her, seit das erste Treffen der Gründerinstitutionen stattfand. Das Gründerservice der WKÖÖ war als Initiator von Beginn an dabei. „Wir haben uns zusammengesetzt, um unsere Leistungen für die Gründer zu koordinieren und abzustimmen“, sagt Peter Polgar, Leiter des Gründerservices der WKÖÖ. „Wir wollten genauer wissen, was die anderen tun, wer welche Leistungsangebote bietet.“ Ob es weitere Treffen geben würde, war zuerst völlig unklar. Am Anfang habe es schon eine gewisse Skepsis gegenüber den anderen Institutionen gegeben, man war sich über die unterschiedlichen Motive und Aufgabenbereiche nicht im Klaren. Das ist längst Geschichte: Schnell ist

eine Vertrauensbasis entstanden. Polgar: „Mittlerweile können wir uns aufeinander verlassen und wissen ganz genau, dass wir alle dasselbe Ziel haben.“

Regelmäßige Meetings

In der Plattform Gründen sind neben dem Gründerservice und der Jungen Wirtschaft auch Akostart, Tech2b, der Softwarepark Hagenberg, die oberösterreichischen Technologiezentren, das Institut für Unternehmensgründung der JKU, das Transferzentrum für Unternehmensgründung der FH OÖ und die Creative Community der Stadt Linz aktiv. Sobald neue Player oder Aktivitäten nach Oberöster-

reich kommen, werden diese in der Regel einmal zu den informativen Treffen eingeladen. „Alle Teilnehmer der Meetings haben eines gemeinsam: Sie sind keine profitorientierten Organisationen. Das Entscheidende ist, dass wir nicht von den Gründern leben müssen und ihnen nichts verkaufen wollen, sondern sie unterstützen“, sagt Polgar. Hin und wieder werden auch Gründer selbst eingeladen, damit sie ihre Eindrücke schildern und ihre Ideen präsentieren können. Etwa drei intensive Stunden dauern die Meetings im Schnitt, dabei wird unter anderem besprochen, welche Partner ins Boot geholt werden sollen, welche Initiativen den Standort weiterbringen und wo es vielleicht noch



REDAKTION VALENTIN LISCHKA
FOTOGRAFIE_JASMINA RAHMANOVIC, WKÖÖ, THINKSTOCK

GRÜNDERSERVICE

Das Gründerservice der Wirtschaftskammer ist erste Anlaufstelle für Gründer oder Betriebsnachfolger und informiert im persönlichen Gespräch über Probleme und Herausforderungen in der Gründungsphase. In Gründer-Workshops werden die Basics vermittelt, bei Einzel-Besprechungen können im Detail rechtliche und wirtschaftliche Fragen behandelt werden.

www.gruenderservice.at

Erste
Anlaufstelle

JUNGE WIRTSCHAFT

Die Junge Wirtschaft setzt sich als Interessensvertretung für die Anliegen der Gründer und Jungunternehmer ein und vertritt 20.000 Unternehmer unter 40 Jahren. Wichtigstes Ziel ist der Austausch untereinander, zahlreiche Veranstaltungen bieten Netzwerk-Möglichkeiten. Beim Jungunternehmerpreis werden besondere Leistungen von Jungunternehmern ausgezeichnet.

www.jungewirtschaft.at

Austausch

SOFTWAREPARK HAGENBERG

Der Softwarepark Hagenberg gilt als das „Silicon Valley“ Oberösterreichs. Er ist einer der erfolgreichsten Technologiezentren Österreichs – viele erfolgreiche Start-up-Gründer studierten am Standort Hagenberg. Im Softwarepark gibt es elf Forschungsinstitute und 23 Ausbildungsprogramme, man kooperiert mit 70 Unternehmen.

www.softwarepark-hagenberg.com

Silicon
Valley

CREATIVE COMMUNITY DER STADT LINZ

Die Creative Community hat es sich zur Aufgabe gemacht, Unternehmen und Branchen in Linz miteinander zu vernetzen und Wissensaustausch zu fördern. Der wirtschaftliche Erfolgsfaktor Kreativität soll besonders im Start-up-Bereich genutzt und weiter gefördert werden.

www.linz.at/wirtschaft/kreativwirtschaft

Kreativität

OÖ TECHNOLOGIEZENTREN

Die OÖ. Technologiezentren bieten nicht nur ein umfassendes Kontaktnetzwerk, sondern auch Dienstleistungen und professionelle Infrastruktur. Die 22 verschiedenen Zentren bieten unterschiedliche Schwerpunkte und werden etwa als Dienstleistungs-, Gründer- oder Wissensparks geführt.

www.technologiezentren.at

Infrastruktur

TECH2B

Tech2b unterstützt und begleitet Gründungen im technologischen und wissensintensiven Bereich. Der Inkubator aus dem A+B-Programm bietet Start-ups über einen begrenzten Zeitraum Infrastruktur, Beratungsleistungen und auch finanzielle Mittel.

www.tech2b.at

Inkubator

AKOSTART

Akostart OÖ koordiniert die Start-up-Szene an den Hochschulen, hilft Studierenden, Absolventen und Hochschulmitarbeitern bei der Verwirklichung ihrer Ideen. Der Verein wird von der JKU Linz, der FH OÖ und der Kunstuniversität Linz getragen. Gründer bekommen Zugang zu einem Expertennetzwerk und Infrastruktur in Form von Coworking Spaces.

www.akostart.at

Ideen-
umsetzung

akademische
Ausbildung

Markt-
eintritt

INSTITUT FÜR UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

Das Institut für Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung an der JKU bietet Studierenden eine akademische Unternehmergebung und die Möglichkeit, schon während des Studiums ein dichtes Netzwerk aufzubauen. Gemeinsam mit anderen Gründungseinrichtungen werden aussichtsreiche Ideen bis zur Gründung mitbegleitet.

www.jku.at/iug

TRANSFERZENTRUM FÜR UNTERNEHMENSGRÜNDUNG DER FH OÖ

Die FH OÖ unterstützt mit dem Transferzentrum für Unternehmensgründung die Studierenden dabei, ihre Ideen auf den Markt zu bringen. An allen vier FH-Standorten werden Service- und Koordinationsleistungen angeboten, womit die ersten Schritte zum eigenen Unternehmen erleichtert werden sollen.

www.fh-ooe.at/unternehmensgruendung

Abstimmungsprobleme gibt. Davon profitieren alle Teilnehmer. „Man kann immer wieder für die eigene Organisation Inputs und Ideen mitnehmen, etwa Veranstaltungsideen, neue Zugänge oder Informationen“, sagt Karin Reiter, Landesgeschäftsführerin der Jungen Wirtschaft OÖ.

Die Junge Wirtschaft als Interessensvertretung weiß etwa schon frühzeitig über mögliche Initiativen und Entwicklungen Bescheid und kann die Informationen an die anderen Player weitergeben. „Wenn unsere Partner und die

Gründer schon vorab wissen, was auf sie zukommen könnte, können sie viel gezielter darauf hinarbeiten“, sagt Reiter. Wichtig sind auch Kontakte und gegenseitige Hilfestellungen. „Einmal hatte ein Gründer Schwierigkeiten bei einer Förderung, wir haben dann vermittelt. Umgekehrt passiert das genauso“, erklärt Reiter.

Start-up-Strategie mitentwickelt

Auch am Konzept der Start-up-Strategie des Landes Oberösterreich wurde mitgearbeitet. „Wir haben gewisse Sachen selbst

gestaltet und zahlreiche Empfehlungen gegeben, welche Maßnahmen aus Sicht der Plattform für die oberösterreichischen Start-ups sinnvoll sind“, sagt Polgar. Auch das Ergebnis wurde mit Wirtschafts-Landesrat Michael Strugl persönlich besprochen. Besondere Herausforderung sei es, bei dem momentanen Hype um Start-ups auch die restlichen Gründer und ihre Bedürfnisse nicht zu vergessen. Bei den Meetings werde daher über die eigenen Grenzen hinaus gedacht. Schließlich gibt es ein Ziel: die heimische Start-up-Szene und den Wirtschaftsstandort weiter zu bringen...



„Wenn unsere Partner und die Gründer schon vorab wissen, was auf sie zukommen könnte, können sie viel gezielter darauf hinarbeiten.“

Karin Reiter
Geschäftsführerin Junge Wirtschaft OÖ
und Frau in der Wirtschaft OÖ

KGG/UBG

Der OÖ Gründerfonds des Landes Oberösterreich unterstützt seit 1999 Übernehmer kleiner Unternehmen und Gründer finanziell. In fast 20 Jahren wurden hunderte Projekte unterstützt.

Eines davon ist das Start-up MTA Systems, an dem sich der Gründerfonds 2013 mit 50.000 Euro beteiligte. Das Unternehmen entwickelt hocheffiziente Antriebsmotoren, die weniger Energie als andere Motoren brauchen. „Ein weiterer USP ist maßgeschneidertes Motordesign, die Motoren werden direkt in die Maschine integriert, sind dadurch geschützt und brauchen weniger Platz“, sagt Dietmar Pankraz, der zum Gründungsteam gehört. Auf das Angebot des Gründerfonds wurden er und seine Mitstreiter mehr oder weniger zufällig aufmerksam, die Zusammenarbeit funktionierte aber gleich optimal. Das sieht man auch beim Gründerfonds so. „Die Gründer hatten qualitativ hochwertige und gut aufbereitete Unterlagen, bis die Entscheidung für eine Beteiligung gefallen ist, hat es nur zwei Monate gedauert“, sagt Bettina Mühlbacher vom Gründerfonds, „genau so soll das ablaufen.“

MTA Systems jedenfalls hat bisher nicht enttäuscht: Mittlerweile umfasst das Team 15 Mitarbeiter, die Exportquote beträgt etwa 50 Prozent. Die Ressourcen wurden vorwiegend in die Entwicklung der Produkte investiert. Das soll sich ändern. „Der nächste Schritt ist die Internationalisierung, wir wollen den Vertrieb aufbauen und internationaler tätig werden“, sagt Pankraz.

www.kgg-ubg.at

Beteiligungen
& Haftungen

DU KANNST 9 TO 5 ARBEITEN

ODER DIE UHR NACH DEINEM RHYTHMUS STELLEN

Jungunternehmertum – das ist
die Neugier, die Fortschritt ermöglicht,
die Fähigkeit, im Risiko Chancen zu sehen
und der Wille, die Zukunft selbst zu bestimmen.

Jungunternehmertum – das ist die Begeisterung,
mit der man das macht, was man wirklich will.

**mach, was
du willst!**

JW
Junge Wirtschaft
Oberösterreich

Junge Wirtschaft OÖ
WKO Oberösterreich
Hessenplatz 3, 4020 Linz
www.jungewirtschaft.at/ooe



REDAKTION VALENTIN LISCHKA
 ILLUSTRATION ALEXANDRA AUBÖCK
 FOTOGRAFIE RUDYGAMES, WERNER HARRER, STORYCLASH

UND ABFLUG!

Mehr als **4.500 Gründungen** gab es alleine in **Oberösterreich 2015** – ständig verwirklichen innovative Unternehmer ihre Ideen. Einige spannende Projekte im Überblick.

Rudy Games



Es ist kein ungewöhnlicher Abend, und doch sollte er den Grundstein für die Gründung eines Start-up legen: Die drei Jugendfreunde Manfred Lamplmair, Gertrude Kurzmann und Reinhard Kern sitzen zusammen, trinken Bier und messen sich in Brettspielen.

„Wir haben uns dann überlegt, was wir an den Spielen verbessern können“, sagt Lamplmair. Die Idee: Brettspiele mit dem Computer verbinden. Die drei basteln einen Prototyp für ein Spiel, das klassische Komponenten eines Brettspiels mit einer App verbindet. „Die Crowdfunding-Kampagne war damals sehr erfolgreich“, erinnert sich Lamplmair. Weil die Nachfrage so groß ist, beschließen die drei, sich breiter aufzustellen und gründen Rudy Games.

Innerhalb von nur vierzehn Tagen war die Erstauflage des Spiels verkauft, bis heute sind es insgesamt etwa 2.700 Exemplare. Die drei Gründer haben sich hohe Ziele für die Zukunft gesetzt: Man will sich als Spieleverlag etablieren. Über die App bekommt Rudy Games detaillierte Daten über das Profil jedes Spielers, die Spieler selbst können sich etwa lästige Punktestandberechnungen sparen. „So können wir neue Spiele auf das Interesse der Community zuschneiden“, sagt Lamplmair. Die Zielgruppe des Unternehmens ist gewaltig: Mehr als 85 Prozent der Menschen in Europa und den USA geben an, gerne zu spielen, für ihr Hobby geben sie im Schnitt 380 Euro im Jahr aus.

Das Ziel von Presono lässt sich leicht beschreiben: Das Start-up will ein besseres Powerpoint bieten, das Präsentationen für Unternehmen erleichtern soll.

„Die Idee für das Programm ist entstanden, als ich in einem technischen Betrieb im Produktmanagement gearbeitet habe“, sagt Gründer und Geschäftsführer Martin Behrens. Über die Jahre hinweg steigt sein Ärger und die Ideen entwickeln sich weiter. Als er zum Marketingleiter aufsteigt und das Budget hat, um ein Programm nach seinen Wünschen zu kaufen, erkennt er, dass es noch keines dieser Art gibt. Seit Oktober ist die neue Software am Markt, insgesamt sieben Entwickler arbeiten an ihr. Schon davor wurde die Software mit namhaften Referenzkunden wie Greiner oder Keba getestet. Die Präsentationssoftware zeichnet das Nutzungsverhalten der Benutzer auf, welche Folien am längsten oder öftesten betrachtet wurden. Beim Edison-Preis kam die Software gut an: Presono gewann den ersten Preis. Das könnte wichtige Werbung sein für potentielle Investoren, die man gerade sucht. Denn: „Wir wollen schnell wachsen und überregional werden“, sagt Behrens.



Presono

Storydash



Eigentlich wollten Andreas Gutzelnig und Philip Penner nur wissen, welche Berichte auf Facebook am meisten geteilt werden. Gesagt, getan: Sie programmieren eine Software, die ständig zehn Millionen Abfragen pro Tag auswertet.

„Unser Geschäftsmodell war eine News-App, die den Usern anzeigt, welche die beliebtesten Inhalte sind, sortiert nach sozialen Interaktionen“, sagt Gutzelnig. Bei Gesprächen mit Investoren stellt sich aber schnell heraus, dass es schwierig ist, eine solche App auf den Markt zu bringen – es fehlt an Kapital.

„Das war die Wendung“, sagt Gutzelnig. Kurze Zeit später veröffentlichen sie ein Social-Media-Ranking, durch das Medienhäuser ihren Erfolg online analysieren können. Gutzelnig: „Jeder Geschäftsführer von großen Zeitungen hat sich das angeschaut, sogar Armin Wolf hat darüber getwittert.“ Schon bald kamen Anfragen, ob es auch detaillierte Zahlen gibt. Daraus wurde Storydash Inside – ein Monitoring-Tool für Verlage und Online-Medien. Dieses Konzept kommt bei den Investoren besser an: Bei der ersten Finanzierungsrunde im April 2016 kamen 400.000 Euro zusammen, unter den Beteiligten war nicht nur Speed-invest, sondern auch das Runtastic-Gründungsteam.

GRÜNDERGEIST

Wer an Österreichs größter Fachhochschule studiert und ein Unternehmen gründen will, muss sich keine Sorgen machen.

3 Coworking Spaces, ein riesengroßes Netzwerk und viel Know-how und Erfahrung stehen in Hagenberg, Linz, Steyr und Wels zur Verfügung.

Über 70 Unternehmen wurden in den letzten zehn Jahren von Studierenden gegründet. Runtastic ist nur ein Beispiel davon.

Also ... wann sehen wir uns?

www.fh-ooe.at



#IDEENREICH

REDAKTION VALENTIN LISCHKA
 ILLUSTRATION ALEXANDRA AUBÖCK
 FOTOGRAFIE KAAHÉE, THOMAS RAFELSBERGER,
 MARIO RIENER, DAGOPT



DER START-UP-RÜCKBLICK

Was wurde aus den Start-ups, die wir in vergangenen Ausgaben vorgestellt haben? Während manche mit Schwierigkeiten zu kämpfen hatten, konnten andere **ihren Platz am Markt** nicht nur behaupten, sondern auch ausbauen.



Kaahée

Was hat sich in der Zwischenzeit getan?

Als wir das erste Mal über den Anti-Hangover-Drink Kaahée berichteten, wollte Gründer Julian Juen bei den Spar-Gourmet-Filialen in Wien und Niederösterreich gelistet werden. Nicht nur das ist ihm gelungen. „Wir haben es geschafft, innerhalb eines halben Jahres den gesamten österreichischen Lebensmittelhandel zu erobern, und das mit einem völlig neuen Produkt“, sagt Juen. Im Herbst 2014 wird die Millionste Flasche verkauft, im März präsentiert Juen sein Konzept bei „2 Minuten 2 Millionen“. „Das hat uns einen ziemlichen Push gegeben, uns ist es gelungen, hochkarätige Investoren wie Hans Peter Haselsteiner zu gewinnen“, erinnert sich Juen. Es folgt die bisher erfolgreichste Crowdfunding-Kampagne aller Zeiten in Österreich bei der mehr als eine Million Euro investiert werden. Mittlerweile ist das Kaahée-Team von einem auf zehn Mitarbeiter gewachsen.

Blick in die Zukunft?

„Anfang dieses Jahres sind wir am deutschen Markt gestartet, mittlerweile gibt es auch eine Vertriebspartnerschaft mit einem Schweizer Spirituosenhändler“, sagt Juen. Er will schrittweise die internationale Expansion vorantreiben.

Was hat sich seit dem letzten Mal getan?

„Wir haben erkannt, dass nicht nur der Onlinekartenverkauf per App wichtig ist, sondern auch, dass wir dem Gewässerbetreiber für die gesamte Administration eine Komplettlösung bieten“, sagt Gründer Wolfgang Lang. Mittlerweile wurde das Online-Portal neu gestaltet. „Wir haben es mehr auf den Fischer selbst zugeschnitten, der jetzt detaillierte Informationen über die Fischerei allgemein und die einzelnen Gewässer bekommt.“ Heute zählt Bissanzeiger mehr als 20.000 regelmäßige, wiederkehrende Nutzer. 2016 wurde eine Finanzierungsrunde in Höhe eines sechststelligen Betrages abgeschlossen. Zu den Investoren zählen unter anderem Georg Starhemberg und die Karriere.at-Gründer Oliver Sonnleithner und Klaus Hofbauer. Außerdem ist man umgezogen: Das neue Büro teilt man sich in der Linzer Hopfengasse mit Pinpoll.



Bissanzeiger

Ziele?

Ab Oktober ist die Expansion nach Deutschland geplant. „In Österreich wollen wir noch flächendeckender agieren“, erklärt Lang. „allerdings braucht man bei einer so traditionsreichen Branche wie der Fischerei viel Geduld und Zeit.“



Was hat sich seit dem letzten Mal getan?

„Wir haben viele Erfahrungen gesammelt und gelernt, dass wir das Produkt nicht selbst vertreiben wollen, sondern auf Partnerschaften setzen“, sagt Gründer Wolfgang Hafenscher. Einer dieser Vertriebspartner soll etwa T-Mobile werden. In Stuttgart entsteht eine Industrie 4.0-Demofabrik vom Fraunhofer-Institut, in der auch die Hardware von Linemetrics verbaut wird.

Ziele?

Mittlerweile streckt das Start-up seine Fühler ins Ausland aus. Der deutsche Markt wird schon jetzt bearbeitet, auch weitere Märkte in Europa sollen erobert werden.



Dagopt

Was hat sich seit dem letzten Mal getan?

„Wir konnten alle unsere bisherigen Kunden halten und zusätzlich zwei neue große Kunden im Energiebereich gewinnen“, sagt Geschäftsführer Franz Haller. Intensiviert wurde die Forschung im Bereich Internet of Things und Industrie 4.0. „Unser Kernprodukt, die Optimierung von Kraftwerken, haben wir erweitert“, erzählt Haller. Auch die Anzahl der Mitarbeiter ist von drei auf fünf gestiegen, aktuell werden zwei weitere Mitarbeiter gesucht.

Ziele?

2017 soll der deutsche Markt erschlossen werden. Bis 2018 will man sich auf den gesamten europäischen Markt ausbreiten. „Unsere Zielgruppe ist global, weil das Internet und Mathematik global sind“, sagt Haller. Außerdem sind einige Spin-offs geplant. „Bis 2017 wollen wir uns bei ein bis zwei Spin-offs als Technologiepartner beteiligen“, erzählt der Geschäftsführer.

OBERÖSTERREICHISCHER
HIGHTECHFONDS



Sie haben Ihre Zukunft in der Hand

Wir reichen Ihnen unsere und lassen Ihre Ideen Wirklichkeit werden.

Der OÖ HightechFonds finanziert hightechorientierte Start-Ups oder innovative Expansionen von Unternehmen aus Oberösterreich. Das solide finanzielle Fundament einer Beteiligung ermöglicht es diesen Firmen, sich vor allem auf ihre technischen Kompetenzen zu konzentrieren und ihr zukunftsweisendes Potenzial so voll zu entfalten.

Im Rahmen des Programmes Investitionen in Wachstum und Beschäftigung 2020 aus Mitteln des Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung sowie aus Mitteln des Landes Oberösterreich gefördert.

OÖ HightechFonds GmbH, Bethlehemstraße 3, 4020 Linz
 office@hightechfonds.at | Tel: +43 732 / 777800

www.hightechfonds.at