

FOUNDERS GUIDE

- Erfolgsgeschichten und Learnings: Die besten Startups und Scale-ups des Jahres im Porträt
- Die Top-VCs des Landes



Eine zauberhafte Reise

Magic.dev: Wie zwei Wiener Gründer die AI-Welt aufmischen

ERSTE 

Gründe dein Ding.

Und starte deine Erfolgsstory.
#glaubandich

erstebank.at/gruender

PERFECT MATCH

OLIVER JANKO CHEFREDAKTEUR

Zwei Wiener Schüler sorgen im Silicon Valley für Aufsehen: Mit Magic.dev stammt eines der „außergewöhnlichsten Startups der AI-Welt“ (Zitat aus unserer Titelgeschichte) aus Österreich. Wie Eric Steinberger und Sebastian De Ro sich von der HTL Spengergasse aufgemacht haben, die Welt der Künstlichen Intelligenz zu erobern, lesen Sie ab Seite 8. Klar ist: Das Match hat gepasst, auf eine tolle Idee trafen die richtigen Unterstützer:innen und letztlich auch Investor:innen. Innerhalb nur eines Jahres hat das Startup etwa 145 Millionen US-Dollar eingesammelt und zahlreiche große Namen um sich geschart. „Eine Gesellschaft, die einhundert Mal so viel produziert und dabei nur ein Zehntel der Arbeit erfordert, kann wenig falsch machen. Wenn AI halbwegs fair verteilt wird, hat am Ende jede:r mehr“, heißt es von den beiden Gründern.

Ein Gedanke, der sich auch gut auf die Startup-Branche umlegen lässt. Zum Weltfrauentag wurden „interessante“ Zahlen publik: Laut dem österreichischen Kreditschutzverband geht der Anteil an Gründerinnen in Österreich seit 2019 zurück. Waren es in dem Jahr noch 26 Prozent der neu gegründeten protokollierten Firmen, die von Frauen gegründet oder mitgegründet wurden, so waren es 2023 nur noch 25 Prozent. Der Anteil von Frauen in Tech-Rollen liegt in Europa insgesamt bei nur 22 Prozent (McKinsey). Laut PwC verdienen Frauen in Österreich um 19 Prozent weniger als Männer. Damit belegt Österreich im internationalen Vergleich wie im Vorjahr nur Platz 26 und zählt damit zu den Letztplatzierten. Und EY wiederum hat herausgefunden, dass neun von zehn in Österreich investierten Euros an rein männliche Gründungsteams gehen. Das ‚perfect match‘ ist dann natürlich schwieriger zu finden.



Es ist aber natürlich auch nicht alles schlecht, wie zahlreiche Erfolgsgeschichten junger Gründer:innen beweisen: Sowohl die #glaubandich-Challenge als auch der Scale-up-Award haben es sich zur Aufgabe gemacht, die vielversprechendsten Startups und Unternehmen des Landes zu finden, zu hören und zu sehen und letztlich auch zu unterstützen. Zu tun gibt es offensichtlich genug: Heimische Gründer:innen wollen die Lärmschutzwand neu erfinden, die Mikroskopie revolutionieren oder Würmer für mehr Nachhaltigkeit einsetzen. Geforscht wird außerdem etwa an Antrieben für Weltraumsatelliten, an neuen Wegen, Schrott zu recyceln oder an fleischlosen Alternativen für die tägliche Mahlzeit. Sie sehen: Das Spektrum ist ebenso breit wie die Ideenvielfalt und Überzeugungen der Gründer:innen. Ihnen allen wollen wir eine Bühne bieten.

Und apropos Bühne: Auf dieser sitzen bei den zahlreichen Pitching-Events auch immer Investor:innen und Vertreter:innen der heimischen VC-Landschaft. In unseren Kurzporträts stellen wir einige der wichtigsten Investor:innen des Landes etwas näher vor. Und wer weiß: Vielleicht können wir auf diese Art und Weise einen kleinen Teil zum nächsten ‚perfect match‘ beitragen.

oliverjanko@trendingtopics.at bit.ly/o_janko

inhalt

TRENDING TOPICS | 01 • 2024

Founders Guide

6 Trends & Innovationen

Für unsere Leser:innen entdeckt: Angesagtes aus der ganzen Welt.

8 Richtig magisch

Zwei Wiener mischen die AI-Welt auf: Eric Steinberger und Sebastian De Ro haben mit Magic.Dev ein Startup gebaut, das im Silicon Valley mit den ganz Großen mithalten kann.

12 Das ist die #glaubandich Challenge

Hunderte Startups, neun Bundesländer, 10 Gewinner:innen: Das war die #glaubandich Challenge 2023.Plus: Wir stellen die Finalist:innen von heuer vor.

14 Die Neuvermessung der Lärmschutzwände

Schilf und Holz statt Beton: REEDuce baut nachhaltige Lärmschutzwände - und das erfolgreich.

16 Die KI als Musiklehrer:in

Klavier spielen mit dem Smartphone: EdTech-Apps sind für viele ein Highlight. Ganz einfach von zu Hause aus lassen sich neue Dinge erlernen, vom Piano bis zum Saxophon.

18 „mySprogy wird nicht der nächste Chatbot“

Das Gründer-Ehepaar Julia und Dominik Monghy aus Wien hat die Familienapp „mySprogy“ ins Leben gerufen.

20 Zwei Fahrrad-Startups. Zwei Visionen. Ein Erfolg und ein Konkurs.

Fahrräder waren – neben Germ und Klopapier – einer der Renner der Pandemie. Startups entstanden, die die Drahtesel mit neuen Geschäftsmodellen unter die Leute bringen wollten. Drei Jahre später ist der Hype vorbei – und längst nicht mehr alles eitel Wonne.

22 Wormsystems und Der Kampf gegen Lebensmittelverschwendung

Würmer, die Lebensmittelabfälle in Dünger verwandeln: Das ist das Konzept von Wormsystems. Mittlerweile werden sogar Hotels mit den gefräßigen Würmern ausgestattet.

24 Vegane Alternativen

Fleischlose Alternativen liegen im Trend – und Österreich ist einer der europäischen Vorreiter, wenn es um FoodTech geht.

26 Die Revolution der Mikroskopie

Holloid will die Mikroskopie mit KI ganz neu erfinden. Langfristig soll die Effizienz bei Analysen deutlich erhöht werden.

27 Biologisches Gewebe aus dem 3D-Drucker

Biomotion Technologies aus Wien will das 3D-Bioprinting zugänglicher und reproduzierbar machen.

28 Die Top-VCs des Landes

Kurzporträts zu Österreichs wichtigsten Startup-Investor:innen



8 Richtig magisch

41/20 Bitte Wenden!

6 Empulsion und der Griff nach den Sternen

Der Weltraum will weiterhin erobert werden. Neu dabei sind private Unternehmen, die das All entdecken wollen. Auch zwei österreichische Unternehmen sind Teil des aktuellen Hypes um neue Planeten, Innovationen und Raketen.

8 inoqo und die Welt des nachhaltigen Konsums

Nachhaltiges Einkaufen liegt im Trend. Vor allem Startups kümmern sich um Lösungen, den eigenen ökologischen Fußabdruck zu messen und möglichst zu verbessern.

10 xund und die heimische HealthTech-Szene

xund verspricht Kund:innen eine App, die verlässliche und vertrauenswürdige Informationen zur Gesundheit liefert. KI erobert nach und nach auch den Gesundheitsmarkt.

12 Metaloop und das Millionengeschäft mit Schrott

Es war ein gutes Jahr 2023 für Metaloop: Auf einen Kategorie-sieg bei den Scale-up-Awards folgte zum Jahresabschluss eine Investmentrunde in Höhe von 16 Millionen Euro. Wie macht man aus Schrott Geld?

14 refurbished und die Kunst der Kreislaufwirtschaft

Wer über Kreislaufwirtschaft spricht, muss auch über refurbished reden. Das österreichische Scale-up gilt als einer der Vorreiter in Sachen Wiederaufbereitung.

16 Das ist der Scale-up-Award von EY

Mit dem Preis und dem damit verbundenen Programm wollen EY und die zahlreichen Partner:innen des Wettbewerbs vielversprechende Jungunternehmen auf Wachstumskurs auszeichnen.

IMPRESSUM

Herausgeber Trending Topics GmbH, Liechtensteinstraße 111/115, A 1090 Wien
Geschäftsführung Bastian Kellhofer, Jakob Steinschaden **Anzeigen** Bastian Kellhofer, Oliver Nitz **Chefredaktion** Oliver Janko **Art Director** Željko Bašura **Photo Director** David Visnjic **Redaktion** Jakob Steinschaden, Georg Haas, Julia Gerber, Selina Graf, Oliver Janko **Produktion** Red Sam Media GmbH **Druck** Druckerei Sandler **Fotos & Illustrationen** David Visnjic, EY, magic.dev, Everleaf, Apple, Hex Evo, Wilson, Ostloong, Michelin, Occyo, Briiv, BMW, REEDuce - noise protection technologies, Holloid, Oktav, mySprogy, Radish, Wormsystems, Goldblatt, PUSH VC, Female Founders / Fund F, Klaus Vyhnalek (Calm/Storm), Kinled, Gateway, Tantum / Elisabeth Lechner, Smartworks, Drei Österreich, Metaloop, Xund, inoqo / Linder, Empulsion, LUEFLIGHT CS, FREEPIK, Arterioscope
Die in dieser Ausgabe veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Übersetzung, Nachdruck, Vervielfältigung und Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers. Zitate aus Beiträgen dieser Ausgabe sind ausschließlich mit Angabe der Quelle gestattet. Sofern nicht anders angegeben liegen die Bildrechte bei den jeweiligen Unternehmen, NGOs, Organisationen und Privatpersonen. Wir bedanken uns für die Nutzungsmöglichkeit!
feedback@trendingtopics.at

fundnow

Eins für alle, alle für dich!

Eigenmittel, Kredit, Leasing, Crowdfunding, Beteiligungskapital und Förderungen: Eine einfache Kombination aus klassischer und alternativer Finanzierung bietet fundnow.

Jetzt in wenigen Minuten automatisiert berechnen und direkt Angebot erhalten.

fundnow.at

In Kooperation mit

ERSTE 
SPARKASSE 

CONDA
Crowdfunding 

startups

trends & innovationen

Für unsere Leser:innen entdeckt: **Angesagtes aus der ganzen Welt** TEXT SELINA GRAF

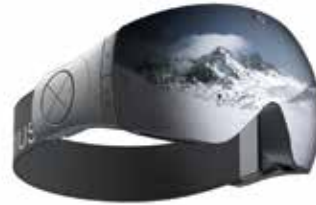


INDOOR-GEMÜSE EVERLEAF

Gemüse anbauen ohne Garten – genau das will Christophe Vermeersch aus Wien von Everleaf (früher Oasys) möglich machen. Mit nur fünf Minuten Arbeit pro Woche sollen Menschen mit dem vertikalen Hydroponik-System das ganze Jahr über frisches Gemüse ernten können. Der Vorverkauf startet bei 749 Euro, die Auslieferung im April 2024. Zuletzt hat Vermeersch bei „2 Minuten 2 Millionen“ mitgemacht und sogar ein Investment erhalten: bitly.ws/3ert2 •

ZWEIGETEILT HEX EVO

Hex Evo will das PC-Gaming revolutionieren. Mit linker Hand für Tastaturfunktionen und rechter Hand für die Maus bietet sie innovative Steuerung. Die nachhaltige Bauweise ermöglicht einfache Reparaturen durch den Austausch einzelner Teile. Der Versand ist für Mitte 2024 geplant. •



OSTLOONG SIRIUS SKIBRILLE

Eine **Skibrille** aus der Zukunft. Mit Navigationsmodus für schwierige Pisten, Notruf-Funktion, Walkie-Talkie für die Kommunikation in der Gruppe, HD-Kamera für Erinnerungen, Gefahrenzonen-Markierung und Wetterinformationen soll Sirius eine innovative Lösung für Pistenflitzer:innen sein. Derzeit nur vorbestellbar. •

WILSON AIRLESS GEN1 BASKETBALL

Wilson bringt den Airless Gen1 auf den Markt, den ersten 3D-gedruckten Basketball, der keine Luft benötigt. Mit Verbesserungen im Gitterdesign für konstante Leistung und Sprungkraft hebt sich der Gen1 von seinem Prototypen ab. Der Ball kostete schlappe 2.250 Euro – die limitierte Auflage war nach einer Woche bereits ausverkauft. •



MICHELIN LUFTLOSE REIFEN

Was bei Bällen geht, geht auch bei Reifen: Der luftlose PKW-Reifenprototyp von Michelin und General Motors soll die Mobilität der Zukunft zur Realität machen. Bereits im Testein-satz auf dem Elektro-PKW Chevrolet Bolt, soll er mit seiner einzigartigen, luftdruckfreien Technologie zuverlässig pannensicher und wartungsfrei sein und verspricht hervorragende Fahrdynamik. Der Marktstart ist für 2024 geplant, wir haben bereits 2019 berichtet: bit.ly/49Pcm5w •



FAZIT APPLE VISION PRO

Wer es noch nicht mitbekommen hat: Apple hat die Vision Pro in den USA auf den Markt gebracht. Die Vision Pro verbindet digitale Inhalte mit der physischen Welt. Menschen laufen seitdem mit dem klobigen Ding durch die Gegend und greifen scheinbar willkürlich in die Luft. Wir haben das natürlich auch schon probiert. Kollege Jakobs Fazit ist zweigeteilt: Tolle Hardware mit wenig Einsatzszenarien. Der Artikel in ganzer Länge: bitly.ws/3erfx •





LUFTREINIGER AIR FILTER BRIIV PRO

Luftreinigung mit KI? Die Briiv Pro will mit KI-gesteuertem Luftqualitätssensor und Vernetzungsoption neue Maßstäbe setzen. Hergestellt aus biologisch abbaubaren Materialien wie Kartoffelabfällen und Kokosnussschalen bietet Briiv Pro nicht nur saubere Luft, sondern auch nachhaltiges Design. •



BMW FIGURE 01

Der Wettlauf um die Entwicklung humanoider Roboter in der Technologiebranche ist in vollem Gange. Tesla entwickelt Optimus Prime und auch BMW will mit FigureAI Roboter für die Automobilproduktion kreieren. Sie sollen mühsame, gefährliche Aufgaben übernehmen, die Produktivität steigern sowie Kosten senken. FigureAI bezeichnet ihre Roboter als „Allzweckroboter“, die universell einsetzbar sind. bitly.ws/3eryx •

HEALTHTECH OCCYO ONE

Das Innsbrucker Startup Occyo spezialisiert sich auf digitale Lösungen in der Augenheilkunde. Der Marktstart für das Occyo One-System, ein Gerät zur hochauflösenden Aufnahme des gesamten Augenvordergrunds, ist für März 2024 geplant. Im Jänner hat sich das Tiroler HealthTech-Startup eine sechsstellige Seed-Finanzierung von Investor Paolo Bellocco gesichert: bit.ly/42YbmjX •



Noch mehr angesagte Startups, Trends und Innovationen finden Sie auf trendingtopics.eu



Start up



up³-Hauptabo
nur **19,90 €**
pro Monat

up³-Nebenabo
nur **14,90 €**
pro Monat

Unlimitierte 5G-Daten, Minuten und SMS ganz einfach per App und eSIM. Erweiterbar um bis zu 99 günstigere Teamabos für Mitarbeitende und jederzeit pausierbar.

drei.at/up

Gleich App downloaden:





Richtig Magi



Zwei Wiener mischen die AI-Welt auf: Eric Steinberger und Sebastian De Ro haben mit Magic ein Startup gebaut, dass im Silicon Valley mit den ganz Großen mithalten kann – und sich für Google sogar als entscheidender Vorteil gegen ChatGPT-Macher OpenAI erweisen könnte.

TEXT JAKOB STEINSCHADEN ARTWORK DAVID VISNJIC



„Im Endeffekt bauen wir AGI, also Artificial General Intelligence. Dabei geht es darum, alle wichtigen Tätigkeiten, die man irgendwie an einem Computer durchführen kann, besser und schneller durchzuführen als ein Mensch.“

Wahrscheinlich war es der Sommer, als die Türgriffe glühten an der Wiener HTL Spengergasse. Als die beiden Schüler Eric Steinberger und Sebastian De Ro damals sämtliche Schulcomputer über die Sommerferien in einen Raum packten, um AI-Modelle zu rechnen, entwickelten sich nicht bloß ziemlich hohe (und sprichwörtlich greifbare) Temperaturen, sondern auch die Wurzeln eines der außergewöhnlichsten Startups der AI-Welt. Denn Steinberger und De Ro haben mit Magic ein KI-Startup gegründet, das 2024 das Silicon Valley aufmischt. Sie bauen eine Software, die die Rolle eines Programmierers komplett übernehmen kann.

„Unser Ziel ist es, schrittweise verbesserte KI-Assistenten auf den Markt zu bringen, während wir weiter an dem arbeiten, was letztendlich zu AGI werden wird.“ Genau, richtig gelesen: Zwei schlaue Köpfe aus Wien sind angetreten, um „Artificial General Intelligence“ zu entwickeln – also eine KI, die jede intellektuelle Aufgabe, die ein menschliches Gehirn ausführen kann, ebenfalls erfüllen kann. Über die Entwicklung von AGI spricht sonst meistens nur Sam Altman, der CEO von ChatGPT-Macher OpenAI – und wird dafür immer noch manchmal belächelt.

Über Magic, das mittlerweile aus San Francisco und Wien heraus tätig ist, lacht heute keiner mehr. Innerhalb nur eines Jahres hat das Startup etwa 145 Millionen Dollar eingesammelt und ganz große Namen um sich geschart. CapitalG, also der Risikokapital-Arm von Alphabet, hat investiert – genauso wie Andrej Karpathy, eines der Gründungsmitglieder von OpenAI und Ex-AI-Chef bei Tesla, oder Nat Friedman, der ehemalige CEO von Github. Das verschafft Magic nicht nur ziemlich viel Geld, um die sündteuren GPUs zum Berechnen von AI-Modellen von Nvidia in rauen Mengen einzukaufen und ein hochkarätiges Team aufzubauen, sondern vor allem eines: Glaubwürdigkeit.

Der GPT-Effekt

Im Silicon Valley ist gerade das ganz große Rennen ausgebrochen: OpenAI mit Großinvestor Microsoft domi-

nierte den AI-Sektor 2023 so klar, dass selbst Google, das immer führend bei AI galt, unter Zugzwang geraten ist. Der Daten-Riese musste überhastet Konkurrenzprodukte wie Bard und Gemini launchen, machte Fehler, steckte Kritik ein – und im März 2024 kamen sogar Stimmen auf, die den Rücktritt von CEO Sundar Pichai forderten. Der ChatGPT-Effekt machte Microsoft derweil zum wertvollsten Unternehmen der Welt (noch wertvoller als Apple), und OpenAI zu einem der wertvollsten Startups der Welt.

Und deswegen stehen andere Startups für generative AI bei Investoren ganz oben auf der Liste. Die OpenAI-Rivalen Anthropic (USA), Inflection AI (USA), Mistral AI (Frankreich) oder Aleph Alpha (Deutschland) wurden mit vielen Milliarden überschüttet, um ChatGPT etwas entgegensehen zu können. Doch in einem Punkt ist es bisher nur Magic gelungen, die anderen zu übertrumpfen.

Denn Magics AI-Modell ermöglicht ein Kontextfenster von fünf Millionen Token. Das Kontextfenster eines AI-Modells ist gewissermaßen die Gedächtnisspanne und definiert, wie viel Daten-Input das LLM verarbeiten kann. Je größer das Kontextfenster, desto mehr Daten kann das AI-Modell verarbeiten und dadurch bessere Antworten liefern. Mit fünf Millionen Token ist Magics AI-Modell namens „LTM-1“ führenden AI-Modellen von OpenAI (GPT-4 Turbo mit 128.000 Token) und Google (Gemini 1.5 Pro mit einer Million Token) überlegen – zumindest am Papier. Die Weiterentwicklung der AI-Modelle geht rasant weiter, und um mitzuhalten, braucht es sehr viel Geld. Geld, das Magic von seinen Investor:innen bekommen hat.

Zusammenleben mit AI

Bei Magic geht es aber nicht nur um neueste Technologie, sondern auch um einen großen Plan. Steinberger und De Ro wollen den ethischen Einsatz von AGI ermöglichen. Bisweilen wird die ultimative Künstliche Intelligenz als Bedrohung der Menschheit gesehen, die uns im besten Fall die Jobs wegnimmt und im schlimmsten Fall den Krieg erklären wird. Bei Magic hingegen glaubt man an eine positive Zukunft, in der Mensch und Maschine friedlich und freundlich koexistieren.

„Eine Gesellschaft, die einhundert Mal so viel produziert und dabei nur ein Zehntel der Arbeit erfordert, kann wenig falsch machen. Wenn AI halbwegs fair verteilt wird, hat am Ende jede:r mehr. Ich spiele beispielsweise gerne Schach, habe aber keine Chance gegen einen Computer. Trotzdem macht es mir Spaß. Menschen sind dann nicht mehr abhängig davon, dass sie bezahlt werden, aber sie können ihren Job immer noch machen, wenn sie das gerne tun“, erklärt Steinberger seine Vision. „Es wird nicht eine automatisierte Version der heutigen Gesellschaft und Wirtschaft geben. Die gesamte Gesellschaft und Wirtschaft werden sich daran anpassen müssen und so viel mehr Wohlstand für alle bieten. Was wirklich wichtig ist, ist, dass wir sicherstellen, dass dieser Wohlstand wirklich auf alle verteilt wird und nicht auf drei Menschen auf dem Planeten.“

OpenAI gegen Google

Doch zuerst einen Schritt zurück. Was Steinberger und De Ro beschreiben, liegt doch noch etwas weiter in der Zukunft. Zuerst geht es ihnen darum, Schritt für Schritt einen AI-Assistenten zu bauen, der programmieren kann. ChatGPT, Gemini oder GitHub Copilot können das heute zwar schon ein wenig, sind dabei aber gewissermaßen die Hilfsackler für Programmierer. Magic will einen Schritt weitergehen und das Programmieren vollständig automatisieren. Damit wäre man OpenAI oder Google aus heutiger Sicht schon überlegen. Und danach soll es dann noch weitergehen. „Unser Assistent für Software Developer könnte sich irgendwann mit sehr wenig Modifikation auf ganz viele andere Domänen anwenden lassen“, so Steinberger. Und dann wäre man mit einem Schlag dort, wo auch die anderen hinwollen: AI alles von Texten über Code, Bilder, Videos bis hin zu ganzen Büchern produzieren lassen.

Genau davor hat Google so viel Angst. Heute sorgen Milliarden Menschen mit ihren Suchanfragen nach Texten, Bildern, Videos oder Code für viele Werbeeinnahmen. Wenn aber ChatGPT und Magic diese Inhalte auch produzieren können, ist plötzlich das erfolgreichste Geschäftsmodell der Internet-Welt bedroht. Und um mit OpenAI Schritt zu halten, investierte Alphabet eben auch in Magic, das sich vielleicht einmal als entscheidender Vorteil im AI-Rennen erweisen könnte. Stellt sich am Ende eigentlich nur noch die Frage, was man AI nicht zutrauen kann. Steinberger meint: „Ein besserer Mensch sein als ein Mensch.“ •

Im Februar 2024 gaben Eric Steinberger und Sebastian De Ro bekannt, 117 Millionen US-Dollar an Finanzierung aufgenommen zu haben.



FOTO: DAVID VISHNIC, MAGIC.DEV, RAFAEL ROMAN

DAS KLEINE AI LEXIKON

Die Technologien, Modelle und Konzepte, mit denen OpenAI, Google, Magic und Co arbeiten

■ **Generative AI** ist eine Klasse von KI-Systemen, die in der Lage sind, neue Inhalte zu erzeugen, die bestimmte Muster, Stile oder Daten nachahmen, die sie während ihres Trainingsprozesses gelernt haben. Es kann sich um Texte, Code, Bilder, Musik, Sprache und sogar Video handeln. Viele bekannte LLMs, einschließlich der GPT-Reihe von OpenAI, sind autoregressiv. Das bedeutet, dass sie Text sequenziell generieren, indem sie jeweils das nächste Wort (oder Token) vorhersagen, basierend auf den vorangegangenen.

■ **GPT** steht für „Generative Pre-trained Transformer“ und bezeichnet eine Familie von KI-Modellen, die von OpenAI entwickelt wurden, um menschenähnliche Inhalte zu generieren. Diese Modelle nutzen die Transformer-Architektur, die ursprünglich für die Verbesserung der Leistung bei Aufgaben zur Verarbeitung natürlicher Sprache (Natural Language Processing, NLP) wie Übersetzung und Textzusammenfassung konzipiert wurde. Den „Transformer“, also eine neuronale Netzwerkarchitektur für das Sprachverstehen, hat ursprünglich Google entwickelt und 2017 vorgestellt.

■ **LLMs**, kurz für Large Language Models, können menschliche Sprache verstehen, generieren und mit ihr interagieren. Vereinfacht gesagt erlauben sie es, mit einem Computer zu reden. LLMs werden mit riesigen Datenmengen aus dem Internet oder anderen Quellen vorab trainiert (Pre-Training), wodurch sie eine breite Kenntnis der menschlichen Sprache und ihrer Anwendung erlangen. LLMs können auch multimodal sein - also nicht nur geschriebene oder gesprochene Sprache verarbeiten, sondern auch Bilder, Code oder Videos.

■ **Parameter** (eines LLM) sind die internen Variablen, die das Modell während seines Trainingsprozesses lernt. Diese speichern das Wissen, das das Modell aus den Trainingsdaten extrahiert, und bestimmen, wie das Modell Eingaben verarbeitet und darauf reagiert. Parameter werden üblicherweise in der Größenordnung von Milliarden (z.B. 7B, 70B) angegeben. Umso höher die Zahl, desto leistungsfähiger ist das LLM - allerdings steigt auch die Rechenkapazität, die sie benötigen, mit der Zahl der Parameter.

■ **Token**: Der Prozess der Umwandlung von Eingabetext in eine für das Modell verarbeitbare Form passiert typischerweise in einer Sequenz von „Tokens“. Tokens können Wörter, Teilwörter oder sogar einzelne Buchstaben sein.

■ **Kontext-Fenster**: Bezieht sich auf die Menge an Text (in Tokens gemessen), die ein LLM bei der Generierung einer Antwort berücksichtigen kann. Die Größe des Kontextfensters bestimmt, wie viel Information das Modell aus der Eingabe ziehen kann. Je größer das Kontextfenster, umso größere Dokumente und komplexere Textzusammenhänge kann das LLM verstehen. LTM-1 von Magic etwa hat ein Kontextfenster von 5 Millionen Token, GPT-4 von OpenAI 128.000.

■ **Pre-Training & Finetuning**: Beim Pre-Training lernt das Modell allgemeine Sprachmuster aus einer großen Menge von Textdaten. Fine-Tuning passt dann das Modell an spezifische Aufgaben oder Daten an, indem es auf einem kleineren, spezialisierten Datensatz trainiert wird. Die GPT-Modelle von OpenAI etwa wurden etwa mit Daten aus CommonCrawl, Wikipedia, Reddit, Twitter, YouTube, riesigen Textbuchsammlungen, aber auch Artikeln der New York Times vortrainiert.

DAS IST DIE #GLAUBANDICH-CHALLENGE

REEDuce ist das Startup des Jahres, zumindest bis das heurige Finale seine Gewinner:innen kennt. Die #glaubandich-Challenge versammelte auch 2023 wieder jede Menge Startup-Prominenz in den Hallen des Erste Campus. 2024 steht das nächste spannende Finale bevor – mit tollen Teilnehmer:innen.



HARDFACTS

DER GEWINN

Die Siegerinnen und Sieger der #glaubandich-Challenge erwarten:

- Pro City-Pitch 1.000 Euro für das Gewinner-Startup
- Finale: Ein Preisgeld von 10.000 Euro zur Verfügung gestellt von Erste Bank und Sparkasse, sowie ein PR-Paket im Wert von 10.000 Euro bei Trending Topics. Dem Gesamtsieger wird außerdem 10.000 Euro TV-Medienbruttovolumen von IP zur Verfügung gestellt

Mehr Details und Informationen:

- GründerCenter der Erste Bank und Sparkassen:
www.sparkasse.at/sgruppe/gruender
- i2b Businessplan-Initiative:
www.i2b.at
- #glaubandich STARTUP ACADEMY:
www.sparkasse.at/startupacademy
- #glaubandich CHALLENGE – der größte Startup-Wettbewerb Österreichs:
www.glaubandich-challenge.at
- fundnow - die einfache Kombination aus klassischer und alternativer Finanzierung:
www.fundnow.at

Die #glaubandichchallenge 2023 brachte mit REEDuce einen verdienten Sieger hervor (mehr dazu auf Seite 14). Das Wiener Jungunternehmen, das nachhaltige Lärmschutzwände aus Schilf baut, hat am Erste Campus in Wien bei Österreichs größtem Wettbewerb für Startups den Sieg errungen und sich so den begehrten Titel „Startup des Jahres 2023“ erkämpft. Insgesamt zehn Jungfirmen, die bei den City-Pitches in den Bundesländern Sieger ihrer eigenen Kategorien waren, sind beim Finale angetreten. REEDuce vertrat dabei die Kategorie „Energy & Climate Protection“

Im Wettbewerb konnte sich REEDuce gegen die Startups Wormsystems, Shopstory, Goldblatt, Holooid, Oktav, mySprogy, Radish, Biomotion Technologies und Bike Gorillaz durchsetzen. Für den Finalsieg erhält die Jungfirma neben einem Preisgeld in Höhe von 10.000 Euro von Erste Bank und Sparkasse auch ein Mediapaket im Wert von 10.000 Euro sowie einen VIP Pass, einen Pitching Slot und extra Tickets für die Teammitglieder für den Wolves Summit Vienna. Darüber hinaus gibt Mastercard dem Team auch die Möglichkeit, live bei einem Spiel der Champions League dabei zu sein. „Lärm ist ein großes Umweltproblem, rund 30 Prozent der Gesellschaft sind davon betroffen. Besonders Menschen, die in der Nähe von

Straßen, Bahnstrecken oder Flughäfen leben, leiden darunter. Wir wollen sie davor bewahren, indem wir Lärmschutzwände aufstellen, die nicht nur eine nachhaltige, sondern auch preiswerte Alternative darstellen“, so Gründerin Birgit van Duyvenbode beim Pitch.

Damit aber nicht genug: REEDuce holte sich auch den Sondertitel als „Female Startup des Jahres“. Gerda Just-Ebermann vom Gründerzentrum der Erste Bank übergab den Preis und erklärte die Signifikanz dieser Auszeichnung. „Wir wollen Frauen Mut machen, ihre Kompetenz zeigen und sie vor den Vorhang holen. Immer noch sind weiblich besetzte Founder-Teams in Europa und in Österreich in der Unterzahl. Deswegen vergeben wir in diesem Jahr den Sonderpreis, der hoffentlich mehr Frauen zum Gründen animiert.“

Birgit van Duyvenbode gab sich begeistert von den beiden Auszeichnungen. „Das Motto der Challenge ist von großer Bedeutung, denn an sich zu glauben ist der Schlüssel zum Erfolg, sowohl für Frauen als auch für Männer. Gründer:innen müssen zu ihrer Idee stehen und immer an ihr dranbleiben. Ich freue mich sehr über die Preise, ich hatte mit dem Gesamtsieg nicht gerechnet und bin sehr stolz, mit so vielen tollen Unternehmen im Finale stehen zu dürfen, von denen ich teils selbst schon zuvor ein großer Fan war.“ •

DIE STARTUP FINALISTEN 2024

Diese Startups stehen heuer im großen Finale der #glaubandich-Challenge:



In Wien wurden unter anderem die Sieger:innen in der Kategorie „Social Impacts, Learning & Knowledge“ ermittelt.



Nach den City Pitches gibt es bei jeder Station auch reichlich Zeit zur Kontakthanbahnung und -pflege.



■ Mo Energy Systems / Eisenstadt, Burgenland

Aus möglichst vielen Häuserfassaden sollen Photovoltaik-Kraftwerke gemacht werden. Dafür hat das Startup ein spezielles System entwickelt, mit dem sich ästhetisch ansprechende Glasmodule an der Fassade befestigen lassen. Sieg in der Kategorie „Climate Protection & Energy“.

■ Gleap / St. Pölten, Niederösterreich

Der Fokus liegt auf Customer Support und User Experience für Apps und Websites. Durch eine KI-unterstützte Anwendung will das Startup Entwickler:innen und Support-Teams hierbei stärken. Eingesetzt werden unter anderem visuelle Fehlerberichte, Live-Chats und öffentliche Roadmaps. Sieg in der Kategorie „SaaS (FinTech, InsurTech & App-Support)“.

■ Edamax / Wien

Das Startup ist spezialisiert auf den Anbau und die Produktion von qualitativ hochwertig gefrorenen IQF Edamame und Mukimame. Die in Europa unter anderem in Rumänien angepflanzten Sojabohnen werden durch Großhändler, Einzelhändler und Lebensmitteldienstleister vertrieben. Kategorie: „Food and Beverage and Cosmetics & Bodycare“.

■ Independo / Wien

Das Startup hat ein digitales Kalender-Tagebuch entwickelt, das Termine nicht in Textform, sondern in Form von Symbolen und Audio darstellt. Ziel der Jungfirma ist es, digitale Kalender auch für Personen mit Lernschwierigkeiten zugänglich zu machen. Kategorie: „Social Business, Knowledge & EduTech“.

■ Econutri / Tulln, Niederösterreich

Im Mittelpunkt der Arbeit des Startups stehen bestimmte Mikroorganismen, die CO₂ als Rohstoff nutzen können. Aus diesen stellt die Jungfirma nachhaltige Proteine her. Diese Proteine sollen für den Einsatz in Futtermitteln sowie Lebensmitteln dienen. Sieg in der Kategorie „Bio & Agricultural Innovation“.

■ p4b / Linz, Oberösterreich

p4b bietet mit dem „perfect DownScale Reactor“ maßgeschneiderte Bioreaktoren im Labormaßstab für Upscaling-Anforderungen von Kund:innen. Diese sollen mit den Reaktoren ihre Upscaling-Zeit auf Null reduzieren können, indem sie einen Reaktor im kleinen Maßstab verwenden, der den großen Maßstab perfekt abbildet. Dadurch sollen sie Ressourcen sparen und „grüner“ werden können. Kategorie: Industry.

■ Lokistix / Graz, Steiermark

Das Grazer Startup Lokistix hat eine innovative Verpackungslösung für Batteriezellen entwickelt. Durch einen speziellen Kühlmechanismus soll sie Sicherheit, Effizienz sowie Nachhaltigkeit bieten und dabei obendrauf einen Beitrag zur Optimierung der Logistikkosten leisten. Categoriesieg: „Green Mobility“.

■ wikimoves / Salzburg, Salzburg

Das Startup hat sich ganz dem Tanzen verschrieben und präsentiert sich als das weltweit erste AI Dance Game für mobile Geräte. Das Jungunternehmen hat eine AR-App entwickelt, in der digitale Avatare in einem 3D-Metaverse Tanzmoves zeigen. User:innen sollen dadurch schnell selbst die gezeigten Moves lernen. Sieg in der Kategorie „Kultur, Media & Entertainment“.

■ infrared.city / Dornbirn, Vorarlberg

infrared.city, ein Spin-off des Austrian Institute of Technology, erstellt KI-Simulationen, um komplexe Klima- und Umweltsituationen in Städten darzustellen. Diese brauchen normalerweise viel Zeit. infrared.city will diese Simulationen jedoch innerhalb von Sekunden erstellen und in der Lage sein, sie jedem zugänglich und verständlich zu machen. Kategorie: „Sustainability“.

■ flamenco / Schwaz, Tirol

Auf den Bereich der Immobilien-Besichtigung konzentrierte sich flamenco aus Linz. Das Startup macht Besichtigungen mit Smart Locks und dem Smartphone als digitalen Schlüssel flexibler und einfacher. Davon sollen sowohl Makler:innen und Interessent:innen profitieren. Sieg in der Kategorie „Fashion, Sports & Lifestyle“.

JETZT ANMELDEN!



Dein Startup soll nächstes Jahr auch bei der #glaubandich-Challenge mitmachen? Dann bewirb dich jetzt für 2025!

VIEL LÄRM UM LÄRM

Lärmschutzwände aus Schilf und Holz statt grauen, kilometerlangen Schandflecken in der Natur: REEDuce hat es sich zur Aufgabe gemacht, Straßenlärm zu reduzieren, aber auf eine ökologische Art und Weise.

TEXT OLIVER JANKO ARTWORK DAVID VISNJC

Wer mit dem Auto oder Zug durch das Land reist, kommt um sie nicht herum: Lärmschutzwände säumen die Autobahnen und Zugstrecken des Landes. Auch nur minimalen optischen Ansprüchen genügen sie dabei meist nicht: Die klassische Lärmschutzwand ist grau, gezeichnet von Wind und Wetter und zwar funktional, der Landschaftsgestaltung aber alles andere als zuträglich. Weitaus problematischer als die visuellen Schwächen sind allerdings die strukturellen Probleme, die der Wunsch nach Ruhe neben viel befahrenen Strecken mit sich bringt. Herkömmliche Lärmschutzwände bestehen aus Beton, Metall und Holz, wobei auch das erst chemisch behandelt werden muss, schließlich soll es einige Jahre überleben. Für die Umwelt und in weiterer Folge das Klima ist das alles andere als vorteilhaft.

Lärmschutzwände aus Naturmaterialien

In diese Richtung dachte auch Birgit van Duyvenbode – und gründete darum ihr Startup REEDuce. Das Startup baut Lärmschutzwände aus Schilf, die in Sachen Haltbarkeit und Schalldämmung mit den konventionellen Lärmschutzwänden mithalten können, aber eben auf ökologisches Material setzen. Sie sollen unter anderem bei Autobahnen oder Flughäfen zum Einsatz kommen, um die lokale Bevölkerung vor Lärm zu bewahren. Die Gründerin hat ihr Startup aber nicht nur mit dem Ziel ins Leben gerufen, mehr Nachhaltigkeit zu schaffen, sondern auch um die Gesundheit von Menschen zu verbessern. „Lärm ist ein großes Umweltproblem, rund 30 Prozent der Gesellschaft sind davon betroffen. Besonders Menschen, die in der Nähe von Straßen, Bahnstrecken oder Flughäfen leben, leiden darunter“, erklärt sie. „Wir wollen sie davor bewahren, indem wir Lärmschutzwände aufstellen, die nicht nur eine nachhaltige, sondern auch preiswerte Alternative darstellen.“

Lärmschutzwände als Insektenhotel

Und mehr noch: Dank der Fertigung aus Naturmaterialien – Schilf, Holz, Lehm – soll sich eben die Natur wohlfühlen in der Schutzwand. Soll heißen: Insekten siedeln sich laut van Duyvenbode gerne in ihren Lärmschutzwänden an, Stichwort: Insektenhotel. Ähn-

liches macht etwa auch Wormsysteme, über die wir auf Seite 22 ausführlich berichten. Es gelte, die Biodiversität zu fördern, erklärt die Gründerin. Das Schilf stammt vom Neusiedlersee: „Das ist der zweitgrößte Schilfgürtel Europas“, erzählt die Gründerin, „aber das Schilf stellt dort aus vielen Gründen ein Umweltproblem dar.“ Es sei „schnellwachsend und invasiv“ und wenn es geerntet wird, wird es zu Altschilf. Das wiederum sei anfällig für Brände und ein toter Lebensraum für die meisten Tiere.

Wie der Vater so die Tochter

Alles in allem also ein durchdachtes System. Wie sie darauf kam? Manchmal braucht auch die beste Idee eine zufällige Initialzündung. Der Vater von Birgit van Duyvenbode hatte mit seinem Sägewerk bereits vor Jahrzehnten an einem Forschungsprojekt der EU

teilgenommen. Daher stammt auch die Idee mit den „grünen“ Lärmschutzwänden, man dürfte vor rund 16 Jahren der Zeit aber voraus gewesen sein. Das Projekt wurde testweise gestartet und steht bis heute an der S22.

Jahre später kam dann van Duyvenbode ins Spiel. „2020 habe ich zufällig von dem Projekt von damals gehört und erfahren, dass die Technologie bei einer Überprüfungsmessung sogar besser als eine Beton-Lärmschutzwand abgeschnitten hat und langlebiger war.“ Die Befürchtungen des 2008er-Projekts, die nachhaltigen Lärmschutzwände würden in Sachen Langlebigkeit im Vergleich zu Beton das Nachsehen haben, bewahrheiteten sich also nicht.

„Klimaschädlich und Sondermüll“

Grund genug für die Gründerin, das Projekt wieder aufzunehmen: „Damals habe ich mich zum ersten Mal mit Lärmschutzwänden befasst und erkannt, dass jedes Jahr sehr viele gebaut werden – an Straßen, Bahnstrecken, Flughäfen, neben Industrieunternehmen, Supermärkten und so weiter. Und alle sind klimaschädlich und Sondermüll. Aus persönlicher Überzeugung für Umweltschutz und Technologie und wegen der Notwendigkeit, dass dieses Projekt umgesetzt wird, habe ich beschlossen, es wieder aufzunehmen.“

Der Aufwand hat sich bezahlt gemacht: Kooperationen mit der ASFINAG sind in Arbeit, wenngleich die Umsetzung noch etwas auf sich warten lassen wird. Van Duyvenbode: „Bis Ende 2023 haben wir die erforderlichen Normenmessungen für unsere Lärmschutzwände durchgeführt und abgeschlossen und die Marktzulassung für Straßen erhalten.“ Das Testfeld für die ASFINAG sei ebenfalls bereits fertig, es steht an der S33 bei Herzogenburg. Und auch die Aufmerksamkeit wuchs: Bei der #glaubandich-Challenge sicherte sich REEDuce etwa den ersten Platz und 10.000 Euro Siebprämie.

Wie geht es weiter? „2024 ist der Markteintritt mit der REEDuce-Standard-Lärmschutzwand geplant, ebenso wie die Umsetzung nächster Projekte. Außerdem wollen wir weitere Anwendungsfälle erforschen und die Technologie weiter optimieren“, fasst van Duyvenbode zusammen. Die Neuvermessung der Lärmschutzwände wird also auch in den nächsten Jahren weitergehen. •



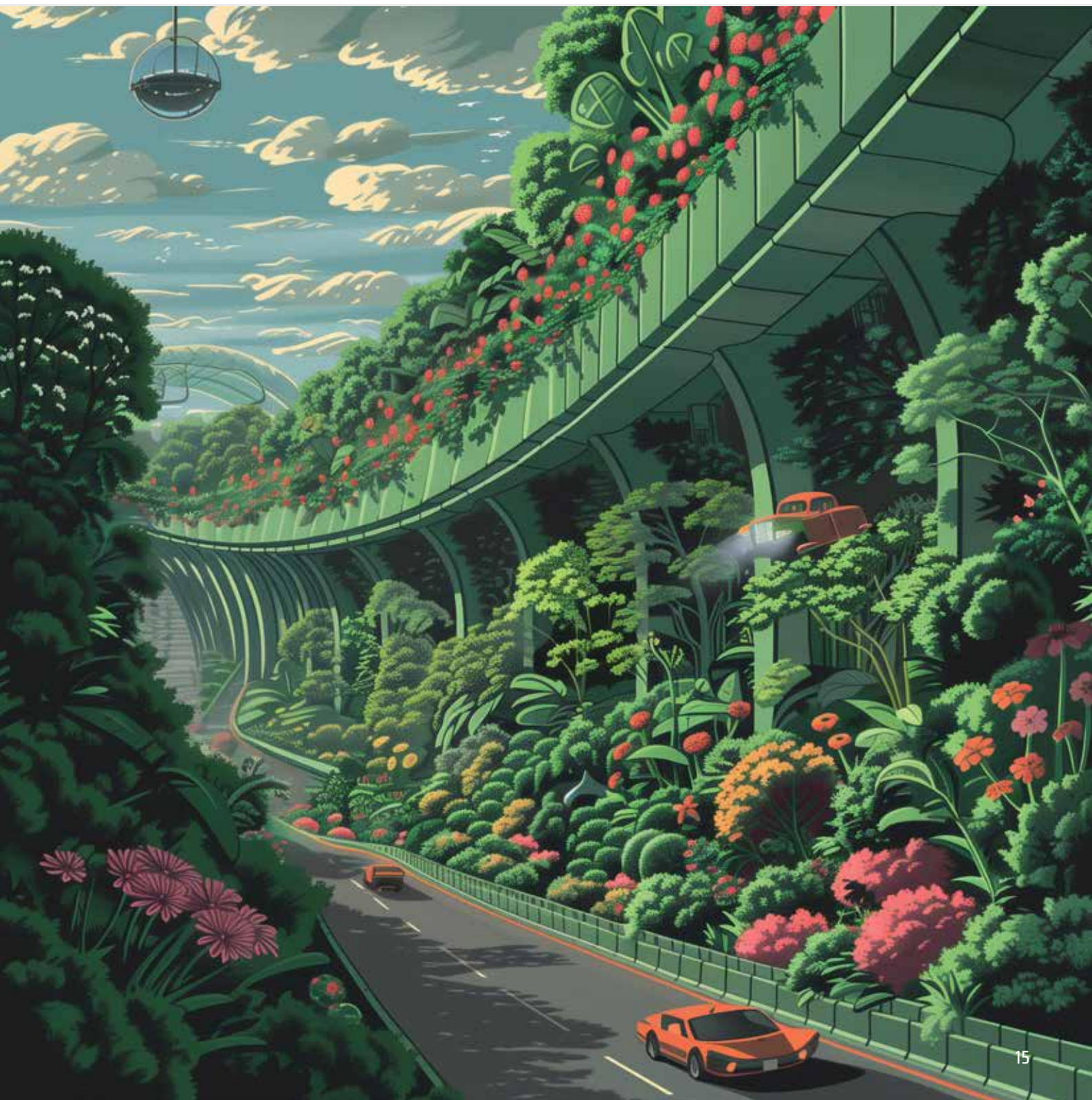
HARDFACTS REEDUCE

Natur statt Beton: Das Startup REEDuce von Gründerin Birgit van Duyvenbode will Aluminium und Beton entlang von Autobahnen und Straßen durch Schilf, Lehm und Thermoholz ersetzen.

Das Unternehmen holte sich im vergangenen Jahr den Titel als „Startup des Jahres“ bei der #glaubandich-Challenge.

„Lärm ist ein großes Umweltproblem, rund 30 Prozent der Gesellschaft sind davon betroffen. Besonders Menschen, die in der Nähe von Straßen, Bahnstrecken oder Flughäfen leben, leiden darunter.“

BIRGIT VAN DUYPENBODE, GRÜNDERIN REEDUCE



DIE KI ALS MUSIKLEHRER:IN

Klavier spielen mit dem Smartphone: EdTech-Apps sind für viele ein Highlight. Ganz einfach von zu Hause aus lassen sich neue Dinge erlernen, von der Sprache bis zum Musikinstrument. Ein heiß umkämpfter Markt, in dem auch zwei heimische Startups mitmischen.

TEXT JULIA ISABELLE GERBER ARTWORK DAVID VISNJIC

Werden Lern-Apps tatsächlich genutzt und nicht nur installiert, ist es möglich, sich in nur wenigen Minuten pro Tag ein breiteres Wissen anzueignen. Die beiden österreichischen Musik-Apps „Oktav“ und „tonestro“ zeigen, wie es funktioniert und wo die Reise in der KI-Welt für sie hingeht.

Vorhang auf für Oktav

Das Linzer Startup Oktav setzt auf das Smartphone als Musiklehrer und erfindet sich selbst dabei stetig neu. Das 2018 gegründete Startup bietet auf seiner Plattform mehr als 20.000 Klaviernoten und mehr als einhundert Kurse, um Klavierspielen zu lernen. Nutzer:innen können über ein digitales Abo auf die Arrangements für Klavier aus allen Genres und Schwierigkeitsgraden zugreifen. Erst letztes Jahr wurde „Oktav Learning“ gelauncht, das aus Klavier-Videoernkursen besteht, die sowohl selbst produziert als auch extern lizenziert werden.

Damit möchte sich das Startup verstärkt an Klavier-Anfänger:innen richten. Gründer David Kitzmüller: „Oktav hat sich international sehr gut etabliert und verfügt über über 200.000 registrierte Nutzer:innen in 56 Ländern.“ Dabei ist es Kitzmüller und seinem Co-Gründer Toni Luong gelungen, Deals unter anderem mit zwei der weltweit größten Musiklabels Universal Music und Sony abzuschließen. Diese stellen nun ihre lizenzierten Inhalte zur Verfügung. „Wir haben unseren Lizenzvertrag mit Universal kürzlich verlängert und beide Seiten sind sehr zufrieden. Lizenzierung im Musikbereich hat enorme Anlaufzeiten – bis ein Vertrag unterzeichnet ist, kann es Monate, wenn nicht Jahre dauern“, verrät Kitzmüller.

„all things piano“: Künstliche Intelligenz und der Zukunftsmarkt

Oktav möchte sich zum Gesamtanbieter im Klaviersektor entwickeln. Zu den Kernmärkten gehören mittlerweile Deutschland, USA, das Vereinigte Königreich und Frankreich, wo das Lernangebot 2024 noch stärker etabliert werden soll. Der Fokus wird dabei, ganz zeitgemäß, auf „mobile first“ gelegt, indem eine native iOS-App für das Notenangebot gelauncht wird – bisher war dieses als reines Webangebot aktiv. Außerdem will das Startup auf KI setzen, wofür noch Ende letzten Jahres eine Förderzusage im sechsstelligen Bereich von der FFG reinkam. Zu den konkreten KI-Plänen wollte das Team noch nicht allzuviel verraten, außer: „Wir denken, dass es mit KI möglich ist, Notenarrangements für beliebige Spielniveaus on the fly zu generieren – Nutzer:innen können somit ihre Lieblingssongs angepasst an ihr Spielniveau spielen. Zudem experimentieren wir mit personalisierten von der KI kuratierten Lernerfahrungen.“ Mittelfristig sieht Oktav sein Wachstum durch KI, personalisiertes Lernen und hybride Lernansätze getragen. Oktav war übrigens der Gewinner in der Kategorie „Kultur, Media & Entertainment“ bei der #gläubend Challenge 2023.

Musik-App tonestro: 2023 gab es 3 Millionen Downloads weltweit

Ein weiteres Musikapp-Startup aus Oberösterreich hat es sich zur Aufgabe gemacht, Interessierten ein neues Instrument beizubrin-

gen. Und zwar richtet sich tonestro mit digitalem Unterricht für Blechblasinstrumente und Holzblasinstrumente an Anfänger:innen. Das Spektrum reicht vom Saxophon über Klarinette, Posaune, Waldhorn bis hin zur Tuba. Die in der App integrierten Übungen, Videotutorials von Musik-Expert:innen und dem Live-Feedback zur Intonation scheinen auch auf große internationale Beliebtheit zu stoßen. In der Praxis funktioniert das so: Der Klang des Instruments wird analysiert und zu jeder Übung gibt es Feedback zu Tonhöhe und Rhythmus. tonestro-CEO Christoph Huber verrät: „In unseren Kernmärkten Nordamerika und der DACH-Region haben wir bewiesen, dass unsere Monetarisierung erfolgreich ist: Von den rund 375.000 Nutzer:innen, die die kostenlose Version getestet haben, entschieden sich 30.000 für ein Testabonnement.“ 10.000 Musikbegeisterte haben nach Unternehmensangaben sogar zum Bezahlmodell gewechselt. Das Jahr 2023 war kein leichtes für tonestro und dennoch konnte der Umsatz um über 60 Prozent gesteigert werden. Darauf, dass das Unternehmen jetzt auch cashflow-positiv ist, ist Huber besonders stolz. Während 20 Prozent des Gesamtumsatzes aus dem DACH-Raum stammen, bleibt die USA mit 45 Prozent der größte Einzelmarkt des Startups. Das nächste unmittelbare Ziel noch für 2024 ist der erfolgreiche Markteintritt in China, denn dortzulande ließe sich das Marktpotenzial verdoppeln. Produktbezogen haben wir uns im letzten Jahr intensiv auf die Geige konzentriert. Die größte Herausforderung liege in der Vielfalt der Instrumente und darin, für alle stets dieselbe hohe Qualität zu gewährleisten. In den nächsten drei Jahren will sich das Startup dennoch zur ersten vollumfänglichen digitalen Musikschule entwickeln.

tonestro goes KI für noch mehr digitale Interaktion

Und auch hier wird fleißig an der Integration von künstlicher Intelligenz gefeilt. „Wir stehen am Beginn einer aufregenden Reise, um KI in unsere App zu integrieren“, so Huber. Dass Ziel sei, einen KI-gestützten Tutor zu entwickeln, der den tonestro-Nutzer:innen direkt und individuell zugeschnittene Unterstützung und Ratschläge bietet. Durch die KI-Technologie sollen so die Anfragen und Bedürfnisse der Lernenden mit der Präzision



HARDFACTS OKTAV

Oktav aus Linz will den „Milliardenmarkt Musiknoten“ aufmischen und hat dazu ein digitales Abomodell entwickelt, das es Nutzer:innen erlaubt, auf mehr als 20.000 Arrangements für Klavier zuzugreifen.

und dem tiefen Verständnis einer menschlichen Lehrkraft beantwortet werden. Zum Schluss verrät Huber noch das Geheimnis, wie man denn nun tatsächlich ein Instrument durch eine Musik-App lernen kann. Der Erfolg läge vor allem in der Beständigkeit: „Unabhängig davon, ob das Lernen über eine App oder mit einem oder einer persönlichen Lehrer:in erfolgt, ist Ausdauer gefragt. Für manche mag eine wöchentliche Unterrichtseinheit bei einem Lehrer hilfreich sein, doch das Üben zu Hause bleibt unerlässlich.“ Unter Didaktik-Expert:innen munkelt man außerdem,

dass Lern-Apps am geeignetsten für erfahrene Lernende sind. Selbstdisziplinierte Persönlichkeiten schaffen es, sich den Lernstoff und die Lernziele eigenständig einzuteilen und profitieren so am ehesten von den Apps. •

„Unabhängig davon, ob das Lernen über eine App oder mit einem oder einer persönlichen Lehrer:in erfolgt, ist Ausdauer gefragt.“

CHRISTOPH HUBER, TONESTRO



FAMILIEN-APP VOM GRÜNDER-EHEPAAR

Das Gründer-Ehepaar **Julia** und **Dominik Monghy** aus Wien hat die Familienapp „mySproggy“ ins Leben gerufen. Darin sind (Video-)Inhalte für die Zeit der Schwangerschaft und die ersten fünf Lebensjahre des Kindes zu finden. Wie es ist, ein Startup und eine Familie als Ehepaar zu führen und warum das Thema Förderungen ein emotionales ist, verraten die beiden im Interview.

INTERVIEW JULIA GERBER ARTWORK DAVID VISNJIC

Wie gelingt es, ein Startup als Ehepaar zu führen?

DOMINIK: Für mich hat es keinen Einfluss auf mySproggy, ob wir jetzt ein Ehepaar oder Arbeitskolleg:innen sind. Der Vorteil ist, dass wir jederzeit abrufbar sind. Das ist vielleicht nicht immer so ein Vorteil, weil es hin und wieder am Abend dann doch intensivere Diskussionen über das ein oder andere Thema gibt, aber am Ende des Tages wissen wir die Verfügbarkeit zu schätzen. Außerdem kennen wir einander entsprechend gut und wissen, wie man auf die Stärken des anderen eingeht oder reagieren kann.

JULIA: Das würde ich so unterschreiben. Natürlich gibt es intensive Phasen, aber das ist klar, wenn man etwas entwickelt, einen gemeinsamen Haushalt führt und auch noch zwei Kinder hat. Aber es klappt ganz gut und wir sind froh, dass mySproggy so gut ankommt.

Was ist mySproggy, an wen richtet sich das Produkt und welchen Mehrwert können Nutzer:innen daraus ziehen?

JULIA: MySproggy ist eine App, die Eltern und alle, die mit Kindern zu tun haben, mit Ideen, Wissen und Informationen rund um ihre Babys oder Kinder bis zum Volksschulalter versorgt. Wir wollen Eltern begleiten und ihnen Pädagogik-Tipps für Zuhause mitgeben. Es gibt zwar viele Schwangerschafts-Apps im deutschsprachigen Markt, aber kaum Apps mit (Video-)Inhalten, die passenden Content zum aktuellen Kindesalter sowie elementar- und sonderpädagogische Inputs inklusive Spielideen abbilden. Pädagogische Spiele zum Beispiel zeigen wir in der App auch per Video vor und wertvolle Inputs gibt es auch zu Motorik, Kognition und Sozialverhalten. Wir wollen uns ganz klar davon abgrenzen, was ein Kind in einem bestimmten Alter laut gesellschaftlichen Normen können ‚muss‘.

DOMINIK: Unsere Familien-App basiert auf Account-Sharing und richtet sich an Eltern, aber auch Großeltern und alle anderen, die mit Kindern zu tun haben. Seit Anfang 2024



HARDFACTS MYSPROGGY

Die Familienapp hat es sich zur Aufgabe gemacht mittels (Video-)Content auf die erste prägende Zeit mit Kindern vorzubereiten – elementar-, sonderpädagogische Inputs sowie Spielideen inklusive. Dabei richtet sie sich an Eltern und alle, die mit Kindern zu tun haben. mySproggy begleitet während der Schwangerschaft und den ersten fünf Lebensjahre des Kindes.

ist mySproggy im App-Store erhältlich und in den ersten zwei Monaten konnten wir bereits knapp 400 User:innen gewinnen.

Wer kümmert sich von Ihnen um welche Aufgaben bei mySproggy?

JULIA: Ich bin für den Inhalt zuständig und Dominik für alles andere.

DOMINIK (lacht): Das war jetzt relativ vereinfacht erklärt. Im Moment kümmere ich mich gerade sehr stark um die technische Entwicklung der App, gemeinsam mit einer Agentur und um unsere Social-Media-Aktivitäten. Auf der anderen Seite koordiniere ich unser Team rund um die Inhaltserstellung, das aus Julia, die ja jahrelange Erfahrung als Sonderpäd-

agogin hat, und zwei weiteren Expertinnen aus der Logopädie und Ergotherapie besteht. Es soll ja weitergehen mit guten Inhalten. Ich versuche, der Part zu sein, der alles organisiert und den Rücken freihält. MySproggy wird nicht der nächste KI-Chatbot.

Kommen wir nochmal zurück zur Gründung. Wann habt ihr konkret beschlossen: „Ja, das machen wir jetzt. Wir rufen dieses Startup ins Leben?“

DOMINIK: Der Prozess hat sich wirklich über Monate gezogen. Ich kann mich gar nicht mehr an den genauen Zeitpunkt erinnern, wo wir gesagt haben, jetzt machen wir das. mySproggy hat sich aus mehreren Terminen, auch mit unseren Partnerinnen herauskristallisiert, die Idee ist langsam herangewachsen. Bis zum Zeitpunkt der Gründung im Oktober 2022 hatten wir viele Inhalte schon erstellt und gesammelt. Und ja, seit Ende letzten Jahres ist unsere App nun im Store verfügbar.

Wie lautet denn das Geschäftsmodell?

DOMINIK: Für mySproggy kann man entweder ein monatliches oder ein jährliches Abo lösen. Wenn die App kostenlos heruntergeladen wird, gewähren wir erst mal Einblick in ein paar unserer Inhalte, die hoffentlich davon überzeugen, ein Abo-Modell auszuwählen.

Welche Pläne hat mySproggy für 2024 und darüber hinaus?

JULIA: Weiterhin die wichtigsten Informationen zentralisiert und kompakt in einer App für Interessierte zur Verfügung zu stellen. Eine All-in-Lösung für Eltern, die Informationen jederzeit abrufbar haben, wäre das Ziel.

DOMINIK: Aktuell ist es so, dass die App Videos zu bestimmten Themen ganz individuell nach Lebensphase vorschlägt. In Zukunft steht auf dem Plan, auch kurze Live-Sessions anzubieten, wo ein:e Expert:in beispielsweise erklärt, worin die Vorteile vom Stillen oder nicht Stillen liegen und auch auf Fragen eingeht. Wir sind außerdem gerade in Verhandlungen mit einem Kinderarzt-Pärchen, das eventuell Inhalte zu gängigen Kinderkrankheiten zur Verfügung stellen wird. Da

bekäme ich dann auch männliche Unterstützung bei mySproggy. Das kurzfristige Ziel ist, 2024 mit 1.000 aktiven User:innen zu beenden. Das stufe ich als realistisch ein. In Deutschland, Österreich und der Schweiz gibt es einen Markt von mehr als fünf Millionen potenziellen Abonnent:innen.

Haben Sie für mySproggy eine Förderung erhalten oder planen Sie sich für eine zu bewerben?

DOMINIK: Wir konnten mit unserer App bis dato keine Investor:innen an Land ziehen. Zum einen, weil ich das Gefühl hatte, dass wir zumindest mal mit einer App herauskom-

men müssen. Das wäre auch eine Aktivität, die wir setzen müssten, aber wir sind beide hauptberuflich tätig und führen mySproggy nebenbei. Das heißt, da fließt fast unsere gesamte Freizeit rein, abgesehen von der Zeit, die wir mit unseren Kindern verbringen. Zum anderen, da muss jetzt ein bisschen aufpassen, wie ich das so gut wie möglich ohne Emotionen ausdrücke, habe ich mich in der Vergangenheit schon um Förderungen bemüht, die nicht gewährt wurden. Vielleicht waren das aber auch nicht die richtigen Stellen, an die ich mich gewandt habe. Im Vordergrund stand immer nur der technische Aspekt, das ist zumindest mein Gefühl. •

„Unsere Familien-App basiert auf Account-Sharing und richtet sich an Eltern, aber auch Großeltern und alle anderen, die mit Kindern zu tun haben.“

DOMINIK MONGHY, GRÜNDER MYSPROGGY



RAD AUF DRAHT

Fahrräder waren – neben Germ und Klopapier – einer der Renner der Pandemie. Startups entstanden, die die Drahtesel mit neuen Geschäftsmodellen unter die Leute bringen wollten. Drei Jahre später ist der Hype vorbei – und längst nicht mehr alles eitel Wonne.

TEXT JULIA GERBER ARTWORK DAVID VISNJIC

Boomt das Geschäft mit dem Fahrrad noch? 2021 setzte die Fahrradindustrie erstmals über eine Milliarde Euro um – trotz Lieferschwierigkeiten. Kein Wunder, dass immer mehr Startups auf den Trend aufspringen und Lösungen rund ums Bike anbieten. Radish und Bike Gorillaz sind zwei davon, doch wie das im Startup-Business nun mal so ist, endet nicht immer alles als Success-Story und nur eines von beiden überlebte.

Jedes zweite in Österreich verkaufte Fahrrad ist ein E-Bike

Der Umsatz der österreichischen Fahrradbranche hat sich seit 2015 verdreifacht. Die geknackte Milliardenmarke im Jahr 2021 lag nicht nur an der verkauften Menge, sondern auch an den hohen Einnahmen pro Stück. 2022 brachte noch mehr ein. Der Umsatz stieg um 36 Prozent auf 1,39 Milliarden Euro. Insgesamt hat die Fahrradindustrie 2022 506.159 Fahrräder an den österreichischen Sport- und Fahrradfachhandel verkauft und hatte damit den stärksten E-Bike-Marktanteil in der DACH-Region. All das und noch mehr verrät das Sprachrohr der Fahrradindustrie „Arge Fahrrad“. Außerdem machen E-Bikes bereits 49 Prozent der gesamten heimischen Fahrrad-Verkäufe aus.

Betrachtet man die Entwicklung im Durchschnitt der letzten fünf Jahren, so haben Kund:innen jährlich fast eine halbe Million Fahrräder gekauft. Die Zahlen für 2023 liegen noch nicht vor, Händler:innen berichten allerdings von gesunkener Kaufbereitschaft und vollen Lagern. Trotz des vorangegangenen Booms und der aktuell angespannten Lage suchen Startups nach modernen Lösungen, die die Nutzung und Wartung des Rads einfacher gestalten sollen. Und obwohl sich eines dieser Startups, nämlich Radish, des turbulenten Marktumfeldes bewusst ist, will es dennoch grundlegende Veränderungen im Markt anzustoßen, indem es dabei auf die digitale Transformation setzt.

Radish will das Nutzungsverhalten von Radfahrer:innen verändern

Wer kennt es nicht: Fahrrad kaputt, selbst keine Reparaturkenntnisse und dann steht es einfach rum. Genau da kommt das Wiener Startup Radish ins Spiel, das sich der Digitalisierung des Fahrradmarkts verschrieben hat.

Der Fahrradservice lässt sich online buchen und das Rad soll im flächendeckenden Service-Netzwerk repariert werden. Die Journey von Radish begann so: Mitgründer und CEO Florian Binder ist selbst begeisterter Radfahrer, hatte aber selbst nur negative Erfahrungen mit Fahrradservices gemacht. „Wir haben uns immer gewünscht, das einfacher, flexibler und digitaler machen zu können. Dann sind wir darauf gekommen, dass viele Menschen das gleiche Problem haben“, so Binder.

Seit der ursprünglichen Idee ist viel passiert. Heute bietet Radish eine Plattform an, auf der Kund:innen einen Fahrradservice in Wien schnell und einfach online buchen können. Anschließend können sie ihren Drahtesel zum Termin bei einem der Drop-

off-Standorte vorbeibringen und innerhalb von 48 Stunden wieder repariert abholen. Dabei werden vom Mini-Service um 44,90 Euro bis hin zum E-Bike Service um 229,90 Euro unterschiedliche Pakete angeboten. Um diesen Service zu ermöglichen, wurde das B2B-Händlernetzwerk in den letzten Jahren Schritt für Schritt ausgebaut. Zuletzt erfolgte die Übernahme der Mehrheitsanteile des Premium-Fahrradhändlers „PBIKE“, der über zwei analoge Standorte im 9. und 17. Bezirk in Wien und einen Onlineshop verfügt. Damit gibt es noch mehr Möglichkeiten für Kund:innen ihre Fahrräder über das Radish-Service-Netzwerk reparieren zu lassen. Radish ist auch im B2B-Sektor aktiv und betreut beispielsweise die Fahrräder für „JOBike“ und den Bike-Abo Anbieter „EDDI Bike“. Für 2024 und darüber hinaus hat das Startup im Rahmen seiner Expansion eine Zusammenarbeit oder sogar die Übernahme von weiteren Händlern geplant.

Bike Gorillaz verabschiedet sich vom Markt

Eine smarte Lösung für E-Bikes hatte auch das Wiener Startup „Bike Gorillaz“ parat. Damit gewann das Startup im Vorjahr sogar den #glaubandich-City-Pitch in Kärnten. Angeboten wurden seit dem Frühling 2021 monatlich sowie jährlich kündbare E-Bike-Abos. Die Vision war ein völlig neues Mobilitätskonzept, Kund:innen sollte eine Alternative zu hohen Anschaffungskosten für ein E-Bike geboten werden. Bike Gorillaz wollte innerhalb von 72 Stunden das bestellte E-Bike an Kund:innen aus Wien und Umgebung liefern und individuell anpassen. Noch 2021 wurde der Verleih auf mehrere österreichische Bundesländer ausgeweitet. Der Abopreis inkludierte auch Versicherungskosten, Wartung und Ersatzteile. Zu einem späteren Zeitpunkt wurden die Bikes dann über die Website zum Verkauf angeboten, doch seit Anfang 2024 ist klar: Das zuständige Handelsgericht Wien hat ein Konkursverfahren gegen Bike Gorillaz eröffnet. Gesundheitliche Umstände erforderten den Rückzug von Gründer Arjun Ahluwalia aus der Geschäftsführung und damit stand dann auch fest, dass das Startup nicht weitergeführt wird. Also damit leider nur eine kurzfristige Erfolgsgeschichte. •



HARDFACTS RADISH

Radish aus Wien bietet schnelles und einfaches Buchen von Fahrradservices und Reparaturen an. Online kann man sich Termine für Service und Reparaturen buchen und dann den Drahtesel gleich bei einem der Dropoff-Standorte vorbeibringen. Darüber hinaus betreut das Unternehmen auch andere B2B- und B2C-Händler:innen.

„Wir haben uns immer gewünscht, das einfacher, flexibler und digitaler machen zu können. Dann sind wir darauf gekommen, dass viele Menschen das gleiche Problem haben.“

FLORIAN BINDER, CEO RADISH



ANGRIFF DER KOMPOSTWÜRMER

Würmer, die Lebensmittelabfälle in Dünger verwandeln: Das ist das Konzept von Wormsystems. Mittlerweile werden sogar Hotels mit den gefräßigen Würmern ausgestattet. Und ganz generell gilt: Lebensmittel zu retten liegt im Trend – und das ist auch gut so.

TEXT GEORG HAAS ARTWORK DAVID VISNIJC



HARDFACTS WORMSYSTEMS

Bei den Wurmboxen handelt es sich um mannshohe Holzboxen voller Erde, Kompost – und natürlich Kompostwürmern. Das System ist gerade in der Stadt attraktiv, weil es anders als am Land oft keinen Zugang zu einem Komposthaufen gibt, auf den man die Bioabfälle leeren könnte.

In Österreich gehen laut dem WWF rund eine Million Tonnen an genießbaren Lebensmitteln jährlich in Österreich entlang der Lieferkette verloren. Verbraucher:innen haben jedoch durchaus den Willen dazu, Lebensmittelverschwendung zu vermeiden. Es gibt eine Reihe von heimischen Startups, die sich dem Kampf gegen Ressourcenverschwendung verschrieben haben. Dazu gehört unter anderem Wormsystems aus Oberösterreich.

Wormsystems ermöglicht Kompostierung in der Wohnung

Das Startup Wormsystems ist bekannt für seine Wurmboxen. Dabei handelt es sich um mannshohe Holzboxen voller Erde, Kompost

– und natürlich Kompostwürmern. Gerade in der Stadt ist das attraktiv, weil es anders als am Land oft keinen Zugang zu einem Komposthaufen gibt, auf den man die Bioabfälle leeren könnte. Eifrige Gärtner:innen in Balkonien können durch die Kompostierung wertvollen Humus gewinnen. Etwa 30 Wohnungen können sich in Städten mittlerweile zusammenschließen, um gemeinsam ein WurmHotel zu betreiben. Bio-Abfälle können natürlich vielfältig sein, doch in den meisten Haushalten werden es wohl vorrangig Lebensmittelreste sein, die sonst unnötig im Mistkübel landen.

David Witzeneder, Gründer und CEO von Wormsystems, hatte die Idee zu dem Jungunternehmen bei seinem Studium an der BOKU in Wien, wo er gemerkt hat, wie viel Biomüll regelmäßig im Restmüll landet. Um dem entgegenzuwirken, hat der Founder seine Bioabfälle immer wieder im Türkenschanzpark nahe der BOKU vergraben. Er wollte jedoch die Möglichkeit, Abfälle zu kompostieren, auch für andere Menschen zugänglich machen. Das Konzept der Kompostierung mittels Würmer hat er aus Australien kennengelernt und sich die erste Kiste aus Holz gebaut.

Tausende Tonnen Abfälle zu Humus verwandelt

Seit seiner Gründung im Jahr 2017 hat sich Wormsystems stetig weiterentwickelt. Sowohl in Österreich und Deutschland ist die Marke Wurmbox bekannt. Es sind mittlerweile tausende Tonnen Bioabfall, die mit Hilfe der Wurmboxen in Humus umgewandelt wurden. Jährlich setzt die Jungfirma etwa 10.000 Wurmboxen ab. Ein weiterer Erfolg war die Teilnahme an der #glaubend Challenge im Jahr 2023, wo Wormsystems den City-Pitch in der Kategorie „Bio & Agricultural Innovation“ gewann und es damit ins Finale schaffte.

KernTec, Circly und Too Good to Go retten Lebensmittel

Doch auch andere Startups wollen die Lebensmittelverschwendung verhindern. Eine Jungfirma, die im Bereich Ressourcenschonung arbeitet, ist Kern Tec. Dabei setzt die Jungfirma auf ein Abfallprodukt, nämlich

Obstkerne. Aus diesen stellt das Unternehmen hochwertige Öle, Brotaufstriche und Proteinmehle her.

Mit einer autonomen Absatzprognose-Software arbeitet das niederösterreichische Startup Circly daran, Ressourcenverschwendung zu reduzieren. Die Software prognostiziert den Warenabsatz zusammen mit den Auswirkungen von Marketingkampagnen und den benötigten Personaleinsatz. Dadurch soll deutlich mehr Effizienz im Handel möglich sein.

Äußerst erfolgreich in seiner Mission ist das dänische Scale-up Too Good to Go, das seit 2019 auch in Österreich aktiv ist. Das Unternehmen hat eine App entwickelt, die einen Überblick über die Restaurants, Bäckereien oder Hotels bietet, die Essen anbieten, das sie wegwerfen müssten. Kund:innen bezahlen ungefähr ein Drittel des ursprünglichen Preises und können sich dann zu einer vorgegebenen Zeit ein „Überraschungssackerl“ abholen. Eine Überraschung ist der Inhalt deshalb, weil die Betriebe meist nicht genau wissen, was ihnen übrig bleibt, nur wie viel.

Auch Supermarktketten wollen Ressourcen retten

Noch ein internationales Scale-up, das Lebensmittel rettet, ist Motatos. Die in Schweden ansässige, 2014 gegründete Jungfirma will Veränderungen in der Lebensmittelindustrie vorantreiben und Unternehmen dabei helfen, Überschüsse zu vermeiden. Motatos verkauft Lebensmittel online und hilft großen Konzernen dabei, ihre überschüssigen Bestände loszuwerden. Die Jungfirma ist neben Schweden bereits in Finnland, Dänemark, Deutschland und Großbritannien aktiv. Erst im September hat das Unternehmen 38 Millionen Euro eingesammelt.

Doch nicht nur Startups widmen sich dem Kampf gegen Lebensmittelverschwendung. Die Supermarktkette Spar etwa nutzt dafür Künstliche Intelligenz. Mit der eigenen IT-Abteilung, Microsoft und weiteren Partnern hat das Unternehmen eine Lösung entwickelt, um mit Hilfe von Daten und KI gezielte Bestellvorschläge und -prognosen zu ermöglichen. So soll die Lieferkette entsprechend effizient werden. Lebensmittel zu retten liegt zweifellos im Trend. •

„Das WurmHotel versorgt sich selbst mit Strom und braucht keinen Wasser- oder Kanalanschluss. Im Inneren sorgen Sensoren für eine Fernüberwachung und das Wohl der Würmer. Füttern kann ausschließlich die eingeschulte Kompostgemeinschaft mittels Schlüssel.“

DAS KONZEPT VON WORMSYSTEMS



VEGANE ALTERNATIVEN DER ZUKUNFT

Fleischlose Alternativen liegen im Trend – und Österreich ist einer der europäischen Vorreiter, wenn es um FoodTech geht. Goldblatt, KernTec und mucki mischen mit neuen Ansätzen den Markt auf – und sammeln nebenbei Millionen ein.

TEXT JULIA GERBER ARTWORK DAVID VISNJIC

Zahlreiche Startups mischen den Food(Tech)-Sektor in Österreich auf und nehmen damit die Zukunft unserer Ernährung selbst in die Hand. KernTec ist eines davon: Das Startup sagt den Abfällen in der Lebensmittelindustrie den Kampf an und verwandelt sie in innovative Lebensmittelzutaten wie zum Beispiel Pflanzendrinks und Nougatcremen. Darüber hinaus gibt es einige Food-Startups, die den veganen Markt rocken. Goldblatt zum Beispiel: Es stellt Bio-Aufstriche und Pasteten mit gefühlt echtem Fleisch- oder Eigengeschmack her. Und mucki produziert pflanzenbasierte Premium-Protein-Drinks, die eine breite Zielgruppe ansprechen.

Achtung, die Veganer:innen kommen

Dass FoodTechs im Kampf gegen den Klimawandel unterstützen, muss zur heutigen Zeit wohl nicht mehr erwähnt werden, aber zur



HARDFACTS GOLDBLATT

Im April 2021 wurde Goldblatt von Matthias Wiesenhofer und seiner Partnerin Melanie Zanter ins Leben gerufen. Das Konzept in einem Satz: „Der Markt ist voll von pflanzlichen Fleischalternativen, doch wenn man etwas sucht, das biologisch, regional und ohne Zusatzstoffe ist, wird es schwer. Wir füllen jetzt die Lücke mit unseren Goldblättern.“

Sicherheit eine kurze Reise durch die Zahlen. 3.500 FoodTech-Startups mit insgesamt 68.900 Mitarbeiter:innen sind es, weiß die Austrian Business Agency. Zum Glück hat die pflanzenbasierte Revolution Österreich längst erreicht – 2024 so stark wie nie zuvor. Dem Smart Protein Report 2023 zufolge führen Österreich und Deutschland im Europavergleich mit der höchsten Quote von sich vegan ernährenden Menschen. Seit 2021 bis 2023 ist der Anteil an vegan lebenden Menschen in Österreich von drei auf fünf Prozent gestiegen. Österreich liegt daher im Europavergleich an erster Stelle. Auch der Anteil der fleischlos lebenden Menschen wächst: 15 Prozent der Österreicher:innen ernähren sich entweder vegan, vegetarisch oder pescetarisch.

KernTec kümmert sich um Aprikosen-, Kirschen & Pflaumenkerne

KernTec nimmt sich drei großen Problemen an und sorgt damit für mehr Nachhaltigkeit am Lebensmittelmarkt. Erstens fällt der Abfall der Lebensmittelindustrie in den meisten Fällen dezentralisiert an, was wiederum das Einsammeln und Verwerten schwierig macht. Deshalb hat KernTec eine Transformationstechnologie entwickelt, die Nebenströme wie Steinobstkerne verwertet und in hochwertige Lebensmittel umwandelt. „Wir haben eine neue Wertschöpfungskette aufgebaut, mit der wir von Fruchtverarbeitern mittlerweile in ganz Europa Kerne einsammeln können“, sagt Sebastian Jeschko, Co-Founder von KernTec. Das Ziel des FoodTech Startups ist, Lebensmittel an sich nachhaltiger zu machen, da die Zutaten, aus denen sie bestehen, an sich nachhaltig sind. Erst Ende 2023 hat KernTec ein 12-Millionen-Euro-Investment in einer Series A-Finanzierungsrunde erhalten. Das Sortiment wird laufend erweitert und besteht unter anderem aus pflanzlicher Milch, Joghurt, Eis und Käse. Als nächstes steht die USA-Expansion auf dem Plan.

Goldblatt: Vom Wild und Egg Taste bis hin zum Lax Taste

Eine Runde Applaus für das steirische Food-Startup Goldblatt: Es ging als Gewinner der #glaubandich Challenge 2023 in der Kategorie „Food & Beverage and Cosmetics & Bodycare“ hervor und zählt damit zu den

Top-Innovators für biovegane Alternativen. Goldblatt stellt Aufstriche und Pasteten auf pflanzlicher Basis in Handarbeit her und setzt dabei zu 100 Prozent auf Bio-Qualität. „Unsere Produkte sind ein Beweis dafür, dass der Geschmack von Fleisch, Fisch oder Ei auch ohne diese Zutaten nur mit rein pflanzlichen Rohstoffen in bester Bioqualität erreichbar ist“, sagt Goldblatt-Gründer Stephan Wiesenhofer. Das Startup verzichtet bei seinen Aufstrichen außerdem auf Aroma- und Zusatzstoffe, Gluten, Hefe oder Palmöl. Zwei der Highlights im vergangenen Jahr waren der Vegan Food Award 2023 und der V-Label-Award, den Goldblatt für sich abstauben konnte. Für sein Aufstrich-Sponsoring für „The Schwarzenegger Climate Initiative“ im Bio- und Wellnessresort Stanglwirt hat Goldblatt sogar einen persönlichen Dankesbrief von Arnold Schwarzenegger bekommen. Das Startup finanziert sich seit seiner Gründung 2021 aus Eigenkapital bzw. dem laufenden Cashflow. „Es würde uns freuen, entsprechende Investor:innen kennenzulernen, denen Handwerk, Regionalität und Qualität genauso wichtig sind wie uns“, so Wiesenhofer.

Gar nicht süß: mucki hat sich den Premium-Protein Drinks verschrieben

Auch das medizinische FoodTech-Startup AnovonA mit seiner Marke „mucki“ mischt den heimischen Food-Sektor gehörig auf. Hergestellt werden Protein Drinks, hauptsächlich mit Rohstoffen aus den österreichischen Alpen. Das mucki-Protein soll mit essenziellen Aminosäuren angereichert sein und wurde von Ärzten entwickelt. 2023 hat es sich in zahlreichen österreichischen Supermärkten etabliert, zum Beispiel bei Billa und konnte in drei Finanzierungsrunden ein Millioneninvestment absahnen. Der Unternehmenswert beläuft sich nach Unternehmensangaben auf 9,2 Millionen Euro. „Unser Drink mit höchster Proteinqualität soll sowohl Veganer:innen als auch Nicht-Veganer:innen geschmacklich uneingeschränkt glücklich machen“, so mucki-Gründer Alexander Novotny. mucki habe sich über die Jahre einen Namen im Bereich der Premium-Sportnahrung gemacht und sei vor allem durch seine nicht süßen Protein-Drinks aufgefallen. Neue Food-Trends aus Österreich eben. •

„Unsere Produkte sind ein Beweis dafür, dass der Geschmack von Fleisch, Fisch oder Ei auch ohne diese Zutaten nur mit rein pflanzlichen Rohstoffen in bester Bioqualität erreichbar ist.“

GOLDBLATT-GRÜNDER STEPHAN WIESENHOFER



UNTER DIE LUPE

Nicht weniger als den einleitenden Titel hat sich das Wiener Startup Holloid als Ziel gesetzt: Man will schlichtweg die Mikroskopie mit KI ganz neu erfinden. Langfristig soll die Effizienz bei Analysen deutlich erhöht werden.

TEXT OLIVER JANKO



HARDFACTS HOLLOID

Bei Holloid handelt es sich um ein Spin-off der Boku Wien, das holographische Mikroskopie zur Echtzeit-3D-Bildgebung entwickelt. Das Team hat dafür eine Hardware-Lösung erfunden, die durch Künstliche Intelligenz unterstützt wird. Diese Kombination ermöglicht automatische Messungen von hunderttausenden individuellen Bakterien, Algen, Hefen, Mikroplastik und anderen Partikeln. Zum Einsatz kommen soll Holloid im Bereich Lebensmittel, Pharma, Kosmetik oder in der produzierenden Industrie.

„Wir haben Anfragen für größere, langfristige Projekte in internationalen Konsortien erhalten.“

MARCUS LEBESMÜHLBACHER, CEO HOLLOID

„Unser dezentrales Inline-Monitoring für Produktionsanlagen ermöglicht beispiellose Einblicke. Das erhöht die Sicherheit von Lebensmitteln und anderen Produkten, reduziert Abfall, beugt Ausfallzeiten vor und steigert die Effizienz in der Verarbeitung“, erklärt Holloid-CEO Marcus Lebesmühlbacher. Er hat das Startup gemeinsam mit Peter van Oostrum, Pinar Frank und Erik Reimhult als Spin-off der Boku Wien gegründet. Zielmärkte seien etwa die Lebensmittelbranche, Pharma, Kosmetik, Industrie, Energie, Kommunal- und Umweltdienstleistungen.

Von Wasser bis zum Bier

In der Praxis wird Holloid bereits in einigen Projekten eingesetzt. Dafür hat das Team auch eine Hardware-Lösung entwickelt, die durch Künstliche Intelligenz unterstützt wird. „Seit über einem Jahr setzt eine Forschungsgruppe der TU Wien unsere Technologie ein. Wir messen seit Monaten mit einem autarken, solarbetriebenen Setup Wasser aus der Donau“, erzählt Lebesmühlbacher. Im Biotech-Sektor gebe es bereits Installationen in mehreren europäischen Ländern, außerdem führe man seit einiger Zeit Testläufe mit einer Brauerei durch. „Das ist ein tolles Umfeld, um in Bioprozessen Erfahrungen zu sammeln, die sich dann in anderen Bereichen anwenden lassen“, meint der Gründer.

Finanzierungsrunde 2024

2024 soll es erfolgreich weitergehen. „Wir haben Anfragen für größere, langfristige Projekte in internationalen Konsortien erhalten“, erzählt Lebesmühlbacher. Im Fokus stehe aber die Weiterentwicklung von Performance und Usability und der Skalierbarkeit des Kernprodukts. Zudem sollen neue Kund:innen gewonnen werden. Und: Es steht die nächste Finanzierungsrunde an, verrät der CEO. Geplant ist demnach eine „siebenstellige Seed-Runde“.

Erfolgreiches Jahr

Dass Investor:innen Interesse an Holloid zeigen, verwundert nicht, blickt das Startup doch auf ein äußerst erfolgreiches Jahr 2023 zurück. Bereits im April zog das Startup in das Finale der #glaubandich Challenge ein, damals gewann man in der Länderkatego-

rie „Industry, AI & Robotics“. Zudem war Holloid für den Gründungspreis PHÖNIX 2023 nominiert und gewann zum Ende des Jahres den Startup-Preis der Boku und den Titel als „Industry Startup des Jahres 2023“ von Trending Topics.

Mit der KI gegen Keime

Fehlt noch das Geschäftsmodell. Eine Säule soll die eigene Hardware sein, die andere Säule die dazugehörige Software respektive KI. Die Hardware gibt es bereits, die KI wird derzeit mittels Machine Learning entwickelt. Wie läuft das? „Die KI-Anwendung läuft erfreulicherweise nach Plan“, freut sich Lebesmühlbacher, „wir sind sehr glücklich, da ein starkes Team zu haben. Wir benutzen für die KI eine maßgeschneiderte Mischung etablierter Modelle. Natürlich sind wir erst am Anfang der Reise. Diese Reise beginnt bei einfachen, klar abgegrenzten Fragestellungen wie dem Auffinden bestimmter Pathogene wie etwa ‚Pseudomonas aeruginosa‘ (ein Krankenhauskeim, der gegen mehrere Antibiotika resistent ist, Anm.) und immer wieder in Trinkwasser vorkommt. Es ist faszinierend anzusehen, wie die nur an kleinen Details erkennbaren Unterschiede von der KI genutzt werden, um tausende mögliche Krankheitserreger in wenigen Sekunden zu screenen. Für diese Arbeit brauchen selbst die ganz großen Pharma- und Getränkekonzerne derzeit Tage.“

KI-Expert:innen an Bord

Mit einer zunehmenden Sammlung an Daten soll die KI immer mehr Anwendungsfälle erschließen können. Holloid will die Hardware in Zukunft verkaufen und mit einem SaaS-Monatsabonnement verknüpfen. Dafür muss die KI aber noch weiter „lernen“. Unterstützung kommt in dem Fall aus verschiedenen Ländern: „Um auch strategisch KI für unser Geschäftsmodell zu nutzen, werden wir derzeit vom internationalen Accelerator-Netzwerk ‚Creative Destruction Lab‘ an der HEC Paris unterstützt“, erzählt Lebesmühlbacher. „Hochkarätige Unternehmer und Wissenschaftler mit KI-Expertise nehmen sich Zeit, uns individuell zu unterstützen. Auch KI-fokussierte VCs haben bereits bei uns angeklopft.“ Gut möglich also, dass die Revolution der Mikroskopie gar nicht mehr so lange auf sich warten lässt. •

IMPLANTATE AUS DEM DRUCKER

Biomotion Technologies aus Wien will das 3D-Bioprinting zugänglicher und reproduzierbarer machen. Dabei handelt es sich um eine dem 3D-Druck ähnliche Technologie, bei der biologisches Material wie Humanzellen zum Einsatz kommt.

TEXT/INTERVIEW GEORG HAAS

Wir haben mit Gregor Weißgrab, Mitgründer und CEO von Biomotion Technologies, über sein Unternehmen gesprochen.

Wie funktioniert 3D-Bioprinting, wie kann man sich das vorstellen?

GREGOR WEISSGRAB: Bioprinting kann man sich im Grunde wie klassisches Plastik-3D-Drucken vorstellen, außer, dass hier die Materialien, die wir verwenden, einerseits Stammzellen sind, andererseits auch Biomaterialien wie zum Beispiel Kollagene. Diese werden vermischt aufgetragen und so entsteht Schicht für Schicht ein gewebeähnliches Konstrukt. Dieses können unsere Kund:innen im weiteren Schritt für Vorgänge wie Drug Testing oder in Zukunft auch als personalisierte Implantate verwenden.

Können Sie noch etwas genauer auf den Vorgang, der bei den Bioprintern zum Einsatz kommt, eingehen?

Im ersten Schritt gibt es ein 3D-Modell, das dem Drucksystem beschreibt, wo welches Material aufgebracht werden soll. Wir arbeiten mit dem Verfahren der Extrusion. Das heißt, hier werden Pasten über Düsen an einem gewissen Ort abgelegt und dann Schicht für Schicht für ein Gewebekonstrukt zusammengesetzt.

Was sind Ihre Use Cases? Wozu dienen die Bioprinter von Biomotion Technologies?

Unsere Kund:innen sind vor allem Biopharma-Unternehmen, die Gewebe wie zum Beispiel Hautmodelle oder Knochenmodelle kommerzialisieren wollen. Sie erwarten vor allem, dass sie reproduzierbar arbeiten können. Das heißt, dass die Gewebe, die auf unseren Systemen produziert werden, immer gleich herauskommen. Somit sind sie vor allem auch biologisch miteinander vergleichbar.

Das heißt also, bei Tests, etwa für ein Medikament, gibt es immer die gleichen Ergebnisse. Man bekommt also verlässliche Ergebnisse für Studien?

Ja genau, so kann man sich das vorstellen. Das ist natürlich auch noch ein spannender Ersatz zu Tierversuchen und es sind bessere Modelle als einfache 2D-Zellkulturen aus der Petrischale.

Und wieso sind diese Ergebnisse immer gleich?

Die Reproduzierbarkeit holen wir aus dem Hardware-System heraus. Hier haben wir 3D-Drucksysteme, die sich im Grunde konstant selbst überwachen. Und sobald sie Abweichungen detektieren, können sie ihre Druckparameter selbst anpassen, sodass sie wieder innerhalb der Toleranzgrenzen arbeiten. Und dadurch können wir garantieren, dass die Produkte, die am Ende produziert werden, immer miteinander vergleichbar sind.

Was kommt dabei heraus, wenn dieser Bioprinter arbeitet?

Man kann sich das Produkt sehr pastenartig vorstellen. Es handelt sich um Hydrogele, die zwischen 95 und 99 Prozent aus Wasser bestehen. Wie sie beschaffen sind, hängt auch von der angestrebten Gewebeart und den verwendeten Zelltypen ab.

Wie sieht die Zukunft von Biomotion Technologies aus?

Ich sehe unsere Hauptanwendungsbereiche noch immer im verbesserten Drug Testing, beziehungsweise auch in frühen Ansätzen der personalisierten Medizin. Ein weiterer Schritt sind für uns Forschungskollaborationen, wo wir gemeinsam mit anderen Gewebesystemen herstellen und diese möglicherweise auch kommerzialisieren.

Können Tierversuche Ihrer Meinung nach durch diese Technologie obsolet werden?

Ich sehe das eher als eine Möglichkeit, im Early-Stage-Bereich bessere Ergebnisse als eine 2D-Zellkultur zu erreichen. Ein Tierversuch, wie zum Beispiel bei einer Ratte, ist holistischer zu betrachten. Eine Ratte hat weitaus mehr Organe, die dann auch natürlich miteinander vernetzt sind. Ein Bioprinter kann so ein vernetztes System nicht nachbilden. Andererseits ist eine Ratte kein Mensch. Das heißt, wenn ein Medikament in einer Ratte funktioniert, heißt das nicht zwingend, dass es auch wieder im Menschen funktioniert. Und das ist ein großes Problem, das die ganze Drug-Testing-Industrie vor sich hat. Ich würde sagen, dass wir auf jeden Fall in Zukunft hier sehr viele neue Testsysteme sehen werden. •

„Wenn ein Medikament in einer Ratte funktioniert, heißt das nicht zwingend, dass es auch wieder im Menschen funktioniert.“

GREGOR WEISSGRAB, GRÜNDER VON BIOMOTION



HARDFACTS BIOMOTION

Die Bioprinter, die Biomotion baut, sollen die „Reject Rate“ bei biologischen Geweben reduzieren. Damit spricht die Jungfirma vor allem Pharma-Unternehmen sowie Anbieter von 3D-gedruckten Geweben als Testsysteme an. Im Jahr 2023 war Biomotion Technologies ein Finalist bei der #gläubandich Challenge.

TRENDING TOPICS PRÄSENTIERT.

VC

Investor:innen, Funds und Geldgeber:innen

Die heimische VC-Landschaft ist vielfältig:
Wer bevorzugt in welche Verticals investiert, was die Investor:innen
für 2024 erwarten und auf welche Top-Trends sie setzen,
haben wir in unseren Kurzporträts auf den
nächsten Seiten zusammengefasst.

In folgende Alumni-Startups der #glaubandich-Challenge wurde seit 2018 investiert:

Kern Tec 12 Mio. € + **Innerspace** 10+ Mio. € + **enspired** 7,5 Mio. € + **nrya Health** 6,7 Mio. € + **EET Energy** 6,5 Mio. €
+ **SteadySense** +6 Mio. € + **Morpher** 5,2 Mio. € + **Greenwood Power** 5,1 Mio. € + **Trality** 4,2 Mio. € + **froots** +3,5 Mio. € + **Agriobiogel** 3,4 Mio. €
+ **Digicu st** 2 Mio. € + **Shopstory** 2 Mio. € + **Impact AI** 1,5 Mio. € + **Beatvest** 1,3 Mio. € + **Swarm Analytics** 1,2+ Mio. € + **506.ai** 1,2 Mio. €
+ **Findustrial** +1 Mio. € + **Enista.io** +1 Mio. € + **Ada Growth** +1 Mio. € + **Biome Dx** +1 Mio. € + **Imhotep** +1 Mio. € + **consola.finance** +1 Mio. €
+ **mucki** +1 Mio. € + **Seasy** 1+ Mio. € + **UpNano** 1+ Mio. € + **triplly** 1+ Mio. € + **Shadowmap** 1 Mio. € + **Infrared City** 1 Mio. €

Diesen früheren Teilnehmer:innen der Challenge ist bereits ein Exit gelungen:

aWATTar -> Exit an Tado aus Deutschland + **Carployee** -> Exit an RideAmigos aus den USA + **RateBoard** -> Exit an Zucchetti aus Italien
+ **Meetfox** -> Exit an Sendinblue aus Frankreich + **PocketCoach** -> Exit an KGA aus den USA
+ **Consola Finance** -> Exit an Request Finance aus Paris + **Swarm Analytics** -> Exit an österreichisch-deutsche Bernard Gruppe



Push VC

Nach jahrelanger Erfahrung als „einfacher“ Investor startete PUSH Ventures im Jahr 2022 einen ersten großen und registrierten Investment-Fonds. Lukas Püspök und Laurenz Simbruner, die beiden Partner hinter dem VC, konnten den Fonds mit etwas mehr als 20 Millionen Euro auffüllen. Investiert werden soll in Health- sowie Climate-Startups. Push Ventures fokussiert auf Pre-Seed- und Seed-Startups im DACH-Raum, eben mit Fokus auf Health- und Climate-Themen. „Wir glauben, dass die Megatrends Health und Climate-Tech unabhängig von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen intakt sind“, erklärte Simbruner bereits kurz nach dem Start des Fonds. Das soll auch so bleiben: „Climate- und GreenTech, HealthTech und insbesondere AI sind die Top-Trends des Jahres“, erklärt Investment Manager Christopher Raithle. „Zum letzten Quartal 2024 hin scheint sich die Stimmung aufzuhellen“, erwartet er, „allerdings bleiben Investor:innen weiterhin wählerisch.“ Für die kommenden Monate geht er von nur wenigen Mega-Runden aus, „außer im Bereich KI“.

FONDS-GRÖSSE ca. 30 Millionen Euro **GRÜNDER & PARTNER** Lukas Püspök, Laurenz Simbruner **PORTFOLIO-GRÖSSE** ca. 30 **PORTFOLIO-SOONICORNS** Fernride, Anyline, inspired **VERTICALS/SUCHFELDER:** HealthTech & Climate/ GreenTech **PITCH-DECK-EINREICHUNG**
www.push.vc/contact



Fund F

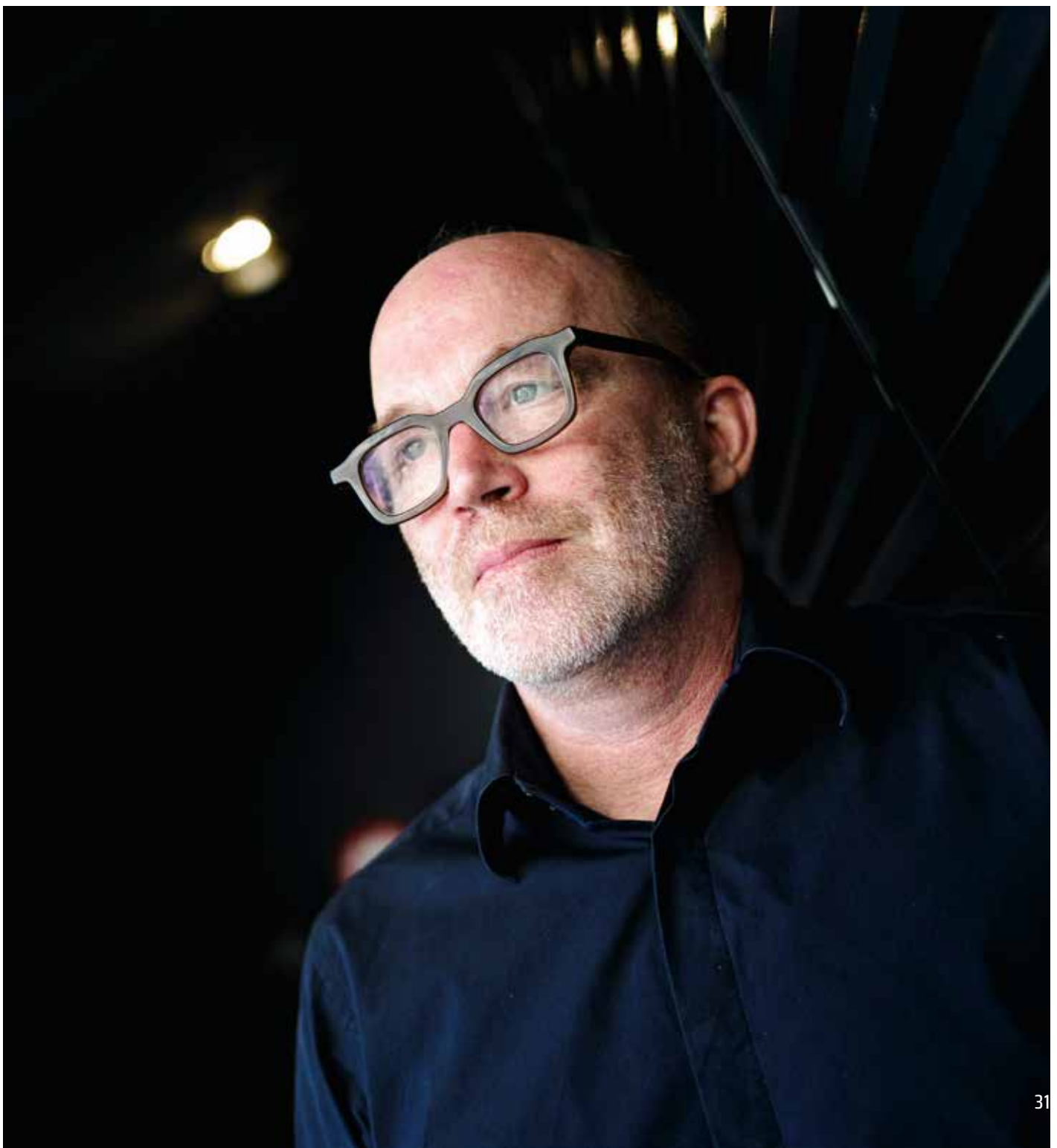
Lisa Fassl und Nina Wöss mischen die männlich dominierte Startup-Branche seit 2016 ordentlich auf. Mit dem Fund F sind sie dort angekommen, wo entschieden wird, wer wie viel Geld bekommt. Künftig sollen das mehr Frauen sein. Immer noch geht der Löwenanteil des Finanzierungsvolumens an Startups und Scale-ups mit rein männlichen Gründerteams. Fund F will dieses Verhältnis in Richtung 50 % verschieben. Der Blick von Lisa Fassl auf 2024: „In den vergangenen beiden Jahren haben viele Risikokapitalgeber:innen hauptsächlich in bestehende Portfolios investiert, um diese weiterzuentwickeln und zu stabilisieren. Es gibt jedoch Anzeichen dafür, dass nun auch neue Investitionen wieder an Fahrt gewinnen. Die Thematik der Geschlechtervielfalt in der Technologiebranche bleibt weiterhin von Bedeutung. Durch die langjährige Arbeit vieler Interessengruppen zeigen sich auch erste positive Entwicklungen, insbesondere in Bezug auf die Vertretung von Gründerinnen in fortgeschrittenen Startups (ab Series A und darüber hinaus). Gleichzeitig steht die Frage nach der Diversität auf Seiten der Investor:innen (Business Angels, Partnerinnen bei Fonds, Gründerinnen von Fonds) nach wie vor im Fokus.“ Die veränderte Zinslage, politische Umbrüche und unsichere wirtschaftliche Aussichten würden die Branche „naturgemäß“ vorsichtiger machen. Trotzdem seien die Investor:innen „nicht so leicht abzuschrecken“, da die VC-Branche über Jahrzehnte hinweg gestärkt aus Krisen hervorgegangen sei und „dabei stets exzellente Renditen erzielt hat“

FONDS-GRÖSSE 14 Millionen Euro **GRÜNDER & PARTNER** Lisa-Marie Fassl, Nina Wöss **PORTFOLIO-GRÖSSE** 6 Unternehmen **TICKET-GRÖSSEN** Pre-Seed und Seed (ca. 100.000 bis 400.000 Euro) **VERTICALS / SUCHFELDER** Climate Tech & Sustainability, HRTech & Education, HealthTech & FemTech, FinTech & InsurTech **PITCH-DECK-EINREICHUNG** pitch@fund-f.com

Speedinvest

Oliver Holle und sein Team haben es geschafft, Speedinvest aus Wien heraus zu einem der größten europäischen Startup-Investoren zu machen. Speedinvest hat Büros in den größten Tech-Hubs Europas, darunter London, Berlin, Wien, Paris und München. Zu den wichtigsten Entdeckungen des VCs gehören Scale-ups wie wefox, Bitpanda, GoStudent, refurbished und Schüttflix. Wie wird 2024? „Die allermeisten Scale Ups werden 2024 noch einmal signifikant unter Druck kommen. In vielen Fällen wird eine Refinanzierung notwendig, die naturgemäß auch die historischen Bewertungshöhen von 2021 in Frage stellt. Da müssen alle durch, es wird ein Jahr der Adjustierung von Erwartungshaltungen, sowohl seitens der Gründer als auch seitens der Investoren.“

FONDS-GRÖSSE Mehr als eine Milliarde Euro in Assets under Management **GRÜNDER & PARTNER** CEO & Managing Partner ist Oliver Holle., gegründet außerdem von Daniel Keiper-Knorr, Erik Bovee, Michael Schuster und Werner Zahnt. **PORTFOLIO-GRÖSSE** +300 Investments **PORTFOLIO-SOONICORNS** CoachHub, Inkitt, Refurbed und 20 mehr **TICKET-GRÖSSEN** Ein typischer erster Scheck beträgt 700.000 Euro bis 1,3 Millionen Euro. In Pre-Seed-Deals investiert Speedinvest wir bis zu einer Million Euro. Im Seed-Bereich sind es bis zu 3 Millionen Euro. **VERTICALS / SUCHFELDER** Climate Tech & Industrial Tech, Deep Tech, Fintech, Health & TechBio, Marketplaces & Consumer, SaaS & Infra **PITCH-DECK-EINREICHUNG** www.speedinvest.com/pitch



Calm/Storm

Calm/Storm Ventures hat mit Business Angel Hansi Hansmann, Speedinvest und Runtastic kräftige Wurzeln. Ursprünglich lag der Fokus noch auf HealthTech. Doch 2023 hat Calm/Storm Ventures auch einen eigenen Fonds für Startups aufgelegt, mit dem auch in Startups aus anderen Branchen investiert wird, solange diese von Österreicher:innen (mit-)gegründet wurden. 2024 sieht man grundsätzlich positiv entgegen: „2024 wird es große Finanzierungsrunden im Bereich Digital Health geben. Die besten Gründer:innen werden noch mehr Finanzierung erhalten, viele Startups mit mittlerer Leistung werden in Schwierigkeiten geraten“, sagt Gründer Lucanus Polagnoli.

FONDS-GRÖSSEN insgesamt 45 Millionen Euro **GRÜNDER & PARTNER** Founder & CEO: Lucanus Polagnoli. Mehr als 75 Supporting Partner (Founder und Operators), die das Portfolio von Calm/Storm für die Beteiligung an der Durchführung des Fonds unterstützen (Main Supporting Partner = Leiter der SP-Fraktion = Alfred Luger). **PORTFOLIO-GRÖSSE** 75 **PORTFOLIO -SOONICORNS** Lindus Health, Get Pliant, 9am.health **TICKET-GRÖSSEN** 150.000 Euro Pre-Seed, 150.000 - 300.000 Euro Seed **VERTICALS/SUCHFELDER** Digital Health Europe **PITCH-DECK-EINREICHUNG** www.calmstorm.vc





Hans(wo)men Group

Hansi Hansmann wurde 2023 für sein Lebenswerk als Österreichs wichtigster Business Angel des Jahres ausgezeichnet und ist eine der wichtigsten Stimmen der österreichischen, ja sogar europäischen Startup-Branche. Seine Hans(wo)men Group ist international immer sehr aktiv. „Ich glaube mehr an Startups als je zuvor, weil ich einfach davon überzeugt bin, dass wir, was die Digitalisierung betrifft, immer noch erst am Anfang stehen und mit den neuen Möglichkeiten und den neuen Geschäftsmodellen, die sich durch AI auf tun, einfach noch mehr Potenzial da ist“, so Hansmann. Investment Managerin Lisa Pallweber bestätigt das: „AI wird alle Branchen stark verändern und Sustainability wird weiterhin ein zentrales Thema für alle großen Companies sein.“ 2024 werde allerdings „fundungseitig noch schwierig sein, es entstehen aber gleichzeitig großartige Startups in dieser Zeit“. Pallweber weiter: „Wir sprechen momentan mit einer Vielzahl von unglaublichen smarten und mutigen Gründern mit sehr großen und ambitionierten Visionen.“

KAPITAL N/A **GRÜNDER & PARTNER** Hansi Hansmann **PORTFOLIO-GRÖSSE** 51 aktive Companies **PORTFOLIO-SOONICORNS** Tractive, Anyline, Storebox **TICKET-GRÖSSEN** (Pre-Seed, Seed, Series A, usw.): 100.000 - 300.000 im Pre-Seed als Initialinvestment, follow-ons pro-rata bei den Gewinnern bis zu Series B/C, bis zu 2 Millionen Euro pro Company **VERTICALS/SUCHFELDER** generalistisch, pre-seed only **PITCH-DECK-EINREICHUNG** info@hansmengroup.com



Tauros Capital

Hierzulande gibt es einige Investmentunternehmen, die Startups und auch bereits etablierte Scale-ups finanziell unterstützen. Die meisten davon kaufen Anteile an Firmen. Es gibt jedoch eine Alternative, die vor allem in den USA sehr populär ist: Die umsatzbasierte Finanzierung. Tauros Capital bringt sie auch nach Österreich. Equity 2.0 nennt Tauros Capital das eigene Geschäftsmodell, der Bulle (Tauros, Latein) setzt auf Umsatzbeteiligung statt Anteilsverwässerung. Die „innovative Wachstumsbeteiligung“ ist gewissermaßen das Alleinstellungsmerkmal von Tauros, gegründet von Werner Edlinger, der gemeinsam mit Thomas Bobek auch die Geschäftsführung innehat.

FONDS-GRÖSSE 25 Millionen Euro **GRÜNDER & PARTNER** Werner Edlinger und Erste Group **PORTFOLIO-GRÖSSE** ca. 20 Unternehmen

TICKET-GRÖSSEN 350.000 Euro - 2 Millionen Euro **VERTICALS/SUCHFELDER:** keine Brancheneinschränkung, Tauros Capital ist besonders interessiert an technologiegestützten Unternehmen **PITCH-DECK-EINREICHUNG** direkt an christof.neuner@tauroscapital.com

Kinled

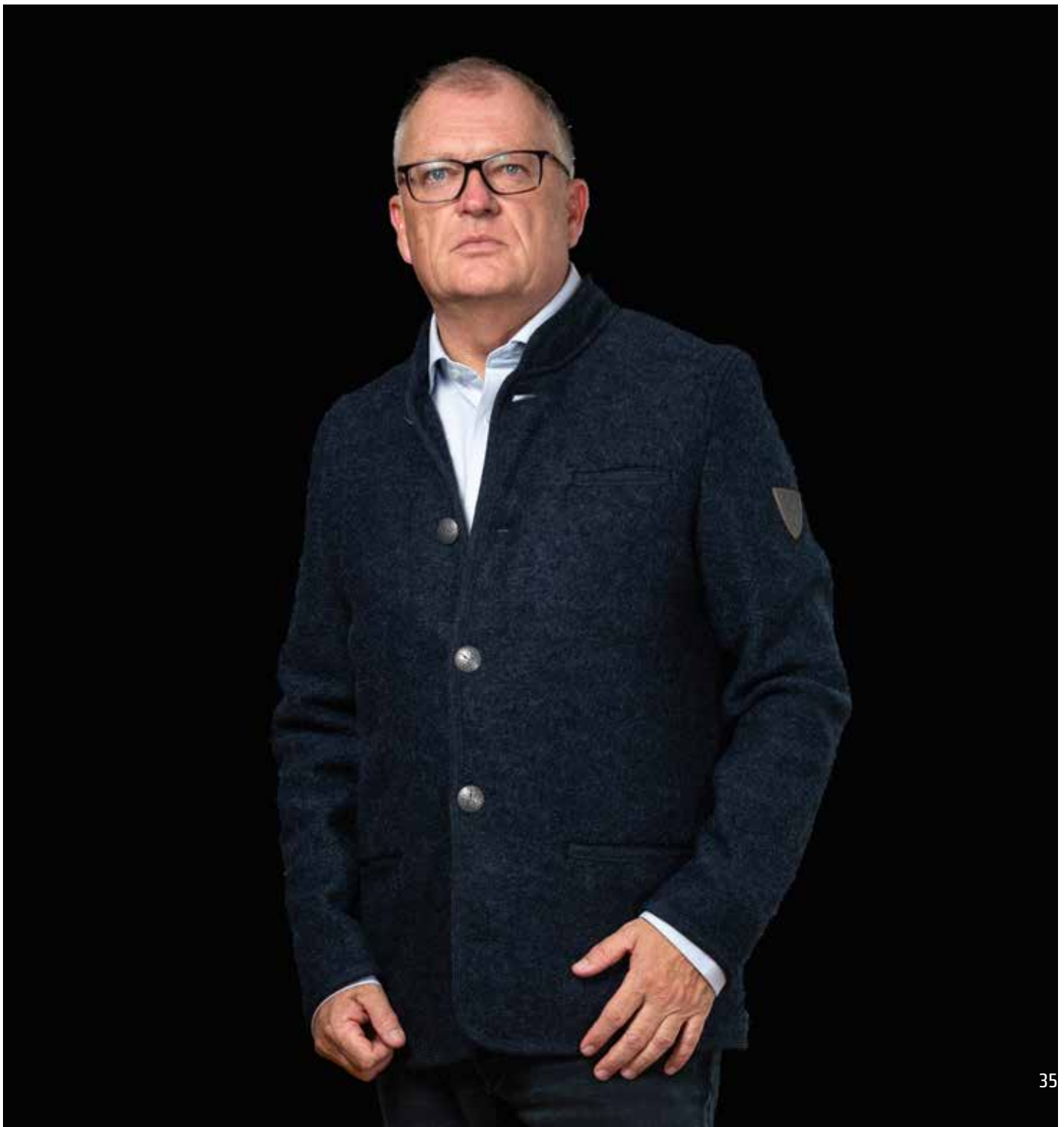
Der britische Unternehmer Patrick Aisher ist mit seiner Investmentgesellschaft Kinled immer öfter als Startup-Investor in Österreich und der Schweiz tätig. Dort sucht er keine Unicorns, sondern vielmehr FinTechs, MedTechs und BioTechs, die skalieren und wachsen können – und für die jährliche Dividenden keine Fremdworte sind. „Wir bei Kinled haben eine langfristige Perspektive, und als familiengeführtes Unternehmen verfügen wir über die Geduld und Ausdauer, die Unternehmer, die Startkapital in der Frühphase suchen, oft dringend benötigen. Wir glauben, dass das Jahr 2024 eine fantastische Zeit sein wird, um weiter in innovative Technologien zu investieren, insbesondere in den Bereichen Finanzdienstleistungen, medizinische Biowissenschaften, Biotechnologie, KI-gestützte digitale Gesundheit und Robotik“, erklärt Aisher.

KAPITAL Kinled ist kein Fonds, sondern eine Investmentgesellschaft, die als Partner in eine Reihe von Technologiefonds investiert hat, die zwischen 10 und 225 Millionen Euro Assets under Management haben **GRÜNDER & PARTNER** Patrick Aisher und Familie

PORTFOLIO-GRÖSSE 125 Unternehmen (25 % Fintech, 25 % Digitech, 25 % Biotech, and 25 % Medical Devices and Robotics) **PORTFOLIO-**

SOONICORNS Precomb, Rebiopharma, Othis **TICKET-GRÖSSEN** Pre-Seed-Phase ab 100.000 Euro. Kinled bevorzugt Ticketgrößen von 250.000 Euro in Seed-Runden und bis zu 2,5 Millionen Euro in späteren Phasen und Pre-IPO-Runden. **VERTICALS / SUCHFELDER**

Biotech, Neurology, Robotics **PITCH-DECK-EINREICHUNG** www.danubelabs.eu/applications oder www.danubeneuro.com/forscientists



Gateway Ventures

Das Wiener Investor:innen-Netzwerk Gateway Ventures wurde im Jahr 2015 von Markus Kainz unter dem Namen primeCROWD gegründet. Das Unternehmen hat das Ziel, das Tor zum vollends digitalen und transparenten Startup-Investment zu sein. „Als Netzwerk sehen wir uns in der Rolle, Investor:innen zusammenzubringen, sodass diese von der gegenseitigen Expertise profitieren können“, so Markus Kainz. 2024 sieht er „durchaus positiv gestimmt“ entgegen: „Grundsätzlich werden sich meiner Meinung nach die breiteren Märkte leicht positiv entwickeln, wobei Tech der Treiber sein wird. Zinsumfeld wird weiter restriktiv bleiben, aber die Adjustierung wird sich auf das erste und zweite Quartal beschränken. Seed-Finanzierungen werden wieder zahlreicher und größer werden. Ich rechne mit den ersten größeren Exits und IPOs für dieses Jahr. Diese werden starke Signale an Late- und Early-Stage-Funds senden, und die Dealtätigkeit wieder anregen.“

FONDS-GRÖSSE Über die Gateway-Plattform wurden bisher 25 Millionen Euro investiert. Der Gateway Fonds I ist mit 10 Millionen Euro geplant. Das First Closing soll im Juni 2024 stattfinden. **GRÜNDER & PARTNER** Gründer der Plattform ist Markus Kainz. Beim Fonds ist folgendes Kernteam geplant: Andreas Boué, Christian Gerencser, Svenja Lassen, Markus Kainz. **PORTFOLIO-GRÖSSE** 33 Startups im aktiven Portfolio **TICKET-GRÖSSEN** 300.000 Euro - 500.000 Euro pro Runde, Seed bis inkl. Series A **VERTICALS / SUCHFELDER** B2B only und Tech-Fokus, Sustainability, Health, Business Services **PITCH-DECK-EINREICHUNG** gateway.ventures/pitch-us





ROI Ventures

Laura Raggl, die frühere Geschäftsführerin der Austrian Angel Investors Association, ist im Jahr 2022 mit ROI Ventures direkt in die Investment-Szene eingestiegen. Gemeinsam mit den Immobilien- und Krypto-Investoren Julian Sachs, Patrick Funke (u.a. auch Apex Ventures) und Marco Raggl hat sie die Investment-Gesellschaft gegründet. Raggl sieht AI und Machine Learning als die dominierenden Trends des Jahres. „Auch das Thema Blockchain als infrastrukturelle Technologie wird wieder stärker in den Fokus rücken“, erklärt er weiter. „Pre-Seed wird 2024 weiterhin sehr kompetitiv unter Investor:innen sein, die Valuation weiterhin hoch und Kapital leicht verfügbar. Die Seed-Stage sehe ich als Herausforderung für Startups, besonders die Suche nach Lead-Investor:innen und das Einpreisen erster Equity-Runden.“

KAPITAL ca. 1 Million Euro pro Jahr **GRÜNDER & PARTNER** Laura Raggl, Marco Raggl, Julian Sachs, Patrick Funke, Niklas Benesch

PORTFOLIO-GRÖSSE 14 Startups **PORTFOLIO-SOONICORNS** Magic.dev **TICKET-GRÖSSEN** 50.000 Euro bis 100.000 Euro für Pre-Seed- und Seed-Investments **VERTICALS / SUCHFELDER** B2B Tech & Deep Tech Fokus - Industrie-agnostisch **PITCH-DECK-EINREICHUNG** Website und Notion Forms (www.noteforms.com/forms/roi-ventures-sqd0sk)



Tantum / Loonshot

„Wir möchten 2024 noch sechs Investments machen“, erklärt Bernhard-Stefan Müller. „Das Startup-Ökosystem wird gerade stark ausgedünnt, was einerseits traurig ist, andererseits wohl auch längst überfällig war. Unser Jahr 2023 war grandios und so glauben wir auch an ein starkes 2024. FMCG (Fast Moving Consumer Goods) ist zwar nicht der typische Unicorn-Markt, aber dafür bekannt für solides Wachstum.“ Für den Company Builder Tantum aus Tirol haben sich Bernhard-Stefan Müller und Hermann Schmidt mit Sebastian Scholda (Weilburg) zusammengetan. Ziel ist, in Startups mit Bewertungen bis zu 5 Millionen Euro, bei Ticketgrößen bis zu 500.000 Euro, gemeinsam mit Co-Investor:innen zu finanzieren. Die Top-Trends? „Nachhaltigkeit, Regionalität, Inhaltsstoffe, Digitalisierung. Jeder Bereich für sich wahrsinnig wichtig und doch ist es das Zusammenspiel, dass über gehen oder bleiben entscheiden wird.“

KAPITAL Müller investiert Privatvermögen. Daneben bietet er mit Loonshot befreundeten Investor:innen die Option zum Investorenpooling und Syndizierungen. **GRÜNDER & PARTNER** Bernhard-Stefan Müller (BSM Holding und Tantum), Sebastian Schola (Weilburg Familyoffice), Hermann Schmidt (Tantum) **PORTFOLIO-GRÖSSE** 4 (bei Loonshot). insgesamt 9 Invests der BSM Holding **PORTFOLIO-SOONICORNS** rebuild **TICKET-GRÖSSEN** zwischen 50.000 Euro und 500.000 Euro **VERTICALS / SUCHFELDER** FMCG, Agrar- und Agrartech, digitales Business **PITCH-DECK-EINREICHUNG** www.loonshot.vc/startup-application

Smartworks Innovation

Die **Smartworks Innovation GmbH** ist eine „nachhaltig denkende, strategische Beteiligungsgesellschaft“ und als solche Mitglied der Wien Energie Gruppe. „Unsere Aktivitäten stehen unter dem großen Ziel, die Stadt Wien bis 2040 klimaneutral zu machen. Das wird uns noch einige Jahre beschäftigen“, erklärt Yves Pircher, Investment Manager bei smartworks. Beteiligt ist der VC unter anderem bei Triply, UBIQ oder Easelink. Den Markt betrachtet Pircher zweigeteilt: „Bis es wieder größere IPOs oder sonstige Exits gibt, wird die Finanzierungslage angespannter bleiben. In den Verticals, in denen wir aktiv sind, ist davon allerdings weniger zu spüren.“

FONDS-GRÖSSE Evergreen-Fonds **GRÜNDER & PARTNER** Wien Energie & Wiener Stadtwerke **PORTFOLIO-GRÖSSE** 5 Startups
PORTFOLIO-SOONICORNS noch keines **TICKET-GRÖSSEN** jeweils bis zu 500.000 Euro in Seed und Series A, Follow-On-Investments möglich
VERTICALS / SUCHFELDER Energie, Mobilität, digitale Transformation im Stadtwerke-Kontext **PITCH-DECK-EINREICHUNG** www.smartworks.at
oder direkt auf LinkedIn



UP³ TELEFONIEREN FÜR TEAMS

Drei hat mit up3 einen Tarif im Angebot, der keinen Shop braucht, kaum Bürokratie erfordert und flexibel mitwächst. Warum up3 perfekt für Startups eignet, erklären Head of up³ **Christian Haspl** und **Sabine Hiemetzberger**, Senior Head of Digital Brands & Communication bei Drei Österreich.



Was war denn der Gedanke hinter der Einführung von up³ und wann richtet sich denn das Angebot?

SABINE HIEMETZBERGER: Wir sehen uns als Innovationstreiber in Österreich und aus diesem Grund haben wir uns natürlich Lösungen überlegt, wie wir unseren Kund:innen möglichst niederschwellig einen schnellen Zugang zu 5G bieten können. Das Ergebnis war up³. Damit machen wir vieles neu: Onboarding in fünf Minuten und von überall aus etwa, Nutzer:innen können ihren Tarif also von der Couch aus bestellen und aktivieren. Es reicht, die App herunterzuladen und los geht es – es braucht keinen Shop und gibt keinen Papierkram mehr. Wichtig war uns dabei auch, dass die ganzen anderen Bedürfnisse holistisch quasi abgedeckt sind. Das heißt, wir bieten mit up³ unlimitierte Daten und unlimitierte Minuten, also eine wirklich umfassende Sorglosigkeit und Freiheit. Das geht sogar so weit, dass es keine Bindung mehr gibt. Das gab es bisher in unserem Kernportfolio nicht.

Was bedeutet das für die Kund:innen?

HIEMETZBERGER: Das bedeutet, dass sie ihren Tarif jederzeit pausieren und reaktivieren können. Drei Monate im EU-Ausland? Kein Problem, während dieser Zeit lässt sich up³ einfach deaktivieren. Nummer und Account behalten die Nutzer:innen während dieser Zeit natürlich. Das geht alles aus der App heraus und ist übrigens auch super angenehm für Startups.

Welche Vorteile hat up³ für Startups?

CHRISTIAN HASPL: Für Startups ist das eine mega Geschichte, weil viele Jungunternehmen oft gar nicht diese Planungssicherheit haben, was die Mitarbeiter:innen und Telefone angeht. Da ist alleine die Tatsache, dass es bei up³ keine 24-Monatsbindung

„Wir sehen uns als Innovationstreiber in Österreich.“

SABINE HIEMETZBERGER DREI ÖSTERREICH

gibt, schon super. Oder Freelancer: Wenn sie für das Startup arbeiten, ist der Account aktiv – wenn nicht, dann nicht.

Was waren die Hürden bei der Einführung oder in den ersten Monaten?

HASPL: Herausfordernd war es, viele Schnittstellen, die in Echtzeit funktionieren müssen, etwa für Partnerbetriebe, Zahlungsanbietern oder zur Identitätsprüfung, so miteinander zu verzahnen, dass alles in der App zusammenläuft. Unsere Kund:innen sollen auf dem Sofa sitzend bei uns ihren Account aktivieren können. Dafür haben wir das ganze System Telekom noch einmal neu entdecken müssen und haben darum auch entschieden, die App bei uns in-house zu entwickeln.

Auch neu sind die Team-Abos. Was hat es damit auf sich?

HIEMETZBERGER: Die Team-Abos haben wir seit letztem Sommer. Das war ein Learning,

das wir von unseren Kund:innen mitgenommen haben. Kund:innen haben sowohl familiär als auch im Unternehmen, Startup oder in der Agentur gemerkt, dass sie oftmals mehr als eine SIM-Karte und eine Rufnummer brauchen. Klar: Privat möchte ich nicht unter der beruflichen Nummer erreichbar sein und umgekehrt schon gar nicht. Uns war wichtig, dass auch dieses Prozedere schnell geht, sich das Team-Abo also innerhalb weniger Minuten aktivieren lässt. Team kann für uns aber auch Freundeskreis oder Familie sein.

Und wie funktioniert das Ganze?

HASPL: Man kann in der App einfach neue eSIMs freischalten, die sich über einen QR-Code dann bei entsprechenden Geräten aktivieren lassen. Die Mitarbeiter:innen aktivieren die SIM und können direkt loslegen. Und wenn der/die Mitarbeiter:in wieder austritt oder wechseln sollte, lässt sich die Karte auch wieder sofort pausieren beziehungsweise umgehend einer/einem neuen Mitarbeiter:in zur Verfügung stellen. Das Ganze haben wir mit einer Kostensicherheit auch im Ausland kombiniert. Bei uns sind unerwartete Kosten per Design ausgeschlossen. •

Bitte wenden

zu den Scale-ups ▶



Bitte wenden

◀ zu den Startups

EY SCALE-UP AWARD

DAS WAR DER SCALE-UP AWARD 2023 VON EY

Nach nur wenigen Jahren hat sich der Scale-up-Award der Prüfungs- und Beratungsorganisation EY zu einer festen Größe der heimischen Founder-Landschaft entwickelt. Mit dem Preis und dem damit verbundenen Programm wollen EY und die zahlreichen Partner:innen des Wettbewerbs vielversprechende Jungunternehmen auf Wachstumskurs fördern.



Der begehrte Preis: Gute Ideen und starke Scale-ups werden im Rahmen des Awards von EY ausgezeichnet.

Mit der #glaubandich Challenge gibt es in Österreich schon länger einen Preis, der Firmen in einem frühen Stadium auszeichnet und auf die große Bühne hebt. Doch auch Start-ups bleiben nicht ewig jung. Sie halten ihre Versprechen und wachsen zu großen und bekannten Scale-ups heran. Diese Leistungen verlangen auch nach einer Würdigung – und diese gibt es nun seit 2022 mit den jährlich von EY organisierten Scale-up Awards. Bereits zum dritten Mal tritt in diesem Jahr Österreichs Crème de la Crème der Start-up-Welt an, um mit ihren Pitches

den begehrten Titel „Scale-up des Jahres“ in verschiedenen Kategorien nach Hause zu nehmen. Nicht nur etablierte Scale-ups kommen dabei zum Zug, sondern auch jüngere Firmen, denen Großes bevorsteht. Sie werden mit dem Titel „Rising Star des Jahres“ ausgezeichnet.

Jedes Jahr mehr Bewerbungen

„Wir freuen uns sehr, dass sich der EY Scale-up Award als Fixpunkt für die besten Rising Stars und Scale-ups aus Österreich etabliert hat und von so vielen wichtigen Unternehmen und Expert:innen unterstützt wird. Fast die Hälfte unserer 2023 ausgezeichneten Scale-ups und Rising Stars konnte auch in diesem schwierigen Marktumfeld in den vergangenen Monaten eine Finanzierungsrunde abschließen, insgesamt haben sie über 400 Millionen Euro Wachstumskapital aufgenommen. Das macht uns stolz und unterstreicht, dass wir die Richtigen auf der Scale-up-Bühne auszeichnen“, so Florian Haas, Head of Start-up bei EY Österreich und Verantwortlicher für den EY Scale-up Award.

Preisverleihung 2024 zeigt krisenresistente Scale-ups

2024 geht das Event bereits in die dritte Runde. Die Sieger:innen werden bei einer feierlichen Award-Show am 20. Juni 2024 gekürt. „Was uns gerade in der aktuell schwierigen Marktsituation für Start-ups und Scale-ups sehr wichtig ist: Der EY Scale-up Award ist kein Schönwetterpreis. Wir berücksichtigen in der Bewertung sehr stark, dass gerade auch der Umgang mit schwierigen Phasen – Stichwort Resilienz und Risikomanagement – zum erfolgreichen Unternehmensaufbau dazugehört. Bei uns geht es nicht nur um die Höhepunkte, sondern insbesondere auch um den Umgang mit Tiefpunkten. Darüber hinaus ist die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells und der Tätigkeit der Unternehmen ein ganz wesentliches Entscheidungskriterium“, so Haas. •



Florian Haas und das EY Start-up-Team bauen Brücken zwischen wachsenden Start-ups und gewachsenen Unternehmen.

„DAS EY START-UP-ÖKOSYSTEM DIE PLATTFORM FÜR WACHSTUMSUNTERNEHMEN

Start-ups und Scale-ups treiben Innovation voran, schaffen Jobs, generieren Wertschöpfung – und das EY Start-up-Ökosystem unterstützt sie auf ihrem Wachstumskurs.

Wir bei EY unterstützen Start-ups und Scale-ups dabei, nachhaltig zu wachsen und die richtigen Schritte zu setzen, damit aus großen unternehmerischen Visionen erfolgreiche Marktführer:innen von morgen werden. Wir sehen uns dabei als Berater:innen, Partner:innen und Brückenbauer:innen.

Mit dem EY Start-up-Ökosystem profitieren Gründer:innen und ihre Teams von Beratung, Match-Making und Vernetzung mit Unternehmen und Investorengruppen, digitalen Tools zur Unterstützung des Wachstumskurses oder zahlreichen Initiativen, Weiterbildungsangeboten und Insights – in Österreich und überall auf der Welt.

Was ist das EY Start-up Ökosystem?

Wir haben unser Start-up Ökosystem mit dem Ziel aufgebaut, Start-ups und Scale-ups beim Erreichen ihrer Ziele zu unterstützen. Es basiert auf folgenden drei Säulen:

1. Beratung & Support

Mit eigenen Start-up-Teams bieten wir für jede Wachstumsphase von Pre-Seed bis Unicorn die richtige Beratung aus einer Hand: von Strategie und Geschäftsmodell über Finanzierung und Vertrieb bis hin zu Steuern und Recht. Mit dem internationalen EY Start-up-Netzwerk stehen wir in allen Märkten weltweit als Partner zur Seite.

2. Match-Making & Networking

Das EY Start-up Ökosystem ist eine globale Vernetzungsplattform für Start-ups, etablierte Unternehmen, Global Champions, Investorengruppen und Bildungseinrichtungen. Wir sehen uns als Brückenbauer und Türöffner innerhalb dieses exklusiven Netzwerks.

3. Initiativen & Weiterbildung

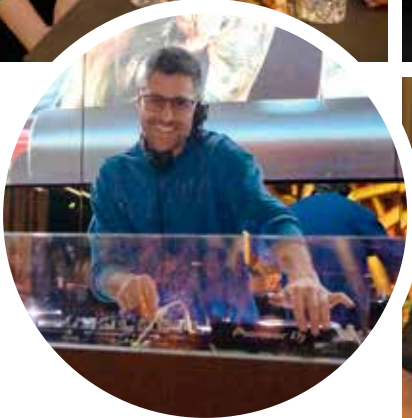
Bei EY setzen wir regelmäßig Initiativen wie Studien, Expertisen, Awards und Weiterbildungsangebote. Diese stehen euch als Teil des Start-up Ökosystems zur Verfügung, um euch wertvolle Insights für euren unternehmerischen Erfolg zu geben.

EY Start-up-Initiativen & Programme

- EY Scale-up Award**
 Der EY Scale-up Award ist der österreichische Wettbewerb für Start-up-Unternehmen in oder kurz vor der Wachstumsphase und sucht die Scale-ups von morgen. Ein umfassendes Programm unterstützt sie bei ihrer Ambition: „Höher hinaus“. Im Rahmen des mehrstufigen Bewerbungsprozesses unterstützt sie das EY Maturity Assessment, Optimierungspotenziale für den nächsten Wachstumsschritt zu erkennen und realisieren.
- EY Start-up Academy**
 Mit der EY Start-up Academy haben wir ein Programm entwickelt, um Start-ups und Scale-ups Weiterbildungsmöglichkeiten und Coachings in den für sie wichtigsten Bereichen zu bieten. Das Spektrum reicht von Workshops über virtuelle Seminare bis hin zu mehrwöchigen Lehrgängen.
- #glaubandich-Challenge**
 Im Rahmen der #glaubandich-Challenge von Erste Bank & Sparkasse wird in allen neun Bundesländern nach dem besten Newcomer-Start-up gesucht. EY unterstützt diese wertvolle Initiative als Partner. Die Gewinner:innen sind für den EY Scale-up Award qualifiziert.
- European Retail Start-up Night**
 Der österreichische Handelsverband bietet eine Bühne für innovative europäische Start-ups mit Retail-Schwerpunkt. EY unterstützt das Event als Partner, die Gewinner:innen mit Sitz in Österreich sind für den EY Scale-up Award qualifiziert.
- AustrianStartups**
 Die Förderung von Unternehmertum in Österreich ist das zentrale Anliegen von AustrianStartups. EY ist offizieller Unterstützer des Programms.
- EY Growth Maturity Assessment**
 Mit dem EY Growth Maturity Assessment hat EY ein Rahmenwerk entwickelt, um die grundsätzliche „Growth Readiness“ von Start-ups zu evaluieren. Dabei bewertet eine hochkarätige Fachjury die aktuelle und zukünftige Wachstumsfähigkeit von Start-ups auf Basis von eingereichten Informationen in wesentlichen Kriterien wie Geschäftsmodell, Wachstumspläne, Skalierbarkeit, Team, Visionen, Operational Excellence, Finanzierung und Governance. •



Jetzt beim EY Start-up Ökosystem einchecken!



Die Highlights des Scale-up-Awards 2023:
Jede Menge fröhliche Gesichter, stolze
Gewinner:innen und zufriedene Gastgeber.
Das Event geht alljährlich im feierlichen
Rahmen über die Bühne.

DIE SCALE-UPS UND RISING STARS DES JAHRES

Im Rahmen der Bewerbung über das Growth Maturity Assessment wurden jeweils die Scale-ups des Jahres und Rising Stars in elf Kategorien ermittelt. Insgesamt wurden an die Gewinner:innen Beratungspakete von EY im Wert von über 150.000 Euro vergeben.



FOTOS: POINT OF VIEW/EY

SUSTAINABILITY

Scale-up des Jahres:
„Sustainability - Energy“:
neoom

Weitere Ausgezeichnete:
**Enspired
Hydrogrid**

Rising Star des Jahres
„Sustainability - Energy“:
nista.io

Scale-up des Jahres
„Sustainability - GreenTech“:
Metaloop

Weitere Ausgezeichnete:
**Greenpass
smaXtech**

Scale-up des Jahres
„Sustainability -
Consumer & Mobility“:
Eloop

Weitere Ausgezeichnete:
**Damn Plastic
KECKEX
Rohkraft Green**

Rising Star des Jahres
„Sustainability -
Consumer & Mobility“:
inoqo

DIGITAL TRANSFORMATION

Scale-up des Jahres:
Jentis

Weitere Ausgezeichnete:
**Dishtracker
fiskaly
hello again
Storyblok
ToolSense**

Rising Star des Jahres:
Vereinsplaner

Weitere Ausgezeichnete:
Sproof

PROPTECH & REAL ESTATE

Scale-up des Jahres:
Gropypus

Rising Star des Jahres:
B.Complete

INDUSTRY & DEEPTECH

Scale-up des Jahres:
UpNano

Weitere Ausgezeichnete:
TSET

Rising Star des Jahres:
Baubot

Weitere Ausgezeichnete:
**Deep Opinion
Plasmics
NXRT**

EDTECH & KNOWLEDGE

Scale-up des Jahres:
Mimo

Rising Star des Jahres:
Leaders21

Weitere Ausgezeichnete:
tealside

SPACETECH

Scale-up des Jahres:
ENPULSION

FINTECH & INSURTECH

Scale-up des Jahres:
L'AMIE und Valutico

Weitere Ausgezeichnete:
**Blockpit
CASHY
Fenion
Linx4**

Rising Star des Jahres:
froots

Weitere Ausgezeichnete:
**consolafinance
FINcredible**

SUPPLY CHAIN & TRANSPORT

Scale-up des Jahres:
byrd

Rising Star des Jahres:
SUPASO

Weitere Ausgezeichnete:
**Digicust
s2 data & algorithms**

DISRUPTION & INNOVATION

Scale-up des Jahres:
Storebox

Rising Star des Jahres:
Seasy

RETAIL & CONSUMER PRODUCTS

Scale-up des Jahres:
Refurbed

Weitere Ausgezeichnete:
**MyAcker
NEOH
SANY
Schrankerl
Tulipans**

Rising Star des Jahres:
Circlly

Weitere Ausgezeichnete:
**Bergardi
Procty Clean**

BIOTECH & HEALTHCARE

Scale-up des Jahres:
XUND

Weitere Ausgezeichnete:
**Celeris Therapeutics
cogvis
Probando
SAPHENUS**

Rising Star des Jahres:
Sarcura

Weitere Ausgezeichnete:
**Collectric
Hello Inside
Vienna Textile Lab**



**„Wir haben eine große, mutige und notwendige Vision.
Wir wollen nicht weniger als den Konsum grundlegend verändern.“**

SCHIMA LABITSCH, CHIEF STRATEGY OFFICER VON REFURBED

refurbed

WENN ALTES WIEDER NEU WIRD

Wer über Kreislaufwirtschaft spricht, muss auch über refurbed reden. Das österreichische Startup gilt als einer der Vorreiter in Sachen Wiederaufbereitung. Mittlerweile haben sich einige Startups das Thema auf die Fahnen geheftet.

TEXT GEORG HAAS ARTWORK DAVID VISHNIC

Kreislaufwirtschaft wird in Unternehmen ein immer wichtigeres Element. Hierbei werden bestehende Materialien und Produkte so lange wie möglich geteilt, geleast, wiederverwendet, repariert, aufgearbeitet und recycelt. Auf diese Weise ist es möglich, Ressourcen zu schonen und den Klimaabdruck zu verringern. Dass diese Vorgehensweise für Firmen sehr wirtschaftlich und zum Erreichen ihrer Klimaziele sehr wichtig ist, wird immer deutlicher, doch vielen Startups ist das schon lange klar. Jungfirmen zeigen sich oft als echte Vorreiter im Bereich der Kreislaufwirtschaft. Ein Paradebeispiel ist natürlich refurbed aus Wien.

refurbed am Weg zum Unicorn?

refurbed bedarf im Jahr 2024 wohl kaum einer Vorstellung, aber für die, die es noch nicht wissen: Es handelt sich dabei um ein 2017 gegründetes Unternehmen, das ursprünglich einen Online-Shop für generalüberholte Smartphones anbot. Dabei verkauft das Unternehmen die Produkte nicht selbst, sondern verbindet Kund:innen mit den entsprechenden Händler:innen. Mittlerweile hat das Scale-up jedoch ein gewaltiges Wachstum verzeichnet und sein Sortiment massiv erweitert. So gibt es auf dem Online-Marktplatz der Firma mittlerweile auch wieder aufbereitete Fahrräder, Kleidung und andere Sportgeräte. refurbed gilt darüber hinaus auch immer wieder als eines der künftigen Unicorns Österreichs. Mit einer Finanzierungsrunde in Höhe von 54 Millionen Euro im vergangenen Jahr kam das Scale-up diesem Status schon sehr nahe.

Im Jahr 2023 hat refurbed darüber hinaus auch die Auszeichnung zum Scale-up des Jahres bei den EY Scale-up Awards erhalten. „Wir haben eine große, mutige und notwendige Vision. Wir wollen nichts weniger als den Konsum grundlegend verändern. Erst vor Kurzem haben wir die Marke von einer Milliarde Euro Umsatz erreicht und mit unseren Angeboten 100 Millionen Kilogramm an CO₂ eingespart. Außerdem haben wir nun eine echte Seltenheit erreicht: ein zirkuläres und dennoch profitables Geschäftsmodell. Wenn man also ein Unicorn sucht, hat man mit uns eines gefunden“, sagte Schima Labitsch, Chief Strategy Officer von refurbed, bei der Preisverleihung.

Secontrade und Metaloop stärken Rohstoff-Kreislaufwirtschaft

Doch refurbed ist bei Weitem nicht das einzige Jungunternehmen in Österreich, das sich dem Prinzip der Kreislauf-

wirtschaft verschrieben hat. Da gibt es beispielsweise Secontrade aus Wien. Das Unternehmen bietet einen digitalen Marktplatz für Sekundär-Rohstoffe, die unter anderem die Baubranche wesentlich nachhaltiger machen können. Zu den Rohstoffen, die auf der Plattform verfügbar sind, gehören Metalle, Kunststoffe, Glas, Holzabfälle und Baureste.

Wo wir schon von Metallen sprechen: Auch das Scale-up Metaloop, früher unter dem Namen Schrott24 bekannt, verstärkt hierbei das Recycling. Das Grazer Unternehmen bietet Industriefirmen eine Lösung zur Verwaltung ihres Metallschrotts. Metaloop koordiniert die Logistik, optimiert die Finanzierungsoptionen und gewährt Schmelzwerken Zugang zu sekundären Rohstoffen. Durch Recycling und Wiederverwendung können natürliche Ressourcen geschont und der Energieverbrauch reduziert werden. Erst letztes Jahr hat die Jungfirma satte 16 Millionen Euro in einer Finanzierungsrunde eingesammelt.

Recycling für Lebensmittel und Matratzen

Es gibt noch wesentlich mehr Bereiche, in denen Kreislaufwirtschaft eine große Rolle spielt. Zum Beispiel ist es bei Matratzen in der Hotellerie möglich, durch Wiederaufbereitung mehr Nachhaltigkeit zu schaffen. MATR aus Wien hat sich genau diesem Bereich verschrieben. Das Startup hat eine Matratze entwickelt, deren einzelne Materialien wieder zurück in den Kreislauf kommen können. Greiner Innoventures, das Tochterunternehmen der Greiner AG, unterstützt das Jungunternehmen schon länger finanziell.

Ein weiterer Sektor, in dem Startups Kreislaufwirtschaft massiv vorantreiben, sind Lebensmittel. Im Jahr 2023 berühmt geworden ist Kern Tec aus Niederösterreich. Das Startup hat das Ziel, Obstkerne in innovative Lebensmittelzutaten zu verwandeln. Das im Jahr 2019 von Michael Beitzl, Luca Fichtinger, Sebastian Jeschko und Fabian Wagesreither gegründete Unternehmen will das erreichen, indem es wertvolle Öle und Proteine aus den bislang ungenutzten Obstkernen gewinnt. Die Kombination dieser Inhaltsstoffe mit anderen Zutaten bilde die Basis für nachhaltige und kosteneffizienten Alternativen zu Molkereiprodukten wie pflanzlicher Milch, Joghurt und Käse. Nachdem das Startup 2023 hochkant aus der Startup-Show 2 Minuten 2 Millionen geflogen ist, konnte es sich nur wenige Monate später über eine Series A-Finanzierungsrunde in Höhe von 12 Millionen Euro freuen. •

■ refurbed

2017 gegründetes
Recycle-
Unternehmen

2023 -
Finanzierungsrunde
in Höhe von
54 Millionen Euro

Umsatz 2023 -
Eine Milliarde Euro

100 Millionen
Kilogramm an CO₂
eingespart



Peter Windischhofer,
Gründer von refurbed.



**„Wir wollen den Metallrecyclingmarkt effizienter machen.
Je mehr Metalle wir in der Erde lassen können, desto besser für uns alle.“**

ALEXANDER SCHLICK, METALOO

metaloop

UND DAS MILLIONEN- GESCHÄFT MIT SCHROTT

Es war ein gutes Jahr 2023 für Metaloop: Auf einen Categoriesieg bei den Scale-up-Awards folgte zum Jahresabschluss eine Investmentrunde in Höhe von 16 Millionen Euro. Wir wollten wissen: Wie macht man aus Schrott Geld?

INTERVIEW JAKOB STEINSCHADEN ARTWORK DAVID VISNIJC

Früher waren sie unter dem Namen Schrott24 unterwegs, aber mittlerweile sind sie als Metaloop bekannt geworden: Jan Pannenbäcker und Alexander Schlick haben eine digitale Plattform entwickelt, um produzierende Industrieunternehmen mit Recyclern zu vernetzen. Das Ziel: Altmetall-Recycler effizienter zu machen. Mit diesem Konzept hat Metaloop im letzten Jahr in einer Finanzierungsrunde satte 16 Millionen Euro eingesammelt und außerdem bei den EY Scale-up Awards 2023 in der Unterkategorie „Green-Tech“ den Titel des Scale-ups des Jahres gewonnen. Wir haben mit Jan Pannenbäcker, Mitgründer und CEO von Metaloop, über diese Erfolgsgeschichte gesprochen.

Leidenschaft für Schrott haben ja nicht viele Menschen. Woher kommt sie bei Ihnen?

JAN PANNENBÄCKER: Es ist nicht unbedingt eine Leidenschaft für Schrott, ich habe vielmehr schon immer eine Leidenschaft für Nachhaltigkeit gehabt.

Früher waren Sie unter dem Namen Schrott24 unterwegs, mittlerweile als Metaloop bekannt. Was ist die Grundidee des Unternehmens?

Zunächst muss ich sagen, dass es total sinnvoll ist, Metall zu recyceln, das ist technisch gesehen unendlich oft möglich. Die Qualität wird dabei nicht schlechter, das ist anders als bei Papier oder Plastik. Metall-Recycling substituiert außerdem auch die sehr energieaufwendige Metallindustrie, die für sieben Prozent der globalen Treibhausgasemissionen verantwortlich ist. Bis zu 95 % dieser Treibhausgasemissionen lassen sich pro Tonne recyceltes Metall einsparen.

Außerdem ist das Metallrecycling noch sehr ineffizient. Doch Schrotthändler können hier Abhilfe verschaffen, immerhin braucht man nur große Hitze, um deren Material neu zu verarbeiten. Unser Ziel ist es, hier die Wertschöpfungskette effizienter zu gestalten, indem wir Angebot und Nachfrage näher zusammenbringen. Begonnen haben wir als Schrott24 und haben uns jetzt zu Metaloop umbenannt, weil wir viel internationaler geworden sind. Wir sind kein kleines österreichisches Unternehmen mehr, sondern machen 60 % unseres Umsatzes außerhalb des DACH-Raums.

Wie sieht das Business-Modell aus?

Wir sind schon ein Marktplatz im Geschäftsmodell, bieten aber eine Komplettlösung zu beiden Seiten an. Wir vernetzen Supply und Demand miteinander, soll heißen, wir kaufen das Material ein und verkaufen es.

Was sind die gefragtesten Metalle?

Vom Volumen her ist Stahl mit Abstand das Größte, auch auf dem globalen Markt. Wir sind auch sehr stark im Bereich Aluminium und Kupfer.

Viele Unternehmen schreiben sich ja ganz gerne CO2-Neutralität auf die Fahnen. Rechnet ihr euch aus, wie viel CO2 ihr einspart oder wie hoch die Recyclingquote ist?

Uns geht es darum, authentisch zu sein, das heißt, wir wollen nicht irgendwie eine möglichst große Zahl draufschreiben. Wir wollen den Metallrecyclingmarkt effizienter machen. Je mehr Metalle wir in der Erde lassen können, desto besser für uns alle.

Und es geht auch darum, die Logistik zu optimieren, also weniger Lkw für den Transport zu benötigen, oder?

Genau, es ist so, dass häufig das Material drei bis vier Mal umgeschlagen wird, bevor es dann am Ende beim Endrecycler landet. Das verkürzen wir auch.

Die Metallindustrie ist eine recht traditionelle, ist es schwierig, sie mit neuen digitalen Tools zu modernisieren?

Zum einen gibt es schon eine große Tendenz zur Erneuerung und auch zu den Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung. Es gibt aber auch Player, die meinen, alles wird auch weiterhin wie in der Vergangenheit funktionieren. Das ist von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich. Teilweise müssen wir uns noch immer behaupten, auch wenn wir auch kein neues Unternehmen mehr sind. Grundsätzlich geben uns aber alle eine Chance.

Was ist Ihr langfristiges Ziel?

Unser Ziel ist es, einen globalen Impact zu haben. Es geht auch jetzt schon einiges an Material von Europa nach Asien oder nach Amerika. Das ist per se ein internationaler Markt. •

■ metaloop

Digitale Plattform um produzierende Industrieunternehmen mit Recyclern zu vernetzen

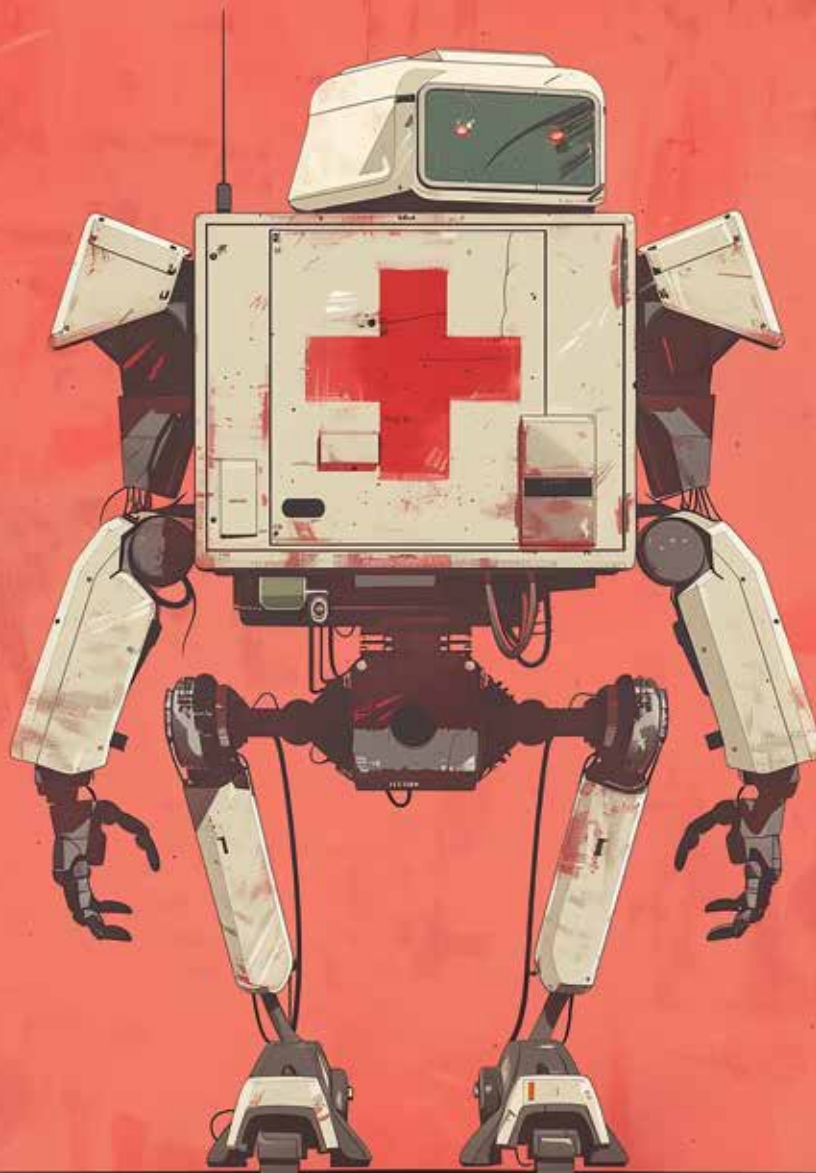
Früher unterwegs unter dem Namen **Schrott24**

Gründet von **Jan Pannenbäcker** und **Alexander Schlick**

16 Millionen Euro sammelten sie Ende des Vorjahres ein



Jan Pannenbäcker und Alexander Schlock, Gründer von Metaloop.



Mit einem Investment von sechs Millionen Euro im Jahr 2022 ist XUND bis heute finanziell gestärkt.

xund UND MUNTER

Es war ein gutes Jahr für XUND, das im Titel als „Scale-up des Jahres“ im Sektor „BioTech & Health“ beim EY Scale-up Award gipfelte. Die Firma verspricht ihren Kund:innen eine App, die ihnen verlässliche und vertrauenswürdige Informationen zu ihrer Gesundheit liefert. KI erobert nach und nach auch den Gesundheitsmarkt.

TEXT GEORG HAAS ARTWORK DAVID VISNJIC

Österreichs Startups sind in den unterschiedlichsten Bereichen unterwegs und es gibt viele Sektoren, in denen das Land international wirklich hervorstechen kann. Einer davon ist definitiv HealthTech. Es gibt hierzulande eine ganze Reihe an spannenden, innovativen HealthTech-Startups, und eines der besten Beispiele ist sicherlich XUND aus Wien.

XUND unterstützt Health-Bereich mit KI

XUND ist für seinen KI-gestützten Assistenten für den Gesundheitsbereich bekannt. Auf der einen Seite bietet das Jungunternehmen selbst eine App an, die als digitaler Assistent den Usern dienen soll, zum anderen eine Daten-API, um im B2B-Bereich anderen Firmen zu ermöglichen, einen solchen KI-gestützten Assistenten zu betreiben.

Der Assistent soll Patient:innen und medizinischem Fachpersonal Daten liefern, indem er automatisch Millionen von medizinischen Publikationen analysiert. Versicherungen, Gesundheitsdienstleister und Pharmaunternehmen sollen so ihre eigenen Apps bauen können. Einer der Kunden ist die Wiener Städtische, eine der größten Versicherungsgesellschaften in Österreich.

Mit einem Investment von sechs Millionen Euro im Jahr 2022 ist XUND bis heute finanziell gestärkt. Seitdem hat das Jungunternehmen außerdem bei den EY Scale-up Awards 2023 den Titel als Scale-up des Jahres im Sektor „BioTech & Health“ gewonnen.

G.ST Antivirals und Occyo: Neuartiger Nasenspray und smarte Augendiagnostik

Doch es gibt noch viele weitere österreichische HealthTech-Startups, die in den letzten Monaten Großes erreicht haben. Eines davon ist G.ST Antivirals, ein Wiener Biotechnologieunternehmen, das mittels einer neuartigen, Wirtszell-basierten Strategie antivirale Wirkstoffe gegen Atemwegsinfektionen entwickelt. Das Jungunternehmen entwickelt einen Nasenspray mit 2-Deoxy-D-Glucose

(2-DG). Der Wirkstoff bekämpft Rhinoviren (RV), die Auslöser von Erkältungen bzw. schwereren Atemwegserkrankungen bei besonders gefährdeten Personen sind, sowie andere Erreger wie Coronaviren. Für eine klinische Studie hat das Startup kürzlich ein Investment in Höhe von mehr als sechs Millionen Euro eingesammelt.

Ein weiteres spannendes Beispiel ist das Innsbrucker Startup Occyo. Die Jungfirma hat die Vision, die Gesundheit der menschlichen Augen zu verbessern. Weltweit sind laut der 2019 gestarteten Jungfirma 125 Millionen Patient:innen auf medizinische Betreuung bei Erkrankungen der Hornhaut und Bindehaut angewiesen. Helfen will man diesen mit digitaler, intelligenter Diagnostik. Occyo hat eine neue Technologie entwickelt, bei der sich der „gesamte Augen-Vordergrund standardisiert und hochauflösend aufnehmen“ lässt. Kürzlich hat Occyo eine sechsstellige Seed-Finanzierung eingesammelt.

SteadySense und Valanx: Smart Patches und Pharma-Proteine

Mit ihren Smart Patches zur Temperaturmessung ist das Grazer Medtech SteadySense bereits seit mehreren Jahren am Markt unterwegs. Die Jungfirma bietet damit ein Temperatur-Pflaster, das Daten etwa an ein Smartphone senden kann. Außerdem bietet SteadySense den Ovulations-Tracker „femSense“ an. Per Temperaturmessung können Frauen mit dem Tracker den Eisprung und somit die fruchtbaren Tage feststellen. Erst im Dezember 2023 hat das HealthTech-Unternehmen eine Millionenfinanzierung eingesammelt.

Noch ein spannendes Startup aus dem Health-Bereich ist Valanx aus Klosterneuburg. Das Jungunternehmen konzentriert sich auf die präzise Herstellung von modifizierten Proteinen für die Pharmaindustrie. Das von Michael Lukesch gegründete Unternehmen forscht und entwickelt an einem Produktionssystem, mit dem sich die firmeneigenen synthetischen Aminosäuren in beliebige Proteine an frei wählbaren Positionen in mehreren Kopien einbauen lassen. Im vergangenen November hat die Jungfirma weitere 2,3 Millionen Euro erhalten. •

■ xund

Bietet eine App an, die als **digitaler Assistent** der Nutzer:innen dient

Eine **Daten-API**, um im B2B-Bereich anderen Firmen zu ermöglichen, einen **KI-gestützten Assistenten** zu betreiben

Der Assistent liefert Patient:innen und medizinischem Fachpersonal Daten, indem er automatisch **Millionen von medizinischen Publikationen** analysieren kann



Tamás Petrovics, Lukas Seper und Dr. Zoltán Tarabo sind die Gründer von Xund.



„Selten war das Bewusstsein für einen nachhaltigen, möglichst regionalen Konsum so ausgeprägt wie heute.“

RAINER WILL, HANDELSVERBAND

inoqo

KLUG KAUFEN, CLEVER KONSUMIEREN

Nachhaltiges Einkaufen liegt im Trend. Vor allem Startups kümmern sich um Lösungen, den eigenen ökologischen Fußabdruck zu messen und möglichst zu verbessern. Die Lösungen sind vielfältig – und ziehen sich über sämtliche Handelsbranchen.

TEXT GEORG HAAS ARTWORK DAVID VISNJIC

Nachhaltiger Konsum ist eine Herausforderung, der sich immer mehr Verbraucher:innen stellen. Das Bewusstsein der Menschen für den eigenen ökologischen Fußabdruck und die ethischen Bedingungen, unter denen Produkte entstehen, steigt zunehmend. Das haben auch viele Startups erkannt und konzentrieren sich nun darauf, Konsument:innen dabei zu helfen, nachhaltiger vorzugehen.

Laut dem Handelsverband gehören zum nachhaltigen Konsum viele Aspekte. Bereiche wie Lebensmittel, Elektrogeräte, Mode oder Kosmetikartikel sind davon betroffen. Konsument:innen können sich hier für Produkte mit einem geringeren Klimaabdruck entscheiden, die unter ethisch vertretbaren Bedingungen erzeugt wurden. Speziell in der Zeit nach der Corona-Pandemie haben viele Menschen in Österreich ein größeres Augenmerk auf Nachhaltigkeit gelegt.

„Selten war das Bewusstsein für einen nachhaltigen, möglichst regionalen Konsum so ausgeprägt wie heute. Bereits 90 Prozent der Österreicher:innen achten beim Lebensmittelkauf besonders auf den Faktor Nachhaltigkeit, bei Elektrogeräten sind es immerhin zwei Drittel und bei Mode mehr als 61 Prozent“, sagte Handelsverband-Geschäftsführer Rainer Will zu einer Studie, die der Handelsverband zu diesem Thema im Jahr 2021 durchgeführt hat. Bei Lebensmitteln setzen viele Verbraucher:innen auf regionale Bio-Produkte, bei Textilien achten sie auf deren Produktionsbedingungen.

Diesen Trend haben auch viele Startups erkannt und konzentrieren sich nun darauf, Konsument:innen dabei zu helfen, nachhaltiger vorzugehen.

inoqo analysiert Nachhaltigkeit anhand von Kassenzetteln

Ein österreichisches Paradebeispiel dafür ist inoqo aus Wien. Das Startup wurde zunächst im Jahr 2020 mit einer auf Verbraucher:innen ausgerichteten App gegründet, die dazu diente, Endverbraucher:innen den Umwelteinfluss ihrer täglichen Lebensmitteleinkäufe zu verdeutlichen. Letztlich weckte die Plattform auch das Interesse von Lebensmittelhändlern. Infolgedessen entschied sich inoqo im Jahr 2022 für einen klaren Schwenk von einem B2C- zu einem B2B-Modell.

Heute lassen sich mit der inoqo-App Kassenzettel analysieren. Die Anwendungen gibt Nutzer:innen Tipps für

nachhaltiges Einkaufen. Fragen wie „Wie groß ist der CO2-Fußabdruck des Einkaufswagerl-Inhalts?“ oder „Für welche Produkte gibt es nachhaltigere Alternativen?“ sollen bei der Verwendung detailliert beantwortet werden. Einbezogen werden hierbei bis zu acht verschiedene Dimensionen entlang der Wertschöpfungskette. Dazu gehören: Klima, Biodiversität, Tierschutz, Soziale Gerechtigkeit, Ernährung, Verpackung, Regionalität und Saisonalität.

Mit diesem Konzept hat das Wiener Startup bereits viele Erfolge verbucht. Beispielsweise hat inoqo erst im vergangenen Oktober ein Millioneninvestment erhalten. Abgesehen davon wurde die Jungfirma bei den EY Scale-up Awards letztes Jahr als Rising Star des Jahres ausgezeichnet.

Deutsches Äquivalent mit österreichischem Co-Founder

inoqo ist mit diesem Konzept nicht alleine. Ein deutsches Äquivalent ist Share aus Berlin, ein Unternehmen, das wohlgermerkt mit Sebastian Stricker auch einen aus Österreich stammenden Mitgründer hat. Share ist dabei die Marke und gleichzeitig auch das Ziel: Wer eines der Produkte des Berliner Social Businesses kauft, spendet automatisch einen Teilbetrag in eines der verschiedenen Projekte, welche das Startup unterstützt. Die Sachspende ist dabei über einen Code auf der Verpackung auch nachvollziehbar. Share ist mittlerweile auch auf dem österreichischen Markt vertreten.

doitfair und Vresh: Kampf gegen die Fast Fashion

Ein weiteres heimisches Startup, das sich dem nachhaltigen Konsum verschrieben hat, ist das Online-Kaufhaus doitfair. Der Fokus hierbei liegt nicht nur auf Lebensmitteln, sondern auch auf Mode, ein Bereich, der klassischerweise einen sehr hohen Klimaabdruck und ethische Probleme hat. doitfair will einen „Gegenpol zu Fast Fashion sowie dem schnellen unbedachten Konsum, wie wir ihn von Amazon kennen“ bilden. Labels, die fair und möglichst regional produzieren, können sich bei Doitfair registrieren und gegen eine Monatsgebühr ihre Produkte präsentieren.

Der Kampf gegen Fast Fashion ist überhaupt vielen heimischen Jungfirmen ein großes Anliegen. Dazu gehört beispielsweise Vresh aus Linz. Die gleichnamige Mode-Marke und der Merchandising-Ableger "Das Merch" setzen sich dafür ein, dass Menschen nachhaltigere T-Shirt, Jeans und Co. kaufen.

Dazu hat die Jungfirma über die Jahre eine Pipeline aufgebaut, in der nachhaltig und fair in Portugal produziert und dann in ganz Europa vertrieben wird. Letztes Jahr haben Investor:innen Vresh im Zuge einer Finanzierungsrunde eine Bewertung von satten drei Millionen Euro gegeben. •

inoqo

2020 mit einer auf Verbraucher:innen ausgerichteten App gegründet

2023: Finanzierungsrunde im **siebenstelligen Bereich**

2022: **switch auf B2B-Modell**

App analysiert Einkäufe und gibt Tipps für nachhaltiges Einkaufen



Markus Linder entwickelt die Nachhaltigkeits-App inoqo.



„Unser modularer Ansatz für Triebwerke ist weltweit einzigartig und eine kostengünstige Lösung einer zentralen Herausforderung beim Bau ihrer Satelliten“.

ALEXANDER REISSNER, CEO VON ENPULSION

enpulsion UND DER GRIFF NACH DEN STERNEN

Der Weltraum will weiterhin erobert werden. Neu dabei sind private Unternehmen, die das All entdecken wollen – und ganz nebenbei auch Europa wieder einen Platz im Weltraum verschaffen. Auch zwei österreichische Unternehmen sind Teil des aktuellen Hypes um neue Planeten, Innovationen und Raketen.

TEXT GEORG HAAS ARTWORK DAVID VISNJIC

Von einer „Demokratisierung“ des Weltalls zu sprechen, ist vielleicht noch ein bisschen übertrieben. Derzeit findet dennoch eine spannende Entwicklung statt, die viele neue Möglichkeiten eröffnet. Waren Flüge ins Weltall im 20. Jahrhundert noch Regierungsorganisationen wie der NASA vorbehalten, greifen heute immer mehr private Unternehmen nach den Sternen. Zwar bringen die meisten mit dem Weltraum noch US-Konzerne wie SpaceX in Verbindung, es gibt aber auch in Europa und selbst in Österreich Unternehmen, die bei dem Ansturm in die unendlichen Weiten dabei sind.

Zu bedenken ist, dass es nicht unbedingt ein eigenes Weltraumprogramm mit Raketen und Startrampen braucht, um es als Unternehmen ins All zu schaffen. Denn es gibt extrem viele Komponenten bei der Raumfahrt, auf die sich verschiedene Firmen konzentrieren. Dadurch sind bei vielen Raketenstarts, die beispielsweise Satelliten in die Erdumlaufbahnen befördern, auch jede Menge kleinere Unternehmen mit ihren Produkten mit an Bord.

Enpulsion wichtiger Player bei Satellitenantrieben

Ein wichtiger Anbieter aus Österreich ist Enpulsion. Dabei handelt es sich um einen weltweit führenden Hersteller von Mikro- und Nanosatelliten-Antriebssystemen, der seinen Sitz in Wiener Neustadt hat.

Die Antriebssysteme von Enpulsion nehmen in der Regel die Form von kleinen Würfeln an. Was sie so besonders macht, ist das modulare System. Der Thruster lässt sich nämlich wie bei Lego-Bausteinen zu größeren Einheiten zusammensetzen. Damit lassen sich individuelle Antriebslösungen für unterschiedliche Satellitengrößen bereitstellen.

Das Unternehmen hat nach eigenen Angaben mittlerweile fast 200 Triebwerke im Weltraum und mehr als 300 Produkte an 40 Kunden auf vier Kontinenten weltweit geliefert. Im vergangenen Jahr wurde die Firma beim EY Scale-up Award als Scale-up des Jahres in der Kategorie

„SpaceTech“ ausgezeichnet. „Unser modularer Ansatz für Triebwerke ist weltweit einzigartig und für alle namhaften Satellitenhersteller eine kostengünstige Lösung einer zentralen Herausforderung beim Bau ihrer Satelliten“, erklärt Alexander Reissner, CEO von Enpulsion.

Grüne New Space-Wirtschaft

Doch Enpulsion ist nicht das einzige österreichische Unternehmen, das im Weltall unterwegs ist. Das Wiener Unternehmen Gate Space arbeitet an grünen, chemischen Weltraumantriebslösungen für die New Space-Wirtschaft. Im letzten Jahr hat das Jungunternehmen nicht nur zwei Millionen Euro geardet, sondern die Firma für eine Zusammenarbeit mit der NASA auch von Österreich in die USA verlegt.

Österreich in Nischen weltweit führend

Space-Startups in Österreich können auch mit namhafter Unterstützung rechnen, besonders ist hierbei der Science Park Graz zu erwähnen. Der Hightech-Inkubator ist für das Space Solutions Centre der Europäischen Weltraumorganisation (ESA) für Österreich und Südosteuropa zuständig. Hier werden verschiedene Projekte im Space-Bereich umgesetzt. Besonders stark ist Österreich in einigen entscheidenden Nischenbereichen in der Raumfahrt.

Martin Mössler, Managing Director des Science Park Graz und General Manager ESA BIC Austria: „Wir sind im Bereich der Fertigung von bestimmten Materialien für Satelliten durchaus führend, insbesondere im Bereich der Thermo-Isolation. Diese ist aufgrund der sehr harschen Umgebung im Weltall mit seinen extremen Temperaturen von großer Bedeutung. Wir haben in Summe knapp 200 Weltraumtechnologieunternehmen in Österreich, davon sind rund 120 echte Schwergewichte und knapp 80 Startups. Wir haben in den vergangenen sechs Jahren knapp 60 dieser 80 Startups mitentwickelt. Sie sind sehr vielversprechend und werden in Zukunft sowohl der Startup-Community als auch der Wirtschafts-Community an sich große Freude bereiten.“ •

■ enpulsion

2016 gegründet. Mit rasantem Wachstum innerhalb von **zwei Jahren** zum **Weltmarktführer** für Nano- und Mikro-satelliten.

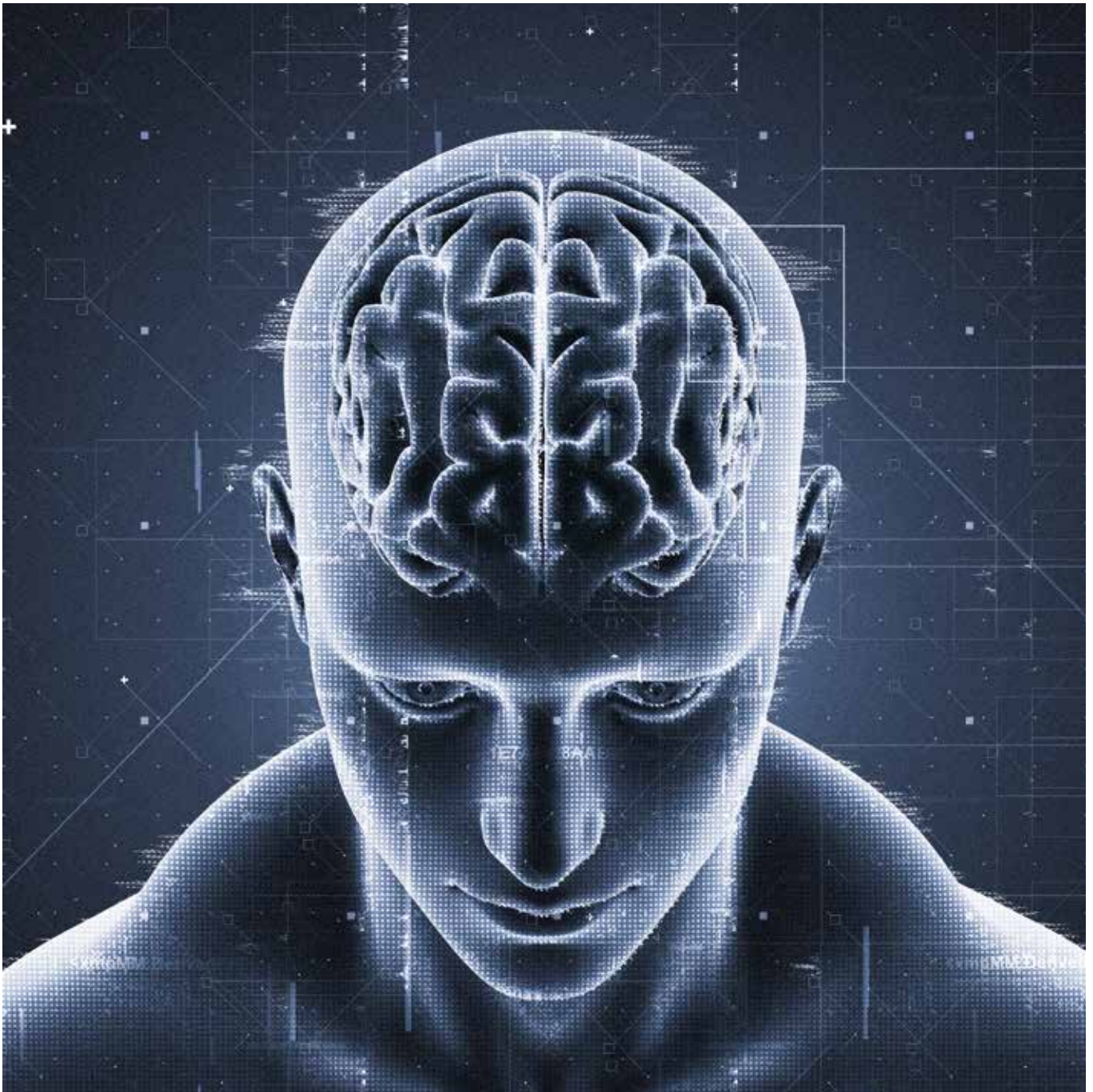
Mittlerweile hat Enpulsion auch ein Büro in **Boston, USA**.

Das Team besteht aus rund **30 Mitarbeiter:innen**.



Alexander Reissner,
CEO von Enpulsion.

WIE START-UPS MIT KI DEN GESUNDHEITSSSEKTOR TRANSFORMIEREN



Künstliche Intelligenz als „Gamechanger“: Am Science Park Graz, dem ältesten Start-up-Inkubator Österreichs, liegen Geschäftsmodelle auf Basis der bahnbrechenden Technologie im Trend. Insbesondere in der Medizintechnik ergeben sich völlig neue Möglichkeiten, wie die steirischen Jungunternehmen Robot Dreams und Arterioscope aktuell unter Beweis stellen.

Mit dem Erfolg von ChatGPT ist künstliche Intelligenz (KI) breitenwirksam in der Gesellschaft angekommen. Vor allem Start-ups würden das Potenzial der Technologie immer stärker für sich entdecken, betont Martin Mössler, Geschäftsführer am Science Park Graz: „Künstliche Intelligenz eröffnet Start-ups revolutionäre Möglichkeiten, Innovationen voranzutreiben, die Effizienz zu steigern oder Wettbewerbsvorteile zu erlangen. Durch den Einsatz von KI können Start-ups komplexe Daten analysieren, um etwa tiefgreifende Einblicke in Kundenverhalten, Markttrends oder gesundheitliche Entwicklungen zu gewinnen – oder schlicht die Zukunft zu prognostizieren.“

KI für Herz-Kreislauf-Erkrankungen

Insbesondere die datenbasierten Vorhersage bzw. Mustererkennung boomt am 70 Start-ups umfassenden Grazer Inkubator. Vor allem im Bereich der Medizintechnik, wie Robot Dreams unter Beweis stellt. Das Jungunternehmen entwickelt – etwas vereinfacht – eine KI-basierte Software für die Diagnose von Herz-Kreislauf-Erkrankungen anhand von Bluttests. „Vor allem in Notfällen behindern bislang vorhandene sehr teure und ungenaue Diagnosen eine rechtzeitige und wirksame medizinische Versorgung“, erklärt Gründer Ulrich Weigelt. Hier setzt Robot Dreams an: Die Grazer Software analysiert bereits bei einer ersten Routineuntersuchung das Blut in wenigen Sekunden und klassifiziert die Diagnose sehr genau. „Das spart wertvolle Zeit und die Patient:innen



„Wir schaffen digitale Zwillinge für die fortschrittliche medizinische Diagnostik in der Diabetesversorgung.“

HERMANN MOSER ARTERIOSCOPE

erhalten eine zeitnahe und effektive Behandlung“, sagt Weigelt. Das Grundmodell des steirischen Hightech-Unternehmens kann direkt nach der ersten Blutuntersuchung bei Patient:innen akutes Koronarsyndrom mit einer sehr hohen Zuverlässigkeit (97,14 % Empfindlichkeit, 93,75 % Genauigkeit und insgesamt 95,5 % Treffsicherheit) erkennen.

Behandlung von Diabetes mit KI

Ähnliche KI-basierte Wege geht auch erma: Durch die Entwicklung von sehr detaillierten, computergestützten Simulationen, sogenannte „InSilicoTrials“, werden Fortschritte bei der Behandlung von Diabetes ermöglicht. „Das hilft uns, Herz-Kreislauf-Erkrankungen, die oft als Komplikation bei Diabetes auftreten, besser zu verstehen und zu behandeln“, erklärt Mitgründer Hermann Moser. Heißt konkret: „Durch die Integration und Analyse verschiedener Datenquellen – wie etwa EKG – schaffen wir digitale Zwillinge für die fortschrittliche medizinische Diagnostik in der Diabetesversorgung“, sagt Moser. Eine der größten Hürden bei KI-Klassifikationssystemen für Diabetes sei die Notwendigkeit vielfältiger und umfangreicher Datensätze. Arterioscope adressiert diese Herausforderung frontal: „Unsere multiphysikalischen Simulationsmodelle sind in der Lage, virtuelle Patientendaten zu erzeugen, was zur Entwicklung von „digitalen Zwillingen“ führt, die komplexe reale Szenarien widerspiegeln“, erklärt der Co-Gründer Moser, der das Unternehmen gemeinsam mit Vahid Badeli und Sascha Ranftl gegründet hat. Die Entwicklung basiert auf seit 2016 andauernder Forschung an der TU Graz. •



„Die Patient:innen erhalten eine zeitnahe und effektive Behandlung.“

ULRICH WEIGELT ROBOT DREAMS

SCIENCE PARK GRAZ DAS IST DER HIGHTECH- INCUBATOR



Setzt auf künstliche Intelligenz: Martin Mössler, Geschäftsführer am Science Park Graz

Hundert Jungunternehmen hat der Science Park Graz bereits bei der Gründung geholfen. Seit 2002 ist der High-Tech-Business-Inkubator eine treibende Kraft für Junggründer:innen und Startups in der Steiermark und bietet Hilfestellungen wie Beratungen, Coaching und ein großes Business- sowie Technik-Netzwerk. Darüber hinaus ist der SPG auch Teil der #glaubandich-Challenge. „Als Science Park Graz unterstützen wir den Wettbewerb, um unser Engagement für die Förderung junger Betriebe, die mit ihren kreativen Ideen und Technologien auf gesellschaftliche Herausforderungen reagieren und gleichzeitig das wirtschaftliche Wachstum vorantreiben, zum Ausdruck zu bringen“, so Geschäftsführer Martin Mössler.

Wie werden aus großartigen Ideen große Unternehmen?

Wirtschaft braucht Wachstum. Wachstum braucht Innovation. Innovation braucht Start-ups. Wir wollen dazu beitragen, dass aus den Start-ups von heute die Champions von morgen werden. Mit unserem EY Start-up Ökosystem unterstützen wir Gründer:innen und junge Unternehmen dabei, die richtigen Partner:innen zu finden, erfolgreich zu skalieren und nachhaltig zu wachsen – und das überall auf der Welt. Mehr Infos unter www.ey.com/at/start-ups



The better the question. The better the answer.
The better the world works.

KAPITAL BESCHRÄNKT!

BASTIAN KELLHOFER HERAUSGEBER

Der Wilde Westen des Kapitals: Hinter bunten Profilbildern und Fantasienamen tummeln sich auf Telegram und X Goldgräber, Betrüger, Hacker, Bettler, Prostituierte und Abzocker. Jenseits der großen Krypto-Börsen, deren Logos mittlerweile in jedem Fußballstadion zu sehen sind, sind die dezentralen Börsen, die die Möglichkeit bieten auch in komplett ungeprüfte und neue Coins zu investieren ein Sammelplatz für eine globale Community, die nach dem nächsten großen Narrativ forscht. Die wirklich großen Geschichten schreiben Investoren, die in kleine Coins mit einer Marktkapitalisierung unter 10 Millionen Dollar ihr sauer Verdientes stecken. Dort schürfen die digitalen Goldgräber nach den Projekten, die ihnen das Hundert- oder gar Tausendfache ihres Einsatzes zurückgeben.

„Wenn die Boomer die Immobilienpreise nicht so hoch treiben würden, würden wir keine Shitcoins traden.“ Erst Bitcoin oder Ethereum mit den Gewinnen aus den Memecoins kaufen, dann der schwere Schritt in die Realität: Immobilien kaufen. So schauen die Pläne der meisten Trader und Hodler aus. Schwer, weil es auch einen Ausstieg aus einer Sucht bedeutet: Tausende verbringen bis zu 18 Stunden täglich in Chats und beobachten Kursentwicklungen.

Sagenhafte Heldengeschichten werden geschrieben und verbreitet – von Teenagern, die mit 50 Dollar-Investments in Meme-Coins wie Doge, Floki oder Shiba zu mehrfachen Millionären wurden - aber auch tragische Ausprägungen von jenen, die zu früh wieder verkauften. Ein Panoptikum aus Hoffnung, Verzweiflung, Untergang und Wiederauferstehung. Ein goldenes Investment reicht, um reich zu werden und die finanzielle Freiheit zu erlangen. Die Hauptmotivation: raus aus nine to five, auf Reisen gehen, das Leben genießen. Einem Großteil wird es nie gelingen, aber wen kümmert das schon? 10.000 Dollar in einen Bruchteil einer digitalen Kartoffel investieren? Lol.

Durch die ETFs („Exchange Traded Fund“) haben die beiden Hauptwährungen Bitcoin und Ethereum (die Listung des ETF wird im Mai 2024 erwartet) ihre Stellung als legitime Assets zementiert. Milliarden-schwere Pensionsfonds, Hedgefonds und Großanleger können sich nun über die ganz normalen Börsen mit den beliebtesten Kryptowährungen eindecken. In den kommenden Jahren folgt das politische Rahmenwerk: Krypto soll sicher, überwachbar und konsumentenfreundlicher gestaltet werden. Doch welchen Mehrwert bietet diese Finanzszene für den Planeten und für die Gesellschaften? Krypto ist eine digitale Parallelwelt des vorherrschenden Finanzsystems. Eine Spielwiese für die dopaminsüchtige Generation, erzogen von den Likes und Herzchen der Sozialen Medien, getrieben von dem Wunsch nach Ausstieg aus dem quälenden Beruf und



dem tristen Alltag. Die Volatilität hat sie erzogen. Zehn prozentige Kursschwankungen lassen viele kalt. Der Kick setzt erst bei sprunghaften Entwicklungen ein. Absicherung, langfristiges Investieren: geschenkt. Hier zählt „moon or dust“ - entweder sagenhaft reich oder zurück zu McDonald's. Krypto ist auch ein großer Gleichmacher: Egal, ob ein Schuhmacher aus dem Punjab, ein Barbesitzer aus Texas oder ein Versicherungsangestellter aus Mitteleuropa, jeder besitzt die gleiche Chance unter den zehntausenden Coins einen zu finden, der das Leben radikal verändert.

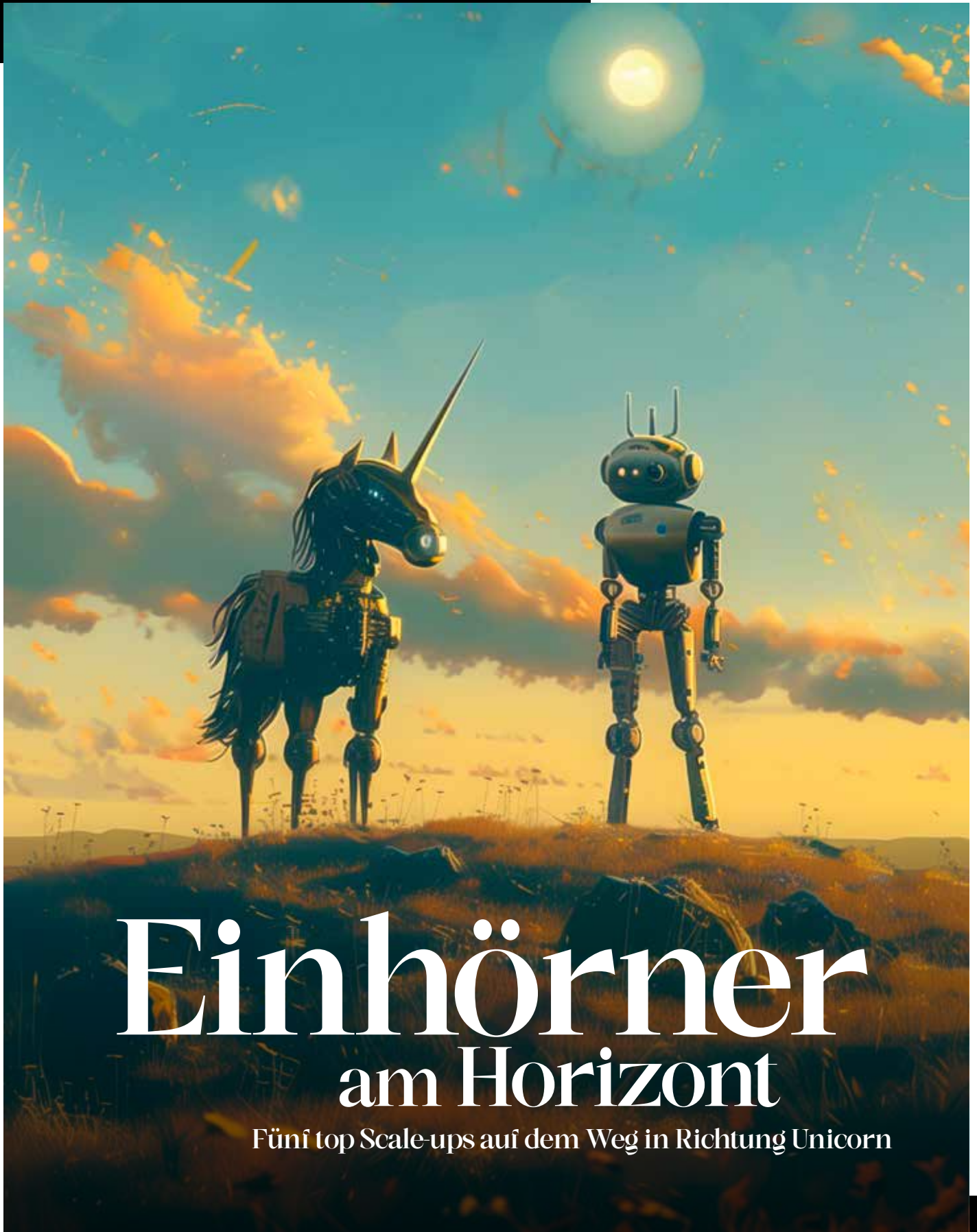
Der Mehrwert für die Gesellschaft liegt bei Null. Hinter den witzigen Memes und den dezentralen Communities entsteht kein Produkt und keine Dienstleistung – es ist ein Pyramidenspiel, das lediglich in den Köpfen eine Veränderung herbeiführt. Die Menschen verlieren nicht nur das Vertrauen in das alte Finanzsystem mit seinen schmalen Verzinsungen, der Bürokratie und den Zugriffsmöglichkeiten durch den Staat, sondern entkoppeln sich komplett. 100 Dollar am Bankkonto, 100.000 auf der Wallet. Vergleichbar ist diese Welt der „Degens“ (kurz für: „degenerated“, auf deutsch etwa: „geistig beschränkt“) nur mit dem Teil der Wall Street, der mit Derivaten und Leerverkäufen immer neue Produkte ohne tatsächlichen Gegenwert kreiert - auch dort hat sich eine Abkopplung zwischen Realität und Finanz längst vollzogen.

Aus der Vogelperspektive kann diese Entwicklung bedeuten, dass die jüngeren Generationen eine Finanzwelt adaptieren und akzeptieren, die ihrer Lebensrealität entspricht. Die Profite fließen auf die Smartphones und von dort in den Konsum. Sie berechnen ihre Portfolios nicht mehr in Dollar oder Euro, sondern in BTC oder ETH. Wir werden Zeuge, wie sich eine neue Systematik etabliert, die durch innovative Algorithmen das Gespenst der Inflation durch Volatilität ersetzt. Es ist eine neue Art, Kapital zu denken, zu definieren und zu empfinden. Wer in einem Jahr im Bullenmarkt die Aussicht hat, so viel Geld zu verdienen wie die Elterngeneration in einer lebenslangen Karriere, klammert globale Krisen, Krieg und Klimaerwärmung aus. Also ist dieser Trend auch Ausdruck einer Hoffnungslosigkeit, durch die Angebote der Mehrheitsgesellschaft dem Lebensweg eine entscheidend bessere Wendung zu geben. Die digitale Kartoffel erreichte übrigens zwischenzeitlich einen Wert von über fünf Millionen Dollar.

bastian.kellhofer@trendingtopics.at

FOUNDERS GUIDE

- Erfolgsgeschichten und Learnings: Die besten Startups und Scale-ups des Jahres im Porträt
- Die Top-VCs des Landes



Einhörner am Horizont

Fünf top Scale-ups auf dem Weg in Richtung Unicorn