

„Einen Ausverkauf unserer Ideen müssen wir verhindern!“

Martin Mössler, Managing Director des Science Park Graz, über Inkubatoren, Corona-Maßnahmen und das Potenzial des heimischen Startup-Ökosystems.

Das Jahr 2021 war in vielerlei Hinsicht schwierig. Wie ist es dem Science Park Graz ergangen?

MARTIN MÖSSLER: Für uns ist die viel wichtigere Fragestellung, wie es unseren Kundinnen und Kunden, also unseren Startups, ergangen ist. Dass diese sehr erfolgreich die letzten, ökonomisch sehr herausfordernden Wochen und Monate meistern konnten, ist auf drei maßgebliche Säulen zurückzuführen: Erstens auf den starken, universitären Forschungscharakter der kraftvollen Ideen an sich, die am Science Park Graz entwickelt werden. Diese Innovationskraft der Startups minimiert die Vulnerabilität per se. Zweitens auf das starke Ökosystem, in das unser Inkubator eingebettet ist: Langjährige, gut eingespielte Partnerschaften mit nationalen Fördergebern wie FFG und aws sowie regionalen Kooperationen – allen voran mit der Steirischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft – schaffen Planungssicherheit vor allem in unsicheren Phasen. Zu guter Letzt ist es mit Sicherheit der strategischen Ausrichtung des Inkubators zu verdanken, dass selbst Einschnitte in jener Dramatik, wie wir sie aktuell erleben, keine unmittelbaren und langfristigen Auswirkungen auf unsere Start-ups haben: In unserem Business Incubation Center, das wir mit der Weltraumagentur ESA betreiben, setzen wir auf zukunftsorientierte Visionen mit höchster Strahlkraft, die über maximale Resilienz verfügen. Wir als Inkubator haben stets rechtzeitig die entsprechenden Schutzmaßnahmen gesetzt und den Science Park Graz zukunftsgerichtet aufgestellt.

Der SPG ist ja Teil vom Inkubator-Netzwerk AplusB. Das heißt, Startups werden vom SPG unterstützt. Was waren Ihre Highlights? Gab es spannende Entwicklungen?

Während wir im AplusB-Programm hochtechnologische Ideen aus allen Sektoren bzw. Branchen vorantreiben, verwandeln wir mit

Martin Mössler ist General Manager des Science Park Graz, dem größten und ältesten Hightech-Inkubator im Lande. Er studierte unter anderem in London und Oxford.



der Weltraumagentur ESA Space-Technologien in terrestrische Geschäftsmodelle. Besonders spannend ist dabei unsere gemeinsame Internationalisierungsoffensive: Wir orten in Südosteuropa eine gut ausgebildete, junge Alterskohorte mit großem Innovationspotenzial, der aufgrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen die Möglichkeit zur Expansion fehlt. Daher haben wir mittlerweile Niederlassungen bzw. Kooperationen in Slowenien, Serbien, Mazedonien, Kroatien und dem Kosovo. Diese Initiativen machen sich bereits in Form von brillanten Ideen und neuen Arbeitsplätzen in Österreich bezahlt: Mit BrainTrip, Riverium, Sentinel Hub und Refarmo konnten wir zuletzt vier slowenische Startups hier ansiedeln. Mit Snowision könnten wir zudem seit kurzem ein lettisches Startup beheimaten.

Wie darf man sich ein Jahr eines Startups im Inkubator-Programm vorstellen?

Das hängt natürlich stark davon ab, auf welcher Stage – Idee-, Prototypen- oder Markteintrittsphase – sich das Startup bewegt. In der insgesamt 18-monatigen Inkubationsphase setzen wir auf unterschiedlichsten Ebenen an – maßgeschneidert an den erarbeiteten Zielsetzungen des Startups. Das reicht von zielgerichteten Workshops (etwa zu Steuerthemen, „Female Entrepreneurship“ oder beispielsweise die Gestaltung von Businessplänen) über die Kontaktherstellung zu potenziellen Mentor:innen, Investor:innen und Kooperationspartner:innen bis hin zur Unterstützung bei Patenten und Förderungen. Natürlich stellen wir in diesem Zusammenhang auch Office-Space für Junggründer:innen zur Verfügung.

Welche Auswirkungen hatte und hat die Corona-Krise auf die Startups in Österreich – speziell auf „innovative, technologieorientierter Startups aus dem akademischen Bereich“ – auf denen ja Ihr Fokus liegt?

Natürlich sind aufgrund der aktuellen Situation Kooperationsprojekte nach hinten gedrängt worden. Auch die Akquise von Neukund:innen gestaltet sich für junge Unternehmen in Zeiten, wo persönlicher Kontakt tendenziell vermieden werden soll, etwas schwieriger. Hier muss die öffentliche Hand gezielt gegensteuern: Denn Innovation darf nicht in die Warteschleife gedrängt werden. Dies hätte eklatante Folgen auf den Wirtschaftsstandort und auf die Beschäftigung

„Ich wünsche mir eine von Vision und Umsetzungskraft getriebene Gründungskohorte, basierend auf einem von Neugierde und Forschergeist geprägten Bildungssystem.“

„Innovation darf nicht in die Warteschleife gedrängt werden, die öffentliche Hand muss hier gezielt gegensteuern.“

hierzulande in den kommenden Jahren. Daher halte ich gezielte Hilfspakete zur Bewältigung der herausfordernden Situation von Startups weiterhin für unumgänglich.

Es gab dieses Jahr einige wirtschaftliche Einschnitte und Ankündigungen. Was braucht das Startup-Ökosystem eurer Meinung nach noch?

In unserer Startup-Landschaft sieht man den starken Bezug zur Forschungslandschaft und hier sind wir sehr gut unterwegs. Potenzial sehe ich noch beim unternehmerischen Denken in der Gesellschaft. Sie ist die Basis für exzellente Forschung und Entwicklung, die wiederum Grundlage für die Entwicklung erfolgreicher Startups ist. Ich wünsche mir eine von Vision und Umsetzungskraft getriebene Gründungskohorte, basierend auf einem von Neugierde und Forschergeist geprägten Bildungssystem. Insgesamt sollten wir aber weniger von Startup-Gründungen sprechen, sondern von einer unternehmerischen Gesellschaft, von unternehmerischen Universitäten und unternehmerischen Schulen – eine mit Sicherheit langfristige Transformation, die dafür erforderlich ist. Kurzfristig ist es sicher mitentscheidend, mehr privates Kapital für den heimischen Startup-Markt zu mobilisieren. Denn das Risikokapital kommt – mit Ausnahmen von Paris, wo von öffentlicher Hand ein Fonds aufgelegt wurde, oder Großbritannien, wo es steuerliche Anreize für Investor:innen gibt – fast ausschließlich aus den USA oder Asien. Einen Ausverkauf unserer Ideen müssen wir verhindern.

Was muss ich machen, wenn ich 2022 ein Teil der Programme des Science Parks in Graz sein möchte?

Der erste Schritt ist die persönliche oder digitale Kontaktaufnahme mit unserem kompetenten Team an Consultants. Sehen wir ein Grundpotenzial der Idee sowie des Gründerteams gegeben, folgt häufig der Eintritt in unsere Science Park Graz-Akademie. Diese ist ein achtwöchiges Programm, das Junggründer:innen darauf vorbereitet, das Startup vor unserem Auswahlgremium (AplusB oder ESA BIC Austria) zu präsentieren. Dieses internationale Expertengremium entscheidet schließlich über die Aufnahme in das Inkubationsprogramm. Insgesamt erhalten wir pro Jahr etwa 1.000 Bewerbungen. Im ESA Programm betreiben wir zusätzlich Partnerstandorte in Niederösterreich und Salzburg.