

Das Netzwerk in Graz ist einzigartig

Ein Gespräch mit Ulrich Weigelt, Mitgründer und Geschäftsführer von „RobotDreams“, über den Standort Graz und das Gründen in späteren Jahren.



botenstoff: Sehr geehrter Herr Weigelt, einleitend darf ich Sie fragen, wie und warum es Ihr internationales Team nach Graz verschlagen hat ...

Ulrich Weigelt: Da gibt es mehrere Gründe. Als ich gestartet bin, im September 2021, haben wir in meinem Heimatland Deutschland damit begonnen, Partner für Studien zur Zulassung unserer Software zur Früherkennung des akuten Koronarsyndroms (ACS) aus Blutwerten zu finden. Wir hatten damals noch die deutsche GmbH und die Suche war frustrierend, weil die „typisch deutsche“ Skepsis Neuem gegenüber sehr groß war. Wir haben dann Alternativen überlegt und sind im Zuge unserer Recherchen auf Barcelona und Graz gestoßen und haben Kontakt aufgenommen. Aus beiden Städten kamen sofort Antworten und es gab erste Meetings; in Graz mit den Professoren an der Med Uni. Das war für uns der Startpunkt und wir mussten überlegen, ob wir eine Tochterfirma der deutschen GmbH gründen oder den Unternehmenssitz gleich nach Österreich verlegen. Dann kamen wir in Kontakt mit dem Human-technologie-Cluster (HTS), der alle weiteren Kontakte geöffnet und mit uns bearbeitet hat und uns auch aktuell bestens betreut. So waren wir u.a. gemeinsam im „Science Park“, wo wir mittlerweile unseren Unternehmensstandort haben.

Als dann klar war, welche Förderungen es gibt, ein Start-up nach vorne zu bringen, war für uns die Entscheidung getroffen, das Unternehmen komplett nach Graz zu verlegen. Meine Frau und ich sind dann Mitte 2022 von der Ostsee nach Graz gezogen und leben nun hier. Unser Geschäft entwickelt eine große Eigendynamik, die Unterstützung und Empathie der Menschen hier ist außergewöhnlich. Das Netzwerk in Graz ist einzigartig, das habe ich in Deutschland nirgendwo sonst erlebt. Ich habe aber schon mitbekommen, dass das in anderen Regionen Österreichs, in Wien etwa, wieder ganz anders sein kann.

Welche Unterstützung war denn in dieser Startphase am wichtigsten für Sie?

Für die Masse der Start-ups ist sicher der finanzielle Aspekt der wichtigste, weil in der Regel Unternehmen von jungen Menschen, oft frisch von der Uni kommend, gegründet werden, die noch nicht über die entsprechenden finanziellen Ressourcen verfügen. Bei uns war es etwas anders, meine Mitstreiter sind 35 Jahre und älter und ich selbst hatte etwas „Luft“, um so ein Business aus Eigenem zu starten und die erste Zeit ohne fremdes Geld auszukommen. Für uns war das Netzwerk in Graz entscheidend und die Möglichkeit, die Studien für die Zulassung unserer medizinischen Software mit den richtigen Partnern auf den Weg bringen zu können. Wir haben dann auch schnell einen strategischen Investor gefunden, allerdings nicht in Deutschland oder Österreich, sondern in den USA; das war das Ergebnis unserer Präsentationen auf internationalen Venture-Capital-Veranstaltungen. Die Laborgruppe „Interpath Laboratory“ steht uns nun fachlich und finanziell zur Seite. Zurück zu den Kontakten in Graz: Über den Science Park bekam ich den Kontakt zur Steiermärkischen als möglicher Hausbank. Der Termin kam zügig zustande und alle Formalitäten – inklusive der Abwicklung der Kapitaleinlage unseres Investors aus den USA – konnten in kürzester Zeit erledigt werden.

Bis wann werden die Zulassungs-Studien abgeschlossen sein?

Das wird noch etwa zwei Jahre dauern, bis wir unser Produkt als medizinisches Produkt anmelden können. Die „go-to-Market-Strategie“ wird von vornherein international sein. Unsere Software ist auf Daten aus hämatologischen Analysatoren, also aus den üblichen Blutabnahmegeräten, angewiesen. Wir haben Blutwerte und Datensätze in diesen Geräten entdeckt, die bislang noch keiner gesehen und genutzt hat. Deshalb macht es Sinn, mit den Herstellern dieser Geräte Kontakt aufzunehmen und in Form von Vertriebspartnerschaften zu kooperieren. Unsere Diagnose-Software wird also über die Geräte direkt in den Labors zur Anwendung kommen; das wird ein klassisches B-to-B-Modell.

Was ist für Unternehmensgründer:innen im Life-Science-Bereich das Entscheidende in der Startphase?

Das Wichtigste ist, keinen Alleingang zu machen, sondern sich Unterstützung zu holen! Besonders wichtig für uns ist etwa die Zusammenarbeit mit dem Studien-Institut der Med Uni Graz, der Ethikkommission und natürlich mit den Ärztinnen und Ärzten. Im Life-Science-Bereich muss man das richtige Netzwerk an der Hand haben, da geht alleine nichts. Und man muss die Businesspläne laufend an die sich ändernden Realitäten anpassen. Für die richtige Beratung gibt es in Österreich ebenfalls

Förderungen, da muss keine Gründerin, kein Gründer erschrecken. Die Antragstellung klappt hier, im Gegensatz zu Deutschland, erstaunlich schnell und unbürokratisch. Das ist vielleicht auch ein Spezifikum im „Medical Valley“ Graz.

Miterfinder der Software und Mitgründer ist ein Professor aus St. Petersburg. Welche Schwierigkeiten ergeben sich daraus angesichts des Ukraine-Krieges?

Aleksandr Pushkin, Arzt und Professor in Russland und Dima Shulkin, Softwareentwickler und KI-Experte aus Deutschland, sind die „Ur-Erfinder“ unserer Software. Was die Förderungen angeht, ist das nun nicht mehr trivial, das wird hinterfragt. Der Anwalt unseres Investors aus den USA hat eine eigene Due Diligence in Hinblick auf die Sanktionen für Russland gemacht. Es ist definitiv nicht mehr einfach, aber möglich. Aleksandr Pushkin als Professor im Fachbereich klinische Labordiagnostik und Molekularbiologie an der Staatlichen Medizinischen Universität St. Petersburg und als Laborleiter des multidisziplinären Krankenhauses in St. Petersburg bleibt aber auch als Chefberater unserem Unternehmen verbunden. Sein Know-how ist einfach extrem wichtig.

Wo würden Sie Ihr Unternehmen in der aktuellen „KI-Welle“ einordnen?

Im Moment ist die „Künstliche Intelligenz“ tatsächlich in aller Munde. Man muss aber unterscheiden, für welche Themen die KI genutzt wird. Wenn KI für medizinische Problemlösungen genutzt wird, hat das meines Erachtens einen anderen Stellenwert als die Nutzung von KI etwa für die Optimierung von Einkaufserlebnissen. Man muss sich darauf einstellen, dass sich unser Leben im beruflichen wie im privaten Kontext grundlegend verändern wird. Die „aktuelle KI-Welle“ würde ich also nicht unterschätzen. In unserem Fall ist es so, dass wir mit unserer Analysesoftware die Diagnose-Welt verändern können.

Im Humantechnologie- und Life-Science-Sektor sind die Gründer:innen meist etwas älter. Sie selbst haben schon mehrfach gegründet, gehören der Generation 50+ an, haben viel Management-Erfahrung. Was können Sie potenziellen Gründerinnen und Gründern weitergeben?

Die wichtigste Erkenntnis: Ein Start-up nebenberuflich zu starten oder zu betreiben, das funktioniert nicht! Ich habe ein Start-up, auch aus familiären Gründen, schon aus einer „sicheren Anstellung“ heraus gegründet; das ist nicht gutgegangen, schon weil man nicht genügend Zeit dafür aufbringen kann. Wenn man in meinem Alter gründet, ist es entscheidend, erstens finanziell unabhängig zu sein und zweitens hundert Prozent der Zeit in das Unternehmen investieren zu können.

Danke für das Gespräch!

Andocken am „EIT Health“

Seit 2022 ist die Med Uni Graz Core Partner im größten europaweiten Innovationsnetzwerk im Bereich Gesundheitsversorgung, dem „EIT Health“. Nun können sich auch Unternehmen mit europäischen Forschungspartner:innen vernetzen und neue Förderungen lukrieren.

Errichtet wurde das Europäische Institut für Innovation und Technologie (EIT), um die Innovationsfähigkeit Europas zu stärken. In diesem Innovationsnetzwerk werden gemeinschaftlich neue Lösungen für entscheidende globale Herausforderungen mitsamt Betreibermodell gefunden. „EIT Health“ fokussiert dabei auf den Gesundheitssektor, um präventive, patient:innen-zentrierte und nachhaltigere Gesundheitssysteme in den Mitgliedstaaten zu schaffen; 130 Partner:innen aus Wirtschaft, angewandter Forschung, Wissenschaft und Bildung arbeiten an der Umsetzung. Die Med Uni Graz wird über den neu gegründeten regionalen Innovationshub EIT Health AUSTRIA (mit derzeit 15 österreichischen Partner:innen) in das europäische Innovationsnetzwerk integriert und wird vor allem in den Bereichen Innovation und Bildung kollaborative Projekte mit europäischen Partner:innen entwickeln und neue Innovationen umsetzen. Derzeit laufen die Vorbereitungen für den Projektstart von „EDITH – Entrepreneurship in Digital Health“, einem Ausbildungsprogramm, das gemeinsam mit wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Partner:innen aus Europa durchgeführt wird.

Auch für Unternehmen bietet das EIT Health attraktive Möglichkeiten: Einerseits wird eine intensive Vernetzung mit Forschungspartner:innen in Europa unterstützt, andererseits werden neue Förderungen ermöglicht. Diese beschränken sich nicht nur auf kooperative Innovationsprojekte, für Firmen werden u.a. auch Validierungsprojekte oder der Zugang zu neuen Märkten gefördert. Interessierte können sich direkt an den Humantechnologie-Cluster wenden.

Weitere Informationen online:
www.eithealth.eu/in-your-region/austria