



# Workshop Spin-offs und Verwertungen: Erfahrungen aus der Praxis & Erfolgsfaktoren

Werner Wutscher & Elisabeth Gumpenberger | 15.9.2022

Im Rahmen der ECN Konferenz 2022

# Workshop Spin-offs und Verwertungen: Erfahrungen aus der Praxis & Erfolgsfaktoren



## 1. **Impulsvortrag Erfahrungen aus der Spin-off Praxis**

- a. Akademische Gründungen Zahlen, Daten, Fakten
- b. Politische Rahmenbedingungen
- c. Akademische Gründer sind Innovationsmotoren
- d. Der Blick in die Praxis - Innovator's Road Programme

## 2. **Arbeitsession zu Erfolgsfaktoren**

- a. Wie definieren wir "Erfolg" im Spin-off-Prozess?
- b. Welche Treiber für den Erfolg gibt es in Bezug auf: Personen / Governance & Strukturen / Content & Themensetzung / Kultur / Unterstützung & Service
- c. Was war der Schlüssel zum Erfolg?



# 1. Impulsvortrag Erfahrungen aus der Spin-off Praxis

Werner Wutscher | 15.9.2022



**Werner  
Wutscher**  
Founder, CEO



**Startup Investments:**

**INTERACTIVE PAPER**

**privé:**  
technologies

 **DRAINBOT**

**DoctorPage**  
*The Healthcare Portal for Asia*

 **RVP**

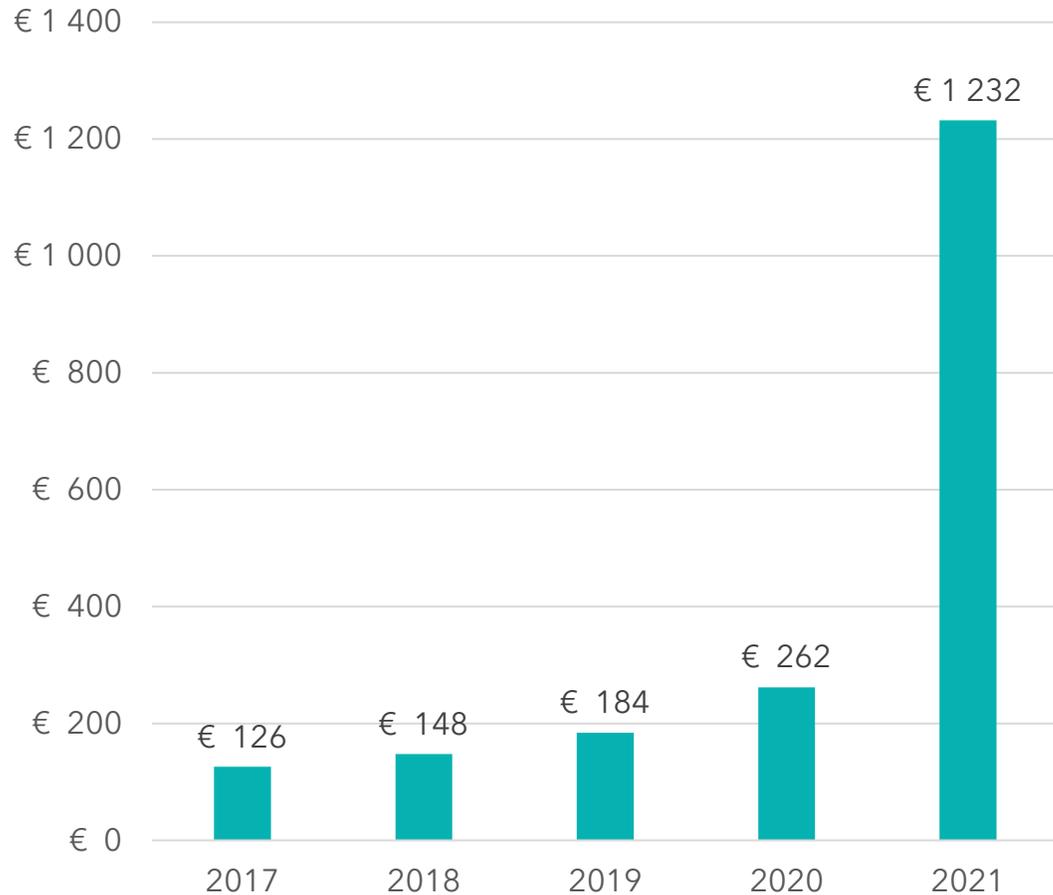


- a. **Akademische Gründungen Zahlen, Daten, Fakten**
- b. Politische Rahmenbedingungen
- c. Akademische Gründer sind Innovationsmotoren
- d. Der Blick in die Praxis - Innovator's Road Programme



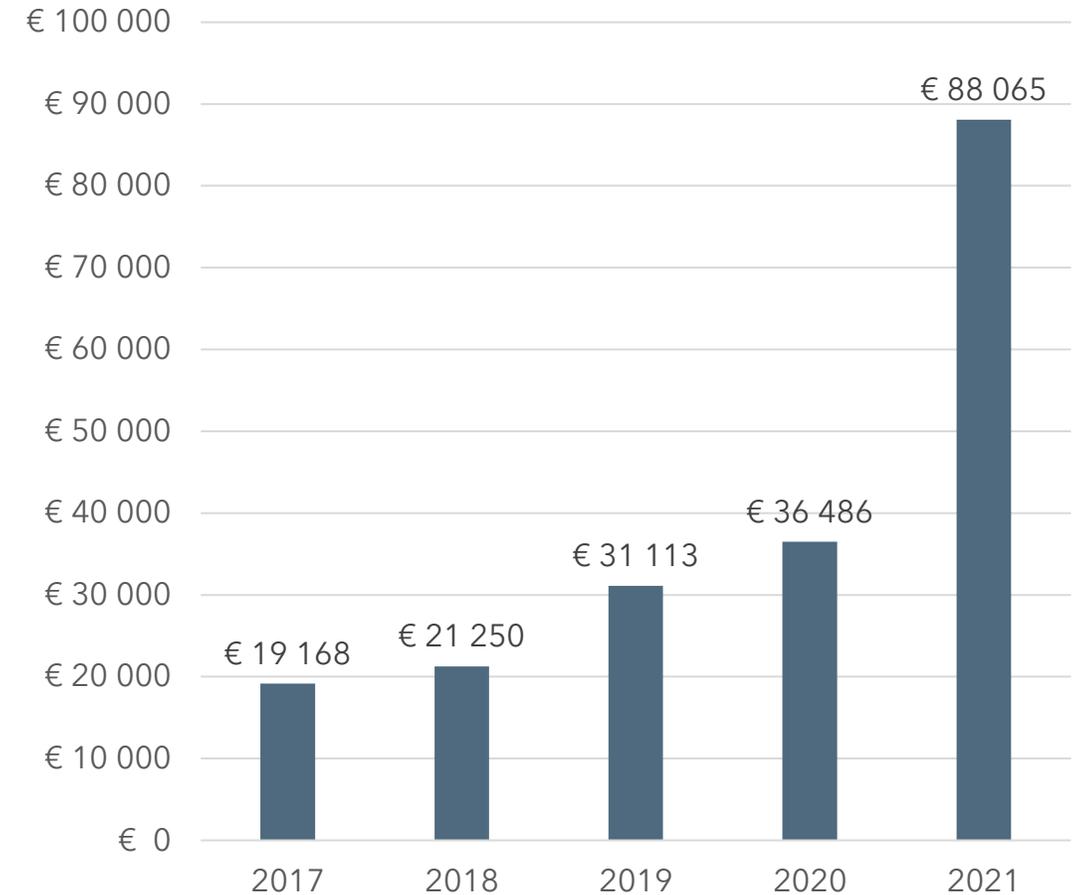
# Aktueller Startup Hype

# Startup Investments Europa vs. Österreich (Wert in Millionen Euro)



Österreich

53% davon Bitpanda und GoStudent



Europa



- a. Akademische Gründungen Zahlen, Daten, Fakten
- b. **Politische Rahmenbedingungen**
- c. Akademische Gründer sind Innovationsmotoren
- d. Der Blick in die Praxis - Innovator's Road Programme



”

Auftrag an Hochschulen und Forschungseinrichtungen, um Gründungskulturen und Entrepreneurship-Denken auszubauen. Aufnahme in Leistungsvereinbarungen sowie Fortführung und Ausbau des Programms Spin-off Fellowships und Stärkung von Female Entrepreneurship

# Ziele aus der Politik – FTI Strategie österreichische Bundesregierung



**100%**

Mehr akademische Spin-Offs

**10**

Gründungen pro 10.000 Studierenden

**1**

Gründung pro 50-70 Mio. Basisfinanzierung



## Spin-Offs

---

- Definition der für Universitäten gültigen Wissensbilanz-Verordnung
- Lizenz- oder Kaufvertrag für IP der Institution(en)
- Gründung auf Basis eines Schutzrechts aus Forschungsergebnissen
- Unerheblich ob EPU (Ein-Personen-Unternehmen) oder nicht

## Akademische Startups

---

- Hoher (technologischer) Innovationsgehalt oder innovatives Geschäftsmodell
- Anstreben eines signifikanten Beschäftigten- bzw. Umsatzwachstums (Indikator z.B. Aufnahme in akademischen Inkubator/ Accelerator, Gewinn einschlägiger Preise, finanzielle Beteiligung einschlägiger Fonds)
- Team von Gründer\*innen und/ oder mind. 1 unselbstständige\*n Arbeitnehmer\*in (EPU nicht gezählt)

# Unterschiedliche Datenlage bei akademischen Gründungen



**146**

akademische Gründungen  
(Zeitraum **2018-21**)

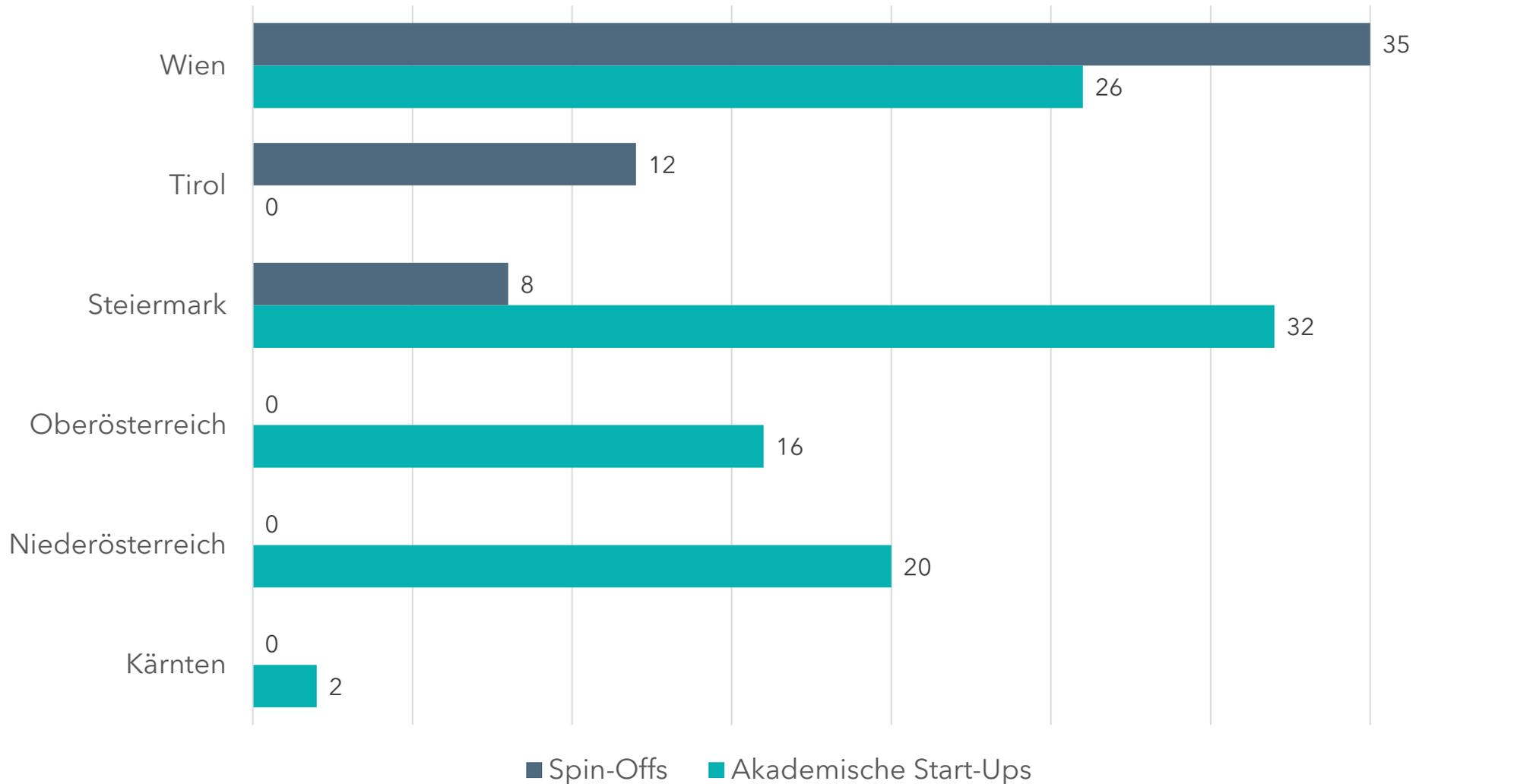


**60-70**

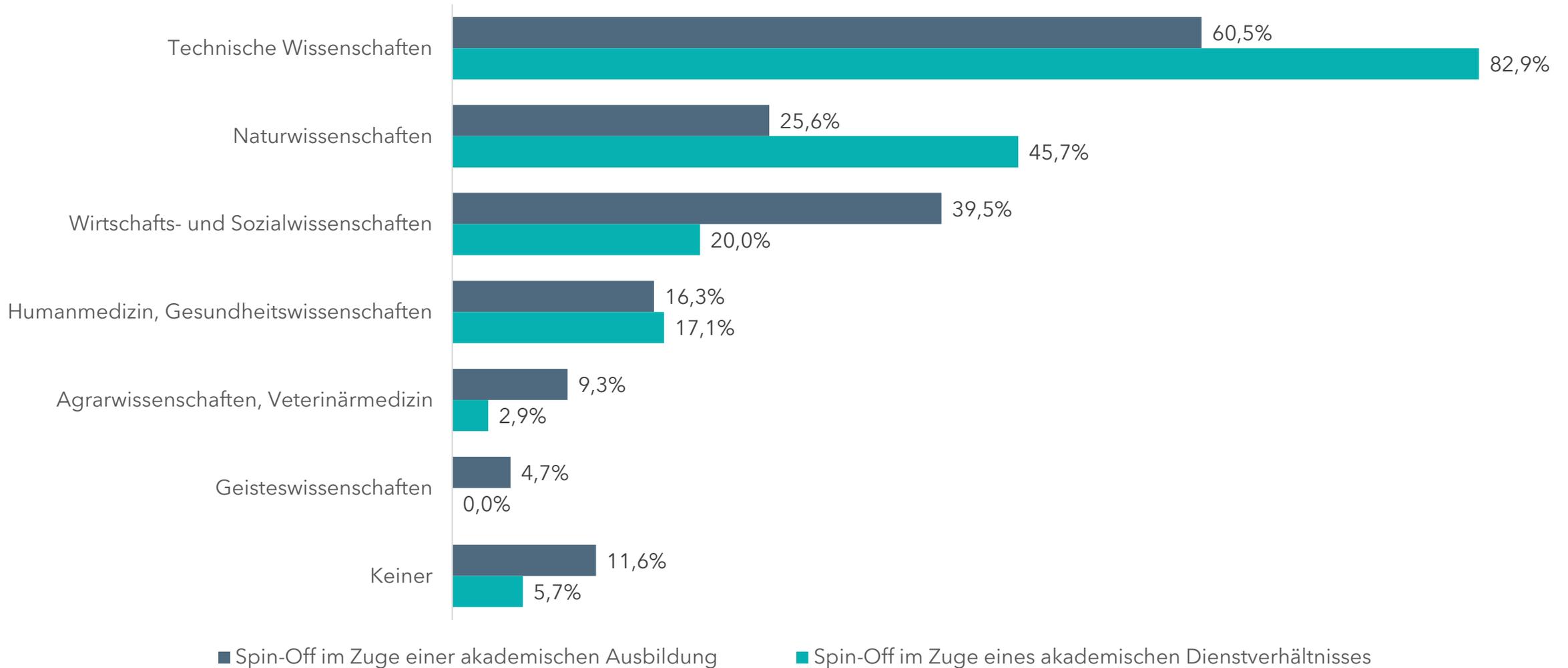
akademische Gründungen  
**pro Jahr** (Hochrechnung)



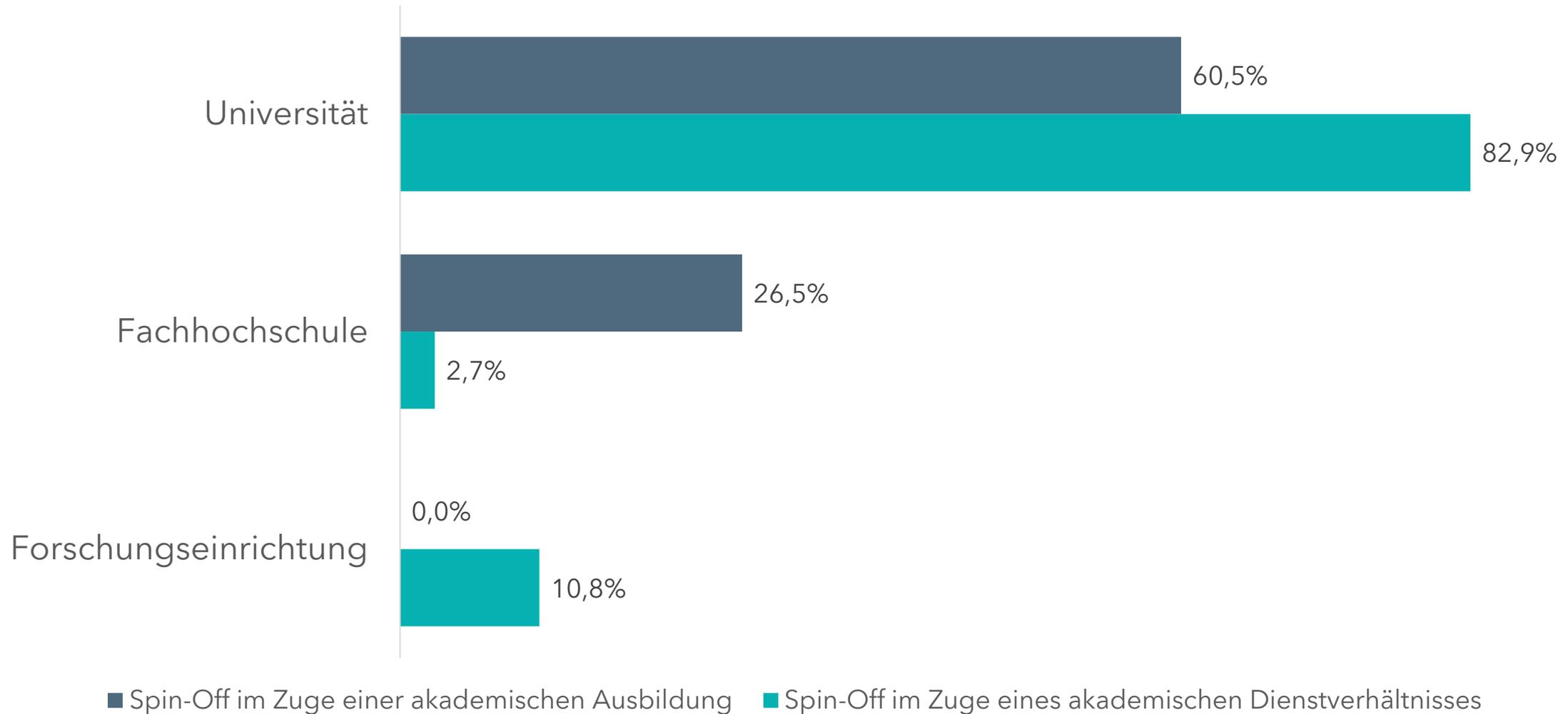
# Akademische Gründungen nach Bundesland (2018-2021)



# Akademische Spin-Offs und Wissenschaftszweige 2021



# Herkunft akademischer Spin-Offs 2021





>500

akademische Spin-offs nur  
durch Fraunhofer-Gesellschaft



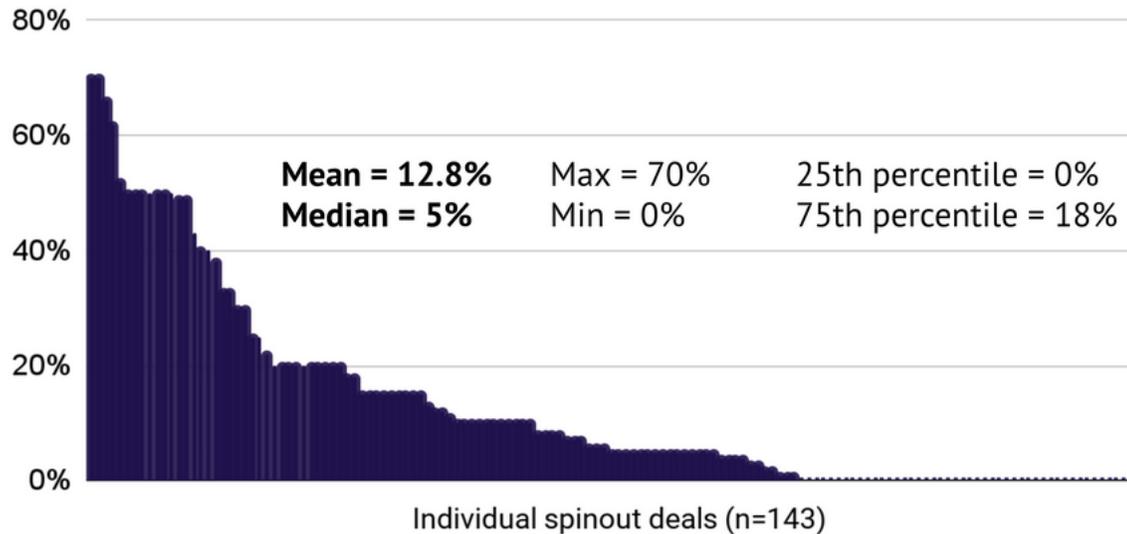
2,6 Mrd €

Wert der Spin-offs von  
Cambridge und Oxford



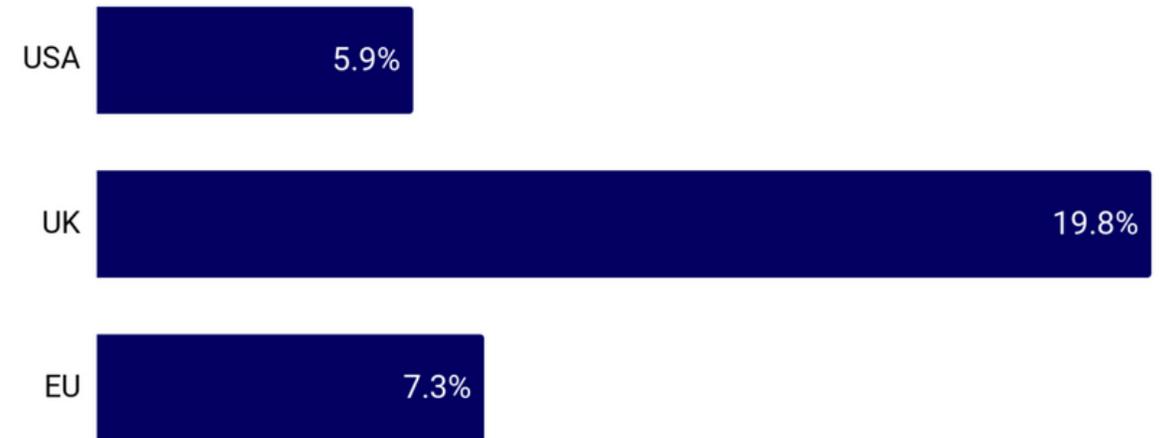


## Equity der Universitäten bei Gründung



International durchschnittlich **12,8%**  
**Equity** an Startups (zwischen 70% und 0%)

## Durchschnittliche Equity nach Region



**UK** im Schnitt mit höchster Equity gefolgt  
von EU

# Ein Blick ins Ausland – Equity taken international



## ■ Equity Shares im Detail

- 0%            32%
- 1-10%       33%
- 11-25%     20%
- 26-50%     12%
- > 50%      3%

# Ein Blick ins Ausland – Royalties



- Royalties im Detail

- 0%            55%

- 1-5%        27%

- > 5%       18%

# Ein Blick ins Ausland – Dauer der Verhandlung



- < 6 Monate 34%
- < 1 Jahr 73%
- > 1 Jahr 27%

# Ein Blick ins Ausland – Spinout-Prozess „undurchsichtig“ und „bürokratisch“



“Spinout process was very opaque and lots of pressure to close the deal.” - *University of Warwick*

“Generally I’ve found the spin out process opaque, frustrating and a TTO that’s not been supportive or enthusiastic. [...] we have found ourselves being treated as naughty kids” - *Loughborough University*

“[University] creates undue delays and inflexibility, extending University style bureaucracy which is incompatible with the startup context.” - *University College London*

“Slow process with many parties, not well coordinated, lot's of (unnecessary) pressure building, highly unprofessional argumentation.” - *Fraunhofer EMI*



- a. Akademische Gründungen Zahlen, Daten, Fakten
- b. Politische Rahmenbedingungen
- c. **Akademische Gründer sind Innovationsmotoren**
- d. Der Blick in die Praxis - Innovator's Road Programme

# Akademische Gründer\*innen als Innovationsmotoren – Impact vor Transfer



Grand  
Challenges

Third Mission

Direkter Impact  
in Gesellschaft



- a. Akademische Gründungen Zahlen, Daten, Fakten
- b. Politische Rahmenbedingungen
- c. Akademische Gründer sind Innovationsmotoren
- d. **Der Blick in die Praxis - Innovator's Road Programme**

# Innovator's Road Programme at a Glance



16 Teilnehmer pro Batch

10 Monate

## Tailor-made support for academic founders

Mentoring

Module/ Expert Sessions

Peer to Peer



Bisher 30  
Teilnehmer\*innen



10 Gründungen, 7  
Gründungen in  
Vorbereitung, 1 Exit



10 Universitäten  
und IST, AIT, CeMM



Fokus: Technologie/  
DeepTech



**Scientific Mindset vs.  
Entrepreneurial  
Mindset**



**Herausforderung  
Market- und  
Investmentreadiness**



**Peer Learning**

# IRP Lessons Learned – Einheitliche Standards fehlen



**IP**

**Ausgliederungsmodell**

**Erfindungsrechte**

Two black graduation caps (mortarboards) are suspended from the ceiling by thin black cords. Each cap is illuminated from below by a warm, glowing light source, creating a soft, orange glow. The caps are positioned diagonally, one in the upper left and one in the lower right of the frame.

**Unterstützung durch Rektor\*in und Vizerektor\*in Forschung**



**Zusammenarbeit statt Konkurrenzdenken**



„Menschen mit einer neuen Idee gelten solange als Spinner, bis sich die Sache durchgesetzt hat“. Mark Twain



**Weitere Informationen:  
[www.nvs.co.at](http://www.nvs.co.at)**



## 2. Fotoprotokoll Arbeits-session zu den Erfolgsfaktoren

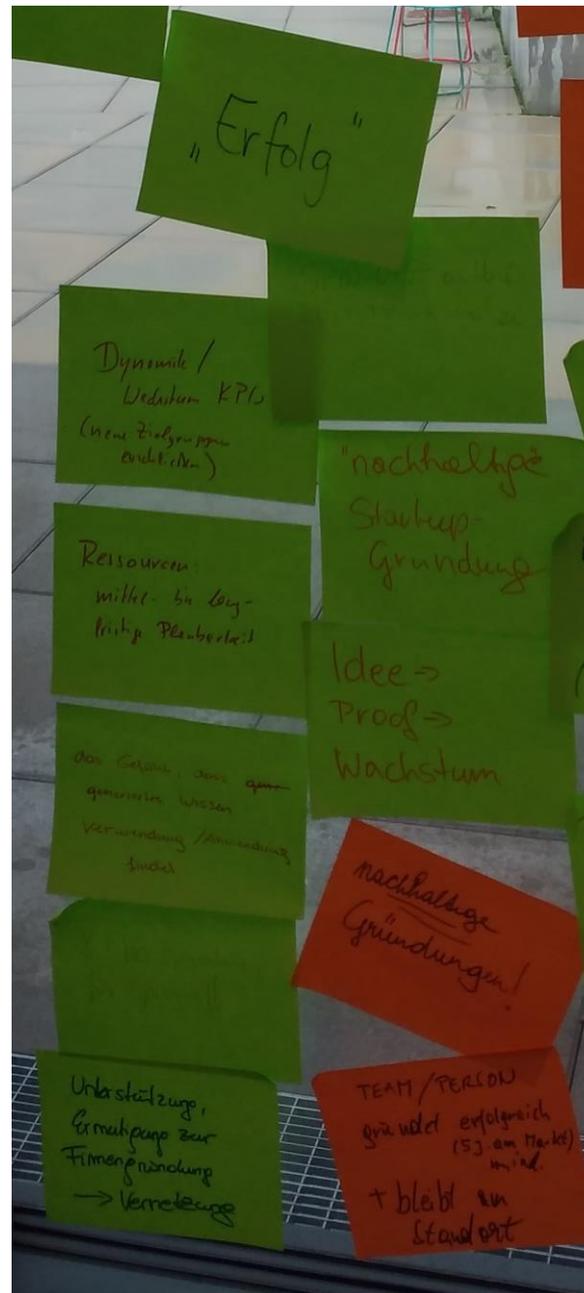
Werner Wutscher & Elisabeth Gumpenberger | 15.9.2022

# Agenda Arbeitssession zu Erfolgsfaktoren

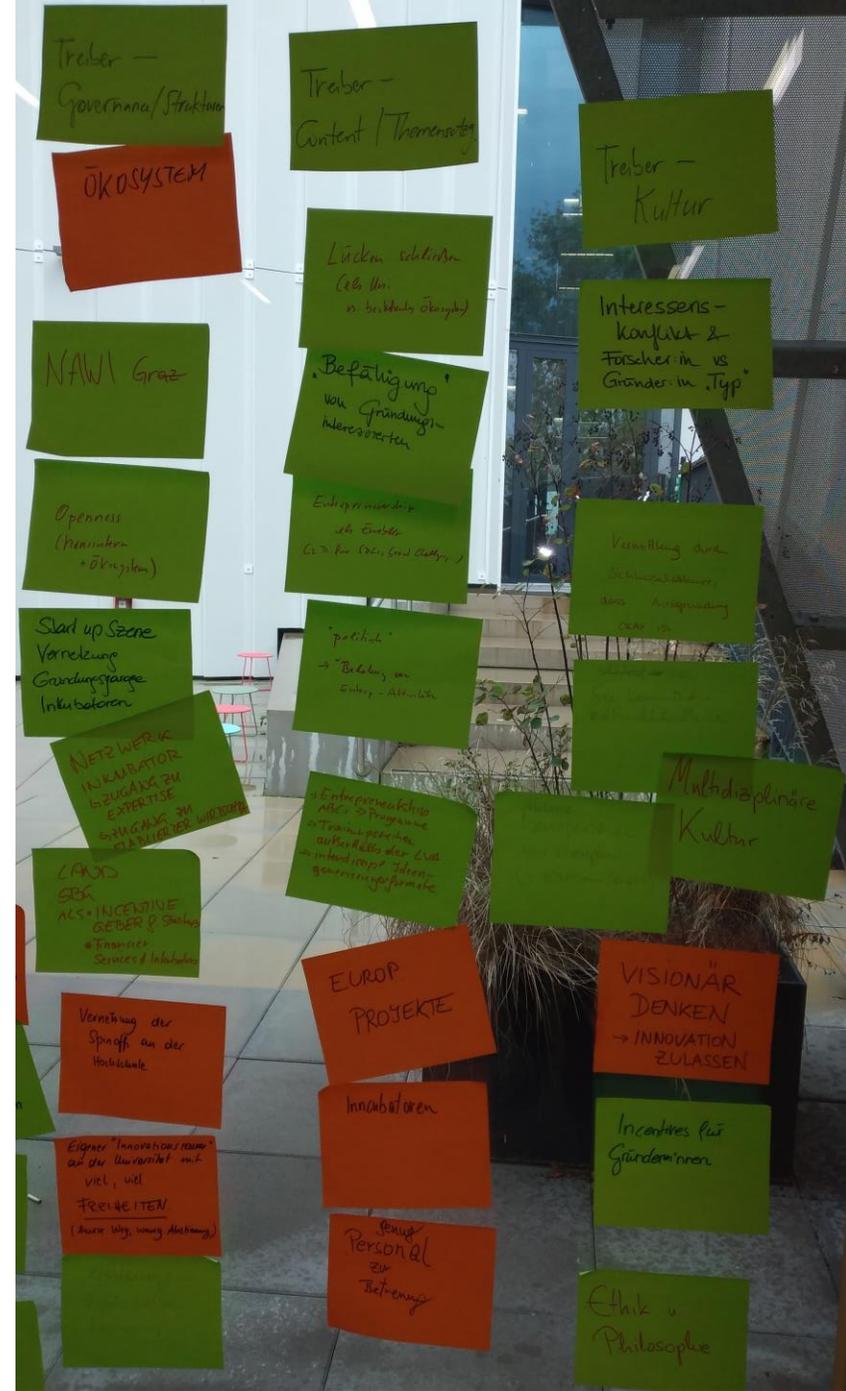


- a. Wie definieren wir "Erfolg" im Spin-off-Prozess?
- b. Welche Treiber für den Erfolg gibt es in Bezug auf: Personen / Governance & Strukturen / Content & Themensetzung / Kultur / Unterstützung & Service
- c. Was war der Schlüssel zum Erfolg?

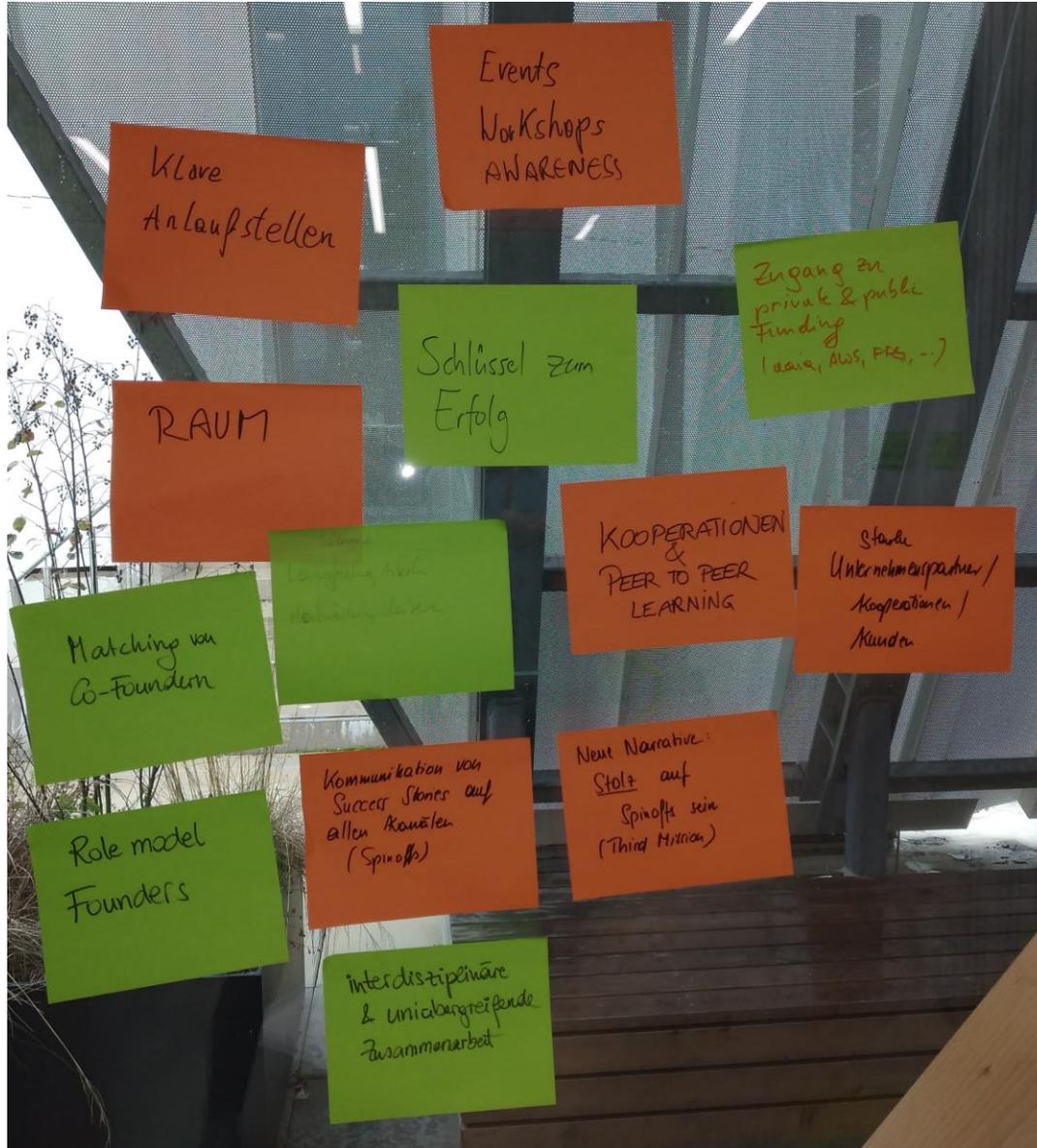
# Gruppe 1 – „Erfolg“



# Gruppe 1 – Treiber für Erfolg



# Gruppe 1 – Schlüssel zum Erfolg



# Gruppe 2 – „Erfolg“



... Wenn das volle Potenzial einer Erfindung/Technologie/Anpassung genutzt werden kann (durch Lizenz, Spin-off...)

~~SEIT IN DER SCHULE~~

MUT

Überwindung Widerstand

Nachhaltige Bewahrung am Markt

Gründungsphase zufrieden

"Erfolg"

gesellschaftlicher IMPACT

VIELFALT

MARKTAKZEPTANZ

nachhaltiges Unternehmen

Spin-Off begünstigt sonst 50. Beschäftigte/n

SELBSTENTWICKLUNG

positive Markt-Response (Umsatz...)

Vorlesung für PhD Studierende - neue Aspekte vermitteln - Herzensworte reduzieren

gegründete Firma macht auch 10 Jahre später tolle FoE-Projekte mit der TU Graz

# Gruppe 2 – Treiber für Erfolg



Treiber -  
Personen

intrinsisch  
motiviert

TEAM

unterstützende  
Mentoren\*Innen

GRÜNDER:IN

Multidikatoren  
(Gründerz. Gründer-  
zentren)

persönliche  
Ziele potenziell  
Gründungsinteressierten  
"erfassen" (evtl. an-  
wiegend)

Treiber -  
Content/Themen

New Skillsset  
on top of techn. education  
↳ "INTRA-PRENEURE"  
Know-How Transfer /HX  
Arbeitsmarkt  
Treiber (Erfolg, Content) Treiber

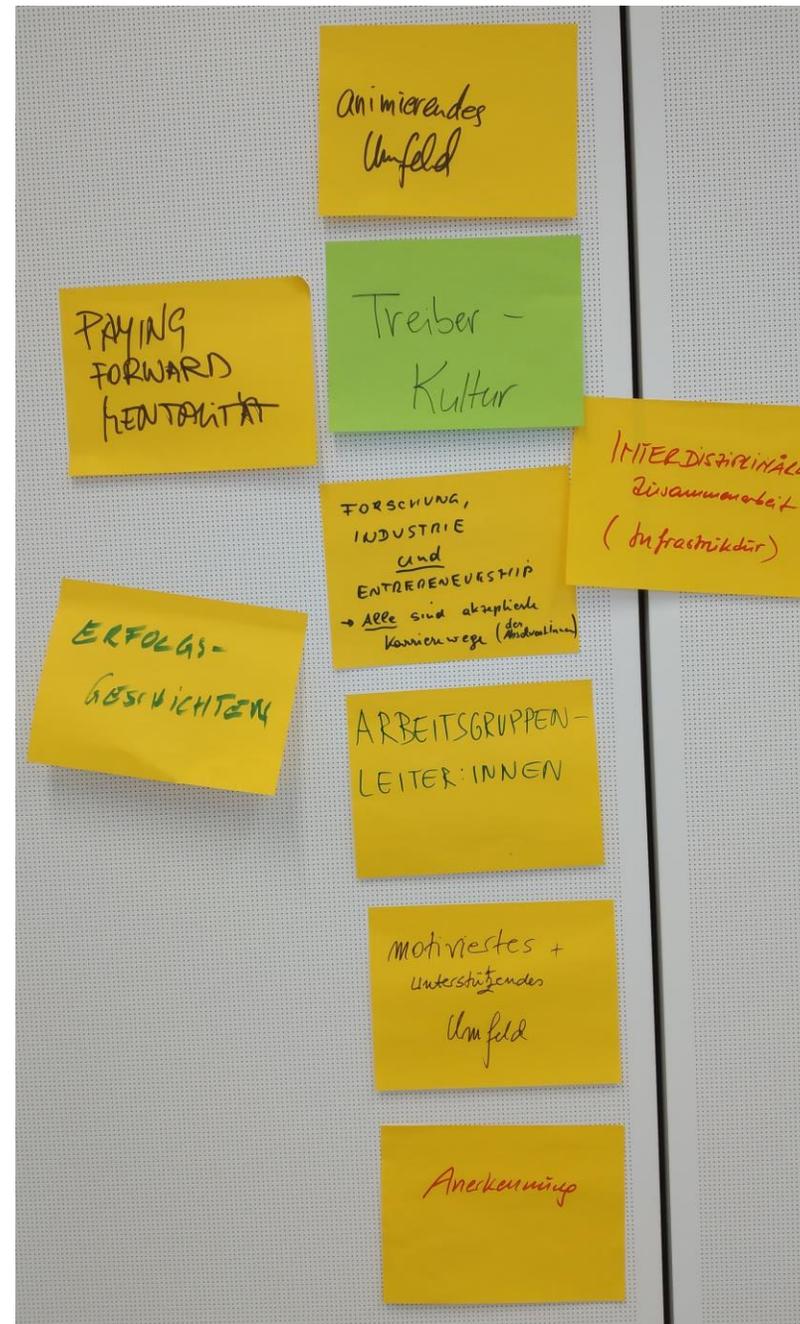
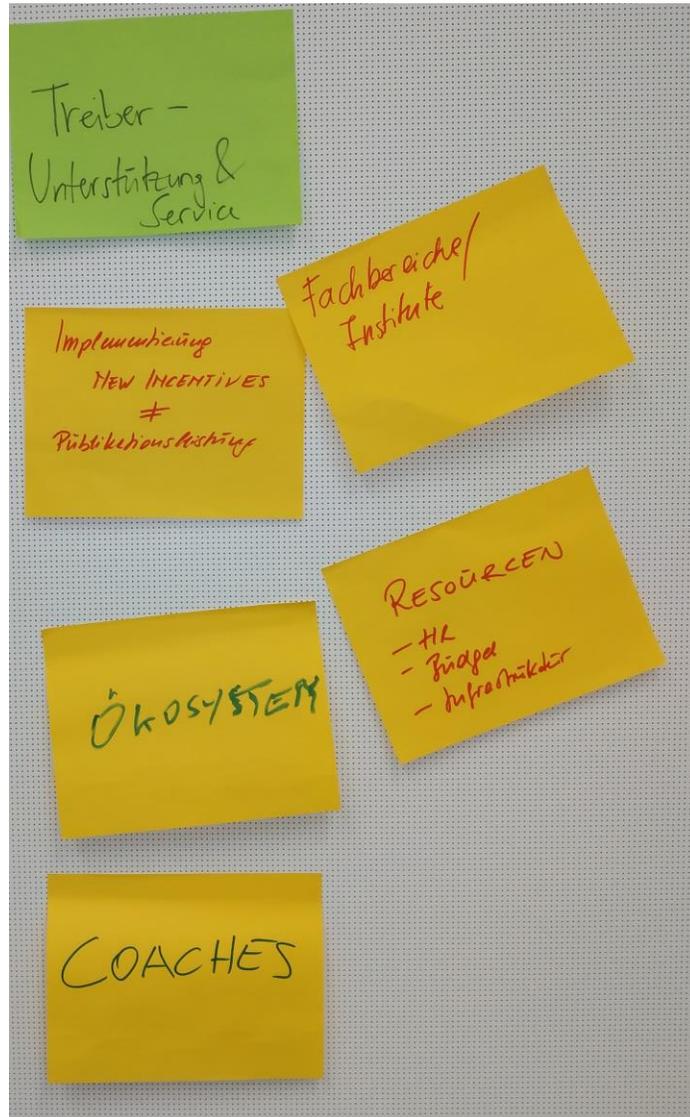
(MARKT)  
-FORSCHER  
-STUDENTEN  
-MITARBEITER  
(FH, UNI, FOL)

Treiber -  
Governance /  
Struktur

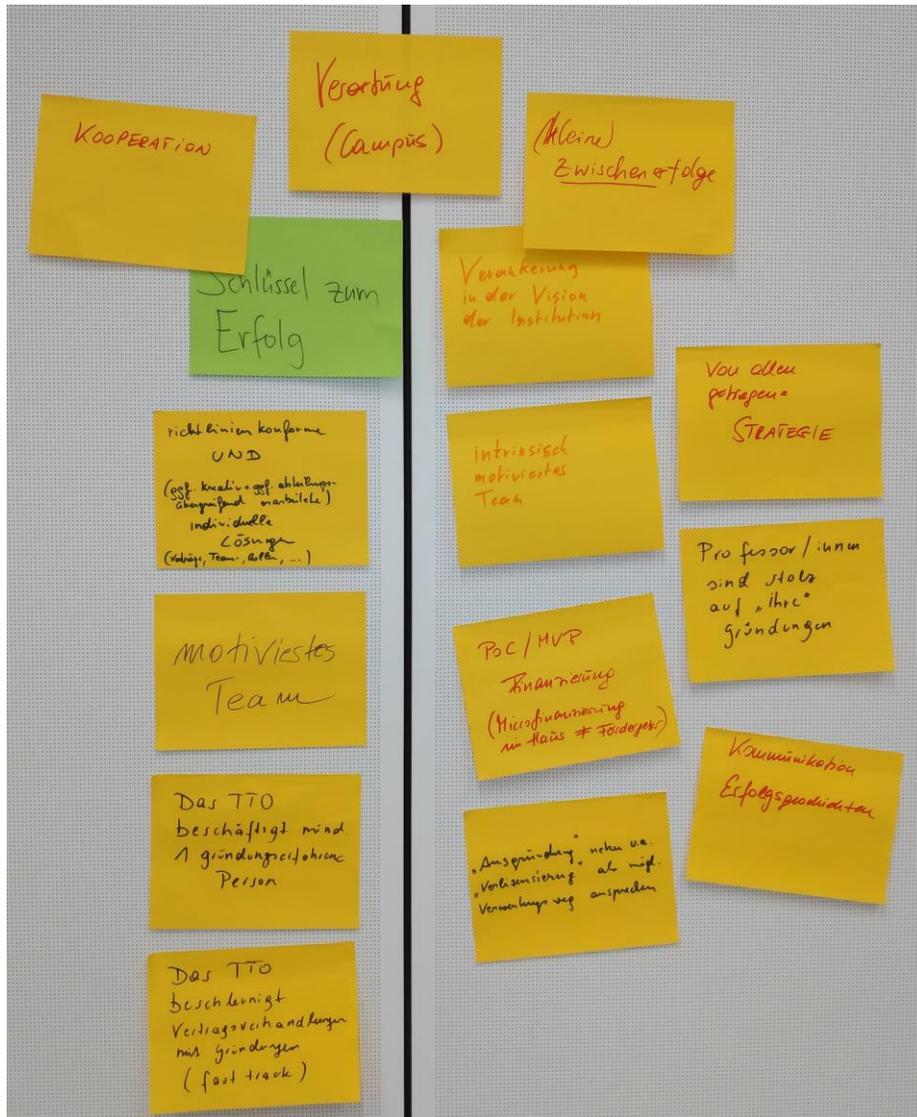
FÖRDERGEBER:IN

EU/EIC

# Gruppe 2 – Treiber für Erfolg



# Gruppe 2 – Schlüssel zum Erfolg





**Weitere Informationen:**  
**[www.nvs.co.at](http://www.nvs.co.at)**