

**ACADEMIA  
2 ENTREPRENEURS**



Co-funded by the  
European Union

# INSIGHTS REPORT

 **Bundesministerium**  
Bildung, Wissenschaft  
und Forschung



**Universität für  
Weiterbildung  
Krems**



## Einführung

Du studierst Medizin oder im Bereich der Gesundheitswissenschaften und hast viele Ideen für neue, spannende Lösungen und Anwendungen im Gesundheitsbereich? Stellst du dir die Frage, ob du in Zukunft mit deiner Idee ein Start-up in Österreich gründen sollst? Dann helfen dir die sieben kurzen Academia-2-Entrepreneurs Video-Interviews (siehe hier) mit österreichischen Start-up-Gründer:innen bei den wichtigsten ersten Schritten weiter!

Keine Zeit zu verlieren? Auf den nächsten Seiten findest du die wichtigsten Ergebnisse der sieben Gespräche mit Oskar Smrzka (Ablevia), Barbara Sladek (BiomeDx), Tamara Gerbert (Brightmind.AI), Antonia Riva-Frizberg (Lumetry Diagnostics), Carsten Pfeffer (Neurolentech), Adrian Brodesser (Somareality) und Christian Bouda (Sqail) kurz zusammengefasst.

*Weitere Hintergründe zum Projekt finden sich auf den letzten Seiten.*

## Introduction

Are you studying medicine or health sciences and have lots of ideas for new, exciting solutions and applications in the healthcare sector? Are you wondering whether you should set up a start-up in Austria with your idea in the future? Then the seven short Academia-2-Entrepreneurs video interviews (see here) with Austrian start-up founders will help you with the most important first steps!

No time to lose? On the following pages you will find the most important results of the seven interviews with Oskar Smrzka (Ablevia), Barbara Sladek (BiomeDx), Tamara Gerbert (Brightmind.AI), Antonia Riva-Frizberg (Lumetry Diagnostics), Carsten Pfeffer (Neurolentech), Adrian Brodesser (Somareality) and Christian Bouda (Sqail) briefly summarised.

*Further background information on the project can be found on the last pages.*



## 1 - Idee und Motivation

Persönliche Hintergründe aus familiärem Umfeld stellten eine starke Motivation dar, Ideen zu entwickeln und in Produkten und Services zu verwirklichen. Dabei standen eigene Erfahrungen mit Erkrankungen, das Ziel, gesundheitsrelevante Veränderungen zu beschleunigen, finanzielle Gründe, oder die technologische Neugierde im Vordergrund.

## 2 - Erste Ansprechpartner:innen und Unterstützung

Als erste Ansprechpartner:innen und Unterstützer:innen wurden sowohl Familie, Freunde, andere Gründer:innen genannt, aber auch österreichweite Institutionen, wie z.B. Inkubatoren, Acceleratoren, Netzwerkveranstaltungen und Konferenzen.

Aus dem Innovationsbereich wurden z.B. FFG, AWS, INiTS, Science Park Graz, Gründergarage, Mentor:innen aus Industrie und Wirtschaft aufgezählt, und auch das EIT Health, wenn es um die Anknüpfung an das Europäische Netzwerk geht. Extra erwähnt wurde auch der wertvolle Input von Patient:innen, Ärzt:innen und Vertreter:innen anderer Gesundheitsberufe.

## 1 - Idea and motivation

Personal backgrounds from the family environment were a strong motivation to develop ideas and realise them in products and services. Their own experiences with illness, the goal of accelerating health-related changes, financial reasons and technological curiosity were at the forefront.

## 2 - First points of contact and support

Family, friends and other founders were named as initial contacts and supporters, as well as Austria-wide institutions such as incubators, accelerators, networking events and conferences.

From the field of innovation, for example, FFG, AWS, INiTS, Science Park Graz, Gründergarage, mentors from industry and business were mentioned, as well as EIT Health when it comes to connecting to the European network. The valuable input from patients, doctors and representatives of other healthcare professions was also mentioned.



### 3 - Idee und Motivation

Um die Erfolgswahrscheinlichkeit der Innovation zu testen, wurden folgende Möglichkeiten genannt: Desk Research, Marktforschung, Interviews mit potenziellen Kund:innen (Einschätzung ihrer Zahlungswilligkeit), Feedback zum Businessplan und Rechtsthemen, aber auch direktes Feedback von Gesundheitsexpert:innen und von potenziellen Investor:innen.

Letztere haben sehr unterschiedliche Erwartungen und müssen individuell bedient werden. Zur Erstellung des Businessplans wurden die Expertise von Gründungsmitgliedern bzw. externen Personen aus den Innovationsnetzwerken, aber auch von Institutionen, wie z.B. AWS, Science Park Graz, i2b, Accent Inkubator und deren Services in Anspruch genommen.

### 4 - Persönliches und finanzielles Risiko

Der Schritt von der Wissenschaft zum Unternehmertum und der damit eingeschlagene neue Karriereweg wird oftmals als persönliches Risiko wahrgenommen. Die Veränderung der Work-Life-Balance und damit verbundene Einflüsse auf das Freundes- bzw. Familienleben werden von Gründer:innen als riskant angesehen. Auch der Verlust der Jobsicherheit und - damit verbunden - der finanziellen Sicherheit, besonders in der Anfangsphase, stellt eine Hürde dar.

Gleichzeitig gaben die Interviewpartner:innen an, dass sie viel Unterstützung aus dem persönlichen und professionellen Umfeld bekamen. Auch Förderungen erleichterten die Gründung.

### 3 - Testing for success

The following options were mentioned to test the probability of success of the innovation: Desk research, market research, interviews with potential customers (assessment of their willingness to pay), feedback on the business plan and legal issues, but also direct feedback from healthcare experts and potential investors.

The latter have very different expectations and need to be catered to individually. The expertise of founding members and external persons from the innovation networks, as well as institutions such as AWS, Science Park Graz, i2b and Accent Incubator, and their services were utilised to create the business plan.

### 4 - Personal and financial risk

The step from academia to entrepreneurship and the new career path taken is often perceived as a personal risk. The change in work-life balance and the associated impact on friends and family life are seen as risky by founders. The loss of job security and - associated with this - financial security, especially in the initial phase, also represents a hurdle.

At the same time, the interviewees stated that they received a lot of support from their personal and professional environment. Funding also made the start-up easier.

## 5 - Rollen im Unternehmen

Eine Schlüsselrolle im Gründungsprozess spielte der oder die Co-Founder:in in der Rolle als Sparringspartner:in zum ständigen Austausch und als Teammitglied, das die notwendige Kompetenz (technisch, regulatorisch, finanziell oder strategisch) einbringt. Da es sich bei vielen Start-up Technologien um Medizinprodukte handelt und die regulatorischen Hürden beachtlich sind, ist regulatorische Expertise besonders wichtig, um den Marktzugang zu erreichen.

Um Durststrecken zu bewältigen sind Personen, die Finanzierung - Fördergelder bzw. Investments - managen, essenziell. Generell ist zu sagen, dass sich das Einbinden von Fachexpert:innen lohnt, sich deren Kompetenzen jedoch maximal ergänzen sollten.

## 6 - Größte Herausforderungen und Skills, diese zu überwinden

Die Interviewpartner:innen betonten, dass Selbst-, aber auch Teammotivation und Durchhaltevermögen kritische Eigenschaften sind, um ein gutes Team aufzubauen und um die Herausforderungen der Start-up Gründung zu meistern. Die Sicherstellung der Liquidität und das Eingehen der richtigen Kooperationspartnerschaften sind ebenfalls relevant. Im späteren Verlauf sind kommerzielle Hürden wie Erstattungsmanagement und Validierung von Geschäftsmodellen zu beachten.

Um diese Herausforderungen meistern zu können, braucht es Personen mit starker Vision, Empathie, guten Führungsqualitäten und exzellenten Kommunikationsfähigkeiten.

*Fortsetzung auf nächster Seite*

## 5 - Roles in the company

A key role in the start-up process was played by the co-founder as a sparring partner for constant dialogue and as a team member who contributes the necessary expertise (technical, regulatory, financial or strategic). Since many start-up technologies are medical devices and the regulatory hurdles are considerable, regulatory expertise is particularly important in order to achieve market access.

People who manage funding - subsidies or investments - are essential in order to overcome lean periods. In general, it can be said that the involvement of experts is worthwhile, but their competencies should complement each other as much as possible.

## 6 - Biggest challenges and skills to overcome them

The interviewees emphasised that self-motivation, but also team motivation and perseverance, are critical characteristics for building a good team and overcoming the challenges of founding a start-up. Securing liquidity and entering into the right cooperation partnerships are also relevant. Later on, commercial hurdles such as reimbursement management and validation of business models need to be taken into account.

To overcome these challenges, you need people with a strong vision, empathy, good leadership qualities and excellent communication skills.

*Continued on next page*

Emotionale Intelligenz, Optimismus, Zuhören und das Mindset, einen eingeschlagenen Pfad gegebenenfalls auch zu ändern, werden ebenfalls als wichtige Skills genannt.

## 7 - Familiäre Aspekte

Familiäre Aspekte wurden von allen betroffenen weiblichen und männlichen Start-up Gründer:innen als herausfordernd empfunden. Dies kann einerseits als „Fortschritt“ interpretiert werden, da nicht nur Frauen Betreuungsarbeit leisten, andererseits zeigt es, dass Themen wie z.B. Kinderbetreuung sowohl für Angestellte als auch für Selbständige Herausforderungen darstellen und gesellschaftlich ungelöst sind.

## 8 - EIT Health Vorteile

EIT Health wird sowohl für seine Weiterbildungsangebote, als auch für die Vernetzung mit Expert:innen aus dem europäischen Innovationsnetzwerk geschätzt. Über die verschiedenen EIT Health Hubs werden Informationen, die Start-ups helfen, die ersten Schritte zu gehen, rasch zur Verfügung gestellt (Produktvalidierung, Konsortialbildung).

Speziell genannt wurde das EIT Health Catapult Programm: hier können Mentor:innen gefunden werden, die bei der Erstellung von Pitches und bei der Sichtbarmachung von Start-ups im europäischen Raum (und darüber hinaus) unterstützen. Als Hauptpreis wurde z.B. eine Werbefläche des NASDAQ am New Yorker Times Square vergeben.

Emotional intelligence, optimism, listening and the mindset to change a chosen path if necessary are also cited as important skills.

## 7 - Family aspects

Family aspects were perceived as challenging for all female and male start-up founders concerned. On the one hand, this can be interpreted as "progress" in that it is not only women who perform care work; on the other hand, it shows that issues such as childcare pose challenges for both employed and self-employed professionals and remain unresolved in society.

## 8 - EIT Health benefits

EIT Health is valued both for its training programmes and for networking with experts from the European innovation network. The various EIT Health Hubs quickly provide information to help start-ups take their first steps (product validation, consortium formation).

The EIT Health Catapult programme was mentioned in particular: mentors can be found here to support the creation of pitches and the visibility of start-ups in Europe (and beyond). The main prize, for example, was a NASDAQ advertising space in New York's Times Square.



## Über das Projekt

Das Projekt „Academia-2-Entrepreneurs“ verfolgte das Ziel, Entrepreneurship-orientiertes Denken an den Universitäten und Hochschulen voranzutreiben, den Mut zur Unternehmensgründung unter Studierenden und jungen Forschenden zu stärken, und den Transfer ihrer innovativen Ideen in den Gesundheitsmarkt zu unterstützen.

Es adressierte im Speziellen Studierende im Bereich Gesundheitswissenschaften und Medizin, um ihnen den Weg zur erfolgreichen Firmengründung näherzubringen, und sie zu motivieren, ihr Vorhaben in die Realität umzusetzen. Die Interviewten wurden aus dem Pool von Start-ups ausgewählt, die bereits an einem Entrepreneurship-Programm oder einer anderen Aktivität von EIT Health teilgenommen hatten.

*Hier geht es zum Videoportal mit allen Interviews.*

## About the project

The "Academia-2-Entrepreneurs" project aimed to promote entrepreneurship-orientated thinking at universities and colleges, to encourage students and young researchers to set up companies and to support the transfer of their innovative ideas to the healthcare market.

It specifically addressed students in the fields of health sciences and medicine in order to familiarise them with the path to successfully founding a company and to motivate them to turn their plans into reality. The interviewees were selected from the pool of start-ups that had already taken part in an entrepreneurship programme or another EIT Health activity.

*Click here for the video portal with all interviews.*

### Projektförderer / Project funder

 **Bundesministerium**  
Bildung, Wissenschaft  
und Forschung

### Projektleitung / Project lead



Co-funded by the  
European Union



### Projektpartner / Project partner



Universität für  
Weiterbildung  
Krems



## Danksagung

Dieses Projekt wäre ohne das Engagement, Know-how und die Hilfsbereitschaft zahlreicher Expert:innen nicht möglich gewesen. Für die freundliche Unterstützung danken wir daher:

**Adrian Brodesser** (Somareality) - **Aniko Fejes** (EIT Health Austria) - **Antonia Riva-Frizberg** (Lumetry Diagnostics) - **Barbara Sladek** (BiomeDx) - **Bianca Stoiser** (Medizinische Universität Graz) - **Carsten Pfeffer** (Neurolentech) - **Charles Coudoré** (EIT Health Austria) - **Christian Bouda** (Sqail) - **Christine Hudetz** (Ludwig Boltzmann Gesellschaft Career Center) - **Christine Schwarz** (Medizinische Universität Graz) - **Daniela Lazo** (Universität für Weiterbildung Krems) - **Emma Stein von Kamienski** (Ludwig Boltzmann Gesellschaft Career Center) - **Gerda Achzet** (Art2Innovate) - **Katharina Lechner** (Touché) - **Liesa Ziegler** (FH Campus Wien) - **Magdalena Hoffmann** (Medizinische Universität Graz) - **Marvin El-Saka** (EIT Health Austria) - **Melanie Hartl** (EIT Health Austria) - **Michaela C. Topolnik** (EIT Health Austria) - **Miriam Peinhaupt** (Universität für Weiterbildung Krems) - **Oskar Smrzka** (Ablevia) - **Peter Putz** (FH Campus Wien) - **Peter Ulrich-Koziel** (EIT Health Austria) - **Renate Maierhofer** (FH Campus Wien) - **Selma Mautner** (Medizinische Universität Graz) - **Simone Fürst** (Ludwig Boltzmann Gesellschaft Career Center) - **Susanne Leeb** (Ludwig Boltzmann Gesellschaft Career Center) - **Tamara Gerbert** (Brightmind.AI)

## Acknowledgements

This project would not have been possible without the commitment, expertise and helpfulness of numerous experts. We would therefore like to thank for their kind support:

### IMPRESSUM:

© EIT Health Austria, Nov 2023

Projektleitung / Project lead: Michaela C. Topolnik

EIT Health Austria

Kundmanngasse 21 in AT-1030 Wien/Vienna

austria.office@eithealth.eu

www.eithealth.eu/academia-2-entrepreneurs