



Standort für das gesunde Leben

Wohltuend. Von Ideen innovativer Start-ups bis zum führenden Gesamtanbieter für Krankenhäuser

Ballonartige Blutgefäßerweiterungen im Gehirn (Aneurismen) sind lebensbedrohlich – und die etablierte Behandlungsmethode weist Schwächen auf: Die Kontrolle des Behandlungsverlaufes beruht auf der Erfahrung operierender Neurochirurgen. Objektive Kriterien fehlen. Diese bietet nun eine Software, die zwei Wissenschaftler der Zerebrovaskulären Forschungsgruppe (ZVFG) Wien entwickelt haben. Gemeinsam mit der INiTS Universitäres Gründerservice GmbH wurde gleichzeitig eine Finanzierungsstrategie für die Weiterentwicklung ausgearbeitet. INiTS-Geschäftsführerin Irene Fialka: „Die neue Software ist hoch innovativ und bedient einen Nischenmarkt, der mit 86 Millionen Euro pro Jahr für ein Start-up durchaus attraktiv ist. Doch im umkämpften Medizinmarkt sind technologische Vorsprünge rasch verloren. So unterstützen wir das Team bei der Anbahnung von Finanzierungen zur raschen Weiterentwicklung und Kommerzialisierung.“ Schnell wurde diese Zusammenarbeit belohnt: Eine Preseed-Finanzierung der Austria Wirtschaftsservice GmbH sichert die Finanzierung der Entwicklung bis zur Marktreife – sowie die Gründung der CVTec Cerebrovascular Technologies GmbH in Wien 15.

Wohltuend für Diabetiker

Blutzucker messen, Broteinheiten berechnen, Insulinspritzen – für mehr als 200.000 Österreicher gehören diese Dinge genauso zum Alltag wie ihr Smartphone. Ebenso smart ist die Companion App des Mariahilfer Start-ups mySugr, mit der Diabetiker Daten zu Ernährung, Sport und Gesundheitszustand in einem digitalen Tagebuch speichern, verwalten und analysieren können. Jetzt sind die Entwickler noch einen Schritt weiter gegangen: In Zusammenarbeit mit Sanofi-Aventis (einem der größten Insulinproduzenten der Welt) haben sie mySugr Companion einen weiteren Feinschliff gegeben. Die App wurde nicht „nur“ in Europa, sondern auch schon als eine der ersten

Handy-Applikationen überhaupt bei der Food and Drug Administration (FDA), der amerikanischen Lebensmittelüberwachungs- und Arzneimittelzulassungsbehörde, als Medizinprodukt registriert. Und die Approbation bringt auch wirtschaftliche Vorteile: Schon jetzt motiviert die Companion App fast 100.000 Menschen bei ihrer Therapie und mit dem neuen Update sollen es noch mehr werden. Mit der bunten Junior App gibt es auch eine Version für Kinder und seit Kurzem ist der mySugr Companion für Handys mit dem Betriebssystem Android verfügbar. Die Motivation für die ständigen Weiterentwicklungen liegt den Gründern von mySugr sozusagen im Blut: Zwei von ihnen und ein Großteil des übrigen Teams sind selbst Diabetiker und wissen, wie anstrengend Therapie sein kann.

Reha-Auftrag der Eidgenossen

Als weltweit führender Anbieter für Krankenhäuser und andere Einrichtungen im Gesundheitswesen hat die Vamed in 72 Ländern auf vier Kontinenten bereits rund 650 Projekte realisiert. Das Unternehmen deckt alle Bereiche der gesundheitlichen Versorgung von Prävention und Wellness über Akutversorgung bis zur Rehabilitation und Pflege ab. Darüber hinaus ist der führende private Anbieter von Rehabilitationsleistungen mit VAMED Vitality World auch der größte Betreiber von Thermen- und Gesundheitsresorts in Österreich.

Vor einigen Wochen nahm Generaldirektor Ernst Wastler den Spatenstich für den Erweiterungsneubau der schweizer Rehaklinik Zihlschlacht mit mehr als 50 Betten vor. Der Bau umfasst neben Spezialabteilungen auch ein Diagnostikzentrum, Therapie-, Büro- und Besprechungsräume sowie einen Konferenzraum für Weiterbildung und medizinische Vorträge. Die Inbetriebnahme ist für März 2015 vorgesehen. Die Investitionskosten betragen inklusive der Anpassungen in der Bestandsklinik rund 20 Millionen Schweizer Franken.

Österreich als stabiles und rechtssicheres Umfeld für Traumbäder

Don't imitate – innovate. Paul Christian Jezek führte ein Exklusivinterview mit „Tenne“-Geschäftsführer Matthias Birkner

Herr Birkner, wie geht es der „Tenne“ und dem „Wohn(t)raum Bad“?

Matthias Birkner: 2013 war für Tenne in mehrfacher Hinsicht ein Rekordjahr: Wir konnten in einem Umsatzmäßig leicht rückläufigen Markt bei praktisch allen Produktgruppen deutliche Marktanteile gewinnen. Unsere Bilanz per 31. 3. 2014 weist eine Umsatzsteigerung von 20 % gegenüber der letzten Bilanz 2012 auf. 2014 werden wir in allen Tenne-Kernkompetenzen weiter wachsen – wir suchen bereits wieder motivierte Mitarbeiter für die weitere Expansion.

Wie beurteilen Sie Ihr Marktumfeld?

Wettbewerb ist immer gut fürs Geschäft und gut für die Kunden! „Tenne“ wird als Marke in Österreich immer bekannter und wir investieren laufend in unseren Markenauftritt.

Somit erwies sich der Markt für Badezimmer und Fliesen für Tenne auch in den letzten Jahren als nicht volatil, sondern wir konnten jedes Jahr wachsen. Da wir größtenteils an private Kunden liefern, ist auch der Rückgang bei öffentlichen Aufträgen für Tenne kein Problem.

Wie steht es um die Forschungs-Power Ihres Unternehmens?

In Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten bieten wir immer die ak-

tuellsten Entwicklungen an. So war Tenne einer der Vorreiter für wassersparende Brausesysteme und Armaturen. Wir waren auch Pioniere bei den neuesten Fliesenoberflächen mit eingebauten antibakteriellen Eigenschaften. Ganz neu bieten wir für unsere Duschen ein besonderes Glas an, das Schmutz nicht nur abperlen lässt, sondern auch aktiv Bakterien und Pilze bekämpft und das ohne jede Chemie. Tenne bietet diese besondere Eigenschaft bei den Duschen aus unserem Orionis Programm sogar ohne Aufpreis. Ein tolles Bad mit optimalen Oberflächen bedeutet nicht nur weniger Reinigungsaufwand, sondern schon auch Ressourcen und Umwelt.

Und wer beim Duschen ohne Komfortverlust weniger Wasser verbraucht, spart nicht nur wertvolles Wasser, sondern auch beim Energieverbrauch, weil weniger Wasser erwärmt werden muss.

Das heißt, Innovation ist auch in Ihrer Branche ein wichtiges Thema?

Natürlich! Ich glaube, langfristig werden Unternehmen in Europa nur mehr erfolgreich sein, wenn sie innovativ sind. Unsere Innovationskraft in der Branche liegt zum Teil auch darin, dass wir auf persönliche Beratung und tolle Schauräume größten Wert

legen. In einer Zeit der Internet-Badshops, in der Personal nur mehr als Kostenfaktor gesehen wird, ist das nicht üblich. Durch unseren konsequenten direkten Weg zum Konsumenten kann Tenne mehr Mitarbeiter beschäftigen und trotzdem ein sehr konkurrenzfähiges Gesamtangebot bieten.

Wir kennen auch die Einkaufsmöglichkeiten für unsere Produkte in China und Fernost, allerdings sind viele dieser Produkte nur billig, aber es fehlt an Innovation. Genau darin liegt die Chance für Europa – frei nach dem Motto „Don't imitate ... innovate!“

Was gefällt Ihnen am Standort Österreich?

Für uns als Handelsbetrieb sind sicher die Stabilität und die Rechtssicherheit hervorzuheben. Wir haben auch die besten Kunden! (Lacht.) Tenne-Kunden zahlen zu 100 % verlässlich und pünktlich – das gibt es nur mehr in wenigen Ländern, aber Tenne gibt es auch nur in Österreich!

Hierzulande kann man auch erfolgreich arbeiten, wenn man sich parteipolitisch nicht engagiert. Auch das relativ hohe Bildungsniveau und der hohe soziale Standard sprechen für Österreich – auch wenn wir uns weniger Bürokratie und eine vernünftiger Gestaltung der Lohnnebenkosten wünschen würden.



Gemeinsam mit Bruder Christian Michael führt Matthias Birkner den Familienbetrieb „Tenne“

Wo sehen Sie zusätzliche Chancen für die nächsten Jahre?

Für Tenne mache ich mir keine Sorgen – wir werden weiter wachsen und konsequent in die Marke investieren. Gesamtpolitisch sehe ich die größten Chancen in der Verbesserung des Bildungsniveaus, im Ausbau der Infrastruktur (insbesondere Breitband-Kommunikation) sowie weiter am Wirtschaftsstandort zu arbeiten. Ich glaube auch, dass Österreich nach außen viel zu wenig selbstbewusst auftritt – durch eine starke Kommunikation unserer Werte könnten wir noch viel mehr Gäste nach Österreich bringen und natürlich auch viel mehr Unternehmen. Und das wäre natürlich auch für Tenne sehr gut!