

trend.

PREMIUM

6. FEBRUAR 2026 / € 9,90

DO & CO

Gelingt dem Caterer
der dringend nötige
Personalaufbau, sind
in ein paar Jahren
fünf Milliarden
Euro Umsatz
in Reichweite.

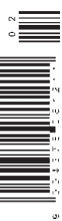
FOR BUSINESS LEADERS

DIE 100 BESTEN START- UPS

Das exklusive
trend-Ranking
der innovativsten
Gründer:innen
Österreichs

Platz 1.
Johannes Braith,
Co-Gründer des
Wiener Logistik-
Start-ups Storebox

Österreichische Post AG TZ 16Z040645 T VGN Medien Holding GmbH,
Taborstraße 1-3, 1020 Wien, Retouren an Postfach 100, 1350 Wien



trend.
FOR BUSINESS LEADERS

GLAUBWÜRDIGKEIT
ORIENTIERUNG
BUSINESS
RELEVANZ



**trend. Jahresabo ab € 15,70
monatlich auf trend.at/abo
abonnieren.**

Es gelten die AGB der VGN Medien Holding vgn.at/agb

TRENDTHEMA

Das große trend-Ranking

PLANQC. Das Quantencomputer-Start-up aus München mit starken österreichischen Investoren wurde von den Tirolern Alexander Glätzle (r.) und Sebastian Blatt (M.) gemeinsam mit Johannes Zeiher (l.) gegründet. Im Ranking gelang ein Sprung vom Platz 31 auf 13.

Die 100 besten Start-ups

INHALT

SEITE 34 » Warum 2025 für die Start-ups so herausfordernd war

SEITE 36 » Interview mit Speedinvest-Gründer Oliver Holle

SEITE 37 » Die besten Gründerinnen des Start-up-Rankings

SEITE 38 » Universitäten als Brutstätten für neue Start-ups

SEITE 40 » Schonungslose Erkenntnisse von Viktoria Izdebska

SEITE 42 » Wer heuer die Aufsteiger und die Newcomer sind

SEITE 43 » Wer bewertet hat: die Expertenjury im Porträt

SEITE 44 » Das Ranking der 100 besten Start-ups Österreichs



PLATZ 1 FÜR STOREBOX.

Co-Gründer und CEO Johannes Braith freut sich: „Wir verfolgen das trend-Ranking von Anfang an und freuen uns, diesmal ganz vorne dabei sein zu können. Für uns ist es eine besondere Anerkennung für unsere Arbeit der letzten zehn Jahre.“

Nach dem herausfordernden Jahr 2024 folgte ein nicht weniger schwieriges Jahr 2025, in dem die Investitionen in die jungen Gründer:innen weiter abnahmen. Das trend-Ranking der besten Start-ups Österreichs zeigt, wer sich dennoch behaupten konnte.

Es ist kalt an jenem Abend im Dezember 2016. Der ehemalige Hundefriseursalon in der Brigittagasse 5 in Wien-Brigittenau ist auf Hochglanz gebracht. Frisch ausgemalt, neue Elektrik, selbst gezeichnete Einrichtung. Mitten drin stehen provisorisch ein paar Heurigentische und -bänke in Erwartung hohen Besuchs: Es ist das erste Boardmeeting von Storebox, das hier, in dem 300 Quadratmeter großen Geschäftslokal, stattfinden soll, dem ersten Standort

des jungen Start-ups, das sich zum Ziel gesetzt hat, Lagerabteile zu vermieten – alles voll digitalisiert, 24/7-geöffnet, videoüberwacht und versichert.

Als die Business Angels Hansi Hansmann und Markus Ertler, die zu den ersten Investoren zählen, von den drei Gründern Johannes Braith, Ferdinand Dietrich und Christoph Sandraschitz, begrüßt werden, ist die Stimmung trotz der etwas kühlen Temperaturen in den Lagerräumlichkeiten gut. Auf die Frage von Hansmann, wie viele derartiger Standorte sich Braith denn mit der Zeit vorstellt,

antwortet Braith: „Zehn oder 15 sollen es schon werden.“ Da lacht Hansmann laut auf: „Deswegen habe ich nicht in euch investiert. Unter 100 brauchen wir nicht reden.“

Heute, bald zehn Jahre später, sind es 370. Und es sollen noch viel mehr werden. Denn den drei Gründern und den mittlerweile 70 Mitarbeitenden ist es gelungen, sich trotz mitunter schwierigen Zeiten konsequent weiterzuentwickeln. Ging es zu Beginn nur darum, Lager Räume zu vermieten, steht Storebox heute für moderne urbane Logistik mit

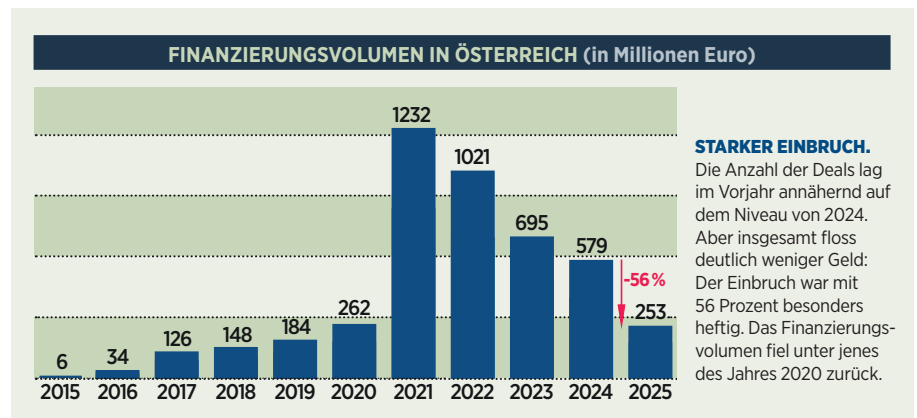
VON OLIVER JUDEX, MANFRED GRAM, BARBARA STEININGER,
SELINA TEICHMANN UND VANESSA VOSS

Standorten in sechs Ländern, mehr als 200 Franchisenehmer und Abhol- und Versandlösungen für Geschäftskunden wie Ikea (siehe Porträt Seite 44). Vor allem der Schritt in Richtung des lukrativen B2B-Paketversands im vergangenen Jahr war es dann wohl auch, der die Jury des aktuellen trend-Start-up-Rankings vollends überzeugen konnte: Storebox darf sich ab sofort als das beste Start-up Österreichs bezeichnen.

BESTE START-UPS, BESTE JURY. Das Start-up-Ranking des trend, das heuer zum elften Mal die besten und innovativsten Gründer:innen des Landes kürt, ist die wohl genaueste Vermessung der heimischen Start-up-Landschaft – basierend auf der Expertise einer Jury, die nicht hochkarätiger besetzt sein könnte (siehe Seite 43). Die Jurymitglieder reichen von erfolgreichen Start-up-Gründer:innen bis zu Investor:innen, die bis zu einer Milliarde Euro an Risikokapital verwalten. Sie alle analysieren laufend die Branche, identifizieren neue Start-ups, deren Idee und Team überzeugen, und beobachten die bereits etablierten Unternehmen, die mit einer soliden Kundenbasis, markantem Wachstum und – nötiger denn je – steigender Profitabilität auffallen.

So finden sich auch auf den vorderen Plätzen des Rankings etliche weitere Start-ups, die sich bereits in den vergangenen Jahren einen Namen gemacht haben: etwa Refurbed und Adverity auf den weiteren Stockerlplätzen, die Tiroler Quantencomputer-Forscher ParityQC (Platz fünf) oder die Brausewürfel-Spezialisten waterdrop mit Tennisstars wie Novak Djokovic als Investoren und Markenbotschafter (Platz neun). Sie alle konnten sich in einem Jahr, das für die Start-up-Szene als besonders herausfordernd galt, behaupten – und zudem etliche Plätze im Ranking gutmachen.

PLEITEN, PECH UND PANNEN. Doch nicht alle machten es so gut. Im Gegenteil: Das Jahr 2025 geht in die recht junge Geschichte der Start-up-Szene als ein Jahr mit besonders vielen Pleiten ein. „Viele Start-ups spüren die aktuelle Zurückhaltung der Wirtschaft täglich in der Kundengewinnung und im Vertrieb“, weiß Nina Wöss, Managing Partnerin



des Fund F, „der Druck auf die Geschäftsmodelle wächst.“ Vor allem aber blieben Investitionen in die Gründer, die in ihren Anfangsjahren vom geöffneten Geldhahn ihrer Risikokapitalgeber abhängig sind, zunehmend aus.

Getroffen hat es erfahrene Unternehmer wie Hannes Jagerhofer, der trotz starken Crowdfundings und prominenter Gesellschafter wie Mark Mateschitz seinen Logistikservice myrobin im Mai 2025 einstellen musste. Aufgeben musste auch eine der einst jüngsten Gründerinnen des Landes: Viktoria Izdebska, die ihre Firma für B2B-Vertriebsunterstützung nach drei Jahren Ende Dezember in die Insolvenz schicken musste – und ihre Lehren daraus zieht (siehe Seite 40).

Das Tiroler Start-up MXR Tactics wiederum zeigt, dass Defense-Geschäftsmodelle selbst in diesen Zeiten keine Selbstläufer sind, und schickte seine Trainingssimulation für Militär- und Sicherheitskräfte in die Insolvenz. Ähnlich erging es dem Biotech-Unternehmen Sarcura, das an einer neuartigen Zelltherapie-Herstellungsplattform für die Krebsforschung arbeitete – großes Potenzial, doch kein Geld.

Abgeräumt wurde auch das in guten Jahren recht üppig finanzierte Buffet im Foodtech-Bereich: Für die klimafreundliche Proteingewinnung von Arkeon war im Frühsommer Schluss, und auch der vegane Käse von Fermify schaffte es nicht zur kommerziellen Reife. ▶

DIE TOP-TEN-FINANZIERUNGSRUNDEN

Wie stark die Start-up-Szene unter Druck steht, zeigt sich auch an den Top-Ten-Runden. 2025 hatte die größte Runde von Refurbed ein Volumen von 50 Millionen Euro. Darüber hinausgehende größere Deals blieben in Österreich aus.

Rang	Start-up	Branche	In Millionen Euro
1	Refurbed	Runderneuerte Geräte	50
2	enspired	Digitaler Stromdienstleister	15,1
3	Emmi AI	KI-Simulation für die Industrie	15
4	Easelink	E-Mobilität	11,5
5	Hololight	AR- und VR-Streaming	10
6	zerothird*	Quantenkryptografische Kommunikation	8,6
7	chatlyn	KI-Kommunikation Gastgewerbe	8
8	Xund	KI-Gesundheitsassistent	6
9	Piur Imaging	3D-Ultraschalltechnologie	5,6
10	Podero	Software für Energieflexibilität	5,5

Quelle: EY, Stand: 1/26. * Vormals Quantum Industries.

INTERVIEW

„Der Liquiditätsstau löst sich erst, wenn wir eine Lösung im Ukraine-Krieg sehen“

Oliver Holle, CEO von Speedinvest, über die große Dynamik im Mittleren Osten und in Asien, seinen neuen 600-Millionen-Euro-Fonds und ein alternatives Dachfonds-Szenario.

TREND: Bitpanda plant, an die Frankfurter Börse zu gehen. Wie wichtig ist dieser Schritt als Signal für die unter Druck stehende Start-up-Szene in Europa?

OLIVER HOLLE: Die Wiener Kryptoplattform ist absolut IPO-ready. Aber nur weil Bitpanda einen Börsengang plant, ist das IPO-Fenster deswegen nicht generell weiter offen. Davon würde ich erst sprechen, wenn es eine Kaskade von Börsengängen in Europa gibt. Aber das ist vorerst nicht zu erwarten. Der massive Liquiditätsstau wird sich erst auflösen, wenn wir eine Lösung im Ukraine-Krieg sehen. Unter den aktuellen Bedingungen gibt es noch immer sehr viele globale Investoren, die zurückhaltend auf Europa schauen.

Aber die Situation ist nicht für alle Start-ups gleich schwierig. Wir erleben gerade eine zweigeteilte Welt. Bei KI sehen wir extrem hohe Kapitalzuflüsse. Aber das ist nur ein ganz kleiner Ausschnitt. Nahezu alle anderen Themen – mit Ausnahme von Rüstung, Energie und KI-Infrastruktur – stehen stark unter Druck. Es ist weiterhin viel weniger Kapital am Markt als noch vor wenigen Jahren, auch in den USA. In der Wachstumsphase eine Finanzierungsrunde in Europa aufzustellen, ist weiterhin sehr anspruchsvoll. Das gelingt nur den allerbesten Start-ups.

Was heißt das für Österreich? Die Konsolidierung wird sich weiter verschärfen. Auch einige unserer Portfoliofirmen sind davon betroffen. Das kann gut ausgehen, wie im Fall von Myclubs, oder auch schmerzhaft, wie etwa beim Mikromobilitätsanbieter Tier Mobility. In jedem Fall eröffnen Marktvereinbarungen auch neue Chancen für die starken Start-ups,



OLIVER HOLLE. Der CEO von Speedinvest sieht sich als etablierter Player mit Büros quer durch Europa gut aufgestellt für neue Partnerschaften.

Marktanteile auszubauen und weiter zu wachsen.

Mit einem Dachfonds will die Regierung die angespannte Finanzierungslage entschärfen. Wie konkret sind die Pläne bereits? Wir hatten vor ein paar Tagen ein Abendessen, wo ich sehr starke Signale wahrgenommen habe, dass es in der Regierung einen Schulterschluss zu dem Projekt gibt. Auch die Notwendigkeit eines international attraktiven Set-ups ist klar erkannt. Jetzt geht es eher um die Frage, ob es ein Momentum gibt und sich österreichische und internationale Player wie Banken, Versicherungen und Pensionskassen finden, die so ein Vehikel finanziell anschieben.

Und wie ist die Resonanz? Das kann ich schwer beurteilen. Ich kann mir allerdings auch ein alternatives Szenario vorstellen mit einem kleineren, von der öffentlichen Hand gemanagten Dachfonds. Selbst das wäre ein Riesenschritt

vorwärts, weil dann eine vernünftige Summe in die heimische Venture-Szene fließt. Und es wäre allemal besser, als die nächsten drei Jahre von einem 500-Millionen-Euro-Dachfonds zu träumen, und es fließt gar kein Geld.

Und um Geld aus dem Fonds würde sich Speedinvest bemühen? Eine solche Möglichkeit würden wir selbstverständlich nutzen. Die Ironie dabei: Ausländische Dachfonds aus Deutschland, Frankreich und auf EU-Ebene haben bereits vor Jahren in uns investiert, während ein österreichischer Ankerinvestor seit Jahren fehlt – schlicht, weil es hierzulande keinen eigenen Dachfonds gibt. Vor zehn, 15 Jahren war das noch anders, da hat uns die AWS als einer der ersten Fondsinvestoren sehr geholfen.

Derzeit sammeln Sie Geld für den fünften großen Fonds, „SI5“, ein. Was ist hier geplant? Wir peilen rund 600 Millionen Euro für unsere neue Fondsgeneration an, das entspricht dem Volumen, das wir 2022 eingesammelt haben. Es ist ein schwieriges Marktumfeld für Venture Capital. Uns kommt allerdings entgegen, dass wir ein etablierter Player mit Büros quer über Europa sind. Das macht uns extrem interessant für Investoren aus Asien und dem Mittleren Osten, die zunehmend nach Europa schauen. Ich war letzte Woche in Tokio und Südkorea, nächste Woche bin ich in Katar und Abu Dhabi, um neue Partnerschaften aufzubauen und Kapital nach Europa zu holen. Es ist ein anstrengender, aber auch ein lohnender Weg, weil diese Investoren große Tickets investieren und so auch für unsere Gründer neue Brücken für deren Geschäft aufgebaut werden.

► Und nicht zuletzt ging einigen Energiekonzepten das Licht aus, etwa Nista.io, der KI-gestützten Energieanalyse für die Industrie von Gründerin Anna Pölzl. Vom Markt zurückgezogen hatten sich zuvor auch der PV-Spezialist Soly und die Energiemanager von meo Energy: Von diesen beiden Insolvenzen profitierten allerdings die Gründer von Heizma, die die beiden Start-ups großteils übernahmen. Ein Leben nach der Insolvenz gab es 2025 auch für das in Schwierigkeiten geratene KI-Start-up 7Lytx, das von der Keba-Gruppe geschluckt wurde.

„Stabilisierung statt Party“ lautet das nüchterne Fazit von Investor und Jurymitglied Ertler. Konsolidierung statt hoher Burn-Rate – der Fachbegriff für die hohen Summen, die viele Start-ups ganz bewusst und von ihren Finanziers gewollt in die Kundengewinnung stecken, mit der Wette auf spätere Umsätze. Ertler: „2025 testete die Start-up-Szene hart. Das Kapital floss äußerst selektiv, schwache und unklare Businessmodelle scheiterten.“

Die versiegenden Geldquellen sind auch die Folge der in schwierigen Zeiten ausbleibenden Exits, also des profitablen Verkaufs von Start-ups an größere Unternehmen oder Konzerne, die dadurch Innovation zukaufen. Das dabei an die Investoren zurückfließende Kapital – im Idealfall mit einem attraktiven Multiple, also einer Vervielfachung des eingesetzten Kapitals – fehlt nun. „Die klassischen Business Angels sind mittlerweile am Limit ihrer Möglichkeiten“, erklärt Niki Futter, Co-Founder von Angels United und Präsident von invest.austria. Und Hansmann, Österreichs größter privater Start-up-Investor, bestätigt: „Die österreichische Investmentlandschaft ist sehr ausgetrocknet. Viele meiner Co-Investoren hören einfach auf, weil sie keinen Exit haben, der sie wieder zu Geld kommen lässt.“

UNATTRAKTIVES ÖSTERREICH. Die Analyse der Finanzierungsströme von EY Österreich im Rahmen ihres jüngsten „Start-up Investment Barometers“ zeigt deutlich, wie stark der Einbruch im Vergleich zu den Rekordjahren ausfiel. Gab es 2021/22 noch Finanzierungsrunden von 200 oder gar 300 Millionen Euro (GoStudent, Bitpanda), war 2025 das höchste der Gefühle die 50-Millio-

FRAUEN IN START-UPS

Die besten Gründerinnen

Weibliche Founder trotzen den widrigen Bedingungen, liefern beeindruckende Performances als Krisenmanagerinnen in ihren Unternehmen und ermutigen als Vorbilder eine neue Generation.



UNTER DEN TOUGHEN Bedingungen behaupten sich etliche Gründerinnen sehr gut: Prewave-Mitgründerin Lisa Smith hat das Lieferkettenmonitoring ganzheitlicher ausgerichtet. Magdalena Hauser ist Co-CEO eines perfekt positionierten Quanten-Start-ups, das bereits profitabel ist. Petra Dobrocka von Byrd passt den Logistikdienstleister klug dem schwierigen Marktumfeld an, und für Biome-Mitgründerin Barbara Sladek laufen die Geschäfte mit der Darmgesundheit bestens. Die besten Gründerinnen des Landes (siehe Ranking unten) zeigen eindrucksvoll, wie erfolgreich Frauen in der Szene sein können.

Das kann Lisa-Marie Fassl, Managing Director des europäischen Frühphasenfonds Fund F, der ausschließlich in Start-ups mit mindestens einer Gründerin investiert, bestätigen: Bei knapp zwei Dutzend Portfoliounternehmen musste sie 2025 zwar drei Ausfälle hinnehmen (u. a. Fermify, Viora), dieser Tage stehen aber zwei neue Unternehmen vor einer Finanzierungsrunde – und der Andrang ist im



LISA-MARIE FASSL, FUND F. Investments in diverse Teams bringen bessere Ergebnisse. Für 2027 soll es einen noch größeren Fonds geben.

Jahresvergleich gestiegen. Bei Fund F entwickelte sich „trotz der schwierigen Gesamtsituation vieles überraschend positiv“, blickt Fassl auf 2025 zurück. Dazu zählt sie Uni-Spin-offs, die auf solide Technik setzen, oder Climatetech. „Unter Druck stehen B2B-Softwareanbieter, die für den aktuellen KI-Hype zu früh gestartet sind. 2025 ist viel neue KI-Konkurrenz aufgekommen. In B2C sind Health- und FemTech nach wie vor verlässlich.“

Bei Fund F beginnt der Aufbau für den nächsten Fonds, der 2027 an den Start gehen soll. „Unser Ziel ist ein größerer Fonds, bei dem wir als Lead-Investorinnen große europäische Runden anführen können. Da sind im Pre-Seed für einen Lead eine bis 1,5 Millionen Euro nötig“, sagt Fassl. Bei den Investments setzt Fund F den Schwerpunkt auf West-, Nord- und Zentraleuropa.

Zum Female Funding Index, den EY für Österreich erhoben hat, dem zufolge fast das gesamte Investorengeld im ersten Halbjahr 2025 an All-Male-Teams floss, sagt Fassl: „Für Österreich kann ich das bestätigen. Mir ist allerdings nicht klar, warum Österreich hier so ein Negativ-Ausreißer ist. Im Ausland sehen wir deutlich mehr Frauen in Runden.“

DIE 10 BESTEN GRÜNDERINNEN des Start-up-Rankings

Rang	(Co-)Gründerin, Start-up
1	Lisa Smith, Prewave
2	Magdalena Hauser, Parity QC
3	Petra Dobrocka, Byrd
4	Barbara Sladek, Biome Diagnostics
5	Janice Goodenough, Hydrogrid
6	Denise Hirner, UpNano
7	Bernadette Frech, Instahelp
8	Lisa Ittner, Vibe
9	Angela Miltner, Lignovations
10	Katharina Unger, Livin Farms

SPIN-OFFS

Wissenschaft trifft Kapital

Mit neuen Initiativen wollen die Universitäten den Transfer von bahnbrechenden Ideen und Forschungsergebnissen in die Wirtschaft beschleunigen. Doch der Rückstand zu Deutschland und der Schweiz ist erheblich.



DAS ANGEBOT KAM FÜR

JOHANNA REINEDAHL völlig unerwartet. Die WU-Studentin hatte

sich mit einem Erfinder aus Salzburg zusammengetan, um eine neuartige Idee auf den Markt zu bringen: „Wir wollen die mit Exoskeletten unterstützte Physiotherapie skalierbar machen“, sagt die 23-Jährige. Vergangenen Sommer lag das Konzept für einen Prototyp vor, aber es fehlte noch die Finanzierung. Die WU, an der Reinedahl ihren Bachelor gemacht und am Entrepreneurship-Programm teilgenommen hat, ist dann auf das Duo mit dem Angebot eines ersten Investments gekommen: „Das war für uns ein idealer Fit“, sagt sie.

Hardware und Bauteile für das intelligente Exoskelett sind bestellt, Anfang März soll der Prototyp vorliegen. Das bisherige Modell stammt aus dem 3D-Drucker. „Unsere patentierte Technologie ist einzigartig, weil sie eine integrierte automatische Größenverstellung hat. Bei uns dauert es weniger als eine Minute, um das Exoskelett an neue Patient:innen anzupassen“, sagt die CEO von **Nexo Skeleton**.

Dass die WU direkt in das Start-ups investiert, ist eine neue Entwicklung. **WU Ignite Ventures** heißt die Investmentplattform, die von der WU Stiftung mit rund 300.000 Euro pro Jahr ausgestattet wird. Seit dem Start im Sommer 2025 wurden zwei Start-ups unterstützt. Geplant sind sechs bis acht Investments pro Jahr. Voraussetzung ist der WU-Bezug mindestens eines Gründers als Student, Mitarbeitender oder Alumnus. „Wir werden bei vielen der erste Investor sein. Mit unserem Geld geben wir den Teams Speed und erhöhen die Erfolgswahrscheinlichkeit“, sagt Rudolf Dömötör, Chef von WU Ignite. Ab dem Zeitpunkt der Auszahlung der ersten Tranche – maximal gibt es 50.000 Euro – unterstützt WU Ignite die Gründer dabei, Folgeinvestments aufzustellen. Dazu gehört auch der Aufbau einer Co-Investment-Plattform, über die WU-Alumni als Geldgeber eingebunden werden.



NEXO. Die erste Finanzierung hat das von Johanna Reinedahl (Bild) und Ewan Rothenwänder gegründete Start-up Nexo von WU Ignite Ventures erhalten. Mit dem Geld wird der Prototyp eines intelligenten Exosketts finanziert. Der Vorgänger, der hier zu sehen ist, stammt noch aus dem 3D-Drucker.

Österreichs Hochschulen sind dabei, ihr Profil als Brutstätten für Start-ups zu schärfen. Nicht nur die WU Wien, auch andere Universitäten starten neue Initiativen. Wie nötig dieser Fokus ist, zeigt eine aktuelle Studie für den D-A-CH-Raum: Unter den Top-25-Hochschulen, die in den vergangenen zehn Jahren die meisten Gründer hervorgebracht haben, finden sich lediglich drei aus Österreich. Bestplatziert ist die TU Wien auf Rang 14. „Der Transfer in die Wirtschaft spielte an Universitäten bisher eine untergeordnete Rolle. Mit dem neuen standardisierten Ausgründungsrahmen wird er erstmals strategisch verankert – und das kann einen spürbaren Schub auslösen“, sagt Spin-off-Experte Werner Wutscher.

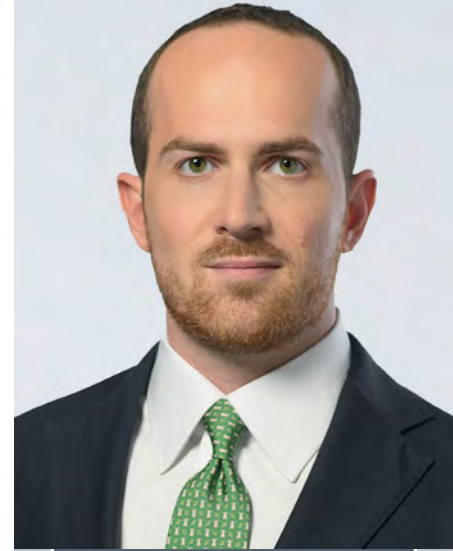
Ein Novum ist der Risikokapitalfonds **TU Noctua Science Ventures**: Gemeinsam mit Speedinvest gegründet, ist die Universität damit erstmals an einem Venture-Fonds beteiligt – und kann am Fondsprofit mitverdienen. Bis dato gibt es laut Speedinvest Kapitalzusagen in Höhe von 15 Millionen Euro. Im Laufe des ersten Quartals soll der Fonds seine Investitionstätigkeit

aufnehmen. Geplant ist, weitere Universitäten an Bord zu holen.

Im Westen des Landes prescht die Medizinische Universität Innsbruck vor. 2024 rief sie das **MedLifeLab** ins Leben. Als Plattform für Innovationen in den Bereichen Life Sciences, Medtech und Biotech begleitet die Tochtergesellschaft engagierte Wissenschaftler:innen, Gründer:innen und Start-ups auf dem Weg von der ersten Idee bis zur marktreifen Lösung. Im Mittelpunkt steht die gezielte Unterstützung vom Technologietransfer über die Verwaltung des geistigen Eigentums bis hin zu Unternehmensgründung, Unternehmensentwicklung und Finanzierung.

Im MedLifeLab werden aktuell sechs Innovationsprojekte in Richtung Ausgründung entwickelt. „Aufgrund der komplexen Rahmenbedingungen und hohen fachspezifischen Anforderungen in Medizin und Life Sciences ist der Gründungszeitpunkt jedoch schwer vorhersagbar“, sagt MedLifeLab-Geschäftsführerin Elisabeth Stiegler, „gleichzeitig rechnen wir 2026 mit den ersten zwei bis drei Ausgründungen.“

Gründer aufgepasst: Vorbeugen ist besser als heilen



Felix Eggenburg
Rechtsanwalt

Dieser bekannte Tipp des Zahnarztes gilt auch für Gründer, denn in der Frühphase eines Start-ups trübt die Aufbruchstimmung oft den Blick. Der Mix aus dem erforderlichen Vertrauensvorschuss und der Lust auf exorbitante Gewinne, gepaart mit hoher Risikobereitschaft ist ein idealer Nährboden für Betrüger.

Die Statistiken sprechen Bände: Rund 50 Prozent aller Organisationen werden innerhalb von zwei Jahren Opfer von Betrug.

WERBUNG | @Wilke

Zum Risiko von außen kommt das von innen: In der Euphorie der Wachstumsphase kann die Grenze zwischen visionärem Optimismus und strafbarem Betrug schnell verschwimmen.

Der Schlüssel zur Vermeidung zivil- und strafrechtlichen Risiken liegt in der Prävention. Wie beim Zahnarzt gilt: Vorbeugen ist nicht nur billiger, sondern auch weniger schmerzhaft. Wer will sich schon mit Betrug herumschlagen?

Wirksame Compliance-Management-Systeme sind auch für junge Unternehmen alles andere als Luxus. Sie sichern einen massiven Wettbewerbsvorteil und ruhige(n) Schlaf.

► nen-Euro-Runde von Refurbed (siehe Grafik und Tabelle Seite 35).

Für Florian Haas, Head of Startup bei EY Österreich und heuer erstmals Mitglied der trend-Jury, liegen die Ursachen klar auf der Hand: „Wir haben unverändert ein strukturelles Problem. Die wenigen Geldgeber investieren trotz und nicht wegen der Rahmenbedingungen in Österreich.“ Und in Zeiten, in denen weltweit selektiver investiert wird, entscheiden sich viele Risikokapitalfonds immer mehr gegen ein Investment in einem Land, in dem ihnen die Bürokratie das Leben schwer macht. Haas: „Bei zwei gleich guten Start-ups, von denen eines aus Österreich stammt, wird deswegen oft das andere Start-up finanziert. Wir lassen da einfach sehr viele Chancen liegen, weil wir als Standort für Start-ups nicht attraktiv genug sind.“

Neben der seit Jahren geforderten steuerlichen Incentivierung für Investments, wie in anderen Ländern üblich, brauche Österreich ein klareres Profil und funktionierende Hubs, wo mehrere Start-ups einer Branche, sei es KI oder Quantencomputing, zusammengefasst sind. Das würde die Attraktivität sowohl für Start-ups als auch für Investoren deutlich erhöhen, das könne aber nur die Politik anstoßen. Haas: „Jedenfalls bräuchten wir einmal eine klare politische Strategie.“

EIN DACH FÜR START-UPS. Ein Ansinnen, das in der heimischen Start-up-Welt von allen Seiten zu hören ist. „Wir brauchen

in Österreich Start-ups wie einen Bissen Brot“, betont Hansmann, „wir brauchen vor allem ihre Innovationskraft für unsere Wirtschaft.“ Umso wichtiger wäre es, dass der Staat Grundvoraussetzungen schafft, um mehr Geld für Anschlussfinanzierungen ins Land zu bringen – oder auch das viele Geld von potenziellen heimischen Investoren zu mobilisieren.

An der im Regierungsprogramm verankerten Schaffung eines rot-weiß-roten Dachfonds, in dem Mittel institutioneller Investoren wie Pensionskassen, Banken oder Versicherungen gebündelt und indirekt über Venture-Capital- und Private-Equity-Fonds in Start-ups investiert werden sollen, wird zwar aktuell intensiv gearbeitet, doch an die Verwirklichung will man in der Branche nicht so recht glauben. So sollen die Banken und Versicherungen nicht gerade begeistert sein und müssten erst überzeugt werden, ist aus dem Umfeld der Verhandler zu hören.

Auch zweifelt man an der Bestellung eines unabhängigen und international anerkannten Topmanagements, das nötig wäre, um auch größere Investoren vor allem aus den USA wieder für Österreich zu begeistern. „Ich kann mir aber auch ein alternatives Szenario vorstellen mit einem kleineren, von der öffentlichen Hand gemanagten Dachfonds“, gibt sich Oliver Holle, Gründer und CEO von Europas größtem Frühphasenfonds, Speedinvest, abgeklärt, „selbst das wäre ein Riesenschritt vorwärts“ (siehe Interview Seite 36). ►



STRUKTURELLE PROBLEME. „Die wenigen Geldgeber investieren trotz und nicht wegen der Rahmenbedingungen in Österreich“, sagt Florian Haas, EY Österreich.



LIEGENGELASSENE CHANCEN. „Wir brauchen in Österreich Start-ups wie einen Bissen Brot“, sagt Business Angel Hansi Hansmann.

ERKENNTNISSE VON GRÜNDERIN VIKTORIA IZDEBSKA

Über Ängste, Glauben und Wissen

Drei Jahre. 1,3 Millionen Euro Umsatz, eine Bewertung von über 20 Millionen Euro. Mehr als zwanzig Mitarbeiter. Alles weg. Was mich drei Jahre Aufbau – und ein Monat Abwicklung – über Start-ups gelehrt haben.



ANGST IST DER WAHRE ENGPASS, NICHT KOMPETENZ.

Jeder strategische Fehler, den ich gemacht habe, geht auf eine Beziehung zurück, die ich nicht verlieren wollte. Ich hatte Angst, dass wir als nicht investierbar abgestempelt werden, wenn ich zugebe, dass wir ein ernstes Churn-Problem haben. Churn sind Kunden, die dir die Wahrheit sagen. Als ich aufgehört habe, ehrlich hinzuschauen, habe ich aufgehört, auf das ehrlichste Feedback zu hören, das ich hatte. Ich wusste, was hätte passieren müssen: tiefer in die Customer Journeys schauen, die Individualisierung streichen und ein wiederholbares System bauen, die Preise drastisch senken, härter im Vertrieb pushen. Das Wissen war nie das Problem. Die Angst war es.

LEKTION: Was du nicht benennen kannst, kannst du nicht lösen. Selbsttäuschung ist der teuerste Fehler, den ein Gründer machen kann.

EINFACHHEIT SCHLÄGT KOMPLEXITÄT.

Unsere besten Kunden kamen aus einer Branche: dem Bankwesen. Sie waren zufrieden mit dem einen Trigger-Event, das wir gebaut hatten. Sie blieben, zahlten gut, haben das Team nicht ausgelautet. Trotzdem habe ich mich nicht auf sie fokussiert. Ich habe weiter andere Branchen bedient, andere Features gebaut, mich verzettelt. Falsch. Einfacher und wiederholbarer heißt mehr Skalierung und zufriedener Kunden.

LEKTION: Komplexität fühlt sich für den Builder wie Wert an. Einfachheit fühlt sich für den Käufer wie Wert an.

BAUE, WOFÜR DER MARKT ZAHLT, NICHT WOFÜR DU DIR WÜNSCHST, DASS ER ZAHLT.

Wir hatten eine Vision: ein Tool für alle Sales-Profis, automatisiert, skalierbar für KMU. Die Realität sah anders aus. Konzerne waren zufrieden und haben gezahlt. Das KMU-Tool war immer „als Nächstes dran“ und nie fertig. Ich habe ignoriert, was funk-



VIKTORIA IZDEBSKA gründete 2022 mit 19 Jahren Salesy (Otrace), ein Unternehmen für Sales Intelligence. Im Dezember 2025 musste sie es schließen.

tioniert, um dem nachzujagen, von dem ich mir gewünscht habe, dass es funktioniert.

LEKTION: Das Unternehmen, das du bauen willst, und das Unternehmen, für das der Markt dich bezahlt, sind oft nicht dasselbe.

DISTRIBUTION KOMMT VOR PRODUKT.

Ich habe Marketing vermieden, weil ich es nicht verstanden habe. Und weil ich dachte, es sei teuer. Heute sehe ich das anders. Es gibt ungefähr sechzehn Wachstumskanäle: Listings auf Marktplätzen, Engineering as Marketing, eine Waitlist aufbauen und User bei der Stange halten, Affiliate- und Referral-Programme. Das baut Community auf. Die meisten Unternehmen machen SEO und Blogs, posten ab und zu auf LinkedIn – ohne klare Zielgruppe. Sie glauben, Kunden kommen von selbst, wenn sie „etwas bauen, das die Leute lieben“. Dann haben sie kein Referral-Programm, niedrige Vertragswerte, einen „Demo buchen“-Button und einen leeren Kalender.

LEKTION: Statt dort zu kämpfen, wo alle kämpfen, bau zuerst Distribution auf. Marketing kommt vor dem Produkt.

STELL FÜR DEN ENGPASS EIN.

Ich habe Teamlead-Rollen für Leute geschaffen, die gar kein Team hatten. Ich habe

viel zu früh technisches Talent eingestellt und diesen Fehler dann auch noch verdoppelt. Noch kein echter Market Pull, aber ich habe schon Engineering skaliert. Mit Abstand mein größter Hiring-Fehler.

LEKTION: Vor dem Product-Market-Fit ist dein Engpass, Kunden zu finden, die dich lieben und zahlen, nicht schneller zu bauen.

PRICING IST STRATEGIE.

Früher dachte ich, Pricing heißt „was Kunden mir zahlen“. Heute denke ich über Pricing als Wettbewerbsvorteil nach. Wen bepreise ich eigentlich? Manchmal ist der schnellste Weg zu Umsatz nicht, die offensichtliche Person zahlen zu lassen. Freemium-Modelle. Marktplätze. Plattformen. Wettbewerbsvorteil kann heißen, gar nichts zu verlangen – oder jemand ganz anderen zur Kasse zu bitten.

LEKTION: Pricing beeinflusst alles: Wachstum, Distribution, wer dein echter Kunde ist. Behandle es als strategischen Hebel.

WAS ICH ANDERS MACHEN WERDE.

ERSTE 90 TAGE: Erst Distribution, dann bauen. Eine Userbasis von fünf- bis zehntausend in einer engen Nische aufbauen. Befragen. Produkte um ihre Bedürfnisse herum bauen. Erst No-Code, dann schrittweise Engineering. Schritt für Schritt monetarisieren.

KAPITAL: Kein externes Investment bis eine Million Annual Recurring Revenue.

TEAM: Sehr klein. Erst starker Market Pull, dann Hiring. Fokus auf Distribution über allem anderen.

STANDARDS: Nicht mehr an Leuten festhalten aus Angst. Einen Standard halten, der die Besten anzieht. Gute Gehälter, viel Equity, extrem kompetitiv, hier zu arbeiten.

Ich bin in dieses Unternehmen gegangen mit dem Glauben, dass alles möglich ist, wenn man nur hart genug arbeitet. Ich gehe raus mit dem Wissen: Alles ist möglich, wenn man klar genug sieht – und dann hart an dem arbeitet, was wirklich zählt.



► **DISRUPTOR KI.** Auch Holle war im vergangenen Jahr nicht gegen schmerzhaft Pleiten gefeit, dennoch bleibt er positiv gestimmt: Die Konsolidierung des Markts werde zwar auch 2026 noch weiter voranschreiten, doch „Marktbereinigungen eröffnen auch neue Chancen für starke Start-ups, Marktanteile auszubauen und weiter zu wachsen. Gestärkt hervorgehen werden Teams mit Substanz und echtem technologischem Tiefgang – insbesondere in den Bereichen KI, Space, Biotech, Energy und Defense.“

Vor allem künstliche Intelligenz hat der österreichischen Start-up-Szene trotz aller Widrigkeiten einen massiven Schub verliehen. Laut EY-Analyse flossen 2025 rund 96 Millionen Euro in Start-ups, die KI als integralen Bestandteil ihres Geschäftsmodells nutzen. Das entspricht 38 Prozent des gesamten investierten Risikokapitals. Die größte Seed-Finanzierungsrunde des Jahres, in Höhe von 15 Millionen Euro, ging mit Emmi AI ebenfalls an ein KI-Start-up – und an den Newcomer des Jahres im trend-Start-up-Ranking (siehe Kasten Seite 42).

Diese Entwicklung spiegelt wider, was derzeit weltweit geschieht. KI krepelt die Tech-Welt um und hat längst auch die Start-up-Landschaft verändert. Das zeigt sich etwa an der Geschwindigkeit, mit der neue Produkte entwickelt werden, oder an der Abkehr von traditionellen Wachstumslogiken. Während früher eine wachsende Mitarbeiterzahl als Indikator für Erfolg galt, können Start-ups dank KI heute mit kleineren Teams denselben, teils sogar höheren Output erzielen.

„KI steigert Effizienz, Geschwindigkeit und Skalierbarkeit erheblich. Sie hat einen extrem positiven Einfluss auf das Wachstum, weil Unternehmen ►

KRISE ALS CHANCE.

„Gerade jetzt entstehen starke Unternehmen mit resilienten Teams“, sagt Nina Wöss, Co-Founderin und Managing Partner von Fund F.



BIOGENA

Fixzins 6,5%

Jetzt
zeichnen!

Good Vibes für dein Investment

Anleihe III

BIOGENA GMBH & CO KG 2026–2031

Zeichnen Sie jetzt und erhalten

Sie weitere Informationen auf

www.biogena-good-vibes-invest.com

JETZT
ZEICHNEN



► „schneller, besser und ressourcenschonender wachsen können“, erklärt Gerald Zankl, Co-Gründer des Kärntner Scale-ups Kickscale, eines der Aufsteiger im diesjährigen Ranking. Die Technologie ist in allen Unternehmensbereichen im Einsatz, besonders in der Softwareentwicklung zeige sich ihre Wirkung deutlich, so Zankl: „KI-gestützte Systeme beschleunigen und vereinfachen die Entwicklung enorm. Unser aktuelles siebenköpfiges Team erreicht heute eine Leistung, für die früher mehr als 20 Personen nötig gewesen wären.“

Wobei KI nicht nur interne Abläufe ändert, sondern zunehmend auch die Branchen, in denen Start-ups aktiv sind. Ob in der Medizin, im Vertrieb, in der Finanz oder in der Produktion: Prozesse werden datengetriebener, Entscheidungen präziser, Geschäftsmodelle messbarer. Für viele junge Unternehmen bedeutet das ganz neue Chancen, denn sie sind es, die oft weitaus agiler als große Konzerne mit der neuen Welt zurechtkommen und dementsprechend ihre Dienstleistungen anbieten können – oder gleich das ganze Unternehmen.

„Auch wenn die Belastung sowohl für Gründer:innen als auch für Investor:innen kontinuierlich steigt, zeigt sich jetzt sehr deutlich, welche Teams resilient genug sind, um unter diesen Bedingungen weiterzubauen“, lautet das durchaus optimistische Resümee von Fund-F-Co-Gründerin Wöss. Denn gerade jetzt entstehen starke Unternehmen, die die österreichische Start-up-Landschaft wohl noch länger prägen werden. Wöss: „Genau diese Phasen sind es, in denen erfolgreiche Teams und Fonds geformt werden.“ **T**

NEWCOMER & AUFSTEIGER

Die wahren Helden

Ihnen konnte das schwierige letzte Jahr nichts anhaben, denn ihnen gelingt erstmals der Sprung ins Ranking – oder ein beachtlicher Sprung nach vorne.



WENN IN DER BRANCHE

Rede von den geheimen Favoriten der Start-up-Szene ist, dann fällt immer öfter ein Name: **Emmi AI**. Die Ausgründung der Simulationssparte des Linzer Forschungsunternehmens NXAI rund um den Linzer KI-Professor Sepp Hochreiter war mit 15 Millionen Euro im April 2025 zugleich die höchste Seed-Runde, die es in Österreich je gab. Angeführt wurde die Runde von 3VC, Speedinvest, Push VC und Serena Capital. Das Team rund um die Gründer Dennis Just, Johannes Brandstetter und Miks Mikelsons entwickelt KI-basierte Simulationssoftware, die physikalische Prozesse in Echtzeit berechnet. Emmi AI, benannt nach der Mathematikerin Emmy Noether, will die Entwicklungszeit von Projekten in Branchen wie Automotive, Energy oder Luft- und Raumfahrt deutlich verkürzen – ein Vorhaben, das die Jury besonders beeindruckt hat: Emmi AI gelingt der sensationelle Sprung von null auf Platz 14.

Nicht weniger beachtlich das Debüt des 2024 gegründeten Wiener Start-ups **fonio**. Dem Entwickler und Anbieter eines KI-basierten Telefonassistenten, der die Kommunikation zwischen Unternehmen und



AUFSTEIGER DES JAHRES.

Die Gründer Lukas Seper, Tamás Petrovics und Zoltán Tarabó (v. l.) des Wiener Start-ups Xund bieten eine Health-App, die Patient:innen Empfehlungen gibt – von der Vorsorge bis zur Diagnose. Dafür gab es im Vorjahr sechs Millionen Euro, unter anderem von der Haselsteiner Familien-Privatstiftung.

Kund:innen enorm vereinfachen soll, gelingt auf Anhieb die Platzierung auf Rang 22, womit fonio zu den besten Newcomern des Jahres zählt (siehe Ranking unten). Und das Wiener Deeptech-Start-up **Vitreallab**, das spezielle Lichtchips für Augmented-Reality-Brillen entwickelt, konnte in den ersten Tagen des neuen Jahres seine Elf-Millionen-

Dollar-Series-A-Runde bekannt geben – für die Jury keine Überraschung: Platz 41 für den Neueinsteiger Vitrealab.

Auch der Aufsteiger des Jahres, das Healthtech **Xund**, machte mit einer Finanzierungsrunde auf sich aufmerksam. Im März 2025 konnten sich die Wiener nach 2022 erneut sechs Millionen Euro sichern, um damit ihre KI-gestützte Gesundheitsvorsorge weiter in der D-A-CH-Region sowie nach Großbritannien auszurollen. Xund will nicht nur die Patient:innen bei der Prävention bis zur Diagnose unterstützen, sondern auch den Workflow in Gesundheitseinrichtungen digitalisieren.

Wie Xund ebenfalls 44 Plätze gutmachen kann das Innsbrucker KI-Start-up DeepOpinion, das sich im Herbst ein Rebranding verpasste und jetzt unter **Otera** firmiert; und das Wiener Luftfahrt-Start-up **Turbulence Solutions** schafft es erstmals unter die Top 50. Auch sehr stark heuer: die bereits etablierten Quanten-Start-ups **ParityQC**, **planqc** und **Alpine Quantum Technologies**, die in Summe gegenüber dem Vorjahr 28 Plätze gutmachen können.

DIE NEWCOMER

Erstmals im Ranking der Top 100

14 EMMI AI

22 FONIO

41 VITREALAB

55 HELLOBELLO

58 SILANA

DIE AUFSTEIGER

Gutgemachte Plätze zum Vorjahr

44 XUND (Platz 42)

44 OTERA (Platz 52)

34 TURBULENCE SOLUTIONS (Platz 50)

31 TOOLSSENSE (Platz 49)

26 IDWELL (Platz 46)

Das Herzstück des Start-up-Rankings, das trend seit 2015 alljährlich veröffentlicht, war stets die hochkarätige Jury, bei der die meisten Mitglieder bereits von Anfang an dabei sind – was für die nötige Kontinuität und Vergleichbarkeit sorgt. Die Jurymitglieder zählen zu den erfahrensten Start-up-Experten des Landes mit in Summe weit über 700 Beteiligungen im In- und Ausland. Ein ganz besonders herzliches Dankeschön an dieser Stelle für die großartige und aufwändige Juryarbeit. Schließlich fließen über 4.000 Einzeldaten in die Bewertung ein,

DIE 100 BESTEN START-UPS 2026

was in Summe zu einem validen und in der Branche anerkannten und stets viel diskutierten Ergebnis führt.

Auch heuer gibt es wieder ein Alterslimit für die bewerteten Start-ups (siehe „Das Voting“ unten), da etablierte Firmen ab einem gewissen Alter eher schon als klassische Unternehmen zu werten sind. Dadurch finden sich bekannte Namen wie Bitpanda, Planradar, Journi oder Nuki heuer nicht mehr im Ranking. Das spannende Ergebnis des exklusiven trend-Rankings finden Sie auf den kommenden Seiten.

DIE JURY



DORIS AGNER
TECNET EQUITY

CEO des niederösterreichischen Venture-Capital-Fonds tecnet equity, der aktuell an 14 Start-ups beteiligt ist.



MICHAEL ALTRICHTER
BUSINESS ANGEL

Founder von Payolution und Paysafecard; rund ein Dutzend Investments, Aufsichtsratsvorsitzender der startup300 AG.



EVA ARH
3VC

Partnerin des Risikokapitalgebers 3VC mit Beteiligungen an mehr als ein Dutzend Technologie-Start-ups (In- u. Ausland).



MICHAEL EDMAYER
MLE FINANCE

Co-Founder von Angels United, CEO von MLE Finance, dem Multi-Family-Office für Start-up-Beteiligungen.



MARKUS ERTLER
BUSINESS ANGEL

Co-Founder immobilienet mit Exit 2014, rd. 15 Investments, Business Angel 2019, Gründer AngelME Ventures.



NIKOLAUS FUTTER
BUSINESS ANGEL

Business Angel 2020, Co-Founder von Angels United, über ein Dutzend Beteiligungen, Präsident invest.austria.



FLORIAN GSCHWANDTNER
BUSINESS ANGEL

Co-Gründer von Runtastic, Tractive und Foxyfitness. Host des BTM-Podcast, über 40 Start-up-Beteiligungen.



FLORIAN HAAS
EY

Head of Startup bei EY Österreich. Vorstandsmitglied bei invest.austria, privater Angel-Investor mit sieben Beteiligungen.



JOHANN HANSMANN
BUSINESS ANGEL

An rd. 50 Start-ups beteiligt, Best European Early Stage Investor, Business Angel Award für sein Lebenswerk.



MARKUS HOEFINGER
3TS CAPITAL PARTNERS

Partner beim Europäischen Growth Investor 3TS mit Fokus auf Tech-Start-ups. Founder mehrerer Digital-Agenturen.



OLIVER HOLLE
SPEEDINVEST

Co-Founder von 3Unit, Gründer des Frühphasenfonds Speedinvest mit mehr als 400 Beteiligungen.



DEJAN JOVICEVIC
BRUTKASTEN

Gründer und CEO von brutkasten, dem Leitmedium des deutschsprachigen Innovations-Ökosystems.



OLIVER JUDEX
TREND

Stellvertretender Chefredakteur des trend, Co-Gründer des Start-up-Wettbewerbs trend@venture.



MARKUS KAINZ
GATEWAY VENTURES

Gründer der Crowd-Investing-Plattform Gateway Ventures, über die Investoren in rd. 40 Start-ups investiert haben.



KATHARINA KLAUSBERGER
BUSINESS ANGEL

Co-Gründerin v. Shpock mit erfolgreichem Exit 2015, Gründerin der Investmentgesellschaft 12 Rounds Capital.



BERNHARD LEHNER
STARTUP300

Business Angel, Co-Founder von startup300 und factory300 sowie Seriengründer.



L. PÜSPÖCK, L. SIMBRUNNER
PUSH VC

Lukas Püspöck und Laurenz Simbrunner (l.) sind Foundingpartner von Push VC (zusammen nur eine Stimme).

DAS VOTING:
Die Juroren konnten 150 Start-ups einer Shortlist nach einem Punktesystem bewerten und um weitere Start-ups ergänzen. Eigene Beteiligungen waren kein Ausschlussgrund für eine Bewertung, schließlich ist eine Beteiligung ein Zeichen für die Güte des Start-ups. Die faire Bewertung der eigenen Beteiligungen und die große Zahl der Juroren führen in Summe zu einem validen Ergebnis. **Start-ups, die vor 2015 gegründet wurden, einen Exit hinter sich haben oder zumindest mehrheitlich verkauft wurden, blieben unberücksichtigt.**



LAURA RAGGL
ROI VENTURES

Managing Partner v. ROI Ventures mit rd. 30 Beteiligungen in B2B-Tech- und Consumer-Start-ups im In- und Ausland.



MARKUS WAGNER
I5INVEST

Co-Founder von 3Unit, Gründer von i5invest bzw. i5growth mit rd. 40 Investments und etlichen Exits, USA-Schwerpunkt.



NINA WÖSS
FUND F

Managing Partner des Fund F, der diverse Gründerteams unterstützt, Co-Gründerin Female Founders.

JOHANNES
BRAITH1 **STOREBOX** (3)

Lagerraum für neue Ideen

Wenn Johannes Braith Anfang März in einer coolen Eventlocation im dritten Bezirk in Wien mit Mitarbeitenden, Investor:innen und Ehemaligen den zehnten Geburtstag von Storebox feiert, hat er allen Grund, die Sektkorken knallen zu lassen. Die von ihm mitgegründete Mikrologistikfirma gilt als so herausragend, dass sie im Jubiläumsjahr zum Sieger des trend-Rankings der 100 besten Start-ups des Landes gekürt wurde.

„Es gibt wenig, was uns als Unternehmen oder mich als Gründer aus der Fassung bringt. Selbst in heiklen Situationen bewahre ich einen kühlen Kopf“, sagt Braith, der einst die Schule abgebrochen, aber später als CEO noch promoviert hat. Und der die Geschäftschance erkannte, als seine Nachbarin ihr unbenutztes

Kellerabteil an einen Handwerker vermietete. Die Gründung von Store.me als „Airbnb für Lagerraum“ erfolgte am 15. Jänner 2016. Seitdem haben er und seine Co-Gründer Ferdinand Dietrich und Christoph Sandraschitz das Geschäftsmodell immer wieder angepasst. Bald machte er aus dem Onlinevermittler einen Anbieter von Lagerplätzen im innerstädtischen Bereich. Mittlerweile heißt die Firma Storebox und ist Marktführer in der urbanen Mikrologistik in Europa. In sechs Ländern werden 370 Standorte betrieben, im Schnitt 500 Quadratmeter groß und ausgestattet mit rund 50 Lagerabteilen. Das Self-Storage-Geschäft steuert rund 60 Prozent zum Umsatz bei, der im zweistelligen Millionenbereich liegt.

Deutlich stärker wächst aber das noch junge B2B-Geschäft, mit dem sich Storebox zum Lösungsanbieter für die erste

und die letzte Meile wandelt: Ein großer Kunde ist Ikea, der die Storebox-Standorte als kostengünstige Zustelloption für den Onlineversand nutzt. Kleinere E-Commerce-Händler können die Standorte seit Kurzem ansteuern, um ihre Bestellungen abzugeben, und Storebox organisiert den Versand. „Unser Geschäft ist sehr kapitalintensiv, deshalb ist es wichtig, dass wir sehr agil agieren und uns schnell anpassen“, sagt Braith. Rund 200 Standorte werden vom Scale-up selbst angemietet, der Rest im Franchise betrieben.

Nun zeichnet sich die nächste große Adaption ab. „Wir prüfen gerade die Möglichkeit, unser Standortnetzwerk über den Erwerb von Immobilien zu erweitern“, sagt der 36-Jährige. Was er derzeit hingegen nicht im Sinn hat, ist ein Exit, über den zuletzt spekuliert wurde: „Was ganz klar nicht der Plan ist, ist, die Company jetzt zu exiten“, sagt er. Dafür seien die Chancen, die er für Storebox sieht, einfach zu groß.

DIE PLÄTZE 2 UND 3



PETER WINDISCHHOFER

KILIAN KAMINSKI

2 REFURBED (2) Zwischen Neu und Alt blüht das Geschäft



ALEXANDER IGELSBÖCK

MARTIN BRUNTHALER

3 ADVERTITY (7) Marketing, bald autonom



KREISLAUFWIRTSCHAFT. Ob Smartphone, Snowboard oder Staubsauger – refurbished schenkt gebrauchten Produkten einen weiteren Lebenszyklus und reduziert dabei Wasserverbrauch, E-Waste und CO₂-Ausstoß (350.000 Tonnen seit der Gründung 2017). Auf dem Onlinemarktplatz sind aktuell rund 45.000 geprüfte, rundum-erneuerte Produkte gelistet. Die letzten zwei Jahre haben bewegt: So gelang 2024 der Markteintritt in Belgien, Finnland, Portugal und Tschechien. 2025 knackte das Founder-Trio Windischhofer, Kaminski und Riedl die Marke von zwei Milliarden Euro Außenumsatz. 40 Prozent Wachstum im letzten Jahr, elf Märkte in Europa – allesamt profitabel. Für den New Yorker Investor Alex Zubillaga (bekannt u. a. für Spotify) gute Überzeugungsgründe, um im Rahmen der größten österreichischen Investmentrunde des Jahres 2025 in das Scale-up einzusteigen. Auch bestehende Anteilseigner wie Speedinvest beteiligten sich. Die 50 Millionen Euro sind u. a. für den Ausbau neuer Märkte bestimmt.



DATENANALYSE. Mehr als 800 Unternehmen weltweit analysieren ihre Marketingdaten mit Adverity, darunter große Namen aus dem Agenturbereich, Handelskonzerne oder Markenartikler wie Nike. Über die Plattform werden Daten aus Hunderten Quellen analysiert. Mit der neuen Lösung „Adverity Intelligence“ geht das noch schneller, und zwar „mit proaktiven Investmentvorschlägen“, sagt Mitgründer Alexander Igelsböck, der mit 250-köpfigem Team recht unbeeindruckt von der Wirtschaftslage arbeitet und auch 2025 ein zweistelliges Umsatzwachstum erzielt hat, davon zwei Drittel in Europa und 30 Prozent in den USA. „Durch den KI-Hype wachsen die IT-Budgets. Wir sind fundamental für KI-Applikationen“, sagt Igelsböck. Chief Product Officer Lee McCance (2025 von der Mediaagentur WPP gekommen) soll Adverity auf das nächste Level bringen. Das Ziel ist eine autonome Entscheidungsfindung. Igelsböck: „Die KI kann dem Menschen noch viel abnehmen.“

FOTOS: LUKAS ILGNER (2), ADVERTITY, EMMI AI, WOLFGANG WOLAK, TECHBOLD

• IDEE •



EMMI AI
KI-SIMULATIONEN für die Industrie bauen die Linzer und bringen Mitte Februar ihr erstes großes Modell auf den Markt.

• EXIT-CHANCE •



ADVERTITY
MARKETINGDATEN zu sammeln und zu analysieren hat die Wiener zu einer fixen Größe im globalen Marketinggeschäft gemacht.

• TEAM •



TECHBOLD
IT- UND SECURITY-DIENSTE bietet das vor zehn Jahren gegründete Start-up an und beeindruckt die Jury mit starker Teamleistung.

HARALD
NITSCHINGERLISA
SMITH

4 PREWAVE (6) Ganzheitliches Risikoradar

INTELLIGENCE. Die Risikomanagementplattform funktioniert heute ganzheitlicher und nicht mehr nur in Bezug auf Nachhaltigkeit. Kunden wie Siemens, Hyundai oder Lufthansa schätzen das, Analysten wie Gartner bestätigen es. Mit Capgemini, BearingPoint, H&Z und refinq gibt es neue Partnerschaften. Alleiniger CEO des 200-köpfigen Teams ist Harald Nitschinger, Co-Gründerin Lisa Smith ist nun Chair of the Board und macht Public Affairs.

quent physische Standorte, in Deutschland auch unter der Marke GoStudent. Die Online-nachhilfe wird mit KI-Features und Gamification optimiert. Finanziell hat sich GoStudent stabilisiert, der Verlust wurde auf 30 Millionen Euro halbiert, die Mitarbeitendenzahl auf 1.300 gesenkt. Tätig ist GoStudent in 15 Ländern, Kernmärkte sind Österreich, Italien, Frankreich, UK, Deutschland sowie die Türkei.

6 BLOCKPIT (12)

REGTECH. 2025 beschert Blockpit mit Elevator Ventures (RBI) einen strategischen Investor und Connections in die Bankenbranche sowie den EY Scale-up Award. Das 32-köpfige Team um Florian Wimmer steigerte die Nutzerzahlen um 60 Prozent und erweiterte mit seiner Krypto-Steuererklärung die Märkte von zehn auf 36 Länder inklusive USA. Sieben Behörden haben die Linzer unter Vertrag und neuerdings eine Exklusivpartnerschaft mit Bybit. Viel Schub für 2026 wird durch das Antisteuerhinterziehungs-gesetz CARF erwartet, das in 70 Ländern die Steuerabgaben bei Kryptoanlegern in die Höhe schnellen lassen wird.

7 FISKALY (19)

REGTECH. Auf der Suche nach Wachstum schauen die Fiskalisierungsspezialisten um CEO Johannes Ferner 2025 in den Norden, übernehmen einen deutschen und einen schwedischen Mitbewerber. In Italien, Spanien und Frankreich ist die Cloud-basierte Signaturlösung bereits gut präsent. Neben Handelskonzernen nutzen Registrierkassenanbieter die VAT-Compliance-Lösungen von fiskaly. Das 140-köpfige Team arbeitet profitabel und wächst aus dem Cashflow.

8 GOSTUDENT (8)

EDUTECH. Mit der Übernahme von Lern-Quadrat und Studienkreis (D) setzt GoStudent seine Hybridstrategie fort und eröffnet konse-

MAGDALENA
HAUSERWOLFGANG
LECHNER

5 PARITYQC (13) Quanten- architekten

DEEPTech. 2025 war ein Traumjahr für die Innsbrucker: Die Spezialisten für die Architektur von hochskalierbaren Quantencomputern stellten für bestimmte Algorithmen Weltrekorde auf. Das 60-köpfige Team arbeitet profitabel und baut international zahlreiche Kollaborationen auf, die 2026 „viele Früchte“ tragen werden, so das Duo Magdalena Hauser und Wolfgang Lechner, das einen großen Push im europäischen Quantencomputing erwartet.

9 WATERDROP (16)

FOODTECH. Die Brausewürfel schäumen zu immer neuen Umsatzrekorden und hatten durch die Australian Open weltweite Medienpräsenz: Mit fast 500 Mitarbeitenden ging es 2025 auf die 150 Millionen Euro zu. Waterdrop hat nach wie vor zweistellige Wachstumsraten und ist profitabel. Nach dem erfolgreichen Markteintritt in Japan werden 2026 weitere Regionen (vermutlich Middle East) anvisiert. Auf die Energy- und die Ricola-Variante folgen heuer weitere neue Produkte. Der Kreis kleinerer Investoren wird größer: neu dabei u. a. Alex Bublik (Tennis), Aleksander Aamodt Kilde (Ski) oder der Schweizer Partner Ricola.

10 STORYBLOK (11)

CONTENT-MANAGEMENT. Enterprise-Content-Management-Systeme auf ein neues Level zu heben ist die Mission von Alexander Feiglstorfer und Dominik Angerer. Mit dem 80-Millionen-Dollar-Investment von 2024 im Rücken treiben die Linzer ihr Go-to-Market dies- wie jenseits des Atlantiks massiv voran, unterstützt von erfahrenen Wachstumsmanagern aus den USA/UK: Ganz frisch an Bord ist Joe Vranicar als Chief Revenue Officer. Das Produkt wird mit strategischen Partnerschaften wie Netflix oder Otterly erweitert, die Content-Entwicklung und -Auslieferung hochautomatisiert und KI-gestützt ermöglichen.



11 ENSPIRED TRADING (17) Volle Batterie

ENERGIE. Die Erweiterung der Series-B-Runde brachte den Wienern im Herbst weitere 15 Millionen Euro und mit Future Energy Ventures einen neuen strategischen Investor. Sechs neue Märkte erschloss das Team um Jürgen Mayerhofer und ist jetzt in elf Ländern mit seiner KI-basierten Handelslösung für Batteriespeicher präsent – eines der vielversprechendsten Cleantechs in Europa.

12 HELLO AGAIN (25)

MARKETING. Das Loyalty-Konzept des Leondinger Scale-ups überzeugt bereits 1.000 Unternehmen (u. a. Müller, Deichmann), die ihre Kunden mit Prämien, Punkten und Gratisprodukten über die App belohnen. Hello again wuchs 2025 um 45 Prozent und liegt bei einem ARR-Umsatz von zehn Millionen Euro bei 15 Millionen Usern in 28 Ländern.

13 PLANQC (31)

QUANTENCOMPUTER. 2025 gewann das 100-köpfige Münchner Start-up mit dem Tiroler Alexander Glätzle als Co-Gründer mehrere Leuchtturmprojekte mit Industrie- und Forschungsanbindung, u. a. für Luftfahrtsimulationen, sowie ein ESA-Projekt für die Ariane 6. Investoren sind u. a. Speedinvest, iInvest und Hermann Hauser. Für 2026 ist eine neue Finanzierungsrunde geplant.

15 BYRD (10)

LOGISTIK. Konsumflaute und Kostendruck spüren auch die Versandspezialisten, der Blick auf 2026 ist aber doch „leicht optimistisch“, sagt Mitgründerin Petra Dobrocka, die das 50-köpfige Team auf die vier Kernmärkte (A, D, GB, F) konzentrierte, drei Länder wurden aufgegeben, die internen Prozesse verbessert. 200 Onlinehändler schätzen byrd als „Partner für ganz Europa“. Ziel ist die Profitabilität.

16 BIOME DIAGNOSTICS (24)

MEDTECH. Für die Darmbiom-Spezialisten läuft es super. 2025 brachte frisches Kapital von Bestandsinvestoren. Das Geschäftsmodell drehten Barbara Sladek und Nikolaus Gasche noch stärker auf den B2B-Markt (u. a. mit Whitelabel) und beliefern nun Kunden in CEE, Hongkong, Middle East und Spanien. Das

B2C-Geschäft läuft weiter und ist „stabil und positiv“. Die KI ermöglicht noch genauere und bessere Auswertungen, die 2026 auf den Markt kommen. Sladek: „Eine coole Pipeline ist sichergestellt, Break-even in Sichtweite.“

17 NEOOM (22)

ENERGIE. Die Investorengelder von 2023 werden in die Energiewende in der D-A-CH-Region investiert. 174 Energiegemeinschaften handeln 30 Millionen kWh über die neoom-Plattform. Mit „Terra“ gibt es einen eigenen Outdoor-Batteriespeicher für Gewerbekunden. Das Freistädter Start-up beschäftigt 200 Mitarbeitende an sechs Standorten. EY ehrte den Gründer Walter Kreisel 2025 als Entrepreneur of the Year in der Kategorie Nachhaltigkeit.

18 MOSTLY AI (20)

COMPLIANCE. Die Generierung synthetischer Daten für Simulationen läuft gut. Neu ist die Option, das Training auf kundeneigenen Rechnern laufen zu lassen oder Daten direkt aus den Sprachmodellen (u. a. Claude Sonnet 4.5) zu generieren. Das 30-köpfige Team um Tobias Hann betreut in Wien und New York Konzerne aus dem Finanz-, dem Telko- und dem Medizinbereich. Hinter dem 2017 gegründeten Start-up stehen Investoren aus GB und den USA (2022 gab's eine Series B mit 25 Millionen Dollar).

19 MAGIC (9)

DEVELOPMENT. Sebastian De Ro und Eric Steinberger, zwei extrem talentierte Gründer aus Österreich, arbeiten mit einem kleinen Team in San Francisco, Seattle und New York an nichts weniger als einer extrem leistungsfähigen und sicheren Art, Computercode zu generieren. Große Namen wie Eric Schmidt (Ex-Google), Nat Friedman (Ex-Github) oder Fonds wie Sequoia oder Atlassian glauben daran und haben 2024 über 500 Millionen Dollar in Magic.dev gesteckt.

20 HYDROGRID (18)

ENERGIE. Mehr als 150 Wasserkraftwerke in Europa, Lateinamerika und neuerdings auch Afrika optimieren mit hydrogrid.ai ihre Performance. Das 40-köpfige Team um CEO Janice Goodenough plant für 2026 eine weitere Investitionsrunde und gewinnt mit dem ehemaligen Voith-Hydro-CEO Uwe Wehnhardt einen wertvollen Aufsichtsrat dazu.



14 EMMI AI Verspricht Großes

NEU!

KI. Emmi AI aus Linz, eine Tochter des KI-Start-ups NXAI rund um den KI-Forscher Sepp Hochreiter, baut Simulationen für die Industrie. 2025 gibt es mit 15 Millionen Euro eine der größten Frühphasenrunden (mit SI, 3VC, Push Ventures und Serena Capital), für das Jahr 2026 ist die nächste geplant. Das 32-köpfige Team wächst stark und dem Pariser Büro folgt bald ein weiteres. Das erste große Modell kommt Mitte Februar.

DANIEL
KEINRATHMATTHIAS
GRUBER

22

FONIO.AI Raketenstart in der Telefonzentrale

SPRACH-KI. Der KI-Telefonassistent aus Wien, der in der Lage ist, automatisiert Fragen zu beantworten und Termine zu buchen, geht seit Ende 2024 durch die sprichwörtliche Decke und wird mittlerweile von 6.000 Kunden verwendet. Um den Produktausbau in Richtung Omnichannel zu finanzieren, nahmen die Gründer im Dezember 2025 erstmals drei Millionen Euro Angel-Kapital auf. Seit 7. 1. gibt es fonio auch in Frankreich, Italien und Polen, die Ende Jänner schon zehn Prozent zum Umsatz beisteuerten, der bei vier Millionen Euro im Jahr liegt.

21 9AMHEALTH (14)

MEDTECH. Das in den USA tätige Start-up erwirtschaftet 80 Prozent seines Umsatzes mit der Ausgabe der populären Abnehmspritzen an Mitarbeitende großer US-Firmen. Die telemedizinischen Apps der 100-köpfigen Firma gibt's weiterhin. Hinter 9am stehen Frank Westermann und Anton Kittelberger, die mit mySugr 2017 einen erfolgreichen Exit hatten.

23 NOTARITY (21)

LEGALTECH. Online notarielle Angelegenheiten erledigen, das bietet notarity an. Ein Rechtsstreit mit der Notariatskammer hinderte das Start-up nicht an seiner Auslandsexpansion. Seit 2025 besteht eine Partnerschaft in UK. Die Hälfte des Umsatzes erwirtschaftet notarity mit internationalen Transaktionen.

24 BLACKSHARK.AI (27)

GEOINFORMATION. Bekannt für seinen 3D-Erd-Zwilling für den Microsoft Flight Simulator, zählen zu den Anwendungsbereichen von Blackshark u. a. auch Sicherheit, Umweltschutz und Stadtplanung. 2023 stieg der VC-Arm der CIA als Investor ein, 2025 schaffte es das Grazer Start-up unter die Top-100-AI-Start-ups aus Europa, gelistet vom Tech-Medium „Sifted“.

25 NEOH (41)

FOOD. Aus Österreichs Supermarktgeregen ist Neoh nicht mehr wegzudenken. Sein „Crisp N Cream“-Riegel überholte 2025 im Billa-Verkaufsranking die Klassiker Snickers, Mars und KitKat. Seit 2023 setzt das Start-up, in das u. a. die Raiffeisen-Holding NÖ-Wien und Dominic Thiem investiert sind, mit dem eigenen Zuckerersatz Zero+ zusätzlich auf B2B-Geschäft.

26 FLINN (44) Mehr Effizienz für Medizinprodukthersteller

QUANTENTECHNIK. Das 2022 gegründete Start-up Flinn automatisiert KI-gestützt Qualitäts- und Compliance-Prozesse für Medizinprodukthersteller wie Philips, Merck und Hartmann. In das Wiener Start-up des Founder-Trios Bastian Krapinger-Rüther, Markus Müller und Hasib Samad sind u. a. Speedinvest, Cherry Ventures und SquareOne investiert. Seit 2025 setzt man mit Immanuel Bader als Head of D-A-CH auf die Expansion innerhalb Europas.

BASTIAN
KRAPINGER-RÜTHERMARKUS
MÜLLERHASIB
SAMAD

27 AQT (29)

TECHNIK. Das Innsbrucker Uni-Spin-off AQT (Alpine Quantum Technologies) ist mitverantwortlich für Österreichs starke internationale Position in der Quantentechnologie. Nach München hat man bereits ein komplettes Quantensystem geliefert, weiters 2025 einen Ionenfallen-Quantencomputer nach Polen.

28 UPNANO (26)

3D-DRUCK. Das 2018 gegründete Start-up druckt Strukturen im Mikro- und Nanobereich für Industrie, Forschung und Medizin. 2024 beteiligten sich u. a. Novacapital und die IGO Innovation am TU-Wien-Spin-off, das in den USA längst etabliert ist. 2025 gelang ein weiterer Meilenstein: die Expansion nach China.

29 FROOTS (52)

FINTECH. Das Investment-Start-up froots, gegründet 2020 mit Andreas Treichl als Investor, will Geldanlage demokratisieren. Neben digitaler Vermögensverwaltung bietet man seit Neuestem auch Leistungen für Profisportler. Beschäftigt sind aktuell 20 Mitarbeitende.

30 FYNK (51)

COMPLIANCE. Nach seinem Prescreen-Exit folgt für das Gründertrio von fynk die zweite Erfolgsgeschichte. In ihre KI-gestützte Vertragsmanagementsoftware ist u. a. Hansi Hansmann investiert: automatisierte Verträge, Risikoerkennung, einfache Zusammenarbeit.



32 HEIZMA (35) Vom Förderantrag bis zur Inbetriebnahme

GREENTECH. 2024 startete Heizma mit der Idee, als Vermittlungsplattform Hauseigentümer mit Installateuren zusammenzubringen. Heute bietet das Wiener Start-up, in das Promis wie Porsche-Urenkel Felix Porsche investiert sind, ein Wärmepumpen-Komplettpaket. 2025 wurde das insolvente Energiemanagement-Start-up meo Energy übernommen sowie die Beschäftigtenzahl um 30 Prozent reduziert, während die Zahl der Installationen wuchs. Anfang 2026 übernahm man die Österreich-Kundschaft des insolventen Photovoltaikanbieters Soly.

31 HAELSI (32)

HEALTH. Schnelle Termine und kurze Wartezeiten – so die Mission von haelsi, einem Gesundheitszentrum mit über hundert Ärzt:innen aus 25 Fachrichtungen an drei Wiener Standorten. Digitale Tools komplettieren den Rundum-Gesundheitsservice, entstanden 2022 aus den Start-ups Mediclass und careety. Ein Herzensprojekt von Investor Hansi Hansmann.

33 JENTIS (43)

ANALYSE. Das Scale-up Jentis reklamiert für sich, Europas führende Server-Tracking-Plattform zu sein. Ein All-in-one-Produkt ermöglicht Websitebetreibern die Steuerung ihrer Datenerfassung. Seit 2025 fokussiert man sich auf Publisher, zunehmend auch außerhalb des D-A-CH-Raums. Aktuell zählt man rund 200 Kunden, darunter die „Washington Post“.



CHRISTIAN
ADELSBERGER

40 NECTURE (45) Flotte Automatisierungen

MOBILITÄT. Ein Wiener Mobility-Scale-up mit 15.000 Fahrzeugen in 15 Städten: Das Team um CEO Adelsberger bietet ein Managementtool für Shared-(E-)Mobility-Flotten. 2024 erfolgte nach einer Series-A-Finanzierungsrunde (sieben Millionen Euro u. a. von Verbund X Ventures und Speedinvest) ein Rebranding: Aus Ubiq wurde Necture. Mit Slavko Bevanda holte man kürzlich einen Shared-Mobility-Experten für die Expansion nach Asien ins Führungsteam.

34 CONTEXTFLOW (23)

HEALTH. Die Bildanalyse-Software unterstützt Radiolog:innen bei der Befundung von Lungen-CTs. 1,2 Millionen Euro Zuschuss erhielt das KI-Start-up (Anteile u. a. Apex, xista) für Covid-19-Diagnostik. Die Erstattung von deutschen Kassen seit 2024 ist einen Meilenstein in der Lungenkrebs-Früherkennung.

35 CONTEXTSDK (36)

MARKETING. Zielgerichtete Werbung und höhere Umsätze: Das verspricht das Start-up App-Anbietern über die Analyse des Kontexts (Umgebung, Aktivität) ihrer Nutzer:innen. 2024 wurde der USA-Roll-out mit vier Millionen Euro finanziert, u. a. von Speedinvest.

36 CREDI2 (34)

FINTECH. Das Wiener Fintech-Start-up Credi2 bietet Banken ein „Buy now, pay later“-Online-tool. Seit 2015 entwickelte man sich vom B2C-Start-up zum B2B-Unternehmen mit über 30 Mitarbeitenden aus zehn Nationen. Zu den großen Kunden zählt Credi2 (Mehrheitsinvestor: Volkswagen Bank) Visa, Apple und RBI.

37 MIMO (39)

LERNEN. Unterwegs mit Kurzlektionen coden lernen – das Wiener Start-up Mimo, in das u. a. Hansi Hansmann und Push Ventures investiert sind, ist ganz ans heutige Lebenstempo angepasst. Aktuell coden über 35 Millionen „Learners“. Nun kam ein neuer Fokus hinzu: 2025 launchte CEO Johannes Berger einen AI-Coder.

38 SPROOF (47)

DATENSCHUTZ. Vom Spin-off der FH Salzburg, spezialisiert auf DSGVO-konforme E-Signaturen, ist u. a. die Salzburg AG überzeugt. Gemeinsam erprobt man die „sproof Fastlane“ (Digitalisierung von SEPA-Mandaten). Langfristiges Ziel: ein Einsparungspotenzial von über einer Million Blatt Papier pro Jahr.

39 GROPYUS (28)

PROPTech. Gropyus (Anteile u. a. Buwog) befasst sich mit seriellem Bauen nachhaltiger Holzhäuser. In der aktuellen Aufbauphase gewann man 2025 rund 100 Mitarbeitende. Das Projekt Südtiroler Quartier (Salzburg) markiert den Markteintritt in Österreich. Zwei Häuser, 68 Wohneinheiten: geplante Fertigstellung 2026.



47 KICKSCALE (65) Verkauft sich spitze

VERTRIEB. Ein gutes Jahr für die Kärntner und ihre Software zur Optimierung von Verkauf und Vertrieb. Sie erhielten zwei Millionen Euro in einer Seed-Runde und konnten clever die Expansion vorantreiben. Zu Bestandsinvestoren wie Christopher Müller und Stefan Lederer (Bitmovin-Gründer) haben sich nun u. a. der aws Gründungsfonds und Risikokapitalgeber Calm/Storm Ventures gesellt. Unterm Strich sorgte das für eine Umsatzverdoppelung und mehr Beschäftigte. 2026 will man verstärkt im Euroraum expandieren.

41 VITREALAB



AUGMENTED REALITY. Mit extrem leistungsfähigen Quanten-Lichtchips für AR-Brillen rollt das Wiener Start-up das Feld auf. Eben wurde eine Series-A-Finanzierungsrunde abgeschlossen. Die brachte elf Millionen US-Dollar. Mit an Bord sind jetzt Italoinvestor Liftt, dessen Joint Venture Liftt EuroInvest, aber auch der aws Gründungsfonds und Hermann Hauser Investment.

42 XUND (86)

HEALTH. Spezialisiert auf Software als Medizinprodukt, gab es im Vorjahr eine Sechsmillionen-Euro-Investspritze und einen EY-Award als „Scale-up des Jahres“. Mit dem Health Check launchte man zudem ein Produkt, das u. a. Tumore frühzeitig erkennt. 2026 steht eine Series-A-Runde an und man will den Umsatz erneut verdoppeln und so einen mittleren siebenstelligen Betrag erreichen.

43 TECHBOLD (40)

SICHERHEIT. Der gefragte IT- und Sicherheitsdienstleister mit 900 Kunden in zehn Ländern und 27 Branchen baute im vergangenen Jahr die Unternehmensspitze um. Gründer Damian Izdebski zog sich nach 18 Unternehmensübernahmen und zehn Jahren aus dem operativen Geschäft zurück. Jetzt lenkt das Führungsduo Gerald Reitmayr und Matthias Stieber die Geschicke.

44 KERN TEC (67)

FOODTECH. Die Niederösterreicher haben mit der Idee, aus Steinobstkernen Kosmetik, Öle und Milchalternativen herzustellen, voll ins

Schwarze getroffen. Gut im D-A-CH-Raum etabliert, liebäugelt man nun mit dem US-Markt.

45 EASELINK (57)

E-MOBILITY. Das Scale-up überzeugt mit vollautomatisierter Ladetechnik für Elektrofahrzeuge, die ganz ohne Stecker und Kabel auskommt. 2025 flossen 11,5 Millionen Euro EU-Förderung für die Weiterentwicklung, und mit Audi, Nissan und Voyah gründeten die Grazer eine Interessengruppe. Das steigerte Umsatz und Zahl der Mitarbeiter:innen.

46 IDWELL (72)

PROPTech. Die Immosoftware-Plattform, spezialisiert auf Multichannel-CRM, verwaltet nach eigenen Angaben über eine Million Bestandseinheiten im D-A-CH-Raum. Ende 2024 gab es eine Finanzierungsrunde, die zehn Millionen Euro brachte, Ende 2025 sicherte man sich die Rechte an einer Finanzsoftwarelösung des Wiener Start-ups

48 VALUTICO (64)

FINTECH. Geht es um schnelle und transparente Unternehmensbewertungen, zählt das Fintech weltweit zu den führenden Anbietern. Die Wiener sind mit 65 Mitarbeiter:innen in 90 Ländern aktiv und kauften im Vorjahr den AI-Innovator Paraloq Analytics. Seit Anfang des Jahres kooperiert man mit Lise, der ersten tokenisierten Börse Europas.

50 TURBULENCE SOLUTIONS (84)

AVIATION. Das Spin-off der TU Wien entwickelte eine Technologie, die Flugturbulenzen austariert, und will damit in den nächsten Jahren zum Überflieger werden. Mit zwei Millionen Euro EIC-Förderung in der Tasche soll heuer das System bei Zweisitzern eingeführt werden, ab 2030 folgen dann Linienmaschinen.



49 TOOLSENSE (80) Aufgebohrter Markt

IOT. Die digitale Plattform für Maschinen-, Robotik- und Fuhrparkmanagement erreichte 2025 erstmals Profitabilität. Das Softwareunternehmen, in dem u. a. PwC Deutschland und die Gründer von PlanRadar investiert sind, betreut 200 Unternehmen in über 20 Ländern. Im Vorjahr erzielten die Wiener fünf Millionen Euro Umsatz (plus 40 Prozent). Heuer will man das Sales-Team verdoppeln und die Entwicklung zum AI-gestützten Fleet Manager weiter forcieren.

51 • CIRCLY (70)

KI. Nachfragevorhersage für Konsumgüter

52 • OTERA (ehem. DeepOpinion; 96)

KI. Automatisierung von Unternehmensprozessen durch KI-Agenten

53 • AVILOO (61)

MOBILITÄT. Batterietest für E-Autos

54 • HOLO-LIGHT (66)

VIDEO. Streamingdienst für Augmented- und Virtual-Reality-Applikationen

55 • HELLOBELLO

HAUSTIERE. Frischfutterkonzept für Hunde

56 • SHOPSTORY (55)

KI. Automatisierung von Onlineshops

57 • USERGEMS (58)

KUNDEN. Sales- und Marketingtool

58 • SILANA

TECH. Nähroboter für Modeindustrie

59 • HELLO INSIDE (74)

HEALTH. App inklusive Blutzuckermessung

60 • INSTAHELP (38)

HEALTH. Psychologen-Plattform

61 • ZERO THIRD

KRYPTO. Quantenverschlüsselung

62 • WEAREDEVELOPERS (68)

PLATTFORM. Vermittlung von Entwicklern

63 • VIBE (81)

MOBILITÄT. E-Auto-Abonnement

64 • APOLLO.AI

MANAGEMENT. KI-gestützte SaaS-Lösung für Führungskräfte

65 • OMNI:US (48)

VERSICHERUNG. Automatisierte Schadensbearbeitung

66 • TSET (78)

MOBILITÄT. Kosten- und CO₂-Kalkulation für Autohersteller

67 • CHECKYETI (60)

SPORT. Buchungsplattform für Wintersport

68 • MANGOMINT (53)

AUTOMATISIERUNG. Salon- u. Spa-Software

69 • SHADOWMAP (63)

APP. Sonnenlicht- und Schatten-Visualisierung

70 • LIGNOVATIONS (46)

KOSMETIK. Ligninverarbeitung für Hautpflege- und Sonnenschutzprodukte

71 • REEBUILD (79)

PROPTech. Kostenmanagement am Bau

72 • 2ND CYCLE

RECYCLING. Aufbereitung von PV-Modulen

73 • SHAMA AI

KI. Deepfake-Erkennung in Echtzeit

74 • AGROBIOGEL (69)

AGRAR. Wasserspeicherndes Substrat

75 • RIBBON BIOLABS

BIOTECH. Hochdurchsatz-DNA-Synthese

76 • LEADERS21 (75)

COACHING. Leadership-Training

77 • DIGICUST

KI. Automatisierung von Zollprozessen

78 • ATENSION.LIFE

HEALTH. Bluthochdruckdiagnose mittels einer einzigen Blutprobe

79 • INNOPHORE

BIOTECH. KI-Suchmaschine für Wirkstoffe

80 • HYDROSOLID (99)

ENERGIE. Sicherer Wasserstoffspeicher

81 • IMDBIOTECH (85)

BIOTECH. Detektion von Viren und Bakterien

82 • TACEO

AUTOMATISIERUNG. Datenschutzkonforme Verarbeitung von Daten in Unternehmen

83 • LIVIN FARMS (50)

NACHHALTIG. Insekten verwerten Abfälle und werden zu Tierfutter verarbeitet

84 • PROPCORN AI

PROPTech. Immobilienpotenziale mittels KI entdecken

85 • DAPHOS

HEALTH. KI-Software für Führungskräfte im Gesundheitswesen

86 • HEARTBEAT.BIO (92)

HEALTH. KI-Screeningplattform zur Suche nach neuen Herzmedikamenten

87 • NOSI

DIGITALISIERUNG. Sensorsystem zur Erfassung von Gerüchen

88 • FARMDOK (95)

AGRAR. Planung in der Landwirtschaft

89 • STEADYSENSE

HEALTH. Präzise Körpertemperaturmessung

90 • NOVOARC

HEALTH. Lipide für Pille statt Spritze

91 • GATESPACE

TECH. Antriebslösung für Satelliten

92 • TEAMECHO

HR-TECH. Beschäftigtenbefragungen

93 • CHATLYN

KI. Kundenbindung und -kommunikation für Hotelbetreiber

94 • INVISIBLE-LIGHT LABS

DEEPTech. Infrarot-Sensortechnologie

95 • NOBILE

ENERGY. Technologieplattform für Energiegemeinschaften

96 • ORDERLION (73)

B2B. Shopsystem für Gastrogroßhändler

97 • MYPAPERWORK

KI. Vereinfachter Prozess für Arbeits-/Aufenthaltsgenehmigungen

98 • ATLAS

GAMING. Weltengestaltung mittels KI

99 • OCEAN MAPS (82)

DATEN. 3D-Visualisierung von Messdaten (Meer, Flüsse)

100 • SCOPRI.AI

DEEPTech. Patentanalyse in Echtzeit