Die Jury-Mitglieder Martin Roithner (OÖN, 1.v.l.), Gerold Weiß (2.v.l.) und Nina Gruber (tech2b) mit den Pitch-Gewinnern Dario Bjelobrk und Moritz Weibold (OrdiCall) Foto: Cityfoto

Wer von diesen Start-ups hat das Zeug zum Unicorn?

Bei einem Pitch zeigten vier Gründer aus Oberösterreich, was mit künstlicher Intelligenz schon alles möglich ist

VON ULRIKE **RUBASCH**

LINZ. In überzeugenden Mini-Präsentationen schaffte es das Linzer Start-up OrdiCall mit Moritz Weibold und Dario Bjelobrk, das Publikum der Digital Days am stärksten von ihrer Idee zu begeistern. Sie haben eine innovative Softwarelösung für ein sehr verbreitetes Problem gefunden: ewiges Warten in der telefonischen Warteschleife von Arztpraxen.

Ihre Lösung: Eine KI-Stimme von **OrdiCall** nimmt in der Art eines Menschen ohne Drücken von Tasten und Ziffern in einem Telefongespräch Anrufe freundlich entgegen, antwortet auf Fragen, vereinbart Termine ohne Rückrufschleife, nimmt Rezeptverlängerungen auf. OrdiCall erklärt gegebenenfalls die Abwesenheit (Urlaub, Fortbildung, Feiertag) der Ärztin oder des Arztes und verweist auf die Vertretung – auf Wunsch mit Kontaktdaten. Es erkennt Sprache auch im Dialekt, spricht alle möglichen Sprachen, und das mit Dutzenden Menschen gleichzeitig. „Das reduziert den Telefonstress der Mitarbeiter enorm und bereitet die Anrufe in einem Dashboard in Echtzeit den Sprechstundenhilfen übersichtlich auf“, so die Gründer. Die Software erkennt medizinische Notfälle anhand der Gesprächsinhalte und leitet sofort an die Ärzte oder auf Wunsch an einen Rettungsdienst weiter. Die Installation sei einfach, die Nachfrage enorm, das Marktpotenzial mit 80.000 Praxen im deutschsprachigen Raum riesig. Für ein Abo von 79 Euro im Monat ist man dabei. Die größte Herausforderung sei, die tendenziell nicht sehr technologieaffinen Ärzte von den Vorteilen zu überzeugen und das Produkt zu verkaufen.

Pflege ganz persönlich

Ebenfalls im Gesundheitssektor hat das vom Saal-Publikum fast gleich gut bewertete Jungunternehmen **PflegeZeit** von Alexander Loidl ein Problem gefunden und eine schöne Lösung gemeinsam mit Pflegeheimen entwickelt. Dazu erzählte Loidl auf der Bühne eine berührende Geschichte: In einem Pflegeheim lebt die 80-jährige Anna, eine demente Seniorin, ans Bett gefesselt. „Die Pfleger sind nicht mehr zu ihr durchgedrungen. Unser Konzept hat ‚gemeinsames Singen‘ vorgeschlagen. Als ich aufgehört habe zu singen, hat Anna gefragt, ob ich sie in den Arm nehmen mag. Das hab ich gemacht, und sie hat begonnen, aus ihrer Vergangenheit zu erzählen.“

Durch die Software von PflegeZeit werde eine persönliche Komponente in der Pflege systematisiert. So sind vertraute Lieder, Gedichte und traditionelle Bräuche der Jugendzeit hinterlegt, „das, was im Internet nicht zu finden ist“. Dies aktiviere das Langzeitgedächtnis der Senioren. Aktive Körperübungen, die mit Physiotherapeuten angeleitet werden, erhalten und verbessern die Beweglichkeit. Die Übungen sind in verschiedenen Schwierigkeitsgraden auswählbar. Die dritte Säule sind Rätsel, Bildererkennen und Rechenaufgaben, die spielerisch das Gedächtnis fit halten. Die Software, die von den Pflegern bedient wird, umfasse also kognitive und physische Übungen sowie Inhalte aus „dem österreichischen Kulturerbe“.

Potenzielle Kunden sind die rund 900 Altenheime in Österreich, hier laufen die Verkaufsgespräche für das Abo-Modell bereits. Auch für Privatpersonen soll ein Abo entstehen, hier ist das Start-up noch in der Marktforschung. Nach umfangreichen Pilotanwendungen sagten 98 Prozent der Pflegekräfte, sie würden PflegeZeit nicht mehr hergeben wollen.

Eine smarte Lösung für die Kundenbindung in Fitnessstudios entwickelt hat das Team von **Imara Labs**. Mitgründer und Geschäftsführer Mukassa Fozing präsentiert seine KI-gestützte Softwarelösung als Hilfe, die Kündigungsrate von Fitness-Kunden von jährlich 50 Prozent zu senken und die Kundenbindung zu stärken. Er wolle die „Duolingoisierung der Fitnessbranche“ erreichen. Damit meint er, ähnlich genial wie die Sprachlern-App Duolingo mit spielerischen Anreizen, persönlicher, aber automatisierter Ansprache und smarten Analysen die Kunden an der Stange zu halten. 1300 Fitness-Studios in Österreich sind das Marktpotenzial.

Die Intelligenz eines Staubsaugerroboter-Schwarms nützt Harold Artes’ **Romy-Robotics**: Er bietet Unternehmen für ihre Büros einen Reinigungsdienst, den seine kleinen Helferchen 24/7 stromsparender, effizienter und billiger als menschliche Reinigungskräfte durchführen könnten. Er bearbeitet mit drei „langjährigen Roboter-Veteranen“ den deutschsprachigen Raum.

WERBUNG