



venturelab news

venturelab – das nationale Startup-Training der Kommission für Technologie und Innovation KTI

Editorial



Die Schweiz beweist immer wieder ihre Stärke, wenn es darum geht, neue Technologien hervorzubringen. Um diesen Vorteil aber zu nutzen braucht es Jungunternehmer, die es verstehen Firmen zu gründen und zum Erfolg zu führen. Dabei gilt es, unerschlossene Märkte zu entdecken und richtig zu verstehen – eine Herausforderung, die uns besonders in der Schweiz zwingt, global zu denken. Für uns ist es wichtig, dass Jungunternehmer so früh wie möglich auf diesem Weg begleitet werden und ein umfassendes Business-Training nutzen, um bessere Chancen zu haben, zum Erfolg zu kommen. Denn das macht am Ende den entscheidenden Unterschied und schafft wiederum Zugänge zu Finanzierungsmöglichkeiten. Es macht uns immer wieder stolz zu sehen, dass unsere Arbeit Früchte trägt und viele venturelab-Alumni ihren verdienten Lohn einfahren können. Ein halbes Jahr nach ihrer Verselbständigung ist die KTI weiterhin auf Kurs. Wir würden uns freuen, wenn in Zukunft noch mehr Menschen dank der Unterstützung unserer Experten und Partner den Schritt ins spannende Unternehmerleben wagen, um damit auch die Schweizer Wirtschaft zu bereichern.

Faris Sabeti

Förderbereichspräsident Start-up Förderung
und Unternehmertum bei der KTI

Dacuda holt Swiss Economic Award

Viele venturelab-Alumni und ihre Startups wurden in den letzten Monaten bei Wettbewerben wieder ausgezeichnet. Einen Überblick gibt es auf der letzten Seite, ein Dacuda-Interview mit Gründer Alexander Ilic – samt Gewinnspiel – auf **S. 10**

Zennström zündet in Zürich

Rund 600 Interessierte wollten am 11. Mai Skype-Gründer Niklas Zennström im Rahmen von venture ideas sehen. Die Veranstaltung war eins der grossen Highlights der Startup-Event-Reihe mit immer wieder neuen erfolgreichen Unternehmerpersönlichkeiten zum Kennenlernen. **S. 5**



Unternehmertipps vom Meister persönlich: der Schwede Niklas Zennström machte exklusiv Halt an der ETH Zürich

Dr. Doodle und der Erfolg

Bereits über acht Millionen User nutzen pro Monat die Terminfindungs-Plattform Doodle im Internet. Was ist das Erfolgsrezept des Jungunternehmens? Und was rät Mitgründer Dr. Paul E. Sevinç anderen Startups? Wir nehmen das erfolgreiche Startup unter die Lupe und blicken zurück, auf die Gegenwart und sogar etwas in die Zukunft. **S. 2**



Die besten Ideen schreibt das Leben. Nach einer erfolgreichen Suche für einen gemeinsamen Termin zwischen Freunden wurde die Idee einer Online-Terminfindungslösung geboren. Das war 2003. Heute zählt Doodle zu den grössten Erfolgsgeschichten der Schweizer Startup-Szene.

Dr. Doodle und sein Erfolgsstartup



**Die Doodle-Gründer
CTO Paul E. Sevinç
und CEO Michael Näf**

Über acht Millionen User nutzen mittlerweile die Webapplikation Doodle, die es effizient ermöglicht, schnell und einfach einen Termin zu finden. Vor fünf Jahren beschlossen die beiden Gründer Michael Näf und Dr. Paul E. Sevinç den Dienst zu professionalisieren, 2008 glückte die erste Finanzierungsrunde, danach folgten durch Online-Werbung und dem späteren Premium-Bezahldienst eigene Finanzquellen. Seit einem Jahr schreibt das Startup im Technopark Zürich nun schwarze Zahlen.

Wie lautet das Erfolgsrezept und was können andere Startups davon

«venture leaders gab mir einen weiteren Motivationsschub und eine breitere Sicht auf das Unternehmertum.»

lernen? «Der Erfolg von Doodle gründet auf vielen Faktoren», weiss Paul E. Sevinç, «von der enormen Erleichterung für viele Menschen bei der Koordination von Ter-

minen bis zu Doodles Viralität: jeder User lädt mit einer Umfrage seine Kontakte zum Teilnehmen ein. So verbreitet sich der Dienst schnell. Und um immer zu wissen, wie sinnvoll Neuentwicklungen sind, hören wir unsern Usern sehr aufmerksam zu.»

Laufend wird das Angebot erweitert und verbessert. In diesem Jahr wurde mit «MeetMe» ein persönliches Terminfindungsprofil geschaffen, das die Verabredung von Zweierterminen ebenso radikal vereinfacht wie Doodle dies bisher für Gruppentermine gemacht hat; mit der neuen Exchange-Integration ist Doodle nun noch attraktiver für Berufsleute. Aktuell wird Doodle Mobile rundum erneuert.

Muss sich die Schweiz im Vergleich zur Startup-Wirtschaft USA steigern? «Überhaupt nicht», meint Doodle-CTO Sevinç. «Die Schweiz hat hervorragend ausgebildete Leute; es gibt Geld ohne Ende, das investiert werden will und Startups wird viel Unterstützung von allen möglichen Seiten entgegengebracht.» Wie zum Beispiel bei venturelab. 2008 war Sevinç als Gewinner von venture leaders in Boston: «venture leaders gab mir einen weiteren Motivationsschub und eine breitere Sicht aufs Unternehmertum.»

Nach dem Teil-Exit durch Tamedia und dem Nutzen der Synergien sieht man der Zukunft nach wie vor optimistisch entgegen. In ein paar Jahren soll das Schweizer Mediahaus die Doodle AG sogar ganz übernehmen. Das Startup hat bisher also vieles richtig gemacht, aber es bleibt nichtsdestotrotz immer viel zu tun. Und wer weiss, vielleicht kommt es in der Zwischenzeit zu einer Übernahme durch einen Dritten.

Was wäre daher der grösste Fehler, den ein Jungunternehmen machen kann? «Nicht oder zu spät die Unternehmenskommunikation zu professionalisieren», so Sevinç. «Die meisten Jungunternehmer scheuen die Investition, neben Entwicklern auch einen Kommunikationsprofi anzustellen oder zu beauftragen.»

www.doodle.com

Höchste Präzision auf kleinstem Raum:

Dem EPFL-Spinoff Imina Technologies ist es gelungen, die kleinsten Mikroroboter der Welt – so gross wie ein Würfel – herzustellen. Entwickelt wurde der Nanomanipulator miBot von den Ingenieuren Guillaume Boetsch und Benoît Dagon. Eingesetzt werden die Roboter, an denen Klemmen, Pinzetten oder Spritzen befestigt werden können, für die Arbeit unter dem Mikroskop. Durch diesen «mechanischen Arm» sind feinste Bewegungen möglich. Diese sind 10'000 Mal kleiner als die Breite eines menschlichen Haars. Zehn Jahre hat man an der EPF Lausanne dafür geforscht, das Business Fachwissen holten sich die beiden Gründer bei venturelab. Mit dem im Mai 2011 gewonnenen Vittoz Award soll nun der lukrative US-Markt in Angriff genommen werden.

www.imina.ch



Das Gründerpärchen von HouseTrip: Junjun Chen und Arnaud Bertrand

einfach die richtigen Fragen stellen, nur so kann man sich zum Positiven verändern.» meint Bertrand. Ob sich sein Startup weiter zum Positiven hin entwickelt, wird sich zeigen. Für nächstes Jahr soll ein Umsatz von bereits CHF 100 Mio. erwirtschaftet werden.

www.housetrip.com

Seinen Unternehmergeist entdeckte Uherek schon mit 19 Jahren, effektives Know-how und gewinnbringende Kontakte erhielt er dann später von venturelab. Sein Büchertipp: «Die 11 Geheimnisse des Aldi-Erfolgs und Das Geheimnis von IKEA. Hat zwar weniger mit Internet zu tun, dafür vielmehr mit Unternehmertum!» www.trigami.com

Davon hat jeder schon einmal gehört:

Künstliche Hüftgelenke oder Titanplatten zur Stabilisierung von Knochenbrüchen. Dank der weltweiten Verwendung steigen aber auch die Ansprüche an solche Implantate. Denn einmal eingesetzt, sollen sie schliesslich ein Leben lang halten, obwohl sie täglich stark belastet werden. Dafür braucht es ausgiebige Tests, die bisher ziemlich umständlich und zeitintensiv waren. Hier setzt eine neue Generation von orthopädischen Prüfgeräten an, die genau auf den jeweiligen Einsatz abgestimmt und zudem wartungsarm und dynamisch, aber trotzdem hochgenau und dabei absolut bedienerfreundlich sind. Entwickelt hat sie THELKIN-Gründer Dr. Thorsten Schwenke. «Die rasante Entwicklung meines Startups wäre ohne die tatkräftige Startup-Förderung nicht möglich gewesen.» Er gewann 130'000 Franken bei der Förderinitiative venture kick und war zuletzt als venture leader 2011 in Boston, um sich und sein Business weiterzuentwickeln. Und das braucht Platz und Mitarbeiter: Mit insgesamt vier Angestellten ist Thelkin ab Juli im Technopark Winterthur anzutreffen. www.thelkin.com



Thelkin-Gründer Thorsten Schwenke

Mitte 20, aber mittendrin im Unternehmerleben:

das ist Arnaud Bertrand, der mit HouseTrip.com mittlerweile Europas führende Buchungswebsite für Ferienwohnungen betreibt und munter sein Wachstum vorantreiben will – mit Hilfe von Index Ventures, die in diesem Jahr 2,7 Mio. US-Dollar an Risikokapital beisteuern. Nach dem frischen Relaunch der Webseite, auf der Urlauber eine komplette Ferienwohnung zum Preis eines Hotelzimmers mieten können, ist das Team von HouseTrip bereit für die Zukunft. Tipps für den Umgang mit Investoren? «Wenn du keinen Investor findest, machst du etwas falsch». «Du musst dir

Mit mehr Mundpropaganda zu mehr Umsatz – und dank der internationalen Wikio-Gruppe zu noch mehr Erfolg:

Durch den Zusammenschluss mit der französischen Marketingplattform Ebuzzing stehen dem Basler Social Media Startup Trigami nun viele Türen offen. Gemeinsam soll im Bereich Empfehlungs- und Blogmarketing der europäischen Markt erobert werden. Die beiden Mitgründer Alain Aubert und Remo Uherek freuen sich über den Deal und besonders auf die Zukunft – denn Social Marketing soll in den nächsten fünf Jahren doppelt so schnell wachsen wie alle anderen Online-Marketing Disziplinen.

Neugründungen

Laufend gründen venturelab-Alumni neue Firmen. Drei Beispiele innovativer Startups, die sich den Unternehmertraum vor kurzem erfüllt haben.

BizTelligence GmbH (Gründung Februar 2011): Reto Wettstein hat mit seinem Produkt TrueSense eine Tracking und Analysesoftware entwickelt, die Kundenströme in Shops und Supermärkten per Video analysieren kann. So lassen sich

Abverkäufe in Echtzeit optimieren und gleichzeitig die Kosten senken.

www.biztelligence.ch

milliPay Systems AG (Gründung Februar 2011): milliPay entwickelt elektronische Zahlungssysteme für Klein- und Kleinstbeträge. Das Micropayment-System der beiden Informatiker Simon Felsenstein und Andreas Sprock soll sich nun als neuer Standard im Online-Markt etablieren. www.millipay.ch

Winterthur Instruments GmbH (Gründung Januar 2011): Dr. Nils A. Reinke und Dipl.-Ing. Andor Bariska beschäftigen sich mit einer neuen Hochgeschwindigkeits-Infrarotsensorik, mit der eine einfache Kontrolle von Beschichtungen durch eine thermische Schichtprüfung möglich ist. Das Messsystem wurde an der ZHAW School of Engineering in Winterthur entwickelt.

www.winterthurinstruments.com

Seit über 60 Jahren fördert die KTI den Wissens- und Technologietransfer zwischen Unternehmen und Hochschulen. Mit einem Budget von rund 100 Millionen Franken trägt sie damit dazu bei, dass die Schweiz weltweit zu den Staaten mit der höchsten Innovationsleistung gehört. *venturelab* ist Teil dieses Programms.

Wie von der KTI profitieren?

Gesagt:



**KTI Coach:
Peter Harboe-
Schmidt**

«Die KTI entwickelt sich ständig weiter. Die Organisation bietet heute ein sehr professionelles Support-Angebot, so dass Technologie-Unternehmen nicht nur am Anfang, sondern auch in der nachfolgenden Expansionsphase breit unterstützt werden können.»

Peter Harboe-Schmidt ist Unternehmer, Berater und Business Coach im Life-Science Bereich. Seit 7 Jahren arbeitet er als Coach für die KTI.

Wer bei *venturelab* eine zündende Geschäftsidee in ein vielversprechendes Startup verwandelt, hat die besten Chancen anschliessend vom Coaching-Programm der Kommission für Technologie und Innovation KTI zu profitieren. Im letzten Jahr waren mehr als 2/3 der angenommenen Projektteams *venturelab*-Alumni.

So gehts: Nach eingehender Prüfung der Geschäftsidee erhalten die Projektteams einen Coach an die Seite gestellt, mit dem sie in intensivem Austausch ihre Geschäftsstrategie optimieren. Nach einer Phase von 6 - 18 Monaten können sich die Startups für das KTI Start-up Label bewerben (siehe rechts).

www.cti-startup.ch

Neben *venturelab* und dem Coaching-Programm können Startups zudem von der KTI Projektförderung profitieren. Da-

bei werden Startups unterstützt, die in Zusammenarbeit mit Hochschulen und Universitäten innovative Forschungsprojekte realisieren und so marktfähige Produkte entwickeln. Die Kosten, die beim Hochschulpartner entstehen, werden vollumfänglich von der KTI übernommen.

[www.kti.admin.ch/
projektfoerderung](http://www.kti.admin.ch/projektfoerderung)

Für viele Hightech-Startups fallen gerade bei der Firmengründung hohe Kosten an – sei es beispielsweise für das Einrichten eines Labors oder die Erstellung eines Prototyps. Auf der Suche nach Kapital lohnt sich die Kontaktaufnahme mit CTI Invest, einem Verein, der auf Initiative der KTI entstanden ist. Unterdessen gehören ihm mehr als 50 Business Angels, Beteiligungsunternehmen und Risikokapitalisten an.

www.cti-invest.ch

Im Rampenlicht Pilotprojekt Innovationsvoucher der KTI

Tolle Neuigkeit für innovative Startups: Seit 4. Juli gibt es bei der KTI die Möglichkeit, sich einen Innovationsvoucher zu holen. Voraussetzung ist der Start eines kompletten F&E-Projekts und die gleichzeitige Bewilligung von einem KTI-Expertengremium nach Prüfung des Innovationsvorhabens. Mit dem

Voucher kann sich die Firma auf die Suche nach einem akademischen Forschungspartner ihrer Wahl machen und erhält dabei Unterstützung von KTI-Experten. Die ersten zehn Innovationsvoucher mit einem Gegenwert von je CHF 350'000.- sollen noch dieses Jahr vergeben werden.

Ein wichtiger Türöffner

Der Coachingprozess von KTI Start-up führt über drei Schritte zum KTI Start-up Label. Dieses Zertifikat ist für die Jungunternehmen ein wertvoller Türöffner. Es bestätigt Marktchancen, Risikokapitalfähigkeit und nachhaltiges Wachstum. Folgende *venturelab*-Alumni haben im ersten Halbjahr 2011 das Label erhalten:

- **Bioversys** (Marc Gitzinger): Entwicklung eines Arzneimittels zur Überwindung der bakteriellen Resistenz gegen Antibiotika.

www.bioversys.com

- **CAScination** (Matthias Peterhans): Innovatives Navigationssystem für eine bessere Orientierung während einer Operation bei Leberkrebspatienten.

www.cascination.ch

- **Kooaba** (Herbert Bay): Bilderkenntungs-Apps mit deren Hilfe z.B. zusätzliche Informationen aufs Handy geholt werden können.

www.kooaba.com

- **Mirasense** (Samuel Müller): Anwendung für Handys, die Barcodes von Produkten einscann und Konsumentinnen und Konsumenten in-tern Sekunden wichtige Infos liefert.

www.scandit.com

- **QualySense** (Francesco Dell'En-dice): Verfahren, mit dem Getreide nach biochemischen Qualitätsmerkmalen wie zum Beispiel Proteingehalt sortiert werden kann.

www.qualysense.com

- **YouRehab** (O. Ullmann): Computergestütztes Therapiesystem zur Rehabilitation neurologischer Bewegungsstörungen.

www.yourehab.com

Auch an Ihrer Uni oder Fachhochschule gibt es erfolgreiche Firmengründer/innen, die noch vor ein paar Jahren im selben Hörsaal wie Sie die Bank gedrückt haben! Wir bieten Ihnen auf unkomplizierte Art die Gelegenheit, diese Leute kennen zu lernen und von ihnen aus erster Hand zu erfahren, worauf es beim erfolgreichen Firmenstart ankommt.



Poken-Gründer
Stéphane Doutriaux

venture ideas finden regelmässig an der ETH, an verschiedenen Universitäten oder Fachhochschulen in der ganzen Schweiz statt. Die Anlässe dauern rund zwei Stunden. Beim anschliessenden Apéro bietet sich die Chance, interes-

sante Kontakte zu knüpfen und Ihr Netzwerk zu erweitern. Schnuppern Sie beim Motivationsevent venture ideas erste Unternehmerluft, tauschen Sie sich aus über Ihre Ideen – und tauchen Sie ein in die aufregende Welt des Unternehmertums!

Wer teilnehmen kann

Studierende, Doktorand/innen, Assistent/innen FH/ETH/EPFL/Uni, Professor/innen aus allen Disziplinen sowie Personen mit innovativen Startup-Projekten (vorzugsweise aus dem technologie- oder wissenschaftsbasierten Bereich).

www.venturelab.ch/ideas

PROGRAMM

Anhand von etablierten Startups werden unternehmerische Erfolgsrezepte diskutiert:

Die Freuden und Leiden der jungen Unternehmen

Impulsreferate von erfolgreichen Startups: bisherige Entwicklung, Erfolgsgeheimnisse, Tipps und Tricks

Paneldiskussion: «Wie realisiere ich meinen Traum?»

Diskussion mit Unternehmern, Vertretern Technologietransfer und Investoren

Support durch venturelab und nächste Schritte

Startup-Training, Tools, Anlaufstellen: Wo finde ich Investoren und wie organisiere ich Startkapital?

Lernen Sie erfolgreiche Firmengründer persönlich kennen!

Rückblick: Skype-Gründer bei venture ideas

Rund 600 Interessierte wollten am 11. Mai Skype-Gründer Niklas Zennström erleben, genau zu der Zeit, als der Verkauf von Skype an Microsoft publik wurde. Doch an der ETH Zürich und vor den Kameras des Schweizer Fernsehens richtete sich der Milliarden-Unternehmer an die Studierenden, u.a. mit dem Rat, nicht seinen Fehler zu wiederholen und sein Startup zu spät zu gründen. In einer Podiumsdiskussion mit venturelab-Leiter Jordi Montserrat berichtete der Erfolgsunternehmer von seiner Anfangszeit in Schweden und



Zennström zündet in Zürich

gab viele seiner Tipps preis, wie z.B. das Motto für seinen Erfolg, das er mit Eishockey-Legende Wayne Gretzky teilt: «I go where the puck will be – and not where it actually is». Während der Fragerunde wurde deutlich, welche Eigenschaft für ihn am Ende vor allem zählt: Mut. Denn nur so können grosse Erfolgsgeschichten überhaupt geschrieben werden. Begeistert und ermutigt verliessen die Studenten das randvolle Auditorium, um sich eine besondere Zugabe schmecken zu lassen – einen grossartigen Apéro.

VENTURELAB - VON DER IDEE ZUR STARTUP NATIONALMANNSCHAFT

FÜR HOCHSCHULANGEHÖRIGE

venture ideas
Unternehmerluft schnuppern.
Motivationsevent:
1/2 Tag

venture challenge
Geschäftsideen entwickeln.
Semesterkurs:
14 Module

FÜR INNOVATIVE STARTUPS

venture plan
Investoren und Banken überzeugen.
Strategie-Workshop:
5 Tage

venture training
Internationale Märkte erobern.
Intensiv-Training:
5 Tage

venture leaders
Startup Nationalmannschaft.
Business Development in Boston (USA): 10 Tage

Sie studieren, lehren oder forschen an einer Fachhochschule oder Universität? Und Sie haben eine innovative Geschäftsidee oder einfach Lust, ein Semester lang an einem spannenden Startup-Projekt mitzuarbeiten und dabei wertvolle unternehmerische Kompetenzen zu entwickeln?

Dann steigen Sie ein in den Semesterkurs venture challenge. Sie werden staunen, wie viel Ihnen die Arbeit im kleinen Team mit Gleichgesinnten bringt. Und wie viel praktisches Know-how Sie von unseren Experten mitnehmen können. Denn für alles was Sie bei uns lernen gilt: von der Praxis für die Praxis.

Wer teilnehmen kann

Studierende der höheren Semester; bevorzugt werden Personen mit einer ei-

genen Geschäftsidee (vorzugsweise aus dem technologie- oder wissenschaftsbasierten Bereich) sowie Doktorierende, Postdocs und Angehörige der Universitäten, ETH/FH (inklusive Forschungsanstalten).

Lernziele

Die Teilnehmenden

- wissen, wie man ein eigenes Unternehmen aufbaut.
- kennen alle wichtigen betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Wissensgrundlagen zum Aufbau eines erfolgreichen Jungunternehmens.
- können Businesspläne kritisch hinterfragen und anschliessend selber einen professionellen Businessplan für die Praxis erstellen.
- wissen, wie man betriebswirtschaftliche Analysen und Detailkonzepte für die Praxis ausarbeitet.
- können ein Projekt bei verschiedenen Anspruchsgruppen erfolgreich präsentieren und verkaufen.



Im Team an innovativen Geschäftsideen feilen



Machen das Leben genussvoller: Marc Spafford, Ralph Schelling, Nicolas Blanchard (v.l.)

Wenn sich das nicht gleich doppelt gelohnt hat – bei venture challenge wurde die Business-Idee von COOKITS entwickelt, bei venture plan lernten sich die späteren Gründer kennen: Nicolas Blanchard und Marc Spafford. Mit ihrem Startup delicioustaste AG wollen sie die Gourmetwelt des Kochens für jeden nach Hause bringen – dank COOKITS, verschiedene Gourmet Home Cooking Kits aus besten, gesunden und nachhaltigen Zutaten. In wenigen einfachen Schritten können sich so z.B. Berufstätige innerhalb von nur 20 Minuten ein fantastisches Gericht für zwei Personen zaubern – u.a. in-

spiziert und vorbereitet vom Shootingstar der Schweizer Kochszene Ralph Schelling, der ebenso als Gründer fungiert. Höchste Qualität, viel Liebe für das Detail und seit kurzem mit Friederike Teufel im Management, um dem Team die zusätzliche Würze zu verleihen: das sind die Zutaten mit denen die Jungunternehmer den grossen Launch für Ende September vorbereiten, während in der vorlaufenden Betaphase schon einige Geschmacksnerven in den Genuss von COOKITS kommen durften.

www.venturelab.ch/vchallenge

Kochen mit COOKITS

www.cookits.ch

PROGRAMM

Schlüpfen Sie ein Semester lang während vier Stunden pro Woche in die Haut eines Unternehmers.

Einführung

Teambildung, Vorstellung Projekte, Analyse Geschäftsmodell, Präsentationstechnik

Marktanalyse

Analyse der Stärken/Schwächen, Erkennen von Business Opportunities, Erfolgsgrundsätze

Business-Strategie

Management strategischer Erfolgspositionen und Geschäftsfelder

Produktentwicklung

Analyse Kundenbedürfnisse, Management Entwicklungsprozess, Risk Management

Marketing

Marketing-Rüstzeug für die Praxis, kreatives Guerilla-Marketing, Marketingkonzept

Kommunikation

Corporate Design, Werbung, PR, Events, Online-Kampagnen

Verkauf

Kundenakquisition, Verkaufsprozesse, Key Account Management

Finanzen

Kennzahlen und Tools zur finanziellen Führung

Business Plan

Schreiben des Businessplans, praktische Anforderungen

IP, Recht & Steuern

Schutz geistiges Eigentum, Wahl Rechtsform, Steueroptimierung

Finanzierung

Business Angels, Venture Capitalists, Anlaufstellen

Führung eines Startups

Startup-Führung, Management-Tools

Abschlusspräsentationen

Präsentation der Businesspläne vor Startup-Experten und Investoren

Ihre Geschäftsidee ist innovativ und technologiebasiert. Sie haben hoch gesteckte Ziele, wollen ein tolles Team aufbauen und sich im Markt erfolgreich positionieren. Im fünftägigen Training venture plan erarbeiten Sie die Strategie für Ihren Erfolg.

Die starke Vision, die hinter Ihrer wachstumsorientierten Geschäftsidee steht, ist dann erfolgreich, wenn es Ihnen gelingt, sie in ein klares Geschäftsmodell umzusetzen und eine überzeugende Strategie zu entwickeln.

Ob Sie Ihr Startup bereits gegründet haben oder kurz vor dem entscheidenden Schritt stehen: Zusammen mit Gleichgesinnten erarbeiten Sie während fünf Tagen (über einen Monat verteilt) nicht nur Ihren Businessplan, sondern auch eine Präsentation, die Investoren und strategische Partner überzeugt. Zudem unterstützen Sie unsere Experten dabei, Ihr Unternehmerprofil zu schärfen: Denn nicht nur Ihre Idee, auch Sie selber müssen überzeugen.

Wer teilnehmen kann

Potenzielle Gründer/innen von technologie- oder wissenschaftsbasierten Startups. Voraussetzung für die Teilnahme ist eine innovative Geschäftsidee mit (internationalem) Wachstumspotenzial.

Lernziele

- Die Teilnehmenden
- haben sich im Markt klar positioniert.
 - verfügen über ein erfolgversprechendes Businessmodell.
 - haben bezüglich Marketing, Infrastruktur und Finanzierung zentrale Meilensteine fixiert.
 - können vor Investoren und Partnern ihren Businessplan überzeugend präsentieren.

www.venturelab.ch/vplan



PROGRAMM

Tag 1: Business Opportunity

- Vorstellungsrunde mit Pitch Business Opportunity inkl. Kurzfeedback
- Erarbeitung Businessmodell anhand von Teilnehmerbeispielen
- Basics zum Businessplan

Tag 2: Business Strategy

- Priorisierung Kernzielgruppen
- Strategische Geschäftsfelder und Erfolgspositionen
- Strategische Grundsatzentscheide bez. Marktbearbeitung, Infrastruktur und Finanzierung

Tag 3: Marketing & Sales

- Marktsystem und Marktbearbeitung
- Kreatives Guerilla-Marketing für die Startup-Praxis
- Referenzkunden gewinnen und Verkaufsprozesse planen

Tag 4: Accounting & Finance

- Anforderungen an die Finanzplanung eines Hightech-Startups
- Finanzierungsalternativen in den Phasen eines Startups
- Verhandlungen mit Business Angels und Venture Capitalists

Tag 5: IP-Protection & Investors Pitch

- Schutz des Geistigen Eigentums
- Q&A zum Businessplan
- Investoren Pitch inkl. Feedback

Finanzierungsglück für BioVersys



Das Team von BioVersys mit den Gründern Dr. Marc Gitzinger (links) und Dr. Marcel Tigges (rechts)

Wie man Investoren überzeugt, davon können Bioversys wohl ein Liedchen singen. Das Team um die Gründer Dr. Marc Gitzinger (CEO) und Dr. Marcel Tigges (CSO) freut sich über den Zuwachs von erfahrenen Investoren, die CHF 2.5 Millionen an Kapital zu Verfügung stellen. Die Grundlage für die erfolgreiche Entwicklung neuartiger Arzneimittel zur Überwindung der bakteriellen Resistenz gegen Antibiotika, um mit dem therapeutischen Wirkstoff bestehende Antibiotika wieder

zu reaktivieren, ist somit gesichert. Das aktuelle Portfolio des Jungunternehmens wird zudem auf Erreger, welche Krankenhausinfektionen auslösen, ausgeweitet. Aber auch das Startup selbst findet seit dem 1. August mehr Platz in den neuen Räumlichkeiten im Technologiepark Basel mit zwei Büros und einem Labor. Um sich auf die Business-Seite vorzubereiten absolvierte Marc Gitzinger die komplette Klaviatur von venturelab. Begonnen mit dem Semesterkurs venture challenge über die Kurse venture plan und venture training bis zum venture leaders Programm in Boston als Teil der Schweizer Startup Nationalmannschaft: «Wir haben sehr von venturelab profitiert und dadurch BioVersys AG deutlich zielstrebig aufbauen können.» Der Erfolg gibt ihm Recht. Das KTI zertifizierte Startup wurde bereits mit zahlreichen Preisen ausgezeichnet, wie z.B. dem Heuberger Winterthur Jungunternehmer Preis, dem Swiss TB Award oder venture kick.

www.bioversys.com

«Die venturelab Kurse bieten jedem zukünftigen Unternehmer eine ideale Plattform in Sachen Firmengründung und -aufbau, inkl. eine ganze Menge Gründer-Spirit.»

Dr. Marc Gitzinger,
BioVersys

Ist Ihr Startup bereit zu wachsen? Wollen Sie die internationalen Märkte erobern? Im venture training richten Sie Ihr Team auf dieses ehrgeizige Ziel aus.



Gesagt:

Susanne Wechsler

«Im venture training konnten wir unsere Business Ideen ordnen und unterstützende Software für den Businessplan kennenlernen. Besonders spannend fanden wir den Austausch mit anderen Teams.»

Susanne Wechsler ist Mitgründerin von BOOKBRIDGE. Sie befasste sich u.a. mit der Frage, wie sich das Social Business selbst tragen kann. Vorher lernte sie durch Praktika z.B. Palästina und Guatemala kennen, und studierte BWL und Wirtschaftspädagogik an der HSG.

Wer sich am Markt gegenüber der Konkurrenz erfolgreich positionieren will, muss die Regeln kennen und braucht eine überzeugende Marketing- und Verkaufsstrategie. Im venture training entwickeln Sie diese in einer Kleingruppe und in individuellen Feedback-Gesprächen mit den Experten. Sie bauen Ihr Key Account Management auf und erfahren, wie Sie ein «Winning-Team» zusammenstellen.

Zum Abschluss des fünftägigen Workshops präsentieren Sie Ihr Projekt vor Investoren und Experten von KTI Start-up. Damit öffnet sich für Sie die Tür zu einem weiterführenden Coaching und zum KTI Start-up Label. Dieses hilft Ihnen zusätzlich bei der Suche nach Investoren (siehe S. 4).

Wer teilnehmen kann

Gründer/innen und GL-Mitglieder von technologie- oder wissenschaftsbasierten Startups, die operativ am Markt tätig oder in der Gründungsphase sind. Die Startups verfügen mindestens über einen Businessplan und marktreife Produkte bzw. Dienstleistungen. Voraussetzung für die Teilnahme ist ein innovatives und skalierbares Businessmodell in Kombination mit ambitionierten Wachstumszielen auf internationalen Märkten.

Lernziele

- Sie haben alternative Wachstums- und Internationalisierungsstrategien geprüft.
- Sie verbessern Ihre Verkaufschancen bei Key Accounts dank einem systematischen Approach im Projektverkauf.
- Sie erarbeiten effektive und kosteneffiziente Marketingmassnahmen, die Sie unmittelbar umsetzen.
- Sie verfügen über einen ausgereiften Businessplan, inklusive verschiedener Wachstums- und Finanzierungsszenarien.
- Sie sind in der Lage, vor Kunden, Partnern und Investoren überzeugend aufzutreten und diese für eine Zusammenarbeit zu gewinnen.

www.venturelab.ch/vtraining

Bildungsbrücken für Entwicklungsländer

Laut UNESCO besuchen weltweit mehr als 800 Mio. Kinder und Jugendliche keine Schule, in manchen Regionen Asiens und Afrikas liegt die Analphabetenrate bei über 40%. Grund etwas dagegen zu «unternehmen». Die Idee des Gründerteams von BOOKBRIDGE um CEO Carsten Rübsaamen: Der Bau von Bildungszentren, wie bisher in der Mongolei oder Kambodscha geschehen, mit englischsprachigen Kinder- und Jugendbüchern, die zuvor gesammelt und somit



sinnvoll «recycelt» werden. Das Projekt ist dabei auf einem Social Business aufgebaut. Die gemeinnützige Organisation und die Bildungszentren tragen sich durch zusätzliche Angebote für Unternehmen selbst. Dadurch kommen alle Spenden zu 100% den Projekten zu Gute. Auch gut: Für den Gedanken eines weltweiten Bildungsgleichgewichtes machen sich bereits über 2500 Volunteers auf der ganzen Welt stark.

www.bookbridge.org

PROGRAMM

Tag 1: Growth & Internationalization

- Vorstellungsrunde mit Investoren Pitch
- Entwicklung alternativer Wachstums- und Internationalisierungsstrategien
- Erfolgsfaktoren einer Verkaufspräsentation

Tag 2: Key Account Management

- Präsentation alternativer Wachstums- und Internationalisierungsstrategien
- Impuls zu KAM / Projektverkauf
- Marketingkonzept entwickeln anhand von konkreten Teilnehmerbeispielen

Tag 3: Sales & Marketing

- Kunden gewinnen – auffinden von relevanten Kunden
- Kundenkontakt und telefonische Terminvereinbarung: aktiver Telefonkontakt, kaltes Verkaufen
- Abschlusstechniken: den Verkauf festmachen und Interessenten zu Käufern machen

Tag 4: Financing

- Finanzierungsquellen: Business Angels, Venture Capitalists etc.
- Terms and Conditions
- Bewertungsmethoden von Startups

Tag 5: Managing Growth & Investoren Pitch

- Herausforderungen beim Wachstum
- Investoren Pitch inkl. Feedback

Jeden Sommer erhalten 20 ausgewählte Startups die Chance, an einem einzigartigen zehntägigen Business Development Programm in Boston (USA) teilzunehmen.

Das intensive Training umfasst Kontakte mit erfolgreichen US-Startups, amerikanischen Venture Capitalists und Startup-Experten. Integriert ist zudem ein viertägiger Entrepreneurship-Kurs mit Top-Referenten. Damit ist venture leaders das ideale Sprungbrett für alle, die auf dem US-Markt Fuss fassen wollen.

Wer teilnehmen kann

20 ausgewählte Gründer/innen bzw. Geschäftsleitungsmitglieder von innovativen Hightech-Startups mit grossem Wachstumspotenzial.

Das Bewerbungsverfahren

- Bis zum 1. März 2012: Registrieren Sie sich über die Webseite von venturelab. Anhand der eingegangenen Bewerbungen werden 40 Finalisten ausgewählt.
- 22./23. März 2012: Die Finalisten präsentieren ihr Projekt vor einer Jury mit ausgewiesenen Startup-Experten und Investoren.
- 12. Juni 2012: Wer zu den Gewinnern zählt, reist bis zum 23. Juni nach Boston.

www.venturelab.ch/vleaders



Die Startup-Nationalmannschaft 2011 in Boston

PROGRAMM

Die venture leaders erwartet ein intensives zehntägiges Programm in Boston. Dabei lernen sie die Unternehmerszene in den USA kennen und präsentieren ihre Geschäftsmodelle vor amerikanischen Investoren und Industrievertretern.

Zum Programm zählen unter anderem:

- Besuche bei US-Startups
- Knowledge-Workshops mit Experten in den Bereichen Business Development, IP und Corporate Affairs
- «Execution Workshops» mit Fokus auf Business Development
- Gruppen-Feedback-Sessions
- Networking in der Hightech-Startup-Szene der USA



Gehören auch Sie zur Schweizer Startup Nationalmannschaft?



Workshops bei swissnex Boston



Sport und Spass beim Workout

credentis: Löcher heilen statt bohren

So stark wie noch nie – so lautete einer der diesjährigen Stimmen der venture leaders Jury. Eins der insgesamt 20 erfolgversprechenden Startups für dieses Jahr: **credentis**. Das Startup konnte schon bei einer internen Ausscheidung in Boston punkten und ist dabei ein Produkt zur Remineralisation von Zahnschmelz zu entwickeln, das eine neue Ära der Prävention und Behandlung von Karies einleiten soll. Mit der neuen Technologie wird es Zahnärzten möglich sein, Zähne mit frühen Kariesläsionen durch den Aufbau von neuem Zahnschmelz zu remineralisieren. Gleichzeitig kann die Technik Patienten helfen, ihre Zähne zu schützen



CEO Dominik A. Lysek: Gesunde Zähne durch das Peptid P 11-4

oder falls nötig, durch den Aufbau von neuem Zahnschmelz, kleinere Schäden sogar zu heilen. Das soll für frühzeitig erkannte Löcher das bisherige Bohren und Füllen schadhafter Zähne weitestgehend ersetzen. Damit dieser Traum bald in Erfüllung geht, arbeitet das Jungunternehmen aus dem Technopark Aargau, Windisch, eng mit führenden Universitäten und Zahnärzten in Europa und den USA zusammen. Eine Markteinführung wird innerhalb von 2-4 Jahren angestrebt. Die Zeichen stehen gut: Gerade wurde bei Patienten in einer «Proof-of-concept» Studie an der Universität Leeds die Wirk-

samkeit der Methode bewiesen. Vor der Gründung von **credentis** im Januar 2010 bewies Gründer und CEO Dominik A. Lysek genug Durchhaltevermögen in einem Chemie-Studium an der Universität Edinburgh und seiner Doktorarbeit an der ETH Zürich. Kurz nach dem Boston-Trip freut er sich vor allem auf die zukünftigen Herausforderungen: «venture leaders hat mir die Möglichkeit gegeben wichtige Kontakte in den USA zu knüpfen. Diese haben bereits zu einer wissenschaftlichen Zusammenarbeit geführt und ich bin zuversichtlich, dass sich in nächster Zukunft Gespräche mit Business Partnern daraus ergeben werden.»

www.credentis.com

Viele grosse Firmen haben sich bisher vergeblich bemüht, das scheinbar einfache Problem – Maus und Scanner zu kombinieren – zu lösen. Erst sie haben es geschafft: das Startup Dacuda aus Zürich.

Hier kommt die Maus, die scannen kann



Glückliche Gewinner des Swiss Economic Awards: Michael Born (CFO) und Alexander Ilic (CEO) von Dacuda

GEWINNSPIEL

Was würden Sie zuerst mit der neuen Maus scannen, was bisher nicht möglich war? Die beste Idee belohnt Dacuda mit einem Exemplar der neuen LG LSM-100 Scanner-Maus. Einfach die Antwort mit dem Betreff «venturelab» an win@dacuda.com schicken (Einsendeschluss 31. Oktober 2011)!

Mangelnde Bedienungsqualität oder ein stolzer Preis von über \$700 USD – das waren die Faktoren, an denen bisherige Firmen an einem handlichen Scangerät scheiterten. Das ETH Spin-off Dacuda ist nun weltweit das erste Unternehmen, welches das Problem basierend auf Standardkomponenten lösen konnte. Über 600 000 Zeilen Code wurden seit der Gründung im Jahr 2008 geschrieben und viel Zeit in die Optimierung gesteckt. Am Ende vor allem mit dem Elektronikriesen LG, der für August 2011 den grossen Launch vorbereitet. Das Scannen lässt sich durch einen einfachen Tastendruck aktivieren. Nach ein paar Zügen mit der Maus baut sich das digitale Ebenbild dann auf dem Bildschirm auf. Auch das Einlesen und anschliessende Bearbeiten von Textzeilen wird dadurch möglich sein. Diese Idee gilt beim Semesterkurs venture challenge als Erfolgsbeispiel und verdeutlicht dessen grosses Potential. Dort wurde nämlich die Geschäftsidee 2007 entwickelt. In diesem Jahr wurde

Dacuda mit dem Swiss Economic Award ausgezeichnet. Wir haben uns mit dem ehemaligen venture leaders Gewinner und CEO Dr. Alexander Ilic darüber unterhalten.

Alexander, wer hatte eigentlich die Idee mit der Scannermaus?

Zwei Mitglieder unseres Gründerteams, Martin Zahnert und Erik Fonseca, die sich vor dem venture challenge zum Brainstorming trafen. Die Idee zur Scannermaus stammt von Martin, der sie anschliessend in den Kurs eingebracht hat.

Kannst du den Kurs auch anderen Studenten empfehlen?

Der Kurs ist vor allem ein guter Crashkurs für Techniker mit geringen BWL-Kenntnissen. Aber auch Studenten mit Business-Hintergrund kann er in der Praxis helfen. Auch gibt es dort die Möglichkeit, technisch versierte Gleichgesinnte zu treffen, die eine Unternehmensgründung anstreben.

Was war zu eurem Start damals entscheidend?

Wahrscheinlich die interdisziplinäre Zusammenstellung unseres Teams. Gleich von Beginn an hatten wir Experten aus dem technischen und dem wirtschaftlichen Bereich an Bord, die sich optimal ergänzt und in unserer Entwicklung schnell voran gebracht haben.

Grosse Technologiefirmen haben die Idee einer Scannermaus fallen lassen – woher kam euer fester Glaube daran?

Diverse Firmen haben entsprechende Studien durchgeführt, die allerdings immer auf die bis dahin mangelhaften Lösungen bei gleichzeitig hohem Produktpreis beruhten. Die Idee an sich ist dermassen bestechend, dass an ihr selbst kein Zweifel besteht. Mit unserer patentierten Slam Scan Technologie ist es uns gelungen einfache Bedienbarkeit mit hoher Qualität und kostengünstiger Produktion zu kombinieren.

Wie viele Leute seid ihr bereits bei Dacuda und wie seid ihr auf den Namen gekommen?

Derzeit besteht unser Team aus 16 Mitarbeitern, Tendenz steigend. Deswegen sind wir auch gerade in ein 600 m² Büro im Herzen von Zürich gezogen. Unser Firmenname Dacuda ist das Ergebnis eines Brainstormings. Wir wollten unsere Entschlossenheit und den Anspruch an Schnelligkeit darstellen. Es ist ein Wortspiel aus Daten und Barracuda, einem der schnellsten Fische der Welt.

Wie schätzt du die Startup-Förderkultur in der Schweiz ein?

In dieser Hinsicht wird schon sehr viel getan. Was der Szene allgemein noch fehlt ist etwas mehr Transparenz. Mehr Fakten über die Erfolgsgeschichten würden vielleicht helfen, das Thema verstärkt in die Öffentlichkeit zu bringen und noch weitere Investoren auf Startups in der Schweiz aufmerksam zu machen.

Dein Tipp für die Jungunternehmerkarriere?

Man kann nie früh genug anfangen Erfahrung als Unternehmer zu sammeln. Trotzdem ist ein gutes, engagiertes Team wohl das wichtigste, um etwas zu erreichen. Wenn Idee und Team passen, ergibt sich der Rest und man hat in der Regel auch kein Problem die notwendigen finanziellen Mittel zu bekommen.

Und wie geht eure Jungunternehmerkarriere weiter?

Wir hoffen, dass unsere Technologie im Markt nun zum Standard wird. Unser Traum ist es, dass man bald im Regal keine Maus mehr kaufen kann, die nicht «powered by Dacuda» ist.

www.dacuda.com

Startup-Förderung ist Teamwork. Nur das Netzwerk, das eng verzahnte Räderwerk der verschiedenen Förderorganisationen bringt den erwünschten Erfolg. Deshalb ist venturelab eingebunden in ein feingesponnenes Netz von Partnerschaften.

Schwerpunkt

Gute Gründer denken wie der Investor

Wer sein Startup erfolgreich finanzieren will, muss sich in potenzielle Investoren hinein versetzen können. Gehen wir davon aus, Ihr Startup erfüllt drei Grundvoraussetzungen für eine Finanzierung: Das Gründerteam wirkt überragend, die Geschäftsidee revolutionär, das Businessmodell hoch skalierbar. Rund 2% der mir präsentierten Businesspläne erfüllen diese Kriterien, um eine Verhandlung zu starten. Mit der Ansprache weiterer Investoren erhöht sich die Chance gar auf 5 bis 10%.

Nach meiner Erfahrung als Gründer und Investor scheitern die meisten Fundraising-Versuche am Kriterium Team und an einer suboptimalen Ansprache potenzieller Investoren, was wiederum Rückschlüsse auf die Teamqualität erlaubt: Beim Fundraising zu überzeugen gehört zu den Kernkompetenzen erfolgreicher Startup-CEOs. Wer Vision und Team nicht an Investoren verkaufen kann, wird auch potenzielle Mitarbeiter, Partner und Kunden nicht überzeugen.

Menschen mit Überzeugungskraft wirken typischerweise selbstsicher, leidenschaftlich und empathisch. Wie möchten Sie angesprochen werden, wenn Sie der Investor wären? Ich erwarte, dass Sie als Gründer unsere Fonds vor der Ansprache genau analysieren. Sie kennen Kriterien, Portfolio und Netzwerk. Denn wie im Privatleben wünsche ich eine individuelle Ansprache, kein Massenmail.

Ihr Nicolas Berg,
Redalpine
Venture Partners



Zusammen stark!

Hochschulen und Techtransfer

SwiTT: Schweizerische Vereinigung für Technologietransfer	www.switt.ch
ETH Transfer	www.transfer.ethz.ch
Unitetra (Uni Zürich und Uni Bern)	www.unitetra.ch
BDC (Uni Basel)	www.bdc-basel.com

Gründerpreise

venture kick	www.venturekick.ch
Heuberger Winterthur Jungunternehmerpreis	www.jungunternehmer-preis.ch
Förderpreis de Vigier Stiftung	www.devigier.ch
Venture	www.venture.ch
ZKB Pionierpreis	www.technopark.ch/pionierpreis

Finanzierung

SECA: Swiss Private Equity & Corporate Finance Association	www.seca.ch
CTI Invest: The Leading Financing Platform	www.cti-invest.ch
BrainsToVentures	www.b-to-v.com
RedAlpine	www.redalpine.com
StartAngels Network	www.startangels.ch
Business Angels Schweiz	www.businessangels.ch

Technoparks und Gründerzentren

Swissparks.ch, Vereinigung der Schweizer Technologie- und Gründungszentren	www.swissparks.ch
Technopark Zürich	www.technopark.ch
Technopark Winterthur	www.technopark-winterthur.ch
Technopark Luzern	www.technopark-luzern.ch
Berner Technopark	www.bernertechnopark.ch
PSE	www.parc-scientifique.ch

Wirtschaftsförderung und Ämter

Kommission für Technologie und Innovation KTI	www.kti-cti.ch
KTI Start-up	www.ctistartup.ch
Übersicht kantonale Wirtschaftsförderung	www.ch.ch/unternehmen
SECO – Gründerportal	www.kmu.admin.ch

Weitere Adressen finden Sie auf der Website von venturelab:

www.venturelab.ch/partner

Keine Preisvergabe ohne venturelab-Alumni.
Wer bei venturelab trainiert hat, verfügt über die besten Voraussetzungen, um renommierte Awards zu gewinnen. Alle hier aufgeführten Startups haben einen venturelab-Hintergrund.

venturelab-Alumni auf dem Siegerpodest



Erfolgreich bei den internationalen ACES Awards 2011: Samuel Müller (CEO Mirasense)...



...und Christian Vögeli (CEO Dybuster)

Internationale Auszeichnungen (1. Halbjahr 2011)

Red Herring 100 Europe Award

- Dacuda, Alexander Ilic
- Gbanga, Matthias Sala
- Poken, Stéphane Doutriaux

ACES Academic Enterprise Awards Europe 2011

- Mirasense, Samuel Müller (Kategorie Fast Start)
- Dybuster, Christian Vögeli (Kategorie ICT)

Nationale Auszeichnungen (1. Halbjahr 2011)

Gründerpreis der W.A. de Vigier Stiftung

- Abionic, Nicolas Durand
- GetYourGuide, Pascal Mathis
- Malcisbo, Irene Schiller
- Skybotix, Samir Bouabdallah
- ViSSee, Nicola Rohrseitz

Swiss Economic Award

- Dacuda, Alexander Ilic

ZKB Pionierpreis Technopark

- YouRehab, Oliver Ullmann (Gewinner)
- Malcisbo, Irene Schiller (nominiert)

«be.project» Swiss Award

- Aiducation International, Florian Kapitza

Innovation Trophy CFSCI

- Epithelix, Samuel Constant

Vittoz Awards

- Attolight, Samuel Sonderegger
- Imina Technologies, Benoît Dagon

HSG Gründer des Jahres

- Dacuda, Alexander Ilic

Trophées PERL 2011

- eSmart Technologies, Fabrizio Lo Conte

Microsoft Schweiz Technology Innovation Award

- BizTelligence, Reto Wettstein

IMD Startup Competition 2011

- Abionic, Nicolas Durand
- Climeworks, Jan Wurzbacher
- Optical Additives, Andreas Kunzmann
- Stemergie Biotechnology, Daniel Leutenegger

venture kick

- Thelkin, Thorsten Schwenke
- delicioustaste, Marc Spafford
- Scala Solutions, Martin Odersky
- Bookbridge Foundation, Susanne Wechsler
- Aeon Scientific, Dominik Bell
- Pandora Underwater Equipment, David Bonzon

Startup-Events / wichtige Termine

Die Schweizer Startup-Szene hat einiges zu bieten. An den verschiedenen Events lassen sich ausgezeichnete Kontakte pflegen und neue Bekanntschaften schliessen.

CEO Day

Am CEO Day in Bern am 26. Oktober 2011 haben die Startup-Gründer jeweils die Gelegenheit, mit Investoren und Vertretern von verschiedensten Förderorganisationen in Kontakt zu kommen. www.ceoday.ch

6. Swiss Innovation Forum

Die führende Plattform für Innovation, Kreativität und Design erwartet wieder zahlreiche Unternehmergrößen und Venture Capitalists. Im Rahmen des 6. Swiss Innovation Forums am 3. November 2011 findet auf dem Novartis Campus Basel auch die Preisverleihung des Swiss Technology Awards 2011 statt. www.swiss-innovation.com

venture apéros

Erfolgsgeschichten, Fachreferate und jede Menge Networking-Gelegenheiten über das ganze Jahr hinweg an elf verschiedenen Standorten.

www.venturelab.ch/vapero

venture kick

Jeden Monat präsentieren sich acht Projektteams vor der venture kick Jury – der Startschuss zu einem dreistufigen Wettbewerbsverfahren, bei dem es um 130'000 Franken Startkapital geht. www.venturekick.ch

Weitere Events finden Sie unter:

www.venturelab.ch/events

Herausgeber:

venturelab c/o

IFJ Institut für Jungunternehmen

Redaktion: Thorsten Hainke /

Beat Schillig / Jordi Monserrat

Gestaltung: IDEAS Werbung, St.Gallen

Druck: Kunz-Druck & Co. AG, Teufen

© Die Wiedergabe der Texte ist nur mit Quellenangabe und Zustimmung des Herausgebers gestattet.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Kommission für Technologie und Innovation KTI



venturelab

Fragen oder Anregungen?

venturelab
c/o IFJ Institut für
Jungunternehmen
Kirchlistrasse 1
9010 St.Gallen

Tel: 071 242 98 88
Fax: 071 242 98 99
info@venturelab.ch
www.venturelab.ch