



venturelab news

venturelab – das nationale Startup-Training der Förderagentur für Innovation KTI

Kommentar



Trotz wirtschaftlicher Krise ist die Zahl der Firmengründungen mit insgesamt 35'380 Handelsregistereinträgen im letzten Jahr auf hohem Niveau geblieben. Allein aus der ETH gingen 2009 24 Spin-offs hervor, was einen neuen Rekord bedeutet.

Ganz von allein kommt das nicht. So engagiert sich auch die KTI mit verschiedenen Programmen – wie zum Beispiel dem Startup-Training venturelab – vor allem im Hightech-Bereich für Jungunternehmen und setzt sich damit zum Ziel, die Schweizer Innovationskraft weiter zu entwickeln. Das gelingt unserem Land im Moment gut: Im WEF-Ranking belegen wir bezüglich Wettbewerbsfähigkeit weltweit den ersten Rang und gemäss dem European Innovation Scoreboard ist die Schweiz das innovativste Land Europas. Auch mit einem Frauen-Anteil von 40% bei den Neugründungen schneiden wir im internationalen Vergleich überdurchschnittlich ab.

Das zeigt, dass sich unser Engagement lohnt. Und davon wiederum profitiert die ganze Schweiz. Denn wo es neue Firmen gibt, gibt es neue Arbeitsplätze. In diesem Sinn freue ich mich auch im Jahr 2010 auf viele risikobereite Menschen, die den Schritt mit der Unterstützung von venturelab in die Selbständigkeit wagen.

*Dr. Ingrid Kissling-Näf
Vizedirektorin BBT,
Leiterin Förderagentur für Innovation KTI*

venturelab-Absolventen liegen vorn...

sei es beim Swiss ICT Award, Red Herring Global, venture kick oder dem Heuberger Winterthur Jungunternehmerpreis. **S. 12**


Senkrechtstarter InSphero

Mit ihrer 3D-Zellkultur-Lösung stellt das Startup InSphero bisherige Standards regelrecht auf den Kopf und verbessert damit den langwierigen Prozess der Medikamentenherstellung für die Pharmabranche massiv. Auf dem Weg zum erfolgreichen Geschäftsmodell hat auch venturelab seinen Teil beigetragen. **S. 2**



venture training: auch für gestandene Unternehmer

Erfahrene Unternehmer wie Dorian Selz (Memonic) oder Lino Camponovo (Malcisbo) haben vom Startup-Training venturelab profitiert und betonen den grossen Wert der Kurse auch für gestandene Geschäftsleute. **S. 8**

 Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra



Förderagentur für Innovation KTI

venturelab

Wer sich im Pharmabusiness etablieren will, braucht nicht nur eine zündende Geschäftsidee, sondern muss sein Produkt auch den gegebenen Industriestandards anpassen. Mit ihrer organotypischen 3D-Zellkultur-Lösung ist den Gründern von InSphero genau das gelungen.

Neue Standards bei der Medikamentenentwicklung

Der Entwicklungsweg eines Medikaments vom ersten Test bis zur Zulassung ist lang und kostenintensiv. Wolfgang Moritz, Jan Lichtenberg, Jens M. Kelm und Simon P. Hoerstrup von InSphero haben diesen langwierigen Prozess mittels ihrer «Mikrogewebe-Technologie» markant verbessert und stellen dabei bisherige Standards auf den Kopf. Auf dem Weg zum erfolgreichen Geschäftsmodell hat auch venturelab seinen Teil beigetragen.

suchungen statt, während in der dritten Stufe Tests an Tier und Mensch anstehen. Ziel ist es, die unbrauchbaren Substanzen so früh wie möglich auszusortieren, um die Kosten tief zu halten und die Anzahl der Tierversuche zu reduzieren.» Dabei

Im venture plan das Geschäftsmodell perfektioniert

hapert es gemäss InSphero genau bei Phase 2. Wolfgang Moritz: «Im Moment ist nur eine von zehn Substanzen, die bei den zellbasierten Untersuchungen durchkommt, anschliessend einsetzbar.»

40 Jahre lang hat sich in diesem Bereich praktisch nichts verändert.

Jan Lichtenberg: «Im Moment werden für die zellbasierten Tests zweidimensionale Zellkulturen verwendet. Natürlicherweise sind Zellen aber in 3D-Geweben angeordnet, die anders reagieren als zweidimensionale.» InSphero ist es nun gelungen, ein System zu entwickeln, in dem die Zellen in hängenden Tropfen dreidimensional wachsen. «Das ist aber nicht der ganze Trick», erklärt Jens. «Wir haben eine Lösung entwickelt, die sich eins zu eins in den heutigen Entwicklungsprozess integrieren lässt.» Für die Kunden von InSphero heisst das konkret, dass sie die gelieferten Mikrogewebe des Startups bei sich einsetzen können, ohne andere Apparaturen und Geräte dazukaufen zu müssen. Jens: «Der einzige Unter-

schied für den Kunden besteht darin, dass er mit unserer Technologie die biologisch relevanteren Resultate erzielt. In Zahlen ausgedrückt, bedeutet das eine Verbesserung von voraussichtlich 10%. Das mag nach wenig klingen, im konkreten Fall sind so aber Einsparungen von bis zu 100 Millionen Franken möglich.»

Um sich fürs Unternehmertum fit zu machen, besuchten Jens und Wolfgang im letzten Jahr den venture plan. Dazu meint Wolfgang schmunzelnd: «Wir Wissenschaftler sind alle etwas technologieverliebt. Bei einem Unternehmen geht es aber nicht darum, eine Technologie, sondern ein Produkt zu verkaufen. Das erfordert ein starkes Umdenken.» Geholfen hat ihm dabei vor allem das konstruktive Feedback der Startup-Experten. «Es ist immens wichtig, früh rauszugehen und seine Idee mit Anderen zu diskutieren. Nur so entwickelt man genau das, was die Kunden auch brauchen und wollen.» Für das Frühjahr planen Jan und Wolfgang den Besuch des fünftägigen venture trainings. «Das ist für uns die optimale Vorbereitung, um unser Startup auch international zu positionieren. Für dieses Jahr wollen wir unsere Marketing- und Verkaufsaktivitäten massiv ausbauen.»

Blicken die vier Firmengründer auf ihre Anfänge 2007 zurück, staunen sie selber über den reibungslosen Start. Wolfgang: «Vielleicht hat es damit zu tun, dass wir nicht mehr die Jüngsten sind. Wir haben alles bis ins kleinste Detail vorbereitet, denn wir wussten, das muss klappen.» Dass Andere an die Geschäftsidee von InSphero glauben, beweisen auch die Wettbewerbspreise, die das Startup im 2009 eingeheimst hat. Bei venture kick gewann InSphero 130'000 Franken, beim Heuberger Winterthur Jungunternehmerpreis 150'000 Franken. «Dieser finanzielle Stock war für uns extrem wichtig», meint Jan. «In unserer Branche sind die Investitionen am Anfang relativ hoch. Aber eigentlich hatten wir Glück. Vieles konnten wir aufgrund der Wirtschaftskrise günstiger einkaufen. Da hat uns für einmal die Krise einen Dienst erwiesen.»

www.insphero.com



Bald weniger Tierversuche dank dem Team von InSphero

Die Entwicklung eines Medikaments erstreckt sich über drei Phasen, in denen in Frage kommende Substanzen über verschiedene Selektionsprozesse evaluiert werden. Jens Kelm: «In einem ersten Schritt werden mögliche Substanzen hauptsächlich mittels biochemischer Labortests ausgewählt. In einer zweiten Phase finden zellbasierte Unter-

Mehr denn je haben Christina Seeholzer und Reto Girsberger von RaceGear diesen Winter auf den ersten Schnee gewartet. In Davos stand ihr neues Wintersportgerät, der ScorpionRacer, zum ersten Mal im Einsatz. «Die Fahrenden haben jede Menge Spass – die Schlitten kommen extrem gut an, gerade weil sie sich so präzise steuern lassen», freut sich das Gründerteam, das bei venturelab zur Erarbeitung des Geschäfts-



modells verschiedene Module besucht hat. Der ScorpionRacer besticht aber nicht nur durch seine Funktionalität, sondern auch durch sein spezielles Design. Inspirieren lassen hat sich RaceGear dabei von der Tierwelt: Der Schlitten ist punkto Beweglichkeit und Modularität dem Körper eines Shrimps nachempfunden. Für das sommerliche Vergnügen gibt es das Sportgerät übrigens ohne Kufen, dafür mit Rädern.

www.scorpionracer.com

Die kleinen Kügelchen mit der grossen Wirkung haben die Investoren überzeugt: Pearltec hat die erste Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen. Ein Investorenkonsortium bestehend aus der Arco Foundation, der Berner Partners AG und der Zürcher Kantonalbank investiert gemeinsam CHF 1.1 Millionen in das

ETH Spin-off. Das Startup-Team um Patrizia Fischer entwickelt und vermarktet eine neue Generation von Patienten-Lagerungshilfen, die es ermöglichen, Körperteile über längere Zeit zu fixieren, ohne dass es dem Patienten unbequem wird. Durch die mit Styroporkügelchen gefüllten Hüllen kann die Bildqualität bei bildgebenden Untersuchungen wie CT und MRI stark verbessert werden, was für das Spital zu geringeren Kosten führt. Die ersten Produkte kommen diesen Frühling auf den Markt. Das unternehmerische Rüstzeug hat sich Patrizia Fischer in der Aufbauphase bei venturelab geholt. Als eine der Gewinnerinnen von venture leaders reiste sie 2008 mit dem Business Development Programm nach Boston. Zuvor hatte sie bereits die Module venture plan und venture training absolviert.

www.pearltec.ch

Seit November 2009 verstärkt Philipp Winteler das Team von venturelab und betreut unter anderem den Semesterkurs venture challenge. Diesen kannte er bereits bestens aus eigener Erfahrung. Als Student hat er selber am Modul teilgenommen und dort im Team mit Anderen den Startschuss für die Geschäftsidee von Gbanga gesetzt. Die Vision des Startups ist es, herkömmliche Mobiltelefone als interaktive Unterhaltungsplattform und Spielzeug zu nutzen. Wer sich die kostenlose Software runterlädt, kann eintauchen in



eine virtuelle Welt und dabei in packenden Geschichten selber aktiv werden. Das diesjährige Weihnachts-Game Gbanga Santa wurde für den IMGA Award in der Kategorie «Best Real World Game» nominiert.

www.gbanga.ch

Housetrip.com hat am World Travel Market in London die «Get Funded Show» gewonnen. Auf Platz 2 rangierte mit GetYourGuide gleich ein zweites Schweizer Startup (weitere Infos siehe S. 6). Housetrip.com hat einen einzigartigen Online-Marktplatz für Übernachtungsmöglichkeiten entwickelt, bei dem man seine eigene Wohnung als Ferienresidenz ausschreiben kann. Dabei profitieren die Benutzer laut Startup-Gründer Arnaud Bertrand von zahlreichen Vorteilen. Beispielsweise haben die Vermieter Zugang zu einem ausgeklügelten Auktions-system, mit dem sie in der Hochsaison die Preise anheben und in der Nebensaison im Sinn von Last-Minute-Angeboten attraktive Schnäppchen schaffen können. Auf seinem Weg zum erfolgreichen Unternehmer hat Arnaud Bertrand im Sommer 2009 venture leaders absolviert. Dazu meint er: «venture leaders war eine der besten Erfahrungen, die ich gemacht habe, seit ich ins Unternehmerleben gestartet bin. In den USA knüpfte ich viele Kontakte, die mir beim Aufbau von Housetrip.com wertvolle Unterstützung leisteten.»

www.housetrip.com

«venture leaders war eine meiner besten Erfahrungen, seit ich ins Unternehmerleben gestartet bin.»

Arnaud Bertrand



Neugründungen

Dutzende venturelab-Absolventen gründen jährlich ihre Firma. Diese drei Startups haben vor kurzem den Schritt in die Selbständigkeit gewagt:

StreamForge GmbH: Das ETH Spin-off um Pascal von Rickenbach hat eine neue Technologie zur Übertragung von Audio- und Videoinhalten über das Internet ent-

wickelt. Dabei setzt das Startup auf das Peer-to-Peer-Prinzip.

Imina Technologies SA: miBot heisst der entwickelte Mikromanipulator von Imina Technologies. Dem EPFL Spin-off rund um Christophe Canales ist es gelungen, würfelgrosse mobile Mikroroboter für die Arbeit unter dem Mikroskop zu entwickeln. Durch diesen «mechanischen

Arm» sind feinste Bewegungen und ein intuitives Vorgehen bei Mikromanipulationen möglich.

CAScination GmbH: Matthias Peterhans und Stefan Weber von der Uni Bern ist es gelungen, ein Navigationssystem zu entwickeln, das den Chirurgen hilft, Tumore in der Leber genau zu orten und herauszuoperieren.

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
Silvano Cometta**

«Die Programme der KTI sind eng miteinander verzahnt. Damit wird gewährleistet, dass die Jungunternehmen in jeder Phase – von der Ideenfindung bis zum internationalen Durchbruch – optimal unterstützt werden und jederzeit auf ein starkes Netzwerk zurückgreifen können.»

Silvano Cometta ist KTI-Coach und verfügt über 25 Jahre Industrie- und Consultingenerfahrung, davon mehrere Jahre in der Startup-Beratung (hauptsächlich im Bereich LifeSciences).

Wer bei *venturelab* eine zündende Geschäftsidee in ein vielversprechendes Startup verwandelt, hat die besten Chancen anschliessend vom Coaching-Programm der Förderagentur für 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.bbt.admin.ch/kti/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

Die KTI macht sich selbständig

Mit der Teilrevision des Forschungs- und Innovationsförderungsgesetzes (FIFG) hat das Parlament im 2009 eine zeitgemässe Grundlage für die Innovationsförderung des Bundes geschaffen, die damit erstmals umfassend geregelt ist. Die KTI, die zurzeit Teil des Bundesamtes für Berufsbildung und Technologie (BBT) ist, wird dementsprechend

unter der Führung des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartements (EVD) etappenweise verselbstständigt. Die Aufnahme der Geschäftstätigkeit der KTI in ihrer neuen Form ist auf den 1. Januar 2011 geplant. Mit diesem Schritt wird die Rolle der KTI als Leaderin in der Schweizer Innovationsförderung weiter gestärkt.

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*-Absolventen haben im letzten Halbjahr 2009 das Label erhalten:

- **Excellness Biotech** (Pierre-Jean Wipff): Produktion von neuartigen Zell- und Gewebekulturoberflächen für die Medizin. Mit der Technologie werden weiche Oberflächen hergestellt, welche die physischen Eigenschaften der menschlichen Organe wiedergeben können, wie z.B. die Härte eines Knochens.
- **Lemoptix** (Nicolas Abelé): Laser-Mikroprojektions-Systeme basierend auf MEMS (Micro-Electro-Mechanical-System), die beispielsweise für Computer und Mobiltelefone eingesetzt werden können.
- **NetGuardians** (Raphael Maio): Entwicklung einer Business Software basierend auf einer Sicherheitsinformations- und Eventmanagement-Technologie (Siem), welche u.a. für die Verbesserung von Monitorsystemen und Safeguard Security eingesetzt werden kann.
- **PRECLIN Biosystems** (Bettina Ernst): Entwicklung einer in vivo Testplattform, um die Wirksamkeit von Substanzen in Medikamenten frühzeitig abschätzen zu können.
- **Procedural** (Pascal Müller): Software für die 3D-Darstellung von Gebäuden und ganzen Städten.
- **Wuala** (Dominik Grolimund): Innovativer Online-Datenspeicher, der es Benutzern ermöglicht, Dateien zu speichern, zu sichern und von überall her mit Anderen zu teilen. Im letzten Jahr wurde das Startup von LaCie übernommen.

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.



sante Kontakte zu knüpfen und Ihr Netzwerk zu pflegen. 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

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-

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 Vertretern Universität

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: starke Referenten

Immer wieder stehen an den *venture ideas* Top-Referenten Rede und Antwort:



Yahoo und Doodle

In Lausanne verrieten der Senior Vice President Rich Riley von Yahoo und Paul Sevinç, Mitgründer von Doodle den über 200 Anwesenden ihre unternehmerischen Tricks.

Alice Huxley, Speedel

Die Mitgründerin der erfolgreichen Biotech-Firma Speedel Alice Huxley erzählte den über 100 *venture ideas* Besuchern an der Uni Basel über die Anfänge des Spin-offs 1998, den steilen Aufstieg und den Verkauf des Unternehmens 2008 an die Novartis. Für ihr Werk wurde sie 2004 mit dem KMU-Unternehmerpreis Nordwestschweiz ausgezeichnet.



Finanzinvestor

Adriano Agosti

Mit seiner Beteiligungsgesellschaft Golden Peaks Capital mischt Adriano Agosti an vorderster Front mit. In Winterthur schöpfte der Grossinvestor, mehrfache Firmengründer und passionierte Polo-Spieler aus dem Vollen und begeisterte rund 100 Gäste mit seiner langjährigen Erfolgsgeschichte und amüsanten Anekdoten aus dem Unternehmerleben.



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 ist das der richtige Moment, um die Herausforderung zu packen: 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 eigenen 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.

www.venturelab.ch/vchallenge

Im venture challenge gestartet

Bei uns kann man Erlebnisse buchen, wirbt GetYourGuide auf seiner Webseite. Mit seiner innovativen Reisepattform hat es das ETH Spin-off an der Get Funded Show des internationalen World Travel Markets auf Platz 2 geschafft.

Das ICT-Startup hat sich auf den Bereich Touren und Freizeitaktivitäten spezialisiert und bietet lokalen Anbietern eine direkte Vermarktungsmöglichkeit an. Um die Qualität der Angebote zu sichern, prüft GetYourGuide jeden Anbie-

ter und arbeitet zudem mit Kundenbewertungen.

Aber wie damit Geld verdienen? Antworten dazu hat Mitgründer Johannes Reck unter anderem bei venture challenge erhalten. Während des Semesterkurses hat das Startup ein System entwickelt, bei dem es von den Tourenanbietern für jede erfolgreiche Vermittlung eine Kommission erhält. Johannes: «venture challenge kann ich jedem empfehlen, der mit seiner Idee durchstarten will!»

www.getyourguide.com

PROGRAMM

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

Start

Teambildung, Vorstellung Projekte, Analyse Geschäftsmodell, Präsentationstechnik

SWOT-Analyse

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

Human Resources

Rekrutierung und Führung eines «Winning-Teams»

IP, Recht & Steuern

Schutz geistiges Eigentum, Wahl Rechtsform, Steueroptimierung

Finanzierung

Business Angels, Venture Capitalists, Anlaufstellen

Abschluss

Präsentation der Businesspläne vor Startup-Experten

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

«Im venture plan haben uns die Trainer fit für den Auftritt vor Investoren und Partnern gemacht.»

Michael Sauter

Im Kampf gegen das Wundliegen

Nach Schätzungen gibt die Schweiz jährlich rund 600 Millionen Franken aus, um den Aufwand der Prophylaxe und die Behandlungskosten von Druckgeschwüren (Dekubitus) zu decken. Ein enorm hoher



Betrag, den compliant concept mit seinem neuen Pflegebettssystem senken möchte.

Um Druckgeschwüre zu vermeiden, müssen die bettlägerigen Patienten regelmäßig umgelagert werden. Bis anhin kostete dies dem Pflegepersonal viel Schweiß und Zeit. Nun unterstützt compliant concept das Pflegepersonal in dieser Aufgabe. Das Startup hat ein spezielles System – bestehend aus Lattenrost und Matratze entwickelt – das die Patienten automatisch bewegt und sanft umlagert. Dabei ahmt die Konstruktion aus flexiblen Materialien die Bewegungen eines gesunden Menschen im Schlaf nach.

Verschiedene Industriepartner und Geldgeber liessen sich von der erfolgreichen Geschäftsidee überzeugen, die Michael Sauter im venture plan zum erfolgreichen Business entwickelt hat. Mit seinem Projekt hat er schon mehrere Preise gewonnen, zum Beispiel 150'000 Franken beim Heuberger Winterthur Jungunternehmerpreis und 30'000 Franken bei venture kick. Dazu meint Sauter: «Im venture plan haben uns die Trainer fit für den Auftritt vor Investoren und strategischen Partnern gemacht. So war es nachher viel einfacher für uns, ihnen unser Geschäftsmodell einleuchtend zu präsentieren und sie von der Notwendigkeit unseres Produktes zu überzeugen.»

Mit den erhaltenen Beiträgen konnte compliant concept u.a. die Entwicklung des Prototyps forcieren. Die ersten medizinischen Tests stehen im Paraplegiker Zentrum Nottwil in wenigen Monaten bevor.

www.compliantconcept.com

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:



Dorian Selz

«Es tut immer wieder gut, sich mit dem grundlegenden Unternehmer-Handwerk wie beispielsweise Verkaufs- oder Marketingstrategien auseinander zu setzen. Zudem ergeben sich in solchen Workshops wie dem venture training immer interessante Begegnungen. Daher lohnt sich der Besuch auch für gestandene Unternehmer, die schon zuvor mal eine Firma gegründet haben.»

Dorian Selz hat im 2009 mit Memonic venture training absolviert. Zuvor hat er Local.ch aufgebaut.

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).

Mit Memonic das Wesentliche im Griff

Im Internet lassen sich zwar leicht Informationen suchen, diese aber später wiederzufinden, kann ein zeitintensives Unterfangen bilden. Genau da schafft Memonic Abhilfe. Mit dem webbasierten Tool ist es dem neuen Startup von Dorian Selz gelungen, ein einfach bedienbares System für die effiziente Webrecherche zu entwickeln.

Per Mausclick können die Internetsurfer auf einer x-beliebigen Webseite Bilder und Textauschnitte markieren und diese in ihrem persönlichen Memonic-Archiv

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

ablegen. Die gesammelten Infos können anschliessend geordnet und mit Anderen z.B. über Twitter und Facebook geteilt werden.

Memonic für die Hosentasche: Unterdessen ist der kostenlose Service bereits für iPhone sowie für jedes beliebige Mobiltelefon verfügbar. Gerade für Reisen ist damit das Tool äusserst praktisch. So sind die im Voraus gesammelten Infoschnipsel zu Hotels, Restaurants und Sehenswürdigkeiten immer mit dabei.

www.memonic.com

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. Manager/innen von innovativen Hightech-Startups mit grossem Wachstumspotenzial.

Das Bewerbungsverfahren

- Bis zum 1. März 2010: Registrieren Sie sich über die Webseite von venturelab. Anhand der eingegangenen Bewerbungen werden 40 Finalisten ausgewählt.
- 18./19. März 2010: Die Finalisten präsentieren ihr Projekt vor einer Jury mit erfahrenen Startup-Experten und Investoren.
- 8. Juni 2010: Wer zu den 20 Gewinnern zählt, reist bis zum 18. Juni nach Boston.

www.venturelab.ch/vleaders

Poken: die elektronische Visitenkarte

Im Jahresrückblick 2009 nahm die Sonntagszeitung Stéphane Doutriaux, den Erfinder von Poken, in die Galerie «der Köpfe des Jahres» auf. Diesen Platz hat sich der innovative Firmengründer redlich verdient: Er gewann im letzten Jahr mehrere Preise, lancierte ein neues Modell seines Pokens und sorgte weltweit für ein grosses Medienecho.

Zu seinem Erfolg hat auch venturelab beigetragen: Das Geschäftsmodell zum Vertrieb der elektronischen Visitenkarten perfektionierte Doutriaux im 10tägigen Business Development Programm ven-

ture leaders in Boston. Vor Ort konnte er zudem viele wertvolle Kontakte knüpfen, die ihm die Türen zu neuen Märkten im Ausland öffneten.

Seit September 09 auf dem Markt – der Business Poken

Andere Handynummer, wechselnde Arbeitsgeber, neue Position im Unternehmen – Visitenkarten veralten schnell. Poken ist dazu die digitale Alternative. Mit dem Gadget in Form eines Schlüsselanhängers bleiben persönliche Daten immer auf dem neusten Stand. Ursprünglich gab es den Poken nur in Form eines kleinen Figürchens mit einer überdimensional grossen Hand. Seit letztem Jahr ist zudem eine klassischere Variante auf dem Markt, um das Gadget auch bei Businesskonferenzen salonfähig zu machen. Vorteilhaft an der neuen Ausführung ist zudem, dass das Gadget viel mehr Speicherplatz bietet und auch als USB-Stick verwendet werden kann.

Daten springen per Funk

In dem daumengrossen Geräten versteckt sich eine Platine mit Mikrocontroller, ein Speicher, ein USB-Anschluss, eine Batterie und ein Funkmodul. Damit die Daten übertragen werden, müssen die Händchen zweier Poken aneinanderge-

PROGRAMM

Die venture leaders erwartet ein intensives zehntägiges Programm in Boston. Dabei lernen sie die Unternehmenszene 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?



halten werden. Das grüne Aufleuchten signalisiert, dass die Daten per Funk richtig übertragen wurden. Wird der Poken anschliessend mit dem Computer verbunden, können die Daten gelesen und abgespeichert werden.

Mehrfach ausgezeichnet

Für seine digitale Visitenkarte erhielt Doutriaux mehrere Preise und Förderbeiträge. Neben dem venture kick Förderbeitrag von 130'000 Franken wurde Poken 2009 u.a. mit dem Swiss ICT Award in der Kategorie Newcomer ausgezeichnet.

www.poken.com



Mittels Stipendien fördert Aiducation International begabte Gymnasiasten in Kenia, die sich die Schulgebühren nicht leisten können und bietet damit sinnvolle Hilfe zur Selbsthilfe. Das ausgeklügelte System dahinter entwickelten die NPO-Gründer in den Kursen von venturelab.

Leistungsprinzip statt Giesskanne



Florian Kowalke und Kristin Kapitza (vorne) mit dem Schweizer Aiducator-Team.

«Seit ich Unternehmer bin, gibt es für mich keinen Alltag mehr!»

Florian Kowalke

Wer sich bei Aiducation International für ein Stipendium bewerben will, muss Bestnoten haben. Die NPO setzt auf das Potenzial von intelligenten Schülern und vermittelt diesen nach dem Motto «Leistungsprinzip statt Giesskanne» ein Stipendium. Privatpersonen können als sogenannte Aidumaker ein Stipendium für einen Bewerber ihrer Wahl stiften und somit fokussiert in die Bildung eines begabten Kindes investieren.

Dabei gehen die Gründer der NPO, Dr. Florian Kowalke, Kristin Kapitza, Jeremiah Kiponda und Eva Köberl von dem Ansatz aus, dass Bildung der wichtigste Hebel

zur Selbsthilfe ist und nur so langfristig die politische, soziale und wirtschaftliche Situation eines Landes verbessert werden kann. Ihre Idee überzeugte auch die venture kick Jury, die Aiducation als erste NPO mit einem Förderbeitrag von 130'000 Franken unterstützte.

Im Gespräch mit Kristin und Florian über ihre tägliche Arbeit, Herausforderungen und Visionen:

Wie muss man sich euren Arbeitsalltag vorstellen?

Florian: Im Moment konzentrieren wir uns vor allem auf die Organisation, Kommunikation und strategische Ausrichtung. Wir wenden viel Zeit für die interne und externe Kommunikation auf. Jeden Tag kommen neue Anfragen rein und wir stehen mit unseren Kollegen in aller Welt über Skype in täglichem Kontakt. Das mag vielleicht nach Routine klingen, ist es aber nicht. Seit ich Unternehmer bin, gibt es für mich keinen Alltag mehr.

Das geht sicher mit sehr unregelmässigen Arbeitszeiten einher?

Florian: Absolut! Ich arbeite pro Woche um die 80 Stunden für Aiducation. Dabei

ist uns auch das Wochenende nicht heilig. Bei Kristin ist es natürlich etwas weniger, da sie parallel an der ETH noch doktoriert.

Ihr habt bei venturelab mitgemacht. Wie wendet ihr das erlernte Wissen an?

Kristin: Ständig! venturelab ist sehr praxisnah. Uns wurde beispielsweise immer wieder klar gemacht, wie wichtig die Kundenperspektive, der aktive Verkauf und ein starkes Team sind. Obwohl wir eine NPO sind, funktionieren und denken wir wie ein Unternehmen. Wir haben klare Zielsetzungen, Verantwortlichkeiten und Deadlines.

Wie hebt ihr euch von anderen NPOs ab – wieso soll jemand gerade euch Geld geben?

Kristin: Ich denke, es sind drei Dinge: 1. unsere Effizienz: 100% der Spenden werden zur Zeit direkt in Bildung d.h. Schulgebühren investiert. 2. Das Leistungsprinzip: Unsere Stipendiaten sind zukünftige Leistungsträger, die ihre Wirkung auf gesellschaftlicher Ebene multiplizieren. 3. Unsere Transparenz: Die AiduMaker wählen den Schüler selbst aus, und das Stipendium erhält den Namen des AiduMakers.

Können die Schüler neben dem Stipendium von weiteren Angeboten profitieren?

Florian: Ja. Die Stipendiaten werden in sogenannten Mentorship-Academies für die Probleme ihres Landes sensibilisiert und auch dazu motiviert, selber etwas in die Hand zu nehmen. Im Ansatz nach machen wir da schon fast was Ähnliches wie venturelab. Wir zeigen den Schülern den Weg in die Selbständigkeit als Alternative auf. Und versuchen, ihnen das entsprechende Know-how mitzugeben.

Eure Arbeit ist riesig – was springt dabei für euch raus?

Kristin: Finanziell nichts – jedenfalls für den Moment. Dafür jede Menge Spass! Und wir lernen viel, treffen spannende Menschen und wissen, wir machen etwas Sinnvolles.

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

Finanzierung

Kaum ein Hightech-Startup profitiert nicht von öffentlichen Fördergeldern. In der Schweiz führt der erste Weg dazu meist über die KTI. In KTI-Projekten entwickeln Unternehmen mit öffentlichen Forschungsinstitutionen zusammen innovative Produkte. Die Leistungen der Hochschulpartner werden dabei von der KTI zu 100% bezahlt. Die Firmen stellen ihrerseits Arbeitsressourcen und 10% des Budgets (Cash-Beitrag) zur Verfügung und kommen so für 50% der Projektkosten auf. Die Beantragung solcher Entwicklungsprojekte ist jederzeit möglich. Die Erfolgsrate liegt bei ca. 50%.

Eine andere wichtige Förderquelle ist das 7. Europäische Rahmenprogramm für Forschung und Entwicklung. Hier ist die Beantragung zwar aufwändiger, die Themen sind vorgegeben und die Erfolgchancen liegen bei unter 20%. Aber die Firmen erhalten substantielle Geldbeiträge in der Höhe von mehreren 100'000 €. Aktuell entstehen im Umfeld der EU-Forschung zahlreiche weitere, thematisch orientierte Public-Private-Partnerships, die nach analogen Kriterien Projektgelder vergeben.

Das Team von EU-relations AG unterstützt KMU bei der Beantragung und Projektkoordination. Gemeinsam mit weiteren Businesspartnern evaluieren wir im Auftrag der EU-Kommission den Nutzen dieser öffentlichen Programme aus Sicht der Med-Tech- und BioTech KMU und geben unser Wissen in Form von Schulungen und Beratung weiter.

*Dr. Andrea Degen,
EU-relations AG
und Referentin venture apéros*

Zusammen stark!

Hochschulen und Techtransfer

SwiTT: Schweizerische Vereinigung für Technologietransfer	www.switt.ch
ETH Transfer	www.transfer.ethz.ch
Unitectra (Uni Zürich und Uni Bern)	www.unitectra.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

KTI Förderagentur für Innovation	www.bbt.admin.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

Wettbewerbe, Awards und Events

Bei Unternehmerpreisen haben venturelab-Absolventen die Nase vorn. Und das auch international!

venturelab-Startups: überall dabei, wo es Preise zu gewinnen gibt

Internationale Auszeichnungen (2. Halbjahr 2009)

Get Funded Show

An der Get Funded Show des World Travel Market stehen zwei venturelab-Absolventen auf dem Podest:

- 1. Rang: Housetrip, Arnaud Bertrand
- 2. Rang: GetYourGuide, Johannes Reck



Red Herring Global Nominations Top 100

Von den zwölf nominierten Schweizer Startups haben neun einen engen Bezug zu venturelab:

- Amazee, Dania Gerhardt
- Doodle, Paul Sevinç
- Hocoma, Gery Colombo
- Keylemon, Gilles Florey
- Kooaba, Herbert Bay
- NetGuardians, Raphael Maio
- Procedural, Pascal Müller
- routeRANK, Jochen Munding
- Sensimed, Jean-Marc Wismer

Microsoft ICT Award Nomination

- RouteRank, Jochen Munding

Nationale Auszeichnungen (2. Halbjahr 2009)

Heuberger Winterthur Jungunternehmerpreis

Alle drei Gewinner stammen aus dem «Hause» venturelab

- InSphero, Wolfgang Moritz
- Compliant Concept, Michael Sauter
- Bioversys, Marc Gitzinger

Swiss ICT Award

venturelab-Absolventen räumen drei Preise ab und auch der Publikumspreis geht an einen venture leader 2009.

- Publikums-Award: Amazee, Dania Gerhardt
- Newcomer-Award: Poken, Stephane Doutriaux
- People-Award Kategorie Newcomer: Wuala, Dominik Grolimund

Tomorrow's market award

Der Förderpreis aus der Romandie ist mit 50'000 Franken dotiert.

- Imina Technologies, Christophe Canales

venture kick

Das gesamte Fördergeld von 130'000 Franken ging an:

- Aiducation International, Florian Kowalke und Kristin Kapitza
- Imina Technologies, Christophe Canales
- StreamForge, Pascal von Rickenbach
- StereoTools, Rémi Charrier

Seit Start der Initiative im 2007 haben alle Gewinner des gesamten Förderbeitrags von 130'000 Franken einen venturelab-Background.

Startup-Events / wichtige Termine

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

Venture2010

Die Preisverleihung für den besten Businessplan findet am 20. Mai 2010 in Zürich statt.

CEO Day

Am 23. September 2010 organisiert CTI Invest den siebten CEO Day.

CNO Panel2010

Der Networking-Event mit Gala-Diner ist auf den 9. November 2010 geplant.

venture apéros

Kostenlose Networking-Events über das ganze Jahr hinweg an elf verschiedenen Standorten. Für das Jahresprogramm: 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

Einen aktuellen Eventkalender finden Sie unter: www.venturelab.ch/events

Herausgeber:

venturelab c/o IFJ Institut für Jungunternehmen

Redaktion: Esther Studer / 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

Förderagentur für 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