



# venturelab news

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

Kommentar



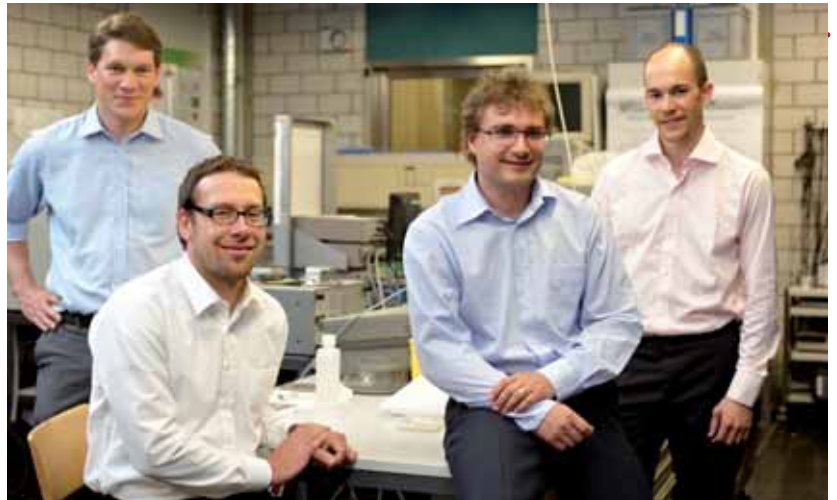
Ein Land braucht sowohl Beständigkeit als auch Veränderungen. Die Schweiz hat dazu eine erstaunlich krisenresistente Version entwickelt: Vordergründig sehr beständig bis behäbig, mit vielen Vorbehalten gegenüber Neuerungen, kritisch im Einkaufsverhalten. Bei differenzierter Betrachtung erstaunlich lebendig und flexibel, mit viel Eigenverantwortung, auch fürs Gemeinwesen und Weltoffenheit.

Dies ist ein gesunder Nährboden für kontinuierliche, wirtschaftliche Innovation, das heisst das Umsetzen von Erkenntnissen in nachhaltiges wirtschaftliches Handeln. Im letzten Jahrzehnt hat sich diese Innovationskraft auch im wirtschaftlichen Wurzelbereich durchgesetzt, in der Startup-Szene. Ein sehr lebendiges Biotope von initiativen Wissensträgern, Finanzgebern und erfahrenen Begleitern formt neue Firmen aus neuen Erkenntnissen. Braucht es da staatliche Hilfe? Die Antwort ist ganz einfach: Unternehmertum ist auch Handwerk, Handwerk kann man lernen und im Lehren hat der Staat bewährte Rollen. KTI initiiert Bildung in Unternehmertum, ist höchst effizient und erfolgreich dabei und wird diese Rolle auch in der neuen Rechtsform beibehalten und noch breiter abstützen.

Walter Steinlin, Präsident KTI

## Startup macht Strom aus Abwärme

Dank einem neuartigen Herstellungsverfahren kann das Startup greenTEG thermoelektrische Generatoren ab Fließband produzieren. Damit lassen sich grosse Mengen von Abwärme – beispielsweise bei Fahrzeugen – in Strom umwandeln. Auf dem langen Weg vom Labor auf den Markt haben die Firmengründer auch von den venturelab-Trainings profitiert. **S. 2**



Die Gründer von greenTEG

## USA interessiert an Schweizer Innovationen

Ob in der IT, der Bio- oder Medizinaltechnologie: Schweizer Startups stehen den amerikanischen Jungfirmen in nichts nach. So das Fazit des Schweizer Konsuls in Boston nach dem diesjährigen Besuch der Schweizer Startup-Nationalmannschaft venture leaders. **S. 9**

## venturelab-Alumni auf dem Siegerpodest

Auch das erste Halbjahr 2010 haben venturelab-Alumni gezeigt, was sie drauf haben. Bei allen grossen Unternehmerpreisen belegten sie die vordersten Plätze. **S. 12**



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra



Förderagentur für Innovation KTI

venturelab

*Das Gründerteam von greenTEG hat ein neuartiges Herstellungsverfahren für thermoelektrische Generatoren entwickelt, das in der Wirtschaft auf grosses Interesse stösst. Mit dem System des Zürcher ETH Spin-offs ist es zukünftig möglich, grosse Mengen von Abwärme in Strom umzuwandeln.*

## greenTEG: aus Abwärme Strom produzieren

Die grüne Welle macht auch vor dem Industriesektor nicht halt. Nachhaltigkeit und Energieeffizienz haben sich zu wichtigen Verkaufsargumenten entwickelt. Da kommt greenTEG mit seinen thermoelektrischen Generatoren ab dem Fliessband gerade recht. Denn damit lässt sich die Abwärme von grossen Maschinen oder Fahrzeugmotoren als Strom nutzbar machen.

in Strom um, könnte beispielsweise die Lichtmaschine des Autos, die heutzutage etwa 10 Prozent des Benzinverbrauchs ausmacht, entlastet werden. Damit wäre es möglich, Treibstoff zu sparen und den CO<sub>2</sub>-Ausstoss zu reduzieren. Mit unserem Produkt ist das zukünftig kein Problem.»

**Das technische Prinzip, dem greenTEG folgt, ist nicht neu. Die revolutionäre Entwicklung des Startups liegt vielmehr im Herstellungsverfahren.**

Dem ETH Spin-off ist es gelungen, die Produktion der thermoelektrischen Generatoren, kurz TEGs genannt, zu automatisieren. Dank der Verwendung einer Kunststoffolie als Trägermaterial sind die TEGs von greenTEG zudem biegsam. Gegenüber der Konkurrenz führt das zu zwei starken Wettbewerbsvorteilen. Etienne Schwyter: «Unsere TEGs sind nicht nur günstiger, sondern lassen

sich durch ihre Flexibilität auch breiter einsetzen. Wie eben zum Beispiel bei Verbrennungsmotoren in Fahrzeugen, zur Nutzung von Körperwärme für die Stromproduktion oder zur Abwärmenutzung von thermischen Solarkollektoren.»

**Die Anfänge von greenTEG sind am Lehrstuhl für Mikro- und Nanosys-**

**teme an der ETH Zürich zu finden.** In seiner Doktorarbeit entwickelte Wulf Glatz, Mitgründer und CEO, flexible thermoelektrische Generatoren und stellte einen ersten Prototypen her. Im Rahmen der weiteren Forschungsarbeiten von Etienne Schwyter und Lukas Durrer wurde das Herstellungsverfahren optimiert und der Prototyp verbessert.

**Auf dem Weg vom Labor auf den Markt hat auch venturelab Start-hilfe geleistet.** Um sich fürs Unternehmertum fit zu machen, besuchte Etienne Schwyter den Semesterkurs venture challenge. Dazu meint er: «In diesem Kurs habe ich nicht nur mein Wirtschaftsver-

**Im venture challenge ein Netzwerk zu Investoren und Beratern aufgebaut**

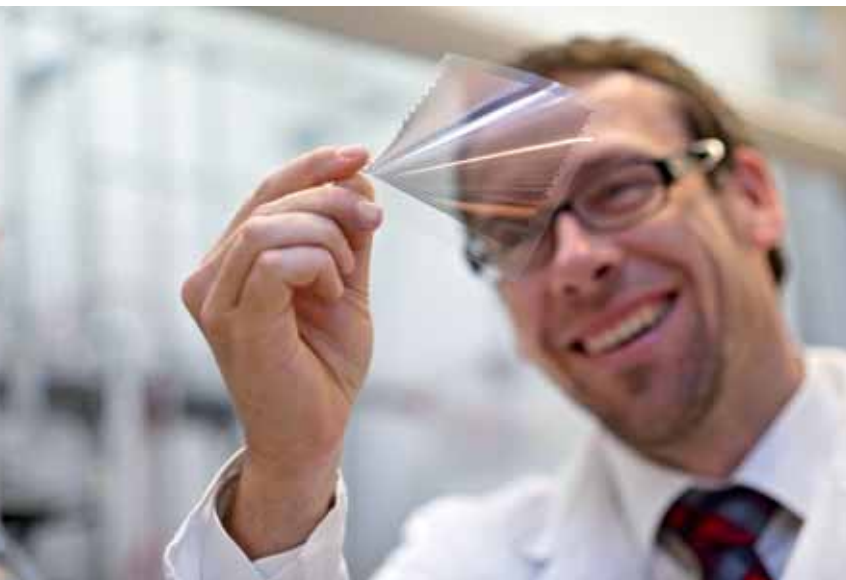
ständnis erweitert, sondern mir ein gutes Netzwerk zu Investoren, Beratern und anderen Jungunternehmern aufgebaut. Auf diese hilfreichen Kontakte kann ich immer wieder zurückgreifen. Das war für uns umso wichtiger, da wir für den intensiven Weiterentwicklungs- und Ferti-gungsprozess auf Fremdkapital angewiesen sind.»

**Ein Grossteil des benötigten Kapitals im tiefen einstelligen Millionenbereich ist unterdessen gesichert.** Peter Stein, ebenfalls Mitgründer sowie Verkaufs- und Finanzchef von greenTEG: «Mit persönlichen Einlagen, Investorengeldern, Wettbewerbspreisgeldern, beispielsweise von venture kick oder De Vigier und Drittmittelprojekten wie einem KTI-Projekt und Gebert RUF Stiftungsbeiträgen konnten wir unseren finanziellen Bedarf decken.» 2012 soll die erste Produktserie vom Band rollen. Der Erfolg zeichnet sich schon heute ab. Bereits hat ein renommierter Automobilhersteller den ersten Prototypen gekauft. Mit potenziellen Kunden sind zudem weitere Entwicklungsprojekte geplant.

[www.greenteg.com](http://www.greenteg.com)

**Gründer Wulf Glatz mit dem TEG von greenTEG**

**Wie viel das bringen kann, zeigt ein Blick in unsere Autos: Dort verpufft rund 70 Prozent des Treibstoffs ungebraucht als Wärme.** Ein Grossteil wandert direkt über die Abgase in die Umwelt ab. Würde ein Generator von greenTEG eingesetzt werden, sähe das Bild anders aus. Mitgründer Etienne Schwyter: «Wandelt man die Abwärme



**Meilenstein in der Produktentwicklung** – so kündigte Doodle diesen Sommer seine neue Kalenderansicht als Kernstück der nächsten Produktgeneration an. In der Tat hat das Zürcher Startup mit seinem letzten Entwicklungsschritt einen grossen Mehrwert für die Nutzer geschaffen. Durch die Option, die persönliche Agenda in die Doodle-Kalenderansicht einzubinden, wird das Suchen und Vereinbaren von Terminen noch einfacher. Selbst öffentliche Kalender mit Angaben zu Feiertagen oder Schulferien können in die Ansicht integriert werden. 2008 nahm Mitgründer Paul Sevinç als Gewinner von venture leaders am zehntägigen Business-Development-Programm in Boston teil. Er ist überzeugt, dass Programme wie venturelab der Schweizer Innovation neuen Auftrieb geben: «Dank Angeboten wie venturelab ist die Schweizer Startup-Szene in den letzten Jahren aufgeblüht. Dies führt zu neuen Arbeitsplätzen und einer nachhaltigen Stärkung der Volkswirtschaft.»

[www.doodle.com](http://www.doodle.com)

**Um im Bekanntenkreis oder beruflichen Umfeld auf einfache Weise neue Ideen zu generieren**, bietet das Berner Startup Atizo seit kurzem eine kostenlose Version seines Online-Brainstorming-Tools an. Damit lassen sich viele kreative Denker an einem virtuellen Tisch versammeln. «Ist man im Geschäft auf der Suche nach einer Idee, beispielsweise für einen Jubiläums- oder Eröffnungsanlass, kann nur schon das Sammeln aller Inputs eine langwierige Angelegenheit werden», meint Mitgründer Christian Hirsig, der sich in mehreren venturelab-



*Christian Hirsig von Atizo*

Kursen aufs Unternehmertum vorbereitet hat. «Mit unserem Atizo Starter ist das hingegen kein Problem.»

Dass die Plattform funktioniert, hat die Community von Atizo, die über 8'000 Mitglieder zählt, längst bewiesen. Sie hat für renommierte Firmen wie Mammut, BMW oder Wander zahlreiche innovative Konzepte entwickelt. Das hat wiederum die Investoren überzeugt. Im Januar 2010 hat Atizo eine Finanzierungsrunde von knapp einer Million erfolgreich abgeschlossen.

[www.atizo.com](http://www.atizo.com)

**Die Aargauer Dectris AG hat den diesjährigen Swiss Economic Award in der Kategorie Hightech/Biotech gewonnen.** Das Startup von Christian Brönnimann, venture leaders Gewinner 2006, entwickelt und vertreibt hochemp-

findliche Röntgenkameras. Zum Sieg von Dectris schreibt die Handelszeitung: «Das Auftragsbuch von Dectris dürfte die Jury zu einem anerkennenden Kopfnicken ermuntert haben. Denn das liest sich wie das «Who is Who» der besten Forschungsinstitutionen.»

[www.dectris.com](http://www.dectris.com)

**Wer seinen eigenen Energieverbrauch messen und reduzieren will**, ist bei Geroco an der richtigen Adresse. Mit Ecowizz, dem System des Walliser Startups können Haushaltsgeräte wie Kaffeemaschine oder Fernsehapparat an einen Plug-In-Stecker angeschlossen werden, der die gesammelten Daten via USB-Gerät an ein Online-Portal überträgt. Nach dem Login erfahren die Benutzer nicht nur, wie viel Energie die Geräte verbrauchen, sondern erhalten auch praktische Tipps zum Thema Energie sparen. Zudem kann über die Plattform der Strom beliebig ein- und ausgeschaltet werden. Gemäss Michael Dupertuis, Firmengründer von Geroco, wird der Energieverbrauch dadurch um bis zu 15 Prozent eingedämmt. Das System, welches über die Webseite von Geroco gekauft werden kann, stösst nicht nur bei Endkonsumenten, sondern auch bei B2B-Kunden auf grossen Anklang. Ab Herbst 2010 wird Romande Energie die Lösung von Geroco über seine Kanäle vertreiben.

Das unternehmerische Rüstzeug hat sich Michael Dupertuis bei venturelab geholt. Im Semesterkurs venture challenge hat er im Team mit anderen das erfolgreiche Geschäftsmodell für sein Startup erarbeitet.

[www.geroco.com](http://www.geroco.com)



*Das System von Geroco*

**«Dank Angeboten wie venturelab ist die Schweizer Startup-Szene in den letzten Jahren aufgeblüht.»**

Paul Sevinç, Doodle

## Neugründungen

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

**ProteoMedix AG** (Gründung März 2010): Diagnostische Tests für die Früherkennung von Prostatakrebs: Das ist das erste Produkt des Biotech-Startups

ProteoMedix, gegründet von Ralph Schiess und Christian Brühlmann.

[www.proteomedix.ch](http://www.proteomedix.ch)

**Gryps AG** (Gründung März 2010): Gaby Stäheli und Priska Schoch, früher in einem internationalen Unternehmen im IT-Bereich tätig, haben mit Gryps, ein kostenloses Offertenportal für KMU lanciert.

[www.gryps.ch](http://www.gryps.ch)

**Nanotion AG** (Gründung März 2010): Christopher Latkoczy und Bartjan den Hartogh ist es gelungen, eine Technologie zu entwickeln, die Nano-Partikel in Flüssigkeiten mit hoher Genauigkeit nachweisen kann. Die winzigen Partikel finden in verschiedensten Branchen – von der Nahrungsmittelindustrie bis zur Medikamentenforschung – Anwendung.

[www.nanotion.com](http://www.nanotion.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  
Pierre Comte**

«Weltweit gehört die Schweiz zu den Staaten mit der höchsten Innovationsleistung. Das kommt nicht von ungefähr. Ganz nach dem Credo «Science to Market» setzt sich die KTI dafür ein, dass Schweizer Startups – von der Ideenfindung bis zum internationalen Durchbruch – optimal gefördert werden.»  
Pierre Comte ist KTI-Coach und seit über 10 Jahren in der Beratung von Hightech-Startups tätig. Sein immenses Fachwissen und seine praktischen Tipps bringt er auch als Trainer bei *venturelab* ein.

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](http://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](http://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](http://www.cti-invest.ch)

## Schwerpunkt

### Walter Steinlin ist neuer KTI-Präsident

Am 5. März 2010 hat der Bundesrat Walter Steinlin zum neuen KTI-Präsidenten ernannt. Seine Hauptaufgabe besteht im Aufbau und der Führung der verwaltungsunabhängigen KTI.

Walter Steinlin hat 1977 die ETH als Elektroingenieur verlassen und anschliessend in der Forschungsabteilung der Hasler AG (Ascom) erste Er-

fahrungen gesammelt. Nach einem Nachdiplomstudium in Detektion und Estimation wechselte er 1983 zur Swisscom.

Des Weiteren ist Walter Steinlin in verschiedenen Gremien aktiv wie zum Beispiel der Kommission Bildung und Forschung der Economie-suisse.

## 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 ersten Halbjahr 2010 das Label erhalten:

- **Dacuda** (Alexander Illic): Entwicklung und Vertrieb einer Computermouse, die gleichzeitig als Scanner funktioniert. Mehr Infos dazu auf Seite 6 oder [www.dacuda.com](http://www.dacuda.com)
- **Memonic** (Dorian Selz): Einfach bedienbares und webbasiertes System, mit welchem die Internetrecherche einfacher und effizienter wird. Gefundene Informationen können per Mausclick archiviert sowie anschliessend geordnet und mit anderen beliebig geteilt werden. [www.memonic.com](http://www.memonic.com)
- **InSphero** (Jan Lichtenberg): Herstellung und Vertrieb von hochwertigen organotypischen Mikrogeweben für den Test von Medikamenten. Damit soll der Entwicklungsprozess von pharmazeutischen Produkten verbilligt und die Anzahl Tierversuche reduziert werden. [www.insphero.com](http://www.insphero.com)
- **Poken** (Stéphane Doutriaux): Gadget in Form eines Schlüsselanhängers, das als elektronische Visitenkarte funktioniert. Damit die Daten per Funk übertragen werden, müssen die Händchen der Poken aneinandergehalten werden. [www.poken.com](http://www.poken.com)
- **Palisis** (Marc Wieland): Das von Palisis entwickelte InstantTicketing-System ermöglicht es, mobil und ortsunabhängig Tickets sowie Quittungen auszustellen und diese webbasiert abzurechnen und zu verwalten. [www.instantticketing.com](http://www.instantticketing.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.*



### Unternehmer-Tipps aus erster Hand

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, interessante 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](http://www.venturelab.ch/ideas)

## PROGRAMM

Anhand von etablierten Startups werden unternehmerische Erfolgsrezepte diskutiert:

### Die Freuden und Leiden der jungen Unternehmer/innen

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!

## Eine Erfolgsgeschichte

Blueshift heisst der Gewinner des Businessplan-Wettbewerbs Venture 2010. Mit seiner innovativen Geschäftsidee hat Mitgründer Dr. Bernd Walzel allerdings schon 2005 von sich Reden gemacht – an einem Motivationsanlass venture ideas. Daran erinnert sich Walzel noch gut: «Ich habe meine Idee präsentiert und wollte schauen, wie sie ankommt. Die vielen positiven Reaktionen erstaunten und motivierten mich sehr.»

Das Startup hat einen intelligenten UV-Filter entwickelt, der sich der Intensität



### Nie mehr Sonnenbrand dank Blueshift

der Sonne anpasst. Für den Konsumenten bedeutet das, dass er mit einem einzigen Produkt immer gleich gut gegen die

Sonne geschützt ist. Bei Körperstellen wie Schulterpartie oder Nase, die der Sonne verstärkt ausgesetzt sind, aktiviert sich der Filter stärker. Bei weniger exponierten Stellen wirkt der Filter aufgrund weniger Sonneneinstrahlung schwächer und der Bräunungsprozess tritt schneller ein.

Ziel von Blueshift ist es nun, grosse Kosmetikkonzerne wie L'Oréal oder Estée Lauder mit ihren Filtern zu beliefen. Ab 2012 sollen Sonnencremes mit Blueshift-Filtern im Verkaufsregal anzutreffen sein.

[www.blueshift-pharma.com](http://www.blueshift-pharma.com)

## 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.

[www.venturelab.ch/vchallenge](http://www.venturelab.ch/vchallenge)



*Im Team an innovativen Geschäftsideen teilen*

## Im venture challenge gestartet

Derzeit ist das spontane Einscannen von Dokumenten ein umständlicher Prozess. Mit der Erfindung von Dacuda ändert sich das. Das ETH Spin-off hat eine Technologie entwickelt mit der Computermäuse gleichzeitig als Scanner funktionieren. Damit können x-beliebige Unterlagen gescannt und sofort in Anwendungen wie z.B. Word oder Powerpoint verwendet werden.

Zusammengefunden hat das Gründer-team – Alexander Ilic, Michael Born, Erik Fonseka und Martin Zahnert – im venture challenge. «Wir haben bald gemerkt, dass wir uns optimal ergänzen», so Alexander

Ilic. «Was gibt es besseres, als wenn man in einem Entrepreneurshipkurs gleich noch seine zukünftigen Mitgründer kennen lernt?»

Unterdessen hat sich Dacuda zu einem erfolgreichen Startup entwickelt. Die Funktionalität ist auf dem Weg, zum Standardumfang künftiger Computermäuse zu werden. Im Moment steht Dacuda mit weltweit führenden Hardware- und Softwarefirmen in Verhandlung. 2011 soll das erste Produkt auf den Markt kommen.

[www.dacuda.com](http://www.dacuda.com)

## PROGRAMM

Schlüpfen Sie ein Semester lang während vier Stunden pro Woche in die Haut eines Startup-Unternehmens.

#### 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](http://www.venturelab.ch/vplan)

## Zuckersüße Impfstoffe für Mensch und Tier

Jedes Jahr erkranken weltweit rund 400 Millionen Menschen an Campylobacter-Darminfektionen. Hauptinfektionsquelle ist in hoch entwickelten Ländern kontaminiertes Pouletfleisch.

Jetzt rückt das ETH Spin-off Malcisbo den Bakterien, die kommensalisch im Darm der Hühner leben und beim Schlachten ins Fleisch gelangen, mit einem neuen Impfstoff zu Leibe. Dieser basiert auf Zuckern, ist wasserlöslich und kann daher den Vögeln unter das Trinkwasser gemischt werden. Damit

geht das Impfen von Tausenden von Tieren kostengünstig und effizient von der Hand.

Das ist aber nicht das einzige Produkt, das Malcisbo auf den Markt bringen will. In Entwicklung steht ein zweiter Impfstoff

für Schafe und Ziegen, die des Öfteren an einem Magenwurm leiden, der zu Blut- und Proteinverlusten führt. Des Weiteren ist es laut dem Gründerteam denkbar, die Produktpalette zu erweitern und zukünftig auch Impfstoffe für Menschen zu entwickeln.



Das Gründerteam von Malcisbo

Der durchschlagende Erfolg des Startups (mehrfacher Preisgewinner 2010) ist nicht nur der innovativen Technologie, sondern auch dem breiten Erfahrungsschatz sowie den ausgezeichneten Kontakten der Gründer zu verdanken.

Nichtsdestotrotz hat Lino Camponovo ein venturelab-Training absolviert. Dazu meint er: «Die Workshops von venturelab sind jedermann zu empfehlen, auch als Brush up für solche, die schon Erfahrungen im Management an anderer Stelle gesammelt haben.»



## 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

«Die Workshops von venturelab sind jedermann zu empfehlen.»

Lino Camponovo, Malcisbo

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



**Begleitung durch erfahrene Experten**

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).

**Gesagt:**



**Gaby Stäheli**

*«Für uns waren die venturelab-Kurse eine grosse Hilfe um den Startup-Aufbau strukturiert und durchdacht anzugehen! Wir erhielten viel konstruktives Feedback und ausserdem den Zugang zu einem sehr wertvollen Kontaktnetz. Auch der Austausch mit anderen Startups war für uns sehr bereichernd.» Gaby Stäheli hat zusammen mit Priska Schoch im Frühjahr 2010 Gryps lanciert und bei venturelab die Workshops venture plan und venture training besucht.*

## 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](http://www.venturelab.ch/vtraining)

## Ein cleveres Offertenportal

Wer regelmässig Offerten einholt, weiss wie aufwändig dieser Prozess sein kann. Man surft im Internet, fragt bei Kollegen nach, schreibt E-Mails und ist am Schluss doch nicht sicher, ob das beste Angebot dabei ist.

Genau da setzen Gaby Stäheli und Priska Schoch mit Gryps an. Ihr Offertenportal unterstützt KMU bei der Suche nach dem optimalen Anbieter. Das Prinzip ist denkbar einfach: Der Interessent muss nur einen kurzen Online-Fragebogen ausfüllen, anschliessend erhält er kostenlos drei passende Offerten. Von dem System pro-

fitieren nicht nur die Käufer, sondern laut Gaby Stäheli auch die Anbieter: «Gryps eröffnet ihnen einen neuen Verkaufskanal. Sie erhalten qualifizierte Leads zu einem günstigen Preis und können so durch massiv weniger Streuverluste Geld sparen.»

Dass Gryps eben Grips hat und funktioniert, zeigen die Benutzerzahlen. Nach sechs Monaten Laufzeit konnten die Firmengründerinnen über zwei Millionen Franken an vermittelten Auftragsvolumen nachweisen.

[www.gryps.ch](http://www.gryps.ch)

## 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.



**Intensives Training am Babson College**

#### Wer teilnehmen kann

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

#### Das Bewerbungsverfahren

- Bis zum 1. März 2011: Registrieren Sie sich über die Webseite von venturelab. Anhand der eingegangenen Bewerbungen werden 40 Finalisten ausgewählt.
- 24./25. März 2011: Die Finalisten präsentieren ihr Projekt vor einer Jury mit erfahrenen Startup-Experten und Investoren.
- 8. Juni 2011: Wer zu den 20 Gewinnern zählt, reist bis zum 18. Juni nach Boston.

[www.venturelab.ch/vleaders](http://www.venturelab.ch/vleaders)



**Ausgiebiges Networking**



**Die venture leaders 2010 mit den venturelab-Trainern**

## PROGRAMM

Die venture leaders erwartet ein intensives Programm in Boston. Dabei lernen die Teilnehmenden die US-Unternehmenszene kennen und präsentieren ihre Geschäftsmodelle vor amerikanischen Investoren und Industrievertretern.

Zum Programm zählen:

- Besuche bei US-Startups
- Knowledge-Workshops mit Experten in der Bereichen Business Development, IP und Finance
- «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?**

## Schweizer Innovationen stossen in den USA auf Interesse

«Die Schweizer Startups kommen in den USA sehr gut an. In Sachen Innovation stehen sie den amerikanischen Jungfirmen in nichts nach», so Pascal Marmier von Swissnex Boston nach dem Besuch der diesjährigen Schweizer Startup-Nationalmannschaft.

Über ihre Eindrücke und Erlebnisse in den USA haben ein paar Gewinner regelmässig berichtet. Hier ein paar Auszüge aus ihren Erzählungen.

#### Jan Lichtenberg, InSphero

«Oft gewinne ich den Eindruck, dass die Amerikaner den Schritt zum eigenen Unternehmen schneller machen und dabei weniger über ein mögliches Scheitern nachdenken. Vielmehr werden die Gründung und der Aufbau des Startups als wertvolle Erfahrung gesehen, die nur hel-

fen kann, das eigene Profil zu schärfen.»

«Mein Eindruck ist, dass amerikanische Startups häufig substantiell höhere Finanzierungsrunden durchführen. Sicherlich gibt es mehr Risikokapital in Gegenden wie Boston, doch für viele von uns bleibt die Frage, ob ein zweistelliger Millionenbetrag für die Seed-Finanzierung zwangsläufig zu einem besseren Business Case führt. Eine nicht repräsentative Umfrage unter den venture leaders spricht hier eher für das Schweizer Modell.»

#### Alexander Ilic, Dacuda

«Besonders beeindruckend ist, dass sich in den USA jeder im «Dauernetzwerkmodus» befindet. Jeder Gesprächspartner hat sofort konkrete Ideen, wen man noch unbedingt kennen lernen sollte und

was es noch ähnliches in diesem Feld gibt. Von fünf Leuten, die man im Meeting persönlich kennen gelernt hat, wird man zum Beispiel sofort mit weiteren fünf bis zehn Leuten bekannt gemacht.»

#### Emanuela Keller, NeMoDevices

«Für mich überraschend war die positive Wirkung des Swiss-Labels in den USA. Die Schweiz steht für hohe Präzision in der Entwicklung und Fertigung komplexer Technologien, Zuverlässigkeit und Aufrichtigkeit. Das Swiss-Label als Bonus und das Privileg als beste Schweizer Startups diesen hochkarätigen Kurs absolviert zu haben, verpflichten uns zu weiterem Erfolg.»

*Rund 15 Millionen Menschen erleiden jährlich einen Schlaganfall. Nur rund ein Drittel aller Patienten erholen sich vollständig davon. Das ETH Spin-off NeMoDevices hat sich zum Ziel gesetzt, diese Rate mit einem 24-Stunden-Überwachungssystem zu verbessern.*

# Mit einem starken Team zum Erfolg

Wäre es möglich, die Hirndurchblutung von Schlaganfallpatienten konstant zu überwachen, könnten mehr Betroffene geheilt werden. Davon war Emanuela Keller, Leiterin der Neurointensivstation des Universitätsspitals Zürich, überzeugt. Aber keines der bisher existierenden Systeme

die Durchblutung im Gehirn genauestens messen kann. Unterdessen wurden in einer Pilotstudie drei Patienten überwacht. Machbarkeit und «Proof of Principle» konnten gezeigt werden. Im Gespräch erzählt Emanuela Keller von ihrem Arbeitsalltag.



**Emanuela Keller und Mitgründer Jürg Fröhlich von NeMoDevices**

konnte diesen Ansprüchen genügen. Grund genug für die engagierte Klinikerin ein eigenes Projekt anzustossen. 2007 gründete sie das Spin-off NeMoDevices. Im Team mit Jürg Fröhlich, Markus Muser und Stefan Wengi entwickelte sie ein Überwachungsgerät, welches via Sonden

sorgung des Gehirns braucht. Aus meinem klinischen Alltag heraus kann ich Bedarf und Anforderungen an solche Systeme formulieren und gleichzeitig Prototypen testen. Damit ergänzen sich meine Tätigkeiten für NeMoDevices und die Klinik ideal.

**Wie sieht ein normaler Arbeitsalltag aus?**

Ich beginne um sieben Uhr auf der Neurointensivstation. Die Arbeit tagsüber teilt sich je zu einem Drittel in Klinik, Administration und Forschung auf. Fünf Mitarbeiter an der ETH und Universität werden durch Drittmittel finanziert und sind im Hintergrund für Forschungsprojekte zur Optimierung unseres Systems tätig. Projektmanagement und klinische Studien gehören neben der klinischen Arbeit zu meinen Aufgaben als Leiterin der Forschungsgruppe der Neurointensivstation.

**Wo sind die Geräte von NeMoDevices in Betrieb?**

Im August werden vier Prototypen fertig gestellt und zunächst auf unserer Neurointensivstation getestet. Ab 2012 sind klinische Studien an der Mayo Clinic, Jacksonville und an den Kantonsspitalern St. Gallen und Aarau vorgesehen.

**Dieses Jahr bist du als Gewinnerin von venture leaders nach Boston gereist. Was hat dir das Training gebracht?**

Nebst den intensiven und spannenden Workshops konnte ich vielversprechende Kontakte knüpfen. Das gesamte venturelab-Programm bietet einen privilegierten Support, der mehr Forscherinnen und Forscher in der Schweiz motivieren wird, sich auf das Abenteuer Startup einzulassen.

**Was für Tipps kannst du anderen Startup-Gründern mitgeben?**

Am wichtigsten erscheint mir die Zusammensetzung des optimalen Teams. Dabei ist nicht nur die Fachkompetenz jedes einzelnen von Bedeutung. Erst gegenseitiger Respekt und partnerschaftlicher Umgang erlauben ein teamorientiertes und effizientes Arbeiten. Ein Startup ist immer wieder hohen Belastungen ausgesetzt, sei es durch Mangel an zeitlichen und finanziellen Ressourcen oder durch Rückschläge in der Entwicklung. Ein Startup ist erfolgreich, wenn das Team durch solche Belastungen gestärkt hergeht.

[www.nemodevices.com](http://www.nemodevices.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

### Geistiges Eigentum

Ideen als solche sind nicht schützenswert. Ihre Realisierung als neue technische Lösung, als gelungene Form oder ein Logo kann jedoch geschützt werden. Als Nachweis dient dabei die Registrierung beim Institut für Geistiges Eigentum (IGE) in Bern.

**Wie vorgehen?** Suchen Sie nach ähnlichen Produkten im Internet. Mit den heutigen Suchmaschinen bekommen Sie recht zuverlässige Resultate. Wenn Sie dabei etwas finden, sehen Sie, dass Ihre Idee nicht mehr «neu» ist. Sie haben aber nicht alles verloren, da Umgehen oder Weiterentwickeln auch wieder attraktiv sein kann. Wenn Sie nichts finden, kann das ein gutes Zeichen sein. Wenn Sie aber das Gefühl haben, dass die Suche unvollständig war, wenden Sie sich an professionelle Recherchedienste.

**Mit einer «begleiteten Recherche»** geben wir einen einfachen Einstieg in die Schutzmöglichkeiten im In- und Ausland. Sie verbringen einen halben Tag bei uns und bekommen eine Übersicht über die weltweite Patentlage in Ihrem Bereich. Wenn Sie sich lieber systematisch einstimmen wollen, konsultieren Sie den kostenlosen Leitfaden für Innovative und Kreative: <https://www.ige.ch/guide/documents/leitfaden.pdf>.

**Fragen Sie uns, Ihre Anfrage wird vertraulich behandelt.** Hüten Sie sich vor unbedachter Veröffentlichung durch Ausstellungen, Flyer oder Internet, da verschiedene Schutzrechte an die Neuheit gebunden sind.

*Roland Tschudin,  
Senior IP-Trainer, Eidg. Institut für  
Geistiges Eigentum und Trainer  
bei venturelab, [www.ige.ch](http://www.ige.ch)*

# Zusammen stark!

## Hochschulen und Techtransfer

SwiTT: Schweizerische Vereinigung für Technologietransfer	<a href="http://www.switt.ch">www.switt.ch</a>
ETH Transfer	<a href="http://www.transfer.ethz.ch">www.transfer.ethz.ch</a>
Unitectra (Uni Zürich und Uni Bern)	<a href="http://www.unitectra.ch">www.unitectra.ch</a>

## Gründerpreise

venture kick	<a href="http://www.venturekick.ch">www.venturekick.ch</a>
Heuberger Winterthur Jungunternehmerpreis	<a href="http://www.jungunternehmer-preis.ch">www.jungunternehmer-preis.ch</a>
Förderpreis de Vigier Stiftung	<a href="http://www.devigier.ch">www.devigier.ch</a>
Venture	<a href="http://www.venture.ch">www.venture.ch</a>
ZKB Pionierpreis	<a href="http://www.technopark.ch/pionierpreis">www.technopark.ch/pionierpreis</a>

## Finanzierung

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

## Technoparks und Gründerzentren

Swissparks.ch, Vereinigung der Schweizer Technologie- und Gründungszentren	<a href="http://www.swissparks.ch">www.swissparks.ch</a>
Technopark Zürich	<a href="http://www.technopark.ch">www.technopark.ch</a>
Technopark Winterthur	<a href="http://www.technopark-winterthur.ch">www.technopark-winterthur.ch</a>
Technopark Luzern	<a href="http://www.technopark-luzern.ch">www.technopark-luzern.ch</a>
Berner Technopark	<a href="http://www.bernertechnopark.ch">www.bernertechnopark.ch</a>
Inkubator Basel	<a href="http://www.basel-inkubator.ch">www.basel-inkubator.ch</a>
PSE	<a href="http://www.parc-scientifique.ch">www.parc-scientifique.ch</a>

## Wirtschaftsförderung und Ämter

KTI Förderagentur für Innovation	<a href="http://www.bbt.admin.ch">www.bbt.admin.ch</a>
KTI Start-up	<a href="http://www.ctistartup.ch">www.ctistartup.ch</a>
Übersicht kantonale Wirtschaftsförderung	<a href="http://www.ch.ch/unternehmen">www.ch.ch/unternehmen</a>
SECO – Gründerportal	<a href="http://www.kmu.admin.ch">www.kmu.admin.ch</a>

Weitere Adressen finden Sie auf der Website von venturelab:

[www.venturelab.ch/partner](http://www.venturelab.ch/partner)

# Wettbewerbe, Awards und Events

Bei der Vergabe von Unternehmerpreisen stehen venturelab-Alumni regelmässig auf dem Siegerpodest.

## Keine Preisverleihung ohne venturelab-Alumni

### Internationale Auszeichnungen (1. Halbjahr 2010)

#### Red Herring 100 Europe Award

Alle Schweizer Award-Träger haben auf ihrem Weg zum Erfolg von venturelab profitiert:

- Mayoris, Maya Reinshagen
- Memonic, Dorian Selz
- SalsaDev, Stéphane Gamard

#### Internet World Business-Idee (Deutschland)

Ein venturelab-Alumni überzeugt die deutschen Nachbarn:

- Memonic, Dorian Selz

### Nationale Auszeichnungen (1. Halbjahr 2010)

#### Venture 2010 (Phase I, Business Ideas)

9 von 10 Gewinnern sind venturelab-Alumni:

- compliant concept, Michael Sauter
- labseed, Giorgio Pietromaggiore
- Malcisbo, Lino Camponovo
- Marmota, Michael Iten
- Präzoplan, Sascha Jaumann
- ProteoMedix, Ralph Schiess
- TopProbe, Nico Karrer
- Virometix, Nina Geib
- VISSEE, Nicola Rohrseitz

#### Venture 2010 (Phase 2, Businessplan)

Auch 9 der 10 Gewinner der zweiten Wettbewerbsphase haben einen venturelab-Hintergrund:

- Blueshift, Bernd Walzel (1. Rang)
- Malcisbo, Lino Camponovo (2. Rang)
- Swissaudec, Clemens Par (3. Rang)

- Stemergie Biotechnology, Virginie Clément (4. Rang)
- Marmota, Michael Iten
- Amphiro, Thorsten Staake
- labseed, Giorgio Pietromaggiore
- MaxDeTec, Markus Dantler
- Virometix, Nina Geib

#### ZKB Pionierpreis

venturelab-Alumni an vorderster Front:

- Neurimmune Therapeutics, Jan Grimm (Gewinner)
- Dacuda, Alexander Illic (nominiert)
- FemtoTools, Zoltan Nagy (nominiert)

#### Gründerpreis der W.A. de Vigier Stiftung

Alle fünf Gewinner stammen aus dem «Hause» venturelab:

- Aimago, Michael Friedrich
- greenTEG, Etienne Schwyter
- Memonic, Dorian Selz
- Nanotion, Christopher Latkozcy
- Pearltec, Patrizia Fischer

#### Swiss Web 2010

Dreimal Silber und einmal Bronze für venturelab-Alumni:

- Mayoris, Maya Reinshagen (Silber, Kategorie Technologie)
- Prediggo, Vincent Schickel (2x Silber, Kategorie Business Efficiency und Innovation)
- routeRANK, Jochen Munding (Bronze, Kategorie Innovation)

#### venture kick

Alle drei Wettbewerbsstufen (CHF 130'000) haben folgende venturelab-Alumni gemeistert:

- ProteoMedix, Ralph Schiess
- Mirasense, Christof Roduner
- Climeworks, Christoph Gebald
- Geroco, Michael Dupertuis
- SenseFly, Jean-Christophe Zufferey
- Malcisbo, Lino Camponovo

## 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 27. Oktober 2010 organisiert CTI Invest den siebten CEO Day.

### CNO Panel2010

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

### Europa Forum Luzern

Bildung, Forschung und Innovation ist das Thema des diesjährigen Europa Forum Luzern vom 8. bis 9. November 2010.

### venture apéros

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

[www.venturelab.ch/vapero](http://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](http://www.venturekick.ch)

Einen aktuellen Eventkalender finden Sie unter:

[www.venturelab.ch/events](http://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.



Blueshift gewinnt bei Venture 2010



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](http://www.venturelab.ch)