



# venturelabnews

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

Editorial

## venturelab auf Erfolgskurs

Seit 2004 hat venturelab mehr als 20'000 Akademiker für das Unternehmertum begeistert und bei den ersten Schritten zur eigenen Firma begleitet. Alleine im Jahr 2011 haben sich 3'602 Personen im Rahmen des venturelab-Trainings mit Startup-Ideen beschäftigt – 17 % mehr als 2010.

Besonders das 10-tägige Business-Development-Programm venture leaders in den USA, bei dem die Jungunternehmen wichtige Kontakte zur Industrie und zu Investoren erhalten, ist oftmals der ausschlaggebende Schritt für ihre Karriere: Aus diesem Programm sind alleine 135 Startups hervorgegangen, welche mehr als 1'000 hochqualifizierte Arbeitsplätze geschaffen und ein Finanzierungsvolumen von über 250 Millionen Franken generiert haben.

Dass die von venturelab begleiteten Jungunternehmen aus der Schweizer Startup-Szene nicht mehr wegzudenken sind, belegt die Tatsache, dass sich insgesamt 84 Alumni in den TOP 100 der besten Schweizer Startups befinden.

Trotzdem: Das Potenzial an innovativen Technologien, welches an unseren Hochschulen schlummert und vermarktet werden will, ist noch längst nicht ausgeschöpft!

## 17 Millionen für HouseTrip

27 Jahre jung, aber erfolgstechnisch schon ein alter Hase. Das Startup von Arnaud Betrand wächst von Monat zu Monat und ist dank einer satten Finanzierung jetzt auch bereit, die ganze Welt zu erobern. **S. 2**

## venture leaders auf dem Vormarsch

Die stärkste Startup-Nationalmannschaft, die es bisher gab: Auch 2011 konnten 20 Startups die Reise nach Boston antreten, um dort zehn Tage lang ihr Business weiterzuentwickeln und Investoren zu treffen. Mit Erfolg: Viele sicherten sich Ende 2011 eine erfolgreiche Finanzierung. **S. 9**



*Eine starke Truppe: Die letztjährigen venture leaders als Schweizer Startup-Nationalmannschaft in Boston*

## Award-Regen für Alumni

Viele venturelab-Absolventen standen mit ihren Startups in den letzten Monaten wieder ganz oben auf zahlreichen Siegerpodesten im In- und Ausland. Oftmals bestanden die Finalisten sogar vollständig aus venturelab-Alumni, wie z.B. beim Swiss Technology Award oder dem Heuberger Winterthur Jungunternehmerpreis. **S. 12**



*Das Konzept von HouseTrip beruht darauf, Reisenden eine Ferienwohnung oder eine Villa zum Preis eines Hotelzimmers anzubieten. Das Online-Portal ist mittlerweile Marktführer in Europa und kann mit einer Finanzierung über 17 Mio. US-Dollar nun den Weltmarkt in Angriff nehmen.*

# HouseTrip auf dem Erfolgstrip



**Das HouseTrip-Team mit CEO Arnaud Bertrand auf der rechten Seite. Zu seiner Linken seine Ehefrau und Mitgründerin Junjun Chen.**

Jährliche Umsatzziele mit einem dreistelligen Millionenbetrag, monatliche Wachstumsraten im zweistelligen Prozentbereich und bereits drei Standorte in der Welt – dahinter steht ein erst 27-jähriger Jungunternehmer: Arnaud Bertrand. Mit dem erst im Januar 2010 gestarteten Online-Portal, das weltweit Ferienwohnungen an über 350 Urlaubsorten anbietet, verzeichnet der venturelab-Alumnus stetig neue Erfolge und ist damit auch für Venture Capitalists interessant. Der jüngste Beweis war diesen 17 Mio. US-Dollar wert, die von einem internationalen Investoren-Konsortium bereitgestellt

wurden. Wird einem dieser Unternehmersinn bereits in die Wiege gelegt? «Das nicht», meint der Gründer und venture leaders Gewinner von 2009, der mit seinem Startup auch zu den besten zehn Jungunternehmen der Schweiz zählt. «Aber ich habe schon immer unabhängig gedacht und bin sehr ehrgeizig!» So gehören für ihn sehr hohe Standards und eine starke Fokussierung zum Programm. Nicht zuletzt zählt für ihn auch das richtige Team. Für sein Leitmotiv bezieht sich Bertrand gerne auf Ray Dalio, der behauptet: «Ehrlichkeit – oder genauer gesagt – ein akkurates Realitätsverständnis

ist der Schlüssel zu einem guten Endergebnis.» Und so ist es für Bertrand klar, dass man nirgendwo ankommt, wenn man sich selbst anlügt oder blenden lässt. Hinter dem Finanzierungserfolg des letzten Jahres stehen demnach auch «nur» die richtigen Entscheidungen hinsichtlich Businessmodell, Strategie und Fokus. Damit es so weit kommen konnte, war das venturelab-Programm ein wichtiges Sprungbrett: «Uns wurden die richtigen Fragen gestellt, so dass wir gezwungen waren, die richtigen Antworten zu entwickeln. venture leaders war zudem eine der besten Erfahrungen, die ich bisher in meinem Unternehmerleben machen konnte. In den USA habe ich viele wichtige Kontakte geknüpft, die mir beim Aufbau von HouseTrip wertvolle Unterstützung leisteten.» Damit auch andere Schweizer Startups international Fuss fassen können, sollten sie gleich von Beginn an global denken, ambitionierte Ziele haben und ruhig

**«Dank venture leaders sind wir 2009 an einen unserer ersten Investoren gekommen. Das sagt eigentlich alles.»**

das Schweizer Sicherheitsdenken abstellen. Schon Steve Jobs hat gesagt, dass nur diejenigen, die verrückt genug sind, die Welt verändern zu wollen, dies auch wirklich tun. Und so behält Arnaud auch für 2012 seinen Fuss auf dem Gaspedal, um seine Vision wahr werden zu lassen: Ferienwohnungen als die bessere Alternative zu Hotels zu etablieren, da diese günstiger sind und einfach auf housetrip.com gebucht werden können. Wie kann der Jungunternehmer bei so viel Geschwindigkeit und Erfolg einmal abschalten? Bei Büchern. «Ich könnte tagelang lesen und alles andere dabei vergessen.»

## Lange haben sie darauf hingearbeitet, jetzt konnten sie in den USA

**Fuss fassen:** Arktis Radiation Detectors Ltd aus dem Technopark Zürich hat die ersten erfolgreichen Tests für die US-Regierung sowie für die Internationale Atomenergie-Organisation (IAEA) durchgeführt. Das venturelab-Startup um die beiden früheren venture leaders Gewinner Mario Vögeli und Giovanna Davatz hat einen Detektor entwickelt, der Radioaktivität nachweisen kann und vor allem im Grenzschutz und gegen Atomwaffenschmuggel eingesetzt werden soll. Der Auftrag mit allen Optionen hat ein Volumen von fast 1,8 Millionen US-Dollar. Doch es gab noch mehr Grund zur Freude: In London setzte sich Arktis beim Global Security Challenge gegen zahlreiche andere internationale Firmen aus der Sicherheitstechnik durch. Das preisträchtige ETH-Spin-off ist Ende des letzten Jahres weiter gewachsen und beschäftigt mittlerweile zwölf Mitarbeiter.

## Doodle sorgte auch 2011 wieder für zahlreiche Highlights:

Der weltweit führende Online-Terminplaner verzeichnet mittlerweile über 10 Millionen Benutzer pro Monat und ist weit über die Schweizer Grenzen hinaus bekannt. Der Terminfindungs-Dienst um Mitgründer und venture leader Paul E. Sevinç machte zudem mit neuen Funktionen, der verbesserten Anbindung für die Mac-Welt und einem Redesign von Desktop- und mobiler Webver-

sion von sich reden. Ausserdem stieg das Schweizer Medienhaus Tamedia beim Schweizer Erfolgs-Startup ein, so dass in Zukunft noch mehr Synergien genutzt werden können. Auch dieses Jahr können sich die Doodle-Fans auf neue Partnerschaften und Produkte freuen. Weiteren Erfolgsmeldungen steht somit nichts mehr im Weg.

## Sie sehen zwar aus wie Spielzeug, können aber deutlich mehr:

Spielend leicht werden mit zwei Pokens Kontaktadressen oder Infos aus sozialen Netzwerken ausgetauscht und gespeichert. Der «elektronische Handschlag» wird somit in der Businesswelt zur praktischen Visitenkarte. So wurden auch im letzten Jahr wieder hunderte Events von Gross-



**Poken-Gründer**  
**Stéphane Doutriaux**

firmen wie ABB, Microsoft und BMW durchgeführt, auf denen die stetig wachsende Poken-Plattform eine grosse Rolle spielte. Dass der Kreativität dabei keine Grenzen gesetzt sind, zeigte u.a. eine italienische Modemarke, die ihre Jeans mit der Poken-Technologie ausgestattet hat. Mittlerweile hat auch Nokia Poken für sich entdeckt und liefert deren Apps pre-installed millionenfach auf den neuen NFC-Phones aus. Das vielfach international ausgezeichnete Startup von venture leader Stephane Doutriaux beschäftigt bereits 25 Mitarbeiter im In- und Ausland.

## Synchronisieren leicht gemacht:

Mit der App von connex.io Gründer und CEO Marcus Kuhn können alle Kontaktdaten von Handy, E-Mail-Programm und von sozialen Netzwerken automatisch miteinander abgeglichen werden, so dass ein vollständig aktualisiertes und persönliches Adressbuch jederzeit verfügbar ist. Seit September 2011 ist die Anwendung des diesjährigen venture leader, der auch die Intensivkurse venture plan und venture training absolviert hat, erhältlich. Kurz darauf konnten auch zwei neue Entwickler und ein CMO gefunden werden. Der Grundstein wurde vor allem mit venture leaders gelegt: «Das Programm hat uns einen wichtigen Einblick in den US-Markt geliefert und uns entscheidend geholfen, in die Wachstumsphase einzutreten», so der Gründer.

«venture leaders hat uns einen wichtigen Einblick in den US-Markt geliefert und uns entscheidend geholfen, in die Wachstumsphase einzutreten»

Markus Kuhn, Gründer und CEO von connex.io

## Neugründungen

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

**Gonnado GmbH:** Das Berner Startup Gonnado (Kurzform von «going to do») ist die erste umfassende Online-Community für Freizeitaktivitäten und Events, in der sich User verabreden, informieren und inspirieren lassen können. Die nächsten Schritte sind für Gründer

Samuel Maeder eine Finanzierungsrunde und die Bekanntmachung des Portals im Ausland. [www.gonnado.com](http://www.gonnado.com)

### Uepaa(!) – Swiss Alpine Technology:

Das ETH-Spin-off von Mathias Haussmann hat ein Rettungssystem für Alpinisten entwickelt und bereits eine erfolgreiche Finanzierungsrunde hinter sich. Mit der Technik der Uepaa-App kann sich ein Smartphone auch ohne Empfang mit anderen Mobiltelefonen verbinden. So lassen sich verschüttete

oder vermisste Skifahrer, Snowboarder oder Wanderer orten. [www.uepaa.ch](http://www.uepaa.ch)

### SWISSto12:

Das Lausanner EPFL-Startup SWISSto12 um CEO Emile de Rijk und CTO Alessandro Macor will die Grenzen der aktuellen Herstellungstechniken für wellenleitende Materialien sprengen und Terrahertz-Übertragung bis zu 10THz abdecken. Die Geräte punkten u.a. mit flexiblem Design, hoher Leistung und günstigen Kosten. [www.swissto12.ch](http://www.swissto12.ch)

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?

## Ein wichtiger Türöffner

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

- **Aeon Scientific** (Dominik Bell): Ferngesteuerte Mikroinstrumente für neue Diagnose- und Behandlungsmethoden, wie z.B. ein Navigationssystem für Herzkatheter.  
[www.aeon-scientific.com](http://www.aeon-scientific.com)

- **Aleva Neurotherapeutics** (André Mercanzini): Entwicklung zukunftsweisender Produkte für die Neurostimulation zur Behandlung von Parkinson und Depressionen.  
[www.aleva-neuro.com](http://www.aleva-neuro.com)

- **Attolight** (Samuel Sonderegger): Filmkamera für die Nanowelt, die eine exakte Dokumentation der Abläufe in winzigen Nanostrukturen ermöglicht.  
[www.attolight.com](http://www.attolight.com)

- **Imina Technologies** (Benoît Dagon): Kleinste Mikroroboter, die präzise Nanomanipulationen unter dem Mikroskop schneller erledigen.  
[www.imina.ch](http://www.imina.ch)

- **ProteoMediX** (Christian Brühlmann): Technologie, welche die systematische Suche nach Biomarkern, den Indikatoren für Krankheiten, ermöglicht (Krebs-Früherkennung).  
[www.proteomedix.ch](http://www.proteomedix.ch)

- **QGel** (Simone Rizzi): Produkte für die Forschung und Entwicklung in der Pharmazie und Biotechnologie.  
[www.qgelbio.com](http://www.qgelbio.com)

- **senseFly** (Jean-Christophe Zufferey): Entwicklung eines vollautomatischen Minifliegers, der mit einer Kamera ausgestattet ist und per Computer gesteuert werden kann.  
[www.sensefly.com](http://www.sensefly.com)

### Gesagt



### KTI-Coach: Dr. Monika Krüsi

«2011 war ein spannendes und intensives Jahr für die KTI. Mehr als 1'000 Projekte mit einem Beantragungsvolumen von über CHF 500 Mio. wurden auf das Sondermassnahmen-Paket «Starker Franken» eingereicht. Diese Vielzahl von Projekten hat alle Erwartungen übertroffen und zeigt für mich die Innovationskraft der Schweiz.»

Dr. Monika Krüsi ist Unternehmerin, Beraterin und Business Coach. Seit 8 Jahren arbeitet sie als Coach für CTI Start-up.

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

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

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

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

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

### Im Rampenlicht

## Flankierende Massnahmen gegen den starken Franken

Eine Flut von Gesuchen für das 100-Millionen-Innovationsprogramm des Bundes gegen den starken Franken erreichte die KTI. Bis zum Jahresende 2011 gingen insgesamt 1'014 Gesuche ein. Bundesrat und Parlament hatten Ende September ein Sonderprogramm gegen die Auswirkungen des starken Frankens lanciert, um die

Exportwirtschaft kurz- und mittelfristig zu unterstützen und Innovationsprojekte in Zusammenarbeit mit anerkannten Forschungsinstitutionen schnell und zu besonders günstigen Bedingungen umsetzen zu können. Wer leer ausgegangen ist, kann 2012 Anträge für eine ordentliche KTI-Förderung einreichen.

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



**Poken-Gründer**  
**Stéphane Doutriaux**

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

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

**Wer teilnehmen kann**

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

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

**PROGRAMM**

Anhand von etablierten Startups werden unternehmerische Erfolgsrezepte diskutiert:

**Die Freuden und Leiden der jungen Unternehmen**

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

**Paneldiskussion: «Wie realisiere ich meinen Traum?»**

Diskussion mit Unternehmern, Vertretern Technologietransfer und Investoren

**Support durch venturelab und nächste Schritte**

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

Lernen Sie erfolgreiche Firmengründer persönlich kennen!

**Rückblick: Skype-Gründer zündet in Zürich**

Ein Startup-Feuerwerk der Extraklasse fand 2011 an der ETH Zürich statt, als der milliardenschwere Erfolgsunternehmer Niklas Zennström vor über 600 Studierenden sprach – passenderweise kurz nachdem der Verkauf von Skype an Microsoft publik wurde. Das lockte auch die Kameras des Schweizer Fernsehens in das vollgepackte Auditorium. Doch der Schwede hatte nur Augen für die Studierenden. Denn diese sollten nicht seine eigenen Fehler wiederholen und deswegen schon frühzeitig die eigene Firma gründen. Und



**Niklas Zennström bei venture ideas**

dazu braucht es Mut. So machte Zennström immer wieder deutlich, dass man das Risiko nicht scheuen sollte, damit grosse Erfolgsgeschichten überhaupt geschrieben werden können. Diese müssen auch nicht auf das Silicon Valley beschränkt sein, da durch das Internet die Welt so nah zusammengerückt ist, dass alles von überall her möglich ist. Am Ende konnten alle Besucher eine gehörige Portion Motivation und jede Menge Erfolgsweisheiten mitnehmen, um ihren eigenen Unternehmertraum in Angriff zu nehmen.

**VENTURELAB - VON DER IDEE ZUR STARTUP NATIONALMANNSCHAFT**

**FÜR HOCHSCHULANGEHÖRIGE**

**venture ideas**  
Unternehmerluft schnuppern.  
Motivationsevent:  
1/2 Tag

**venture challenge**  
Geschäftsideen entwickeln.  
Semesterkurs:  
14 Module

**FÜR INNOVATIVE STARTUPS**

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

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

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

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

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

#### Wer teilnehmen kann

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

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

#### Lernziele

Die Teilnehmenden

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



**Im Team an innovativen Geschäftsideen teilen**

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

## Perfekte Impfstoffe gegen tödliche Krankheiten

Virenpartikel als Impfstoffe für die Bekämpfung viraler Krankheiten und Krebs. So lautet der Fokus des ETH-Spin-offs Redbiotec mit Sitz in Zürich-Schlieren. Ihre bahnbrechende Technologieplattform ermöglicht die Herstellung von naturidentischen, virusähnlichen Partikeln (VLPs), die nicht infektiös und somit ungefährlich sind für die Entwicklung von Impfstoffen und Antikörpern, z.B. im Bereich Cytomegalovirus (CMV). Die Impfstoff-Pipeline des biopharmazeutischen Unternehmens, das 2006 gegründet

wurde, ist bereits zahlreichen Pharmafirmen wie Roche und Merck eine Hilfe, für die virusähnliche Partikel produziert werden. Um sich auf die Gründung und den Start vorzubereiten, absolvierte Corinne John den Semesterkurs venture challenge. Im Kurs lernte Corinne ihren Mitgründer und ihre zukünftigen VC-Investoren kennen. Dank der neuesten Partnerschaften und Entwicklungen wird auch in Zukunft noch viel von Redbiotec zu hören sein.

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

## PROGRAMM

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

#### Einführung

Teambildung, Vorstellung Projekte, Analyse Geschäftsmodell, Präsentationstechnik

#### Marktanalyse

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

#### Business-Strategie

Management strategischer Erfolgspositionen und Geschäftsfelder

#### Produktentwicklung

Analyse Kundenbedürfnisse, Management Entwicklungsprozess, Risk Management

#### Marketing

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

#### Kommunikation

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

#### Verkauf

Kundenakquisition, Verkaufsprozesse, Key Account Management

#### Finanzen

Kennzahlen und Tools zur finanziellen Führung

#### Business Plan

Schreiben des Businessplans, praktische Anforderungen

#### IP, Recht & Steuern

Schutz geistiges Eigentum, Wahl Rechtsform, Steueroptimierung

#### Finanzierung

Business Angels, Venture Capitalists, Anlaufstellen

#### Führung eines Startups

Startup-Führung, Management-Tools

#### Abschlusspräsentationen

Präsentation der Businesspläne vor Startup-Experten und Investoren

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

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

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

### Wer teilnehmen kann

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

### Lernziele

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

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

## Messsysteme einer neuen Generation



**Haben den absoluten Durchblick: Andor Bariska und Nils A. Reinke (v.l.n.r.)**

Eine Revolution für die industrielle Produktion: Mit seinem Partner und CEO Andor Bariska hat der diesjährige venture leader Dr. Nils A. Reinke ein neuartiges Verfahren zur berührungslosen Messung von Beschichtungen entwickelt. Die Kunden des ZHAW-Spin-offs Winterthur Instruments sparen so neben Produktionszeit auch Material und steigern zudem die Qualität ihrer Produkte. Die thermische Schichtprüfung kommt vor allem in

der Automobil-, Luftfahrt-, Medtech- und Energie-Industrie zum Einsatz und ermöglicht eine neue Hochgeschwindigkeits-Infrarot-Sensorik, mit der – selbst bei nassen Beschichtungen – zerstörungsfreie und berührungslose Messungen auf Metall-, Plastik-, Keramik- oder Holz-Untergrund möglich werden. Das innovative System begeisterte bereits Kunden, Finanzierungspartner und im letzten Jahr auch die Jurys von venture kick und des Heuberger Winterthur Jungunternehmerpreises. Der Erfolg kommt nicht von ungefähr: «Alles Wichtige haben wir bei venturelab gelernt», so Nils A. Reinke. «Und davon können wir bis heute enorm profitieren.» Nach dem Umzug in das eigene Büro im Technopark Winterthur und der Eröffnung einer Zweigstelle in Dortmund sind die Chancen auf neue Erfolgsmeldungen im neuen Jahr bestens. Dann kommt nämlich bereits das zweite Produkt auf den Markt.

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

«Wir sind als Forscher gestartet und wurden dank venture plan zu Unternehmern. Für uns war venturelab die perfekte Unternehmerschmiede.»

Nils A. Reinke

*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



**Irene Schiller**

*«Das venture training ist perfekt, um zu Beginn der Unternehmerkarriere gezielt das Businesswissen zu vertiefen. Ausserdem hat mich die Atmosphäre des Kurses enorm motiviert, die Dinge auch einmal aus einer anderen Perspektive zu betrachten.»*

Irene Schiller ist Chief Marketing Officer und Mitgründerin von Malcisbo, eines mehrfach preisgekrönten ETH-Spin-offs. Sie ist Gewinnerin von venture leaders 2011.

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).

## Zuckerbasierte Impfstoffe

Ein gutes Beispiel dafür, dass ein Startup sogar sein Finanzierungsziel bei weitem übertreffen kann, zeigt das ETH-Spin-off Malcisbo. Das Erfolgs-Startup, das bereits mehrere Unternehmerpreise, wie den de Vigier oder den Swiss Technology Award gewann, sowie bei den Förderwettbewerben venture kick und Venture erfolgreich war, erhielt im letzten Jahr eine Seed-Finanzierung von 3,6 Millionen Franken – 50 Prozent mehr als das ursprüngliche Ziel. Wichtiges Know-how, um im Markt zu wachsen und sein Busi-

### 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)

ness auch international auszurichten, bekam Irene Schiller, Mitgründerin und CMO von Malcisbo, u.a. bei venture training. Das erste Produkt von Malcisbo soll ein Impfstoff gegen ein Bakterium bei Hühnern werden, welches durch den Fleischverzehr jährlich 400 Millionen Menschen infiziert. Durch den Zucker-Impfstoff mit seiner breiten Wirksamkeit gegen die verschiedenen Bakterien-Varianten wird es erstmals möglich sein, Tausende von Tieren effizient zu impfen.

[www.malcisbo.ch](http://www.malcisbo.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

*Auch im Juni 2012 erhalten 20 ausgewählte Startups die Chance, an einem einzigartigen zehntägigen Business Development Programm in Boston (USA) teilzunehmen. Jetzt bewerben!*

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

### Wer teilnehmen kann

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

### Das Bewerbungsverfahren

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

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



**Die venture leaders 2011**

## 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 Industrievetretern.

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



**Die Firmen der venture leaders Gewinner konnten schon über 1000 Jobs kreieren und mehr als eine Viertelmilliarde an Finanzierungsvolumen generieren.**



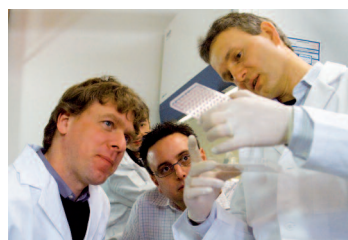
**Workshops bei swissnex Boston**



**Sport und Spass beim Workout**

## InSphero greift in den USA an

Welchen positiven Effekt die Teilnahme am venture leaders Programm hat, zeigt das Beispiel InSphero mit dem letztjährigen Gewinner Dr. Jan Lichtenberg. Das Startup um den Mitgründer konnte daraufhin eine erste Finanzierungsrunde über 1,8 Millionen Franken abschliessen und zudem zahlreiche Kontakte knüpfen, um auch in den USA Fuss zu fassen. Über die Swissnex-Netzwerke Boston und San Francisco veranstaltete das Startup zahlreiche Workshops, die dem führenden Anbieter neuer 3D-Mikrogebebe für Toxikologie- und Wirksamkeitsstudien eine Verkaufsfläche bot. Jetzt ist man gerade dabei, eine US-Tochter im strategisch wichtigen Zielmarkt aufzubauen. Die innovative Technologie, mit der Medikamententests verbilligt und vereinfacht werden können, überzeugte



**Das Management-Team von InSphero um Mitgründer und CEO Jan Lichtenberg in der Mitte**

im letzten Jahr auch die weltweit führende Organisation für Laboruntersuchungen SLAS, so dass InSphero in Orlando den SLAS New Product Award überreicht bekam. Zurzeit liegt der klare Fokus auf der Toxikologie, also dem Erkennen unerwünschter Nebenwirkungen bei der Entwicklung neuer Krebsme-

dikamente. Auf dem Weg zum Erfolg wurde das Gründerteam über 18 Monate hinweg von venturelab gefördert: «Das Startup-Training hat uns entscheidend geprägt. Durch venturelab haben wir gelernt mutig, selbstbewusst und vor allem frühzeitig auf unsere Kunden zuzugehen. Und dank venture leaders sind wir an hervorragende Kontakte gekommen und haben uns lukrative Kunden geangelt.» Mittlerweile konnten sieben der 12 grössten Pharmafirmen als Kunden gewonnen werden. Das wachsende Team beschäftigt im Technopark Zürich zurzeit 18 Mitarbeiter. In den USA kommen in Kürze noch weitere hinzu.

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

**Gehören auch Sie zur Schweizer Startup Nationalmannschaft?**

*Jedes Startup hat ja irgendwie das Ziel, die Welt zu verändern. Climeworks hat darüber hinaus die Vision, die Erde wirklich zu «retten». Die einzigartige Technologie des ETH Spin-offs kann CO<sub>2</sub> aus der Luft filtern und will damit künftig gegen die steigende Klimaerwärmung antreten.*

## Schweizer CO<sub>2</sub>-Innovation für ein prima Klima

Es ist wohl der eleganteste Beitrag zur Drosselung der Klimaerwärmung: Die venture kick Gewinner aus dem Technopark Zürich haben mit ihrer Technologie einen Weg gefunden, um CO<sub>2</sub> in hochreiner Form aus der Luft abzuscheiden. Partnerunternehmen können daraus synthetisch flüssige Treibstoffe für eine ökologische und effiziente Speicherung von erneuerbarer Energie herstellen. Das

den Gründern Jan Wurzbacher und Christoph Gebald unterhalten.

### Wie habt ihr Euch gefunden?

Christoph und ich (Jan) kennen uns seit dem ersten Tag des gemeinsamen Studiums. Schon damals haben wir den Plan geschmiedet, einmal eine Firma zu gründen...

### Was gab dann den Ausschlag dafür?

Die grundsätzliche Idee, CO<sub>2</sub> aus der Atmosphäre abzuscheiden, existiert schon lange. Insbesondere wurde an der Professur für erneuerbare Energieträger der ETH Zürich eine Vorgängertechnologie erforscht. Christoph entwickelte dann in seiner Masterarbeit die Grundlagen der energieeffizienten Technologie, die heute von Climeworks verwendet wird. Ich arbeitete parallel zu seiner Abschlussarbeit an dem faszinierenden Projekt mit, bis zu einem Punkt, an dem wir das

Gefühl hatten, dass eine ökonomische Machbarkeit in Reichweite ist. Der venture challenge Kurs im Jahr 2008 gab uns schliesslich den entscheidenden Impuls, eine Firma zu gründen und dort die ersten Konzepte zu entwickeln, wie die Technologie auf den Markt gebracht werden könnte.

### Was war bisher die grösste Schwierigkeit in eurem Unternehmerleben?

Die Balance zu finden zwischen der drin-

gend nötigen technischen Weiterentwicklung unseres Produktes und dem Aufbau der Firma, insbesondere deren Finanzierung. Mit dem Abschluss der Finanzierungsrunde im Dezember 2011 können wir uns nun endlich wieder mit voller Kraft der Entwicklung des Produktes und des Marktes widmen.

### Könnt ihr anderen Startups Tipps für die Finanzierung geben?

Überlegt euch vor den Investorengesprächen genau, was Euer Ziel ist – formuliert ein eigenes Term Sheet dazu. Haltet alle Verträge und Verhandlungen so einfach wie möglich. Wenn ihr 2 % mehr Anteile abgibt, dafür aber zwei Monate Verhandlungen spart, habt ihr am Ende trotzdem gewonnen. Vergesst dabei aber nicht eure wichtigsten Verhandlungsziele. Und beginnt drei Monate früher als ursprünglich geplant mit der Investorensuche!

### Was konntet ihr von venturelab lernen?

Die Kurse halfen uns enorm, Schritt für Schritt den Businessplan zu entwickeln und boten intensives Präsentationstraining. Dieses war äusserst hilfreich, um bei venture kick anzutreten und zu bestehen. Das Startkapital von venture kick war am Anfang sehr wichtig, um erste Marktstudien zu finanzieren und unser Team zu erweitern.

### Wo liegt euer Zielmarkt?

Unsere Kunden werden in einem ersten Schritt Gewächshausbetreiber sein, die durch Düngung mit CO<sub>2</sub> ihre Erträge um bis zu 30% steigern; im zweiten Schritt dann Produzenten von erneuerbaren, synthetischen Treibstoffen, die dieses aus CO<sub>2</sub>, Wasser und erneuerbarer Energie herstellen.

### Was sind eure Ziele für die Zukunft?

Climeworks möchte als erste Firma profitabel CO<sub>2</sub> aus der Luft abscheiden und der führende Zulieferer von atmosphärischem CO<sub>2</sub> für die Treibstoffsynthese sein. Mitte 2012 werden wir die erste Pilotanlage in Betrieb nehmen und Anfang 2013 erste industrielle Anlagen installieren.



Jan Wurzbacher

Christoph Gebald

beste Cleantech-Startup der Schweiz, das bei der Wahl der TOP 100 den 11. Rang einnahm, steht auch international im Rampenlicht – zuletzt, als es Climeworks beim Klimawettbewerb Virgin Earth Challenge unter 2600 Projekten in die Top 11 schaffte. Doch das war 2011 nicht die letzte Erfolgsmeldung für das venturelab-Startup. Kurz vor Weihnachten konnte sich Climeworks eine Finanzierung über CHF 1,75 Millionen sichern, um bald mit dem ersten Produkt starten zu können. Wir haben uns mit den bei-

*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**

**Die besten Schweizer Startups**

Die besten 100 Startups aus 200'000 Gründungen und darunter haben 84 vom Training von venturelab profitiert. So lautet unsere Erfolgsbilanz bei den TOP 100, die 2011 zum ersten Mal einen Querschnitt der besten Schweizer Startups zeigen konnte.

Ein klares Indiz dafür, dass die nationalen Förderprogramme der KTI an den Hochschulen Leute mit innovativen Geschäftsideen effektiv zum Erfolg führen. Oder anders herum betrachtet, dass das venturelab-Training bei der Schweizer Startup-Elite eine sehr hohe Akzeptanz genießt und weit verbreitet ist.



An der Spitze der TOP 100 Wahl liegt das Startup Optotune aus Dietikon, dem es gelungen ist, eine kleine Linse zu entwickeln, die ebenso gut wie das Auge fokussiert und zahlreiche Einsatzmöglichkeiten finden wird. Auf dem zweiten Platz folgt Dacuda mit ihrer Scannermaus; danach Doodle, deren Terminfindungs-Software schon zehn Millionen User verzeichnet.

Doch auch auf den nächsten Plätzen befinden sich zahlreiche Hochkaräter wie Poken, InSphero, HouseTrip, Malcisbo oder Climeworks. Insgesamt sind 59 venture leaders unter den besten 100 vertreten. Die gesamte Liste mit vielen weiteren Infos kann eingesehen werden unter [www.startup.ch](http://www.startup.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, Bern 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>
PSE	<a href="http://www.parc-scientifique.ch">www.parc-scientifique.ch</a>

## Wirtschaftsförderung und Ämter

Kommission für Technologie und Innovation KTI	<a href="http://www.kti-cti.ch">www.kti-cti.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>
Gründerportal	<a href="http://www.firmen-gruendung.ch">www.firmen-gruendung.ch</a>

Weitere Adressen finden Sie auf der Website von venturelab:  
[www.venturelab.ch/partner](http://www.venturelab.ch/partner)

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

## venturelab-Alumni auf dem Siegerpodest



Gewinner des Swiss Technology Award 2011: Bioversys CEO Marc Gitzinger (links) mit CSO Marcel Tigges

### Internationale Auszeichnungen (2. Halbjahr 2011)

#### Global Security Challenge 2011

- Arktis Radiation, Mario Vögeli

#### Global Startup Competition

- MySollar, Miguel Molina-Coscolluela (6. Rang)

#### KMWorld Magazin «Trend Setting Product 2011»

- salsaDev, Stephane Gamard

#### Red Herring 100 Global Winner

- Dacuda, Alexander Ilic

#### SLAS New Product Award

- InSphero, Jan Lichtenberg

#### Virgin Earth Challenge

- Climeworks, Christoph Gebald (Finalist)

### Nationale Auszeichnungen (2. Halbjahr 2011)

#### Heuberger Winterthur Jungunternehmerpreis

- Aeon Scientific, Dominik Bell
- Winterthur Instruments, Nils A. Reinke
- Bcomp, Andreas Brühlhart
- CAScination, Matthias Peterhans
- THELKIN, Thorsten Schwenke

#### IMD Startup Competition

- Bcomp, Andreas Brühlhart
- BioVersys, Marc Gitzinger
- MindMaze, Tej Tadi
- Pix4D, Olivier Küng

#### KPMG's Inspiration Grant

- NanoFiber Illuminators, Dr. Yann Tissot

#### KTI Medtech-Award

- Aïmago, Michael Friedrich

#### Life Sciences Prize

- BioVersys, Marc Gitzinger

#### Prix Strategis

- HouseTrip, Arnaud Bertrand (Gewinner)
- senseFly, Jean-Christophe Zufferey (2. Rang)
- SalsaDev, Stéphane Gamard (3. Rang)

#### «Pure les Arts» (Fondation Dr. René Liechti)

- Evasensor, Max Wikiwar (Gewinner)
- eSMART Technologies, Fabrizio Lo Conte (2. Rang)
- KB Medical, Philippe Bérard (3. Rang)

#### Swiss Technology Award

- BioVersys, Marc Gitzinger (Gewinner Kategorie «Start-up»)
- Optical Additives, Andreas Kunzmann (Gewinner Kategorie «Best Inventor 2011»)

#### Swisscom Business Awards

- Logifleet, Raphaël Greppin

#### TOP 100 Ranking

- Optotune, Manuel Aschwanden (1. Rang)
- Dacuda, Alexander Ilic (2. Rang)
- Doodle, Paul E. Sevinç (3. Rang)

#### venture kick

- Bcomp, Andreas Brühlhart
- Gastros, Timo Hafner
- Winterthur Instruments, Nils A. Reinke

#### Women's Business

##### Motivationspreis

- PRECLIN Biosystems, Bettina Ernst

### 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.

#### venture apéros

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

[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)

Weitere Events finden Sie unter:

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

#### Herausgeber:

venturelab c/o

IFJ Institut für Jungunternehmen

Redaktion: Thorsten Hainke /

Beat Schillig / Jordi Monserrat

Gestaltung: IDEAS Werbung, Wittenbach

Druck: Kunz-Druck & Co. AG, Teufen

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