



venturelabnews

venturelab, eine neue Bundesinitiative der Förderagentur für Innovation KTI, führt in enger Zusammenarbeit mit allen Universitäten, ETH und Fachhochschulen der Schweiz Ausbildungsmodule zur Förderung von innovativen Jungunternehmen und zur Sensibilisierung von Studierenden für das Thema Entrepreneurship durch.

EDITORIAL



Mit Mut und Know-how in die Zukunft

module zur Förderung von innovativen Jungunternehmen und zur Sensibilisierung von Studierenden angeboten. Wir wollen jenen Menschen eine Chance bieten und Wege aufzeigen, die mit innovativen Ideen und Visionen ihre Berufsbildung oder die Hochschule erfolgreich abgeschlossen haben. Denn sie alle haben das Potenzial zur Unternehmensgründung. Aber neben dem Mut zu diesem Schritt in eine oftmals ungewisse Zukunft braucht es auch das nötige Know-how, ein Jungunternehmen zum Erfolg zu führen. Mit dem Programm «venturelab» können wir jungen Menschen das Rüstzeug vermitteln, «venturelab» zeigt den Weg aus dem Labor in die Wirklichkeit.

«venturelab» ist gut auf Kurs, das zeigen die ersten Erfolge

erfolg der gesamten Wirtschaft schliesst sich, wenn neue, innovative Hightech-Unternehmen entstehen und attraktive, zukunftsträchtige Arbeitsplätze geschaffen werden!

Joseph Deiss
Bundespräsident

Ideen, als Feuerwerk geboren, verpuffen noch zu oft an den Widerständen des rauen Alltags. Gerade um jungen Menschen und jungen Unternehmen die Verwirklichung ihrer Ideen zu erleichtern, haben wir «venturelab» lanciert.

Wir wollen innovativen Jungunternehmern und motivierten Studierenden die Unternehmensgründung schmackhaft machen.

Die Schweiz kann sich zwar auf ein vielfältiges Fundament solider Unternehmen stützen. Die vielen tausend KMU und die Global

Players sind der Grundstock für Arbeit und Wohlstand. Allein darauf dürfen wir aber nicht bauen. Will die Schweiz als Unternehmerstandort Bestand haben, müssen wir uns auch ständig erneuern. Die Schweiz braucht eine neue Risikokultur. Wir brauchen risikobereite Menschen, welche das Abenteuer «Unternehmen» anpacken.

Hier bietet «venturelab» eine Plattform. Auf Initiative der Förderagentur für Innovation KTI und in enger Zusammenarbeit mit den Hochschulen werden massgeschneiderte Ausbildungs-

«venturelab» ist gut auf Kurs; das zeigen die erste Erfolge. Mit einem flächendeckenden Angebot in der ganzen Schweiz können wir die Grundlage für eine eigentliche Unternehmer-Kultur entwickeln. Und der Kreis zum

INHALT

- 1 Editorial**
Mit Mut und Know-how in die Zukunft
- 2 Vision**
Fast Track for Start-ups
- 3 Startschuss von «venturelab»**
Medienkonferenz in Bern
- 4 Interview Beat Schillig**
Die eigene Firma als Alternative
- 5 «venture plan»**
Für Start-ups, die mehr wagen
- 6 «venture ideas»**
Mit Ihren Ideen hart am Wind!
- 7 «venture challenge»**
Start-up sucht Skipper
- 8 «venture news»**
Aktuelles aus der Start-up-Szene

Was ist venturelab?

Sie haben eine Geschäftsidee und setzen auf neue Technologien? Sie wollen mit Ihren wachstumsträchtigen Ideen neue Märkte erobern? Ihr Unternehmen hat das Potenzial, in den nächsten fünf Jahren im grösseren Stil Arbeitsplätze zu schaffen? Wenn Sie folgende Kriterien erfüllen, dann sollten Sie sich schnellstens bei «venturelab» bewerben.

- **Innovationsgrad:** Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung oder Ihr Businessmodell sind einzigartig und weisen einen Hightech-Bezug auf.
- **Wachstumspotenzial:** Das zu fördernde Unternehmen muss das Potential haben, in den nächsten fünf Jahren im grösseren Stil Arbeitsplätze in zukunftsträchtigen Branchen zu schaffen.
- **Wachstumsambition:** Die Unternehmerin oder der Unternehmer verfolgt ambitionöse Ziele und will (international) expandieren.

www.venturelab.ch

«Fast track for Start-ups»

Die Vision von «venturelab» ist es, einen wichtigen Beitrag zur Schaffung neuer Arbeitsplätze mit hoher Wertschöpfung im Hightech-Umfeld zu leisten, indem wir Studierende motivieren, die Gründung eines eigenen Unternehmens als attraktive und lohnende Karriere-Alternative anzugehen und Jungunternehmen gezielt beim Aufbau ihrer eigenen Firma begleiten.

«venturelab» will Studierende aus den ETH, Universitäten und Fachhochschulen für das Thema Start-up begeistern und ihnen die Angst vor dem Schritt in die Selbstständigkeit nehmen.

einer Finanzierung – dem «venture capital» – zu.

«venturelab» fördert innovative Jungunternehmen mit ambitionierten Wachstumszielen im Hightech-Umfeld und in aufstrebenden

Auch Personen ausserhalb von Hochschulen werden bei Planung und Aufbau ihrer Unternehmen gezielt unterstützt – und dies kostenlos. Dabei konzentrieren wir uns auf die talentiertesten und motiviertesten Start-ups und stellen diesen hoch qualifizierte Trainerinnen und Trainer zur Seite. Die Begleitung des Firmenaufbaus erfolgt Schritt für Schritt und führt so Erfolg versprechende Geschäftsideen – die «venture ideas» – auf dem schnellsten Weg

Hier bietet «venturelab» den «fast track for start-ups»

Marktnischen – genau diejenigen, die Arbeitsplätze schaffen und damit die Wettbewerbsposition der Schweiz verbessern.

Sind Sie bereit, den Anker zu lichten?

Die alten Seefahrer hatten noch Visionen. Sie suchten nach neuen Ufern und brachten ihrem Land wirtschaftlichen Wohlstand. Heute bringen uns wagemutige Start-ups mit findigen Ideen voran. Haben Sie eine Vision? Dann kommen Sie mit auf eine spannende Reise. Navigationshilfen finden Sie unter www.venturelab.ch

So profitieren Studierende

«venturelab» weckt das Interesse am Unternehmertum und nimmt den Respekt vor der Selbstständigkeit.

Der Tagesworkshop «**venture ideas**» bringt erfolgreiche Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer mit Studierenden an ETH, Universitäten oder Fachhochschulen an einem Tisch zusammen. In Kleingruppen werden Erfahrungen aus dem Unternehmeralltag ausgetauscht oder über Erfolgsrezepte und Stolpersteine diskutiert.

Im Semesterkurs «**venture challenge**» treffen sich Studierende einmal wöchentlich und unterstützen im Team einen Start-up bei konkreten Problemen wie zum Beispiel bei Marktanalysen, beim Businessplan, bei der Markteinführung und so weiter. Die maximal 24 zugelassenen Teilnehmenden arbeiten in Teams intensiv an einem konkreten Projekt und lernen so direkt anhand der Praxis.

So profitieren Visionäre

«venturelab» motiviert und befähigt potenzielle Gründerinnen und Gründer, ihre Geschäftsidee zu einer konkreten Strategie zu verdichten.

Im Modul «**venture plan**» entwickeln Start-ups und potenzielle Firmengründer/-innen in fünf Tagen eine klare Strategie. Die Vermittlung von Praxis-Knowhow geht einher mit der intensiven Diskussion konkreter Herausforderungen aus dem Teilnehmerkreis. Zum parallel erstellten Businessplan erhalten die Teilnehmenden ein detailliertes Feedback.

Voraussetzung für die Teilnahme am «**venture training**» ist das erfolgreiche Absolvieren des Moduls «**venture plan**». Nur die Erfolg versprechendsten Projekte erhalten die Chance, sich in intensiven Feedback-Gesprächen mit Expertinnen und Experten zu spezifischen unternehmerischen Problemstellungen auszutauschen.

So profitieren Start-ups

«venturelab» begleitet und unterstützt Start-ups individuell und konkret in der Startphase.

Die «**venture topics**» bieten bereits operativen Jungunternehmen Impulse, die sie direkt in die Praxis umsetzen können. Während einem halben oder einem ganzen Tag wird ein spezifisches Thema anhand eines «Best Practice»-Beispiels präsentiert und anschliessend von den Teilnehmenden in gegenseitigen Reviews an den eigenen Unternehmen reflektiert.

Bei «**venture experience**» handelt es sich um ein Konzept nach einem Vorbild, das sich international bei der Organisation Young Entrepreneurs Organisation (YEO) mit über 5000 Mitgliedern bewährt hat. Ab 2005 trifft sich eine Gruppe etablierter Jungunternehmen monatlich zu einem intensiven Erfahrungsaustausch.

venture apéros

Als Ergänzung zu den Trainings unterstützt «venturelab» Start-ups mit einem massgeschneiderten und einzigartigen Networking-Modul: den «**venture apéros**». Diese kostenlose Networking-Plattform für Start-ups schafft Kontakte und eröffnet den Teilnehmenden viele neue Geschäftsmöglichkeiten. Bei den monatlichen Treffs werden mittels Vorträgen aktuelle Themen auf den Tisch gebracht, es wird in lockerer Form diskutiert und wertvolle Kontakte geknüpft. Das aktuelle Programm finden Sie unter:

www.venturelab.ch/dt/vaperos.asp

Medienkonferenz im Bundeshaus vom 24. Mai 2004



Eric Fumeaux, Direktor, Bundesamt für Berufsbildung und Technologie BBT

An der Medienkonferenz vom 24. Mai 2004 im Bundeshaus fiel der Startschuss für ein umfassendes Ausbildungs- und Trainingsprogramm in Unternehmertum für die ganze Schweiz. Die neue Initiative mit dem Namen «venturelab» wurde der Öffentlichkeit vorgestellt und wird neue, innovative Unternehmungen in zukunftsträchtigen Branchen unterstützen, um die Schweizer Wirtschaft auf den Wachstumspfad zurückzuführen.



Johannes Kaufmann, Vizedirektor BBT und Leiter Leistungsbereich Innovationsförderung KTI

«Wir wollen junge Leute für das Thema Unternehmertum sensibilisieren und für die Herausforderung Unternehmensgründung begeistern. Ihr Selbstvertrauen soll gestärkt und damit die Motivation geweckt werden, sich als Unternehmerinnen und Unternehmer zu betätigen. Wir brauchen mehr Engagement, mehr Kreativität, mehr Mut zum Risiko und mehr Eigenverantwortung.»

Eric Fumeaux



Beat Schillig, Gesamtleitung «venturelab»

«Unternehmergeist zu fördern und Unternehmensgründungen zu unterstützen – das ist bei der Förderagentur für Innovationen KTI schon seit Jahren ein zentrales Thema. Raus aus dem Labor, rein in den Markt – «Science to Market» – das ist unser Credo. Und dafür braucht es innovative Unternehmerinnen und Unternehmer.»

Johannes Kaufmann

«venturelab» leistet einen relevanten Beitrag zur Schaffung neuer Arbeitsplätze im Hightech-Umfeld mit hoher Wertschöpfung. Dies, indem wir einerseits Studierende dazu anhalten, die Gründung eines eigenen Unternehmens als attraktive und lohnende Karriere-Alternative zu betrachten, und andererseits Jungunternehmende mit den besten Start-up-Expertinnen und Experten Schritt für Schritt beim Firmenaufbau zu begleiten. Ein zentrales Anliegen ist, bestehende Angebote an den ETH, Universitäten und Fachhochschulen zu stärken, einzubinden und gezielt zu ergänzen.»

Beat Schillig

Hören und sehen Sie die eindrücklichsten Sequenzen der Medienkonferenz als Kurzvideo oder lesen Sie die vollständigen Referate unter www.venturelab.ch

Schlüssel zum Erfolg für Hightech-Firmen

In der Schweiz gibt es eine Reihe wertvoller Unterstützungsmassnahmen für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer.

Möglichkeit, sich bei KTI Start-up für eine professionelle Coaching-Unterstützung in den Bereichen Finanzen, Strategie, Patentrecht usw. zu bewerben.

Die Förderagentur für Innovation KTI will neues Wissen rascher aus den Labors in Produkte umgesetzt auf den Markt bringen. Mit diesem Ziel fördert die KTI Projekte in Forschung und Entwicklung zwischen Hochschulen und Unternehmen.

Start-ups, die es bis hierher geschafft haben, sind bereits auf der Zielgeraden für eine Finanzierung, denn das begehrte KTI Start-up-Label gilt auf dem Kapitalmarkt als anerkanntes Gütesiegel, ähnlich einem ISO-Zertifikat, mit dem der nächste Schritt leichter fallen wird – der Weg zu den Investoren.

Ist das Projekt genügend gereift, übergibt «venturelab» das Jungunternehmen an das bereits bestehende und erfolgreiche Coaching-Programm des Bundes. Hier besteht für die Jungunternehmerin oder den Jungunternehmer die


Mit der Gründung der CTI Investor Association wurde im vergangenen Jahr zudem eine Plattform geschaffen, wo sich KTI Start-up Jungunternehmen quartalsweise einem attraktiven Kreis interessierter Investoren präsentieren können. www.kti-cti.ch

Kurzporträt



Jean-Pierre Vuilleumier
 Projektleiter Finance CTI Start-up
 Sekretär CTI Investor Association
 Kursleiter «venturelab»

Link
www.kti-cti.ch



Was ist die KTI?

Die KTI ist die Förderagentur für Innovation des Bundes. Sie unterstützt seit 60 Jahren den Wissens- und Technologietransfer zwischen Hochschulen und Unternehmen. Ziel ist, das Wissen aus den Laboratorien in Produkte und Dienstleistungen

umzusetzen. Die KTI fördert und begleitet innovative Projekte mit hohem Marktpotenzial, die Hochschulen und Unternehmen zusammen durchführen. Sie hält sich dabei ans Bottom-up-Prinzip. Das bedeutet, dass die Partner ihre

Projekte selber definieren und auch Fragen wie die des geistigen Eigentums und der Verwertungsrechte im Voraus unter sich regeln. Neben der Projektförderung fördert die KTI auch gezielt und intensiv das Unternehmertum. Zum einen unter-

stützt sie mit KTI Start-up Unternehmensgründungen, zum anderen hat sie kürzlich ein Schulungs- und Trainingsangebot für Entrepreneurship in der Hightech-Branche – die neue Bundes-Förderinitiative «venturelab» – lanciert.

Die eigene Firma als Alternative

Herr Schillig, warum braucht die Schweiz mehr innovative Jungunternehmen?

Beat Schillig: Jedes Produkt, jeder Markt, jede Industrie hat seinen Lebenszyklus. Die Textilindustrie beispielsweise hat einst zur Blüte der Schweizer Wirtschaft und zu unserem Wohlstand beigetragen. Heute ist das meiste bis auf ein paar Spezialitäten ins Ausland abgewandert. Um das Wachstum der Schweizer Wirtschaft zu beleben und im internationalen Vergleich mithalten zu können, brauchen wir neue Arbeitsplätze in neuen Märkten. Dazu können wertschöpfungsintensive, zukunftssträchtige Start-up-Unternehmen mit hohen Wachstumsraten entscheidend beitragen und den Strukturwandel beschleunigen.

Gerade unter den Jungunternehmen ist aber die Rate jener, die Konkurs gehen oder vorher aufgeben, besonders hoch.

Schillig: Es gehört zur Natur der Sache, dass Start-ups mit Risiken behaftet sind. Untersuchungen an der Fachhochschule St. Gallen mit 600 Jungunternehmen zeigen aber mittlere Wachstumsraten von 19 Prozent bei der Beschäftigung und 23 Prozent beim Umsatz. Dies wohlgerne im Durchschnitt über alle Jungunternehmen, auch jene, die irgendwann untergegangen sind. Ich betone nochmals: Wir brauchen mehr Firmen in stark wachsenden Sektoren. Wenn wir es nicht machen, macht es jemand anders. Der PC oder das Internet basieren auf Entwicklungen in der

Eine neue Firmengründerwelle soll über das Land schwappen. Warum die Schweiz dies braucht und wie «venturelab» angehenden Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern hilft, erklärt Beat Schillig.



Beat Schillig ist verantwortlich für die Bundes-Förderinitiative «venturelab».

Schweiz. Davon profitieren aber Unternehmen im Ausland.

Warum entwickelt sich das Unternehmertum, wie es in Ihren Unterlagen heisst, in der Schweiz «halbherzig und langsam» im Vergleich zum Ausland?

Schillig: Es fehlt an Unternehmertum, an unternehmeri-

schem Wissen und an Mut zum Risiko. Eine Innovation zu entwickeln, ist das eine. Sie zur Marktreife zu führen, das andere. Unternehmertum war in der Lehre lange kein Thema. Als ich Ende der 80er-Jahre an der HSG studiert habe, wurden wir zu Konzernsoldaten ausgebildet. Wir wurden gar nicht mit der Idee konfrontiert, als

für die Finanzierung, auf die innovative Start-ups angewiesen sind. Die Banken vergeben kaum Kredite an solche Jungunternehmen. Es sind vor allem private Investoren, und hier fassen Business-Angel-Netzwerke Fuss.

Was bietet die Initiative «venturelab»?

Schillig: «venturelab» will eine neue Gründerwelle auslösen. Wir wollen in Kursen Studierende motivieren, die Gründung einer eigenen Firma ins Auge zu fassen und ihnen das Wissen dafür ver-

Alternative ein eigenes Unternehmen zu gründen. So kann sich keine Unternehmens- und keine Risikokultur entwickeln.

Wie wird daran gearbeitet, das zu ändern?

Schillig: Von Nutzen ist alles, was das Thema Start-up an die Öffentlichkeit bringt und Netz-

«venturelab» will eine neue Gründerwelle auslösen

werke schafft. Jungunternehmerpreise zum Beispiel: Diese sind inflationär, aber sie machen die Öffentlichkeit darauf aufmerksam und motivieren Firmengründer. Zudem sind sie genau so wie Kontakt-Plattformen eine ausgezeichnete Chance, neue Leute zu treffen, Kontakte zu knüpfen und Türen zu öffnen. So entstehen Netzwerke. Jungunternehmer sind einsam. Mit wem sollen sie sich über unternehmerische Belange austauschen, wenn nicht mit anderen Unternehmern? Nicht zuletzt sind Kontakte auch wichtig

mittel. Zentral ist die Vermittlung der Botschaft: Wenn es dieser Jungunternehmer geschafft hat, kannst Du das auch. Wir arbeiten mit erfahrenen Start-up-Unternehmen zusammen sowie mit Hochschulen und Universitäten, denn auch der Wissenstransfer von der Lehre in die Praxis ist entscheidend. Gereifte Projekte werden an das Bundesprogramm «KTI-Start-up» weitergereicht, das Jungunternehmen coacht und das KTI-Start-up-Label vergibt.

Quelle: St. Galler Tagblatt

www.venturelab.ch: Die Plattform im Internet

Auf der Internetplattform www.venturelab.ch werden neben sehr viel Know-how wertvolle Tools kostenlos zur Verfügung gestellt. Zusätzlich erhalten Jungunternehmen, Förderinitiativen, Expertinnen und Experten eine attraktive Präsentationsplattform.



Meinung von Bettina Hein, SVOX AG

«Ich bin überzeugt: jeder kann Unternehmer werden. Man braucht dazu nur einen starken Willen, etwas Unverfrorenheit und manchmal auch ein Stück Naivität.



Ich habe schon oft gehört: Unternehmer

Bettina Hein ist erfolgreiche Chief Financial and Operating Officer bei SVOX AG. Das junge Unternehmen hat sich auf die Entwicklung hochwertiger Text-to-Speech (TTS) Software spezialisiert. www.svox.com

möchte ich gerne werden, nur fehlt mir die Idee. Meine Erfahrung ist, dass es genug Ideen gibt – z.B. in Gründernetzwerken, Universitäten oder auf Gründerplattformen. Allerdings ist bekannt, dass die Idee nur 5 Prozent, die Ausführung aber 95 Prozent des Erfolgs ausmacht. Daher sollte man unbedingt mit

dem notwendigen Rüstzeug starten. Dafür ist «venturelab» ein guter Ausgangspunkt. Experten vermitteln hier nämlich einen umfassenden Überblick über unternehmerische Tätigkeit. Neben den wichtigsten Themen wie beispielsweise Recht, Marketing, Finanzierung usw. schildern erfolgreiche Gründer ihren ganz persönlichen Weg.

Das Wichtigste ist aber: Nicht aufgeben – und wenn es beim ersten Mal nicht klappt, es einfach noch einmal versuchen!»



Für Start-ups, die mehr wagen

Innovative Start-ups, die internationale Märkte anpeilen oder ambitiös wachsen wollen, sind auf eine fundierte Planung und die besten Tools zur Navigation angewiesen. Ob Sie mit Ihrer Idee noch im sicheren Hafen sitzen oder bereits mit stürmischen Märkten kämpfen – die nächste Etappe will wohl überlegt und geplant sein!



Mit einer guten Planung ist man besser auf stürmische Zeiten vorbereitet. Und die kommen für jedes Jungunternehmen – früher oder später.

Im Modul «venture plan» entwickeln Start-ups und potenzielle Firmengründende in fünf Tagen eine klare Strategie. Die Vermittlung von Praxis-Knowhow geht einher mit der intensiven Diskussion konkreter Herausforderungen aus dem Teilnehmerkreis. Zum parallel erstellten Businessplan erhalten die Teilnehmenden ein detailliertes Feedback. Im Folge-Modul «venture training» (5 Tage) werden den Teilnehmenden führende Expert/innen zu den

Bereichen Strategie, Marketing, Verkauf, Finanzierung, IPR, Recht, Steuern, Internationalisierung und HR-Management für individuelle Feedback-Gespräche zur Seite gestellt. Mit einer erfolgreichen Schlusspräsentation eröffnet sich den Teilnehmenden die Chance auf ein kostenloses Coaching durch CTI Start-up.

Um auf Erfolgskurs zu gehen, setzen Sie auf eine fundierte Planung und den Einsatz der besten

Tools und Expertinnen und Experten. Dann können Sie von «venture plan» optimal profitieren:

- Knowhow-Optimierung in betriebswirtschaftlichen Fragen
- Konkrete Antworten und Tipps zu individuellen Fragen und Problemstellungen
- Aktueller Businessplan, der Partner und Investoren überzeugt

Nächste «venture plan» (5 Tage)

Zürich: Start am 13. Oktober 2004
St. Gallen: Start am 08. November 2004
Lausanne: Start am 12. November 2004
Zürich: Start am 07. Dezember 2004

Das aktuelle Programm finden Sie unter www.venturelab.ch

VENTURE PLAN

Vision / Business Opportunity

- Unternehmerische Vision und Analyse Business-Modell
- Erfolgsfaktoren und strategische Erfolgsgrundsätze
- Persönlichkeitsprofil erfolgreicher Unternehmer/innen
- Analyse der Stärken, Schwächen, Chancen und Gefahren

Business Strategy

- Basics zum strategischen Management von Start-ups
- Value proposition und Positionierung
- Strategische Geschäftsfelder und Milestones
- Marktsystem und Priorisierung von Kernzielgruppen

Marketing & Sales

- «Elevator pitch» für die Firma und deren Angebote
- Referenzkunden gewinnen und Verkaufsprozesse planen
- Kreatives Guerilla-Marketing für die Start-up-Praxis
- Corporate Design, Online Marketing, PR, Events, etc.

Financing

- Tools für Finanzplanung und Controlling
- Finanzierungsalternativen in den Phasen eines Start-ups
- Verhandlungen mit Business Angels und Venture Capitalists
- Investoren zur Finanzierung der Start-Phase

Business Plan

- Praxis-Anforderungen an einen Start-up-Businessplan
- Zielgruppen und deren spezifische Bedürfnisse
- Präsentationen von Teilnehmer-Businessplänen
- Feedback durch Experten und gegenseitige Reviews

Einreichung Businessplan

Bewerbung für «venture training»

Detaillierte Stellungnahmen zu den Businessplänen
Selektion der Teilnehmenden für «venture training»

VENTURE TRAINING

Projektarbeit und individuelle Feedback-Gespräche

- Persönlicher Feedback zum Businessplan
- Diskussion individueller Finanzierungsalternativen
- Key Account Management wirkungsvoll umsetzen
- Ausgestaltung der individuellen Akquisitionsprozesse
- Wirkungsvoller Schutz von IPR
- Legal & Tax: Diskussion individueller Herausforderungen
- Managing a Start-up: Aufbau von «winning teams»
- Entwicklung internationaler Expansionsstrategien
- Presentation Skills
- Präsentation der Projekte vor CTI Start-up



Mit Deinen Ideen hart am Wind

Unkonventionelle Studierende, die nach neuen Ufern Ausschau halten, erwartet ein unvergesslicher Tag: Gemeinsam mit Start-ups und Gründerexperten den Kurs in die Zukunft abstecken, innovative Visionen überprüfen, von erfolgreichen Jungunternehmen lernen und erfahren, ob man das Zeug zum Kapitän auf dem eigenen Boot hat.

Im Modul «venture ideas» dreht sich alles um die erfolgreiche Umsetzung von unternehmerischen Visionen. Studierende und Experten engagieren sich in wechselnden Kleingruppen als «Berater-Teams» für die teilnehmenden Start-ups; hinterfragen kritisch und liefern kreative Inputs zu aktuellen Problemstellungen der Jungunternehmen. Weitere Höhepunkte stellen die motivierenden Erfahrungsberichte von Start-ups dar.

Sie werden einen einzigartigen Tag erleben und beim Ideen- und

Erfahrungsaustausch interessante Menschen kennen lernen, die für den Erfolg Ihres Start-ups eine wichtige Rolle spielen.

Start-ups und Studierende können optimal von einander profitieren, wenn sie bereit sind, im «venture ideas» mit ihren Ideen hart an den Wind zu gehen:



- Die Studierenden erhalten motivierende Start-up-Beispiele aus der Praxis.
- Aus den Kontakten zwischen Jungunternehmen und Studierenden ergeben sich Möglichkeiten für Diplom- oder Projektarbeiten, Praktika, Einstieg als Mitarbeitende oder Partner bei Start-ups.
- Die Start-ups profitieren von konstruktiver Kritik, kreativen Ideen der Studierenden und wertvollen Tipps der Expertinnen und Experten.



Nächste «venture ideas» (1 Tag)

- 05. November 2004: HTW Chur**
- 10. November 2004: Universität Basel**
- 23. November 2004: HEVs Sierre**
- 07. Dezember 2004: Technopark Luzern**

Das aktuelle Programm finden Sie unter www.venturelab.ch

VENTURE IDEAS

Die Freuden und Leiden der jungen Unternehmen

Impulsreferate von erfolgreichen Start-ups: Bisherige Entwicklung, Erfolgsgeheimnisse, Tipps und Tricks

Vision – Wolke oder Stern?

Referat: Brauchen Start-ups überhaupt eine Vision? Wie sollte eine Vision formuliert werden und was nützt sie?

Von der Ideen-Wolke zum zackigen Stern

Intensiv-Workshop 1 (in 5er Gruppen) mit dem Ziel, für den Start-up eine klare und konkrete Vision zu formulieren.

Vom 0815-Stern zum Stern von Bethlehem

Intensiv-Workshop 2 (in 5er Gruppen) mit dem Ziel, für den Start-up eine begeisternde Kurzpräsentation zu erarbeiten (Elevator Pitch).

Elevator Pitches

Alle Start-ups präsentieren ihr Projekt in 2 Minuten im Plenum.

Erfolgsfaktoren für Start-ups

Referat: Welche Fehler sind in der Praxis immer wieder zu beobachten? Was kann man daraus lernen?

SWOT-Analyse: Sternschnuppe oder Fixstern?

Intensiv Workshop 3 (in 5er Gruppen) mit dem Ziel, dem Start-up konkrete Chancen und Gefahren sowie Stärken und Schwächen aufzuzeigen.

Mit Guerilla-Marketing zum Shooting Star

Intensiv-Workshop 4 (in 5er Gruppen) mit dem Ziel, für den Start-up drei konkrete und kreative Marketingmassnahmen vorzuschlagen.

Support durch «venturelab»

Unterstützungsmöglichkeiten durch die Folge-Module venture plan, venture training und venture challenge.

Support durch CTI Start-up

Start-up Coaching und KTI-Projekte.

Was braucht es für den kompetentesten Start-up Erfolg?

Spirit Speech: Lokaler Shooting Star aus der Start-up Szene verrät seine Erfolgsrezepte.

Apéro & Networking

Start-up sucht Skipper

Mut genug, den schützenden Hafen zu verlassen? Dann sind Sie bei uns richtig. In 14 intensiven Workshops lernen Studierende von führenden Experten alles, was es braucht, um mit einem schnittigen Start-up auf Erfolgskurs zu gehen.



Das Modul «venture challenge» richtet sich an Studierende, Doktorierende, Postdocs, Angehörige von ETH, Universitäten und Fachhochschulen, welche die Gründung oder Mitarbeit in einem Start-up als ernsthafte Karriere-Option betrachten.

«venture challenge» bietet die Möglichkeit, während 4 Stunden pro Woche in die Haut eines Jungunternehmens zu schlüpfen und dabei das relevante Know-

how für einen eigenen Start-up zu erwerben.

Um ein effektives Arbeiten zu ermöglichen, liegt die maximale Teilnehmerzahl bei 24 Personen. Interessierte mit unternehmerischen Visionen werden bevorzugt berücksichtigt.

Die Teilnehmenden arbeiten in Teams aktiv an einem Start-up-Projekt mit und lernen so direkt am real existierenden Praxisbeispiel.

Wenn Sie Ihr Boot lieber als Kapitän zum Erfolg steuern wollen, statt in einer grossen Galeere zu rudern, können Sie von «venture challenge» perfekt profitieren:

- Kompaktes Praxis-Know-how für den eigenen Start-up
- Netzwerk zu führenden Start-up Expert/innen der Schweiz
- Tipps und Tricks in Hülle und Fülle

Nächste «venture challenge»

(Semesterkurs, 14 Halbtage)

ETH Zürich: Winter 04/05, (Start 26.10.04)
Uni Basel: Winter 04/05, 5 ECTS-Credits, (Start 27.10.04)
FH St.Gallen: Winter/Sommer 04/05, (Start 28.10.04)
Lausanne: Winter 04/05, (Start 26.10.04)

Das aktuelle Programm finden Sie unter www.venturelab.ch

VENTURE CHALLENGE

Introduction

- Bildung der Teams und Vorstellung des Start-up Projektes
- Unternehmerische Vision und Analyse Business Model
- Erfolgsfaktoren von Start-ups (Erfahrungsbericht)

Business Opportunity

- Analyse der Stärken, Schwächen, Chancen und Gefahren
- Persönlichkeitsprofil erfolgreicher Unternehmer/innen
- Strategische Erfolgsgrundsätze für Jungunternehmen

Business Strategy

- Basics zum strategischen Management von Start-ups
- Value proposition und Positionierung
- Definition strategischer Geschäftsfelder und Milestones

Writing the Business Plan

- Praxis-Anforderungen an einen Start-up-Businessplan
- Zielgruppen und deren spezifische Bedürfnisse
- Team-Präsentation Businessplan inkl. Feedback

Marketing

- Erprobtes Marketing-Rüstzeug für die Start-up-Praxis
- Kreatives Guerilla-Marketing mit System
- Team-Präsentation Marketingkonzept inkl. Feedback

Communications

- «Elevator pitch» für die Firma und deren Angebote
- Corporate Design, Online Marketing, PR, Events, etc.
- Team-Präsentation Kommunikationskonzept inkl. Feedback

Sales & Negotiation

- Referenzkunden gewinnen (Erfahrungsbericht Start-up)
- Akquisition und Verkaufsprozesse systematisch planen
- Team-Präsentation Verkaufsplanung inkl. Feedback

Intellectual Property / Legal & Tax

- Schutz des geistigen Eigentums
- Wahl der richtigen Rechtsform
- Optimierung von rechtlichen und steuerlichen Aspekten

New Product Development

- Management von Entwicklungsprozessen
- Von der Idee zur Analyse der Kundenbedürfnisse
- Risk Management, Organisation und Industrialisierung

Accounting & Finance

- Cash Flow Statement, Income Statement, Balance Sheet
- Kennzahlen und Management Tools zur finanziellen Führung
- Team-Präsentation Finanzplanung inkl. Feedback

Managing a Start-up

- Aufbau von «winning teams» (Erfahrungsbericht Start-up)
- Problematik des Wachstums bez. Führung und Organisation
- Entwicklung internationaler Expansionsstrategien

Financing

- Finanzierungsalternativen in den Phasen eines Start-ups
- Verhandlungen mit Business Angels und Venture Capitalists
- Investoren zur Finanzierung der Start-Phase

Presentation Skills / Project Review

- Adaption des Inhalts auf die Bedürfnisse des Publikums
- Präsentationstechnik und Rhetorik
- Review der Projektarbeiten inkl. Feedback

Final Presentations

- Schlusspräsentationen der Teams: Businessplan, Marketingkonzept, Kommunikationskonzept, Verkaufsplanung, Finanzierungskonzept, inkl. Feedback durch Expert/innen und Start-up

Know-how für Start-ups

Die «venture apéros» bieten für junge und auch für gestandene Unternehmerinnen und Unternehmer ein informatives Kurz-Referat und anschliessend beim lockeren Netzwerken viel Gelegenheit, um interessante Kontakte zu knüpfen. Mit rund 20 000 Teilnehmenden an 400 Apéros sind die Anlässe in der Zwischenzeit zum einzigartigen Treffpunkt für Jungunternehmen avanciert.

Profitieren auch Sie jeden Monat von Know-how, Erfahrungsaustausch und Beziehungen in folgenden Städten:

- Bad Ragaz:** jeden 3. Mittwoch im Monat im Hotel Tamina
- *Bern:** jeden 2. Montag im Monat im Hotel Kreuz
- *Luzern:** jeden 3. Mittwoch im Monat im Seminarhotel Nottwil
- Winterthur:** jeden 4. Donnerstag im Monat im Technopark Winterthur
- Basel:** jeden 2. Dienstag im Monat im Restaurant Löwenzorn
- Frauenfeld:** jeden 2. Montag im Monat im START Gündungszentrum
- St. Gallen:** jeden 1. Montag im Monat im Restaurant Papagei
- *Zürich:** jeden 2. Donnerstag im Monat im Hotel Kronenhof, ZH-Affoltern

**(Ab Januar 2005 finden die venture-apéros neu in den örtlichen Technoparks statt.*

Wer, wo, wann an welchen Apéros referiert, lesen Sie auf der Internetseite von venturelab.ch: www.venturelab.ch/dt/vaperos.asp

Die «venture apéros» beginnen jeweils um 18.30 Uhr, sind kostenlos und bedürfen keiner Anmeldung.

Lesley Spiegel: Neue Direktorin Technopark Zürich



up-Coach, ist der Direktionsposten im Technopark Zürich. Seit dem 1. Oktober wacht sie nun mit Argusaugen über 190 Firmen und rund 1200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Was die erfolgreiche Managerin und Unternehmerin zu den ambitionierten Zielen von «venturelab» sagt, lesen Sie in den News auf www.venturelab.ch

Die jüngste Herausforderung der 31-jährigen Lesley Spiegel, langjährige Tätigkeit als KTI Start-

Nanofair in St. Gallen

Nannos ist das griechische Wort für Zwerg. Keinesfalls zwerghaft jedoch präsentierte sich der Gemeinschaftsstand von «venturelab» an der diesjährigen Fachmesse Nanofair in St. Gallen, die vom 14. bis 16. September stattfand. In kürzester Zeit waren alle Plätze ausgebucht. Auf Grund der gros-

sen Nachfrage von Jungunternehmenden verdoppelten die Organisatoren kurzerhand die Standfläche. Mit dieser Plattform wird den Jungunternehmen die einzigartige Möglichkeit geboten, wichtige Kontakte zu Industriepartnern zu knüpfen.

www.venturelab.ch/dt/news.asp

UNTERNEHMENSGRÜNDUNG ONLINE

Fingerspiel statt Fussarbeit

Mit KMUadmin, dem elektronischen Schalter des Bundes zur Unternehmensgründung, lassen sich die Unterlagen für die Anmeldung eines Einzelunternehmens bei Handelsregister, Mehrwertsteuer und AHV-Ausgleichskasse online bearbeiten. Der Online-Dienst wird rege genutzt: Seit Februar wurden mehr als 2'000 Anmeldungen zusammengestellt. Als Besucherinnen und Besucher stehen Ihnen ein Demo-Video und eine Musteranmeldung zur Verfügung. www.kmuadmin.ch



TEK gestartet

Technologie- und exportorientierte KMU (TEK) müssen bei der Forschung verstärkt am Ball bleiben, um auch künftig am Markt vorne mitspielen zu können. TEK ist eine neue Organisation von Unternehmern für Unternehmer, die den Wissensaustausch zwischen KMU und ETH Zürich effizient moderieren werden. Das Jahresprogramm 2005 und alles weitere über die neue Organisation finden Sie unter www.tek-kmu.ch

Fragen oder Anregungen? Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns unter:

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