



venturelab news

«venturelab», eine 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

Start-ups schaffen Arbeitsplätze

Fragen Sie nicht, was der Bund für Start-ups tun kann. Fragen Sie, was Start-ups für die Wirtschaft tun können. Die Antwort liegt auf der Hand: Sie schaffen Arbeitsplätze und sie generieren Wachstum. Dabei unterstützt der Staat Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer bis zu einem gewissen Grad. Der Bund kann aber weder Selbständigkeit verordnen noch garantieren. Den Schritt dahin muss jeder Start-up selber wagen. Der Staat kann lediglich Hilfestellung bieten.

Aus dieser Erkenntnis heraus versuchen wir mit einer breiten Palette von Massnahmen Neugründungen zu fördern. Dass dies offensichtlich einem Bedürfnis entspricht, zeigen die vielen Firmen, die auch im letzten

Mit ihrem Engagement schaffen Start-ups viele Arbeitsplätze und garantieren Wachstum.

Jahr in der Schweiz neu geschaffen wurden. Die Schweiz hat, bezogen auf die Einwohnerzahl, etwa ähnlich viele Neugründungen zu verzeichnen wie die USA. Allerdings wachsen junge Unternehmen in den USA

schneller als bei uns. Und hier gilt es anzusetzen. Mit diversen Massnahmen wollen wir mithelfen, dass junge Firmen bei uns ihr Wachstum besser meistern können. So soll das Unternehmertum unter anderem mit einer Revision der Unternehmensbesteuerung oder mit der Anpassung des Risikokapital- oder des Binnenmarktgesetzes begünstigt werden.

Mit der Förderagentur für Innovation des Bundes KTI wollen wir innovatives Handeln so unterstützen, dass aus der Schweizer Spitzenforschung mehr marktfähige Produkte entstehen. Mit dem Abbau administrativer Hürden möchten wir allen, auch den bereits etablierten Unternehmen, zu mehr Handlungsfreiheit verhelfen. Und besonders wichtig ist, dass wir unsere gut ausgebildeten jungen Berufsleute, Fachhochschul- und Universitäts-Abgänger/innen, zum Schritt in die Selbständigkeit ermutigen. Unternehmerisches Handeln soll durch alle Schulstufen hindurch gefördert werden.

Unternehmerin oder Unternehmer zu werden ist eine hervorragende Chance für Menschen, die gestalten wollen, die bereit sind, einen überdurchschnittlichen Einsatz zu leisten, die Freude an neuen Heraus-



forderungen haben und die ihre Existenz eigenverantwortlich aufbauen möchten. Sie brauchen ein Umfeld, das sie im besten Fall fördert und im schlimmsten Fall nicht behindert. Die Schweiz muss mehr fördern und weniger behindern. So möchten wir Ihnen auf dem Weg in die Selbständigkeit helfen. Denn mit ihrem Engagement schaffen Jungunternehmer/innen viele Arbeitsplätze und garantieren Wachstum.

Joseph Deiss
Bundesrat

Übrigens: Bundesrat Joseph Deiss referiert im Rahmen der «venture apéros» am 25. Februar vor mehr als 300 interessierten Unternehmerinnen und Unternehmern an der ZHW in Winterthur zum Thema «Was kann der Bund für Start-ups tun?». Infos zum Anlass unter:

www.venturelab.ch/pressespiegel.asp

venturelab in voller Fahrt

«venturelab», eine nationale Initiative der Förderagentur für Innovation KTI, hat mit seinen massgeschneiderten Ausbildungsmodulen zur Förderung von innovativen Jungunternehmen und zur Sensibilisierung von Studierenden für das Thema Entrepreneurship volle Fahrt aufgenommen.

Anlässlich der Medienkonferenz vom 24. Mai 2004 im Bundeshaus offiziell lanciert, konnte sich «venturelab» innert weniger Monate in allen Landesteilen etablieren. Insgesamt wurden 15 Kursmodule mit 774 Teilnehmenden durchgeführt – 25 Prozent mehr als geplant.

INHALT

- 1 Editorial**
«Start-ups schaffen Arbeitsplätze»
- 2 «venturelab» – Rückblick 2004**
- 3 Teilnehmerprojekte (Auszug)**
- 4 Erfolgsstory «Think global»**
Support durch die KTI
- 5 «venture plan»**
Für Start-ups, die mehr wagen
- 6 «venture ideas»**
Mit Deinen Ideen hart am Wind
- 7 «venture challenge»**
Start-up sucht Skipper
- 8 «venture news»**
Aktuelles aus der Start-up Szene

«venture apéros»

Networking-Events mit interessanten Referaten

Die «venture apéros» wurden von 6 auf 9 Standorte ausgebaut. Neben Basel, Bern, Bad Ragaz, Luzern, St.Gallen und Zürich sind neu Frauenfeld, Winterthur und Zug dazugekommen. 2'062 Teilnehmende (49 Prozent mehr als budgetiert) trafen sich zu den monatlichen Networking-Events. Das stetige Wachstum dieser Plattform unterstreicht das grosse Bedürfnis von Start-ups, sich mit anderen zu treffen und Erfahrungen auszutauschen.

In der Romandie hat «venturelab» enge Partnerschaften mit allen relevanten Networking-Plattformen für Start-ups etabliert. «venturelab» ist Hauptpartner von Rezonance (First Tuesday). Weitere Kooperationen wurden eingegangen mit: «les petits-déjeuners des PME et start-ups» (VD and GE), les rencontres de l'incubateur (TechnoArk - VS), les Insiders' Forum (NEODE - NE).



Die Nähe zu den Technoparks und Gründerzentren ist wichtig. Aus diesem Grunde werden die «venture apéros» in Luzern, Winterthur und Zürich konsequent in den Technoparks oder, wie in Frauenfeld, im Gründerzentrum durchgeführt. In St.Gallen ist «venturelab» einmal pro Trimester im TEBO zu Gast.

Details zum Programm finden Sie auf Seite 8 oder im Internet unter www.venturelab.ch/dt/vaperos.asp

«venturelab»-Rückblick 2004

«venturelab», die nationale Förderinitiative für Hightech-Start-ups und Sensibilisierungskampagne für Studierende ist gut auf Kurs.

Am 24. Mai 2004 im Bundeshaus Bern lanciert, hat die Initiative nach wenigen Monaten die Pilotphase erfolgreich hinter sich gebracht. Die Lehren aus den fünfzehn Pilotmodulen sind gezogen und das zweite Jahr kann mit Elan in Angriff genommen werden.

Mit 774 Teilnehmenden wurde die budgetierte Teilnehmerzahl von 621 im ersten Jahr bereits um 25 Prozent übertroffen. Einen grossen Andrang

verzeichneten auch die 50 durchgeführten «venture apéros». Nicht weniger als 2'062 Jungunternehmer/innen besuchten diese beliebten Networking-Veranstaltungen - 49 Prozent mehr als budgetiert. Neben den insgesamt 2'836 Start-ups und Studierenden, die seit Mai 2004 persönlich mit «venturelab» in Kontakt standen, konnten zusätzlich 98'548 Besuche auf der informativen Internet-Plattform venturelab.ch verzeichnet werden.



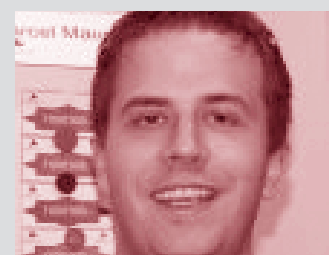
Blick zurück auf einen gelungenen Start: Jordi Montserrat (l), verantwortlich für die Romandie und Beat Schillig (r) Gesamtverantwortlicher der Bundesinitiative «venturelab».

«venture plan» – Strategie-Workshop für Hightech Start-ups

Im Modul «venture plan» entwickeln Start-ups und potenzielle Firmengründer/-innen in fünf Tagen eine erfolgsversprechende Strategie. Die Vermittlung von Pra-

xis-Know-how geht einher mit der intensiven Diskussion konkreter Herausforderungen aus dem Teilnehmerkreis. Zum parallel erstellten Businessplan erhalten die Teilneh-

menden ein detailliertes Feedback. Details zum Programm finden Sie auf Seite 5 oder im Internet unter www.venturelab.ch/dt/vplan.asp



Martin Baumann, lic. oec. HSG, Fluentis:

«Im Workshop hat mir das Finanzierungs-Tool am besten gefallen. Da ich in diesem Bereich nicht ganz so sattelfest bin, sind mir gewisse Dinge nun viel klarer geworden. Doch das Wichtigste ist, dass Wissen vermittelt wurde, das unser Start-up direkt vorwärts bringt. Hinzu kommen die wertvollen Unterlagen, die uns weiter begleiten werden. Fazit: Ziel erreicht - nein - Ziel sogar übertroffen. Zudem habe ich hier für mein weiteres Vorgehen zwei sehr gute Kontakte knüpfen können.»

Datum	Ort	Teilnehmende				Bewertung*
		Ist	Soll	Abweichung	Abweichung in %	
12.10. – 14.11.2004	Technopark Zürich	18	18	0	0%	5.6
08.11. – 29.11.2004	SAWI Dübendorf	19	18	1	6%	5.6
07.12. – 22.12.2004	Lausanne / Genève	14	18	-4	-22%	5.7
07.12. – 22.12.2004	Technopark Zürich	19	18	1	6%	5.9
Total		70	72	-3	-3%	5.7

* 6=sehr gut, 5=gut, 4=genügend, 3=ungenügend

«venture training» – Feuerprobe für die besten Hightech Start-ups

Nur die Erfolg versprechendsten Hightech-Projekte erhalten die Chance, sich in intensiven Feedback-Gesprächen mit Expertinnen und Experten zu spezifischen unternehmerischen Problemstellungen auszutauschen.

Die besten elf Bewerber/-innen aus den ersten beiden «venture plan»-Workshops wurden im

Dezember 2004 für den ersten «venture training» eingeladen. In fünf intensiven Tagen wurde neben der Vertiefung unternehmerischer Schlüsselthemen schweremotiv an der Validierung der Business Modelle gearbeitet. Aufgrund der Schlusspräsentation vor Vertretern von KTI Start-up (Urs Althaus, Monika Krüsi, Jean-Pierre Vuilleumier und

Véronique Dubois) konnte mehr als die Hälfte in den Coaching-Prozess übernommen werden. Die Teilnehmerbewertung liegt schon bei der ersten Durchführung bei der nicht mehr zu übertreffenden Note 6.0.

Details zum Programm finden Sie auf Seite 5 oder im Internet unter www.venturelab.ch/dt/vtraining.asp



Urs Althaus, KTI Start-up:

«Die erste Durchführung des «venture training» hat durch die hohe Qualität von Start-ups und Projekten beeindruckt. Für den Coaching-Prozess von KTI Start-up suchen wir die besten Start-up-Talente der Schweiz. Nur Projekte mit überzeugendem Innovationsgrad und hohem Wachstumspotenzial werden weiter gefördert. Umso erfreulicher ist, dass wir auf Antrieb 8 von 11 «venturelab»-Start-ups weiter begleiten können. KTI Start-up gratuliert zum gelungenen Start der Initiative.»

«venture ideas» – Motivation pur für Studierende und Start-ups

Der Tagesworkshop «venture ideas» bringt erfolgreiche Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer mit Studierenden an ETH, Universitäten oder Fachhochschulen an einem Tisch zusammen. In Kleingruppen werden Erfah-

rungen aus dem Unternehmeralltag ausgetauscht oder über Erfolgsrezepte und Stolpersteine diskutiert. Details zum Programm finden Sie auf Seite 6 oder im Internet unter www.venturelab.ch/dt/ideas.asp



Christoph Becker-Freyseng, Start-up und Student ETH Zürich:

«Den Anlass finde ich super organisiert. Auch die Referenten zu Beginn des Anlasses haben mich tief beeindruckt. Wer weiss, vielleicht bin ich ja der Nächste, der hier ein Referat halten wird. Heute Nachmittag am Workshop wurde mein Projekt von allen Seiten her durchleuchtet. Das war echt spannend. So viel ehrliche Kritik wie hier erhalte ich von meinen Kollegen nie. Nun bin ich zuversichtlich und werde an meinem Projekt weiterarbeiten.»

Datum	Ort	Teilnehmende				Bewertung*
		Ist	Soll	Abweichung	Abweichung in %	
12.07.2004	Uni St. Gallen	130	90	40	46%	5.2
05.11.2004	HTW Chur	99	90	9	10%	5.2
10.11.2004	FHBB Basel	60	90	-30	-33%	5.4
23.11.2004	HES-SO, HEVs Sierre	143	90	53	59%	5.6
10.12.2004	HSW Luzern	94	90	4	4%	5.7
Total		526	450	76	17%	5.4

* 6=sehr gut, 5=gut, 4=genügend, 3=ungenügend

«venture challenge» – Semesterkurs für Studierende mit Lust auf eine eigene Firma

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. Details zum Programm finden Sie auf Seite 7 oder im Internet unter www.venturelab.ch/dt/vchallenge.asp



Matthias Annefeld Student Uni Basel:

«Ein gut organisierter, sehr praxisorientierter Kurs. Durch den Einsatz kompetenter Referenten, die ihre eigenen Erfahrungen vermitteln, lernt man viele wichtige Dinge, die so in keinem Buch stehen. Ich empfehle den Kurs jedem, der mit dem Gedanken spielt, sich selbstständig zu machen»

Semester	Ort	Teilnehmende				Bewertung*
		Ist	Soll	Abweichung	Abweichung in %	
Wintersemester 04/05	ETH Zürich	26	18	8	44%	5.2
Wintersemester 04/05	Uni Lausanne	26	18	8	44%	5.6
Wintersemester 04/05	Uni Basel	25	18	7	39%	5.6
Wintersemester 04/05	FHS St.Gallen	63	18	45	250%	5.4
Total		140	72	68	96%	5.4

* 6=sehr gut, 5=gut, 4=genügend, 3=ungenügend

Auszug von Teilnehmer-Projekten

System, das die Texterfassung bei PDAs und anderen Touchscreen-Computern vereinfacht und damit beschleunigt.

Hocheffiziente Softwarelösung für das System-Management und Monitoring im SAP-Umfeld.

Vierplätziger Leichtmetall-Helikopter mit Kolbenantrieb.

Neurofeedback: Technologiebasierte Methode für Therapie und Hochleistungstraining im klinischen Bereich.

Advanced Security Member Protal: Grösste Internet Security Community mit Sicherheits- und Hacking Programmen.

Software und Device zur Umwandlung von 2D-Aufnahmen in 3D-Objekte.

Molekulardiagnostische Tests für die Analyse von Brustkrebs mit dessen Auswertung der Krankheitsverlauf vorhergesagt werden kann.

Software im Bereich Personensimulation für die Sicherheitsüberprüfung von Grossgebäuden, Flughäfen, Bahnhöfen, Spitälern etc.

Waldbrandfrüherkennung mit einer weltraumtauglichen Spezialkamera und einer spezifischen Software.

Isolation, Reinigung, Produktion und Vertrieb von Proteinen.

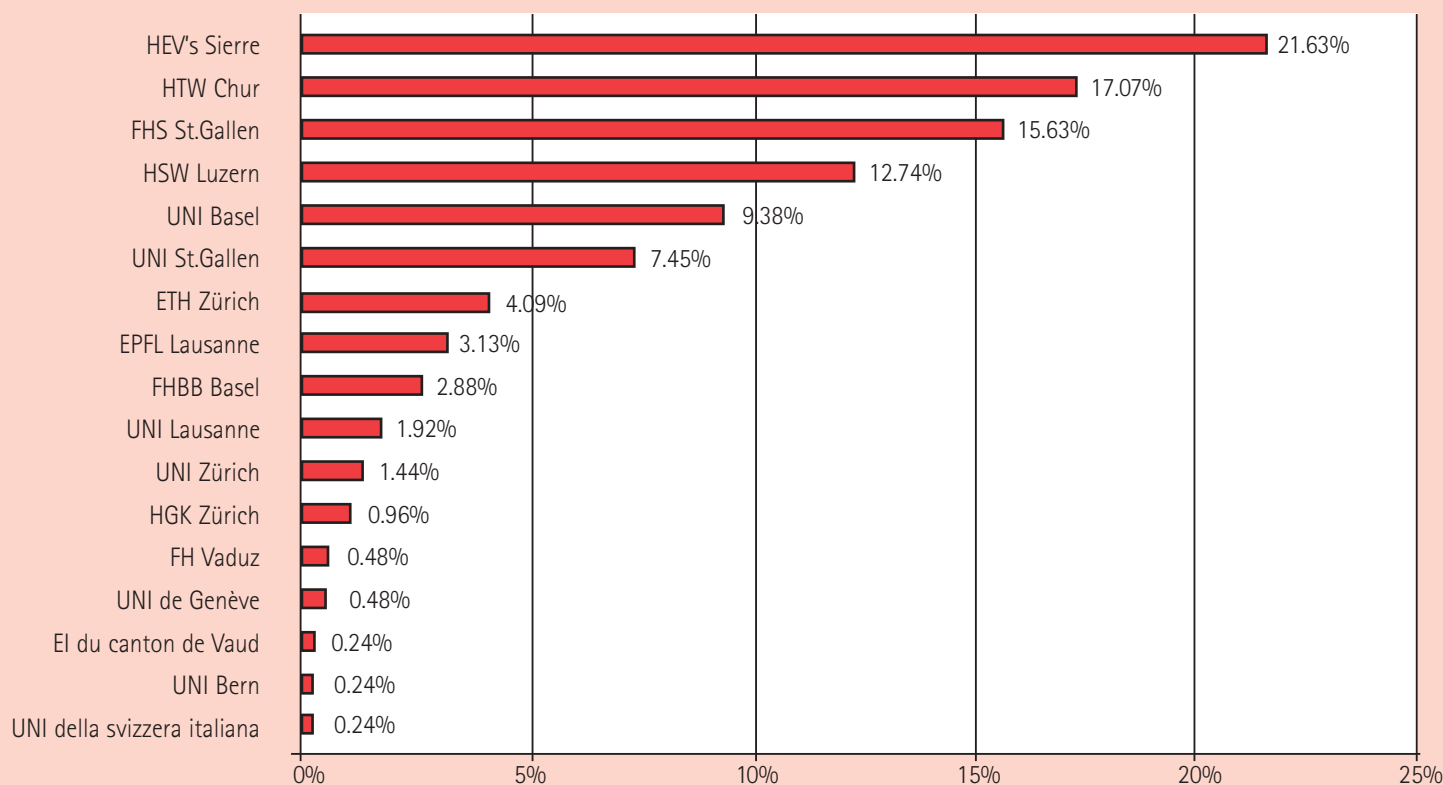
Schnittbeständige, atmungsaktive und unauffällige Oberbekleidung für die persönliche Sicherheit, Polizei und Sport.

Elektronische Geräte zur Navigation, Sicherheit und Kommunikation auf Schiffen in Europa und Übersee.

Silver-based antibacterial nano-additive for synthetic fibres with a very competitive and rapidly scalable production process.

Softwaretool, welches die Analyse von Glykosylierungsmustern bei der Entwicklung therapeutischer rekombinanter Glykoproteine revolutioniert.

Verteilung der teilnehmenden Studierenden nach Uni/FH



Erfolgsstory «Think global»

Sicher war es wichtig, im richtigen Zeitpunkt mit der richtigen Technologie präsent zu sein. Eine globale Sichtweise, Geschwindigkeit und der Wille zum Erfolg machten aber letztlich den Unterschied aus. A4Vision durchlief den KTI Start-up Coaching Prozess und erhielt das KTI-Label im Februar 2004. Kelly Richdale, Mitgründerin und Geschäftsführerin für Europa, erklärt den Zusammenhang zwischen ihrer Unternehmensgeschichte und den Terroranschlägen vom 11. September.

KTI: Was hat Sie dazu bewogen, als Unternehmerin die A4Vision zu gründen?

Kelly Richdale: Ich bin eine Weltenbürgerin. Geboren in Südafrika, aufgewachsen in Hongkong und ausgebildet in England. 1991 ging ich nach Russland, um eine Televisionsfirma zu gründen. Wahrscheinlich haben mich zwei Faktoren dazu bewogen, mich ins Abenteuer A4Vision zu stürzen: Die Erfahrung in Russland – die Basistechnologie wurde von zwei russischen Genies entwickelt – und meine vorhergehende unternehmerische Erfahrung. Ein eigenes Unternehmen aufzubauen ist so viel dankbarer und stimulierender, als für eine grosse Firma zu arbeiten. Man arbeitet viel, aber nicht nur um zu leben. Das Leben wird auf einmal viel intensiver.

In welchem Gebiet ist A4Vision tätig?
A4Vision ist im Gebiet der Biometrik tätig. Bei der Biometrik geht es um die Erkennung von Menschen mittels Technologien wie beispielsweise Fingerabdruck, Iris-Scanning oder automatische Gesichtserkennung. Während die Methode mittels Fingerabdruck schon seit fast hundert Jahren angewendet wird, ist die vollautomatische Erkennungstechnologie relativ neu. Bestimmt konnten wir nach den Terroranschlägen vom 11. September von massiver Aufmerksamkeit profitieren und erlangten dadurch einen nicht unbedeutenden Aufschwung. Neu benötigen alle Einreisenden in die USA biometrisch lesbare Reisedokumente. Ein kleiner Chip wird dazu im Pass integriert. Dieser Chip trägt die Gesichtsinformation des Reisenden, um das Dokument mit seinem Träger abzugleichen und Fälschungen zu verhindern.

Wo ist Ihr Unternehmen überall tätig?

Wir haben im Februar 2001 mit Sitz in Genf und mit Forschungs- und Entwicklungsbüros in Moskau angefangen. Nach den Terroranschlägen wurden wir schnell in Kalifornien tätig. Unser europäischer Sitz und unsere Verkaufsbüros sind nach wie vor in Genf.

wickeln. Der Coach von KTI Start-up, Emmanuel de Watteville, half uns zudem, über das KTI-Netzwerk neue Kunden zu gewinnen, den Verkauf und unser operatives Geschäft aufzubauen. Ohne KTI Start-up wäre alles viel schwieriger gewesen. Die KTI öffnete uns Türen zu potenziellen Investoren und Kunden und erlaubte uns



Dreidimensionale Gesichtserkennung

Türen zu einem grossen Netzwerk von Investoren, Kunden oder Industrie-Experten.

Was ist Ihre tägliche Motivation?

Schwer zu sagen. Ich denke, es ist die tägliche Belohnung. Vielleicht der erste Vertrag mit Logitech oder auch das Gefühl, direkt einen Beitrag zum Erfolg zu leisten. Vielleicht das Phänomen von David und Goliath: Zeigen, dass auch eine kleine Firma in der Welt der grossen Unternehmen Erfolg haben kann. Andererseits war es auch nicht immer einfach. Die ersten zwei Jahre gingen wir nahe am Abgrund vorbei. Jeden Monat gab es mindestens einen Moment, in dem das Unternehmen hätte untergehen können und damit auch unsere Träume. Jetzt sind wir über den Berg und haben im Vergleich zu den Anfängen enorm an Stabilität gewonnen.

Ein eigenes Unternehmen aufzubauen ist so viel dankbarer und stimulierender, als für eine grosse Firma zu arbeiten.

Sie wurden von KTI Start-up unterstützt. Wie hat dies A4Vision geholfen?

KTI Start-up kam in einem kritischen Moment. Wir mussten uns entscheiden, ob wir in die USA ziehen und unsere Geschäftstätigkeit hier schliessen wollen. KTI Start-up half uns sehr, unsere Präsenz in Westeuropa zu erhalten. Wir hatten die Wahl: Entweder alles in die USA verlegen oder einen Weg finden, um die globale Präsenz zu behalten. Die KTI stellte sicher, dass die Schweizer Behörden uns unterstützten und half uns, das Geschäft in Europa zu ent-

Zugriff auf Expertenwissen. Generell leistete die KTI einen Beitrag in zwei Bereichen: Zum einen in der Strukturierung der Strategie, des Geschäftsmodells und des operativen Geschäfts. Dies durch Support bei Themen wie geistiges Eigentum, technisches Fachwissen oder Finanzplanung. Zum zweiten öffnet sie

Support durch die KTI

Die vier Herausforderungen eines Start-ups

Technologie	> KTI-Projekte	> www.kti-cti.ch
Unternehmertum	> venturelab	> www.venturelab.ch
Business development	> KTI Start-up	> www.ctistartup.ch
Finanzierung	> CTI Investor Association	> www.cti-ia.ch

KTI Start-up (gegründet 1996)

KTI Start-up, ein strategischer Bereich der Förderagentur für Innovation KTI, unterstützt Jungunternehmen mit einem professionellen Coaching. Die besten Projekte werden mit dem KTI Start-up Label ausgezeichnet. Dieses bedeutet für die Zukunft des Jungunternehmens bessere Kreditwürdigkeit, starke Integration in tragfähige Netzwerke und besseren Zugang zu Venture Capital. Die Label-Firmen haben in den Jahren 2003 und 2004 in einem schwierigen Umfeld Finanzierungen von insgesamt 190 Millionen Franken erhalten. Die Firmen, welche den Coaching-Prozess von KTI Start-up durchlaufen haben, beeindruckten durch über 4000 neu geschaffene Arbeitsplätze.

Von der KTI lassen sich die Besten begleiten: Drei von fünf Gewinnern bei «venture 2004» und zwei von drei prämierten Start-ups bei «De Vigier 2004» wurden durch KTI Start-up gecoacht.

Bisher haben 106 Start-ups das KTI-Label erhalten. Weitere 104 befinden sich heute aktuell im Coaching-Prozess. Hier finden Sie eine Auswahl der KTI-Label Firmen der letzten Jahre: www.venturelab.ch/dt/cti.asp



Kelly Richdale, Mitgründerin von A4Vision und Managing Director Europa

Peter Harboe-Schmidt, KTI Start-up Coach



Peter Harboe-Schmidt arbeitet im Park Scientifique in Lausanne und unterstützt seit 2004 als KTI Start-up Coach Unternehmen im Bereich «Life Sciences». Er kennt die Start-up Situation bestens aus eigener Erfahrung als Mitgründer und «acting» CEO von Xigen SA, einer biopharmazeutischen Unternehmung, die 2002 gegründet wurde und ihren Sitz in Lausanne hat. Zuvor half er als Leiter Business Development das Biotechnologie-

Unternehmen Modex Therapeutics SA aufzubauen und im Jahr 2000 an die Börse zu bringen. Davor arbeitete er bei Amgen Europa als Leiter Market Research & Business Planning und bei DuPont de Nemours International in den Bereichen Produktion und Vertrieb. Peter Harboe-Schmidt verfügt neben einem Master of Science über einen MBA von IMD Lausanne.

«Fehler sind oft die Basis des Erfolgs. Wer keine Fehler macht, strengt sich nicht genug an. Erfahrung hilft, einen Fehler zu erkennen, bevor man ihn überhaupt macht. KTI Start-up-Coaching bietet jungen Unternehmen die einmalige Möglichkeit, schneller zum Erfolg zu gelangen und von den umfangreichen Erfahrungen der Coaches zu profitieren.»



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

kauf, Finanzierung, IPR, Recht, Steuern, Internationalisierung und HR-Management für individuelle Feedback-Gespräche zur Seite gestellt. Mit einer erfolgreichen Schlusspräsentation eröffnet sich den Jungunternehmen die Chance auf ein kostenloses Coaching durch KTI Start-up.

Um auf Erfolgskurs zu gehen, setzen Sie auf eine fundierte Planung und den Einsatz der besten Tools und Expertinnen und Experten. Dann kön-

nen Sie von «venture plan» optimal profitieren:

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

«venture plan» (5 Tage) im 2005

Genève:	Start 02. März 05	Winterthur:	Start 30. August 05
Lausanne:	Start 02. März 05	Zürich:	Start 20. September 05
Zürich:	Start 25. Mai 05	Zürich:	Start 22. November 05
St.Gallen:	Start 28. Juni 05	Luzern:	Start 13. Dezember 05

Das aktuelle Programm finden Sie unter www.venturelab.ch

« VENTURE PLAN »

Kursprogramm

Vision / Business Opportunity (1. Tag)

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

Business Strategy (2. Tag)

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

Marketing & Sales (3. Tag)

- «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 (4. Tag)

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

Business Plan (5. Tag)

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

Einreichung Businessplan

Bewerbung für «venture training»

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

« VENTURE TRAINING »

Workshops mit individuellen Feedback-Gesprächen (5 Tage)

- Persönliches Feedback zum Businessplan
- Diskussion individueller Finanzierungsalternativen
- Key Account Management wirkungsvoll umsetzen
- Strategisches Verkaufen für Start-ups
- 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 KTI 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 Expert/innen 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 erfolgreichen Start-ups dar.

Auch Jungunternehmer/-innen erleben einen einzigartigen Tag und lernen beim Ideen- und Erfahrungsaustausch interessante Menschen

kennen, die für den Erfolg ihres Start-ups eine wichtige Rolle spielen.

Start-ups und Studierende können hier optimal voneinander 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



«venture ideas» (1 Tag) im 2005

Die «venture ideas» 2005 sind in Zusammenarbeit mit den ansässigen Universitäten und Fachhochschulen an folgenden Standorten geplant: Basel, Bern, Chur, Genf, Lausanne, Lugano, Luzern, St.Gallen, Sierre, Solothurn, Winterthur, Zürich.

Das aktuelle Programm finden Sie unter www.venturelab.ch

« VENTURE IDEAS »

Tagesprogramm für Studierende und Jungunternehmen (1 Tag)

Die Freuden und Leiden der jungen Unternehmen

Impulsreferate von erfolgreichen Start-ups: Bisherige Entwicklung, Erfolgs-Geheimnisse, 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. Die Teilnehmenden bewerten die Elevator Pitches. Der beste «Pitch» wird prämiert.

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.

Support durch «venturelab»

Unterstützungs-Möglichkeiten durch die Folge-Module «venture plan», «venture training» und «venture challenge».

Support durch KTI Start-up

Start-up Coaching und KTI-Projekte.

Was braucht es für den kompetentesten Start-up Erfolg?

Lokaler Shooting Star aus der Start-up Szene verrät im Interview 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.



Der Semesterkurs «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, kön-

nen 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

«venture challenge» (Semesterkurs)

Die «venture challenge» 2005 sind in Zusammenarbeit mit den ansässigen Universitäten und Fachhochschulen an folgenden Standorten geplant: Basel, Bern, Chur, Genf, Lausanne, Lugano, Luzern, St.Gallen, Sierre, Solothurn, Winterthur, Zürich.

Das aktuelle Programm finden Sie unter www.venturelab.ch

« VENTURE CHALLENGE »

Kursprogramm

Introduction (1. Tag)

- Bildung der Teams und Vorstellung der Start-up Projekte
- Unternehmerische Vision, Analyse Business Model, Erfolgsfaktoren
- Präsentationstechnik und Elevator Pitch

Business Opportunity (2. Tag)

- Analyse Stärken, Schwächen, Chancen und Gefahren (SWOT)
- Erkennen von Business Opportunities
- Strategische Erfolgsgrundsätze für Jungunternehmer

Business Strategy (3. Tag)

- Basics zum strategischen Management von Start-ups
- Strategische Erfolgspositionen (SEP's)
- Definition strategischer Geschäftsfelder (SGF's) und Milestones

New Product Development and Industrialization (4. Tag)

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

Marketing (5. Tag)

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

Communications (6. Tag)

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

Sales & Negotiation (7. Tag)

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

Accounting & Finance (8. Tag)

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

Writing the Business Plan (9. Tag)

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

Human Resources (10. Tag)

- Top Talente anziehen, rekrutieren und halten
- Gruppen- und Wachstumsdynamik in Teams
- Führung eines «winning teams»

Intellectual Property / Legal & Tax (11. Tag)

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

Financing (12. Tag)

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

Managing a Start-up (13. Tag)

- Der Unternehmer als Leader, Coach, Manager
- Business Intelligence und Management Tools
- Entwicklung internationaler Expansionsstrategien

Final Presentations (14. Tag)

- Schlusspräsentationen der Businesspläne pro Projekt
- Questions & Answers zu den Businessplänen
- Feedback durch Expert/innen

Start-ups schaffen mehr als 200'000 Arbeitsplätze



Beat Schillig, verantwortlicher Projektleiter «venturelab», sieht Start-ups wachsen.

Ende Oktober 2004 lancierte das IFJ Institut für Jungunternehmen und die Fachhochschule St. Gallen FHS eine Internet-Umfrage zum Thema «Wie viele Arbeitsplätze schaffen Jungunternehmen». 15'376 Adressaten wurden per E-Mail eingeladen, an der Umfrage teilzunehmen.

Die Auswertung der 1'239 ausgefüllten Fragebogen ergab ein erfreuliches Fazit: Start-ups schaffen im grossem Stil neue Arbeitsplätze und bestechen durch eine ausserordentliche Wachstumsdynamik. So kreierte die im Durchschnitt 5 Jahre jungen Unternehmen seit ihrer Gründung 11,5 Arbeitsplätze.

Alleine durch die Top 100 Start-ups, die an der Umfrage teilgenommen haben, wurden

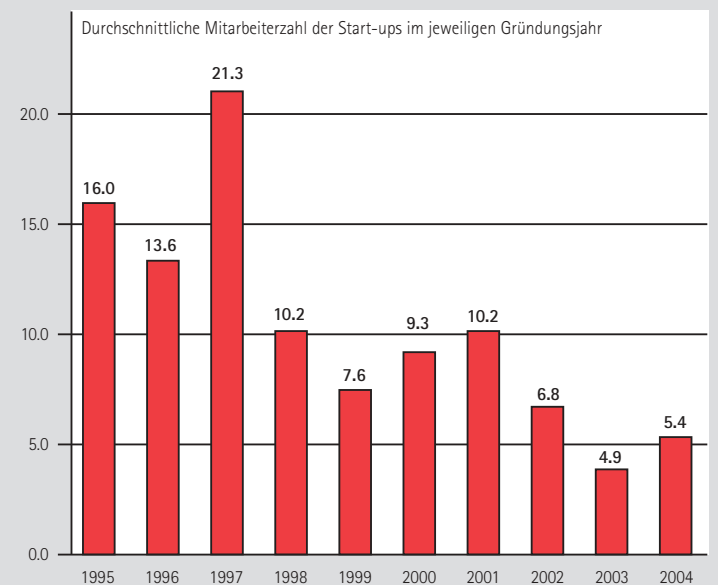
7'172 Arbeitsplätze geschaffen. Beat Schillig schätzt, dass alleine in den letzten 5 Jahren in der Schweiz deutlich mehr als 200'000 neue Arbeitsplätze durch Firmen geschaffen wurden, welche weniger als 10 Jahre alt sind. Aktuelle Forschungsergebnisse untermauern diese Aussage (siehe Kasten «Aktuelle Ergebnisse der Gründungsforschung»).

Details: www.venturelab.ch/dt/top100.asp

Jungunternehmen bestechen durch eindruckliche Wachstumsraten

Im Durchschnitt beschäftigen die 1'239 befragten Jungunternehmen, welche seit 1995 gegründet wurden, 11,5 Mitarbeitende.

Die Umfrage-Teilnehmer/innen repräsentieren total 14'248 Arbeitsplätze.



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
Basel:	jeden 2. Dienstag im Monat im Restaurant Löwenzorn
Bern:	jeden 2. Montag im Monat im Hotel Kreuz
Frauenfeld:	jeden 2. Montag im Monat im START Gründungszentrum
Luzern:	jeden 3. Mittwoch im Monat im Technopark Luzern
St. Gallen:	jeden 1. Montag im Monat im Restaurant Papagei
Winterthur:	jeden 4. Donnerstag im Monat im Technopark Winterthur
Zug:	jeden 1. Mittwoch im Monat im Rathaus, Zug
Zürich:	jeden 2. Donnerstag im Monat im Technopark Zürich

Wer, wo, wann an welchem «venture apéro» 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.

Aktuelle Ergebnisse der Gründungsforschung

Rolf Meyer, Leiter Institut für Management und Wirtschaftsinformatik an der Fachhochschule Solothurn Nordwestschweiz, kommt in seiner Dissertation «Volkswirtschaftliche Bedeutung der Unternehmensgründungen in der Schweiz» vom September 2004 zum Schluss, dass alleine die im Zeitraum von 1998 bis 2002 gegründeten Unternehmen im Jahr 2003 bereits 172'719 Arbeitsplätze repräsentieren.

Der Schlussbericht Nationales Forschungsprogramm «Bildung und Beschäftigung» (NFP 43) vom Dezember 2004 mit dem Titel «Studieren – Forschen – Unternehmen gründen» kommt zum Ergebnis, dass alleine die Absolventen der ETH's und technischen Fachhochschulen jährlich zwischen 230 und 290 Unternehmen gründen und damit in den letzten 10 Jahren zwischen 19'000 und 24'000 Arbeitsplätze geschaffen haben.

KTI vergibt 100. Start-up-Label



Dr. Ulf Grawunder, CEO 4-Antibody AG

Seit 1996 zeichnet die im EVD angesiedelte Förderagentur für Innovation KTI Erfolg versprechende Jungfirmen aus dem Hightech-Umfeld mit dem KTI Start-up-Label aus. Diese in Finanzkreisen inzwischen als Gütesiegel geltende Auszeichnung feierte am 13. Dezember in Anwesenheit von Bundespräsident Joseph Deiss die 100. Vergabe. Ausgezeichnet wurde die Basler Biotech-Firma 4-Antibody AG, die mit einem neuen Verfahren menschliche Antikörper für den medizinischen Einsatz herstellen will. Den ganzen Artikel gibts im Internet unter www.venturelab.ch/pressespiegel.asp

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