



venturelabnews

«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

Begeisterung für das Abenteuer Start-up

Nur wer in der Lage ist, neue Erkenntnisse der Forschung schnell und erfolgreich auf den Markt zu bringen und so steigende Einkommen bei hohem Beschäftigungsgrad zu erzielen, wird im globalen Wettbewerb erfolgreich sein. Darum hat die Förderagentur für Innovation KTI in den letzten Jahren neue, Erfolg versprechende Instrumente geschaffen, die jungen Menschen den Weg in die Selbstständigkeit erleichtern sollen. Unternehmertegeist zu fördern und Unternehmensgründungen zu unterstützen, ist seit lan-

gem unser zentrales Thema. Die vielen eingereichten Projektgesuche und Anträge für Start-up-Coaching zeigen immer wieder, dass in der Schweiz innovative Ideen zu finden sind. Mehr noch: ETH, Universitäten, Fachhochschulen und all die anderen Forschungsinstitutionen sind seit Jahren sprudelnde Quellen von guten Ideen. Wie viele sind aber schon ungenutzt in der Schublade verstaubt und in Vergessenheit geraten, weil wir Schweizer traditionell auf Vorhersehbarkeit und Sicherheit ausgerichtet sind?

Vor diesem Hintergrund hat die KTI 1996 einen neuen Bereich – KTI Start-up – geschaffen. Dieser ist auf

«Wir brauchen mehr Wertschätzung für unsere Unternehmer»

die Förderung von Jungunternehmen ausgerichtet. Erfolgsrezept ist dabei die Begeisterung für das Abenteuer Start-up, Fokussierung auf die besten Projekte, eine enge Begleitung durch Start-up-Spezialisten und die Vermittlung von handfester Praxis anstelle theoretischer Konzepte. Über 30 Coaches, die alle praktische unternehmerische Erfahrung mitbringen, sind für die Start-up-Förderung zuständig. Gemeinsam mit den Hochschulen sorgen sie dafür, dass unser Slogan „Science to market“ in die Praxis umgesetzt wird. Mit dem Coaching alleine ist es jedoch nicht getan. Was wir brauchen, ist mehr Engagement für das Unternehmertum – eine Unternehmerrkultur für die Schweiz. Ein Jungunternehmen zu gründen, sollte für die zukünftige Generation genau so attraktiv erscheinen, wie eine gut bezahlte, sichere Stelle in einem etablierten KMU oder Grossunternehmen. Die mangelnde Attraktivität unternehmerischer Tätigkeit ist jedoch nicht in den wirtschaftlichen



Dr. Johannes Kaufmann
CEO KTI

Rahmenbedingungen zu suchen – davon bin ich überzeugt. In der Schweiz fehlt die notwendige Wertschätzung für unsere Unternehmer und die Sensibilisierung für das Thema Unternehmertum. Mit unserer neuen Initiative «venturelab» versuchen wir, einen weiteren Schritt in diese Richtung zu tun. Wer sich entscheidet, ins Abenteuer Selbstständigkeit einzusteigen, absolviert ein Praxis bezogenes Ausbildungs- und Trainingsprogramm, welches das notwendige Rüstzeug für Unternehmer vermittelt. Die gut besuchten venturelab-Module und die vielen positiven Rückmeldungen bestätigen mir, dass die KTI mit «venturelab» und den zahlreichen anderen Aktivitäten auf dem richtigen Weg zu einer unternehmerischen Schweiz ist. Bereits konnten durch die KTI aus den Reihen der venturelab-Besucher eine Anzahl von guten und erfolgsversprechenden Projekten gefördert werden.

Dr. Johannes Kaufmann, CEO KTI

«venturelab» in voller Fahrt



Vor einem Jahr vom Stapel gelassen, liegt «venturelab» – die Förderinitiative für High-tech-Start-ups – gut auf Kurs: Über 2000 begeisterte Hightech-Startups und Studierende haben bisher an unseren Kursen in allen Landesteilen teilgenommen. Die Zahl und die Qualität der Startup-Projekte, welche wir im Umfeld unserer Hochschulen und Universitäten angetroffen haben, hat unsere Erwartungen übertroffen. Viel brachliegendes Potenzial schlummert in Form unternehmerischer Ideen

und Visionen in den Köpfen unseres Ingenieur-Nachwuchses. Allerdings ist es ein weiter Weg, bis mit innovativen Technologien bestehende und neue Märkte erobert werden können. Brillante „Technobrain“ zu befähigen, auf der Basis ihrer Technologien innovative und tragfähige Business-Modelle zu entwickeln und umzusetzen, das ist unsere Passion. Kommen auch Sie an Bord von «venturelab» und lichten mit uns zusammen den Anker. Wir freuen uns auf Ihre Vision!

Beat Schillig

Gesamtleitung «venturelab»

INHALT

- 1 **Editorial**
Begeisterung für das Abenteuer Start-up
- 2 **«venture stories»**
- 4 **Erfolgsstory**
«KTI START-UP hat uns den Weg zum Markt gezeigt»
- 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

Land in Sicht



Maus und mitsamt den völlig unaerodynamischen Kanonen an Bord Rekordgeschwindigkeiten.

Nach 25 Jahren harter technischer Knochenarbeit bringt der Ex-Portfolio-Manager Peter A. Müller im Frühling 2006 einen Verstellpropeller für Luxusyachten auf den Markt, der 50 % Treibstoff spart und 6 – 8 Knoten schneller ist.

Portfolio-Manager Peter A. Müller packt die Sachen gern bei der Wurzel. Auch beim Wasserskilaufen. Anstatt seinen alten, viel zu langsamen Kahn aufzurüsten oder gleich ein neues Boot zu kaufen, beginnt er im Hobbykeller über Antriebstechniken zu brüten. Weil ihm sein Ökonomiestudium schnell technische Grenzen setzt, holt er renommierte Profis ins Boot: Dr. Ing. W. Wührer und Prof. Dr. Ing. C. Kruppa hatten vor vielen Jahren in einem NATO-Projekt bereits einen Oberflächenpropeller mit verstellbaren Flügeln und beweglichen Strömungsklappen erfunden. Ein derartiges Kriegsschiff schaffte mit Mann und

Der 56-jährige Jungunternehmer Peter A. Müller erklärt die Technik so: "Die Propellerflügel lassen sich in alle Richtungen verstellen. Je nach Tempo des Schiffes. So entsteht eine Art Gangschaltungseffekt." Das spart bis zu 50 Prozent Treibstoff und steigert gleichzeitig die Spitzengeschwindigkeit der Boote um 6 bis 8 Seemeilen in der Stunde. Ein idealer Antrieb also für ein schnelles Freizeitvergnügen, dachte sich Müller. Doch es kommt anders: Ein langwieriges juristisches Gezanke verhindert eine erfolgreiche Markteinführung. Und weil er auf die Richter nicht warten mag, wagt sich Peter A. Müller mit seiner Crew erneut in fremde Gewässer: Yachten und Küstenschiffe.

In Zusammenarbeit mit der Firma Baumer Electric in Frauenfeld werden die technischen Probleme gelöst. Im Februar 2006 soll ein Oberflächen-Schiffspropeller mit verstellbaren Flügeln auf den Markt kommen. In den Workshops von «venturelab», die für Peter A. Müller "nicht mehr wegdenken sind", zündet er die nächste Stufe: Die Kommerzialisierung. Auf seinem Verkaufsradar: Die 5'000 Luxusyachten, welche weltweit jährlich vom Stapel laufen.

Den Nagel auf den Kopf getroffen

Jeder zehnte leidet an Nagelpilz. Die neue Laser-Behandlungsmethode von TLT Medical macht Tabletten und Nebenwirkungen den Garaus. Als erstes Projekt aus dem «venturelab» erhält TLT Medical das begehrte KTI Start-up Label.

In den Industrieländern leiden heute rund 10 % der Bevölkerung an Nagelpilz. Die übliche Behandlungsmethode: Tabletten. Das Problem dabei: Auf dem Weg bis in die Finger- oder Zehenspitzen belasten die Wirkstoffe der Tabletten den ganzen Organismus. Die Folge können unschöne Nebenwirkungen sein. Anfangs 2000 realisierte

Alfredo E. Bruno-Raimondi eine neue Behandlungsmethode. Dabei erzeugt ein Lasergerät in der Nagelplatte von Zehen oder Finger eine Matrix feiner Sacklöcher, in welche das betreffende Medikament verabreicht wird. Durch die lokale Anwendung ergeben sich grosse Vorteile bezüglich Sicherheit, Nebenwirkungen und Wirksamkeit.

Der Gründer Alfredo Bruno hat das erste TLT Lasergerät (Transungual Laser Therapy) von Grund auf selbst gebaut und in Selbstversuchen getestet. Und auch heute gibt es kaum einen TLT Mitarbeiter, der nicht einen Finger- oder Zehennagel mit dem typischen feinen Lochmuster vorweisen kann. Im Juni 2004 löste sich TLT Medical Ltd. als unabhängiges Spin-off von Novartis Pharma mit eigenen Büros in Reinach BL. Im «venture training» wurde der strukturelle Aufbau der Firma Schritt für Schritt begleitet und im September 2005 erhielt das Jungunternehmen als erstes «venturelab»-Projekt das KTI Start-up-Label. Herzliche Gratulation!



Das erste Projekt aus den «venturelab»-Workshops, welches das KTI Start-up Label erhält: TLT Medical mit Christian Frei (ganz rechts). Das KTI Start-up Label gilt als Gütesiegel für die Firma und öffnet die Türen für weitere Finanzierungsrunden.

Futter für die Augen

An immer mehr Verkaufsstellen werden statt Plakate Flachbildschirme montiert. Die Luzerner Softwareschmiede Visual FOOD ermöglicht eine kinderleichte Aufbereitung, Administration und Verteilung von Inhalten auf Displays.



Pierre Farine von Visual FOOD empfiehlt die «venturelab»-Workshops gerne weiter: „Mir fehlen die Tomaten von den Augen und die Karotten aus den Ohren.“

Visual FOOD beginnt 1998 Multimedia Software herzustellen: Animationen, 3D-Grafiken, interaktive CD-ROMs und DVDs, Webauftritte und sogar Games. Eine typische Softwareentwickler-Truppe, die sich am liebsten hinter ihren Rechnern versteckte. Der Erfolg liess verständlicherweise auf sich warten. Und es kam noch schlimmer: Immer wieder wurde Pierre Farine angerufen um Bankette oder Hochzeits-Bufferets zu organisieren: „Ist doch klar mit diesem Namen: Visual FOOD.“

Die erlösende Idee kam schliesslich von diversen Kunden, welche an ihren Messeständen Bildschir-

me aufgestellt hatten und die Inhalte auf den Displays einfach verwalten wollten. Pierre Farine entwickelte das selbstgeschriebene CMS für Homepages zu einer einzigartigen Client-Server Lösung weiter. Seit Oktober 2004 sind Kunden wie das Film Festival Locarno oder Rail City Luzern dank Version 1.0 von screenFOOD® mit ihren Botschaften zur richtigen Zeit am richtigen Ort beim richtigen Zielpublikum.

Nach einem Besuch des eStarter-Parks an der Marketingmesse X'05 meldet sich Pierre Farine für die Workshops von «venturelab». Endlich wird für Visual FOOD ein überzeugender Businessplan entwickelt: „Wir wollen in den nächsten paar Jahren expandieren und die Nr. 1 in Europa werden. Aber nicht im Bereich Hochzeitsbankette.“

Das Internet als Speicherplatz

Statt Wandschränke und Gestelle werden heute Festplatten mit Fotos, Musik und Videos gefüllt. Die Datenflut wächst. Und mit ihr auch das Bedürfnis, diese Dateien mit Freunden zu teilen. Auch bei den beiden ETH-Informatikern Dominik Grolimund und Luzius Meisser. Im Herbst 2004 wählen die Jungunternehmer für Ihre Semester- und Masterarbeit ein Projekt, das nicht nur professorale Kriterien erfüllt, sondern auch in ein marktfähiges und Erfolg versprechendes Produkt umge-

wandelt werden kann: Ein dezentraler Internetspeicher, auf den die Benutzer jederzeit mit Computer, Handy und PDA zugreifen können. Bis in 3 Jahren sollen weltweit mehr als 10 Millionen Leute diesen Internetspeicher täglich benutzen, so die Vision der beiden Studenten.

Das Ziel: Die aktuelle Forschung im Distributed Systems Bereich in die Realität umsetzen. Dank der neuartigen Technologie sind die Kosten um

Grössenordnungen kleiner als die bei der serverbasierten Konkurrenz. Die Dateien werden bei Kangoo nämlich nicht auf einem zentralen Server gespeichert, sondern auf den Rechnern der User selbst. Und weil über getauschte Fotos auch gern getratscht wird, kann das Kangoo-Netz in beliebte Instant-Messenger wie Skype integriert werden. Im Semesterkurs «venture challenge» an der



Das erste Foto, das die beiden ETH-Studenten Dominik Grolimund und Luzius Meisser über ihren dezentralen Internetspeicher (Kangoo) teilen konnten, stammt von ihrem ersten Betriebsausflug auf der Rigi. Dort haben die beiden auch den Businessplan geschrieben.

ETH Zürich setzen sich Grolimund und Meisser fortan jede Woche intensiv mit dem Thema auseinander. In wenigen Tagen beginnt für die ehrgeizigen

ETH-Studenten das «venture training», an dem die Trainer noch intensiver auf ihr Projekt eingehen werden. Die Markteinführung für Kangoo ist auf Frühjahr / Sommer 06 geplant.

Wie lange wollen wir uns noch mit Qwerty quälen?

Die 100 Jahre alte Buchstabenanordnung auf der Tastatur ist ein ergonomisches Armutszeugnis. Das Zürcher Start-up SpeedScript tritt mit einem neuen System gegen die Macht der Gewohnheit an.

auf der Tastatur, dass man unmöglich schnell schreiben konnte: Wichtige Buchstabenfolgen möglichst weit auseinander und die drei häufigsten Buchstaben auf die für Rechtshänder unbequeme linke Seite. Weder Vernunft, Ergonomie noch Feng Shui konnten der fingerfeindlichen Anordnung seither etwas anhaben. 1893 entwarf George Blickensderfer eine Folge mit 11 Buchstaben, mit der sich 70 Prozent aller Wörter im Englischen schreiben lassen. Doch die Liebe der Sekretärinnen zum Zehnfingersystem war stärker.

Im Winter 1999 entwickelt der Zürcher Primarlehrer Raphael Bach-

mann ein neues System namens SpeedScript: Tasten für Konsonanten, Striche für Vokale. Ein Stift und ein kleiner Touchscreen in der Grösse eines Handybildschirms genügen für die Bedienung. PDA-Fan Bachmann, den die Ein- und Ausgabe auf der gleichen Fläche schon immer faszinierte, gewann im Frühling 2003 den Swiss Technology Award und zwei Jahre später den European Technology Award des Wall Street Journals Europe. An den Workshops «venture plan» und «venture training» optimierte Raphael Bachmann dieses Jahr den Businessplan für die weitere Expansion. Am 18. Oktober 2005 erhielt er das begehrte KT1 Start-up-Label. Herzliche Gratulation!



Raphael Bachmann, Speedscript LTD: "Wenn ich an meine Zeit als Primarlehrer und an die Lehrpläne zurückdenke, finde ich es erstaunlich, dass man als Schüler von wirtschaftlichem und unternehmerischem Denken fast nichts mitbekommt."

Der Traum vom Fliegen

Zwei Zürcher Finanzexperten haben den weltweit ersten, von Privaten gebauten Flugsimulator auf einer mobilen Bewegungsplattform gebaut.

Am Firmen-«Apéro» einer Zürcher Finanzgesellschaft entdecken Bilgi Sakarya (Software Entwickler für Wandelanleihen) und Alexander Studinka (Jurist) bei Salzstängeli und Weisswein ihre gemeinsame Liebe zur Aviatik. Wenige Tage später treffen sie sich erneut auf dem Dachboden von Sakaryas Wohnung. Ein Cockpit-Panel aus Balsaholz, ein PC mit Microsoft Flightsimulator, ein Video-Projektor und eine handvoll Kippschalter samt Lämpchen genügen um Alexander Studinka zu begeistern. Spontan entschliesst sich das Duo, einen eigenen Flugsimulator zu bauen. Das war 1996.

Während den nächsten drei Jahren wird die ganze Freizeit in die Forschung und Entwicklung der Baupläne investiert und die nötige Software gleich selbst geschrieben. Es entsteht der weltweit erste von Privaten gebaute Airbus A330 Motion-Simulator, der überdies noch transportierbar ist. 1999 treten Bilgi Sakarya und Alexander Studinka mit ihrem Simulator live in Günther Jauch's SternTV auf. Erst als im Januar 2003 der erste

Auftrag für die Entwicklung und den Bau eines professionellen Flugsimulators ins Haus flattert, gründen die beiden eine GmbH, arbeiten daneben dennoch weiter. Damit ist es ein Jahr



Ready for Take-off – Auf Anfrage kann der Flugsimulator auch für private Firmenanlässe gemietet werden.

später vorbei: flightsimulator.ch gewinnt den von Skyguide international ausgeschriebenen Auftrag für ein 3D-Visualisierungssystem der neuen Tower-Simulatoren. Nach der erfolgreichen Implementierung folgt Ende 2004 die Irische Luftaufsichtsbehörde.

In den Workshops von «venturelab» wird derzeit das Geschäftsmodell von flightsimulator.ch kritisch hinterfragt und entsprechende Kurskorrekturen vorgenommen. Gesucht werden finanzielle Ressourcen für die Erreichung der nächsten technischen Meilenstones.

ERFOLGSSTORY

«KTI START-UP hat uns den Weg zum Markt gezeigt»

KTI: Christoph, was macht Covalys so einzigartig?

C.B.: Unsere Kunden sind Forscher aus Pharmaunternehmen und Universitäten. Wir haben für sie eine effizientere Methode - sogenannte Snap Tags - entwickelt, um Proteine zu markieren, zu immobilisieren und zu reinigen...

KTI: ... das klingt kompliziert...

C.B.: ... einfach gesagt: Unsere Kunden können schneller und kostengünstiger Medikamente entwickeln und damit ihre Forschung effizienter betreiben. Unsere Kits kosten zwischen 500 und 2'000 CHF. Mit unserer Technologie wollen wir mittelfristig einen Umsatz von 20-30 Millionen CHF erwirtschaften.

KTI: Seit wann gibt es Covalys?

C.B.: Wir haben im Juni 2002 die AG mit einem Kapital von 100'000.- CHF gegründet und im November 2003 unsere Geschäftstätigkeit gestartet. Seit Dezember 2004 sind wir am Markt. Das ist für eine Technologie im Bereich Biotech extrem kurz. Zur Zeit sind wir mit einem Team von rund 15 Mitarbeitern daran, den Markt zu durchdringen und das Produkt-Portfolio weiter auszubauen. Wir haben rund 30 Ideen, beruhend auf der bestehenden Technologie, in der Pipeline.

KTI: Wie sieht die Zukunft aus?

C.B.: Ich denke, wir werden weiter wachsen und bis Ende 2007 den Break-even erreicht haben. Mittelfristig werden wir uns zusätzliche Technologien

Covalys, ein Biotech Start-up bei Basel, hat in nur 13 Monaten operativer Tätigkeit eine breite Produktpalette entwickelt und ein internationales Vertriebsnetz aufgebaut. Seit Ende 2004 ist das Unternehmen am Markt und will bis zum Jahre 2007 den Break-even erreicht haben. Das Team von 15 hochkarätigen Spezialisten baut zielstrebig das Produktportfolio aus und konzentriert sich konsequent auf die Marktdurchdringung. KTI START-UP hat wichtige Beiträge zu diesem Erfolg geleistet. Christoph Bieri, CEO und Mitgründer von Covalys, sagt welche.

aneignen, um weiter wachsen zu können.

KTI: Im Rückblick, wieso haben Sie das Abenteuer Covalys gestartet?

C.B.: Dazu muss ich etwas ausholen. Ich habe bis zur Gründung einen klassischen Karriereweg verfolgt, war in der Beratung bei The Boston Consulting Group und danach kurz in der Industrie tätig. Der Reiz, einen Start-up zu gründen war aber immer da. 2002 war die Start-up-Blase zwar geplatzt. Während dieser Zeit habe ich an der EPF in Lausanne unseren Mitgründer Kai Johnsson kennengelernt, der eine Erfindung gemacht hat, die mir bei meiner Doktorarbeit mehr als ein Jahr gespart hätte. Ich habe sofort gemerkt, welches Potenzial diese Geschäftsidee hat und habe gedacht: Jetzt muss ich.

KTI: Und wie sehen Sie das heute?

C.B.: Ich habe den Entscheid nie bereut. In grossen Firmen ist der Job meist sehr eng definiert. In einem Start-up gibt es viel mehr Möglichkeiten, Verantwortung zu übernehmen und persönlich und beruflich zu wachsen.

KTI: Aber die Aussicht auf finanziellen Erfolg darf man ja wohl nicht unterschätzen?

C.B.: Ja klar, aber dazu braucht es auch Glück, wie im Lotto: Wenn das Geld kommt, super – aber das als einzige Motivation ist nicht ausreichend. Für mich ist der grösste Antrieb zu sehen, wie die Leute im Team und ich selbst jeden Tag an der Herausforderung wachsen.

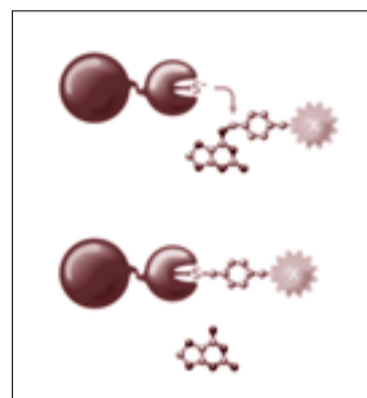
KTI: Welches waren die grössten Herausforderungen seit der Gründung?

C.B.: Bei uns waren es vor allem zwei: Erstens, gute Leute zum mitmachen zu begeistern und bei der Stange zu halten. Und zweitens, eine Finanzierung zu finden.

Wenn das Geld kommt, super – aber das als einzige Motivation ist nicht ausreichend.

KTI: Risikokapital ist ja bekanntlich sehr knapp. Wie seid Ihr vorgegangen?

C.B.: Am Anfang haben wir für die Patentierung von Gründerfördergeldern profitiert (z.B. Volkswirtschafts-



SNAP-tag Markierung: Schema von Covalys

Stiftung). Zudem hatten wir ein KTI-Projekt, um die Technologie weiterzuentwickeln. Die KTI hat die Forschung von zwei Postdocs während acht Monaten finanziert. Dadurch hatten wir eine Basis für Venture Capital Finanzierung. Im Herbst 2003 haben wir 3 Millionen CHF Risikokapital auf-

genommen. Auch hier hat die KTI über CTI Invest geholfen, uns für die VC-Gespräche fit zu machen.

KTI: Welche Rolle hat die KTI insgesamt gespielt?

C.B.: Die KTI hat auf mehreren Ebenen geholfen. Das KTI-Projekt für die technologische Weiterentwicklung habe ich erwähnt. Dieses Projekt war in einem gewissen Sinne unsere „Entwicklungsabteilung“. Dann KTI Start-up: Pierre Comte, unser Coach, hat mit seiner Seniorität und Erfahrung immer wieder den Finger auf die wunden Punkte gehalten. Er hat den Businessplan laufend hinterfragt und vor allem: Pierre hat uns die Augen für den Markt geöffnet und insistiert, dass wir schon früh zu den Kunden gehen. Nicht zuletzt deshalb konnten wir früh Projekte mit Roche und Novartis durchführen. Dies hat uns bei der Finanzierung entscheidend geholfen.

KTI: Sie erwähnten CTI Invest.

Wie hat CTI Invest bei der Finanzierung geholfen?

C.B.: Wir waren ein Pilot-Start-up für CTI Invest. Dank dieser Plattform, die Start-ups mit professionellen VCs verbindet, konnten wir unsere erste Erfahrung mit Investoren machen. Das war ein wichtiger Schritt. Um bei VCs gut anzukommen braucht es Übung. Unseren heutigen Lead Investor haben wir übrigens damals zum ersten Mal gesehen.

KTI: Welchen Rat würden Sie angehenden Start-up Unternehmer/innen geben?

C.B.: Ganz wichtig ist, dass man seine private existentielle Grundlage nicht mit dem Erfolg verknüpft. Man braucht den Rücken frei, um solide ein Geschäft aufzubauen. Wer Angst vor Misserfolg hat trifft falsche Entscheide – und das ist nicht gut.

KTI: Christoph, wir danken für dieses interessante Gespräch.



Dr. Pierre Comte, KTI START-UP Coach

Dr. Pierre Comte blickt auf eine erfolgreiche Karriere in den Bereichen Life Sciences und Mikrotechnologie zurück. Er war Leiter des Research Instituts der Straumann AG (orthopädische und dentale Implantate). Nach seiner Funktion als General Manager bei Cicorel AG (Mikro-

elektronik) war er als Präsident der Orthopädie division von Sulzermedica tätig. 1995 startete er mit LipoMatrix sein eigenes Unternehmen, das 1997 von Collagen Corporation übernommen wurde. 1997 trat er bei Johnson&Johnson als Präsident Europa der Professional Division ein. Danach war er Präsident und CEO von DePuy in Lyon. Pierre führt heute die Sigma Professional GmbH, eine Beratungs- und Coachingfirma, die er 2001 gegründet hat. Zudem ist er ein privater Investor bei CTI Invest und Coach von KTI START-UP.

CTI Invest

CTI Invest, im Mai 2003 als ein privatrechtlicher Verein gegründet, dient als Plattform, um Schweizer Jungunternehmen mit professionellen Investoren aus dem In- und Ausland zusammenzubringen. An den Match-Making Anlässen erhalten ausschliesslich KTI START-UP Firmen mehrmals jährlich die Chance, vor namhaften Venture Capitalists und Business Angels ihren Business Case zu präsentieren. Rund 23 Millionen CHF Risikokapital konnten sich so ca. ein Drittel der 40 präsentierten Firmen beschaffen. Zusätzlich organisiert CTI Invest auch Workshop-Anlässe (z. B. den CEO Day) an denen alle KTI START-UP-Firmen Erfahrungen und Wissen mit den Investoren austauschen können.

Mehr Informationen unter: www.cti-invest.ch





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!



Im Workshop «venture plan» entwickeln die Teilnehmenden unter Anleitung erfahrener Trainer in 5 Tagen einen überzeugenden Businessplan. Die besten Projekte erhalten die Möglichkeit, am «venture training» teilzunehmen.

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 Jungunternehmern 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 können Sie von «venture plan» optimal profitieren:

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

Starttermine «venture plan» (5 Tage)

12. Dezember 05 Luzern
8. Februar 06 Zürich
2. März 06 Lausanne

12. April 06 Bern
10. Mai 06 Lausanne
18. Mai 06 Zürich

Die aktuellsten Termine, weitere Infos und das Anmeldeformular:
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 (SWOT)

Business Strategy (2. Tag)

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

Workshop 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



An den «venture ideas» haben ausgewählte Jungunternehmen die Gelegenheit, ihre Projekte vor einem kritischen und engagierten Publikum aus rund 100 Studierenden und Experten zu präsentieren. Die besten Ideen werden prämiert.

Starttermine «venture ideas» (1 Tag)

Die «venture ideas» finden an allen Universitäten und Fachhochschulen der Schweiz statt.

11. November 2005	HTW Chur
18. November 2005	HES Fribourg
21. November 2005	Uni Bern
24. November 2005	EPF Lausanne
8. Dezember 2005	ETH Zürich

Das aktuelle Programm 2006 finden Sie unter www.venturelab.ch

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, 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

«venture challenge» (Semesterkurs)

Die «venture challenge» Semesterkurse finden an Universitäten und Fachhochschulen der folgenden Orte statt: Basel, Genf, Lausanne, Lugano, Neuchâtel, Sierre, St.Gallen, Winterthur und Zürich.

25. Oktober 2005	EPF Lausanne	2. November 2005	Uni Basel
31. Oktober 2005	ZHW Winterthur	3. November 2005	EI Genève
1. November 2005	ETH Zürich	8. November 2005	SUPSI Ticino

Das aktuelle Programm für das Sommersemester 2006 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/innen

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

Jubiläum: 500. «venture apéro»



Vom Nobody zum Marktleader. Der 500. «venture apéro» gastierte an seinem Jubiläum bei Abacus, das an diesem Anlass ebenfalls auf 20 Jahre Erfolgsgeschichte zurückblicken konnte. Geschäftsführer Eliano Ramelli zeigte den sichtlich beeindruckten Teilnehmer/innen Bilder der Studentebude, in der er, Claudio Hintermann und Thomas Köberl ausgestattet haben, was heute in Sachen Finanzbuchhaltung, Debitoren-

Bewirtschaftung oder Lohnabrechnung als Standard-Software unter KMU gilt. Nicht einmal die Miete konnten die drei HSG-Absolventen damals regelmässig bezahlen. «Mann muss auch an eine Idee glauben, nicht nur an Geld», meint Claudio Hintermann. Zuerst hätten sie daran gedacht, Squash-Schläger zu verkaufen. Das sei schief gelaufen. Auf der Suche nach neuen



Betätigungsfeldern schlug schliesslich die Geburtsstunde von Abacus. Nach dem Referat im vollbesetzten Auditorium wurde ausgiebig gefeiert. Viele Gäste gingen trotz der kulinarischen Verköstigung mit ungläubigem Kopfschütteln nach Hause: «Drei Männer und jetzt 150 Mitarbeitende, kaum zu fassen!»



«venture USA» (Fortsetzung NETS)

Dank der Unterstützung der Gebert RUF Stiftung (www.grstiftung.ch) können die Teilnehmer/innen des «venturelab»-Programms 2006 vom Preis «venture USA» profitieren. Dieser Preis bildet die Fortsetzung des Preises NETS (2000 – 2004) und belohnt die besten unternehmerischen

Projekte von Wissenschaftlern und Ingenieuren an den Schweizer Hochschulen. «venture USA» bietet den Jungunternehmern die Chance im Juni 2006 das Babson College und diverse Unternehmen in Boston (USA) zu besuchen. Die Evaluation beginnt anfang 2006. Weitere Informationen finden Sie unter: www.venturelab.ch



Pascale Vonmont
Verantwortliche des Programmes NETS 2000 - 2004
New Entrepreneurs in Technology and Science
GEBERT RUF STIFTUNG

Roche zahlt 235 Millionen für ETH-Spin-off

Glycart, das im Jahr 2000 gegründete Spin-off-Unternehmen der ETH Zürich hat auf der Basis der Arbeiten von Cogründer Pablo Umana eine Technologieplattform entwickelt, welche die Wirkung therapeutischer Antikörper um ein Vielfaches erhöht. Mitgründer war der Biologe Joël Jean-Mairet, der als CEO der 30-köpfigen Jungfirma mit Sitz in Schlieren agiert. Bereits vor einem Jahr konnte

Glycart einen Zusammenarbeitsvertrag mit Roche abschliessen. In diesem Sommer übernahm der Pharmakonzern sämtliche Aktien des Start-ups für 235 Millionen Franken. Die Gründer von Glycart schrieben ihren Businessplan. Den entscheidenden Schub für das Aufschreiben der Businessidee gab schliesslich die Frau von Joël Jean-Mairet.

www.inno-swiss.com präsentiert die Top 100 Start-ups

Innovation und Wachstum sind die treibenden Kräfte der Wirtschaft. Das neue Portal «[inno-swiss.com](http://www.inno-swiss.com)» präsentiert zum ersten Mal exklusiv die 100 wachstumsstärksten Jungunternehmen der Schweiz, gemessen an der Anzahl Arbeitsplätze, welche sie geschaffen haben. Als Jungunternehmen bewertet werden alle Firmen ab 1995, die jünger sind als 10 Jahre, die nicht als Tochtergesellschaft

oder aus einem Konzern entstanden sind und in der eine oder mehrere Personen das unternehmerische Risiko tragen. Neben der Rangierung versammelt «[inno-swiss.com](http://www.inno-swiss.com)» die wichtigsten Adressen für Unternehmerpreise, Förderstellen, Technoparks und weiteren Institutionen. Ebenfalls warten Rabatte und viele Spezialangebote auf die Start-ups. Weitere Infos: www.inno-swiss.com

Venture 06

Venture 06 ist eine Initiative der ETH Zürich und von McKinsey & Company, Switzerland. Im Rahmen eines schweizerischen Businessplan-Wettbewerbs werden angehende Jungunternehmer aus der Schweiz bei der Gründung eines Unternehmens unterstützt. Damit soll ein Beitrag geleistet werden zur Förderung des Jungunternehmertums und zur Nutzung von brachliegendem Innovationspotenzial. www.venture.ch

SWITCHaward 2005

Das innovative DEMIAN-System der beiden Studenten Matthias und Thomas Dübendorfer erlaubt es Firmen, ihre geschäftskritischen Internetdienste effizient vor Angriffen zu schützen und dadurch eine hohe Dienstqualität zu erreichen. Die DEMIAN-Systemkomponenten ergänzen die bestehende Internetinfrastruktur und machen es möglich, auf

sichere und flexible Art in den Internetverkehr einzugreifen und diesen gezielt zu kontrollieren. Die zukunftsweisende Idee der beiden ETH-Studenten ist im Semesterkurs «venture challenge» gereift und jetzt für den SWITCHaward 2005 nominiert worden.

Wir wünschen den beiden viel Glück!

Der Treffpunkt für Jungunternehmen

Die «venture apéros» bieten jungen und gestandenen Unternehmerinnen und Unternehmern ein informatives Kurz-Referat und anschliessend beim lockeren Netzwerken viel Gelegenheit, um interessante Kontakte zu knüpfen. Mit rund 20'000 Teilnehmenden an über 500 Apéros sind die Anlässe zum meistbesuchten Treffpunkt für Jungunternehmen avanciert.

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

Bad Ragaz:	jeden 3. Mittwoch im Monat im Hotel Tamina
Basel:	jeden 2. Dienstag im Monat im Restaurant Safran Zunft
Bern:	jeden 2. Montag im Monat im Hotel Kreuz
Luzern:	jeden 3. Donnerstag im Monat im Technopark Luzern
St. Gallen:	jeden 1. Montag im Monat im tebo (EMPA)
Tägerwil:	jeden 2. Montag im Monat im Spider Town
Winterthur:	jeden 4. Donnerstag im Monat im Technopark Winterthur
Zug:	jeden 1. Mittwoch im Monat im Rathaus
Zürich:	jeden 2. Donnerstag im Monat im Technopark Zürich

Wer, wo, wann an welchem «venture apéro» referiert, erfahren Sie hier:
www.venturelab.ch/dt/vaperos.asp

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

**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