



# venturelabnews

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

## Wir brauchen mehr Mut!



### Christoph Caviezel, neuer Leiter der Förderagentur für Innovation KTI will mit der Innovationsförderung nach den Spielregeln des Marktes effizienter agieren.

Herzlichen Glückwunsch Herr Caviezel! Wie fühlt man sich als frischgebackener Leiter der Förderagentur für Innovation KTI? Danke, ich fühle mich in der KTI sehr wohl. Innovation, also etwas Neues

schaffen, das finde ich faszinierend. Ein spannendes Gebiet, ein spannender Job. Und hinter mir steht ein Team, das sehr gute Arbeit geleistet hat und motiviert ist, diese auch weiterzuführen.

### In welche Richtung entwickelt sich die Strategie der KTI?

Mitte Jahr legen wir unsere neue Strategie dem Bundesrat vor. Soviel ist aber jetzt schon sicher: Wir müssen die nur beschränkt vorhandenen Ressourcen zielgerichtet einsetzen. Zwei Fragen sind dabei entscheidend: Wo erreichen wir die grösste Hebelwirkung? Und was sind effektive Staatsaufgaben? Wir

wollen ein innovationsfreudigeres Klima schaffen. Mit einer marktorientierten Forschungsförderung, einer gezielten Start-up-Förderung und mit einem ausgewogenem Engagement in internationalen Schlüsselprogrammen und -gremien. Wir werden verstärkt mit Unter-

«Gerade kleine, flexible Firmen können innovative Ideen schneller und unkomplizierter umsetzen.»

nehmen, Verbänden und Kantonen zusammenarbeiten. Der stärkere Einbezug der Wirtschaft ist mir ein zentrales Anliegen.

Rekordgewinne bei CS, UBS, Novartis und ABB. Braucht die Schweiz überhaupt noch kleine Jungunternehmen?

Auf jeden Fall! Gerade kleine, flexible Firmen können innovative Ideen schneller und unkomplizierter umsetzen. Kurze Entscheidungswege und das motivierte, zielorientierte Klima sorgen in Start-ups für einen "Drive", welcher in grossen Unternehmen kaum möglich ist. Wir müssen und wollen diese jungen Unternehmen in der Schweiz mit entsprechenden Rahmenbedingungen unterstützen.

### Mit welchen Instrumenten wollen Sie innovative Start-ups fördern?

Unsere Aktivitäten umfassen drei Bereiche. Mit der Initiative «venturelab» wecken wir an den Schweizer Hochschulen den Unternehmergeist der Studierenden. Wir bieten dazu verschiedene Workshops an, vom eintägigen Workshop bis zum Semesterkurs. Diese vermitteln den Studierenden das Rüstzeug und die Methodik, wie man aus einer Geschäftsidee

Fortsetzung auf Seite 2

### INHALT

- 1 Interview**  
mit Christoph Caviezel
- 2 Editorial**  
Grossartige Technologien auf den Markt bringen
- 3 «venture leaders»**  
20 Start-ups gewinnen einen Trip nach Boston
- 4 News von KTI Start-up**  
Vernetzung von 15'000 Öltanks
- 5 «venture stories»**  
Spannende Projekte innovativer Start-ups
- 6 «venture plan»**  
Für Start-ups, die mehr wagen
- 7 «venture challenge»**  
Start-up sucht Skipper
- 8 «venture news»**  
Aktuelles aus der Start-up Szene

Fortsetzung von Seite 1

eine erfolgreiche Firma macht. Es werden Themen behandelt wie Businessplan, Marketing und Finanzierung. Zweitens bieten wir ein umfassendes Coaching für Start-ups an. Ein erfahrener Coach hilft dem jungen Start-up-Unternehmen aus der Geschäftsidee eine erfolgreiche Firma zu entwickeln. Er berät dort, wo noch Schwächen vorhanden sind und bringt sein Netzwerk und seine Kontakte mit ein. Firmen, welche fit sind für ein nachhaltiges Wachstum, erhalten das KTI Start-up Label. Dieses erleichtert den Zugang zu weitergehender Finanzierung. Spätestens hier kommt auch unser drittes Element zum Tragen: Durch die "Public

Private Partnership" mit dem privatrechtlichen Verein CTI Invest und durch unser Netzwerk unterstützen wir die jungen Firmen auf ihrem Weg zur ersten Finanzierung.

**Unsere Schweizer Forscher/innen gewinnen Nobelpreise. Warum entstehen aus hervorragenden Forschungsergebnissen so selten erfolgreiche Unternehmen?**

In den einschlägigen Studien gehört die Schweiz zu den Ländern mit einem hohen Innovationspotenzial. Der neue OECD-Bericht zeigt aber auch auf, dass verschiedene Hindernisse den Gründungsaktivitäten entgegenstehen. Dazu gehören administrative

Hürden, komplizierte Besteuerungsgesetze aber auch die fehlende Sensibilisierung junger Menschen für das Unternehmertum während ihrer Ausbildung. Es gibt zu wenig Ausbildungs- und Trainingsprogramme und zu viele Hindernisse zwischen Grundlagenforschung und Markt.

**Was wollen Sie in der Forschungsförderung erreichen?**

Mehr Unternehmen sollen die F&E-Ressourcen besser nutzen. Neben den Infrastrukturen der Hochschulen auch das Wissen der Forscherinnen und Forscher. Wichtig ist, dass Innovations-



deen schneller realisiert und auf den Markt gebracht werden. Unser Hauptaugenmerk liegt dabei auf den KMU. Unser Ziel ist es, innerhalb der Forschungsförderung die organisatorischen Rahmenbedingungen zu schaf-

fen, welche den Wettbewerb intensivieren. Heisst konkret: Unternehmen werden vermehrt selbst aktiv und wählen ihre Forschungspartner selbst aus.

**Was für einen Tipp geben Sie jungen Studierenden mit auf den Lebensweg?**

Beschäftigen Sie sich schon früh mit dem Gedanken, später vielleicht einmal Unternehmer/in zu werden. Sprechen Sie mit Unternehmer/innen, besuchen Sie Module aus «venturelab» und finden Sie heraus, ob Sie diese Welt fasziniert. Bleiben Sie offen, auch andere Wege zu denken, welche weniger offensichtlich sind. Eignen Sie sich eine gesunde Risikofreudigkeit an und wagen Sie den ersten Schritt!

## EDITORIAL



**Beat Schillig, Gesamtleitung «venturelab», will Studierende mit dem Entrepreneurship-Virus infizieren.**

ganz unbescheiden, an die Forschungselite an unseren Universitäten und Hochschulen. Wir wollen 20 Studierenden bzw. Forschern die Möglichkeit geben, mit ihrem Start-up-Projekt einen entscheidenden Schritt vorwärts

zu kommen. Die Preisträger/innen gewinnen ein 10tägiges Förderprogramm in der Region Boston (USA),

# Grossartige Technologien auf den internationalen Markt bringen

«Die Schweiz braucht mehr Forscher und Ingenieure mit unternehmerischen Visionen.»

inklusive der Teilnahme am Entrepreneurship Course des renommierten Babson College, zahlreichen Networking und Business Opportunities,

Kontakten zu lokalen Venture Capitalists, erfolgreichen Start-ups und mehr. Mit «venture leaders» öffnen wir talentierten jungen Forschern

und Ingenieuren die Türen zu wertvollem Business-Know-how und potenziellen Investoren. Und das in einem Land, welches man seinem ungebrochenen Glauben an Wachstum und Innovation wegen, das „Land der unbegrenzten Möglichkeiten“ nennt. Der Glaube kann eben bekanntlich Berge versetzen. Und wir sind uns sicher: Auch Schweizer Berge.

Die Schweizer Universitäten haben nach wie vor einen hervorragenden internationalen Ruf. Und das spiegelt sich auch in der Qualität der Start-up-Projekte, welche wir im Rahmen der Bundesinitiative «venturelab» an Hochschulen und Universitäten antreffen. Bis innovative Technologien als Produkte und Dienstleistungen auf dem Markt erfolgreich sind, dauert es in der Schweiz jedoch länger als beispielsweise in den USA. Tief eingeschlagene Eckpfeiler der Schweizer Mentalität wie Bescheidenheit, Genügsamkeit und Zurückhaltung verhindern oft, dass aus bahnbrechenden Forschungsergebnissen in kurzer Zeit grossartige Unternehmen mit globaler Ausstrahlungskraft entstehen. Für weiteres Wachstum braucht die Schweiz mehr Offenheit, grosse unternehmerische Visionen und Wachstumsambitionen.

Mit dem neuen Förderpreis «venture leaders» richten wir uns deshalb,

## «venture leaders» löst den Förderpreis NETS ab

86 Preisträger/innen, welche nicht weniger als 48 neue Unternehmen und 415 neue Arbeitsplätze geschaffen haben. Das ist die Bilanz des NETS Förderpreises (New Entrepreneurs in Technology and Science), den die GEBERT RUF STIFTUNG vor 5 Jahren lanciert hat. Darunter höchst erfolgreiche Projekte wie die Glycart AG von Preisträger Jöel Jean-Mairet, der das Unternehmen vor kurzem für 235 Millionen Franken an Roche verkaufen konnte. Er erinnert sich: „Der Preis verhalf mir zu einem grossen Netzwerk und zu wertvollen Erfahrungen.“ Mit der Lancierung der Bundesinitiative «venturelab» ist für innovative

Hightech-Start-ups eine Plattform geschaffen worden, welche sie umfassend fördert. Die Synergien zwischen den «venturelab»-Ausbildungsmodulen und dem NETS Förderpreis liegen auf der Hand. Eine Ablösung des durch die private GEBERT RUF STIFTUNG initialfinanzierten Pilotprojektes NETS durch das Bundesprogramm venturelab kann als Erfolgsmodell für „private-public-partnership“ bezeichnet werden. Wir sind überzeugt, dass der Förderpreis «venture leaders», welcher unseren NETS Förderpreis ablöst, zum Erfolg von «venturelab» einen substantiellen Beitrag leisten kann. Der Modus bleibt

bei «venture leaders» wie bis anhin bestehen: Die hochkarätige Jury wird aus den eingegangenen Bewerbungen die 40 vielversprechendsten Projekte auswählen und auf den 27./28. April für eine persönliche Präsentation vorladen. Die 20 Gewinner/innen werden am 1. Mai erkoren und fliegen am 13. Juni 2006 ab in Richtung Boston. Weitere Details zum Programm lesen Sie auf Seite 3. Ich freue

mich sehr über den Start von «venture leaders» und werde mich als Jurymitglied weiterhin für die erfolgreiche Förderung von Hightech-Start-ups einsetzen.

**Dr. Pascale Vonmont, Leiterin des vormaligen NETS Preises, wirkt auch beim neuen Förderpreis «venture leaders» mit und sitzt in der Jury. Sie studierte an der ETH Zürich Chemie und doktorierte über Biopolymere.**



# Explore the Business Potential of Your Technology



**Sie sind Student/in oder Wissenschaftler/in und träumen vom internationalen Durchbruch Ihrer Technologie? Bewerben Sie sich für den Förderpreis «venture leaders» und gewinnen Sie ein 10-tägiges Förderprogramm in Boston (USA) mit Networking und Business Opportunities, Kontakten zu lokalen Venture Capitalists und Start-ups sowie der Teilnahme am Entrepreneurship Course des Babson College.**



**Die 20 Preisträger/innen von «venture leaders» erwartet ein 10tägiges Förderprogramm mit Networking und Business Opportunities, Kontakten zu lokalen Venture Capitalists und der Teilnahme am Entrepreneurship Course des Babson College in Boston (USA).**

Der Förderpreis «venture leaders» löst den vormaligen NETS Preis der GEBERT RÜF STIFTUNG ab. 20 Science Entrepreneurs erhalten die einmalige Gelegenheit, ihr Start-up-Projekt einen wichtigen Schritt vorwärts zu bringen. Dazu gehört die Teilnahme am "Entrepreneurship Course" des Babson College in Boston (USA), welches weltweit mit zu den besten Elite-Universitäten in diesem Bereich zählt. Anhand realer Case Studies werden konkrete unternehmerische Problemstellungen analysiert und diskutiert.

Ausserdem sind die Preisträger/innen am SHARE (Swiss House for Advanced Research and Education) zum Networking-Apéro geladen, wo sie ihr Projekt vor Persönlichkeiten der lokalen Start-up-Szene präsentieren. Darunter Venture Capitalists und erfolgreiche Unternehmer/innen. Als Mitglieder der Delegation «venture leaders», den 20 vielversprechendsten Schweizer Technologie-Start-ups, besichtigen die Teilnehmenden zudem erfolgreiche Jungunternehmen aus der Greater Boston Area und profitieren

von zahlreichen offenen Türen zu Networking und Business Opportunities.

Teilnahmeberechtigt sind ambitionierte Studierende und Wissenschaftler/innen aller Hochschulen und Disziplinen, welche über einen Zugang zu einzigartigen und bahnbrechenden Technologien verfügen und diese mit einem Start-up auf den globalen Markt bringen wollen.

**Jetzt anmelden:**  
[www.venturelab.ch/vleaders.asp](http://www.venturelab.ch/vleaders.asp)

## Jetzt bewerben bis 31. März 2006

Registrieren Sie Ihr Projekt unter [www.venturelab.ch/vleaders.asp](http://www.venturelab.ch/vleaders.asp)

Bei Fragen kontaktieren Sie:

Deutsche Schweiz: [dominik.tarolli@venturelab.ch](mailto:dominik.tarolli@venturelab.ch), 071 242 98 88

Romandie: [jordi.montserrat@venturelab.ch](mailto:jordi.montserrat@venturelab.ch), 021 693 58 81

## « VENTURE LEADERS »

### Bewerbungsprozess

Bis 31. März 2006	Anmelden unter <a href="http://www.venturelab.ch/vleaders.asp">www.venturelab.ch/vleaders.asp</a>
27./28. April 2006	Die 40 besten Projekte präsentieren sich persönlich der Jury
1. Mai 2006	Die 20 Preisträger/innen werden persönlich benachrichtigt

### Das Programm für die 20 Preisträger/innen

#### 13. Juni 2006

- Ankunft am Logan International Airport, Boston
- Check-In im Irving House
- Welcome- und Sightseeing-Tour

#### 14. Juni 2006

- Einladung im SHARE (Swiss House for Advanced Research and Education)
- Meeting mit Business und Science Leaders
- Welcome-Apéro mit Gästen der lokalen Start-up-Szene, inklusive Präsentation der «venture leaders» (elevator pitches)

#### 15. Juni 2006

- Besuch von erfolgreichen Start-ups in der Greater Boston Area aus den Bereichen Life Science, IT/Software und weiteren Hightech-Bereichen
- Debriefing Sessions mit Teilnehmenden
- „Idea to IPO“ Fallstudie von Ernst&Young
- Gala Dinner mit Verleihung des Awards «Entrepreneur of the Year»

#### 16. Juni 2006

- Start des Entrepreneurship Course am Babson College mit realen Case Studies und Problemstellungen aus dem unternehmerischen Alltag (Finanzierung, Deal Structuring, Marketing, Key Account Management etc.). Das interaktive Programm ist teilnehmerbezogen und bezieht die «venture leaders» mit ihren Start-up-Projekten mit ein.

#### 17./18. Juni 2006

- Weekend zur freien Verfügung

#### 19. – 21. Juni 2006

- Zweiter Teil des Entrepreneurship Course am Babson College

#### 22. Juni 2006

- Networking Day – Treffen mit potentiellen Kunden und Venture Capitalists

#### 23. Juni 2006

- Optional: Besuch der Harvard University
- Checkout und Transfer zum Logan International Airport, Boston

# Vernetzung von 15'000 Öltanks

KTI: Welche Idee steht hinter Silentsoft?

SILENTSOFT: Wir arbeiten ähnlich wie ein Telekommunikationsanbieter. Statt Personen verbinden wir aber Maschinen, also alle Arten von Geräten, die miteinander kommunizieren müssen.

KTI: Das hört sich ziemlich technisch an. Welchen Zweck hat das Ganze?

SILENTSOFT: Dazu ein Beispiel aus der Praxis: Unser erstes Produkt – Silentoil – verknüpft über 15'000 Öltanks von mehr als 500 Kunden, vor allem von Immobilienverwaltungen und Erdöl-Gesellschaften. So wissen die Kunden jederzeit, wie viel Öl jeder einzelne Tank enthält.

KTI: Welche Vorteile bringt das?

SILENTSOFT: Unsere Kunden können ihre Tankbestände effizienter verwalten, was Kosten einspart und für mehr Sicherheit sorgt. So lässt sich die gesamte Lieferkette besser handhaben. Im Gegensatz zu vielen anderen Hightech-Unternehmen versuchen wir nicht einfach, eine neue Technologie zu vermarkten, sondern decken einen echten Marktbedarf. Die Grundidee bestand aus einem reinen Vermarktungskonzept, das nur auf dem Papier existierte und für das es keinerlei Software oder Technologie gab.

**Silentsoft SA, ein Technologie-Start-up aus Lausanne, hat eine einzigartige Technik entwickelt, die Maschinen miteinander verbindet. Das Unternehmen wurde im Januar 2001 gegründet – in einem kritischen Moment, als die Hightech-Blase gerade zu platzen begann. Seitdem hat sich Silentsoft gut entwickelt, vor allem, weil das Unternehmen einen echten Marktbedarf deckt, statt einfach eine neue Technologie vermarkten zu wollen. Lesen Sie hier ein Interview mit den beiden Gründern von Silentsoft, Jean-Luc Mossier und Fabio Cesa.**



KTI: War das einer der Erfolgsfaktoren für Silentsoft?

SILENTSOFT: Ja, unbedingt. Wir haben die Technologie mehrmals überarbeitet, dabei aber nie den Markt aus den Augen verloren, wie es vielen anderen Start-ups erging, die sich so sehr für ihre Technologie begeisterten, dass sie darüber die Kunden vergassen.

KTI: Sie besitzen einen Universitätsabschluss und einen MBA. Warum haben Sie sich keine sichere Anstellung bei einem Unternehmen gesucht?

SILENTSOFT: (lacht) Ganz einfach: Weil eigene Entdeckungen und Entwicklungen mehr Spass machen. Man steht morgens auf und probiert etwas Neues aus. In grösseren Unternehmen läuft alles viel langsamer ab und man muss viele interne Hürden nehmen. Als Start-up kann man dagegen selbst gestalten.

KTI: Das war aber sicher nicht immer ganz einfach.

SILENTSOFT: Es gab Höhen und Tiefen und schwierige Phasen. Uns ging das Geld aus, wir hatten keine Finanzierung und mussten Leute entlassen. Man darf nicht vergessen, dass unser Unternehmen im Januar 2001 an den Start ging, in einer Zeit, als es Neugründungen sehr schwer hatten.

KTI: Wie bewerten Sie dabei die Unterstützung durch KTI Start-up?

SILENTSOFT: KTI Start-up kam genau zum richtigen Zeitpunkt. Wir spürten, dass unsere Idee allmählich Fuss

fasste. Die ersten Kundenverträge waren abgeschlossen und ein grosser Erdölkonzern wollte mit uns zusammenarbeiten. Wir waren so mit betrieblichen Fragen beschäftigt, dass wir unsere Unternehmensausrichtung gar nicht mehr im Blick hatten.

Er brachte neue Standpunkte ein, widersprach und provozierte uns. Das tat uns sehr gut.

KTI Start-up half uns in diesem Moment, unsere Strategie neu zu überdenken. Schliesslich standen uns so viele Optionen offen, dass wir nicht genau wussten, für welche wir uns entscheiden sollten.

KTI: Wie sah die Hilfestellung durch den KTI Coach aus?

SILENTSOFT: Er war vor allem ein Querdenker. Ausgehend von seiner

eigenen unternehmerischen Erfahrung und der Zusammenarbeit mit vielen anderen jungen Unternehmen stellte er unsere Ideen laufend in Frage. Er brachte neue Standpunkte ein, widersprach und provozierte uns. Das tat uns sehr gut.

KTI: Sie haben die Finanzierung erwähnt. Inwiefern bot Ihnen KTI hierbei Unterstützung?

SILENTSOFT: Mithilfe von CTI Invest, einer Plattform, über die Technologie-Start-ups professionellen Investoren vorgestellt werden. Wir haben an einer der Veranstaltungen von CTI Invest teilgenommen und dort unseren zukünftigen Kapitalgeber getroffen. Ich weiss natürlich nicht, ob wir diesen nicht auch ohne CTI Invest gefunden hätten. Fest steht aber, dass es so zum ersten Kontakt kam. Ausserdem war die Vorbereitung und Schulung für das CTI Invest-Event in jedem Fall von grossem Nutzen für uns.

KTI: Welche Verbesserungen wären bei KTI Start-up noch denkbar?

SILENTSOFT: Der Coaching-Prozess war sehr wichtig und wir haben viel dabei gelernt. Die Beiträge des KTI Coachs und des CTI Invest-Events habe ich bereits geschildert. Dagegen erwies sich das KTI Label, das wir am Ende des Prozesses erhielten, letztlich als weniger wichtig als wir erwartet hatten. Entscheidend war vielmehr der Prozess über die 12 bis 18 Monate hinweg.

KTI: Welchen Rat geben Sie jungen Unternehmern, die eine eigene Geschäftsidee verwirklichen wollen?

SILENTSOFT: Das Wichtigste ist der Aufbau des Führungsteams. Wir ergänzen uns da perfekt. Rückblickend hätten wir ohne dieses Team viele Entscheidungen gar nicht umsetzen können. Mein Rat lautet daher: Ein starkes Führungsteam aus zwei oder drei sich ergänzenden Personen bilden, die sich in den schwierigen Phasen gegenseitig gut unterstützen.

KTI: Jean-Luc und Fabio – vielen Dank für dieses interessante Gespräch.

## Porträt KTI Start-up Coach



**Laurent Piguet**

Laurent Piguet ist Geschäftsführer bei Innoalue Sàrl, einer kleinen Beratungsfirma, die Dienstleistungen rund um die Entwicklung und Implementierung innovativer Technologien anbietet. Zu ihren Kunden zählen bereits etablierte KMU sowie Start-up-Unternehmen in zahlreichen Branchen. Er ist ausserdem als

Coach für die Kommission für Technologie und Innovation des Bundes (KTI) tätig. Laurent Piguet besitzt einen Master of Science in Mikrotechnik der EPFL und war bereits bei Logitech, der NASA, Fourth Planet (ein von ihm mitbegründetes Unternehmen im Silicon Valley) und der Stiftung „Parc Scientifique“ in Ecublens international tätig.

# Mit Zubi an die WM nach Deutschland

**Mike Egle, Diplomand an der Fachhochschule beider Basel und Fussballfan, entwickelte eine Installation, bei der sich Messebesucher im 1:1 Penaltyduell mit Nati-Torhüter Zuberbühler messen können.**

Der heutige Dortmund Verteidiger Phillip Degen staunte nicht schlecht, als Zubi seinen mit über 100km/h getretenen Penalty aus der rechten unteren Ecke kratzte. Und die Ausrede hatte Degen schnell parat: Er trage nicht die richtigen Schuhe zum Fussball spielen. Klar, das Penaltyduell fand nicht im Joggeli sondern an den Muba Sportdays 2005 in Basel statt, als die interaktive Fussballinstallation KICK IT zum ersten Mal der Öffentlichkeit gezeigt wurde. Auch der argentinische

Goleador Christian Gimenez und Adrian Knup, Organisator der Sportdays, zeigten sich beeindruckt: „Wenn auf dem Beachvolley-Feld nicht gerade die Gebrüder Laciga spielten, dann war am Stand von KICK IT immer am meisten Betrieb,“ erklärt er seine Zufriedenheit.

KICK IT entstand als Diplomarbeit am Hyperwerk, einer Abteilung der Fachhochschule beider Basel. Aus der eigenen Fussballaffinität entwickelte der Diplomand Mike Egle das Konzept, welches anschliessend mit Thomas Losi und Dominique Schär umgesetzt wurde. Das Herzstück der Installation ist ein Penaltyduell gegen Pascal Zuberbühler, welcher den Schützen direkt anspricht und die Qualität seiner Schüsse mit hämischen oder lobenden Worten bewertet. Das System funktioniert mit einer Flugbahnauswertung, erkennt somit die Richtung der Schüsse und der virtuel-



le, aber lebensecht gefilmte Zubi lässt die entsprechende Parade folgen. Das System, welches auch für andere Sportarten adaptierbar ist, ermöglicht verschiedene Spielmodi mit Geschwindigkeit und Logos. Interessant für Sponsoren, welche ihre Werbung an neuen innovativen Ideen platzieren möchten. „Wir sehen unseren Markt in

öffentlichen Auftritten, in Zusammenarbeit mit Partnern, welche eine attraktive Plattform für ihren Brand suchen“, erklärt Egle das Businessmodell. „Die Installation ist auf individuelle Wünsche anpassbar, der Torhüter beispielsweise ist austauschbar, was im Hinblick auf internationale Anlässe wichtig wird.“

Der Idee liegen die Faszination und Emotionalität des Fussballs zu Grunde und sollen den Besucher für einen Moment selber in den Mittelpunkt des Geschehens rücken. „Als ich an der Meisterfeier Zubi auf das Projekt ansprach, hatte ich wohl gerade den richtigen Moment erwischt und konnte ihn für das Projekt gewinnen“, bemerkt Egle. Im Wissen, wie wichtig eine bekannte Persönlichkeit als Zugpferd für die Installation ist. Nachdem KICK IT ein zweites Mal bei der Wankdorferöffnung 2005 in Bern zu sehen war, visieren die findigen Tüftler das nächste Ziel an: Die Weltmeisterschaften in Deutschland. Die Verhandlungen mit den Vertretern von Fanzonen sind in vollem Gange und für das Team steht fest: „Klar, dass dieser internationale Top-Event eine riesige Herausforderung ist! Hoffentlich spielt Zubi so gut wie sein virtuelles Double.“

## Irgendwo ist immer ein Parkplatz frei

**Die meisten privaten Parkplätze stehen oft leer, werden einseitig genutzt. Zwei findige Ingenieure bieten Parkplatzbesitzern nun die Bewirtschaftung ihres nicht genutzten privaten Parkplatzes an.**

Die Idee entstand vor 2 Jahren, als die Ingenieure Thomas Würtz und Stephan Zwygart ersten Idee ein System. Die Basis ihres Systems bilden neue Technologien in der mobilen Kommunikation. Der ganze Prozess findet sowohl für den Automobilisten also auch für den Parkplatzbesitzer auf dem Handy statt: Vom Suchen eines freien Parkplatzes, dem Reservieren und Bezahlen bis zum Navigieren zu dem gebuchten Parkplatz.

Erste Marktabklärungen ergaben ein völlig diffuses Bild, ob aus der Idee überhaupt ein profitables Business werden kann. Antworten auf die vielen offenen Fragen erhielten Thomas Würtz und Stephan Zwygart im Herbst 2005 in den Workshops «venture plan» und «venture training». Dort gossen sie ihre Idee in einen professionellen Businessplan. Ziel ist nun das begehrte KTI Start-up Label, welches einen besseren Zugang zu den fehlenden finanziellen Ressourcen verspricht.

abends beim Kino keinen Parkplatz fanden und somit ihr Auto auf dem völlig leeren Parkplatz eines Detaillisten in der Nachbarschaft abstellten. Nach dem Kinobesuch lag unter dem Scheibenwischer ein netter Zettel. Daraus entstand die Idee, solche privaten Parkplätze, die nur einseitig genutzt werden, besser zu bewirtschaften. Mit einem Parkplatz-Sharing-Konzept.

Zusammen besuchten Sie im Sommer 2005 die Messe Orbit-iEX in Basel und stellten fest, dass die Technologie mehrheitlich bereits vorhanden ist. Also entwickelten Sie aus ihrer

## Investieren leicht gemacht

**An der Uni hatte José Maria Rodriguez die Idee, die technische Analyse massenpsychologischer Phänomene mit künstlicher Intelligenz zu verbinden. Entstanden ist ein einzigartiges Softwaresystem für Hedge Funds Manager mit Long/Short Equity Strategien.**

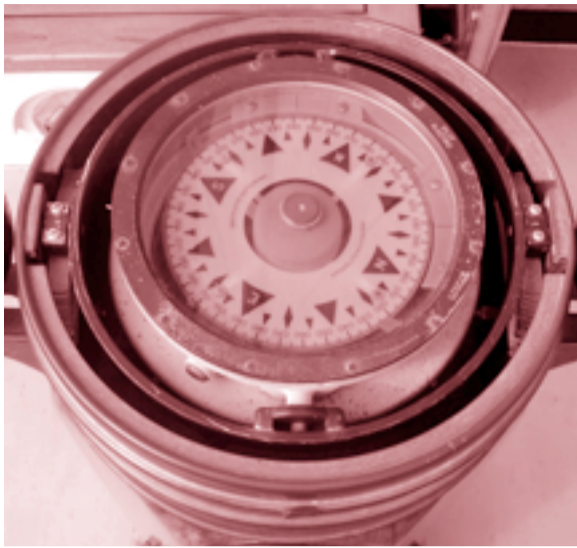
Leider liefert die Fundamentalanalyse den Vermögensverwaltern und Analysten nur unzureichende Entscheidungsgrundlagen für eine Titelauswahl und den richtigen Zeitpunkt einer Investition. Die technische Analyse und die Behavioral Finance sind dafür eine ideale Ergänzung. Sie leiten auf der Basis von unterschiedlichen Verfahren wie Kursmustern, mathematischen Indikatoren und psychologischen Verhaltensweisen Kursprognosen und Kurspotenziale ab, um geeignete Zeitpunkte für Kauf- und Verkaufsdispositionen bezogen auf den einzelnen Titel zu identifizieren.

Schon während des Studiums der Wirtschaftsinformatik beginnt José Maria Rodriguez mit der Entwicklung erster Prototypen für ein Softwaresystem, welches massenpsychologische Phänomene selbständig erkennt und daraus Kauf- und Verkaufsempfehlungen ableiten kann. In seinem ersten Job nach der Uni entwickelt er mit einem Arbeitskollegen eine erste funktionierende Version, welche heute noch bei Atag Asset Management im Einsatz steht. Nach knapp zwei Jahren wird die

Doppelbelastung Job und Software-Entwicklung für José Maria Rodriguez zu gross: Die FabWare GmbH wird gegründet.

Mit den Produkten TPA (Technical Portfolio Analyzer) und STAN (Strategies, Analyzing and Research-Tool) tritt FabWare im Bereich Portfolio Management gegen Heere von Analysten in den Finanzinstituten an, welche mit Hilfe von Chartsoftware einzelne Titel analysieren und daraus Kauf- und Verkaufsempfehlungen herleiten. Im Vergleich dazu verfügen die Tools von FabWare über 80 technische Indikatoren welche in Echtzeit auf eine Anzahl von bis zu 50'000 Titel anwendbar sind. Bei «venturelab» hat José Maria Rodriguez vor allem davon profitiert, seine Geschäftsidee professionell strukturieren und präsentieren zu müssen. Er hat den Businessplan auf Vordermann gebracht und eine klare Vision formuliert: „Wir wollen führender Anbieter im Portfolio Management auf Basis Technischer Analyse und Behavioral Finance mit bedeutenden Umsätzen in den europäischen Finanzmärkten sein.“





# 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 fünf Tagen ein erfolgsversprechendes Businessmodell und eine überzeugende Projektpräsentation. Die besten Projekte erhalten die Möglichkeit, sich vor einem hochkarätigen Advisory-Board zu präsentieren, welches ungeahnte Türen öffnet.**

Im Modul «venture plan» entwickeln Start-ups und potenzielle Firmengründer in fünf Tagen eine erfolgsversprechende Strategie und Projektpräsentation, welche mögliche Partner und Investoren überzeugt. Dank intensiver Feedbacks lernen die Start-ups ihr Projekt optimal zu verkaufen. Die besten Projekte profitieren zum Abschluss zudem von der Chance, sich einem

hochkarätigen Advisory Board zu präsentieren. In Zusammenarbeit mit den Expertinnen und Experten entwickeln Sie ein erfolgsversprechendes Business Model, ein knackiges Management Summary und eine begeisternde Projektpräsentation. Melden Sie sich jetzt an für «venture plan» und profitieren Sie:

- Massgeschneidertes Know-how in betriebswirtschaftlichen Fragen von Hightech-Start-ups.
  - Wertvolle Feedbacks und Tipps zur Optimierung des Business Models.
  - Projektpräsentation, welche Partner und Investoren zum Mitmachen bewegt.
- Voraussetzung für die Teilnahme ist eine innovative Geschäftsidee.

**Die aktuellsten Termine, weitere Infos und das Anmeldeformular:**  
[www.venturelab.ch/vplan.asp](http://www.venturelab.ch/vplan.asp)

## «venture training» – Wachstumsschub für Start-ups

Sie möchten mit Ihrem Start-up ambitionierte Wachstumsziele realisieren? Internationale Märkte erobern? Und Sie haben bereits ein marktreifes Produkt und idealerweise auch schon erste Kunden? Dann nehmen Sie am Modul «venture training» teil. Gemeinsam mit erfahrenen Expertinnen und Experten erarbeiten Sie eine Wachstumsstrategie und Milestones für Ihr Unterneh-

men. In einer Kleingruppe werden die spezifischen Herausforderungen von stark wachsenden Hightech-Start-ups bearbeitet und konkrete Konzepte und Massnahmen für das Management des Wachstums entwickelt. Alle weiteren Informationen und die Anmeldung finden Sie unter [www.venturelab.ch/vtraining.asp](http://www.venturelab.ch/vtraining.asp)

## « VENTURE PLAN »

**Praxis-Intensiv-Workshop (5 Tage) für 18 - 20 Personen mit konkreten Business-Ideen im Hightech-Umfeld**

### Vision / Business Model (1. Tag)

- Vision und Business Model (Review Teilnehmer-Projekte)
- Kritische Erfolgsfaktoren
- Persönlichkeitsprofil erfolgreicher Unternehmer/innen
- Analyse der Stärken, Schwächen, Chancen und Gefahren (SWOT)

### Strategy / Businessplan (2. Tag)

- Strategisches Management von Hightech-Start-ups
- Value proposition und Positionierung
- Praxis-Anforderungen an einen Start-up-Businessplan
- Zielgruppen und deren spezifische Bedürfnisse

### Marketing / Sales (3. Tag)

- «Elevator Pitch» für das Start-up und seine Angebote
- Verkaufsprozesse planen und Referenzkunden gewinnen
- Kreatives Guerilla-Marketing für Start-ups
- 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
- Gezielte Akquise von Investoren zur Finanzierung der Startphase

### Pitching / Feedback (5. Tag)

- Review der Start-up-Projekte
- Fixierung von Milestones für das konkrete weitere Vorgehen
- Definition von mindestens drei "Targets" zur Projektpräsentation
- Schlusspräsentation vor einem hochkarätigen Advisory-Board

**Jetzt anmelden unter**  
[www.venturelab.ch/vplan.asp](http://www.venturelab.ch/vplan.asp)

## « VENTURE TRAINING »

**Praxis-Intensiv-Workshop (5 Tage) für 8-12 ambitionierte Hightech-Start-ups, die bereits über ein marktreifes Projekt und erste Kunden verfügen.**

- Review der Wachstumsstrategien der Teilnehmer
- Erkennen von Wachstums- und Leverage-Potenzialen
- Evaluation alternativer Business Modelle und Finanzierungsalternativen für eine schnelle Expansion
- Internationalisierungsstrategien für Hightech-Start-ups
- Effizienzsteigerung im Verkauf (Key Account Management, Strategischer Projektverkauf, CRM etc.)
- Management der Human Resources in extremen Wachstumsphasen
- Management des IPR-Portfolios
- Venture Capital Finanzierung

**Jetzt anmelden unter**  
[www.venturelab.ch/vtraining.asp](http://www.venturelab.ch/vtraining.asp)

# Start-up sucht Skipper

**Mut genug, den schützenden Hafen zu verlassen? Dann sind Sie bei uns richtig. In 14 intensiven Workshops lernen Studierende von Start-up-Experten alles, was es braucht, um mit einem schnittigen Jungunternehmen 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 25 Personen. Interessierte mit eigenen unternehmerischen Ideen werden bevorzugt berücksichtigt.

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

Wenn Sie in Ihrer beruflichen Zukunft Ihr Boot lieber als Kapitän zum Erfolg

steuern, statt in einer Konzern-Galeere zu rudern, können Sie von «venture challenge» perfekt profitieren:

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

Das aktuelle Programm für das Sommersemester 2006 finden Sie unter [www.venturelab.ch](http://www.venturelab.ch)

## « VENTURE CHALLENGE »

Semesterkurs für Postdocs, Doktorierende und Studierende mit unternehmerischen Ideen.

### 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/die Unternehmer/in 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

Jetzt anmelden unter

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

## «venture ideas» - Schnuppern Sie Unternehmerluft

Treffen Sie an Ihrer Universität oder Fachhochschule erfolgreiche Jungunternehmer/innen, die vor ein paar Jahren dieselbe Bank im selben Hörsaal wie Sie gedrückt haben und jetzt auf dem unternehmerischen Olymp stehen. Diese erzählen Ihnen persönlich, wie

sie es von ganz unten nach ganz oben geschafft haben. Tauchen Sie in die aufregende Welt des Unternehmertums ein und lernen Sie von den Besten! Informationen zu den «venture ideas» finden Sie unter [www.venturelab.ch/ideas.asp](http://www.venturelab.ch/ideas.asp)

## Winterthurer Jungunternehmer-Preis: Zwei «venturelab»-Absolventen räumen ab



Preisspender Robert Heuberger (Mitte) mit den Preisträgern Carlo Centonze (links) und Paulo Savi (rechts) von HeiQ Materials AG.

**Mit den Firmen «revotec marine AG» und «HeiQ Materials AG» haben am Jungunternehmerpreis von Siska-Heuberger und dem Stadtmarketing Winterthur gleich zwei «venturelab»-Absolventen gewonnen. Wir gratulieren herzlich!**

Von den rund 60 Bewerber/innen schafften es 7 in den Final. Am 16. Dezember konnten die drei überzeugendsten Start-ups an der offiziellen Preisverleihung einen Check von je 100'000 Franken mit nach Hause nehmen.



**Glücklicher Gewinner Peter A. Müller von der «revotec marine» AG (in Gründung).**

Neben einem ausgearbeiteten Businessplan und der Bedingung, dass die Unternehmen keine zwei Jahre alt sein dürfen, zählte für die Jury vor allem der Faktor Innovation. Ebenfalls wurde bei der Auswahl berücksichtigt, ob das Unternehmen auf Dauer auch Arbeitsplätze generieren kann, wie Robert Heuberger, der Spender der Preise, erklärte.

Die Gewinner:

Die «revotec marine AG» entwickelt eine neue Art von Schiffsschrauben und -motoren. Mit ihrem Engagement kehrt ein Hauch des einstigen Pioniergeistes zurück nach Winterthur.

Auf der speziellen Technologie von «HeiQ Materials AG» basierend, lassen sich Textilien herstellen, die keinen Geruch mehr annehmen. Vor allem im Medizin- und Sportbereich soll dies zur Anwendung kommen.

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

Letztlich wurde auch «xsmart AG» ausgezeichnet. Die Firma hat ein neuere System entwickelt, das es ermöglicht, die Anwendungen Mobile-Marketing und Ticketing auf eine innovative Art und Weise zu verbinden.

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

## Brauchen Sie 100'000 Franken Startkapital?

Der Solothurner William A. de Vigier wollte Schweizer Jungunternehmern zu dem verhelphen, was ihm bei der Gründung seiner Firma 1935 gefehlt hat und was guten Ideen meistens fehlt: das nötige Startkapital. De Vigier verstarb am 10. Dezember 2003 im Alter von fast 92 Jahren. Mit der finanziellen Hilfe eines englischen Anwalts gründete de Vigier seine erste Firma, die «Acrow Engineers Ltd»; ein bescheidenes Unternehmen mit drei Mitarbeitern in einer noch bescheideneren kleinen Werkstatt unter einer Eisenbahnbrücke in London. Hier entwickelte er das erste Produkt «The famous Acrow Prop», ein Baugerüst aus Metall – und ein Verkaufshit



während Jahrzehnten. Auf dem Höhepunkt seiner unternehmerischen Tätigkeit führte de Vigier einen globalen Stahlkonzern mit über 10.000 Beschäftigten und sass in drei Dutzend Verwaltungsräten, so zum Beispiel auch im Verwaltungsrat der British Airways. Seine im Jahre 1987 gegründete Stiftung betreibt aktive Wirtschaftsförderung durch direkte finanzielle Unterstützung (à fonds perdu) junger Leute mit innovativen Geschäftsideen, die ein leistungs- und wachstumsorientiertes Unternehmen in der Schweiz aufbauen wollen (max. fünf Förderpreise von je 100'000 Franken). Infos und Anmeldung bis 7. Oktober 2006 unter [www.devigier.ch](http://www.devigier.ch)

## ZKB Pionierpreis: Gewinnen Sie das 10'000-fache von «Pi» in Franken



Der ZKB Pionierpreis TECHNO-PARK® zeichnet ein technisches Projekt an der Schwelle zum Markteintritt aus. Der Name Pionierpreis steht für zwei Qualitäten: Den Pioniergeist werdender Unternehmer/innen, welche ein Projekt im Gärtadium zur Marktum-

setzung entwickeln und das mathematische Zeichen „Pi“ (3.141592) als Symbol für die Wissenschaft und Technik sowie als Lösung der „Quadrat des Kreises“ in der Antike. Die Preissumme beträgt das Zehntausendfache von Pi, nämlich CHF 31'415.92. Preisberechtigt sind Studierende, Diplomanden, Assistenten, wissenschaftliche Mitarbeiter/innen und Doktoranden aller höheren Lehranstalten in der Schweiz. Die zum Zweck der

Realisierung erfolgte Firmen-gründung darf nicht länger als zwei Jahre zurückliegen. Der Preis soll neben der Auszeichnung eine Ermutigung sein, Publizitätsgewinn bringen und als Referenz dienen. Er wird jeweils im Frühling in einem feierlichen Rahmen mit namhaften Referent/innen und in Anwesenheit der Medien verliehen.

Weitere Infos finden Sie unter [www.technopark.ch](http://www.technopark.ch)

## Die 10 besten Treffpunkte für Jungunternehmen

**Die «venture apéros» bieten jungen und gestandenen Unternehmer/innen ein informatives Kurzreferat und anschliessend viel Gelegenheit interessante Kontakte zu knüpfen. Gegen 25'000 Unternehmerinnen und Unternehmer haben bisher an rund 600 «venture apéros» teilgenommen! Und bereits im 1. Quartal 2006 erwarten Sie wieder hochkarätige Referenten: Otto Ineichen, Edgar Oehler, Ernst Uhlmann, Peter A. C. Blum und der «Entrepreneur Of The Year 2005» Robin Cornelius.**

### Profiteren Sie kostenlos von Know-how und Networking in Ihrer Region:

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
Oltten:	NEU: jeden 4. Mittwoch im Monat im Restaurant Aarhof
St. Gallen:	jeden 1. Montag im Monat im tebo
Tägerwilien:	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

Die «venture apéros» beginnen jeweils um 18.30 Uhr und sind kostenlos. Das komplette Programm mit aktuellen Spezialanlässen finden Sie hier: [www.venturelab.ch/vaperos.asp](http://www.venturelab.ch/vaperos.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](http://www.venturelab.ch)