

Herausgeber:
venturelab c/o IFJ Institut für Jungunternehmen
Redaktion: Beat Schillig
Gestaltung: IDEAS Werbung, St.Gallen
Druck: Kunz-Druck & Co. AG, Teufen
© Die Wiedergabe der Texte in diesem Newsletter
ist nur mit Quellenangabe und Zustimmung
des Herausgebers gestattet.

venturelabnews

«venturelab», eine Initiative der Förderagentur für Innovation KTI, bietet in enger Zusammenarbeit mit Universitäten, ETH und Fachhochschulen, rein praxisorientierte Ausbildungsmodulare zur Sensibilisierung von Studierenden und zur individuellen Förderung von Start-up-Projekten im Hightech-Umfeld.

Abenteuer Unternehmertum Solar Impulse

Herr Bertrand Piccard, Herr André Borschberg, mit Solar Impulse habt ihr euch an ein ziemlich verrücktes Projekt gewagt. Wo liegt eure Motivation?

BP: Unsere Erde wurde während des 20. Jahrhunderts kreuz und quer bereist und entdeckt. Ich denke, dass das grösste Abenteuer des 21. Jahrhunderts im Schutz und in der Erhaltung der Lebensqualität für unsere zukünftigen Generationen besteht.

«Ein kleines Land kann nur dank seiner Kreativität überleben»

AB: Wir können ein echtes Entrepreneur-Projekt mit hohem Hightech-Anspruch mit der neuen Dimension erneuerbarer Energien verbinden. Es ist auch ein menschliches Abenteuer: Die Welt kreuz und quer zu überfliegen, ist der Traum jedes Piloten. Und dies mit und durch die Begleitung der Sonne zu tun, ist eine riesige Motivation!

Abenteurer und Unternehmer haben die Grenzen des Unmöglichen immer weiter ausgedehnt. Heute, in einer von fossilen Energien abhängigen Welt, ist das Projekt Solar Impulse ein Paradox oder fast eine Provokation: Ein Flugzeug, ausschliesslich angetrieben von Solarenergie, das selbständig startet, seinen Flug Tage und Nächte fortsetzt, bis es schliesslich die Erde ohne Treib- und Schadstoffe umrundet hat. Ein Ziel, das nur erreicht werden kann, wenn die Grenzen der heutigen Technologien verschoben werden...



Manche sagen, dass euer Projekt nicht realisierbar ist. Was antwortet ihr diesen Leuten?

AB: Zweifler gibt es immer, wenn es darum geht, neue Herausforderungen anzunehmen. Das war schon in der Vergangenheit so. Im Jahre 1903 beispielsweise haben amerikanische Universitäten wissenschaftlich bewiesen, dass es nicht möglich ist, mit einem Flugzeug zu fliegen.

BP: Auf jeden Fall ist es viel unrealistischer zu glauben, unsere Welt laufe nicht auf eine Katastrophe zu, wenn wir weiterhin eine Million Tonnen Erdöl pro Stunde verbrennen und damit das Klima verändern.

Die Schweizer gelten nicht als besonders unternehmenslustig und risikofreudig. Also seid ihr keine richtigen Schweizer?

AB: Ich bin der Meinung, dass es nicht nur eine Schweiz gibt. Es gibt eine Schweiz, die vor Veränderungen Angst hat und Erworbenes erhalten will. Und es gibt, glücklicherweise, aber auch eine innovative und unternehmerische Schweiz.

BP: Ein kleines Land kann nur dank seiner Kreativität überleben.

Die KTI investiert in die Sensibilisierung, die Ausbildung und die Begleitung von jungen Unterneh-

Nach Alinghi wird an der ETH Lausanne der nächste Coup inszeniert, der die Welt ob der Innovationskraft der Schweiz in Staunen versetzen wird.



mer/innen mit Initiativen wie «venturelab». Was haltet ihr davon?

AB: Ich denke, das ist eine sehr gute Sache. Wir müssen generell viel dynamischere Rahmenbedingungen aufbauen, damit sich Jungunternehmen rascher und effizienter entwickeln können. Es dauert beispielsweise ganze zwei Wochen, um in der Schweiz ein Unternehmen zu gründen. In Asien ist das in einer Stunde erledigt.

BP: Ich denke, mehr als an der zum Unternehmungs Aufbau benötigten Zeit, fehlt es in der Schweiz vor allem an Finanzierungskapazitäten und wirklich neuen Ideen.

Welchen Rat gebt ihr einem Menschen, der Unternehmer werden und seine eigene Firma starten will?

AB: Er muss gute Leute um sich scharen, die Kompetenzen und menschliche Qualitäten haben und viel Motivation mitbringen. Nur mit einer guten Mannschaft wird er sein Ziel erreichen.

BP: Man darf keine Angst vor dem Misserfolg haben und sich nicht von Skeptikern und Kritikern verrückt machen lassen!

INHALT

- 1 Interview**
mit Bertrand Piccard und André Borschberg
- 2 Editorial**
Selbständigkeit: Trade-off zwischen Sicherheit und Selbstverwirklichung?
- 3 «venture leaders»**
20 Start-ups gewinnen einen Trip nach Boston
- 4 News von CTI Start-up**
Jedes Dokument wird sicher
- 5 «venture stories»**
Good News für innovative Start-ups und Studierende mit Unternehmerblut
- 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



André Borschberg und Bertrand Piccard: Unternehmerische Höchstleistungen sind immer Teamwork.

Selbständigkeit: Trade-off zwischen Sicherheit und Selbst- verwirklichung?



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

Die Schweizer Studierenden scheuen das unternehmerische Risiko und bevorzugen eine sichere Anstellung bei einem Grossunternehmen. Jetzt untermauert eine aktuelle Studie des Schweizerischen Instituts für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen (KMU-HSG) mit 8'825 Studierenden unsere generellen Eindrücke. Die effektive Gründungsquote der Studierenden in der

Schweiz liegt bei 2,4%, die höchsten Quoten erreichen Österreich mit 4,7% und Finnland mit 4,4%. (Weitere interessante Details zur Studie finden Sie auf Seite 8).

An den Kick-off-Veranstaltungen unserer Semesterkurse «venture challenge» stelle ich den Studierenden jeweils folgende drei Fragen:

1. Was bietet mehr Sicherheit: Das Engagement in einem Start-up oder die Karriere in einem Grossunternehmen?
2. Wie lässt sich mehr Geld verdienen: Als Unternehmer/in in einem Start-up oder als Angestellter in einem Konzern?
3. Was macht mehr Spass: Die Arbeit in einem Start-up oder in einem Grossunternehmen?

Die Meinungen sind gemacht. Eine überwältigende Mehrheit ist davon überzeugt, dass Geld und Sicherheit mit einer klassischen Karriere in einem Konzern zu erreichen sind. Eine ebensolche Mehrheit räumt aber auch ein, dass die Tätigkeit in einem Start-up mehr Spass und Freude mit sich bringe.

Also ein klassischer Trade-off zwischen Sicherheit und Selbstverwirklichung. Wenn man einen Zeithorizont von fünf Jahren nach dem Studium ansetzt, stimmt das auch. Der Preis für die Selbstverwirklichung besteht aus unternehmerischem Risiko und einem enormen Einsatz zu einem lächerlich tiefen Stundenlohn. Nicht jeder hat die Chance, wie Joël Jean-Mairet mit seinem Biotech Start-up Glycart, die eigene Firma nach fünf Jahren für CHF 235 Mio. an Roche zu verkaufen.

Etwas anders sieht die Sache mit einem Zeithorizont von 10 bis 20 Jahren aus. Wenn ich in die Runde meiner ehemaligen Studienkollegen (Generation 40 Plus) von der HSG schaue, dann ähneln sich Profil und Lebenssituation in vielen Punkten. Haus, grosses Auto, 2 Kinder, die meisten arbeiten in Kaderpositionen in grösseren Unternehmen. Doch ob all der Fusionen und Reorganisationen ist es mit der Sicherheit nicht mehr weit her. Ihre Jobs sind alles andere als sicher. Und viele beneiden ihre erfolgreichen Unternehmer-Kollegen. Diese sind nämlich mittlerweile nicht nur finanziell unabhängig. Sie haben auch täglich Spass an der Arbeit und laufend Möglichkeiten, sich selber zu verwirklichen.

Starker Rückenwind für Start-ups

Der Forschungsplatz Schweiz ist Weltspitze. Aber zu viele Innovationen bleiben in der Schublade. Das will «venturelab» ändern. Mit der nationalen Initiative «venturelab» will die KTI eine neue Gründerwelle auslösen und einen substanziellen Beitrag zur Schaffung wertschöpfungsintensiver Arbeitsplätze in zukünftigen Wachstumsbranchen leisten.

Seit 2004 führt «venturelab» in enger Zusammenarbeit mit Universitäten, ETHs und Fachhochschulen rein praxisorientierte und projektbezogene Ausbildungsmodule zur Sensibilisierung von Studierenden und zur individuellen Förderung von Start-up-Projekten mit aussergewöhnlichem Potenzial durch. Das Angebot reicht von Semesterkursen an den Universitäten, wo Ideen für Spin-off-Projekte reifen, bis zu fünfjährigen Praxis-Intensivkursen, wo etablierte Start-ups an ihren Wachstums- und Internationalisierungsstrategien feilen. Highlight ist das Modul «venture leaders», wo jeweils 20 Hightech-Start-ups als inoffizielle «Start-up-Nationalmannschaft» der Schweiz in Boston Kontakte mit lokalen Venture Capitalists und Industrievertretern aufbauen.

Von den praxisorientierten Workshop-Modulen von «venturelab» haben bisher über 3'500 Teilnehmende in allen Landesteilen profitiert. Der Erfolg der Initiative zeigt sich auch an den Businessplan-Wettbewerben, wo die «venturelab»-Absolventen regelmässig einen grossen Teil der Podestplätze belegen: Bei der Preisverleihung von «Venture 2006» sind z.B. 8 von 10 Preisträgern aus «venturelab» hervorgegangen.

Wir gratulieren unseren Start-ups zu ihren Auszeichnungen!

- **Aquamedic**
Sascha Bonderer & Urs Fluri
(Venture 2006)
- **Arktis Radiation Detectors**
Rico Chandra
(Venture 2006)
- **ARMIN**
Tobias Nef
(Swiss Academy Human-Tech
Innovation Prize)
- **AXSionics AG**
Alain Rollier
(CTI Start-up Label)
- **Covagen**
Julian Bertschinger
(Venture 2006)
- **CEMOPTxD**
Chidambaram Narayanan
(Venture 2006)
- **Chromacon**
Thomas Müller-Späh
(Venture 2006)
- **Concentris**
Martin Bammerlin
(CTI Start-up Label, Kantonal-
bankpreis 2005, Swiss
Technology Award)
- **Covalx**
Alexis Nazabal
(Red Herring's Top 100
Private Companies Europe,
CTI Start-up Label)
- **Epithelix**
Jean-Paul Derouette
(Venture 2006)
- **Flisom**
Marc Kaelin
(Red Herring's Top 100 Private
Companies Europe, ZKB Pionier
Preis TECHNOPARK)
- **G10 software AG**
Frank Lange &
Alexander Rossner
(CTI Start-up Label)
- **HeiQ Materials Ltd**
Carlo Centonze
& Murray Height
(De Vigier Stiftung 2006, Siska-
Heuberger, Jungunternehmer-
Preis 2006, Venture 2006, CTI
Start-up Label, IMD Executive
MBA Start-up)
- **HyBiom**
Rainer Warth
(Fondation Liechti „coup de
pouce“, Venture 2006)
- **joysteer**
Jochen Stemmler
(Swiss Technology Award 2006)
- **LiberoVision**
Stephan Würmlin &
Christoph Niederberger
(Venture 2006)
- **MUGAN**
Karoly Farkas
(Prix du jeune entrepreneur
2006)
- **Qualimetro**
Stéphane Dewarrat
(Venture 2006)
- **redbiotec**
Corinne John,
Imre Berger, Simon Buechi
(Venture 2006)
- **revotec marine AG**
Peter A. Müller
(Siska-Heuberger Jungunter-
nehmer Preis 2006)
- **Speedscript**
Raphael Bachmann
(Red Herring's Top 100 Private
Companies Europe, CTI Start-up
Label, iF Communication Design
Award)
- **Supervision Systems GmbH**
Reto Zurbuchen
(x.days Jungunternehmerpreis
2005)
- **TLT Medical Ltd.**
Alfredo E., Bruno-Raimondi
& Christian Frei
(CTI Start-up Label)

«This group of start-ups just might make it!»



Gewinnen Sie eine Teilnahme am Entrepreneurship Course des Babson College in Boston (USA).

Haben Sie ein Spin-off Projekt oder sind Sie Wissenschaftler/in und träumen vom internationalen Durchbruch Ihrer Technologie? Bewerben Sie sich für den Förderpreis «venture leaders» und gewinnen Sie ein kostenloses, 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.



«Venture Leaders is a rare chance to train alongside 20 Swiss start-up entrepreneurs with the skills to succeed, the guts to go for it, and the naivete to dream big. If you can blend into that group, then your own start-up just might make it!» Thomas Quinn

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, berücksichtigen die Teilnehmenden zudem erfolgreiche Jungunternehmen aus der Greater Boston Area und profitieren von zahlreichen offenen Türen zu Net-

working und Business Opportunities. Teilnahmerechtigt sind Spin-offs, sowie 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

Programm des Förderpreises «venture leaders»

bis 16. Februar 2007 Anmelden unter www.venturelab.ch/vleaders.asp

15./16. März 2007 Die besten 40 Projekte präsentieren sich persönlich vor einer hochkarätigen Jury

21. März 2007 Die 20 Preisträger/innen werden persönlich benachrichtigt

12. bis 22. Juni 2007 Programm in Boston (USA)

Highlights:

- Einladung im SHARE (Swiss House for Advanced Research and Education)
- Meeting mit Business und Science Leaders
- Besuch erfolgreicher Start-ups in der Greater Boston Area (Life Science / IT / Hightech)
- Entrepreneurship Course am Babson College
- Networking mit Venture Capitalists und potenziellen Kunden



«The Venture Leaders program is a terrific initiative, which can help a lot to young science and technical guys inexperienced in the business world to realize their dreams and visions. It is much more valuable than winning a bunch of money, but having no real clue about the business world.» *Karoly Farkas*



«Our projects were judged as high potential business. We reached the American innovation spirit. Now it's our turn to change our mind to transform those innovations, not into a Swiss level opportunities, but in an American success story with a international view! Never be shy again. Let's create the American innovation/Swiss spirit!» *Ralph Rimet*



«The 'Venture Leaders Program' takes you out of the sometimes narrow Swiss mindset for 10 days. With 23 other start-ups, you are put in one of the hottest hot spots of academics and entrepreneurship: Boston. The program is great, and filled with dozens of highlights. As important are the discussions in between, with experts, venture capitalists and with your colleagues. There is something about the American way of starting a venture that you can't get by reading about it; you have to experience it from face to face. Big thanks to all who made it possible for us!» *Andreas Hieronymi*



«Venture Leaders was a fantastic experience in and around the great city of Boston. We had an educational entrepreneur course at Babson College, we met interesting high-tech startups in the Boston and Cambridge area, and we visited MIT and saw the latest technology at the media lab. Moreover, we were a great group, had interesting discussions with like-minded people with similar problems, and became good friends. Therefore, I highly recommend Venture Leaders to anyone.» *Dominik Grolimund*



«The program was amazing. It was like a short business adventure in a very spiritual business atmosphere of Boston. Particularly it is important for young entrepreneurs who are looking for new business opportunity and who should get advice, feedback and evaluation of their projects from the successful business people.» *Alexandre Serov*



«Despite many cultural differences between the US and Europe, American entrepreneurship is the leading model for all startups in the field of IT, internet, biotech etc. Experiencing this was of great value for my personal and entrepreneurial future.» *Lukas Gysling*

Jetzt bewerben bis 16. Februar 2007

Registrieren Sie Ihr Projekt unter www.venturelab.ch/vleaders.asp

Bei Fragen kontaktieren Sie:

Deutsche Schweiz: dominik.tarolli@venturelab.ch, 071 242 98 88

Romandie: jordi.montserrat@venturelab.ch, 021 693 58 81

Jedes Dokument wird sicher!

CTI: Fred, Martin, was macht eigentlich Alpvision genau?

Alpvision: Wir sind gut im Entdecken von ultra-schwachen Signalen, Signale, die praktisch unsichtbar sind. Das erlaubt uns, jedes Dokument gegen Fälschung zu schützen.

CTI: Wo ist die Verbindung zwischen Signalen und Dokumenten?

Alpvision: Ein Beispiel: Wir können ein Muster von unsichtbaren Punkten auf ein Stück Papier drucken und es später über einen gewöhnlichen Scanner wieder identifizieren.



Das Alpvision Team

CTI: Und was ist der Nutzen daraus?

Alpvision: Dieses System kann z.B. zum Schutz von Geld, Zertifikaten, Ausweisen oder Lotterietickets verwendet werden. Ein anderes Gebiet wäre z.B. die Anwendung auf Verpackungen von Luxus-Parfüms oder anderen Produkten. Es besteht ein grosses Bedürfnis für derartige Lösungen in der Industrie aber auch beim Staat.

Start-ups mit CTI Start-up Label schneiden besser ab!

Die Universität St. Gallen hat 86 CTI Label Start-ups mit 111 Start-ups verglichen, die kein Label besitzen. Das Resultat: Die Unternehmen mit Label verzeichnen ein grösseres Umsatzwachstum, haben mehr Personal eingestellt und sind attraktiver für Risikokapital. Diese Indikatoren zeigen, dass sich externes Business-Coaching mit CTI Start-up auszahlt.

Das Start-up Alpvision SA aus Vevey bietet Sicherheitslösungen für Dokumente. Jedes beliebige Dokument kann geschützt werden und das mit völlig herkömmlichen Bürogeräten wie z.B. einem Tintenstrahldrucker. Das inzwischen neunköpfige Unternehmen wurde von Fred Jordan und Martin Kutter gegründet. Alpvision, die von Anfang an Einnahmen generieren konnte war bereits nach 2 Jahren profitabel. Wie das gelungen ist, zeigt das folgende Interview.

CTI: Was ist einzigartig an eurer Lösung?

Alpvision: Kunden profitieren von unserer Expertise in diesem Bereich und den tiefen Implementierungskosten. Wie gesagt, ein normaler Tintenstrahldrucker und ein Scanner von Mediamarkt reichen aus. Natürlich ist die eigentliche Lösung sehr komplex und kombiniert Software und mathematische Algorithmen.

CTI: Wer sind eure Kunden?

Alpvision: Namen dürfen wir natürlich keine nennen, aber typischerweise Unternehmen und Behörden, die heikle «Papiere» herausgeben oder produzieren. Das können Zentralbanken, Passbüros oder Produzenten von Luxusprodukten sein. Über die letzten Jahre konnten wir einen weltweiten Kundenstamm aufbauen, der von Australien über Indien, die USA bis nach Europa reicht.

CTI: Was sind eure Pläne für das Unternehmen?

Alpvision: Derzeit sind wir in einer Wachstumsphase. Glücklicherweise waren wir früh profitabel und nicht auf externes Kapital angewiesen. Das versetzt uns in eine sehr komfortable Lage. Unsere Technologie ist geschützt, Kunden kaufen unsere Lösung und unsere Strukturkosten sind tief. Wir können also sehr kontrolliert wachsen. Wir peilen einen IPO an, aber es eilt nicht.

CTI: Was hat euch dazu gebracht ein eigenes Unternehmen zu gründen?

Alpvision: Wir haben beide für eine Firma gearbeitet, die sich auf digitale Wasserzeichen spezialisiert hat. Dort entwickelten wir die Vision, dass es weitere Märkte geben muss, die von dieser Technologie profitieren würden. Also ergriffen wir die Chance, gründeten Alpvision und es hat sich ausgezahlt!

Der CTI-Coach war ein wichtiger Sparringpartner und hat uns durch den CTI Prozess geführt.

CTI: In welcher Hinsicht?

Alpvision: Man hat schon sehr früh viel Verantwortung, man kann entscheiden und neue Wege ausprobieren. Als Angestellte waren wir manchmal etwas frustriert. Wir haben den Schritt in die Selbständigkeit nie bereut, es ist ja alles gut gegangen.

CTI: Da waren doch sicher auch harte Momente?

Alpvision: Ja, aber nicht viele. Wir hatten einen Business Angel der uns vertraut hat. Und nochmals, wir waren sehr früh profitabel und konnten uns Saläre auszahlen. Es gab einen Monat mit Liquiditätsengpass, weil zwei Kunden nicht bezahlt haben und unser Cashbestand aus der Gründung bereits aufgebraucht war. Das war natürlich ein sehr unerfreulicher Moment.

CTI: CTI Start-up hat euch unterstützt. Wie hat man euch geholfen?



Medikamentenverpackung geschützt durch die Technologie von Alpvision

Alpvision: Zuerst haben wir mit unserem CTI Business Coach den Businessplan und die Finanzen überarbeitet. Der Coach war ein wichtiger Sparringpartner und hat uns durch den CTI Prozess geführt. Am Ende wurden wir mit dem CTI Start-up Label belohnt. Das gab uns mehr Glaubwürdigkeit im Markt. Weiter ergab sich daraus die Chance bei CTI Invest zu präsentieren. Das ist eine Plattform, die vielversprechende Start-ups mit Venture Capital Firmen und Business Angels zusammenbringt. Danach wollte ein VC bei uns investieren, aber wir haben abgelehnt, da die Konditionen für uns nicht

stimmten. Schliesslich erhielten wir auch Unterstützung nach dem Label, sogenannter Post-Label Support.

CTI: Woraus besteht der CTI- Post Label Support?

Alpvision: Der Fokus lag auf dem Verkauf. Ein Verkaufsexperte hat mit uns in mehreren Sitzungen die relevanten Zielgruppen analysiert und Möglichkeiten für die Kundengewinnung entwickelt. Die Fragen des Coaches waren oft unangenehm, aber sie haben geholfen! Seither verwenden wir dieses Vorgehen regelmässig. Der Post Label Support versorgt ein Start-up auch nach dem Erhalt des Labels mit Coaching und Know-how in spezifischen Gebieten wie z.B. dem Verkauf.

CTI: Martin, Fred – eine letzte Frage: Was ist euer wichtigster Tipp für ein junges Start-up?

Alpvision: Legt nicht alle Eier in einen Korb! Das widerspricht dem Rat vieler VCs und Business Experten. Sie empfehlen, auf etwas zu fokussieren. In unserem Fall hat sich als hilfreich erwiesen, viele Optionen offen zu halten und nicht nur auf z.B. ein Produkt zu fokussieren. Das hat uns geholfen zu lernen und frühzeitig Kunden zu gewinnen.

CTI: Vielen Dank für die interessante Diskussion.

Porträt CTI Start-up Coach



Beat Walther

Beat Walther ist CTI Start-up Coach und unterstützt Jungunternehmen aus dem CTI Portfolio bei der Optimierung der Verkaufsstrategie und beim Aufbau von Verkaufsfähigkeiten. Neben dieser Tätigkeit für CTI ist er Mitgründer und Managing Partner von Vendbridge, einer Beratungsfirma, die grössere Unternehmen

aus unterschiedlichsten Branchen in strategischen und operativen Wachstumsfragen begleitet. Vor Gründung der Vendbridge in 2002 war er in verschiedenen Technologie- und Internet-Start-ups involviert. Nach seinem Studium an der Universität St. Gallen begann Beat Walther seine Karriere im Konsumgütermarketing bei Procter & Gamble AG in Genf als Marketing Manager und in der Unternehmensberatung bei McKinsey & Company in Genf und Zürich als Berater.

Good News für innovative Start-ups und Studierende mit Unternehmerblut

Maya Reinshagen suchte im Internet nach Informationen für Start-ups und Jungunternehmer. Dabei stiess sie auf die Website www.venturelab.ch. Sie registrierte sich dort und erhielt bald darauf die Einladung, mit ihrer Firma als Vertreterin eines Jungunternehmens am Tagesworkshop «venture ideas» teilzunehmen.

«venture ideas» – Unternehmerluft schnuppern

Boris Chiavi ging hin – und war beeindruckt. 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 teilneh-

Warum gibt es kein E-Mail-Newsletter-System, das problemlos mehrsprachige E-Mailings managen kann, einfach zu bedienen ist und dem Anwender garantiert, dass seine Marketingbotschaft bei jedem Empfänger im richtigen Format und CI-konform ankommt? Die Tüftler Maya Reinshagen und Boris Chiavi suchten die Antwort auf diese Frage. Die Antwort ist ein System mit grossen Marktchancen. Ein Fall für «venturelab», die Initiative der Förderagentur für Innovation KTI.

Als Angestellte eines New Economy Start-ups mussten sich Maya Reinshagen und Boris Chiavi mit einem Mailing-System herumschlagen, dessen Output eher zufällig beim Empfänger landete (dafür aber oft in mehrfacher Ausführung), und dessen Mails in jeder Mailbox anders aussahen. Die Arbeit mit diesem System war höchst unbefriedigend, die Kunden unzufrieden. Maya und Boris waren überzeugt: Das geht auch anders! Nach vielen durchgemachten Nächten, Dutzenden zugekritzelter Notizblöcke und vielen vermeintlichen Sackgassen hatten die beiden Tüftler die Lösung gefunden – und *«keryx permission marketing»* war geboren. Das war im Sommer 2002. Soweit, so gut. Der ehemalige Arbeitgeber von Maya und Boris war inzwischen, wie unzählige andere New Economy Start-ups zu der Zeit, untergegangen. Unbeirrt davon hatten Boris und Maya weitergemacht und ein neuartiges Permission Marketing System entwickelt: „Wir hatten etwas wirklich Neues. Bloss wurde es nicht genutzt. Wir hatten ja nur die Antwort auf unsere Frage finden wollen und zuerst gar nicht daran gedacht, damit Geld zu verdienen.“

Im November 2002 wurden sie über einen Bekannten eingeladen, ihr System dem obersten Informatik-Chef von Coop vorzustellen. Die Aufgabe: Innerhalb weniger Wochen ein funktionierendes Newsletter-System für Coop auf die Beine zu stellen. Ihr Konkurrent in diesem Pitch war kein Geringerer als SAP, Lösungsprovider von Coop. Am Schluss des Meetings fragte eine Projektmitarbeiterin die beiden: „Schaffen Sie das?“. Boris und Maya schauten sich an und es erklang in Stereo: „Ja!“ Noch auf der Heimfahrt waren die beiden überzeugt: „Das war’s. Wir hören nie mehr von Coop.“ 24 Stunden später sah die Welt anders aus. „Wir konnten es kaum glauben – aber wir hatten den Auftrag tatsächlich erhalten. Wie vereinbart, lieferten wir pünktlich ein einwandfreies System ab und hatten unseren ersten zufriedenen Kunden gewonnen.“, erinnern sich der Entwickler Boris Chiavi und die E-Marketing-Expertin Maya Reinshagen. Mit dem Erfolg von Coop wuchsen das Jungunternehmer-Team und ihr Baby heran. Im Januar 2004 gründeten sie die Firma *mayoris gmbh* – mit einem bereits funktionierenden Business-Modell.



«In den «venturelab» Workshops haben wir unser Geschäftsmodell verfeinert und einen überzeugenden Businessplan erstellt. Auch in der Akquise von Grosskunden haben wir grosse Fortschritte erzielt.»

menden Start-ups; hinterfragen kritisch und liefern kreative Inputs zu aktuellen Problemstellungen der Jungunternehmen. Das Modul eignet sich für Studierende, um Unternehmerluft zu schnuppern. Boris Chiavi: „Ich konnte interessante Kontakte knüpfen und erhielt von den Studierenden und Experten viel konstruktive Kritik und wertvolle Tipps.“

«venture plan» – Den richtigen Kurs für die Zukunft abstecken

Maya und Boris waren sich nun sicher: «venturelab» konnte ihnen helfen. Die Einladung zur Teilnahme am Workshop «venture plan» nahmen sie hoch erfreut an. Zwar hatten die beiden bereits ein funktionierendes Kleinunternehmen, und die Begriffe Bilanz, Erfolgsrechnung und Businessplan waren keine Fremdworte mehr. Und trotzdem: Die fünf Tage im intensiven Austausch mit anderen Jungunternehmen, die spannenden Vorträge und wertvollen Tipps von Experten wie Dr. Pius Küng, sowie die Gelegenheit, ihre Idee einem kritischen Publikum vorzustellen, brachten die beiden einen

grossen Schritt weiter. Plötzlich kreisten ihre Gedanken nicht mehr immer um dieselben Themen. Nun kam neutraler Input von aussen, und die kritischen Fragen der anderen Workshop-Teilnehmenden regten die beiden dazu an, ihr Geschäftsmodell, ihre Idee und ihre Vorgehensweisen zu überdenken. Am Ende haben die Teilnehmenden von «venture plan» einen überzeugenden Businessplan erstellt und verfügen über eine Präsentation auf professionellem Niveau. Maya und Boris konnten viel neues Selbstvertrauen tanken.

«venture training» – Die entscheidenden Tipps für die Navigation

Schon bald waren Maya Reinshagen und Boris Chiavi mit ihrem Projekt soweit, dass sie am Workshop «venture training» teilnehmen konnten. Dieser unterstützt existierende Unternehmen, die bereits mit Ihren Produkten am Markt tätig sind und eine erste Kundenbasis aufgebaut haben. In fünf Tagen arbeiten Experten mit den Startups Strategien für ein schnelles Wachstum und Internationalisierung aus. Auch Maya und Boris haben gemerkt,

dass ihr selbst entwickeltes Newsletter-System global zur absoluten Spitze gehört. Die rasante technologische Entwicklung lässt ihnen jedoch nur ein kurzes Zeitfenster offen, um damit den kommerziellen Durchbruch zu erreichen. Die beiden Jungunternehmer haben gelernt, wie man mit einem skalierbaren Business-Modell eine schnelle Multiplikation auf globalem Terrain erreichen kann. Am Ende des Workshops erhalten die Teilnehmenden die Chance, ihr Projekt im Gebäude der Börse Zürich vor Experten der CTI Invest, der ZKB, Brains-to-Ventures, aventic und weiteren Vertretern hochkarätiger Investoren zu präsentieren.

«venture challenge» – Schnupperlehre Entrepreneurship für Studierende

Genau wie Maya und Boris tüfteln in der Schweiz unzählige helle Köpfe an neuen Lösungen. Der Forschungsplatz Schweiz gehört zur Weltspitze, doch bleiben viele Innovationen in den Schubladen liegen. Viel zu wenige Studierende kommen auf die Idee, aus Ihrem Forschungsprojekt ein erfolgreiches Unternehmen zu machen. Hier setzt «venturelab» an und gibt Studierenden eine einzigartige Möglichkeit herauszufinden, wie es sich anfühlt, selbstständig zu sein und etwas Eigenes auf die Beine zu stellen. Mit allen «ups» und «downs». Im Semesterkurs «venture challenge» arbeiten Studierende in Teamarbeit an einem Abend pro Woche aktiv am unternehmerischen Erfolg eines Jungunternehmens mit. Mit der Lösung konkreter Problemstellungen wie Marktanalysen, Businessplan, Marketing, Verkauf, Finanzierung usw. bauen die Doktoranden, Assistenten und Studierenden Praxis-Erfahrung und Know-how auf, welches Ihnen bei der Realisierung eines eigenen Startups einmal zugute kommen wird.



«Die Experten von «venturelab» haben uns motiviert, den manchmal schwierigen Weg konsequent weiter zu gehen und den Mut zu haben, nicht nur von potenziellen Kunden zu träumen, sondern auch an deren Türe zu klopfen.» Boris Chiavi und Maya Reinshagen, www.mayoris.com



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 Geschäftsmodell 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 Geschäfts-

modell, 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-Modells.
- Projektpräsentation, welche Partner und Investoren zum Mitmachen bewegt.

Voraussetzung für die Teilnahme ist eine innovative Geschäftsidee.

«Wir waren die klassischen Laborratten. Die «venturelab» Workshops haben uns geholfen, aus der Erfindung eines schweissbekämpfenden Silberpulvers ein weltweit erfolgsversprechendes Business zu machen.»

Carlo Centonze und Murray Height, HeiQ Materials Ltd. (Preisträger De Vigier Stiftung 2006, Siska-Heuberger, Jungunternehmer-Preis 2006, Venture 2006, CTI Start-up Label, IMD Executive MBA Start-up)



Jetzt anmelden unter: 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

« VENTURE PLAN »

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

Vision / Business Model (1. Tag)

- Vision und Business-Modell (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
- Akquise von strategischen Partnern und Investoren
- Schlusspräsentation vor einem hochkarätigen Advisory Board

Jetzt anmelden unter

www.venturelab.ch/vplan.asp

« VENTURE TRAINING »

Intensiver Praxis-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

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.



In interdisziplinär zusammengestellten Teams werden an der ETH Zürich aus Business-Ideen erfolgreiche Start-up Projekte geformt. Bei «Venture 2006» sind 8 von 10 Preisträgern aus «venturelab» hervorgegangen.

An der Uni Bern werden 5 Professoren mit ihren Spin-off Projekten von 23 Master-Studierenden der BWL bei der Ausarbeitung Ihrer Businesspläne tatkräftig unterstützt.

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 Karriereoption 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 ein eigenes 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

Aktuelles Programm finden Sie unter www.venturelab.ch/vchallenge.asp



«Ich habe Biotechnologie an der ESBS studiert und promoviert dann an der ETH in

Biochemie. Über einen Kurs von «venturelab» kamen wir mit dem Dozenten Christian Schaub in Kontakt, der uns mit seiner Erfahrung im Bereich Entrepreneurship und Wirtschaft perfekt ergänzt.»

Dr. Corinne John, redbiotec ag (Preisträgerin Venture 2006).

« 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-Modell, 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)

- Unternehmer/innen 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

«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

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

«Start up – Der Weg zur eigenen Firma»

STARTUP

SF sucht Schweizer Jungunternehmer mit Visionen und Biss

«Endlich mein eigener Boss sein!» – «Endlich meine eigenen Träume und Visionen verwirklichen!» – «Endlich selbstständig sein!»: Diese Wünsche sind in der Schweiz weit verbreitet. Mit der Sendereihe «Start up – Der Weg zur eigenen Firma» zeigt das Schweizer Fernsehen ab April 2007, wie initiative Menschen aus ihrer Idee ein Geschäft machen können und welche Chancen ihnen dabei offen stehen. Gesucht werden die innovativsten Businessideen aus der ganzen Schweiz! Jungunternehmer können ihre Ideen ab sofort bei SF einreichen.

Fast jeder trägt ihn ein kleines bisschen in sich: Den Traum von der eigenen Firma, den Traum von der Selbstständigkeit. Nun kann aus dem Wunschtraum Wirklichkeit werden. Das Schweizer Fernsehen sucht junge Unternehmer – und alle, die es werden möchten. In der elfteiligen Doku-Serie «Start up – Der Weg zur eigenen Firma» begleitet SF Jungunternehmen auf ihrem Weg in die berufliche Selbstständigkeit. Die erste Sendung wird am Montag, 16. April 2007, um 22.20 Uhr auf SF 1 ausgestrahlt, direkt im Anschluss an «10vor10».

Bekannte Schweizer Unternehmerpersönlichkeiten und Coachs mit grosser Erfahrung im Bereich Unternehmensgründungen werden Jungunternehmer begleiten und unterstützen. Die Teilnehmenden mit den überzeugendsten Projekten erhalten schliesslich die Gelegenheit, ihre Geschäftsidee vor einer Gruppe von Investoren zu präsentieren. Was die Teilnehmenden mitbringen müssen, sind eine innovative

Geschäftsidee, Eigeninitiative und Mut zum Unternehmertum. Mit diesen Voraussetzungen sowie persönlichem Engagement und Überzeugungskraft können sie der Gründung ihrer eigenen Firma einen grossen Schritt näher kommen.

«Start up – Der Weg zur eigenen Firma» ist keine Spielshow. Echten Chancen stehen echte Risiken gegenüber. Über den Erfolg oder Misserfolg eines Projektes entscheidet die wirtschaftliche Realität. Aus diesem Grund arbeitet SF ausschliesslich mit Partnern mit sehr grosser Erfahrung in der Förderung von Jungunternehmen zusammen: Die erste Vorselektion nimmt das Institut für Jungunternehmen (IFJ) vor, das unter anderem auch für den Bund das Förderprojekt «venturelab» durchführt. Die Förderagentur für Innovation des Bundes (KTI) stellt die Coachs.

«Start up – Der Weg zur eigenen Firma» richtet sich an Jungunternehmer und Jungunternehmerinnen jeden Alters. Auch Spin-offs und bestehende junge Firmen mit Finanzierungsbedarf sind willkommen. Interessierte können sich ab sofort bis 11. Dezember 2006 anmelden:

www.startup.sf.tv



Alexander Mazzara, Produzent und Projektleiter: «Start up – Der Weg zur eigenen Firma» ist Fernsehen über die zukünftige Generation der Macher und Opinionleader – für die Zuschauerinnen und Zuschauer eine einzigartige Möglichkeit, hautnah dabei zu sein.

Im Teufelskreis der Finanzierung

Eine Studie im Auftrag der Stiftung TECHNO-PARK® Zürich vom April 2006 zeigt: rund ein Drittel aller Hightech Start-ups sind auf Kapitalsuche. Im Durchschnitt beträgt das benötigte Kapital rund CHF 830'000. Für die Studie hat Frau Manuela Vujevic im Rahmen ihrer Einzeldiplomarbeit für die HWZ Hochschule für Wirtschaft 24 Unternehmen befragt. Alle im Technopark Zürich ansässig und im Schnitt 4,3 Jahre alt. Die Ergebnisse: 98% des bisher

investierten Kapitals stammt von schweizerischen und ledig-

lich 2% von ausländischen Kapitalgebern. Es beteiligen sich an erster Stelle die Gründer selber mit einem Anteil von 33.2% am Kapital, gefolgt von Business Angels mit einem Anteil von 29.6%. Der Anteil der Venture Capitalists beläuft sich auf nur gerade 7%. Diese beteiligen sich in vielen Fällen erst, wenn das Produkt marktreif ist und erste Kunden vorhanden sind. Das aber bringt Hightech Start-ups in einen verzwickten Teufelskreis: ohne Produkt kein Geld, aber ohne Geld auch keine Möglichkeiten, Ideen und Forschungsergebnisse in ein konkretes Produkt umzusetzen.



„Mit relativ wenig Mitteln kann im Aufbau von Hightech Start-ups viel Wirkung erzielt werden. Benötigt wird „Smart Money“, d.h. dass das finanzielle Engagement eines Investors mit einem aktiven Beitrag in Form von Know-how, Coaching und Netzwerk gekoppelt wird.“
Lesley Spiegel, Direktorin Stiftung TECHNO-PARK® Zürich

Schweizer Studenten noch zu wenig unternehmenslustig

Der Wunsch, einer eigenständigen Tätigkeit nachzugehen, ist bei den Studierenden in Deutschland und der Schweiz sowohl direkt nach dem Studium als auch nach einigen Jahren der Berufserfahrung im Vergleich zu den anderen Ländern am tiefsten. Dies hat eine Studie des Schweizerischen Instituts für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen (KMU-HSG) ergeben, welche auf 8'825 ausgefüllten Fragebogen basiert.

Die effektiven Gründungsquoten der Studierenden liegen im internationalen Durchschnitt bei 3,2%. Die höchsten Quoten erreichen Österreich (4,7%) und Finnland (4,4%). Die Schweiz kommt auf gerade mal 2,4%. Von den potenziellen Unternehmensgründerinnen und -gründern haben durchschnittlich 47,2% zwar unternehmerische Absichten, aber noch keine massgeblichen Vorbereitungen dazu unternommen. Bezüglich Berufswunsch nach dem Studium stellt die Studie fest, dass drei Viertel aller

Schweizer Studenten direkt nach dem Studium eine Anstellung bei einem Arbeitgeber anstreben. Knapp 10% beabsichtigen, einer selbständigen Erwerbstätigkeit nachzugehen. Nach einigen Berufsjahren – also auf lange Sicht – verdreifacht sich dieser Anteil auf beachtliche 32,5%. Augenfällig ist übrigens, dass Studierende von Universitäten und aus der ETH wesentlich häufiger die Grossunternehmen als Arbeitgeber anvisieren als beispielsweise Studierende aus Fachhochschulen.

Wenn man die Studierenden nach ihren Wünschen für Unterstützungsmöglichkeiten fragt, wird vor allem das Coaching bei der eigenen Gründung und das Angebot von Lehrveranstaltungen angegeben. Die Angebote von «venturelab» zielen exakt darauf ab, bei potenziellen Unternehmensgründerinnen und -gründern die individuelle Risiko- und Leistungsbereitschaft zu fördern. 51% der potenziellen Gründer geben an, dass eine Gründung für sie erst nach einigen Jahren Berufserfahrung in Frage kommt. Obwohl die Früchte der Aus- und Weiterbildung somit erst mit einem Zeitverzug geerntet werden können, sollte sich diese Investition allemal auszahlen.

Zur Pressemitteilung und Studie: www.isce.ch

Die 10 besten Treffpunkte für Jungunternehmen

Die «venture apéros» bieten jungen und gestandenen Unternehmer/innen ein informatives Fachreferat und anschliessend viel Gelegenheit interessante Kontakte zu knüpfen. Mehr als 30'000 Unternehmer/innen haben die über 620 «venture apéros» seit 1996 besucht!

Die Teilnahme ist kostenlos. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Feine Adressen für erfolgreiche Unternehmer. Und solche, die es werden wollen.

Bad Ragaz:	Hotel Tamina, Am Platz, Bad Ragaz
Basel:	Restaurant Safran Zunft, Gerbergasse 11, Basel
Bern:	Hotel Kreuz, Zeughausgasse 41, Bern
Frauenfeld:	START Gründungszentrum, Walzmühlestr. 48, Frauenfeld
Luzern:	TECHNOPARK Luzern, D4 Platz 4, Root Längenbold
Olten:	Restaurant Aarhof, Froburgstr. 2, Olten
St. Gallen:	tebo, Lerchenfeldstr. 5, St. Gallen
Winterthur:	TECHNOPARK Winterthur, Jägerstr. 2, Winterthur
Zug:	Rathaus, Fischmarkt, Zug
Zürich:	TECHNOPARK Zürich, Technoparkstr. 1, 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

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