



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.

Mutige Jungunternehmen braucht das Land



Innovation, Kreativität und eine Portion «Mut zum Risiko» sind für die Zukunft der Schweiz entscheidend. Sie sind der Motor für eine permanente Erneuerung und für den Strukturwandel in unserer Wirtschaft. Dank dieser Eigenschaften entstehen neue Arbeitsplätze. Damit stellen wir sicher, dass sich die Schweiz im internationalen Wettbewerb langfristig behaupten kann. Eine tragende Rolle spielen dabei KMU und Start-ups: Sie setzen viele Innovationen um und vermarkten sie erfolgreich.

Damit ist es in unserer schnelllebigen Zeit aber nicht getan. Es genügt auch nicht, dass die Schweiz dank der Spitzenforschung über beste Voraussetzungen verfügt. Und es wäre schliesslich fatal, sich als Land nur der vielen Nobelpreisträger und der hohen Zahl an Patenten zu rühmen. Was wir brauchen, sind mutige, gut ausgebildete Frauen und Männer mit zündenden Geschäftsideen. Frauen und Männer, die bereit sind, das Abenteuer «Unternehmen» anzupacken, sich dem Wettbewerb zu stellen und ihre Ideen konsequent am Markt umzusetzen. Ihnen bietet «venturelab» eine wertvolle Unterstützung. Auf Initiative der Förderagentur für Innovation KTI und in enger Zusammenarbeit mit den Hochschulen erhalten innovative Jungunternehmen massgeschneiderte Ausbildungsmodulare. Denn neben dem Mut zum Schritt in eine oft ungewisse Zukunft braucht es auch das nötige Rüstzeug, um ein Unternehmen aufzubauen und zum Erfolg zu führen. Initiativen wie «venturelab» stellen sicher, dass mehr exzellente Forschungsergebnisse den Weg als ausgereifte Produkte auf den Markt finden. So entstehen neue, innovative Unternehmen, die attraktive, zukunfts-trächtige Arbeitsplätze zu bieten haben. Mit einem flächendeckenden Angebot in der ganzen Schweiz wollen wir die Grundlage für eine echte Unternehmer-Kultur entwickeln. Und «venturelab» ist gut auf Kurs: Seit November 2004 wurden die Kursmodule von

über 5'000 Studierenden und Start-ups besucht. Sie nutzen dieses Sprungbrett, um sich als junge Unternehmerinnen und Unternehmer erfolgreich auf den internationalen Märkten zu behaupten.

Doris Leuthard, Bundesrätin

I N H A L T

- 1 Bundesrätin Doris Leuthard**
Der Mut zum Unternehmertum muss gefördert werden – zum Beispiel mit Initiativen wie «venturelab»
- 2 «venturelab»**
Praxis-Knowhow für den Unternehmer-Nachwuchs
- 3 «venture leaders»**
Going West: Eindrücke und Lehren aus zehn intensiven Tagen in Boston
- 4 Santhera Pharmaceuticals**
Der erfolgreiche Gang eines Pharma-Start-ups an die Börse
- 5 «venture stories»**
Sag's mit Giveawine / Ein ETH-Ingenieur erfindet das Rad neu
- 6 «venture plan»**
Für Start-ups, die mehr wagen
- 7 «venture challenge»**
Erfolgskurs für Start-ups
- 8 «venture news»**
Aktuelles aus der Start-up Szene

Praxis-Know-how für den Unternehmer-Nachwuchs

Der «Unternehmer-Nachwuchs» in der Schweiz nutzt die Chancen, die «venturelab» bietet: Seit Juli 2004 bis Februar 2007 haben 5'446 Teilnehmende die verschiedenen Workshops und Trainings besucht. Das Konzept der massgeschneiderten Ausbildungsmodule hat massgeblich zu diesem Erfolg beigetragen.

Von der Sensibilisierung der Studierenden an Universitäten, ETHs und Fachhochschulen für aktives Entrepreneurship bis zur Förderung bereits etablierter Jungunternehmen mit innovativen Geschäftsideen und ambitionierten Wachstumsprojekten reicht das breite Spektrum. Die Module bilden ein kohärentes System, in dem jeder Teil einen klaren Fokus hat.

Gemeinsam ist allen Modulen ihre konsequente Ausrichtung auf die eigene Praxis der künftigen Unternehmerinnen und Unternehmer. Diese erhalten permanent Gelegenheit, sich nicht nur untereinander und mit den Trainern, sondern auch mit führenden Experten auszutauschen. Diese Praxisnähe ist – wie die Feedbacks der Teilnehmenden zeigen – zweifellos das Erfolgsrezept von «venturelab».



Rudolf Hug, Gründer und Inhaber der HT-Holding AG und Experte für Wissens- und Technologietransfer bei der KTI

«Die Gründer von Start-ups im Hightech-Bereich sind in der Regel ausgezeichnete Fachleute und Forscher auf ihrem Gebiet. «venturelab» weckt in einer anregenden Atmosphäre zusätzlich den «Spirit of Entrepreneurship» und verbessert durch seine Kurse und Trainings die Erfolgchancen der jungen Unternehmen.»

www.ht-holding.ch



Ernst Uhlmann, Geschäftsführer und Präsident des Verwaltungsrates der Elektronikgruppe FELA und Experte bei «venturelab»

«Alle Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer sollten die Workshops und Trainings von «venturelab» absolvieren. Günstiger und effizienter kommen sie nicht zu unternehmerischem Wissen. Dieses sollte zwar nicht im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit stehen, es vermittelt aber sehr viele elementare Dinge, die den angehenden Unternehmerinnen und Unternehmern das Leben erleichtern, sie vor falschen Entscheidungen bewahren und ihnen damit unglückliche Erfahrungen ersparen.»

www.fela.ch

Ein zweiter Erfolgsfaktor: die konsequente Ausrichtung auf Dynamik und Wachstum. «venturelab» lebt davon, dass Teilnehmende mit ehrgeizigen, hochgesteckten Zielen die Kadenz vorgeben und einen kreativen Wettbewerb in Gang setzen. Dieser führt immer wieder dazu, dass Geschäftsideen im Lauf eines Kurses «getuned» werden.

Der Impulsworkshop «venture ideas» bietet sich als idealer Einstieg an. Hier werden Geschäftsideen knapp präsentiert und anschliessend diskutiert.

Der Strategieworkshop «venture plan»

legt das Schwergewicht klar auf die Frage: Mit welchem Business-Modell lässt sich das Potenzial meiner Geschäftsidee am optimalsten erschliessen?

Im Semesterkurs «venture challenge» an den Hochschulen werden konkrete Ideen mit unterschiedlichem «Reifegrad» mit den Challenges, den Herausforderungen der Praxis konfrontiert. «venturelab» leistet damit einen Beitrag an den Aufbau einer eigentlichen Spin-off-Kultur an den schweizerischen Hochschulen.

Im Intensivworkshop «venture training» geht es primär um Wachstums- und Internationalisierungs-Strategien, sowie deren Finanzierung zum Beispiel mit Venture Capital.

Den Höhepunkt stellt «venture leaders» dar. Diesen zehntägigen Aufenthalt in Boston mit einem hochkarätigen Programm für 20 der besten Start-ups organisiert «venturelab» zusammen mit der GEBERT-RÜF-STIFTUNG.

Typisch für «venturelab»: Die intensiven Gespräche mit Experten und unter Teilnehmenden drehen sich konsequent um die reale Praxis der Jungunternehmen



Lesley Spiegel ist Direktorin der Stiftung TECHNOPARK® Zürich

«Die Initiative «venturelab» bringt der Start-up-Szene – und damit der ganzen Wirtschaft – in der Schweiz sehr viel, und zwar auf zwei Ebenen:

Sie sensibilisiert und motiviert die Leute für die «Alternative Selbständigkeit», indem sie ihnen den ganzen Fächer der Erfolgsfaktoren aufzeigt. Diese Impulswirkung ist gerade an der Schnittstelle zwischen Hochschulen und Wirtschaft besonders wichtig: Hier geht es darum, dass das gewaltige innova-

Ausgezeichnete «venturelab»-Absolventen

Absolventinnen und Absolventen von «venturelab»-Ausbildungen schneiden bei den anerkannten Jungunternehmerpreisen und Businessplan-Wettbewerben immer wieder ausgezeichnet ab. So haben acht von zehn Gewinnern beim renommierten Businessplan-Wettbewerb «Venture 2006» an der ETH Zürich einen oder mehrere Kurse von «venturelab» besucht. Beim Jungunternehmerpreis von Siska-Heuberger und Stadtmarketing Winterthur waren es zwei von drei Preisträgern, beim ZKB Pionierpreis zwei von vier, und auch beim De Vigier-Preis stehen regelmässig Ehemalige von «venturelab» auf dem Podium.

tive Potenzial, das in der Forschung liegt, auch genutzt und in marktfähige Produkte umgesetzt wird. Daneben vermitteln die Trainings und Kurse von «venturelab» den angehenden Unternehmerinnen und Unternehmern in geballter Ladung, sozusagen in einem «Crash-Kurs», jene zentralen Elemente der Betriebswirtschaft, die sie für den Einstieg in die Selbständigkeit brauchen. Auch hier gibt «venturelab» vor allem Anstösse und legt ein gutes Fundament. Auf diesem können die Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer dann aufbauen – zum Beispiel mit dem Coaching in einem Technopark oder von CTI Startup.»

www.technopark.ch

«venturelab» in Zahlen

Seit dem 12. Juli 2004, als «venturelab» an der Universität St. Gallen (HSG) mit dem ersten Ausbildungsmodul lanciert worden ist, haben bis Februar 2007 nicht weniger als 5'446 Teilnehmende 129 Kurse beziehungsweise 748 einzelne Kursmodule, Trainings und Workshops von «venturelab» besucht.

Dazu haben 17'276 Interessierte an den flankierenden «venture apéros» teilgenommen, die jeden Monat in zehn verschiedenen Städten als Networking-Events mit Fachreferaten durchgeführt werden.

Das dritte und nicht minder wichtige Standbein der Initiative «venturelab» ist die gut frequentierte Web-

site www.venturelab.ch. Sie hat im gleichen Zeitraum 1'233'578 Besuchersessions verzeichnet. Entscheidend daran ist nicht nur die imponierende Zahl an sich, sondern das, was sich auf der ganzen Linie mit grosser Genugtuung feststellen lässt: Tendenz von Monat zu Monat stark steigend.

Alain Rollier: Seit Boston steht «Going West» auf seiner Agenda

Dank «venture leaders» reisen jeden Sommer 20 der besten Schweizer Hightech-Start-ups für zehn Tage kostenlos nach Boston (USA), einem internationalen Hotspot des Unternehmertums. Auf dem Programm des intensiven Förderprogramms stehen Kontakte zu lokalen Start-ups und Venture Capitalists, Networking und Business Opportunities, dazu die Teilnahme am Entrepreneurship-Kurs des weltbekannten Babson College. Alain Rollier, CEO der AXSionics AG in Biel, war im Sommer 2006 dabei.



Die erste Assoziation, die Alain Rollier mit dem Workshop «venture leaders» in Boston verbindet: «Lernen habe ich vorher noch nie so erlebt: Es war richtiges Entertainment, das Spass und Freude gemacht hat. Und das alles in einer entspannten, guten Atmosphäre, die auch Ängste verhindert und Barrieren zwischen Professoren und Studierenden, aber auch zwischen uns Teilnehmern abgebaut hat. Wissen, dargeboten als Show, aber als Show mit hoch relevantem Inhalt. Das machte es unterhaltsam, spannend – und geblieben ist zweifellos ebenfalls mehr!»

Seit dem Beschnuppern der US-Wirtschaftsrealität beschäftigt den Unternehmer Alain Rollier «fast täglich die Frage: Going West – aber wie? Ich habe in Boston gesehen, dass es verschiedene Wege gibt, um in den amerikanischen Markt vorzudringen. Ich habe mir aufgrund dieser Erfahrungen eine besondere Map gemacht, die die wichtigsten Fragen enthält: Wo stehen wir? Welche Voraussetzungen müssen wir erfüllen, welche erfüllen wir, was fehlt uns noch? Was hat für uns Priorität? Müssen wir nicht, weil der US-Markt so gross ist, einfach nach Amerika gehen? Oder bauen wir nicht doch besser zuerst den europäischen Markt auf? Sind wir, solange wir ein gutes Produkt haben, als europäisches Unternehmen für einen amerikanischen Partner nicht erst recht interessant, weil wir neben dem Produkt hier bereits einen Markt haben?»

Fragen, Fragen, Fragen. Dass Alain Rollier und sein Team von AXSionics noch

keine definitive Antwort gefunden und noch keine Strategie definiert haben, irritiert den ehrgeizigen Unternehmer überhaupt nicht: «Wir haben in Boston keine Rezepte bekommen, sondern gelernt die richtigen Fragen zu stellen – die Antworten müssen wir selber finden!»

Denn: Wer sein «Going West» durchziehen will, muss sich sehr genau fokussieren und einen klaren Plan haben: «Es ist mir in Boston bewusst geworden, dass die Amerikaner sehr viel business-orientierter denken als wir. Ich muss mir absolut im Klaren sein, was ich bereit bin, dafür zu geben. Wenn ich mit unklaren Optionen und Ideen in die Diskussionen einsteige, habe ich meine Firma verteilt, bevor ich es überhaupt merke.»

Wenn Alain Rollier in der Erinnerung ab und zu der Begriff «Haifischteich» durch den Kopf geht, verbindet er damit keine Ängste, sondern die Erkenntnis: «Im

Haifischteich kannst Du sehr gut überleben – aber nur, wenn Du selber clever bist, wenn Du die Regeln kennst und bereit bist, diese zu respektieren. Als naiver kleiner Fisch dagegen hast Du keine Chance.»

«Boston» bleibt für Alain auch verbunden mit den 22 Kolleginnen und Kollegen, die mit ihm als (inoffizielle) Startup-Nationalmannschaft die zehn Tage des Workshops «venture leaders» erlebt haben: «Das Erlebnis mit der Gruppe wird mich – und sicher nicht nur mich – für die Zukunft prägen. Ich weiss, dass ich in dieser Gruppe in jeder Situation einen Gesprächspartner oder auch eine kritische (second opinion) finde, auf die ich mich verlassen kann. Ein regelmässiges Meeting ist bisher wegen der durchwegs übervollen Terminkalender gescheitert. Wenn ich aber irgendwo jemanden treffe, ist dieses gute Gefühl sofort wieder da.»

Und so etwas wie ein Fazit? «Das Kon-

zept – Ausbildung statt Geld – der GEBERT-RÜF-STIFTUNG, die «venture leaders» mit lanciert hat und mit «venturelab» durchführt, ist hervorragend: Ein derart intensiver Aufenthalt in den USA bringt den angehenden Unternehmerinnen und Unternehmern viel mehr

als Geld – sie lernen, wie sie Geld verdienen können!»

Die AXSionics AG (www.axsionics.com) ist ein Spin-off der HTI Biel und hat den Inter-netpass für die biometrische Authentifizierung für sichere Transaktionen auf dem Web entwickelt.

Ein richtiges Outfit für eine richtige Nationalmannschaft

Die Bezeichnung ist durchaus inoffiziell, aber keineswegs übertrieben: «Schweizer Start-up Nationalmannschaft» für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer am Workshop «venture leaders» der GEBERT-RÜF-STIFTUNG und «venturelab». Die Besten unter den Besten haben sich über einen Wettbewerb für die Selektion empfohlen und bringen aus den USA ein zusätzliches Startkapital an Kompetenz und Kontakten mit, das sie auf ihrem Weg zum Erfolg zusätzlich stärken wird.

Was eine richtige Nationalmannschaft ist, braucht ein entsprechendes Outfit. Das gilt selbstverständlich auch für die «venture leaders»: Das elegant-gediegene weisse T-Shirt mit der Aufschrift «SWISS NATIONAL STARTUP TEAM» hatte in der Labor-Bar, dem Studio von Kurt Aeschbacher Premiere. Dort fand für die «Cuvée 2006» die Graduation Ceremony als nicht nur feierlicher, sondern auch sehr freundschaftlicher Abschluss der intensiven Tage und langen Nächte von Boston statt.



«Ich habe den unternehmerischen Virus eingefangen»



Thomas Meier,
Forschungschef von
Santhera, ehemals
Gründer und CEO
der Vorgängerfirma
MyoContract

CTI: Thomas Meier, was macht die Geschäftsidee von Santhera einzigartig?

SANTHERA: Wir fokussieren uns auf die Erforschung, Entwicklung und Vermarktung von Medikamenten für seltene Muskelkrankheiten. Erkrankungen, für die es bisher keine Behandlungsmöglichkeiten gab. Entsprechend gross ist der medizinische Bedarf. Wir sind die einzigen, die sich exklusiv auf dieses Therapiegebiet konzentrieren, und werden in der Branche inzwischen auch als führendes Unternehmen wahrgenommen.

CTI: Wo ist Santhera zurzeit tätig?

SANTHERA: Forschung und Entwicklung finden in der Schweiz, in der EU und in den USA statt. Auf dem US-Markt wollen wir den Verkauf selber an die Hand nehmen. In Europa wird *Takeda Pharmaceuticals*, der grösste japanische Pharmakonzern, unser erstes Produkt vertreiben.

CTI: Wie sehen Ihre Pläne aus?

SANTHERA: Unser erstes Produkt, *SNT-MC17*, zur Behandlung von Friedreich-Ataxie, steht vor dem nächsten grossen Schritt, der Beantragung zur Marktzulassung in der EU. Das Medikament sollte dann bereits Mitte 2008 auf den Markt kommen.

Zwei Wirkstoffe für vier verschiedene Krankheiten befinden sich in klinischen Studien oder in der Vorbereitung dazu. Der IPO hat die mittelfristige Finanzierung unserer Pipeline gesichert, für deren Ausbau wir noch weitere Produkte entwickeln oder lizenzieren wollen.

CTI: Was hat Sie bewogen ein Unternehmen zu gründen?

SANTHERA: 1996 arbeitete ich als Post-Doc am Health Sciences Center der University of Colorado in Denver. Dort hatte praktisch jeder Professor entweder ein Unternehmen gegründet oder war zumindest irgendwie beteiligt. In diesem Umfeld wurde auch ich vom unternehmerischen Virus angesteckt. 1998 gründete ich

Santhera Pharmaceuticals will ein global führendes Unternehmen für Medikamente zur Behandlung seltener, neuromuskulärer Erkrankungen werden. Das junge Schweizer Spezialitätenpharmaunternehmen, 2004 aus der Fusion der MyoContract in Basel/Liestal und der Graffinity Pharmaceuticals aus Heidelberg entstanden, hat 2006 als erstes Start-up-Unternehmen des Biozentrums (Universität Basel) den Gang an die Börse geschafft.

dann eine erste Firma in der Schweiz mit dem Ziel, Therapien für eine seltene neuromuskuläre Krankheit zu erforschen.

Unternehmerisch war dieser erste Anlauf aber kein Erfolg. Darum startete ich neu, mit der gleichen Businessidee und der MyoContract als AG. Weil wir damals kaum Geld hatten, war die frühe Unterstützung durch den Novartis Venture Fund als erstem Investor ein Segen für uns.

CTI: Es ging also aufwärts?

SANTHERA: 2003 hatte die MyoContract 23 Mitarbeiter und rund zehn Millionen Franken Risikokapital bei verschiedenen Investoren aufgenommen. Für die klinische Entwicklung benötigten wir aber sehr viel mehr Geld – und noch mehr Managementenerfahrung. Über einen gemeinsamen Freund traf ich Ende 2003 Klaus Schollmeier, den



Computational Chemistry bei der Erforschung und Entwicklung von Medikamenten für neuromuskuläre Krankheiten

CEO von *Graffinity Pharmaceuticals*. Graffinity war auf der Suche nach Produktideen, die MyoContract bieten konnte. Zudem verstanden Klaus und ich uns auch persönlich sehr gut. So konnte der Zusammenschluss nach nur sieben Monaten vollzogen werden

– die bisher wohl schnellste grenzübergreifende Fusion.

Diese war ein «perfect match»: Wir waren gute Forscher, uns fehlte aber die Managementenerfahrung. Graffinity hatte diese, und zudem internationale Venture Capital-Investoren.

CTI: MyoContract hat Unterstützung von KTI/CTI und CTI Start-up erhalten. Um was ging es dabei?

SANTHERA: CTI hat uns sehr geholfen, vor allem im lokalen Umfeld Kontakte zu knüpfen. Und das CTI Start-up Label hat uns in der frühen Phase der MyoContract als eigentliches Gütesiegel Türen zu langfristigen Investoren geöffnet, die uns sonst verschlossen geblieben wären. Wegen der langen Entwicklungszeiten sind in unserer Branche die Kontakte zu Investoren mit sehr langfristigem Horizont besonders wichtig.

CTI: Inzwischen hat Santhera den Schritt an die Börse gemacht. Wie lief dieser Prozess ab?

SANTHERA: Der Aufwand war riesig. Auf Monate hinaus war für jeden Tag detailliert geplant, wer was wann

abzuliefern hatte. Tausende von Seiten Papier, nahezu endlose Drafting Sessions für den Prospekt, stundenlange Telefonkonferenzen, alles gemanagt von unserem CFO, Barbara Heller, und zwei Dutzend Beratern. Dann kam die Road-show in Zürich, London, Antwerpen, Brüssel, Genf, Boston, New York, Frankfurt und wieder Zürich: 54 Präsentationen in 9 Tagen – das war ein wahnsinniger «Schlauch»!

CTI: Für viele ist der IPO ein Traumziel. Auch für Santhera?

SANTHERA: Der Antrieb für die unternehmerische Leistung muss eine Idee, ein Produkt, sein. Für mich war es der Wille, ein Medikament zur Behandlung einer seltenen Muskelkrankung zu entwickeln. Dafür braucht es sehr viel Geld. Der IPO (Börsengang) ist dabei eine von mehreren Finanzierungsmöglichkeiten. Die Alternativen waren weiteres Risikokapital oder der Verkauf etwa an ein grosses Pharma-Unternehmen. Wir haben uns für den IPO entschieden. Unsere Finanzchefin Barbara Heller, eine erfahrene Investmentbankerin mit langer Erfahrung, hat den Börsengang professionell und überaus erfolgreich durchgeführt. Das war eine wichtige Voraussetzung für unseren Erfolg. Jetzt habe ich nur noch ein Ziel: Das Medikament zu den Patienten zu bringen!

Porträt CTI Start-up Coach



Bruno H. Dalle Carbonare, CTI START-UP Coach

Seit über 17 Jahren engagiert sich Dr. Bruno H. Dalle Carbonare als Coach und Mitgründer verschiedener Start-up-Firmen im Life Sciences-Bereich, unter anderem in den USA. Nach dem Studium der Zell-/ Molekularbiologie war er im Stab des internationalen F&E-Leiters von Roche tätig und mitverantwortlich für den internen Venture Capital Fund. Seit 1998 führt er mit BDC – The Business Development Company – sein eigenes Beratungsunternehmen, welches sich auf die Bereiche Technologietransfer sowie IP (Intellectual Property) in Beratung, Strategie und Administration fokussiert. BDC und seine Spin-off Firma IPRIS sind zudem bei verschiedenen Jungunternehmungen für den Bereich Intellectual Property (insbesondere Patente) verantwortlich. Als Coach von CTI Start-up hat Dalle Carbonare in den letzten zehn Jahren über ein Dutzend Firmen betreut, darunter auch MyoContract in ihren Anfängen.

Start-ups von KTI Start-up: Risikofinanzierungen oder Exit gelungen

IPO
Santhera Pharmaceuticals AG

Trade Sale:
A4 Vision SA
GLYCART Biotechnology AG
Inalp Networks AG
Smartec SA
SPECTROsolutions AG
XiTact SA

Bedeutende Risikofinanzierung:
A4 Vision SA
BridgeCo AG
ENDONSENSE SA
ESBATEch AG
Evolva AG
Innovative Silicon ISI SA
The Genetics Company Inc.

Die Qualität des Trinkwassers sichern

Die Qualität unseres Trinkwassers ist keine Selbstverständlichkeit mehr. Dank dem Überwachungssystem der unimon GmbH ist bei der kleinsten Störung eine professionelle Reaktion möglich. Damit die Naturwissenschaftlerin Martina Hofer auch als Unternehmerin erfolgreich sein kann, hat sie sich im Ausbildungsmodul «venture plan» der nationalen Gründungsinitiative «venturelab» auf ihre neue Rolle vorbereitet.

Überall, wo Verschmutzungen zu gefährlichen Störfällen für die Umwelt werden können, drängt sich eigentlich eine Überwachung der Wasser- oder auch Abwasserqualität rund um die Uhr auf. An vielen Orten fehlen dafür aber die Fachkräfte und die finanziellen Ressourcen für diesen Aufwand. Hier bietet das System von unimon

und das alles erst noch mit geringeren Kosten.»

Präsentation der Idee am Fernsehen

Mit ihrer Idee haben es Martina Hofer und ihr Partner Markus Adamer sogar unter die besten hundert Jungunternehmen gebracht, die sich für die Dokuserie «Start up - der Weg zur eigenen Firma» des Schweizer Fernsehens beworben haben!

Mindestens so stolz ist Martina Hofer aber auch darauf, «dass wir in unserem Team zur Hälfte Frauen beschäftigen. Das ist nur möglich dank unserem innovativen Businessmodell, das auch Wissenschaftlerinnen in einer Familiensituation die Mitarbeit und den regelmässigen Kontakt mit ihrem Fachgebiet ermöglicht.»

Namhafte Kunden auf der Referenzliste

Neben dem online Monitoring bietet die unimon GmbH ihren Kunden auch weitere Dienstleistungen bei der Auswahl und der Planung ihrer Anlagen an. Die Liste der Kunden von unimon umfasst denn neben den Wasser- und Abwasserversorgungen zahlreicher Gemeinden auch renommierte Unternehmen wie Givaudan, Nestlé, Clariant oder Emmi.

Die Unternehmung holt sich ihr Rüstzeug bei venturelab

Das ist bereits ein sehr beachtliches Portfolio, denn unimon ist erst seit 2005 richtig im Geschäft. «Die Chance, erfolgreiche, zukunftssträchtige und sinnvolle Dienstleistungen oder Produkte zu entwickeln» war denn auch eine der Motivationen, warum sich Martina Hofer entschlossen hat, zusammen mit Markus Adamer ihre eigene Firma zu gründen und selbständige Unternehmerin zu werden. Damit sie als Naturwissenschaftlerin nicht ganz unvorbereitet im kalten Wind des Wirtschaftslebens steht, hat sie sich im Ausbildungsmodul «venture plan» der nationalen Gründungsinitiative «venturelab» auf die neue Rolle vorbereitet.

Ein ETH-Ingenieur erfindet das Rad neu

Nicht ganz zwar, der Titel übertreibt da ein bisschen. Aber besser, rascher, günstiger und effizienter rollen lässt der Tessiner Werkstoff-Ingenieur die Räder schon. In den Kursen von «venturelab» hat er Lust auf das «Abenteuer Selbständigkeit» bekommen.



Niccolò Pini inmitten seiner zweiten Leidenschaft: Island.

Am Anfang des Semesterkurses «venture challenge» an der ETH habe er ziemlich genau gewusst, was er wollte, sagt Niccolò Pini – zumindest in Bezug auf das Technische: «Ich wusste zwar, was das Produkt für Vorteile hat, aber als Ingenieur habe ich mich kaum damit befasst, wie ich potenzielle Kunden davon überzeugen kann. Hier hat mir «venture chal-

Produkt kauft, weil es für sie ein Mehrwert bedeutet.»

Der Kundennutzen ist für den Erfolg eines Projektes entscheidend. Mit dieser Schlüsselerkenntnis stieg der Tessiner Werkstoff-Ingenieur ins nächste Ausbildungsmodul «venture plan» ein. Inzwischen hatte es ihn erwischt, er war definitiv vom «Unternehmervirus» angesteckt. Bei «venture plan» ging es darum, die Geschäftsidee ganz konkret auszu-feilen – für Niccolò Pini «eine logische Fortsetzung auf dem Weg von der Idee zum marktreifen Produkt.

Der Kundennutzen ist für den Erfolg eines Projektes entscheidend.

«venture challenge» sehr viel gebracht: Woche für Woche wurde ich mit neuen Fragen konfrontiert, die ich mit den Experten besprechen konnte.»

Vor allem aber habe er gelernt, sein Projekt auch mit anderen Augen zu sehen: «Ich musste mich in die Situation der Kunden, Projektpartner oder Investoren versetzen und aus ihrer Optik fragen: Was bringen ihnen meine Räder für einen Nutzen? Investoren steigen ja nur dann ein, wenn sie überzeugt sind, dass jemand das

die mit Carbonfasern eingesetzt werden.

Die Entwicklung sei eigentlich ein Projekt, das parallel zu seiner Dissertation mit Hilfe von Studenten vorangetrieben wurde, erklärt Pini. Die ersten Entwicklungen hat denn auch das Zentrum für Strukturtechnologien der ETH Zürich finanziert, die mit dem künftigen Unternehmen auch einen Spin-off-Vertrag ausgehandelt hat. Für die formelle Gründung der Firma fehlt noch ein Glied in der Kette: Die Zusage der KTI für ein Forschungsprojekt, nach dessen Abschluss die raschen Räder dann definitiv auf den Markt rollen werden.



Mit Unterstützung von «venture challenge» hat Pini nun das Rüstzeug sein Know-how erfolgreich zu verkaufen.

Für diesen entscheidenden Schritt ist alles vorbereitet. Das Spin-off-Unternehmen wird *kringlan composites* heissen. Und auch hinter dem Namen steckt ein kleines Geheimnis: «kringlan» bedeutet «die Scheibe» – auf Isländisch. Damit verweist Niccolò Pini auf seine zweite grosse Leidenschaft: «Ich bin ein absolut angefressener Island-Fan und ich lerne sogar Isländisch», bekennt der Ingenieur-Unternehmer. Seine nächste Reise ins Land der Geysire wird allerdings noch etwas warten müssen: Pini braucht jetzt seine ganze Schubkraft, um die *kringlan composites* und seine Räder so richtig ins Rollen zu bringen.

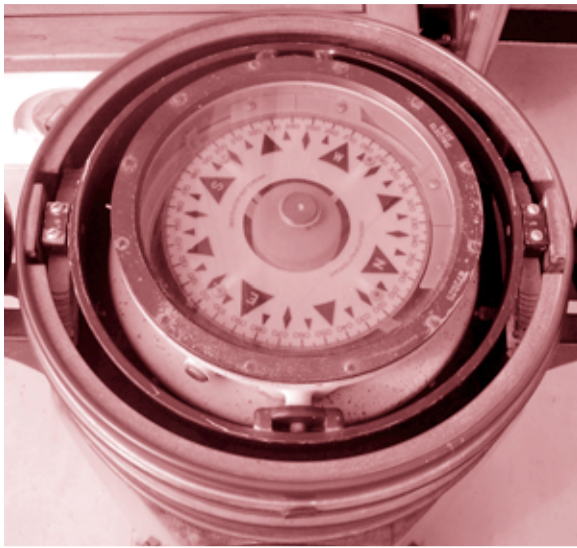


Präsentation am Fernsehen – Jungunternehmerin Martina Hofer von unimon: «Die Qualitätsüberwachung mit unserem online Monitoring wird nicht nur für Trinkwasserversorgungen eingesetzt, sondern auch für Kläranlagen, Industriebetriebe oder bei kantonalen Fachstellen».

(der Firmenname ist eine «Kurzfassung» von «universal Monitoring») eine sichere und dennoch kostengünstige Lösung an, wie Martina Hofer erklärt: «Die Überwachung vor Ort erfolgt über Sensoren, die uns die geringste Abweichung melden. Das besondere an unimon ist nun, dass wir in solchen Situationen sofort auf ein Netzwerk an erfahrenen Fachexperten aus Bereichen wie Chemie, Biologie, und Biotechnologie, aber auch Statistik und Informatik zurückgreifen. Diese Fachleute analysieren die Daten und schlagen innert kürzester Zeit eine fachlich abgesicherte Intervention für die Behebung der Störung und allfälliger Folgen vor.»

Frühwarnsystem ermöglicht rasches Reagieren

Die Vorteile des Systems bringt Hofer so auf den Punkt: «Wir bieten ein Frühwarnsystem, das Störfälle – die ja meisten auf Kosten der Umwelt gehen – entweder verhindert oder zumindest ein sehr rasches Eingreifen ermöglicht. Damit wollen wir einen Beitrag an die Erhaltung der Wasserqualität und an die Versorgungssicherheit leisten –



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.



«Ich habe Biotechnologie an der ESBS studiert und promovierte 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).

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

Financing (3. 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

Marketing / Sales (4. 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.

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

Erfolgskurs für Start-ups



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.



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.



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.

Vertrauen in die eigene Idee gewonnen



«Der Semesterkurs «venture challenge» hat es uns ermöglicht, aus einer vagen Geschäftsidee eine richtige Firma zu formen. Erst die intensiven Diskussionen über Themen wie Kundennutzen, Geschäftsmodell und Finanzen gaben uns das Vertrauen, dass unser Produkt auch auf dem Markt erfolgreich sein wird.»
Christoph Niederberger, Mitgründer und CTO von LiberoVision

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 ernsthaftige Karriereoption betrachten.

«venture challenge» bietet die Chance, 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

«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

« 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

Fernseh-Atmosphäre schnuppern bei «SF Start up»

Die Start-ups erobern dank der SF-Serie «Start up – der Weg zur eigenen Firma» die Schweizer Bildschirme. Wer am Drehort selber Fernseh-atmosphäre schnuppern und die porträtierten Unternehmen aus nächster Nähe erleben will: Acht spezielle «venture apéros» machen es möglich.

sein will, hat dazu Gelegenheit. Und das erst noch am «Tatort», dort also, wo ein Teil der Serie gedreht wird: Vom 23. April bis am 18. Juni 2007 findet im Zürcher Hüllimann-Areal jeden Montagabend ein spezieller «venture apéro» statt. Höhepunkt ist – neben einem Topreferat – die «Vorpremiere» der aktuellen Folge der Dokuserie «Start up – der Weg zur eigenen Firma» um 21.30 Uhr, also eine Stunde bevor sie über den Sender geht.



Die Events beginnen um 19 Uhr mit einem Fachreferat. Als Redner werden prominente Unternehmer und wichtige Persönlichkeiten aus der Start-up-Szene auftreten. Nach der Diskussion und dem traditionellen Networking-

Seien Sie dabei, wenn die SF-Doku «Start up – der Weg zur eigenen Firma» Jungunternehmern auf ihrem Weg zum Erfolg begleitet!



Drei Monate lang kommt die Schweizer Start-up-Szene in die Stuben des Landes. Jeden Montagabend begleitet die Dokuserie «Start up – der Weg zur eigenen Firma» Jungunternehmen auf ihren Fortschritten zum Erfolg. Die Doku wird unmittelbar nach «10vor10» ausgestrahlt. Wer den anderen Zuschauerinnen und Zuschauern eine Nasenlänge voraus

Apéro ist es dann soweit: Gemeinsam verfolgen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die nächsten Schritte eines der aussergewöhnlichen Start-ups auf dem Weg zum Erfolg.

Reservieren Sie sich einen der limitierten Plätze:
www.venturelab.ch/aperos.asp



Heliane Canepa ist President und CEO von Nobel Biocare und Mitglied der Jury der Dokuserie von SF «Start-up – der Weg zur eigenen Firma»

erste Schritt und ob die Geschäftsidee tatsächlich ein Erfolg wird, zeigt sich erst bei der Implementierung.

Ein gut durchdachtes Konzept, ein klarer Fahrplan mit Meilensteinen und die Fokussierung auf das Wesentliche sind zentrale Schlüsselfaktoren für die erfolgreiche Umsetzung einer Geschäftsidee. Die gezielte Unterstützung und Vorbereitung auf die Selbständigkeit wie etwa durch die KTI mit Ihrer Förder-

initiative «venturelab» ist deshalb für junge Unternehmen eine wertvolle Hilfe. Ebenso geben Engagements wie die des Schweizer Fernsehens, welches mit dem Sendekonzept von Start-up einen spannenden Schulterblick ermöglicht, wertvolle Anregungen.

Ich bin auf die Sendungen gespannt und würde mich natürlich sehr freuen, wenn wir in Zukunft eine der Geschäftsideen als erfolgreiches Unternehmen im Markt wiedersehen werden. Dies wäre die beste Motivation für viele Zuschauer, ihre Ideen in die Tat umzusetzen und den Weg in die Selbständigkeit mit einem guten Konzept zu wagen.»

BioValley – fruchtbarer Nährboden für erfolgreiche Start-ups

Regelmässig werden «venture aperos» auch als Spezialanlässe zusammen mit Institutionen organisiert, die im Jungunternehmernetzwerk eine herausragende Rolle spielen. So zum Beispiel mit dem BioValley Basel.

Das BioValley, als einzigartiger grenzüberschreitender Cluster am Oberrhein, verfügt über eine auch im globalen Massstab ausserordentlich hohe Dichte an Life Sciences Aktivitäten. Vier renommierte Universitäten und zwei Fachhochschulen in drei Ländern

und 300 innovative Unternehmen mit 45'000 zukunftsorientierten Arbeitsplätzen im Bereich Life Sciences sprechen ebenso für sich wie die fünf Nobelpreise, mit denen Forscher aus dem BioValley in den vergangenen 15 Jahren ausgezeichnet worden sind.

Vor allem aber: Über 140 Unternehmen sind in den letzten 10 Jahren im BioValley neu gegründet worden. Eines davon ist die Santhera AG, die im Herbst 2006 als erster Spin-off der Universität Basel ihren Börsengang erfolgreich abgeschlossen hat (ausführlich über das innovative Basler Unternehmen informiert das Interview mit CEO Thomas Meier auf Seite 4).
www.venturelab.ch/vaperos.asp
www.biovalley.ch

«Initiativen wie BioValley und «venturelab» ergänzen sich gegenseitig auf ideale Weise: Beide bieten ein Umfeld, das unternehmerisch motivierte Leute mit innovativen Projekten auf ihrem Weg in eine erfolgreiche Zukunft unterstützt und begleitet. Gerade für Gründerinnen und Gründer mit einem naturwissen-

schaftlichen Hintergrund sind die Angebote von «venturelab» sehr hilfreich: Sie verbinden Forschung und Entrepreneurship. Somit werden aus Ideen ehrgeizige Unternehmen, die dank herausragenden Produkten gute Marktchancen und ein grosses Wachstumspotenzial mitbringen.»



Professor Fritz R. Bühler ist Gründungsmitglied von BioValley und hat diese Initiativen

über 10 Jahre geprägt. Als Vorstand von BaselArea Life Sciences steht er ein für eine kraftvolle, regionale Life Sciences Entwicklung.

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

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 rund 700 «venture apéros» seit 1996 besucht!

- 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



Gespannte Aufmerksamkeit und angeregte Gespräche am «venture apéro» mit Switcher-Gründer Robin Cornelius in Bern



Die «venture apéros» beginnen jeweils um 18.30 Uhr und sind kostenlos. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

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