



venturelabnews

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

EDITORIAL

«Wir bringen Startups auf Erfolgskurs.»

Auch die beste Geschäftsidee ist nur so gut, wie sie in die Praxis umgesetzt wird. Eine gründliche Vorbereitung, ein ordentliches Mass an Selbstvertrauen, ein hieb- und stichfester Businessplan und ein klares Budget sind die Tragpfeiler. Der Weg aus dem Labor in den Markt ist gesäumt von diversen Klippen. Mithelfen, diese zu umschiffen und möglichst viele Startups auf Erfolgskurs zu bringen – das ist die Kernaufgabe von «venturelab».

Der Katalog möglicher Gefahren für ein neues Unternehmen ist lang. Er reicht von der mangelhaften Marktanalyse bis zur ungünstigen Zusammensetzung des Gründerteams. Wer alle diese Schwierigkeiten sieht, könnte leicht seinen Mut verlieren; im schlimmsten Fall blieben innovative Ideen ungenutzt.

«Innovative Startups müssen nicht nur die Ersten, sie müssen auch die Besten sein.»

Damit genau das nicht passiert, unterstützt die Förderagentur für Innovation KTI die Initiative «venturelab», das Trainings- und Ausbildungsprogramm für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer.

Die massgeschneiderten Ausbildungsmodule unterstützen die Gründerinnen und Gründer bei der Bestimmung eines erfolgsträchtigen strategischen Kurses. Denn: Innovative Startups müssen nicht nur die Ersten, sie müssen auch die Besten sein. «venturelab» will angehenden Startups bewusst machen, dass der Aufwand für den Erfolg hoch ist und einen starken Willen voraussetzt. Gleichzeitig macht «venturelab» sie so fit, dass sie sich nicht abschrecken lassen, sondern sich den Herausforderungen stellen. Gründerinnen und Gründer müssen überzeugt sein, dass sie sich auf dem Markt durchsetzen werden.

Eine tragende Rolle beim Sprung in die Selbständigkeit spielt der Businessplan. Wer den Markt erobern will, braucht auch ein überzeugendes Marketing-Konzept: Nur wer weiss, wie er sein Produkt an die Kunden bringt, hat Erfolg. Erfolg muss aber



immer wieder neu erarbeitet werden. Das gelingt nur denen, die ihre Wettbewerbsvorteile nutzen und auch stetig in Forschung und Entwicklung investieren. Mit fachkundiger Anleitung, persönlichem Feedback und professioneller Begleitung leistet «venturelab» Hilfe-

stellung bei allen Schritten auf dem Weg zum eigenen Unternehmen. Zudem bietet «venturelab» die Chance, auf das Wissen erfahrener Coaches von CTI Start-up zurückzugreifen und Partnerschaftsnetzwerke zu nutzen. Mit «venturelab» verfolgt die KTI ein hochgestecktes Ziel: Sie will eine

INHALT

- 1 Ursula Renold**
«Wir bringen Startups auf Erfolgskurs», sagt die Direktorin des BBT
- 2 Erfolg mit «venturelab»**
Wie es TLT Medical geschafft hat - auch dank «venturelab»
- 3 «venture leaders»**
Die «venture leaders» waren beeindruckt von der unternehmerischen Dynamik in Boston - und glänzten mit Schweizer «Frauenpower»
- 4 High Power Lithium**
«Wir können jeden Akku sicherer machen», beweist der EPFL-Spin-off HPL
- 5 «venture stories»**
Unternehmer mit Hochgeschwindigkeit / Vor einem Durchbruch in der Medizin
- 6 «venture plan»**
Erfolgsstrategien für ambitionierte Startups
- 7 «venture challenge»**
Erfolgskurs für unternehmerische Studierende
- 8 «venture news»**
Aktuelles aus der Startup Szene

neue Gründerwelle auslösen, neue Arbeitsplätze in Wachstumsbranchen schaffen und damit die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz stärken.

Die Erfolgsbilanz nach drei Jahren «venturelab» darf sich mehr als sehen lassen!

Haben auch Sie eine unternehmerische Vision? Wir unterstützen Sie gerne bei der Umsetzung!

Ursula Renold
Direktorin Bundesamt für Berufsbildung und Technologie BBT

«venturelab hat mir Mut gemacht und Selbstvertrauen gegeben»

Das Projekt von Alfredo Bruno war damals schon ziemlich weit fortgeschritten: Er arbeitete mitten im «Pharmaparadies» (Bruno über Basel), verfügte über ein Netzwerk und über fachliche Unterstützung durch erstklassige Leute. TLT Medical Ltd war als Spin-off von Novartis bereits gegründet und auch erste Geldgeber waren gefunden.

Weil sich der Wissenschaftler Alfredo Bruno auch unternehmerisch fit machen wollte, liess er sich für die Workshops «venture plan» und «venture training» gewinnen. Besonders wichtig sind für ihn im Rückblick drei Erfahrungen: «Die Experten haben immer wieder Fragen gestellt und die Projekte kritisch durchleuchtet. Daneben habe ich erlebt, dass die anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmer trotz sehr guten Ideen ebenfalls Probleme haben und Hinder-

An den Telefonanruf im Spätsommer 2004 erinnert sich Alfredo Bruno noch genau: «Ich war im Auto, unterwegs in die Ferien. Da rief Dominik Tarolli von venturelab an und fragte mich, ob ich nicht venture plan, eines der Ausbildungsmodule der damals ganz neuen Initiative venturelab, besuchen wolle. Wir sprachen dann später nochmals miteinander, Dominik hat mich von venturelab überzeugt – und das habe ich bis heute noch nie bereut.»



Gruppenbild zum Abschluss des allerersten «venture training», mit Alfredo Bruno (dritter von links) und den Vertreterinnen und Vertretern der Förderagentur KTI Véronique Dubois, Monika Krüsi, Jean-Pierre Vuilleumier (vordere Reihe in der Mitte) und Urs Althaus (ganz rechts)

nisse überwinden müssen. Und ich habe gelernt: Ein gutes Projekt – in meinem Fall eine neuartige Therapie für eine so bedeutende Indikation wie den Nagelpilz – genügt nicht, auch wenn bereits ein Prototyp existiert und der Beweis erbracht ist, dass das Konzept funktioniert. Vor allem unternehmerisch braucht es mehr, wenn man Erfolg haben will!»

Die Überzeugung, mit der Bruno hinter seinem Produkt steht, sei dank «venturelab» noch stärker geworden, dafür habe er «die Naivität verloren, mit der ich am Anfang dahinter gegangen bin.

Und die Erkenntnis, dass der Weg zum Unternehmer Ausdauer und sehr viel Willen braucht, gibt mir heute noch Mut und Selbstvertrauen.»

Das kann ein Jungunternehmer gerade in der Pharmabranche brauchen: «Ich habe, zumindest theoretisch, ja gewusst, dass es Jahre dauert und sehr viel Geld braucht, bis ein Produkt wirklich auf den Markt kommt. Es ist sehr wichtig, dass man versteht, warum es so ist, denn es gibt schon Momente, in denen man zweifelt.» Solche Situationen und auch Rückschläge habe er dank der Unterstützung in den «ventu-

Dank Laser eine Therapie direkt am Nagel

Eine neue Therapie für den ausserordentlich weit verbreiteten Nagelpilz (Onychomykose) an Füssen und Händen: Das ist die Geschäftsidee der TLT Medical. Entscheidend dabei: Das Medikament wird nicht eingenommen, sondern mit einem Lasergerät direkt dort appliziert, wo der Pilz wuchert – unter den Nägeln. Das verbessert nicht nur die Wirkung der Therapie, sondern schaltet die Belastung des Organismus praktisch aus. Diese Kombination des anerkannten Wirkstoffes Lamisil mit der Lasertechnik als Anwendungsmethode macht die Innovation aus.

Die Therapie ist inzwischen so weit fortgeschritten, dass die entscheidenden Studien (Phase III) in Angriff genommen sind und bereits 2008 die Marktzulassung beantragt werden kann. Aus diesem Grund hat die ebenfalls in Reinach BL niedergelassene Arpida AG, ein börsenkotiertes Pharmaunternehmen, die TLT Medical Ltd für 57 Millionen Franken übernommen. Das Zusammengehen mit einem starken Partner bietet Alfredo Bruno und seinem Team die Chance, die Therapie bis zur effektiven Marktreife weiter zu entwickeln.

TLT Medical Ltd wurde 2003 als Spin-off von Novartis gegründet, wo Alfredo Bruno 16 Jahre lang gearbeitet hatte, bevor er sich in Absprache mit seinem Arbeitgeber zum Sprung in die Selbstständigkeit entschloss.



«Am venture leaders Programm hat mich sehr beeindruckt, wie effizient und pragmatisch die Vernetzung zwischen Gründern, Investoren und andern wichtigen Partnern in den USA funktioniert. Eine solche Community kann für ein Unternehmen in der Anfangsphase sehr anspruchsvoll und auch wegweisend sein!»
 Christian Frei wechselte zusammen mit Alfredo Bruno zu Arpida. Im Sommer 2006 war er mit «venture leaders» in Boston.

relab»-Kursen und im anschliessenden CTI-Coaching mit Pierre Comte viel besser verarbeiten können, sagt Alfredo Bruno. Nach dessen Abschluss im Herbst 2005 wurde TLT Medical mit dem begehrten CTI Start-up Label ausgezeichnet.

Alfredo Bruno ist Weltbürger, er hat in verschiedenen Ländern gearbeitet und besitzt neben dem schweizerischen auch einen italienischen und argentinischen Pass. Als Gründer hat er die Schweiz und besonders Basel positiv erlebt, der Zugang auch zu wichtigen

Leuten in der Szene sei sehr unkompliziert. Und zu «venturelab»: «Wo sonst gibt es solche erstklassigen Kurse mit kompetenten Top-Leuten, die ausser Zeit und Engagement nichts kosten?»

Alfredo Bruno hat die Frage beantwortet – und seinen engsten Mitarbeiter Christian Frei ebenfalls für «venture plan» begeistert. Anschliessend bewarb sich Frei für «venture leaders», den Entrepreneur-Workshop in Boston. Mit demselben Erfolg, der das TLT-Team seit seiner Bekanntschaft mit «venturelab» begleitet.

«venturelab»-Startups auf dem Podium

Drei von vier Preisträger/innen beim renommierten de Vigier-Preis (Bild), die Gewinner/innen des ZKB Pionierpreises, die Hälfte der Sieger/innen beim Winterthur-Heuberger-Preis, nicht weniger als acht von zehn Startups auf dem Podium von Venture 06 (ETH/McKinsey), in der Romandie die Ausgezeichneten der letzten zwei Jahre beim «Coup de pouce» der Fondation Liechti, die ersten beiden Jungunternehmen, die die Stiftung für Innovation STI fördert: Kaum ein Preis oder Wettbewerb für Startups oder für

Innovation, bei dem ehemalige Teilnehmerinnen und Teilnehmer von Ausbildungsmodulen der Gründungsinitiative «venturelab» auf dem Podium nicht in der Mehrheit sind! Neben dieser qualitativen Erfolgsbilanz dürfen sich auch die Zahlen von «venturelab» sehen lassen: Knapp 7500 Studierende und Startups haben zwischen Herbst 2004, als die ersten Module von «venturelab» stattgefunden haben, und Ende 2007 in «venture ideas», «venture challenge» und «venture plan», in «venture

training» oder «venture leaders» ihre Businessidee vertieft und weiterentwickelt. Dabei beginnt die Palette mit dem vagen Konzept und führt bis zur Präsentation vor professionellen Investoren. Die Entwicklung zeigt von allem Anfang an aufwärts. Das gilt nicht nur für die Teilnehmerzahlen. Die vielen Auszeichnungen sprechen eine klare Sprache: Der Weg zum Erfolg führt über «venturelab», die Gründungsinitiative der nationalen Förderagentur für Innovation KTI.



Eine unternehmerische Dynamik, die alle beeindruckt

Sie haben einen guten Eindruck gemacht, die 20 Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer, die im Sommer als «Swiss startup national team» zum Workshop «venture leaders» nach Boston gereist sind. Ihre kurzen «rocket pitches» waren einer der Höhepunkte: In jeweils 60 Sekunden stellten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer vor über 150 Interessierten ihre Geschäftsideen vor.

Schweizer treffen in Boston Schweizer

Das Treffen mit Schweizerinnen und Schweizern, die sich in den USA niedergelassen und dort unternehmerische Erfolge feiern, öffnete dieses Jahr neue Perspektiven. Wenn zum Beispiel Christina Schmidlin, die schon seit 20 Jahren in den USA für verschiedene Firmen im Hightech-Bereich tätig ist, feststellt: «Die Vorzeichen haben sich geändert: Die ausgeklügeltsten und innovativsten Technologien finden wir heute in der Schweiz und nicht mehr in den USA.»

Nach wie vor beeindruckend ist für «Kurz- und Langzeit-Amis» die unter-

nehmerische Dynamik, die in den USA herrscht: «Das hat mich von Anfang an begeistert», sagt Christina Schmidlin.

«venture leaders 2008: der Countdown läuft»

Es versteht sich von selber, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer für dieses Programm sorgfältig ausgewählt und bestens auf ihren US-Aufenthalt vorbereitet werden. Bereits im Vorfeld mussten sie eine Jury überzeugen, dass neben ihrer Geschäftsidee auch ihre Persönlichkeit die Aufnahme in die inoffizielle Startup-Nationalmannschaft rechtfertigt.

Bereits läuft der Countdown für «venture leaders 2008». Alles weitere: www.venturelab.ch/dt/VLeaders.asp



Startup-Frauenpower

«venture leaders 2007 zeichnete sich nicht zuletzt durch Frauenpower aus der Schweiz aus – vier von 20 in der Gruppe waren Frauen. Damit lagen wir deutlich über dem Durchschnitt – sogar über dem amerikani-

schen. Das ist ein ermutigendes Resultat. Darum sind Programme wie venture leaders auch wichtig, um Unternehmerinnen in der Schweiz für das Abenteuer Startup Mut zu machen!» *Giovanna Davatz*

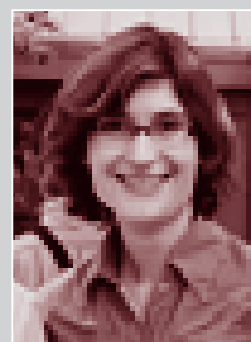


Marianne Starlander (links) hat MedSLT - Medical Speech Translator - mit entwickelt, eine mehrsprachige Software, die Sprachprobleme bei Notfällen in Spitälern ausschalten soll.

Giovanna Davatz (rechts) ist Mitgründerin von Arktis Radiation Detectors (Ltd). Der Spin-off der ETH Zürich hat 2007 neben «venture leaders» auch einen der Preise der de Vigier-Stiftung und den ZKB Pionierpreis Technopark® gewonnen und einen Startbeitrag der Schweizerischen Volkswirtschaftsstiftung erhalten. 2006 gehörte Arktis zu den Preisträgern von Venture 06 (ETH / McKinsey).



Corinne John ist Mitgründerin von redbiotec AG. Das ETH-Spin-off gehörte zu den Gewinnern von Venture 2006 und dieses Jahr zu den Preisträgern bei de Vigier und dem Swiss Technology Award.



Silvia Santini ist Doktorandin am Institut für Pervasive Computing der ETH Zürich. Ihr Projekt befasst sich mit Mikro-Umweltmonitoring auf Abruf.

Sylvain Lemofouet-Gatsi: «Ich bin ein anderer als vorher»



Bei Sylvain Lemofouet-Gatsi hat der Workshop «venture leaders» in Boston ein eigentliches «vorher-nachher-Erlebnis» ausgelöst. Der ursprünglich aus Kamerun stammende Forscher hat an der ETH Lausanne das Konzept Pneumatic Energy Storage (PES) für die nachhaltige und umweltfreundliche Speicherung von erneuerbaren Energien entwickelt. Zur Zeit verhandelt er mit verschiedenen Interessenten über die wirtschaftliche Nutzung von PES – und zwar «völlig anders als ich das vor Boston gemacht hätte. Ich habe dort die Spielregeln kennen gelernt und weiss jetzt, auf was Investoren achten, wenn sie sich für eine Beteiligung interessieren, wie sie eine Geschäftsidee und ihr Potenzial bewerten.»

Dabei habe er auch gelernt, die Angebote selber realistisch einzuschätzen, sich gegebenenfalls für sein eigenes Projekt zu wehren und es ganz allgemein viel besser zu vertreten und zu verkaufen. «Die zehn Tage in Boston haben mich sehr viel stärker geprägt, als ich mir das je hätte vorstellen können: Zumindest in meinem unternehmerischen Verhalten bin ich ein anderer als vorher!»

Der Hintergrund für diese starken Eindrücke ist für Sylvain Lemofouet-Gatsi der Kontakt mit einer «ganz anderen Businesskultur als wir sie hier kennen. Der Wille etwas zu tun und die Bereitschaft, dafür auch Risiken einzugehen, haben mich stark und nachhaltig beeindruckt», betont Sylvain.



«Der Wettbewerb venture leaders passt ideal ins System der Ausbildungsmodule, welche die Initiative venturelab zur Förderung des Unternehmertums in der Schweiz anbietet.»

Martin Bopp ist bei der nationalen Innovationsagentur KTI für Startup-Förderung und Unternehmertum zuständig.

«Wir können jeden Akku sicherer machen»



James H. Miners, Chief Operating Officer von High Power Lithium

Akkus gibt es schon seit 150 Jahren. Trotzdem sind immer noch grosse Fortschritte möglich. Jedenfalls dann, wenn man über Spitzen-Know-how verfügt wie die High Power Lithium HPL. In den vergangenen vier Jahren hat sich das kleine Lausanner EPFL-Spin-off als Forschungspartner der grossen Batteriehersteller etabliert. James H. Miners schildert, wie es dazu kam.

CTI: Herr Miners, im vergangenen Herbst mussten Computerhersteller reihenweise Akkus wegen Explosionsgefahr zurückrufen. *High Power Lithium* hat sich schon lange vorher mit dem Problem befasst. Wie sind Sie auf die Idee gekommen?

Miners: Durch eine Anfrage von Toyota. Der Konzern suchte einen kompetenten Partner für die Entwicklung besonders sicherer Akkus für seine Hybridfahrzeuge.

CTI: Wie kommt ein elfköpfiges Startup aus Lausanne in Kontakt mit dem grössten Autobauer der Welt?

Miners: Über unseren Gründer, EPFL-Professor Michael Grätzel. Er ist einer der weltweit bekanntesten Spezialisten für Energiegewinnung und -speicherung in elektrochemischen Systemen. Er hat zum Beispiel mit der Graetzelle für Aufsehen gesorgt, einer Solarzelle, welche die Photosynthese nachahmt. Grätzel und die beiden anderen Mitgründer von HPL hatten schon vor dem Unternehmensstart für Toyota wissenschaftliche Analysen durchgeführt.

CTI: Die Explosionsgefahr bei den heutigen Lithium-Ionen-Akkus ist ein prinzipielles Problem. Wie kann HPL diese Schwierigkeit lösen?

Miners: Sie haben Recht, heutige Lithium-Ionen-Zellen besitzen zwei gewichtige Nachteile. Heizen sie sich auf, bildet das darin enthaltene Kobalt-Oxid mit dem Elektrolyt eine

Oxid durch Mangan-Phosphat. Das ist nicht nur günstiger, sondern auch prinzipiell sicherer. Pointiert könnte man sagen, dass man Akkus heute noch aus chemisch sehr aktiven Stoffen aufbaut, die man gut kontrollieren muss. Wir dagegen nehmen Stoffe, die weit weniger aktiv sind und steigern dann deren Aktivitätsgrad.



Auswertung von Materialtests im HPL-Labor

explosive Mischung. Zudem ist Kobalt selten und teuer. Deswegen verbaut Toyota heute auch noch weniger leistungsfähige Nickel-Metallhydrid-Akkus. Wir ersetzen nun das Kobalt-

CTI: Dabei greifen Sie auch auf Nanotechnologie zurück.

Miners: Genau. Unsere Kathoden enthalten als Aktivstoff Lithium-Mangan-Phosphat und zwar in Form von sehr kleinen Kristallen, die mit Kohlenstoff beschichtet sind. Unter dem Mikroskop sehen die Kristalle auf der Kathode aus wie ein Stapel Fussbälle. Unsere Bälle haben allerdings einen Durchmesser von unter 30 Nanometern. Der Vorteil dieser Nanostruktur ist, dass die Kathode so eine besonders grosse Oberfläche bekommt. Damit kann sie schneller Energie abgeben, aber auch schneller geladen werden.

CTI: Lässt sich dieses Know-how nur für grosse Akkus nutzen, wie sie Toyota braucht, oder kann man damit auch Handy-Akkus herstellen?

Miners: Prinzipiell kann man mit unserer Technologie alle Sorten von Energiespeichern sicherer machen. Für jede

Anwendung muss aber der Akku neu entworfen werden. Wir arbeiten deswegen in Projektpartnerschaften mit grossen Produzenten zusammen und entwickeln gemeinsam massgeschneiderte Akkus.

CTI: Wie breit Ihr Know-how ist, zeigt auch ein europäisches EUREKA-Projekt, an dem HPL schon vor längerer Zeit teilgenommen hat. Worum ging es damals?

Miners: Wir haben zusammen mit der EPFL und dem französischen Forschungsinstitut CEA an einem europäischen Projekt für die Entwicklung von intelligenten Kreditkarten teilgenommen. Unsere Aufgabe war die Entwicklung von kleinen Batterien, die man in nur drei Minuten laden kann. Für uns war das eine gute Sache. Ich kann EUREKA nur empfehlen.

CTI: Den Markt für Batterien und Akkus beherrschen asiatische Konzerne. Wie sieht das in der Forschung aus? Spielen europäische und Schweizer Wissenschaftler überhaupt eine Rolle?

Miners: Die Schweiz und insbesondere die EPFL sind Vorreiter in der Forschung. Übrigens basieren auch viele der Grundlagen der heutigen Batterietechnologie auf Forschungen an europäischen Hochschulen und Forschungsinstituten. Die grossen asiatischen Batteriehersteller haben sich dann diese Technologie gekauft.

CTI: Wäre es auch bei HPL denkbar, dass ein Konzern das Unternehmen übernimmt, um so zu einer hochkarätigen Forschungsabteilung zu kommen?

Miners: Das ist jedenfalls unser Ziel. Mit unseren Forschungspartnerschaften wollen wir zeigen, dass wir Erkenntnisse aus der Grundlagenforschung in Produkte umsetzen können.

CTI: Sie haben schon bei der Gründung einen Investor gefunden und verfügen über internationale Kunden. Warum war das CTI Start-up-Label für Sie überhaupt interessant?

Miners: Wir standen vor einer weiteren Finanzierungsrunde und waren auf der Suche nach einem kompetenten

Coach – und die KTI unterstützt Firmen, die sich für das Label bewerben, mit hochkarätigen Beratern.

CTI: Sie und Ihr CEO Fernand Kaufmann haben ziemlich viel Erfahrung beim Aufbau neuer Geschäftseinheiten. Haben Sie wirklich ein Coaching gebraucht?

Miners: Wenn man wie wir sehr intensiv an einem Projekt arbeitet, ist es immer gut, Feedback von einer unvoreingenommenen Person zu bekommen. Unser Coach Jean-Marc Wismer hat uns zum Beispiel regelmässig darauf aufmerksam gemacht, wie potenzielle Investoren unser Unternehmen wahrnehmen. Dank diesem Input konnten wir unsere Botschaft für die Finanzspezialisten einfacher und lebendiger gestalten.

Forschungszusammenarbeit mit ganz Europa: EUREKA!

EUREKA fördert grenzüberschreitende Kooperationsprojekte in marktorientierter Forschung. Mitglieder sind 37 Staaten und die EU-Kommission. Wie bei der KTI-Förderung im nationalen Rahmen gilt bei EUREKA das bottom-up Prinzip. KMU können so Forschungsprojekte auch mit Partnern auf europäischer Ebene ausarbeiten und durchführen und sich dadurch international besser vernetzen. Wird in einem grenzüberschreitenden Projekt auch die Zusammenarbeit mit einer schweizerischen Hochschule geplant, kann diese bei der Förderagentur für Innovation KTI Fördergelder beantragen.

Zurzeit laufen 47 EUREKA-Projekte mit Schweizer Partnern. Daran sind 32 KMU beteiligt, das Budget beträgt 25.1 Millionen Euro. Bereits abgeschlossen sind 257 EUREKA-Projekte mit Schweizer Partnern, an denen 225 KMU beteiligt waren, das Budget betrug 350.3 Millionen Euro.

Kontakt:
isabelle.altermatt@bdt.admin.ch
www.eureka.be, www.kti-cti.ch

Porträt CTI Start-up Coach



Jean-Marc Wismer

ist ein Praktiker reinsten Wassers. Er amtiert derzeit gleich bei zwei Jungunternehmen selbst als COO: der Bieler Axionics und der Lausanner Sensimed. Das sind nicht seine ersten Positionen an der Spitze von Startups: Wismer war bereits COO bei der Neocast sowie der Lysis, einem Schweizer

Pionier in Sachen Digitalfernsehen, der 2002 an Kudelski verkauft wurde. Zuvor arbeitete der Ingenieur mit einem EPFL-Abschluss und einem MBA des IMD in den USA und Europa unter anderem für die US-Firma Medtronic. Bereits seit 2003 ist er auch als Berater tätig.

Mit dem Hochgeschwindigkeitszug in die Selbständigkeit

Seine Laufbahn als Unternehmer hat Stefan Loosli im Schnellzugtempo aufgegleist – im wahrsten Sinne des Wortes: Vor der Eröffnung der Hochgeschwindigkeitsstrecke Rothrist – Mattstetten im Dezember 2004 mussten die SBB aus Sicherheitsgründen sämtliche Weichen vor Ort auf ihre Funktionstüchtigkeit überprüfen. Was lag näher, als das Gerät dafür von jenem Ingenieur entwickeln zu lassen, der bereits eine solche innovative, aber noch stationäre Anlage in Betrieb genommen hatte?

Dieses erste WAPS (Weichenantriebs-Prüfstand) für die SBB ging 2003 auf Semester- und Diplomarbeiten (Maschinenbau und Informatik) an der Fachhochschule Biel zurück, die Stefan Loosli als Assistent betreute. Neu am Gerät war nicht nur die Technologie, es war auch wesentlich günstiger.

Den Auftrag für den mobilen Prüfstand erhielt nicht mehr die FH Biel, sondern die frisch gegründete *hastema GmbH* des gelernten Maschinenmechanikers Loosli. Diese übernahm

zudem die Maschinenbau- und Engineeringaufträge, die schon dem Studenten einen Nebenverdienst gesichert hatten – das Geschäft war lanciert. Und erfolgreich war gleich der erste öffentliche Auftritt: Stefan Loosli wurde 2006 zusammen mit Alain Rollier von Axionics als erster Gewinner mit dem Innovationspreis der Stiftung für Technologische Innovation STI ausgezeichnet. «Das Darlehen, das zum Preis gehörte, hat mir das Überleben während der Weiterentwicklung der Geräte zur Serienreife gesichert», erinnert sich Stefan Loosli.

Inzwischen war er auf die Förderinitiative «venturelab» der nationalen Innovationsagentur KTI gestossen. Loosli präsentierte sein Projekt bei «venture ideas» und wurde für den Kurs «venture plan» ausgewählt. Als eingetragener Techniker sei er den betriebswirtschaftlichen Konzepten gegenüber schon ziemlich skeptisch



und Investitionsplanung hat mir sehr viel geholfen, und der Businessplan setzt dem Unternehmen klare Ziele.» Inzwischen arbeiten rund 95 Prozent der Bahnen in der Schweiz mit den Geräten von *hastema*. Wachstum kann also nur Expansion heissen, Expansion zu den Bahngesellschaften oder Schienennetzbetreibern in anderen europäischen Ländern. Auch für diese nächste Etappe setzte Stefan

«Auch der Einblick in die elementaren Zusammenhänge wie die Liquiditäts- und Investitionsplanung hat mir sehr viel geholfen, und der Businessplan setzt dem Unternehmen klare Ziele.»

gewesen. Das habe sich aber sehr rasch geändert, denn «ich habe begriffen, wie wichtig die finanzielle Unabhängigkeit für die Selbständigkeit ist. Auch der Einblick in die elementaren Zusammenhänge wie die Liquiditäts-

Loosli auf «venturelab», diesmal auf das Modul «venture training», bei dem Wachstums- und Expansionsstrategien und deren Finanzierung im Mittelpunkt stehen. Bei ihm stehe das Geld im Moment nicht unbedingt im Vordergrund, sagt Stefan Loosli, denn dieses bekäme er für einen Auftrag von der Bank. «Entscheidend sind für mich die richtigen Kontakte – zu den Entscheidungsträgern oder zu Leuten, die diese Entscheidungsträger kennen.»

Die Präsentation vor Investoren zum Abschluss von «venture training» sei für ihn sehr erfolgreich gewesen, stellt der Bieler Jungunternehmer erfreut fest – so erfolgreich, dass er zur Zeit mit mehreren Interessenten über verschiedene Varianten der Zusammenarbeit diskutieren kann. Und er glaubt: «Einer der Gründe dafür ist sicher, dass ich bereits ein Produkt vorweisen kann, das sich in seinem Markt durchgesetzt hat und dem die Investoren deshalb gute Chancen geben.»

Nahtlos zum grossen Durchbruch – auch dank «venturelab»

Schweissen statt nähen – und das in der Spitzenchirurgie, bei schwierigen Operationen im Gehirn oder am offenen Herzen, aber auch bei einfachen Verletzungen: Das wäre mehr als nur eine Alternative, sondern ein eigentlicher Durchbruch. Dank der Forschung der Mediziner PD Dr. Michael Reinert und Amadé Bregy an der Klinik für Neurochirurgie der Universität Bern rücken sie in den Bereich des Möglichen. In den Ausbildungsmodulen «venture challenge» und «venture plan» bereiten sich Bregy und sein Partner Pierluigi Nervi darauf vor, den wissenschaftlichen Quantensprung auch unternehmerisch umzusetzen.

In der Fachsprache heisst das Verfahren «sutureless tissue fusion» – nahtlose Verbindung von Geweben. In der Medizin dominiert aber nach wie vor das Nähen, eine Technik, die ihre Nachteile hat: Sie braucht Zeit, und gerade bei Eingriffen am Hirn ist Zeit oft Leben. Zudem ist eine Naht gar nie wirklich dicht, und auch auf die «Tagesform» des Chirurgen kommt es an.

Sutureless, ohne Nähte – das wäre die Lösung. Versuche mit Laser haben jedoch nie zu einer praktischen Anwendung geführt. Amadé Bregy ist auf eine ganz andere Methode gestossen: Induktion, das elektromagnetische «Verschweissen» von Nähten.

«Vielleicht hätte ich in den USA für den Sprung von der Grundlagenforschung zur wirtschaftlichen Anwendung bereits eine Firma gegründet», fragt sich Bregy, den Name und Dialekt sofort als waschechten Walliser identifizieren. Er doktoriert (MD-PhD) zur Zeit unter der Leitung von PD Dr. Reinert in einem interdisziplinären Forschungsteam von Universität Bern und EPF Lausanne. Und er arbeitet auch unter den hiesigen Bedingungen konsequent auf sein Ziel hin.

Dabei ist Bregy nicht mehr allein: «venture challenge», sein erster Kurs bei «venturelab», hat auch als «unternehmerische Partnervermittlung» funktioniert: Pierluigi Nervi begeisterte sich für Bregys Projekt, die menschliche Ebene stimmt, und fachlich ergänzen sich die beiden ausgezeichnet.

Der Tessiner Nervi seinerseits hat in Neuchâtel Biologie abgeschlossen, dann am Biozentrum Basel und in Washington als Biophysiker doktoriert und sich anschliessend in Bern als Medizinstudent eingeschrieben.

Gemeinsam absolvieren die beiden das Ausbildungsmodul «venture plan», denn für Bregy und Nervi ist «das grundlegende unternehmerische Know-how ausserordentlich wichtig. Wenn unser Projekt noch einen Schritt weitergediehen ist, kommt es in ganz andere Dimensionen: Bis eine Innovation in der Medizin die ganze Kaskade von Versuchen, Tests und Verfahren durchlaufen hat, braucht es sehr viel Geld.»

Zurzeit geht es um den «Proof of principal», den Beweis, dass das Verfahren funktioniert. Zu diesem Zweck haben 2006 die ersten in-vitro-Versuche und im Herbst 2007 die ersten in-vivo-Versuche begonnen. Was den Schutz des geistigen Eigentums betrifft, werden die beiden Forscher von Unictetra, der Technologie-Transferstelle der Universitäten Bern und Zürich, intensiv unterstützt. In der Schweiz fehle jedoch nach wie vor die finanzielle Unterstützung beim Übergang von der Grundlagen- zur Anwendungsforschung: «Für den Nationalfonds sind wir keine Grundlagenforscher mehr – und für die Industrie noch nicht reif genug», sagt Amadé Bregy.



Gemeinsam sitzen sie im «venture plan»: Amadé Bregy (links) und Pierluigi Nervi (rechts)

In ihrem Projekt steckt das Potenzial für einen eigentlichen Durchbruch in der Chirurgie – das zeigen auch die Reaktionen auf ihre Forschung. Darum wollen Bregy und Nervi optimal vorbereitet sein, wenn dann wirklich die Post abgeht. Und zwar als Wissenschaftler und als zukünftige Unternehmer.



So kommen Startups auf Kurs

Innovative Startups, die internationale Märkte anpeilen oder ambitioniert 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 Startups und potenzielle Firmengründer in fünf Tagen eine erfolgsversprechende Strategie und Projektpräsentation, welche mögliche Partner und Investoren überzeugt. Dank intensiver Feedbacks lernen die Startups ihr Projekt optimal zu verkaufen. Die besten Projekte profitieren zum Abschluss zudem von der Chance, sich einem hochkarätigen Advisory Board zu präsentieren.

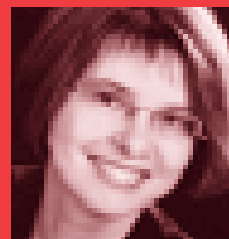
In Zusammenarbeit mit den Expertinnen und Experten entwickeln Sie ein erfolgsversprechendes Geschäftsmodell, ein knackiges Management

Summary und eine begeisternde Projektpräsentation.

Melden Sie sich jetzt an für «venture plan» und profitieren Sie:

- Massgeschneidertes Know-how in betriebswirtschaftlichen Fragen von Hightech-Startups.
- 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.



«venture training bietet eine einmalige Gelegenheit, in die wichtigen Netzwerke einzusteigen. Das allein genügt aber nicht: In venture training konnte ich mich auf diese Kontakte vorbereiten, damit ich weiss, worauf es bei Verhandlungen ankommt, wenn ein Jungunternehmen wirklich erfolgreich sein will.»

Sanja Saftić führt mit einem Partner die CLSO Learning Systems Ltd. Diese entwickelt eine Software, die Kindern einen völlig neuen Zugang zur Welt der Zahlen ermöglicht. Die Gründung des Unternehmens in der Schweiz steht bevor (In Kanada ist es bereits gegründet).

« 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 Startups
- Value proposition und Positionierung
- Praxis-Anforderungen an einen Startup-Businessplan
- Zielgruppen und deren spezifische Bedürfnisse

Financing (3. Tag)

- Tools für Finanzplanung und Controlling
- Finanzierungs-Alternativen in den Phasen eines Startups
- Verhandlungen mit Business Angels und Venture Capitalists
- Gezielte Akquise von Investoren zur Finanzierung der Startphase

Marketing / Sales (4. Tag)

- «Elevator Pitch» für das Startup und seine Angebote
- Verkaufsprozesse planen und Referenzkunden gewinnen
- Kreatives Guerilla-Marketing für Startups
- Corporate Design, Online Marketing, PR, Events etc.

Pitching / Feedback (5. Tag)

- Review der Startup-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 Startups, 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 Startups
- 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

«venture training» – Wachstumsschub für Startups

Sie möchten mit Ihrem Startup 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-Startups 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

Erfolgskurs für Startups



Mut genug, den schützenden Hafen zu verlassen? Dann sind Sie bei uns richtig. In 14 intensiven Workshops lernen Studierende von Startup-Experten alles, was es braucht, um mit einem schnittigen Jungunternehmen auf Erfolgskurs zu gehen.



An der Uni Bern werden fünf 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 Startup Projekte geformt. Bei «Venture 2006» sind acht von zehn Preisträgern aus «venturelab» hervorgegangen.

Sehr nahe an der Praxis



*«venture challenge» war immer sehr nahe an der Praxis, und auch die Experten und Dozenten haben von der Realität gesprochen und nicht von theoretischen Modellen, wie ich sie aus dem Studium kenne. Dort habe ich nichts von einem Businessplan oder gar von der Suche nach Investoren gehört. Hier hat mir venture challenge viel gebracht!
Roland Schmid baut die Freizeitcommunity «memberYou» im Internet auf und besuchte nach «venture challenge» auch das Modul «venture plan».*

Der Semesterkurs «venture challenge» richtet sich an Studierende, Doktorierende, Postdocs, Angehörige von ETH, Universitäten und Fachhochschulen, welche die Gründung oder Mitarbeit in einem Startup als ernsthafte Karriereoption betrachten.

Die Teilnehmenden arbeiten in Teams aktiv an einem Startup-Projekt – 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 Startup
- Netzwerk zu führenden Startup-Expert/innen der Schweiz
- Tipps und Tricks in Hülle und Fülle

«venture challenge» bietet die Chance, während vier Stunden pro Woche in die Haut eines Jungunternehmens zu schlüpfen und dabei das relevante Know-how für ein eigenes Startup zu erwerben.

Um ein effektives Arbeiten zu ermöglichen, liegt die maximale Teilnehmerzahl bei 25 Personen. Interessierte mit eigenen unternehmerischen Ideen werden bevorzugt berücksichtigt.

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 Startup 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 Startups
- Strategische Erfolgspositionen (SEPs)
- Definition strategischer Geschäftsfelder (SGFs) 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 Startup-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 Startup)
- 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 Startup-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 Startups
- Verhandlungen mit Business Angels und Venture Capitalists
- Investoren zur Finanzierung der Start-Phase

Managing a Startup (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

130'000 Franken Förderkapital für Startups

venture kick, die 130'000-Franken-Förderinitiative, ist definitiv lanciert und die Expertenjury bezeichnet die ersten Preisträger bereits im Herbst 2007. Für diese geht es dann weiter – mit 10'000 Franken in der Tasche. Der Zeitplan von venture kick gibt ihnen das Ziel vor: die Gründung eines Unternehmens innerhalb von neun Monaten. Das Besondere an venture kick ist, dass es keine fixe Deadline gibt. Sie können also jederzeit über www.venturekick.ch einsteigen.

venture kick ist eine private Initiative, die Unternehmerpersönlichkeiten mit innovativen Ideen im Hochschulumfeld maximal 130'000 Franken Startkapital zur Verfügung stellt.

«Im letzten Jahr haben die Gründungsaktivitäten an der ETH Zürich stark angezogen und 2007 verspricht ein noch besseres Jahr zu werden. Ohne Unterstützungspfeiler wie CTI-Start-up und venturelab sähe die Spin-off-Szene an den Hochschulen wohl anders aus. Mit venture kick wird nun ein weiterer wichtiger Meilenstein gesetzt und die Hürden in der Vor-Gründungsphase werden gesenkt. Ich freue mich über diese Initiative und auf die neuen Impulse, die sie bringen wird!»

Silvio Bonaccio,
Leiter von ETH transfer



Hinter venture kick stehen in der Aufbauphase zwei grosse Stiftungen: Die GEBERT RÜF STIFTUNG und die ERNST GÖHNER STIFTUNG.

venture kick greift die bekannte Kernproblematik beim so genannten Innovationstransfer auf: Viele Forschungsarbeiten an den schweizerischen Hochschulen liessen sich in Erfolg versprechende Geschäftsideen umsetzen. Die angehenden Unternehmerinnen und

Unternehmer scheitern jedoch bereits ganz am Anfang: Ihre Businessidee bleibt vage, neben der Orientierung auf den Markt fehlt auch das unternehmerische Know-how – und das Kapital für die Finanzierung der ersten Schritte. venture kick will diesen Ideenträgern Kapital vermitteln und ihre unternehmerischen Fähigkeiten entwickeln.

venture kick hat eine klare Vision – die Zahl der Spin-offs, der Firmengründungen an den Schweizer Hochschulen verdoppeln, den Gründungsprozess beschleunigen und die jungen Unternehmen für professionelle Investoren attraktiver machen. Darum ist die Teilnahme auf Angehörige der ETHs, Universitäten und Fachhochschulen beschränkt (alle Stufen). Das geplante Unternehmen darf noch nicht gegründet und auch nicht bereits aus einer andern Quelle finanziert sein.

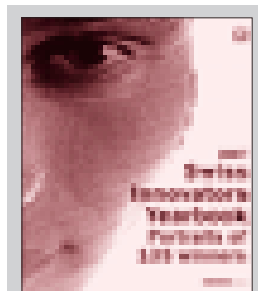
Bei der Bewerbung um die «à fonds perdu» Beiträge müssen sich die Kandidatinnen und Kandidaten dreimal der Konkurrenz stellen und sich vor ausgewiesenen Experten qualifizieren. Nach jeder Runde wählt eine Expertenjury die «bessere Hälfte» der Projekte für die nächste Stufe aus. Dabei gibt es eine Motivationsspritze: 10'000 nach der ersten, 20'000 nach der zweiten Runde und 100'000 Franken für die Besten, die mit den grössten Fortschritten an ihrem Projekt überzeugen. Der dreistufige Prozess trägt dazu bei, dass Ideen

in klare und Erfolg versprechende Geschäftsmodelle umgesetzt werden. Und die Selektion in drei Stufen garantiert, dass wirklich die Besten vom ganzen Förderbeitrag profitieren.

Die Startups erhalten die Förderbeiträge «à fonds perdu» und ohne weitere Verpflichtungen. Einzig: Wer die 100'000 Franken nach der Schlusspräsentation kassieren will, muss seine Firma effektiv auch gründen.

venture kick setzt einen ehrgeizigen Zeitplan: Bewerber, deren Eingabe überzeugt, werden zu einer Präsentation eingeladen. Innerhalb von maximal drei Monaten erfolgt die nächste Präsentation, und nach höchstens sechs weiteren Monaten findet dann die Abschlussbeurteilung statt. Innerhalb von neun Monaten ist das neue Unternehmen geboren und gründungsreif, mit einem soliden Businessplan und konkreten Vorstellungen für die wirtschaftliche Umsetzung. Die Bewerbung über ein einfaches Online-Formular ist jederzeit möglich.

Alles über venture kick:
www.venturekick.ch



Im Rahmen der Swiss Innovators Gala, die am 26. September in Bern stattfindet, werden neben dem Yearbook 2007 auch die ersten venture kick Preisträger präsentiert.
www.rezonance.ch/switi

«venture apéros» mit zahlreichen Highlights in die neue Saison

Die Schweizer Gründerszene ohne «venture apéros»? Undenkbar – die monatlichen Networking-Anlässe an zehn verschiedenen Standorten haben sich als wichtige Begegnungs- und Informationsplattform der Schweiz fest etabliert. Eine Erfolgsgeschichte der besonderen Art.

Eines hat die «apéro-Story» mit den meisten Erfolgsgeschichten gemeinsam: Dahinter stehen beharrliche Aufbauarbeit, viel Engagement – und ein Konzept, das ein echtes Bedürfnis abdeckt. Das war von allem Anfang an so: Bereits der allererste Treff, der 1991 im Restaurant «Sonne» in St.Gallen-Rotmonten stattfand, ging auf den Wunsch nach einer ungezwungenen und dennoch regelmässigen Plattform für Kontakte und Austausch zurück.



Auch das Rezept, nach dem die «venture apéros» aufgebaut sind, ist im Prinzip das gleiche geblieben: Ein knappes, aber kompetentes Fachreferat aus einem Bereich, der Gründerinnen und Gründer unmittelbar betrifft. Und dann, beim eigentlichen Apéro, ausgiebig Gelegenheit zum Netzwerken.

Seit 1996 haben 720 Anlässe mit 33'000 Teilnehmerinnen und Teilnehmern stattgefunden. Die Tendenz ist dabei durchwegs steigend: Im ersten Halbjahr 2007 haben nicht weniger als 5'144 Interessierte einen Abend in Kontaktpflege und fachliche Information investiert. Auf's ganze Jahr hochgerech-

net wird das Total von 2006 (7'000) zweifellos deutlich übertroffen werden.

Die Referenten – ein wahres «Who-is-Who»

«venture apéros» sind keine Konsumveranstaltungen. Aktiv Kontakte pflegen, wichtiges Know-how erfahren, und auch engagierte Fragerunden mit den Referenten gehören immer dazu. Die Liste liest sich wie das Who-is-who der Wirtschaftspolitik und der Jungunternehmenszene Schweiz. Dazu gehören Namen wie Deiss, Fetz,



Ineichen oder Loeb und Malik. Auch im aktuellen Programm tauchen Grössen der Jungunternehmenszene, Experten, Unternehmer und wichtige Player aus Wirtschaft und Politik auf.

Die Highlights der Saison

- BBT-Direktorin **Ursula Renold** referiert am «venture apéro» vom 18. September in Winterthur
- **Gabriela Manser** (Mineralquelle Gontenbad) und Erfinder **Kurt Müller** (MBT) diskutieren am 1. Oktober in St. Gallen
- **Matthias Horx**, Trend- und Zukunftsforscher, gastiert am 14. November in Zug
- Denner-CEO **Philippe Gaydoul** treffen Sie am 6. Dezember in Zürich
- **Peter Everts** spricht am 11. Februar in Bern. Sein Thema: Vom Migros-Chef zum Unternehmer
- Und hier das vollständige Programm:

www.venturelab.ch/dt/vAperos.asp

Drei Gründe für unser Engagement



«Die private GEBERT RÜF STIFTUNG engagiert sich aus drei Gründen bei venture kick:

- Der Wohlstand der Schweiz hängt davon ab, wie sich Wissen und Innovation zu Produkten und Unternehmen entwickeln können.
- Ganz am Anfang kann Unternehmerförderung keine Rendite abwerfen. Hier braucht es Risikokapital.
- Diese Finanzierungslücke füllt bisher weder der Staat noch die Wirtschaft. venture kick ist deshalb für Stiftungen und Privatpersonen geradezu ein perfektes Engagement – ein Engagement für den Lebens- und Wirtschaftsstandort Schweiz»

Pascale Vorrmont, GEBERT RÜF STIFTUNG

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