



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 Startup-Projekten im Hightech-Umfeld.

EDITORIAL

Gute Noten für venturelab



Ingrid Kissling-Näf (1964) leitet seit dem 1. Dezember 2007 den Leistungsbereich Innovationsförderung beim BBT. Sie hat Theologie und Wirtschaft studiert, erwarb den Master in Public Administration und promovierte als Ökonomin. Sie arbeitete als Assistentin am IDHEAP Lausanne, war Koordinatorin eines SNF-Projekts und Assistenzprofessorin am Departement Wald der ETH Zürich. Von 2001 bis 2007 war sie Generalsekretärin der Akademie der Naturwissenschaften Schweiz (SCNAT).

Die Gründung einer neuen Firma ist nicht ohne Risiko. Das zeigen auch die neusten Zahlen des Bundesamtes für Statistik: Nach fünf Jahren ist nur noch knapp die Hälfte der Startups aktiv am Markt. Mit der richtigen Vorbereitung, das heisst einem fundierten Know-how und der richtigen Strategie lassen sich die Erfolgchancen markant steigern. Basierend auf dieser Überzeugung bietet die KTI praxisorientiertes Training über venturelab und «hands-on»-Coaching über CTI Start-up an.

Mit seinem modularen Angebot sensibilisiert venturelab einerseits Studierende für das Unternehmertum

(Module venture ideas und venture challenge) und vertieft andererseits das unternehmerische Know-how der Gründerinnen und Gründer mit praxisorientierten Kursen (venture plan, venture training, venture leaders). Im Anschluss an diese Kurse unterstützen erfahrene Coaches im Rahmen des Coachingprogramms von CTI Start-up die jungen Unternehmen in ihrer Konsolidierungs- und Wachstumsphase.

Rund 7'500 Startups und Studierende haben in den letzten vier Jahren

Die Wirtschaftskraft einer Nation hängt von Neugründungen, von der Schaffung von Arbeitsplätzen mit hoher Wertschöpfung und dem herrschenden unternehmerischen Geist ab. venturelab, das Programm der Förderagentur für Innovation KTI, hat wichtige Impulse gesetzt und viele Leute motiviert, den Schritt in die Selbständigkeit auch tatsächlich zu wagen.

von dieser massgeschneiderten Unterstützung profitiert. Mit 17 Prozent ist der Frauenanteil in den Kursen leider relativ tief. Er liegt allerdings über dem prozentualen Anteil der Studentinnen in den technisch-naturwissenschaftlichen Studienrichtungen, an die sich die venturelab-Kurse vorwiegend richten.

hohen persönlichen Nutzen ziehen konnte. Bei allen untersuchten Gruppen steigen die Kompetenzen und die Risikobereitschaft, und zwei Drittel der Kursbesucher fühlen sich darin bestärkt, dass der Weg zu Selbständigkeit und Unternehmensgründung für sie der richtige ist. Das detaillierte Zufriedenheits-Nutzen-Profil zeigt, dass die Ausbildungsthemen Firmen-gründung / Gründungsideen / Businessplan besser abschneiden als die Finanzierungsmodule, bei denen ein Teil der Befragten Verbesserungspotenzial sieht.

Hochrechnungen im Rahmen der Evaluation zeigen, dass im Zeitraum von 2004 bis 2007 von den Absolventinnen und Absolventen der venturelab-Kurse wahrscheinlich mehr als tausend Unternehmen gegründet worden sind. Noch wichtiger als die eindruckliche Zahl neuer Startups erscheint mir allerdings deren Qualität und damit deren Erfolgchancen auf dem Markt.

venturelab stärkt den Unter- nehmergeist

Die durch das Beratungsbüro B, S, S. aus Basel durchgeführte Evaluation des Programms zeigt, dass die überwiegende Mehrheit (86 Prozent) aus den Inhalten des Programms einen

Die Evaluation zeigt deutlich, dass das Interesse am Thema Selbständigkeit und Unternehmensgründung bei Studierenden und Angehörigen der Hochschulen gross ist. Und ich

INHALT

- 2 Erfolg mit venturelab**
Preise gewinnen dank venturelab – Claudia Marcoli und zahlreiche andere Startups
- 3 venture leaders**
Erobert den amerikanischen Markt – der perfekte Sound von sonic emotion
- 4 News von CTI Start-up**
1:0 für Niederberger/Würmlin
- 5 venture stories**
Besser sitzen – mit dem Hirn / Die Community der Innovatoren
- 6 venture plan**
Erfolgsstrategien für ambitionierte Startups
- 7 venture challenge**
Erfolgskurs für unternehmerische Studierende
- 8 venture news**
Aktuelles aus der Startup Szene

freue mich darüber, dass das innovative Angebot von venturelab grundsätzlich so gute Noten erhält. Es kann – und muss – selbstverständlich weiter entwickelt und optimiert werden: Wir wollen das Angebot noch breiter bekannt machen und insbesondere auch mehr Frauen für eine Karriere als Unternehmerin begeistern.

venturelab will und wird weiterhin bei der Gründung eines eigenen Unternehmens tatkräftig Unterstützung bieten. Profitieren auch Sie davon!

Ingrid Kissling-Näf, Leiterin der Förderagentur für Innovation KTI

«venturelab-Unternehmerin» Claudia Marcoli holt einen europäischen Preis

Reinigen ohne umweltschädliche Lösungsmittel – das macht der «Nanocleaner» der Nanovis GmbH beim weit verbreiteten Tampondruck möglich. Claudia Marcoli ist dafür in Paris mit einem europäischen Umweltpreis ausgezeichnet worden. «Ohne venturelab wäre ich als Unternehmerin nicht so weit wie ich heute bin», sagt die erfolgreiche Gründerin.

«Phänomenal», «absolut sensationell», «ganz grossartig»: Nur mit Superlativen kann Claudia Marcoli beschreiben, wie sie den Moment erlebt hat, als ihr Start-up, die Nanovis GmbH, für den Nanocleaner (siehe Box: «Das Herzstück...») mit dem Europäischen Umweltpreis EEP ausgezeichnet worden ist.

Die Preisverleihung fand Ende November 2007 an der europäischen Umweltmesse «Pollutec» in Paris statt. Dass sie zu den Besten unter den 70 Bewerbern gehörte, wusste Claudia schon vorher, denn die ersten Drei werden zusätzlich mit dem Auftritt an der vierstägigen Messe belohnt. Aber erst dort erfahren

Claudia Marcoli, ihr Mann Sandro und ihr Vater Edgar Schmidlin, dass Nanovis vor einem deutschen und einem österreichischen Projekt ganz an der Spitze rangiert war.

Die Nanovis ist effektiv so etwas wie ein Familienprojekt. «Mein Vater ist als Physiker auf Verfahrenstechnik spezialisiert, und von ihm habe ich auch sehr viel gelernt», erzählt Claudia. Während Vater Schmidlin als ausgesprochener Tüftler eher hinter genialen Lösungen in einzelnen Fällen aus ist, war der Tochter schon lange klar, dass sich ein richtiges Business nur auf einem Serienprodukt aufbauen lässt.

Die Idee zum Nanocleaner stammt denn auch von der Tochter: «Der Tampondruck ist eines der bekanntesten Verfahren, denn damit lassen sich gewölbte Flächen beschriften – von Kinderspielzeug bis zu medizinischen Geräten. Die Druckvorlagen werden dabei noch weitgehend von Hand und mit umweltschädlichen Lösungsmitteln gereinigt. Das Potenzial für ein besseres, umweltfreundliches und zeitsparendes Verfahren ist deshalb immens.»

Ihren Weg zur Unternehmerin machte Claudia Marcoli über die Ausbildungsmodule von venture plan und venture training von venturelab. «In diesen Kursen habe ich sozusagen das Hand-

werk gelernt, jene grundlegenden Dinge, auf die es ankommt und auf die ich immer wieder zurückgreifen kann.» Auch ihre Motivation ist durch venturelab entscheidend gestärkt worden: «Christian Engeler, einer der Experten, hat im venture training zu mir gesagt, für mich lege er die Hand ins Feuer, denn ich hätte das richtige Flair fürs Verkaufen – diese Erinnerung sagt mir immer wieder, dass ich auf dem richtigen Weg bin.»

Eine weitere Erfahrung, die Claudia Marcoli aus venturelab mitgenommen hat: «Von der Erfahrung aussenstehender Experten kann eine Jungunternehmerin nur profitieren.» Sie hat sich konsequent daran gehalten: Nach venturelab folgte das CTI-Coaching, nach dessen Abschluss Nanovis 2006 mit dem CTI Start-up Label ausgezeichnet wurde. Und heute arbeitet die Unternehmerin mit einem Experten der Vereinigung Adlatus zusammen. Sie ist, unterstützt von zwei Teilzeit-Aushilfen, die einzige Angestellte der Nanovis, ihr Vater und ihr Mann helfen neben- und ehrenamtlich aus, und mit ihrem Ehepartner Sandro teilt sich Claudia auch in die Betreuung ihrer beiden Kinder.



Der europäische Umweltpreis verhilft Nanovis «zu einer gewaltigen Publizität», sagt Claudia: Europaweit Beiträge in Umwelt-Fachzeitschriften, ein TV-Beitrag auf 3sat und Artikel in der Schweizer Presse. Sie will diesen Rückenwind ausnützen, aber trotzdem an ihrer Strategie des «organischen Wachstums» festhalten und auf Venture-Capital verzichten: «Einige Nanocleaner sind zwar bereits in Betrieb, aber 2008 ist für uns das Jahr des eigentlichen Markteintritts. Absolute Priorität hat dabei die Bearbeitung der Märkte in Europa und den USA.»

www.nanovis.ch

Herzstück des Nanocleaners



ist ein nanotechnologisches Reinigungsverfahren für Drucklichés beim Tampondruck, das ohne VOC-haltige Lösungsmittel auskommt, die für Menschen und Ozonschicht schädlich sind. Die Farbreste werden im geschlossenen Reinigungssystem schichtweise abgetragen und können problemlos mit dem Hausmüll entsorgt werden. Gleichzeitig wird die Reinigungsflüssigkeit so aufbereitet, dass sie praktisch unbeschränkt verwendet werden kann. Weitere Vorteile: Die aufwändige, gesundheitsschädigende Reinigungsarbeit entfällt und das Gerät kann direkt in den Produktionsprozess integriert werden. Auch die Anwendung in weiteren Bereichen ist möglich.

Dank venturelab zu Preisen und Auszeichnungen

Die de Vigier-Stiftung

Mitglieder von vier der fünf Teams, die je 100'000 Franken gewannen, haben Ausbildungsmodule von venturelab besucht: Giovanna Davatz (Arktis Radiation Detectors), Yan Berchten (Snowpulse), Corinne John (Red Biotech) und Michael Dobler (FloodStop).

Heuberger Winterthur Jungunternehmerpreis

Teammittglieder von drei der vier Preisträger (je 100'000 Franken plus ein Coaching) kommen aus dem «Stall» von venturelab: Christoph Niederberger und Stephan Würmlin (Liberovision AG), Michael Kuratli (The Rokker Company) und Fridolin Stutz (Skyline Parking AG).

Der Wettbewerb Venture o8

Sehr erfolgreich sind venturelab-Teilnehmer auch ins neue Jahr gestartet: In acht von zehn der Teams, die nach der ersten Phase des Businessplan-Wettbewerbs von ETH und McKinsey

Claudia Marcoli war nicht die einzige «Ehemalige» von venturelab, die letztes Jahr einen Preis gewonnen hat. Ganz im Gegenteil: 2007 war ein sehr gutes Jahr für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer an den Ausbildungen!



Die Sieger von Winterthur mit dem Stifter Robert Heuberger (4. von links)

ausgezeichnet worden sind, hat mindestens ein Mitglied eines oder mehrere Ausbildungsmodule von venturelab besucht: Till Quack, Herbert Bay und Fabio Magagna von kooaba, Emanuela Keller von NeMoDevices; Mark Blum von Optotune und Ulrich Kessler von PiKe Pharma. Bei den Romands waren es Mitglieder aller vier prämier-

ten Teams: André Mercanzini von Aleva Neurotherapeutics, Pierre-Jean Wipff und Vittorio Mischi von HelvaLab, Federico Angiolini und David Atenza von iNoCs Sàrl und Nicolas Abelé von Scanlight.

Die «Doppelsieger»

Mehrfach erfolgreich waren folgende Projekte: Arktis Radiation Detectors (mit Giovanna Davatz) hat neben dem De-Vigier-Preis auch den ZKB Pionierpreis Technopark gewonnen. Herbert Bay von kooaba hat (neben Venture 08) einen «IMD 2008 Startup Competition Winners» des Lausanner Management-Instituts imd erhalten und war Gast in der ersten Sendung von «Giacobbo/Müller».

Die Skyline Parking AG (Frido Stutz) hat (neben dem Heuberger Winterthur Preis) die CASH-Innovations-Auszeichnung erhalten.

Das CTI Start-up Label

Für zahlreiche Startups heisst der nächste Schritt nach venturelab: CTI Coaching mit abschliessendem CTI Start-up Label. Diesen Schritt haben 2007 folgende Deutschschweizer Startups erfolgreich absolviert: SKYLINE Innovations GmbH, Liberovision AG, Molecular Partners AG, Ametes AG und Mimosys AG. Dazu kommen acht Startups aus der Romandie und dem Tessin.

Die TV-Startup-Serie

Auch in der Startup-Serie, die das Fernsehen 2007 ausgestrahlt hat, hatten mehrere venturelab-Leute Bildschirmpräsenz: Maja Reinshagen (Mayoris), Matthias Rosenthal (sonic emotion), Alain Rollier (AXSionics), Jean-Paul Saija (giveawine), Herbert Bay (kooaba) und Christian Vögeli (Dybuster).

Der (erfüllte) Traum vom vollkommenen Klang

Wer hätte nicht schon davon geträumt, Musik oder andere Töne perfekt im Raum zu hören? Das Startup sonic emotion macht dieses völlig neue Hörerlebnis möglich – von der Schweiz aus und mit zunehmendem Erfolg auch für die Kundschaft in den USA.

Renato Pellegrini, Mitgründer und CEO der sonic emotion AG, kann das, was er im Sommer 2007 im Workshop venture leaders in Boston mitbekommen hat, unmittelbar in die Praxis umsetzen: Das erfolgreiche Startup mit den revolutionären Soundinstallationen will dieses Jahr die Hälfte seines Umsatzes in den USA machen. «Da ist es natürlich ein grosser Vorteil, dass ich eine Vorstellung habe, wie das amerikanische Business läuft und welche Möglichkeiten Firmen wie wir in den USA haben», erklärt Pellegrini. Beim Vergleich werde ihm auch immer wieder bewusst, «dass sie dort auch

nur mit Wasser kochen und dass die Schweiz alles in allem ein hervorragender Standort ist.»

Das tönt eigentlich erstaunlich bei einem Unternehmen, das auf dem Heimmarkt ganze fünf Prozent des Umsatzes erzielt. Nur: Die Geschäftsfelder, in denen sonic emotion tätig ist, spielen hierzulande keine grosse Rolle, das erfolgreiche Startup will quasi von seinem Basislager aus die Welt der Tonwiedergabe aufmischen.

Die Fahrzeugindustrie zum Beispiel, die dank Simulatoren mit Technologie von sonic emotion herausfindet, wie ein neuer Motor im Auto tönt, bevor er ganz fertig konstruiert ist, existiert hier praktisch nicht. Und die Schweizer

ausgerichtet ist. Nun ist Detmold aber nicht irgendein Konzertsaal, sondern auch eine der führenden Tonmeisterschulen Europas. Hier werden die künftigen Soundspezialisten sehr früh mit dem Konzept von sonic emotion vertraut gemacht – jene Leute also, die später Einfluss ausüben und entscheiden werden.

Trotz diesen spektakulären Erfolgen setzt das Unternehmen für sein künftiges Wachstum in erster Linie auf die grossen Clubs in den USA – ein drittes und wichtiges Standbein. Die Argumente für diesen «strategischen Entscheid» (Pellegrini) sind einleuchtend: Die Installationen in den grossen Clubs haben eine sehr grosse Breitenwirkung und dienen so als Referenzanlagen mit



Das Team von sonic emotion (die Gründer Renato Pellegrini vorne links und Matthias Rosenthal in der Bildmitte)

Museen – ein weiterer Markt – sind nach Pellegrinis Erfahrung beim Einsatz multimedialer Konzepte eher konservativ. Da geben andere den Ton – oder vielmehr die Töne – der Zukunft an: So kamen dreidimensionale Klangsysteme von sonic emotion in zwei Ausstellungen im Pariser Centre Pompidou (über Samuel Beckett und über Dada) zum Einsatz, dazu in der Cinémathèque und im musikalischen Forschungsinstitut IRCAM, wo sogar ein Kompositionsauftrag auf die neue akustische Umgebung vergeben wurde. Die Uraufführung dieses Werkes wird im Juni 2008 in Paris stattfinden. Das Walker Art Centre für moderne Kunst in Minneapolis ist ein weiterer Standort im kulturell-künstlerischen Bereich.

Höhepunkt in diesem Segment ist der Konzertsaal im deutschen Detmold, der mit seinen 400 Kanälen auf die Technologie der Wellenfeldsynthese (siehe Box «dreidimensionaler Sound») fig

Dreidimensionaler Sound – mehr als nur eine Vision

Der Traum, durch Klang Emotionen entstehen zu lassen und die Begeisterung für realitätsgetreue Wiedergabe sind der Antrieb für die Entwicklung neuer Audio-Systeme. sonic emotion will hier erster Anbieter von dreidimensionalem Sound werden und neue Standards setzen. Die Basis dazu ist die Technologie der Wellenfeldsynthese (WFS). Deren Grundlagen gehen ins 17. Jahrhundert zurück, die praktische Anwendung wurde erst im 21. Jahrhundert an der Technischen Universität Delft (NL) erreicht. Und die Weiterentwicklung der WFS im europäischen Forschungsprojekt Carrouso ermöglichte dann die wirtschaftliche Umsetzung durch sonic emotion.

Bisher konnte nur ein kleiner Teil des Publikums in der Mitte des Raumes, im so genannten Sweetspot wirklich perfekt hören. Dank der WFS erhält jeder Zuhörer, egal wo er sitzt, den vollkommenen Raumklang. Zudem können Tonquellen im Raum verschoben und platziert werden, wodurch ein echtes dreidimensionales akustisches Abbild entsteht.



Mit Sound von sonic emotion: Die Installation «seule avec le loup» der Choreographen Nicole et Norbert Corsino im Centre Pompidou in Paris

grosszügiger bemessen. Die «Clubstrategie» bedeutet aber nicht, dass sonic emotion die andern Bereiche vernachlässigen wird: Bei unserem Besuch in Oberglatt waren Mitgründer und CTO Matthias Rosenthal und die Akustikspezialisten gerade damit beschäftigt, eine hoch komplexe Installation für eine Fachmesse in Holland zu testen.

Auf zwei Beinen soll auch die Verkaufsstrategie von sonic emotion stehen, wie Pellegrini erläutert: «Bei den Einzelanlagen und -installationen wollen wir eine möglichst nahe Anbindung ans «Mutterhaus» in Oberglatt, damit wir so wenig wie möglich aus der Hand geben müssen. Darum planen wir neben dem eigenen Büro in Paris noch ein zweites in den USA. Hier bringen mir meine Erfahrungen von venture leaders für die Bearbeitung

des USA-Marktes sehr viel. Daneben werden wir auch das Geschäft mit den Lizenzen ausbauen.» Das Modell ist hier die Zusammenarbeit mit dem international tätigen Kopfhörer-Hersteller Bayerdynamic, der die Technologie von sonic emotion in seine Spitzenprodukte «Headzone» einbaut. Für 2008 rechnet Pellegrini mit einem bis zwei weiteren Lizenzkunden, die ebenfalls für Consumerprodukte und international ausgerichtet sein werden.

Und die Zukunft? Renato Pellegrinis Antwort ist zweistufig: «Zuerst wollen wir auf dem amerikanischen Markt Fuss fassen und dort zu einem wichtigen Player werden. Darüber hinaus gibt es für unsere Technologie viele weitere Anwendungsmöglichkeiten, deren Potenzial wir als unvergleichlich grösser einschätzen, als die Märkte, in denen wir heute bereits vertreten sind.»

Erfolge auf breiter Front

sonic emotion wurde 2002 von Renaton Pellegrini und Matthias Rosenthal als AG gegründet. Die beiden führen das Unternehmen gemeinsam, was sie «als ausserordentlichen Mehrwert auch für die Qualität unserer Entscheidungen» werten. Ende 2007 beschäftigte sonic emotion 12 Personen, Ende 2008 sollen es 18 sein. Für die Finanzierung der Expansion konnte das Startup zwei grosse Venture Capitalists gewinnen. Matthias Rosenthal hat bei venturereleab das Modul venture training, Renato Pellegrini den Workshop venture leaders absolviert. sonic emotion ist auch mit dem CTI Start-up Label ausgezeichnet worden und hat als einer der 10 Finalisten an der SF-Dokuserie «Start up – der Weg zur eigenen Firma» teilgenommen.

www.sonicemotion.com

venture leaders: Die Besten lernen von den Besten – gehören auch Sie dazu!

venture leaders bietet nach dem Motto «die Besten lernen von den Besten» zehn intensive Tage in der Boston Area. Auf dem Programm stehen Kontakte zu spannenden Startups und wichtigen Venture Capitalists vor Ort, die Teilnahme am Entrepreneurship-Kurs des weltbekannten Babson College, das Prüfen interessanter Business Opportunities und ausgiebiges Networking.

Die 20 Teilnehmerinnen und Teilnehmer am Workshop venture leaders werden sorgfältig ausgewählt und bestens auf ihren USA-Aufenthalt vorbereitet – treten sie doch in Boston als inoffizielle Startup-Nationalmannschaft auf. Deshalb gilt es, bereits im Vorfeld eine Jury davon zu überzeugen, dass neben Ihrer Geschäftsidee auch Ihre Persönlichkeit die Teilnahme rechtfertigt.

Interessierte finden alle weiteren Infos und das Anmeldeformular auf:
www.venturelab.ch/dt/vLeaders.asp



1:0 für Würmlin/Niederberger

Für einmal kommt eine einzigartige Grafiksoftware nicht aus den USA, sondern aus der Schweiz: von der Zürcher Liberovision. Hinter dem Erfolg stehen mit Stephan Würmlin und Christoph Niederberger zwei Ingenieure, die nicht nur technisch Weltklasse sind, sondern auch wissen, was die Kunden wollen.

Was sich am 17. Oktober auf dem Rasen des Moskauer Luzhniki-Stadions abspielte, war kein Ruhmesblatt für die Fussball-Nation England. Die 2:1 Niederlage war ein Grund für das Scheitern in der Qualifikationsrunde zur EM 2008. Doch nicht nur die Spieler waren ihren russischen Gegnern an diesem Abend unterlegen. Während die englischen Fussballzuschauer nur die gewohnten Bilder sahen, unterstützte Channel One Russia die Analyse des Spiels mit Clips aus neuen aufschlussreichen Sichtwinkeln.

Möglich machte es ein Team von Liberovision, das samt Hochleistungscomputer in einem Kleinlester direkt vor dem Stadion untergebracht war. Es generierte die Clips. Die Liberovision-Lösung errechnet aus Bildern der normalen Fernsehkameras kurze Filme

Pay TV-Sender Teleclub eingesetzt. Dabei ist Liberovision erst Anfang 2007 operativ gestartet.

Hinter dem Erfolg steht ein Zweierteam: Stephan Würmlin als CEO und Christoph Niederberger als Technikchef. Die beiden haben 2000 am Computer Graphics Lab der ETH Zürich ihre Dissertationen in Angriff genommen. Aber auch geschäftlich stimmen sie überein. Ihre gemeinsame Vision: «Wir wollen Sportfernsehen attraktiver machen, und das als weltweiter Marktführer.»

Der Wille zum weltweiten Erfolg ist bei Schweizer Ingenieuren noch immer eine Seltenheit. Doch Würmlin ist sicher, dass er auf dem richtigen Weg ist. Beim venture leaders Kurs in Boston lernte er den Geist, der in amerikanischen Jungfirmen herrscht, aus erster Hand kennen. Das hat ihn noch einmal motiviert.

Von ihrer Vision lassen sich die beiden Gründer auch nicht durch potenzielle Investoren abbringen, die zum Beispiel den Sicherheitsbereich für ein lukrativeres Anwendungsfeld der Technologie halten. «Vom Sternzeichen her sind wir beide Stiere», kommentiert Würmlin, «wir wissen, was wir wollen und ziehen das auch durch.»

Verhandlungsstärke ist denn auch für Beat Walther ein dickes Plus der beiden Jungunternehmer. Walther ist CTI Start-up Coach und Managing Partner von Vendbrige, einer Firma, die Unternehmen seit Jahren im Wachstumsprozess unterstützt. Er hat Liberovision während des Coaching-Programms zum KTI Start-up-Label begleitet (siehe Box).

Gute Kommunikatoren seien Würmlin und Niederberger ausserdem, meint Beat Walther. Und sehr schnell. Hinter

mit zeitweise mehr als 20 Mitarbeitern. Es ging dabei um Software, mit der dreidimensionale Bilder für Videokonferenzen erzeugt werden sollten. Das Projekt führte zwar zu keinem vermarktbareren Produkt. «Das Schei-

Auf diese Weise konnten sie ein Produkt entwickeln, das weltweit einzigartig ist, obwohl die Computergrafikszene von den USA geprägt ist. Dort sitzen die Film- und Gameshersteller, die nicht nur eigene Forschung betreiben, sondern auch viel Geld in renommierte Hochschulen wie das Bostoner MIT stecken.

Stephan Würmlin zweifelt denn auch nicht daran, dass er schon bald mit Konkurrenz rechnen muss: «Fussballübertragungen sind der lukrativste Sport-TV-Markt überhaupt. Und mit Software wie unserer können die Fernsehgesellschaften die Sendungen deutlich attraktiver machen.»

Für die Zukunft rüsten sich Würmlin und Niederberger, indem sie mit ihren vier Mitarbeitern eifrig die Software weiterentwickeln. Ideen dazu haben sie genug. Da entpuppt sich auch Stephan Würmlin als typischer perfektionistischer Ingenieur: «Schon allein dass die Spieler auf den Liberovision-Bildern manchmal etwas unscharf wirken, ist für mich ein Ansporn, weiter an unserem Produkt zu arbeiten.»

www.liberovision.com



Haben schon vor der EM ihr Tor geschossen: Christoph Niederberger (links) und Stephan Würmlin



tern war für uns jedoch enorm wichtig. Wir konnten nachher jeden Flaschenhals, den wir mit unserer eigenen Software öffnen mussten», erinnert sich Stephan Würmlin.

Die Industrienähe kommt nicht von ungefähr. Nicht weniger als vier Spin-offs sind in den letzten Jahren am Labor für Computergrafik entstanden. Darunter mit der Lernsoftwarefirma Dybuster ein weiteres Unternehmen, das bereits in der Gründerserie vom Schweizer Fernsehen für Aufsehen gesorgt hat. Kein Wunder nutzten Würmlin und Niederberger alle Möglichkeiten, an zusätzliches ökonomisches Know-how zu kommen. Sie durchliefen praktisch das gesamte venturelab-Angebot. Dabei hat Stephan Würmlin besonders der Semesterkurs venture challenge viel gebracht.

Das Labor für Computergrafik hat gleichzeitig aber auch Spitzentechnologie zu bieten. Nur deswegen konnten die Gründer die Liberovision-Software in nur zwei Jahren zur Marktreife bringen. Sie haben beide an Blue C mitgewirkt, einem ETH-Grossprojekt

CTI Start-up: Der Weg zum Erfolg

Seit 1996 zeichnet die Förderagentur für Innovation KTI Jungfirmen mit grossem Wachstumspotenzial mit dem CTI Start-up Label aus. Auf dem Weg zur Verleihung werden die Gründer intensiv gecoacht und in Disziplinen wie Marketing oder Finanzierung zusätzlich unterstützt. Das Programm richtet sich an technologieorientierte Jungfirmen. Dass die Fördermassnahmen greifen, zeigt eine Studie des Instituts für Technologiemanagement an der Universität St. Gallen. Es verglich Labelfirmen mit Jungunternehmen, die in ähnlichen Technologiegebieten tätig sind. Mit einer Quote von 83 Prozent heute noch aktiver Unternehmen ist die Überlebenswahrscheinlichkeit der Labelfirmen deutlich höher als in der Vergleichsgruppe. Die Träger des CTI-Labels weisen zudem ein signifikant höheres Mitarbeiterwachstum auf und liegen auch bei Gewinn und Umsatz deutlich vorn. Dazu trägt bei, dass es ihnen deutlich besser gelingt, Investoren von ihrer Idee zu überzeugen: Sie akquirieren sieben- bis zwölf Mal mehr fremdes Risiko-Kapital als die Unternehmen der Vergleichsgruppe. Weitere wichtige Erfolgsfaktoren, die nicht zuletzt aus dem Coaching resultieren, sind klarere Produktdifferenzierung, wirksamerer Innovationsschutz und besseres Marketing.

www.bbt.admin.ch/kti

«Vom Sternzeichen her sind wir beide Stiere – wir wissen, was wir wollen und ziehen das auch durch.»

aus beliebigen Perspektiven. Dabei ähneln die Spieler nicht etwa einer Computerspielfigur aus den achtziger Jahren, sondern sehen täuschend echt aus. Ob die Viererkette nicht richtig stand oder der Torhüter den Ball wirklich nicht kommen sah: Liberovision bringt es an den Tag.

Nicht nur mit Russia One, sondern auch noch mit einer ganzen Reihe weiterer europäischer Fernsehgesellschaften verhandelt das Jungunternehmen derzeit über Verträge für die kommende Saison. In der Schweiz wird das System sogar schon seit Anfang der Saison 2007/2008 vom

Besser sitzen – mit dem Hirn

Ein revolutionärer Stuhl, in dem das Sitzen vom Hirn gesteuert wird: Mit seinem Projekt «Inno-Motion» ist der Hirnforscher und Designer Patrik Künzler aus den USA in die Schweiz zurückgekommen. Als «Türöffner» diene ihm dabei das Ausbildungsmodul **venture training.**

Für **venture training** habe er sich beworben, weil «ich meine Ängste vor der Schweiz überwinden wollte». Diese eher ungewöhnliche Motivation steht direkt im Zusammenhang mit Patrik Künzlers Biografie: Nach dem Medizinstudium in Zürich ging der frisch gebackene Dr. med. für einen längeren Postdoc-Aufenthalt in seinem Spezialgebiet Hirnforschung nach Boston. Und blieb dann gleich hängen – und zwar nicht irgendwo, sondern am renommierten MIT: «Ich habe mich dort für ein interdisziplinäres Forschungsprojekt zum Thema ‚smart City‘ beworben – ein ziemlicher Sprung nach mehreren Jahren reiner Hirnforschung. Und es waren denn auch absolut phantastische Jahre! Ich habe erlebt, was Forschung und Innovation über alle Grenzen hinaus in einem Team ohne hierarchische Strukturen wirklich bewegen kann.»

In dieser Zeit konkretisierte sich auch Künzlers Projekt für ein völlig neuartiges Sitzkonzept. Auf's Thema kam er, weil er sich im Rahmen des MIT-Projektes mit den Sitzen für ein stadtgerechtes Fahrzeug beschäftigte – und weil ihn intelligentes Design schon früher interessiert hat: «Als Mittelschüler baute ich alte Pferdekutschen um und entwarf auch andere Dinge. Vor dem Studium musste ich mich dann aber entscheiden.» Patrik wählte die Medizin – und ist auf Umwegen nun doch wieder aufs Design gekommen.

Einer dieser Umwege: mehrere Monate bei Ferrari. Dort lernte Künzler nicht nur, was State of the art im Sitzen unter extremen Bedingungen ist, er traf auch «eine unerhört motivierte, kreative und offene Truppe an, die allerdings auch unter überdurchschnittlich guten Bedingungen arbeiten kann.»

Sein Wissen als Neurologe, seine Erfahrungen und die innovativen Arbeitsmethoden, die er am MIT kennen gelernt hat, kombiniert Patrik Künzler in seinem

– ersten – Produkt: ein komplett neuartiger Stuhl, der den Körper nicht einfach in eine bestimmte Form zwingt,

Sitzen, sondern auch ein deutlich gesteigertes Wohlbefinden.

Dieses Projekt wollte Künzler in der Schweiz realisieren. Die Latte lag nach seinen Erfahrung am MIT sehr hoch. Und die Bilder von der Schweiz in Patriks Kopf, über zehn Jahre alt, stammten noch aus einem engen, eher klein karierten und nicht gerade dynamischen Land.



Will sein Unternehmen in der Schweiz aufbauen: Patrik Künzler

«Sowohl die Experten wie auch die andern Kurtsteilnehmer strahlten den Willen aus, etwas aufzubauen und zu bewegen, erfolgreich zu sein.»

sondern das «richtige» Sitzen über das Hirn steuern lässt. Das bedeutet, dass der Körper permanent sein Gleichgewicht sucht und mit Bewegungen im Mikrobereich dauernd aktiv bleibt. Das Ergebnis ist nicht nur ein gesünderes

Die Konfrontation kam denn auch – aber ganz anders als befürchtet, nicht als Schock, sondern als positives Erlebnis. Patrik Künzler: «Im **venture training** herrschte ein positiver, optimistischer Geist. Sowohl die Experten wie auch die andern Kurtsteilnehmer strahlten den Willen aus, etwas aufzubauen und zu bewegen, erfolgreich zu sein. Ich habe erlebt, was sich alles verändert hat, und das hat mich unheimlich stark motiviert.»

Das nächste Etappenziel ist nun ein weiterer Prototyp des revolutionären Stuhls, mit dem Künzler auch Investoren von seinem Projekt «Inno-Motion» überzeugen will. Bei der Jury der Förderinitiative «venture kick» hat er es bereits geschafft und in der ersten Phase 10'000 Franken gewonnen.

www.inno-motion.com

Die Community der Innovatoren

In **venture plan hat er sein Geschäftsmodell ausgefeilt, dank **venture training** will er Investoren finden: Christian Hirsig, Gründungspartner der **Open Innovation GmbH**, baut den Erfolg seines Unternehmens systematisch auf.**

«Die **Open Innovation GmbH** entwickelt eine Software gestützte Managementmethode für Unternehmen und Organisationen und baut eine **Web-Community für Innovatoren auf**. Ein ehrgeiziges Unternehmensziel. Christian Hirsig und seine Partner sind jedoch überzeugt, dass sie etwas besonderes zu bieten haben: «Dank unserer Software können Unternehmen ihre Innovationsprojekte nach ihren Bedürfnissen für einen genau bestimmten Kreis öffnen. Zudem wollen wir eine **Community von Innovatoren aufbauen**, die ihr Know-how zur Verfügung stellen.»

Auf diese Idee stiess Christian Hirsig, als das **Web 02** aufkam. Er arbeitete damals noch bei einer Tochterfirma der Post. Weil Selbständigkeit für ihn aber ohnehin ein Thema war, besuchte er jenen **venture apéro**, an dem ihn ein Mitglied des **venturelab**-Teams auf **venture plan** aufmerksam machte.

«Als ich im Herbst 2006 in **venture plan** einstieg, war meine Idee – eine Inno-

legt: Ende November 2007 gab Hirsig seine Stelle auf, mit Reto Aebersold und Mathias Ruch sind zwei kompetente Partner dazu gestossen. Auch eine erste Investitionsrunde konnte erfolgreich abgeschlossen werden: Die Berner Stiftung für Technologie und Innovation (STI) unterstützt das Startup in der Seed-Phase mit einem zinslosen Darlehen.

Den Tatbeweis für die Tauglichkeit des ehrgeizigen Konzepts lieferten Pilotbetriebe mit renommierten Unternehmen wie Swisscom, Post, Ringier, Mobilair, Mammut und auch Google. Wissenschaftlich begleitet wurden die Pilotversuche durch Professor Christian Lütjeh von der Universität Bern, die KTI hat die Untersuchung finanziell unterstützt.

Die beteiligten Unternehmen setzen dabei Prämien für die Innovatoren aus, deren Vorschläge berücksichtigt werden. Dank diesem System wollen Hirsig und seine Partner eine möglichst starke **Community aufbauen**. Selber wollen sie mit der Vermittlung von Inno-



Christian Hirsig, Reto Aebersold und Mathias Ruch (von links)

ventionsplattform mit einem kollaborativen, offenen Ansatz – ziemlich präzise, das Geschäftsmodell aber noch unklar. Und sehr rasch habe ich gelernt, dass ich so ein Projekt nicht ohne Partner durchführen konnte», betont Christian. Dass **venture plan** seinen Entscheid für das Unternehmertum bestärkte, hat ihn dagegen nicht überrascht: «Ich stamme aus einer Unternehmerfamilie und weiss, um was es geht.»

Seither hat die **Open Innovation GmbH** das typische IT-Tempo vorge-

ren, aber auch mit der Vermittlung der Software (Software-as-a-Service) Geld verdienen.

Noch ist es nicht soweit. Für die Etablierung im Markt und für den Ausbau nach Europa braucht **Open Innovation** weitere Investoren. Um sich für diese Runde optimal vorzubereiten, hat Christian Hirsig nach **venture plan** auch das speziell auf Finanzierung und Investorensuche ausgerichtete Modul **venture trainig** absolviert.

www.openinnovation.ch



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 Satić 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).

Jetzt anmelden unter: www.venturelab.ch/vplan.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

V E N T U R E P L A N

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

V E N T U R E T R A I N I N G

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

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» und «Venture 2008» sind acht von zehn Preisträgern aus venturerelevanten Bereichen hervorgegangen.

Massgeschneidert für die 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

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

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.

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

V E N T U R E C H A L L E N G E

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

Zwei Millionen Startkapital für neue Unternehmen

Einen innovativen Weg in der Startup-Förderung hat die private Initiative venture kick gewählt. Sie unterstützt Projektteams und Ideenträger in der Früh-Phase vor der Gründung. Für das Jahr 2008 stehen dafür zwei Millionen Franken bereit.

Die Bewerber können je bis zu 130'000 Franken Startkapital gewinnen. Dafür müssen sie sich über drei Phasen vor einer Expertjury qualifizieren: Nach Phase 1 (venture pitch) gibt es für die Gewinner 10'000 Franken, nach Phase 2 (venture case) 20'000 und nach der Schlusspräsentation (venture kick) dann 100'000 Franken. Dabei wird die Latte von Phase zu Phase höher gelegt - nur die Besten sollen den ganzen «kick» erhalten!

Der Prozess ist so angelegt, dass er nach neun Monaten abgeschlossen ist. Innerhalb dieser Frist muss auch die Gründung erfolgen. Das ist eine Bedingung für die 130'000 Franken. Wer sich bei venture kick bewerben will, darf die Firma noch nicht gegründet haben und muss an einer ETH, Uni oder Fachhochschule eingeschrieben sein.

venture kick ist im Sommer 2007 lanciert worden. Als private Initiative wird venture kick in der Startphase von der GEBERT RÜF

STIFTUNG, der ERNST GÖHNER STIFTUNG und der OPO-STIFTUNG finanziert, die über die Förderung junger Unternehmen einen Beitrag zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Schweiz leisten wollen.

In sechs Monaten 340'000 Franken für 21 Projekte

venture kick ist unmittelbar nach der Lancierung im Sommer 2007 fulminant gestartet. Bereits haben sechs Präsentationsrunden stattgefunden - vier Mal venture pitch und zwei Mal venture case. Bis Ende Februar 2008 wurden 21 Projekte mit 340'000 Franken unterstützt. Sieben Bewerber haben bereits die zweite Phase venture case erfolgreich überstanden und bereiten sich nun auf die Schlusspräsentation vor, bei der es jeweils um 130'000 Franken geht.

Im gleichen Tempo wie in der Startphase wird es auch weitergehen: Das Interesse an venture kick ist ungebrochen gross - an Ideen, die es verdienen aus dem Labor auf den Markt gebracht zu werden, fehlt es an den schweizerischen Hochschulen offensichtlich nicht: «Die Qualität der Projekte hat uns positiv überrascht und begeistert», kommentiert Beat Schillig, Leiter von venture kick. Deshalb finden denn auch praktisch im Monatsrhythmus Präsentationsrunden statt, und bis Ende 2008 werden rund zwei Millionen Franken Startkapital ausbezahlt sein.

www.venturekick.ch

Beispiele prämierter Projekte zeigen: Die Bandbreite der eingereichten Ideen ist sehr gross

Preclin Venture, der Frühphasen-Test für Medikamente der Biotechnologen Bettina Ernst und Ben Marsland (ETH Zürich) soll ermöglichen, dass die Wirkung von neuen Arzneimitteln bereits in der Frühphase richtig eingeschätzt werden kann. Der Hintergrund für diese Idee: Ernst und Marsland haben während Jahren an Universitäten und in Unternehmen geforscht und miterlebt, wie schwierig, teuer und entsprechend riskant für kleine Biotechfirmen die Entwicklung von Medikamenten ist.



Bettina Ernst und Ben Marsland (Preclin Venture)

Einen Chirurgie-Simulator für die Gynäkologie hat der Elektroingenieur Stefan Tuchschild (ETH Zürich) entwickelt. Die Idee dahinter: «Auch die Ärzte der Zukunft sollen zuerst am Simulator ausgebildet und geprüft werden, bevor sie Patienten operieren dürfen.»



Kurt und Ursula Nairz (Novino)

zeitig die hochwertige Soja-Molke, die bei der Herstellung von Tofu entsteht, verwerten. Mit Tibits, der vegetarischen Selbstbedienungs-Restaurantkette, hat das Nairz-Team auch bereits einen Abnehmer gefunden.



Stefan Tuchschild mit Igor Fisch (venture kick, links) und Professor Rudolf Marti (GEBERT RÜF STIFTUNG)

Mit Novino wollen der Mikrobiologe Knud Nairz (ETH Zürich) und seine Frau Ursula nicht nur das Angebot an Biogetränken erweitern, sondern gleich-

zeitig die Gesichtserkennungs-Software der beiden Walliser Gilles Florey und Yann Rodriguez, gibt dem Computer Augen: Eine Webcam erkennt das registrierte Gesicht des Benutzers und gibt ihm Zugang zum Gerät, ohne dass er sich jedes Mal einloggen muss. Bereits haben über 100'000 Menschen aus 125 Ländern die Beta-Version gratis herunter geladen!

Startup-Förderung: das Schweizer Modell als Exportartikel

Er habe «ganz bewusst auf Eigenlob verzichtet und dafür sehr pragmatische jene Elemente der schweizerischen Startup-Förderung hervorgehoben, die sich auch in einem Land mit viel schlechteren Bedingungen wie zum Beispiel Bosnien-Herzegowina umsetzen liessen», sagt Simon May vom venturelab-Team. Das Echo auf sein Referat war denn auch entsprechend: «Ich hätte noch viele Fragen beantworten können, aber der Taxifahrer, der mich zum Flugplatz bringen musste, hüpfte schon ganz nervös

von einem Bein auf andere.»

venturelab als neuer Exportschlager? Simon May relativiert: «Das stand nicht im Vordergrund. Es ging - wie schon bei einem früheren Anlass in Banja Luka - darum, die einheimischen Opinion Leaders zu informieren, ihnen Anregungen und Denkanstösse zu geben. Unser komplexes

Förderungskonzept mit seinen zahlreichen Akteuren - von der KTI und venturelab über Wirtschaftsförderung, Technoparks, Hochschulen, Stiftungen und Jungunternehmerpreise - lassen sich nicht einfach übertragen. Weil

die Schweiz aber ein ausgesprochenes KMU-Land mit Betonung auf dem K (für Kleinunternehmen) ist, konnten sich die Zuhörer gut in unser System hinein denken.»

Das gelte vor allem für Länder wie die



Sarajevo: Wie lassen sich die grossen unternehmerischen Herausforderungen am besten unterstützen und fördern?

Staaten des früheren Jugoslawien: «Es ist eindrücklich zu erleben, wie hier elementare Dinge wie der Aufbau der privaten und öffentlichen Infrastruktur dominieren. Dabei hatten diese Länder vor dem Krieg ein relativ hohes Niveau», schildert May. Umso mehr habe es ihn beeindruckt, wie stark der Wille sei, etwas zu unternehmen: «Ich habe gespürt, dass die Leute, egal ob Wirtschaftsförderer,

Professoren oder Politiker, keine grossen Theorien wollen, sondern konkrete, handfeste Tipps. Dafür ist das Schweizer Modell sehr gut geeignet: Es ist Stück um Stück gewachsen, so dass es heute ein relativ kohärentes Ganzes bildet. Gleichzeitig lassen sich auch einzelne Elemente wie zum Beispiel die sehr erfolgreichen venture apéros an andere Randbedingungen anpassen und umsetzen.»

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