



Nr. 9 / Herbst 2008

## Herausgeber:

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



# venturelabnews

venturelab, ein nationales Programm 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.

VENTURELAB

## Mut und Kraft für Startups

**Für Bettina Ernst, Biochemikerin mit Dokortitel und MBA-Abschluss, war eine traditionelle Karriere nie das Ziel. Auf die Selbständigkeit in einem eigenen Startup ist sie durch venturelab gestossen. Und in den Ausbildungsmodulen von venturelab hat sie nicht nur ihre Geschäftsidee perfektioniert, sondern sich auch die Sicherheit und die Kraft für ihre Unternehmerlaufbahn geholt. Von der Idee zum Start – die Etappen einer Erfolgsgeschichte.**

«Meinen Weg selber finden und dabei auch etwas riskieren – das wollte ich schon immer», sagt Bettina Ernst, Biochemikerin und Mitgründerin des Startups Preclin biosystems (zusammen mit Ben Marsland). Lange lebte sie diesen Charakterzug im Sport aus. Und wenn Bettina etwas macht, dann gleich richtig: Sie brachte es im

Kunstturnen nicht nur zwei Mal zur Schweizer Meisterin, sondern gehörte auch zur Olympiadelegation in Los Angeles.

«Dass ich mich auch als selbständige Unternehmerin verwirklichen könnte, war damals noch gar kein Thema», erinnert sie sich. Beim Aufenthalt in San Diego, wo Bettina ihre Dissertation schrieb und einige Zeit als Postdoc

verbrachte, genoss sie ein Umfeld, das ihr entsprach: «Der Geist an der Uni war geprägt von einer positiven Grundeinstellung und vom Glauben an die Zukunft. «Just do it!» hiess die Devise. Hier habe ich richtig aufgetankt und viel Energie zurück in die Schweiz mitgenommen.»

Die unternehmerischen Ambitionen spielten in der Zeit nach der Rückkehr im Jahr 2000 für Bettina Ernst noch keine Rolle. Nach wie vor war sie in der wissenschaftlichen Forschung tätig, zuerst in einem privaten Institut, dann übernahm sie 2003 einen Job an der ETH. Zu diesem gehörte neben der Forschung auch einiges an Managementaufgaben: «Ich hatte zum ersten Mal mit Finanzen und Personalführung zu tun. Ich habe dabei sehr viel gelernt – aber mit der Zeit eben

«Bei venturelab kommen die Trainer aus der unternehmerischen Praxis»

doch jene Decke über mir gespürt, die mich einengte und die ich eigentlich durchbrechen wollte.»

Mit einem berufs begleitenden MBA-Studium wollte Bettina Ernst sich mehr Einblick in die wirtschaftlichen Zusammenhänge verschaffen. Ihr Fazit: «Ich habe die Sprache der Wirtschaft gelernt, aber nicht das Handwerk!» Dieses begann sie jedoch immer mehr zu interessieren. Gleichzeitig konnte sie sich eine berufliche Zukunft in einem Grossunternehmen

eigentlich nicht richtig vorstellen: «An der ETH arbeitete ich mit Ben Marsland zusammen. Wir verstanden uns ausgezeichnet und diskutierten beim Joggen immer wieder darüber, was

## INHALT

- 2 Alles venture - oder was?**  
Der Begriff venture wird in den verschiedensten Zusammenhängen gebraucht. Ein kleines Wörterbuch
- 3 Was venturelab bringt**  
Fünf erfolgreiche Startups sagen, was sie den verschiedenen Modulen von venturelab verdanken
- 4 News von CTI Start-up**  
Verblüffendes Wachstum bei Epithelix
- 5 venture stories**  
Sind die Frauen die Zukunft des Unternehmertums? Eine transatlantische Begegnung
- 6 Studierende auf Startup-Kurs**  
venture challenge für unternehmerische Studierende
- 7 Startups auf Erfolgskurs**  
venture plan, venture training und venture leaders
- 8 venture news**  
Aktuelles aus der Startup Szene



Gemeinsam in die Zukunft als Unternehmerin und Unternehmer: Bettina Ernst und Ben Marsland



## Die Erfolgsstory in Kürze

2000	Rückkehr aus den USA
2003 - 2007	Forschungsarbeit an der ETH
<b>2007</b>	
Januar	Der erste Kontakt mit <a href="http://www.venturlab.ch">www.venturlab.ch</a>
März	Der Funke springt am Info-Event <b>venture ideas</b>
September	Semesterkurs im professionellen Umfeld <b>venture challenge</b>
November	10'000 Franken von der Initiative <b>venture kick</b>
<b>2008</b>	
Februar	Der Businessplan-Kurs schärft den Blick fürs Wichtigste <b>venture plan</b>
	Erfolgreich über die zweite Hürde zu 20'000 Franken Startkapital <b>venture kick</b>
März	Bettina gewinnt einen Platz unter den 20 Besten bei <b>venture leaders</b>
	Start des Coaching von CTI Start-up
Mai	Unter den besten zehn bei Venture 2008
Juni	Die Startup-Nationalmannschaft macht gute Figur in Boston <b>venture leaders</b>
23. Juni	Gründung der Preclin biosystems AG: Das Startup ist auf dem Markt präsent
Oktober	Für Bettina geht es um 100'000 Franken Startkapital bei <b>venture kick</b>
<b>2009</b>	
	Strategieworkshop für Startups mit grossem Wachstumspotenzial <b>venture training</b>

wir aus unserer Stelle am besten machen könnten.»

Joggen regt bekanntlich den Geist an. Unterwegs, sozusagen im Laufschrift, entstand dann auch die Geschäftsidee von Preclin biosystems: Eine Plattform, die es ermöglicht, die Erfolgchancen von neuen Medikamenten bereits in einem frühen Stadium abzuschätzen, bevor die aufwändigen und teuren Versuche mit Menschen beginnen. Dabei, so viel sei vorweggenommen, war Mitgründer Ben Mars-



«venturelab ist zwar gratis, aber wer sich bewerben will, muss zeigen, dass sie (oder er) es ernst meint – und das spürt man ich in den Kursen» betont Bettina Ernst

land alles andere als ein «Mitläufer». Und auch Professorin Nicola Harris von der ETH ist immer noch mit den beiden unterwegs – als Mitglied des Advisory Board von Preclin biosystems.

Noch sind wir aber nicht ganz so weit. Obwohl es mit der jungen Geschäftsidee nun rassig vorwärts ging: Im Januar 2007 machte sie jemand auf [www.venturlab.ch](http://www.venturlab.ch) aufmerksam, unmittelbar vor dem Infoevent

### venture ideas

in Zürich. «Ich habe sofort im Internet die Referenten durchgecheckt – und war begeistert: Das waren keine Professoren wie beim MBA, sondern Praktiker. Jemand, der selber ein Unternehmen gegründet hatte, war damals für mich ein richtiger Held»,

hen, sondern muss sich bewerben. Das hat zwei grosse Vorteile: Wer eine Bewerbung schreibt, tut das nicht einfach aus einem kurzlebigen Spleen heraus. Zudem hat die Bewerbung den Vorteil, dass man seine Geschäftsidee konkretisieren und zu Papier bringen und auch sich selber klar werden muss, was man überhaupt will.»

Sehr positiv erlebte Bettina Ernst auch den Kontakt mit dem Team von venturelab: «Ich fühlte mich sofort in einem professionellen Umfeld aufgehoben. Der Umgangston war durchwegs aufbauend und ermunternd – der erste Dünger für das zarte Pflänzchen, das unser künftiges Unternehmen damals noch war!«

Bettina ging also mit hohen Erwartungen in den Kurs – und wurde

## «Beim MBA habe ich zwar die Sprache der Wirtschaft gelernt – nicht aber das Handwerk»

erzählt Bettina. Inzwischen haben sie und Ben Marsland den grossen Schritt auch vollzogen. Sie selber komme sich dabei aber nicht halb so heldenhaft vor, schmunzelt sie.

Mit venture ideas war der Funke gezündet und der Weg frei für den nächsten Schritt, den Semesterkurs

### venture challenge

im September 2007. «Was ich hier ganz besonders geschätzt habe: Es ist super, dass der Kurs gratis ist. Trotzdem kann man nicht einfach hinge-

nicht enttäuscht. Ganz im Gegenteil: «Hier spürte ich zum ersten Mal richtig, dass ich in der Selbständigkeit meinen Drang nach Freiheit und Unabhängigkeit verwirklichen konnte.» Zudem bot ihr der Kurs auch Sicherheit: «Das Dutzend Experten waren nicht nur Trainer, sondern auch ein erstes Netz von kompetenten Leuten, die für mich später zu Anlaufstellen wurden.»

Die Geschäftsidee von Preclin biosystems war damals noch recht vage. Bettina Ernst: «Die Technologie der Plattform stand, mit der sich die

«Pitchen, pitchten und nochmals pitchten – in den venturelab-Modulen habe ich gelernt, meine Idee zu verkaufen»

Erfolgchancen von neuen Medikamenten rascher, besser und damit auch günstiger schon vor den klinischen Tests abschätzen liessen. Wie wir diese Plattform aber auf den Markt bringen wollten, war ziemlich offen. Darum war es natürlich ideal,

dass sich unsere Idee in der Abstimmung unter den Kursteilnehmern durchsetzte und als eines der Projekte im venture challenge in einem Fünfterteam bearbeitet wurde. Das hat uns weiter gebracht: Wir wussten, dass wir unseren USP – das Einziger-

## Alles venture - oder was?

Der Begriff «venture» taucht auf diesen Seiten in unterschiedlichem Zusammenhang auf. Das kleine Wörterbuch schafft Klarheit:

Venture heisst Risiko. Heisst aber auch, positiv gedeutet, etwas wagen. An dieser Deutung orientieren sich die verschiedenen Wortkombinationen mit venture in diesem Artikel. Im Vordergrund steht dabei

### venturelab



venturelab ist ein nationales Programm der Förderagentur für Innovation KTI. Es bietet Studierenden und andern unternehmerisch Interessierten mehrstufige, massgeschneiderte Trainingsmodule, die schon hunderte Forscherinnen und Forscher auf dem Weg zum erfolgreichen Unternehmertum begleitet haben. Das Angebot reicht vom Infoevent venture ideas bis zur professionellen Präsentation vor Investoren (venture training) und dem Intensiv-Workshop venture leaders in Boston. Die Angebote von venturelab sind kostenlos. Wer aber daran teilnehmen will, muss sich über eine Bewerbung qualifizieren.

### venture kick



ist eine private, von Stiftungen getragene Initiative, die die Umsetzung wissenschaftlicher Forschung in wirtschaftlich verwertbare Produkte und Projekte fördert. venture kick will die Zahl der Gründungen an den Schweizer Hochschulen mittelfristig verdoppeln und stellt den Erfolg versprechenden Startups dafür je maximal 130'000 Franken Startkapital zur Verfügung. Getragen wird venture kick von drei Stiftungen (GEBERT RÜF, Ernst Göhner und OPO).

### venture summit



Das Gipfeltreffen der innovativen (und auch «risikobereiten») Persönlichkeiten aus der Startupszene fand 2008 zum ersten Mal statt und versteht sich als jährliches Highlight für die venture-Szene.

### Venture 2008

So hiess der von den ETH und McKinsey durchgeführte Businessplanwettbewerb, der alle zwei Jahre stattfindet.

tige an der Idee – herausarbeiten müssen.» Und für Bettina persönlich sehr wichtig: «Immer wieder pitchten, also präsentieren und andere überzeugen!» Dabei sei ihr auch sehr klar geworden, auf was es ankommt: «Nicht die Technologie, so faszinierend sie auch ist, steht im Vordergrund, sondern einzig und allein der Nutzen für die Kunden!»

Eine erste praktische Anwendung unmittelbar nach venture challenge: Die Bewerbung für die Förderinitiative venture kick. Hier konnte Bettina eins zu eins umsetzen, was sie gelernt hatte – mit dem Ergebnis dass Preclin biosystems Phase 1 erfolgreich überstand und sich so 10'000 Franken sicherte. Gleichzeitig kam das Projekt immer mehr in Fahrt:

#### venture plan

hiess die nächste Etappe im Februar 2008. Das bedeutete «schon wieder eine Bewerbung, also wieder eine Gelegenheit, uns zu fragen: Wo stehen wir? Und wohin wollen wir? Was



**«Pitchen, pitchten und nochmals pitchten – in den venturallab-Modulen habe ich gelernt, meine Idee zu verkaufen» meint Bettina Ernst**

ist unsere Motivation? Bringen wir die nötigen Qualitäten mit? Ben Marsland und ich haben uns immer wieder selbstkritisch hinterfragt. Aber grundsätzlich in Frage gestellt haben wir unser Ziel – das eigene Unternehmen – trotz gelegentlichen Zweifeln nie!», betont Bettina.

Auch darum nicht, weil Bettina (sie besuchte die Kurse und verarbeitete das Gelernte dann mit ihrem Gründungspartner Ben Marsland) sich auch in venture plan gestärkt und getragen fühlte. So gestärkt, dass sie lernte, ihre Präsentationen auf das Wichtigste zu fokussieren. Und dabei auch die Hemmungen vor den grossen Zahlen verlor, davor, den Kundennutzen ihres Projektes in Millionenbeträgen auszudrücken.

Rund um venture plan lief auch sonst noch einiges: Preclin biosystems

beteiligt sich am Businessplan-Wettbewerb Venture 2008 – und kam dort unter die besten Zehn. Besonders gerne erinnert sich Bettina aber an die zwei Tage «kickers camp», das Training

## «Ich kann mir nicht vorstellen, wo ich sonst die Kraft und den Mut hergenommen hätte»

für die zweite Runde von venture kick: «Das kam genau im richtigen Moment. Ich habe alles aufgesogen und dabei wie einen Berg überwinden!» Das gilt auch für die zweite Präsentationsrunde: Preclin biosystems sicherte sich die 20'000 Franken. «Sehr wichtig für unser Startup war hier, dass wir uns detailliert mit den Finanzen befassen und diese Zahlen ausgewiesenen Experten vorlegen mussten. Das war nicht «l'art pour l'art», sondern ging ans Lebendige!» Die Gründerin erzählt das engagiert und begeistert – so wild kann es also nicht gewesen sein. «Doch», widerspricht Bettina, «in der Sache war es sehr streng und auch hart. Dass ich es dennoch positiv erlebt habe, liegt wie bei den venturallab-Kursen daran, dass der Rahmen menschlich stimmt und ich mich immer sicher gefühlt habe – weil ich spürte, dass uns die Experten ernst genommen haben!»

Die dritte Phase, bei der es dann um 100'000 Franken geht, steht noch bevor – im Oktober 2008. Aber wir greifen vor. Im Frühling 2008 hat Bet-

## «Bei venture challenge kam ich sofort in ein professionelles, positiv gestimmtes Umfeld»

tina nämlich eine weitere Ausschreibung erfolgreich bestanden: Sie gehörte zu den 20 Gewinnerinnen und Gewinnern beim Wettbewerb

#### venture leaders.

Hier wählen die KTI und venturallab jeweils aus über 100 Bewerbern die «inoffizielle Schweizer Startup-Nationalmannschaft» aus, die im Sommer

für zehn intensive Tage nach Boston reist. Kontakte mit amerikanischen Startups und Investoren, ein Entrepreneurship-Kurs am renommierten Babson College – und «wieder pitchten, pitchten und pitchten», wie Bettina scherzt. Das sei eigentlich nicht ihr Ding, sie komme sich immer noch jedes Mal vor, als ob sie ins kalte Wasser geworfen werde – «aber ich weiss jetzt, auf was es ankommt. Und wie wichtig es ist, vor Investoren eine gute Figur zu machen.»

#### CTI Startup Label und venture training

Zudem: Der erste Schritt in die USA, in einen der grössten Märkte überhaupt, ist getan, die Kontakte mit amerikanischen Firmen seien seither viel selbstverständlicher, freut sich Bettina. Preclin biosystems ist inzwischen auch real auf dem Markt präsent. Die ersten Vertragsabschlüsse waren denn auch der Anlass, am 23. Juni die Gründung der AG zu vollziehen: «Wir spüren, dass Interesse besteht und Interessenten von sich aus zu uns kommen, und im Herbst 2008 stehen drei internationale Fachtagungen auf dem Programm.» Begleitet wird das Startup dabei von einem CTI Coach, denn Preclin biosystems strebt das CTI Start-up Label an, das Erfolg versprechenden neuen Unternehmen zusätzliche Türen öffnet. Auch der Kontakt mit venturallab kann durchaus weitergehen – zum Beispiel an einem venture training, dem Strategieworkshop für Startups, die sich nach dem Markteintritt hervorragende Wachstumsperspektiven erarbeiten.

Wo stünden Bettina Ernst und Ben Marsland wohl ohne venturallab? Die Frage ist so müssig, wie es Fragen nach dem «was wäre, wenn?» eben sind. Oder doch nicht ganz? Bettina bringt es so auf den Punkt: «Ich kann mir nicht vorstellen, wo ich sonst die Kraft und den Mut hergenommen hätte, das zu tun, was mich heute so erfüllt!»

«venture leaders hat mir auf mehreren Ebenen viel gebracht:

- + Ausgezeichnete und beständige Kontakte zu den andern Startups in der Gruppe;
- + die Erfahrung, wie die Amerikaner viel frecher mit dem Risiko umgehen, wie Konkurrenz unter Startups herrscht und auch Projekte, die wir noch für unreif halten würden, grosse Summen aufreiben können – es ist auch mehr Geld da.
- + Der Höhepunkt war eindeutig der Entrepreneur Course. Die beiden Trainer hatten Unternehmerrfahrung und man spürte: Die wissen wovon sie reden. Dank ihnen habe ich begriffen, auf was es bei den Investoren ankommt und wie ich mit meiner Idee auch meine Person überzeugend verkaufen kann.

In den ersten Modulen venture challenge und venture plan habe ich vor allem gelernt, eine Idee zu strukturieren und sie in einen Businessplan und in ein Geschäftsmodell umzusetzen.»



#### Ralph Rimet

hat venture ideas, venture challenge, venture plan, venture training und venture leaders hinter sich. An der Fachhochschule Wallis entwickelte er BlueWatchDog, ein persönliches Alarmsystem, das Wertgegenstände wie Taschen, Laptopaschen und Gepäckstücke über das Handy gegen Diebstahl und Verlust schützt. BlueWatchDog ist seit kurzem auf dem Markt (Website und Elektronik-Fachhandel)

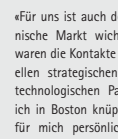
[www.secu4.ch](http://www.secu4.ch)



«In den Kursen von venturallab haben wir unsere Geschäftsidee hinterfragt, durchgeknüpft, bearbeitet und mit allen nur erdenklichen Herausforderungen konfrontiert. So hat sie einen Stand erreicht, der für uns aus eigener Kraft nie möglich gewesen wäre. venturallab ist ein super Programm, das ich allen empfehlen kann, die Lust aufs Unternehmertum verspüren!»

#### Barbara Yersin

hat venture ideas und venture challenge besucht, im Sommer 2008 gehörte sie zu den Teilnehmerinnen von venture leaders in Boston. Bei ihrem Projekt Mingle Makers geht es um dreidimensionale Darstellung im Web2.



«Für uns ist auch der amerikanische Markt wichtig. Darum waren die Kontakte zu potenziellen strategischen und auch technologischen Partnern, die ich in Boston knüpfen konnte, für mich persönlich und vor allem auch für unser Unternehmen eminent wichtig. Auch der Entrepreneurship course hat mir sehr viel gebracht: Es ist schon eindrücklich zu erleben, mit welchem Drive die Amerikaner an die Sache gehen und wie schnell sie neue Produkte auch wirklich auf den Markt bringen. Hier könnte die behäbige Schweiz immer noch einiges lernen!»

#### Dominik Grolimund

hat bereits 1998 als 18-Jähriger eine eigene Firma gegründet. Während seines ETH-Studiums besuchte er venture ideas, venture challenge, venture plan, venture training und gehörte 2006 zu den Gewinnern von venture leaders. Zusammen mit seinem Partner Luzius Meisser baute er wuala, den Online-Speicher mit social network auf. Dieser ist im Sommer 2008 erfolgreich gelauncht worden.

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

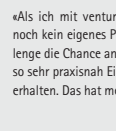


«Eigentlich müsste venture training für jeden Startup obligatorisch sein, bei dem es um substantielle Beträge geht: Im Lauf des Kurses hat sich meine Vorstellung von Investoren ebenso grundlegend verändert wie mein Auftreten potenziellen Geldgebern gegenüber», sagt Thomas Speck. Von den fünf Tagen in einer Gruppe mit spannenden Partnern und hoch qualifizierten Experten hat er auch sonst viel profitiert: «Ich hatte Zeit, mich abseits vom Tagesgeschäft voll auf meine Unternehmensstrategie zu konzentrieren. Und ich habe gelernt, das wirklich Wesentliche auf zehn Folien auszusagen. Das hat nicht nur meiner Präsentation gut getan, sondern auch mir selber sehr viel gebracht.»

#### Thomas Speck

besuchte venture training. Er vermarktet und vertreibt Skate-Run, laut einem Eishockeyprofi «beste Eismitation, die es gibt». Die Platten bestehen aus Paraffin und chemischen Zusätzen, deren Formel «so streng gehütet wird wie die Zusammensetzung der Sulz, in welcher der Appenzeller Käse reift» (Speck).

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



«Als ich mit venture challenge angefangen habe, hatte ich noch kein eigenes Projekt. Ich bekam aber über venture challenge die Chance an einem anderen Projekt mitzumachen und so sehr praxisnah Einblicke in die Gründung eines Startups zu erhalten. Das hat meinen Willen, ein eigenes Unternehmen zu gründen, so gestärkt, dass ich zusammen mit unserem Professor zur Überzeugung kam, dass wir eine Patentanmeldung aus unserer Forschung auch über eine eigene Firma nutzen könnten. Darauf habe ich mich sofort für venture plan angemeldet. Dort hat unsere Idee schnell an Reife gewonnen, der Businessplan entstand und der Pitch kam bei den Experten sehr gut an.

Es hat mich – besonders auch nach venture leaders – fasziniert, wie effizient die Kurse von venturallab potenzielle Firmengründer unterstützen. Unseren schnellen Fortschritt in diesem Vorhaben verdanken wir zu einem grossen Teil dieser Unterstützung. venturallab ist zweifellos eine wahre Bereicherung für das Schweizer Jungunternehmertum!»

#### Marc Gitzinger

will über eine eigene Firma einen neuartigen antibakteriellen Wirkstoff auf den Markt bringen, den sein Forschungsteam an der ETH Zürich entdeckt hat. Er hat venture challenge und venture plan besucht und war 2008 Mitglied der Schweizer Startup-Nationalmannschaft venture leaders.



# Verblüffendes Wachstum

**Epithelix produziert in Zellkulturen menschliches Gewebe für Verträglichkeitstests und die Medikamentenentwicklung. Die Jungfirma mit venturallab-Background profitiert gleich von zwei Megatrends: der weltweiten Reduktion von Tierversuchen und der Verschärfung der Zulassungsbedingungen von Chemikalien und Pharmazeutika.**

Die Jury des De-Vigier-Preises war skeptisch. Die jungen Männer vom Team der Epithelix, die sich für den traditionsreichsten Jungunternehmerpreis der Schweiz beworben hatten, kündigten schwarze Zahlen bereits für das zweite Jahr nach der Firmengründung an. Dabei ist die Epithelix ein Biotechnologieunternehmen. Und in dieser Branche verbrennen Startups üblicherweise jahrelang Investorengelder, bevor ihre Produkte marktreif sind.

Es kam zu einem Deal. Die Jury beschloss, Epithelix dieses Mal nur mit einer Nomination, aber nicht mit dem Hauptpreis auszuzeichnen. Sollte das Team seine Versprechungen erfüllen, würde man ihm im kommenden Jahr den Preis und damit 100'000 Franken zusprechen. Seit der letzten Verleihung des De-Vigier-Preises im vergangenen Juni ist klar, wie es ausgegangen ist: Epithelix gehörte zu den Hauptgewinnern.

## Ein starkes Team für den Schnellstart

Hinter dem Schnellstart in den Markt steht ein starkes Gründerteam mit Ludovic Wiszniewski, Samuel Constant und Song Huang. Ihnen gelang es in Rekordzeit profitable Produkte aus einer Plattformtechnologie zu entwickeln, an der Wiszniewski an der

Universität Genf zuvor sechs Jahre lang geforscht hatte. Der Biologe hatte eine Möglichkeit gefunden, menschliche Gewebezellen so zu präparieren, dass sie in Zellkulturen über ein Jahr überleben. Zuvor waren es maximal zwei Wochen gewesen.

Die fünfköpfige Firma produziert heute in ihren Zellkulturen Gewebe der menschlichen Atemwege. Das Ausgangsmaterial stammt dabei vom Menschen. Es fällt bei Routineoperationen an und musste bisher entsorgt werden. Es handelt sich um so genannte Polypen, kleine, meist gut-

Clou: Dieses Material verhält sich exakt so wie das Originalgewebe in den menschlichen Atemwegen.

## Viel weniger Tierversuche

Die Ähnlichkeit und die lange Haltbarkeit der Zellen von einem Jahr eröffnet völlig neue Möglichkeiten für Tests von Chemikalien und Medikamenten. «Mit unserer Technologie kann die Zahl der Tierversuche drastisch reduziert werden», erklärt Samuel Constant. Damit liegt die junge Firma im Trend. Immer mehr Menschen halten Tierversuche aus



Das Team von Epithelix:  
Ludovic Wiszniewski, Samuel Constant und Song Huang

artige Geschwulste, die sich zum Beispiel in der Nase bilden und oft durch einen chirurgischen Eingriff entfernt werden. Epithelix isoliert einzelne Zellen aus diesen Polypen und bringt sie dazu, erneut Gewebe zu bilden. Der

ethischen Gründen für problematisch. Es gibt auch bereits Stiftungen, die nicht nur politisch aktiv sind, sondern Alternativen fördern. Eine von ihnen, die Genfer Naef Stiftung verlieh Epithelix 2007 einen mit 50'000 Franken dotierten Spezialpreis.

Doch auch Pharma- und Chemieindustrie versuchen Tests an Mäusen oder Ratten zu reduzieren, da sie nicht einfach auf den Menschen übertragbar und verhältnismässig teuer sind. Beim Jungunternehmen in Plan les Ouates sind sie an der richtigen Adresse. «Unsere Tests sind nicht nur zuverlässiger, sondern auch kostengünstiger als Tierversuche», bestätigt Constant.

## Ein grosses Stück eines grossen Kuchens

Die Reduktion von Tierversuchen ist allerdings nur ein Trend, von dem Epithelix profitiert. Gleichzeitig werden die gesetzlichen Vorschriften für

## CTI-Label – Der Weg zum Erfolg

Seit 1996 zeichnet die Förderagentur für Innovation KTI Jungfirmen mit grossem Wachstumspotenzial mit dem CTI Start-up Label aus. Über 150 dieser Firmen sind zur Zeit aktiv im Markt. 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 Innovationschutz und besseres Marketing.

[www.ctistartup.ch](http://www.ctistartup.ch)  
[www.bbt.admin.ch/kti](http://www.bbt.admin.ch/kti)

die Zulassung von Chemikalien und Medikamenten weltweit schärfer. Dies bedeutet mehr Tests. An der Spitze dieser Entwicklung bewegt sich die EU. Sie hat im vergangenen Jahr eine Verordnung namens REACH erlassen. Die Vorschrift fordert, das sämtliche in der Union verwendeten Chemikalien bis spätestens 2013 auf ihre Verträglichkeit für den Menschen getestet werden müssen. Constant schätzt, dass sich daraus allein in ihrem Spezialgebiet der Atemwege ein Markt von 200 Millionen Franken jährlich ergibt.

## Massgeschneiderte venturallab-Angebote

Dass sich Epithelix ein grosses Stück vom Kuchen abschneidet, ist wahrscheinlich. Denn REACH fördert ebenfalls die Reduktion von Tierversuchen. Sie sind nur solange erlaubt, wie es keine validierte Alternative gibt. Genau eine solche Validierung durch die EU strebt Epithelix momentan an. Für das Jungunternehmen wäre sie quasi eine Lizenz zum Gelddrucken. Ist der Epithelix-Test einmal validiert, sind sämtliche Anbieter von Chemikalien gesetzlich dazu verpflichtet, ihn anstelle der Tierversuche zu verwenden.

Bei so erfolgreichen Gründern, wie dem Epithelix-Team taucht schnell

einmal die Frage auf, ob sie Fördermassnahmen überhaupt brauchen. Doch Samuel Constant räumt solche Zweifel aus. Er lobt sowohl das venturallab-Programm als auch das Coaching auf dem Weg zum KTI Start-up-Label. Schliesslich seien alle vier Gründer Wissenschaftler und könnten von massgeschneiderter Ausbildung in den Bereichen Finanzen, Strategie oder Geistiges Eigentum profitieren. Hinzu kommt, dass Constant die Herausforderung sucht. Besonders spannend fand er das Coaching, wenn die Experten den Finger gezielt auf vermeintliche oder wirkliche Schwachpunkte gelegt haben.

Bei dieser Einstellung erstaunt es nicht, dass die Firma gleichzeitig zu ihren Tests für die Verträglichkeit von Chemikalien noch ein zweites Standbein aufgebaut hat. Ihre Methode lässt sich nicht nur benutzen, um gesundes Gewebe zu erzeugen. Werden als Ausgangsmaterial Zellen von Patienten mit Atemwegserkrankungen verwendet, kann die Firma daraus Zellkulturen mit Gewebe herstellen, das alle Merkmale der jeweiligen Krankheit aufweist. Epithelix hat bereits Produkte für zystische Fibrose, Asthma oder COPD, umgangssprachlich Raucherlunge genannt, im Angebot.

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

## Porträt KTI Coach



### Fabrice Paradies

war schon KTI-Coach von Epithelix, bevor das Unternehmen seine eigenen Räumlichkeiten bezogen hat. Er besitzt eine breite Erfahrung in Sachen Biotechnologie-Startups, kennt aber auch die Verhältnisse in weltweit agierenden, renommierten Firmen aus erster Hand: Paradies war Projektmanager bei Apoxis, einem Biotech-Startup

aus dem Bereich der Onkologie. Danach ging er zu Ecllosion, dem Genfer Inkubator für Jungunternehmen aus dem Life-Science-Bereich. Heute arbeitet er als Alliance and Licensing Manager für die Debio-pharm Gruppe, einem global agierenden Spezialisten für die Entwicklung von Biopharmazeutika.



# Frauen – die Zukunft des Unternehmertums

**Die Zahlen und Fakten beweisen es: Firmengründerinnen sind mindestens so erfolgreich wie Gründer. Vor allem haben sie mehr Ausdauer und Durchhaltewillen. Und das brauchen sie auch, denn namentlich bei der Suche nach Investoren sind sie nach wie vor im Nachteil – nicht nur in der Schweiz**

Den Blick auf die Situation in den USA ermöglichte ein Gespräch, das im Rahmen des Workshops venture leaders in Boston stattfand. 15 Gründerinnen und Expertinnen aus der Region Boston und fünf Schweizerinnen – neben KTI-Leiterin Ingrid Kissling die venture leaders Alexis Bosman, Bettina Ernst, Patrizia Fischer und Barbara Yersin – tauschten ihre Erfahrungen aus. Organisiert und moderiert wurde das Gespräch von Rudi Scheiber Kurtz in Zusammenarbeit mit swissnex. Schei-

ber Kurtz ist in den USA als Unternehmerin in Startups tätig.

## Vorsichtiger beim Wachstum

Vor allem im Hightech-Bereich ist die Zahl der Gründerinnen dies- wie jenseits des Atlantiks nach wie vor bescheiden. Als einen möglichen Grund orteten die Gesprächsteilnehmerinnen die grössere Vorsicht und Bescheidenheit von Gründerinnen in Bezug auf die Wachstumserswartun-

gen ihrer Startups. Was als Pragmatismus durchaus positiv sein kann, ist eben oft an der Grenze zur Angst vor dem Risiko!

## Führungsschule Sport

Wie so oft kam auch in dieser Diskussion der Vergleich mit dem Sport zur Sprache: In den USA hat sich ein Gesetz sehr positiv ausgewirkt, das die Gleichberechtigung bei der Finanzierung der Sportteams an den Hochschulen verlangt.

## Ausdauer als Vorteil

Dieses Gesetz habe es vielen Studentinnen ermöglicht, im Sport ihre Führungsqualitäten zu entwickeln. Bettina Ernst, Gründerin und frühere Athletin, ergänzte, dass die Frauen im Sport auch mehr Ausdauer zeigen, was sich eigentlich als Vorteil auswirken müsste.

## Nicht immer die Beste sein (müssen)

Ann Murray vom US-Unternehmen Dextrys glaubt, dass es den Frauen weniger liege, sich bei Suche nach Kapital permanent in den Vordergrund zu stellen und zu loben. Für Barbara Yersin ist es effektiv sehr wichtig, den (falschen) Gegensatz «Unternehmerin – Frau» zu überwinden und auch zu den Unterschieden zu stehen. Gerade hier gelte es, die Hindernisse bei der Beschaffung von Investitions- und Risikokapital abzubauen. Rachel Rochat vom US-Startup Next Street Financial LLC sprach sich dafür aus, dass die Abläufe bei der Kapitalbeschaffung weniger formell und auch weniger einschüchternd gestaltet werden müssten.

## Zu wenig Austausch unter Frauen

Alexis Bosman aus Genf fehlen auch die Möglichkeiten, sich unter Unternehmerinnen auszutauschen. Eine Feststellung, die zeigt, wie sich der Kreis schliesst: Wenn es mehr Unternehmerinnen gibt, wirkt sich das direkt auch auf die Zahl der künftigen Unternehmerinnen aus. Dabei wäre für Rudi Scheiber Kurtz gerade die bessere Fähigkeit der Frauen zur Zusammenarbeit in einer vernetzten Wirtschaft ein starker Trumpf – den viele Unternehmerinnen einfach nicht gut genug ausspielen.

# Mit 500'000 Touren zum Erfolg

**Ihr Elektromotor bringt es auf weltrekordverdächtige 500'000 Umdrehungen pro Minute. Und ist dennoch nicht grösser als zwei Zündholzschachteln. Für die Umsetzung ihrer Innovation unterstützt die Initiative venture kick die ETH-Ingenieure Martin Bartholet und Christoph Zwysigg von Celeroton AG mit 130'000 Franken Startkapital. Die unternehmerische Basis für den erfolgreichen Start haben sich die beiden bei venturelab geholt.**

«Den ersten Schritt machte eigentlich unser Professor Johannes Kolar vom Institut für Leistungselektronik: er hat Martin Bartholet und mich im Frühling 2007 für den Kurs venture challenge von venturelab angemeldet», blendet Christoph Zwysigg zurück.

Der unternehmerische Funke hat bei Zwysigg und Bartholet dann sofort gezündet. Martin: «In venture challenge haben wir mit erstklassigen Experten für unser Projekt Celeroton ein Geschäftsmodell erarbeiten können.»

Das war Motivation genug, um sich nach venture challenge auch für venture plan zu bewerben. In die gleiche Zeit fiel dann auch noch der Wettbewerb Venture 2008 an der ETH – eine Gelegenheit, das Gelernte erfolgreich praktisch anzuwenden; so erfolgreich, dass es für den ausgezeichneten dritten Platz reichte!



**Auch unternehmerisch auf Hochtouren: Martin Bartholet (links) und Christoph Zwysigg**

Weil der Aufbau eines Unternehmens auch Geld kostet, beteiligte sich Celeroton (auf deutsch «schnell drehend») bei der privaten Initiative venture kick: Diese fördert junge Unternehmen mit Startkapital bis zu 130'000 Franken. Und Celeroton gehört als eines der ersten Unternehmen, die sich den ganzen Betrag sichern konnten, auch hier zu den Erfolgreichen.

«Im venture challenge haben wir mit erstklassigen Experten für unser Projekt Celeroton ein Geschäftsmodell erarbeiten können.»

Zum Kapital eines neuen Unternehmens gehören ebenfalls Erfahrungen und Kontakte. Deshalb reiste Martin Bartholet im Juni 2008 mit 20 andern Gründerinnen und Gründern für zehn Tage nach Boston: Der Nachwuchsunternehmer gehörte zu den Gewinnern zehntägigen Workshops venture leaders von venturelab und KTI.

Neben der Vorbereitung auf ihre Zukunft als Unternehmer wollen Zwysigg und Bartholet ihre Doktorarbeiten abschliessen. Ihr Produkt muss marktreif gemacht werden. Erste Einsätze zeigen, dass es funktioniert – zum Beispiel im «Solar Impulse» von Bertrand Piccard. Dort sorgt einer der extrem kompakten und leichten Motoren dafür, dass die Piloten des Solarflugzeugs im Cockpit überhaupt atmen können.

Aber auch Verbesserungen sind geplant: «Mit 500'000 Umdrehungen pro Minute sind wir noch lange nicht an der Schmerzgrenze», ist Zwysigg überzeugt. Das heisst: Die Erfolgsgeschichte namens Celeroton läuft weiterhin auf Höchsttouren!

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

**Alexis Bosman (Universität Genf) hat UpCell gegründet. Ihr Projekt befasst sich mit menschlichen Embryozellen**



**Bettina Ernst (ETH Zürich) ist Mitgründerin von Preclin biosystems (ausführliches Porträt: Seiten 1 bis 3)**



**Patrizia Fischer (ETH Zürich) ist Mitgründerin des Spin-offs Pearltec. Das Unternehmen entwickelt Fixationen, dank denen der Körper während MRI- und ähnlichen Untersuchungen wesentlich ruhiger und komfortabler gelagert werden kann**



**Ingrid Kissling ist seit Dezember 2007 Leiterin der Förderagentur für Innovationen KTI im Bundesamt für Berufsbildung und Technologie**



**Barbara Yersin (ETH Lausanne) ist Mitgründerin des im Entstehen begriffenen EPFL-Spin-offs Mingle Makers, der sich mit bevölkerten virtuellen Welten befasst**



# Studierende auf Startup-Kurs



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

Der Semesterkurs **venture challenge** richtet sich an Studierende, Doktorierende, Postdocs, Angehörige von ETH, Universitäten und Fachhochschulen, die sich ernsthaft mit der Gründung oder Mitarbeit in einem Startup



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 venturlab hervorgegangen.

beschäftigen. Vorrang haben dabei Bewerberinnen und Bewerber, die bereits über eine eigene Geschäftsidee aus einem Hightech-Bereich wie ICT,

Biotech, Life Sciences oder Micro- und Nanotechnologie verfügen. venture challenge steht auch Bewerberinnen und Bewerbern mit Hochschulhintergrund offen, die aus anderen Fachgebieten kommen oder noch keine eigene Geschäftsidee haben. Voraussetzung ist die Bereitschaft, an einem konkreten Startup-Projekt mitzuarbeiten.

**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:

- Interdisziplinäre Teams begleiten ein Semester lang ein spannendes Startup-Projekt.
- Von Experten aus der Praxis erfahren Sie, was die relevanten Erfolgsfaktoren beim Aufbau eines Startup sind.
- Aus erster Hand erhalten Sie die entscheidenden Tipps und Tricks.

«Als wir bei venture challenge einstiegen, wussten wir, in welche Richtung wir wollten. Wir hatten aber noch kein klares Geschäftsmodell. Dank der super Unterstützung durch die Experten und die anderen Kursteilnehmer sind wir sehr rasch sehr weit gekommen – auch der Firmename SwissQ und das Marketingkonzept entstanden in Rahmen des Kurses.»



Adrian Zwingli absolvierte die Fachhochschule St. Gallen und besuchte venture challenge und venture training. Er hat mit Silvio Moser die SwissQ Consulting AG für Qualitätssicherung und Software-Testing gegründet, die bereits acht Mitarbeitende beschäftigt.

[www.swissq.it](http://www.swissq.it)

- Die Zahl der Teilnehmenden ist pro Kurs auf maximal 25 beschränkt. Das ermöglicht zielgerichtetes und effektives Arbeiten.
- Der Semesterkurs umfasst 70 Lektionen (14 Halbtage à 5 Lektionen), die in der Regel am Abend von 17 Uhr bis 21 Uhr stattfinden.
- Die Teilnahme ist kostenlos.

Jetzt anmelden unter [www.venturlab.ch/vchallenge.asp](http://www.venturlab.ch/vchallenge.asp)

## VENTURE CHALLENGE Know-how für künftige Wirtschaftskapitäne

### Der Semesterkurs venture challenge

- motiviert die Teilnehmenden für den Start eines eigenen Unternehmens
- vermittelt das Basiswissen für den Aufbau eines Startups
- informiert über die wichtigsten betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Grundlagen
- gibt Auskunft über die relevanten Anlaufstellen, Experten und Förderangebote
- zeigt, wie Sie einen professionellen Businessplan erstellen
- bietet die Chance, Ihr Projekt vor potenziellen Investoren erfolgreich zu präsentieren

### Aus dem Programm:

- Unternehmerische Vision, Business-Modell, Erfolgsfaktoren
- Präsentationstechnik und Elevator Pitch
- Analyse der Stärken und Schwächen, Chancen und Gefahren (SWOT)
- Erkennen von Business Opportunities
- Strategische Erfolgsgrundsätze für Startups
- Strategische Erfolgspositionen
- Definition strategischer Geschäftsfelder (SGFs) und Milestones
- Analyse der Kundenbedürfnisse
- Erprobtes Marketing-Rüstzeug für die Startup-Praxis
- Kreatives Guerilla-Marketing mit System
- Corporate Design, Online Marketing, PR, Events etc.
- Referenzkunden gewinnen (Erfahrungsbericht Startup)
- Akquisition und Verkaufsprozesse systematisch planen
- Kennzahlen und Management Tools zur finanziellen Führung
- Praxis-Anforderungen an einen Startup-Businessplan
- Top Talente anziehen, rekrutieren und halten
- Gruppen- und Wachstumsdynamik in Teams
- Führung eines «winning teams»
- Schutz des Geistigen Eigentums
- Wahl der geeigneten Rechtsform
- Optimierung von rechtlichen und steuerlichen Aspekten
- Finanzierungsalternativen in den Phasen eines Startups
- Verhandlungen mit Business Angels und Venture Capitalists
- Entwicklung internationaler Expansionsstrategien
- Abschlusspräsentationen der Businesspläne mit Feedback durch Expert/innen und Investoren

Jetzt anmelden unter [www.venturlab.ch/vchallenge.asp](http://www.venturlab.ch/vchallenge.asp)

## venture ideas - Schnuppern Sie Unternehmerluft

Treffen Sie an Ihrer Universität oder Fachhochschule Startups, die es nach ganz oben geschafft haben – erfolgreiche Gründerinnen und Gründer, die noch vor ein paar Jahren im selben Hörsaal wie Sie die Bank drückten! Erfahren Sie von ihnen persönlich und aus erster Hand, auf was es ankommt!

Der Informationsevent venture ideas bietet Ihnen auch Gelegenheit, interessante Kontakte zu knüpfen, die Sie

bei der zielstrebigsten Realisierung Ihrer Geschäftsidee weiterbringen.

Tauchen Sie in die aufregende Welt des Unternehmertums ein und lernen Sie von den Besten! venture ideas findet an verschiedenen Fachhochschulen und Universitäten statt. Die Teilnahme ist kostenlos. Informationen zu venture ideas finden Sie unter

[www.venturlab.ch/ideas.asp](http://www.venturlab.ch/ideas.asp)





# Startups auf Erfolgskurs

**Innovative Startups, die internationale Märkte anpeilen oder ambitiös wachsen wollen, sind auf eine fundierte Planung und die besten Tools zur Navigation angewiesen. Mit venture plan segeln Sie sicher und erfolgreich durch stürmische Märkte!**



**Im Workshop venture plan entwickeln die Teilnehmenden unter Anleitung erfahrener Trainer ein erfolgsversprechendes Geschäftsmodell und eine überzeugende Projektpräsentation. Die besten Projekte erhalten die Möglichkeit, sich vor Experten und Investoren zu präsentieren, was ungeahnte Türen öffnet.**

Im Modul **venture plan** entwickeln Startups und potenzielle Gründerinnen und Gründer in fünf Tagen eine Erfolg versprechende Strategie und eine Investorenpräsentation, die überzeugt. Sie lernen dank intensiver Feedbacks, ihr Geschäftsmodell und auch ihre Person optimal zu verkaufen. Die besten Projekte profitieren zum Abschluss zudem von der Chance, sich einem hochkarätigen Advisory Board zu präsentieren. Voraussetzung für die

Teilnahme ist eine innovative, wachstumsorientierte Geschäftsidee. Bewerbungen für **venture plan** können sich

- Angehörige von Universitäten und Fachhochschulen, die ein Hightech-Startup gründen und zum Erfolg führen wollen
- Unternehmensgründer/innen mit innovativen Geschäftsideen mit Wachstumspotenzial
- Gründer und Kaderleute von Hightech Startups



«Ich habe im Workshop **venture leaders** in Boston erlebt, was Unternehmergeist auf amerikanisch bedeutet. Und ich konnte ein Kontaktnetz aufbauen, das sich als starker Trumpf für unser Unternehmen erweist.»

*Corinne John, Mitgründerin und CSO von Redbiotec, erarbeitete schon als Studentin ihr Geschäftsmodell in den Modulen von **venturarelab**. 2007 gewann sie dann als Unternehmerin einen der 20 Plätze für den Workshop **venture leaders** in Boston.*

- Das Modul **venture plan** dauert fünf intensive Tage, die Zahl der Teilnehmenden beträgt maximal 20. Die Teilnahme ist kostenlos.

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

## venture leaders – in Boston von den Besten lernen

20 Startups aus der Schweiz reisen jeden Sommer als «Startup-Nationalmannschaft» für zehn Tage nach Boston. Sie werden von einer Jury aufgrund ihrer persönlichen Präsentation sorgfältig ausgewählt. Die entscheidende Rolle spielen dabei

- die Unternehmerpersönlichkeit
- das Erfolgspotenzial des Projektes
- der erwartete Nutzen des Boston-Programms auf die Entwicklung der Unternehmerpersönlichkeit
- der unmittelbare Nutzen des Boston-Programms für das Business Development in den USA
- die optimale Zusammensetzung des **venture leaders** Teams (guter Mix von den besten und jungen Talenten mit erfahrenen Startups in der Internationalisierungsphase).



Das Programm des Workshops umfasst neben Kontakten und Möglichkeiten zur Präsentation namentlich auch einen Entrepreneur-Kurs am weltbekanntesten Babson College.

**Informationen und Anmeldung unter**  
[www.venturarelab.ch/dt/vLeaders.asp](http://www.venturarelab.ch/dt/vLeaders.asp)



## VENTURE PLAN

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

### Vision / Business Modell (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.venturarelab.ch/vplan.asp](http://www.venturarelab.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.venturarelab.ch/vtraining.asp](http://www.venturarelab.ch/vtraining.asp)



# Zwei Millionen Startkapital stehen bereit

**Mit 1,2 Millionen Franken hat die Initiative «venture kick» innerhalb von elf Monaten 41 Startup-Projekte unterstützt, fünf davon mit 130'000 Franken. Und bereits sind 20 Unternehmen gegründet worden.**

Zu den ersten, die im September 2007 von venture kick 10'000 Franken erhielten, gehört Stefan Tuchschnid (VirtaMed AG). Sein Projekt: Ein Simulator, der einen Quantensprung in der Ausbildung der Mediziner ermöglicht.

venture kick leistete dem Startup auch unternehmerische Unterstützung: Im Dezember 2007 konnte die AG gegründet werden. Und im April 2008 erhielt es als erstes Startup den ganzen Betrag von 130'000 Franken. In acht Monaten hat VirtaMed den

Weg zum Unternehmen geschafft, das unmittelbar vor dem Markteintritt steht!

Oder Optotune. Manuel Aschwanden präsentierte sein kompaktes, ein paar Millimeter dickes optisches Zoom für Handys im November 2007, im Februar 2008 wurde die AG gegründet, bis August schaffte das Team die Meilensteine zu den 130'000 Franken. Und quasi nebenbei hat Optotune auch den Businessplan-Wettbewerb Venture 2008 gewonnen. Die Investoren stehen bereit – die Vision,

aus der Schweiz die global tätigen Handy-Hersteller mit den neuartigen Linsen zu beliefern, rückt greifbar nahe.

Auch Celeroton (siehe Artikel auf Seite 5) hat Wurzeln an der ETH Zürich. Aus der Romandie kommen Poken SA und RouteRank SA. Die Software RouteRank des EPFL-Ingenieurs Jochen Mundinger sucht zwischen zwei Orten die wirklich beste Route. Das Tool berücksichtigt alle Verkehrsmittel und auch die Umsteigeknoten. «Poken» von Stéphane

Doutriaux, ein kleines trendiges Gerät, verlinkt als «elektronisch angereicherte Visitenkarte» Internet-Communities und persönliche Kommunikation miteinander.

Dahinter drängt der Nachwuchs: Jeden Monat präsentieren acht Bewerber. Beat Schillig, Co-Leiter von venture kick: «An cleveren Ideen, die es verdienen, auf den Markt "geklickt" zu werden, fehlt es nicht. Zwei Millionen Startkapital stehen auch 2009 bereit!»

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

## venturelab motiviert zu Preisen und Auszeichnungen

**Auch 2008 bildete keine Ausnahme von der Regel: Wo ein Gründerpreis mit dem Fokus aus innovative und Hightech orientierte Startups verliehen wurde, wiesen die Preisträger mehrheitlich einen venturelab-Hintergrund aus.**

### De Vigier

Bei der 20. Ausgabe des traditionsreichsten Schweizer Startup-Preis haben drei der fünf Ausgezeichneten einen Teil ihrer unternehmerischen Ausbildung bei venturelab gemacht:

Claudia Marcoli (Nanovis AG) hat 100'000 Franken für den Nanocleaner erhalten. Das Gerät reinigt die Maschinen beim Tampondruck dank Nanotechnologie ohne den Verschleiss giftiger Lösungsmittel. Der



**Claudia Marcoli:** Nach dem europäischen Umweltpreis Gewinnerin bei De Vigier

Nanocleaner hat bereits den Europäischen Umweltpreis EEP bekommen.

**Epithelix:** Artikel auf Seite 4  
Das elektronische Lenksystem joysticker (Fachhochschule Biel) bietet körperlich Behinderten die Möglichkeit Auto zu fahren.

### ZKB Pionierpreis Technopark 2008:

NeMoDevices (Emanuela Keller und Jürg Fröhlich) eröffnet Hirnschlagpatienten deutlich bessere Überlebenschancen. Mitgründerin PD Dr. Ema-



**Universität und ETH Zürich gemeinsam:** Emanuela Keller und Jürg Fröhlich gewannen den ZKB-Pionierpreis und wurde bei Venture 08 zweite



**Ein Hauch von Hollywood bei Venture 2008:** Moderatorin Anna Meier mit André Mercanzini (Aleva Neurotherapeutics)

nuela Keller hat sich unternehmerisch bei venturelab im Modul venture plan fit gemacht. Das Startup kam zudem bei Venture 2008 auf Rang 2.

### Die Top 5 von Venture 2008

Deutlich mehr als nur eine Mehrheit bilden die venture-

lab-Teilnehmer unter den zehn Gewinnern des Businessplan-Wettbewerbs von ETH und McKinsey.

Optotune: das ETH-Startup (Manuel Aschwanden und Mark Blum, siehe Artikel auf dieser Seite) mit der revolutionären Linse, gewann Venture 2008 ganz knapp vor

NeMoDevices (siehe oben: ZKB Pionierpreis).

Celeroton mit Martin Barthelet und Christoph Zwysig (siehe Artikel auf Seite 5) folgt auf Rang drei.

Aleva Neurotherapeutics (André Mercanzini) kam auf Rang 4. Das EPFL-Projekt ermöglicht bessere und günstigere Therapien für neurologische Krankheiten wie Parkinson.

kringlan composites. Das Team um Niccolò Pini (Material für bis zu 50 Prozent leichtere Autoreifen) schliesst die top five. Ebenfalls unter den ersten zehn sind:

**Biodiagnostik** (Janine Antonov, Universität Bern)

**HelvaLab** (Pierre-Jean Wipff)

**Preclin biosystems** (siehe Artikel auf den Seiten 1 bis 3).



**In den Top 10 bei Venture 2008:** Niccolò Pini



**In den Top 10 bei Venture 2008:** Janine Antonov und das Team von Biodiagnostik (Universität Bern). Janine war schon Gewinnerin bei venture leaders

### CTI Start-up Label

Mehrere Startups mit venturelab-Hintergrund haben das begehrte CTI Start-up Label erhalten:

**Bozzio GmbH**, Biel/Bienne

**Covagen AG**, Zürich

**Macrolimmune SA**, Lugano

**NeMoDevices AG**, Zürich

**Virtamed AG**, Zürich

### LIFT to Asia

Sechs Startups aus der Westschweiz hatten die Chance, sich in Korea vor potenziellen Businesspartnern zu präsentieren und an der LIFT Conference für Asien teilzunehmen. Fünf von ihnen kommen von venturelab:

**Secu4** (Ralph Rimet),

**Arimaz** (Pierre Bureau),

**Pixelux** (Raphael Arrigoni) und **Key Lemon** (Gilles Florey) und **Poken** (Stéphane Doutriaux).

### Top 100 von Red Herring

Von neun Schweizer IT-Unternehmen, die auf der Liste der 100 Besten für Europa, Nahost und Afrika stehen, haben fünf einen venturelab-Background: **LiberoVision**, **sonic emotion**, **Secu4**, **Museeka** und **Collanos**.

### Coup de pouce der Fondation Liechti

**Epithelix** (Artikel auf Seite 4) ist Gewinner beim Westschweizer Preis coup de pouce (und «Doppelsieger» neben De Vigier).

### PERL in Lausanne

Zwei Startups haben den PERL Unternehmerpreis der Region Lausanne gewonnen:

**Einairis** (Sylvain Lemofouet-Gatsi) und **Scanlight** (Nicolas Abélès).

### Startup Competition des IMD

Das renommierte IMD in Lausanne prämiert besonders Erfolg versprechende Startups mit im Rahmen der Startup Competition, darunter vier aus dem «Stall» von venturelab:

**DeltaRobotics** (Marc Thurner)

**Mnemis** (Cyrill Pavillard)

**RouteRank** (Jochen Mundinger, er erhielt auch 130'000 Franken Startkapital bei venture kick)

**yXo** (Philippe Comte).

**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