



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.

V E N T U R E L A B

Jungunternehmer brauchen ein Kämpferherz

«Unternehmer». So würde Ralph Rimet wohl auf die Frage nach seinem Traumberuf antworten, das stand für ihn eigentlich immer fest. Und seit er sich ernsthaft mit der Planung seiner Zukunft befasste, richtete er alles auf dieses Ziel aus. Auch die Planung seiner Ausbildung – mit venturelab.

«Die Überzeugung, etwas wirklich Innovatives gefunden zu haben, gab uns gewaltig Schub», erinnert sich Ralph. Mit 10'000 Franken Startkapital von der Fachhochschule und einem ersten kleinen Büro machte er sich – nun zum ersten Mal wirklich Unter-

einer Marktabklärung für den BlueWatchDog (der schon damals, noch im Stadium der fortgeschrittenen Idee, so hiess). «Die Studie ergab: Das Potenzial ist da. Nach den positiven Ergebnissen dieser Arbeit stand für mich fest: «Auf dieser Schiene fahre ich weiter!»

Ralph Rimet bildete sich an der Fachhochschule in Lausanne zum Betriebsökonom aus. Fürs letzte Jahr seiner Ausbildung meldete er sich dann für den Semesterkurs venture challenge an, den die Fachhochschule in Sierre im Rahmen des Programms integriert ins Programm «Business Experience» anbot. Sein Vertiefungsgebiet: Innovation.

venturelab – der Anfang einer intensiven Beziehung

Das war gleichzeitig auch der Anfang seiner intensiven Beziehung zu venturelab: Im Rahmen von venture challenge werden Studierende für das Thema Entrepreneurship sensibilisiert, indem sie konkrete unternehmerische Ideen in Teams bearbeiten.

Der BlueWatchDog – eine Tram-Idee

Damit war der Grundstein gelegt für Secu4, Rimets Startup mit dem erfolgreichen BlueWatchDog – auch wenn der angehende Unternehmer das damals noch nicht wusste: «Für die Projektgruppe suchte ich mir ganz bewusst eine Kollegin und einen

Für Ralph begann eine Zeit des Hoffens und vor allem Kämpfens.

Kollegen mit unternehmerischem Gespür», erinnert er sich. «Trotzdem brauchten wir ziemlich lange, bis wir eine Geschäftsidee gefunden hatten, von der wir wirklich überzeugt waren. Schliesslich kam uns ein glücklicher Zufall zu Hilfe: Bei einer Exkursion nach Zürich verlor mein Kollege im Tram sein Portemonnaie, eine Mitfahrerin rief ihm nach – und da machte es bei uns klick: So etwas müsste es eigentlich automatisch geben, am besten als kleines, handliches Gerät!»

Die erste Studie ergab: Das Potenzial ist da

Das Trio musste nun ziemlich Gas geben, um den Rückstand aufzuholen.



nehmer – an die Arbeit. Daneben wollte ja auch das FH-Studium zum Abschluss gebracht werden. Vision und Pflicht liessen sich dabei ideal kombinieren. Sein Diplom holte sich Marketingfachmann Ralph Rimet mit

Und zwar allein, denn die beiden andern Teammitglieder entschieden sich – wir stehen im Juli 2005 – für eine feste Stelle. Für Ralph dagegen begann eine Zeit des Hoffens und vor allem Kämpfens. Ohne seine Überzeugung und ohne seinen Optimismus hätte er diese wohl kaum durchgestanden. Und wohl auch nicht ohne die Erfahrungen aus seiner «Parallelkarriere» als Eishockeyspieler: Zuerst in der Nationalliga bei Lausanne, zurzeit bei Montana in der ersten Liga. «Allerdings muss ich hier wohl demnächst einen Schlusstrich ziehen, denn die drei Trainings pro Woche kann ich in meiner Agenda fast nicht mehr unterbringen», sagt Ralph nicht ohne Bedauern. Dass ihn der Klub gerne halten würde, ist kein Wunder: Auch auf dem Eis ist er eine Leaderfi-

I N H A L T

- 2 Jungunternehmer brauchen ein Kämpferherz**
Vom Studium in den Markt: Die Meilensteine von Secu4
- 3 venturelab: überall präsent**
Romandie, Tessin und deutsche Schweiz: Drei Stimmen zu einem wirklich nationalen Projekt
- 4 Neues von CTI Startup**
Die gefragten «Saubermänner» von ChromaCon
- 5 venture stories**
Das Poken-Fieber und die Kompetenz von Optotune
- 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

Secu4: ein erfolgreicher Kampf

2004

- Ralph Rimet wechselt von Lausanne ins Wallis. Sein Grund: Die Fachhochschule Sierre bietet den Semesterkurs venture challenge im Rahmen des Programms «Business Experience» an. So kommt Ralph erstmals mit venturelab in Kontakt.
- In einem Studententeam entsteht die Idee des «BlueWatchDog».

2005

- Ralph schliesst sein Studium als Betriebsökonom ab. Seine Diplomarbeit – eine Marktabklärung zeigt: Das Potenzial für den BlueWatchDog ist da!
- Ralph startet als Selbständiger mit 10'000 Franken und einem kleinen Büro im Inkubator TechnoArk in Sierre. Gelegentlich jobbt er für die Securitas.

2006

Für Ralph das «venturelab-Jahr», in dem er sein Geschäftsmodell und sein unternehmerisches Know-how perfektioniert und ausbaut, sowie sein Netzwerk pflegt:

- Im Modul venture plan verfeinert er Businessmodell und Strategie.
- In venture training stehen Wachstum und die Präsentation vor Investoren im Vordergrund.
- Als Gewinner von venture leaders verbringt Ralph Rimet zehn Tage in Boston und internationalisiert sein Netzwerk.
- Bei den Motivationsevents venture ideas und an venture apéros ist er immer wieder und über alle Jahre Gast.
- Mit dem Innovationspreis PERL der Region Lausanne und dem Stipendium The Ark kommen die ersten Auszeichnungen.
- Der erste Prototyp des BlueWatchDog steht – noch nicht ganz im Kreditkartenformat.

2007 – 2009

- Gründung der Secu4.
- Teilnahme an der SwissTech Tour.
- Zahlreiche Präsentationen mit erfolgreichen (und dazwischen auch weniger erfolgreichen) Finanzierungskontakten.
- Secu4 stellt den ersten Mitarbeiter (50 Prozent) ein, heute sind es (neben Rimet) zwei halbe Stellen.
- Erfolg Nr. 1: ein Platz unter den 100 Europa-Besten von Red Herring, und
- Erfolg Nr. 2: Finanzierungsrunden mit 300'000 und dann 1,4 Millionen Franken erlauben die Lancierung auf dem Markt.
- Erfolg Nr. 3: CTI start-up Label für Secu4.
- Erfolg Nr. 3: Secu4 steht auch auf der Global List von Red Herring auf der Liste der 100 Besten.
- Erfolg Nr. 4, 5 und folgende: Der Verkauf läuft, übers Internet, Spezialgeschäfte und demnächst auch über ITC-Grossverteiler.

Alle Infos zum BlueWatchDog auf www.secu4.com

gur, einer, der die Parallelen zwischen Unternehmertum und Sport wirklich liebt.

Zurück ins kleine Büro im «TechnoArk» in Sierre. Dieser Inkubator, ein Teil des gründerfreundlichen Umfelds im Kanton Wallis, war für den Jungunternehmer eine wichtige Stütze. Ein weiterer verlässlicher Partner: venturelab. «Im Rahmen von Business Experience habe ich den Semesterkurs venture challenge absolviert, dann profitierte ich von venture plan und venture training. Und bei zahlreichen venture apéros und den in der Romandie traditionellen petit déjeuners pour entrepreneurs ist mir bewusst geworden, wie

wichtig ein gutes, breit abgestütztes Netzwerk ist. Seit ich im Sommer 2006 als venture leader den Sprung nach Boston geschafft habe, konnte ich dieses auch international ausweiten.»

Der «Wachhund» schrumpft auf Kreditkartengrösse

So weit im Zeitraffer komprimiert die Stationen einer Gründerkarriere, von denen der Optimist Rimet sagt, dass «eigentlich immer das Richtige im richtigen Moment gekommen ist». Das gilt auch für das Gespräch mit den Bluetooth-Spezialisten von der Walliser Fachhochschule: «Diese brachten mich sehr früh darauf, das

Die Brutstätte des Erfolgs:
Der Inkubator im TechnoArk von Sierre



ganze Konzept des BlueWatchDog aufs Handy auszurichten. Das ermöglichte mir dann 2006 die Herstellung des ersten Prototyps und damit den prove of concept. Das erste Gerät ist noch um einiges grösser, das Ziel war jedoch schon dort klar: der BlueWatchDog muss aufs Kreditkartenformat schrumpfen.»

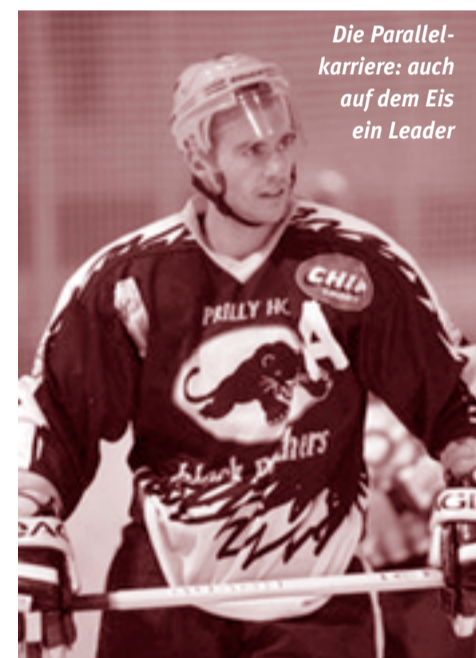
Mit Überzeugung auch durch die Wüste

Der Weg bis dahin wäre vielen wohl als Marsch durch die Wüste vorgekommen. Wer hat schon den Mut, sich im Glauben an das eigene Projekt vorübergehend als «freiwillig arbeitslos» zu melden? Oder auf eine eigene Wohnung zu verzichten, «weil ich ja nicht wusste, ob ich den Zins für mehr als drei Monat bezahlen kann», wie Ralph im Rückblick auf diese Zeit erklärt. So wohnte er bei einem Freund, ab und zu auch in seinem kleinen Büro – und kämpfte weiter für den BlueWatchDog. «Ich verbesserte nicht nur das Gerät, sondern präsentierte mein Projekt über 50 Mal.» Einige Business Angels liessen sich überzeugen, auch die ehemaligen Studienkollegen von der Fachhochschule glaubten an Ralph.

Mit dem ersten Mitarbeiter weiterkämpfen

So kam genug Geld zusammen, um einen ersten Mitarbeiter anzustellen – den Ingenieur Simon Rinaldi, der ebenfalls vom Potenzial des Projektes überzeugt war. Gleichzeitig liessen sich die Verhandlungen mit einem amerikanischen Industriepartner sehr hoffnungsvoll an. Ende 2007, unmittelbar vor dem vereinbarten Termin, kam dann aber nicht der unterschriebene Vertrag, sondern die Absage. «Das Produkt war eigentlich bereit, wir hätten loslassen können – ich stand finanziell wieder am Nullpunkt, auch mein privates Konto war praktisch leer. Zudem war ich nicht mehr allein. Simon wusste, dass ich ihm den Lohn nicht garantieren konnte, und trotzdem ist er geblieben! So entschlossen wir uns weiterzumachen – und weiterzukämpfen.» Ralph betont bewusst die positive Seite einer an sich bitteren Erfahrung, denn «ich bin überzeugt, dass ein Unternehmer ohne optimistische Grundeinstellung keine Chance hat. Und ich fühlte mich bei meinem Entschluss auch bestärkt durch viele Feedbacks und Kontakte in meinem Netzwerk, das ich inzwischen bewusst immer stärker ausgebaut hatte.»

Die Parallelkarriere: auch auf dem Eis ein Leader



Netzwerken heisst auch geben, nicht nur profitieren

Netzwerk: Bei Ralph Rimet ein absoluter Schlüsselbegriff für den unternehmerischen Erfolg. Allerdings: «Das blosses Sammeln von Visitenkarten ist noch lange kein Netzwerk. Dieses entsteht erst dann, wenn man es regelmässig pflegt – und wenn man nicht nur von bestimmten Kontakten profitieren will, sondern auch selber etwas gibt und bereit ist, wirklich für Kolleginnen und Kollegen da zu sein, wenn es darauf ankommt.» Diese Bereit-



Vom schwerfälligen E-Teil (links) zur eleganten, schmalen Kreditkarte

schaft zu Offenheit und Solidarität mache denn auch die neue Qualität im Umgang unter den Startup-Unternehmern seiner Generation aus, glaubt der erfolgreiche Walliser. Konkret heisst das etwa, dass er noch heute mehrere aktive Kontakte zu

zuerst für die Verbesserung und dann für die Produktion des BlueWatchDog, zu mobilisieren. Auch die ersten Anerkennungen – nach venture leaders – trafen ein: Noch 2007 die Teilnahme an der Swiss TechTour, dann 2008 eine Auszeichnung an der Genfer LIFT Conference und das CTI Startup Label. Schliesslich liess sich Ralph motivieren, sein Produkt bei Red Herring anzumelden – mit dem Erfolg, dass er prompt unter die 100 Besten Europas kam. Doch damit nicht genug: Sogar in der Weltrangliste reichte es zu einem Platz unter den 100 Global Winners.

«Das blosses Sammeln von Visitenkarten ist noch lange kein Netzwerk.»

Vorfriede auf die nächsten Herausforderungen

«Das hat phantastische Reaktionen ausgelöst, Medienpräsenz, Gratulationen und auch geschäftliche Kontakte», erzählt Ralph begeistert. Gleichzeitig setzt der BlueWatchDog auch zum Sprung in jene breite Öffentlichkeit an, für die er bestimmt ist: Demnächst wird der innovative Gepäckwächter neben Spezialgeschäften auch in den Media-Märkten auftauchen. Hat er es also dank seiner Ausdauer und seiner Zuversicht geschafft, der Kämpfer aus Sierre? «Ein Etappensieg, sicher», freut sich Rimet. Aber der Sportler-Unternehmer weiss: «Die Meisterschaft geht weiter!» Und auf die nächsten Herausforderungen, freut er sich auch als Unternehmer eigentlich am meisten.

Leuten pflegt, die mit ihm 2006 bei venture leaders in Boston waren. Und dass er sich für die Kontaktpflege Zeit nimmt, «auch wenn ich jetzt, wo das Geschäft so richtig ins Laufen kommt, zwangsläufig etwas wählerischer sein muss.»

Die Trendwende zu den ersten Erfolgen

Der Rückschlag Ende 2007 war so etwas wie eine Trendwende zum Positiven, zurück zum Erfolg. Mit noch mehr Anstrengungen, doppelt so vielen Präsentationen und Gesprächen gelang es Ralph letztes Jahr, in einer ersten Runde 350'000 Franken und dann nochmals 1,4 Millionen,

Vorwärts dank The Ark

Secu4 von Ralph Rimet hat seine Büros von Anfang an im TechnoArk in Sierre, zusammen mit rund 50 weiteren Startups, KMU oder Forschungsinstituten.

Was kaum bekannt ist: Der TechnoArk besteht seit 20 Jahren und ist damit der älteste Technologiepark in der Schweiz!

Seit der Gründung der Stiftung The Ark 2004 gibt der Kanton Wallis zusätzlich Gas auf dem Weg zum Technologiestandort und zur Hightech-Hochburg. Der Erfolg von Rimet zeigt, dass die im Jahr 2004 gestartete Innovationsförderung unter dem Dach von «The Ark – Stiftung für Innovation im Wallis» greift. Von The Ark erhielt Ralph auch die erste finanzielle und ideelle Unterstützung.

Und in Sierre stieg er nach seinem Umzug von Lausanne ins Wallis überhaupt erst in die Unternehmerkarriere ein – über den Semesterkurs venture challenge an der Fachhochschule, der ins Programm «Business Experience» integriert ist.

Die Stiftung The Ark agiert als Dach, unter dem die Interessen der unterschiedlichen Kantonsteile im Wallis zusammen geführt werden: An den einzelnen Standorten betreibt sie je eine eigenständige AG zusammen mit Kanton, Gemeinden und Privaten die Innovationszentren und Inkubatoren: BioArk in Monthey (Life Sciences), IdeArk in Martigny (künstliche Intelligenz, Man-Machine Interfaces); PhytoArk in Sitten (Medizinalpflanzen), BlueArk in Visp (erneuerbare Energien); TeleArk in Brig (Information und Kommunikation) und eben TechnoArk in Sierre.

venturelab – vielseitig und mehrsprachig

Roberto Vitalini arbeitet in Mendrisio, Barbara Yersin an der EPFL in Lausanne und Sadik Hafizovic im Zürcher Technopark.

Was sie verbindet, ist venturelab.

Minsh: die virtuelle Welt unter Wasser

«Ein super Programm, das ich allen empfehlen kann, die Lust aufs Unternehmertum verspüren!» Das sagt Barbara Yersin von der ETH Lausanne. Und sie weiss wovon sie spricht: Sie hat venture challenge absolviert, machte bei venture ideas mit – und gehörte zu den Gewinnerinnen von venture leaders 2008.



Ihr Projekt «Minsh» bringt ganz neue Impulse in die sozialen Netzwerke des Web 2.0: Ihre virtuellen Figuren (Avatare) sind – im Gegensatz zu den heute üblichen virtuellen Welten – nicht statisch, sondern agieren autonom. Und zwar auch dann, wenn sich die User ausgeloggt haben. Sie können Kontakte zu anderen Avataren aufnehmen und sich selbständig mit ihnen austauschen, können Informationen einholen oder Aufträge ausführen.

Die zweite Besonderheit von Minsh: Aufgrund ihrer Forschungen zur virtuellen Menschendarstellung (sie hat dazu ihre Dissertation geschrieben) verzichtet Barbara bewusst auf diese traditionelle Darstellung. Sie verlegt die virtuelle Welt von Minsh unter Wasser – ihre Avatare sind Fische.

Wie es dort zu und hergeht, zeigt ein Video auf www.minsh.net. Ab April geht es dann online los – vorerst in Zusammenarbeit mit Twitter, dann aber auch mit anderen sozialen Netzwerken.

www.minsh.net

Zurich Instruments: Höhepunkte eines erfolgreichen Jahres

Lock-in-Verstärker können feinste akustische Signale aus bis zu 1000 Mal stärkerem Rauschen herausfiltern. Sie gehören in Forschungslabors der Elektrotechnik und Physik zur Standardausstattung. Auch in Radaranlagen



und in der Medizin, in den Magnetresonanztomographen MRI, spielen sie eine wichtige Rolle. Herkömmliche Lock-in-Verstärker funktionieren analog. Vielmehr funktionierten: Das ETH-Spin-off Zurich Instruments AG hat einen digitalen Verstärker entwickelt, der über einen viel grösseren Frequenzbereich verfügt. «Im MRI hat unser Gerät die gleiche Leistung wie vier konventionelle Modelle und ist deshalb wesentlich günstiger, auch wenn es an sich nicht weniger kostet», erläutert CEO Sadik Hafizovic.

Zurich Instruments – der Firmenname ist so etwas wie ein bewusstes Bekenntnis zum Denkplatz Zürich. Der erste grosse geschäftliche Erfolg geht jedoch nach Berlin: Das renommierte Berliner Fraunhofer Institut wird Kunde. Anerkennung hat die Geschäftsidee schon vorher gefunden: Zurich Instruments wurde mit dem Start-up Label der Innovationsagentur KTI ausgezeichnet, gehörte zu den Gewinnern beim Innovationspreis des IMD in Lausanne, erhielt 100'000 Franken von der Schweizerischen Volkswirtschaftsstiftung und 130'000 Franken Startkapital von venture kick. «Dadurch konnten wir unsere IP-Angelegenheiten vorantreiben und die Produktentwicklung professionalisieren», bilanziert Sadik.

Sein Höhepunkt eines erfolgreichen Jahres: Als Gewinner von venture leaders und Mitglied der Startup-Nationalmannschaft hat er zehn Tage in Boston verbracht. Schon vorher hatte Sadik venture ideas, venture challenge und venture plan absolviert.

www.zhinst.com

Bashiba: futuristische Projekte

Roberto Vitalini ist Gründer von Bashiba. «Wir erfinden, designen und vermarkten futuristische Projekte und Dienstleistungen» verspricht www.bashiba.com. Mit modernsten Mitteln will Vitalini Unternehmen die Möglichkeit bieten, ihre Daten in Echtzeit visuell darzustellen und so eine Brücke zwischen der Wissenschaft und der Kunst zu schlagen. Seine Zeit teilt Vitalini auf zwischen Mendrisio und den USA. Dort hat er als Gewinner von venture leaders 2008 auch wichtige Erfahrungen gemacht:



«20 motivierte Leute mit unterschiedlichem akademischem Background erhalten die Chance, gemeinsam zehn Tage in Boston zu verbringen – das allein schafft ein einmaliges, unternehmerisch anregendes Umfeld! Und auch die Entrepreneurship-Kurse haben nichts zu tun mit dem, was ich vom MBA her kannte. Der Unterrichtsstil ist völlig anders, die Beispiele stammen aus der unternehmerischen Praxis der Boston Area oder des Silicon Valley, es werden Probleme diskutiert, mit denen auch wir konfrontiert sind. Ein Beispiel, das mir besonders geblieben ist: die Aufteilung des Aktienkapitals. Bei venture leaders habe ich gelernt, wie sich unüberlegte Entscheide in der ersten Phase eines Unternehmens später auswirken können – und zwar ganz konkret, nicht nur theoretisch.»

www.bashiba.com

Die gefragten Saubermänner

Über eine bahnbrechende Technologie verfügte das ChromaCon-Team schon beim Start: Die Reinigungsprozesse der Jungfirma sparen bei der Medikamentenproduktion viel Geld. Heute sind auch Strategie und Geschäftsmodell erstklassig. Nicht zuletzt dank dem CTI Coaching.

Von Thalidomid existieren zwei Formen, die genaue Spiegelbilder voneinander sind. Trotz dieser Ähnlichkeit könnte der Unterschied in der Wirkung nicht grösser sein. Die eine Form ist ein wirksames Beruhigungsmittel, die andere jedoch führt, wenn Schwangere sie einnehmen, zu schweren Missbildungen beim Neugeborenen. Diese zweite Form des Thalidomids verursachte den Contergan-Skandal.

«Thalidomid hat der Pharmabranche drastisch vor Augen geführt, welche Konsequenzen Verunreinigungen in Medikamenten haben können»,

Laptop in der Ecke des grossen Labors der Firma im Zürcher Technopark. Doch das Team mit Durchschnittsalter 32 hat bereits zahlreiche Projekte mit mehreren grossen Pharmafirmen abgewickelt und noch bis zum Sommer werden Lieferverträge für erste Pilotanlagen mit der ChromaCon-Technologie unterschrieben sein.

Das Interesse der Grossen an der Jungfirma kommt nicht von ungefähr: ChromaCon hat den Prozess für die Reinigung von therapeutischen Proteinen, die so genannte Chromatographie, deutlich verbessert. Bei der Technik wird ausgenutzt, dass sich

maCon kann die Reinigung bis zu zehnmal produktiver machen. Und diese wiederum ist für 50 bis 70 Prozent der Herstellungskosten biotechnologischer Medikamente verantwortlich. Da die Arzneimittel bis zu einer Million Dollar pro Gramm kosten, resultiert für das gesamte Gesundheitssystem eine spürbare Entlastung.

Zweites Standbein verhilft zu langem Atem

Dass der Geschäftsaufbau bei der ChromaCon trotz dieses immensen Vorteils relativ langsam vonstatten geht, liegt vor allem an den sehr langen Innovationszyklen in der pharmazeutischen Industrie und den hohen Investitionen für die Produktionsanlagen. Diese Faktoren machen die Einführung neuer Technologien in die Produktion zu einem Geschäft, in welchem langer Atem gefragt ist.

Die drei Gründer haben sich von Anfang an auf die langen Innovationszyklen eingestellt und die Firma in den ersten Jahren mit Dienstleistungen finanziert. «Unser zweites Standbein besteht in der Optimierung bestehender Reinigungsprozesse mit Hilfe einer von uns entwickelten software-

Rückenwind für Firmengründer

KTI Start-up stellt Jungfirmen über 40 Business Coaches und Experten zur Seite. Der Coachingprozess führt in drei Schritten zum KTI Start-up-Label, das eine Jury hochkarätiger Branchenexperten vergibt. Dafür investieren die Jungunternehmer während 6 bis 24 Monaten Zeit und Einsatz, aber kein Geld: KTI Start-up übernimmt sämtliche Kosten.

Phase 1: Grundlegende Beurteilung der Geschäftsidee. Um von KTI Start-up angenommen zu werden, muss ein Projekt technologiebasiert, innovativ, realistisch und im Fokus der Förderorganisation sein.

Phase 2: Professionelle Beurteilung. Experten bewerten mit dem Start-up-Unternehmen das Geschäftskonzept und die Zulassung zum Coachingprozess. Gemeinsam werden Geschäftsstrategie und Positionierung verfeinert.

Phase 3: Coaching und Label. Das Start-up wird gecoacht, um wichtige Bereiche seines Geschäfts zu entwickeln und die Ergebnisse der Label-Jury von KTI Start-up zu präsentieren. Das Label bestätigt der Jungfirma die Bereitschaft zum Markteintritt und zur Finanzierung.

Kontakt und Anmeldung: info@ctistartup.ch



Das Chromacon Team (von links): Lars Aumann (CTO), Thomas Müller-Späth (CSO) und CEO Guido Ströhlein

sagt Guido Ströhlein, CEO der Zürcher ChromaCon. Heute gibt es eine ganze Branche, die Produkte für die Reinigung von Wirkstoffen entwickelt. Der Markt wächst derzeit stark. Denn die neuen biotechnologischen Medikamente auf Proteinbasis werden von Mikroorganismen oder mit Hilfe von Säugetierzellen hergestellt und enthalten darum wesentlich mehr Fremdstoffe als traditionelle Arzneimittel. In diesem wachsenden Markt für die Reinigung therapeutischer Proteine ist ChromaCon aktiv.

Interessant für die «Grossen» der Branche

Die Jungfirma ist noch nicht einmal drei Jahre alt, und der Arbeitsplatz von CEO Ströhlein besteht aus einem

verschiedene Stoffe unterschiedlich schnell durch einen porösen Feststoff bewegen. Fängt man den Output zur richtigen Zeit auf, erhält man nur die gewünschten Wirkstoffe. Mit dieser Technologie liess sich bisher allerdings kein kontinuierlicher Reinigungsprozess aufbauen. Denn bei einem kontinuierlichen Input kämen auch laufend alle Bestandteile wieder aus dem porösen Feststoff heraus, so dass eine Trennung unmöglich wäre. An der ETH Zürich hat das jetzige ChromaCon-Team aber nun durch die clevere Kombination von sechs Reinigungsstufen genau einen solchen kontinuierlichen Prozess zur Proteinreinigung entwickelt und patentiert.

Das Verfahren bringt den Pharmafirmen massive Einsparungen. Chro-

basierter Methodik», erklärt Guido Ströhlein. Wobei dieser Service nicht nur für Umsatz sorgt, sondern auch bei den Kunden Vertrauen in das Know-how der Newcomer schafft. Die Optimierung dient damit auch als Türöffner für die Jungfirma.

Rechnen, rechnen und nochmals rechnen...

Die Durststrecke bis zu ersten grösseren Produktverkäufen ist nicht die einzige Herausforderung beim Geschäftsaufbau der ChromaCon. Auch das Geschäftsmodell lag beim Start nicht auf der Hand. Unklar war, ob die Jungfirma Anlagen bauen soll, oder dies Partnern und Kunden überlassen. Ein heikler Punkt, denn wenn die Kun-

den die Anlagen unter Anleitung der ChromaCon selbst erstellen, fliesst viel wertvolles Know-how zu ihnen. Bei der Suche nach der Mischung, welche die Technologie attraktiv genug für die Kunden macht, das Geschäft aber auch für die ChromaCon langfristig lukrativ bleiben lässt, hat die Firma vom Coaching im Rahmen des CTI Start-up Labels profitiert. «Wir haben mit unserem Coach Pierre Comte immer wieder das Geschäftsmodell optimiert und die finanziellen Folgen jeweils durchgerechnet», erinnert sich Ströhlein.

Auch weiter zusammen mit der KTI

Entschieden hat man sich für ein Modell, das den Kunden relativ viel Know-how überlässt. Statt nur auf den Anlagenbau setzt Ströhlein auf wiederkehrende Umsätze durch Lizenz-einnahmen und Dienstleistungen für Betrieb, Service und Wartung der Anlagen. In dieser Richtung wird es auch weitergehen. Die ChromaCon hat mit einer Software für die automatische Steuerung von Wirkstoff-spezifischen Reinigungsprozessen schon das nächste Produkt in der Pipeline. Auch in diesem Fall kommt Unterstützung von der Innovations-agentur des Bundes. Ströhlein erklärt: «Für die Entwicklung der Steuerungs-Software starten wir gerade ein KTI-Projekt auf.»

Porträt KTI Coach



Pierre Comte

hatte bereits eine beeindruckende Karriere hinter sich, als er 2001 seine Beratungsfirma Sigma Professional gründete. Der promovierte Mikrotechnologie-Ingenieur war unter anderem Leiter Forschung und Entwicklung beim Institut Straumann, er arbeitete in hochrangigen Positionen im Sulzer-Konzern und bei Johnson & Johnson. Mittlerweile verfügt Comte auch über jahrelange Erfahrung bei der Begleitung und Beratung von Firmen aus dem Medizintechnik- und Life-Sciences-Segment. Unter anderem amtiert Comte in den Verwaltungsräten der jungen Technologiefirmen Scyon und Sensimed und ist langjähriger Trainer in den venturelab-Kursen.

Aus der Schweiz nach Holland und zurück: das Poken-Fieber

Seit dem 21. Januar kennen die Niederlande ihr «Wort des Jahres 2009»: Poken. Lanciert wurde es in der Tagesschau eines der grössten TV-Sender des Landes. Der Grund: In Holland ist ein eigentliches «Poken-Fieber» ausgebrochen.

Poken? Ja, genau, das elektronische Gadget, das als trendige «Visitenkarte der Facebook-Generation» die Brücke schlägt zwischen dem persönlichen Kontakt und den Kontakten auf den Social Networks von Facebook über LinkedIn und Studi-VZ bis zu Skype oder Xing. Diese beiden Stichworte deuten es an: Poken hat durchaus das Zeug, um auch den Sprung in die Welt des Business zu schaffen.

Poken symbolisiert auch in seinem Design den Händedruck zwischen Freunden – einen Händedruck, der beim Kontakt der beiden Pokens genau so viele Daten und Informationen preisgibt, wie die Userinnen und User offenbaren wollen.

Doch zurück in die Schweiz: Hier wurde Poken als Idee geboren, techno-

logisch ausgearbeitet und in eine konkrete Form – Panda, schlauer Fuchs, Alien oder fleissige Biene – gegossen:

Die Idee stammt von Stéphane Doutriaux: Als der Computeringenieur aus dem kanadischen Quebec in Lausanne sein MBA-Studium absolvierte, realisierte er, dass er die Kontakte zu seinen 90 Mitstudierenden ohne zusätzliches Bindeglied zwischen Face-to-face und virtuellen Netzwerken gar nicht richtig ausnützen konnte.

Für die technische Umsetzung wandte sich Stéphane an das Labor für Mikroelektronik der Berner Fachhochschule in Biel. Hier wurde das einfache und handliche Konzept entwickelt und ausgefeilt.

Ebenfalls in Biel fand die Idee dann ihre Form – dank der «Designfabrik

Creaholic von Edgar Mock (der auch bei der Entwicklung der Swatch eine massgebliche Rolle gespielt hat. Der Poken, so wie er seit Ende 2008 – nicht nur in Holland – auf dem Markt ist, besteht aus dem Kontaktteil und der «Hand», die über einen USB-Port an



Der Poken ist seine Idee: Stéphane Doutriaux

jeden Computer angeschlossen werden kann. Auf der Internet-Plattform www.doyoupoken.com schliesslich legen Userinnen und User auf einer individuellen und mehrfach gesicherten «Poken Card» ihr Profil fest.

Das Erfolgsunternehmen, das aus der Poken-Idee entstanden ist, hat

ganz klein nach der FFF-Formel («family, friends and fools») angefangen. Ein erster Energieschub kam von venture kick: Stéphane überzeugte die Expertenjury in allen drei Präsentationsrunden und sicherte sich die 130'000 Franken Startkapital.

venturelab ermöglichte dem angehenden Unternehmer einen ersten Auftritt auf der internationalen Bühne: Als Gewinner des Wettbewerbs venture leaders weilte Stéphane im Sommer 2008 zehn Tage in Boston – und ist besonders auch vom Networking beeindruckt: «Vom ersten Tag an hat mich die Intensität der Kontakte beeindruckt. Ohne ein Programm wie venture leaders kann sich ein einzelner ein Netzwerk von dieser Qualität gar nicht aufbauen!»

Rund drei Millionen Franken hat Poken SA inzwischen von professionellen Investoren generiert, das Unter-

nehmen beschäftigt bereits über zehn Personen. Beim Verkauf, der Anfang 2009 so richtig angelaufen ist, setzt Poken nicht nur auf die bekannten Kanäle.

Virales Marketing heisst die Erfolgsformel des innovativen Vertriebssystems: User kaufen ein (oder mehrere) 12-er Packs bei Poken mit Rabatt und verbreiten sie dann selber in ihrem Freundeskreis weiter – immer auch mit der Idee und dem direkten Link zum User-Verkäufer. In Holland und den andern Benelux-Staaten hat dieses Konzept eingeschlagen und zu einem eigentlichen Flächenbrand mit eigenen Websites und TV-Auftritten geführt. Dieses Phänomen wird zweifellos nicht auf den Testmarkt beschränkt bleiben.

Als Zielgruppe stehen fürs erste die Jungen im Vordergrund, die auch bei den Social Networks mitmachen. Der Schritt von der Fun- in die Businesswelt ist jedoch bereits absehbar.

Informationen (und auch Poken) gibt es auf www.doyoupoken.com

Optotune: venturelab bringt Kompetenz

Zu den jungen Unternehmen, die immer wieder für positive Meldungen sorgen, gehört Optotune. Das liegt nicht nur an der revolutionären optischen Linse, die einen Quantensprung in der Entwicklung verspricht: Das Gründer-team um CEO Manuel Aschwanden geht mit viel Kompetenz hinter den Aufbau des Unternehmens. Wichtiges Know-how dafür stammt aus den Trainingsmodulen venture plan und venture leaders.

Manuel Aschwanden hat die Linse entwickelt, auf der das Geschäftsmodell von Optotune aufbaut. Im vierköpfigen Gründerteam trägt er als CEO die Gesamtverantwortung. Obwohl er die venturelab-Module nicht selber absolviert hat, weiss er genau, was Optotune von venturelab profitiert hat. Mitgründer Mark Blum – er war 2008 bei venture plan und venture leaders dabei – habe die Inputs jeweils direkt weitergegeben, sagt Aschwan-

den, denn «wir sind eben wirklich ein Team. Und wir haben die Aufgaben klar verteilt – ein Punkt, in dem wir von venturelab bestärkt worden sind.»

Beispiele aus Boston zeigen: Klare Strukturen fürs Wachstum

Dazu gehören auch klare Strukturen: «Wachstum hat für uns erste Priorität. Darauf wollten wir uns schon früh mit einer adäquaten Organisation vorbereiten.» Auch hier der Link zu venturelab: Im Entrepreneurship-Intensivkurs venture leaders in Boston habe Mark Blum an eindrücklichen Praxisbeispielen erfahren, welche Probleme ein Startup im Wachstum bewältigen muss.

Stichwort Wachstum: Optotune bietet 3 Gründern und 10 Mitarbeitenden (Stand Januar 2009) hoch qualifizierte Arbeitsplätze, weitere werden dazu kommen. Manuel Aschwanden weiss, dass «wir als Startup keine dicken Löhne zahlen können. Wir müssen den Mitarbeitenden deshalb andere Qualitäten bieten. Bei uns können sie Einfluss nehmen, Verantwortung mittragen und sich auch finanziell am Erfolg beteiligen. Zu diesem Thema hat Mark Blum bei venture leaders in Boston



Das Team von Optotune (von links): Peter Vonesch, Mark Blum, David Niederer und Manuel Aschwanden

spannende Modelle kennen gelernt.» Besonders wichtig für Aschwanden: «Wir wollen eine betont offene Gesprächskultur pflegen. Als junges Team können wir auch vom Feedback unserer Mitarbeiter lernen.»

Konzentration – wie die Experten von venturelab empfehlen

Die stufenlos variierbaren Linsen von Optotune lassen sich in zahlreichen Anwendungen einsetzen, von der Mikroskopie über die Medizin bis zur Fotografie. Den unternehmerischen Fokus für die nächste Zeit legt das Startup aber auf einen klar definierten Bereich der Fotografie: Der Einsatz in Handykameras. «Auch diese Konzentration auf ein Gebiet, das uns zudem den Zugang zu einem Massenmarkt mit riesigen Stückzahlen ermöglicht, entspricht dem, was uns die Experten

von venturelab empfohlen haben», betont Manuel Aschwanden.

Ein erster Durchbruch Richtung Markt

Zurzeit ist Optotune denn auch mit einem Entwicklungsauftrag beschäftigt, der von einem der Grossen aus

der Mobilbranche kommt – ein erster wichtiger Durchbruch Richtung Markt. Bei der Produktion muss sich das Startup allerdings den Sachzwängen der Globalisierung beugen: Die Fertigung findet in Asien statt, wo die ganze Mobilindustrie ihre Produkte herstellt. Die Idee, auch in der Schweiz Produktionsarbeitsplätze zu schaffen, ist damit aber nicht einfach vom Tisch, sie kann für teurere Anwendungen und kleinere Serien durchaus wieder aktuell werden.

Wie das menschliche Auge

Die flexible Linse von Optotune beruht auf den Forschungsarbeiten von Manuel Aschwanden und David Niederer an der ETH Zürich. Um zu zoomen und scharf zu stellen verbiegt sie sich wie die Linsen im menschlichen Auge. Dadurch wird sie im Gegensatz zur herkömmlichen Mechanik nicht nur kleiner, sondern auch viel günstiger in der Herstellung. Aschwanden und Niederer haben im Februar 2008 zusammen mit Mark Blum (Marketing) und Peter Vonesch (Finance and Legal) die Optotune GmbH gegründet und im November in eine AG umgewandelt. Seinen Sitz hat das Startup im Business-Incubator der Empa in Dübendorf. Neben venture leaders hat Optotune den Businessplan-Wettbewerb Venture 08 von ETH und McKinsey gewonnen und von der Initiative venture kick erhielt das junge Unternehmen 130'000 Franken Startkapital.

www.optotune.com

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 venturereab 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 aber 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 Firmenname **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

- 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.venturelab.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 (SGF's) 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.venturelab.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 zielstrebigem 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.venturelab.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 von Redbiotec, erarbeitete schon als Studentin ihr Geschäftsmodell in den Modulen von venturereab. 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.venturelab.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 weltbekannten Babson College.

Informationen und Anmeldung unter

www.venturelab.ch/dt/vLeaders.asp



venture plan

Intensiver Praxis-Workshop (5 Tage) für 18 – 20 Personen mit innovativen und konkreten Business-Ideen

Vision / Businessmodell (1. Tag)

- Review der Teilnehmer-Projekte
- Entwicklung von Vision und Businessmodell
- Erkennung von kritischen Erfolgsfaktoren
- 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

Finance (3. Tag)

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

Marketing / Sales (4. Tag)

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

Pitching / Feedback (5. Tag)

- Review der Startup-Projekte
- Fixierung von Milestones für das konkrete weitere Vorgehen
- Akquise von strategischen Partnern und Investoren
- Schlusspräsentation vor einem hochkarätigen Advisory Board

Jetzt anmelden unter

www.venturelab.ch/vplan.asp

venture training

Intensiver Praxis-Workshop (5 Tage) für 8-12 ambitionierte Hightech Startups, die bereits über ein marktreifes Projekt und erste Kunden verfügen.

- Review der Wachstumsstrategien der Teilnehmer
- Erkennen von Wachstums- und Leverage-Potenzialen
- Evaluation alternativer Business-Modelle und Finanzierungsalternativen für eine schnelle Expansion
- Internationalisierungsstrategien für Hightech Startups
- Effizienzsteigerung im Verkauf (Key Account Management, Strategischer Projektverkauf, CRM etc.)
- Management der Human Resources in extremen Wachstumsphasen
- Management des IPR-Portfolios
- Venture Capital Finanzierung

Jetzt anmelden unter

www.venturelab.ch/vtraining.asp

venturelab-Startups: überall dabei, wo Preise zu gewinnen sind

2008 hat es eindrücklich bestätigt: Bei Preisen und Auszeichnungen für innovative Startups stehen Absolventen von venturelab-Modulen in der vordersten Reihe. Neu kommen immer mehr auch internationale Ehrungen dazu.

Internationale Auszeichnungen

Red Herring Global Winners 2008: 3 von 5 CH-Startups
Collanos Software (Peter Helfenstein), Museeka (Lars Farnstrom), SECU4 (Ralph Rimet)

Red Herring Global Finalist 2008: 2 von 4 CH-Startups
Doodle (Paul E. Sevinç, Michael Näf), Wuala (Dominik Grolimund)

Red Herring Europa Winners 2008: 5 von 9 CH-Startups
Collanos Software (Peter Helfenstein), LiberoVision (Stephan Würmlin), Museeka (Lars Farnstrom), SECU4 (Ralph Rimet), sonic emotion (Renato Pelegrini)

Mashable open Web Award (USA): Publikums- und Bloggerpreis
Doodle (Paul E. Sevinç, Michael Näf)

Facebook deutschsprachig: Beliebteste Applikation
Doodle (Paul E. Sevinç, Michael Näf)

Innovationspreis der Cebit
Trigami AG (Remo Uherek), Collanos Software (Peter Helfenstein)

LIFT-Conference: Präsentation in Asien
SECU4 (Ralph Rimet), Arimaz (Pierre Bureau), Pixelux (Raphael Arrigoni), Key Lemon (Gilles Florey), Poken (Stéphane Doutriaux)

GREEN Challenge Amsterdam (Finalist)
RouteRank (Jochen Munding)

Emerging Tech Company of the Year (Qualifikant)
Collanos Software (Peter Helfenstein)

Beste Sicherheitskonzepte in Europa
Arktis Radiation Detectors (Giovanna Davatz)

Bestes Konzept für Handywerbung
kooaba (Herbert Bay)

Auszeichnungen 2008 in der Schweiz

venture kick (CHF 130'000 Startkapital)
Celeroton (Martin Bartholet, ETHZ), Optotune (Mark Blum, ETHZ), Poken (Stéphane Doutriaux, IMD Lausanne), Preclin biosystems (Bettina Ernst, ETHZ), Prediggo (Vincent Schickel, EPFL), RouteRank (Jochen Munding, EPFL), VirtaMed (Stefan Tuchs Schmid, ETHZ), Zurich Instruments (Sadik Hafizovic, ETH)

venture leaders 2008
Martin Bartholet (Celeroton, ETHZ), Mark Blum (Optotune, ETHZ), Bettina Ernst (Preclin Biosystems, ETHZ), Patrizia Fischer (Pearltec, ETHZ), Marc Gitzinger (BioVerSys, ETHZ), Sadik Hafizovic (Zurich Instruments, ETHZ), Paul Sevinç (Doodle, ETHZ), Stefan Tuchs Schmid (VirtaMed, ETHZ), Remo Uherek (Trigami, Universität Basel), Christian Vögeli (Dybuster, ETHZ), Alexis Bosman (UpCell, Universität Genf), Samuel Constant (Epithelix, Universität Genf), Stéphane Doutriaux (Poken, IMD Lausanne), Maël Guillemot (KleweL, IDIAP Martigny), Sai Reddy (Nanolimmune, EPFL), Vincent Schickel (prediggo, EPFL), Roberto Vitalini (Bashiba, Melide, David Weill (primequal, Universität Genf), Pierre-Jean Wipff (HelvaLab, EPFL), Barbara Yersin (Mingle Makers, EPFL)



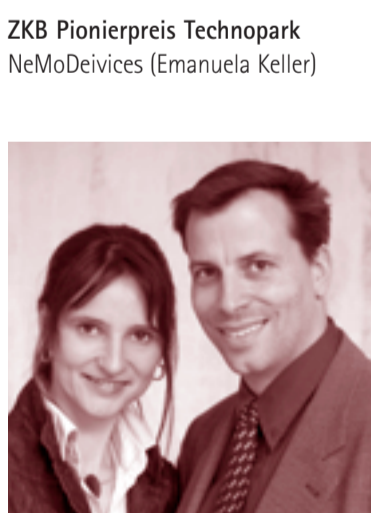
Internationale Preise gab's für die Doodle-Gründer Paul E. Sevinç (links) und Michael Näf

CTI Start-up Label
ACL Instruments (Fabian Käser), Basisnote (Manuel Kägi), Bozzio (ex Josteer, Jochen Stemmler), Covagen (Julian Bertschinger), Doodle (Paul E. Sevinç, Michael Näf), Dybuster (Christian Vögeli), Motilis (Vincent Schlageter), NeMoDeVices (Emanuela Keller), Open Innovation (Christian Hirsig), SECU4 (Ralph Rimet), Spinetix (Francesco Ziliani), VirtaMed (Stefan Tuchs Schmid), Zurich Instruments (Sadik Hafizovic)

De Vigier-Stiftung
Nanovis (Claudia Marcoli), Bozzio (Projekt Joosteer, Jochen Stemmler), Epithelix (Samuel Constant), Kringlan Composites (Niccolò Pini), Motilis (Vincent Schlageter), Kayros Technologies (Rupert Hagg)

Venture 08
Optotune (Mark Blum, 1. Rang), NeMoDeVices (Emanuela Keller, 2.), Celeroton (Martin Bartholet, 3.), Aleva Neurotherapeutics (André Mercanzini), Kringlan composites (Niccolò Pino), HelvaLab (Jean-Pierre Wipff), Preclin biosystems (Bettina Ernst)

ZKB Pionierpreis Technopark
NeMoDeVices (Emanuela Keller)



Claudia und Sandro Marcoli (Nanovis): Gewinner bei der De Vigier-Stiftung



Gleich zwei Mal im Rampenlicht: Jürg Fröhlich und Emanuela Keller von Nemo Device gewannen den ZKB Pionierpreis und wurden 2. bei Venture 08.

Coup de Pouce (Fondation René Liechti)
EnairSys Powertech (Sylvain Lemofouet-Gatsy)

Coup de coeur (Fondation René Liechti)
Redelec (David Crettenand)

Tomorrow's Market Award (KPMG)
RouteRank (Jochen Munding)

PERL-Innovationspreise der Region Lausanne
Lemoptix (ex-Scanlight, Nicolas Abelé), EnairSys Powertech (Sylvain Lemofouet-Gatsy), Logifleet (Raphael Greppin), Motilis (Vincent Schlageter)

Multimedia-Preis «Pacte Multimedia» (SRG-SSR, BBT, Seco und EDK)
Poken (Stéphane Doutriaux)

Swiss ICT Award
Axsonics (Alain Rollier)

IMD Startup Competition
DeltaRobotics (Marc Thurner), Mnemis (Cyril Pavillard), RouteRank Jochen Munding), yXo (Philippe Comte), Aleva Neurotherapeutics (André Mercanzini), Bulane (Isabelle Genoud), Key Lemon (Gilles Florey), Logifleet (Raphael Greppin), NetGuardians (Raffael Maio et Joel Winterreg), Pearltec (Patrizia Fischer), Performance Buildings (Vishal Malik), Primequal (David Weill), Zurich Instruments (Sadik Hafizovic)

Ypsomed-Innovationspreis
ACL Instruments (Fabian Käser)

(In Klammer jeweils Gründer/innen oder Teammitglieder, die venturelab-Module besucht haben)

Dank venture kick aus dem Labor auf den Markt

venture kick – eine Erfolgsgeschichte: 53 Projekte haben bis Ende 2008 1,79 Millionen Franken erhalten. Und 37 Firmen mit 133 hochwertigen neuen Arbeitsplätzen sind dank venture kick entstanden.

venture kick, die private Initiative mit der Vision, die Zahl der Firmengründungen an den Schweizer Hochschulen zu verdoppeln, hat ihr erstes volles Betriebsjahr hinter sich. Der prägende Eindruck: Die hohe Qualität der eingereichten und besonders der geförderten Projekte, die den Expertenjurys die Arbeit nicht leicht gemacht hat. Und das Feedback von Experten, Universitäten und Spin-offs ist sehr positiv. Pascale Vonmont von der mitfinanzierenden GEBERT RÜF STIFTUNG stellt denn auch fest: «venture kick ist ein Riesenerfolg und hat unsere Erwartungen deutlich übertroffen.»

37 Spin-offs gegründet

Dieser Erfolg schlägt sich sehr eindrücklich auch in der Zahl der effektiv gegründeten Firmen und im Finanzierungsvolumen nieder, das

diese Spin-offs mobilisieren konnten: So sind aus den 53 mit insgesamt 1,79 Mio. Franken unterstützten Projekten bisher innert Jahresfrist 37 Spin-off-Firmen entstanden. Die geförderten Projekte konnten kumuliert zusätzlich über 15 Millionen Franken für ihre Finanzierung mobilisieren.

Auf dem richtigen Weg

Diese Zahlen bestätigen nicht nur das grosse Innovationspotenzial an den Schweizer Hochschulen. Sie zeigen auch, dass der Weg dazu – die Förderung in der pre-Seed-Phase, also vor der Unternehmensgründung – der richtige ist. Eine Spezialität ist auch, dass venture kick nicht an feste Termine gebunden ist: Der Einstieg in das dreistufige Verfahren ist monatlich möglich. Eine internationale Benchmarkstu-

die hat zudem ergeben, dass das Konzept von venture kick einzigartig ist und effektiv eine Lücke im Finanzierungssystem füllt.

...und national überall präsent

Dass die beiden ETHs Zürich und Lausanne bei den ausgewählten Projekten dominieren, überrascht nicht. Bemerkenswert ist aber, dass die übrigen Bewerber aus rund 20 verschiedenen Universitäten und Fachhochschulen stammen – ein Beweis dafür, dass es venture kick in kurzer Zeit gelungen ist, eine wirklich nationale Initiative zu lancieren, die an allen Hochschulen präsent und verankert ist.

Die Finanzierung

Hinter venture kick stehen in der Ausbauphase mit der GEBERT-RÜF-Stiftung, der ERNST GÖHNER-Stiftung und der OPO-Stiftung drei namhafte Institutionen. Sie stellen auch für 2009 zwei Millionen Franken Startkapital zur Verfügung.

www.venturekick.ch

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