

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.

V E N T U R E L A B

Der Weg zum Erfolg führt über den Glauben an die eigene Vision

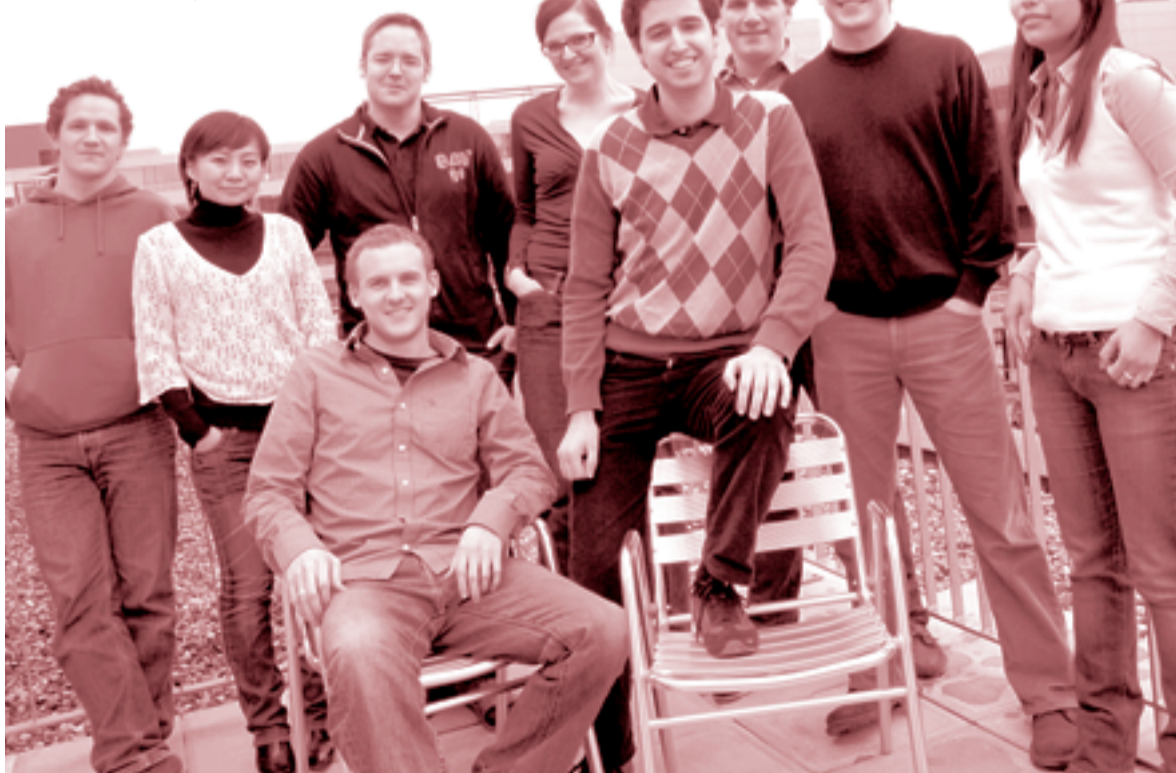
«Wuala geht an LaCie».
Hinter der trockenen Schlagzeile von Mitte März 2009 steckt mehr als einer der grössten Deals, den ein Schweizer ITC-Startup je realisiert hat: Die beiden Wuala-Gründer Dominik Grolimund und Luzius Meisser haben nicht nur ihre technologische Vision umgesetzt, sondern ihr auch zum internationalen Durchbruch verholfen. venturelab ist einer der Partner auf ihrem Weg zum Erfolg.

wissenschaftlicher Forschung beruht. Science to Market im besten Sinne des Wortes, gepaart mit Mut und Unternehmergeist. Dominik Grolimund und Luzius Meisser, die beiden Entwickler, Gründer und bis zum Verkauf an LaCie auch Eigentümer, haben sich - ETH international - 2003 an der TU Delft in Holland kennen gelernt - während ihres gemeinsamen Austauschseme-

«Ich will mein eigener Chef sein und meine eigenen Ideen verwirklichen.»

Dieses Unternehmen hatte Grolimund bereits 1998 ins Handelsregister eintragen lassen - exakt an seinem 18. Geburtstag. Caleido Address-Book, eine der frühen Adress- und Kontaktverwaltungen, läuft nach wie vor. Und zwar gut, mit über 35'000 Kunden (vorwiegend KMU) in der Schweiz, Deutschland und Österreich. Zudem hat dieser erste Erfolg Grolimund so viel Geld eingespielt, dass er quasi

Das Wuala-Team mit Gründern: Dominik Grolimund (sitzend) und Luzius Meisser (mit dem Fuss auf dem Stuhl)



LaCie und Wuala: zwei gar nicht so ungleiche Partner. Der Hersteller intelligenter Hardware (integrierte Speicherlösungen, Farbmonitore und weiteres Zubehör) ist weltweit bekannt für sein einzigartiges Design und für innovative Technologie. Zudem war LaCie, 1989 in Frankreich gegründet und inzwischen an der Pariser Börse kotiert, selber eines jener Startups, in denen der Pioniergeist nach wie vor lebt. Wuala, der revolutionäre Online-Speicher, ist die Umsetzung einer Vision, die ihrerseits auf den Ergebnissen

sters. Dass sich die beiden Informatikstudenten nicht schon an der ETH getroffen haben, liegt wohl daran, dass Dominik nicht allzu häufig in den

Vorlesungen anzutreffen war: «Ich kümmerte mich vor allem um den Aufbau meiner ersten Firma, der Caleido», erinnert er sich.

sein eigener Venture Capitalist sein und das neue Projekt - aus dem dann Wuala wurde - aus eigenen Mitteln finanzieren konnte.

INHALT



- 2 Komplex und doch einfach**
So funktioniert Wuala
- 3 Media-Streams, jobs.ch, endoxon**
Schon früher haben Grosse kleine CH-Startups übernommen
- 4 Schnellstart trotz Krise**
Eine innovative Plattform macht ihren Weg - dank venturelab und KTI
- 5 Der Sprinter im Startblock**
Unternehmerisches Engagement bringt Kunden Nutzen
- 6 Studierende auf Startup-Kurs**
venture challenge für unternehmerische Studierende
- 7 Startups auf Erfolgskurs**
venture plan, venture training und venture leaders
- 8 Ein venture kick im richtigen Moment**
Der erste Gewinner von 130'000 Franken Startkapital - eine Erfolgsgeschichte

Angesteckt vom Unternehmer-Virus

Eines stand für ihn ohnehin fest: «Ich will mein eigener Chef sein und meine eigenen Ideen verwirklichen.» Von diesem «Unternehmervirus» hatte sich in Delft auch Luzius Meisser anstecken lassen. Viele Gespräche der beiden Freunde drehten sich denn auch um die Frage, wie sich diese Überzeugung umsetzen liesse. Dafür legten sie die Latte hoch: «Man kann an der Hochschule die Idee für ein Projekt haben und dieses auch entwickeln. Die Herausforderung beginnt, wenn die Idee in ein marktfähiges Produkt umgesetzt werden muss. Bis man das erreicht braucht es viel, sehr viel.»

Praxiserfahrung in USA und UK

Als gute Studenten konnten Meisser und Grolimund am Austauschprogramm «Unitech» teilnehmen. Zu diesem gehörte neben dem Semester in Delft auch ein Industriepraktikum. Dominik absolvierte es in den USA bei Siemens Corporate Research in Princeton, Luzius bei IBM in England. «Während dieser Zeit standen wir in engem Mailkontakt. Die Idee, aus unseren Semester- und Masterarbei-

ten etwas Sinnvolles zu machen, beschäftigte uns weiter – und der Einblick in die unternehmerische Praxis hat uns in diesem Willen noch bestärkt», erinnert sich Dominik.

Wissenschaft – auch wirtschaftlich analysiert

Der lange und steinige Weg zum marktfähigen und erfolgreichen Produkt begann im Herbst 2004, wieder an der ETH. Grolimund: «Erst jetzt konnten wir uns konkrete Gedanken machen, wie wir unsere Masterarbeiten umsetzen könnten. Das Thema «verteilte Datenspeicher», eine alte Vision in der Informatik, war damals ein heisses Forschungsthema. Wir haben es nicht nur wissenschaftlich, sondern auch wirtschaftlich analysiert: Wie lässt sich daraus ein Business machen? Damit wir in dieser Richtung weiterarbeiten konnten, mussten wir zuerst unseren Professor überzeugen.»

Von den Känguru-Sprüngen...

Das Projekt bekam den provisorischen Namen Kangoo – weil das Routing im Protokoll beim Aufzeichnen Sprünge

Ganz einfach: voilà Wuala!

«Online-Speicher gibt es viele – unsere Technologie dagegen ist einzigartig.» So erklären Luzius Meisser und Dominik Grolimund den Erfolg von Wuala. Die beiden haben nicht einfach ein weiteres Web-Produkt lanciert. Sie sind ein Paradebeispiel für das oft beschworene «vom Labor auf den Markt» – sie haben wissenschaftliche Forschung in ein Produkt umgesetzt.

Wer bei Wuala mitmacht, kann seine Daten irgendwo online speichern, indem er ungenutzte Kapazität anderer Festplatten benutzt, dafür aber auch seine ungenutzten Kapazitäten zur Verfügung stellt oder den entsprechenden Speicherplatz kauft. Das ganze System bildet dann eine weltumspannende «Speicherwolke».

Voilà, ganz einfach Wuala. Auch hier: Ganz so einfach ist es nicht. Damit das System funktioniert und sich die «Wolke» nicht einfach in Blitz und Donner entlädt, müssen die gewaltigen Datenmengen entsprechend aufbereitet und gesichert werden. Das heisst: Sie werden zuerst lokal auf dem eigenen PC verschlüsselt, in kleine Teile fragmentiert und dezentral, sozusagen tröpfchenweise gespeichert. Anhand bestimmter Merkmale können sie dann wieder identifiziert, zusammengesetzt und gelesen werden – und zwar nur von den Absender/innen oder den von diesen mit den entsprechenden Zugangsrechten versehenen Nutzer/innen.

So stellt sich der technische Laie Wuala vor. Die Technologie des dezentral aufgebauten Netzwerks ist allerdings sehr komplex – unter anderem auch deshalb, damit jeder User selber entscheiden kann, wem er seine Dateien zugänglich machen will. Die einfache Anwendung, der Schritt vom hoch Komplexen zum Einfachen: Voilà das Erfolgsrezept von Wuala.

www.wuala.com



Kontakte und Präsentationen in den USA...



...auch bei ganz Grossen wie Oracle

wie ein Känguru machte. Geradliniger ging die technische Entwicklung voran: Rund 25 Studierende liessen sich begeistern und bearbeiteten einzelne Fragen. Und schon damals nutzten Meisser und Grolimund auch alle Möglichkeiten zur Präsenz wie wissenschaftliche Papers oder Vorträge an Konferenzen.

...zum Business-Modell

Parallel zur Perfektionierung der Technologie kümmerten sie sich auch um die Erfolgsrezeptur des künftigen Business:

- Wer sind die User/innen, was erwarten sie und welchen Mehrwert bietet wir ihnen?
- Mit welchem Businessmodell kommen wir zum Erfolg?

Neugierig – auch auf venturelab

Hier kommt venturelab ins Spiel, das nationale Programm der Förderagentur für Innovation KTI. Obwohl Dominik bereits eine Firma gegründet und obwohl die beiden bereits Praxiserfahrungen gesammelt hatten, waren sie «neugierig auf alles, was wir zusätzlich lernen konnten.» Zuerst bei venture ideas, dann im venture challenge, unmittelbar anschliessend bei venture plan und auch im venture training – in einem knappen Jahr absolvierten Grolimund und Meisser 2005 gemeinsam alle Kursmodule des Programms venturelab.

Der Grundstock zum Netzwerk

Neben dem theoretischen Wissen waren es vor allem die Praxisbeispiele, die sie in ihr eigenes Projekt einbringen konnten. Ein wichtiger Punkt auch: «Wir wollten aus den Erfahrungen der Anderen lernen, welche einfachen und dummen Fehler man gerade am Anfang vermeiden kann.» Die vie-

len Kontakte zu andern Startups zu den Fachexperten bildeten zudem den Grundstock zu einem Netzwerk, das Dominik Grolimund im Sommer 2006 als Gewinner des Wettbewerbs venture leaders im zehntägigen Intensivkurs in Boston auch international ausbauen konnte.

Caleido – ein gutes Omen für Erfolg

Im Februar 2007, nach gut dreieinhalb Jahren intensivster Forschungsarbeit für das Produkt und Vorbereitung für das Unternehmen war es dann so weit: Dominik Grolimund und Luzius

hat: Der Name ist, wie sich sehr bald zeigen wird, ein gutes Omen für den Erfolg.

voilà – und doch nicht ganz so einfach

Auch das Produkt (mehr dazu im Kasten «Ganz einfach: voilà Wuala!» war inzwischen soweit, dass es unter seinem definitiven Namen im September 2007 in einer ersten Alpha-Version aufgeschaltet werden konnte. Hinter dem Wuala steht, ganz einfach, das französische voilà – Wuala, hier hast Du den Speicher für Deine Dateien. Ganz einfach? Das dann doch nicht!

«Wir wollten aus den Erfahrungen Anderer lernen, welche einfachen und dummen Fehler man gerade am Anfang vermeiden kann.»

Meisser trugen die Caleido AG ins Handelsregister ein. Mit Dominiks erster Firma hat diese nur den Namen gemeinsam. Das Produkt spielt in einer andern Liga, die Ambitionen sind ein paar Schuhnummern grösser, der Mittelschüler von 1998 ist ein Unternehmer mit einem soliden fachlich-akademischen und auch ökonomischen Hintergrund, eingebettet in eine Partnerschaft, die ihre Tragfähigkeit bereits unter Beweis gestellt hat. Was Caleido mit Caleido AG gemeinsam

Dominik blendet zurück: «In der Zeit um den Launch zweifelten wir oft. Nicht an unserem Produkt und eigentlich auch nicht am Geschäftsmodell. Wir wussten einfach nicht, wohin die Reise ging. Und wir fragten uns, ob wir den Schnauf und die Zeit hätten um durchzuhalten, bis wir so viele Nutzer/innen überzeugen konnten, damit sich die Vorteile unserer komplexen Technologie auch wirklich bezahlt machten. Wir stellten sie uns oft selber, die Frage, mit der Startups

regelmässig konfrontiert werden: Und womit wollt ihr Geld verdienen?»

Die kreative Energie der Gründer

Diese selbstkritischen Fragen generierten beim Wuala-Team offensichtlich sehr viel kreative Energie. Denn mit dem Online-Gang war es selbstverständlich nicht getan. Dominik machte sich auf zu einer intensiven Roadshow ins Silicon Valley, hielt zahlreiche Vorträge, machte noch mehr Präsentationen, traf Medienleute und brachte es sogar zu einem Tech Talk bei Google.

Die richtigen Fäden knüpfen

Grolimund bei Google? Gehört der nicht - wie sein Partner Luzius Meisser auch - eher zu den Stillen und Bescheidenen im Lande? Ja, aber auch zu denen, die genauso gut und gerne zuhören wie sie selber reden. Vielleicht macht gerade das den begnadeten Netzwerker aus: Ob im Silicon Valley, am venture summit auf dem Jungfrauoch, bei venture leaders in Boston, am Webmonday oder am (von ihm organisierten) ersten Tech-Crunch-Meeting in Zürich: Der Grosse mit den kurzen hellbraunen Locken knüpft an jenen Fäden, die weltweit die Startup-Szene zusammenhalten.

Bekennnis zum «Denkplatz Zürich»

Und das alles von den bescheidenen Büros in Zürich-Altstetten aus, die sehr gut zum Auftritt von Wuala (und auch der Wuala-Gründer) passen. Warum sitzen Grolimund und Meisser nicht mitten im «Kuchen», irgendwo im Silicon Valley? Einer der Gründe: «Zur ETH haben wir nach wie vor gute Kontakte. Und hier finden wir einen Pool von Leuten. Die sind zwar nicht günstig, dafür aber gut.»

Grosses Interesse – und grosse Interessenten

Die eigentliche Wuala-Erfolgsgeschichte beginnt am 14. August 2008 – mit dem Aufschalten der ersten öffentlichen (Beta-)Version. Und sie läuft auf zwei Schienen:

- Wuala kam als Produkt sehr gut an – in kurzer Zeit bildete sich eine grosse Community. Dank einer Version ohne Download wuchs die Zahl der Nutzer/innen in den sechsstelligen Bereich. Zudem eröffnete Wuala mit dem Verkauf von Speicherplatz ein neues Geschäftsfeld, Premium-Ange-

bote für Businesskunden sind in Vorbereitung.

- Nicht nur immer mehr Nutzerinnen und Nutzer interessierten sich für den «Shooting-Star unter den Schweizer IT-Startups» (IT-Inside). Schon zwei Monate nach dem erfolgreichen Launch klopfen Player aus der obersten internationalen Liga sowohl der Webplattformen als auch der Hardware-Hersteller bei Wuala an. Was sie interessierte: die zwar revolutionäre aber hoch komplexe Technologie der verteilten dezentralen Speicher. Dabei standen die verschiedensten Varianten von der strategischen Partnerschaft über die Beteiligung bis zum eigentlichen Exit zur Diskussion. Den einen oder andern Kontakt hatte Dominik Grolimund bereits anlässlich seiner Road-Shows in den USA geknüpft – unter anderem zum

bat mich zu einer Verhandlungsrunde nach Boston. Und ich konnte es mir leisten zu sagen: Wenn es für Euch so wichtig ist, können wir und doch auch hier treffen – was dann auch effektiv passierte.»

richtige Moment für einen Verkauf gekommen war. Die Alternative – Finanzierung durch VC – verfolgten wir zwar weiter. Die Vorteile des Exit waren aber ganz eindeutig.»

In einem knappen Jahr absolvierten Grolimund und Meisser 2005 gemeinsam alle Kursmodule des Programms venturelab.

bat mich zu einer Verhandlungsrunde nach Boston. Und ich konnte es mir leisten zu sagen: Wenn es für Euch so wichtig ist, können wir und doch auch hier treffen – was dann auch effektiv passierte.»

LaCie oder die Gründe für eine gute Wahl

Ende 2008 entschieden sich Grolimund und Meisser für LaCie. In nur drei Monaten war der Deal dann unter Dach und Fach, und am 19. März 2009 titelte der Startup-Blog Startwerk: «Wuala geht an LaCie.»

Für LaCie sprachen verschiedene Gründe:

- Wuala passt perfekt zu LaCie. Der Festplatten-Hersteller war ohnehin auf der Suche nach zusätzlichen Services. Hier bringt die Wuala-Technologie besonders viele Vorteile. Wenn LaCie die überall verteilten freien Speicherkapazitäten direkt nutzen kann, wirkt sich das sehr rasch auf die Kosten aus.
- Für Grolimund und Meisser war es besonders wichtig, dass sie nicht in einem Grossunternehmen untergehen, sondern nun Teil eines «grossen Startup» sind: LaCie besteht seit 20 Jahren. Der Pioniergeist des Gründers und CEO Philippe Spruch ist noch stark spürbar, und Spruch ist auch die direkte Ansprechperson.
- Auch der Preis (über den nach wie vor nicht gesprochen wird) stimmte.

Die Vision Wuala lebt weiter

Trotzdem: Was hat sich für die beiden Gründer geändert? Und fühlen sie sich nach wie vor als Startup-Unternehmer? «Auf jeden Fall», unterstreichen Dominik und Luzius. Der Haupt-



Der Alltag eines Gründers

kreativen französisch-amerikanischen Hardware-Hersteller LaCie.

Verhandeln - mit Druck, nicht unter Druck

Für den Abschluss des Deals mit LaCie sind wir jedoch noch ein paar Monate zu früh. Intensive und spannende Monate, in denen die Wuala-Gründer und all ihr Know-how auch aus den venturelab-Modulen gefordert waren. Ein Angebot hier, ein zweites da, dort noch ein drittes Interessent. «Wir waren in einer super Verhandlungsposition», sagt Dominik im Rückblick: «Wir standen nicht unter Druck, son-

Auf das gegenseitige Vertrauen bauen

Ein weiterer Trumpf: Luzius und Dominik verfügten über 100 Prozent der Aktien, sie verhandelten also völlig autonom. Wie macht man so etwas zu zweit, wenn der eine die Gespräche führt und der andere zu Hause den Laden hütet? «Das war gar nie ein Problem», betonen beide, denn «wir hatten im Lauf der Zeit ein gegenseitiges Vertrauen aufgebaut, das sich auch in dieser Extremsituation bewährte. Und wir lagen in der Sache von Anfang an auf der gleichen Linie und erkannten, dass jetzt der

Zum Beispiel Datacomm, Media-Streams oder Endoxon

Bereits vor Wuala sind Schweizer IT-Startups von internationalen Anbietern übernommen worden. Vier Beispiele:

Datacomm (Provider) ging 2000 an die italienische Tiscalinet, Gründer Dino Torovato verliess das Unternehmen kurz nachher. 2004 kaufte der Westschweizer Provider VTX die Tiscali Schweiz und führte den alten Namen Datacomm wieder ein.

Media-Streams (VoIP) wurde 2006 von Microsoft übernommen. Diese führt das Produkt mit einem Teil des Team weiter, Gründer Erich Gebhardt wechselte auf September 2009 zu Swisscom.

Endoxon (Karten und Geodaten) ging 2006 eher überraschend an Google (was nicht für die Übernahme an sich, sondern für den Käufer gilt – die Fachwelt hatte eher mit Yahoo gerechnet). Das Know-how von Endoxon wurde für die Weiterentwicklung von Google Earth eingesetzt, das Team gründete unmittelbar nach dem Verkauf das Spin-off Mappuls AG.

Jobs.ch (Stellenplattform) ging 2008 an die Gruppe Tiger Global Investment Partners (USA), die weltweit Internetfirmen kauft. Schon 2002 war das Partnerunternehmen SwissWeb-Jobs vom Konkurrenten Stepstone übernommen worden.

unterschied liegt für sie darin, «dass wir die Vision, die wir damals begonnen haben, mit LaCie im grossen Stil umsetzen können, dass Wuala autonom und unabhängig bleibt, und dass wir als Mitglieder des LaCie-Direktoriums weiterhin eine grosse Verantwortung und Mitbestimmung haben.»



venture challenge habe ich sehr spannend gefunden. Es war interessant, andere Cases aus Wissenschaft und Forschung kennenzulernen, die als Startups noch im Anfangsstadium waren

Dominik Grolimund, Wuala