Herausgeber: IFJ Institut für Jungunternehmen, 1. Jahrgang, Oktober 2011

DIE BESTEN SCHWEIZER START-UPS 2011

TOP 100

HERAUSRAGEND Das Erfolgsrezept der Top100 ETABLIERT Das Interview mit Sensirion-Chef Felix Mayer LERNWILLIG Immer mehr junge Ingenieure entscheiden sich fürs Unternehmertum BEGEISTERT Logitech-Gründer Daniel Borel über wahren Gründergeist

Die besten Schweizer Start-ups mischen weltweit an der Spitze mit

Wir sorgen dafür, dass das so bleibt.

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Kommission für Technologie und Innovation KTI

GEBERT RÜF STIFTUNG
WISSENSCHAFT.BEWEGEN

osec

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Die kleine Schweiz wieder mal ganz gross

Claus Niedermann, Projektleiter Top-100-Start-ups.

Erstmals wurden für die Schweiz die 100 besten Start-ups des Jahres gewählt. Die Gründerinnen und Gründer der 100 Jungfirmen sind die Hoffnungsträger unseres Landes. Denn es sind die jungen, dynamischen Unternehmen, die mit ihren Innovationen international für Furore sorgen und Arbeitsplätze schaffen. Sie bringen mit ihren Innovationen frischen Wind in den Werkplatz Schweiz.

Wenn es um die Start-up-Szene geht, muss Helvetien sein Licht nicht unter den Scheffel stellen. Dies, obwohl die Schweiz mit weniger als acht Millionen Einwohnern nicht mal halb so gross ist wie etwa die Weltstädte New York, London oder Shanghai. «Die Schweiz generiert pro Jahr 10 bis 20 Start-ups mit Weltklasse-Technologien», sagt Alain Nicod, mehrfacher Firmengründer und hervorragender Szenekenner, der auch selber als Business Angel in Jungfirmen investiert. Und was Nicod behauptet, können Sie nun schwarz auf weiss auf den folgenden Seiten oder im Web unter **www.startup.ch** nachlesen. Denn die besten Start-ups der Schweiz sind Weltklasse!

IMPRESSUM

Herausgeber
IFJ Institut für Jungunternehmen
Kirchlistrasse 1
9010 St. Gallen
Tel. 071 242 98 98
Fax 071 242 98 99
info@ifj.ch
www.ifj.ch

Projektleitung
Claus Niedermann
claus.niedermann@jnb.ch

Redaktion
Jost Dubacher
jost.dubacher@jnb.ch
Stefan Kyora
stefan.kyora@jnb.ch
Journalistenbüro Niedermann GmbH
Hirschmattstrasse 33
6003 Luzern
Tel. 041 226 20 80
Fax 041 226 20 89
info@jnb.ch
www.mediacontact.ch

Übersetzung
Supertext AG, Zürich
www.supertext.ch

Korrektorat
Elisabeth Vetter
Stein am Rhein
evetter@bluewin.ch

Bildnachweis
Titel: Fotolia
Inhaltsverzeichnis:
Ben Huggler (3)
Fred Podolak (1)

Gestaltung und Layout
Bernet & Schönenberger, Zürich
www.typographie.ch

Druck
dfmedia Druckerei Flawil AG
www.dfmedia.ch

Erscheinung
Oktober 2011

©IFJ und Journalistenbüro Niedermann GmbH

Inhalt

Seite 6

Erfolgsrezept Spin-off-Gründung. Immer mehr Schweizer Nachwuchsingenieure zeigen Mut zum eigenen Produkt.

Seite 10

Sensirion ist Taktgeber auf dem weltweiten Sensormarkt und bald reif für die Börse. Das Interview mit Gründer und CEO Felix Mayer.

Seite 14

Die Sieger

Optotune-Gründer Mark Blum (l.) und Manuel Aschwanden: Ihre verformbaren Linsen revolutionieren die Optik.

Seiten 22 bis 31

Plätze 11–100

Platzierung, Firma und Branche: Der faszinierende Einblick in die grenzenlose Kreativität der jungen Schweizer Wirtschaft.

Seite 23

Powerfrau

Gefragt in der Pharmaindustrie: Bettina Ernst, Gründerin und Chefin von Preclin Biosystems.

Seite 38

Was fasziniert Daniel Borel am Silicon Valley? Was zeichnet den wahren Gründer aus? Lesen Sie die Kolumne des Logitech-Gründers.

osec
Business Network Switzerland

Osec Born Global Programm – in Zusammenarbeit mit IFJ.

Exporterfolg für Jungunternehmer. Machen Sie es wie HeiQ und profitieren Sie von den Angeboten der Osec.
osec.ch/exportstarter

DIE WAHL DER TOP-100-START-UPS 2011

Insider und ihre «Stars»

100 Expertinnen und Experten, alle gut vernetzt in der Schweizer Start-up-Szene, sind die Königsmacher und wählten die derzeit **100 besten Start-ups der Schweiz**.

TEXT: CLAUS NIEDERMANN

Das Konzept für die Wahl der Top-100-Start-ups 2011 ist einfach und transparent: 100 Kenner der Szene wählen die besten 100 Jungfirmen der Schweiz. Bei den Start-ups musste es sich um eigenständige Firmengründungen, also eigentliche Pionierstarts handeln. Ausgliederungen aus bestandenen Unternehmen waren bei der Wahl ausgeschlossen. Und die Gründung der Jungfirmen musste im Jahr 2006 oder später erfolgt sein. Wenn ein Unternehmen in dieser Zeit einzig seine Rechtsform änderte, also zum Beispiel die GmbH in eine Aktiengesellschaft umwandelte, konnte es für die Top-100-Wahl auch nicht berücksichtigt werden.

Doch wer sollte die besten 100 Start-ups der Schweiz wählen? Schliesslich werden hierzulande jährlich rund 30 000 neue Firmen gegründet. Also ein schwieriges Unterfangen! Trotzdem: Es gibt sie, die jungen Highflyer, die mit ihren Innovationen und Technologien auf dem Heimmarkt und international für Furore sorgen. Es sind häufig Spin-offs aus den Hochschulen und Fachhochschulen. Und um die Innovationen, die mehrheitlich aus dem Hightech-Bereich kommen, auf den Markt zu bringen, brauchen die Firmengründerinnen und Firmengründer vielfach die Unterstützung von Brancheninsidern, Förderorganisationen, Transfer-Stellen, Business Angels und professionellen Investoren. Damit stand fest, dass diese Expertinnen und Experten, die sich tagtäglich mit Jungfirmen und deren Problemen auseinandersetzen, die richtigen Personen sind, um die Top-100-Start-ups zu bestimmen. 100 Experten, welche über ihre Mandate und Aktivitäten praktisch alle Business-Angel-Netzwerke, Investorenplattformen, Technoparks, Gründerzentren, Trainings- und Coachingprogramme von Start-ups oder Businessplan-Wettbewerbe (wie venture kick, venture, de Vigier etc.) vertreten. Ein Anliegen bei der Auswahl war auch, dass die Experten die verschiedenen Branchen und helvetischen Regionen berücksichtigen (siehe die Liste aller Experten auf Seite 32 und 33).

Sie haben gewählt und entschieden, die 100 am besten vernetzten Experten. Jeder von ihnen erstellte eine persönliche Rangliste der von ihm favorisierten zehn Start-ups und reichte sie ein. Das Ergebnis des Zusammenzugs aller Eingaben ist die Rangliste ab Seite 14.

PROJEKT TOP-100-START-UPS

Die Initianten

BILDER: PD

Tausende von Start-ups kämpfen Tag für Tag um Kapital, Aufträge und Kunden. Damit ihnen ihr tägliches Engagement ein bisschen leichter fällt, benötigen die Jungfirmen eine Plattform, die sie bekannter macht. Initianten des Projekts sind Beat Schillig (oben), geschäftsführender Partner des IFJ Institut für Jungunternehmen, der sich seit den 1990er-Jahren für Start-ups einsetzt. Dann Jordi Montserrat, der zusammen mit Schillig für das Ausbildungsprogramm venturelab im Auftrag der KTI verantwortlich zeichnet. Schillig und Montserrat leiten darüber hinaus auch venture kick, eine Initiative zur Anschubfinanzierung von Hochschul-Spin-offs. Mitinitiant ist der Unternehmer und Journalist Claus Niedermann. Ideell und finanziell unterstützt wurde das Projekt von der Förderagentur für Innovation KTI des Bundes, Gebert Rüf Stiftung, OSEC und Ernst & Young.

RANGIERUNG DER TOP 100

100 aus über 200 000 ausgewählt

Die Expertinnen und Experten, welche die Top 100 bestimmt haben, haben insgesamt mehrere hundert Unternehmen genannt. Trotz der grossen Zahl: Die Firmen auf dem Radar der Experten sind nur ein kleiner Ausschnitt jener gut 200 000 Gründungen, welche es in der Schweiz seit 2006 gab. Dennoch ist die Wahrscheinlichkeit gross, dass es die nächste Logitech auf der Liste geschafft hat. Denn der Fokus der Investoren, Supporter und der anderen Experten liegt auf jungen Technologieunternehmen mit exzellentem Managementteam und herausragenden Produkten. Durchs Netz schlüpfen höchstens Gründer, die jeden Kontakt mit helvetischen Förderer- und Investorenkreisen meiden.

Die Rangierung auf der Liste stellt indes eine Momentaufnahme dar. Oben finden sich die Firmen wieder, die in letzter Zeit Erfolge vermelden konnten. Bei dem hohen Tempo, das die Gründer der Top-Start-ups geben, würde die Rangierung in zwei Monaten schon wieder anders aussehen. Mehrere Jungunternehmen sind daran, Finanzierungsrunden abzuschliessen oder wichtige Verträge mit Vertriebspartnern oder Kunden auszuhandeln. Deswegen lohnt es sich, die 100 Top-Start-ups kontinuierlich zu verfolgen. Einige werden schon bald für Schlagzeilen sorgen.

AUSSER WERTUNG

Top Spin-offs

In der Liste fehlen Spin-offs grösserer Unternehmen. Bei diesen verselbständigten Abteilungen kann man nicht von einer eigentlichen Gründung sprechen. Da aber auch diese Jungfirmen über viel Potenzial verfügen, seien hier dennoch die drei Spin-offs erwähnt, die von den Experten genannt wurden. Es sind CeQur, www.cequrcorp.com, ein Spin-off von Danfoss, das eine Insulinpumpe entwickelt; weiter die auf Impfstoffe spezialisierte Okairos, www.okairos.com, eine Ausgründung von Merck; sowie Selfrag, www.selfrag.com, ein Maschinenbauunternehmen mit Wurzeln in der Langenthaler Ammann-Gruppe.

Jungbrunnen der Wirtschaft

Mut zum Produkt: Immer mehr Schweizer Hochschulabgänger **gründen Hightech-Firmen** und peilen den Weltmarkt an.

TEXT: JOST DUBACHER

«Die Berechnung der Geschwindigkeit für die visuelle Flugkontrolle der Fruchtfliege». So lautete der Titel der Doktorarbeit von Nicola Rohrseitz am Institut für Neuroinformatik der ETH Zürich; eingereicht im Herbst 2009.

Rohrseitz bewies darin, dass die Drosophila melanogaster in der Lage ist, ihre Geschwindigkeit sehr präzise zu messen. Ausserdem erklärte er, wie es die Fliege macht. Des Rätsels Lösung liegt im Weitwinkelauge des Insekts. Das Fischauge erlaubt es der Fliege, die räumlichen und zeitlichen Veränderungen im Blickfeld zueinander ins Verhältnis zu setzen und daraus das Tempo zu errechnen – «on board» und ohne rotierende Achse. Klingt hoch akademisch, ist es aber nicht. Denn die Fliege bringt mit gerade einmal 100 000 Nervenzellen fertig, wozu etwa Formel-1-Ingenieure viel Rechenpower und teure Kamerasysteme brauchen.

Rohrseitz nahm sich das Fischauge zum Vorbild, entwickelte eine Filtermethode für Zeit- und Raumdaten, meldete das Ganze zum Patent an und gründete kurz nach der Promotion die Firma ViSSee (Rang 34). Der Geschäftszweck: die Entwicklung und Vermarktung eines halbleiterbasierten optischen Temposensors zum Stückpreis von wenigen Franken.

Gründen besitzt ein positives Image

Seither geht es Schlag auf Schlag: Ein Artikel im amerikanischen Ingenieur-Journal «IEEE Spectrum» machte General Motors auf das Tessiner Start-up aufmerksam. Rohrseitz war schon viermal in den USA. Ein industrialisierbares «System-on-a-Chip» ist in Entwicklung.

ViSSee ist kein Einzelfall, wie ein Blick auf die Liste der besten Schweizer Start-ups zeigt. Gut zwei Drittel der Gründer haben einen Hochschulhintergrund und kommerzialisieren Wissen, das sie – zusammen mit ihren Professoren – in Hochschullabors geschaffen haben.

Der Technologietransfer über die Köpfe ist hocheffizient und wird in der Schweiz intensiv gefördert. So bietet die Innovationsagentur des Bundes KTI ein aufwendiges Jungunternehmercoaching an. Ausserdem finanziert die KTI das «Venturelab». Ein Programm, in dem potenzielle Gründer lernen, Businesspläne aufzusetzen, Investoren zu überzeugen und Märkte zu erobern.

Vom Programmstart im Jahr 2004 bis heute hat Venturelab 2400 Kurstage an verschiedenen Hochschulen und Universitäten durchgeführt. Dabei hat das modular aufgebaute Angebot rund 19 000 Hochschulmitglieder und potenzielle Gründer erreicht.

BILD: BEN HUGGLER KÜHE: TRAUFFER HOLZSPIELWAREN

Rückblick: Anfang der 90er-Jahre gehörte die Schweiz zu den wachstumsschwächsten Nationen Europas. Während junge US-amerikanische Hightechfirmen wie Microsoft oder Intel weltweit Aufsehen erregten, gab es hierzulande bis auf den Jungunternehmerpreis der de Vigier Stiftung und den damals noch kleinen Technopark Zürich nur wenig, was zu einer dynamischen Gründerszene gehört. Das Jahr des Aufbruchs war 1996. Die Beratungsfirma McKinsey kreierte zusammen mit der ETH Zürich den Businessplanwettbewerb Venture, und in Bern lancierte die KTI die Jungunternehmer-Initiative CTI Start-up.

Seither ist an den Hochschulen und Universitäten ein tiefgreifender Mentalitätswandel zu beobachten. Für junge Ingenieure und Naturwissenschaftler ist die Stelle in der F&E-Abteilung einer Grossfirma nicht mehr das berufliche Lebensziel par excellence.

«Das Gründen hat ein äusserst positives Image bei den Studierenden», bestätigt Marjan Kraak, die Verantwortliche für die Technologievermarktung an der ETH Zürich. Die Zahlen geben ihr recht: Allein an ihrer Hochschule hat sich die Zahl der Spin-offs in den letzten zehn Jahren auf über 20 pro Jahr mehr als verdoppelt. Und der Trend, so Kraak, werde wohl anhalten.

Viel gelernt bei der Kundenorientierung

Selbstverständlich ist das nicht. Thomas A. Gutzwiller, Direktor der St. Galler Unternehmerschule für Führungskräfte in Technologieunternehmen, zieht die Hirnforschung bei, wenn er den Schritt vom kreativen Entwickler zum erfolgreichen Hightech-Unternehmer beschreibt: Während des Ingenieurstudiums werde vorwiegend die linke, die analytische Gehirnhälfte gefordert. «Auf der anderen Seite fehlt es an der organisatorischen Energie, die sich auch auf andere übertragen lässt.» Mit anderen Worten: Im Studium kommt zu kurz, was beim Aufbau eines wachstumsorientierten Unternehmens erfolgskritisch ist: namentlich in der Mitarbeiterführung, im Verkauf oder im Investorengespräch.

Aber die heutige Gründergeneration lernt schnell. Sensibilität für die Dynamik von Organisationen und Sozialkompetenz sind hoch. «Ein Chef», sagt beispielsweise Dorian Selz, CEO der Internetfirma Nektoon (Rang 40), «muss nicht täglich zeigen, dass er der beste Entwickler im Team ist.» Der studierte Wirtschaftsinformatiker hat den Aufbau des Suchportals local.ch geleitet. Er weiss: Der gute Unternehmer ist immer auch Motivator und Coach.

Gleichzeitig muss der Hightech-Gründer ein Gespür für die Kunden und Märkte entwickeln. Der Zürcher Stefan Tuchschmid ist ein international anerkannter Experte an der Schnittstelle von Medizin und Software. Seine VirtaMed (Rang 30) entwickelt und vermarktet Simulatoren für endoskopische Eingriffe. «Der ursprüngliche Zielmarkt», so Tuchschmid, «waren Spitäler und medizinische Trainingszentren.» Dann allerdings häuften sich die Anfragen aus einer ganz anderen Ecke: Die Hersteller von Endoskopiegeräten erkannten, dass sich die VirtaMed-Geräte hervorragend zur Verkaufsunterstützung eignen. Tuchschmid stellte kurzerhand das Geschäftsmodell um: Anstatt standardisierte Trainingssimulatoren baut er heute kundenspezifische Vorführgeräte.

«Bei der Kundenorientierung ist die Lernkurve der Jungunternehmer oft besonders steil», erklärt Walter Steinlin, Präsident der KTI und damit oberster Verantwortlicher der nationalen Start-up-Förderung. Die Coaches von CTI Start-up hätten deshalb ein klares Kredo: «Erfolg hat nur, wer nicht nur ein Produkt verkauft, sondern zusammen mit dem Kunden ein Leistungspaket schnürt.»

Wie man diese Vorgabe umsetzt, zeigt das Beispiel Celeroton (Rang 17). Das Unternehmen von CEO Martin Bartholet gehört zu den weltweiten Technologieführern für elektrische Kleingetriebe. «Ursprünglich», so der Gründer, «wollten wir deshalb nur als OEM-Zulieferer tätig sein.» Die Erfahrung zeigte dann jedoch, dass sich der Kundennutzen erhöhen lässt, wenn man in der Wertschöpfungskette weiter nach vorne rückt. Heute baut Celeroton auch ganze Kompressoren.

Jungunternehmer wie Bartholet, Tuchschmid oder Selz sprechen die Sprache der Einkäufer und Manager. Das wiederum gefällt potenziellen Investoren. Rund um die Hochschul-Spin-offs hat sich denn auch eine dynamische Szene von Risikokapitalisten, Business Angels und Anwälten gebildet, die sich auf die Bedürfnisse expandierender Technologiefirmen spezialisiert haben.

BILD: PD

Walter Steinlin, Präsident der Kommission für Technologie und Innovation KTI, spielt eine Schlüsselrolle in der schweizerischen Innovationsszene.

Selbst der notorische Engpass bei der Frühphasenfinanzierung konnte gelindert werden. Die von privaten Stiftungen finanzierte Initiative venture kick stellt ausgewählten Spin-off-Firmen bis zu 130 000 Franken à fonds perdu zur Verfügung. Seit der Gründung 2007 sind so schon über 7 Millionen Franken in die junge Schweizer Wirtschaft geflossen.

Neben dem Mentalitätswandel und dem zunehmend professionellen Umfeld gibt es aber noch einen weiteren Grund für den Spin-off-Boom an den Schweizer Hochschulen: Technologien, Halbfabrikate und personelle Ressourcen sind im Zuge der Globalisierung immer leichter auch grenzüberschreitend zu beschaffen – selbst für unbekannte Start-up-Firmen. Immer mehr Unternehmen sind «born global» und agie-

ren wie selbstverständlich in der weltweit vernetzten Wirtschaft.

Michael Born zum Beispiel, Co-Gründer von Dacuda (Rang 2), entwickelte mit seinen Partnern eine Scanner-Maus. Als Produktionsstandort kam nur der Ferne Osten in Betracht. Und so reiste Born schon zu potenziellen Partnern in Taiwan, in Korea und in den USA, als erst ein rudimentärer Prototyp vorhanden war. «Die Türen waren offen», erinnert sich Born, «selbst bei den grossen Namen der Elektronikindustrie.»

Selbst Marketingkapazitäten lassen sich auf dem Weltmarkt beschaffen oder aufbauen. HouseTrip (Rang 8) zum Beispiel, Betreiber einer internationalen Tourismusplattform, vermarktet seine Services aus dem Grossraum London. Ausschlaggebend für den Standortentscheid war die Verfügbarkeit von geschultem Personal.

Scheitern ist kein dauerhafter Makel

«Der heutige Hightech-Gründer», sagt KTI-Präsident Steinlin, «führt finanzielle, technische und personelle Ressourcen zusammen.» Woher diese kommen, hängt von der Wertschöpfungskette ab, die man adressiert. Der Unternehmer als einsamer Kämpfer ist Vergangenheit. Die Zukunft gehört dem Netzwerker.

Die Firma als Projekt, das in einem bestimmten Zeitfenster einen optimalen Kundennutzen generieren soll: Mit diesem Rezept steigt auch die Überlebensrate. Von den 130 ETH-Ausgründungen zwischen 1997 und 2007 sind knapp 90 Prozent immer noch im Geschäft.

Umgekehrt hat die professionell-nüchterne Einstellung zum Gründen ein neues Berufsbild entstehen lassen, den «Serial Entrepreneur»: Nektoon ist für Dorian Selz nicht die erste Gründung; ebenso wenig wie Malcisbo (Rang 9) für Bruno Oesch, paper.li (Rang 7) für Edouard Lambelet oder Aïmago (Rang 10) für Michael Friedrich.

Friedrich, ein promovierter Mikrosystemtechniker, machte seine ersten unternehmerischen Gehversuche im Gymnasium. Als Mitgründer der Berne Byte Bears baute er eine Preisvergleichsplattform für Handytarife auf. Später verkauften er und seine Partner an Comparis.

Heute vermarktet er mit Aïmago ein Kamerasystem, das kontaktlos die Gewebedurchblutung visualisiert. Er hat den internationalen Markteintritt geschafft und den KTI Medtech-Award 2011 gewonnen. Trotzdem sagt er: «Ich denke nicht, dass ich ewig in meiner jetzigen Position verbleiben werde.»

BEST PRACTICE

Verkaufskultur ohne Kostenexplosion

Viele Business Angels und Risikokapitalisten haben ihre Meinung gemacht: Die Schweizer Hightech-Gründer seien im Vergleich zu ihren ausländischen Kollegen zu wenig verkaufsorientiert und würden dadurch Wachstumschancen verpassen. Und tatsächlich mag die typisch helvetische Zurückhaltung da und dort etwas zu ausgeprägt sein. Doch die Schweizer holen auf. Dank Unternehmern wie Herbert Bay.

Am ETH-Institut für Bildverarbeitung hat Bay SURF entwickelt, einen schnellen und robusten Algorithmus zur Erkennung von Bildinhalten. Die Technologie erlaubt die Verknüpfung von einem physischen Objekt beziehungsweise von dessen Abbild mit digitalen Zusatzinfos. Vermarktet wird die Innovation seit 2007 von der Spin-off-Firma Kooaba (Rang 16).

«Wir adressieren sowohl Firmen wie Private», sagt CEO Herbert Bay. Für Private sind SURF-Anwendungen als Handy-Apps erhältlich; kostenlos, denn hier geht es vor allem um die Bekanntmachung der Technologie. Umsätze und Gewinne generiert Kooaba im B-to-B-Geschäft. Einerseits mit OEM-Kunden, welche die Bilderkennungstechnologie in ihre Software einbauen, andererseits mit Firmen aus der Verlags- und Werbebranche, die das Tool nutzen, um ihre Print- mit den Online-Aktivitäten zu verknüpfen.

Ein sehr hartes Geschäft in Zeiten schrumpfender Werbeerlöse. Aber Herbert Bay hat sich darauf eingestellt: Den ersten professionellen Verkäufer stellte er nach der ersten Finanzierungsrunde im April 2008 ein. Der Mann hatte zuvor bei einem Kunden gearbeitet und schlug voll ein.

«Im Nachhinein», sagt Bay, «muss man von einem Glückstreffer reden.» Denn von 100 Verkäufer-Bewerbungen sei meist nur eine Handvoll brauchbar; wobei sich auch hinter guten Dossiers Nieten verbergen könnten. Entdeckt man sie als Unternehmer nicht rechtzeitig, kann es teuer werden.

Der Grund: Im B-to-B-Bereich dauert die Anbahnung eines Geschäfts oft länger als drei Monate. Ein Verkäufer lässt sich innerhalb der gesetzlichen Probezeit gar nicht beurteilen. Er muss fest angestellt und bei einer Trennung mindestens drei Monate weiterbezahlt werden; Monate, in denen er unproduktiv ist, während auf der anderen Seite ein Nachfolger gesucht und eingearbeitet werden muss.

BILD: BEN HUGGLER

Vorbild in Sachen Verkauf: Herbert Bay, Kooaba.

Herbert Bay hat deshalb einen mehrstufigen Selektionsprozess entwickelt: Das Highlight ist die sogenannte Fallstudie. Dabei erhält der Kandidat Gelegenheit, den Kooaba-Chefs einen Gegenstand seiner Wahl zu verkaufen. Das zweite, entscheidende Interview erfolgt erst, wenn diese Hürde übersprungen ist.

Mit der Einstellung des neuen Mitarbeiters ist es indes nicht getan. Bay legt viel Wert auf eine gute Integration der Leute. Das dämpft die Starallüren bei den Spitzenverkäufern und verhindert andererseits, dass die weniger Erfolgreichen ihre ausbleibenden Abschlüsse mit der Mangelhaftigkeit des Produkts entschuldigen.

«Die Führung eines Verkaufsteams nimmt viel Zeit in Anspruch», erklärt der 37-Jährige. Aber er macht es gern. Er gehört nicht zu den Ingenieuren, die Statusängste haben, wenn sie verkaufen müssen. Daran hindert ihn schon seine Vergangenheit als Werkstudent. Bay verdiente sich das Studium mit Shop-Promotionen und als Telefonverkäufer.

Die Schweizer

Startup Nationalmannschaft

wird von

venturelab ausgebildet

Das gleiche gilt auch für viele aus den TOP 100

Seit dem Start 2004 haben rund 20 000 Startup-Begeisterte vom Trainingsprogramm von venturelab profitiert. Das geht vom Schnupper-Event über Semesterkurse bis hin zu Power-Workshops für noch mehr Wachstum. Die 20 Besten – die venture leaders – fliegen jedes Jahr als Schweizer Startup Nationalmannschaft nach Boston und präsentieren sich auf dem internationalen Parkett der Industrie und Investoren. **www.venturelab.ch**

VENTURELAB. TRAINING FÜR START-UPS DER KOMMISSION FÜR TECHNOLOGIE UND INNOVATION KTI

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Kommission für Technologie und Innovation KTI

venturelab

«Nichts ist härter als die Autobranche»

Er hat geschafft, wovon viele träumen. Felix Mayer, CEO von **Sensirion**, hat zusammen mit Partner Moritz Lechner ein Unternehmen aufgebaut, das **weltweit Massstäbe** setzt.

INTERVIEW: JOST DUBACHER

BILDER: BEN HUGGLER

Kennzahlen, Herr Mayer, publiziert Sensirion nicht. Lässt sich der Erfolg Ihres Unternehmens trotzdem in Zahlen fassen?

Felix Mayer: Wir beschäftigen momentan 250 Mitarbeiter und sind in den letzten Jahren stark gewachsen. 2009 lag die Rate bei 34 Prozent, 2010 bei 60 Prozent, und im laufenden Jahr rechnen wir mit einem währungsbereinigten Mehrumsatz von 20 Prozent plus.

Zweistelliges Umsatzwachstum in der schlimmsten Wirtschaftskrise seit dem Zweiten Weltkrieg. Wie macht man das?

Kern des Erfolgs ist die Einzigartigkeit unserer Produkte. Wir produzieren Sensoren für die Messung von Luftfeuchtigkeit und Temperatur, von Flüssigkeits- und Gasdurchflüssen sowie von Differenzdrücken. Und wir sind bis heute die einzige Firma, welche diese Sensorik zusammen mit der Elektronik auf einem Mikrochip integrieren kann.

Aber in der Mikrosystemtechnik wird doch schon seit Jahren an «Systems-on-chips» gearbeitet?

Da gilt es zu unterscheiden. Der springende Punkt bei einem Sensor ist die Umwandlung einer physikalischen Grösse in ein analoges elektrisches Signal. Anschliessend wird dieses elektrische Signal in ein digitales gewandelt, welches dann von einem Computer ausgewertet werden kann. Nun gibt es physikalische Grössen, welche vom Silizium automatisch in ein elektrisches Signal gewandelt werden. Lichtwellen gehören zu diesen Signalen. Darauf basiert der Kamerachip in Ihrem Handy. Wassermoleküle hingegen interagieren nicht mit Silizium. Wenn Sie Feuchtigkeit messen wollen, müssen Sie den Chip veredeln; Sie müssen die Sensorik in mehreren Prozessschritten aufbringen. Unsere Technologieplattform erlaubt genau dies.

Sensirion wurde 1998 in der Absicht gegründet, die von Ihnen erwähnte Technologieplattform zu kommerzialisieren. Heute schreiben wir 2011. Es erstaunt, dass Sie immer noch unkopiert sind.

Was sicher hilft, sind die rund 60 internationalen Patente in unserem Portefeuille. Ich möchte allerdings betonen, dass wir nicht nur technologisch führend sind. Im obersten Qualitätsbereich sind wir auch volumenmässig die Nummer 1.

Wie reagiert die Konkurrenz darauf?

Die einen sind Kunden geworden und verbauen unsere Produkte. Andere leben von ihren Sensoren aus der Zeit vor Sensirion. Gewisse Produkte haben lange Lebenszyklen und wurden entwickelt, bevor es unsere Sensoren gab.

Kann man sagen, dass Sie den Markt nicht nur erobert, sondern geradezu umgekrempelt haben?

Ja, das darf man ohne zu übertreiben behaupten.

Trotz dieser starken Marktstellung ist immer noch die Hälfte Ihrer Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung beschäftigt. Sie investieren rund 20 Prozent des Umsatzes in die Innovationstätigkeit.

Sensoren werden immer kleiner, zuverlässiger, genauer und polyvalenter. Ein guter Gasdurchflusssensor misst heute auch die Temperatur des Gases.

«Zufriedene Kunden sind der beste Schutz gegen Konkurrenten»

Welche Rolle spielen die Kundenwünsche bei der Forschung und Entwicklung?
Eine absolut zentrale. Zufriedene Kunden sind der beste Schutz gegen Konkurrenten. Und ich darf nicht ohne Stolz sagen, dass Sensirion in den letzten 13 Jahren noch keinen Kunden verloren hat.

Sensoren gelten als die Sinnesorgane der Computer. Zusammen mit den Rechnern sind sie in den letzten Jahren ubiquitär geworden. In welchen Branchen ist die Nachfrage am stärksten?
Sehr stark vertreten sind wir in der Medizinaltechnik. In einer Intensivstation wird der Patient rund um die Uhr überwacht. Wird er zum Beispiel beatmet, misst ein Gasdurchflusssensor, wie viel Sauerstoff tatsächlich durch den Schlauch gelangt. Gut vertreten sind wir auch im Bereich Heizen-Kühlen-Lüften (HKL) sowie in der Automobilbranche.

Ein gutes Stichwort! Liest man Businesspläne von jungen Technologiefirmen, stösst man immer wieder auf den Zielmarkt «Automotive». Ist der Markt nach Ihrer Erfahrung wirklich so lukrativ, wie alle zu wissen glauben?
Autos sind technische Wunderwerke, und sie werden in grossen Stückzahlen hergestellt. Insofern ist es tatsächlich für jede Firma eine tolle Sache, wenn sie in diese Branche liefern kann …

Aber?
Gleichzeitig ist es eine ungeheuer taffe Branche. Die Anforderungen an Qualität, Zuverlässigkeit und Preis sind bis zum letzten und hintersten Teilelieferant enorm. Die Branche ist reif, die Lieferbeziehungen sind eingespielt. Für junge Firmen ohne Leistungsausweis in anderen Industrien ist es praktisch unmöglich, dort Fuss zu fassen.

FELIX MAYER
Nach einer Elektronikerlehre und einem Physikstudium doktorierte Felix Mayer am Labor für Physikalische Elektronik der ETH Zürich. Die Resultate seiner Doktorarbeit auf dem Gebiet der Sensorik setzte er zusammen mit seinem Geschäftspartner Moritz Lechner in einer eigenen Firma um. Heute ist Sensirion ein international tätiges Hightech-Unternehmen mit Niederlassungen in den USA, Japan, Südkorea und China. Mayer war Gewinner des Swiss Economic Award 2004 und des «Entrepreneur of the Year» 2010. Der 46-Jährige engagiert sich in der Förderung junger Firmen und sitzt im Verwaltungsrat des Dübendorfer ETH-Spin-offs Optotune.

Klingt einigermassen ernüchternd. Was kann ein Start-up tun, um dem grossen Ziel wenigstens näher zu kommen?
Als Newcomer müssen Sie die Trends in der Branche studieren und zum richtigen Zeitpunkt mit einem Produkt parat sein, das einen echten Mehrwert generiert.

Wie ist das damals bei Ihnen gegangen?
Unser Einstieg erfolgte 2006 – also acht Jahre nach der Gründung, als wir schon rund 50 Mitarbeiter beschäftigten und eine eigene Produktion aufgebaut hatten. Ins Gespräch kamen wir wegen eines Feuchtesensors, der direkt im Fuss des Rückspiegels an der Windschutzscheibe klebt. Damit wird die Klimaanlage gesteuert. Sie kann sich einschalten, kurz bevor die Windschutzscheibe beschlägt.

Auf den ersten Blick ein purer Luxus …
Keineswegs! Denn oft laufen Klimaanlagen, ohne dass es nötig wäre. Und eine eingeschaltete Klimaanlage steigert den Spritkonsum eines Wagens um etliche Prozent. Ein intelligent gesteuerter Air Conditioner spart Benzin und senkt den CO_2-Ausstoss eines Wagens.

Welche Automarken zählen Sie heute zu Ihren Kunden?
Einzelne Namen darf ich nicht nennen. Aber Sie können davon ausgehen, dass die meisten deutschen Autos und weltweit praktisch alle Wagen in den oberen Qualitätsklassen mit unseren Sensoren unterwegs sind.

Ihre Exportquote liegt bei 98 Prozent. Wie erreicht man als Schweizer Klein- und Mittelunternehmen (KMU) einen so hohen Internationalisierungsgrad?
Ich muss vorausschicken, dass wir gar nie ausschliesslich für den Schweizer Markt produziert haben. Wir sind das, was man «born global» nennt. Was nun den Sprung

auf die internationalen Märkte betrifft, so kann ich nur sagen, dass es sich dabei nicht um eine exakte Wissenschaft handelt. Man muss über ein Netzwerk verfügen, es konstant ausbauen und clever nutzen. Gerade hier in der Schweiz mit ihren vielen internationalen Firmen sind die Bedingungen dafür hervorragend.

Sie produzieren ausschliesslich in Stäfa; im Juli haben Sie sogar ein neues Produktionsgebäude bezogen. Ist das im Hinblick auf die aktuellen Währungsturbulenzen ein Problem?

Der momentan so starke Franken tut uns weh, natürlich. Wir beziehen praktisch nur die Waver mit der von uns entwickelten Elektronik aus anderen Währungsräumen, den Grossteil der übrigen Wertschöpfung erbringen wir im Inland. Die Löhne unserer Mitarbeiter zahlen wir praktisch ausschliesslich in Schweizer Franken aus.

Die Politik reagiert jetzt. Bundesrat und Parlament wollen die Innovationsförderung verstärken. Hilft das?

Als ein Vertreter des Werkplatzes Schweiz muss ich klar sagen: Das genügt nicht. Geldpolitik ist nicht mein Fachgebiet, aber ich bin der Meinung, dass die Nationalbank früher hätte beginnen sollen, zusätzliches Geld zu drucken.

Dagegen spricht die Inflationsgefahr …

Die Inflation ist nur für die Vermögenden und die Pensionskassen ein Problem. Wer in der Schweiz arbeitet und versucht, etwas aufzubauen, fürchtet sich nicht vor einer massvollen Geldentwertung.

Wie ernst ist die Lage für die exportorientierte Wirtschaft?

Sehr ernst. Vor allem die Zukunft macht mir Sorgen. Welcher Unternehmer und Manager wird noch in der Schweiz investieren, wenn er weiss, dass es jederzeit wieder zu solch enormen Aufwertungen des Frankens kommen kann? Viele gut laufende Firmen schreiben währungsbedingt rote Zahlen.

Und Sensirion?

Bei uns macht der starke Franken aus einem hervorragenden Jahr ein schwieriges Jahr. Wir könnten uns 60 Mitarbeiter mehr leisten, wenn der Wechselkurs da wäre, wo er noch 2009 gewesen ist. Wir schreiben zwar keine roten Zahlen, aber wir sparen bei den Investitionen.

Gab es in der Firmengeschichte Momente, wo Sie am Erfolg zweifelten?

Wirklich Spitz auf Knopf stand die Sache eigentlich nur in den Monaten nach 9/11. Wir machten damals noch viele Entwicklungsarbeiten für andere Firmen. Nach 9/11 wurden die meisten Aufträge storniert. Wir mussten uns neu ausrichten.

Wer hat geholfen?

Der Business Angel, der schon vorher an unserer Firma beteiligt war, hat sein Engagement aufgestockt, und wir haben begonnen, uns mehr auf eigene Produkte und weniger auf Engineering-Dienstleistungen zu konzentrieren

Professionelle Geldgeber wollen irgendwann wieder aussteigen. Gibt es für Ihre Investoren schon einen Exitplan?

Mittelfristig wollen wir an die Börse. Die sogenannte Börsenreife haben wir meiner Meinung nach schon bald erreicht. Danach muss man schauen, dass der Zeitpunkt für einen IPO stimmt.

«Man muss kritikfähig bleiben. Was es braucht, ist ein stets mitlaufender Fehlerkorrekturmechanismus»

Zu Ihnen als Person: Sie sind studierter Physiker. Vielen Technikern fällt der Wechsel ins Management schwer. Ihnen nicht?

Nein. Der Wandel verläuft ja nicht abrupt. Man wächst in eine Sache hinein. Was mich betrifft, so kommt dazu, dass ich ohnehin kein typischer Tech-Head bin. Hätte ich nicht eine Firma gegründet, wäre ich jetzt vielleicht Forschungsmanager in einem Grossunternehmen.

Welche Rolle spielen betriebswirtschaftliche Aus- und Weiterbildungsangebote?

Wichtig scheint mir einfach, dass ein Kurs oder ein Seminar auf eine konkrete berufliche Herausforderung bezogen ist. Wenn ich als Ingenieur plötzlich ein Entwicklerteam leiten muss, kann ich von einem erfahrenen Lehrer sicher viel lernen.

Sie und Ihr Co-Gründer Moritz Lechner gehören zu den absoluten Vorzeigeunternehmern im Land. Kein wichtiger Unternehmerpreis, den Sie nicht schon gewonnen hätten. Wie bleibt man da auf dem Boden?

Man muss kritikfähig bleiben. Was es braucht, ist ein stets mitlaufender Fehlerkorrekturmechanismus; eine Art Feedback Loop, der alle am Unternehmenserfolg beteiligten Personen einschliesst; namentlich die Kunden und die Mitarbeiter.

Gemäss Studien arbeiten Jungunternehmer zwischen 70 und 80 Stunden in der Woche. Wie war das bei Ihnen?

Auch ich habe natürlich viel gearbeitet. Oft auch an den Wochenenden, was definitiv nicht mehr gesund ist.

Und heute? Wie halten Sie es mit der vielzitierten Work-Life-Balance?

Ich habe drei Kinder. Die nehmen mich ganz schön in Anspruch und lassen gar nicht zu, dass ich dauernd in der Firma bin. Für mein persönliches Wohlbefinden waren Partnerschaft und Familie immer sehr wichtig. Und wenn ich einem Jungunternehmer oder einer Jungunternehmerin von heute einen Tipp geben sollte, dann dies: Sprechen Sie Ihre Pläne auf jeden Fall mit Ihrer Partnerin/Ihrem Partner ab. Er oder sie muss wissen, was eine Firmengründung bedeutet; besonders im Hinblick auf die finanziellen Risiken und die Arbeitslast. Wenn der Partner nicht mitzieht, wird es auf jeden Fall ganz schwer.

Für eine persönliche Finanzberatung brauchen Sie Ihr Geschäft nicht aus den Augen zu lassen.

Wir beraten Sie, wann und wo immer Ihr Geschäft es verlangt: sogar abends und samstags bei uns oder bei Ihnen und telefonisch jederzeit rund um die Uhr. Mehr unter 0848 848 848, 24-Stunden-Service, 365 Tage im Jahr oder via **www.postfinance.ch**

PostFinance

Besser begleitet.

BILD: BEN HUGGLER

Grund zur Freude: Mark Blum (links) und Manuel Aschwanden.

1

Gründung 2008 | Mitarbeiter 24

Beste Aussichten für Optotune

Die verstellbaren Linsen von **Optotune** bedeuten eine **Revolution in der Optik**. Entsprechend gross ist das Potenzial des Start-ups: In sieben ganz unterschiedlichen Anwendungsfeldern gibt es schon erfolgreiche Pilotprojekte.

TEXT: STEFAN KYORA

Am alten Firmensitz in Dübendorf herrschte rund um den Sitzungstisch drangvolle Enge. Regelmässig quetschten sich dort Mitarbeitende vorbei, um an die Kaffeemaschine zu gelangen. Tempi passati: Das Jungunternehmen hat Anfang September den Firmeninkubator der Empa verlassen und ist nach Dietikon umgezogen. Die neuen Räume bieten mehr als doppelt so viel Platz.

Die Büroflächen sind nun grosszügiger. Der Hauptgrund für den Umzug zeigt sich aber erst bei der Führung. In einem grossen Reinraum stehen zwei Produktionsmaschinen. Daneben befinden sich mehrere Arbeitsplätze für manuelle oder halbautomatische Fertigungsschritte. «Ab Januar können wir hier mittelgrosse Serien fertigen», verrät CEO Manuel Aschwanden.

Dass Optotune vier Jahre nach der Gründung mit der Serienfertigung starten kann, ist alles andere als selbstverständlich. Dem Unternehmen liegt eine bahnbrechende neue Technologie zugrunde, die normalerweise sehr lange vom Labor zur Serienreife braucht.

Optotune-Linsen brauchen weniger Platz und Energie

Die Grundlagen stammen aus der Dissertation von Mitgründer Aschwanden. Will man heute Fotoapparate, Mikroskope oder auch Videokameras scharf stellen, benötigt man immer ein System aus mehreren Linsen. Aschwanden realisierte ein völlig anderes Prinzip. Seine Linsen bestehen aus speziellen Kunststoffen, sogenannten elastischen Polymeren, und einer Flüssigkeit. Sie werden fokussiert, indem man sie verformt. Ähnlich funktioniert das menschliche Auge.

Wo bisher mehrere Linsen und komplexe Mechanik erforderlich waren, braucht Optotune nun weniger Linsen und minimale Krümmbewegungen. Dies spart nicht nur Platz. Die verformbare Linse fokussiert auch schneller und braucht dabei weniger Energie. Die Vorteile machen die Optotune-Entwicklung zur idealen Linse für Handykameras. Dies ermöglichte der Firma einen schnellen Start. Noch im Jahr der Gründung unterzeichnete Aschwanden einen Vertrag mit einem US-amerikanischen Telekomzulieferer. Dieser stellte dem Start-up Millionen zur Verfügung, damit es Linsen für Handykameras entwickelt. So konnten Manuel Aschwanden und seine Mitgründer Mark Blum und David Niederer ihre Firma ohne einen Rappen Risikokapital aufbauen.

Projekte für Pilotkunden bringen erste Umsätze

Heute ist die Entwicklung der Handylinse auf gutem Weg. «Wir haben funktionierende Prototypen. Jetzt arbeiten wir daran, konstant eine gute Bildqualität zu erreichen», erläutert Aschwanden. Gleichzeitig hat der Know-how-Transfer zum amerikanischen Partnerunternehmen begonnen. Es wird die Linse für den Handymarkt einst in Eigenregie produzieren und vermarkten.

2010 stellte sich das Team die Frage, was es nach der Übergabe an den Partner tun will, und begann, weitere Geschäftsfelder zu suchen. Um Anwendungsgebiete zu finden, überlegte man nicht im stillen Kämmerlein, sondern ging an Messen und suchte Kunden für Pilotprojekte. Diese brachten neben der Nähe zum Markt gleichzeitig noch signifikante Umsätze. So konnte die Belegschaft nach und nach auf über 20 Mitarbeiter ausgebaut werden.

Wie gross das Potenzial der Firma ist, zeigen die sechs Bereiche, die sich laut Mark Blum neben den Handykameras als vielversprechend herausgestellt haben. Dazu gehören Kameras, die in der Industrie etwa zur automatischen Produktionsüberwachung oder zum Scannen von Barcodes eingesetzt werden, und Mikroskope, aber auch ganz andere Märkte. Sie reichen von der Medizintechnik bis zu Laserprojektoren oder Laserbearbeitungsmaschinen, zum Beispiel zum Schneiden oder Schweissen.

«Kurzfristig sehen wir bei Linsen für LED-Lampen den grössten Bedarf», erklärt Blum. Den Grund dafür kann er einfach demonstrieren. Er nimmt eine LED-Birne in die Hand, die vorne noch eine Optotune-Linse trägt. Mit einem kleinen Dreh kann man die Abstrahlung von einem Spot- in ein Flutlicht verwandeln. So schnell und elegant geht das mit keinem anderen System.

Die LED-Lampen sollen vor allem in Museen, Läden oder auch in architektonisch speziellen Gebäuden zum Einsatz kommen. «Hier gibt es einen Trend zu LED-Leuchten, den wir voll nutzen können», ist Blum überzeugt.

Für den Leuchtenbereich wird Optotune Linsen fertigen, die sich besonders leicht in verschiedene Designs integrieren lassen. Eine typische Entscheidung für das Start-up. Marktnähe wird auch bei der Technologie gross geschrieben. Manuel Aschwanden hatte in seiner Dissertation einen Verstellmechanismus entwickelt, der wie ein künstlicher Muskel funktioniert und für einiges Aufsehen sorgte. Heute allerdings setzt Optotune einen günstigeren elektromagnetischen Verstellmechanimus ein. Der Abschied von der eigenen hochgelobten Entwicklung wäre wohl manchem Gründer schwer gefallen. Aschwanden gehört nicht dazu: «Wenn eine Technologie die Kundenanforderungen nicht zum gewünschten Preis erfüllen kann, dann muss man eben eine andere Lösung wählen. Dies ist eine rein rationale Entscheidung.»

www.optotune.com

Die zehn Branchen in der Rangliste

Geprägt sind die Top 100 durch Technologieunternehmen, aber auch in anderen Sektoren gibt es Start-ups mit Potenzial.

- **Mikrotechnologie, Messtechnik, Apparatebau**
- **Software/IT-Dienstleistungen**
- **Internet**
- **Software und Services für mobile Geräte wie Handys und iPads**
- **Medizinaltechnik**
- **Biotechnologie, Pharma**
- **Grüne Technologien**
- **Unterhaltung**
- **Consumer Products (Bekleidung, Sportartikel)**
- **Finanzwirtschaft**

2

Gründung 2009 | Mitarbeiter 16

Von Zürich auf die Schreibtische in aller Welt

Die vier Gründer von **Dacuda** haben es mit ihrer **Scanner-Maus** in Rekordzeit in den Massenmarkt geschafft. Dank einem Deal mit LG und der Nutzung von Unterstützungsangeboten.

TEXT: STEFAN KYORA

BILD: PATRIC SPAHNI, SWISS ECONOMIC FORUM

Machen Scannen zum Kinderspiel: Michael Born (links), Alexander Ilic.

Als im vergangenen Sommer die ersten Distributoren die neue LSM-100 von LG bestellten, gab es ein regelrechtes Rennen um die Computermäuse. Grund für den Ansturm: Das Gerät kann nicht nur scannen, sondern darüber hinaus auch Texte erkennen und direkt in Textdateien einfügen. Dies funktioniert in über 190 Sprachen. Die Technologie der revolutionären Maus stammt vom Zürcher Start-up Dacuda.

Angefangen hat alles vor nur drei Jahren mit einer sehr leistungsfähigen Bilderkennungssoftware. Sie vergleicht bis zu 400 Bilder pro Sekunde. Die Grundlagen dazu schufen die späteren Dacuda-Mitgründer Erik Fonseka und Martin Zahnert an der ETH Zürich. Mit ihrer Spitzentechnologie standen die beiden Techniker vor einer typischen Herausforderung vieler Hochschul-Spin-offs: Sie mussten die Frage klären, in welchem Produkt die Technologie einen Nutzen schafft, für den Kunden bereit sind, Geld zu bezahlen.

Auf die Idee mit der scannenden Maus kamen Fonseka und Zahnert bei einem Brainstorming. Um die Idee zu realisieren, suchten die beiden Ingenieure nach Mitstreitern mit Business-Erfahrung und fanden sie in einem Venturelab-Kurs. Der Ökonom Michael Born und der Informatiker Alexander Ilic hatten sich auf ihrer Suche nach einer vielversprechenden Business-Idee dort angemeldet. Die vier lagen auf der gleichen Wellenlänge und bildeten ein Team. Im Kurs entstand der erste Business-Plan.

Kurz darauf gründeten die vier Dacuda. Die Software wurde unter Einbindung mehrerer ETH-Institute weiterentwickelt. Gleichzeitig begann für CEO Ilic und Finanzchef Born eine intensive Reisephase. Das Team hatte sich für ein sogenanntes OEM-Modell entschieden. Dacuda entwickelt Software und Technologie und lizenziert diese an grosse Elektronikhersteller. Diese befinden sich hauptsächlich in Asien und in den USA.

Mit der Schweizer Maus will LG den Markt für IT-Zubehör erobern

Ilic und Born wandten sich an die Osec. Die Exportförderorganisation unterstützte die Gründer in Japan, Taiwan und den USA. «Mit der Hilfe der Osec-Spezialisten in den einzelnen Märkten haben wir schnell die richtigen Ansprechpartner bei Herstellern und Vertreibern von Computermäusen gefunden», erinnert sich Born.

Die Gespräche vor Ort waren entscheidend, denn LG war zu Beginn gar nicht auf dem Radar der Schweizer Jungfirma. Der koreanische Konzern, mit seinem Jahresumsatz von mehr als 50 Milliarden US-Dollar eines der weltweiten Schwergewichte im Elektronikmarkt, hat bisher kaum Computermäuse als separates Zubehör verkauft. Doch nun will LG den Einstieg in diesen Markt finden. Mit Hilfe von Dacuda. Wie ernst es LG ist, zeigt schon das Tempo des Vertragsabschlusses: Wenige Monate nach dem ersten Kontakt mit den Firmengründern wurde Mitte Dezember das Papier unterzeichnet.

«Danach haben wir erst einmal ausgiebig gefeiert», verrät Michael Born. Schon bald aber kehrte der Alltag ein. Das Team wurde ausgebaut, und im Frühjahr zog man in neue, grössere Räumlichkeiten im Zürcher Kreis 4 um.

Die Mitarbeiterzahl wird weiter wachsen, denn bei Dacuda hat man mehr als genug zu tun. So entwickelt das Unternehmen Software für Spezialanwendungen der LG-Maus. Die Geräte können dann etwa zum Lesen spezieller Formulare oder zum Scannen von Barcodes eingesetzt werden. Hinzu kommt die Vorbereitung weiterer Produkte mit grossem Potenzial. Michael Born sagt: «Wir arbeiten daran, Handys zu Scannern zu machen.»

www.dacuda.com

3

Gründung 2006 | Mitarbeiter 12

Sitzung oder Grillplausch: Ohne Doodle gehts nicht mehr

Doodle ist weltweiter Marktführer unter den **Terminplattformen** im Internet – mit Abstand. Möglich machen es Benutzerfreundlichkeit, ständige technische Weiterentwicklung und kontinuierlicher Marktaufbau.

TEXT: STEFAN KYORA

BILD: SWISSCOM

Setzen auf Benutzerfreundlichkeit: Paul Sevinç (links) und Michael Näf.

Manche Fragen sind aussagekräftiger als ihre Antworten. So eine Frage wurde kürzlich Paul Sevinç, Mitgründer von Doodle, an einem Anlass im Technopark Luzern gestellt. Ein Teilnehmer aus dem Publikum wollte wissen, wie Doodle mit der grossen Verantwortung umgeht, dass Tausende Schweizer auf das Funktionieren des Terminplaners angewiesen sind.

Doodle hat die Terminplanung in der Schweiz grundlegend verändert. Eine Million monatliche Nutzer hat das Tool hierzulande. Dies ist allerdings nur noch ein Bruchteil der gesamten Doodler. Insgesamt koordinieren mehr als neun Millionen Menschen jeden Monat ihre Geschäfts- und Freizeittermine mit Doodle. «Wir sind mit Abstand der grösste Anbieter weltweit», sagt Mitgründer und CEO Michael Näf.

Die Grundlage für die schnelle Zunahme der Nutzerzahlen bildet der eingebaute Wachstumsmechanismus des Tools. Startet jemand eine Terminumfrage, dann sehen alle Teilnehmer die Vorteile von Doodle. Einige werden es in Zukunft einsetzen, was den Kreis im nächsten Schritt wiederum erweitert.

Dass die einmal gewonnenen Personen auch bei Doodle bleiben, ist nicht zuletzt der Benutzerfreundlichkeit zu verdanken. Dahinter steht viel mehr als der Verzicht auf unnötige technische Spielereien. Wie gründlich das Doodle-Team vorgeht, zeigte sich in diesem Jahr bei der Überarbeitung der mobilen Version. Ihr ging eine weltweite Umfrage unter 1400 Nutzern voraus, um herauszufinden, wie sie ihr Mobiltelefon für den Internetzugang einsetzen.

Die neue mobile Version ist nun nicht einfach eine abgespeckte Variante des Terminplaners, sondern bietet Möglichkeiten, die es in der normalen Web-Version nicht gibt. «Nur in der Mobilversion kann man zum Beispiel beim Einrichten einer Umfrage die aktuelle Position per Klick als Ort des Meetings auswählen», erklärt Näf.

Neben der Technik treiben die zwölf Doodle-Mitarbeiter gleichzeitig auch noch die Expansion voran. Im Fokus stehen seit längerem Frankreich, Deutschland und die USA. Obwohl Doodle hier mit finanziellen Ressourcen arbeitet, die im Verhältnis zu nordamerikanischen Start-ups begrenzt sind, haben die Schweizer schon einiges erreicht: «Die USA gehören zu den grössten und am schnellsten wachsenden Doodle-Märkten. In einzelnen Segmenten etabliert sich unser Tool heute schon als die Terminfindungslösung», sagt Näf.

Das Internet-Start-up schreibt heute bereits schwarze Zahlen

So bemerkenswert der Erfolg für eine Schweizer Web-Firma ist, noch verblüffender macht ihn die Tatsache, dass Doodle trotz laufenden Investitionen ins Wachstum schwarze Zahlen schreibt. Für Einkünfte sorgt in erster Linie Werbung. Darüber hinaus gibt es Premiumdienste für individuelle Nutzer und Unternehmen, die im Gegensatz zum Basisangebot Geld kosten.

Bei dem Erfolg erstaunt es nicht, dass Grossunternehmen Interesse an der Jungfirma entwickelten. Im Mai gab das Medienhaus Tamedia bekannt, dass es sich mit 49 Prozent beteiligt. Dieser Anteil soll weiter aufgestockt werden. Ein national ausgerichtetes Medienhaus als Eigentümer einer weltweit agierenden Internetplattform, dies scheint nicht ganz aufzugehen. Doch Michael Näf ist überzeugt, dass es wichtige Synergien zwischen den Unternehmen gibt: «Die Schweiz ist ein wichtiger Markt für uns, nicht nur im Hinblick auf die Einkünfte. Von grosser Bedeutung ist auch das Wohlwollen hiesiger Nutzer, die uns helfen, neue Produkte zu beurteilen.»

www.doodle.com

4

Gründung 2008 | Mitarbeiter 12

Pionier in einem Massenmarkt

Der Markt für Mikroprojektoren ist erst im Entstehen. Trotzdem kann Lemoptix schon erste Erfolge feiern.

BILDER PLÄTZE 4-7: BEN HUGGLER

Erste Verträge in der Tasche: Marco Boella.

Bei der Lemoptix besitzen drei der vier Gründer langjährige Industrieerfahrung. Warum sie ihre sicheren Jobs aufgegeben haben, um ein Start-up zu gründen, ist leicht zu verstehen. Lemoptix gehört zu den weltweit führenden Unternehmen in einem Zukunftsmarkt. Die Lausanner haben einen Mikroprojektor entwickelt. Er kann wie die heutigen klobigen Beamer Videobilder projizieren, ist aber nur so gross wie eine Kreditkarte. Bereits 2012 wird ein noch kleineres Gerät von der Grösse eines Zuckerwürfels folgen.

Die Mikroprojektoren brauchen nicht nur weniger Platz, sondern auch weniger Energie und sind zudem noch deutlich billiger als heutige Projektoren. In wenigen Jahren werden sie sicher in Handys und anderen mobilen Geräten zu finden sein. Ein weiteres naheliegendes Anwendungsgebiet sind sogenannte Head-up-Displays in Autos, welche die wichtigsten Daten auf die Windschutzscheibe projizieren. Lemoptix-CEO Marco Boella ist überzeugt: «Mikroprojektoren bedeuten eine Revolution bei Displays für Geräte und Maschinen. Es wird Verwendungen geben, die uns heute noch nicht einfallen.»

Marktforscher teilen die Meinung. Sie sagen bereits für das Jahr 2014 ein Marktvolumen von rund 7 Milliarden US-Dollar voraus. Lemoptix wird sich davon ein gutes Stück sichern können. Das Unternehmen aus Lausanne gehört zu einer kleinen Gruppe weltweiter Pionierfirmen und findet mit seiner ausgereiften Technologie weltweit viel Beachtung in ganz unterschiedlichen Branchen.

www.lemoptix.com

5

Gründung 2009 | Mitarbeiter 29

Kleine, coole Helfer statt altmodisches Papier

Die kleinen elektronischen Geräte von Poken kommen bei Veranstaltungen rund um die Welt zum Einsatz. Sie machen das Sammeln von Adressdaten und von Informationen zum Vergnügen.

Erfolg auf beiden Seiten des Atlantiks: Stéphane Doutriaux.

Die über 4000 Teilnehmer des Partner-Events von ABB USA werden zunächst etwas gerätselt haben, als sie am Kongress das kleine Gerät von Poken erhielten. Doch der Nutzen des Pokenpulse erschliesst sich schnell. Es ersetzt den Austausch von Visitenkarten durch eine clevere drahtlose Technologie. Zwei Personen müssen die Gadgets nur aufeinanderlegen, um ihre Profile auf sozialen Netzwerken wie Xing oder LinkedIn zu verlinken. «Möglich machen es die Near-Field-Communication-Technologie zwischen den Geräten und eine clevere Software im Hintergrund», erklärt Poken-Chef Stéphane Doutriaux.

Am ABB-Anlass hatte der schweizerisch-schwedische Konzern zudem Unterlagen und Informationen mit Pokentags ausgestattet. Auch hier mussten die Teilnehmer nur ihren Pokenpulse in die Nähe halten, schon wurden ihnen die betreffenden Dokumente per Mail geschickt.

In der Regel bezahlen die Veranstalter die kleinen Geräte für die Teilnehmer. Denn die Unternehmen erhalten Zahlen zum Besucherverhalten und wissen darüber hinaus, welche Person sich für welche Produkte und Angebote interessiert. So können die Teilnehmer auch nach dem Besuch jederzeit mit aktuellen und relevanten Informationen versorgt werden.

An solche Aufträge kommt das Start-up nicht nur wegen der durchdachten Technologie, die leicht in die IT der Kunden zu integrieren ist, sondern auch wegen der sehr guten Kontakte, die Doutriaux in der Eventbranche aufgebaut hat. Besonders wichtig sind hier Partnerschaften mit MCI und Showcare, zwei führenden Anbietern von Veranstaltungstechnik in den USA respektive in Europa.

Die guten Kontakte führen mittlerweile auch zu Aufträgen ausserhalb des Businessbereichs. So wird Poken die Teilnehmer der nächsten Jugend-Olympiade ausrüsten, die im kommenden Winter in Innsbruck stattfinden wird.

www.poken.com

6

Gründung 2010 Mitarbeiter 18

Mikrolebern statt Tierversuche

Die Vision besteht schon lange: Medikamente und Kosmetika an Gewebeproben statt an Tieren auf ihre Verträglichkeit zu testen. InSphero macht dies zur Realität.

Zulieferer der Pharmafirmen: Jan Lichtenberg.

Die Palette der Produkte, die im Technopark Zürich nicht nur entwickelt, sondern auch produziert werden, ist erstaunlich breit. Seit einigen Monaten gehören auch Mikrolebern dazu. In den Räumen der InSphero stellen Roboter mit Hilfe der patentierten Technologie des Jungunternehmens kleine, dreidimensionale Lebergewebestücke her.

InSphero sendet die Proben in alle Welt. Das Gewebe wird eingesetzt, um Medikamente, aber auch Kosmetika auf ihre Toxizität zu testen. Damit können Tierversuche reduziert werden, die nicht nur teuer, sondern auch ethisch bedenklich sind und deswegen zunehmend gesetzlich eingeschränkt werden.

Tests an biologischen Zellen gibt es prinzipiell schon länger, doch in der Vergangenheit konnten nur zweidimensionale Zellteppiche im grossen Massstab im Labor hergestellt werden. Die Aussagekraft der Prüfungen war deswegen sehr begrenzt. «Erst unsere dreidimensionalen Mikrolebern, die wir ohne jedes künstliche Gerüst aufbauen, verhalten sich genau wie die menschlichen Organe», erläutert InSphero-CEO Jan Lichtenberg. Schäden, die langfristig auftreten, kann man genauso erkennen wie giftige Spaltprodukte, welche in der Leber produziert werden.

Bei den Vorteilen überrascht es nicht, dass dem Start-up die Türen potenzieller Abnehmer weit offen stehen. Sechs der zehn weltweit grössten Pharmaunternehmen sind Kunden von InSphero. Hinzu kommt einer der weltweit grössten Kosmetikkonzerne.

www.insphero.com

7

Gründung 2006 Mitarbeiter 12

Nach Google kommt paper.li

Jeden Tag landen ungeheure Mengen aktueller Informationen im Internet. paper.li sortiert die Informationen und stellt daraus für jeden Nutzer eine persönliche Tageszeitung zusammen.

Internet-Gründer mit Erfahrung: Iskander Pols (links) und Edouard Lambelet.

Das Internet war schon immer eine Ansammlung ungeheurer Informationsmengen. Spätestens das Web 2.0 hat der schieren Menge noch Dynamik hinzugefügt. Immer mehr Blogger und Medienhäuser, aber auch Unternehmen oder Organisationen laden täglich Aktuelles ins Netz. Im statischen Web mögen smarte Suchmaschinen noch geholfen haben, bei der Bewältigung der Dynamik lassen sie den Nutzer allein.

In genau dieser Situation schafft paper.li Überblick. Der Dienst verarbeitet Tag für Tag Millionen Meldungen auf Twitter und Facebook sowie RSS-Feeds. Er filtert mit Hilfe einer semantischen Suche, die den Sinn von Texten erfasst, heraus, was den Nutzer interessiert, und stellt die Inhalte in Form einer Tageszeitung übersichtlich im Netz dar.

Das Wachstum bei den Nutzerzahlen ist enorm. Obwohl der Dienst gerade einmal ein Jahr aktiv ist, werden täglich 350 000 Zeitungen auf der Plattform veröffentlicht und auch gelesen: Zwei Millionen Besucher verzeichnet paper.li derzeit monatlich.

Mindestens ebenso erstaunlich wie das Wachstum sind die Interessengebiete der auf paper.li aktiven Zeitungsmacher. Der Dienst wird definitiv nicht nur von Internet-Freaks genutzt. So finden sich christliche Zeitungen verschiedener Strömungen genauso wie Publikationen von Tierfreunden, wie etwa eine Zeitung mit dem Titel Insekten und Co.

Die Vielfalt kommt nicht von ungefähr: «Wir haben den Dienst gezielt so gestaltet, dass er ein möglichst breites Publikum anspricht», sagt CEO Lambelet. Dies beginnt schon bei der Darstellung der Suchergebnisse in der traditionellen Form einer Zeitung. So ist auch Personen mit wenig Bezug zur aufgeregten Internetwelt klar, worum es bei paper.li geht.

http://paper.li

8

Gründung 2009 | Mitarbeiter 60

In Europa schon die Nummer 1

Nirgendwo werden im Internet mehr Ferienwohnungen gebucht als bei HouseTrip.

BILD: PD

Junger Unternehmer: Arnaud Bertrand.

HouseTrip ist ein typisches Internet-Start-up. Es gibt mehrere Konkurrenten mit dem exakt gleichen Angebot. Gewinnen wird letztlich der Anbieter, der am schnellsten wächst. Dabei hat das in Lausanne gegründete Unternehmen gute Karten. «In Europa sind wir bereits der grösste Online-Ferienwohnungsvermittler, und gleichzeitig legen wir bei Buchungen und Nutzerzahlen am schnellsten zu», erklärt Mitgründer und CEO Arnaud Bertrand.

Unterstützt wird das Team dabei von der Genfer Risikokapitalgesellschaft Index Ventures, die zum Beispiel auch den Internet-Telefoniedienst Skype mitfinanziert hat. Allerdings lebt HouseTrip nicht allein von den Investoren, sondern auch von den Buchungskommissionen. Bertrand sagt dazu: «Unser Umsatzwachstum beträgt mehr als 40 Prozent – pro Monat.»

www.housetrip.com

9

Gründung 2010 | Mitarbeiter 5

Impfstoffe für Tier und Mensch

Malcisbo bekämpft Bakterien und Parasiten mit einer neuen Technologie.

BILD: ZVONIMIR PISONIC

Geballte Kompetenz: Lino Camponovo, Bruno Oesch, Irene Schiller, Markus Aebi (von links).

Ein neues Medikament auf den Markt zu bringen, kostet viel Geld und viel Zeit. Um schneller Umsätze zu generieren, hat Malcisbo einen ungewöhnlichen Weg gewählt: Bevor man sich an die Entwicklung neuer Impfstoffe für Menschen wagt, nutzt man die eigene Plattform zur Suche und für das Design von Tierimpfstoffen, für deren Zulassung viel weniger Aufwand getrieben werden muss. Das erste Produkt bekämpft Campylobacter-Infektionen bei Masthühnern. Die Bakterien sind für die Poulets selbst unschädlich, verursachen jedoch beim Menschen, der befallenes Fleisch isst, ernsthafte Magen-Darm-Beschwerden. Hinter der vielfältig nutzbaren Technologieplattform und der cleveren Strategie steht ein erfahrenes vierköpfiges Gründerteam.

www.malcisbo.com

10

Gründung 2008 | Mitarbeiter 12

Der Blick unter die Haut

Dank Aïmago lassen sich Verbrennungen wirksamer behandeln.

BILD: BEN HUGGLER

Markteintritt geschafft: Aïmago-CEO Michael Friedrich präsentiert die neuartige Durchblutungskamera.

Seit März steht der EasyLDI im klinischen Einsatz. Die Hochleistungskamera sendet einen Laserstrahl aus, der zwei Millimeter in die Haut dringt, und errechnet aus dem reflektierten Licht die Intensität der Gewebedurchblutung – innerhalb weniger Sekunden und kontaktlos. Die im Laboratoire d'Optique Biomédicale der ETH Lausanne entwickelte Innovation führt in der plastischen Chirurgie, aber auch in der Behandlung von Diabetes und Rheuma sowie in der Neurochirurgie zu objektiveren Diagnosen und macht damit wirksamere Behandlungen möglich. Das Marktpotenzial wird allein in der plastischen Chirurgie – etwa bei der Therapie von Verbrennungen – auf rund 250 Millionen Franken geschätzt. Momentan beschäftigt Aïmago 12 Mitarbeiter. Das Unternehmen hat in zwei Finanzierungsrunden rund 2 Millionen Franken Eigenkapital generiert.

www.aimago.com

Top-Startup – Top-Bonität

D&B
Decide with Confidence

Wir gratulieren den Top-100 Startups und hoffen, viele davon auf **www.top-rating.ch** begrüssen zu können.

Dun & Bradstreet (Schweiz) AG, Grossmattstrasse 9, 8902 Urdorf • www.dnb.ch • welcome@dnb.ch

11.

Climeworks, Zürich

Es ist wohl der eleganteste Beitrag zum Drosseln der Klimaerwärmung. Mit ihrer Technologie kann Climeworks CO_2 aus der Luft filtern und daraus anschliessend wieder Treibstoff produzieren. Derzeit unternimmt das Team die ersten Schritte zum Aufbau einer Pilotanlage, die der Luft mehrere hundert Tonnen CO_2 pro Jahr entziehen kann.

www.climeworks.com

12.

Biognosys, Schlieren

Proteine steuern die Körperfunktionen und sind somit für Gesundheit und Krankheit entscheidend. Biognosys kann die Menge verschiedener Proteine in einer Probe direkt bestimmen. Das Anwendungsgebiet reicht von der Qualitätssicherung bei Lebensmitteln bis hin zur Entwicklung neuer Medikamente. Das Unternehmen mit rund 20 Angestellten arbeitet bereits für Grossunternehmen wie Pfizer und Novartis, aber auch für eine Reihe von Biotech-Start-ups.

www.biognosys.ch

13.

Redbiotec, Schlieren

In der Impfstoff-Pipeline von Redbiotec befinden sich Wirkstoffe für drei verschiedene Krankheitsgebiete. Darüber hinaus hat das Jungunternehmen Partnerschaften mit mehreren grossen Pharmafirmen, darunter Roche, für die es spezifische, virusähnliche Partikel produziert. Der grosse Output des zwölfköpfigen Teams verdankt sich nicht zuletzt einer besonderen Qualität der Technologieplattform. Sie erlaubt es, spezifische Partikel innerhalb weniger Monate zu designen und herzustellen.

www.redbiotec.ch

14.

Neurimmune, Schlieren

Noch sind Krankheiten wie Alzheimer oder Parkinson unheilbar. Neurimmune will das mit einem ungewöhnlichen Ansatz ändern: Das Start-up hat nicht die Faktoren untersucht, die krank machen, sondern orientiert sich an denjenigen, die gesund erhalten. Dieses Wissen nutzt die Firma nun für die Medikamentenentwicklung.

www.neurimmune.com

15.

Typesafe, Lausanne

So unterschiedliche Firmen wie Twitter, Siemens oder die UBS nutzen Scala. Die Programmiersprache ist massgeschneidert für die Entwicklung von Programmen, die gleichzeitig auf verschiedenen Prozessoren oder Servern laufen oder wie beim sogenannten Cloud Computing sogar parallel in verschiedenen Datencentern. Scala darf als Open-Source-Produkt gratis genutzt werden. Typesafe, die Firma von Scala-Entwickler Martin Odersky, verdient ihr Geld mit Dienstleistungen rund um Scala wie Support, Training und Beratung.

www.typesafe.com

Mit dem Internet schon aufgewachsen: Johannes Reck, CEO von GetYourGuide.

INTERNET-START-UPS

Jetzt sorgen auch Schweizer für Furore

In den Zeiten des Internet-Hypes um das Jahr 2000 sind auch in der Schweiz viele Firmen gegründet worden. Doch international durchsetzen konnte sich keines der Unternehmen. Erst jetzt sorgen Schweizer Internet-Start-ups international für Furore, allen voran Doodle. Nun kommt eine ganze Welle von Firmen hinzu, die von den sogenannten Digital Natives gestartet wurden: jungen Leuten, die mit dem Internet aufgewachsen sind. Ein gutes Beispiel dafür ist GetYourGuide mit dem 27-jährigen CEO Johannes Reck an der Spitze.

Die fünf besten Internet-Start-ups

1. Doodle Platz 3
2. Smallrivers / paper.li Platz 7
3. HouseTrip Platz 8
4. GetYourGuide Platz 18
5. Atizo Platz 21

16.

Kooaba, Zürich

Dank Kooaba Paperboy muss man einen Zeitungsartikel, eine Anzeige oder ein Plakat nur mit dem Handy fotografieren, schon erhält man zusätzliche Inhalte oder auch den Zugang zu einem exklusiven Gewinnspiel. Zahlreiche Verlage aus dem In- und Ausland nutzen bereits Paperboy. Im August folgte das zweite Kooaba-Produkt namens Déjà-Vu. Will sich ein Handynutzer CDs, DVDs oder auch Weinflaschen merken, fotografiert er sie. Die Fotos werden automatisch mit Schlagworten versehen und archiviert.

www.kooaba.com

17.

Celeroton, Zürich

Beim Hersteller von kompakten und ultraschnellen Elektromotoren läuft die Expansion nach Plan. Celeroton verfügt über Kunden in aller Welt und beschäftigt unterdessen elf Mitarbeiter. Noch 2011 wird die Firma neben dem Projektgeschäft zum ersten Mal Motoren in Kleinserien ausliefern.

www.celeroton.com

18.

GetYourGuide, Zürich

Führungen, Ausflüge und Events aller Art und auf allen Kontinenten lassen sich auf GetYourGuide.com einfach buchen. Genauso einfach können Anbieter dort ihre Touren und Veranstaltungen auf dem Internetportal einstellen und bewirtschaften. Beides hat GetYourGuide zu einem rasanten Wachstum verholfen. Das Unternehmen beschäftigt bereits 30 Mitarbeiter.

www.getyourguide.com

19.

Stemergie Biotechnology, Genf

Nach neueren medizinischen Theorien verursachen Zellen mit speziellen Eigenschaften das Tumorwachstum. Wirkstoffe und Technologie von Stemergie richten sich gezielt gegen diese sogenannten Krebs initiierenden Zellen, die bisherige Therapien unbehelligt liessen.

www.stemergie.com

20.

greenTEG, Zürich

Die flexiblen Folien von greenTEG wandeln Wärme direkt in Strom um. Sie lassen sich nicht nur viel günstiger produzieren als heutige thermo-elektrische Generatoren, sondern sind auch vielfältiger einsetzbar. Mögliche Anwendungen reichen von Effizienzsteigerungen von Motoren bis zur Stromversorgung von Armbanduhren.

www.greenteg.com

21.

Atizo, Bern

Mehr als zehntausend Nutzer beantworten auf der Ideenplattform Atizo mittlerweile die Fragen, die Unternehmen dort stellen. Unter den Firmen gibt es inzwischen regelrechte Stammkunden, zum Beispiel die Migros. Für sie haben die Nutzer etwa die neuen Migros-Konfitüren namens Erdbeermund und Herbstsünde mitentwickelt.

www.atizo.com

22.

LiberoVision, Zürich

Nach dem Verkauf an die norwegische Firma Vizrt bleibt die LiberoVision nicht nur für die Entwicklung, sondern auch für die Kommerzialisierung ihrer Software zuständig. Der Verkauf der Lösung zur Analyse von Sportereignissen wird allerdings durch die Einbindung ins Mutterhaus erleichtert. So verhandelt das LiberoVision-Team zurzeit gleich mit mehreren potenziellen Kunden aus Asien.

www.liberovision.com

23.

BioVersys, Basel

Innovationen bei Antibiotika sind rar. Gleichzeitig sind sie aber dringend nötig, da das Problem mit Bakterien, die gegen die verfügbaren Medikamente resistent sind, laufend grösser wird. BioVersys verfügt über eine neuartige Plattform zur Entwicklung von Antibiotika. Kein Wunder, konnte das Start-up im Frühjahr innert kürzester Zeit eine Seed-Finanzierungsrunde über 2,5 Millionen Franken abschliessen.

www.bioversys.com

24.

Arktis Radiation, Zürich

In nur vier Jahren hat das Arktis-Team seine besonders zuverlässigen Detektoren zum Aufspüren von radioaktivem Material zur Marktreife gebracht. Jetzt steht der Markteintritt bevor: Derzeit wird die Technologie von europäischen und US-Behörden evaluiert.

www.arktis-detectors.com

25.

Biocartis, Lausanne

Molekulardiagnostik ist derzeit ein aufwendiges Verfahren, das sich nur für grosse Labors eignet. Biocartis bringt die Analysetechnik nun mit einer einfachen und kostengünstigen Technologie auch in kleinere Labors und Spitäler. So werden Krankheiten von Infektionen bis zu Krebs früher, schneller und zuverlässiger erkannt. Dies verbessert nicht nur die Heilungschancen, sondern senkt auch die Gesundheitskosten.

www.biocartis.com

26.

QualySense, Dübendorf

Das Empa-Start-up konnte eben zwei grosse Forschungsprojekte im Umfang von über 2 Millionen Franken anschieben. Die Jungfirma verfügt über ein Verfahren, um Getreide gleich tonnenweise nach biochemischen Qualitätsmerkmalen zu sortieren. Bereits im Juni 2011 konnte CEO Francesco Dell'Endice den Abschluss der ersten Finanzierungsrunde bekannt geben.

www.qualysense.com

27.

Procedural, Zürich

Im Juli 2011 hat die zweitgrösste Softwarefirma der Welt, der US-Anbieter für Geo-Informationssysteme ESRI, den ETH-Spin-off Procedural übernommen. Das Start-up machte international Furore mit der Software «CityEngine», mit der 3D-Umgebungen von Städten erstellt werden können. ESRI will in Zürich mit Procedural ein Entwicklungszentrum für 3D-Grafiksoftware aufbauen.

www.procedural.com

28.

Preclin Biosystems, Epalinges

Die Jungfirma hat Methoden entwickelt, um die Wirksamkeit von Medikamentenkandidaten früh abzuschätzen. Und das Geschäft floriert, denn das Start-up konnte sich innert kürzester Zeit in der Branche international einen Namen machen. Und finanziell muss sich Co-Gründerin und CEO Bettina Ernst keine Sorgen machen. Ihr Kommentar: «Wir sind gut finanziert.»

www.preclinbiosystems.com

WEIBLICHE CEOs

In der Biotech-Branche sind Chefinnen schon eine Selbstverständlichkeit

BILD: BEN HUGGLER

Ihre Preclin Biosystems kann bereits Umsätze verbuchen: Bettina Ernst.

So innovativ die Jungfirmen auf der Liste auch sind, bei der Anzahl der Chefinnen schneiden sie nicht besser ab als etablierte Technologieunternehmen. Lediglich bei sechs Start-ups stehen weibliche CEOs an der Spitze. Allerdings sind die Branchen dabei äusserst unterschiedlich vertreten. Während das Internet immer noch eine reine Männerdomäne zu sein scheint, liegt der Anteil der Chefinnen bei den Biotechnologie-Firmen in der Liste bei beachtlichen 27 Prozent. Das Top-Unternehmen mit einer Frau an der Spitze ist die Preclin Biosystems, die von der Co-Gründerin Bettina Ernst geführt wird.

Die besten fünf Unternehmen mit weiblichen CEOs

1. Preclin Biosystems Platz 28
2. BioXpress Therapeutics Platz 38
3. GenKyoTex Platz 45
4. NeMoDevices Platz 50
5. Virometix Platz 72

TOP-KANTONE

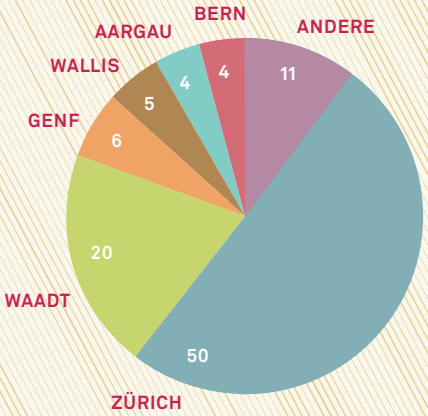
Gute Gründer gibt es in der ganzen Schweiz

Auf den ersten Blick scheint klar: Der eindeutige Schwerpunkt der Firmengründungen ist der Grossraum Zürich. Doch ganz so einfach ist es nicht. So sind die Sprachregionen entsprechend ihrem Bevölkerungsanteil vertreten. Die Romandie stellt rund ein Drittel der Jungfirmen, die Deutschschweiz zwei Drittel. Darüber hinaus gibts gute Gründer und Gründerinnen in der ganzen Schweiz. 14 Kantone sind auf der Liste vertreten. Darunter befindet sich auch das Tessin: In Lugano gründeten die im Südkanton aufgewachsenen Nicola Rohrseitz und Valeria Mozzetti die ViSSee.

BILD: BEN HUGGLER

Hightech aus dem Tessin: Nicola Rohrseitz zeigt seinen revolutionären Temposensor.

Die sechs Kantone mit den meisten Top-Start-ups



29.

Covagen, Schlieren

Das Potenzial der Covagen ist beträchtlich. Das Unternehmen verfügt über die Möglichkeit, eine neue Medikamentenklasse zu entwickeln. 2012 kommt der erste Wirkstoff in die präklinische Phase. Dann wird auch eine neue Finanzierungsrunde nötig sein. Bisher haben die Risikokapitalisten Covagen grosszügig unterstützt. Im November 2010 wurde eine Finanzierungsrunde über 6,3 Millionen Franken abgeschlossen.

www.covagen.com

30.

VirtaMed, Zürich

Zwei Produktereihen hat VirtaMed bereits auf dem Markt: Simulatoren für Gebärmutterspiegelungen und für Prostata-Operationen. Nächstes Jahr folgt der nächste Streich: ein Simulator für das Training von Knie-Operationen.

www.virtamed.com

31.

Optical Additives, Staufen AG

Optical Additives will den Siegeszug der Solarzellen weiter beschleunigen. Das Unternehmen verfügt über ein Additiv, das Kunststoffen beigefügt wird und Licht sammelt. Dadurch kann die Grösse der benötigten Solarzellen drastisch reduziert und gleichzeitig die Gestaltungsfreiheit erhöht werden. Aktuell zeigt die Firma etwa eine Computermaus, deren halbtransparentes Gehäuse das Additiv enthält und so mit Solarstrom betrieben werden kann.

www.optical-additives.com

32.

Abionic, Lausanne

Noch in der Arztpraxis Gewissheit erhalten: Dies verspricht das Analysesystem der Abionic. 2013 will das mit dem de Vigier Preis ausgezeichnete Unternehmen mit dem Verkauf von Allergietests starten. Dann wird das Angebot schrittweise auf andere Felder ausgeweitet.

www.abionic.com

33.

Credentis, Windisch AG

Allein das Geräusch eines Zahnarztbohrers löst bei vielen Patienten Angstschweiss aus. Dank Credentis könnte es in Zukunft seltener zu hören sein. Das Unternehmen entwickelt gemeinsam mit der Universität Leeds ein Peptid, das Zähne dazu bringt, sich zu remineralisieren. Kleine Löcher schliessen sich damit wie von selbst. Das heute noch übliche Bohren und anschliessende Füllen entfällt.

www.credentis.com

34.

ViSSee, Lugano

Wie schafft es eine Fliege, ohne rotierende Achse ihre Fluggeschwindigkeit zu messen? Dieser Frage ging Nicola Rohrseitz am Institut für Neuroinformatik der ETH Zürich nach. Des Rätsels Lösung liegt im Weitwinkelauge der Fliege. Basierend auf dieser Erkenntnis entwickelt ViSSee seit 2009 ein revolutionäres Mikrotachometer. Das Interesse, namentlich in der Automobilindustrie, ist gross.

www.vissee.ch

35.

Restorm, Zürich

Die Internetplattform Restorm vernetzt Musiker mit Hörern, aber auch mit Veranstaltern und Medien. Eine ganze Reihe von Tools erleichtert den Bands die Präsentation im Netz. Seit Mai 2011 können sie ihre Musik zudem zu günstigen Konditionen über Restorm verkaufen. Im Herbst kommt eine Innovation hinzu. Dann können die Musiker auch ganz einfach Lizenzrechte an ihrer Musik zum Beispiel für die Nutzung in der Werbung oder in Youtube-Videos verkaufen.

http://restorm.com

36.

Secu4, Sierre

Das Start-up aus dem Rhonetal zündet die zweite Stufe. Im Juli hat es einen effizienten Diebstahlschutz lanciert, der offiziell für iPhones und iPads lizenziert ist. Mit den Secu4Bags kann man nicht nur die Geräte selbst, sondern auf Reisen auch Handtaschen oder Koffer gegen Langfinger schützen. Mehrere Tausend Geräte, die auch mit Android-, Windows- oder Java-Handys funktionieren, hat Secu4 schon verkauft.

www.secu4.com

37.

CAScination, Bern

Obwohl die CAScination erst vor zwei Jahren gegründet wurde, ist das erste Produkt, ein Navigationssystem für die Leberchirurgie, bereits auf dem Markt. Zudem wurde im Dezember 2010 die erste Finanzierungsrunde abgeschlossen. So kann der Spin-off der Universität Bern auch beim Marketing Gas geben.

www.cascination.ch

38.

BioXpress, Plan-les-Ouates GE

Die Patente der ersten biotechnologisch hergestellten Medikamente sind bereits abgelaufen. Viele weitere werden folgen. Dies ist die Chance für Hersteller von Nachahmerprodukten wie der BioXpress. Das Unternehmen hat bereits vier sogenannte Biosimilars in der Entwicklung und 14 weitere in der Pipeline.

www.bioxpress.com

39.

Zurich Instruments, Zürich

Im Mikrokosmos stossen viele Messgeräte an ihre Grenzen. Halbleiter- und Biotechfirmen setzen deshalb auf sogenannte Lock-in-Verstärker, die das Grundrauschen der Materie filtern und die gesuchten elektrischen Signale über den ganzen Zeitraum einer Messung verfolgen. Zurich Instruments gilt als weltweiter Technologieführer und wächst stark.

www.zhinst.com

40.

Nektoon, Zürich

Mit seinem Innovationstempo setzt das Nektoon-Team, welches das digitale Notizbuch Memonic betreibt, selbst in der schnellen Internetindustrie Massstäbe. Jüngste Neuerung: Man kann den Inhalt seiner Notizbücher nicht mehr nur mit anderen Nutzern teilen, sondern auch sehen, welche Themen die anderen gerade interessieren.

www.memonic.com

41.

Attolight, Lausanne

Eine neue Website und ein neuer Vice President für Marketing und Sales: Attolight investiert in den Marktaufbau. Zuerst will die Firma die Filmkamera für die Nanowelt an Forschungslabors verkaufen. In einem zweiten Schritt und nach einer weiteren Finanzierungsrunde soll dann der Markt für Qualitätssicherung folgen.

www.attolight.com

42.

Kandou Technologies, Lausanne

Green IT, das heisst eine umweltfreundlichere Informations- und Kommunikationstechnologie, ist in aller Munde. Einen der Bausteine dazu liefert Kandou. Die Gründer haben einen Algorithmus entwickelt, der die Kommunikation zwischen Prozessoren und Speichern, Druckern oder anderen Peripheriegeräten erleichtert. Das Resultat sind Energieeinsparungen um bis zu 75 Prozent.

www.kandou.com

43.

Goodshine, Zürich

Bei den Zürchern, welche die Rabatt-Plattform deinDeal.ch betreiben, geht alles etwas schneller: Nur 15 Monate nach der Gründung übernahm Ringier diesen Juni die Mehrheit an der Goodshine AG. Zu diesem Zeitpunkt beschäftigte das Unternehmen bereits mehr als 100 Mitarbeiter.

www.deindeal.ch

44.

Joiz, Zürich

Das Fernsehen für 15- bis 35-Jährige, das die Welt des TV mit dem Web 2.0 verbindet, ist gut gestartet. Zuschauerzahlen und auch die Beteiligung der User waren hoch. Jetzt macht Joiz auch in Sachen Werbung vorwärts. Die Migros sucht zusammen mit Joiz nach der M-Budget WG und nutzt dabei die einzigartigen werbetechnischen Möglichkeiten des Senders voll aus.

www.joiz.ch

45.

GenKyoTex, Plan-les-Ouates GE

Die von Wissenschaftlern aus der Schweiz, den USA und Japan 2006 gegründete Firma ist mitten in einem bedeutenden Schritt. Im Mai gab GenKyoTex den Abschluss einer Finanzierungsrunde über 18 Millionen Franken bekannt. Die Mittel ermöglichen den Start der klinischen Tests des ersten Wirkstoffs noch in diesem Jahr.

www.genkyotex.com

46.

Quest.li, Zürich

Games, die reale und virtuelle Welt verbinden, sind im Trend. Oft muss man dabei an verschiedenen Orten als Erster eine Reihe von Fragen beantworten und Aufgaben lösen, um sich gegen die Mitspieler durchzusetzen. Quest.li ist nicht ein weiterer Anbieter eines solchen Spiels, sondern bietet die Möglichkeit, auf einfache Art rund um eigene Fragen und Aufgaben Spiele zu kreieren. Das Angebot richtet sich an Privatpersonen und Unternehmen.

http://quest.li

47.

YouRehab, Zürich

Dass Computerspiele kein blosser Zeitvertreib sein müssen, zeigt YouRehab. Die Firma hat ein Spiel für die Bewegungsrehabilitation nach Hirnschädigungen entwickelt. Studien zeigen, dass die Patienten intensiver üben und auch grössere therapeutische Erfolge erzielen als mit konventionellen Methoden.

www.yourehab.com

BILD: BEN HUGGLER

Chef von 40 Mitarbeitern: Alexander Mazzara, CEO von Joiz.

JOBMASCHINEN

Jung und trotzdem schon ein KMU

Die Mitarbeiterzahlen von Start-ups werden immer noch vielfach unterschätzt. Allein die fünf grössten Unternehmen auf der Liste bieten insgesamt über 300 Arbeitsplätze. Es handelt sich häufig um Firmen, die nicht nur schnell wachsen, sondern auch früh Umsätze generiert haben. Ein gutes Beispiel ist der interaktive Fernsehsender Joiz mit 40 Teammitgliedern, darunter CEO Alexander Mazzara.

Die Start-ups mit den meisten Mitarbeitern

1. Goodshine (160) Platz 43
2. HouseTrip (60) Platz 8
3. Joiz (40) Platz 44
4. GetYourGuide (30) Platz 18
5. Poken (29) Platz 5

48.

Dectris, Baden

Auch auf die High-End-Röntgendetektoren der Dectris wirkt sich der starke Franken aus. Das Gegenrezept von Gründer Christian Brönnimann: Das Unternehmen entwickelt eine günstigere Produktlinie. Schon im kommenden Jahr soll sie auf den Markt kommen.

www.dectris.com

49.

Swisstom, Landquart

Die Tomografen der Swisstom liefern Bilder der Lunge in Echtzeit und machen damit die künstliche Beatmung deutlich sicherer. Dank dem Einstieg von Investoren Ende August kann die vielversprechende Technologie bis zur Nullserie weiterentwickelt werden.

www.swisstom.com

50.

NeMoDevices, Kilchberg

Das Neuromonitoring-System von NeMoDevices bewahrt Schlaganfall-Patienten vor Langzeitschädigungen, indem es Durchblutung und Sauerstoffversorgung des Gehirns kontinuierlich überwacht. Ein funktionsfähiger Prototyp existiert bereits. Die Entwicklung bis zur Marktreife ist dank EU-Geldern und privaten Investoren gesichert.

www.nemodevices.ch

51.

Limmex, Zürich

Das Jungunternehmen entwickelt Sicherheitslösungen rund um eine Schweizer Uhr, die wesentlich mehr kann als nur die Zeit anzeigen. Welches Potenzial die Firma besitzt, zeigt nicht zuletzt der Verwaltungsrat. In ihm sitzen Phonak-Gründer Andy Rihs und René Braginsky, einer der bekanntesten Schweizer Investoren.

www.limmex.com

52.

Fontself, Renens VD

Dass man auch die persönlichsten Dinge in Mails oder Chats mitteilt, ist für die Facebook-Generation üblich. Jetzt lässt sich die Mitteilung auch persönlich gestalten. Fontself hat eine Software entwickelt, die es Nutzern erlaubt, beliebige Schriften im Internet zu verwenden.

www.fontself.com

MOBILE START-UPS

Clevere Technologien für smarte Geräte

BILD: PD

Gründer mit internationalen Kontakten: Lotaris-CEO Robert Tibbs.

Handys sind zum Innovationstreiber geworden. Insofern ist es ermutigend, dass die Schweiz einige Top-Start-ups aus diesem Bereich besitzt, die international erfolgreich sind. Ein gutes Beispiel ist die Lotaris, gegründet von Robert Tibbs. Das Unternehmen, das in Yverdon 24 Mitarbeiter und weltweit weitere vier Angestellte beschäftigt, hat nicht nur internationale Kunden für seine Lizenzierungsservices aufzuweisen, sondern auch einen Investor aus Asien an Bord.

Die besten 5 Mobile Start-ups

1. Poken Platz 5
2. Kooaba Platz 16
3. Secu4 Platz 36
4. Lotaris Platz 58
5. Mirasense/Scandit Platz 89

53.

RouteRANK, Lausanne

Wer den schnellsten, den günstigsten oder den umweltfreundlichsten Weg von A nach B sucht, für den ist RouteRANK unverzichtbar. Der Routenplaner zeigt die Ergebnisse nicht nur für Flugreisen, Autofahrten und Züge, sondern auch für Kombinationen der verschiedenen Verkehrsmittel.

www.routerank.com

54.

Aleva Neurotherapeutics, Lausanne

Bei der sogenannten tiefen Hirnstimulation implantiert ein Chirurg Elektroden im Gehirn. Bewährt hat sich die Therapie bei Bewegungsstörungen zum Beispiel von Parkinson-Patienten. Doch Anwendungsgebiete und Zahl der Operationen nehmen laufend zu. Aleva Neurotherapeutics entwickelt Mikroelektroden für dieses Einsatzgebiet, die das Hirn gezielter stimulieren. Zudem treten weniger Nebenwirkungen auf.

www.aleva-neuro.com

55.

The Faction Collective, Verbier

Heute gelten nicht mehr nur Snowboards als cool, sondern auch Skis. Jedenfalls dann, wenn sie von speziellen Marken wie Faction Collective stammen. Gründer und Chefdesigner Tony McWilliam, ein gebürtiger Australier, hat offenbar das richtige Gespür für die Nische. Die Verkaufszahlen seiner Firma verdoppeln sich Jahr für Jahr.

www.factionskis.com

56.

Mesa Imaging, Zürich

Ein Mensch, der mit einem Auge auskommen muss, ist ernsthaft behindert. Genau dies gilt aber heute für Maschinen und Roboter. Es sei denn, sie sind mit der Swissranger-Kamera von Mesa Imaging ausgerüstet. Sie verhilft den Maschinen zu einem dreidimensionalen Bild von ihrem Arbeitsplatz. Eingesetzt wird die Technologie derzeit im Produktionsumfeld.

www.mesa-imaging.ch

57.

Imina Technologies, Ecublens

Die elektronischen Manipulatoren der Imina sind nicht grösser als ein Spielwürfel. Sie erleichtern das Arbeiten mit Proben unter optischen oder Elektronenmikroskopen drastisch. In Europa werden die präzisen Geräte schon in zahlreichen Labors eingesetzt. Jetzt steht die Eroberung des nordamerikanischen Marktes auf der Tagesordnung.

www.imina.ch

58.

Lotaris, Yverdon-les-Bains

Lotaris ist nur wenigen Insidern bekannt. Dies ist kein Wunder, denn das Unternehmen agiert im Hintergrund. Kauft ein Nutzer eine Lizenz für eine App oder einen Service für ein mobiles Gerät, dann führt Lotaris alle notwendigen Schritte aus, von der Zahlungsabwicklung bis zur Lizenzverwaltung. Zu den Geschäftspartnern der Jungfirma gehören namhafte Konzerne wie Sega und Symantec.

www.lotaris.com

59.

SalsaDev, Genf

Schnell wachsende Verkaufszahlen hat SalsaDev-CEO Nicolas Gamard zu vermelden. Der Erfolg kommt nicht von ungefähr. Das Unternehmen bietet eine Software für semantische Suche, die deutlich günstiger ist als bisherige Lösungen. Mit dem Produkt, das die Bedeutung von Texten erkennt, können Dokumente zum Beispiel automatisch kategorisiert oder analysiert werden. Kunden sind Unternehmen ebenso wie Anbieter von Content-Management-Systemen, welche die Software in ihr Produkt integrieren.

www.salsadev.com

60.

Enairys Powertech, Lausanne

Bereits seit 2001 forscht Sylvain Lemofouet an einem hydropneumatischen Stromspeicher. Dieser soll Hausbesitzer, aber auch Energieversorger in die Lage versetzen, Solar- oder Windstrom effizient und umweltfreundlich zu speichern. So kann der Strom, der entsteht, wenn die Sonne scheint oder der Wind weht, dann genutzt werden, wenn er gebraucht wird. Jetzt ist der promovierte Ingenieur seinem Traum einen wichtigen Schritt näher gekommen. Diesen Herbst wird der Berner Energieversorger BKW auf dem Mont Soleil zum ersten Mal einen Prototypen des Speichers im Feldversuch testen.

www.enairys.com

61.

picoDRILL, Lausanne

Die Hightech-Firma verfügt über eine exklusive Technologie zur Bearbeitung von dünnem Glas. Das von Beteiligungsgesellschaften und privaten Investoren finanzierte Unternehmen schaffte im Sommer 2010 einen Turnaround und ermöglichte den Kapitalgebern noch letztes Jahr den Exit. Heute wird es als selbständige Einheit in Lausanne weitergeführt.

www.picodrill.com

BILD: BEN HUGGLER

Gibt weiter Gas:
Marc Thurner, CEO von regenHU.

BETEILIGUNGEN

Start-ups als Innovationsmotoren

Es waren Pharmafirmen wie Roche, die zuerst junge Firmen kauften, aber deren Eigenständigkeit und Innovationskraft aufrechterhielten. Unterdessen verfolgen diese Strategie auch KMU wie die Freiburger CPA Group. Sie hat sich an regenHU beteiligt. Das Unternehmen hat Marc Thurner vor vier Jahren als Delta Robotics gegründet. Der Gründer bleibt CEO, und das mit gutem Grund: Der 32-Jährige hat gemeinsam mit seinem Team mit der Entwicklung von Geräten zur Produktion von dreidimensionalem menschlichem Gewebe in kurzer Zeit Erstaunliches geleistet.

Die besten Start-ups mit Beteiligungen

1. Doodle Platz 3
2. LiberoVision Platz 22
3. Procedural Platz 27
4. Goodshine/deinDeal.ch Platz 43
5. picoDRILL Platz 61

62.

DSwiss, Zürich

DSwiss bietet Banken und Versicherungen digitale Schliessfächer an. Die Idee des Internet-Datensafes ist im Bankenland Schweiz erfolgreich im Markt eingeführt worden. Seit diesem Sommer ist das Start-up auch im deutschen Markt präsent und plant, ab 2012 weitere internationale Märkte zu erobern.

www.dswiss.com

63.

Koemei, Martigny VS

Spracherkennung ist mittlerweile nichts Besonderes mehr. Was Koemei zu bieten hat, verblüfft dennoch. Die Software des Start-ups ist in der Lage, Gespräche mit mehreren Teilnehmern zu transkribieren. Einsetzen lässt sie sich für Sitzungen ebenso wie für Konferenzen oder Seminare.

www.koemei.com

64.

regenHU, Biel

Die Maschinen von regenHU können in einem Druckverfahren dreidimensionale Gewebe herstellen. Mehrere sind bereits in Labors im Einsatz. So setzt etwa die Zürcher Hochschule Wädenswil die Technologie ein, um künstliche Hautmodelle für Verträglichkeitstests von Kosmetika zu drucken. regenHU-CEO Marc Thurner selbst wird in einem zweiten Schritt ebenfalls seine eigenen Maschinen nutzen und zum Anbieter von Knochenimplantaten für den Dentalbereich werden.

www.regenhu.com

65.

ProteoMediX, Zürich

Bei der Diagnose von Prostatakrebs geht man heute auf Nummer sicher. Die Folge: In drei von vier Fällen stellt sich ein positiver Test nach einer Biopsie als falsch heraus. Die Zahl der teuren und unangenehmen Biopsien will ProteoMediX mit einem genaueren Test reduzieren. Und dies ist nur der Anfang. Das Start-up verfügt über eine Technologie, welche die systematische Suche nach Biomarkern, den Indikatoren für Krankheiten, ermöglicht.

www.proteomedix.com

66.

Geroco, Martigny

Das System von Geroco besteht aus Stromspar-Steckdosen, die den Verbrauch messen und Geräte ein- und ausschalten können, einer Software und einer Webplattform. Man kann so den eigenen Stromverbrauch in Echtzeit, aber auch über län-

gere Zeiträume nachvollziehen. Damit zeigen sich auch die Auswirkungen von Sparmassnahmen sofort. Gleichzeitig hat man über die Plattform Zugang zu Tipps und Diskussionen zum Stromsparen.
www.geroco.ch

67.

Bcomp, Freiburg
Das Interesse von Ski- und Sportartikelherstellern an dem Jungunternehmen ist gross. Das Bcomp-Team entwickelt sehr leichte und feste Materialien. Das Besondere: Der Ausgangsstoff besteht aus Pflanzenfasern, aus denen ein leichtes und gleichzeitig steifes Gewebe produziert wird. Die Technologie, die aus nachwachsenden Rohstoffen einen Hightech-Werkstoff macht, eignet sich für verschiedene Anwendungen nicht nur im Outdoor-, sondern etwa auch im Fahrzeugbereich.
www.bcomp.ch

68.

Nanotion, Zürich
Nanopartikel im Trinkwasser sind eine potenzielle Gefahrenquelle. Der ETH-Spin-off Nanotion entwickelt deshalb ein Messgerät, das in der Lage ist, Wasser in Echtzeit auf Grösse, Konzentration und Zusammensetzung der enthaltenen Nanopartikel zu untersuchen. Pilotanwendungen sind im Gang. 2012 soll die Innovation auf den Markt kommen.
http://nanotion.ag

69.

Millform, Zürich
So unbekannt die Millform AG ist, so bekannt ist ihre Spieleplattform Gbanga. Die Spiele verbinden virtuelle und reale Welt und kommen nicht nur bei der Facebook-Generation an. Für eine ganze Reihe von Kunden wie etwa den Zoo Zürich realisierte das Team bereits eigene massgeschneiderte Games.
www.gbanga.com

70.

Connex.io, Esslingen ZH
Die Software des Start-ups gleicht die Adressbücher des Handys, des E-Mail-Programms und sozialer Netzwerke ab. In der laufenden Testphase überlässt connex.io den Nutzern die Entscheidung, was sie für diesen Service zahlen wollen.
www.connex.io

71.

Thelkin, Winterthur
Implantate werden umfassenden mechanischen Tests ausgesetzt. Die Prüfmaschinen von Thelkin arbeiten vollkommen elektronisch – nicht wie Konkurrenzprodukte hydraulisch oder pneumatisch – und sind damit wesentlich alltagstauglicher. So braucht man für die Geräte nur eine Steckdose, um mit der Prüfung zu starten. Zudem arbeiten sie sauberer, sind wartungsärmer und langlebiger.
www.thelkin.com

72.

Virometix, Zürich
Impfstoffe sind ungefährliche Versionen von Krankheitserregern. Sie werden entweder in Nährlösungen oder von gentechnisch veränderten Bakterien produziert. Bis jetzt, denn Virometix besitzt eine Plattform, um Impfstoffe chemisch herzustellen. Ein solches Herstellungsverfahren ist nicht nur einfacher und damit günstiger, sondern auch sicherer.
www.virometix.com

73.

Compliant Concept, Dübendorf
Bereits Ende 2011 wird Compliant Concept ein erstes Produkt auf den Markt bringen. Gleichzeitig geht die Entwicklung des Hauptprodukts, ein Bett, welches das Wundliegen verhindert, weiter. Die notwendigen Mittel dazu hat CEO Michael Sauter bereits: Am diesjährigen Medtech Event Ende August überreichte Bundesrat Johann Schneider Ammann dem Jungunternehmer einen Innovationsvoucher der Innovationsagentur KTI, mit dem er nun die Leistungen eines Forschungspartners bezahlen kann.
www.compliant-concept.ch

74.

Adoptics, Brügg bei Biel
Bei Patienten mit Grauem Star wird die getrübte Linse im menschlichen Auge durch eine künstliche ersetzt. Adoptics arbeitet

BILD: BEN HUGGLER

Nutzt eine Medtech-Innovation in anderen Branchen: Thorsten Schwenke, CEO Thelkin.

TOP-BRANCHEN

Die Vorzeigeindustrie Medizintechnik ist auch bei den Top-Start-ups die Nummer 1

Die Medizintechnik stellt mit 23 Unternehmen den grössten Teil der Top 100. Ein deutliches Zeichen für die Innovationskraft der Branche. Besonders gut zeigt sich dies an der Thelkin von Thorsten Schwenke. Der promovierte Ingenieur mit langjähriger Erfahrung in Forschung und Praxis, etwa beim Medizintechnikunternehmen Zimmer, hat Prüfmaschinen für den Test von Implantaten entwickelt. Bei der Jungfirma haben unterdessen aber auch schon Kunden aus ganz anderen Branchen wie der Mikroelektronik angeklopft.

nun an einer Linse, die wie das natürliche Vorbild auf verschieden weit entfernte Objekte fokussieren kann. Im Idealfall benötigen die Patienten nach der Implantation nicht einmal mehr eine Brille. Bereits im kommenden Jahr ist eine erste Machbarkeitsstudie mit Patienten geplant.
www.adoptics.ch

75.

ChromaCon, Zürich
Biotechnologische Medikamente sind teuer in der Herstellung, viele Patente dieser Medikamente laufen in den nächsten Jahren aus. Mit der innovativen Aufreinigungstechnologie von ChromaCon lassen sich biotechnologische Arzneimittel mit höherer Wirksamkeit günstiger herstellen. Gleichzeitig kann der Einsatz der Technologie helfen, die Patentlaufzeit der Medikamente zu verlängern.
www.chromacon.com

76.

Shadow Government, Zürich
Die Idee ist bestechend: Das amerikanische Millennium Institute verfügt über eine Software, mit der Politiker Auswirkungen ihrer Entscheidungen abschätzen können. Shadow Government entwickelt auf dieser Basis ein Spiel. Die Spieler können damit sehr realitätsnah erfahren, was es heisst, ein Land zu regieren.
www.shadow-government.com

77.

Coguan Group, Zug
Aktiv ist Coguan derzeit vor allem im spanischsprachigen Raum, gegründet wurde die Firma jedoch von einem Absolventen der Universität St. Gallen. Coguan betreibt ein Ad Exchange, einen Online-Marktplatz für Werbeflächen im Internet, und verfügt über 100 000 registrierte User.
www.coguan.com

78.

Politnetz, Zürich
Web 2.0 ist getrieben von den Beiträgen der Nutzer an der Basis und damit an sich eine demokratische Angelegenheit. Die Gründer von politnetz.ch realisieren die naheliegende Idee, Web 2.0 im Bereich der Politik umzusetzen. Auf ihrer Plattform diskutieren mehr als zehntausend Bürger mit Politikern, darunter 25 Nationalräte.
www.politnetz.ch

79.

Run my Accounts, Stäfa
Der grösste Teil der Buchhaltung besteht aus reinen Routinetätigkeiten: Verbuchen der Belege, Kontrolle der Zahlungseingänge, Abstimmen der Bankkonten, Sortieren und Ablegen. Run my Accounts übernimmt diese Tätigkeiten: Die Kunden müssen selbst nur noch ihre Belege einscannen und danach ihre Zahlungen im E-Banking auslösen. Die Dienstleistung der Jungfirma ist gefragt: Die Kundenzahl verdoppelt sich mit jedem Quartal.
www.runmyaccounts.ch

80.

Xeltis, Zürich
1 Prozent aller Kinder kommt mit einem Herzfehler auf die Welt. Defekte an Herzklappen können zwar mit künstlichen Implantaten behoben werden, doch wachsen diese nicht mit dem Kind mit. Daher müssen sie regelmässig durch einen risikoreichen chirurgischen Eingriff ausgetauscht werden. Xeltis entwickelt nun Herzklappen, die aus Zellen des Patienten hergestellt werden. Sie besitzen das Potenzial, mit dem Patienten mitzuwachsen.
www.xeltis.com

81.

AOT, Basel
Auch wenn für die Diagnose heute hochmoderne Tomografen verwendet werden, Knochen schneiden Chirurgen immer noch mit klassischem Handwerkszeug wie Sägen oder Bohrern. Die AOT entwickelt nun eine zeitgemässe Lösung: einen Roboter samt Planungs- und Navigationssoftware, der mit Hilfe eines Lasers Knochengewebe schneiden und abtragen kann. Die Präzision ist deutlich höher als bei der traditionellen Methode.
www.aot-swiss.com

82.

Unblu, Sarnen OW
Die «Co-Browsing-Lösung» von Unblu ermöglicht es einem Kundenberater, eins zu eins nachzuverfolgen, wie ein Kunde eine Webseite nutzt. Dies ohne Möglichkeit, den Computer des Kunden zu manipulieren. Genutzt wird die Technologie zum Beispiel von der UBS, um Kunden während einer telefonischen Beratung beim Online-Banking zu unterstützen.
www.unblu.com

83.

Kringlan composites, Otelfingen ZH
Mit der Rundpresse von kringlan wird es möglich, aus faserverstärkten Kunststoffen im industriellen Massstab runde Teile zu fertigen; zum Beispiel Autofelgen. Klingt unspektakulär, ist aber ein Meilenstein auf dem Weg zum klimaschonenden Leicht-

BILD: BEN HUGGLER

Autohersteller im Visir: Niccolò Pini.

GRÜNE TECHNOLOGIEN

Mit langem Atem zum Erfolg

Neun Cleantech-Firmen haben es in die Liste geschafft. Ihre Produkte sind sehr unterschiedlich, doch alle besitzen grosses Potenzial. Gleichzeitig aber zeigen die Beispiele, wie lang der Weg zum Erfolg bei den grünen Technologien ist. Dies gilt insbesondere für die kringlan composites von Niccolò Pini. Seine Maschinen zur Fertigung von Leichtbauteilen sollen in der Autoindustrie eingesetzt werden. Ein ehrgeiziges Ziel. Und doch stehen die Chancen gut, dass kringlan es erreicht.

Die fünf besten Cleantech-Firmen

1. Climeworks Platz 11
2. greenTEG Platz 20
3. Optical Additives Platz 31
4. Kandou Technologies Platz 42
5. RouteRANK Platz 53

fahrzeug. Das Interesse aus der Autoindustrie an den Maschinen ist gross, darum konnte das Unternehmen seine Mitarbeiterzahl in diesem Jahr bereits auf 14 Personen praktisch verdreifachen.
www.kringlan.ch

84.

The Rokker Company, Widnau SG
Die beiden Gründer Michael Kuratli und Kai Glatt fahren selber gern Motorrad – am liebsten in Jeans. Deshalb brachten sie eine spezielle Hose auf den Markt, die innen mit einem atmungsaktiven Schutzgewebe versehen ist, das gleichzeitig Wind und Wasser abweist.
www.therokkercompany.com

85.

GlobalanceBank, Zürich
Die neue Privatbank namens Globalance hat sich voll und ganz dem Thema Nachhaltigkeit verschrieben. So kann die Bank ihren Kunden etwa den ökologischen und sozialen Fussabdruck ihres Portfolios aufzeigen. Hinzu kommen Transparenz bei den Gebühren und Unabhängigkeit: Eigene Produkte verkauft Globalance nicht.
www.globalance-bank.com

86.

Epithelix, Plan-Les-Ouates GE
Während sich viele Biotechnologieunternehmen nur langsam entwickeln, kann Epithelix bereits seit mehreren Jahren Umsätze verbuchen. Das Team konnte eine Technologie schnell zur Marktreife bringen, die es erlaubt, menschliche Gewebezellen so zu präparieren, dass sie statt einen Monat ein Jahr überleben. Eingesetzt werden die Proben für Verträglichkeitstests und die Medikamentenentwicklung. Dies trägt zur Reduktion von Tierversuchen bei.
www.epithelix.com

87.

Winterthur Instruments, Winterthur
Beschichtet werden heute nahezu alle Oberflächen. Winterthur Instruments baut Prüfgeräte, die erstmals Beschichtungen wie zum Beispiel Lackierungen präzise, schnell und zerstörungsfrei messen. Dies erlaubt eine kontinuierliche Überwachung in der Produktion. Die erste Maschine wird im Oktober ausgeliefert. Weitere werden schnell folgen, denn die Nachfrage nach der Innovation aus den verschiedensten Branchen ist gross.
www.winterthurinstruments.com

88.

StereoTools, Ecublens
Es gibt immer mehr Hirnoperationen, bei denen Gewebeproben entnommen oder Elektroden im Gehirn verankert werden. StereoTools hat ein System entwickelt, das Chirurgen bei der Positionierung der Instrumente unterstützt. Es ist wesentlich kleiner und damit auch weniger furchteinflössend für den Patienten, gleichzeitig aber auch effizienter als bisherige Apparaturen.
www.stereotools.com

89.

Mirasense, Zürich
Mit der Mirasense-App Scandit müssen Konsumenten nur den Barcode eines Produkts mit ihrem Handy scannen, um zahlreiche Informationen zu erhalten. Dazu gehören aktuelle Preise in Internetshops ebenso wie Meinungen von anderen Käufern zum Produkt. Das Start-up generiert Umsätze durch den Vertrieb seiner Barcode-Erkennungstechnologie sowie durch produktbezogene Analyse- und Werbedienste für Kunden in den USA und Europa.
www.scandit.com

90.

Paratus, Windisch AG
Gerade junge Leute sind auch in der Schweiz zunehmend mit Gewalt konfrontiert. Paratus-Gründer Luca Tognola hat ein Dienstleistungspaket lanciert, das für individuelle Sicherheit sorgt: Es besteht aus einer Handy-App sowie Services der Alarmzentrale Securitas Direct und erlaubt eine stufenweise Reaktion auf eine eskalierende Situation.
www.paratus.ch

91.

Trigami, Basel
Keine Startprobleme hatte der Basler Remo Uherek mit dem Blog-Vermarktungsspezialisten Trigami. Das im 2007 gegründete Start-up mauserte sich in kürzester Zeit zum Leader im deutschsprachigen Markt. Nun fusionierte Trigami mit der Social-

CONSUMER PRODUCTS

Das ganz grosse Abenteuer für Jungfirmen

BILD: PD

Mit Motorrad-Kleidung auf der Erfolgsstrasse: Michael Kuratli (links) und Kai Glatt.

Produkte für Endkonsumenten aus der Schweiz heraus zu lancieren, ist eine echte Herausforderung. Der Heimmarkt ist klein und fragmentiert, und im Ausland hat niemand auf die Schweizer Konkurrenz gewartet. Dennoch gibt es immer wieder Unternehmer, die es wagen, wie Michael Kuratli und Kai Glatt mit ihrer Rokker Company. Nachdem sie mit ihrer speziellen Motorrad-Bekleidung durchgestartet sind, nehmen sie sich nun sogar einen noch schwierigeren Markt vor: Die Ostschweizer wagen den Schritt in die Modebranche.

Die besten Consumer-Products-Firmen

1. Limmex Platz 51
2. The Faction Collective Platz 55
3. The Rokker Company Platz 84

Media-Plattform ebuzzing und heisst jetzt auch so. Die Firmengruppe will in Europa die Marktführerschaft übernehmen und plant die globale Expansion.
www.ebuzzing.de

92.

Augurix Diagnostics, Monthey
Technologisch sind die Schnelltests von Augurix ein Meilenstein. Brauchte es bisher teure Labortests, um Zöliakie festzustellen, können dies die Patienten nun selbst innerhalb weniger Minuten. In der Schweiz werden die Tests schon länger verkauft. Anfang September machte das Unternehmen nun auch in Sachen Vertrieb einen bedeutenden Schritt: Ein grosser Partner wird den Augurix-Test namens Simtomax in mehreren grossen EU-Ländern vertreiben.
www.augurix.com

93.

GeNeuro, Plan-les-Ouates GE
Die Wirkstoffe von GeNeuro bekämpfen Krankheiten wie Multiple Sklerose an der Wurzel. Sie verhindern die Prozesse, die schliesslich zu Hirnschädigungen und zu Invalidität führen. Der erste Wirkstoff befindet sich bereits in der klinischen Phase und wird derzeit an gesunden Freiwilligen getestet.
www.geneuro.com

94.

42 matters, Zürich
Allein in Googles Android Market finden sich mehrere hunderttausend Programme zum Herunterladen. Für Orientierung sorgt die Software AppAware von 42 matters. Die Lösung zeigt in Echtzeit, was andere Nutzer bei welcher Kategorie von Programmen installieren, empfehlen oder auch wieder löschen. AppAware ist bereits mehrere hunderttausend Mal heruntergeladen worden, doch das Team will mehr. Ziel sind 10 000 neue User jeden Tag.
www.appaware.org

95.

Aeon Scientific, Zürich
Herzrhythmusstörungen sind weit verbreitet, doch nur wenige hoch spezialisierte Chirurgen können die sogenannte Katheterablation ausführen, mit der die Krankheit therapiert wird. Aeon Scientific will den Eingriff vereinfachen. Das Unternehmen entwickelt ein Gerät, das den Ärzten ermöglicht, einen Katheter mit Hilfe eines Magnetfeldes zielgenau am Einsatzort im Herz zu navigieren.
www.aeon-scientific.com

96.

Qvanteq, Zürich
Koronarstents sind röhrenförmige Gitter, die in Herzkranzgefässen gegen Herzinfarkte eingesetzt werden. Doch heute passen sich die Stents nicht optimal dem Körper an, was ihre Wirkung beeinträchtigt oder sogar ein Thromboserisiko mit sich bringt. Qvanteq entwickelt nun Stents mit Hilfe einer neuen Oberflächentechnologie. Deswegen weisen sie deutlich weniger Nachteile auf.
www.qvanteq.com

97.

QGel, Lausanne
Das Gel des Lausanner Start-ups ist eine exakte Kopie des menschlichen Kollagen. In ihm wachsen Zellen genauso wie im Körper heran. Das Ergebnis sind dreidimensionale Gewebeproben für die Medikamentenentwicklung und Verträglichkeitstests. QGel verkauft sein Gel bereits an wissenschaftliche Labors sowie an erste Pharmafirmen.
www.qgelbio.com

98.

Skybotix, Zürich
Der Flugroboter von Skybotix navigiert selbst in geschlossenen Räumen selbständig und kann sich einem Objekt bis auf wenige Zentimeter nähern. Die «Flybox» soll die Arbeit von Polizei und Feuerwehren, aber auch von Gebäudeinspektoren erleichtern. Pilotprojekte – zum Beispiel in einem Stahlwerk– sind am Laufen.
www.skybotix.com

99.

Prediggo, Lausanne
Webshops bieten eine grosse Auswahl, doch es fehlt der Verkäufer, der einen durch das Sortiment führt. Darum setzen die Shops interne Suchmaschinen und Produktempfehlungen ein. Prediggo liefert die notwendige Software dafür. Shops wie Mövenpick Wein, Brack oder Exsila sind bereits Kunden beim Lausanner Unternehmen.
www.prediggo.com

100.

Pearltec, Zürich
Die erste Aufbauphase beim jungen Medizintechnikunternehmen ist vorbei. Um das internationale Wachstum voranzutreiben, gibt es nun einen Wechsel an der Spitze: Seit Anfang Oktober führt Vincenzo Grande als CEO die Firma, ein Ökonom mit langjähriger Managementerfahrung in der Medizintechnikbranche.
www.pearltec.ch

BILD: PD

Schnellstart mit AppAware: Andrea Girardello (links), Ivan Delchev.

JÜNGSTE FIRMEN

Kaum gegründet schon an der Spitze

Drei Firmen haben es auf die Liste geschafft, obwohl sie erst in diesem Jahr gegründet wurden. Jüngstes Unternehmen ist die 42 matters, die Andrea Girardello, Ivan Delchev und fünf weitere Kollegen erst am 26. Mai 2011 ins Handelsregister des Kantons Zürich eintragen liessen. Das weitere Tempo der Firma ist atemberaubend. Bereits einen Monat später investierte eine Risikokapitalgesellschaft: die österreichische gcp gamma capital partners. Damit kann sich 42 matters nun voll darauf konzentrieren, die Nutzerzahlen ihrer App, die Überblick über andere Programme für mobile Geräte verschafft, in die Höhe zu treiben.

Die fünf jüngsten Firmen

1. 42matters Platz 94
2. Quest.li Platz 46
3. Bcomp Platz 67
4. Winterthur Instruments Platz 87
5. Kandou Technologies Platz 42

Die Top-100-Experten

Insider aus der ganzen Schweiz haben **ihre Favoriten** benannt. Mehr zu den Experten auf www.startup.ch.

A

Carole Ackermann, Zürich. Präsidentin Business Angels Schweiz (BAS). CEO Diamondscull, Investmentgesellschaft. Fokus: Medtech/Greentech. www.businessangels.ch

Flavio Agosti, St. Gallen. Verantwortlich für das Hightech-Startup-Trainingsprogramm venturelab in der Deutschschweiz. www.venturelab.ch

Domenico Alexakis, Zürich. Direktor Swiss Biotech Association. www.swissbiotech.org

Olivier Allaman, Freiburg. Direktor Freiburger Gründerzentrum Fri Up. www.friup.ch

Urs Althaus, Bern. Ex-Head Coach KTI Start-up. Im Beratungsausschuss Empa-Technozentrum glaTec. 2010 Titel als «Förderer von Jungunternehmen» der de Vigier Stiftung. www.kti.admin.ch

Regula Altmann-Jöhl, Rapperswil. Strategische Projekte HSR (Hochschule für Technik, Rapperswil). Im Experten-Komitee SSF (Seco Start-up Fund). www.les-ch.ch/kontakt

Reinhard J. Ambros, Basel. Direktor Novartis Venture Funds globally. www.novartis-venturefunds.com

Claude Amiguet, Neuenburg. Direktor Neode, Wissenschafts- und Technologiepark Neuenburg. www.neod.ch/d/page/110

Richard J. Andrews, Lausanne. CEO Motilis Medica. Gründer diverser Hightech-Start-ups. Fokus: Biotech/Medtech. Coach KTI Start-up. www.motilis.com

B

Thomas Bähler, Bern. Spezialist bei Kellerhals Anwälte u. a. für Private Equity/Venture Capital. Mitgründer/Geschäftsleitungsmitglied SEF. Juror Swiss Economic Award. www.kellerhals.ch

Peter Balsiger, Zürich. Partner aventic partners, Geschäftsführung AM-Tec Kredit, Stiftung zur Förderung von KMU im Rahmen von Branchenclustern. Fachexperte KTI. www.aventicpartners.ch

Luc-Olivier Bauer, Zürich.Venture Capitalist, Investment Advisory Committee bei NanoDimension. www.nanodimension.com

Brigitte Baumann, Zürich. Gründerin/CEO Go Beyond, Business-Angels-Netzwerk. Im KTI-Präsidium. Präsidentin EBAN, European Business Angel Network. www.go-beyond.biz

Nicolas Berg, Zürich. Gründer diverser Start-ups. Business Angel. Initiant Redalpine Venture Partners. Wirkt mit bei CTI-Invest, Swiss Venture Club, venturelab etc. www.redalpine.com

Marie-Laure Berthie, Lausanne. Vizepräsidentin Innovation und Technologietransfer EPFL. Im Experten-Komitee SSF (Seco Start-up Fund). www.epfl.ch

Peter Biedermann, Bern. Geschäftsführer Medical Cluster. www.medical-cluster.ch

Philip Bodmer, Dübendorf. Business Angel. Präsident Volkswirtschafts-Stiftung. Mitglied CTI-Invest und StartAngels Network. Experte bei de Vigier Stiftung. www.volkswirtschaft-stiftung.ch

Jan Bomholt, St. Gallen. Mitgründer/Partner beim Business-Angels-Netzwerk b-to-v (BrainsToVentures). www.b-to-v.com

Dr. Silvio Bonaccio, Zürich. Leiter ETH-Transfer/Spin-offs, Mitglied vom Steering Commitee des venture Businessplan Competition an der ETH Zürich. www.vpf.ethz.ch

Jacques Bonvin, Genf. Spezialist bei Tavernier Tschanz, Wirtschaftsanwälte, für Venture Capital, Private Equity, M & A, neue Technologien. www.taverniertschanz.com

Diego Braguglia, Zug. General Partner Venture-Capital-Gesellschaft VI Partners. Fokus: Life Sciences/Biotech. www.vipartners.ch

Christian Brand, Bern. Head Coach KTI Start-up & Entrepreneurship. www.kti.admin.ch

David Brown, Lausanne. Business Angel. Gründer/Mitgründer diverser Start-ups, z. B. buy.at/Poken SA. Verwaltungsrat SalsaDev. www.salsadev.com

Peter E. Burckhardt, Basel. Geschäftsführer EVA – the Basel life sciences start-up agency; Initiant des Spin-off-Inkubators für Start-ups aus Uni Basel und FHNW. www.eva-basel.ch

C

Heinrich Christen, Zürich. Partner Ernst & Young/Leiter EOY-Award (Entrepreneur Of The Year). www.ey.com

Gert Christen, Zürich. Geschäftsführer Startzentrum Zürich. www.startzentrum.ch

Ulf Claesson, Thalwil. Partner bei Private Equity Firma BLR Partners AG und Coach KTI Start-up. www.blrpartners.com

Pierre Comte, Neuenburg. Business Angel, Fokus: Medtech, Gründer/CEO Sigma Professional, Coach KTI Start-up und Trainer bei venturelab. www.kti.admin.ch

D

Alberto De Lorenzi, Bioggio. Partner bei De Lorenzi & Partners, Business-Angels-Netzwerk. Fokus: ICT-Start-ups im Tessin und Norditalien. Coach KTI-Start-up. www.delorenzi.ch

Gina Domanig, Zürich. Gründerin/Managing Partner Emerald Technology Ventures. Fokus: Cleantech. www.emerald-ventures.com

Benoît Dubuis, Plan-les-Ouates. Direktor Eclosion, Biotech Inkubator. Coach KTI Start-up. www.eclosion.com

Pascal Dutheil, Lausanne. Gründer Andromède Consulting. Fokus: Seed & Early Stage Venture Capital. Coach KTI Start-up. www.andromede.ch

F

Jérôme Favoulet, Genf. Direktor Fondetec, kommunales Finanzierungs-Institut für Start-ups der Stadt Genf. www.fondetec.ch

Igor Fisch, Plan-les-Ouates. Gründer/Geschäftsführer von Selexis SA, Fokus: Biotech. Im Strategierat venture kick. www.selexis.com

Alban Fischer, Bern. Leiter Patentabteilung Institut für Geistiges Eigentum IGE. www.ige.ch

Peter Frischknecht, St. Gallen. Geschäftsführer tebo, Technozentrum Euregio Bodensee. www.tebo.ch

Nicolas Fulpius, Genf. Business Angel, Partner Affentranger Associates. Fokus: Venture Capital/Private Equity für Life Sciences Start-ups. www.aasa.com

G

Eric Gisiger, Zürich. Venture Capitalist, SVC – AG für KMU Risikokapital. www.svc-risikokapital.ch

Denis R. Grisel, Bern. Leiter Wirtschaftsförderung Kanton Bern. www.berneinvest.com

Patrick Griss, Schlieren. Executive Partner Zühlke Ventures. Fokus: Hightech Start-ups. Im Beratungsausschuss Empa-Technozentrum glaTec. www.zuehlke.com

Prof. Anton Gunzinger, Zürich. ETH-Professor. IT-Unternehmer. Mitglied Investitionskomitee der Wachstumskapital AG der Luzerner KB. www.scs.ch

Daniel Gutenberg, Zug. Business Angel. General Partner VI Partners, Venture-Capital-Gesellschaft. Fokus: IT. www.vipartners.ch

Rudolf Gygax, Zürich. Venture Capitalist, Managing Partner Nextech Invest. Fokus: Onkologie. www.nextechinvest.com

H

Georges Haas, Binningen. Ex-Forschungsleiter Ciba-Geigy. Business Angel, Experte bei Global Life Science Ventures – Investing in the life sciences. www.life-science-ventures.de

Jost Harr, Witterswil. Partner QUILT Solutions, Investment-Netzwerk. Advisor Incentive Capital LLC. VR-Mitglied Technozentrum Witterswil. KTI-Coach. Im Vorstand BioValley Basel. www.quilt-solutions.com

Reto Hartinger, Zürich. Serial Entrepreneur und Business Angel (u. a. search.ch, insider.management etc.), Präsident Erfa-Gruppe Internet Briefing. www.insi.ch

René Hausammann, Winterthur. Leiter Technopark Winterthur und Transfer ZHW. www.tpw.ch

Wolfgang Henggeler, Zürich. Head Physical Sciences bei Unitectra, Technotransfer-Organisation der Unis Zürich, Bern, Basel. www.unitectra.ch

Dr. Peter Hogenkamp, Zürich. Mit-Gründer Zeix AG und Blogwerk AG. Leiter digitale Medien NZZ. Mitglied NZZ-Unternehmensleitung. www.blogwerk.com

Matthias Hölling, Zürich. Gruppenleiter Spin-offs ETH Transfer. www.transfer.ethz.ch

Markus Hosang, Basel. Venture Capitalist, General Partner BioMedInvest. Fokus: Life Sciences. www.biomedvc.com

J

Mario Jenni, Schlieren. Mitgründer/Geschäftsleiter BIO-Technopark Schlieren, Life-Science-Zentrum im Grossraum Zürich. Mitinitiant glaTec. www.bio-technopark.ch

Urs Jenni, Chur. Leiter SIFE (Schweiz. Institut für Entrepreneurship). Stv. Koordinator WTT-Konsortium CHOst. Mitglied swiTT (Swiss Technology Transfer Association) und ECSB (European Council for Small Business). www.fh-htwchur.ch

Mark-Eric Jones, Lausanne. CEO Leman Micro Devices. Ex-Präsident/CEO Innovative Silicon in Lausanne. www.home-jones.com

K

Fernand Kaufmann, Lausanne. Business Angel, Fokus: Cleantech, Advisor bei Emerald Technology Ventures. www.emerald-ventures.com

Cédric Koehler, Zürich. Venture Capitalist, Investment Manager bei Creathor Venture, Fokus: ICT. www.creathor.ch

Willy Küchler, Horw. Leiter ITZ Innovations Transfer Zentralschweiz. www.itz.ch

André Kühni, Aarau. Leiter KMU Services/Start-up-Beratung Aargauer Kantonalbank. www.akb.ch

Pius Küng, St. Gallen. Gründer Dr. Pius Küng & Partner, VR-Präsident IFJ Institut für Jungunternehmen, Trainer venturelab. www.kueng-partner.ch

Daniel Kusio, Bern. Business Angel. Gründer BV Partners, Nachfolge-/Wachstumsfinanzierungen. Juror SVC Unternehmerpreis Espace Mittelland. www.bvpartners.ch

Stefan Kyora, Luzern. Mitgründer startupticker. Mitinhaber Journalistenbüro Niedermann. Wirtschaftsjournalist, Fokus: Hightech Start-ups/Unternehmensfinanzierungen. www.mediacontact.ch

L

Maya Lalive d'Epiney, Freienbach. Ex-Nationalrätin. Partner Redalpine Venture Partners. Mitgründerin ICTswitzerland. www.redalpine.com

Jean-Philippe Lallement, Lausanne. General Manager Science Park EPFL. Präsident Swiss Parks.ch. KTI-Coach. www.parc-scientifique.ch

Dr. Hervé Lebret, Lausanne. Manager Innogrants EPFL, Ex-Principal von Index Ventures, Venture-Capital-Firma. www.epfl.ch

Peter Letter, Zürich. Partner EPS value AG, Investment Manager der Private-Equity-Gesellschaft New Value. Fokus: Gesundheit/Cleantech. www.epsvalue.ch

Hansruedi Lingg, Root Längenbold. Geschäftsführer Technopark Luzern. www.technopark-luzern.ch

M

Pascal Marmier, Cambridge MA/USA. Konsul; Direktor swissnex, Schweizer Knowledge Network Boston, Co-Organisator venture leaders. www.swissnexboston.org

Dr. Felix Mayer, Stäfa. Mitgründer/CEO Sensirion. Preisträger «Entrepreneur of the Year» (2010) und Swiss Economy Award. www.sensirion.com

Dominique Mégret, Bern. Leiter Swisscom Ventures. Mitgründer Kickstart Ventures. www.swisscom.ch/ventures

Henry B. Meier, Zug. Business Angel. Gründer/VR-Präsident HBM BioVentures/HBM Partner, Venture-Capital-Firma. www.hbmbioventures.com

Simon Meier, Basel. Investment Director Roche Venture Fund. www.venturefund.roche.com

Didier Mesnier, Genf. Generalsekretär Alp ICT, Hightech Cluster Westschweiz. KTI-Coach. www.alpict.com

Jordi Montserrat, Lausanne. Verantwortlich für das Management von venture kick und venturelab in der Westschweiz. www.venturekick.ch

Carolina Müller-Möhl, Zürich. VR-Präsidentin Müller-Möhl Group, Investment Managements. Präsidentin Swiss Economic Award. www.mm-group.ch

N

Alain Nicod, Zug. Gründer/Mitgründer diverser Start-ups, z. B. LeShop.ch. Gründer/Managing Partner VI Partners, Risikokapital-Gesellschaft. Fokus: ICT/Life Sciences. www.ventureincubator.ch

Peter Niederhauser, Zürich. Serial Entrepreneur und Business Angel, General Partner Redalpine Venture Partners, Venture-Capital-Gesellschaft. www.redalpine.com

O

Markus Oswald, Schwyz. CEO Innovationsstiftung KB Schwyz. Coach KTI Start-up. www.szkb.ch/innovationsstiftung

P

Peter Pfister, Zürich. Business Angel. Im Vorstand des StartAngels Network und von CTI Invest. www.startangels.ch

Eric Plan, Sion. Generalsekretär CleantechAlps, Cleantech Cluster Westschweiz. KTI-Coach. www.cleantech-alps.com

Roberto Poretti, Lugano. Leiter Centro Promozione Start-up. Im Vorstand Swissparks.ch. Koordinator venturelab Tessin. www.cpstartup.ch

Jim Pulcrano, Lausanne. Executive Director IMD – International Institute for Management Development, verantwortlich für die IMD Startup Competition. www.imd.org

Erika Puyal Heusser, Zürich. Leiterin Start-up Finance/Pionier Zürcher KB. www.zkb.ch

R

Jost Renggli, Zürich. Mitgründer/Partner Venture Valiation, Beurteilung/Bewertung von Hightech-Start-ups für Investoren. Fokus: Life Sciences, www.venturevaluation.com

Balz Roth, Zürich. Business Angel. Im Management-Team Go-Beyond, Business-Angels-Netzwerk. www.go-beyond.biz

S

Faris Sabeti, Vizepräsident KTI. Leiter KTI Start-up/KTI Entrepreneurship. Mitgründer/Partner Blue Ocean Ventures. www.kti.admin.ch

Beat Schillig, St. Gallen. Business Angel. Geschäftsführender Partner IFJ Institut für Jungunternehmen. www.ifj.ch

Christian Schütz, St. Gallen. Partner/VR-Mitglied b-to-v Partners, Business-Angels-Netzwerk. Jury-Mitglied venture leaders. www.b-to-v.com

Florian Schweitzer, St. Gallen. Mitgründer/Partner b-to-v Partners, Business-Angels-Netzwerk. Im SECA-Vorstand. www.b-to-v.com

Michael Sidler, Zürich. Business Angel. General Partner Redalpine Venture Partners. Partner Intro International. Coach KTI Start-up. www.redalpine.com

Philippe Steiert, Alpnach Dorf. Leiter CSEM, Zentralschweiz. www.csem.ch

Pierre Strübin, Plan-les-Ouates. Technischer Direktor FONGIT/Vizepräsident Verwaltungsrat Fongit Seed Invest, KTI-Coach. www.fongit.ch, www.fongitseedinvest.ch

V

Paul-André Vogel, Sion. Direktionsmitglied CimArk, Start-up-Supporting-Netzwerk. Coach KTI Start-up. www.cimark.ch

Pascale Vonmont, Basel. Stv. Geschäftsführerin Gebert Rüf Stiftung, Delegierte Strategierat venture kick, Jury-Mitglied venture leaders. Mitglied Fachjury Social Entrepreneurship Foundation SEF-Swiss. www.grstiftung.ch

Jean-Pierre Vuilleumier, Zürich. Managing Director CTI Invest, Geschäftsführer W. A. de Vigier Stiftung, Coach KTI Start-up und Trainer venturelab. www.cti-invest.ch

W

Rémi Walbaum, Bussigny. Gründer/Mitgründer zahlreicher Start-ups, z. B. LeShop.ch/Fleur de Pains. Trainer venturelab. http://info.leshop.ch

Josef Walker, Chur. Leiter «Entrepreneurial Management» HTW Chur. Experte KTI, E-Tower, Fachbeirat Neuunternehmer Ostschweiz, Mitglied Band of Angels. www.fh-htwchur.ch

Alfred Waser, Windisch. Geschäftsleiter Förderstiftung Technopark Aargau. Mitgründer IG Cleantech Aargau. www.technopark-aargau.ch

Christian Wenger, Zürich. Partner Wenger & Vieli, Wirtschaftsanwälte. Fokus: Private Equity/Venture Capital/M & A. Business Angel, SECA-Vorstand. Präsident CTI Invest. www.wengervieli.ch

Z

Björn Zern, Zürich. Bereichsleiter Swiss Equity bei NZZ, Chefredaktor Swiss Equity Magazin. www.se-medien.ch

Jürg Zürcher, Zürich. Partner/Biotechnology Leader EMEIA (Europa, Mittlerer Osten, Indien, Afrika) bei Ernst & Young. www.ey.com

In 4 Schritten zum internationalen

Studenten und Hochschulangehörige gründen immer häufiger eigene Firmen. Allein die ETH Zürich zählte in den letzten zehn Jahren mehr als 130 Spin-offs. Dieser Erfolg basiert darauf, dass sich bei der Förderung von Start-ups ein vierstufiges Verfahren etabliert hat, das von der ersten Geschäftsidee nahtlos zur Expansionsphase führt. Die meisten der Top-100-Firmen 2011 haben diesen Prozess durchlaufen. Dieser liefert nicht nur die Blaupause für den Firmenaufbau, sondern strukturiert die Förderlandschaft: Im Zusammenspiel von privaten und öffentlichen Partnern ist ein modulares, auf allen Stufen durchlässiges Angebot von Know-how-Transfer, Beratung und Finanzdienstleistung entstanden.

Von der Forschung zur Geschäftsidee

Gerade im Hightech-Bereich stammen die meisten Businessideen aus den Forschungslabors der universitären Hochschulen und der Fachhochschulen, denn diese sind ein guter Nährboden für Innovationen. Dort holen spezielle Förderprogramme die künftigen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer ab. Und diese sollten sich nicht scheuen, erste Gespräche mit der Technologietransferstelle der jeweiligen Ausbildungsstätte zu führen.

Das Motto «vom Labor auf den Markt» hat sich fast jede höhere Ausbildungsstätte in der Schweiz auf die Fahne geschrieben. Die Schulen bieten spezielle Entrepreneurship-Vorlesungen und Ausbildungsmodule für künftige CEOs an. Einblicke in die Welt des Unternehmertums bieten auch die Kurse «venture ideas» des Ausbildungsprogramms venturelab (www.venturelab.ch) der Förderagentur KTI (www.kti.admin.ch). Und in der ersten Phase des Businessplanwettbewerbs venture (www.venture.ch) geht es ebenfalls um die Entwicklung einer überzeugenden Geschäftsidee.

Weil gerade im Hightech-Bereich bis zur Fertigstellung eines Prototyps meist noch viel Entwicklungsarbeit geleistet werden muss, unterstützen private Stiftungen auch direkt angewandte Forschungsprojekte wie z.B. die Gebert Rüf Stiftung (www.grstiftung.ch).

Mittlerweile haben auch die Medien das Potenzial des Zusammenspiels von Wissenschaft und Wirtschaft entdeckt. Und dass die Gründer- und Start-up-Szene lebt, kann im Internet nachgelesen werden, zum Beispiel auf Blogs wie www.startwerk.ch und www.inno-swiss.com, auf Plattformen wie www.gruenden.ch, www.ifj.ch oder etwa auf www.startupticker.ch.

1. Schritt

Von der Geschäftsidee zum Businessplan

Der Businessplan ist der eigentliche Umsetzungsplan und damit die Bibel für Start und Aufbau des Unternehmens. Ein guter Businessplan berücksichtigt die Ratschläge von Brancheninsidern und von Experten der verschiedenen Fachgebiete, insbesondere aus dem Finanzbereich.

Auf diese Persönlichkeiten aus Wissenschaft und Wirtschaft setzen denn auch sämtliche Förderorganisationen. Sie sind präsent an den Entrepreneurship-Vorlesungen der einzelnen höheren Ausbildungsstätten. Auch das KTI-Ausbildungsprogramm venturelab (www.venturelab.ch) bietet für diese Phase spezielle Kurse unter der Bezeichnung venture plan und venture challenge an. Unterstützung beim Businessplan bekommen Gründer-Teams zudem durch die Teilnahme am Businessplanwettbewerb venture (www.venture.ch) oder an der Start-up Competition der Managementschule IMD (www.imd.org) in Lausanne.

In der zweiten Phase gilt es auch, gemeinsam mit den Technologietransferstellen die Patentrechte zu klären. Jetzt ist auch der richtige Zeitpunkt, um mit dem Projekt mehr an die Öffentlichkeit zu gehen. Eine ideale Möglichkeit bietet sich dank der von privaten Stiftungen finanzierten Initiative venture kick (www.venturekick.ch) an. Dort kommen Firmengründer zu ersten Finanzspritzen, können ihre Projekte vor Experten, Business Angels und Venture-Kapitalisten präsentieren und werden dafür in sogenannten Kickers Camps fit getrimmt.

Weitere nützliche Tools in Form von Businessplan-Software finden sich auf den Websites von verschiedenen Banken.

2. Schritt

Durchbruch

Vom Businessplan zur Firmengründung

Der wohl wichtigste Punkt, der jetzt gelöst werden muss, ist die Start-Finanzierung. Gerade wenn es um Hightech-Projekte geht, genügen die eigenen Finanzierungsquellen über Familie, Freunde und Bekannte nicht mehr. Eine zentrale Stellung hat in dieser Phase die Innovationsagentur KTI übernommen. Über den Bereich «Projektförderung» werden weitere Entwicklungen oder die Realisierung eines Prototyps mitfinanziert. Gleichzeitig bietet die KTI mit ihrer Start-up-Initiative einen mehrmonatigen Coaching-Prozess an (siehe Seite 37). Unterstützung und Coaching bieten zudem die Technoparks (www.technopark-allianz.ch), Inkubatoren und Gründerzentren (www.swissparks.ch) sowie private Initiativen.

Zu dem für die Gründungsphase nötigen Kapital (Seed Money) kommen Firmengründer dank Finanzierungen durch Business Angels und durch Innovations- und Start-up-Finanzierungen verschiedener Bankinstitute. Für die richtigen Kontakte sorgen hier Präsentationen bei der Vereinigung CTI Invest (www.cti-invest.ch). Auch private Stiftungen sind aktiv und gewähren wie zum Beispiel die Schweizerische Volkswirtschaftsstiftung (www.volkswirtschaft-stiftung.ch) rückzahlbare Darlehen von bis zu 150 000 Franken.

Eine happige Finanzspritze kann bei Erfolg von venture kick (www.venturekick.ch) geholt werden. Jedes dort präsentierte Projekt hat die Chance, einen A-fonds-perdu-Betrag von bis 130 000 Franken zu erhalten.

3. Schritt

Von der Firmengründung zur Expansion

Ohne zusätzliches Wachstumskapital schaffen es die Hightech-Jungfirmen aber nicht an die Märkte. Das ist auch der Grund, warum die KTI zusammen mit der Vereinigung für Unternehmensfinanzierung SECA die Initiative CTI Invest auf Basis einer Public Private Partnership gestartet hat, wo Start-ups vor Beteiligungsgesellschaften und privaten Investoren aus dem In- und Ausland präsentieren können.

Eine zentrale Rolle spielen spezialisierte Fonds wie Venture Incubator, Redalpine oder BrainsToVentures und Business Angels Clubs, wie beispielsweise StartAngels Network, Go Beyond, Business Angels Schweiz usw.

Einem guten Firmenstart zuträglich ist auch, wenn sich eine Jungfirma zu den Gewinnern der renommiertesten Unternehmerpreise zählen kann. Dazu gehören: Entrepreneur of the Year von Ernst & Young (www.ey.com), W. A. de Vigier Preis (www.devigier.ch), Swiss Economic Award (www.swisseconomic.ch), Technology Award (www.swiss-technology-award.ch).

In der Expansionsphase kommt kein Top-Start-up darum herum, seine Präsenz in ausländischen Zielmärkten zu markieren. Präsentationen und Innovations-Meetings bieten die Schweizer Häuser swissnex (www.swissnex.ch), die im Auftrag des Bundes für die bilaterale Innovations-Zusammenarbeit in Übersee und Asien zuständig sind. Kontakte zu potenziellen Partnern im Ausland vermittelt auch die Schweizer Exportförderorganisation Osec (www.osec.ch). Letztere ist in allen Märkten präsent und organisiert auch gemeinsame Messeauftritte.

4. Schritt

Die Anlaufstellen von A-Z finden sich auf www.startup.ch

VENTURE KICK
KICKSTART YOUR HIGHTECH BUSINESS

Kickt besser als die Nati

Nichts gegen unsere Nati, aber wenn es um innovative High-Tech Startups geht, dann haben wir uns schon längst für Europa qualifiziert. Und nicht nur das. Die Schweiz spielt als Innovationsführer sogar in der Weltspitze mit.

Damit das auch so bleibt, fördert venture kick unternehmerische Projekte aus den Hochschulen mit bis zu CHF 130'000. Seit 2007 haben 190 Startup-Projekte von über CHF 7 Mio. Startkapital und Coaching profitiert. Daraus sind 140 innovative Firmen mit weit über 1000 neuen Arbeitsplätzen entstanden.

www.venturekick.ch

GEBERT RÜF STIFTUNG — WISSENSCHAFT.BEWEGEN
ERNST GÖHNER STIFTUNG
OPO STIFTUNG
AVINA STIFTUNG
FONDATION1796 LOMBARD ODIER DARIER HENTSCH

«Stemergie Biotechnology» Platz 19 bei den TOP 100, gefördert von venture kick

ABACUS Business Software – Version Internet

> Vollständig neu in Internetarchitektur entwickelte ERP-Gesamtlösung > Skalierbar und mehrsprachig > Rollenbasiertes Benutzerkonzept > Unterstützung von Software-as-a-Service (SaaS) > Lauffähig auf verschiedenen Plattformen, Datenbanken und Betriebssystemen

www.abacus.ch

ABACUS business software

Das Komplett-Paket für Gründer

Auf der **Basis von Spitzentechnologie** in kurzer Zeit eine international erfolgreiche Firma aufbauen: So lautet die Aufgabe, vor der Schweizer Firmengründer stehen. Die Förderagentur für Innovation KTI des Bundes unterstützt sie dabei mit einem **europaweit einzigartigen Prozess**.

«Die KTI-Projekte waren und sind eine grosse Hilfe für uns», sagt Mark Blum von Optotune, der Nummer 1 der Schweizer Start-ups. Er ist in guter Gesellschaft. Der Grossteil der Firmen auf der Top-100-Liste hat von den Angeboten der Innovationsagentur KTI profitiert. Die Gründer von Dacuda, der Nummer 2, etwa hätten sich nicht kennengelernt ohne die Venturelab-Kurse, die zum KTI Entrepreneurship-Programm gehören. Zudem trägt ein grosser Teil der Unternehmen das KTI Start-up Label und wurde damit von erfahrenen KTI-Coaches unterstützt.

Mit ihrem Angebot unterstützt die KTI Gründer von der ersten Geschäftsidee bis hin zu den laufenden Innovationsprojekten einer etablierten Firma. Die Unterstützung steht auf vier Säulen:

▪ CTI Entrepreneurship

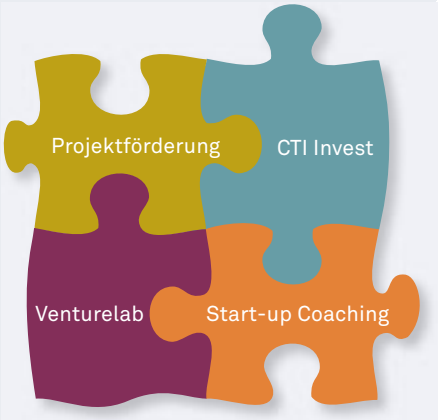
Im Mittelpunkt stehen hier die unter dem Namen venturelab durchgeführten Sensibilisierungs- und Schulungskurse. Der Sensibilisierungsteil wendet sich in erster Linie an Studenten und Mitarbeiter von Hochschulen. Das daran anschliessende Schulungsprogramm steht beispielsweise auch erfahrenen Berufsleuten offen, welche sich selbständig machen wollen. Das Angebot reicht vom gemeinsamen Arbeiten an einer Businessidee über die begleitete Erstellung eines professionellen Businessplanes bis zur Einübung von Präsentationstechniken im Investorengespräch.

▪ CTI Start-up

Ambitionierte Gründer werden durch das Coaching im Rahmen von CTI Start-up unterstützt. Der CTI Start-up-Prozess beginnt mit einem Basischeck der Geschäftsidee. Ist diese Hürde übersprungen, folgt eine vier- bis sechswöchige Evaluation, an deren Ende ein Gremium von unabhängigen Experten über die sogenannte Coaching Acceptance befindet. Fällt der Entscheid positiv aus, haben die Bewerber das Anrecht auf ein Business Coaching durch einen CTI-Coach; je nach Bedarf über sechs Monate bis zwei Jahre. Am Ende dieser Coaching-Phase steht die Verleihung des Labels «CTI Certified», das den Firmen bei der Kapitalsuche helfen soll.

Das wichtigste Asset von CTI Start-up sind die rund 50 unabhängigen Experten, die sich bei den Jungfirmen als Coaches engagieren. Sie alle haben schon einmal auf Geschäftsleitungsebene beim Aufbau eines Start-ups mitgewirkt, haben Erfahrung im Krisenmanagement und verfügen in ihren Branchen über ein dicht geknüpftes nationales und internationales Netzwerk.

KTI-FÖRDERINSTRUMENTE



▪ Projektförderung

«Aus Wissen Geld machen», dieses Grundanliegen prägt auch die Projektfinanzierung. Ein KTI-Projekt ist immer als Partnerschaft zwischen einer Firma und einer von der KTI anerkannten Forschungsinstitution angelegt, wobei die KTI Kosten des akademischen Partners bis zu einer Höhe von 50 Prozent des gesamten Budgets übernimmt. Die KTI verfolgt das Bottom-up-Prinzip. Das heisst: Es werden keine thematischen, forschungspolitisch motivierten Vorgaben gemacht. Willkommen sind Projekte der anwendungsorientierten Forschung aus allen Branchen und Disziplinen. Dabei wird jede Projektanfrage auf zwei Schlüsselkriterien abgeklopft: den wissenschaftlich-technischen Neuigkeitsgehalt und das wirtschaftliche Innovationspotenzial. Bewilligt werden die Projekte innerhalb von wenigen Wochen durch Expertengremien.

▪ CTI Invest

Das Public Private Partnership versteht sich als Kontaktplattform für Unternehmer und Investoren. An regelmässig stattfindenden Veranstaltungen können sich vielversprechende Jungfirmen Business Angels und Risikokapitalgebern präsentieren.

Das Angebot der KTI hat sich seit Jahren bewährt. Dennoch gibt es immer wieder Neuerungen. Ende August wurden etwa die ersten Innovationsvouchers an Unternehmen vergeben, die ein Innovationsprojekt starten wollen. Mit dem Voucher in der Hand kann das Unternehmen nun auf die Suche nach einem akademischen Forschungspartner seiner Wahl gehen und erhält dabei Unterstützung durch KTI-Experten. Dass die Neuerung auch für Jungunternehmen interessant ist, zeigt wiederum ein Blick in die Liste der besten Start-ups. Einen der ersten drei Vouchers übergab Bundesrat Johann Schneider-Ammann dem Firmengründer Michael Sauter von der Compliant Concept (Platz 73).

«Der Grossteil der Top-100-Firmen trägt das KTI Start-up Label»

BILD: FRED PODOLAK

Daniel Borel, geboren 1950, gründete 1981 mit zwei Kollegen Logitech – auf einem Bauernhof in Apples VD. Heute ist Logitech Weltmarktführer bei Computer-Peripherie-Geräten, beschäftigt gegen 11 000 Mitarbeiter und erzielt einen Umsatz von 2,4 Milliarden US-Dollar. Borel, der 12 Jahre als CEO amtete, ist derzeit Mitglied des Verwaltungsrats von Logitech.

«Unsere Zukunft hängt von den Fähigkeiten der Schweizer Firmengründer ab»

Start-ups – Die Saat für das Wachstum von morgen

Immer, wenn ich das Wort «Start-up» höre, kommt mir unweigerlich das Silicon Valley in den Sinn. Ein sinnbildlicher, mystischer Ort. Nur einige Hundert Quadratkilometer gross. Der Ursprung so vieler Start-ups. Apple, eBay, Yahoo, Google, Facebook, PayPal, Twitter, Groupon, um nur einige der bekanntesten zu nennen, starteten hier. Heute ist ihr Börsenwert gigantisch. Innert dreissig Jahren mauserten sich die älteren, innert weniger als zehn die jüngeren dieser Firmen zu wahren Maschinen des Wachstums, des Arbeitsangebots und … des Spasses. Sie veränderten die Art, wie wir leben, arbeiten, lernen, uns unterhalten und kommunizieren. Sie erreichen die Menschen in aller Welt, und sie ziehen die kreativsten und brillantesten Köpfe auf dem Planeten an. Nicht schlecht, wenn man bedenkt, dass sie in Garagen entstanden sind.

Auf einmalige Art und Weise ist im Silicon Valley ein Ökosystem entstanden, in dem viele Samen auf fruchtbaren Boden fallen. Doch was das Valley am meisten auszeichnet, ist sein Geist. Es gibt dort einen Traum, den viele junge und etwas weniger junge Menschen teilen: das Verlangen, «to be part of it», die Faszination daran, die Zukunft mit eigenen Händen zu schaffen.

Unternehmer, die diesen Traum träumen, wollen die Welt verändern und besitzen den nötigen Kampfgeist, dies auch umzusetzen. Geld ist dabei nicht die treibende Kraft, denn Geld wird niemals die 7-Tage-Wochen, die schlaflosen Nächte und die Zeiten des Zweifels wiedergutmachen. Leidenschaft ist die wahre Motivation. Sollte sich Erfolg einstellen, was durchaus nicht immer der Fall ist, ist das ein netter Bonus. Aber eines steht für diese Unternehmer fest: Das Abenteuer, eine eigene Firma aufzubauen, um so die eigenen Ideen zu verwirklichen, ist an sich schon Belohnung genug.

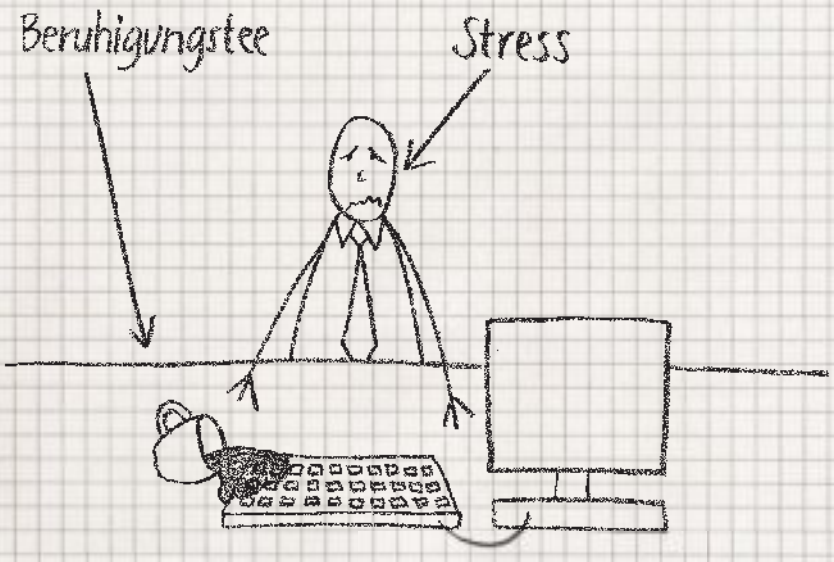
Es gibt in der Schweiz viele unheimlich talentierte und gut ausgebildete junge Menschen. Aber verhältnismässig wenige Unternehmer. Noch zu wenige Start-ups schaffen es hierzulande, die Grenzen der lokalen Wirtschaft zu sprengen und sich in der internationalen Szene zu etablieren. Wir sollten uns in der Schweiz wirklich manchmal fragen, warum dem so ist. Denn die Bedingungen sind nicht schlechter als anderswo, es gibt Geld für gute Ideen und gute Teams, und dank Internet stand uns die Welt noch nie so offen wie heute. Ein Schreibtisch, ein Computer und eine Breitband-Internetverbindung sind alles, was es braucht, um eine internationale Firma aufzubauen.

Doch zurück zum Positiven: Es entwickeln sich laufend neue Betätigungsfelder – zum Beispiel die Nano- und die Biotechnologie. Gleichzeitig existiert auch in weniger exotischen Bereichen viel Potenzial für Start-ups, um Grosses zu erreichen. Es macht mich glücklich, neue Schweizer Jungunternehmer zu sehen, die bereit sind, sich dieser Herausforderung zu stellen. Indem sie Werte und spannende Jobs kreieren, tragen sie in beachtlicher Weise dazu bei, unsere industrielle Landschaft zu erweitern.

Unsere Zukunft hängt massgeblich von der Fähigkeit dieser Menschen ab, die Wachstumsmotoren von morgen zu entwickeln. Dies ist unverzichtbar, wenn wir unseren privilegierten und hohen Lebensstandard bewahren wollen.

Daniel Borel

Schadenskizze



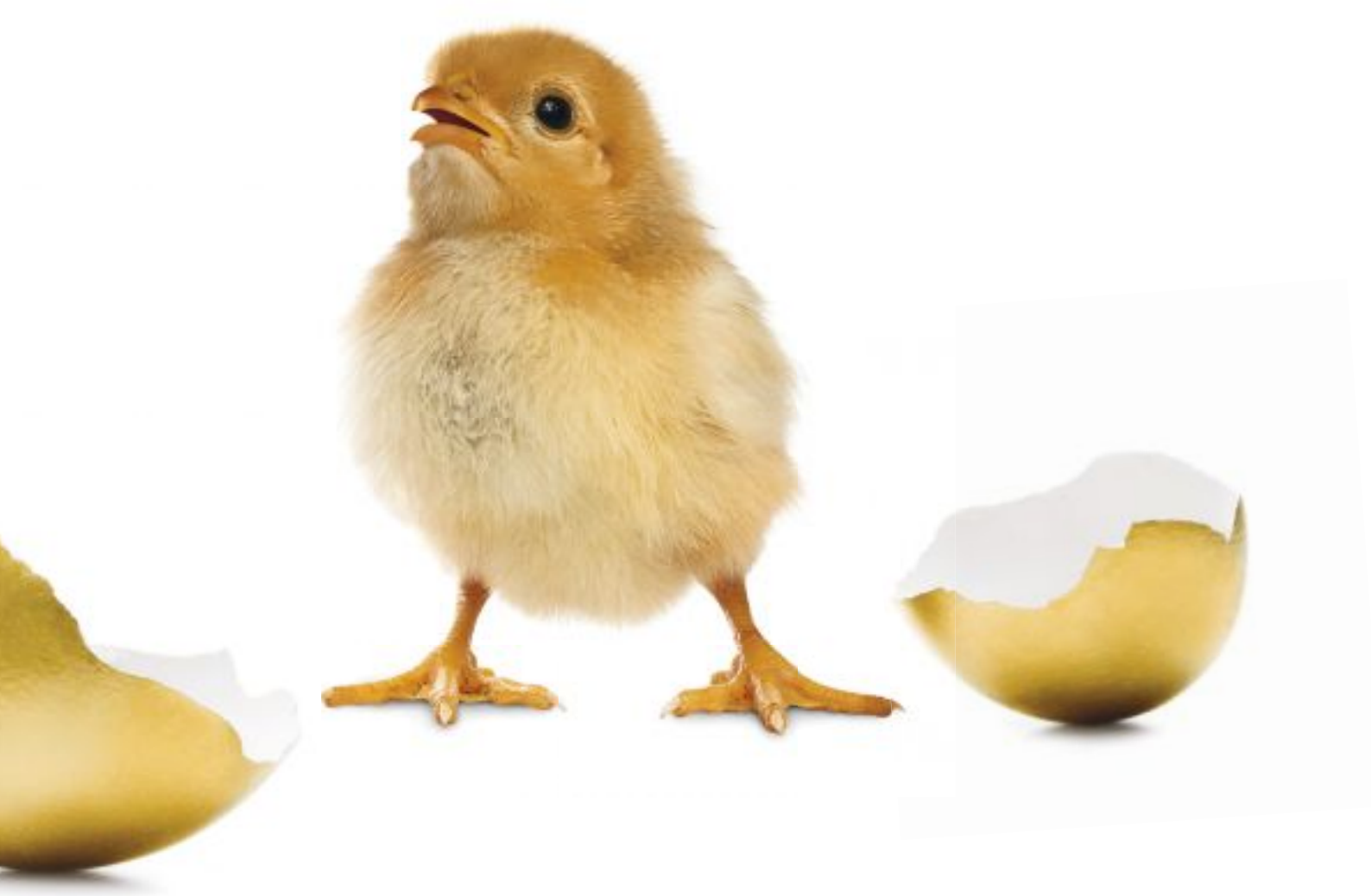
Wir helfen Ihnen rasch
und unkompliziert
aus der Patsche.
www.mobi.ch

Die Mobiliar
Was immer kommt

Dann gehen Sie nicht zum Arzt. Vertrauen Sie auf das IFJ Institut für Jungunternehmen und seine Partner.
Alles über Risiken und Nebenwirkungen finden Sie im Kleingedruckten auf **www.ifj.ch**

ABACUS
PostFinance DIE POST
Die Mobiliar Versicherungen & Vorsorge
swisscom

Das toppt sogar die TOP 100



Die besten Schweizer Startups 2011 finden Sie jetzt auf startup.ch, der Internetplattform für innovative Unternehmen und Investoren, inkl. der TOP 100, vielen Videos und noch weiteren Infos. Am besten gleich registrieren und sich vom Startup-Groove anstecken lassen. Denn hier zeigt sich, wer zur Schweizer Startup-Szene gehört. Ausserdem werden hier bereits die TOP 100 für 2012 nominiert.

Jetzt dabei sein auf www.startup.ch

startup