



# venturelab news

venturelab – das nationale Startup-Training der Kommission für Technologie und Innovation KTI

Kommentar



Von der Förderagentur für Innovation zur Kommission für Technologie und Innovation KTI: Was jedes Jahr zahlreiche Startup-Teams wagen, hat nun auch die KTI in Angriff genommen. Auf den 1. Januar 2011 hat sie sich selbständig gemacht und ist nun als verwaltungsunabhängige Behördenkommission organisiert.

Mit diesem Schritt wird die Rolle der KTI als Leaderin in der Schweizer Innovationsförderung weiter gestärkt. Mit ihrem breiten Angebot – über Trainingsprogramme zu Coachings bis hin zur F&E-Projektförderung und der Bildung von Netzwerken – trägt sie dazu bei, dass die Schweiz ihre Spitzenposition bezüglich Innovationsfähigkeit halten und weiter ausbauen kann.

Ohne viele tatkräftige und risikobereite Menschen, die sich mit ihren innovativen Produkten und Leistungen auf dem Markt etablieren wollen, würde allerdings das Angebot der KTI nichts nützen. Deshalb zählen wir auf Sie und freuen uns, auch im 2011 viele Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer unterstützen zu dürfen.

*Dr. Martin Bopp  
Abteilungsleiter Ressort Start-up Förderung  
und Unternehmertum bei der KTI*

## Ein Ausflug in die Nano-Welt

Ob in Textilien, Nahrungsmitteln oder Farben: Nanopartikel dringen in unseren Alltag vor. Nun hat das Startup nanotion ein Analyse-Gerät entwickelt, mit dem sich Nanoteilchen in Sekundenschnelle nachweisen lassen. Ein grosser Markt wartet auf die Firmengründer Christopher Latkoczy und Bartjan den Hartogh, die während des Aufbaus ihres Unternehmens vom gesamten venturelab-Angebot profitiert haben. **S. 2**

## venturelab-Alumni räumen ab

Malcisbo, Optotune und HeiQ Materials haben den Swiss Technology Award 2010 gewonnen. Sie waren nicht die einzigen Startups mit venturelab-Background, die im letzten Halbjahr auf dem Siegerpodest standen. **S. 12**



*Carlo Centonze (HeiQ Materials), Lino Camponovo (Malcisbo) und Manuel Aschwanden (Optotune) bei der Verleihung des Swiss Technology Awards*

## Expansion ins Ausland geplant

Mit ihrer Software für E-Mail-Marketing will die Mayoris AG internationales Terrain erobern. Im Interview erzählt Firmengründerin Maya Reinshagen von Zukunftsplänen, Herausforderungen und ihrem unternehmerischen Alltag. **S. 10**



*Nanopartikel dringen in unseren Alltag vor – sei es in Textilien, Kosmetika oder Nahrungsmitteln. Ganz ungefährlich sind die Winzlinge allerdings nicht. Umso wichtiger also, dass genau gemessen werden kann, wie viele Nanoteilchen sich wo verstecken. Genau das kann das ETH-Spinoff nanotion mit seinem System nachweisen.*

# Detektivarbeit in der Nano-Welt

Sie heissen Buckminster-Fullerene, Zinkoxid, Aluminiumoxid oder Titandioxid und sind so winzig, dass sie von blossen Auge nicht sichtbar sind. Die Rede ist von Nanoteilchen. Sie bestehen aus Atomen und sind bis zu 100 Nanometer gross, wobei

Nanosilber dafür, dass verschwitzte Socken nicht mehr stinken. Oder Aluminiumoxid, beigemischt in Farben und Lacken, verbessert die Kratz- und Abriebfestigkeit von Oberflächen.

**Was im Alltag kleine Wunder bewirkt, ist allerdings nicht ganz ungefährlich.** Noch ist nicht abschliessend bekannt, was für Gesundheitsrisiken die Nanoteilchen für den Menschen bergen. Umso wichtiger ist es also, den Anteil Nanoteilchen messen zu können – sei es bereits bei der Herstellung von Produkten oder als Nachweis von Rückständen, beispielsweise im Abwasser.

**«Die Kurse von venturelab öffnen bei aktiver Mitarbeit viele Türen zur erfolgreichen Selbstständigkeit.»**

**Genau hier setzt das ETH-Spinoff nanotion an.** Der Chemiker Christopher Latkoczy hat im Rahmen eines Forschungsprojekts der Eidgenössischen Anstalt für Wasserversorgung, Abwasserreinigung und Gewässerschutz Eawag und der ETH Zürich ein Analyse-Gerät entwickelt, das Nanoteile in Echtzeit identifiziert. Christopher Latkoczy: «Im Gegen-

satz zu herkömmlichen Messgeräten können wir mit unserem Nanolyzer kleinste Partikel in geringsten Konzentrationen detektieren. Ein weiterer Vorteil ist, dass mit unserem System bereits während der Messung auf die Messresultate zugegriffen werden kann. Das macht unsere Technologie sehr attraktiv für Firmen, die gezielt Nanopartikel in ihren Produkten verwenden. Man kann sich das so vorstellen: Nanopartikel verändern signifikant das Verhalten von Materie. Die zwei entscheidenden Parameter dabei sind Grösse und Konzentration. Wer also bereits während des Produktionsprozesses konstant überwachen kann, wie viele Partikel zugefügt sind, kann den gesamten Herstellungsprozess massiv beschleunigen und ver günstigen.»

Um sich aufs Unternehmertum vorzubereiten, besuchte Christopher Latkoczy den Semesterkurs venture challenge. Dort lernte er den Berner Materialwissenschaftler Bartjan den Hartogh kennen, der sich sofort für das Projekt von Latkoczy begeisterte. Weitere venturelab-Workshops folgten. Dazu meint Bartjan den Hartogh: «Die Kurse von venturelab öffnen bei aktiver Mitarbeit viele Türen zur erfolgreichen Selbstständigkeit. Ein MBA in Rekordzeit! Für jeden, der mehr will, nur zu empfehlen.»

**Unterdessen hat nanotion bei renommierten Awards wie De Vigier oder venture kick Preisgelder gewonnen und sich erfolgreich auf dem Markt etabliert.** Mit dem bestehenden Prototyp wickeln Latkoczy und den Hartogh Dienstleistungsaufträge für Dritte ab. Mitte 2012 soll dann ein serienfertiges Gerät vorliegen, mit dem als Erstkunden beispielweise Betreiber von Trinkwasseraufbereitungsanlagen ins Auge gefasst werden. Das grosse Geld wollen die beiden aber in Zukunft mit dem Verkauf ihrer Geräte in Branchen wie beispielsweise der Kosmetikindustrie verdienen. Um schneller vorwärts zu kommen, wurde deshalb Ende 2010 ein erster Mitarbeiter, Tom Forrer, eingestellt. Aber dabei soll es längst nicht bleiben. 2015 rechnet Nanotion bereits mit knapp 20 Angestellten.

[www.nanotion.ag](http://www.nanotion.ag)



**Das Team von nanotion (von links nach rechts): Bartjan den Hartogh, Christopher Latkoczy und Tom Forrer**

ein Nanometer einem Millionstel eines Millimeters entspricht. Oder anders ausgedrückt: Das Grössenverhältnis eines Apfels zur Erde ist gleich wie dasjenige zwischen einem Nanoteilchen und dem Apfel.

**Zum Einsatz kommen die Nanopartikel in den verschiedensten Branchen** – von der Nahrungsmittelindustrie über die Kosmetik bis zur Medikamentenforschung. Aber auch in Textilien, Farben und Lacken werden Nanoteilchen je länger je mehr verwendet, denn die Winzlinge weisen faszinierende physikalische Eigenschaften auf. So sorgt beispielsweise

**Wer nicht weiss, wie seine Freizeit verbringen, hat ab sofort eine neue Inspirationsquelle: Gonnado.** Die Online-Community, im letzten Halbjahr von Samuel Mäder und seinem Team lanciert, bietet bereits über 200'000 Freizeitideen: Von Aare-Böötlen über verrückte Contests bis hin zu kulturellen Veranstaltungshinweisen. Mit Gonnado wird einem bestimmt nicht langweilig.

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

**Ein vollautomatischer Miniflieger, ausgestattet mit Kamera und gesteuert über den Computer:** Das ist das Produkt des Startups Sensefly. Mit ihrer «Swinglet CAM» will das Team um Firmengründer Jean-Christophe Zufferey gleich auf einem der grössten Märkte der Welt Fuss fassen. Jean-Christophe Zufferey: «Wir richten unsere Marketing-Akti-



**Das Team von SenseFly hat hochfliegende Pläne**

vitäten im Moment voll auf die USA aus. Unsere Drohne ist vor allem für Farmer interessant, die riesige Anbauflächen und Weiden zu überwachen haben. Bislang stützen sie sich auf unpräzise Satellitenbilder oder fahren das Gelände ab. Das muss nicht sein. Unsere Swinglet CAM liefert hochwertiges Bildmaterial zu attraktivem Preis.» Bereits mehr als 20 Mini-Flieger hat das Startup unterdessen

verkauft. Verhandlungen mit Partnern in den USA sind im vollen Gange. Überzeugungsarbeit leistete Sensefly zudem bei mehreren Preisverleihungen: So hat das Startup im letzten halben Jahr nicht nur bei venture kick 130'000 Franken gewonnen, sondern an der Grenoble Innovationsmesse auch den «Best Innovation Award» in der Kategorie «Instrumentation» eingeholt. [www.sensefly.com](http://www.sensefly.com)

**Die Ölkatastrophe im Golf von Mexiko hat das Schweizer Startup HeiQ weltweit ins Rampenlicht gerückt:** Die Kleinfirma aus dem Aargau hat ein Vlies entwickelt, das ausgelaufenes Erdöl wie Löschpapier aufsaugen kann. Bei ersten Testversuchen an der US-Küste konnte HeiQ nachweisen, dass das System einwandfrei funktioniert. Damit die Vliesteppe, die mit einem speziellen Wirkstoff imprägniert sind, im Falle eines nächsten Ernstfalls vor Ort sind, macht sich HeiQ nun für den präventiven Katastrophenschutz stark. Zusammen mit zwei weiteren Partnern sind Verhandlungen mit potenziellen Abnehmern im Gange. Ein erstes Lager mit «HeiQ-Ölschwämmen» ist bereits im Persischen Golf in Aufbau.

2005 gegründet, hat HeiQ schon zuvor zwei Produkte erfolgreich lanciert: Zum einen den antibakteriellen Geruchshemmer «Pure», der bei Sportkleidern und in der Spitalhygiene zum Einsatz kommt und zum anderen den Wirkstoff «Barrier», der vor Wasser, Blut, Fetten und Öl schützt.

Starthilfe erhielten die Firmengründer

von HeiQ, Carlo Centonze und Murray Height, auch von venturelab. Carlo Centonze besuchte die Workshops venture plan und venture training. Murray Height nahm 2006 als Gewinner des Wettbewerbs venture leaders am Business-Development-Programm in Boston teil. Dazu meint er: «venture leaders bietet eine super Chance, mit anderen Unternehmern in Kontakt zu kommen und Erfahrungen auszutauschen. Das Training am Babson College war sehr inspirierend.» [www.heiqmaterials.com](http://www.heiqmaterials.com)

**27. Oktober 2010 – ein stolzer Tag für die Skyline Parking AG.** Das Startup um Firmengründer Frido Stutz kann mit dem Bau seiner ersten automatischen Parkanlage in Uzwil starten.

Das innovative System von Skyline Parking klingt vielversprechend: Der Fahrer muss sein Auto nur noch auf der Einfahrtampe abstellen und schon übernimmt ein Roboter das Parkieren des Fahrzeugs. Mithilfe von Scanner und Computer wird genau berechnet, wie viel Platz das Auto benötigt. Martin Ruesch, Mitgründer der Firma meint dazu: «Nicht nur die Grösse, sondern auch die Form des Autos wird für die Optimierung miteinbezogen.» Das Einsparen von Platz ist allerdings nicht der einzige Vorteil von automatischen Parkanlagen: «Vandalen-Akte und Parkschäden gehören damit definitiv der Vergangenheit an», so Ruesch, der auf seinem Weg zum Unternehmertum auch von mehreren venturelab-Kursen profitiert hat.

[www.skyline-parking.ch](http://www.skyline-parking.ch)



**Spatenstich: Frido Stutz von Skyline Parking packt an**

## Neugründungen

**Dutzende venturelab-Alumni gründen jährlich ihre Firma. Diese drei Startups haben vor kurzem den Schritt in die Selbständigkeit erfolgreich gewagt:**

**Aeon Scientific AG** (Gründung Oktober 2010): Dem Team um Dominik Bell ist es gelungen, eine Technologie zu entwickeln, mit der kleinste Mikroinstrumente im Körper eines Menschen kabel-

los ferngesteuert werden können. Einsatzgebiet ist z.B. die Augenmedizin.

<http://aeon-scientific.com>

**connex.io GmbH** (Gründung Juli 2010): Marcus Kuhn bietet mit seinem Startup ein praktisches Online-Adressbuch, das Kontaktdaten aus verschiedensten Plattformen wie Xing, LinkedIn oder Facebook zusammenführt.

<http://connex.io>

**Habtronics GmbH** (Gründung September 2010): Serge Weydert und Kean Madjdpour von der ETH Zürich haben ein Gerät entwickelt, das Patienten mit neurologischen Krankheiten das Üben und Wiedererkennen von geschädigten Bewegungsfunktionen ermöglicht. Das System ist so konzipiert, dass die Betroffenen nach einer Einführung auch ohne therapeutische Fachhilfe trainieren können.

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

Seit über 60 Jahren fördert die KTI den Wissens- und Technologietransfer zwischen Unternehmen und Hochschulen. Mit einem Budget von rund 100 Millionen Franken trägt sie damit dazu bei, dass die Schweiz weltweit zu den Staaten mit der höchsten Innovationsleistung gehört. *venturelab* ist Teil dieses Programms.

# Wie von der KTI profitieren?

## Gesagt:



### KTI-Coach Michael Sidler

«Die verschiedenen Angebote der KTI garantieren Hightech-Startups in jeder Lebensphase einen einzigartigen Support, der sehr geschätzt wird. Das dient nicht nur den Jungunternehmen selber, sondern auch der Wirtschaft unseres Landes. Denn Startups schaffen interessante Arbeitsplätze und halten den Schweizer Innovationsmotor am Laufen.»

Michael Sidler ist Partner bei der Venture-Capital-Gesellschaft Redalpine und seit vier Jahren als KTI-Coach tätig.

Wer bei *venturelab* eine zündende Geschäftsidee in ein vielversprechendes Startup verwandelt, hat die besten Chancen anschliessend vom Coaching-Programm der Kommission für Technologie und Innovation KTI zu profitieren. Im letzten Jahr waren mehr als 2/3 der angenommenen Projektteams *venturelab*-Alumni.

So gehts: Nach eingehender Prüfung der Geschäftsidee erhalten die Projektteams einen Coach an die Seite gestellt, mit dem sie in intensivem Austausch ihre Geschäftsstrategie optimieren. Nach einer Phase von 6 - 18 Monaten können sich die Startups für das KTI Start-up Label bewerben (siehe rechts).

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

Neben *venturelab* und dem Coaching-Programm können Startups zudem von der KTI Projektförderung profitieren. Da-

bei werden Startups unterstützt, die in Zusammenarbeit mit Hochschulen und Universitäten innovative Forschungsprojekte realisieren und so marktfähige Produkte entwickeln. Die Kosten, die beim Hochschulpartner entstehen, werden vollumfänglich von der KTI übernommen.

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

Für viele Hightech-Startups fallen gerade bei der Firmengründung hohe Kosten an – sei es beispielsweise für das Einrichten eines Labors oder die Erstellung eines Prototyps. Auf der Suche nach Kapital lohnt sich die Kontaktaufnahme mit CTI Invest, einem Verein, der auf Initiative der KTI entstanden ist. Unterdessen gehören ihm mehr als 50 Business Angels, Beteiligungsunternehmen und Risikokapitalisten an.

[www.cti-invest.ch](http://www.cti-invest.ch)

## Im Rampenlicht

### Die KTI - ins erste Jahr der Selbständigkeit

Per 1. Januar 2011 wurde die Kommission für Technologie und Innovation KTI aus dem Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT) herausgelöst. Sie hat neu den Status einer verwaltungsunabhängigen Behördenkommission. Die KTI unterstützt weiterhin die marktorientierte Forschung und Entwick-

lung sowie die Gründung und den Aufbau von Jungunternehmen. Mit thematischen und regionalen Netzwerken und Plattformen hilft sie, den Wissens- und Technologietransfer WTT zu optimieren. Zudem betreibt die KTI seit 1. Januar 2011 unter [www.kti.admin.ch](http://www.kti.admin.ch) einen eigenen Internetauftritt.

## Ein wichtiger Türöffner

Der Coachingprozess von KTI Start-up führt über drei Schritte zum KTI Start-up Label. Dieses Zertifikat ist für die Jungunternehmen ein wertvoller Türöffner. Es bestätigt Marktchancen, Risikokapitalfähigkeit und nachhaltiges Wachstum. Folgende *venturelab*-Alumni haben im zweiten Halbjahr 2010 das Label erhalten:

- **Aimago** (Michael Friedrich): Medizinisches Gerät, das die Durchblutung von Kapillaren innert Sekundenschnelle sichtbar macht.

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

- **Arktis Radiation Detectors** (Giovanna Davatz): Detektor, der radioaktive Stoffe aufspüren kann und beispielsweise bei der Überprüfung von Schiffscontainern eingesetzt wird.

[www.arktis-detectors.com](http://www.arktis-detectors.com)

- **greenTEG** (Etienne Schwyter): Thermoelektrische Generatoren, die aus Abwärme Strom erzeugen können.

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

- **HouseTrip** (Arnaud Bertrand): Online-Marktplatz für Übernachtungsmöglichkeiten, bei der die eigene Wohnung als Ferienresidenz ausgeschrieben wird.

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

- **Koubachi** (Moritz Köhler): Intelligenter Kalender für die Pflanzenpflege – ein iPhone-App, das an das Giessen und Düngen von Pflanzen automatisch erinnert.

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

- **Strokelab** (Luca Augsburg): Analyseverfahren, mit dem Aneurysmen im Gehirn auf ihre Gut- oder Bösartigkeit untersuchen werden können.

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

*Auch an Ihrer Uni oder Fachhochschule gibt es erfolgreiche Firmengründer/innen, die noch vor ein paar Jahren im selben Hörsaal wie Sie die Bank gedrückt haben! Wir bieten Ihnen auf unkomplizierte Art die Gelegenheit, diese Leute kennen zu lernen und von ihnen aus erster Hand zu erfahren, worauf es beim erfolgreichen Firmenstart ankommt.*



### Die Unternehmertipps aus erster Hand

venture ideas finden regelmässig an der ETH, an verschiedenen Universitäten oder Fachhochschulen in der ganzen Schweiz statt. Die Anlässe dauern rund zwei Stunden. Beim anschliessenden Apéro bietet sich die Chance, interes-

sante Kontakte zu knüpfen und Ihr Netzwerk zu pflegen. Schnuppern Sie beim Motivationsevent venture ideas erste Unternehmerluft, tauschen Sie sich aus über Ihre Ideen – und tauchen Sie ein in die aufregende Welt des Unternehmertums!

### Wer teilnehmen kann

Studierende, Doktorand/innen, Assistent/innen FH/ETH/EPFL/Uni, Professor/innen aus allen Disziplinen sowie Personen mit innovativen Startup-Projekten (vorzugsweise aus dem technologie- oder wissenschaftsbasierten Bereich).

[www.venturelab.ch/ideas](http://www.venturelab.ch/ideas)

## PROGRAMM

Anhand von spannenden Startup-Geschichten werden unternehmerische Erfolgsrezepte diskutiert:

### Die Freuden und Leiden der jungen Unternehmen

Impulsreferate von erfolgreichen Startups: bisherige Entwicklung, Erfolgsgeheimnisse, Tipps und Tricks

### Paneldiskussion: «Wie realisiere ich meinen Traum?»

Diskussion mit Unternehmern, Vertretern Technologietransfer und Vertretern Universität

### Support durch venturelab und nächste Schritte

Startup-Training, Tools, Anlaufstellen: Wo finde ich Investoren und wie organisiere ich Startkapital?

Lernen Sie erfolgreiche Firmengründer persönlich kennen!

## Rückblick: erfolgreicher venture ideas in Winterthur

Was kann ich gegen Ideenklau machen? Ist es besser, meine Idee geheim zu halten oder mit anderen darüber zu reden? Wie stelle ich ein Team zusammen und ist es sinnvoll, Leute aus dem Freundeskreis anzustellen? Brauche ich einen ausführlichen Businessplan? Und wie komme ich zu Geld?

Am venture ideas an der ZHAW Winterthur hatten die Studierenden die Gelegenheit, die erfahrenen Firmengründer Dorian Selz von Memonic und Konstantin von Schulthess von ESBAtech persönlich kennen zu lernen und sie mit Fragen zu löchern. Zudem erhielten die Teilneh-

den praktische Tipps bezüglich Support-Angeboten von Professor Wattenhofer von der ZHAW sowie René Hauammann, Technopark Winterthur.

«Informativ, konkret und brauchbar», meinte ein Teilnehmer am Ende der Veranstaltung. «Der Anlass hat mich sehr motiviert, einmal ein Startup zu gründen.»

Dass der Traum von der eigenen Firma unter Studierenden gross ist, zeigt sich an den steigenden Teilnehmerzahlen bei den venture ideas. In Winterthur



Interessiertes Publikum an der ZHW

hatten sich über 250 Personen für den Anlass angemeldet, an einem weiteren Anlass in Lausanne mehr als 300.

## VENTURELAB - VON DER IDEE ZUR STARTUP NATIONALMANNSCHAFT

### FÜR HOCHSCHULANGEHÖRIGE

#### venture ideas

Unternehmerluft schnuppern.  
Motivationsevent:  
1/2 Tag

#### venture challenge

Geschäftsideen entwickeln.  
Semesterkurs:  
14 Module

### FÜR INNOVATIVE STARTUPS

#### venture plan

Investoren und Banken überzeugen.  
Strategie-Workshop:  
5 Tage

#### venture training

Internationale Märkte erobern.  
Intensiv-Training:  
5 Tage

#### venture leaders

Startup Nationalmannschaft.  
Business Development in Boston (USA): 10 Tage

*Sie studieren, lehren oder forschen an einer Fachhochschule oder Universität. Und Sie haben eine innovative Geschäftsidee oder einfach Lust, ein Semester lang an einem spannenden Startup-Projekt mitzuarbeiten und dabei wertvolle unternehmerische Kompetenzen zu entwickeln?*

Dann steigen Sie ein in den Semesterkurs venture challenge. Sie werden staunen, wie viel Ihnen die Arbeit im kleinen Team mit Gleichgesinnten bringt. Und wie viel praktisches Know-how Sie von unseren Experten mitnehmen können. Denn für alles was Sie bei uns lernen gilt: von der Praxis für die Praxis.

#### Wer teilnehmen kann

Studierende der höheren Semester; bevorzugt werden Personen mit einer ei-

genen Geschäftsidee (vorzugsweise aus dem technologie- oder wissenschaftsbasierten Bereich) sowie Doktorierende, Postdocs und Angehörige der Universitäten, ETH/FH (inklusive Forschungsanstalten).

#### Lernziele

Die Teilnehmenden

- wissen, wie man ein eigenes Unternehmen aufbaut.
- kennen alle wichtigen betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Wissensgrundlagen zum Aufbau eines erfolgreichen Jungunternehmens.
- können Businesspläne kritisch hinterfragen und anschliessend selber einen professionellen Businessplan für die Praxis erstellen.
- wissen, wie man betriebswirtschaftliche Analysen und Detailkonzepte für die Praxis ausarbeitet.
- können ein Projekt bei verschiedenen Anspruchsgruppen erfolgreich präsentieren und verkaufen.



**Im Team an innovativen Geschäftsideen teilen**

[www.venturelab.ch/vchallenge](http://www.venturelab.ch/vchallenge)

## Shoppen mit Scandit

Mit seiner 1D-Barcode-Erkennungssoftware für Mobiltelefone will das ETH-Spinoff Mirasense den Markt erobern – zum einen über den Verkauf von Lizenzen wie zum Beispiel an Comparis.ch, zum anderen über ein iPhone-App, das als Erstes in den USA lanciert wurde.

Scandit hat der Konkurrenz einiges voraus. Mitgründer Samuel Müller: «Unsere Barcode-Erkennungstechnologie erkennt Barcodes aus allen möglichen Winkeln, sogar auf dem Kopf, und bietet so eine maximale Benutzerfreundlichkeit. Zudem ist die Technologie in der Lage, Barcodes auch in unscharfen Bildern zu erkennen.

Dadurch funktioniert unsere Software auch auf Telefonen ohne Autofokuskamera. Und schliesslich ist unsere Technologie nicht nur für das iPhone, sondern auch auf Nokia und Android verfügbar.» Aus Interesse am Unternehmertum besuchte Samuel Müller 2008 den Semesterkurs venture challenge. Dazu meint er: «Der venture challenge ist ein guter Start für alle Studierenden, die bereits eine eigene Geschäftsidee haben oder einmal Startup-Luft schnuppern wollen. Das praktische Know-how und der Zugang zu einem starken Netzwerk sind sehr wertvoll.»

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

## PROGRAMM

**Schlüpfen Sie ein Semester lang während vier Stunden pro Woche in die Haut eines Unternehmers.**

#### Start

Teambildung, Vorstellung Projekte, Analyse Geschäftsmodell, Präsentationstechnik

#### SWOT-Analyse

Analyse der Stärken/Schwächen, Erkennen von Business Opportunities, Erfolgsgrundsätze

#### Business-Strategie

Management strategischer Erfolgspositionen und Geschäftsfelder

#### Produktentwicklung

Analyse Kundenbedürfnisse, Management Entwicklungsprozess, Risk Management

#### Marketing

Marketing-Rüstzeug für die Praxis, kreatives Guerilla-Marketing, Marketingkonzept

#### Kommunikation

Corporate Design, Werbung, PR, Events, Online-Kampagnen

#### Verkauf

Kundenakquisition, Verkaufsprozesse, Key Account Management

#### Finanzen

Kennzahlen und Tools zur finanziellen Führung

#### Business Plan

Schreiben des Businessplans, praktische Anforderungen

#### IP, Recht & Steuern

Schutz geistiges Eigentum, Wahl Rechtsform, Steueroptimierung

#### Finanzierung

Business Angels, Venture Capitalists, Anlaufstellen

#### Managing a Startup

Startup-Führung, Management-Tools

#### Abschluss

Präsentation der Businesspläne vor Startup-Experten

*Ihre Geschäftsidee ist innovativ und technologiebasiert. Sie haben hoch gesteckte Ziele, wollen ein tolles Team aufbauen und sich im Markt erfolgreich positionieren. Im fünftägigen Training venture plan erarbeiten Sie die Strategie für Ihren Erfolg.*

Die starke Vision, die hinter Ihrer wachstumsorientierten Geschäftsidee steht, ist dann erfolgreich, wenn es Ihnen gelingt, sie in ein klares Geschäftsmodell umzusetzen und eine überzeugende Strategie zu entwickeln.

Ob Sie Ihr Startup bereits gegründet haben oder kurz vor dem entscheidenden Schritt stehen: Zusammen mit Gleichgesinnten erarbeiten Sie während fünf Tagen (über einen Monat verteilt) nicht nur Ihren Businessplan, sondern auch eine Präsentation, die Investoren und strategische Partner überzeugt. Zudem unterstützen Sie unsere Experten dabei, Ihr Unternehmerprofil zu schärfen: Denn nicht nur Ihre Idee, auch Sie selber müssen überzeugen.

### Wer teilnehmen kann

Potenzielle Gründer/innen von technologie- oder wissenschaftsbasierten Startups. Voraussetzung für die Teilnahme ist eine innovative Geschäftsidee mit (internationalem) Wachstumspotenzial.

### Lernziele

- Die Teilnehmenden
- haben sich im Markt klar positioniert.
  - verfügen über ein erfolgversprechendes Businessmodell.
  - haben bezüglich Marketing, Infrastruktur und Finanzierung zentrale Meilensteine fixiert.
  - können vor Investoren und Partnern ihren Businessplan überzeugend präsentieren.

[www.venturelab.ch/vplan](http://www.venturelab.ch/vplan)



## PROGRAMM

### Tag 1: Business Opportunity

- Vorstellungsrunde mit Pitch Business Opportunity inkl. Kurzfeedback
- Erarbeitung Businessmodell anhand von Teilnehmerbeispielen
- Basics zum Businessplan

### Tag 2: Business Strategy

- Priorisierung Kernzielgruppen
- Strategische Geschäftsfelder und Erfolgspositionen
- Strategische Grundsatzentscheide bez. Marktbearbeitung, Infrastruktur und Finanzierung

### Tag 3: Marketing & Sales

- Marktsystem und Marktbearbeitung
- Kreatives Guerilla-Marketing für die Startup-Praxis
- Referenzkunden gewinnen und Verkaufsprozesse planen

### Tag 4: Accounting & Finance

- Anforderungen an die Finanzplanung eines Hightech-Startups
- Finanzierungsalternativen in den Phasen eines Startups
- Verhandlungen mit Business Angels und Venture Capitalists

### Tag 5: IP-Protection & Investors Pitch

- Schutz des Geistigen Eigentums
- Q&A zum Businessplan
- Investoren Pitch inkl. Feedback

«In den Kursen von venturelab konnten wir unsere Business-Kompetenzen aufbauen.»

Arin Ghasparian,  
Virometix

## Impfen ohne Nebenwirkungen

Pandemien wie die Schweinegrippe machen das Thema Impfung und die Entwicklung von neuen Impfstoffen aktueller denn je. Jetzt sind Nina Geib und Arin Ghasparian von der Uni Zürich mit ihrem Startup Virometix daran, synthetische Impfstoffe zu entwickeln, die eine Reihe von grossen Vorteilen mit sich bringen.

Während biotechnologisch hergestellte Impfstoffe, die heute verwendet werden, anfällig sind auf Verunreinigungen wie lebende Bakterien oder Viren, kann dieses Problem mit chemischen Impfstoffen ausgeschlossen werden.

Nina Geib: «Leider war es bisher nicht möglich, synthetische Moleküle als Impfstoffe zu verwenden, weil diese zu schwach immunogen sind. Hier setzen wir mit unserer Synthetic-Virus-like-Particle-Technologie an. Damit können wir sehr genau definierte synthetische Molekülansammlungen im Nano-

meterbereich herstellen. Diese molekularen Aggregate ahmen die Struktur und die chemische Zusammensetzung von Virushüllen nach und können so die gewünschte Immunantwort auslösen.» Zudem kann laut Virometix mit der neuen Methode auf Hilfsstoffe verzichtet werden, die zum Teil beim Patienten schwere Nebenreaktionen auslösen.

Beim Aufbau ihres Startups stiessen Nina Geib und Arin Ghasparian nicht nur auf wissenschaftliche, sondern vor allem auch auf wirtschaftliche Herausforderungen.

Arin Ghasparian: «Als Forscher waren wir überhaupt nicht bewandert in Bereichen wie Business Strategie, Finanzen oder Marketing. Dank den Kursen von venturelab konnten wir unsere Kompetenzen in diesen Bereichen kostenlos aufbauen. Das hat sich für uns sehr gelohnt.»

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



**Nina Geib und Arin Ghasparian**

meterbereich herstellen. Diese molekularen Aggregate ahmen die Struktur und die chemische Zusammensetzung von Virushüllen nach und können so die gewünschte Immunantwort auslösen.» Zudem kann laut Virometix mit der neuen Methode auf Hilfsstoffe verzichtet werden, die zum Teil beim Patienten schwere Nebenreaktionen auslösen.

*Ist Ihr Startup bereit zu wachsen? Wollen Sie die internationalen Märkte erobern? Im venture training richten Sie Ihr Team auf dieses ehrgeizige Ziel aus.*



Wer sich am Markt gegenüber der Konkurrenz erfolgreich positionieren will, muss die Regeln kennen und braucht eine überzeugende Marketing- und Verkaufsstrategie. Im venture training entwickeln Sie diese in einer Kleingruppe und in individuellen Feedback-Gesprächen mit den Experten. Sie bauen Ihr Key Account Management auf und erfahren, wie Sie ein «Winning-Team» zusammenstellen.

Zum Abschluss des fünftägigen Workshops präsentieren Sie Ihr Projekt vor Investoren und Experten von KTI Start-up. Damit öffnet sich für Sie die Tür zu einem weiterführenden Coaching und zum KTI Start-up Label. Dieses hilft Ihnen zusätzlich bei der Suche nach Investoren (siehe S. 4).



**Alfredo E. Bruno**

*«Der Workshop venture training bietet einen grossartigen Support für alle, die mit ihrem Startup ehrgeizige Ziele verfolgen. Der Austausch mit Experten und anderen Firmengründern gibt wertvolle Inputs für das eigene Unternehmen.»*

AOT ist nicht das erste Startup-Abenteuer von Alfredo E. Bruno. Zuvor hat er die Firma TLT Medical aufgebaut, die 2007 erfolgreich an Arpida verkauft wurde.

**Wer teilnehmen kann**

Gründer/innen und GL-Mitglieder von technologie- oder wissenschaftsbasierten Startups, die operativ am Markt tätig oder in der Gründungsphase sind. Die Startups verfügen mindestens über einen Businessplan und marktreife Produkte bzw. Dienstleistungen. Voraussetzung für die Teilnahme ist ein innovatives und skalierbares Businessmodell in Kombination mit ambitionierten Wachstumszielen auf internationalen Märkten.

**Lernziele**

- Sie haben alternative Wachstums- und Internationalisierungsstrategien geprüft.
- Sie verbessern Ihre Verkaufschancen bei Key Accounts dank einem systematischen Approach im Projektverkauf.
- Sie erarbeiten effektive und kosteneffiziente Marketingmassnahmen, die Sie unmittelbar umsetzen.
- Sie verfügen über einen ausgereiften Businessplan, inklusive verschiedener Wachstums- und Finanzierungsszenarien.
- Sie sind in der Lage, vor Kunden, Partnern und Investoren überzeugend aufzutreten und diese für eine Zusammenarbeit zu gewinnen.

[www.venturelab.ch/vtraining](http://www.venturelab.ch/vtraining)

**Revolutionäre Wege in der Knochenchirurgie**

CARLO heisst der neue Assistent, der Chirurgen zukünftig beim Knochen flicken helfen soll. Der Name steht für «Computer Assisted and Robot-Guided Laser Osteotome». Dahinter



versteckt sich ein Roboterarm, der mit einem Präzisionslaser ausgestattet ist und es ermöglicht, Knochen nicht nur linear, sondern in verschiedensten Formen ganz präzise zu schneiden. Dieser Roboterarm, entwickelt vom Startup AOT, eröffnet laut den Firmen-

gründern Alfredo E. Bruno, Professor Hans-Florian Zeilhofer, Professor Philippe Cattin und Dr. Philipp Jürgens völlig neue Wege in der Knochenchirurgie. CEO Alfredo E. Bruno meint dazu: «Mit CARLO erhalten die Chirurgen ein Instrument in die Hand, das ihrer Fantasie keine Grenzen setzt. Denn mit der Lasertechnik können Knochen beispielsweise in einem geometrischen Muster wie einer Zickzack-Linie geschnitten werden.»

**PROGRAMM**

**Tag 1: Growth & Internationalization**

- Vorstellungsrunde mit Investoren Pitch
- Entwicklung alternativer Wachstums- und Internationalisierungsstrategien
- Erfolgsfaktoren einer Verkaufspräsentation

**Tag 2: Key Account Management**

- Präsentation alternativer Wachstums- und Internationalisierungsstrategien
- Impuls zu KAM / Projektverkauf
- Marketingkonzept entwickeln anhand von konkreten Teilnehmerbeispielen

**Tag 3: Sales & Marketing**

- Kunden gewinnen – auffinden von relevanten Kunden
- Kundenkontakt und telefonische Terminvereinbarung: aktiver Telefonkontakt, kaltes Verkaufen
- Abschlusstechniken: den Verkauf festmachen und Interessenten zu Käufern machen

**Tag 4: Financing**

- Finanzierungsquellen: Business Angels, Venture Capitalists etc.
- Terms and Conditions
- Bewertungsmethoden von Startups

**Tag 5: Managing Growth & Investoren Pitch**

- Herausforderungen beim Wachstum
- Investoren Pitch inkl. Feedback

*Jeden Sommer erhalten 20 ausgewählte Startups die Chance, an einem einzigartigen zehntägigen Business-Development-Programm in Boston (USA) teilzunehmen.*

Das intensive Training umfasst Kontakte mit erfolgreichen US-Startups, amerikanischen Venture Capitalists und Startup-Experten. Integriert ist zudem ein viertägiger Entrepreneurship-Kurs mit Top-Referenten. Damit ist venture leaders das ideale Sprungbrett für alle, die auf dem US-Markt Fuss fassen wollen.

### Wer teilnehmen kann

20 ausgewählte Gründer/innen bzw. Geschäftsleitungsmitglieder von innovativen Hightech-Startups mit grossem Wachstumspotenzial.

### Das Bewerbungsverfahren

- Bis zum 1. März 2011: Registrieren Sie sich über die Webseite von venturelab. Anhand der eingegangenen Bewerbungen werden 40 Finalisten ausgewählt.
- 24./25. März 2011: Die Finalisten präsentieren ihr Projekt vor einer Jury mit ausgewiesenen Startup-Experten und Investoren.
- 7. Juni 2011: Wer zu den Gewinnern zählt, reist bis zum 17. Juni nach Boston.

[www.venturelab.ch/vleaders](http://www.venturelab.ch/vleaders)

## Ein GPS für den OP

Was der Autofahrer schon seit langem hat, um sich im Verkehrsnetz zurechtzufinden, gibt es nun auch für Chirurgen bei der Entfernung von Lebertumoren: Ein Navigationssystem. Matthias Peterhans und Stefan Weber haben mit CAS-One ein Gerät entwickelt, das wie ein GPS funktioniert und bereits im Operationssaal des Berner Inselspitals zum Einsatz kommt.

So funktioniert's: Basierend auf Computertomografie-Daten wird zu Beginn eine dreidimensionale Karte der Patientenleber erstellt. Während der Operation informiert das System per Monitoranzeige permanent über die Position der chirurgischen Instrumente und zeigt deren Bewegung an. Matthias Peterhans: «Dank unserer Technologie ist es nun auch möglich, Patienten zu operieren, die bisher als chirurgisch nicht behandelbar galten. Man muss sich das so vorstellen: Bilden sich mehrere Ableger, müssen grosse Teile der Leber entfernt werden. Gleichzeitig sollte aber so viel wie möglich gesundes Gewebe er-

halten bleiben, damit sich die Leber regenerieren kann. Dank unserem System können die Chirurgen viel präziser arbeiten. Sie müssen nur noch herauschneiden, was wirklich nötig ist.»

### Vom Wissenschaftler zum Unternehmer

Was als Forschungsarbeit an der Uni Bern begann, führte Matthias Peterhans zum Unternehmertum. 2009 gründete er das Startup CAScination. Um sich für das Leben in der Selbständigkeit fit zu machen, griff Matthias Peterhans auf den Support von venturelab zurück. Zuerst besuchte er den Workshop venture plan. 2010 konnte er als Gewinner des Wettbewerbs venture leaders am Business-Development-Programm in Boston teilnehmen. Dazu meint er: «In den USA habe ich gelernt,

dass der Fokus auf den Kundennutzen absolut zentral ist. Forscher neigen gerne zu einer Bastler- und Tüftlermentalität. Zudem haben sie einen Hang zum Perfektionismus. Diesen gilt es zu beschrän-



**Matthias Peterhans bei der venture leaders Zeremonie am CEO Day in Bern**



**Die Startup-Nationalmannschaft 2010**

## PROGRAMM

Die venture leaders erwartet ein intensives zehntägiges Programm in Boston. Dabei lernen sie die Unternehmenszene in den USA kennen und präsentieren ihre Geschäftsmodelle vor amerikanischen Investoren und Industrievertretern.

Zum Programm zählen unter anderem:

- Besuche bei US-Startups
- Knowledge-Workshops mit Experten in den Bereichen Business Development, IP und Corporate Affairs
- «Execution Workshops» mit Fokus auf Business Development
- Gruppen-Feedback-Sessions
- Networking in der Hightech-Startup-Szene der USA

**Gehören auch Sie zur Schweizer Startup-Nationalmannschaft?**

ken. Was im Unternehmertum zählt, sind einfache Lösungen, die das Zielpublikum überzeugen.»

### Hochgesteckte Ziele

Mit seinem Startup verfolgt Matthias Peterhans hochgesteckte Ziele. In fünf Jahren will CAScination weltweit tätig sein. Zudem soll das System auch in anderen Spezialgebieten wie beispielsweise der Bauchspeicheldrüsen- oder Nierenchirurgie eingesetzt werden können.

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

*Mit dem System von Mayoris sind Erstellung und Versand von attraktiven Newslettern ein Kinderspiel. Jetzt will das erfolgreiche Schweizer Jungunternehmen ins Ausland expandieren.*

Ort. Viele Startups rekrutieren das Personal aus «Family and Friends», weil das günstiger ist, als Inserate zu schalten oder einen Personalvermittler zu beauftragen. Natürlich ist es toll, wenn der Kollege oder die beste Freundin einigermas-

## Auf Expansionskurs mit einer innovativen E-Mail-Marketing-Lösung



**Maya Reinshagen, Gründerin und Geschäftsführerin von Mayoris**

E-Mail-Marketing, das hat bestimmt mit Spam-Mails zu tun. Das denken viele, auch wenn dem nicht so ist. Professionelles E-Mail-Marketing ist eine kleine Wissenschaft für sich – sei es bezüglich Inhalt oder Technik.

Die Mayoris AG, 2004 von Boris Chiavi und Maya Reinshagen gegründet, hat sich mit Haut und Haar dem E-Mail-Marketing verschrieben. Mit der von ihnen entwickelten Software ist es ein einfaches, ansprechende Newsletter zu erstellen, zu versenden und auszuwerten – und das in mehreren Sprachen. Vom individuell gestalteten Layout bis zu vorgefertigten Templates: Bei Mayoris bekommt der Kunde, was sein Herz begehrt.

Über die Jahre ist das Unternehmen stark gewachsen und hat renommierte Kunden an Bord geholt. Weitere Expansionschritte stehen bevor. Im Gespräch mit Maya Reinshagen über das Leben als Unternehmerin.

### **Maya, wie sieht ein normaler Arbeitstag von Dir aus?**

Ich bin ein ausgesprochener Morgenmensch; deshalb beginnt mein Arbeitstag sehr früh – um etwa 5 Uhr vor dem Computer zuhause. In dieser herrlich ruhigen Zeit lässt sich der Tag wunderbar planen und vorbereiten. Ab ca. 8 Uhr bin ich im Büro – oder unterwegs zu Kunden, Partnern oder Anlässen. Als Geschäftsführerin habe ich ein sehr abwechslungsreiches Aufgabenspektrum – dieses beinhaltet das Erstellen von E-Mail-Marketing-Konzepten im Auftrag von Kunden genauso wie die Definition neuer Funktionen unserer Lösung oder die Investorensuche.

### **Vor kurzem hat Mayoris eine weitere Investorenrunde abgeschlossen. Wie setzt Ihr das Geld ein?**

Wir wollen unsere Position im Schweizer Markt ausbauen und auch in Europa wachsen. Der E-Mail-Marketing-Markt explodiert gerade an allen Ecken und Enden. Wollen wir bei dieser rasanten Entwicklung mithalten, brauchen wir einerseits ein schlagkräftiges Entwicklerteam, andererseits müssen wir unser Produkt auf breiter Basis vermarkten. Das Geld der zweiten Finanzierungsrunde wird uns dabei helfen, diese grossen Herausforderungen zu meistern.

### **Euer Team wächst und wächst. Was empfehlst Du anderen Startups bei der Rekrutierung neuer Mitarbeiter?**

Wer bei der Rekrutierung neuer Leute Geld sparen will, spart meist am falschen

Ort. Viele Startups rekrutieren das Personal aus «Family and Friends», weil das günstiger ist, als Inserate zu schalten oder einen Personalvermittler zu beauftragen. Natürlich ist es toll, wenn der Kollege oder die beste Freundin einigermas-

### **2006 hast Du die Workshops venture plan und venture training besucht. Inwiefern hast Du profitiert?**

Wenn man ein junges Unternehmen führt, läuft man vor lauter Arbeit zwangsläufig Gefahr, den «Helikopterblick» zu verlieren. Die Trainings von venturelab sind einerseits sehr wertvolle Networking-Plattformen, andererseits helfen sie einem, einen Schritt zurückzutreten und die eigene Firma sowie deren aktuelle Herausforderungen aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten und Problemstellungen mit anderen Leuten zu besprechen.

### **Rückblickend auf die letzten fünf Jahre: Würdest Du etwas anders machen?**

Eine schwierige Frage! Natürlich macht man als Jungunternehmer zwangsläufig Fehler. Allerdings sind diese auch nötig, um zu lernen und voranzukommen. Zudem bin ich jemand, der lieber nach vorn als zurück blickt. Meine wertvollen und manchmal auch schwierigen Erfahrungen möchte ich aber nicht missen.

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

*Startup-Förderung ist Teamwork. Nur das Netzwerk, das eng verzahnte Räderwerk der verschiedenen Förderorganisationen bringt den erwünschten Erfolg. Deshalb ist venturelab eingebunden in ein feingesponnenes Netz von Partnerschaften.*

## Schwerpunkt

## The Art of Pitching

Unter Pitching verstehen wir hier die Präsentation einer Geschäftsidee vor einer grösseren Anzahl potentieller Investoren. Als Pitch-Trainer sehe ich immer wieder folgende Fehler:

- zu technisch, zu lang und zu viele Folien.
- überladene Folien mit zu kleiner Schrift.

**Der wichtigste Grundsatz beim Pitchen lautet:** Weniger ist mehr! Nicht ganz einfach: Denn die Firmengründer unterliegen gerne der Verlockung, möglichst alles sagen zu wollen. Dabei vergessen sie, was das eigentliche Ziel der Präsentation ist: Interesse wecken und so die nächste Stufe erreichen, d.h. den Businessplan einzusenden oder einen Termin zu erhalten.

**10:20:30:** So eine einfache Regel aus dem Silicon Valley, die besagt:

- maximal 10 Folien.
- maximal 20 Minuten, d.h. 5 bis 7 Minuten Präsentation, der Rest ist reserviert für Fragen.
- Schriftgrösse 30.

**Mit der letzten Forderung** lassen sich mehrere Fliegen mit einer Klappe schlagen: Die Folien sind übersichtlicher, gut lesbar und bieten keinen Text zum Ablesen. Zudem braucht es keinen Pointer mehr, da die Folien selbsterklärend sind. Und so kehrt der Präsentator den Investoren auch nicht mehr unhöflich den Rücken zu!

**Zum Schluss noch ein letzter Rat:** Üben, üben, üben. Es ist noch kein Pitch-Meister vom Himmel gefallen.

Ihr  
Jean-Pierre  
Vuilleumier,  
CTI-Invest



# Zusammen stark!

## Hochschulen und Techtransfer

SwiTT: Schweizerische Vereinigung für Technologietransfer	<a href="http://www.switt.ch">www.switt.ch</a>
ETH Transfer	<a href="http://www.transfer.ethz.ch">www.transfer.ethz.ch</a>
Unitectra (Uni Zürich und Uni Bern)	<a href="http://www.unitectra.ch">www.unitectra.ch</a>
BDC (Uni Basel)	<a href="http://www.bdc-basel.com">www.bdc-basel.com</a>

## Gründerpreise

venture kick	<a href="http://www.venturekick.ch">www.venturekick.ch</a>
Heuberger Winterthur Jungunternehmerpreis	<a href="http://www.jungunternehmer-preis.ch">www.jungunternehmer-preis.ch</a>
Förderpreis de Vigier Stiftung	<a href="http://www.devigier.ch">www.devigier.ch</a>
Venture	<a href="http://www.venture.ch">www.venture.ch</a>
ZKB Pionierpreis	<a href="http://www.technopark.ch/pionierpreis">www.technopark.ch/pionierpreis</a>

## Finanzierung

SECA: Swiss Private Equity & Corporate Finance Association	<a href="http://www.seca.ch">www.seca.ch</a>
CTI Invest: The Leading Financing Platform	<a href="http://www.cti-invest.ch">www.cti-invest.ch</a>
BrainsToVentures	<a href="http://www.b-to-v.com">www.b-to-v.com</a>
RedAlpine	<a href="http://www.redalpine.com">www.redalpine.com</a>
StartAngels Network	<a href="http://www.startangels.ch">www.startangels.ch</a>
Business Angels Schweiz	<a href="http://www.businessangels.ch">www.businessangels.ch</a>

## Technoparks und Gründerzentren

Swissparks.ch, Vereinigung der Schweizer Technologie- und Gründungszentren	<a href="http://www.swissparks.ch">www.swissparks.ch</a>
Technopark Zürich	<a href="http://www.technopark.ch">www.technopark.ch</a>
Technopark Winterthur	<a href="http://www.technopark-winterthur.ch">www.technopark-winterthur.ch</a>
Technopark Luzern	<a href="http://www.technopark-luzern.ch">www.technopark-luzern.ch</a>
Berner Technopark	<a href="http://www.bernertechnopark.ch">www.bernertechnopark.ch</a>
PSE	<a href="http://www.parc-scientifique.ch">www.parc-scientifique.ch</a>

## Wirtschaftsförderung und Ämter

Kommission für Technologie und Innovation KTI	<a href="http://www.kti.admin.ch">www.kti.admin.ch</a>
KTI Start-up	<a href="http://www.ctistartup.ch">www.ctistartup.ch</a>
Übersicht kantonale Wirtschaftsförderung	<a href="http://www.ch.ch/unternehmen">www.ch.ch/unternehmen</a>
SECO – Gründerportal	<a href="http://www.kmu.admin.ch">www.kmu.admin.ch</a>

Weitere Adressen finden Sie auf der Website von venturelab:

[www.venturelab.ch/partner](http://www.venturelab.ch/partner)

# Wettbewerbe, Awards und Events

Keine Preisvergabe ohne venturelab-Alumni. Wer bei venturelab trainiert hat, verfügt über die besten Voraussetzungen, um renommierte Awards zu gewinnen.

## venturelab-Alumni auf dem Siegerpodest

### Internationale Auszeichnungen (2. Halbjahr 2010)

#### Archive Achievement Awards 2010

Ein venturelab-Alumni gewinnt in der Kategorie «Best innovative usage of archives»:

- Hyperweek, Raphaël Briner

#### Grenoble Innovation Fair 2010

In der Kategorie «Instrumentation» ging der Best Innovation Award an:

- SenseFly, Jean-Christophe Zufferey

### Nationale Auszeichnungen (2. Halbjahr 2010)

#### Swiss Technology Award

8 der 9 nominierten Startups stammen aus dem «Hause venturelab». Die drei Gewinner haben alle einen venturelab-Background:

- Malcisbo, Lino Camponovo (Kategorie Seed)
- Optotune, Mark Blum (Kategorie Startup)
- HeiQ Materials, Murray Height (Kategorie Maturity Stage)

#### KTI Medtech Award

- compliant concept, Michael Sauter

#### Schweizer Innovationspreis 2010

- Dacuda, Alexander Ilic

#### Debiopharm Award

- Abionic, Nicolas Durand

#### Entrepreneur of the Year

In der neu geschaffenen Kategorie «Emerging Entrepreneur» haben es zwei venturelab-Startups in die Finalistenrunde geschafft:

- THE ROKKER COMPANY, Kai Glatt
- LiberoVision, Stephan Würmlin

#### Prix Strategis 2010

- Poken, Stéphane Doutriaux (1. Rang)
- Secu4, Ralph Rimet (3. Rang)

#### venture kick

Alle drei Wettbewerbsstufen (CHF 130'000) haben folgende venturelab-Alumni gemeistert:

- AOT, Alfredo E. Bruno
- QualySense, Francesco Dell'Endice
- Abionic, Nicolas Durand

### Startup-Events / wichtige Termine

Die Schweizer Startup-Szene hat einiges zu bieten. An den verschiedenen Events lassen sich ausgezeichnete Kontakte pflegen und neue Bekanntschaften schliessen.

#### Swiss Equity Biotech Day

Biotech-Startups aufgepasst: Am 13. April 2011 findet die führende Schweizer Biotech-Konferenz in Zürich statt. [www.biotechday.ch](http://www.biotechday.ch)

#### CEO Day

Am CEO Day in Bern am 26. Oktober 2011 haben die Startup-Gründer jeweils die Gelegenheit, mit Investoren und Vertretern von verschiedensten Förderorganisationen in Kontakt zu treten. [www.ceoday.ch](http://www.ceoday.ch)

#### CNO Panel 2011

Der Networking-Event mit Gala-Diner – dieses Jahr zum Thema «Talente gewinnen und binden» – findet am 31. Oktober 2011 statt. [www.cno-panel.ch](http://www.cno-panel.ch)

#### venture apéros

Erfolgsgeschichten, Fachreferate und jede Menge Networking-Gelegenheiten über das ganze Jahr hinweg an elf verschiedenen Standorten.

[www.venturelab.ch/vapero](http://www.venturelab.ch/vapero)

#### venture kick

Jeden Monat präsentieren sich acht Projektteams vor der venture kick Jury – der Startschuss zu einem dreistufigen Wettbewerbsverfahren, bei dem es um 130'000 Franken Startkapital geht. [www.venturekick.ch](http://www.venturekick.ch)

Weitere Events finden Sie unter:

[www.venturelab.ch/events](http://www.venturelab.ch/events)

#### Herausgeber:

venturelab c/o  
IFJ Institut für Jungunternehmen

Redaktion: Esther Studer /  
Beat Schillig / Jordi Monserrat

Gestaltung: IDEAS Werbung, Wittenbach

Druck: Kunz-Druck & Co. AG, Teufen

© Die Wiedergabe der Texte ist nur mit Quellenangabe und Zustimmung des Herausgebers gestattet.



Das Team von Malcisbo nimmt den Swiss Technology Award 2010 entgegen

### The TechCrunch Europe Awards 2010

Nominiert wurden

- routeRANK, Jochen Mundinger (Kategorie Best Environmental Tech Startup)
- Poken, Stéphane Doutriaux (Kategorie Best Gadget Startup)



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Kommission für Technologie und Innovation KTI



### Fragen oder Anregungen?

venturelab  
c/o IFJ Institut für  
Jungunternehmen  
Kirchlistrasse 1  
9010 St.Gallen

Tel: 071 242 98 88  
Fax: 071 242 98 99  
info@venturelab.ch  
www.venturelab.ch