

venture kick

Startkapital für ETH-Forscher mit Businessideen

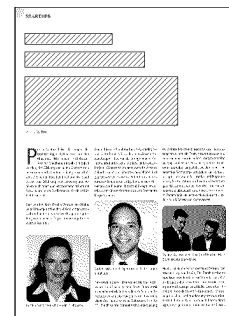
Zwei Millionen Franken Startkapital für innovative Geschäftsideen: Mit diesem Betrag will die private Initiative venture kick dieses Jahr Projekte unterstützen, die «Science to Market» praktizieren und aus Forschungsergebnissen marktreife Produkte und wettbewerbsfähige Unternehmen machen wollen. Zielgruppen von venture kick sind künftige Unternehmerinnen und Unternehmer an den Schweizer Hochschulen. Die vier ETH-Projekte, die wir hier vorstellen, haben bereits einen Beitrag von venture kick gewonnen.

von Peter Stöckling

Preclin Venture heisst das Projekt der Biotechnologen Bettina Ernst und Ben Marsland: Mit einem Frühphasen-Test für Medikamente soll es möglich werden, die Wirkung von neuen Arzneimitteln bereits in einer frühen Phase richtig einzuschätzen. Die beiden Forscher Ernst und Marsland wissen aus Erfahrung, wie schwierig und vor allem auch teuer und entsprechend riskant die Entwicklung neuer Medikamente für kleine Biotechfirmen ist. Hier würden dank Preclin Venture viel Mühe, viele Umwege und auch viel Geld eingespart – während andererseits Entwicklungen mit guten Prognosen umso erfolgreicher vorangetrieben werden könnten. Einen Chirurgie-Simulator für die Gynäkologie – und später für auch für andere medizinische Anwendungen – hat der Elektroingenieur Stefan Tuchs Schmid entwickelt. Die Idee hinter diesem Projekt: «Warum sollen nicht auch die Ärzte in Zukunft zuerst am Simulator ausgebildet und geprüft werden, bevor sie Patienten operieren dürfen?» Simulatoren sind ja heute in vielen Bereichen wie Fliegerei, Industrial Design, Architektur oder in der Konstruktion von Maschinen längst Standard.

Eine revolutionäre Linse wollen Manuel Aschwanden und sein Partner Mark Blum dank künstlichen Muskeln herstellen. Auf die Idee für «optotune» kam Elektroingenieur Aschwanden, als er das Thema für seine Doktorarbeit an der ETH Zürich suchte. Manuel Aschwanden gelang es, weitere Forscherkollegen für das Thema zu begeistern und ein Team zusammenzustellen. Entstanden ist aus dieser Forschungsarbeit eine beliebig skalierbare Einzellinse, deren Brennweite stufenlos eingestellt werden kann. Die neuartige Technologie ermöglicht ein kompaktes optisches Zoom für Handy- und Digitalkameras, für Projektoren und weitere Anwendungen. «Die zahlreichen positiven Rückmeldungen haben uns überzeugt, dass unsere revolutionäre Technologie ein echtes Marktbedürfnis abdeckt», erklärt Manuel Aschwanden.

Novino ist ein neues hochwertiges Getränk. Der Mikrobiologe Knud Nairz, ETH Zürich, und seine Frau Ursula wollen damit nicht nur das Angebot an Biogetränken erweitern, sondern gleichzeitig die hochwertige Soja-Molke verwerten, die bei der Herstellung von Tofu entsteht. Mit der vegetarischen Selbstbedienungsrestaurantkette Tibits hat das Nairz-Team auch bereits einen Abnehmer gefunden. Damit ist für die beiden





Bettina Ernst: Test schon in der Frühphase.

der Traum vom eigenen Unternehmen in greifbare Nähe gerückt.

Mit seiner gegenwärtigen Forschungsarbeit am Institut für Molekulare Systembiologie habe sein Produkt zwar nichts mehr zu tun, betont Knud Nairz, aber «ohne meine früheren Arbeiten und ohne unser Know-how von der ETH hätten wir es nie entwickeln können». Das erfrischende, alkoholfreie und nährstoffreiche Molkegetränk wird mit dem leicht vergorenen Tee- und Hefegegetränk Kombucha versetzt und vergoren. Partner für die Produktion wird dabei die Brauerei Locher in Appenzell sein, die schon mehrere Trends gesetzt hat.



Stefan Tuchs Schmid: Operationen für Chirurgen simulieren.



Kurt und Ursula Nairz: gesunder Lifestyle mit Novino.



Manuel Aschwanden (links) und Partner Mark Blum: revolutionäre Linse.

Ein «venture kick» von 130'000 Franken

Die private Gründungsinitiative venture kick stellt angehenden Unternehmerinnen und Unternehmern aus dem Hochschul Umfeld à fonds perdu bis zu maximal 130'000 Franken zur Verfügung. Das Budget für 2008 beträgt zwei Millionen Franken. Seit dem Launch von venture kick im September 2007 sind bereits 29 Businessideen mit je 10'000 Franken ausgezeichnet worden.

venture kick richtet sich ausdrücklich an angehende Unternehmerinnen und Unternehmer an den Hochschulen, die mit ihren innovativen Ideen noch ganz am Anfang stehen, die keine klaren Vorstellungen über ein mögliches Geschäftsmodell und auch noch keine Firma gegründet haben. Für diese sogenannte «Pre-seed-Phase» gab es in der Schweiz bisher praktisch keine Geldquellen. Darum scheiterte die Umsetzung von Forschungsergebnissen in marktfähige Produkte oft – zu oft, wie die Initiatoren von venture kick glauben.

Bis Ende März 2008 wurden 29 Projekte mit je 10'000 Franken und neun von ihnen mit weiteren 20'000 Franken unterstützt. Bis Ende 2008 werden rund zwei Millionen Franken Startkapital ausbezahlt sein. Wer bei venture kick den «Jackpot» holen will, muss drei Hürden überwinden: venture pitch (Stufe 1): Hier geht es um die Vision, wie aus einer Forschungsarbeit ein Business werden soll. Wer die Jury damit überzeugt, bekommt 10'000 Franken à fonds perdu. Und kann weitermachen mit Stufe 2.

venture case (Stufe 2): Innerhalb von drei Monaten wird die Geschäftsidee strukturiert, werden erste Kontakte in den Markt geknüpft und eine überzeugende Investorenpräsentation erarbeitet. Wer auch das schafft, erhält 20'000 Franken. Und ist in der Schlussrunde dabei.

venture kick (Stufe 3): Das Produkt oder die Dienstleistung ist marktreif, das Team steht, der Businessplan überzeugt – und das Unternehmen ist bereit zur Gründung. Wer auch hier noch zu den Besten gehört, bekommt 100'000 Franken und hat somit den vollen «venture kick» von 130'000 Franken abgeholt. Weil Geld allein noch keine Erfolgsgarantie ist, haben die Bewerberinnen und Bewerber im Laufe der neun Monate in speziellen «kicker camps» auch so viel unternehmerisches Know-how erwerben können, dass sie den Sprung ins kalte Wasser wagen dürfen.

Peter Stöckling



Weitere Informationen

www.venturekick.ch