

Zwei Millionen Startkapital für neue Unternehmen

Einen innovativen Weg in der Startup-Förderung hat die private Initiative venture kick gewählt. Sie unterstützt Projektteams und Ideenträger in der Früh-Phase vor der Gründung. Für das Jahr 2008 stehen dafür zwei Millionen Franken bereit.

Die Bewerber können je bis zu 130'000 Franken Startkapital gewinnen. Dafür müssen sie sich über drei Phasen vor einer Expertenjury qualifizieren: Nach Phase 1 (venture pitch) gibt es für die Gewinner 10'000 Franken, nach Phase 2 (venture case) 20'000 und nach der Schlusspräsentation (venture kick) dann 100'000 Franken. Dabei wird die Latte von Phase zu Phase höher gelegt - nur die Besten sollen den ganzen «kick» erhalten!

Der Prozess ist so angelegt, dass er nach neun Monaten abgeschlossen ist. Innerhalb dieser Frist muss auch die Gründung erfolgen. Das ist eine Bedingung für die 130'000 Franken. Wer sich bei venture kick bewerben will, darf die Firma noch nicht gegründet haben und muss an einer ETH, Uni oder Fachhochschule eingeschrieben sein.

venture kick ist im Sommer 2007 lanciert worden. Als private Initiative wird venture kick in der Startphase von der GEBERT RUF

STIFTUNG, der ERNST GÖHNER STIFTUNG und der OPO-STIFTUNG finanziert, die über die Förderung junger Unternehmen einen Beitrag zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Schweiz leisten wollen.

In sechs Monaten 340'000 Franken für 21 Projekte

venture kick ist unmittelbar nach der Lancierung im Sommer 2007 fulminant gestartet. Bereits haben sechs Präsentationsrunden stattgefunden - vier Mal venture pitch und zwei Mal venture case. Bis Ende Februar 2008 wurden 21 Projekte mit 340'000 Franken unterstützt. Sieben Bewerber haben bereits die zweite Phase venture case erfolgreich überstanden und bereiten sich nun auf die Schlusspräsentation vor, bei der es jeweils um 130'000 Franken geht.

Im gleichen Tempo wie in der Startphase wird es auch weitergehen: Das Interesse an venture kick ist ungebrochen gross - an Ideen, die es verdienen aus dem Labor auf den Markt gebracht zu werden, fehlt es an den schweizerischen Hochschulen offensichtlich nicht: «Die Qualität der Projekte hat uns positiv überrascht und begeistert», kommentiert Beat Schillig, Leiter von venture kick. Deshalb finden denn auch praktisch im Monatsrhythmus Präsentationsrunden statt, und bis Ende 2008 werden rund zwei Millionen Franken Startkapital ausbezahlt sein.

www.venturekick.ch

Beispiele prämierter Projekte zeigen: Die Bandbreite der eingereichten Ideen ist sehr gross

Preclin Venture, der Frühphasen-Test für Medikamente der Biotechnologen Bettina Ernst und Ben Marsland (ETH Zürich) soll ermöglichen, dass die Wirkung von neuen Arzneimitteln bereits in der Frühphase richtig eingeschätzt werden kann. Der Hintergrund für diese Idee: Ernst und Marsland haben während Jahren an Universitäten und in Unternehmen geforscht und miterlebt, wie schwierig, teuer und entsprechend riskant für kleine Biotechfirmen die Entwicklung von Medikamenten ist.



Bettina Ernst und Ben Marsland (Preclin Venture)

Einen Chirurgie-Simulator für die Gynäkologie hat der Elektroingenieur Stefan Tuchs Schmid (ETH Zürich) entwickelt. Die Idee dahinter: «Auch die Ärzte der Zukunft sollen zuerst am Simulator ausgebildet und geprüft werden, bevor sie Patienten operieren dürfen.»



Kurt und Ursula Nairz (Novino)

zeitig die hochwertige Soja-Molke, die bei der Herstellung von Tofu entsteht, verwerten. Mit Tibits, der vegetarischen Selbstbedienungs-Restaurantkette, hat das Nairz-Team auch bereits einen Abnehmer gefunden.



Stefan Tuchs Schmid mit Igor Fisch (venture kick, links) und Professor Rudolf Marti (GEBERT RUF STIFTUNG)

Mit **Novino** wollen der Mikrobiologe Knud Nairz (ETH Zürich) und seine Frau Ursula nicht nur das Angebot an Biogetränken erweitern, sondern gleich-

KeyLemon, die Gesichtserkennungs-Software der beiden Walliser Gilles Florey und Yann Rodriguez, gibt dem Computer Augen: Eine Webcam erkennt das registrierte Gesicht des Benutzers und gibt ihm Zugang zum Gerät, ohne dass er sich jedes Mal einloggen muss. Bereits haben über 100'000 Menschen aus 125 Ländern die Beta-Version gratis herunter geladen!

Startup-Förderung: das Schweizer Modell als Exportartikel

Er habe «ganz bewusst auf Eigenlob verzichtet und dafür sehr pragmatisch jene Elemente der schweizerischen Startup-Förderung hervorgehoben, die sich auch in einem Land mit viel schlechteren Bedingungen wie zum Beispiel Bosnien-Herzegowina umsetzen liessen», sagt Simon May vom venturelab-Team. Das Echo auf sein Referat war denn auch entsprechend: «Ich hätte noch viele Fragen beantworten können, aber der Taxifahrer, der mich zum Flughafen bringen musste, hüpfte schon ganz nervös

von einem Bein auf andere.»
venturelab als neuer Exportschlager? Simon May relativiert: «Das stand nicht im Vordergrund. Es ging - wie schon bei einem früheren Anlass in Banja Luka - darum, die einheimischen Opinion Leaders zu informieren, ihnen Anregungen und Denkanstösse zu geben. Unser komplexes Förderungskonzept mit seinen zahlreichen Akteuren - von der KTI und venturelab über Wirtschaftsförderung, Technoparks, Hochschulen, Stiftungen und Jungunternehmerpreise - lassen sich nicht einfach übertragen. Weil

die Schweiz aber ein ausgesprochenes KMU-Land mit Betonung auf dem K (für Kleinunternehmen) ist, konnten sich die Zuhörer gut in unser System hinein denken.»
Das gelte vor allem für Länder wie die



Sarajevo: Wie lassen sich die grossen unternehmerischen Herausforderungen am besten unterstützen und fördern?

Staat des früheren Jugoslawien: «Es ist eindrücklich zu erleben, wie hier elementare Dinge wie der Aufbau der privaten und öffentlichen Infrastruktur dominieren. Dabei hatten diese Länder vor dem Krieg ein relativ hohes Niveau», schildert May. Umso mehr habe es ihn beeindruckt, wie stark der Wille sei, etwas zu unternehmen: «Ich habe gespürt, dass die Leute, egal ob Wirtschaftsförderer,

Professoren oder Politiker, keine grossen Theorien wollen, sondern konkrete, handfeste Tipps. Dafür ist das Schweizer Modell sehr gut geeignet: Es ist Stück um Stück gewachsen, so dass es heute ein relativ kohärentes Ganzes bildet. Gleichzeitig lassen sich auch einzelne Elemente wie zum Beispiel die sehr erfolgreichen venture apéros an andere Randbedingungen anpassen und umsetzen.»

Staat des früheren Jugoslawien: «Es ist eindrücklich zu erleben, wie hier elementare Dinge wie der Aufbau der privaten und öffentlichen Infrastruktur dominieren. Dabei hatten diese Länder vor dem Krieg ein relativ hohes Niveau», schildert May. Umso mehr habe es ihn beeindruckt, wie stark der Wille sei, etwas zu unternehmen: «Ich habe gespürt, dass die Leute, egal ob Wirtschaftsförderer,

Professoren oder Politiker, keine grossen Theorien wollen, sondern konkrete, handfeste Tipps. Dafür ist das Schweizer Modell sehr gut geeignet: Es ist Stück um Stück gewachsen, so dass es heute ein relativ kohärentes Ganzes bildet. Gleichzeitig lassen sich auch einzelne Elemente wie zum Beispiel die sehr erfolgreichen venture apéros an andere Randbedingungen anpassen und umsetzen.»

Fragen oder Anregungen? Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns unter:
venturelab
c/o IFJ Institut für Jungunternehmen
Kirchlistrasse 1
9010 St. Gallen
Tel: 071 242 98 88
Fax: 071 242 98 99
info@venturelab.ch
www.venturelab.ch