

# Startup-News auf www.news.ch

26. Dezember 2007 / 19:26 h

## Novino - der neue und gesunde Genuss

**Für Knud Nairz und Ursula Schiefthaler-Nairz ist der Traum vom eigenen Unternehmen in greifbare Nähe gerückt: Das Biologen-Paar hat einen neuen, marktreifen und viel versprechenden Biodrink entwickelt. Und ist vor kurzem von der Gründungsinitiative venture kick mit 10'000 Franken für den Kick-off belohnt worden. (ps/IFJ)**



Foto: ps (IFJ)

Erfrischend, wertvoll und biologisch: Knud Nairz und Ursula Schiefthaler-Nairz mit ihrem neuen Getränk

Mit seiner gegenwärtigen Forschungsarbeit am Institut für Molekulare Systembiologie habe sein Produkt zwar nichts mehr zu tun, aber «ohne meine früheren Arbeiten und ohne unser Knowhow von der ETH hätten wir es nie entwickeln können», betont Knud Nairz.

### Erfrischend, alkoholfrei und nährstoffreich

Das Produkt: Ein erfrischendes, alkoholfreies Gesundheitsgetränk, das die nährstoff- und vitaminreiche Molke verwertet, die bei der Herstellung von Tofu aus Soja entsteht. Die Innovation der Geschäftsidee: Novino - das ist der bereits geschützte Name - wird mit dem leicht vergorenen Tee- und Hefetränk Kombucha versetzt und vergoren. Partner für die Produktion wird dabei die Brauerei Locher in Appenzell sein, die schon mehrere Trends gesetzt hat.

### Lifestyle und Gesundheit kombiniert

«Wir gehören überhaupt nicht zur typischen Tofu-Szene», erklärt Knud Nairz, «und wir wollen Novino auch nicht so positionieren. Wir sprechen die wachsende Gruppe moderner Zeitgenossen an, die Gesundheitsbewusstsein, Lifestyle und Genuss miteinander kombinieren wollen. In dieser Richtung haben wir auch bereits sehr interessante Kontakte im Hinblick auf einen erfolgreichen Markteintritt.»

### Vom «Küchenlabor» in den Markt

Auf die Tofu-Molke als Basisprodukt ist Nairz durch den Wettbewerb «Venture 2006» an der ETH gestossen: «Ich forschte damals eigentlich in eine andere Richtung, aber dann habe ich Leute aus einer Tofufabrik getroffen, die ebenfalls bei «Venture» mitmachten. Die weitere Forschung und Umsetzung erfolgte dann zuerst bei uns zu Hause, in der Küche, in der späteren Phase dann zusammen mit unserem Partner in Appenzell. Das künftige Unternehmen planen wir dagegen im Ausbildungsmodul venture challenge von venture lab.»

### Ein erstklassiger Kunde für den Start

Das «Labor in der Küche» ist jetzt aber definitiv Geschichte: Anfang nächstes Jahr soll die Firma gegründet und dann auch das Produkt lanciert werden. Einen ersten (und erstklassigen) Abnehmer gibt es schon: Die Vegi-Selbstbedienungskafeteria Tibits werden Novino anbieten. Auch Tibits ist ein Startup-Projekt, das aus dem Venture-Wettbewerb hervorgegangen ist.

Ursula Schiefthaler-Nairz wird das Geschäft operativ führen. Ihr Stammgebiet als Biologin sind die Pflanzen, in den letzten sieben Jahren war die künftige Unternehmerin im Hauptberuf Mutter. Knud wird an der ETH bleiben: «Wir haben nicht auf Anhieb das ganz grosse Massengeschäft im Visier - das wäre in diesem harten Markt auch gar nicht möglich.»

### Marketing wird gross geschrieben

Für Novino (das es nature und in mehreren Geschmacksrichtungen geben wird) rechnen die Gründer am Anfang mit 1000 Litern pro Woche - Marketing und Akquisition werden neben dem Vertrieb aber sehr gross geschrieben.

Eine wichtige Rolle spielt selbstverständlich die Finanzierung. Mitte Januar gilt es für Knud und Ursula zum zweiten Mal ernst - in der zweiten Runde sind bei venture kick 20'000 Franken zu holen.

Wenn sie dann immer noch zu den Gewinnern gehören - und das wollen sie selbstverständlich -, sind sie auch in der Schlussrunde (venture kick) im Sommer 2008 dabei, wenn es um 100'000 Franken geht.

venture kick bedeutet aber nicht nur Geld: Von Stufe zu Stufe lernen die Teilnehmer, wie sie ihren Auftritt so verbessern können, dass sie auch für professionelle Investoren attraktiv werden.

### **eine wichtige Lucke schliessen**

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.

Damit schliesst venture kick die Finanzierungslücke für jene Träger innovativer Ideen, die noch ganz am Anfang stehen, noch über kein klares Geschäftsmodell verfügen und auch noch keine Firma gegründet haben. Weil es bisher praktisch keine Geldquellen in der so genannten pre-seed-Phase gegeben hat, scheiterte immer wieder die Umsetzung von Forschungsergebnissen in marktfähige Produkte.

venture kick funktioniert nach einem dreistufigen Qualifikationsmodell:

**venture pitch** (Stufe 1): Bei venture pitch präsentieren die Bewerberinnen und Bewerber ihre Visionen, wie sie aus ihrer Forschungsarbeit ein Business machen wollen. Wer die Jury damit überzeugt, bekommt wie Knud und Ursula Nairz 10'000 Franken à fonds perdu. Und die Chance zum Weitermachen bei:

**venture case** (Stufe 2): Nun geht es darum, innerhalb von drei Monaten die Geschäftsidee zu strukturieren, erste Kontakte in den Markt zu knüpfen und eine überzeugende Investorenpräsentation zu erarbeiten. Wer auch hier überzeugt, erhält 20'000 Franken. Und ist dabei in der Schlussrunde venture kick.

**venture kick** (Stufe 3): Der Businessplan überzeugt, das Team steht, das Produkt oder die Dienstleistung ist marktreif - und das Unternehmen bereit zur Gründung. Wer auch hier noch zu den Besten gehört, bekommt 100'000 Franken und hat den vollen «venture kick» von 130'000 Franken abgeholt. Zudem hat er sich im Lauf von neun Monaten genügend unternehmerisches Knowhow erworben, um die Sprung ins kalte Wasser zu wagen.

Hinter venture kick steht die Vision, die Zahl der Spin-offs aus schweizerischen Hochschulen mittelfristig zu verdoppeln. Finanziell wird venture kick in der Startphase bisher von zwei Stiftungen getragen, der GEBERT RÜF STIFTUNG und ERNST GÖHNER STIFTUNG.

[www.news.ch/startup](http://www.news.ch/startup)