



1.25 Millionen Franken für Firmengründer mit innovativen Geschäftsideen in nur elf Monaten: Die erste Bilanz der Initiative venture kick darf sich sehen lassen. Bis Ende September 2008 sind 41 Firmenprojekte unterstützt worden, aus denen bereits 20 Unternehmensgründungen resultierten. KMU LIFE präsentiert innovative Beispiele.

von Peter Stöckling

Startkapital in der ersten Phase auf dem Weg vom Labor auf dem Markt: venture kick (vgl. Kasten «Der «kick» auf den Markt») will dort eingreifen, wo bisher eine Finanzierungslücke bestand. Fünf Projektteams konnten sich bisher den maximal möglichen Betrag von 130'000 Franken Startkapital sichern.

Mit 500'000 Touren zum Erfolg

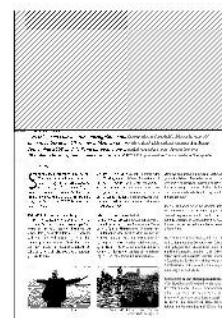
Im Solarflugzeug, der «Solar Impulse» von Bertrand Piccard, sorgt ein neuartiger Elektromotor für den richtigen Kabinendruck – und dafür, dass die Piloten des Flugzeugs während ihrer Weltumrundung im Cockpit überhaupt atmen können. Dieser Elektromotor, nicht grösser als zwei Zündholzschachteln, bringt es auf satte 500'000 Umdrehungen pro Minute.

Die innovative Entwicklung stammt von den ETH-Ingenieuren Martin Bartholet und

Christoph Zwysig. Sie erleichtert nicht nur Piccards Pläne, sie ermöglicht etwa bei Bohrgeräten in der Zahnmedizin oder in der Metallbearbeitung eine drastische Verkleinerung bei besserer Leistung und einem günstigeren Preis.

Interesse aus der Wirtschaft

Das Beispiel erklärt das Interesse aus der Wirtschaft. Es ist so gross, dass Bartholet und Zwysig das Spin-off-Unternehmen Celeroton gegründet haben. Den ersten Schritt dazu machte Professor Johannes Kolar vom ETH-Institut für Leistungselektronik, als er Bartholet und Zwysig im Frühjahr 2007 kurzerhand für den Kurs venture challenge von venturereab anmeldete (vgl. Kasten «Förderung: ein ganzes Netz»). Dort hat der unternehmerische Funke sofort gezündet. Martin Bartholet betont: «Zusammen mit erstklassigen Experten konnten wir für unser Projekt ein Geschäftsmodell erarbeiten, das uns den Aufbau der eigenen Firma



ermöglicht hat.»

Martin Bartholet besuchte weitere Module von venturelab wie den zehntägigen Intensivworkshop venture leaders in Boston. Und beim Businessplan-Wettbewerb Venture 2008 kamen die beiden auf den hervorragenden dritten Platz.

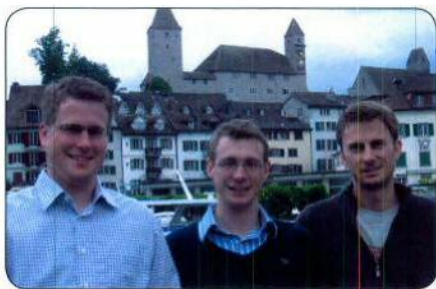
Die 130'000 Franken Startkapital von venture kick kommen den Gründern von Celeroton sehr gelegen: Der Elektromotor muss noch marktreif gemacht werden. Und Celeroton heisst nicht von ungefähr «schnell drehend» – Zwyszig und Bartholet sind überzeugt: «Mit 50'000 U/Min. haben wir die Schmerzgrenze noch lange nicht erreicht.»

Fortschritt in der Chirurgenausbildung

«Der HystSim von VirtaMed ist ein sehr realistischer Simulator für die Gebärmutterspiegelung, mit dem sich sogar Szenarios mit Komplikationen trainieren lassen», sagt Prof. Dr. Daniel Fink, Direktor der Klinik für Gynäkologie am Universitätsspital Zürich. Und er



Bertrand Piccard



Celeroton: Martin Bartholet, Cornel Bartholet und Christoph Zwyszig (v.l.)

empfiehlt «HystSim allen jungen Ärzten als Vorbereitung auf ihre erste Operation». Von venture kick erhielt die VirtaMed AG für ihr Projekt 130'000 Franken.

Der HystSim kann in der Ausbildung der Mediziner einen Quantensprung auslösen. Bevor sie die ersten Patienten operieren, können angehende Chirurgen ihre Fähigkeiten am Computer trainieren. Was in der Fliegerei schon lange Standard ist, hält nun auch in der Medizin Einzug.

Ein Forscherteam an der ETH hat dafür Pionierarbeit geleistet. Es will seine Ergebnisse nun unternehmerisch umsetzen. Noch dieses Jahr sollen aus den «ernsthaften Interessenten» die ersten Kunden werden. «Dafür kam die Finanzspritze von venture kick genau im richtigen Moment», sagt CEO Stefan Tuchschnid.

Eine Vision aus der Schweiz

Ein kompaktes, nur wenige Millimeter dickes optisches Zoom für Handys: ETH-Ingenieur Manuel Aschwanden präsentierte das Projekt erstmals im November 2007. Seither ist daraus ein Unternehmen, die Optotune AG, geworden. Diese will, ausgestattet mit 130'000 Franken Startkapital von venture kick und einem ersten Preis beim Wettbewerb Venture 2008, eine Vision wahr machen und aus der Schweiz die grossen Handyhersteller beliefern.

Bereits 2011 sollen die ersten ultradünnen Handys mit einem eingebauten Optotune-Zoom auf den Markt kommen. Auch unterschiftsbereite Verträge mit Investoren liegen vor.

Optotune – eine Erfolgsgeschichte, wie sie im Lehrbuch stehen könnte: So rasch können Ideen aus den Labors auf den Markt gebracht werden, wenn Startförderung und Anschubfinanzierung funktionieren.

Innovationen aus der Romandie

Zwei der fünf Start-ups, denen venture kick die 130'000 Franken Startkapital zugesprochen hat, stammen aus der Romandie. Stéphane Doutriaux,

MBA-Student am IMD in Lausanne, hat «Poken» erfunden. Das kleine, trendige Gerät verlinkt die Welt der Internet-Communitys mit der persönlichen physischen Kommunikation: Der Kontakt über «Poken» eröffnet den Partnerinnen oder Partnern den Zugang zum Kontaktprofil des Gegenübers in seinen «social networks». Gründer Doutriaux sieht für seine «elektronisch angereicherte Visitenkarte» auch ein grosses Potenzial in der modernen Multimedia-Werbung.

Die wirklich beste Route

Mit der Software RouteRank macht es EPFL-Ingenieur Jochen Mundingler möglich, für Reisen zwischen zwei Orten die wirklich beste Route zu



wählen. Das klar und übersichtlich aufgebaute Tool berücksichtigt alle möglichen Verkehrsmittel und auch die bisher kaum entwirrbaren Umsteigeknoten, zum Beispiel zwischen Flugzeug und Bahn. RouteRank wird als unentgeltliche Dienstleistung angeboten. Hotellerie und Tourismusorganisationen sind am neuen Werbeträger interessiert. Jochen Mundingler legt jedoch grössten Wert auf die rigide Trennung zwischen Information und zusätzlichen Werbeangeboten: «Die Unabhängigkeit wird neben der Leistung einer unserer Trümpfe sein.»

Der «kick» auf den Markt

Die Zahl der Firmengründungen (Spin-offs) an den Schweizer Hochschulen verdoppeln: Das ist das ehrgeizige Ziel der letztes Jahr lancierten Initiative venture kick. Finanziert wird venture kick von der GEBERT-RÜF-, der ERNST-GÖHNER- und der OPO-STIFTUNG.

Für 2008 und 2009 stehen je zwei Millionen Franken bereit. Jeden Monat präsentieren acht Bewerber ihre Geschäftsidee vor einer Expertenjury. Die (bessere) Hälfte erhält 10'000 Franken und qualifiziert sich für die zweite Stufe, bei der es um 20'000 Franken geht. Spätestens neun Monate später präsentieren sich die Besten in Stufe drei. Hier können sie weitere 100'000 Franken Startkapital à fonds perdu gewinnen. Der Artikel auf dieser Seite stellt die ersten fünf Projekte vor, die das geschafft haben.

www.venturekick.ch

Förderung: ein ganzes Netz

Der Begriff «venture» prägt verschiedene Institutionen der Start-up-Förderung: **venturelab** ist ein nationales Programm der Förderagentur für Innovation KTI. Es bietet Studierenden und anderen unternehmerisch Interessierten mehrstufige massgeschneiderte Trainingsmodule, die schon Hunderte Forscherinnen und Forscher auf dem Weg zum erfolgreichen Unternehmertum begleitet haben. Die Angebote von venturelab sind kostenlos. Wer daran teilnehmen will, muss sich allerdings über eine Bewerbung qualifizieren.

venture kick ist eine private Initiative, die die Umsetzung wissenschaftlicher Forschung in wirtschaftlich verwertbare Produkte und Projekte fördert. **Venture 2008** hiess der von den ETH und McKinsey durchgeführte Businessplan-Wettbewerb, der alle zwei Jahre stattfindet.



Peter Stöckling ist beim Institut für Jungunternehmen (IFJ) zuständig für die Medienarbeit.

Weitere Informationen

www.venturekick.ch



Optotune: Manuel Aschwanden
(links) und Mark Blum (rechts)

VirtaMed: PD Dr. Michael Baja, Daniel Bachofen
und Stefan Tuchschnid (v.l.)



Do you poken -
mit Stéphane Doutriaux

