

Schub an die Spitze oder Tritt in den Allerwertesten

Eine eigene Firma auf die Beine zu stellen, ist gar nicht so einfach. Deswegen freut sich jeder Jungunternehmer über Institutionen, die ihn am Anfang unterstützen, damit eine Idee überhaupt flügge werden kann. Venture Kick füllt genau diese Lücke – die Netzwoche war dabei. *Christian Walter*

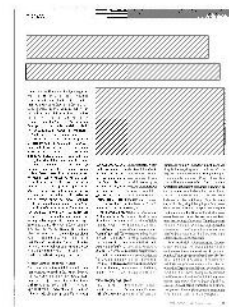


Die richtige Idee kann die Welt erobern, doch dazu muss sie eine Chance bekommen. Diese gibt es bei Venture Kick – wer sie erhält, ist eine andere Frage. *Bildquelle: Fotolia*

Die Guten ins Töpfchen, die Schlechten ins Kröpfchen. Das galt schon bei den Gebrüder Grimm und hat auch heute nichts an Aktualität verloren – zum Beispiel im Rahmen der Start-up-Förderung von Venture Kick. Natürlich geht es hier nicht um Linsen, sondern um den Gehalt einer Geschäftsidee. Hier bekommen die Guten Gelder, 10 000 Franken à fonds perdu in diesem Fall, und die Schlechten haben zumindest die Chance, es an anderer Stelle noch einmal zu versuchen.

Venture Kick ist eine Initiative privater Geldgeber und der Fondation des Fondateurs unterstellt, die wiederum der Eidgenössischen Stiftungsaufsicht untersteht. Willkommen sind zwar Ideen aus allen wissenschaftlichen Disziplinen des Hightech-Sektors, nicht wenige stammen aber aus der ICT. So war es auch diesmal – fünf von sieben Kandidaten waren

grob in diesem Bereich anzusiedeln. Dabei reichten die Ideen von einem Tool zur Reichweitenbestimmung bei Elektrofahrzeugen über einen Browser-Plug-in, um jegliche Webseite nach eigenen Vorstellungen umbauen zu können, bis zu einer Software, die es erlauben soll, wissenschaftliche Forschung semantisch zu klassifizieren. Sieben Kandidaten präsentierten in je zehn Minuten ihre Ideen vor einer achtköpfigen Expertenjury – Musicstar lässt grüssen. Dabei entscheidet die Qualität des Vortrags allerdings nicht nur über die Vergabe von 10 000 Franken, denn diejenigen, die sich überzeugend verkaufen, erhalten die Chance auf eine zweite Runde. Kann sich ein Kandidat erneut durchsetzen, erhält er 20 000 Franken und wird zu einer dritten und letzten Runde geladen, bei der es dann um 100 000 Franken geht. Dabei sind an die Vergabe der



Gelder keinerlei Bedingungen geknüpft.

Hinter verschlossenen Türen

Nach jeder Präsentation folgte zunächst eine Frage-und-Antwort-Runde. Anschliessend verliessen die Kandidaten den Raum, während sich die Jury weiter beriet. Bei diesen Diskussionen wurde schnell klar, wie wichtig vor allem der persönliche Eindruck ist. Faktoren wie Erfahrung und Vorbereitung konnten schnell an Gewicht verlieren, wenn es den Anschein hatte, der Kandidat stünde nicht zu 100 Prozent hinter seinem Projekt. Dies vor allem dann, wenn er mehr als nur ein Eisen im Feuer hatte: «Ich mache gerade meinen Doktor und arbeite zusätzlich an mehreren anderen Projekten», kam dabei genauso wenig gut an wie: «Mein Geschäftspartner arbeitet als Consultant und ist heute leider im Ausland und ich habe auch noch mehrere zeitintensive Hobbys.»

Und obwohl Begeisterung für das eigene Projekt ein Muss ist, konnte ein allzu aufdringlicher Präsentationsstil auch abträglich sein. Oder wie ein Mitglied der Jury meinte: «Das ist ja furchtbar, was für ein nervtötendes Verkaufsgehabe!» Da konnte es auch vorkommen, dass jemand als Coaching-resistent bezeichnet wurde, also als einen Fall, der sich gar nicht erst helfen lassen würde. Denn auch das ist ein Teil von Venture Kick. Es geht nämlich nicht nur um das Geld, das man erhalten kann, sondern auch um das mit der Stiftung verbundene Netzwerk. Dort ausgezeichnete Projekte haben gute Chancen auf fachliche und finanzielle Unterstützung durch Dritte.

Was steckt dahinter?

Die Jury und somit auch das Netzwerk von Venture Kick setzt sich dabei aus einem Pool von 70 Profis zusammen, der grob in fünf Gruppen eingeteilt ist: aktive Investoren und Business Angels, Start-up-Experten der diversen Technoparks und Inkubatoren, erfolgreiche Unternehmer, Vertreter von Wirtschaftsmedien und schliesslich Menschen, die im Bereich Corporate Innovation tätig sind. Ergänzt wird die Jury dabei durch einen Moderator in der Person von Venture-Kick-Co-Direktor Beat Schillig. Schillig sieht seine Aufgabe auch darin, die Jurymitglieder gelegentlich daran zu erinnern, dass die vorgestellten Projekte noch nicht mit aller Härte zu beurteilen sind. «Hier kommen keine fertigen Firmenideen, sondern es zeigt sich unter Umständen das Potenzial einer Idee.» So muss er gelegentlich abwiegeln, da der Ton auch schon mal hart werden kann. «Wir brauchen hier heute auch drei Verlierer», so ein Investor.

Die schriftlich niedergelegten Bewertungen der einzelnen Jurymitglieder wurden am Ende des Tages bilanziert und der Jury präsentiert. Dann gab es eine abschliessende Diskussion, bei der noch einmal alles offen war. Die harte Gangart kann hier auch zu überraschenden Ergebnissen führen. So wurde ein Kandidat, der sowohl bezüglich seiner Idee und Person in das obere Mittelfeld eingeteilt wurde, zugunsten eines anderen abgelehnt, dessen Persönlichkeit zunächst auf Ablehnung stiess. «Ihn mag ich gar nicht, aber seine Idee ist interessant», so ein Jurymitglied.