

VADIAN.NET AG

Startup News

Powered by Institut für Jungunternehmen

Meldung vom Mittwoch, 26. November 2008 / 10:41 h

venture kick: Zurich Instruments und Prediggo

Die Startups Zurich InstrumentsAG (ETH) und Prediggo SA (EPFL) werden von venture kick mit 100'000 Franken unterstützt. Damit steigt die Zahl der Projekte, die sich den ganzen Betrag von 130'000 Franken gesichert haben, auf acht. In einem Jahr hat venture kick 1,71 Millionen für die Förderung Erfolg versprechender Geschäftsideen bereitgestellt. (ps/sda)



Mit Zurich Instruments zum Erfolg: Beat Hofstetter, Flavio Heer, und Sadik Hafizovic



Prediggo macht Plattformen attraktiv: Christophe Portenier und Gründer Vincent Schickel

Ein weiteres ETH-Startup hat bei der Initiative venture kick erfolgreich die dritte Runde überstanden: Zurich Instruments AG, Das Team mit Sadik Hafizovic, Flavio Heer und Beat Hofstetter hat einen in-lock amplifier (Verstärker) konzipiert, der im Gegensatz zu den bisher marktbeherrschenden Geräten mit digitaler Technologie funktioniert.

Vielseitig und individuell

Vorsprung halten

«Unsere Stärke ist der Vorsprung, den wir haben», betont Gründer Hafizovic. Und die 130'000

Argus Ref 33453059

Franken venture kick sind ein sehr willkommener «Entwicklungsbeschleuniger», um diesen Vorsprung zu halten.

Forschungsplatz als Firmenname

Mit dem Firmennamen Zurich Instruments legen Hafzovic und seine Kollegen ein gesundes Selbstbewusstsein an den Tag: «Wir haben Mitbewerber wie Standord Research oder Boston-MIT – da dürfen wir durchaus auch den Forschungsplatz Zürich hinaustragen!»

Stammgäste statt Gelegenheitsbesucher

Eine Software macht aus Gelegenheitsbesuchern auf Internetplattformen Stammgäste und regelmässige Kunden. Die Prediggo SA (ET Lausane) und die Zurich Instruments AG werden für diese Projekte von der Initiative venture kick mit je 100'000 Franken Startkapital unterstützt.

Dank Prediggo Stammgäste im Internet

Den Internetseiten, über die verkauft und getauscht wird, geht es wie Ladengeschäften: Wenn sich die Kunden gut zurecht finden und nicht einfach mit Angeboten zgedröhnt werden, fühlen sie sich wohl. Resultat: Sie bleiben länger, kaufen mehr – und vor allem: Sie kommen wieder. Dasselbe gilt für Newsportale: Es sind die Stammkunden und nicht die verirrtten Gelegenheitsbesucher, die sie für Anzengkunden interessant machen.

Kundenfreundlich und wohnlich

Prediggo, die Software des Lausanner ETH-Absolventen Vicent Schickel hilft, de Plattformen kundenfreundlich zu gestalten und «wohnlich» zu gestalten – mit Erfolg, wie die bisherigen Einsätze zeigen.

Durchbruch auf dem Markt

Das Angebot von Prediggo hat auch in der dritten Runde die Jury von venture kick überzeugt, die ganzen 130'000 Franken Startkapital sind damit im Trockenen – ein weiterer Beitrag, um die Dienstleistung zu perfektionieren und auf dem Markt durchzusetzen.

Über 1,7 Millionen in einem Jahr

Mit Prediggo und Zurich Instrments ist die Zahl der Startups, die von venture kick mit 130'000 Franken gefördert werden, auf acht gestiegen. Seit der Lancierung im November 2007 sind 49 Projekte mit insgesamt 1,71 Millionen Franken gefördert worden. Bereits haben auch über 30 Unternehmen die Gründung vollzogen.

Eine Lücke schliessen

Die private Initiative venture kick fördert junge Unternehmen in der frühen Phase ihres Entstehens mit Startkapital bis zu 130'000 Franken. Damit füllt sie im schweizerischen Finanzierungs- und Förderungssystem eine Lücke. Die Förderbeiträge von venture sind an keine Bedingungen geknüpft. Die letzten 100'000 Franken werden aber nur ausbezahlt, wenn die eigene Firma auch gegründet wird.

Nachwuchs im Monatstakt

Der Einstieg in venture kick ist – im Gegensatz zu den Wettbewerben mit festen Terminen - jederzeit möglich: Wer die Teilnahmebedingungen erfüllt, meldet sich auf der Website www.venturekick.ch an. Die Präsentationen der ersten Runde finden mit jeweils acht Bewerber/innen oder Bewerberteams praktisch im Monatsrhythmus statt – ein eindrücklicher Beweis dafür, dass an den Schweizer Hochschulen viele Erfolg versprechende Ideen vorhanden sind, die darauf warten, in marktreife Produkte umgesetzt zu werden.

Know-how vom kickers camp

Bei venture kick gibt s nicht nur Geld: Zwischen den Präsentationen begleitet die Initiative die angehenden Firmengründer zudem mit Kickers Camps im Startup-Prozess und vermittelt ihnen die unentbehrliche Basis für unternehmerisches Know-how.