

---

# STARTUP MAGAZIN

---

**22** TSCHÜSS, UNGLEICHHEIT!  
Drei Studentinnen setzen  
sich für Chancengleichheit  
auf dem Arbeitsmarkt ein

**44** ANFÄNGER GESUCHT  
Mit «Bring Your Idea To Life»  
von der zündenden Idee  
zum Startup

**72** OHNE GELD LÄUFT NICHTS  
Wie Startups an Geld kommen

---

# **ENTREPRENEUR CLUB WINTERTHUR**

---

***ES BEWEGT SICH NUR ETWAS  
DANK DEN RICHTIGEN PARTNERN!***

**UBS AG**

**Technopark Winterthur**

**ZHAW**

**Mobilier**

**Consultive**

**Wenger & Vieli**

**Stadt Winterthur**

**Handelskammer und Arbeitgebervereinigung Winterthur**

**House of Winterthur**



**I**nnovation und Startups sind aktuell in aller Munde. Völlig zurecht – besonders in der Region Winterthur! Denn wer kennt nicht jemanden, der bei einem ehemaligen Winterthurer «Startup» wie Rieter, Sulzer, Swica oder Kistler arbeitet oder gearbeitet hat. Auch sie haben mit Innovation und Unternehmergeist ganz klein und vermutlich unter schwierigen Umständen angefangen – und zählen heute zu den Motoren der Winterthurer Wirtschaft. Seit über drei Jahren setze ich mich in der Grossregion dafür ein, dass mehr Startups gegründet werden und diese ideale Bedingungen antreffen. Sie sollen möglichst schnell erfolgreich werden, aus den sogenannten «Gründergaragen» entwachsen und ebenfalls zu einem dieser Motoren werden. Ich wage zu behaupten, dass die Investition in ein wenig Schmierseife für diese «jungen und kleinen Motoren» langfristig auch für die Region sehr wertvoll sein wird. Wer von uns wünscht sich nicht, dass das nächste Apple, Tesla, Airbnb oder Amazon aus Winterthur kommt. Dank der Startup Night sind wir von Anfang an dabei, wenn kleine Ideen gross werden. Setzen wir uns zusammen dafür ein, dass diese Motoren zügig Fahrt aufnehmen!

**Raphael Tobler**

Präsident Entrepreneur Club Winterthur

**M**it ihrem Innovationsgeist erleichtern Startups unseren Alltag. Oft ist uns dabei nicht bewusst, dass wir gerade die Dienstleistung eines Startups in Anspruch nehmen. Doch es ist das Startup TWINT, das hinter dem einfachen Zahlungssystem steckt. Das Startup Climeworks filtert überschüssiges CO<sub>2</sub> aus der Luft. Und das Startup VIU lässt durch seine Brillen die Schweiz wieder klar sehen. Hinter der simplen App auf unserem Bildschirm oder der einleuchtenden Idee stecken schlaflose Nächte, enge Büros und viel Leidenschaft. Mit der Startup Night möchte der Entrepreneur Club Winterthur diesen oft unsichtbaren Startups eine Startrampe bieten und die versteckten Helden des Alltags sichtbar machen. Das Startup Night Magazin gibt Einblicke in den Ideenreichtum der Gründerinnen und Gründer, lässt Startups fliegen und inspiriert die Leserschaft dazu, etwas Startup-Luft zu schnuppern – und vielleicht bald selbst etwas Neues zu wagen.

**Alyssia Kugler und Mirjam Wenger**

Chefredaktorinnen, stellvertretend für den Entrepreneur Club Winterthur



# INHALT

## **7** Entrepreneur Club Winterthur

- 8** Der Entrepreneur Club Winterthur stellt sich vor
- 10** Geht ab wie eine Rakete: Die Erfolge des ECW
- 12** Impressionen vom ersten Hack Winterthur
- 14** Das ECW-Team

## **17** Startup-Community Winterthur

- 18** coatmaster am Swiss Economic Forum
- 20** Die Biene als Vorbild für Startups
- 21** Die Müllabfuhr der Zukunft: Futuricum baut E-LKWs
- 22** EQuality: Das Label für Gleichheit im Arbeitsmarkt
- 24** Die ZHAW Startup Challenge
- 25** Swisspeers verbindet Unternehmen mit Investoren
- 26** Lokstadt: Ein Projekt mit Startup-Spirit
- 28** Die Zusammenarbeit zwischen Startup nexoya und Lead Investor SICTIC
- 31** bestsmile: der Boom der durchsichtigen Zahnspange

**32** Interview mit Mateusz Mierzowski, Gründer von LocalBini

**33** Hilft im Dschungel der Kursangebote: Corsando

**34** eduwos digitale Studienberatung: Erfahrungen als Entscheidungsgrundlage

**35** Was sich Startups von der Politik wünschen

**36** Interview mit Urs Hofer und Michael Zeugin

**38** Das Startup-Horoskop wagt den Blick in die Zukunft

## **41** Stationen eines Startups

**42** Event: Bring Your Idea To Life

**44** Unterstützung durch Peers

**46** Erste Kundengespräche und Messeauftritte

**47** Up-to-date in der Startup Welt

**48** Der erste Grosskunde

**50** International werden

**52** Erfolgreiche Skalierung

**53** Der Exit

## **55** Innovationsland Schweiz

**56** Die Schweiz als Hotspot für Startups

**58** Die Möglichkeiten von Augmented Reality

**60** Innovationspreis der W.A. de Vigier Stiftung

**63** Was ist ein Chatbot?

## **65** Keynote Speakers

**66** Rolf Sonderegger von Kistler

**67** Monika Walser von de Sede

**68** Adrian Locher von DeinDeal

## **71** Finanzen, Recht und Co.

**72** Wie finanzierst du deine Startupidee?

**74** Partnersuche in der Startup-Welt

**76** Seed-Finanzierung aus rechtlicher Perspektive

**77** Christian Wenger und Michael Baier: Rechtsanwälte in der Startup-Szene

**78** Amorana-Gründer Alan Frei über das Geschäft mit Sextoys

**80** Farner: eine etablierte Kommunikationsagentur entdeckt die Welt der Startups

**82** Interview mit Walder Wyss Rechtsanwälte

**84** Förderkorb für Startups vom Technopark Winterthur

**85** Rosie – ein Roboter erweckt die Leidenschaft fürs Programmieren

**MIT 230 ABGESCHLOSSENEN FINANZIERUNGS-  
RUNDEN WAR DAS  
JAHR 2018 DASJENIGE  
MIT DEN MEISTEN.**

(QUELLE: SWISS VENTURE CAPITAL REPORT)





SEITEN 7 BIS 15

# ENTREPRENEUR CLUB WINTERTHUR

Mit dem Spirit eines Startups fördert der Entrepreneur Club Winterthur die Startup-Szene seiner Region. Er organisiert Events zur Förderung von Innovation und Startups. Das multi-talentierte Team des Vereins setzt die Startup-Community aber auch neben den Events in Bewegung. Auf den folgenden Seiten bekommst du einen Eindruck davon.

# DER ENTREPRENEUR CLUB WINTERTHUR STÄRKT DIE STARTUP-SZENE

WINTERTHUR HAT GROSSES POTENZIAL, UM ZU EINEM STARTUP-MEKKA ZU WERDEN. DER ENTREPRENEUR CLUB WINTERTHUR (ECW) WILL SEINE STÄRKEN NICHT UNGENUTZT LASSEN. LIEBER REALISIERT ER DAMIT WIRKUNGSVOLLE EVENTS FÜR STARTUPS.

TEXT:  
ALYSSIA KUGLER

**A**gil, innovativ und jung: Der ECW gleicht in seinen Strukturen stark denjenigen eines Startups. Dies zeichnet den Verein aus und macht ihn zum idealen Supporter der Startup-Szene in Winterthur. Von einer gemeinsamen Vision angetrieben, setzen sich die 25 aktiven Mitglieder mit vollem Engagement dafür ein, dass die Winterthurer Startup-Szene aufblüht. Startups, Wirtschaft, Gesellschaft und Politik profitieren davon.

## Wie macht das der ECW?

Der ECW unterstützt Startups mit Events, die:

- den Startups als Plattform dienen und auch als Bühne, um ihre Ideen und ersten Prototypen zu präsentieren.
- den Gründern, Gründungsinteressierten und Innovationsbegeisterten die Möglichkeit geben, ein Netzwerk aufzubauen.
- den Gründungsinteressierten und Startup-Teams Know-how rund um den Aufbau eines eigenen innovativen Unternehmens geben.
- der Öffentlichkeit zeigen, wie weit die Innovation vorangeschritten ist und wie wichtig diese Szene für die Stadt, die Region und die Schweiz ist.

Der Verein setzt sich für geeignete Rahmenbedingungen ein. Zum Beispiel unterstützt er ein «Coworking Space»-Projekt und sensibilisiert Politiker für die Probleme und Bedürfnisse von Startups. Mit eigenem Blog und Newsletter informiert der Verein über Erfolge der Startups und kündigt Startup-Events in der Region an. Für eine erfolgreiche Startup-Szene in Winterthur ist das ECW-Team immer top motiviert, etwas Cooles und Wirkungsvolles zu realisieren. Der bekannteste Event ist die Startup Night Winterthur. Sie hat bereits bei der

zweiten Durchführung im Vergleich zum Vorjahr 400 Besucher mehr anlocken können.

## Events bekommen viel positives Feedback

Die Startup Night ist einer von mittlerweile 25 Events pro Jahr. Die Events werden nicht nur zahlreicher, sondern präsentieren sich auch immer professioneller, vielseitiger und spektakulärer. Das Feedback ist durchgehend positiv. Nicht nur Gründer, sondern auch Investoren und Politiker schätzen die Events.

In diesem Jahr fand der erste Hack Winterthur statt. Der Hackathon erstreckt sich über ein ganzes Wochenende und ist als kleine Competition aufgebaut. Die vier Challenge-Partner, alles bedeutende Unternehmen aus Winterthur und Umgebung, präsentieren einen realen Business Case. Die Teilnehmenden formen Teams und arbeiten das ganze Wochenende an der Problemstellung, deren Lösung sie am Sonntag vor den Challenge-Partnern pitchten. Die Gewinner werden mit Preisen ausgezeichnet und die ausgearbeiteten Lösungen haben gute Chancen, gemeinsam mit dem Challenge-Partner umgesetzt zu werden. Teilnehmende sind vor allem Studierende der ZHAW.

Der Entrepreneur Club Winterthur verknüpft somit zwei Stärken der Stadt Winterthur: Forschung und Unternehmertum. Winterthur hat sehr viele wichtige Unternehmen wie Sulzer, Rieter und Burckhardt Compression hervorgebracht. Auch diese Unternehmen waren einst Startups. Sie sind für die Stadt sehr bedeutsam geworden. Das Commitment des ECW zielt darauf ab, der Stadt Winterthur in Zukunft neue, bedeutende Unternehmen zu bescheren.

## Warum ist der ECW so erfolgreich?

Der ECW selbst ist wie ein Startup aufgebaut und kann deshalb sehr gut auf deren Bedürfnisse eingehen. Die





**Networking findet nicht nur unter Gründerinnen und Gründern statt: Regierungspräsidentin Carmen Walker Späh an der Startup Night. (Foto: ECW)**



**Lässt nichts anbrennen: Das ECW-Team beweist sich am Grill. (Foto: ECW)**

Hierarchien sind flach, die Entscheidungswege kurz und das Vorgehen ist «hands on». Die aktiven Mitglieder arbeiten alle ehrenamtlich, was eine weitere Ähnlichkeit zu Jungunternehmen darstellt. Denn wer eine Firma gründet, muss – zumindest anfangs – ohne geregeltes Einkommen oder sogar gratis arbeiten. Statt Geld ist es die Vision, die ein Startup vorantreibt. Auch der ECW schöpft seine Energie aus seiner Vision. Der ECW ist nah an den Startups und kann sehr schnell auf sich ändernde Bedürfnisse reagieren. Auch das kommt den Startups zugute – denn diese müssen schnell auf Veränderungen reagieren können. Dem ist sich der Verein bewusst und kommt den Startups mit schneller, unkomplizierter Unterstützung entgegen. Beim ECW stossen Startups garantiert nicht auf lange Entscheidungsprozesse, Auswahlverfahren oder Ähnliches. Das Ziel ist es, auf dem steinigen Weg von der Ideenfindung über die Gründung bis hin zum Aufbau des Startups und seiner Skalierung stets möglichst effektiv zu helfen.

#### **Wer ist Teil des ECW?**

Im Vorstand des Vereins sind einige, die auch selbst ein Startup gegründet haben. Ihre Erfahrung und ihr Netzwerk sind sehr bedeutsam und werden gerne geteilt. Der Verein kann zudem auf ein wertvolles Advisory Bord zurückgreifen. Darin sind zum Beispiel Alwin Meyer, Mitgründer und CEO von swisspeers, und Geri Müller, CEO von Noser Engineering. Wer sich im Entrepreneur Club Winterthur engagieren will, muss aber kein Startup haben. Viele der Teammitglieder sind Studierende, die sich sehr für die Themen Innovation und Unternehmertum interessieren. Die gemeinsame Vision und die Erfolgserlebnisse schweißen das Team zusammen. Der ECW garantiert, dass die Winterthurer Startup-Szene nicht stehen bleibt.



**Gute Stimmung bei den Events und im Team. (Foto: ECW)**

Tauche ein in die Startup-Welt und folge uns auf:

**Instagram, Facebook, Twitter**

Und melde dich als Mitglied an, um unseren Newsletter zu erhalten:

**[www.ec-w.ch](http://www.ec-w.ch)**

## Hack Winterthur

**Das ist neu:** Der Anlass fand dieses Jahr zum ersten Mal in Winterthur statt. Der Hack Winterthur verknüpft unternehmerisch denkende, IT-versierte Personen mit Grossunternehmen der Region.

**Bedeutung für die Startup-Szene:** Wenn ein Grossunternehmen eine Problemstellung hat, kann dies die Nische für ein Startup sein. Der Hackathon fördert unternehmerisches und innovatives Denken und verknüpft Grossunternehmen mit potenziellen Gründern.

## Team

**Das ist neu:** Innerhalb weniger Monate ist das Team, das hinter allen Aktivitäten des ECW steckt, um über 100 Prozent gewachsen. Waren es im Sommer noch zwölf aktive Mitglieder, sind es heute 25.

**Bedeutung für die Startup-Szene:** Je grösser das Team, desto grösser unsere Ressourcen, desto grösser unsere Möglichkeiten, Startups auf diverse Weise zu unterstützen.

## Advisory Board

**Das ist neu:** Der ECW kann mittlerweile auf ein noch umfangreicheres Advisory Board zurückgreifen. Denn auch wir wissen nicht alles. Mit unserem erfahrenen Advisory Board können wir auf Expertenwissen zurückgreifen und den Startups bei Fragen zuverlässige Antworten liefern.

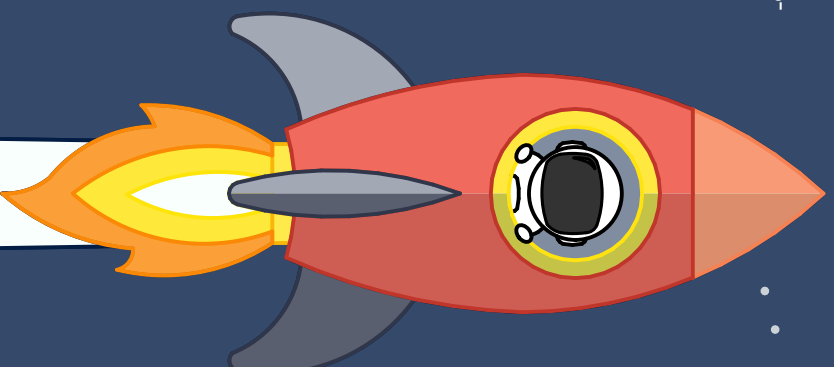
**Bedeutung für die Startup-Szene:** Der ECW ist die hürdenfreie Anlaufstelle für jeden Gründungsinteressierten oder Gründer. Der Verein selbst ist jedoch keine Beratungsfirma für Startups. Dank dem Advisory Board können wir trotzdem einige spezifische Fragen beantworten und ersparen den Startups damit teure Beratungen und Coachings.

# DER ECW HEBT SELBST AUCH AB

DER ENTREPRENEUR CLUB WINTERTHUR WURDE IM FRÜHLING 2017 GEGRÜNDET. SEITHER WÄCHST ER STETIG. SEINE EINFLUSS- UND UNTERSTÜTZUNGSKRAFT GEWINNT AN BEDEUTUNG FÜR DIE STARTUP-SZENE WINTERTHUR. HIER SIND DIE BEDEUTENDSTEN MEILENSTEINE SEIT DEM SOMMER 2018.

*Text:*

*ALYSSIA KUGLER*



## **Startup Night Winterthur**

**Das ist neu:** Die Besucherzahl stieg von 800 Personen auf 1.200 Besucher. Es gibt neu einen Bereich mit kostenloser Rechts- und Versicherungsberatung für Startups.

**Bedeutung für die Startup-Szene:** Die Startup Night ist der «Place to be», um sein Netzwerk zu erweitern, sein Produkt oder seine Dienstleistung zu präsentieren, Workshops und Keynotes zu Startup-relevanten Themen zu besuchen oder einfach nur Entrepreneur-Luft zu schnupern.

## **Startup-Blog**

**Was ist neu:** Der Entrepreneur Club Winterthur lancierte im Winter dieses Jahres sein eigenes Onlinemagazin, das «Startupdate». Hier sind nicht nur Eventberichte des ECW zu finden, sondern auch Interviews mit Startups, Investoren, Politikern oder Geschichten über Erfolge in der Startup-Welt.

**Bedeutung für die Startup-Szene:** Startupdate.ch ist eine Plattform, auf der Startups Reichweite erhalten, wo man sich inspirieren lassen kann, wo man Einblicke in Startup-Events bekommt und vieles mehr. Dank dem Startupdate sind Startups up-to-date über das Geschehen in der Winterthurer Startup-Szene und darüber hinaus.

# HACK WINTERTHUR

EINE BÜCHSE RED BULL ZUM FRÜHSTÜCK, AUFBLEIBEN BIS UM MITTERNACHT  
UND DEN GANZEN TAG AM COMPUTER SITZEN. WAS IN DER KINDHEIT  
VERBOTEN WAR, IST AM HACK WINTERTHUR EIN MUSS. RUHT EUCH AUS, LIEBE  
HACKERINNEN UND HACKER – WIR SEHEN UNS WIEDER!

TEXT:  
MIRJAM WENGER





# HACK WINTERTHUR

[www.hackwinterthur.ch](http://www.hackwinterthur.ch)



# DAS ECW-TEAM



**Mike Schälchli**  
Sales

**Alyssia Kugler**  
Kommunikation

**Joël Brunschweiler**  
Finanzen

**Bernd Wüthrich**  
Grafik & Design

**Michelle Jung**  
Startup Night

**Roman Lickel**  
Webseite

**Seraina Simonett**  
Marketing & Kommunikation

**Reto Baumann**  
Online Marketing

**Raphael Tobler**  
Präsident

**Danny Kim**  
Startup Night

**YOU CAN GO FASTER  
ALONE BUT FURTHER  
TOGETHER**




A blurred crowd of people is shown from a low angle, silhouetted against a bright, golden sunset. The scene is filled with warm light and long shadows cast on the ground.

**DER KANTON ZÜRICH  
VERFÜGT MIT GUT  
30 PROZENT ÜBER  
DEN GRÖSSTEN ANTEIL  
AN STARTUPS.**

(QUELLE: SWISS STARTUP RADAR)





SEITEN 17 BIS 39

# STARTUP-COMMUNITY WINTERTHUR

Die Startup-Community muss ein stabiles und agiles Netzwerk sein. Jeder Player spielt für die Anderen eine wichtige Rolle. Startups kommen am besten voran, wenn sie sich in die Community einbringen und vernetzen. Nicht nur andere Startups, sondern auch innovative Grossunternehmen, Hochschulen und Verbände sind wichtig für die Community.

# SCHICHT FÜR SCHICHT ZUM GROSSEN WACHSTUM

**DANK IHRER INNOVATIVEN UND EINZIGARTIGEN TECHNOLOGIE ERHIELT DIE COATMASTER AG AUS WINTERTHUR DAS QUALITÄTSLABEL «SEF.HIGH-POTENTIAL KMU» UND ÖFFNETE DEN ZUGANG ZU WICHTIGEN INVESTOREN ÜBER DEN «UBS PRIVATE INVESTOR CIRCLE».**

**H**öchste Präzision entscheidet in der industriellen Fertigung über Top oder Flop. Vor diesem Hintergrund hat sich die coatmaster AG (vormals Winterthur Instruments AG) auf Technologien spezialisiert, welche Industriebeschichtungen schnell und berührungslos messen. Sie ermöglichen eine frühzeitige Schichtdickenmessung und liefern Schlüsseldaten für eine vollautomatisierte Beschichtungsanlage. Die Winterthurer Messtechnologen zeichnet eine doppelte Leidenschaft aus: Innovation und technische Rekorde. Dies ist die Voraussetzung, um sich im Milliardenmarkt hochautomatisierter Produktionslinien weltweit mit den Besten messen zu können. Die coatmaster-Technologie ist mehrfach preisgekrönt und patentgeschützt. Deshalb konnte das Startup seit 2011 rasant und doch gesund wachsen. Es beschäftigt mittlerweile rund 30 Mitarbeitende.



**coatmaster Flex – Mobile Lösung zur berührungslosen Schichtdickenmessung. (Foto: coatmaster AG)**

## **Vorteile gegenüber der Konkurrenz**

Aber wie hebt sich die coatmaster AG von der Konkurrenz ab? Das Verfahren benötigt keinen Kontakt zur Oberfläche. Es zerstört somit weder Pulver- noch Nassbeschichtungen und ermöglicht die Messung bereits während des Beschichtungsprozesses. Darüber hinaus liefert das Messverfahren auf schwierigen Oberflächen präzise Resultate. Die Präzision, Schnelligkeit und frühzeitige Einbindung in den Beschichtungsprozess ermöglichen unter anderem Materialeinsparungen von bis zu 30 Prozent, die Reduktion von Ausschuss, die Verkürzung von Rüstzeiten, die Prozessoptimierungen sowie die lückenlose digitale Dokumentation der Produktions- und Messdaten. Das Unternehmen bietet zudem mehrere Produktlinien für unterschiedliche Einsätze an.

## **Ein weiterer Schub, um die Welt zu erobern**

Mit der Erreichung robuster Industriestandards im Jahr 2014 konnten die ersten Kunden in Industrien wie Automobil, Pulverbeschichtung im Fassadenbau sowie in der industriellen Aluminiumbeschichtung gewonnen werden. Die Technologie wird darüber hinaus in vielen weiteren Industriesegmente wie Medizintechnik, Fahrzeugbau, Aviatik, Holzbeschichtungen/Möbel, Haushaltsgeräte etc. eingesetzt. Auf dieser Basis konnten die Umsätze in den letzten vier Jahren verdreifacht werden. Mit dem Ziel der Finanzierung der weltweiten Expansion hat die coatmaster AG im Jahr 2017 weitere Massnahmen zur Wachstumskapitalbeschaffung in die Wege geleitet. Nach dem Erreichen des Finales des SEF-Awards im Juni 2017 hat das Unternehmen im Mai 2018 das Qualitätslabel «SEF.High-Potential KMU» erhalten. Mit dieser Auszeichnung erhielt die coatmaster AG erleichterten Zugang zum Kapitalmarkt und profitierte von Coaching- und Unterstützungsangeboten. So wurde gemeinsam mit dem «UBS Private Investor Circle» die Kapitalerhöhungsrunde im Januar 2019 mit ausgewählten Investoren erfolgreich abgeschlossen. Dieser

Meilenstein ermöglicht coatmaster AG die Umsetzung der geplanten Expansion, um sich im globalen Milliardenmarkt der Beschichtungsindustrie zu etablieren und in profitables Wachstum umzuwandeln.

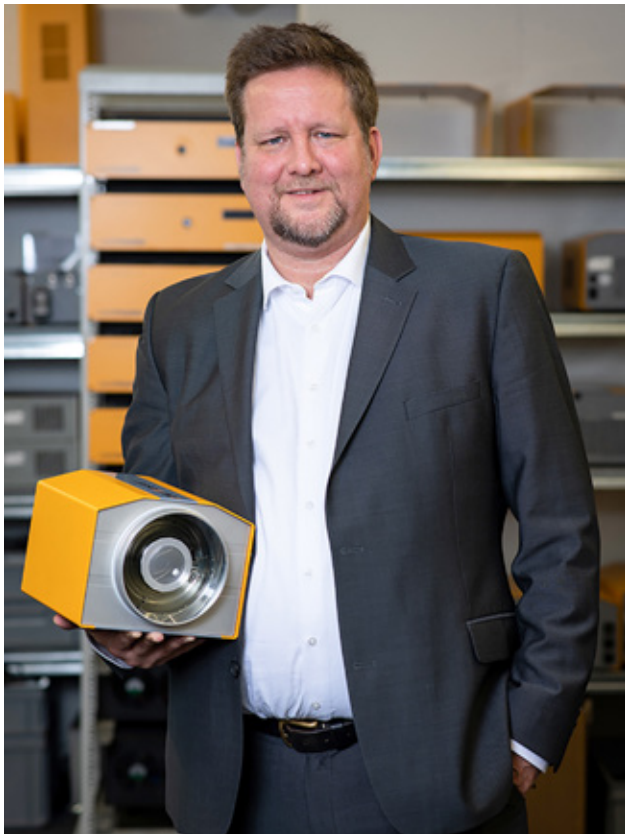
#### **SEF4KMU**

Die «Wachstumsinitiative SEF4KMU» wurde 2012 von der UBS und dem Swiss Economic Forum (SEF) ins Leben gerufen. Sie richtet sich an zukunftsorientierte Schweizer KMU und Jungunternehmen und unterstützt sie bei der Realisierung ihrer Wachstumspläne.

Das Angebot der Initiative umfasst unter anderem:

- Praxisorientierte Standortbestimmung und kostenloses Coaching durch SEF-Experten und das CEO-Netzwerk unter dem Motto: Unternehmer für Unternehmer
- Zugang zu Wachstumsmodulen mit exklusiven und vorteilhaften Dienstleistungen der verschiedenen Partner (Strategie, Businessplan, Finanzplan, etc.)
- Erleichterter Zugang zu Wachstumskapital bei der UBS; sowohl Kredit- und Eigenkapitalfinanzierungen

Bislang wurden 55 Unternehmen mit dem Qualitätslabel «SEF.High-Potential KMU» ausgezeichnet und mit Wachstumskapital von über 100 Millionen Franken unterstützt.



**Andor Bariska – Mitgründer coatmaster AG.**  
(Foto: coatmaster AG)

#### **UBS Private Investor Circle**

Der «UBS Private Investor Circle» bringt Schweizer Wachstumsunternehmen mit interessierten Investoren zusammen. Die Unternehmen profitieren vom breiten, bankeigenen Netzwerk an vermögenden Privatinvestoren und institutionellen Kunden, die sich direkt an kapitalsuchenden Unternehmen beteiligen möchten und Know-how sowie ein Netzwerk zur Verfügung stellen. Kapitalsuchende Unternehmen wenden sich direkt an das «UBS Private Investor Circle»-Team, durchlaufen einen Selektionsprozess und im positiven Fall einen standardisierten, professionellen Fundraising-(Privatplatzierungs-)Prozess, der von der UBS geleitet wird.

Für die Investoren behält die UBS das Schweizer Startup-Umfeld im Auge, um frühzeitig interessante Wachstumsunternehmen zu identifizieren und selektierte Direktinvestitionsmöglichkeiten präsentieren zu können. In den letzten Jahren konnten dadurch Schweizer Wachstumsunternehmen mehr als 120 Millionen Franken Kapital von Investoren des «UBS Private Investor Circle» aufnehmen, darunter unter anderem AVA, Cutiss, Farmy, ON, VIU und coatmaster.

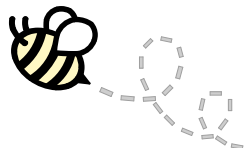
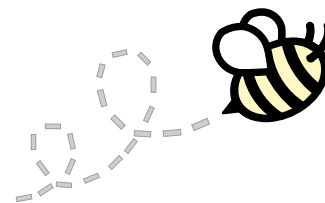
#### **Eure Ansprechpartner – UBS**

- Gian-Rico Willy, Marktgebietsleiter Firmenkunden, Winterthur/Schaffhausen
- Daniel Allemann, Head SEF4KMU
- Verena Kaiser, Head Direct Investment CH

#### **Eure Ansprechpartner – coatmaster**

- Maria de la Paz Criado, Marketing Managerin
- Peggy Böhme, Head of HR & Administration
- Reinhard Stary, CEO

# DIE BIENEN KOMMEN!



**FLEISS, ORDNUNG UND EINE PERFEKTIONIERTE KOMMUNIKATION. BIENEN SIND SOZUSAGEN DER SUPERFOOD UNTER DEN TIEREN. DIESE VIER BEISPIELE AUS DER STARTUP-SZENE ZEIGEN, WIESO WIR BIENEN ÖFTER ALS VORBILD NEHMEN SOLLTEN.**

*TEXT:  
FELIX SCHWALBE*

## **Vatorex – Wo Hitze dem Ökosystem hilft**

Vatorex bekämpft den grössten Feind der Honigbiene, die Varroamilbe. Diese wird durch eine chemiefreie Wärmebehandlung in den Brutwaben getötet. Denn Bienen sind es allemal wert, gerettet zu werden! Sie spielen eine Schlüsselrolle in unserem Ökosystem und produzieren feinen Honig. Die Lösungen von Vatorex für das Milbenproblem fördert die Bienengesundheit und bietet eine App, um die Situation des Bienenvolks zu überwachen. Durch die Kombination von jahrhundertealtem Imkerwissen und High-Tech Monitoring erhoffen sich die Gründer, den Kunden die Freude an der Imkerei und der Beobachtung von Bienen zu vermitteln. Denjenigen, die sich keine Bienenkolonie auf den Balkon stellen wollen, bietet Vatorex auch Bienenpatenschaften an.

## **Beekeeper – Schwarmintelligenz per App**

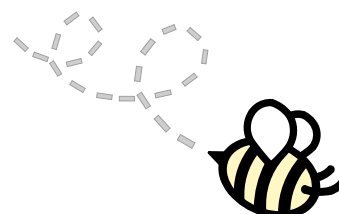
Durch Beekeeper können alle Mitarbeitenden eines Unternehmens auf einer Plattform zusammengeführt werden und sich austauschen. Das erleichtert die interne und operative Kommunikation – auch für jene, die keinen fixen Arbeitsplatz oder keine Geschäftsmail haben. Menschen im Spital, auf der Baustelle, in einer Fabrik oder im Verkauf. Ziel des Startups, welches mittlerweile 140 fleissige Arbeitsbienen beschäftigt, ist es, mit der App die firmeninterne Kommunikation und die aufwendigen HR-Prozesse zu vereinfachen und zu digitalisieren. Beekeeper sorgt für Schwarmintelligenz, indem alle Mitarbeitenden auf einfachste Weise miteinander kommunizieren können. Das fördert das Employer Involvement und stärkt den Zusammenhalt in einer Firma. Mittlerweile benutzen Kunden weltweit die App der beiden Gründer Christan Grossmann (CEO) und Flavio Pfaffhauser (CTO), welche die Idee zu Beekeeper während ihres Studiums an der ETH hatten.

## **BeeHome – Gibt Wildbienen ein Zuhause**

BeeHome ist, wie der Name schon vermuten lässt, ein Zuhause für harmlose Mauerbienen und weitere Wildbienenarten. Geliefert wird das Häuschen mit rund 25 Kokons, welche im Frühjahr schlüpfen und als Startpopulation dienen. Im September und Oktober kann das BeeHome zurück zum Startup geschickt werden, welches sich liebevoll um die im Winterschlaf schlummernden Bienen kümmert. Wenn der nächste Frühling naht, wird das Wildbienenhaus frisch renoviert zurück an die Kunden gesendet. Ob auf dem Land oder auf dem Balkon einer Stadtwohnung – BeeHome ist so konzipiert, dass sich die Wildbienen überall wohl fühlen. Dieses Konzept ermöglicht es jedem, seine eigenen Bienen zu halten, und somit, dem Bienensterben den Kampf anzusagen.

## **BeeBase – Bienenstarke IT-Konzepte**

Das junge Unternehmen hat sich das strahlende Image der Biene zum Vorbild genommen und entwickelt Webseite, Marketingkonzepte und Software nach Mass. Fleissig wie die Bienen arbeiten sie daran, die Wünsche ihrer Kunden so zu automatisieren, dass sich diese voll und ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Der Name BeeBase entstand, als die Gründer eine Plattform für ihre Freelancer ins Leben riefen. Diese sollte die «Base» für ihre fleissigen, unabhängigen Bienen sein. Der Name fand so grossen Anklang, dass er kurzerhand für das gesamte Unternehmen übernommen wurde. Innert zwei Wochen wurde die komplette Corporate Identity überarbeitet. Als Team agieren sie seit 2017 geschlossen wie ein Schwarm, um alle Herausforderungen zu meistern. ●



# FUTURICUM – SCHWEIZER LKWS FÜR SAUBERE LOGISTIK

WIE AUS EINER IDEE DER ERSTE ELEKTRISCH BETRIEBENE LASTWAGEN FÜR DIE ABFALLENTSORGUNG DER SCHWEIZ ENTSTAND. UND WIE DIE WINTERTHURER DESIGNWERK PRODUCTS AG DIE LOGISTIK REVOLUTIONIEREN WILL. EIN GESPRÄCH MIT FABIAN WYSSMANN, LEITER VERTRIEB UND MARKETING BEI DESIGNWERK.

INTERVIEW:  
JULIAN BÖRNER

## Fabian, wie kommt man auf die Idee, einen E-LKW zu bauen?

Die Begeisterung für die E-Mobilität entstand mit einer vollelektrischen Weltumrundung durch die Designwerk-Gründer. Nach weiteren Projekten entwickelte Designwerk den ersten elektrischen 18-Tonnen-LKW auf Schweizer Strassen. Später wurde im Rahmen eines Leuchtturmprojekts der erste E-LKW für die Kehrichtlogistik auf die Strasse gebracht. Unter der Marke Futuricum werden nun auch LKWs kommerzialisiert. Heute ist Futuricum Teil der Designwerk Products AG. Darin sind die drei Marken Batteriewerk, MDC und Futuricum untergebracht.

## Was gab den Anstoss, E-LKWs in Serie zu produzieren?

Man stellte sich die Frage, welches Fahrzeug sinnvoll sei für den elektrischen Betrieb. Der Kehrichtlastwagen ist eins dieser Fahrzeuge. Dies hat mehrere Gründe. Er ist oft in urbanen Gebieten unterwegs, hat einen hohen Kraftstoffverbrauch und verursacht beträchtliche Lärmemissionen. Zusätzlich fahren diese oft vorgegebene Routen, was sich als perfekt erweist. Durch die Unterstützung des Bundesamtes für Energie (BFE) wurden erstmals vier LKWs umgebaut und auf die Strasse gebracht.

## Ihr seid also reif, die Serienproduktion zu starten?

Ja, zurzeit werden zwei Modelle in Serie produziert.

## Gibt es ausserhalb der Entsorgungslogistik weitere Anwendungsbereiche?

Ja, die gibt es. In den Segmenten Verteil-, Recycling-, Bau- sowie in der Landwirtschafts- und Forstlogistik besteht grosses Potenzial. Durch Anstieg der Batteriekapazität können dereinst weitere Anwendungsgebiete erschlossen werden.

## Ist der Fernverkehr ein angestrebtes Ziel?

Grundsätzlich lässt sich das nicht ausschliessen, wenn sich die Batterietechnologie weiter verbessert. Aber es

gibt durchaus andere Konzepte, die sich durchsetzen könnten. Das längste Streckenprofil, das wir abdecken, beträgt heute 380 Kilometer. Das reicht für unsere Kundensegmente.

## Gibt es bezüglich der Batterieentsorgung schon Lösungsansätze?

Die E-Fahrzeuge, die jetzt auf dem Markt sind, werden je nach Einsatzgebiet in 8 bis 14 Jahren aus dem Verkehr gezogen. Es gibt zwei Lösungen, wie man damit umgehen kann. Einerseits kann ein Grossteil der Ressourcen und Materialien recycelt werden. Andererseits können die Batterien auch in Gebäuden im Second Life weiterverwendet werden. So können wir auch ausserhalb der Mobilität einen Beitrag zur Energiewende leisten.

## Ihr produziert ausschliesslich in der Schweiz, ist das richtig?

Ja, wir haben auch viele Schweizer Zulieferer.

## Seht ihr das als Vorteil?

Ja sehr. Wir bekennen uns auch stark zum Standort Schweiz, wegem den hohen Ausbildungs- und Qualitätsstandards.



Der Futuricum SEMI 40E rollt aus dem Werk.  
(Foto: Designwerk Products AG)

# DIE ARBEITSWELT ENTWICKELT NEUE REGELN

**DER «PEOPLE'S CHOICE»-AWARD DER ZHAW STARTUP CHALLENGE  
GING DIESES JAHR AN EQUALITY. DIE IDEE: EIN QUALITÄTSLABEL  
FÜR EINE GLEICHBERECHTIGTE ARBEITSWELT. DIE IMPLEMENTIERUNG  
DES LABELS WÜRDEN AUCH DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT DER  
UNTERNEHMEN STEIGERN.**


*TEXT:  
ENA BURGER*

**Z**ukünftig werden sich Arbeitgebende den neuen Regeln und Anforderungen der kommenden Generationen anpassen müssen. Nur so lässt sich geeignetes Personal rekrutieren und den Wert des Unternehmens steigern. Das berichten auch die «Handelszeitung» und «Internet World Business» über die anstehenden Trends in der Welt

der Anstellung. Ein erfolgsversprechender Weg, sich als Arbeitsgeberin oder Arbeitgeber attraktiver zu gestalten: Sich mit der Chancengleichheit von Frau und Mann auseinanderzusetzen. EQuality, eine Gruppe von drei Studentinnen der ZHAW, die an der diesjährigen ZHAW Startup Challenge mit der Idee «EQuality» teilgenommen hat, beschäftigt sich mit genau diesem Thema.



Setzen sich mit ihrem Label EQuality für Gleichberechtigung ein (v.l.): Angelina Schlegel, Alessandra Sossini und Tatjana Grez (Foto: EQuality)



# 1 VON 10 SCHWEIZER STARTUPS WIRD VON EINER FRAU GEGRÜNDET.

EU STARTUP MONITOR

## Viel ungenutztes Potenzial

Für Alessandra Sossini, Angelina Schlegel und Tatjana Grez, welche diese Idee entwickelt haben, ist Chancengleichheit – vor allem für Frauen – längst nicht mehr nur eine Frage der Fairness. Zahlreiche Studien belegen mittlerweile, dass der Miteinbezug von Frauen im Arbeitsmarkt auch die Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen steigert. Konzerne wie Google haben dies längst eingesehen. Grossfirmen sind in der Schweizer Arbeitslandschaft jedoch eher eine Seltenheit. Stattdessen stellen KMU knapp 70 Prozent der Arbeitsplätze. Und genau hier, im Herzen der Schweizer Wirtschaft, liegt das Potenzial von Frauen im Arbeitsmarkt brach. Unter dem Begriff Chancengleichheit kommen viele Handlungsfelder zusammen. So hat auch EQuality die aus ihrer Sicht dringendsten Anliegen zusammengefasst. Anliegen, die laut EQuality nicht nur den weiblichen Teil des Arbeitsmarkts betreffen, sondern in der gesamten Arbeitswelt diskutiert und angegangen werden müssen: Familienfreundlichkeit, Lohngleichheit, Arbeitsflexibilität und Chancengleichheit in der Beförderung sowie Weiterbildung.

## Ein Qualitätslabel als Lösung

Bei diesen vier Kriterien setzt EQuality an. Qualität in der Gleichstellung der Geschlechter soll mit einem Label ausgezeichnet werden, welches die genannten Kriterien als erfüllt bestätigt. Darüber hinaus bietet EQuality den KMU folgende Dienstleistung an: Auf Wunsch können sie sich dabei begleiten lassen, Vereinbarkeit von Privatleben und Arbeit zu definieren und durchzusetzen. KMU können neue Regelungen und Prozesse einführen, jedoch müsste die gesamte Schweiz umdenken. Wie spornt man Chefinnen, Entrepreneurinnen, Schüler und Studentinnen an, sich für die Chancengleichheit aller einzusetzen? Wie kann ein Elternurlaub gesetzlich

verankert werden? Wie lässt sich eine Lohngleichheit zwischen Frau und Mann erreichen? Eine Antwort darauf hat EQuality: Jede Frau soll sich ihres Wertes bewusst werden und diesen nicht anzweifeln. Gewisse Fortschritte sehen die drei Studentinnen bereits: Hochschulen wie die ZHAW setzen sich mit Infoanlässen bereits dafür ein, mit weiblichen Vorbildern und ihren Erfolgsgeschichten andere Frauen zu inspirieren. Wie es im Marketing heisst: «Monkey see, monkey do». Menschen brauchen ein Ideal, um sich selbst in dieser Position zu sehen.

## Was passiert in der Startup-Szene?

Wagt man einen Blick in die Startup-Szene, entsteht ein ähnlicher Eindruck: Frauen sind immer öfter Zielgruppe von Marketingaktionen für Startup-Programme. Richard Tate, einer der Gründer von Y?Not, beobachtet auch, wie immer mehr Frauen sich trauen, in die Startup-Welt einzusteigen. Jedoch sei es schade, dass sie manchmal zu wenig Biss und Mut hätten, dran zu bleiben, und so das Projekt oft aufgaben. Auch sei es wichtig, in diesem neuen Marketingfokus nicht das männliche Publikum zu vergessen. Denn eine breitere Fassade an Ideen bereichert nicht nur die Wirtschaft, sondern auch die gesellschaftlichen Normen.

Es sind viele tief verankerte gesellschaftliche Konstrukte, die zukünftig verändert werden müssen. In der Wirtschaft werden diese vor allem in der Arbeitswelt ausgetragen. Länder wie Island und Norwegen haben bereits rechtliche Strukturen und neue Prozesse für diesen Wandel implementiert. Ob die Schweiz bald zu diesen Ländern aufschliessen und einen Sinneswandel erleben wird, wird sich hoffentlich bald zeigen. EQuality macht sich jedenfalls weiterhin stark für eine Schweiz, in der Frauen und Männer die gleichen Chancen erhalten und den Schweizer Arbeitsmarkt gemeinsam vorantreiben können. ●

# ZHAW FÖRDERT UNTERNEHMER- GEIST IM HOCHSCHULUMFELD

**NICHT OHNE GRUND IST DIE ZÜRCHER HOCHSCHULE FÜR  
ANGEWANDTE WISSENSCHAFTEN (ZHAW) GRÜNDUNGSZENTRUM  
FÜR INNOVATIVE JUNGUNTERNEHMEN. MIT VIELFÄLTIGEN  
FÖRDERANGEBOTEN UNTERSTÜTZT DIE FACHSTELLE ENTREPRENEURSHIP  
AM INSTITUT FÜR INNOVATION UND ENTREPRENEURSHIP DEN  
AUFSTREBENDEN UNTERNEHMERGEIST IM HOCHSCHULUMFELD.**

TEXT:  
ANNA-MARIA STRÜSSNER

**U**nd dieses Engagement lohnt sich! Mit über 80 teilnehmenden Studierenden und Mitarbeitenden der ZHAW war die diesjährige Startup Challenge die erfolgreichste Durchführung dieses Wettbewerbs seit der Initiierung im Jahr 2015. Von Apps, digitalen Marktplätzen, innovativen Lifestyle-Produkten bis hin zu sozialen und nachhaltigen Projekten gab es ein spannendes und breites Spektrum an Ideen.

## Innovative Proteinkapsel – für die Jury eine Idee mit Zukunft

Gewonnen hat das Projekt FitCap, eine Art «Nespresso-Kapsel to-go» für Fitnessbegeisterte. Wie diese funktioniert, erklärt Erfinder Sascha Steiger so: «Alles, was du brauchst, ist eine FitCap und eine herkömmliche, mit etwas Wasser gefüllte PET-Flasche.» Durch den integrierten Drehverschluss und einen von uns entwickelten Kapsel-Mechanismus lässt sich die FitCap auf jede PET-Flasche setzen. «Die aufgesetzte Kapsel kurz shaken – et voilà – fertig ist der Proteinshake to go!» Momentan ist das fünfköpfige Team in der Abklärung der Patentierbarkeit ihrer noch jungen Idee, mit der es aber schon bald den Schweizer Fitnessmarkt erobern will.

## Förderungsaktivitäten der ZHAW lohnen sich

Spannende Projekte wie FitCap sowie das durchweg positive Feedback der Teilnehmenden zeigen, dass die Förderaktivitäten der ZHAW Früchte tragen. So bietet die Startup Challenge das ideale Setting, um erste Einblicke in die Startup-Welt zu erlangen, das unternehmerische Potenzial einer Geschäftsidee zu erkunden, externes Feedback zu erhalten und sich grundlegende Fähigkeiten sowie Wissen zur Unternehmensgründung anzueignen. Nebst einer grossen Portion Spass haben Gründungsinteressierte ausserdem die Chance, potenzielle Mitgrün-



**ZHAW Startup Challenge Gewinnerteam 2019 (v.l.): Mirco Muff, Sascha Steiger, Lukas Riedi und Yannick Schmid (Foto: ZHAW)**

der zu treffen, erste mediale Präsenz zu erhalten und die zahlreichen weiteren Unterstützungsangebote der Hochschule kennenzulernen.

## Du willst auch mit deiner Idee durchstarten?

Die nächste ZHAW Startup Challenge findet im Frühling 2020 statt. Bewerbungen sind unter [www.startup-challenge.ch](http://www.startup-challenge.ch) möglich. Du möchtest sofort loslegen? Dann bewirb dich für das zwölfwöchige «Business Concept»-Gründertraining an der ZHAW. Dieses können dank der Unterstützung der Innosuisse – Schweizerische Agentur für Innovationförderung – alle Schweizer Studierenden und Hochschul-Mitarbeitenden kostenlos besuchen. Start ist am 24. September 2019, weitere Informationen sind unter [www.startup-campus.ch](http://www.startup-campus.ch) verfügbar. ●



# AUF AUGENHÖHE PROJEKTE FINANZIEREN

**CROWDFUNDINGS LIEGEN IM TREND. MIT SWISSPEERS.CH  
GIBT ES SEIT DREI JAHREN AUCH EINE UNABHÄNGIGE  
CROWDLENDING-PLATTFORM, ÜBER DIE SCHWEIZER KMU BEI  
INVESTOREN DIREKT KAPITAL BESCHAFFEN KÖNNEN.**

*TEXT:  
DOMINIC BLEISCH*

**E**gal ob ein portabler Steamer, eine neue Produktionsanlage oder ein weiterer Standort im Ausland: Möchten kleinere und mittlere Unternehmen expandieren, können sie dies nicht immer mit eigenen Mitteln tun und sind auf externe Geldgeber angewiesen. Knapp 70 Prozent der Schweizer KMU wählen nicht den Bankkredit. Sie haben deshalb ein grosses Interesse an alternativen Finanzierungsquellen. Den KMU bei der Finanzierung zu helfen, das hat sich das Startup swisspeers aus Winterthur zum Ziel gesetzt. «In der Schweiz gibt es laut dem Staatssekretariat für Wirtschaft rund 35 000 Unternehmen pro Jahr, die einen unbefriedigten Kapitalbedarf haben», sagt Alwin Meyer, einer der drei Gründer von swisspeers.

## **Innovationsprojekte einfacher fördern**

Es geht allerdings bei einem Teil der KMU nicht nur primär darum, welche Finanzierungsmethode sie wählen, sondern darum, überhaupt Kapital zu erhalten oder nicht allzu stark von einer Geldquelle abhängig zu werden. Genau hier setzt swisspeers an: Das Fintech-Startup bringt über ihre selbst entwickelte Plattform Unternehmen mit Finanzierungsbedarf und Investoren zusammen. «Damit möchten wir helfen, dass Innovationsprojekte einfacher Zugang zum Kapitalmarkt erhalten und den Erhalt oder die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen am Wirtschaftsstandort Schweiz unterstützen», sagt Meyer.

Auf der Homepage von swisspeers können Unternehmen mit Kapitalbedarf direkt einen Kreditantrag ausführen. Dieser wird von swisspeers detailliert geprüft. Zusammen mit einem abgegebenen Bonitätsrating wird das Angebot auf [www.swisspeers.ch](http://www.swisspeers.ch) aufgeschaltet. Ist ein Investor interessiert, laufen alle Schritte zentral über die Technologieplattform ab – vom Vertrag über die Auszahlung bis hin zur späteren Rückzahlung in Raten. «Das macht die Finanzierung bequemer und einfacher. Sowohl für

Investoren als auch für Unternehmer», sagt Meyer. Seit der Gründung im Juni 2016 konnte swisspeers zwischen KMU und Anlegern 220 Kredite mit einem Investitionsvolumen von 34 Millionen Franken vermitteln.

## **Handelskammer als Türöffner**

Die Handelskammer und Arbeitgebervereinigung Winterthur (HAW) bietet ihren Mitgliedern ein exzellentes Netzwerk, von welchem auch swisspeers profitieren konnte. «Junge Unternehmen mit neuen Technologien zu fördern, ist uns ein wichtiges Anliegen», sagt Geschäftsführer Ralph Peterli. Aus diesem Grund ist die Handelskammer und Arbeitgebervereinigung Winterthur mit dem Entrepreneur Club Winterthur (ECW) eine Partnerschaft eingegangen: Firmen, die bereits Mitglied beim ECW sind, bezahlen bei der Handelskammer einen reduzierten Mitgliederbeitrag. Für Peterli ist die Unterstützung vor allem mit Blick auf die Zukunft wichtig: «Es entstehen in Winterthur neue Arbeitsplätze, was auch die Steuerkraft erhöht.» Am Ende profitiert davon nicht nur ein einzelnes KMU, sondern Winterthur und die gesamte Region. ●



**Das Team von swisspeers bringt Firmen und Investoren auf Augenhöhe zusammen. (Foto: swisspeers)**

# DIE LOKSTADT – VOM STARTUP-SPIRIT GEPRÄGT

**DIE LOKSTADT IST AUF DEM BESTEN WEG, ZUM WINTERTHURER  
STARTUP-STADTTEIL ZU WERDEN. WIE PRÄGT DER STARTUP-SPIRIT  
DIE LOKSTADT-PLANER? EIN GESPRÄCH MIT ULF HOPPENSTEDT,  
GESAMTPROJEKTLEITER DER LOKSTADT.**

**N**och braucht es etwas Fantasie, um sich die fertige Lokstadt vorstellen zu können: Gleich hinter dem Technopark Winterthur und in nächster Nähe zur ZHAW entsteht auf rund 120 000 Quadratmetern ein neuer Lebens-, Arbeits- und Erlebnisraum für rund 1500 Bewohner und 900 Beschäftigte. Ein Startup im supergrossen Massstab? «Das kann man so sagen», meint Ulf Hoppenstedt, der seit 2015 die Entwicklung dieses gross angelegten Städtebauprojekts begleitet. «Was uns mit der Winterthurer Gründerszene verbindet, ist nicht nur die räumliche Nähe, es ist auch die Haltung: So wie Startups eine starke Vision brauchen, so haben wir eine sehr klare Zielvorstellung von dem, was mit der Lokstadt entstehen soll.»

## **Vision mit Zugkraft**

Über diese Vision, also über das, was der neue Stadtteil Lokstadt einmal werden soll, wurde intensiv diskutiert. Auch das ist Startup-like. Doch die Idee der Lokstadt ist viel zu komplex, als dass sie auf einem Business Model Canvas Platz finden könnte. Sie entstand in einem langjährigen Dialog mit der Öffentlichkeit sowie mit der Stadt Winterthur, Stadtplanern, Architekten und Investoren. «Selbstverständlich starteten wir nicht auf der grünen Wiese, es gab einen Ort mit Identität und historischem Erbe», erklärt Ulf Hoppenstedt. «Die Lokstadt ist ein Teil Winterthurs und seiner Geschichte. Und diese Geschichte ist selbst voller Gründer-Spirit und voller genialer Jungunternehmen.» Tatsächlich, da wo bis 2025 die Lokstadt



**Das Lokstadt-Team (Ulf Hoppenstedt dritter von rechts) setzt sich für die Vielfältigkeit in der Lokstadt ein. (Foto: Della Bella)**



**Altbewährtes trifft auf die Moderne: Die Lokstadt verbindet bewährte Substanz mit modernster Technik. (Foto: Della Bella)**

entstehen soll, gründete einst Charles Brown ein Startup namens «Schweizerische Lokomotiv- und Maschinenfabrik» (SLM). Daraus wurde eines der erfolgreichsten Schweizer Schwerindustrie-Unternehmen. Diese Geschichte inspirierte auch die Namensgebung der Lokstadt.

### **Copy-paste gibts nicht**

Eine Vision zu haben, ist das eine. Sie Schritt für Schritt umzusetzen, das andere. Dazu braucht es beides: sorgfältige Detailarbeiter und innovative Vorwärtendenker. «Um unserer Lokstadt-Vision Leben einzuhauchen, müssen wir auf vielfältige Weise innovativ werden. Zum Beispiel in Sachen Nachhaltigkeit. Wir orientieren uns an der 2000-Watt-Gesellschaft. Das heisst, wir müssen punkto Energienutzung neue Lösungen entwickeln. Copy-paste gibts da nicht.» Doch die Lokstadt-Entwickler sehen sich nicht nur als Techniker. Denn wer einen Stadtteil plant, hat ebenso das Zusammenleben seiner Bewohner im Blick. Auch hier lässt das Lokstadt-Team neue Ideen einfließen: «Wir entwickeln innovative Wohn-, Arbeits- und Nutzungskonzepte, wie zum Beispiel unsere Stadthäuser. Dazu befassen wir uns mit den zukünftigen Gesellschaftstrends und Marktbedürfnissen. Auch hier lassen wir uns gerne vom Startup-Spirit inspirieren, der ja oft etwas weiter in die Zukunft blickt.»

### **Ein Stadtteil als Ökosystem**

Die Zukunft, darin sind sich die heutigen Stadtplaner einig, gehört der urbanen Vielfalt. «Wir sehen die Lokstadt als Ökosystem, das vielfältige Nutzungen zusammenbringt»,

sagt Ulf Hoppenstedt. «In der Lokstadt wohnen», leben, arbeiten und erleben Menschen. Es gibt Wohnbauten, Stadtplätze, Läden, Gewerbe, Gastronomie sowie Büros und Manufakturen. Es ist ein Hotel in Planung, und ebenso Coworking Spaces. Die Lokstadt umfasst aber auch denkmalgeschützte Hallen, die mit innovativen und vielseitigen Nutzungen bespielt werden sollen. Kurz: Wir bringen unterschiedlichste Nutzungen in einem kompakten Stadtraum zusammen. Und damit auch ganz unterschiedliche Menschen. Von dieser Vielfalt sollen sich verschiedene Generationen, verschiedene Lebensstile und verschiedene Arbeitsmodelle gegenseitig inspirieren und bereichern lassen.»

### **Bauen ist community building**

Zur urbanen Vielfalt der Lokstadt gehört auch die Startup-Community, wie sie bis jetzt schon im Technopark Winterthur Fuss gefasst hat. «Wir wollen für diese Community in der Lokstadt eine inspirierende Atmosphäre schaffen», bekräftigt Ulf Hoppenstedt. «Schon heute unterstützen wir das mit Zwischennutzungen wie dem «Startup» museum schaffen oder der Markthalle Habersack. Entwickeln, planen und bauen heisst für uns auch community building.»

# Lokstadt

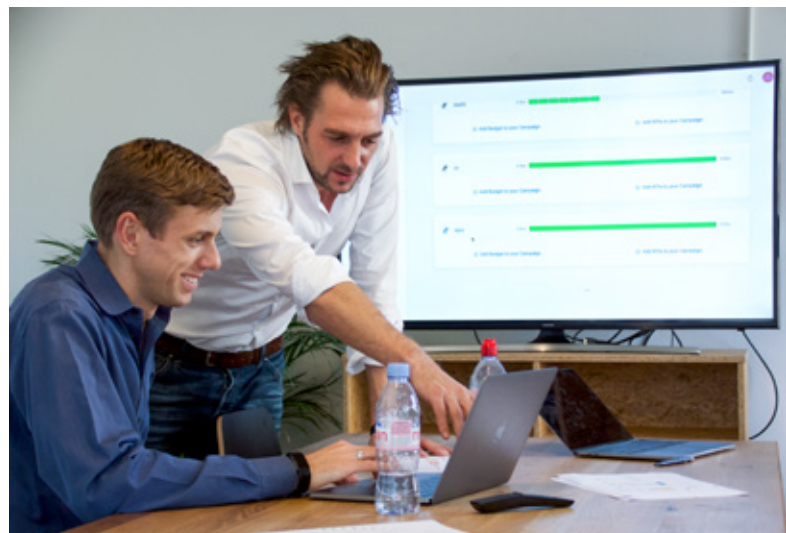
**Der neue Winterthurer Stadtteil Lokstadt, zu dem auch der Technopark Winterthur gehört, wird von Implenica gemäss einem öffentlichen Gestaltungsplan bis 2026 entwickelt.**  
[www.lokstadt.ch](http://www.lokstadt.ch)

# SICTIC ALS LEAD INVESTOR BEI NEXOYA

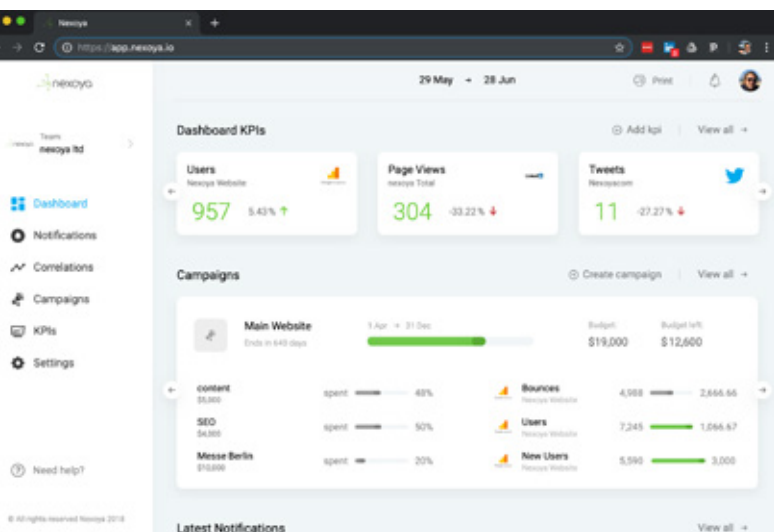
**NEXOYA ERLAUBT EINE AUSSAGEKRÄFTIGE UND EINFACH VERSTÄNDLICHE ANALYSE DER ONLINE-MARKETINGKAMPAGNEN ÜBER ALLE RELEVANTEN ONLINEKANÄLE. DANK KÜNSTLICHER INTELLIGENZ WERDEN ZUDEM OPTIMIERUNGEN ZUR STEIGERUNG DER WIRKSAMKEIT VORGESCHLAGEN SOWIE ÜBER UNVORHERGESEHENE SITUATIONEN INFORMIERT.**

TEXT:  
MELANIE HÖHLE

**D**as im Juli 2018 gegründete Zürcher Startup nexoya setzt auf die Nutzung von künstlicher Intelligenz, um seinen Kunden passgenaue Marketingmassnahmen vorzuschlagen. Selbst bei der Ideenfindung vertrauten die beiden Gründer Manuel Dietrich und Marco Hochstrasser auf Fakten. Die Idee war zu Beginn noch nicht in Stein gemeisselt, viel mehr galt es, die Bedürfnisse der Kunden auf dem Markt herauszufinden. Im Fokus stand dabei das Aufspüren der sogenannten «Pains» der Kunden, die es zu lösen gilt. Nach einer Umfrage mit hunderten von Marketingexperten war klar, dass der grösste «Pain» in der Auswertung von Marketingkennzahlen und -kampagnen liegt.



Die nexoya-Gründer Marco Hochstrasser und Manuel Dietrich (Foto: nexoya)



Künstliche Intelligenz im Marketing: die Plattform von nexoya. (Foto: nexoya)

nexoya bietet eine «Software as a Service»-Plattform (SaaS) an, um das Marketing effizienter zu betreiben. Die Lösung sammelt Daten aus verschiedenen marketing-spezifischen Tools. Diese werden unter anderem für die Generierung von E-Mails oder Beiträge auf Social Media genutzt. Durch nexoya werden alle Kennzahlen dieser Tools gesammelt, vereinheitlicht und analysiert, sodass auf einen Blick ersichtlich ist, welche Kanäle am besten funktionieren. Die beiden Gründer, Marco Hochstrasser und Manuel Dietrich, gehen aber noch einen Schritt weiter: nexoya soll die Marketingverantwortlichen direkt beraten können. Dabei werden nicht nur die Ergebnisse aus der Analyse berücksichtigt, sondern zusätzlich noch externe Daten, wie beispielsweise saisonal bedingte Sommerferien in der Region.

### Das Team überzeugt

Für die erste Finanzierung griffen die beiden Gründer auf ihre privaten Reserven zurück und zahlten so die Gehälter der Mitarbeitenden. Denn eins war klar – wachsen wollten sie so schnell wie möglich, indem das kostenpflichtige «Minimum Viable Product» baldmöglichst lanciert wird. Dieses bringt relevantes Marktfeedback und auch erste Einnahmen. Um sich jedoch am Markt zu profilieren, schnell ein kompetentes Team aufzubauen und das Produkt professionell zu vermarkten, wurde ein Seed-Investment benötigt.

«Uns waren die SICTIC-Investoren von Beginn an sympathisch, da sie nexoya nicht nur als Teil eines Investment-Portfolios sehen, mit dem man schnell Rendite machen will», sagt Manuel Dietrich. Das persönliche Verhältnis muss schliesslich stimmen – und mit Thomas Dübendorfer als Leadinvestor und dem Angel-Investoren-Netzwerk des Swiss ICT Investor Club (SICTIC) haben die Gründer von nexoya einen echten Glücksgriff getan. Denn die SICTIC-Investoren unterstützen nicht nur in finanzieller Hinsicht, sondern beraten die beiden Gründer auch mit ihrem Know-how, etwa in Management- oder Expansionsthematiken.

Zudem konnte sich nexoya über das Netzwerk von SICTIC mit potenziellen Kunden vernetzen. Die beiden Gründer haben Dübendorfer überzeugt: «Das Team bringt nicht nur eine gute Ausbildung mit, sondern hat auch mehrjährige Projekterfahrung in der Industrie gesammelt. Die beiden arbeiten sehr agil und setzen schnell neue Ideen im Produkt um.»

### Bereit für das Wachstum

Zunächst sah es gar nicht danach aus, dass ein Investment zustande kommt. SICTIC veranstaltet mehr als ein Dutzend Investor Days pro Jahr, bei denen bis zu acht Startups innerhalb von 90 Sekunden ihre Idee vor den Investoren pitchten. Wer im Anschluss durch ein Investoren-Publikumsvoting weiter kommt, erhält die Möglichkeit, die Idee auf der Bühne ausführlicher vorzustellen. Das erreichte nexoya nicht. Im Anschluss gibt es jedoch die Möglichkeit, dass Interessenten direkt mit den Startups an deren Apéro-Stand ins Gespräch kommen. Die beiden Gründer erfassten die E-Mail-Adressen der Interessenten und luden sie im Anschluss zu einer ausführlichen Inforunde ein. Nachdem sie die Idee nun detaillierter vorstellen konnten, bekundeten gleich mehrere ihr Interesse. So übernahm SICTIC bei nexoya das Leadinvestment mit einem siebenstelligen Gesamt-



**Dr. Thomas Dübendorfer,**  
**Präsident des Swiss ICT Investor Club (SICTIC)**  
**(Foto: SICTIC)**

investitionsbetrag. Aufgrund von Manuels Erfahrungen aus der früheren Gründung holte er sich rechtlichen Rat ein. «Ich wollte gerne alles richtig machen – und bei den «Term Sheets» sind die Details von hoher Relevanz.» So lief bei der Verhandlung alles glatt und die beiden Gründer waren bestens vorbereitet.

Mit dem Investment kann nun die Fertigstellung des «Minimum Viable Products» bezahlt werden. Das Wachstum liegt jetzt im Fokus: «Sobald das «Minimum Viable Product» lanciert ist, wollen wir ein zügiges Kundenwachstum verzeichnen.» Auch in personeller Hinsicht konnte nexoya innert kürzester Zeit bereits von sechs auf dreizehn Mitarbeitende wachsen.

### Swiss ICT Investor Club als starker Partner

Der Swiss ICT Investor Club (SICTIC) vernetzt «Smart Money»-Investoren mit Schweizer Tech-Startups für Seed- und Early-Stage-Finanzierungen bis zu zwei Millionen Franken. SICTIC ist ein gemeinnütziger Verein mit einer starken Community von 300 Angel Investoren, der den Deal Flow und das Matchmaking von Startups und Investoren online und bei Pitching-Events organisiert. Der Verein hat Büros in Zürich und in Lausanne.

b



**Du bist noch auf der Suche?  
Dann bewirb dich jetzt!**

<https://jobs.bestsmile.ch>

# STARTUP MISCHT BRANCHE AUF

**DAS WINTERTHURER STARTUP BESTSMILE PRODUZIERT DURCHSICHTIGE  
ZAHNSPANGEN AUS DEM KUNSTSTOFF PVC ZU EINEM FAIREN PREIS. IHRE VISION:  
SCHÖNE ZÄHNE IN KURZER ZEIT. ZUGÄNGLICH FÜR JEDEN.**

TEXT:  
JIL SUTTER

**D**en Trend mit der durchsichtigen Zahnspange ist nicht neu – und dass eine solche Zahnkorrektur in der Schweiz bis zu 15 000 Franken kostet, weisst du bestimmt. Der Ansatz von bestsmile revolutioniert die Schweizer Dental-Szene, denn sie treten als Praxis und Hersteller auf. Mit dem sogenannten Direct-to-Consumer-Modell spart das Schweizer Unternehmen an Marge, die den Kunden zu Gute kommt.

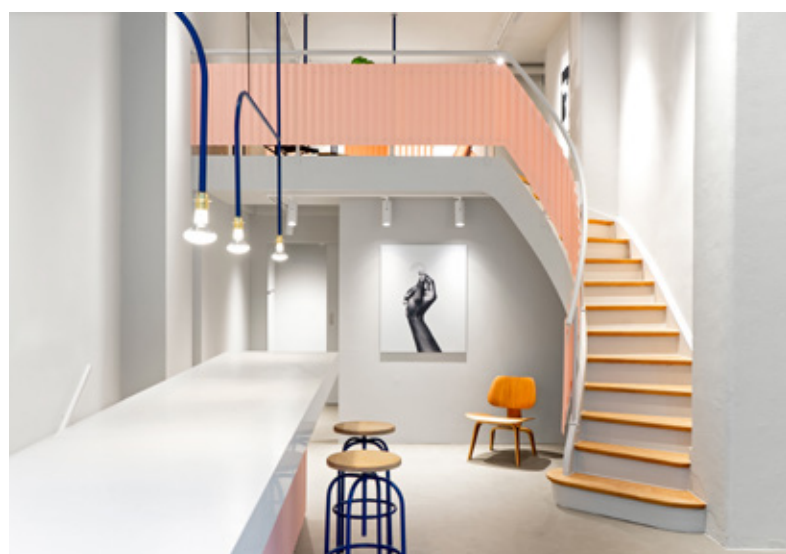
Schweizer Qualität und Präzision sind der jungen Firma wichtig. Deshalb wird jede einzelne der Zahnschienen nach einem digitalen 3D-Scan der Zähne im Winterthurer Labor produziert und beim dritten Besuch in stilvoll eingerichteten Praxen von den Zahnärzten eingesetzt. Eine Zahnkorrektur von bestsmile ist einfacher, schneller und drei Mal günstiger – eine Zahnspange, die zum Erlebnis wird.

## Die Nachfrage boomt

Nach nur zwölf Monaten ist bestsmile Schweizer Marktführer für durchsichtige Zahnspangen. Dabei trat das damals frisch gegründete Startup im August 2018 mit seinem Pop-up Store am Zürcher Hauptbahnhof zum ersten Mal vor Schweizer Publikum. Trotz der warmen Sommermonate war die Nachfrage enorm und bleibt bis heute ungebrochen. In nur einem Jahr eröffneten acht Praxen an verschiedenen Schweizer Standorten und durchschnittlich stellte bestsmile 1,5 Mitarbeitende pro Woche ein. Mittlerweile beschäftigt das Startup 60 Mitarbeitende – das Ziel zum Jahresende sind 100. Für dieses Vorhaben durfte das bestsmile-Team auch schon in ein modernes und grösseres Hauptquartier umziehen.

## Einzigartiger Startup-Charme

In einem Startup gleicht kein Tag dem anderen. Es werden fleissig neue Ideen generiert, ausprobiert und auch mal über den Haufen geworfen. Diese angenehme und abwechslungsreiche Startup-Atmosphäre kennt auch bestsmile. Das dynamische Team, zusammenge-



**Eine bestsmile-Praxis sieht aus wie eine Boutique, ist aber eine offizielle Zahnarztpraxis.**

würfelt aus vielen jungen, talentierten Köpfen, schätzt das sehr. Erfolge zelebrieren sie gerne mit einem kurzen Spiel am Kickertisch inmitten ihrer Arbeitsplätze. Spass muss sein. Deshalb sieht man die Mitarbeitenden als Ausgleich oft zur Mittagszeit auf den firmeneigenen E-Rollern herumflitzen.

## Kunden spüren Firmenphilosophie

bestsmile schätzt jede Mitarbeit, denn das Unternehmen wird nicht nur geführt, sondern gemeinsam aufgebaut. Aus diesem Grund suchen sie stets neue, motivierte Mitarbeitende für verschiedene Positionen. Es warten täglich abwechslungsreiche Aufgaben in den wachsenden Bereichen Operations, Expansion, Business Development, Human Resources oder Marketing. Werte wie Offenheit, Du-Kultur und Wertschätzung werden tatsächlich gelebt – und das spürt auch die Kundenschaft von bestsmile. Den stilvoll eingerichteten Shop einmal betreten, fühlt man sich direkt als Kunde und nicht als Patient. ●

# «HÄTTE ICH DAS GEWUSST, HÄTTE ICH VIELLEICHT NICHT GEGRÜNDET»

**CROISSANTS MIT ASTRONAUTEN SCHLEMMEN, HAMBURG MIT DEN BEATLES ENTDECKEN ODER EINE ARCHITEKTONISCHE REISE DURCH BORDEAUX: LOCALBINI BRINGT DIE LEIDENSCHAFT VON EINHEIMISCHEN IN DAS LEBEN VON TOURISTEN. GRÜNDER MATEUSZ MIERZWINSKI ERKLÄRT, WIE ER DAS MÖGLICH MACHT.**

*INTERVIEW:  
MIRJAM WENGER*

## **Mateusz, was treibt dich an?**

Ich bin selbst leidenschaftlicher Erkunder und liebe es, interessante Menschen kennenzulernen. LocalBini gründete ich nach meinem MBA an der HSG, um Menschen auf einer Plattform über gemeinsame Aktivitäten zusammenzubringen. Soziale Interaktion mit anderen machen uns Menschen aus. Wenn ich an meine Reisen denke, sind es diese sozialen Interaktionen, die mir in Erinnerung bleiben. Wenn man ein neues Gebiet besucht oder erforscht, dann kann man die lokale Kultur und die Besonderheiten am besten mit einem Einheimischen erfahren und erleben. Mit LocalBini machen wir das möglich.

## **Was genau ist LocalBini?**

Es ist eine Peer-to-Peer Plattform für Erlebnisse. Sei es ein Geschichtslehrer in Dresden, ein Architekt in Bordeaux, ein Straßenkünstler in Berlin, ein Pizzabäcker in Neapel oder ein pensionierter Schiffskapitän aus Hamburg. Reisende wie Pärchen, Familien oder Geschäftsreisende können solche Persönlichkeiten für ein Erlebnis buchen.

## **Also ähnlich wie GetYourGuide?**

GetYourGuide ist die Top-Adresse für alle guten, standardisierten Touren, welche durch professionelle Firmen organisiert werden. Wir hingegen sind eine Nische – auf unserer Plattform sind nur Privatpersonen zulässig. Wir nennen diese Personen Locals. Diese Locals bieten die Erlebnisse aus voller Leidenschaft auf Privatbasis an.

## **Habt ihr einen besonderen Local?**

Alle Locals sind auf ihre Art besonders. Jeder hat eine tolle Geschichte zu erzählen. Persönlich fasziniert mich ein Local aus Paris – es ist Michel, ein französischer Astronaut. Michel bietet ein Brunch-Erlebnis bei sich zu Hause an

und zeigt exklusive Bilder aus seiner Privatsammlung vom Kosmos sowie von der ISS-Weltraumstation.

## **Was sind die meist gebuchten Erlebnisse?**

Viele Buchungen kommen für kulturelle Erlebnisse, wie zum Beispiel «Entdecke Dresden mit einem Architekten» oder «Entdecke die Stadt mit dem Bike». In der letzten Zeit hatten wir verstärkt Buchungen für «Foodie-Erlebnisse» sowie themenfokussierte Erlebnisse wie «Auf den Fussstapfen von den Beatles in Hamburg».

## **Wenn du wüsstest, was alles auf dich zukommt, hättest du damals Ende 2015 gegründet?**

Puh, schwierige Frage. Es dauert alles viel länger, als ich dachte. Hätte ich das gewusst, hätte ich vielleicht nicht gegründet. Hätte ich jedoch gewusst, was ich alles auf dem Weg lerne, dann wäre es wiederum ein deutliches Ja. Heute bin ich sehr glücklich mit dem Entscheid, Unternehmer geworden zu sein. Viel steht bei mir sowie bei LocalBini aber noch offen! Ich schaue deshalb gespannt und mit grosser Freude in die Zukunft. ●



**Mateusz Mierzwinski, Gründer und Geschäftsführer von LocalBini (Foto: LocalBini)**



# CORSANDO – EIN UPGRADE FÜR DEINE FREIZEIT

**WER HAT NICHT SCHON KURSE ODER WORKSHOPS GESUCHT UND SICH DABEI ERFOLGLOS DURCH DIE VERSCHIEDENEN WEBSEITEN UND DEREN ANGBOTE GEKÄMPFT? CORSANDO HAT DIE LÖSUNG.**

*TEXT:  
REGULA WEGMANN*

**M**it nur wenigen Klicks hat man auf der neuen Onlineplattform von Corsando seinem Wochenende oder Feierabend ein Upgrade verpasst. Fertig mit Pantoffelheld, ab jetzt geht es zum Kaffee-Tasting in die Masoala-Halle, zum Ikebana-Kurs mit Claudia oder zum Alphorn-Workshop in Basel. Egal ob alleine oder mit Freunden: Das Startup Corsando macht die Gestaltung der Freizeit so einfach wie nie zuvor. Bereits heute sind 750 Kurse auf der Plattform, die seit April 2019 online ist.

## **Zetteli-Inserate 2.0**

Der Onlinemarktplatz für zahlreiche Kurse und Workshops in der ganzen Schweiz deckt mit seinem Angebot sämtliche Interessen ab. Filtern, auswählen, Kurs buchen. Der Backkurs mit Blick aufs Matterhorn oder der Tanzkurs am Vierwaldstättersee waren noch nie so wenige Klicks entfernt. Auch für Kinder oder Senioren gibt es eine grosse Palette an Aktivitäten. Vom Reitkurs über den Fotografie-Workshop bis hin zum Kletterkurs ist alles dabei. Bisher war die Suche nach dem gewünschten Kurs, so weiss auch Gründerin Janine Rey, ein zeitintensiver Prozess. Aus persönlicher Erfahrung kennt sie die Strapazen, welche damit verbunden sind. Kurse werden heute immer noch auf kleinen Webseiten verstreut oder über das klassische Zetteli-Inserat im Supermarkt beworben. «Mir war schnell klar, dass diese Situation ein digitales Make-over benötigt», sagt Gründerin Janine Rey. Die Idee zu Corsando war damit geboren.

## **Die Leidenschaft zum Beruf machen**

Seit dem Schritt zur Gründung der eigenen Firma übt Janine nun fast täglich einen Job aus, der ihr gefällt und Spass macht. Diese Möglichkeit will sie mit ihrem Startup Corsando auch anderen weitergeben. Corsando spricht einerseits potenzielle Teilnehmer an, welche auf der Suche nach einem Kurs sind und im Internetschun- gel die Übersicht verloren haben. Andererseits richtet sich das Startup auch an alle Kursanbieter der Schweiz

oder an solche, die es noch werden wollen. Schliesslich darf auf Corsando jede und jeder einen Freizeitkurs anbieten, solange dieser den Richtlinien des Unternehmens entspricht. Stellt man einen Kurs auf die Plattform, wird dabei die Reichweite erhöht und Kursanbieter können sich einem neuen Publikum präsentieren. Dadurch werden mehr Kursplätze besetzt und die Kursanbieter können ihre Leidenschaft ausüben und teilen, wann sie wollen. Zudem müssen sie nicht mehr dem Kursgeld hinterherrennen. Dafür sorgt Corsando und erhält eine kleine Kommission pro Buchung. In Kürze soll zudem ein Bewertungssystem à la Airbnb dazukommen, welches für eine stetige Qualitätssteigerung der Kurse sorgt. ●



**Sie arbeiten für deine Freizeit (v.l.): Sarah, Regula und Janine von Corsando. (Foto: Corsando)**



# DIGITALISIERUNG DER STUDIENBERATUNG

**SUCHENDE KÖNNEN DEMNÄCHST MIT AKTUELLEN UND EHEMALIGEN  
STUDIERENDEN DIREKT IN KONTAKT TRETEN. DAMIT ERLEICHTERT  
DIE ERFAHRUNGSPLATTFORM EDUWO BILDUNGSINTERESSIERTEN  
DIE SUCHE NACH EINER AUS- ODER WEITERBILDUNG.**

TEXT:  
ANNA-LENA  
BURKARD

**E**duwo, die grösste unabhängige Erfahrungsplattform für Studiengänge in der Schweiz, setzt auf eine transparente und übersichtliche Bildungslandschaft. Seit der Lancierung hat Eduwo über 4000 Erfahrungsberichte von aktuellen und ehemaligen Studierenden gesammelt und stellt diese online zur Verfügung. «In Gesprächen und Umfragen mit Studierenden, Schulen und Studienberatern hat sich gezeigt, dass mehr Interaktion gewünscht wird», erklärt Co-Gründer Raphael Tobler. «Suchende haben auch Fragen und möchten diese online stellen können.». Deshalb soll neu der Austausch zwischen Suchenden und erfahrenen Experten komplett auf Eduwo stattfinden, wobei auch eng mit Studien-, Laufbahn- und BerufsberaterInnen zusammengearbeitet wird.

## Kompetentes Advisory Board unterstützt bei der Lancierung

Für den Erfolg des Projekts sorgt neben dem operativen Team auch ein kompetentes Advisory Board, welches Vertreter aus unterschiedlichen Bereichen enthält. Unter

anderem sind Heinz Karrer (Präsident economiesuisse), Lukas Weder (Co-Founder eat.ch), David Klett (Managing Director Klett Lernen und Information), Patrick Degen (Partner Swiss Founders Fund), Martin Ziltener (Leiter Beruf-, Studien- und Laufbahnberatung Kanton Aargau) und Alex Forrer (Leiter HR-Kompetenz Center Kanton Thurgau) als Beiräte involviert. Dank der neuen Partnerschaft mit Microsoft prägt auch Marc Weder (Bildungsverantwortlicher Microsoft Schweiz) die strategische Zukunft von Eduwo mit.

## Vielzahl an Erfahrungen gesammelt

Neben den tausenden Erfahrungsberichten haben die vier Gründer und Master-Absolventen in den letzten Monaten in einer engen Zusammenarbeit mit Schulen, Studierenden- und Alumniorganisationen auch weitere Erfahrungen gesammelt. «Wir haben gesehen, dass wir mit unserer Plattform jungen Menschen wirklich helfen und so die Abbruchrate bei Studium und Weiterbildung senken können», erklärt Benjamin Vidas, Co-Founder. «Dies motiviert uns, das Angebot weiter auszubauen.» Spannend sei auch, dass Erfahrungen aus dem persönlichen Umfeld einen hohen Einfluss auf die Hochschulwahl haben. Diese finde zudem zum Grossteil über das Internet statt. Eduwo bringt beides zusammen.

## Abschluss Finanzierungsrunde

Erst kürzlich konnte Eduwo die erste grosse Finanzierungsrunde abschliessen, wobei das Fundingziel von einem mittleren sechsstelligen Betrag erreicht wurde. Neben dem finanziellen Aspekt unterstützen die Investoren Eduwo ebenfalls mit Know-how. Das Wissen sowie die Gelder werden vor allem in die Vermarktung und Weiterentwicklung der Plattform – unter anderem für das Projekt «Online Studien- und Karriereberatung» – investiert. ●



Die vier Gründer: Benjamin Vidas, Lukas Huber, Simon Schwizer und Raphael Tobler



# PETITION FORDERT MEHR UNTERSTÜTZUNG FÜR STARTUPS

**DIE STARTUP-SZENE IN WINTERTHUR BOOMT. NUN FORDERT DIE «STARTUP PETITION», DASS DIESES POTENZIAL VON DER POLITIK ERKANNT WIRD UND DIE PROBLEME ANGEANGEN WERDEN.**

TEXT:  
MIRJAM WENGER

Über 1000 Besucher an der Startup Night, 250 neue Arbeitsplätze in Winterthur in den letzten Jahren und immer mehr Zuzüge von innovativen Jungunternehmen – Winterthur wird als Standort für junge Unternehmen immer attraktiver. Und das Potenzial ist längst nicht ausgeschöpft. Die «Startup Petition», die Ende Mai beim Stadtrat eingereichte wurde, fordert mehr Rückenwind für die Winterthurer Startup-Szene. In nur kurzer Zeit konnten über 550 Unterschriften gesammelt werden. Raphael Tobler, Präsident des Entrepreneur Club Winterthur und Initiator der Petition, sagt dazu: «Das Startup-Umfeld bewegt sich rasant. Da ist es besonders wichtig, dass keine politischen Hürden diese disruptive Stimmung hemmen. Es müssen attraktivere Rahmenbedingungen her, auch auf kantonaler und nationaler Ebene, damit sich die Startup-Szene besser entwickeln kann.»

## Breit abgestütztes Anliegen

Mit seiner Meinung ist Tobler nicht alleine. Das Anliegen findet nicht nur Anhängerinnen in der Jungunternehmer-Szene, sondern wird auch von Politiker und Politikerinnen von links bis rechts mitgetragen. Auch Felix Steger von der SP sieht in der Petition ein wichtiges Anliegen hervorgebracht: «Mir ist besonders wichtig, dass die Startups in entscheidenden Gremien mitreden können. Denn sie kennen ihre Bedürfnisse am besten.»

Die Petition stellt konkrete Forderungen. So soll sich die Winterthurer Politik unter anderem verstärkt für attraktivere Rahmenbedingungen für Firmengründungen einsetzen, den Startups genügend Büro- und Innovationsräume zur Verfügung stellen und die Aktivitäten des Startup-Clusters ausreichend unterstützen. Die Petition fordert zudem, dass Vertreter der Szene diese Anliegen direkt in verschiedenen Gremien einbringen können. Als Beispiele für solche Gremien nennt das Initiativkomitee den Verwaltungsrat der Technopark Winterthur AG oder den Vorstand des Vereins House of Winterthur.

## Skepsis im Stadtrat

Trotz aller Euphorie bleiben auch die kritischen Stimmen nicht aus. Michael Künzle, Stadtpräsident von Winterthur, sagt zu den Forderungen: «Der Entrepreneur Club ist noch ein zartes Pflänzchen. Um in den wichtigen Gremien der Stadt Einsitz zu nehmen, muss er zuerst noch Kontinuität beweisen.» Das haben die Initiantinnen und Initianten vor. Geplant ist unter anderem ein Startup Space, wo sich Jungunternehmende und KMU treffen, sich austauschen und Synergien nutzen können. ●



Die Petition wird von Politikerinnen und Politikern von links bis rechts unterstützt. (Foto: Tamedia)



Stadtpräsident Michael Künzle nimmt die Petition entgegen. (Foto: Tamedia)

# WINTERTHUR HAT FÜR STARTUPS WAHNSINNIC VIEL ZU BIETEN

INTERVIEW:  
SERAINA SIMONETT



Urs Hofer (links) und Michael Zeugin auf dem Katharina-Sulzer-Platz (Foto: ECW)

## Beschreibt euch selbst in drei Worten.

URS: Vielseitig, engagiert, liberal.

MICHAEL: Tatkräftig, nachhaltig, liberal.

## Welches sind Eure drei grössten Anliegen an die Schweizer Politik?

MICHAEL: Tatkraft: Mir ist wichtig, dass wir unseren hohen Lebensstandard und unsere hohe Lebensqualität erhalten können. Dazu brauchen wir weiterhin einen Fortschritt, der durch Forschung und Innovationen erreicht wird.

Nachhaltigkeit: Das Potenzial in diesem Bereich, auch wirtschaftlich, ist immens. Ich möchte, dass die Schweiz diese Chance nutzt.

Liberalität: Ich bin ein grosser Fan von Freiheit. Mit intelligenter Gesetzgebung kann dank einer minimalen Regelung die gewünschte Wirkung erzielt werden.

URS: Erstens Prioritätensetzung: Die Schweizer Politik muss endlich überzeugende Antworten auf die Elefanten im Raum (zum Beispiel Altersvorsorge, Gesundheitspolitik) finden und aufhören, Zeit für Mikropolitik zu verschwenden.

Zweitens Zurückhaltung & Kundenorientierung: Nicht alles wird durch eine Gesetzesregelung oder das Einsetzen einer Spezialbehörde wirklich besser, als wenn man Unternehmern Freiräume belässt. Die neuen Finanzmarktgesetze werden aus meiner Sicht nur zu einer Gebührenerhöhung für uns Konsumenten führen, ohne einen Mehrwert an Sicherheit oder Qualität zu bieten.

Drittens Dialogbereitschaft und Räson: Der Erfolg unseres politischen Systems beruht mitunter auf der Dialogbereitschaft unserer Parteien und einem gewissen Mass an Vernunft – ein System, das leider durch populistische Tendenzen an beiden Polen immer mehr in Gefahr gerät.

## Wie habt ihr und eure Partei in den letzten Jahren die Startup-Szene im Kanton Zürich unterstützt?

URS: Ich habe in den letzten Jahren Startups auf verschiedene Weise unterstützt: einerseits beruflich (Wirtschaftsanwalt mit Sonderkonditionen für Startups), unternehmerisch (Verwaltungsrat) wie auch politisch. Politisch habe ich mich beispielsweise für eine vernünftige Startup-Besteuerung im Kanton Zürich eingesetzt und die «Startup Petition» miteingereicht. Noch wichtiger jedoch ist, dass ich und die FDP uns ganz allgemein mit voller Kraft für gute unternehmerische Rahmenbedingungen einsetzen.

MICHAEL: Ich selber engagiere mich seit Jahren ganz konkret für den Startup-Standort Winterthur. Ein Beispiel meiner Partei: als das Finanzamt des Kantons Zürich die Startup-Steuer einführen wollte. Mit diesem Entscheid wäre praktisch die ganze Startup-Szene im Kanton Zürich zum Erliegen gekommen. Nur dank der beherzten Intervention unserer glp Kantonsrätin Judith Bellaiche wurde dies gestoppt.

## Ihr kandidiert beide im Herbst für den Einzug in den Nationalrat. Angenommen, ihr schafft den Sprung nach Bern: Wie würdet ihr Startups von dort aus unterstützen?

URS: Ich sehe zum Beispiel sehr viel Potenzial im Bürokratieabbau bei den gesellschaftsrechtlichen Prozessen: Eine Kapitalerhöhung oder eine Mitarbeiterbeteiligung.

**MICHAEL:** Gute Rahmenbedingungen. Stichwort Arbeitsbewilligung für Fachleute oder auf die Bedürfnisse der Jungunternehmen angepasste Büro- und Produktionsräumlichkeiten.

**Was für einen Impuls wünscht Ihr euch von Seiten der Startup-Szene Zürich, den Ihr gerne politisch aufgreifen würdest?**

**MICHAEL:** Zwei starke Stimmen in Bern ist das eine. In einem zweiten Schritt, und davon bin ich überzeugt, muss sich die Startup-Szene eine eigene Lobby, einen Verband, aufbauen. Weiter wünschte ich mir, dass sie sich politisch besser organisiert und selbstbewusst die eigenen Interessen in die politischen Prozesse einbringt.

**URS:** Es sind eigentlich zwei Impulse, die ich mir wünschen würde: Die Startups-Szene muss sich erstens selber besser organisieren, um ihre politischen Forderungen einzubringen. Dann muss sie aber auch zeigen, dass sie nicht nur fordert, sondern auch liefert.

**Wie erkundigt ihr euch nach den Bedürfnissen von Startups und Jungunternehmern?**

**URS:** Da ich regelmässig Startups berate, selber im Verwaltungsrat eines Winterthurer Startups bin (swisspeers) und auch sonst einen regen Austausch mit der Startup-Szene pflege, wage ich zu behaupten, dass ich über die typischen Bedürfnisse und Probleme ohnehin schon überdurchschnittlich gut informiert bin.

**Innovation- und Coworking-Spaces sind wichtig für das Startup-Ökosystem. Ihr investiert beide in das «House of Innovation»-Startup-Projekt. Was steckt dahinter?**

**MICHAEL:** Mit dem Projekt wollen wir das Startup-Ökosystem ergänzen. Ein Coworking Space, der konsequent und kompromisslos auf die Bedürfnisse von agilen Startups fokussiert. Wir wollen, bildlich gesprochen, Wände niederreißen, damit die Startup-Projekte alle möglichen Synergien nutzen und sich gegenseitig verstärken. Unsere Vision ist, dass wir dazu beitragen können, dass in Winterthur jedes Jahr ein hoch skalierbares Startup vom Stapel läuft.

**URS:** Michael hat es bereits sehr treffend gesagt. Zusätzlich hat es auch eine regionalpolitische Bedeutung: Ich bin sehr davon überzeugt bin, dass Winterthur für Startups wahnsinnig viel zu bieten hat.

**Michael, du hast auf Twitter gepostet, dass es Zeit ist für mehr Frauen in politischen Entscheidungspositionen. In der Startup-Welt ist es ebenfalls so, dass nur jedes zehnte Startup von einer Frau gegründet wird. Woran liegt dies eurer Meinung nach? Wie könnte man Frauen bei der Gründung von Startups fördern? Oder benötigt es hier eurer Meinung nach keine Förderung?**

**MICHAEL:** Als erstes: Mit politischen Entscheidungspositionen meinte ich die staatsnahen Betriebe. Hier hat

es fast nur Männer. In Winterthur gibt es weitaus mehr Jungunternehmerinnen, die Spitzenleistungen erbringen (z.B. LuckaBox und Corsando). Aber auch in klassischen Industrien sehe ich viele Powerfrauen. Vielleicht könnte ein Female Startup Award zusätzlichen Schwung bringen?

**URS:** Nun ja, Michael und ich sind uns ja in vielem einig, betreffend Quotenregelungen gehen unsere Meinungen aber definitiv auseinander: Ich persönlich bin der Ansicht, dass dies keine spezielle Förderung braucht – ausser dass für alle Vereinbarkeit von Familie und Beruf gewährleistet sein muss. Ich bin überzeugt und lebe dies auch vor, dass bereits jetzt der notwendige gesellschaftliche Wandel in vollem Gange ist, der automatisch zum gewünschten Resultat führen wird, aber leider etwas länger dauert, bis er volle Wirkung entfaltet.

**Welches Schweizer Startup findet ihr bemerkenswert und wieso?**

**MICHAEL:** Mir gefällt Vatorex sehr gut: Mit einer einfachen, aber intelligenten technischen Lösung können Schädlinge ohne Pestizide aus den Bienenstöcken gebannt werden.

**Die Verbindung von wirtschaftlichem Wachstum mit gesellschaftlicher und ökologischer Verantwortung liegt dir, Michael, besonders am Herzen, wie können Startups hier helfen? Urs, was ist deine Meinung dazu?**

**MICHAEL:** Bei vielen erfolgreichen Startups sehe ich die Leidenschaft, eine Leistung oder ein Produkt besser zu machen. Gerade bei disruptiven Technologien und den entsprechenden Business Cases treiben sie damit den Fortschritt und den gesellschaftlichen Wandel an. Gerade die Digitalisierung birgt ein grosses Potenzial für Verbesserungen in Bezug auf die Ökologie.

**URS:** Ich sehe die Innovationskraft als die grösste Stärke von Startups. Ein Startup kann ganz neue Wege beschreiben, wozu es etablierten Unternehmen häufig am Mut, an der Not oder am Elan fehlt. Und mit dieser Innovationskraft werden Startups – so bin ich überzeugt – auch einen entscheidenden Beitrag zu einer ökologischeren Wirtschaft der Zukunft leisten.

**Welche verrückte Startupidee habt ihr, die ihr bis jetzt jedoch noch nicht umgesetzt habt?**

**URS:** Eine Firma, die Liberalitäts-Zertifikate anbietet – jedes Land und jede Partei, welche/-s es am Ende eines Jahres nicht schafft, mehr alte Gesetze aufzuheben als neue zu erlassen, muss dies mit dem Kauf von Zertifikaten kompensieren.

**MICHAEL:** Eine App, die einen Grundeigentümer informiert und berät, wenn der Nachbar ein Baugesuch einreicht.

# STARTUP-HOROSKOP

*SPIEGLEIN, SPIEGLEIN AN DER WAND,  
WER IST DAS NÄCHSTE  
UNICORN IM STARTUP-LAND?*

**ES GIBT SIE TATSÄCHLICH: MOMENTE, IN DENEN DIE ESOTERIK  
DEM UNTERNEHMERGEIST EIN KLEINES BISSCHEN EINHAUCHT.  
DANN WENDEN ENTREPRENEURE UND ENTREPRENEUSEN  
IHREN DIGITALISIERTEN BLICK DEN STERNEN ZU UND HOLEN FÜR  
EINMAL KEINE ROLLUPS, SONDERN IHRE GLASKUGELN AUS  
DEM KELLER. LEIDER WAR DER HIMMEL BEI REDAKTIONSSCHLUSS  
BEWÖLKT UND DIE GLASKUGEL VERSTAUBT.**

*TEXT:  
MELINA STAVRINOS UND  
MIRJAM WENGER*

## HINWEIS DER REDAKTION:

**Alle Texte sind frei erfunden. Der Inhalt  
ist ungefähr so aussagekräftig wie  
der prognostizierte Umsatz eines Startups  
im siebten Jahr.**



GETYOURGUIDE

### **Die Welt ist nicht genug**

Gegründet in Zürich, wohnhaft in Berlin, heimisch in einer anderen Galaxie. Während die Ponys noch traben, galoppiert das Unicorn GetYourGuide bereits den Sternen entgegen. Die Chancen stehen gut, dass im Dezember ein Sternschnuppenregen über Papua-Neuguinea niederprasselt. Die Funken lassen die Kassen klingeln. Go and GETYOURLIGHT!

(Bildquelle: Turkukub)



MITIPI

### **Kevin, allein zuhause?**

Mesdames LaSonne wagen eine Prognose: An Leermond ist Kevins gute Laune vorprogrammiert. Durch Jupiters Einfluss kann Kevin sich besonders gut alleine beschäftigen. Auch ohne seine Gspänli ist Kevin in Partylaune. Fernseher, Licht und Ofen an – Kevin haut auf den Putz, dem Hause zum Schutz.

(Bildquelle: Gregor Cresnar)



VATOREX

### **Bienenköniginnen im Liebesrausch!**

Dank der seltenen Konstellation von Mars und Venus sind die Bienenköniginnen besonders begehrt bei ihren Stechern. Vorsicht Mitte Dezember: Der Jupiter ist rückläufig, was zu rückwärtsfliegenden Bienen gen Nordwesten führen kann. Deshalb die App bereithalten, um den Bienen den Weg in die warme Wabe zu weisen.

(Bildquelle: Darius Dan)

Die Expertinnen: Unsere Sternenflüsterinnen «**Mesdames LaSonne**» haben ein Faible für den Himmel. Gerne interpretieren sie tagsüber lustige Figürchen in Cumulus-Wolken und warten nachts auf Sternschnuppen, wobei sie ebendiese nur dank ihrem geschulten Auge von Glühwürmchen unterscheiden können. Sie gelten als Koryphäen unter den Startup-Horoskopistinnen und züchten regenbogenfarbene Einhörner.



BESTSMILE

### Da lacht sogar Victoria Beckham

Frischer Wind weht durch die Zahn-  
lücken! Die gute Zahnstellung  
befördert die durchsichtigen Spangen  
von bestsmile direkt in neue Sphären.

Diese Transparenz enthüllt jedes  
schwarze Loch und deine Zähne fun-  
keln mit dem Zauberstab der Zahnfee  
um die Wette. Pluto wird dir weiterhin  
auf den Zahn fühlen. Say Cheese!

(Bildquelle: photo3idea studio)



AMORANA

### Vibrierende Sterne

Amorana erregt die Gemüter der  
Planeten und es knistert zwischen  
Mars und Uranus. Die pulsierenden  
Geschäfte regen selbst prude Speku-  
lantent zum Investieren an. Wenn es  
hart auf hart kommt, empfehlen  
Mesdames LaSonne: Augenbinden  
auf. Dank Vollmond wird der Advents-  
kalender zum Höhepunkt.

(Bildquelle: Gregor Cresnar)



KINASTIC

### Kinastic stays fantastic

Adonis tobt! Seine gleissende  
Eifersucht bringt die Hanteln in deiner  
Hand zum Beben. Aber die Schwin-  
gungen von Aphrodite durchdringen  
jede Faser deines Körpers und lassen  
deinen Astrahlkörper erblitzen  
(\*gelingt nur mit Sonnenöl). Nicht nur  
der Bizeps wächst – auch der Unter-  
nehmenswert.

(Bildquelle: Elias Bikbulatov)



SCEWO

### They see me rollin'

Kein Berg zu hoch, keine Treppe zu  
steil – scewo erklimmt die Stufen  
des Erfolgs im Handumdrehen. Die  
nächste Mondfinsternis verdüstert  
die Sicht, doch scewo verzage nicht,  
auch wenn Neider führen dich  
hinters Licht. Denn Venus weiss:  
Rollen werden nur die Tollen und das  
Design, das ist dein!

(Bildquelle: Freepick)



TURICODE

### Hacker am Horizont

Diese Daten lassen sogar Jupiter  
raten. Doch Mesdames LaSonne sind  
sich sicher: Turicode wird bereits  
2020 am Horizont zu sehen sein. Kein  
Blatt ist turicode zu analog und sie  
stehen mit dem Propheten im Dialog.  
Neptun warnt: Zu lange in den PC  
geschaut, und schon ist man ergraut.

(Bildquelle: Monkik)



YAMO

### Hit me baby one more time!

Reden wir nicht um den biologischen  
Brei: yamo ist kein Startup-Baby  
mehr. Nachahmer macht euch in die  
Windeln, dank Merkurs Rücken-  
wind fliegt yamo in die schützenden  
Arme der Business Angels. Aus dem  
Babygeschrei werden so bald Freu-  
denschreie. Da wird selbst Zalando  
breifersüchtig.

(Bildquelle: Freepick)



PROGNOLITE

### Prognose: Light!

Dank Prognolite sind Durststrecken  
und rauchende Köpfe bei den  
Sternköchen passé. Solche Pro-  
gnosen lassen selbst die Wetterfrö-  
sche von SRF Meteo staunen. Als  
kleiner Gruss aus der Sonne strahlen  
die Zahlen im Februar besonders  
hell. Tipp von Mesdames LaSonne:  
Im Notfall Mike Shiva konsultieren.

(Bildquelle: Pause08)



FUTURICUM

### Auf der Überholspur

Obacht! Hier rollt ein Tesla mit  
Sechsradantrieb über die Milch-  
strasse. Diese Euphorie ist an-  
steckend. Im Januar zeigen die Räder  
des Grossen Wagen Richtung  
Monaco. Aber den Grand Prix hat  
Futuricum längst gewonnen. Des-  
halb bitte aufpassen auf den  
Strassen. Denn Futuricum rollt alle  
ins Präturicum.

(Bildquelle: Vignesh Oviyan)



SWISSPEERS

### Gute Kredite? Ja, bitte!

Bankkredite sind Schnee von  
gestern, swisspeers lässt die Zinsen  
bei Bedürftigen schmelzen. Wenn die  
Regulation-Clouds den Himmel  
verdunkeln, wird das Geld umso  
glitzriger über der Crowd funkeln.  
Mesdames LaSonne raten dringendst,  
sein Geld nicht an der Börse zu  
verprassen, es stattdessen lieber  
den Schöpfern von swisspeers zu  
überlassen.


(Bildquelle: Smashicons)

**PRO JAHR WERDEN IN  
DER SCHWEIZ 300  
STARTUPS GEGRÜNDET.  
DAS SIND ÜBER VIER  
MAL MEHR ALS NOCH  
VOR 15 JAHREN.**

(QUELLE: SWISS STARTUP RADAR)







SEITEN 41 BIS 53

# STATIONEN EINES STARTUPS

Startups gelten — zumindest in der Theorie — nur für drei bis fünf Jahre als Startup. In dieser kurzen Zeit gibt es aber enorm viel zu tun. Wir geben Einblick in Etappenschritte wie Präsenz steigern, Grosskunden finden und Produkt skalieren.

**ENTREPRENEUR  
CLUB WINTERTHUR**



# **BRING YOUR IDEA TO LIFE!**

**Sonntag, 3. November 2019  
Technopark Winterthur**

Du hast eine Idee im Kopf, weisst aber nicht genau, wie du sie umsetzen sollst? Der Entrepreneur Club und auserwählte Startup-Coaches helfen dir, deine Idee Wirklichkeit werden zu lassen. Dies kostenlos und deine Idee bleibt geheim.

**Jetzt anmelden:  
[www.ec-w.ch/events](http://www.ec-w.ch/events)**

# «NACH DER GRÜNDUNG WERDEN NOCH EINIGE LANGE NÄCHTE FOLGEN»

**RAPHAEL TOBLER UND TOBIAS MURBACH VOM  
ENTREPRENEUR CLUB WINTERTHUR ERZÄHLEN IM INTERVIEW,  
WURUM ES BEIM EVENT «BRING YOUR IDEA TO LIFE»  
GEHT – UND FÜR WEN ES INTERESSANT IST, BEIM NÄCHSTEN  
TERMIN AM 3. NOVEMBER 2019 DABEI ZU SEIN.**

*INTERVIEW:  
MELANIE HÖHLE*

## **Was ist das Ziel des Events?**

**RAPHAEL:** Wir haben festgestellt, dass es viele Menschen gibt, die bereits seit langem eine Idee haben, diese aber aus verschiedenen Gründen nicht weiterverfolgen. Diese Leute wollen wir ansprechen und ermuntern, mehr aus ihrer Idee zu machen und die nächsten Schritte zu definieren.

## **Was passiert an diesem Sonntag?**

**TOBIAS:** Grundsätzlich geht es darum, die Idee aufs Papier zu bringen und dann festzustellen, woran man noch nicht gedacht hatte. Es ergeben sich dann schnell neue Fragen und viele weitere To-Do's für die kommenden Wochen. Wir können an diesem Tag natürlich auch nicht alle Themen und Fragen abschliessend besprechen. Aber das entstandene Netzwerk wurde letztes Jahr weit über den Event hinaus gepflegt.

## **Für wen ist das Coaching geeignet?**

**RAPHAEL:** Wir sprechen gezielt Personen oder Gründerteams an, die noch am Anfang stehen. Eine lose Idee im Kopf mit zwei bis drei Stichwörtern reicht bereits aus. Natürlich ist es noch besser, wenn bereits ein erster Businessplan geschrieben wurde.

**Tobias:** Sollte ein Startup bereits auf dem Markt sein und Kunden und Investoren haben, dann ist dieser Anlass nicht mehr der richtige.


## **Was sind häufige Schwierigkeiten vor und während der Gründung?**

**RAPHAEL:** Oftmals fehlt der Austausch mit Gleichgesinnten. Diese können einem bereits viel helfen und wertvolle Inputs geben. Es treten viele Fragen und Probleme auf, die nur schwierig erscheinen, weil sie völliges Neuland

sind. Andere Gründer und Coaches können einem bei solchen Problemen helfen, die Idee weiterzubringen.

**TOBIAS:** Oft tut es auch gut, wenn man die Geschichten der anderen Gründer hört. Auch wenn man sich dann entscheidet, nicht zu gründen – aus welchem Grund auch immer – kann dies eine wichtige Hilfe sein.

## **Warum ist der Anlass an einem Sonntag?**

**TOBIAS:** Dann hat jede Person sicherlich Zeit und es gibt keine Ausreden. Wenn man nicht bereit ist, für seine Idee einen Sonntag zu opfern und Prioritäten zu setzen, dann sollte man es vermutlich besser bleiben lassen. Denn nach der Gründung werden vermutlich noch ein paar Sonntage und lange Nächte folgen (lacht). 

## **BRING YOUR IDEA TO LIFE**

Du hast eine Vision im Kopf, denkst immer wieder über die gleiche Idee nach? Hast dich bisher aber nicht getraut oder die Rahmenbedingungen waren nicht optimal? Bist dir nicht sicher, ob die Idee funktionieren kann? Ob es dafür Kunden gibt? Dann ist dies der perfekte Tag für dich! In vertrauenswürdigem Umfeld begleitet dich der Entrepreneur Club dabei, deine Idee auf die nächste Stufe zu bringen. Das Ganze ist für dich komplett kostenlos!

**Sonntag, 3. November 2019, von 10 bis 17 Uhr  
im Technopark Winterthur  
Alle weiteren Infos unter: [www.ec-w.ch/events](http://www.ec-w.ch/events)**

# PEERS ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

**FÜR DIE JUNGUNTERNEHMER PAD ALEXANDER UND VANJA HABEDUS WAR ES NICHT VON ANFANG AN KLAR, DEN WEG IN DIE SELBSTÄNDIGKEIT ZU GEHEN. DIE BEFREUNDETEN ENTREPRENEURE SIND SICH ABER SICHER: OHNE DIE BESTÄRKUNG IHRES UMFELDS WÄREN SIE HEUTE NICHT DORT, WO SIE SIND.**

**INTERVIEW:**  
**ANGELIKA BÜHLER**

Immer mehr junge Menschen wagen den Sprung ins kalte Wasser. Auch der Wirtschaftsingenieur Pad Alexander und der Betriebswirtschaftsabsolvent Vanja Habedus aus Zürich. Sie waren sich ab einem Zeitpunkt sicher: Ein Nine-to-Five-Job, der sie nicht glücklich macht, ergibt auf Dauer keinen Sinn. Sie mussten weg vom Anstellungsverhältnis hin zu einem Beruf, in dem man seinem Herzen folgen und eigene Entscheidungen treffen kann. Auch wenn dies impliziert, die Sicherheit einer Anstellung für eine ungewisse Zukunft und eine immense Verantwortung zu verlassen.

**Inwiefern war die gegenseitige Bestärkung ausschlaggebend beim Weg, den ihr gewählt habt?**

Pad Alexander: Für mich war das Umfeld, zu dem auch mein Freund Vanja zählt, sehr wichtig. «Mach das doch, es ist deine Passion!», zu hören, hat mich sehr gepusht. Vor allem hatte ich schon länger bemerkt: Wenn man etwas mit viel Herzblut kreiert, zieht es entsprechend Erfolg an. Darum habe ich mich entschieden, den herausfordernden Weg der Selbständigkeit zu gehen.

## **VANJA HABEDUS: ABSOLVENT IN BUSINESS ADMINISTRATION ZUM FLIRT-COACH**



Als Absolvent in Business Administration an der ZHAW hat Vanja Habedus nicht damit gerechnet, dass er eines Tages als Flirt-Coach arbeiten würde. Nach Abstechern in die Welt des Marketings bei einem globalen Sprachreiseanbieter und als Campaign Manager einer NGO trieb es ihn weiter. Er wusste schon länger: Das, wonach er suchte, war nicht in einer Anstellung zu finden. Vanja Habedus wollte seinen Job selbst kreieren und seiner Definition einer sinnerfüllten Karriere gerecht werden. Dieser Gedanke trieb ihn auch in die Hansestadt Hamburg, wo er seit über zwei Jahren lebt. Dort entstand auch seine Businesspartnerschaft mit dem Hamburger Unternehmen « Social Fitness», in der er seine Klienten in Liebesbelangen und im Aufbau der Persönlichkeit berät.



## **PAD ALEXANDER: VOM WIRTSCHAFTSINGENIEUR ZUM MAGIER**

Als Pad Alexander im Alter von acht Jahren einen Zauberkasten zum Geburtstag geschenkt bekam, entdeckte er schon früh sein Talent für die Zauber Kunst. Dabei hat sich in seinem Leben nicht immer alles um Magie gedreht. Nach seiner Lehre als Elektroniker entschied er sich für ein Masterstudium und dabei hat Pad Alexander gemerkt: Er möchte nicht für andere etwas entwickeln, sondern am liebsten für sich selbst. In seinen Zaubershows legt er den Fokus auf Mentalmagie und ist im In- und Ausland unterwegs. Heute verdient Pad Alexander mit der Zauber Kunst und seiner Eventmanagement-Firma seinen Lebensunterhalt.

**VANJA HABEDUS:** Durch unsere Freundschaft und den ständigen Austausch haben wir uns gemeinsam immer mehr in das Thema reingesteigert. Wenn man sich wirklich für den Weg der Selbständigkeit entscheidet, kommt man immer mehr in dieses Unternehmer- und Startup-Umfeld rein. Mehr als die Hälfte meiner Freunde sind Selbständige. Das hat sich ganz natürlich so entwickelt. Geht man aus persönlicher Überzeugung an bestimmte Events, trifft man auf Persönlichkeiten, die oft ähnliche Einstellungen haben wie man selbst. Ein Jahr später kennt man lauter solche Gleichgesinnte. Das ist meiner Ansicht nach der schwierigste Schritt, nämlich da überhaupt hineinzufinden. Wenn man sich in einem Umfeld bewegt, in dem alle den Schritt ins kalte Wasser gewagt haben, fällt es einem leichter, dies ebenfalls zu tun.

### **Wo lassen sich inspirierende Peers kennenlernen?**

**PAD ALEXANDER:** Ein toller Ort, um solche Peers an Board zu haben, sind Coworking Spaces. Ich arbeite im «Winti O ice», hier hat jeder einen Tisch in einem Grossraumbüro mit Aufenthaltsraum und Kaffee-Ecke. Hier kann man sich austauschen, unterstützen und gegenseitig motivieren. Da merkt man: Ah, es hat auch andere Leute, die im gleichen Boot sitzen. Am Beispiel von erfolgreichen Magiern, wie es sie zum Beispiel in Las Vegas viele gibt,

habe ich gesehen, dass es möglich ist, von dieser Kunst zu leben. Das hat mich inspiriert. Daher ist es extrem wichtig, dass man andere Menschen, die das gleiche Ziel vor Augen haben, beobachtet und sieht: Wow, es funktioniert! Menschen, die dich unterstützen und dir die richtigen Kontakte vermitteln, gehören daher auf jeden Fall dazu.

### **Hättet ihr es ohne unterstützende Peers nicht durchgezogen?**

**PAD ALEXANDER:** Nein, ich denke nicht. Mir liegt die Zusammenarbeit mit anderen Peers. Solche Kontakte motivieren mich täglich und bestärken mich auf meinem Weg.

**VANJA HABEDUS:** Es ist auf jeden Fall wichtig, sich mit Menschen zu umgeben, die auf dem gleichen Weg sind wie du. Ebenso gehören auch Mentoren und Vorbilder dazu – Menschen, die den Weg schon gegangen sind und wo du siehst, dass jeder seinen individuellen Weg gestalten kann. Die Tatsache, dass Menschen mit den unglaublichsten Produkten und Ideen ihren Lebensunterhalt bestreiten, treibt mich an. Mir persönlich war auch die Anerkennung von Menschen wichtig, die schon ein paar Schritte weiter waren und mich darin bestärkt haben, meinen Weg zu gehen. Vor allem in Phasen, in denen ich an mir selbst zweifelte. ●

# BICAR – IN JEDER SITUATION MOBIL

**DER WEG VOM BAHNHOF ZUM AUSSENLIEGENDEN FIRMENGELÄNDE IST WEIT, ES REGNET UND EINE BUSHALTESTELLE IST NICHT IN DER NÄHE. WIE ERREICHST DU NUN DEIN ZIEL? VIELLEICHT BALD SCHON MIT EINEM BICAR.**

*TEXT:  
ADRIAN BURRI*

**D**ie Städte dieser Welt sind überfüllt. In wenigen Jahren werden weltweit über 70 Prozent der Menschen in städtischen Gebieten leben. Um das massive CO<sub>2</sub>-Problem – verursacht zu 35 Prozent von mit fossilen Brennstoffen betriebenen Individual-Autoverkehr – zu lösen, beschließen weltweit immer mehr Städte, jetzt und in den nächsten Jahren den fossilen Autoverkehr teilweise oder komplett zu verbieten. Dazu zählen beispielsweise Paris, Madrid, London, Amsterdam oder Oslo. Der Druck, alternative, funktionierende und gleichzeitig nachhaltige Mobilitätslösungen anzubieten, steigt damit enorm.

## Die Lücke zwischen Bike und Car füllen

Viele Autofahrer nutzen das Auto für Kurzstrecken von ungefähr fünf Kilometern, weil es keine geeignete Alternative gibt. Sharingangebote mit E-Scootern, E-Bikes und E-Mopeds sind zwar beliebt, erreichen aber nur einen Teil der potenziellen Kunden. Grund dafür sind die Nachteile der angebotenen Fahrzeuge: Die Nutzer sind stark dem Wetter ausgesetzt und auf nassem und rutschigem Untergrund wird das Fahren eines zweirädrigen Fahrzeuges sehr anspruchsvoll. Zudem stellen Bikes und Scooter einen relativ hohen Anspruch an die persönliche Fitness und nicht zuletzt schreckt die Helmtragepflicht bei Scootern potenzielle Nutzer ab. Zahlreiche Kunden sind daher auf der Suche nach einem Produkt wie BICAR, das ihr Mobilitätsbedürfnis perfekt abdeckt.

## BICAR am Automobilsalon Genf

An der diesjährigen internationalen Automobilmesse in Genf konnte die Lösung einem internationalen Publikum präsentiert werden. BICAR war zwar das kleinste Fahrzeug vor Ort – dennoch war das Interesse und die Aufmerksamkeit sehr gross. Das BICAR-Team erhält seither laufend neue Rückmeldungen aus der ganzen Welt – Europa, Amerika, Brasilien, Südafrika, Indien, Australien und der Schweiz. Alle bestätigen, dass sie noch nie ein Fahrzeug gefunden haben, das so perfekt

zu ihrem Mobilitätsbedürfnis passt. Auch sind sie beeindruckt von der Innovation, Kompaktheit, Fahrsicherheit und der energieautarken Mobilität mit Solarzellen. Mit ersten Privatkunden konnten bereits Reservierungen abgeschlossen werden, und Firmen und Betreiber von Businessflotten suchen nachhaltige und kosteneffiziente Mobilitäts-Alternativen. Mit BICAR werden pro Kilometer Fahrt mindestens 140 Gramm CO<sub>2</sub>-Äquivalente eingespart, was pro Jahr bei 10 000 Kilometern Fahrt 1,4 Tonnen CO<sub>2</sub>-Äquivalenten oder dem CO<sub>2</sub>-Ausstoss von sechs Flügen von Zürich nach London pro Person entspricht. Share your BICAR's Reise als junge Mobilitätsfirma beginnt gerade erst. Die vielen Kundengespräche geben dem Team Antrieb, damit in Zukunft der Verkehr in den Städten geprägt sein wird von einer sauberen, energieeffizienten Lösung. In einer Zeit, in der viel über die CO<sub>2</sub>- und Verkehrsproblematik in Städten gesprochen wird, ist eine Investition in eine wirklich nachhaltige Mobilitätslösung mit Sicherheit der richtige Weg. 🚲

Kontakt: Hans-Jörg Dennig, CTO Share your BICAR AG  
info@shareyourbicar.com



**Agil und schnell: Mit 45 km/h ist BICAR das ideale Stadtfahrzeug. (Foto: BICAR)**

# STARTUPDATE – DAS ONLINEMAGAZIN RUND UM STARTUPS

**DIE WELT DER STARTUPS STEHT NIE STILL. ALS WICHTIGER AKTEUR IN DER WINTERTHURER STARTUP-SZENE IST AUCH DER ENTREPRENEUR CLUB WINTERTHUR (ECW) IMMER IN BEWEGUNG. EINES SEINER PROJEKTE IST DAS ONLINEMAGAZIN STARTUPDATE.**

TEXT:  
ALYSSIA KUGLER

**D**en Startups Support bieten, wo immer möglich. Das ist das übergeordnete Ziel des ECW. «Ein wichtiges Thema für Startups ist die Reichweite. Hier kann der ECW mit Startupdate weiterhelfen», begründet Raphael Tobler, Präsident des ECW, die Lancierung des Projekts. Auf Startupdate bekommen Startups beispielsweise kostenlos eine Möglichkeit, sich vorzustellen.

## Eine Plattform für das ganze Startup-Ökosystem

Das Onlinemagazin Startupdate fasst dabei auch Themen aus der Politik und Wirtschaft auf. Zum Beispiel mit Interviews mit den Stadtratskandidierenden oder

einem Bericht über die in Winterthur lancierte Startup-Petition. Die im Frühling 2019 eingereichte Petition fordert bessere Rahmenbedingungen für die Startups in der Region Winterthur.

## Stories, Interviews und Ratgeber

Was für Beiträge erwarten dich konkret auf Startupdate? Zum Beispiel, welche Tipps und Tricks Lukas Weder, Gründer von Eat.ch gibt oder wie ein genisuisse-Coaching funktioniert. Die Innovation von Grossunternehmen und allfällige Schnittstellen zu Startups sind Thema in einer Interview-Serie mit Grossunternehmen der Region. Auch bei ihnen steht die Welt nie still.



(Foto: ECW)



# ES IST NOCH KEIN MEISTER VOM HIMMEL GEFALLEN

ZWEI STARTUPS BERICHTEN VON IHREM ERSTEN GROSSAUFTRAG UND DEN DAMIT EINHERGEHENDEN SCHWIERIGKEITEN. EINES HABEN BEIDE GELERNT: DAS PERFEKTE REZEPT, EINEN GROSSAUFTRAG AN LAND ZU ZIEHEN, GIBT ES WEDER IM B2B- NOCH IM B2C-BEREICH.

TEXT:  
FELIX SCHWALBE

**A**ls das Zürcher Startup LEDCity 2017 versuchte, neue Kunden zu akquirieren, fackelten sie nicht lange und griffen kurzerhand zum Telefonhörer. Zu zweit wählten sie sich durch die Schweizer Firmenslandschaft, um potenzielle Kunden für ihr energiesparendes Beleuchtungssystem zu finden. Als Kunde mit grossem Potenzial hatten sie ein Zürcher Luxushotel ausgemacht. Das Hotel war schon länger bestrebt, den Energieverbrauch zu senken, und so zeigten sich die Verantwortlichen sehr interessiert.

Damals konnten die Gründer von LEDCity kaum Referenzen vorweisen. Energie- oder Kostenpotenzialrechnung mussten ohne vergleichbare Aufträge erarbeitet werden. Bei Vertragsverhandlungen mit dem Hotel zeigte sich die fehlende Erfahrung. Patrik Kuster, CFO von LEDCity, beschreibt den Prozess vor Geschäftsabschluss als nervenaufreibend. In Gedanken ganz beim bevorstehenden Durchbruch, nahmen die Gründer zu oft den Kontakt zum potenziellen Kunden auf, wodurch sich die Verantwortlichen des Hotels distanzieren. Zwar konnte das Produkt überzeugen, aber die Erfahrung im Umgang mit Grossaufträgen fehlte.



Vereinen Nachhaltigkeit und Erfolg: Patrik Deuss und Patrik Kuster von LEDCity. (Foto: LEDCity)

Intern hatte man das Projekt schon fast aufgegeben. Schlussendlich konnte ein externer Energieberater den Mehrwert des Produktes bestätigen und die Zuständigen des Luxushotels davon überzeugen, einen Pilotversuch zu wagen. Es war dieses Zünglein an der Waage, welches LEDCity zum Durchbruch verhalf. Die neue Beleuchtung ermöglicht es dem Hotel, jährlich einen Stromverbrauch

von über 100 Haushalten einzusparen. LEDCity hat bis heute etliche Grossaufträge abgeschlossen, zahlreiche Mitarbeitende eingestellt und bereits einige Preise gewonnen. Ein weiterer Erfolg ist die wertvolle Unterstützung durch die Klimastiftung Schweiz. Trotz eines holprigen Starts hat sich LEDCity zu einem erfolgreichen Jungunternehmen entwickelt.





Von der Baustelle zum Boutique-Kassenschlager – Nicolas Huxley und seine Zementsäcke. (Foto: ELEPHBO)

### Ein Sprung ins kalte Wasser

Ähnlich erging es Nicolas Huxley, der mit seinem Startup ELEPHBO Fashionprodukte aus recycelten Zementsäcken anfertigt. Als Branchen-Neuling sammelte er 2016 mit einem Crowdfunding knapp 35 000 Franken. Das grosse Interesse an seinen Produkten aus Zementsäcken, welche aus Kambodscha stammen und in Bosnien gefertigt werden, machte auch Geschäfte auf ELEPHBO aufmerksam. So auch das Team von «Changemaker», welches sich auf den Vertrieb von nachhaltigen Produkten spezialisiert hat.

Zum ersten Termin erschien Huxley mit all seinen Produkten im Gepäck.

Mit seiner grossen Begeisterung für sein Projekt konnte er die noch fehlende Erfahrung wettmachen. Er verliess das Meeting mit einem Auftrag im fünfstelligen Bereich. Auf den Erfolg folgte eine chaotische Phase. Margen, Lieferfristen, das bevorstehende Weihnachtsgeschäft – alles grundlegende Eckdaten, welche sich das Startup durch eigene Erfahrungen erarbeiten musste. So musste beispielsweise der Liefertermin einige Male verschoben werden. Dank dem Engagement des gesamten Teams kam es letztendlich zum erfolgreichen Abschluss.

Huxley konnte durch diesen ersten Auftrag viel für sein weiteres Vorgehen lernen. Heute beschäftigt ELEPHBO

mehrere Mitarbeitende in der Schweiz und Kambodscha, konnte mit der Gründung einer AG einen wichtigen Wachstumsschritt machen und hat mit der Verarbeitung von mehreren zehntausend Zementsäcken bereits einen wertvollen Beitrag zu einem nachhaltigeren Konsum geleistet. ●

# «DER SCHRITT INS AUSLAND IST OFT UNERLÄSSLICH»

SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE HILFT IM AUFTRAG DES BUNDES, UNTERNEHMEN DEN WEG INS AUSLAND ZU ERMÖGLICHEN. AUCH EIN STARTUP, DAS DEN SCHRITT INS AUSLAND WAGT, KOMMT KAUM AN S-GE VORBEI. PHILIP MORGER, CONSULTANT FÜR INTERNATIONALISIERUNGS-EINSTEIGER VON STARTERS BEI S-GE ERKLÄRT, WIE S-GE STARTUPS DABEI HILFT, «DIE RICHTIGEN FRAGEN ZU STELLEN UND ANTWORTEN DARAUFG ZU FINDEN».

INTERVIEW:  
FABIENNE ZUMBÜHL

## **S-GE unterstützt Kunden bei der Geschäfts- und Marktentwicklung im Ausland. Welche Art von Unternehmen unterstützt ihr?**

Wir unterstützen grundsätzlich jedes Unternehmen – unabhängig von finanziellen Ressourcen und Grösse. Häufig sind es KMU, welche das erforderliche Know-how und Netzwerk für internationale Geschäftsentwicklung nicht vollständig inhouse haben. Die Begleitung von Jungunternehmen mit hohem Skalierungspotenzial ist uns ein besonderes Anliegen.

## **Ist es nötig für Startups, die wachsen wollen, ins Ausland zu gehen?**

Die Schweiz hat naturgemäss ein überschaubares Marktpotenzial. Damit Unternehmen mittelfristig ausreichend wachsen können, ist der Schritt ins Ausland oft unerlässlich. Trotzdem sollte der Heimmarkt nicht vernachlässigt werden. Es macht häufig Sinn, die ersten Markterfahrungen und Geschäftspartnerschaften in der Schweiz aufzubauen, Use Cases praktisch zu testen und diese Erfolge als Basis für den weiteren Aufbau im Ausland mitzunehmen. Ein einfaches «copy and paste» funktioniert nicht. Man fängt in jedem neuen Markt grundsätzlich neu an. Auch da gilt es zu testen und zu lernen. Ein iteratives, agiles Vorgehen macht dabei Sinn, so wie wir es von den «Lean Startup»-Methode kennen.

## **In welcher Form unterstützt ihr Startups beim internationalen Markteintritt?**

Für Jungunternehmer stehen zu Beginn oft grundlegende Fragestellungen im Vordergrund: Soll und kann ich exportieren? Wie soll ich den Schritt ins Ausland machen und welche Länder sind spannend? Was muss ich regulatorisch und rechtlich beachten? Wir helfen,

die richtigen Fragen zu stellen und Antworten darauf zu finden. Zum Beispiel zur Klärung regulatorischer Voraussetzungen, zur Bewertung geeigneter Märkte, zur Einordnung möglicher Geschäftspartner, zur Wahl des passenden Set-Ups für Marktbearbeitung im Land oder zur Durchführung von ersten Aktivitäten vor Ort. Dabei steht uns ein Team von erfahrenen Beratern hier in der Schweiz zur Verfügung. Zusammen mit dem einzigartigen Netzwerk von 27 Swiss Business Hubs und Trade Points in verschiedenen Märkten sowie Experten und Marktkennern rund um die Welt.

## **Wie kann ein Startup eine internationale Skalierung finanzieren?**

Internationale Geschäftsentwicklung ist zeit- und kostenintensiv. Falls Startups nicht bereits über die finanziellen Mittel verfügen, sollten sie eine entsprechende Finanzierungsrunde starten.

Switzerland Global Enterprise ist eine Service-Public-Organisation – wir bieten gewisse Dienstleistungen wie Erstauskünfte oder Länderberatungen kostenlos an. Andere Services, wie beispielsweise die Geschäftspartnersuche, sind hingegen kostenpflichtig. Da S-GE das Mandat der Exportförderung vom Bund wahrnimmt, sind wir als privatrechtlicher Verein nicht gewinnorientiert.

## **Welche ausländischen Märkte sind für Neueinsteiger geeignet?**

Die geeigneten Einstiegsmärkte hängen vom Geschäftsmodell, vom Wertangebot und dem Startup ab. Das Unternehmen muss klären, wo sich die Kunden befinden und in welchem Land optimale Rahmenbedingungen bestehen, welche den Erfolg des Produkts beschleunigen. Wichtig sind auch die eigenen Fähigkeiten und



**Philip Morger von S-GE unterstützt Startups auf ihrem Weg, international zu werden. (Foto: S-GE)**

Möglichkeiten: Bestehen bereits Marktkenntnisse in einem Land innerhalb des Teams? Verfügt beispielsweise ein Investor über gute Kundenzugänge in einem spezifischen Land? Inwiefern entspricht das Produkt den markt-spezifischen Anforderungen?

Klar ist, dass Deutschland und die USA bei vielen Startups als Exportmärkte nach wie vor ganz oben sind. Manchmal bestimmen auch Zufälle die Länderwahl mit, zum Beispiel, wenn man einen geeigneten Geschäftspartner in einem Land findet. Meist gilt: Ein Land nach dem anderen.

#### **Analysiert ihr auch Ländermärkte für Startups?**

Darauf sind wir spezialisiert. Bei unseren kostenlosen Länderberatungen informieren wir Startups über die Eigenheiten eines Marktes, die Chancen des Produktes im Zielland sowie regulatorische Anforderungen. Auf Wunsch erstellen wir auch Marktanalysen, bei welchen die Markteigenschaften, Trends, Schlüsselakteure, Schlüsselkunden und Vertriebskanäle genau betrachtet werden.

#### **Welche Tipps gibst du Startups, die den Schritt ins Ausland wagen möchten?**

Erstens – Fokussieren: Startups müssen wissen, was ihr USP ist und entscheiden, mit welchem Use Case sie internationale Märkte erobern möchten. Zudem müssen

sie sich überlegen, welche Länder sie prioritär angehen möchten. Oft zeigt sich, dass ein Abweichen davon ressourcen- und zeitintensiv ist. Es droht eine Verzettelung, die sich ein Startup meist nicht leisten kann.

Zweitens – Testen: Bevor ein definitiver Entscheid gefallen ist, sollte ein Startup seine Marktchancen testen. Eine Messeteilnahme, gezielte Social-Media-Kampagnen oder eine Platzierung auf einem lokalen Onlinemarktplatz können wichtige Anhaltspunkte geben, ob ein Produkt vor Ort Potenzial hat.

Drittens – Vernetzen: Startups sollten lokale Player kennenlernen und sich mit Schweizer Firmen austauschen, welche bereits vor Ort sind. Diese können bestens darüber Auskunft geben, wie sich Unternehmen für den Markt anpassen müssen und welche kulturellen Besonderheiten das Geschäftsleben vor Ort prägen.

#### **Kontakt für Startups:**

**Philip Morger**

**E-mail: [pmorger@s-ge.com](mailto:pmorger@s-ge.com)**

# «MAN MUSS AUCH IN DIE BREMSEN INVESTIEREN»

**DAS WINTERTHURER STARTUP BESTSMILE HAT EINEN STEILEN AUFSTIEG HINTER SICH. GRÜNDER ERTAN WITTWER ERKLÄRT, WAS SICH DADURCH VERÄNDERT HAT UND WORAUF ANDERE STARTUPS BEIM SKALIEREN IHRES GESCHÄFTSMODELLS ACHTEN SOLLTEN.**

*INTERVIEW:  
DOMINIC BLEISCH*

## **Ertan, bestsmile ist seit der Gründung im Juli 2018 stark gewachsen. Wie habt ihr das geschafft?**

Wir durften in der ersten Seed-Runde eine gute Summe einsammeln. Des Weiteren generiert unser Geschäftsmodell sehr rasch Cash, den wir immer für weiteres Wachstum investieren können. Das hat uns auf unserem bisherigen Weg sicher geholfen.

## **Was hat sich in eurem Daily Business verändert, nachdem ihr so schnell gewachsen seid?**

Ich musste schnell Mitarbeitende befördern, damit sie mich beim Managen von Prozessen unterstützen können. Das sind öfters Mitarbeitende, die vor einigen Monaten noch Praktikanten waren und sich schnell bewiesen haben. Die werden dann einfach ins kalte Wasser geworfen. Man hat danach keinen direkten Kontakt zu gewissen Positionen, sondern nur mit diesen Führungskräften.

## **Ging es dir irgendwann mal alles zu schnell und du wolltest wieder «entschleunigen»?**

Es gibt schon kurze Phasen, während denen man etwas Angst kriegt – zum Beispiel, wenn Rechnungen oder Gehälter bezahlt werden. Das geht aber schnell vorbei und man wird durch das Wachstum auch etwas süchtig (lacht).

## **Für starkes Wachstum braucht es meistens auch frisches Kapital. Wie konntet ihr entsprechend Investoren gewinnen?**

Die ersten Investoren waren vor allem Family und Friends. Mit dem gesammelten Geld konnten wir gut starten. Nach mehreren erfolgreichen Monaten konnten wir auch Banken überzeugen, die uns bis heute unterstützen. Geholfen hat dabei sicher, dass wir in den meisten Monaten profitabel arbeiten und eine saubere Buchhaltung sowie ein Reporting haben.

## **Welches sind aus deiner Sicht die wichtigsten Aspekte, die es bei einem schnell wachsenden Business zu beachten gilt?**

Ein kleines Beispiel: Man darf nicht nur in Motor und PS investieren, sondern auch in die Bremsen. Ich selber habe schon erlebt, wie wir viele Mitarbeitende im Sales eingestellt haben, aber im Customer Care vergleichsweise wenig. Das führt zu einem Engpass und man enttäuscht die hart gewonnenen Kunden.

## **Was empfehlst du anderen Startups, damit sie ihr Business nach oben skalieren können?**

Vor allem Mut! Wir hatten immer wieder Engpässe, das gehört dazu und ist nicht schlimm. Ausserdem empfehle ich immer, gute Mitarbeitende rasch am Unternehmen zu beteiligen. Eitelkeiten und Geiz haben keinen Platz bei Startups. Ausserdem ist eine saubere Implementierung einer CRM-Software für Prozesse und Zusammenarbeit essenziell. Wir haben von Anfang an viel Geld und Zeit in die Implementierung von Salesforce gesteckt. Damit haben wir ein starkes Fundament gelegt und können jetzt darauf aufbauen. Ich empfehle auch jedem, von Anfang an gute HR- und Arbeitsmanagement-Software zu implementieren – nur so konnten wir wöchentlich 1.5 Mitarbeitende einstellen und sieben Standorte in zwölf Monaten eröffnen. ●



**Ein Team, das durch Skalierung schnell gewachsen ist und noch immer rasant wächst: bestsmile. (Foto: bestsmile)**

# ES BRAUCHT EINE GEWISSE ÜBERWINDUNG

**LÄNGST NICHT JEDES STARTUP SCHAFFT DAS, WAS SICH VIELE WÜNSCHEN: DEN EXIT. JEREMIAS MEIER, GRÜNDER VON BEXIO, ERZÄHLT, WIE ER DEN EXIT ERLEBT HAT UND WAS IHM DABEI GEHOLFEN HAT.**

*INTERVIEW:  
FELIX SCHWALBE*

**Wie hat es sich angefühlt, als du realisiert hast, dass du bexio verkaufen kannst oder wirst?**

Das war im ersten Moment ein spezielles Gefühl. Schliesslich macht man einen Exit nicht alle Tage. Wir wussten, dass dieser Moment vielleicht einmal kommen würde, haben aber nie aktiv auf einen Exit hingearbeitet.

**War es dir wichtig, dass der Käufer die gleichen Werte vertritt wie bexio?**

Ja, das war uns sehr wichtig. Als es konkret wurde, habe ich mir die Frage gestellt: Was bedeutet der Verkauf für meine Mitarbeitenden und Kunden? Mit der Mobiliar haben wir eine Eigentümerin, die unsere Werte teilt und uns in der Umsetzung unserer Vision stark unterstützt.

**Sind deine Aufgaben seit dem Exit die gleichen geblieben?**

Ja, im Wesentlichen sind meine Aufgaben die gleichen wie vor dem Exit. Ich arbeite mit meinem Team weiterhin daran, mit unserem Produkt Kleinunternehmen die Administration zu vereinfachen.

**Hat sich im Daily Business allgemein etwas verändert, seit ihr verkauft habt?**

Nein, mit der Ausnahme, dass ich etwas mehr in Bern bin als früher.

**Hast du die Entscheidung zum Exit alleine getroffen?**

Die Entscheidung habe ich selbstverständlich nicht alleine getroffen, sondern gemeinsam mit Verwaltungsrat und Aktionären.



**Gleiche Werte zwischen Käufer und Verkäufer sind ihm wichtig: Jeremias Meier von bexio. (Foto: bexio)**

**Warst du bei den Vertragsverhandlungen auf dich alleine gestellt?**


Für eine solche Transaktion ist es üblich, dass man mit einem Team von Beratern und Juristen zusammenarbeitet. Das hat uns sehr geholfen – schliesslich gehört ein Firmenverkauf nicht zu den Kernkompetenzen unseres Teams.

**Hat es Überwindung gebraucht, abzugeben, was du aufgebaut hast?**

Ich glaube, dass es für alle Gründer eine gewisse Überwindung braucht. Für mich war es wichtig zu wissen, dass wir in der neuen Eigentümerschaft weiterhin unsere Strategie umsetzen können.

**DIE SCHWEIZ  
VERFÜGT IM SEKTOR  
«INDUSTRIELLE  
PRODUKTE UND  
TECHNOLOGIEN» ÜBER  
EINEN FAST DOPPELT  
SO HOHEN ANTEIL  
STARTUPS ALS  
DEUTSCHLAND.**

(QUELLE: SWISS STARTUP RADAR)

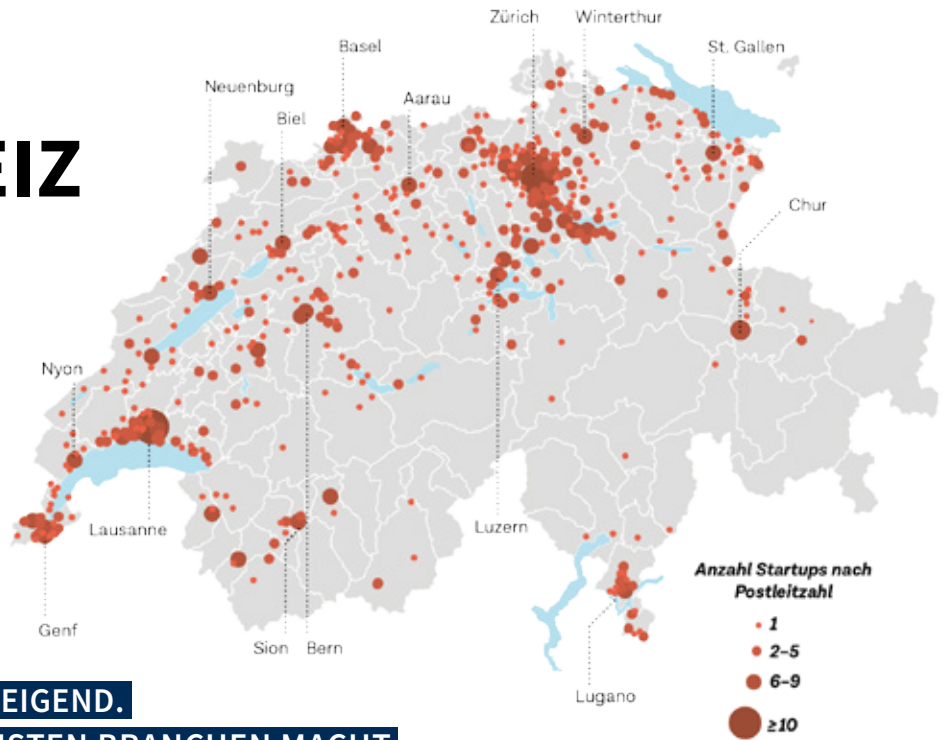


SEITEN 55 BIS 63

# **INNOVATIONS LAND SCHWEIZ**

Die UNO kürt die Schweiz seit 2011 regalmässig als innovativ stärkstes Land. Die Schweiz brilliert vor allem wegen seinen erstklassigen Patent- und Urheberrechtsbestimmungen sowie der Forschungszusammenarbeit zwischen Industrie und Universitäten. Stiftungen und Innovationsförderer haben dann die Qual der Wahl.

# DIE SCHWEIZ IST EIN STARTUP-LAND



Die Schweiz als Startup-Land weist eine ausgeprägte regionale Diversität auf. (Grafik: Crunchbase, HEC Lausanne)

**PRO JAHR WERDEN IN DER SCHWEIZ 300 STARTUPS GEGRÜNDET – TENDENZ STEIGEND. IN DEN UNTERSCHIEDLICHSTEN BRANCHEN MACHT SICH EINE STARTUP-KULTUR SPÜRBAR. DIE STUDIE «SWISS STARTUP RADAR» ZEIGT EINE BESTANDSAUFNAHME VON 4000 SCHWEIZER STARTUPS.**

TEXT:  
ANGELIKA BÜHLER

**H** heute werden vier Mal mehr Startups gegründet als noch vor 15 Jahren. Die steigende Gründungsaktivität spricht für den starken Wirtschaftsstandort Schweiz. Vor allem in Sachen «Deep Tech» zählt die Schweiz zu den führenden Nationen der Welt, wie die Studie «Startup Radar 2018/2019» verlauten lässt. Laut dem Finanzinstitut BBVA sind «Deep Tech»-Startups Unternehmen, die auf substanziellen wissenschaftlichen Fortschritt und High-Tech-Innovationen setzen. Diese Form der Innovation ist in zahlreichen Berufsfeldern anzutreffen. Sie bedient sich Methoden wie Big Data, künstlicher Intelligenz sowie Deep Learning.

### Schweiz mit eigenständigem Branchenprofil

Ziel der von der Uni Lausanne veröffentlichten Studie war es, Schweizer Startups international zu vergleichen. Die Forscher analysierten die Entwicklungskurve und legten den Schwerpunkt auf Schweizer Eigenheiten. In diesem Punkt hebt sich die Schweiz als Startup-Land besonders durch ihre breite regionale Verteilung ab. Während in anderen Ländern dominierende Ballungsräume bestehen – wie beispielsweise in London, Berlin, Paris oder New York – sind die Startups in hiesigen Gefilden gleichmässiger verteilt. Der Kanton Zürich macht einen Drittel aller Startups aus, gefolgt vom Kanton Waadt mit 15 Prozent. Weitere dominierende Hubs sind die Schweizer Grossstädte Genf, Zug und Basel.

Überproportional viele Startups aus der Medizintechnik, der Industrie und der Energie- sowie Cleantech-Branche wurden in den letzten Jahren gegründet. Die Anzahl Startups aus dieser Branche fällt doppelt so hoch aus wie in Grossbritannien, Deutschland, Frankreich oder Spanien. Weniger stark vertreten sind E-Commerce-Firmen und Internet-Marktplätze, die unter Branchenkennern für Startups als typisch gelten.

### Harzige Entwicklung bei Startups

Der internationale Vergleich zeigt: Schweizer Startups schaffen in den ersten zehn Jahren seit der Gründung weniger Arbeitsplätze als die Konkurrenten in Westeuropa. Nach sechs Jahren sinkt das Konkursrisiko und erst nach zehn Jahren beginnt die eigentliche Wachstumsphase. Überwindet ein Unternehmen einmal die Marke von zehn Jahren, wächst es im zweiten Jahrzehnt doppelt so schnell. Als mögliche Gründe dafür sehen die Forscher die Entwicklung ausgeklügelter Produkte oder langwierige Produktlebenszyklen. Daneben können auch eine weniger riskante Strategieführung oder das Fehlen von qualifizierten Fachkräften Ursache sein. Damit entspricht die Schweizer Startup-Szene nicht dem klassischen Bild. Mit ihren spezifischen Eigenheiten gilt es, innovative Startups in traditionell starke Branchen einzubetten.



**CALL FOR PROJECTS 2019/20**

Support Programme for UAS Graduates

# FIRST VENTURES

APPLIED RESEARCH, ENTREPRENEURIAL ACTION

Gebert RUF Stiftung supports bachelor's and master's students of universities of applied sciences UAS who are developing an innovative business idea as their thesis topic.

Candidates who present a convincing proposal will receive up to CHF 150,000 to continue working on the business project after graduation. An individually tailored coaching programme will smooth the way to launching a start-up.

Gebert RUF Stiftung aims to use "First Ventures" as a vehicle to encourage talented bachelor's and master's students not only to contemplate obtaining a degree, but also to look beyond that and embrace the idea of launching a start-up that turns their idea into new products and services. The goal is to promote a culture of entrepreneurship among students and strengthen business potential at universities of applied sciences.

Two Yearly Deadlines: May / June and November.

**WISSENSCHAFT.  
BEWEGEN**  
GEBERT RUF STIFTUNG

**swissuniversities**

Further Information: [GRSTIFTUNG.CH](http://GRSTIFTUNG.CH)

# DIE REALITÄT DER ZUKUNFT HEISST AUGMENTED REALITY

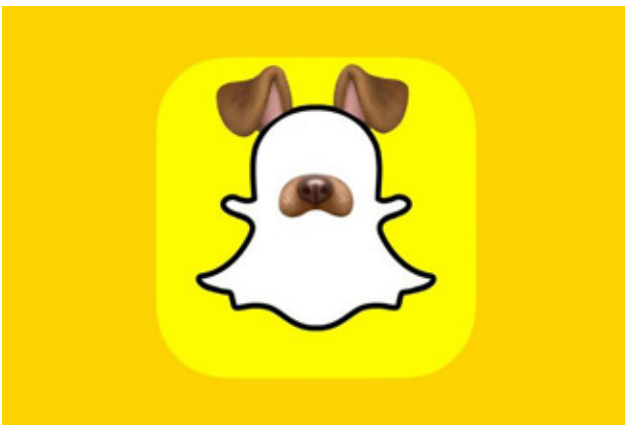
**AUGMENTED REALITY VERMISCHT DIE VIRTUELLE MIT  
DER REALEN WELT. DIE ANWENDUNGSBEREICHE SIND VIELFÄLTIG  
UND HABEN GROSSES ZUKUNFTSPOTENZIAL. KOMM MIT AUF  
EINE FUTURISTISCHE REISE.**

*TEXT:  
MICHELLE JUNG*

**A**ugmented Reality war einst Zukunftsmusik. Das ist passé. Denn durch die technologischen Fortschritte der letzten Jahre wurde aus der Zukunftsmusik Wirklichkeit. Die Menschen nutzen heute Augmented Reality bereits für verschiedene Dinge im Alltag. Bekannte Beispiele sind die App «IKEA Place» und das Mobilegame «Pokémon Go». Hier eine Übersicht von bereits erfolgreich lancierten AR-Projekten.

## Für Hundehoren-Fans

Benutzt du die App mit dem weissen Geist auf gelbem Hintergrund? 100 Millionen Menschen weltweit würden diese Frage aktuell mit Ja beantworten. Denn Snapchat ist ein globales Phänomen, das wie eine Bombe in die Gesellschaft eingeschlagen hat. Die App ist DAS Paradebeispiel in Bezug auf Augmented Reality, welches von der breiten Masse genutzt wird. Die App erweitert die Realität mit sogenannten Filtern. Einer davon ist

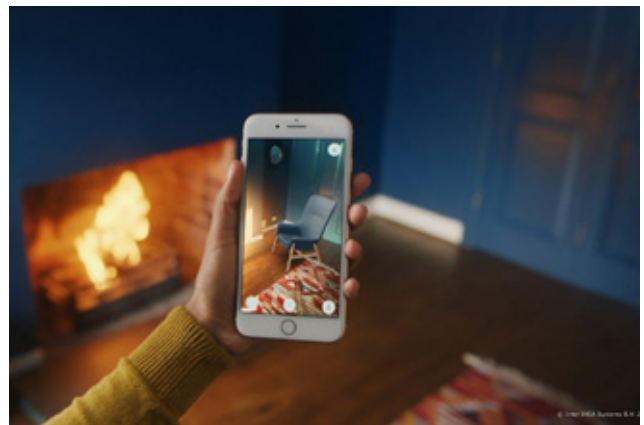


Echtes Gesicht, virtuelle Ohren – willkommen bei Snapchat. (Foto: intelligencer.com)

der Hundehorenfilter. Dabei werden dem eigenen Gesicht virtuelle Ohren aufgesetzt, wodurch sich das virtuelle Ich in eine Art Mensch-Hund-Mischung verwandelt. Der Fantasie sind dabei keine Grenzen gesetzt: Mit wenigen Klicks lassen sich auch Blumenkränze, Glubschaugen, John-Lennon-Brillen und viele weitere kuriose, lustige und gar verstörende Realitätserweiterungen einfügen.

## Für Interieur-Junkies

Wie macht sich der weisse Ankleidungsschrank in meinem Zimmer? Soll es der grüne oder doch lieber der violette Hocker werden? Solche Fragen erübrigen sich dank der App «IKEA Place» im Nu. Denn mit Hilfe der Kamera können Interieur-Gegenstände nach Belieben im Raum platziert werden. Vorstellungskraft ade, welcome Augmented Reality.



Räumliches Vorstellungsvermögen war in der Schule nicht so deins? Mit Apps kein Problem. (Foto: Ikea)

### Für Wissensdurstige

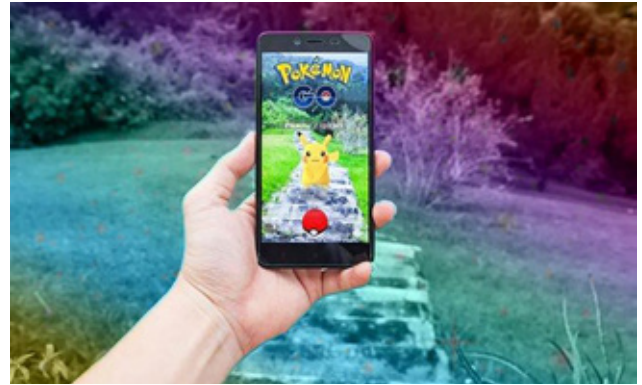
Potenzial hat Augmented Reality vor allem in der Industrie, der Medizin und in Grosskonzernen. Dort können ganze Prozesse mit Hilfe von AR-Brillen oder auch einfach nur durch die Linse eines Smartphones oder Tablets erlernt werden. Ein Beispiel dafür ist Bosch. Blickt die Mitarbeiterin auf ein Fahrzeug, werden Erläuterungen, 3D-Objekte oder gar Videos auf das reale Objekt projiziert. Dem Anwender werden so die technischen Zusammenhänge direkt vor Augen geführt, wodurch sich Entscheidungen leichter, schneller und fundierter treffen lassen.



**Augmented Reality als helfende Hand: Prozessmanagement leicht gemacht. (Foto: Bosch)**

### Für Zocker

Der Hype um «Pokémon Go» ist zwar abgeflacht – nichtsdestotrotz war die App Vorreiter in der Kombination von Gaming und Augmented Reality. Mit der App können virtuelle Fantasiewesen in der realen Welt gefangen werden. GPS-Lokalisierung sei Dank. Augmented Reality erleichtert nicht nur den beruflichen Alltag – es bringt den Nutzern auch viel Spass.



**Fantasiewesen bei Pokémon Go, die mit blossen Auge nicht erkennbar sind. Betrachtet man sie jedoch durch die Linse, erwachen sie zum Leben. (Foto: junkee.com)**

Augmented Reality wird auch in Zukunft aus einem enorm grossen Topf an Potenzial schöpfen. Denn die Vermischung von Realität und Virtualität ist vergleichbar mit dem Schlaffenland. Viele kreative Köpfe haben viele innovative Ideen – so werden die Würste am Baum oder eben alternative AR-Ideen immer und immer wieder nachwachsen. ●

**99.3 PROZENT DER  
STARTUPS BIETEN  
ONLINE-LÖSUNGEN AN.**

(QUELLE: EU STARTUP MONITOR)

# AUFWIND FÜR SCHWEIZER STARTUPS

**INNOVATIVE GESCHÄFTSIDEEN WOLLEN GEFÖRDERT SEIN. SEIT RUND 30 JAHREN HAT SICH DIE W.A. DE VIGIER STIFTUNG DESHALB ZUM ZIEL GESETZT, JUNGUNTERNEHMEN ZU UNTERSTÜTZEN. DIE ÄLTESTE SCHWEIZERISCHE STIFTUNG ZUR FÖRDERUNG VON STARTUPS VERLEIHT JÄHRLICH DEN HÖCHSTDOTIERTEN PREIS.**

*TEXT:  
ELOISA GÖLDI*

**M**ischen, giessen, trocknen und Zeit vergehen lassen. Traditionellerweise wird im Bauwesen dieses Verfahren gewählt, um massgeschneiderte Betonelemente herzustellen. Eine kostspielige Angelegenheit, der die Mობbot AG mit dem Beton-3D-Druck ein Ende bereiten möchte. Rund 80 Prozent der Produktionskosten von Betonelementen entstehen im Zusammenhang mit der Herstellung von Giessformen. Ein Kostenpunkt, welcher nach der Strategie der Mობbot eingespart und stattdessen besser in die Entwicklung von 3D-Printing-Technologien investiert würde. Die Vision des Startups: Produktionsprozesse soweit wie möglich zu digitalisieren und mithilfe von 3D-Betondruck-Robotern auf Baustellen viel Zeit, rund einen Viertel der Kosten und zudem 30 Prozent Abfall einzusparen.

## **Förderung durch die W.A. de Vigier Stiftung**

Beim diesjährigen Wettbewerb der W.A. de Vigier Stiftung konnte die Vision, die bestehenden unternehmerischen Strukturen und die Marktfähigkeit des Fribourger Startups die Jury überzeugen. Neben Agnes Petit, Gründerin und CEO der Mობbot AG, wurden neun weitere Unternehmerpersönlichkeiten ausgezeichnet und mit einer gesamten Preisgeldsumme von 750 000 Franken sowie unternehmerischem Know-how versehen.

Der Wettbewerb gliederte sich in mehrere Etappen. Als erstes wurde aus über 200 Bewerbungen eine Auswahl von Startups getroffen, die zur ersten Wettbewerbsrunde geladen wurden. Vor einem Publikum – bestehend aus dem Stiftungsrat, Investoren und weiteren Gästen – stellten die Unternehmenden vordergründig ihr Innovationskonzept beziehungsweise ihr Produkt vor. Aus dieser ersten Runde gingen 17 Startups hervor. Infolgedessen prüfte der Stiftungsrat die Nominierten anhand eines

detaillierten Produktbeschriebs, des Businessplans, eines persönlichen Motivationsvideos, der Präsentation und eines Leadership-Assessments. Daraus gingen wiederum zehn Finalisten hervor. Die zehn Gewinner wurden bei der Award Ceremony im Sommerhaus entweder mit 100 000 oder 50 000 Franken ausgezeichnet. Jungunternehmende mit Pioniergeist können sich ab 1. Oktober für den Wettbewerb 2019 anmelden.

## **Vom Bauvisionär zum Stiftungsgründer**

Bereits zum 30. Mal wurden schweizerische Jungunternehmende durch die W.A. de Vigier Stiftung ausgezeichnet. Im Jahr 1989, zwei Jahre nach der Stiftungsgründung durch den Namensgeber und Pionier William A. de Vigier, fand der initiale Wettbewerb statt. Bill de Vigier, Sohn einer Opern-Sopranistin und eines Advokaten, wurde 1912 in Solothurn geboren. Bereits zu Jugendzeiten, welche er im Internat «La Châtaigneraie» (heute unter dem Namen «École Internationale de Genève» bekannt) verbrachte, wandte er sich von der Idee seines Vaters ab, in dessen Fusstapfen zu treten. Bill absolvierte eine Lehre bei der Von Roll und ging seinem technischen Interesse nach. Trotz weiteren Auseinandersetzungen mit seinem Vater, worauf dieser ihm den Geldhahn konsequent zudrehte, verfolgte Bill seine Idee vom Unternehmertum. Der 23-jährige de Vigier machte sich mit einem Startbudget vom 50 Pfund auf nach England und eröffnete im Londoner East End eine Werkstatt mit drei Mitarbeitenden. Während Baugerüste auf der ganzen Welt in aller Selbstverständlichkeit aus Unmengen von Holz produziert wurden, tüftelte Bill an flexiblen Baugerüsten aus Metall. Mittels eines Schraubengewindes kann das Gestänge auf die für das Bauvorhaben notwendige Grösse verstellt werden. Was aus heutiger Sicht völlig logisch und beinahe banal klingt, war zu diesen Zeiten revolutionär. Doch wie bei so



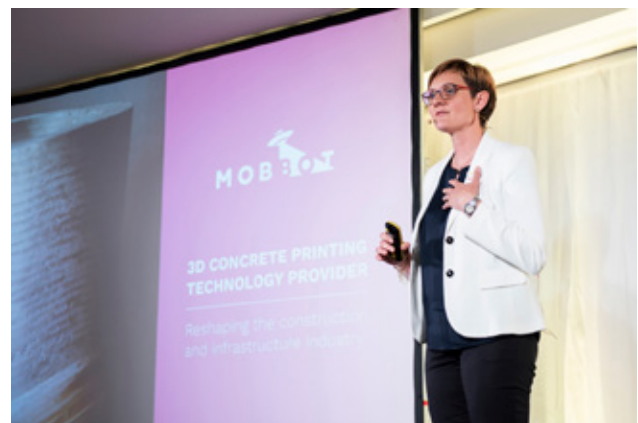
**Konfettiregen über den Preisträgern des W.A. de Vigier Preises 2019. (Foto: W.A. de Vigier Stiftung)**

vielen Innovationen scherte sich während der ersten Geschäftsjahre niemand um das neugeborene Produkt, den Acrow Prop. Glücklicherweise wurde de Vigier bei der Unternehmensgründung durch einen Anwalt namens A. Crowe unterstützt, der des Weiteren als Namensgeber für das Produkt und der Firma Acrow Engineers Ltd. fungierte. Trotz ersten mageren Jahren konnte die Acrow Ltd. schliesslich weltweit expandieren. Zu Spitzenzeiten zählte der Stahlriese weltweit 10 000 Angestellte und produzierte Metallteile unter anderem für die britische Armee und die Nordsee-Ölindustrie.

### **Von Pionier zu Pionier**

Selbst mit der Gründung der Stiftung kam der Pioniergeist von Bill de Vigier zum Ausdruck. Da er am eigenen Leib erlebte, zwar mit einer Geschäftsidee, jedoch ohne finanziellen und wissenstechnischen Support dazustehen, entschied er sich dazu, schweizerischen Jungunternehmern die Möglichkeit auf Start- und Ausbauhilfe zu bieten. Künftige Generationen von Jungunternehmern sollen nicht im Schatten etablierter Unternehmen stehen, im Gegenteil – technisch-unternehmerische Visionen sollen ins Licht gerückt und zum Blühen gebracht werden.

Die W.A. de Vigier Stiftung setzt weiterhin auf den Wert der Wissensvermittlung von Experten an Jungunterneh-



**Agnes Petit pitcht aus einem Guss die Revolutionierung des Bauwesens mittels 3D-Betonprinting. (Foto: W.A. de Vigier Stiftung)**

mende. Dabei sollen die Preisträgerinnen und Preisträger des de Vigier Awards möglichst bald zu Leuchtturm-Persönlichkeiten werden und ihr Know-how wiederum an andere Jungunternehmern weitervermitteln. Das Schweizer Startup-Ökosystem soll mittels Unterstützung der W.A. de Vigier Stiftung wachsen und florieren, denn Ideen und Visionen sind fluide und weder in Stein gemeisselt noch aus Beton gegossen. Es kann jedoch vorkommen, dass sie 3D-gedruckt werden. ●

**ENTREPRENEUR  
CLUB WINTERTHUR**

**JOIN THE  
ENTREPRENEUR  
CLUB TEAM!**

Weitere  
Infos auf:  
[ec-w.ch](http://ec-w.ch)

Hilf mit, wo du deine Stärken einsetzen kannst:

**EVENT-MANAGEMENT,  
KOMMUNIKATION,  
MARKETING, WEBSITE / IT**

Kontakt: [hello@ec-w.ch](mailto:hello@ec-w.ch)

# CHATBOT: NEUE SCHUHE GEFÄLLIG?

**SCHUHE ONLINE BESTELLEN, INKLUSIVE TYPENBERATUNG  
DURCH EINEN COMPUTER? CHATBOTS ERÖFFNEN IN DER  
DIGITALEN WELT GANZ NEUE MÖGLICHKEITEN UND BIETEN  
FÜR DIE NUTZER EINEN ECHTEN MEHRWERT.**

TEXT:  
MICHELLE JUNG

**W**er im Internet nach dem Begriff Chatbot sucht, findet bei Wikipedia folgende Definition: «Ein Chatbot ist ein textbasiertes Dialogsystem, das die natürliche Sprache mit dem dahinterstehenden System kommunizieren lässt.» Aha, da ist man danach wirklich schlauer – danke Wikipedia! Zum besseren Verständnis hier ein zweiter Versuch anhand eines Beispiels: Ein glamouröses Fest steht an. Dresscode: Back to the 50s. Nun bist du auf der Suche nach passendem Schuhwerk. Dafür besuchst du eine Online-Kleiderhändler deiner Wahl. Ins Suchfenster tippst du deine angepeilten Schuhtypen ein: Pumps rot, Boots Leder, Ballerinas grün. Nach gefühlt endlosem Scrollen durch die Auswahl stößt du auf das passende Modell – Pumps aus Leder in rot, passend in der Grösse 38.

Die Onlinesuche ging zwar schneller als ein Besuch im Laden, ist aber nach wie vor zeitaufwendig. Hier kommt der Chatbot als nützlicher Helfer ins Spiel: Auf die Frage «Welcher Schuh passt am besten zu mir und dem Motto Back to the 50s?» spuckt er innert Sekunden die Antwort «Pumps aus Leder in rot, Grösse 38» aus. Dank Algorithmen ist er also in der Lage, auch komplexe Suchanfragen innert Sekunden auszuwerten und eine passende Antwort zu liefern.

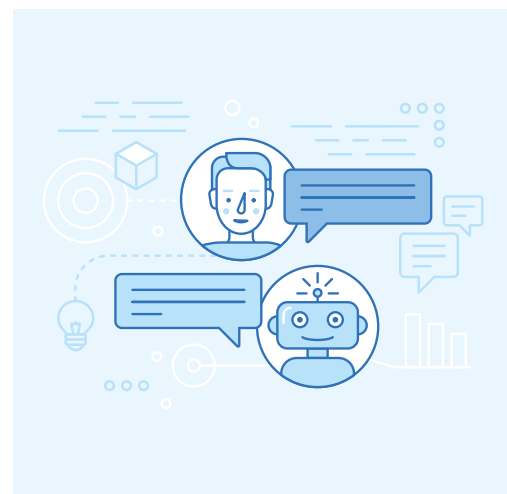
## Kommunizieren wie ein Mensch

Ein Roboter, der nicht nur eine Anfrage analysieren, sondern auch auswerten und mit einem kommunizieren kann? Vor fünf bis zehn Jahren wäre das noch undenkbar gewesen. Doch bereits heute werden Chatbots auf Supportseiten, in Onlineshops oder auch auf Bestellplattformen wie Starbucks oder Domino's eingesetzt. Die künstliche Intelligenz, auch «Artificial Intelligence» genannt, erlernt der Bot, indem er mit Daten gefüttert wird. Bei der oben genannten Schuhsuche wäre das beispielsweise: Kinder = keine Pumps, blauäugiger Mann = blaue Schuhe. Das «Futter» isst der Chatbot bis auf den letzten Bissen. Doch er ist noch lange nicht satt. So kommt es, dass der Bot bei jeder Suche neue Informationen weiterisst und dadurch der Datenbestand wächst. Dieser Vorgang wird «Machine Learning» genannt.

## Magenverstimmung und Chatbots

Das Problem beim «Machine Learning» ist jedoch, dass die Nahrungsaufnahme irgendwann eigenständig passiert. Hier lauert die Gefahr: Ein Hacker kann zum Beispiel während der Schuhsuche einen schädlichen Link einschleusen. Dadurch wandert dieser in den Datenbestand des Bots. Spielt der Chatbot nun den schädlichen Link bei der nächsten Suchanfrage aus, kann er beim User beispielsweise durch einen Virus Schaden anrichten.

Dafür muss am Schluss die Onlineplattform geradestehen. Dennoch: trotz bestehender Gefahren ist ein Chatbot Gold wert, denn er minimiert den Arbeitsaufwand und kann die Effizienz steigern. Schlussendlich profitieren von den digitalen Helfern nicht nur die Anbieter, sondern auch die Nutzer. ●




**Ein Chatbot ist vergleichbar mit einem Kind. Gibt man ihm Informationen, merkt er sich diese. Mit der Zeit nimmt das Wissen zu. (Grafik: iStock)**

**IM JAHR 2018 WURDEN  
KNAPP 60 PROZENT  
DER FINANZIERUNGS-  
RUNDEN VON SCHWEIZER  
STARTUPS IN DEN  
SEKTOREN ICT UND  
FINTECH ABGESCHLOSSEN.**

(QUELLE: SWISS VENTURE CAPITAL REPORT)





SEITEN 65 BIS 69

# KEYNOTE SPEAKERS

Jeder kreiert seine eigene Story und sammelt auf seinem Weg seine eigenen Erfahrungen. An der Startup Night holen wir für die Winterthurer Startup-Szene hochkarätige Gäste mit wertvollen Erfahrungswerten nach Winterthur. Einen Einblick in ihr Know-how geben wir auch in diesem Magazin.

# HEUTE DIE FRAGEN VON MORGEN BEANTWORTEN

Ein Portrait über Rolf Sonderegger,  
CEO Kistler Gruppe

**INTERNET OF THINGS, DIGITAL TWINS, DATA  
ANALYTICS – DAS SIND NUR EINIGE BUZZWORDS,  
DIE UNS IM 21. JAHRHUNDERT UMTREIBEN.  
DIE EINZIGE KONSTANTE? DER WANDEL. SEIT 2001  
FÜHRT CEO ROLF SONDEREGGER DEN MESS-  
TECHNIKEXPERTEN KISTLER IN DIE ZUKUNFT. SEIN  
GEHEIMNIS? AGILITÄT, NEUGIERDE UND DEN MUT,  
MITUNTER REVOLUTIONÄRE WEGE ZU GEHEN.**



«Um Innovationspotenzial aufzuspüren, braucht es eine grosse Portion Neugierde und den Mut, revolutionäre Wege einzuschlagen», so Rolf Sonderegger, CEO der Kistler Gruppe. (Foto: Kistler Gruppe)

TEXT:

CARA-ISABELL MAERCKLIN

**M**an muss das Unmögliche versuchen, um das Mögliche zu erreichen» – das wusste bereits der deutsche Schriftsteller und Nobelpreisträger Hermann Hesse. Das ist auch den Ingenieuren Walter P. Kistler und Hans Conrad Sonderegger gelungen. 1950 erfanden sie den weltweit ersten Ladungsverstärker – der Durchbruch der piezoelektrischen Messtechnik und Grundstein für die Erfolgsgeschichte der neun Jahre später in Winterthur gegründeten Kistler Gruppe. Rolf Sonderegger trat nach Abschluss seines Studiums in Betriebswirtschaft und Kommunikation 1991 in das Unternehmen ein. 2001 übernahm er die Gesamtleitung des Konzerns. Das Ziel? Kistler grundlegend neu auszurichten – vom reinen Sensorhersteller zum System- und Lösungsanbieter. Für seinen Mut, gängige Denk- und Entscheidungsmodelle aufzubrechen, wurde Sonderegger 2013 mit dem «Entrepreneur of the Year»-Award ausgezeichnet. Aktuell ist bereits die nächste Transformation im Gange: Die Entwicklung zum Informationsanbieter.

## Wer Erfolg haben will, muss innovativ sein

Grosse Konzerne kranken oft an Trägheit; sie verpassen es, Trends aufzuspüren oder genügend schnell auf solche zu reagieren. Wie schafft man es also, Innovationsprozesse plan- und messbar zu gestalten? Sondereggers Antwort darauf: Die Innovation Machine. Dieser eigens aufgesetzte Prozess sorgt dafür, dass der Fortschritt nicht zum Erliegen kommt. Entlang technologischer und

gesellschaftlicher Trends werden neue Applikationen entwickelt, Akquisitionen geprüft und interdisziplinäre Ansätze verfolgt. Wozu? Kistler misst nicht nur, sondern analysiert auch. So werden aus Rohdaten wertvolle Informationen zur Prozessoptimierung – der Schlüssel zur Innovation. Entsprang Innovation früher eher der Idee im Kopf eines Einzelnen, ist sie heute ein planbarer Prozess in Teamarbeit.

## Mut, neue Wege einzuschlagen

«Innovationen sind das A und O auf allen Geschäftsebenen», so Rolf Sonderegger. Das beginnt bereits beim Material. Die Basis für piezoelektrische Messtechnik? Ein Quarzkristall – oder für extreme Anwendungen ein Kristall – den Kistler selbst züchtet. Das Herzstück der Sensortechnologie. Die eigenen PiezoStar® Kristalle sind um ein Vielfaches empfindlicher als herkömmliche Quarze und messen auch in Grenzbereichen exakt. Worin sich Kistler noch von der Konkurrenz unterscheidet? Kistler beobachtet nicht nur aktiv die Märkte und technologischen Entwicklungen, sondern ist auch dabei, wenn Trends geboren werden. Beispielsweise durch die enge Zusammenarbeit mit Forschungsstätten wie der ETH Zürich. «Unser Anspruch ist es, Weltneuheiten zu entwickeln», meint der CEO. Das Wachstum der letzten Jahre gibt ihm recht: Über 400 erteilte Patente, ein durchschnittliches Umsatzwachstum der letzten drei Jahre von 13 Prozent und durchschnittlich 8 bis 10 Prozent Investitionen in Forschung und Entwicklung. ●

# EINE INNOVATIVE FRAU IM HIER UND JETZT

Ein Portrait über Monika Walser, CEO beim Luxus-Möbelhersteller de Sede

**MONIKA WALSER, EINE SCHWEIZER UNTERNEHMERIN MIT BEACHTLICHER KARRIERE: ALS CEO HAT SIE VIER JAHRE DIE OPERATIVE VERANTWORTUNG BEIM ZÜRCHER TASCHENHERSTELLER FREITAG GETRAGEN, BEVOR SIE IM APRIL 2014 DIE GESCHÄFTSLEITUNG BEI DE SEDE ÜBERNAHM. SEITDEM BRINGT SIE DAS UNTERNEHMEN FÜR LUXUSMÖBEL NACH FINANZIELLER SCHIEFLAGE WIEDER AUF KURS.**



Bringt mit ihrer unkomplizierten Art und einem Faible für Mode de Sede wieder auf Kurs: Monika Walser (Foto: de Sede)

TEXT:  
SONJA KÖRNER

**D**ie 1965 geborene Aargauerin startete ihre berufliche Laufbahn überraschenderweise mit einer Haute-Couture-Schneiderlehre. Nach mehreren Masterstudiengängen und verschiedenen Berufen im In- und Ausland – unter anderem war sie Produktmanagerin in der Computerbranche und Lehrerin – wurde sie 1994 Inhaberin des Labels Swiss Tradition, ein Label für Kinderbekleidung im Folklorestil. Das Unternehmen leitete sie selbst und verkaufte es später. Ihre Fachkenntnis und Liebe zu Mode sowie Design sollten Monika Walser auch bei weiteren Meilensteinen ihrer Karriere noch von Nutzen sein. So begann ihre abwechslungsreiche Erfolgsgeschichte, bei der sie rückblickend immer ein gutes Gespür für ihre nächsten Karriereschritte bewies. Heute arbeitet sie voller Motivation und mit viel Erfahrung als CEO und Teilhaberin bei der Weltmarke de Sede, einem führenden Unternehmen in der Herstellung von Ledermöbeln. Eine geradezu ansteckende Begeisterungsfähigkeit für ihre Projekte hat sie im Laufe ihrer Karriere

immer beibehalten. Dieses Talent, Leute für gemeinsame Ziele zu begeistern, sieht sie auch als ihre grösste Stärke. Und der frische Wind und die Ideen von Monika Walser zeigen Wirkung. Wirtschaftlich steht das Unternehmen wieder deutlich besser da. Nach vielen Wechseln und Restrukturierungsmassnahmen in den letzten Jahren ist im Schweizer Luxusunternehmen mit Monika Walser in der Geschäftsleitung nun tatsächlich Ruhe eingekehrt. Ein besonderer Erfolgsfaktor: Die sehr offene und direkte Art im Umgang mit ihren Kolleginnen und Kollegen macht das Arbeiten bei de Sede effektiver und unkomplizierter. «Klar und ehrlich kommunizieren» ist ihr in ihrem Job besonders wichtig. Mehr als fünf Stunden Schlaf braucht Monika Walser für gewöhnlich nicht und ihr straffes Arbeitspensum beginnt sie nach allmorgendlicher Meditation. Sie hat, wie sie sagt, ihr Gleichgewicht im Leben gefunden. Gerne umgibt sie sich mit schönen Dingen, die ihr Freude bereiten, und lebt im Hier und Jetzt frei nach dem Motto «jede Sekunde geniessen». Eine Powerfrau, die ihrer Arbeit mit viel Lebensfreude begegnet.

Abschliessend noch drei Tipps, welche Monika Walser Startups zum Thema Erfolg mit auf den Weg gibt: «Erstens: Ehrlich sein mit sich selbst beim Einschätzen des eigenen Potenzials. Zweitens: Sich in erster Linie mit positiven und vorwärts gerichteten Menschen umgeben. Drittens: Überzeugt sein, dass es das Leben gut mit einem meint und deshalb alles als Chance zum Lernen nehmen.»

## Einige berufliche Meilensteine im Leben der erfolgreichen Unternehmerin

1994 – 1998	Inhaberin und CEO bei Swiss Tradition
1999 – 2004	Geschäftsleitungsmitglied und Kommunikationschefin bei diAx / Sunrise
2005 – 2009	Geschäftsleitungsmitglied und HR-Chefin bei Swissgrid
2010 – 2014	CEO bei Freitag
Aktuell	Mitinhäberin und CEO bei Sede / CEO bei de Ligno

# DEINDEAL-GRÜNDER UND KI-VISIONÄR

Ein Portrait über  
Adrian Locher

**ADRIAN LOCHER IST LEIDENSCHAFTLICHER UNTERNEHMER UND INVESTOR, DER BEREITS MIT 14 JAHREN SEIN ERSTES UNTERNEHMEN GRÜNDETE. INZWISCHEN ENTWICKELT ER STARTUPS IM BEREICH KÜNSTLICHE INTELLIGENZ.**



Visionär und Innovationsjäger: Adrian Locher.  
(Foto: Urban Zintel)

TEXT:  
FINN GROTHEER

**N**achdem er bereits als Schüler begeistert mit Technik experimentierte, baute Adrian Locher während seines BWL-Studiums als Softwareentwickler gemeinsam mit Kommilitonen an der Universität St. Gallen erfolgreich eine Digitalagentur auf. Es folgten weitere Startups mit Fokus auf Software-as-a-Service und E-Commerce, welche internationale Unternehmen wie Facebook, Nestlé oder BlackBerry zu ihren Kunden zählten.

## Der Durchbruch mit DeinDeal

2010 gründete er DeinDeal, das sich innerhalb kürzester Zeit zu einer der führenden E-Commerce-Plattformen der Schweiz, mit einem Umsatz von 100 Millionen Franken und mehr als 150 Mitarbeitenden, entwickelte. Ringier, bereits zuvor Anteilseigner, übernahm fünf Jahre später schließlich die Plattform, die inzwischen mit der Akquisition von MyStore ihre Marktposition weiter ausbauen konnte.

## Eine neue Herausforderung: Künstliche Intelligenz

Während seines Sabbaticals – welches er vor allem in den USA verbrachte – traf Locher 2016 Dr. Rasmus Rothe, einen damaligen Forscher an der ETH Zürich, der sich mit Machine Learning beschäftigte. Gemeinsam entwickelten sie die Idee einer einzigartigen KI-Plattform: Merantix. Von Berlin aus arbeiten sie seitdem an der Kommerzialisierung von Künstlicher Intelligenz – der Schlüsseltechnologie des kommenden Jahrhunderts – aus der Spitzenforschung hin zu marktfähigen Innovationen. Mit einem Team von inzwischen mehr als 50 Forschern und Gründern identifizieren Locher und Rothe aussichtsreiche Use Cases und inkubieren diese unter einem Dach.

## Merantix: Autonomes Fahren und Krebserkennung

Nach zwei Jahren wurden bereits vier Startups unter dem Merantix-Schirm aufgebaut. Beispielgebend dafür sind MX Automotive, welches eine KI-basierte Anwendung für die Verarbeitung und Klassifizierung von Fahrdaten für die Entwicklung autonomer Fahrzeuge entwickelt hat, und MX Healthcare, das eine Software für die Auswertung von Mammographien realisiert. Dabei arbeitet Merantix eng mit führenden europäischen Industrie- und Technologieunternehmen zusammen, mit denen durch die MX Labs auch spezifische Industrielösungen entwickelt werden.

## Zwischen Entrepreneur und Familienmensch

Adrian Locher erhielt zahlreiche Auszeichnungen, unter anderem «HSG Entrepreneur of the Year 2012», «Swiss E-Commerce Champion 2015» und «Digital Shaper 2017 & 2018». Er ist enger Berater des schweizerischen START Global, einer der größten europäischen Initiativen für Nachwuchsgründer, sowie Vorstandsmitglied der HSG Alumni. Locher ist stolzer Vater von zwei Kindern und lebt seine Faszination für Autos gerne auf der Rennstrecke aus. ●



**«DAS GRÖSSTE RISIKO IST ES,  
NIEMALS RISIKEN EINZUGEHEN.».**

OPRAH WINFREY



**«ICH WUSSTE, WENN ICH  
SCHEITERE, WÜRDE ICH ES NICHT  
BEREUEEN. DOCH EINES WÜRDE  
ICH DEFINITIV BERUEEN: ES NICHT  
VERSUCHT ZU HABEN.»**

JEFF BEZOS



**«WORK SMART.  
GET THINGS DONE.  
NO NONSENSE.  
MOVE FAST.».**

SUSAN WOJCICKI




**«EINE FIRMA AUFZUBAUEN  
IST WIE KUCHEN BACKEN. MAN  
BRAUCHT VON ALLEN ZUTATEN  
GENAU DIE RICHTIGE MENGE.».**

ELON MUSK

**MILLIARDENMARKE  
GEKNACKT: IM JAHR  
2018 WURDEN KNAPP  
1.24 MILLIARDEN  
FRANKEN IN SCHWEIZER  
STARTUPS INVESTIERT.**

(QUELLE: SWISS VENTURE CAPITAL REPORT)



SEITEN 71 BIS 85

# **FINANZEN, RECHT UND CO.**

**(EIN STARTUP BRAUCHT MANCHMAL HILFE)**

Ein Startup bricht Konventionen und muss daher neue Wege begehbar machen. Unterwegs braucht das Startup dabei die eine oder andere helfende Hand. Denn kein Gründer kann das gesamte notwendige Wissen mitbringen. Weil man keine Zeit hat, sich in der schnellen Startup-Welt in alle Themen fundiert einzulesen, geben wir auf den folgenden Seiten Wissen und Kontakte preis.

# WER INVESTIERT IN MEINE STARTUP-IDEE?

FÜR DIE STARTUP-FINANZIERUNG GIBT ES VERSCHIEDENE  
MÖGLICHKEITEN. NEBEN HERKÖMMLICHEN FINANZIERUNGSMETHODEN  
WIE DAS BANKDARLEHEN GIBT ES SPANNENDE ALTERNATIVEN.  
AUCH ZUGANG ZU WICHTIGEN KONTAKTEN UND NETZWERKEN ÜBER  
INVESTOREN SIND MÖGLICH.

TEXT:  
MELANIE HÖHLE

**W**elcher Investor der richtige ist, hängt davon ab, in welcher Phase sich die Startup-Idee befindet: Steckt das Projekt in der Entwicklungsphase, steht es am Anfang des Wachstums, expandiert es kräftig oder könnte sogar bald ein Exit ins Auge gefasst werden? Weiterhin geht es darum, welche Risiken eingegangen werden sollen, die Zeitdauer, in der das nötige Kapital zur Verfügung steht, sowie die Höhe des Finanzierungsbedarfs.

**Family, Friends and Fools** sind die Allerersten, die ihr Ersparnis in eine Idee investieren. Die Balance zwischen persönlicher Beziehung und Geldgeber ist dabei heikel. Dennoch ist es oftmals eine gute Möglichkeit, erste Recherchen und Prototypen auf diesem Weg zu finanzieren. Zudem sind Familie und Freunde begeisterte Tester, wenn es darum geht, Prototypen auszuprobieren. Für grössere Investments sind dann weitere Investoren notwendig.

**Angel Investors** sind meist wohlhabende Persönlichkeiten, die ihr Geld in überzeugende Ideen investieren möchten. Angel Investors haben oft nicht nur das für Investitionen nötige Vermögen, sondern bringen zudem Kontakte und Netzwerke mit. Sie sind eher langfristig über fünf bis zehn Jahre orientiert und ermöglichen es, die Idee weiterzuentwickeln. Schweizer Business Angels sind beispielsweise Startangels Network, Angel Investment Network oder Business Angels Switzerland.

**Venture Capitalists** sind spezialisierte Investoren, die oftmals in einen konkreten Sektor und in einer bestimmten Phase investieren wollen. Ihr Engagement ist tendenziell kurzfristig, kann aber je nach Sektor (beispielsweise im

Medizinalsektor) auch längerfristig sein. Der Venture Capitalist möchte vor allem eine Rendite erzielen und sein Investment zurückerhalten. Daher ist es sehr ratsam, eine Exitstrategie vorzubereiten. Es kann beispielsweise ein Verkauf oder ein Börsengang nach einer bestimmten Zeitdauer angestrebt werden. Zu den Schweizer Venture Capitalists zählen beispielsweise Redalpine, Mountain Partners oder btov partners. Sie bringen wie die Angel Investors oft Kontakte und ein nützliches Netzwerk mit.

Beim **Corporate Venturing** verbündet sich ein Startup mit einem etablierten Konzern. Dieser stellt dann nicht nur das Investment zur Verfügung, sondern auch das Konzernnetzwerk und damit auch die ersten Kunden. Eine solch enge Bindung an einen Kooperationspartner kann aber auch den Nachteil haben, dass das Startup dadurch stark gebunden ist und innerhalb der gleichen Branche nur noch erschwert Zugang zu weiteren Kooperationspartnern mit signifikantem Investment erhält. Beispiele für das Corporate Venturing sind die SBB, PostFinance, Swisscom, Novartis oder Zühlke. So hat das Startup Sonect, dank dem man überall Bargeld abheben kann, die PostFinance als Investor für sich gewonnen. Bei solchen Programmen gibt es neben dem Investment auch weitere Vorteile, wie zum Beispiel Plätze im Coworking Space und spezielles Coaching.

Ein **Bankdarlehen** ist eine weitere Möglichkeit, die Idee zu finanzieren. Der Vorteil dabei ist, dass keine Unternehmensanteile abgegeben werden. Der Nachteil besteht jedoch darin, dass das unternehmerische Risiko allein bei den Gründern liegt. Oftmals ist es schwierig, überhaupt ein Bankdarlehen zu erhalten, da kaum Sicherheiten (wie beispielsweise ein Haus) vorliegen. Neuere Programme,



wie das von der ZKB initiierte «Mikrokredit Starthilfe», geben jedoch neue Perspektiven.

Immer mehr Zulauf hat auch das **Crowdfunding**. Dabei finanzieren viele Einzelne das nötige Kapital. Dies ermöglichen verschiedene Online-Crowdfunding-Plattformen. Weltweit am bekanntesten ist Kickstarter. Die Idee des Startups wird auf der Plattform über ein kurzes Video vorgestellt und der Investor kann sich so für ein oder mehrere Projekte entscheiden. Oftmals gibt es beim Investment auch die Möglichkeit, sich für den Vorverkauf registrieren zu lassen und das zu vermarktende Produkt des Startups zu Verkaufsbeginn günstiger zu erhalten. Ein Beispiel dafür ist die erste solarbetriebene Smartwatch LunaR, welche ein Funding von 259 837 Dollar erhalten hat. Die ersten Investoren sicherten sich bei einem Investment ab 99 Dollar die Smartwatch im Wert von 239 Dollar beim Verkaufsstart.

Zu guter Letzt: Um als Unternehmer den «Exit» zu finanzieren, stehen unter anderem der Börsengang oder der Verkauf des Unternehmens als Möglichkeiten an. Bei einem Börsengang werden die Aktien eines Unternehmens an der Börse öffentlich zum Kauf angeboten, wodurch bisherige Investoren ihren Anteil am Unternehmen reduzieren können. Der erste Ausgabepreis wird festgelegt. Die weitere Preisbildung entsteht durch Angebot und Nachfrage. Bei einem direkten Verkauf einigt sich das Unternehmen mit dem Käufer privat auf einen Preis.

Insgesamt gibt es also sehr viele Möglichkeiten, ein Startup zu finanzieren und später wieder auszusteigen. Welcher Weg dabei der richtige ist, muss jeder Gründer selber entscheiden. Vertrauen und Sympathie zu einem Investor sind jedoch Schlüsselmerkmale, denn schliesslich werden Investoren Teil des Unternehmens und wirken mehrere Jahre mit. ●

	R&D	Startup	Early Growth	Rapid Growth	Exit
Entrepreneur					
Family, Friends and Fools					
Angel Investors					
Corporate Venturing					
Venture Capital					
Bankdarlehen					
IPO					
Verkauf					

**Die dunkelblauen Felder zeigen den primären Fokus, die hellblauen den sekundären.**  
 (Quelle: Smith et al. (2011) Entrepreneurial Finance)

# PARTNER AUF DEN ERSTEN KLICK

**EINE BAHNBRECHENDE IDEE ZU HABEN, IST NICHT DER EINZIGE ERFOLGSFAKTOR FÜR EIN STARTUP. GENAUSO WICHTIG IST DIE VERNETZUNG VON PERSONEN AUS DER BUSINESS-WELT UND DENJENIGEN MIT TECHNISCHEM KNOW-HOW. WIE GESTALTET SICH DIESE PARTNERSUCHE IN DER STARTUP-WELT?**

TEXT:

FABIENNE ZUMBÜHL

**O**ft hört man von erfolgreichen Startups und der erste Gedanke ist, dass man genau eine solche Idee selbst haben müsste, um erfolgreich zu werden. Doch hinter den erfolgreichen Story steckt mehr als eine zündende Idee. Ein Gründer kann die «Millionenidee» sowie den perfekten Businessplan, überzeugte Investoren und interessierte Kunden in Aussicht haben. Fehlt jedoch das technische Wissen, kann es schwierig werden, ein skalierbares Minimum Viable Product zu kreieren. Andersherum kann ein App-Entwickler eine geniale Idee für eine App haben sowie ein skalierbares Minimum Viable Product erstellen, welchem ein hohes Potenzial auf dem Markt zugesprochen wird. Auch in diesem Fall gilt: Fehlt das Business-Know-how, wird es schwierig werden, einen Businessplan zu erstellen und damit Investoren zu überzeugen.

Situationen, in denen ebendiese Partner gesucht werden, sind keine Ausnahmen, da sich Co-Founder nur selten zufällig in einer Bar begegnen und sich nach zwei Bieren dazu entschliessen, gemeinsam das grosse Geschäft zu starten. Wenn sich also Gründer nicht in einer Bar finden, wo dann? Diese Frage stellen sich so manche Gründer. Die Google-Suche «Wie finde ich einen Co-Founder» ergibt knapp eine Milliarde Treffer. Für Gründer in spe gibt es heutzutage unzählige Startup-Events, an welchen Kontakte geknüpft werden können. An solchen Networking-Events treffen jedoch nicht nur Gründer aufeinander. Es sind auch beliebte Anlässe für Investoren und weitere Startup-Interessierte. Das erschwert die gezielte Suche nach einem passenden Partner und so bleibt der zweite Schreibtisch im Büro auch Wochen nach dem Event unbesetzt. Unter dem Strich: Die Suche kann sich offline als sehr ineffizient erweisen. Wir leben nicht im digitalen Zeitalter, wenn die Partnerfindung nicht auch online möglich wäre. Ähnlich wie für die Partnersuche im Liebesleben gibt es für die Partnersuche im Arbeitsleben Plattformen, auf denen sich Gründer finden können. Gesucht sind geistreiche Per-

sonen mit dem Wunsch nach langfristigen Beziehungen – Elitepartner für Startups sozusagen. Die weltweit grösste Plattform hierfür ist das «CoFoundersLab» ([www.cofounderslab.com](http://www.cofounderslab.com)). Die Plattform wurde 2011 gegründet und hat sich seitdem zum Ziel gesetzt, unternehmerische Partnerschaften zu begünstigen. Die globale Community der Plattform umfasst über 300 000 Unternehmer in über 140 Ländern weltweit. Die Partnersuche gestaltet sich dabei sehr einfach: Man registriert sich auf der Homepage via LinkedIn, Facebook oder Google Account. Die Registrierung ist kostenlos. Das System erfasst anschliessend das Profil derjenigen Person, die sich registriert hat. Schliesslich kann man die Plattform nach Skills, Land oder Stadt, Industrie, Business Stage oder Erfahrung nach potenziellen Partnern durchsuchen.



**DER DURCHSCHNITTLICHE GRÜNDER  
IST MÄNNLICH, HAT EINEN HOCH-  
SCHULABSCHLUSS UND IST GEGENWÄRTIG  
38 JAHRE ALT. DIE MEISTEN  
GRÜNDER OPERIEREN IN TEAMS.**

QUELLE: EU STARTUP MONITOR

Der Match gelingt mit einem Algorithmus. Artificial Intelligence sei Dank. Eine ähnliche Plattform ist die 2012 gegründete «Founders Nation» ([www.founders-nation.com](http://www.founders-nation.com)). Auch hier ist das primäre Ziel, einen Co-Founder zu finden – oder selbst gefunden zu werden.

Auch in der Schweiz existiert mit «Cofoundme» ([www.cofoundme.org](http://www.cofoundme.org)) eine solche Matchmaking-Plattform für Gründer. Die Plattform wurde 2014 mit der Idee gegründet, Studierende der Universität St. Gallen und Studierende der ETH Zürich zusammenzuführen und so unternehmerische Aktivitäten zu begünstigen, indem sich Business und Technik verbinden. Heutzutage fokussiert sich die Plattform nicht mehr nur auf Studierende der HSG oder ETH, sondern steht allen Interessierten offen, ganz nach dem Motto «matching skills with

ideas». Wer sich auf der Plattform registrieren möchte, braucht nicht zwingend eine eigene Geschäftsidee, sondern kann verschiedenste Skills anbieten. So kann sich jeder Nutzer dort einbringen, wo seine oder ihre Stärken liegen.

Die oben genannten Matchmaking-Plattformen für Gründer stellen in den letzten Jahren ein immer beliebteres Tool für die Partnersuche dar. Ein Aspekt, der für jede Partnerschaft erfolgsentscheidend, im Vorhinein jedoch schwierig zu beurteilen ist, ist die Chemie zwischen Gründern. Eine Unternehmungsgründung ist also auch nebst den technischen und betriebswirtschaftlichen Aspekten eine komplexe Angelegenheit. Gelingt das Matchmaking jedoch auch auf persönlicher Ebene, kann sich daraus eine jahrelange Partnerschaft ergeben. ●



(Grafik: iStock)

# GETTING YOUR STARTUP READY FOR SEED FUNDING

**WHEN IT COMES TO RAISING YOUR FIRST FINANCING, MANY FACTORS ARE CRITICAL. SUCCESSFUL STARTUPS NOT ONLY HAVE AN EXCELLENT TEAM, A SCALABLE BUSINESS MODEL AND A CONVINCING BUSINESS PLAN BUT ALSO A SOLID LEGAL DOCUMENTATION IN PLACE. THIS ARTICLE SETS FORTH THE CRUCIAL TO DO'S FROM A LEGAL PERSPECTIVE.**

*TEXT:*

*DR. MICHAEL TSCHUDIN  
UND DR. MICHAEL BAIER*

## Corporate structure – shareholders

In order to build confidence and trust, the founders should incorporate a legal entity (a stock corporation (AG) works best in Switzerland). Shares should only be issued subject to a market standard shareholders' agreement, which ensures that shares are not sold to third parties without a pre-emptive right / right of first refusal of the existing shareholders, and that founders' shares are subject to a (reverse-)vesting.

Shareholders should generally be operative in the startup or at least contribute a strategic advantage. Usually, the operative founders should hold around 70 percent or more of the issued shares. Should this not be the case, the incentives for the founders should be increased by additional means or the founders should consider diluting the non-operative shareholders.

The most significant financial incentive for the founders should derive from increasing the company's valuation, rather than from salaries and bonuses. This aligns the interests of the founders and the investors. The same holds true in relation to employees, so an effective employee participation plan is key.

## Legal protection of technology

All IPs necessary for the business model need to belong to the startup. While a

licence from the founders to the startup may be sufficient in the beginning, no investor will fund a startup which depends on a licence from a founder (or worse, a third party). In addition, all IPs generated by employees should be assigned to the company as part of their employment contracts. An appropriate trademarks strategy should also be implemented.

## Customer agreements

In most cases, the future turnover and therefore the business case, is based on existing and future customers. Customer agreements should be drafted carefully in order to legally facilitate future turnover. While close cooperation with partners may be an asset, such cooperation should in no way restrict the startup company's freedom to operate. Consequently, the scope of exclusivity clauses should be limited in terms of the use case, and in relation to their duration. Presenting state of the art customer agreements to a potential investor increases the chances of receiving funding.

## Conclusion

Investors look for startups, which are ready to grow. An important requirement for sustainable success is the corporate and contractual basis of the business model. Leverage your counsel's experience!



**Dr. iur. Michael Baier,  
Attorney at Law**  
Focus: venture capital  
and private equity  
financing

e-mail: [m.baier@wengerviel.ch](mailto:m.baier@wengerviel.ch)



**Dr. iur. Michael Tschudin,  
Attorney at Law**  
Focus: digitalization and  
data law, start-ups and  
competition law

e-mail: [m.tschudin@wengerviel.ch](mailto:m.tschudin@wengerviel.ch)

## About Wenger & Vieli:

- Employs around 60 experts
- Offices in Zurich and Zug
- Nationally and internationally active
- Personal and individual advice by small teams

## Competences in relation to startups:

- Thanks to their digital lawyer, legal documents can be created easily and efficiently. Perfect for startups!
- Partner of the Entrepreneur Club Winterthur
- Premium partner of Swiss Startup Invest

**wenger & vieli**  
Attorneys at law

# DAS STARTUP-VIRUS UND SEINE INFIZIERTEN RECHTSANWÄLTE

**CHRISTIAN WENGER UND MICHAEL BAIER VON WENGER & VIELI SIND VOM STARTUP-VIRUS INFIZIERT. WIR WOLLTEN WISSEN, WESHALB SIE DIESES NICHT MEHR LOSWERDEN.**

*INTERVIEW:  
MICHELLE JUNG*

**D**ie beiden Rechtsanwälte Christian Wenger und Michael Baier stehen mit einem Bein in der Startup-Szene. Was sie dort verloren haben und was sie dort hält, verraten sie im Interview.

**Christian Wenger,  
Innovationsgeist par excellence**



**Christian ist gerade dabei, ein Unternehmen zu gründen. Was für eines wohl?**

Christian Wenger hat sich in der Startup-Welt einen Namen gemacht. Denn nebst seiner Tätigkeit als Rechtsanwalt bei «Wenger & Vieli» liegt ihm das Jungunternehmertum am Herzen. Dies widerspiegelt sich in dem, was er in den vergangenen Jahren alles angerissen hat. Zum Beispiel gründete Christian den Swiss Startup Invest, initiierte die Startup Days und lancierte zusammen mit anderen Partnern den Inkubator «Blue Lion» in Zürich – ein Mann, dem die Ideen so schnell nicht ausgehen.

**Was befeuert dein Engagement in der Startup-Szene?**

Ich bin seit nahezu 25 Jahren in der Schweizer Tech- und Innovationsszene engagiert. Dabei locken mich immer

wieder die unbändigen Startup-Unternehmer aus den Reserven, inspirieren mich und geben mir Energie für meine Arbeit. Zudem sehe ich durch die Startups, dass es auch eine Welt für morgen gibt – das gibt mir Hoffnung.

**Du hast digitalswitzerland mitgegründet – inwiefern tragen Startups dazu bei, dass die Schweiz in punkto Digitalisierung vorangetrieben wird?**

Innovation durch Startups ist enorm wichtig und wird immer wichtiger. digitalswitzerland hat die enorm wichtige Funktion übernommen, die grossen Corporates in der Schweiz an die Welt der Startups heranzuführen. Das Engagement der Schweizer Corporates hat sich dramatisch vergrössert.

**Wenn du jetzt ein Startup gründen müsstest, in welcher Branche wäre das angesiedelt?**

Im Moment bewege ich mich in der Welt der Roboter und der autonomen Systeme, da bin ich daran, ein Unternehmen zu gründen. Es geht um die Erstellung und Kommerzialisierung eines «digital twins» einer Schweizer Stadt.

**Michael, was verbindet dich mit der Startup-Szene?**

Ganz ehrlich? In erster Linie war es der Anwaltsberuf. Ich hatte keine besondere Eingebung. Durch die Möglichkeit, mit Startups zu arbeiten, bin ich aber mittlerweile zum «aficionado» geworden. Junge, oft gleichalt-

rige Unternehmer in einem wichtigen Entwicklungsschritt zu unterstützen, ist eine erfüllende Tätigkeit.

**Wo liegt die grösste Schwierigkeit bei Startups in Bezug auf den Investitionsprozess?**

Er ist zu komplex, dauert zu lange und ist kostenintensiv – insbesondere bei Eigenkapitalrunden. Das liegt an den rechtlichen Rahmenbedingungen, die leider keine Ausnahmen für Startups vorsehen. Darum gehen viele early-stage-Startups den Weg über Convertible Loans, die aber auch keine Dauerlösung sind.

**Wolltest du jemals ein eigenes Unternehmen gründen? Wenn ja, was für eines?**

Ich hatte die Idee, mit zwei Anwaltskollegen eine Firma für den Import von Oldtimern aus Kuba zu gründen. Die Lockerung des US-Embargos und der fehlende «grit» haben uns jedoch gestoppt. Ein Kollege hat aber trotzdem den Schritt in die Selbständigkeit gewagt; er hat ein FinTech-Unternehmen mitgegründet.



**«Ich hatte die Idee, mit zwei Anwaltskollegen eine Firma für den Import von Oldtimern aus Kuba zu gründen.»**

# «MAN MUSS IMMER EINMAL MEHR AUFSTEHEN ALS UMFALLEN»

ALAN FREI HAT MIT AMORANA DAS SEXLEBEN DER SCHWEIZ AUFGEWIRBELT UND GLEICH NOCH DAS IMAGE EINER GESAMTEN BRANCHE REFORMIERT. GESCHAFFT HAT ER DAS MIT SEINEM REALITÄTSSINN, VIEL DURCHHALTEVERMÖGEN UND AUDIOBÜCHERN.

INTERVIEW:  
MIRJAM WENGER



Bringt die Startup-Welt und das Liebesleben der Schweiz zum Vibrieren: Alan Frei von Amorana. (Foto: Alan Frei)

## Alan, wieso verkauft ihr Sexzubehör?

Der Hauptgrund ist wahrscheinlich der, dass alles andere nicht funktioniert hat (lacht). Lukas, mein Geschäftspartner, und ich haben vieles ausprobiert. Amorana ist das erste, das wirklich funktioniert hat. Deshalb Sextoys.

## Was bringen Sextoys unserer Gesellschaft?

Wir glauben fest daran, dass die Leute ein sexuell inspiriertes Liebesleben haben sollten. Unsere Aufgabe als Amorana ist es, Leute zu inspirieren, Neues auszuprobieren. Das wichtigste dabei ist, dass die Leute in Beziehungen miteinander kommunizieren. Eine einfache Gleichung: Man ist in einer Beziehung, man hat Streit, man hat Sex, man hat keinen Streit. Und deshalb wollen wir, dass die Leute mehr und mehr über Sex reden.

## Wie habt ihr es geschafft, dieser eher schmutzigen angehauchten Branche ein seriöses Gesicht zu verleihen?

In mehreren Stufen. Die wichtigste war, dass wir gesagt haben: Wir zeigen uns, die Köpfe hinter Amorana. Denn mal ehrlich: wie viele Sextoy-Verkäufer kennt man? Wir stehen mit unseren Namen für die Marke und dazu, was wir tun. Das sind wir. Der zweite Schritt war es, die Produkte massentauglich zu machen. Unser Online-shop hat deshalb von Beginn an eher einer Lifestyle-Plattform oder einem Online-Kleiderstore geglichen. Das schmutzige Image wurde uns so gar nicht erst verpasst. Der letzte Schritt war es dann noch, in die Massenmedien zu gelangen. Wir wollten nie nur eine Nische bedienen, sondern erreichen, dass möglichst viele Leute davon erfahren. Wir wollten die Schamgrenze, darüber zu reden, nach unten bringen. Und ich denke, das haben wir ein Stück weit auch geschafft.

## Ich liebe eure Werbung, sie bricht Tabus. Wie waren die Reaktionen darauf?

Gemischt. In erster Linie waren die Leute geschockt, dass es überhaupt solche Werbung gibt. Einige waren auch der Meinung, dass so etwas nicht in die Gesellschaft gehört. Aber auch ganz viel Erstaunen, weil nicht mit solcher Werbung gerechnet wurde. Und dann gab es noch die, die es lustig und spannend fanden. Da sind wir aber nicht dogmatisch. Wir setzen uns mit allen Ansichten auseinander und überlegen uns auch, was unsere Verantwortung ist. Was darf man zeigen und was nicht?

## Was war die lustigste Story, die du seit der Gründung von Amorana erlebt hast?

Das war in der Anfangsphase von Amorana. Da war Lukas in den Ferien und übergab mir die Aufgabe,

die Bestellungen auszudrucken und die Ware zu versenden. Am Freitag lief ziemlich viel, ich konnte aber alles verschicken. Am Montag kam dann der erste Anruf. Eine Kundin wollte den doppelt gelieferten Dildo zurücksenden. Und so kam der zweite und dritte Anruf mit dem gleichen Anliegen und irgendwann merkte ich: Oh, shit! Ich hatte die gesamte Bestellung doppelt verschickt. Ich musste also alle anrufen und die Dildos zurückholen. Das war lustig und «painful» zugleich.

**Wie darf ich mir das vorstellen, wenn ihr mit euren Investoren über eure Produkte redet?**

Das ist super offen. Investoren sind ja per Definition, wenn sie bei uns investieren, offen für dieses Thema. Deshalb ist das überhaupt kein Problem. Aber das darf man sich auch nicht so romantisch vorstellen. Das ist, wie bei den meisten Meetings, tendenziell eher zahlen- und weniger produktbasiert.

**Du als Minimalist: Welches ist das eine materielle Ding, das ein Gründer zwingend besitzen muss?**

Zwingend ... ein Smartphone, würde ich sagen. Aber nicht einmal unbedingt, um zu telefonieren, sondern vielmehr braucht man die Audiobücher darauf. Das ist das Zwingende.

**Und welche Charaktereigenschaften braucht ein Gründer?**

Durchhaltewillen und Durchhaltevermögen. Es kommen Höhe- und Tiefpunkte. Auch während den Höhepunkten sollte man sich hinterfragen. Vielleicht hätte man trotzdem noch etwas besser machen können. Bei den «Downs» hingegen darf man nicht immer zu kritisch sein mit sich selbst. Auch mal sagen können: das war ein Fehler und dann aber wieder weitermachen. Durchhaltevermögen eben.


**Was ist das wichtigste, das du auf deinem Weg als Gründer gelernt hast?**

Man bringt es immer irgendwie hin. Wenn man denkt, jetzt klappt es nicht, dann funktioniert es trotzdem irgendwie immer.

**Du hast dich bereits einige Male im Gründen versucht. Weshalb hat es gerade bei Amorana geklappt?**

Bei den vorherigen Vorhaben habe ich nie fokussiert. Ich hatte nebenbei immer noch andere Projekte und andere Firmen. Bei Amorana haben wir uns dann aber gesagt: Wir machen nur Amorana und fokussieren uns voll und ganz darauf. Das war der Grund, wieso es bei Amorana besser funktioniert hat.

**Was rätst du gescheiterten Gründerinnen oder Gründern, um wieder auf die Beine zu kommen?**

Ich glaube nicht, dass ich ihnen viel raten muss. Wenn jemand ein Gründer sein will, dann kommt dieses «Excitement» schnell wieder, auch wenn etwas in die Hose gegangen ist. Ich glaube, wichtig ist hier, zu erkennen, dass es immer weitergehen muss. Wenn mal etwas scheitert, ist das nicht das Ende, sondern man kann einfach weitermachen. Vielleicht ein kleiner Tipp: Man muss einfach nur einmal mehr aufstehen als umfallen. 

# FARNER BRINGT SCHWEIZER STARTUPS GROSS RAUS

IM HERBST 2017 LANCIERTE EINE DER GRÖSSTEN KOMMUNIKATIONSAGENTUREN DER SCHWEIZ, FARNER CONSULTING AG, DEN STARTUP-DESK IN ZÜRICH. MIT IHREM 360-GRAD-BERATUNGSANGEBOT MACHEN SIE STARTUPS FIT FÜR DEN SCHWEIZER MARKT UND ERLEBEN SO DIE GRÜNDERSZENE HAUTNAH MIT.



Dr. Daniel Heller und Roy Müller greifen Startups in Sachen Kommunikation unter die Arme. (Foto: Farner Consulting)

TEXT:  
ANGELIKA BÜHLER

**S**tartups machen seit jeher die Innovationskraft des Schweizer Marktes aus. Mit neuen Ideen und Geschäftsmodellen halten sie den Schweizer Wirtschaftsstandort attraktiv und wettbewerbsfähig. Die in der ganzen Schweiz agierende Kommunikationsagentur Farner Consulting hat dies erkannt und nimmt unterschiedlichste Schweizer Startups unter ihre Fittiche. Ziel ist es dabei, Startups mit ihrer Expertise langfristig auf dem Weg zum Erfolg zu begleiten. Farners Beratungsangebot umfasst Kommunikation aus einer Hand – ausgehend von Kommunikationsstrategien über digitales Marketing bis hin zu Medienarbeit und Krisenkommunikation.

## Startups verschaffen Einblicke in neue Märkte

Daniel Heller, Kopf des Startup-Desks, sowie Digitalberater Roy Müller ziehen nach eineinhalb Jahren Bilanz. Das Fazit aus der Zusammenarbeit mit Startups: Viele wertvolle Erfahrungen und neues Wissen darüber, welche Veränderungen sich in diversen Branchen anbahnen. Aktuell betreuen sie 15 Mandate von Startups und blicken auf rund 30 vergangene Mandate zurück. Farner setzt bewusst auf Startups aus verschiedensten Branchen. Damit möchten sie nebst dem Portfolio und der Vernetzung mit der Gründerszene ihre Kompetenzen ausbauen. Fokus bilden dabei die Bereiche Medizin und Gesundheit sowie die Fintech-Branche. Auch Startups aus dem Ausland



sind auf Farners Startup-Desk aufmerksam geworden. Ein Beispiel dafür ist «Pepins», ein schwedisches Crowdfunding-Startup, das Farner beim Markteintritt in die Schweiz begleitet. Das Pepins-Modell ermöglicht es Investoren, über eine eigens kreierte Plattform Partner von Wachstumsunternehmen zu werden.

### **Startschuss für Startup-Desk**

Die Idee für den Startup-Desk kam Dr. Daniel Heller 2015: «Aus der Zusammenarbeit mit dem ersten Startup-Kunden Loanbox – einem der erfolgreichsten Fintech-Startups der Schweiz – entstand ein weiteres Mandat mit einem Startup namens BOXS. Gleichzeitig wurde in der Agentur ein interner Innovationsprozess gestartet, in dem Mitarbeitende Geschäftsideen entwickeln sollten. Das Dienstleistungsangebot wurde daraufhin mit einem Desk für Innovation und Startup-Kommunikation erweitert. Den Startschuss bildete eine Kundenveranstaltung im Herbst 2017, aus dem zwölf neue Mandate entstanden sind.» Farner wollte damit bewusst weg vom Image der grossen und schweren Agentur, die nur Grosskunden bedient. Diese Strategie hat sich bis anhin bewährt, die Nachfrage ist da. Ihre Expertise wird besonders im Bereich der Public Relations von Startups angefragt.

### **Kontakte und Kommunikation als goldene Formel**

Neben einem holistischen Kommunikationsansatz bietet Farner ihren Startup-Schützlingen Zutritt zu einem umfassenden Netzwerk aus Investoren, Medienschaffenden

sowie Führungspersonen aus der Corporate-Welt. Dabei kann die Agentur aus einem breiten Kompetenzfundus schöpfen und verschiedenste Kommunikationsdisziplinen abdecken. Da Startups nicht zwingend mit einem steten Geldfluss gesegnet sind, offeriert Farner ihre Dienstleistungen zu vorteilhaften Konditionen. Startups können dadurch zum Beispiel auf längere Zahlungsfristen oder das Equity-Modell zurückgreifen.

### **Kommunikation ist nicht gleich Kommunikation**

Daniel Heller und Roy Müller sind sich sicher: «Wenn die Kommunikation zu kurz kommt, wird es für ein Startup schwierig sein, Erfolg zu haben.» Die richtige Kommunikationsstrategie sei daher entscheidend. Oft ist das Problem dabei: Viele behaupteten von sich, Kommunikation zu verstehen, setzen jedoch die vorhandenen Ressourcen suboptimal ein. Bei einer Mehrheit der Startups komme die Kommunikation zudem erst nachgelagert. Diese müsse aber bereits viel früher einsetzen. In dieser Hinsicht bestehe viel Nachholbedarf bei Schweizer Startups. Die Beratungsagentur Farner setzt an dieser Stelle an und leistet mit ihrem Angebot einen Beitrag dazu, umzudenken.

### **Farner Consulting und ihre Zusammenarbeit mit Startups**

Mit dem «Innovation und Startup Communications Desk» hat Farner Consulting 2017 sein Portfolio erweitert. Eine aktuelle Zusammenarbeit mit einem Startup, die das Farner Startup-Team besonders inspiriert hat, ist das Zürcher Unternehmen UMAMI. Bestehend aus einem neunköpfigen jungen Team, verfolgt das Startup das Ziel, die Lebensmittelproduktion zu revolutionieren. In ihrer 600 Quadratmeter grossen Produktionsanlage werden in einem aquaponischen Nährstoffkreislauf – oder auch Ökosystem, wie sie es nennen – Microgreens gezüchtet. Microgreens sind Sprossen, die besonders geschmacksintensiv und reich an Nährstoffen sind. Farner begleitet UMAMI in erster Linie als Partner im Bereich der Public Relations.

Samuel Bain, Leiter Marketing, Events & PR von UMAMI, sagt über die Zusammenarbeit mit Farner: «Es ist spannend, dass gerade kleinere Startups, welche nicht über immense Budgets verfügen, bei Farner mit offenen



**Ein aktueller Business Case aus dem Startup-Portfolio von Farner: UMAMI AG (Foto: UMAMI AG)**

Armen empfangen und als relevante Kunden behandelt werden.» Bain rät Startups, die Kommunikation auszulagern, wenn Unsicherheiten bestehen oder sie nicht sicher sind, welche Geschichte sie erzählen wollen. «Es ist von Vorteil, für die Medienarbeit einen etablierten Partner an der Seite zu haben», rät Bain.

# «STARTUPS SCHÄTZEN UNSERE PRAGMATISCHE HERANGEHENSWEISE»

ALS EINE DER WENIGEN ANWALTSKANZLEIEN IN DER SCHWEIZ FÜHRT  
WALDER WYSS EIN SPEZIALISIERTES TEAM, DAS SICH UM DIE RECHTLICHEN  
ANLIEGEN VON START-UPS KÜMMERT – DAS «WALDER WYSS START-  
UP DESK». WIR WOLLTEN MEHR DARÜBER WISSEN UND HABEN BEI DEN  
DREI ANWÄLTINNEN DES START-UP DESKS RAMONA WYSS,  
FABIENNE LIMACHER UND CHRISTINE LEUCH NACHGEFRAGT.

*INTERVIEW:*  
*FABIENNE ZUMBÜHL*

## **Was ist die Story hinter dem «Start-up Desk»?**

**FABIENNE:** Walder Wyss betreut schon seit über fünfzehn Jahren Start-ups und ist dadurch mit deren Bedürfnissen bestens vertraut. Im Laufe der Jahre haben wir bemerkt, dass die Nachfrage wächst und dass Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer eine koordinierte Beratung schätzen. Deshalb haben wir mit dem «Start-up Desk» das Know-how aus diversen rechtlichen Fachgebieten gebündelt.

**RAMONA:** Start-ups können sich über die zentrale E-Mail-Adresse [startup@walderwyss.com](mailto:startup@walderwyss.com) an uns wenden und werden dann umgehend von einem unserer Spezialisten kontaktiert. Damit haben die Start-ups eine zentrale Anlaufstelle, auch wenn eine Fragestellung mehrere Rechtsgebiete betrifft.

**CHRISTINE:** Hinzu kommt, dass wir immer wieder auf Start-ups ausgerichtete Events durchführen. Unser Sommerevent «Walder Wyss Start-up BBQ» ist mittlerweile ein szenebekanntes Networking-Event. Mit dem «Start-up Desk» wollen wir mehr bieten als eine 0815-Rechtsberatung, die man an jeder Ecke kriegt.

## **Wie unterstützt ihr die Start-ups konkret?**

**RAMONA:** Dies hängt stark vom einzelnen Start-up und auch vom Stadium ab, in dem es sich befindet. In zeitlicher Hinsicht decken wir die ganze Bandbreite ab – von der Entwicklung und Strukturierung des Geschäftsmodells, die Gründung, die Wachstumsphase bis hin

zum Exit oder IPO. Die Beratungsthemen variieren auch je nach Branche, in der sich das Start-up bewegt. Als Grosskanzlei können wir ein sehr breites Spektrum an Spezialistinnen und Spezialisten anbieten, die den Start-ups ihr branchenspezifisches Wissen zur Verfügung stellen.

## **In welchen Branchen ist es besonders empfehlenswert, sich frühzeitig mit rechtlichen Fragen zu beschäftigen?**

**CHRISTINE:** Sicher in Branchen, die stark reguliert sind und in denen es vor der Lancierung des Produkts Bewilligungen einzuholen gilt, also zum Beispiel im Arzneimittel- und Medizinalproduktebereich. Wer da einfach mal loslegt, hat Probleme oftmals vorprogrammiert.

**FABIENNE:** Aus Steuersicht ist es branchenunabhängig von Vorteil, von Anfang an eine sinnvolle Unternehmens- und Aktionärsstruktur aufzusetzen.

## **Weshalb vernachlässigen viele Start-ups, insbesondere in der Gründungsphase, die rechtlichen Belange ihres Unternehmens?**

**CHRISTINE:** Es ist verständlich, dass bei Start-ups gerade zu Beginn der Fokus auf dem Produkt oder der Dienstleistung liegt und man möglichst schnell an die Kunden gelangen möchte. Rechtliche Fragen werden dann nur stiefmütterlich behandelt. Viele scheuen zudem die Anwaltskosten.

**Stichwort Kosten: Die Kosten sind für Start-ups oft der ausschlaggebende Faktor. Wie geht Walder Wyss damit um?**

**RAMONA:** Wir verfolgen hier einen dreistufigen Ansatz: Für gewisse «standardisierte Produkte» können wir für Start-ups Fixpreise anbieten. Dies gilt zum Beispiel für Gründungsunterlagen, den ersten Aktionärsbindungsvertrag unter den Gründern oder Markenregistrierungen. Im Rahmen des Erstgesprächs klären wir sodann den Beratungsbedarf und die Erwartungen ab und können auf dieser Basis eine Kostenschätzung abgeben, damit unsere Start-ups vorausplanen können. Und drittens stimmen wir den Zeitpunkt der Rechnungsstellung mit dem Start-up ab und schieben diese beispielsweise bis nach Abschluss der Finanzierungsrunde auf, da die liquiden Mittel davor oft besonders knapp sind.

**FABIENNE:** Zudem wirken sich unsere Erfahrung und Spezialisierung positiv auf die Gesamtkosten aus. Da unser «Start-up Desk» aus Spezialisten besteht, können viele Fragen bereits am Telefon beantwortet werden. Auch bei komplexeren Anliegen sind wir bemüht, diese effizient und auf pragmatische Weise zu lösen, so dass die Kosten unter Kontrolle bleiben.

**Wieso sollten sich Start-ups für euch entscheiden?**

**CHRISTINE:** Aus demselben Grund, wie der Radprofi seine Knieprobleme nicht vom Hausarzt behandeln lässt. Steht viel auf dem Spiel, sollten von der ersten Minute an Spezialisten ans Werk.

**FABIENNE:** Zudem haben wir durch unsere langjährige Erfahrung ein grosses, Start-up-spezifisches Know-how aufgebaut und verfügen sowohl in der Start-up-Szene als auch in der Corporate-Welt über ein breites Netzwerk. Für unsere Start-ups sind wir daher oft nicht nur juristische Berater, sondern auch Türöffner.

**Was ist ein Ratschlag, den ihr Gründern bezüglich juristischer Beratung mitgeben könnt?**

**FABIENNE:** Wir empfehlen unseren Start-ups, frühzeitig eine Auslegeordnung bezüglich der sich stellenden juristischen Fragen zu erstellen und, wenn nötig, juristische Unterstützung beizuziehen. Die meisten Fallstricke können im Rahmen eines Erstgesprächs identifiziert und durch entsprechende Strukturierung und Planung entschärft werden.

**RAMONA:** Genau, von allen Beratungsgesprächen erspart einem dasjenige vor der Gründung vermutlich die meisten Kosten und Probleme.



**Christine Leuch** berät im Bereich Immaterialgüterrecht, Wettbewerbsrecht und Produkteregulierung.

Tel. direkt: +41 58 658 55 36  
christine.leuch@walderwyss.com



**Fabienne Limacher** ist Steuerexpertin im Tax-Team von Walder Wyss und befasst sich mit sämtlichen Steuerfragen, die sich einem Start-up stellen.

Tel. direkt: +41 58 658 52 81  
fabienne.limacher@walderwyss.com



**Ramona Wyss** berät im Bereich Gesellschafts- und Vertragsrecht, insbesondere bei Finanzierungsrunden und beim Abschluss von Verträgen mit Kunden und Partnern.

Tel. direkt: +41 58 658 52 44  
ramona.wyss@walderwyss.com

# walderwyss

## Über Walder Wyss Rechtsanwälte

Die Walder Wyss AG ist eine der erfolgreichsten und am schnellsten wachsenden Schweizer Anwaltskanzleien mit einem Team von über 180 Expertinnen und Experten und Standorten in Zürich, Genf, Bern, Basel, Lausanne und Lugano. Der «Start-up Desk» macht die weitreichende Branchenerfahrung, Kompetenz und Expertise der Teammitglieder für Jungunternehmende zugänglich und unterstützt in allen Etappen – von der zündenden Idee bis zum Verkauf oder zum Börsengang.

[www.startuplaw.ch](http://www.startuplaw.ch)

# FÖRDERKORB FÜR DEN RASCHEN ERFOLG

**DER TECHNOPARK WINTERTHUR UNTERSTÜTZT STARTUPS MIT EINEM STRAUSS AN FÖRDERMASSNAHMEN – SO AUCH MIT DEM NEUEN «FÖRDERKORB».**

TEXT:  
SONJA KÖRNER

**D**er Technopark Winterthur (TPW) als Institution für Startups in der Region Winterthur bietet Gründerteams eine Vielzahl an Förderangeboten. Dazu zählt der Early Stage Incubator RUNWAY, der angehende Unternehmer in den frühen Phasen bei der Realisierung ihrer Projekte unterstützt. Doch auch ambitioniertere Startups erhalten Förderungen, wie beispielsweise durch ein dreijähriges Coaching in Zusammenarbeit mit Genisuisse.

Thomas Schumann, Geschäftsleiter des TPW, will mit diesen Angeboten «die Startups nicht nur rascher grösser machen», sondern auch dazu beitragen, dass eine lebendige Community von Jungunternehmern in Winterthur entsteht. «Uns ist es wichtig, eine Gemeinschaft zu schaffen und zu offenen Türen zu ermutigen», erklärt er. Hierfür werden den Unternehmern zum Beispiel der Coworking Space WORKERIA und regelmässige Community-Anlässe geboten.

## Individuelle Startup-Förderung

Neben zahlreichen Veranstaltungen werden beim jährlichen Gespräch mit den Mietern des TPW neue Ideen für den Standort zusammengetragen. So entstand der «Förderkorb». Seit dem 1. Januar 2019 erhalten fünf Unternehmen diese Unterstützung. Die «Früchte» des Korbes sind zehn Förderelemente. Die Gründerteams bekommen jeweils vier davon zur Verfügung gestellt. Die Vielfalt ist gross: Coachings, Sales Training oder die Unterstützung bei der Teilnahme an einer Industrie- oder Kundenmesse.

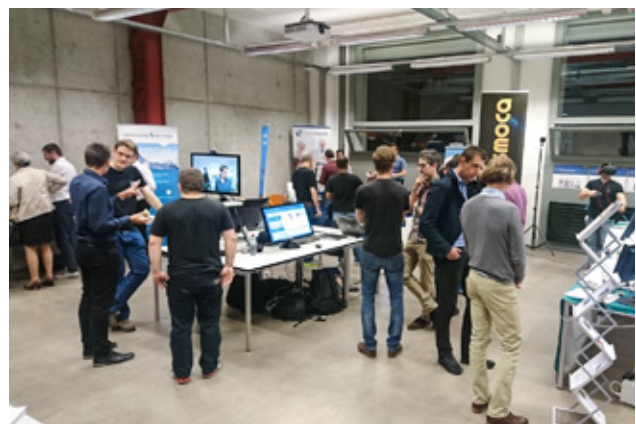
Schumann vergleicht den Startup-Förderkorb mit einem Korb voller Früchte, aus dem man sich nach eigenem Geschmack bedienen kann. «Wenn zum Beispiel die Himbeeren fehlen, suchen wir danach», erklärt er lächelnd. Für die individualisierbare Förderung dürfen sich bereits gegründete Unternehmen, die Mieter im Technopark sind, qualifizieren. Weitere Kriterien sind die Verankerung

in der Region Winterthur und die Zugehörigkeit zu einem der drei Schwerpunkt-Cluster (Energie, Gesundheit und industrielle Prozesse).

## Ein Fruchtekorb für ein ganzes Jahr

Die Dauer der Förderung beträgt zwölf Monate. Sie kann zweimal verlängert werden. Der Wert der einzelnen Förderungen liegt bei jeweils 8000 bis 10 000 Franken. Eine jährliche Überprüfung stellt sicher, dass die Unterstützungsmassnahme effizient genutzt wird.

«Für mich ist es der Mix an gutem Standort, spannender Community und Fördermassnahmen», sagt Schumann auf die Frage, was den Technopark für Gründerteams besonders interessant macht. Er freue sich immer, wenn neue Jungunternehmer Teil dieser Gemeinschaft werden und sich darin weiterentwickeln. Durch den Förderkorb werden in Zukunft sicher noch viele Startups profitieren und den Technopark Winterthur als Firmenstandort für sich entdecken. ●



**Neue Kontakte knüpfen und Ideen weiterentwickeln – Startups im Technopark (Foto: TPW)**

# MIT EINEM ROBOTER PROGRAMMIEREN LERNEN

SIE WOLLTEN LEIDENSCHAFT FÜR DAS PROGRAMMIEREN WECKEN UND SCHUFEN ROSIE, EINEN KLEINEN ROBOTER. ER ERMÖGLICHT KINDERN AB 13 JAHREN, DIE GRUNDLAGEN DER PROGRAMMIERUNG UND ROBOTIK AUF UNTERHALTSAME WEISE ZU LERNEN.

**W**ir haben Rosie entwickelt, um neue Leidenschaft für das Programmieren zu wecken!», begründet Sélim Benayat, Mitbegründer des Zürcher Startups RosieReality, mit grosser Begeisterung den Entscheid, mit seinen Kollegen Peter Spence und Florian Maushart eine pädagogische iPhone-App zu entwickeln. Alles begann 2018, als die drei jungen Männer erkannten, dass das schweizerische und angelsächsische Bildungssystem keinen Informatikunterricht in der Grundschule anbietet.

## Ein Roboter, eine Leidenschaft

Entstanden ist Rosie, ein kleiner, digitaler Roboter von einem anderen Planeten, der sich in der unmittelbaren Umgebung seiner jungen Benutzerinnen und Benutzer bewegt. Die Anwendung soll sowohl pädagogisch wertvoll als auch unterhaltsam sein. «Mit der Kamera ihrer mobilen Geräte stellen die Teenager Rosie an Orte wie ihr Wohnzimmer oder ihren Spielplatz. Nach dem Einrichten erhalten sie lebensgrosse Puzzleteile in 3D. Die Kinder müssen sich aktiv durch den Raum bewegen und Rosies modulare Bausteine nutzen, um die Puzzles zusammenzusetzen. Ziel ist es, die Kinder dazu zu bringen, sich zu bewegen und dreidimensional zu denken. Unsere Puzzles verschmelzen die digitale mit der realen Welt und

vermitteln so die Grundsätze des Programmierens», detailliert Sélim Benayat.

## Willkommene Unterstützung

Die Forscher von RosieReality wandten sich bereits vor der Firmengründung an Innosuisse: «Wir haben uns beworben, weil wir bei der Entwicklung unseres Produkts externe Hilfe benötigten.» Diese Unterstützung hat sich für das Unternehmen bewährt, das derzeit an einem «Core Coaching»-Programm (siehe Kasten) teilnimmt. «Innosuisse

ermöglicht uns den Zugang zum strategischen Wissen der Coaches, die uns bei der Lösung unserer Herausforderungen unterstützen. Es ist immer gut, das eigene Tun zu hinterfragen, wenn man sich schnell entwickelt und einen neuen Markt erschliesst», so Sélim Benayat. In knapp eineinhalb Jahren hat RosieReality bereits 15 Mitarbeitende eingestellt. In diesem Jahr soll die App weltweit vertrieben werden. Sie wird schon in mehreren Ländern getestet, etwa in Kanada, Singapur und Rumänien. ●

## Innosuisse fördert Startups

Das **Startup Coaching** von Innosuisse gewährleistet die individuelle Förderung für Startups. Die Jungunternehmer werden bei der Gründung, Entwicklung und Sicherung des nachhaltigen Wachstums ihres Unternehmens von Coaches unterstützt. Die einzelnen Programme (Initial Coaching, Core Coaching und bald Scale-up Coaching) ermöglichen es, das richtige Förderinstrument zu finden, das dem Fortschritt eines Projekts entspricht.

Das **Startup Training** von Innosuisse ermutigt die Teilnehmenden, ein Unternehmen zu gründen und eine Wachstums-

strategie zu entwickeln. Vier Trainingsmodule (Business Idea, Business Concept, Business Creation und Business Growth) werden schweizweit organisiert. Die **Internationalisierungscamps** von Innosuisse ermöglichen Startups, ihre Produkte oder Geschäftsmodelle im Ausland zu testen.

Entdecke alle Angebote von Innosuisse unter:  
[www.innosuisse.ch](http://www.innosuisse.ch)



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Innosuisse – Schweizerische Agentur für Innovationsförderung

# DAS UND NOCH VIEL MEHR IST MÖGLICH, DANK UNSEREN SPONSOREN



(Fotos: ECW)

**WIR SAGEN DANKE  
IM NAMEN DER GANZEN  
STARTUP-COMMUNITY.**

**ENTREPRENEUR  
CLUB WINTERTHUR**

# SPONSOREN UND PARTNER

Last but not least: Unsere Partner und Sponsoren machen die Startup Night möglich. Gemeinsam mit ihnen wünscht dir der Entrepreneur Club Winterthur einen spannenden und inspirierenden Abend.

## Hauptpartner



Zürcher Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften



*die* **Mobiliar**



Handelskammer und Arbeitgebervereinigung Winterthur

**consultive**  
revision · treuhand

**wenger & viele**  
Rechtsanwälte

## Location-Partner



**winterthur**  
stadt und region

**ENTREPRENEUR  
CLUB WINTERTHUR**

## Medienpartner



Der  
**Landbote**

**>booster**  
Das interaktive Magazin für Start-ups, Investoren und Interessierte

## Food & Beverage Partner





**HOME OF  
INNOVATION**

# WIR SCHAFFEN ZUKUNFT!

**FLEXIBEL • SCHNELL • UNKOMPLIZIERT**

Ein Zuhause für die besten Startups, die motiviertesten CoworkerInnen, die Kreativen und Innovativen! Im Home of Innovation findest du maximalen Service und die beste Community um deine Ziele zu erreichen!

Flexibel, schnell, unkompliziert – egal ob du einen einzelnen Platz brauchst, ein kleines oder grosses Office, ein Meeting-Raum für kreative Sessions oder einen Event-Space! Wir schaffen die besten Bedingungen für deine Visionen!

**Kontaktiere uns und gestalte deine Zukunft im Home of Innovation!**

Winterthur  
[www.homeofinnovation.ch](http://www.homeofinnovation.ch)