

Der KMU-Teil von CASH

## Basislager für Gipfelstürmer

**INNOVATIONSZENTREN** Überall in der Schweiz unterstützen heute Technoparks und Gründerzentren Jungunternehmen mit grossem Potenzial. Wie die Firmen profitieren, das zeigt exemplarisch der kleine, aber feine Technopark Winterthur.



Neues Leben mitten im Sulzer-Areal: Der Technopark Winterthur ist auch architektonisch ein Highlight.

VON STEFAN KYORA

Am 5. Juni werden die Besucher auf dem Winterthurer Sulzer-Areal für einmal nicht in die Cityhalle strömen, um ein Musical zu sehen. Ihr Ziel wird der Technopark Winterthur sein. Er feiert sein fünfjähriges Bestehen. Bevor allerdings der offizielle Teil der Feier mit Reden, Weisswein und Salzgebäck beginnt, stehen die Türen der Unternehmen und Fachhochschulinsti-tute offen. Die Entdeckungstour lohnt sich.

Im zweitobersten Stock hinten rechts finden sich etwa die zwei Räume der Adhoco. Das Unternehmen hat ein System entwickelt, das Wohnen so komfortabel macht wie noch nie. Es steuert gleichzeitig Licht, Heizung, Storen und Lüftung. Es passt sich ohne Programmierung dank selbst lernender Software an

die Gewohnheiten der Nutzer an. Zudem lässt es sich direkt über das Internet fernsteuern. Und als Zusatznutzen spart das Adhoco-System auch noch bis zu 40 Prozent Energie. «Unser System ist weltweit einzigartig», kommentiert Adhoco-Chef Thomas Schumann. Um das Marketing vorantreiben zu können, ist er nun auf Investorensuche.

Adhoco ist nur eine der 21 Jungfirmen im Technopark. Leerstände verzeichnet Technopark-Leiter René Hausammann schon seit Jahren nicht mehr. Zudem funktioniert der Betrieb des Zentrums ohne Subventionen. Beides ist nicht selbstverständlich. Im Raum Zürich wirkt die Krise nach dem Jahr 2000 im Immobilienmarkt noch nach. Bei einigen grossen Immobiliengesellschaften liegt daher die Leerstandsquote bei den Büros über zehn Prozent.

Beeindruckt von den Erfolgen des Parks zeigt sich auch der Winter-



Adhoco-Chef Thomas Schumann.

thurer Stadtpräsident Ernst Wohlwend: «Der Technopark ist genau, was wir brauchen. Schliesslich soll Winterthur eine Technologiestadt bleiben.» Es war denn auch nicht zu-

### NEUE JOBS

Im Technopark Winterthur arbeiten heute insgesamt

**160**

Angestellte. Das Zentrum mit 4000 Quadratmetern Fläche beherbergt 21 Unternehmen und vier Institute der Fachhochschule Winterthur.

wend lässt durchblicken, dass er sich für ein erneutes finanzielles Engagement der Stadt bei der anstehenden Erweiterung einsetzen wird.

Die Erweiterung erfolgt nach dem bewährten Konzept: Technoparks bieten neben Räumlichkeiten Coaching und Zugang zu einem Netzwerk aus Geschäftsleuten und Investoren. Zweitens sind in Technoparks auch Dienstleister wie Treuhänder oder Marketingagenturen angesiedelt. Drittens ist der Zugang beschränkt. Potenzielle Mieter müssen ihren Businessplan von einem Auswahlausschuss durchleuchten lassen. Viertens gibt es Mietnachlässe für Firmen in den ersten drei Jahren nach ihrer Gründung.

Der Technopark Winterthur gehört zu den kleinen Innovationszentren in der Schweiz. Gerade diese Übersichtlichkeit ist aber einer der Erfolgsfaktoren. Bei Adhoco-Chef Schumann stand beispielsweise

Fortsetzung Seite 59

ANZEIGE

**abacus business software**  
< digital erp >

durchgängig digital – papierlos von A bis Z

Orbit-IX [www.abacus.ch](http://www.abacus.ch) A B A C U S

## CASH seminar

**Seminarhotels bieten komplette Rahmenprogramme!**

Nutzen Sie die Möglichkeit und stellen Sie auf unserer CASHseminar-Seite Ihre aktuellen Angebote vor.

Empfehlungen verschiedenster Seminarhotels finden Sie ebenfalls auf unserer neuen Seite.

[cash@c-media.ch](mailto:cash@c-media.ch) / Telefon 043 322 60 30

FOTOS: MIK HUNGER



Fortsetzung von Seite 57

se eines Tages sein Büronachbar in der Tür. Wolfgang Meyer-Hayoz betreibt eine renommierte Designfirma und hatte von Schumanns Produkt gehört. Mehr als Unterstützung bot Meyer-Hayoz an, in einer ruhigen Stunde einen Designentwurf zu machen. Man kam ins Geschäft und gewann gemeinsam einen wichtigen europäischen Designpreis.

**Kompetenten Rat gibt es auch einmal zum Nulltarif**

Sogar die Dienstleister im Haus sind für diese informelle Art des Austausches zu haben. «Wenn jemand nur schnell einen Rat von mir braucht, schreibe ich sicher keine Rechnung», sagt die Patentanwältin Alexandra Frei. Ihr Verständnis für Jungfirmen kommt nicht von ungefähr. Sie hat sich selbst vor mehr als 20 Jahren selbstständig gemacht und ein Patentanwaltsbüro mit insgesamt 16 Mitarbeitern aufgebaut.

Kurze Wege gibt es auch zur Fachhochschule. Mit Nexintec beherbergt das Zentrum denn auch eines der seltenen FH-Spin-offs. Gründer Charles Brom sorgte 2002 mit einem Smart, der selbstständig einparkt, für Aufsehen. Heute hat sich seine fünfköpfige Firma als Zulieferer der Autoindustrie etabliert.

Die Adresse im Technopark kann bei solchen Erfolgen helfen. Denn sie gilt als Qualitätslabel. René Hausammann erhält sogar Anfragen von Briefkastenfirmen, die ihre Adresse dorthin verlegen wollen. Solche Anfragen sind indes aussichtslos.



Gründer aus der FH: Charles Brom.

# Teamaufbau mit Tempo

Viele Dienstleistungen in Technoparks sind sehr günstig. Dies nicht zuletzt dank Partnerschaften mit Dienstleistern, die langfristiges Marketing betreiben.



Gründer Hansruedi Früh (M.) mit Christoph Staub (l.) und Christof Richard.

Das Produkt der Neuronics ist weltweit konkurrenzlos. Katana ist ein Roboterarm, der aufgrund seiner Intelligenz und Sensorik nicht in einem Käfig stehen muss, sondern mit Menschen zusammenarbeiten darf. Kommt hinzu, dass Katana besonders einfach zu implementieren und umzurüsten ist. Kein Wunder, verdoppelt sich der Umsatz der Neuronics jedes Jahr.

Die an sich erfreuliche Entwicklung brachte Neuronics-Gründer Hansruedi Früh allerdings an seine Grenzen. Die Situation ist für Jungunternehmen typisch. Beim Sprung von 15 auf 25 Mitarbeiter werden plötzlich Managementstrukturen und damit eine Ergänzung der Geschäftsleitung notwendig. Da den Gründern Erfahrungen mit mehrköpfigen Geschäftsleitungen aber oft fehlen, können sie nur schlecht

abschätzen, wen sie zur Ergänzung des Teams brauchen.

Deswegen haben die Stiftung Technopark Zürich und der Personalberater Mercuri Urval vor zwei Jahren das Projekt People gestartet. In einer ersten Phase können die Unternehmen, ausgehend von ihren Plänen und den Stärken und Schwächen der Gründer, ihren Personalbedarf bestimmen. Dann suchen die Unternehmen selbst nach geeigneten Kandidaten. In einer zweiten Phase werden Bewerber und Bewerberinnen geprüft, ob sie in das gewünschte Profil passen.

Der Clou: Beratung und bis zu vier persönliche Assessments durch Mercuri Urval werden zu Vorzugsbedingungen angeboten. «Für uns läuft das Projekt unter Sponsoring», erklärt Josua Woerlen, beim Berater zuständig für das Angebot. Woerlen verhehlt aber auch nicht, dass er mit Folgeaufträgen von betroffenen Firmen oder Investoren rechnet.

Hansruedi Früh ist schon einmal vom Projekt begeistert: «Bei uns baute die gesamte Einstellungspolitik für den Schritt vom kleinen Start-up zum 25-köpfigen KMU auf den Ergebnissen des Projekts auf.»

Heute unterstützen Früh mit Christof Richard und Christoph Staub zwei Geschäftsleitungsmitglieder. Bei deren Rekrutierung hatte der Gründer die Qual der Wahl. Den Personalprofi Josua Woerlen überrascht das nicht. «Ein Arbeitgeber, der genau weiss, was er will, findet auch leichter neue Mitarbeiter.» Kommt hinzu, dass mittlerweile die Arbeit bei einem Start-up auch für Leute interessant ist, welche die Annehmlichkeiten von Grossunternehmen gewohnt sind. Christoph Staub, den neuen Marketingchef von Neuronics, reizte es, ein Unternehmen mitzuprägen. So wechselte er zur Jungfirma, obwohl er dort deutlich weniger verdient als an seiner letzten Stelle in einem global tätigen europäischen Maschinenbaukonzern. KYO



Michel Jüstrich (Bild), Finalteilnehmer im diesjährigen Wettbewerb um den Titel Entrepreneur of the Year und Chef des Obwaldner Nahrungsmittelproduzenten Nahrin, gibt Gas. Der erst 40-jährige Hobbysportler hat per Ende Mai von den drei Gründern Walter Greminger, Herbert Marty und Armin Späni den Arzneimittelhersteller Similasan



übernommen. An sich haben die Bouillons und Streuwürzen aus Obwalden und die homöopathischen Kügelchen aus dem aargauischen Jona nicht viel gemeinsam, doch Jüstrich ist überzeugt: «Mit unserer internationalen Erfahrung in über zwanzig Ländern können wir beim weiteren Ausbau von Similasan wertvolles Know-how und nützliche Kontakte einbringen.» Und tatsächlich: Wie man aus der Schweiz heraus internationale Märkte bearbeitet, weiss der neue VR-Präsident der Similasan: Nahrin wächst zurzeit vor allem im Ausland und hat sein Exportvolumen im letzten Jahr um 15 Prozent gesteigert.

Mit Strategiepapieren verhält es sich wie mit Businessplänen. Die Abfassung solcher Dokumente ist nur sinnvoll, wenn der Unternehmer seinen ganzen Scharfsinn und seine ganze Erfahrung investiert. Ist das der Fall, kann die Erarbeitung eines Strategiepapiers allerdings zu einer wertvollen Übung werden, die künftig hilft, kurzfristige Entscheidungen in eine langfristige Perspektive zu betten. Das haben sich auch die drei Fachhochschuldozenten Roman Lombriser, Klaus Wernigk und Peter A. Abplanalp gesamt und unter dem Buchtitel «Strategien für KMU» einen neuen Ansatz zur strategischen Ausrichtung von KMU veröffentlicht. Sie heisst KMU\*Star-Navigator und hilft KMU-Chefs und -Kadern bei der Erstellung der Geschäftsstrategie; und zwar mit zahlreichen Arbeitsfolien zu Modellrechnungen, Checklisten oder Bewertungsbögen. «Wir haben die Strategiediskussion nicht neu erfunden», sagt Co-Autor Abplanalp von der FH Nordwestschweiz, «sie aber auf die Bedürfnisse der KMU heruntergebrochen.» Er schätzt den zeitlichen Aufwand für die Strategieerarbeitung mit der neuen Methode auf ungefähr vier Tage. Das Buch kostet 68 Franken. Weitere Infos sowie Download der Arbeitsfolien unter [www.kmu-star.ch](http://www.kmu-star.ch)

Collanos ist ein virtueller Internetarbeitsplatz für kleine Teams. Das Produkt, das in der Basisversion kostenlos genutzt werden kann, gibt es derzeit in drei Sprachversionen: Deutsch, Englisch und seit neustem auch Chinesisch. Die Pläne von Collanos-Chef Peter Helfenstein (Bild) sind offenbar ehrgeizig.

Allerdings glaubt nicht nur er an seine Vision von der globalen Nutzung einer Schweizer Software, sondern auch erfahrene Business Angels wie der Zürcher Internetpionier Reto Hartinger und der Unternehmer Andreas Danuser. Beide haben nun in das Jungunternehmen investiert, und Danuser wird auch Einsitz in den Verwaltungsrat nehmen. Der Berner ist in der Schweiz vor allem bekannt als Gründer der Inalp Networks, mit deren Produkten Daten- und Telefonnetze verbunden werden können.

## Flächendeckende Unterstützung für Gründer

Die 40 Schweizer Technologie- und Gründerzentren sind so jung wie ihre Mieter. Die Initiative Swissparks soll für mehr Professionalität sorgen.

Derzeit ist die Tendenz bei den Gründer- und Technologiezentren in der Schweiz wieder steigend. So entsteht in Obwalden der Micropark Pilatus. Hier sollen sich im Umfeld von bestehenden Unternehmen wie Leister und Maxon sowie der Niederlassung des CSEM weitere Technologiefirmen niederlassen.

Dynamik herrscht auch beim Verbund der Zentren, der Initiative Swissparks. Marc Hamburger, Chef des Start-Unternehmenszentrums in Zürich, hat sie wieder belebt. Heute sind 16 Einrichtungen Mitglied, fünf von ihnen sind erst in den letzten Monaten hinzugestossen ([www.swisparks.ch](http://www.swisparks.ch)).

Gute Ideen von einzelnen Zentren sollen im Netzwerk verbreitet werden. Hamburger gibt ein Beispiel aus dem Bereich Finanzierung, das in allen Innovations- und Gründerzentren ein grosses Thema ist. In Genf gibt es deswegen am Inkubator Fongit den Fonds Fongit Seed In-

vest. Er unterstützt Firmen in der ersten Entwicklungsphase. Marc Hamburger sagt dazu: «Die Genfer haben in den letzten Jahren bewiesen, dass man auch mit einem sehr kleinen Seed-Fonds wie FSI Jungfirmen effizient unterstützen kann.»

Der Erfahrungsaustausch ist nicht zuletzt sinnvoll, weil die Schweizer Zentren im internationalen Vergleich sehr jung sind. Wurden in den USA die ersten sogenannten Inkubatoren schon in den Fünfzigerjahren gegründet, ging es in der Schweiz erst vierzig Jahre später los. Deswegen sieht Hamburger in Sachen Professionalität durchaus noch Spielraum nach oben. Er kann sich auch ein Qualitätssiegel für die

Zentren vorstellen, wie es sich in Deutschland bereits etabliert hat.

Letztlich dient die Professionalisierung dazu, das Schweizer Potenzial an Technologiefirmen noch besser zu nutzen. Wie gross es ist, zeigen die Erfolgsbeispiele, die es schon gibt (siehe Box). Einige der erfolgreichsten jungen Technologieunternehmen stammen heute nicht mehr aus Garagen, sondern aus Gründer- und Technologiezentren. KYO

### ÜBERFLIEGER AUS DEN INNOVATIONSSCHMIEDEN

**PSE Parc Scientifique Lausanne**

**AC Immune**  
Mit der Roche-Tochter Genentech besteht eine Partnerschaft, die im Erfolgsfall die Zahlung von dreistelligen Millionenbeträgen auslöst.

**Endoart**  
Endoart hatte 25 Mitarbeiter, als der US-Konzern Allergan die Medizintechnikfirma im Februar kaufte. Der Kaufpreis: 120 Millionen Franken.

**Hightech-Center Tägerwil**

**Tec-Sem**  
Soeben hat der Zulieferer für die Chipgiganten dieser Welt den Swiss Economic Award gewonnen. Jetzt bereitet Tec-Sem den Börsengang vor.

**Technopark Zürich**

**Autoform**  
Die Software wird von den grössten zwanzig Autoherstellern eingesetzt.

Das ETH-Spin-off beschäftigt mittlerweile 180 Mitarbeiter.

**Kuros Biosurgery**  
Die Biotechfirma gilt als Börsenkandidat. Mehr als 40 Millionen US-Dollar hat Kuros bereits aus Finanzierungsrunden und Partnerschaften generiert.

**Supercomputing Systems**  
SCS-Chef Anton Gunzinger ist ein Urgestein des Technoparks Zürich. 50 Mitarbeiter stehen ihm zur Seite.