

## Start-ups & Innovation



Christoph Schenk,  
CIO der Zürcher Kantonalbank

### Wege zum nachhaltigen Anlegen

Wer im aktuellen Tiefzinsumfeld Renditechancen sucht, kommt nicht an den Finanzmärkten vorbei. Klar ist: Auf dem Sparkonto wirft das Geld kaum noch Zinsen ab. Die Zürcher Kantonalbank bietet je nach individueller Situation, Lebensphase und Anlagevolumen attraktive Anlagemöglichkeiten. Das Besondere bei den Mandatslösungen ist, dass hier Anlagelösungen mit speziellem Fokus auf Nachhaltigkeit (ESG) angeboten werden, welche Renditechancen unter Einbezug von nachhaltigen Aspekten nutzen.

#### Was ist überhaupt nachhaltiges Anlegen?

Es gibt keine allgemeingültige Definition, was genau unter nachhaltigem Anlegen zu verstehen ist. Etabliert haben sich als Leitplanken die ESG-Kriterien, bestehend aus E für Environmental (Umwelt, z.B. Klimaverträglichkeit), S für Social (Soziales, z.B. Gleichberechtigung) und G für Governance (Unternehmensführung, z.B. Verhinderung von Korruption).

#### Lange Tradition in der Nachhaltigkeit

Die Zürcher Kantonalbank verpflichtet sich seit 1992 der Nachhaltigkeit und ist somit eine Pionierin. Als eine der ersten Universalbanken unterzeichnete sie 2009 die sechs Prinzipien für verantwortliches Investieren der Vereinten Nationen (UN PRI). Damit unterstreicht sie ihre Überzeugung, dass die Integration von ESG-Themen in Anlageentscheidungen eine wichtige Rolle spielt. Die Nachhaltigkeit wird bei den Vermögensverwaltungs- und Beratungsmandaten entlang des gesamten Anlageprozesses gelebt. Dabei orientiert sich die Auswahl der Anlageinstrumente am ESG-Rating eines unabhängigen und weltweit führenden Anbieters. Basierend auf diesen Daten kann das Nachhaltigkeitsrating Ihres Portfolios ermittelt werden. Das ESG-Rating auf Portfoliostufe setzt sich aus den gewichteten Ratings der einzelnen Anlageinstrumente zusammen. Neben dem ansivierten Zielrating können sich Anlegerinnen und Anleger mit einem Vermögensverwaltungsmandat darauf verlassen, dass ihr Portfolio stets diversifiziert und auf das aktuelle Marktgeschehen ausgerichtet ist.

Profitieren Sie bei den Mandatslösungen von unserem ESG-Ansatz, indem Sie in eine auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Anlagelösung investieren. In eine Anlagelösung, die verschiedene nachhaltige Aspekte vereint und nicht im Widerspruch zu marktgerechten Renditechancen steht.

#### Sie möchten Ihr Geld nachhaltig anlegen?

Bei Fragen stehen Ihnen unsere Expertinnen oder Experten der Filiale Winterthur unter 052 264 61 09 gerne zur Verfügung. Mehr zum Thema erfahren Sie unter [zkb.ch/anlegen](https://www.zkb.ch/anlegen).

Es handelt sich hierbei um Werbung für eine Finanzdienstleistung.

# Wo Start-ups zu Hause sind

**Boom** Egal ob im Technopark oder im Home of Innovation – die Nachfrage nach Geschäftsräumen für Start-ups in Winterthur ist trotz Corona-Krise gross.

#### Ines Rütten

Anfang 2020 hat das Home of Innovation auf dem Rieter-Areal in Töss seine Büros eröffnet. Heute, knapp zwei Jahre später, hat das Geschäftshaus für Start-ups seine Fläche fast verdreifacht – von 1400 auf 3500 Quadratmeter. Im März dieses Jahres wurde ein ganzer Stock zusätzlich bezogen, und im Januar werden im Erdgeschoss Event- und Workshopflächen in Betrieb genommen. «Mit diesem schnellen Wachstum haben wir nicht gerechnet, aber die Nachfrage ist gross», sagt Alessa Vöge, Projektleiterin im Home of Innovation.

Bis Ende 2026 hat das Home of Innovation einen Vertrag mit Rieter für die Nutzung der Hallen. Bis dahin dauert auch die maximale Mietdauer für die Start-ups. Doch viele von ihnen wissen gar nicht, ob es sie bis dahin noch gibt. Schliesslich stecken sie noch in den Kinderschuhen. Alles ist möglich: rasantes Wachstum oder Geschäftsaufgabe.

«Genau deshalb brauchen wir Orte wie das Home of Innovation», sagt Vöge. Die Gründerinnen und Gründer können keinen Mietvertrag für mehrere Jahre unterschreiben, weil sie nicht wissen, ob es ihre Geschäftsidee schafft. «Oft kommen wir den Firmen darum entgegen, wenn sie am Anfang zum Beispiel noch keine Miete zahlen können oder die Büros schnell aufgeben müssen», sagt Vöge. Man leiste Starthilfe für die KMUs von morgen.

#### Unter Gleichgesinnten

Auch das älteste, grosse Start-up-Zentrum von Winterthur, der Technopark, spürt die grosse Nachfrage. «Aber die Bedürfnisse haben sich in den letzten Jahren massiv geändert», sagt Thomas Schumann, Geschäftsleiter der Technopark Winterthur AG. Die Gründerinnen und Gründer würden stärker den Austausch suchen und nicht nur flexible Ge-



Technopark: Co-Working-Spaces mit einer smarten Einrichtung und neuen Seminarräumen. Foto: Thi My Lien

schaftsräume. Darum hat der Technopark im letzten Jahr zwei Millionen Franken investiert, um das vorher eher nüchterne Erdgeschoss in einen Start-up-Treffpunkt mit Bistro, Seminar- und Eventräumen zu verwandeln. Im Frühling wurden die neuen Flächen eingeweiht und bisher laut Schumann sehr gut angenommen. «Wegen der anhaltenden Pandemie bleibt die Lage aber weiterhin unsicher.»

Doch warum brauchen Start-ups überhaupt eigene Geschäftshäuser? Vor allem für die Gemeinschaft – darin sind sich Schumann und Vöge einig. «Alle Start-ups haben mehr oder weniger ähnliche Probleme», sagt Schumann. «Und die können sie gemeinsam lösen.» Man könne von den Fehlern der anderen lernen, ohne diese selbst machen zu müssen. Die Jung-



Alessa Vöge, Projektleiterin im Home of Innovation. Foto: M. Schoder

unternehmerinnen und -unternehmer treffen Gleichgesinnte, die in einer ähnlichen Situation stecken.

Ausserdem können sie Kosten sparen: Sitzungszimmer, Kaffeemaschine, Reinigungspersonal oder Beratungsangebote wer-



Technopark-Geschäftsleiter Thomas Schumann. Foto: PD

den mit allen Unternehmen im Haus geteilt. «Man muss sich gar nicht erst darum kümmern, weil wir das alles übernehmen», sagt Vöge. Denn beim Vorantreiben einer neuen Geschäftsidee hat man kaum mehr Kapazität für das Drumherum.

### Agenda

#### Neujahrspapier für Unternehmerinnen und Unternehmer

Wo: Home of Innovation, Winterthur  
Wann: 13. Januar 2022, 17.30 Uhr  
Anmeldung: [homeofinnovation.ch/events](https://homeofinnovation.ch/events)

#### Workshop Automatisierung im Marketing

Für KMUs und Start-ups  
Wo: Home of Innovation, Winterthur  
Wann: 26. Januar 2022, 18 bis 21 Uhr  
Anmeldung: [homeofinnovation.ch/events](https://homeofinnovation.ch/events)

### Start-up News



Der Plantoid wird per Handy zum Leuchten gebracht. Foto: M. Dahinden

#### Der Plantoid steht wieder

Seit kurzem ist der Plantoid des Vereins Digital Winterthur wieder ausgestellt. Auf dem Kirchplatz kommuniziert der interaktive Baum mit der Bevölkerung. Per QR-Code und Smartphone kann jede und jeder die LED-Lampen am Baum zum Leuchten bringen.

#### Ein Ort, um Ideen zu testen

Diesen Herbst hat die ZHAW ein «Proof of Concept Lab» eröffnet. In den Räumen am Lagerplatz können sich Unternehmen jeder Grösse mit Experten und Innovatoren der Hochschule aus unterschiedlichen Fachbereichen austauschen. So können sie ihre innovativen Produkte, Geschäftsmodelle oder Prototypen interdisziplinär testen. (rut)

## «Wir konnten locker in die Sendung gehen»

**Firma aus Lindau findet Investor im TV** Derzeit läuft die dritte Staffel der Gründershow «Die Höhle der Löwen» auf 3+. Gleich in der ersten Folge fand Reto Schaufelberger für seine Firma Gras Flip-Flop einen Investor.

Herr Schaufelberger, Sie haben sich mit Ihren Gras-Flip-Flops in die «Höhle der Löwen» gewagt und in der TV-Show für Firmengründer mit Jürg Schwarzenbach tatsächlich einen Investor gefunden. Hatten Sie damit gerechnet?



Reto Schaufelberger

Reto Schaufelberger: Rechnen kann man damit nicht. Aber wir konnten das Ganze locker angehen. Es ging einerseits «nur» um 30'000 Franken, und wir wussten, dass es für uns sowieso weitergeht, auch wenn wir dort kein Geld bekommen.

Sie mussten sich dort auch der Frage stellen, wie nachhaltig ein Flip-Flop aus Kunstrasen ist und ob es diesen überhaupt braucht. Wie gingen Sie mit dieser Kritik um?

Da ich schon lange mit Kunstrasen arbeite, muss ich mich die-

sen Fragen immer wieder stellen. Das war kein Problem für uns. Ich finde den Flip-Flop ein cooles Produkt und glaube, dass es bei den Leuten ankommt. Die Schuhe werden zudem nach einem Standard für faire Arbeitsbedingungen und nachhaltigen Handel hergestellt.

#### Aber Sie produzieren diese nicht hier in der Schweiz?

Nein, produziert wird in Asien. Aber wir prüfen derzeit, ob eine Veredelung in der Schweiz möglich wäre, um auch kleinere Bestellmengen mit einem eigenen Branding anbieten zu können.

Sie haben mit Ihrem ursprünglichen Unternehmen [Kunstrasen.ch](https://www.kunstrasen.ch) grosse Flächen begrünt. Wie sind Sie auf die Idee gekommen, einen Schuh aus dem künstlichen Gras herzustellen?

Wir haben uns immer wieder überlegt, was man aus Kunstrasen noch herstellen könnte. Im Vorfeld zur Euro 2020 sind wir dann auf den Schuh gekommen. Wir dachten an einen tollen Fanartikel, den man mit der gewünschten Landesflagge bestückt tragen kann. Ausserdem bringt der Flip-Flop das Sommergefühl rüber, das man hat, wenn man barfuss im Gras läuft. Leider war die Ausstrahlung der Sendung im November nicht so ideal für uns, weil der Flip-Flop ein Sommerprodukt ist. Aber im Frühling wird er sicher wieder mehr Aufmerksamkeit erhalten.



Die Gras-Flip-Flops waren einem Investor Fr. 30'000 wert. Foto: PD

#### Wie kam es dazu, dass Sie Ihr Produkt in der «Höhle der Löwen» präsentierten?

Ich verfolge die Sendung schon lange und finde sie spannend. Als ich dann mit den Gras-Flip-Flops weiterkommen wollte, meldete ich mich beim Sender an und durfte mich vorstellen.

Sie sind bereits seit 26 Jahren Unternehmer. Haben Sie noch

#### nicht genug davon, eigene Firmen zu gründen?

(lacht) Nein! Wenn ich eine coole Idee habe, dann finde ich es toll, diese umsetzen zu können.

Sie wollten für die 30'000 Franken 10 Prozent Ihrer Firma vergeben. Ihr Investor wollte aber doppelt so viel haben, nämlich 20 Prozent, was Sie geschmerzt, dass Sie doppelt so viele Anteile hergeben mussten als geplant?

Nein, da ich eher der Meinung bin, dass eine Beteiligung am Schluss nur zum Zuge kommt, wenn man die Firma gross verkaufen kann. Und wenn der Unterschied 5 Millionen sind mit den 10 Prozent, dann hätte ich sowieso an meinen 80 Prozent noch genug.

Ines Rütten