

# Neue Häppchen für hungrige Jungunternehmer an der ZHAW

**WINTERTHUR** Start-ups und Spin-offs sind heute zu Prestigeobjekten der Hochschulen geworden. An der ZHAW ist die Jungunternehmerkultur noch immer ein zartes Pflänzlein.

Die Hochschulen und Universitäten sind seit ein paar Jahren im Start-up- und Spin-off-Fieber, zumindest in Zürich und Lausanne. In einer Medienmitteilung preist die ETH ihren «Nährboden für Innovationsgeist», dem letztes Jahr 22 neue Jungunternehmen entsprossen sind. Ihr Biotech-«Glanzlicht» Covagen ging für 200 Millionen Franken an eine Tochterfirma von Johnson & Johnson. Eine weitere beeindruckende Zahl: Bis 2013 schufen ETH-Spin-offs rund 2500 neue Jobs. Die EPFL in Lausanne hat seit einem Jahr auf ihrem Campus einen Innovationspark. Sie stützt Start-ups aus einem Fonds mit Darlehen von bis zu 100 000 Franken. Ihre Förderaktivitäten tragen Früchte. Auf der Liste der Schweizer Top-100-Start-ups figurieren 2015 28 aus Zürich, 18 aus Lausanne. Aus Winterthur schafften es drei. Eines ist neu reingekostet, die zwei anderen werden dort schon seit vier Jahren gelistet. Darunter befindet sich nur ein ZHAW-Spin-off, die viel gelobten Beschichtungsmessprofis von Winterthur Instrumenten.

Hat die ZHAW einen Trend verschlafen? «Nein, wir haben vielleicht später losgelegt, aber dafür heftig», sagt Jacques Hefti, der Dozent für Innovation & Entrepreneurship. Er leitet das Projekt Entrepreneurship@zhaw, mit dem die Fachhochschule seit eineinhalb Jahren das Jungunternehmertum fächerüber-

greifend fördern will. Vorher hatte jedes Departement eigene Programme. Das neue Projekt fusst auf drei Pfeilern: Mit dem **Innovation-to-Business-Programm I2B** begleitet man vor allem Forschende, die ihre Ergebnisse über ein Produkt als Spin-off bis zur Marktreife führen wollen. Die Hochschule bietet dafür Beratung und Infrastruktur und vernetzt die Jungforscher mit Experten und möglichen Partnern. Drei Spin-offs gingen bisher daraus hervor, sechs weitere seien auf dem besten Weg dazu.

## Insekten- und Brainpower

An der **Start-up-Challenge** krönte die ZHAW in diesem Jahr erstmals die drei innovativsten Geschäftsideen. Die Sieger, drei Wädenswiler Food-Tech-Studenten, flogen in die USA zur Partneruniversität Virginia Tech und nahmen dort an einem internationalen Wettbewerb mit Preisgeldern teil. 2015 gewannen die drei Wädenswiler Food-Tech-Studenten von EntoLog dort mit ihren Insektenriegeln gegen den Welthunger den Publikumspreis (Bild rechts). Zusammen mit zwei weiteren Start-ups dürfen sie ein halbes Jahr lang im Runway Start-up Incubator (englisch Brutkasten), dem neuen Gründerzentrum, ihre Geschäftsidee weiterentwickeln. Die erfolgreichen Bewerber können ihre Geschäftsidee im Technopark vorantreiben und werden dabei begleitet. Zehn Start-ups-Teams werden dort

derzeit betreut. Drittes Standbein der ZHAW-Vorwärtsstrategie ist das Engagement der School of Management and Law innerhalb des **Start-up-Campus**. Dieses Konsortium von ETH, Universitäten, Hochschulen und Technoparks bietet kostenlose Start-up-Trainings für angehende Firmengründer an und wird vom Bund finanziert.

Infrastruktur und Know-how kann die ZHAW ihren Studierenden also bieten. «Wir sind ambitioniert, aber ein direkter Vergleich mit der ETH oder der Uni Zürich macht nicht viel Sinn», sagt der Programmverantwortliche Hefti. Zu frappant seien die Unterschiede in puncto Spin-off-Tradition, Förderstrukturen, Ressourcen und Potenzial. An der ETH sind es oft Doktoranden und Post-Docs, die auf der Grundlage ihrer Doktorarbeit ein Spin-off gründen, an der ZHAW hingegen Bachelor- und Masterstudenten mit marginaler Forschungserfahrung – und davon ungleich weniger, die in den Spin-off-tauglichsten Feldern wie Life Sciences, Nano- und Material- oder Kommunikationstechnologie forschen.

## Studenten sind wachgeküsst

In Winterthur sind es die Departemente T (Engineering) und W (Management and Law), die am meisten Spin-off- und Start-up-Potenzial haben. «Aber viele studieren hier Teilzeit und sind sonst beruflich voll eingebun-

den», sagt Sebastian Henschel, der Präsident des Vereins Studierende ZHAW. Wenige starteten ihr Studium mit dem festen Ziel, den steinigen Weg in die Selbstständigkeit zu gehen. «Aber die neuen Angebote haben das Interesse spürbar geweckt.» Letzte Woche erst haben vier Studierende einen eigenen Entrepreneur-Klub gegründet. «Wir sehen uns als Brückenbauer. Ein interdisziplinäres Netzwerk für Studierende fehlte bislang noch», sagt Mitgründerin Cristina Kappeler.

## Ausgelasteter Technopark

Verhalten kritische Töne in Richtung ZHAW kommen aus dem Technopark, dem lokalen Start-up-Zentrum. «Die Schulleitung dürfte an Start-up-Netzwerk-events etwas präsent sein», findet René Hausammann, der Gründer und Geschäftsführer. 2010 erweiterte man die Mietfläche durch einen Anbau um 6000 Quadratmeter. Die ZHAW tritt dort als Ankermieterin (wie auch das RAV) und Investorin auf. Dennoch ist der Runway Incubator das bislang erste institutionalisierte gemeinsame Projekt. Mit fehlender Nachfrage, bedingt durch die hohen Büroerstände, hat der Technopark aber nicht zu kämpfen. Mit 50 Firmen ist er derzeit ausgelastet. Auch die drei Win-

terthurer Top-100-Start-ups (Artikel unten) haben dort angedockt.

An der ZHAW gedeiht die Jungunternehmerkultur erst als zartes Pflänzchen. Vorerst. Spätestens in vier Jahren zieht man dort Bilanz. Dann zeigt sich, wie viel Wertschöpfung und Arbeitsplätze durch die ZHAW-Firmen entstanden sind.

Till Hirsekorn



**Biss braucht**, wer mit seinem Start-up Erfolg haben will. Philippe Geiger und zwei Kollegen haben mit ihren Insektenriegeln die erste ZHAW-Start-up-Challenge gewonnen. Heinz Diener

## Elektrisch, kleiner, günstiger

**TECHNOPARK I** Das Start-up Thelkin ist bereits etabliert. Bei Zimmer hat ein Ingenieur gemerkt, dass man Material auch günstiger prüfen könnte.

Nicht ein Geistesblitz, sondern die alltägliche Arbeitspraxis führte Thorsten Schwenke (43) zum Entschluss, eine Marktlücke zu schliessen. Der promovierte Maschineningenieur arbeitete beim Implantathersteller Zimmer in der Forschung. Dort sah er, wie aufwendig und teuer sich die Prüfung von Materialien und Produkten gestaltete, vor allem wegen der

Wartung der hydraulisch angetriebenen Prüfgeräte: Öl und Dichtungen wechseln, Ventile überprüfen, das Risiko eines Lecks. «Für unsere Kunden war das mühsam und teuer», sagt Schwenke.

Kleiner, portabler, pflegeleichter und damit bedienungsfreundlicher seien Messgeräte mit Elektroantrieb. «Wir hatten Glück.» Bei der Isliker Präzisionstechnologiefirma Jossi durfte er sich 2010 kostenlos mit seinem Start-up Thelkin einrichten und seine Idee zusammen mit Studenten zur Marktreife entwickeln. Noch heute findet dort die Produktion der servoelektrischen

Lastrahmen und Verschleisstester statt. Im Technopark wird in einem kleinen Labor getestet und die Firma mit heute acht Mitarbeitern von einem Büro aus geführt.

## Start-up-Phase überbrückt

Mit dem Label Top-100-Start-up der Schweiz wirbt Thelkin heute nicht mehr. «Neue Kunden finden wir nur, wenn wir als etabliert gelten», sagt Schwenke. Thelkin-Lastrahmen kosten bis zu 250 000 Franken. Ziel sei es, den jährlichen Umsatz von gut einer Million Franken zu verdoppeln. Zu seinen besten Kunden zählen derzeit Forschungslabore aus dem Biotechsektor, vornehmlich in Süddeutschland, aber auch in den USA. «Insofern ist Winterthur für uns ein guter Standort.» Die Nähe zur Grenze, zum Flughafen, aber auch zur ZHAW sei ein grosser Vorteil. Man könne sich gut vorstellen, im Raum Winterthur zu expandieren. Der Markt für handliche Prüfgeräte habe Potenzial. «Man denkt an individualisierte Produkte wie beispielsweise 3-D-gedruckte Implantate.»

Rückblickend, sagt Schwenke, seien die Suche von Startkapital und der Aufbau des Vertriebes wohl die grössten Knacknuss gewesen. Zwei Millionen Franken galt es aufzutreiben. «Gelingen ist dies auch dank Seminaren im Technopark, wo ich gelernt habe, wie man einen Businessplan erstellt.» Damit künftig auch in Winterthur mehr Start-ups nachwachsen, müsse man die entsprechende Kultur noch stärker pflegen und Freiräume und Anreize schaffen, sowohl seitens der ZHAW als auch seitens der Standortförderung. hit



Thorsten Schwenke von Thelkin vor einem seiner Lastrahmen. hag

## iPad-Doktor mit doppelt Zeit

**TECHNOPARK II** Den Klumpfuss «Papierkram» der Ärzte zu heilen, lautet die Mission von Rockethealth. Per iPad und mit einfacher Software.

Das Start-up Rockethealth (RH) beliefert weder die Nasa mit Reparatur-Kits, noch verspricht es raketennässige Genesung nach einer OP. «Aber wir lassen die Ärzte abheben, und zwar mit dem iPad in der Hand», sagt die Mitgründerin und heutige CFO Diana Baumann (34). RH ist eine Software, mit der Ärzte ihre Patientenakten elektronisch wäh-

rend des Behandlungsgesprächs und der Untersuchung führen können – von der Anamnese bis zur Erstellung des Rezeptes, alles tippend auf dem iPad. Die Zeit, die Ärzte für Administration aufwenden müssten, oft über 30 Prozent, gehe von der Betreuung der Patienten ab. «Wir wollten eine Software entwickeln, die diesen Aufwand halbiert.» Baumann ist Biotechnologin und Betriebswirtin, ihr Mann und Mitgründer ist Arzt, spricht also aus Erfahrung. Mit RH entfällt die zeitraubende Routine, handschriftliche oder getippte Notizen in ein weiteres

Programm zu übertragen. Mit Entwicklungs- und Vertriebspartnern, diversen Praxis- und Spitalsoftwarefirmen hat man entsprechende Schnittstellen zum Datenaustausch programmiert.

## «Langer Atem nötig»

Knapp vier statt wie geplant zwei Jahre brauchte RH von der Idee Ende 2011 bis zur Umsetzung. «Man braucht einen langen Atem», sagt Baumann. Alles gehe meist etwas länger als geplant. Marketing und Vertrieb vernachlässigte man am Anfang schnell. Als 2012 das Startkapital «im siebenstelligen Bereich» aus eigenem Vermögen, Darlehen von Freunden und einem privaten Business Angel zusammengekommen war, zog RH Mitte 2013 in den Technopark ein. Dort besetzt es inzwischen zwei Büros. «Die zentrale Lage hat es vereinfacht, Spezialisten aus der gesamten Region zu rekrutieren, von Zürich bis Wil SG.»

15 Praxen mit rund 40 Ärzten zählen heute zu den Pilotkunden von RH. Die Rückmeldungen seien positiv. «Das motiviert. Innert zwei Jahren wollen wir den Kundenstamm vervielfachen», sagt Baumann. Denn den Gewinn soll künftig der Verkauf von Softwarelizenzen bringen. Als Firma wachsen will RH in Winterthur, aber auch in internationale Märkte expandieren. Baumann ist überzeugt, dass man nicht «frisch ab Uni» kommen muss, um ein innovatives Start-up zu gründen. Schliesslich sei die Berufserfahrung des Teams bei Rockethealth einer der entscheidenden Zünder des Erfolges gewesen. hit



Mehr Zeit für Patienten dank iPad. Diana Baumann von Rockethealth. mad