

Der Traum vom Swiss-Valley

Gründerszene Im August startet in Zürich das Startup-Förderprogramm «Kickstart Accelerator». Teilnehmer und Organisatoren hoffen mit innovativen Modellen wie «Co-Opetition» den Schweizer Startup-Platz voranzubringen.

SIRA HUWILER UND STEFAN MAIR

Mikrowelle für die Handtasche

Faitron hat die HeatsBox entwickelt, eine Dose, die überall und jederzeit Mahlzeiten innerhalb von Minuten aufwärmen kann. Faitron verkauft und lizenziert nicht nur die Heats-Box, sondern auch die Innenschalen und Einwegverpackungen. Die HeatsBox soll innerhalb der nächsten Jahre zu einem global erhältlichen Produkt und zur Nummer eins der mobilen Erwärmungsmöglichkeiten werden. Für das Faitron-Team mit Sitz in St. Gallen ist momentan vor allem die Arbeit an Markteintrittsstrategien wichtig. Diese



wollen die Gründer Aron Kenessey und Fabian Graf zusammen mit den Experten und Mentoren des Kickstart-Accelerator-Programms verfeinern und zudem vom Erfahrungsaustausch mit anderen Startups profitieren.

Finanzierungsrunde geplant

Für Faitron waren die Nähe zu führenden Schweizer Unternehmen und die Vielseitigkeit des Programms ausschlaggebend für die Bewerbung für das neu aufgelegte Programm. Gerade die Programmsponsoren aus dem Bereich Verkauf und Internethandel wären für Faitron interessante Partner für mögliche neue Pilotprojekte. Zudem plant Faitron momentan eine zusätzliche Finanzierungsrunde.

20 Rappen fürs Überleben

Das Ziel von Project-Aqua ist es, Trinkwasserzugang für die 663 Millionen Menschen zu gewährleisten, die weltweit bisher ohne regelmässig sauberes Wasser auskommen müssen. Das innovative Konzept des Tessiner Startups: Micro-Sharing. Beim Kauf eines Getränks kann der Kunde entscheiden, ob er freiwillig 20 Rappen mehr zahlt und damit den Brunnenbau im afrikanischen Mali unterstützt – dem neuntärmsten Land der Welt. Möglich macht das ein Aufkleber auf jeder Flasche, der vor dem Scannen an der



Kasse abgezogen werden kann und den höheren Preis freilegt – eine einfache und transparente Möglichkeit für jeden Einzelnen, im Alltag Gutes zu tun. Dieses Konzept hebt teilnehmende Einzelhändler von Wettbewerben ab und optimiert deren Image.

Geplante Expansion

Die Gründer Paolo Del Ponte und Marco Righetti waren besonders positiv davon überrascht, dass beim Kickstart-Programm Konkurrenten wie Migros und Coop gemeinsam engagiert auftreten. Mit solchen Akteuren in direkten Kontakt zu kommen, ist für das Startup besonders attraktiv. Immerhin sollen während des Programms die Eckpunkte für eine schweizweite Expansion festgemacht werden.

Schnellere Wundheilung

Chronische Wunden stellen für den Patienten ein grosses Leiden und für das Gesundheitssystem eine Herausforderung dar. Millionen von Menschen sind von Wundheilstörungen betroffen. Die vom Zürcher Startup Piomic Medical entwickelte Medizintechnologie soll helfen, das Problem zu lösen. Die Technik des Startups basiert auf elektromagnetischen Impulsen. Die täglich 10 bis 20 Minuten am Körper, etwa an der offenen Stelle am Bein anliegenden flexiblen Applikatoren beschleunigen die Wundheilung. Die Tech-



nologie wollen die Gründer Christopher Hertz, Jari Kruth, Marc Augsburger und Jürg Fröhlich an Spitäler und Wundambulatorien verkaufen. Durch Vermietung soll sich der chronische Patient zu Hause selbst therapieren können – ohne täglich die Arztpraxis besuchen zu müssen.

Thema Regulierung

Besonders freut sich das Team auf den Austausch mit Heiko Visarius und Marcos Garcia Pedraza. Beide weisen lange Erfahrungen im Gesundheits- und Naturwissenschaftssektor vor. Während des Kickstart-Accelerator-Programms hoffen die Unternehmer auch Tipps zum Umgang mit regulatorischen Playern wie Swissmedic zu bekommen.

Siri für Firmendaten

Veezoo hat sich die Visualisierung von Unternehmensdaten zur Aufgabe gemacht. Wer Veezoo mit seiner Datenbank verbindet, erhält Antworten auf Fragen, die über ein Chat-Interface eingegeben werden, direkt mit einer passenden Visualisierung. Künstliche Intelligenz soll Führungskräften helfen, bessere Entscheidungen zu treffen. Das Zürcher Startup arbeitet bereits mit Firmen zusammen; eine Machbarkeitsstudie bei einem ersten Kunden ist fertig und das System von Veezoo wird fest in das dortige



Firmensystem integriert. Zurzeit sucht das Startup nach weiteren Firmen, die Interesse haben, seine Software zu nutzen und Firmendaten schnell und einfach auswerten zu lassen.

Schwächen finden

Das momentane Ziel der Gründer Till Haug, João Pedro Monteiro und Marcos Felipe Monteiro ist Wachstum. Deshalb werden Experten in den Bereichen Natural Language Processing, Big Data sowie Front-End-Designer für das junge Startup-Team gesucht. Während des Kickstart-Accelerator-Programms will Veezoo seine Strategie weiterentwickeln und im Austausch mit Mentoren eventuelle Schwächen im Geschäftsmodell aufdecken und korrigieren.

Magie am Handgelenk

Das Startup Biowatch aus Martigny und sein Gründer Matthias Vanoni haben bereits beim Swiss Startup Award 2016 auf sich aufmerksam gemacht: Mit einem biometrischen Identifikationssystem, das in einem Uhrenverschluss eingebaut ist und eine eindeutige Identifikation über das Venenmuster des Handgelenks ermöglicht. Namhafte Auto- und Uhrenfirmen sowie Banken interessieren sich für die innovative Technik. Beim Kickstart-Accelerator-Programm wird Vanoni mit führenden Schweizer Firmen im



Bereich Mobile Payment zusammenarbeiten und neue Ideen entwickeln. Zudem ist das Programm eine gute Gelegenheit für den Gründer, seine Fühler noch stärker in die Deutschschweiz und den Grossraum Zürich zu strecken.

Visionärer Investor

Das Ziel von Biowatch ist es, die Identifikationstechnik am Handgelenk von Hunderttausenden von Endnutzern zu etablieren. Luxusuhrenmarken, aber auch Hersteller von Smartwatches müssen dafür ins Boot geholt werden. Vanoni erhofft sich durch seine Zeit in Zürich während des Programms Kontakte mit neuen Investoren, die ein grosses Mass Visionen und Lust an Innovation mitbringen.

«Die Schweiz und London sollten jetzt eng kooperieren»

Eric van der Kleij hat den Startup-Platz London und vor allem die dortige Fintech-Szene entscheidend geprägt. Er baute den Level39 Accelerator in London auf und führte das Programm Tech-City. Er ist Berater des Kickstart Accelerator von Digital Zurich 2025, bei dem Startups aus aller Welt (eine Auswahl von Schweizer Teilnehmern links) ab Mitte August für elf Wochen an ihren Geschäftsmodellen arbeiten und dabei von Grossfirmen und Mentoren unterstützt werden (mehr Infos unter kickstart-accelerator.com).

Können Sie sich noch an das erste Schweizer Startup erinnern, das auf Ihrem Radar aufgetaucht ist?

Eric van der Kleij: Ich denke, das war Advanon. Mich beeindruckte die Tatsache, dass die Gründer direkt von Google kamen und relevante Preise gewonnen haben. Die Gründer haben eine Firma rund um das Thema KMU-Finanzierung gegründet und bringen sie gerade auf ein neues Level.

Welche Rolle spielt die Schweiz heute als Standort für Startups im europaweiten Vergleich?

Ich war positiv überrascht, dass es ein sehr ernsthaftes Interesse gibt, noch besser zu werden. Wenn ich an den Schweizer Finanzplatz denke, der immer noch sehr stark ist, habe ich oftmals das Gefühl, dass er etwas unzugänglich für Startups und deren Produkte ist. Die Digital-Zurich-2025-Initiative bringt eine Community zusammen, die die Dinge ändern will. Eigentlich das, was wir auch bei Tech-City in London gemacht haben.



Eric van der Kleij
Ehemaliger Leiter
des Level39-Fintech-
Accelerator in London

Als ich gemerkt habe, dass die grössten Sponsoren des Programms gleichzeitig die grössten Schweizer Firmen sind und nicht nur Geld geben, sondern POC (Machbarkeitsstudien und -nachweise) machen, merkte ich, dass sie sich wirklich engagieren.

Was unterscheidet denn das Kickstart-Programm von anderen Accelerator-Programmen?

Es ist das Konzept, dass die grössten Wettbewerber miteinander arbeiten. Ich nenne das Konzept «Co-Opetition». Wettbewerber kooperieren, um eine ganze Branche voranzubringen. Oft sieht man eine einzelne Firma, die einen Accelerator betreibt – Kollaboration im Bereich Innovation ist schwieriger zu managen, aber der Gewinn für alle Seiten ist höher. Mit ein bisschen Glück bemerken die Firmen, dass diese Offenheit für Innovation ein Treiber für die Transformation ihres eigenen Geschäfts ist. Diese POC und die Co-Opetition sind die zwei herausragenden Bestandteile dieses Programms. Und ich muss sagen, dass auch die tolle Location in Selnau dem Programm helfen wird.

Sie haben den Startup-Platz in London lange begleitet, der jetzt mit dem Brexit konfrontiert ist. Eine Chance für den Startup-Platz Schweiz?

Es gab vielleicht noch nie einen besseren Zeitpunkt für die Schweiz und das Vereinigte Königreich, eng zusammenzuarbeiten. Bedenken Sie die Ähnlichkeiten zwischen unseren Ländern. Wir haben einen sehr starken Finanzsektor und wir haben beide den starken Willen, die digitale Transformation zu schaffen. Das Vereinigte Königreich mag der Schweiz in einigen Bereichen voraus sein, aber die Situation des Brexit ist förmlich eine Aufforderung, zu kooperieren. In anderen Punkten, etwa wenn man an die vielen Handelsabkommen denkt, ist uns die Schweiz voraus und wir können von ihr lernen. Ich denke, wir werden an einen Punkt kommen, an dem Startups in der Schweiz und im Vereinigten Königreich jeweils uneingeschränkter Zugang zum Konsumenten- und Investorenmarkt der beiden Länder haben. Wenn das passiert, können diese Länder eine Führungsrolle in Europa übernehmen.

INTERVIEW: STEFAN MAIR