

STARTUP ACADEMY

Jahresbericht 2016

Herausgeberin:

Startup Academy
Picassoplatz 4
4052 Basel

Konzept und Redaktion:

Catherine Riesen, Master of Arts
Florian Blumer, Prof. Dr.

Druck:

Schwabe AG

printed in
switzerland

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser

Dass «Selbständigkeit im Trend liegt», werden wir Ihnen mit dem vorliegenden Jahresbericht 2016 beweisen. Denn inzwischen träumen nicht nur viele davon, beruflich selbständig zu werden, sondern sie versuchen diesen Traum auch in die Realität umzusetzen. Ein Beispiel gefällig? In den ersten 15 Tagen des angebrochenen Jahres meldeten sich bei der Startup Academy bereits 12 neue Startups an. Das ist erfreulich, stellt aber für eine auf Freiwilligkeit beruhende Organisation auch eine grosse Herausforderung dar.



Die Startup Academy setzt auf einen eigenen, achtstufigen Begleitprozess und ist zurückhaltend, was Wettbewerbe betrifft. Oft lenkt die hohe Präsenz in den Medien von der Tatsache ab, dass sich die eigentliche Arbeit nicht darauf beschränkt, aus vielen Geschäftsideen wenige auszuwählen, sondern aus den vielen Ideen die vielen guten zu unterstützen. Denn erfahrungsgemäss setzen sich die besten Startups auch ohne Preise durch, während auf den ersten Blick nicht ganz so begeisternde Ideen, gerade auf den zweiten Blick viel Potential bergen. Und wer weiss schon heute, was sich morgen auf dem Markt durchsetzt? Aber selbstverständlich erwähnen wir solche, die es geschafft haben. Lesen Sie dazu «Auszeichnungen für Startups» auf S. 9.

In «90 intensive Minuten – Eindrücke aus Expertenpanels» wird ein Ausschnitt aus dem bei der Startup Academy bis zu zwei Jahren dauernden Begleitengagement gezeigt: Ein hoch dotiertes Expertenpanel, das sich eineinhalb Stunden lang nur für ein Jungunternehmen interessiert – und dabei neue Impulse setzt, scheinbar Nebensächliches beleuchtet, aber auch kritische Fragen stellt und diese eingehend diskutiert. Am Ende geht es einzig und allein um die Startups. Deswegen haben wir auch dieses Jahr aus vielen Startups wenige ausgewählt und selber zu Wort kommen lassen. Lesen Sie dazu ab S. 10 «Fünf Startups im Porträt».

Aber wer ist bei der Initiative Startup Academy eigentlich «wir»? Dahinter stecken über 100 aktive Freiwillige - engagiert als Mentoren, Experten und im Vorstand – sowie rund 400 weitere Unterstützerinnen und Unterstützer, die als Teil des über sieben Jahren herangewachsenen Netzwerks den gemeinnützigen Verein mittragen. Gemeinsam engagieren wir uns für – in diesem Jahr waren es 68 – Startups, kooperieren mit (auch internationalen) Organisationen, die dasselbe Ziel verfolgen, und führen einen ohne staatliche Unterstützung eigenfinanzierten Verein, der pro Jahr pro Bono-Leistung von rund CHF 1'000'000 erbringt - für den Wirtschaftsraum Basel, inzwischen aber auch für weitere Regionen der Schweiz und des grenznahen Auslands.

Gründe genug, Ihnen allen herzlich zu danken und eine anregende Lektüre zu wünschen!

Erich Bucher, Präsident

Prof. Dr. Florian Blumer, Vizepräsident

Inhaltsverzeichnis

1. Die Startups	5
Die Startup Academy wächst weiter.....	5
90 intensive Minuten – Eindrücke aus Expertenpanels.....	6
Auszeichnungen für Startups.....	9
Fünf Startups im Porträt.....	10
Manufaktur Fink (Alumni).....	15
Überblick über die Startups im Begleitprogramm.....	16
2. Volunteers	19
Mentoren- und Fachexperten-Abende.....	19
Volunteer-Einsätze von Studierenden und Absolventen.....	22
Startup Academy Venture Caffè.....	24
Mitglieder des Patronatskomitees.....	25
3. Partner	26
Partnerschaft mit ClimateLaunchpad weitergeführt.....	27
Wirtschaftspartner buchhaltungsfabrik im Porträt.....	30
Mibelle Group Frenkendorf als Hauptsponsor des ClimateLaunchpads.....	31
Schwabe AG neuer Partner der Startup Academy.....	32
Enge Zusammenarbeit mit dem Stellwerk Basel.....	33
4. Verein	34
Brown Bag-Veranstaltungen.....	34
Netzwerktreffen 2016.....	35
Vorstand und Geschäftsführung.....	36
5. Betriebsrechnung, Bilanz und Revisorenbericht	37
6. CoworkingBasel	40
Innovation durch Coworking – ein Experiment.....	41
Anhang Medienspiegel	42



1. Die Startups

Die Startup Academy wächst weiter

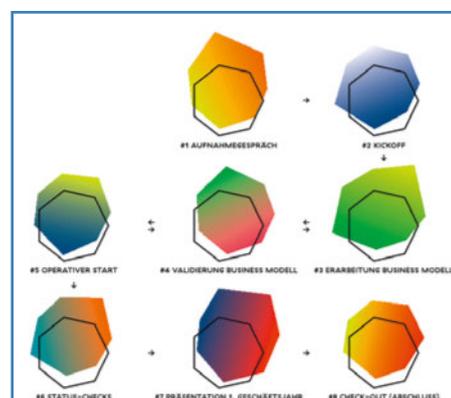
«Das Jahr 2016 war für mich als Ganzes ein Highlight, weil wir weitere Wachstumsschritte gemacht und sich viele neue Startups aus unterschiedlichsten Branchen an uns gewendet haben», sagt Markus Fischer, Geschäftsführer der Startup Academy. Selbständigkeit liegt im Trend. Viele träumen nicht nur davon, beruflich selbständig zu werden, sondern versuchen diesen Traum auch wirklich in die Realität umzusetzen. Eine kürzlich durchgeführte Analyse zeigt, dass Basel derzeit einen Startup-Boom erlebt. Und auch bei der Startup Academy ist die Nachfrage im vergangenen Jahr um 30% gestiegen. Im 2016 waren 68 Startups im Begleitprogramm. Es gab rund 130 Anfragen, 90 Abklärungs- und Informationsgespräche fanden statt und bis Ende Jahr wurden 35 Startups neu ins Begleitprogramm genommen – ein neuer Rekord. Die Gründe für den Boom sieht Markus Fischer nicht nur in den staatlichen und privaten Förderprogrammen, sondern auch in den demographischen Veränderungen, die in einem Generationenphänomen münden: «Die jüngeren Arbeitstätigen haben eher weniger Berührungsängste zum Thema Selbständigkeit. Aber auch erfahrene Berufsleute haben zunehmend den Wunsch nach Unabhängigkeit.»

Startups, die im Begleitprogramm der Startup Academy aufgenommen werden möchten, müssen in einem ersten Schritt den Geschäftsführer in einem Gespräch von ihrer Geschäftsidee zu überzeugen. Markus Fischer achtet dabei insbesondere auf die Umsetzbarkeit der Idee und auf die Persönlichkeit der Jungunternehmer und Jungunternehmerinnen. «Die Projekte stehen und fallen mit den Menschen, die sie anstossen und umsetzen. Demzufolge versuche ich mir die Kandidaten gleich im Rahmen eines Verkaufsgespräches vorzustellen und versetze mich – wo möglich – in die Lage eines potenziellen Kunden. Damit nehme ich einen Blickwinkel ein, der auch für die Zukunft des Startups entscheidend sein wird.» Verlaufen sowohl das Informationsgespräch

als auch die weiteren Gespräche mit Mentor/in und einem Vorstandsmitglied erfolgreich, wird das Startup ins Begleitprogramm aufgenommen. Die Möglichkeit, Teil eines intakten Netzwerkes zu sein und auf dieses zurückgreifen zu können, werde dabei für die Startups immer wichtiger. Markus Fischer führt fort: «Wichtig ist, dass die Startups bei uns Hilfe zur Selbsthilfe erhalten, um in Zukunft unabhängig erfolgreich sein zu können.»

«Wichtig ist, dass die Startups bei uns Hilfe zur Selbsthilfe erhalten, um in Zukunft unabhängig erfolgreich sein zu können.»

Entscheidend für den Erfolg und das Wachstum der Startup Academy ist das grosse Netz an Freiwilligen, die bereit sind, ihre Erfahrungen und ihr Wissen an andere weiterzugeben. «Der Startup Academy wünsche ich für das Jahr 2017 ein weiteres, gesundes Wachstum und nachhaltige Partnerschaften um die Anforderungen und Anliegen der Startups möglichst optimal abdecken zu können. Wir dürfen uns auf ein fantastisches Netzwerk von sehr motivierten Mentoren und Experten verlassen, welche das Ganze erst ermöglichen.»



Der Begleitprozess der Startup Academy.

90 intensive Minuten – Eindrücke aus Expertenpanels

«Wenn man ein eigenes Geschäft aufbaut, kann sich das anfühlen, wie wenn man einen Marathon läuft – und zwar in der Dunkelheit und bergauf. Es ist hart und erfordert viel Durchhaltevermögen.» Diese Analogie verwendet Patty Lee gerne, wenn sie über ihr Startup WorldTrainer spricht, und sagt weiter: «Daher ist es fantastisch, wenn man Feedback und Ratschläge von erfahrenen Experten erhält, die gemeinsam in einem Raum sitzen, dir zuhören und sich ausschliesslich auf deine Geschäftsidee konzentrieren.» Und genau dies ist bei Expertenpanels der Fall. Die Expertenpanels sind fester Bestandteil des zweijährigen Begleitprogramms der Startup Academy und bestehen aus drei Teilen: Präsentation, Frageunde und Feedback. Jeweils zweimal – am Beginner Panel im ersten halben Jahr und am Advanced Panel zwischen dem zwölften und achtzehnten Monat – können sich die Startups Experten aus unterschiedlichen Branchen vorstellen und erhalten Tipps und Empfehlungen zu ihrer Präsentation und zur weiteren Umsetzung ihrer Geschäftsidee.

Im Januar vor zwei Jahren hat Patty Lee das Startup WorldTrainer gegründet. Der Service hilft Vielreisenden dabei, ihr Fitnessprogramm mit Personal Trainern konsequent weiterzuführen – ganz egal wo sie gerade sind. WorldTrainer arbeitet mit qualifizierten Personal Trainern in über 45 Städten weltweit zusammen und verbindet in allen Städten Kunden mit passenden Trainern. Diese werden jeweils im Vorfeld über das aktuelle Fitnessprogramm der Kunden informiert und bringen am Ende der Reise den Trainer zuhause auf den neusten Stand. Dies ermöglicht es Vielreisenden, stets am Ball zu bleiben und kontinuierlich zu trainieren. Als Startup-Gründerin konnte Patty Lee 2016 an einem Expertenpanel teilnehmen und hat dabei sehr positive Erfahrungen gemacht: «Unternehmen sind so strukturiert, dass man Feedback erhält und Teamarbeit erleichtert wird. Im Gegensatz dazu erhält man als selbständiger Unternehmer meist nicht besonders viel Feedback und weiss oft nicht, ob man auf der richtigen Spur ist. Man arbeitet nach dem Trial-and-Error-

Prinzip: Zwischendurch landet man in einer Sackgasse und passt die Strategie wieder an. Für mich war es sehr hilfreich, von sechs Leuten mit unterschiedlichen Erfahrungen zu hören, dass ich auf dem richtigen Weg bin, und Tipps zu erhalten, worauf ich in Zukunft besonders achten soll.»

«Für mich war es sehr hilfreich, von sechs Leuten mit unterschiedlichen Erfahrungen zu hören, dass ich auf dem richtigen Weg bin, und Tipps zu erhalten, worauf ich in Zukunft besonders achten soll.»

Ähnlich lautet das Fazit von Susanne Hartmann und André Konrad. Die beiden Jungunternehmer konnten ihr Startup SUAN, eine Design- und Brandingagentur, ebenfalls einem Expertengremium vorstellen. «Man erhält dadurch Feedback, das man sonst nicht – oder nur ganz vereinzelt – erhalten würde. Von Freunden und Verwandten oder im Rahmen von Netzwerkanlässen hört man meist nur Positives,» sagt Susanne Hartmann. «Wir erhielten beispielsweise Empfehlungen, wie wir unsere Präsentation kürzen, inhaltlich aufwerten und somit insgesamt verbessern könnten. An einige Punkte hatten wir davor selber schon gedacht, aber durch das Expertenpanel wurden sie bestätigt und wir erhielten konkrete Änderungsvorschläge. Das war sehr hilfreich und wichtig, da wir uns bei Kunden meistens mit einer Präsentation vorstellen.»

Für die Panels werden von der Startup Academy jeweils sechs bis acht Experten aus unterschiedlichen Branchen und mit ganz verschiedenen «Erfahrungsrucksäcken» angefragt. Zusätzlich zu den Experten nehmen Vertreter der Startup Academy sowie der Mentor oder die Mentorin des Startups daran teil. Jürg Kurmann ist einer der Experten, die im Berichtsjahr Tipps und Feedback an Jungunternehmer weitergeben konnten. Durch seine langjährige Beratungstätigkeit im Bereich Mergers & Acquisitions erhielt er Einblick in zahlreiche Firmen und verfügt

über fundierte Branchen- und Marktkenntnisse. Sein erstes Zwischenfazit nach zwei Einsätzen als Experte fällt positiv aus: «Einerseits finde ich es toll zu sehen, wie junge Leute mit viel Energie und Enthusiasmus etwas auf die Beine stellen wollen, und es ist schön, dass ich sie dabei unterstützen kann. Andererseits arbeiten bei der Startup Academy sehr gute Leute, die uneigennützig einen Beitrag leisten und andere fördern wollen. Das ist eine gute Sache! Ich bin beeindruckt, was hier von Markus Fischer, Florian Blumer und Erich Bucher und allen anderen geleistet wird».



Auch Betriebswirtschafterin Bettina Mindt konnte ihr Wissen und ihre Erfahrungen aus ihrer langjährigen Betreuung von mehreren Startups und den eigenen beruflichen Erfahrungen im Rahmen von Expertenpanels weitergeben. Obwohl sich das Expertengremium jeweils anders zusammensetzt und sich an jedem Panel ein anderes Startup präsentiert, gäbe es Fragen und Punkte, die immer wieder auftauchen: «Fokussierung, Priorisierung, das richtige Einsetzen von Ressourcen oder Auftreiben ebendieser, falls sie nicht vorhanden sind, die Frage nach dem Zielpublikum und dessen Wünsche – das sind Themen die von mir genauso wie von anderen Experten immer wieder angesprochen werden.» Bettina Mindt schätzt es, ihre Erfahrungen weitergeben zu können und dabei neue Leute kennenzulernen, hat aber auch einen Wunsch für zukünftige Panels: «Meiner Meinung nach waren jeweils zu viele Personen anwesend und ich wünsche mir, dass die Gremien in Zukunft kleiner sind. Aufgrund der grossen Anzahl an Experten konnten wir oftmals bei gewissen Themen nicht in die Tiefe gehen, an denen die Startups sehr interessiert waren. Schön ist, dass die Teil-

nehmenden teilweise auch nach den Panels in Kontakt blieben.»

Wenn Teilnehmende nach den Panels in Kontakt bleiben, dann geschieht dies bisher auf freiwilliger Basis. Startup-Gründerin Patty Lee würde es begrüßen, wenn eine Nachbereitung fix zum Panel dazugehören würde. «Es wäre hilfreich, wenn sich die Experten nach den Panels in regelmässigen Abständen wieder bei den Unternehmern melden würden. Dies würde den gegenseitigen Austausch erleichtern. Zeit ist kostbar und ohne ein klares System verlieren sich viele schnell wieder in ihrer täglichen Arbeit. Für Startups – insbesondere für Personen, die zum ersten Mal ein Unternehmen gründen – wäre der kontinuierliche Austausch mit den Experten sehr förderlich,» so Patty Lee. Michiel Hamberg, der über langjährige Erfahrung in der Informatik-Dienstleistungsbranche sowie in der Betreuung von Startups verfügt und sich als Mentor und Experte bei der Startup Academy engagiert, würde sich ebenfalls wünschen, dass der Kontakt zwischen Startups und Experten nach den Panels aufrechterhalten wird: «Ich würde es sehr begrüßen, wenn wir als Experten zum Beispiel zwei bis drei Monate nach dem Event ein Follow-up erhalten und so erfahren würden, was das Startup aus dem Panel mitnehmen und umsetzen konnte. Ausserdem wäre es hilfreich, wenn man als Experte im Vorfeld des Panels ein paar Informationen zum teilnehmenden Startup und über die anderen Experten erhalten würde. Manchmal erfährt man erst am Tag selber, wer die anderen Personen sind.»

Die Koordination des Informationsaustauschs vor und nach den Panels könnte seiner Meinung nach der jeweilige Mentor übernehmen: «Vor dem Panel könnte er allen Beteiligten mitteilen, was das Startup bisher gemacht hat und wo es gerade steht, ein paar Monate nach dem Panel könnte er ein Follow-up machen.» Gleichwohl hält Michiel Hamberg fest: «Markus Fischer bringt jeweils die richtigen Leute an den Tisch. Den Austausch mit anderen Experten und Mentoren schätze ich sehr, genauso wie die Möglichkeit, neue Startups aus dem Begleitprogramm kennenzulernen. Als Mentor arbeitet man mit seinen eigenen Startups zusammen und weiss vielleicht noch ein bisschen etwas über zwei bis drei andere.

Durch die Panels erhalte ich einen besseren Überblick und erfahre, wo andere Startups gerade stehen.»

Seit dem Startschuss für die aktualisierten «Beginner» und «Advanced» Panels im Dezember 2015, konnten bereits zahlreiche Startups wertvolle Tipps, Empfehlungen und umsetzbares Feedback abholen. Zusätzlich dazu erhalten die Jungunternehmerinnen und -Unternehmer mit den Panels jeweils eine Plattform zum Üben. «Die Startups werden in einem geschützten Rahmen trainiert, damit sie sich zu einem späteren Zeitpunkt, wenn es dann wirklich klappen muss, erfolgreich vorstellen können,» so Experte Jürg Kurmann.

«Die Startups werden in einem geschützten Rahmen trainiert, damit sie sich zu einem späteren Zeitpunkt, wenn es dann wirklich klappen muss, erfolgreich vorstellen können.»

Im 2017 werden die Panels weitergeführt und – da wo Bedarf besteht – optimiert. Für diejenigen, die sich in Zukunft einem Expertengremium präsentieren können, hat Startup-Gründerin Susanne Hartmann abschliessend einen kleinen Tipp: «Eine gute Vorbereitung hilft auf jeden Fall. Und ich kann nur raten, offen zu sein. Auf gar keinen Fall darf man beratungsresistent sein – aber das ist ja ohnehin klar.»

Gesprächspartner und -partnerinnen:

Susanne Hartmann, Mitgründerin des Design- und Branding-Startups SUAN

Patty Lee, Gründerin und Geschäftsführerin des Startups WorldTrainer

Michiel Hamberg, Principal Consultant bei Dell, Mentor und Experte

Jürg Kurmann, Managing Partner bei Jürg Kurmann Mergers & Acquisitions AG, Experte

Bettina Mindt, CEO Groups AG, CEO Mindt & Partner GmbH, Mentorin und Expertin

Auszeichnungen für Startups

Beim internationalen «Information is Beautiful Award» schaffte es das Startup Academy Alumni YAAAY im November 2016 auf das Siegerpodest. Im Auftrag der Schweizerischen Post erarbeitete YAAAY eine Informationswebsite im E-Commerce Bereich und gewann damit in der Kategorie «Commercial/biz Project» Bronze. Die ersten beiden Plätze gingen an die Grosskonzerne Deloitte (Platz 1) und IBM (Platz 2) aus den USA. Gleich zwei Startups, die durch das Begleitprogramm der Startup Academy gehen bzw. gegangen sind, schafften es im November aus rund 20 Bewerbungen unter die fünf Finalisten für den Jungunternehmerpreis Nordwestschweiz 2016: MyCamper GmbH und Alumni Tagxy Concepts AG. Bei der Preisverleihung im Congress Center Basel erreichte MyCamper GmbH den 2. Platz und gewann ein digitales Marketingpaket im Wert von CHF 15'000 von Fadeout. Tagxy



YAAAY gewinnt Bronze beim Information is Beautiful-Finale in London
(Bild: www.facebook.com/yaaych)



Platz 2 für das Team von MyCamper beim Jungunternehmerpreis Nordwestschweiz
(Bild: <http://www.jungunternehmerpreis.ch>)

Concepts AG belegte den 4. Platz und durfte ein Medienpackage im Wert von CHF 10'000 vom Gewerbeverband Basel-Stadt entgegennehmen.

Bereits zum dritten Mal fand 2016 der Unternehmenswettbewerb «Swiss Upstart Challenge» unter der Leitung der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW statt. Gleich zwei Startups aus dem Begleitprogramm wurden ausgezeichnet: Das Startup BOXS AG erreichte den zweiten Platz in der Kategorie Wirtschaft. Mit dem flexiblen, modularen System der Jungunternehmer Raphael Markstaller und Yannick Tuch lassen sich ganz einfach und überall Räume aufbauen. Den dritten Platz der Kategorie Wirtschaft belegte das Startup moveART. Norbert Roztocky entwickelt grossformatige, begehbare Skulpturen, die von Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen als Spiel-, Sitz- und Liegeflächen genutzt werden können.

Die Startup Academy gratuliert allen Gewinnerinnen und Gewinnern herzlich!

Fünf Startups im Porträt

Markus Knecht, TINENO

«Viele Wege führen bekanntlich nach Rom. Mit unserem Startup TINENO sind wir dabei, einen Onlineshop für Berufskleidung zu kreieren. Unser Ziel ist es, online ein Fachgeschäft mit Beratung anzubieten. Dieses soll dem Kunden ebenfalls viele verschiedene Wege anbieten, aber nicht überladen oder kompliziert sein. Kunden können Berufsbekleidung aus den drei Branchen Handwerk & Industrie, Gastronomie & Hotellerie und Medizin & Gesundheit kaufen. Nehmen wir als Beispiel einen Schreiner: Er kann im Shop seine Berufsgruppe auswählen und erhält direkt eine Übersicht an geeigneter Bekleidung für seinen Beruf. Neben der intuitiven und effizienten Auswahl der Berufskleidung bieten sich viele weitere Möglichkeiten. So kann der Kunde etwa sein Firmenlogo hochladen und wird von uns bei der Platzierung und bei der Auswahl der Grösse und des geeigneten Verfahrens durch ein entsprechendes Tool beraten.



Unser Startup besteht aus einem Dreierteam – aus zwei Betriebsökonominnen und einem Anwalt. Seit rund einem halben Jahr sind wir nun bei der Startup Academy. Bei unserem Eintritt war unser Projekt schon weit fortgeschritten und es stellten sich in erster Linie Fragen zur Finanzierung. Damit waren wir für die Startup Academy ein besonderer Fall, aber das Team hat mit uns etwas Neues ausprobiert und uns dennoch aufgenommen. Diese Flexibilität schätzen wir sehr.

«Meine persönliche Erfahrung ist, dass hier wirklich versucht wird, jedes Startup genau da abzuholen, wo es steht, und gemäss den individuellen Bedürfnissen optimal zu unterstützen.»

Meine persönliche Erfahrung ist, dass hier wirklich versucht wird, jedes Startup genau da abzuholen, wo es steht, und gemäss den individuellen Bedürfnissen optimal zu unterstützen.

Am wertvollsten für uns ist das vorhandene Netzwerk. Wir schätzen es sehr, ein Teil davon zu sein, und dass uns der Aufbau eines eigenen Netzwerkes auf diese Weise erleichtert wird. Wir durften bei der Startup Academy bereits einige interessante Leute kennenlernen und wir sind überzeugt, dass daraus langjährige Kontakte entstehen können.»

«Wir durften bei der Startup Academy bereits einige interessante Leute kennenlernen und wir sind überzeugt, dass daraus langjährige Kontakte entstehen können.»

Carla Frauenfelder, localholic

«Mit meinem Startup localholic biete ich Erlebnistouren durch Basel an. Der Name ‚localholic‘ deutet bereits an, in welche Richtung es dabei geht. Wir sind süchtig nach dem Lokalen. Auf unseren Touren treffen wir Leute, die Basel auf ganz unterschiedliche Weisen leben. Wir schauen Projekte an, die die Stadt ausmachen. Im Sommer 2016 bin ich alleine mit der ersten Tour gestartet, inzwischen sind wir ein Team von sechs Leuten und bieten vier verschiedene Touren an. Bei uns geht es um Erlebnisse mit allen Sinnen. Wir zeigen Orte, die in keinem Reiseführer zu finden sind, und sprechen mit Locals, die sich mit ihren Ideen und Projekten einen Traum verwirklicht haben. Sie beleben Industriegebiete, alte Bruchbuden und Brachen wieder neu und produzieren lokale Leckereien oder erschaffen kulturelle Highlights. Wir sind dabei zu Fuss, mit dem Tram und mit dem Rhyschiffli unterwegs. Bei allen unseren Touren gibt es kulinarische Köstlichkeiten zwischendurch.



Erlebnistour mit Carla Frauenfelder (rechts)

Neben einer langen Tour gibt es auch eine kürzere, zweieinhalbstündige, auf der wir beispielsweise eine leidenschaftliche Modellbauerin besuchen, welche dir die Stadt Basel auf eine Tischplatte zaubern kann. Oder auch drei junge Bäcker, die einem alten Backofen neues Leben eingehaucht haben und damit nun eine ganze Stadt mit frischem Brot und anderen Backwaren verwöhnen. Seit November haben wir zudem die Lecker Schmecker Tour im Angebot. Bei

dieser geht es um Kulinarisches und zwar vom Anbau über die Produktion bis hin zur Verarbeitung und Weiterverarbeitung. Und dann haben wir noch die individuelle Tour, die wir ganz nach den Wünschen der Kunden planen. Nachdem wir im Sommer mit unseren Touren gestartet waren, stand bei uns in letzter Zeit das Thema Überwinterung im Fokus. Viele Leute haben inzwischen schon mal von localholic gehört. Wir mussten und müssen nun – unter anderem mit starkem Marketing – dafür sorgen, dass die Leute unsere Touren das ganze Jahr durch auch wirklich buchen. Bei der Startup Academy bin ich eher zufällig gelandet. Aus Überforderung hatte ich mich nach Hilfe umgeschaut und bin durch ein paar Klicks im Internet hier gelandet.

«Was ich am Begleitprogramm der Startup Academy sehr schätze, ist die Möglichkeit, einen Praktikanten ins eigene Projekt miteinzubeziehen. Ich habe eine sehr gute Praktikantin, die mich unterstützt, Ideen bringt und Vollgas gibt.»

Am Anfang wurde mir bei der Erarbeitung meines Businessplans geholfen und ich besuchte Workshops zu unterschiedlichen Themen. Als es dann im Sommer losging mit den ersten Touren, musste ich Prioritäten setzen und konnte nicht mehr so viele Angebote nutzen. Ganz allgemein glaube ich, dass es für die Startup Academy aufgrund der wachsenden Anzahl Startups im Begleitprogramm teilweise schwierig geworden ist, immer den vollen Service zu bieten. Ich finde es wichtig, dass man deshalb als Startup immer dran bleibt und auch mal sagt: Hallo, hier bin ich. Ich konnte die Punkte, mit denen ich nicht ganz zufrieden bin, ansprechen und nun wird nach Lösungen gesucht. Was ich am Begleitprogramm der Startup Academy sehr schätze, ist die Möglichkeit, einen Praktikanten ins eigene Projekt miteinzubeziehen. Ich habe eine sehr gute Praktikantin, die mich unterstützt, Ideen bringt und Vollgas gibt. Das allerwichtigste aber ist meiner Meinung nach der Austausch mit anderen Menschen und dieser ist bei der Startup Academy da.»

Adrian Kelterborn, Prismago

«Die Startup Academy würde ich allen empfehlen, die mit einer neuen Geschäftsidee ein Startup gründen wollen. Sie dient unter anderem als wertvoller Spiegel. Ich musste beispielsweise beim Aufnahmegespräch meine Idee erklären. Darauf sagte der Präsident der Startup Academy, Erich Bucher, dass er diese überhaupt nicht verstehe. Da merkte ich sofort, dass es oft eine Diskrepanz gibt zwischen der eigenen Wahrnehmung und der Wahrnehmung des Gegenübers. Diese Reflexion hat mir sehr geholfen. Ich kam über das Stellwerk, wo ich mein Atelier hatte und Martin Steinbach kennenlernte, zur Startup Academy. Aufgrund der Vielfalt von Mentoren und Firmen, die die Startup Academy unterstützen, war ich schnell davon überzeugt. Mit meinem Startup Prismago bieten wir Multimedia-Storytelling an. Es geht darum, in einem komplexen Thema die beste Geschichte zu finden und diese dann im geeigneten medialen Format umzusetzen. Unter anderem konnte ich bisher für Redbull im Verkehrshaus Luzern den «Learning Space» in der Media World Ausstellung multimedial



bespielen und für die UBS ist ein multimediales Projekt in Planung. Zusätzlich wollte ich immer ein eigenes Projekt initiieren, was ich nun getan habe: es heisst «Territoire(s) Suisse» und thematisiert die Urbanisierung der Schweiz. Dokumentarfilme zum Thema stehen im Zentrum, ergänzt werden sie mit einer Medienstrategie und Aktionen im Raum. Die Ziele, die ich mit meinem Startup innerhalb von zwei Jahren erreichen wollte, habe ich damit schon nach einem Jahr erreicht. Dies ist ein Erfolg, aber es ist wichtig, wachsam zu bleiben! Vor der Gründung von Prismago arbeitete ich in der Multimedia Abteilung bei Magnum Photos in New York. Mein Mentor, Felix Wenger, interessiert sich ebenfalls für die Fotografie. Dadurch hatten wir von Anfang an eine Verbindung. In erster Linie unterstützt er mich beim Netzwerken und hat mich schon vielen verschiedenen Personen vorgestellt. Von diesen Treffen konnte ich jeweils sehr profitieren und teilweise entstanden konkrete Engagements daraus. Zusätzlich zum breiten Netzwerk gibt es bei der Startup Academy ein Pool an Experten, auf den man mit den unterschiedlichsten Fragen zurückgreifen kann. Ausserdem finden verschiedene Veranstaltungen - wie beispielsweise die Brown Bags - statt, an denen man wertvolle Einblicke und Tipps erhält. In einem nächsten Schritt möchte ich gemeinsam mit meinem Mentor der Frage nachgehen, wie ich mich hier in Basel weiterhin gut positionieren kann. Zudem muss ich im 2017 beispielsweise Versicherungen anpassen, da eine Praktikantin und voraussichtlich ein Angestellter zu meinem Team stossen. Ich weiss, dass es bei der Startup Academy zu diesem Thema kompetente Beratung gibt, auf die ich zurückgreifen kann. Bei der Startup Academy lernt man viele interessanten Menschen und Unternehmen kennen. Nicht immer ist der Nutzen für das eigene Geschäft und die eigenen Projekte auf Anhieb sichtbar. Allerdings können sich aus dem Networking ganz plötzlich konkrete Dinge ergeben. Ich kann nur sagen «Weiter so!». Meine einzige Frage ist, ob die Startup Academy die Betreuung der Startups gewährleisten kann, wenn sie weiterhin wächst. Aber ich bin zuversichtlich, dass das Team auch da eine gute Lösung finden wird.»

Norbert Roztock, moveART

«Auf einer Skala von 0-10 würde ich der Startup Academy eine 9.5 geben. Von Anfang hatte ich das Gefühl, dass ich hier nicht einfach einer von vielen bin. Hier zählt jeder einzelne Mensch. Das macht die Startup Academy einzigartig. Für den Geschäftsführer Markus Fischer ist die Arbeit mit den Startups keine Verpflichtung, sondern eine Passion. Bekannte von mir hatten mich schon vor ein paar Jahren auf die Startup Academy aufmerksam gemacht. Als dann vor rund einem Jahr die Idee entstand, eine eigene Firma zu gründen, kam ich auf sie zurück und wurde aufgenommen. Die Geschäftsidee von moveART stammt im Grunde von meinem dreijährigen Sohn Aleksander. Als Bildhauer machte ich grosse Skulpturen. Dann kamen meine Kinder auf die Welt und begannen irgendwann damit, auf meinen Skulpturen herum zu klettern. Am Anfang war ich davon natürlich nicht begeistert, aber es wurde mir folgendes klar: Das ist genau der Punkt!



Heute geht es um begehbare, berührbare, Skulpturen, die nicht nur für Erwachsene, sondern auch für Kinder attraktiv sind. Nach einer kurzen Marktforschung habe ich festgestellt, dass es heute auf der einen Seite viele Spielplätze gibt, die technisch gut funktionieren, aber nicht besonders attraktiv sind und auf der anderen Seite attraktive Kunstwerke, die man aber nicht berühren darf. Dazwischen gibt es eine grosse Nische. Dank moveART Objekten gibt es für Kunden nicht mehr nur 'entweder oder', sondern 'sowohl als auch'. Bei moveART konzentrieren wir uns auf die Entwicklung und den Bau von grossformatigen, begehbaren Holzobjekten, die für jede Generation etwas bieten. Kinder können darauf herumklettern und spielen, Erwachsene und



Senioren können sie als Sitz- oder Liegeflächen nutzen. Die Objekte werden jeweils im Einklang mit den örtlichen Gegebenheiten und den Bedürfnissen der sie nutzenden Menschen entwickelt. Bei der Startup Academy erhielt ich von Anfang an eine Plattform, um mich und meine Idee vorzustellen. Ich konnte an verschiedenen Events teilnehmen und Kontakte knüpfen. Ich kann sagen, dass es mit moveART sehr gut läuft. Wir sind als drittbestes Startup-Unternehmen der Schweiz 2016 ausgezeichnet worden (Swiss Upstart Challenge 2016, 3. Platz) und wir sind einer der Gewinner der 19. IMD Startup Competition. Zudem gehört moveART zu den fünf innovativsten Unternehmen der Schweiz (Swiss Innovation Challenge 2015, 5. Platz) und an der Art Basel 2016 waren wir mit einigen unserer Skulpturen in der Kids Lounge.»



Simone Cueni, zweitesDesign

«Alles begann damit, dass Rahel Schütze und ich Kinderkleider aus gebrauchten Textilien nähten. Gemeinsam gründeten wir den Verein zweitesDesign und schlossen uns bald mit anderen Upcyclern zusammen. Nach acht Monaten in der Markthalle eröffneten wir einen Laden an der Allschwilerstrasse, wo wir eine Plattform für Upcycler aufbauen wollten. Da waren wir über 40 Leute, allerdings wollten viele ihre Produkte nur zum Verkauf abgeben, anstatt mitzuarbeiten. Aus finanziellen Gründen mussten wir nach zwei Jahren schliessen. Nach einem halben Jahr Pause starteten wir nochmals mit neuem Konzept: Alle Labels bezahlen neu einen fixen Betrag und arbeiten im Laden mit. Wir konnten eine Kooperation mit dem Spitzenladen Caraco eingehen und sind nun mitten in der Stadt. Hier findet man Schlüsselanhänger aus Veloketten, Lichterketten aus Schallplatten oder etwa Schmuck aus Patronenhülsendeckeln – ein Produkt das viele Emotionen und ethische Diskussionen auslöst. Mit zweitesDesign wollen wir nicht nur vermarkten, sondern auch sensibilisieren und bewegen uns dadurch in einem Spannungsfeld von Widersprüchen. Das Geschäftsmodell basiert auf Verkauf, aber wir wollen keinen grundlosen Konsum. Unser Zusammenschluss hat einen tieferen Sinn. Wir möchten nicht den moralischen Zeigefinger erheben und sagen: ‘Wirf das nicht weg!’, sondern zeigen, was aus den vielen Rohstoffen entstehen kann. Wie wir mit diesen Widersprüchen umgehen sollen? Die Antwort auf diese Frage haben wir noch nicht. Wir kamen über die Christoph Merian Stiftung zur Startup Academy. Am wichtigsten ist für mich die Begleitung durch meinen Mentor Marc Steffen. Sie ist zielgerichtet und auf die Probleme bei der Entwicklung unserer Geschäftsidee zugeschnitten. Auch sehr positiv finde ich die Rechtsberatung der Buchhaltungsfabrik. Zuerst verstand ich bei diesen Themen nur Bahnhof, aber die Treffen haben bei mir einen Prozess ausgelöst. Nicht immer wurden meine Fragen beantwortet, aber ich habe gelernt, wo ich bei rechtlichen Fragen Prioritäten setzen muss. Dennoch – das mag widersprüchlich klingen – wünsche ich mir in diesem Bereich manchmal mehr Unterstützung. Ich wünschte, jemand würde sagen: ‘Mach das so und so’. Vermutlich ist das aber



Startup-Gründerinnen Simone Cueni (links) und Rahel Schütze

eine Illusion. Was ich bei der Startup Academy auch sehr inspirierend finde sind die Netzwerktreffen. Der Austausch mit anderen Unternehmensgründern beflügelt und gerade bei einem Motivationstiefpunkt merke ich dadurch jeweils wieder: Es lohnt sich!

«Der Austausch mit anderen Unternehmensgründern beflügelt und gerade bei einem Motivationstiefpunkt merke ich dadurch jeweils wieder: Es lohnt sich!»

Für das Startup habe ich zwei Ziele: den Umsatz steigern und eine Unternehmensform finden, die zu unseren Zielen passt und uns hilft, diese auch zu erreichen. Dank der Startup Academy muss man sich nicht alles selber aus den Fingern saugen. Für mich ist es ein Privileg, für so wenig Geld so viel Wissen abholen zu können. Wenn man wirklich Zeit hat für das ganze Angebot, so hat man nach zwei Jahren gewissermassen eine Ausbildung darin abgeschlossen, wie man ein Unternehmen führen sollte.»

Manufaktur Fink (Alumni)

Julia Schaffner und Regula Lampert

«Wir hatten unser Atelier im Stellwerk gegründet und kamen dann auf Empfehlung von Martin Steinbach zur Startup Academy. Für das Begleitprogramm hatten wir uns entschieden, da wir frisch in der Firmengründung waren und es gut passte. Wir machen hauptsächlich Textildesign und stellen Stoffe her, welche wir zu kleinen Produktserien verarbeiten. Das ist nicht typisch für Textildesign – viele machen nur Stoffe, aber uns war es wichtig, auch Produkte anzubieten. Anfangs haben wir Kissen hergestellt, da wir diese Größe sehr gut mit unserem Webstuhl bewerkstelligen können.



Für die Strickkissen und Sofadecken entwerfen wir die Muster an unserer Handstrickmaschine und lassen sie im Aargau stricken. Bei uns ist alles entweder von uns selbst gemacht oder vorwiegend in der Schweiz produziert. Später erweiterte sich unser Sortiment mit Schals, Klapphockern, Serviertablets sowie weiteren kleinen Produkten wie Postkarten und Knöpfen. Unsere erste Kollektion beinhaltet viele geometrische und grafische Muster. Diese folgen einem einfachen Raster zur technischen Eingabe am Webstuhl und der Strickmaschine. Die Muster nutzten wir später beispielsweise auch als Vorlage für die Postkarten. In Zukunft sind für neue Kollektionen auch andere Muster vorstellbar.



Als kleine Firma denken wir auch im kleinen Rahmen, so haben wir kein großes Lager und stellen Produkte einzeln her. Wir sind dadurch sehr flexibel und haben die Möglichkeit, auch individuelle Wünsche unserer Kunden – beispielsweise nach bestimmten Farben – zu erfüllen. Im Begleitprogramm der Startup Academy waren wir etwa ein Jahr lang. Am meisten halfen uns die regelmäßigen Treffen mit unserem Mentor. Und es war gut zu wissen, dass man jederzeit jemanden fragen kann, wenn man nicht mehr weiter kommt. Zudem konnten wir in dieser Zeit unser Netzwerk aufbauen. Seit Anfang 2017 sind wir nun Startup Academy Alumni. Als nächstes freuen wir uns auf die Messe Blickfang, die uns eine gute Plattform bietet um neue Kontakte zu knüpfen und unsere Produkte zu verkaufen. Kaufen kann man unsere Produkte aber natürlich auch persönlich in unserem Atelier oder in unserem Onlineshop.»



Überblick über die Startups im Begleitprogramm

Im 2016 waren folgende 68 Startups im Begleitprogramm der Startup Academy:

xamplo GmbH	GmbH	Edo Bezemer
kmapper	Einzelirma	Cyrill Martin
Fix it!	Einzelirma	Eliya Devay
Worming	Einzelirma	Laura Osbaldeston
Captain here	GmbH	Jonas Schwarz, Fabian Schumacher, Christoph Wirz
Kinisi	Einzelirma	Marco Scherrer, Silvan Wirth
Lumera	Einzelirma	Mirza Velentanlic, Bojan Mandura
Online Karma	Einzelirma	Raphael Guldemann
Morris Texte	Einzelirma	Stephanie Morris
Halftimers	Einzelirma	Nathalia Szydlowski
World Trainer	Einzelirma	Patty Lee, Fabian Roth
beratungsnetz-basel	Einzelirma	Brigitte Nicholson
Mana Bar	Verein	Fernando Studer, Tom Baryloy
TINENO AG	Aktiengesellschaft	Roman Senn, Markus Knecht, Nicolas Blumenfeld
D'Arc GmbH	GmbH	Daniel Schmid
BOXS	Aktiengesellschaft	Yannick Tuch, Raphael Markstaller, Andreas Liniger
SUAN	Einzelirma	André Konrad, Susanne Hartmann
moveART	GmbH	Norbert Roztocki
localholic	GmbH	Carla Frauenfelder, Franca Spielmann
Onfintur GmbH	GmbH	Matthias Thorn, Christian Stern
Scoutletics	Einzelirma	Ivan da Silva
Design Manufaktur Basel	Einzelirma	Rià Stern
Your Club	Einzelirma	Patrick Voirol
cNomics	Einzelirma	Clemens Dürr
Metamove	Einzelirma	Andreas Rüschi

Empowered by Benefits GmbH	GmbH	Richard Knight
Resonance	Einzelirma	George Peterburs
Manufaktur Fink	Einzelirma	Regula Lampert, Julia Schaffner
Prismago GmbH	GmbH	Adrian Kelterborn
Avisum Real Estate AG	Aktiengesellschaft	Linus Schenk
Groovin' Organization	Einzelirma	Lutz Hempel
zweitesDesign	Verein	Simone Cueni, Rahel Schütze
Keep on walking - mobiles Ganglabor	Einzelirma	Kerstin Greschek
Hafner Photography	Einzelirma	Stephanie Hafner
Skillue	Aktiengesellschaft	Thomas Haberthür, Patrick Brun, Martin Ruckli
Zero Carbon Building Element	Einzelirma	Thomas Dimov
ecoChair	Einzelirma	Kate Bottriell
Authentic Achievers	Einzelirma	Vendula Pavlikova
TruStep Consulting GmbH	GmbH	Trudi Haemmerli
Jobpassage	Einzelirma	Emin Emini
EPIBREED AG	Aktiengesellschaft	Erich Bucher
Team Hausmeister	Einzelirma	Louis Moes, Dominik Zimmermann, Milan Rohrer, Liqun He, Marc Sager, Lukas Mussler
UECS-Solutions GmbH	GmbH	Peter-Holger Chowanietz
Diversitas	Einzelirma	Tobias Zihlmann
Effective HR Business Partnering	Einzelirma	Norbert Schreiner
Evola	GmbH	Felix Burri, Armin Brunner
Body and Mental Balance	Einzelirma	Claudia Heimgartner
RadTherm	Einzelirma	Erik Koepf
Global Inspirations Design	Einzelirma	Simone Baur
SmartAgri	Einzelirma	Vijay Ragavan
Lern- und Coachingcenter Basel	Einzelirma	Stephan Hochkeppel
VJump	Einzelirma	Franck Tankoua

Yourvibe	Einzelfirma	Chantal de Jong
Meraki Projekte	Einzelfirma	Angela Gurtner
Literaturecho	Einzelfirma	Lydia Zimmer
Sutter Kommunikation	Einzelfirma	Markus Sutter
MyCamper	GmbH	Michele Matt
Instinct Pictures GmbH	GmbH	Andy Klossner
Enoventis AG	Aktiengesellschaft	Sasi Chodagam, Christoph Roth
Livebeats AG	Aktiengesellschaft	Albert Vollmer, Roland Rüttimann
Strohm - The friendly force	GmbH	Augustin Merks
Bocatto	Einzelfirma	Vladimir Knobel
Get the Box	Einzelfirma	Osman Durdemir
Amano	GmbH	Holger Pfeifer
Veranda Pellicano	GmbH	Pascal Moor, Thomas Gander, Gabriel Pellicano
YAAAY Visual Works	GmbH	Darjan Hil, Nicole Lachenmeier
YOHANN	Aktiengesellschaft	Berend Frenzel
Velamia Kreativbelag	GmbH	Torsten Posselt





2. Volunteers

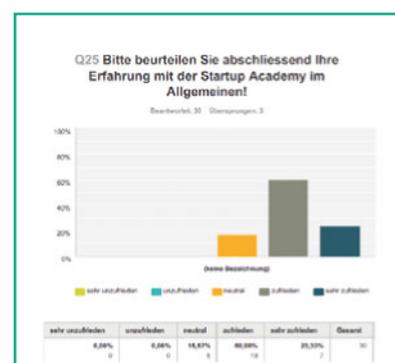
Die Freiwilligen sind das Herzstück der Startup Academy. Damit das Begleitprogramm erfolgreich durchgeführt werden kann, ist das ehrenamtliche Engagement von Mentoren, Experten und Studierenden unabdingbar. Auch 2016 ist das Netzwerk an «Volunteers», die ihr Wissen, ihre Erfahrungen und ihre Zeit Jungunternehmern zur Verfügung stellen, weiter gewachsen. Geschäftsführer Markus Fischer: «Zu Beginn des Jahres hatten wir rund 60 Experten und Mentoren. Gegen Ende Jahr waren es dann gegen 100, welche wir jedoch auch unbedingt benötigten, um alle Dienstleistungen gegenüber den Startups erbringen zu können.»

Die Startups werden von jeweils einem Mentor oder einer Mentorin begleitet. Diese fungieren über den gesamten Zeitraum hinweg als primäre Ansprechpartner. Im Gegensatz dazu stehen die Experten punktuell zur Verfügung und vermitteln bei Bedarf Wissen aus ihrem jeweiligen Fachbereich. Studierende begleiten entweder einzelne Startups oder sie unterstützen den Verein Startup Academy bei verschiedenen Projekten.

Die Beweggründe für die ehrenamtlichen Einsätze bei der Startup Academy sind unterschiedlich. Gemeinsam haben alle Freiwilligen, dass sie sich mit Startup-Gründern und deren Geschäftsideen auseinandersetzen und sie auf ihrem Weg in irgendeiner Form unterstützen möchten. Ein Engagement, das in jedem Fall viel Spannendes mit sich bringt, sagt Markus Fischer: «Ein Startup-Unternehmen zu begleiten ist immer ein Abenteuer. Überraschungen sind nie ausgeschlossen und benötigen einerseits Flexibilität und andererseits eine robuste Basis des Vertrauens, um auch negative Erlebnisse und Durststrecken gut meistern zu können.»

Mentoren- und Fachexperten-Abende

Wie zufrieden sind Sie mit dem Business Model Canvas Workshop? Wie zweckmässig ist die Struktur des Begleitprogramms? Wie ist Ihre Erfahrung mit der Startup Academy im Allgemeinen? Solche Fragen standen bei den Mentoren- und Expertenabenden 2016 im Zentrum. Ziel dieser Abende ist es, Erfahrungen auszutauschen, Fragen und Anliegen zu klären, Verbesserungsmöglichkeiten zu besprechen und – last but not least – ein gemeinsames Verständnis bezüglich der Rollen und Aufgaben der Experten und Mentoren zu entwickeln. Im Vorfeld wurde allen Beteiligten ein elektronischer Fragebogen geschickt. Dessen Auswertung hat gezeigt, dass die Zufriedenheit bei vielen Punkten – etwa mit der Struktur des Begleitprogramms, bei der Unterstützung seitens der Geschäftsstelle oder bei den Workshops – gross ist. Verbesserungspotential sehen manche beispielsweise bei der Einführung; sie wünschen sich, dass sie in der Startphase mehr Infos über ihr Startup erhalten und erfahren, wo dieses steht, damit sie genauer wissen, wo sie anknüpfen sollen. Sehr erfreulich ist, dass insgesamt 23% der Experten/Mentoren, die an der Umfrage teilgenommen hatten, sehr zufrieden sind mit der Startup Academy im Allgemeinen, 60% sind zufrieden (die restlichen 17% haben die Frage mit «neutral» beantwortet.



Manuel Bächli, Mentor

«Als Mentor von Startups schlüpfte ich in unterschiedliche Rollen. Wenn jemand denkt: ‘Das schaffen wir nie’, dann motiviere ich. Ist hingegen jemand übermotiviert, dann versuche ich die Person wieder auf den Boden der Tatsachen zurück zu holen. Seit rund dreieinhalb Jahren bin ich selbständig als Unternehmensberater tätig, in erster Linie in den Bereichen Projektmanagement und Strategie. Seither wollten sich schon mehrere Kollegen ebenfalls selbständig machen und fragten mich um Rat. Da realisierte ich, dass ich meine Erfahrungen gerne weitergebe und durch das Mentoring auch selber profitieren kann. So bin ich zur Startup Academy gekommen.

Als Jungunternehmer steht man immer wieder einmal vor einem Berg und weiss nicht, ob man besser rund herum oder doch oben drüber gehen soll.



Als Mentor bekomme ich alle Herausforderungen eines Startups direkt mit und begleite die Gründer über längere Zeit. Derzeit bin ich Mentor eines Startups in der Textilbranche. Ich durfte miterleben, wie die Firma während den letzten Monaten aufgebaut wurde und nun vor dem Markteintritt steht. Meine Aufgabe besteht darin, die Jungunternehmer herauszufordern, zu hinterfragen und eine objektive Sichtweise einzubringen und zu motivieren, wenn sie mal nicht mehr weiterkommen.

«Meine Aufgabe besteht darin, die Jungunternehmer herauszufordern, zu hinterfragen und eine objektive Sichtweise einzubringen und zu motivieren, wenn sie mal nicht mehr weiterkommen.»

Bei der Startup Academy bin ich auch Teil von Experten-Panels und erhalte so Einblick in ganz unterschiedliche Startups und Geschäftsideen. Ich finde es sehr spannend zu sehen, wie Menschen an neue Dinge herangehen, bei Hindernissen nicht zurückschrecken oder aufgeben. Dies motiviert mich auch in meinem Berufsalltag. Auch ich versuche immer wieder einen Schritt weiterzugehen, Neues anzupacken und bei Schwierigkeiten nicht aufzugeben. Bei der Startup Academy wurden meine Erwartungen übertroffen. Ich nehme mir sehr gerne Zeit für das freiwillige Engagement als Mentor. Die Startup Academy ist professionell aufgebaut, das hat mich von Anfang an überzeugt. Ich möchte gerne noch lange dabei sein. Schliesslich geht es eben nicht nur darum, meine Erfahrungen weiterzugeben, sondern diese auch zu erweitern.»

«Die Startup Academy ist professionell aufgebaut, das hat mich von Anfang an überzeugt. Ich möchte gerne noch lange dabei sein. Schliesslich geht es eben nicht nur darum, meine Erfahrungen weiterzugeben, sondern diese auch zu erweitern.»

Katrin Mathis, Mentorin

«In den letzten drei Jahren habe ich das Startup Weekend Basel mitorganisiert und lernte dabei die Startup Academy als Sponsor kennen. Da mich ihre Arbeit überzeugte, entschied ich mich dazu, als Mentorin einzusteigen. Seit rund fünf Jahren arbeite ich selbständig und begleite Organisationen bei der digitalen Transformation. Davor war ich in einer Agentur tätig und hatte da den Bereich Konzeption und Beratung aufgebaut. Für den Weg der Selbständigkeit entschied ich mich schliesslich, weil ich mich stärker auf den Bereich Service Design fokussieren wollte.

Als Mentorin kann ich Erfahrungen, die ich in der Selbständigkeit gemacht habe, an diejenigen weitergeben, die noch am Anfang stehen. Ich kann den Startup-Gründerinnen und -Gründern Tipps mit auf den Weg geben. Und ich kann ihnen helfen, die Fehler, die ich gemacht hatte, zu vermeiden. Derzeit betreue ich das Startup SUAN Conceptual Design. Wir treffen uns ungefähr alle 1-3 Monate und besprechen die Themen, die für das Startup gerade wichtig sind. Da geht es beispielsweise um Fragen wie 'Wie können wir bekannter werden?' oder 'Wie können wir neue Kunden akquirieren?'. In unseren Treffen definieren wir Ziele, sprechen über Marketingaktivitäten und tauschen Ideen aus. Es ist wichtig, dass man als Mentor oder Mentorin offen ist, gut zuhören und auf das Startup eingehen kann. Es geht nicht in erster Linie darum, Lösungen anzubieten. Vielmehr sehe ich meine Aufgabe darin, Impulse zu geben, Fragen zu stellen und damit das Startup auf die richtige Spur zu bringen.

«Es geht nicht in erster Linie darum, Lösungen anzubieten. Vielmehr sehe ich meine Aufgabe darin, Impulse zu geben, Fragen zu stellen und damit das Startup auf die richtige Spur zu bringen.»

Zusätzlich zur Betreuung des Startups nehme ich an Experten-Panels teil. An diesen stellen sich Startups vor und erhalten ein Feedback von verschiedenen Mentoren. Ich finde es jeweils sehr spannend, die



Diskussionen in diesen Gesprächsrunden mitzuerleben und zu sehen, wie viele wertvolle Tipps durch die unterschiedlichen Perspektiven entstehen. Ich finde es großartig, dass es das Angebot der Startup Academy gibt. Für die Unternehmensgründer und -gründerinnen ist es hilfreich, dass sie begleitet werden – insbesondere in den ersten Monaten.

«Ich finde es großartig, dass es das Angebot der Startup Academy gibt. Für die Unternehmensgründer und -gründerinnen ist es hilfreich, dass sie begleitet werden – insbesondere in den ersten Monaten.»

Die Startups erhalten Ansprechpartner, Mentoren und Experten für ihre Fragen und die Möglichkeit zur Teilnahme an Veranstaltungen, bei denen sie sich weiterbilden können. Sehr förderlich ist zudem das Netzwerk der Startup Academy, über das die Startups ihre Geschäftsideen breit streuen und bekannt machen können. Es ist schön, dass es die Startup Academy gibt und dass ich ein Teil davon sein und etwas dazu beitragen kann.»

Volunteer-Einsätze von Studierenden und Absolventen

Studierende und Absolventen bilden einen wichtigen Teil des Freiwilligen-Netzwerks der Startup Academy. Im Berichtsjahr konnte auch bei deren Einsätzen ein Anstieg verzeichnet werden. Je nach Interesse und Verfügbarkeit haben Studierende entweder die Möglichkeit, während einem bestimmten Zeitraum ein Startup zu begleiten und bei unterschiedlichen Themen mitzuhelfen, oder sie unterstützen den Verein Startup Academy, beispielsweise bei der Betreuung des Netzwerkes. Studierende der Hochschule für Wirtschaft (FHNW) sowie des Wirtschaftswissenschaftlichen Zentrums (WWZ/Uni Basel) können ihr Engagement bei der Startup Academy als Teil des Studiums anzurechnen. Vollzeit-Studierende der FHNW erhalten für einen Einsatz von 126 Stunden 3 ECTS-Punkte, Studierende im Bachelorstudium Wirtschaftswissenschaften des WWZ erhalten für ein Vollzeit-Praktikum von mindestens vier Wochen 3 ECTS oder mindestens acht Wochen 6 ECTS. Bei der Startup Academy engagieren sich jedoch auch Studierende von anderen Fakultäten und Universitäten, beispielsweise der Universitäten Neuchâtel und Freiburg im Breisgau oder der Hochschule St. Gallen. Bislang besteht für sie keine Möglichkeit, ihr Engagement ans Studium anrechnen zu lassen. Die Startup Academy ist jedoch weiterhin bemüht, allen Hochschulstudierenden die Anrechnung ihres freiwilligen Engagements an die Studienleistungen zu ermöglichen. Einerseits haben die Volunteer-Einsätze einen starken Praxis-Theorie-Bezug und werden mit einem Abschlussbericht mit theoretischer Reflektion abgerundet, andererseits sind die Engagements oft zukunftsweisend für die Volunteers.

Calvin König, Volunteer

«Meine Aufgaben als Volunteer bei der Startup Academy waren sehr vielseitig. Ich konnte unter anderem Bewerbungsdossiers von Startups lesen und analysieren, bei Erstgesprächen dabei sein, Inhalte auf der Website auf Englisch übersetzen und Brown Bag-Veranstaltungen organisieren. Besonders spannend fand ich die breite Palette an Geschäftsideen: von einer Restauranteröffnung bis

hin zu technologischen Startups war alles dabei. Auf die Startup Academy aufmerksam wurde ich während meinem Studium. Ich hörte zum ersten Mal an einem Netzwerkanlass vom Verein und behielt diesen im Hinterkopf. Als ich dann während den Sommerferien einen Job suchte, fragte ich an und erhielt die Möglichkeit, für ein paar Monate hier zu arbeiten. Sehr geschätzt habe ich die enorme Freiheit, die ich beim Arbeiten hatte. Von Anfang an wurde mir viel Vertrauen entgegengebracht. Ich kann einen Einsatz als Volunteer jedem empfehlen. Vor allem wenn man sich für Innovationsthemen interessiert. Es ist toll zu sehen, dass man Startups unterstützen kann. Und man erhält einen wertvollen ersten Einblick in die Arbeitswelt. Derzeit absolviere ich bei der Mobiliar ein einjähriges Bachelor-Praktikum in der Unternehmensentwicklung bzw. in der Corporate Innovation Abteilung. Konkret bin ich zuständig für ein Ideenmanagementtool durch welches Mitarbeiter Ihre Ideen eingeben können. Weiterhin unterstütze ich punktuell Projekte aus dem Sharing Economy und Internet of Things Bereich. Meine Einsätze bei der Startup Academy haben mir sehr geholfen, dahin zu kommen.»



Jenny Lo, Volunteer

«Auf dem Marktplatz der Universität Basel entdeckte ich ein Inserat für einen Einsatz als Volunteer bei der Startup Academy. Mein Studium in Management und Kommunikation in Neuchâtel neigte sich zu diesem Zeitpunkt langsam dem Ende zu. Also bewarb ich mich und landete so bei Brigitte Nicholson und ihrem Startup beratungsnetz-basel.

Beratungsnetz-basel kümmert sich um Menschen im AHV-Alter. Viele ältere Menschen wissen nicht genau, welche Möglichkeiten es gibt, um auch im Alter ein selbstständiges Leben führen zu können. Die vermeintlich einzige Lösung scheint häufig der Gang ins Altersheim. Andere wiederum werden von ihren Kindern unterstützt. Oft fehlt es diesen jedoch an der Zeit oder dem nötigen Wissen für eine umfassende Betreuung. Als ausgebildete Pflegefachfrau HF mit Erfahrungen in der Spitex und beim Schweizerischen Roten Kreuz kennt Brigitte die Bedürfnisse von älteren Leuten. Beratungsnetz-basel ermöglicht diesen, möglichst lange selbständig zu bleiben und in den eigenen vier Wänden zu wohnen. Neben der Pflege werden weitere Dienstleistungen angeboten, wie beispielweise Hilfe beim Beantragen von Sozialleistungen, Unterstützung im Alltag durch das Vermitteln von Kontakten zu Freiwilligen oder das Überprüfen der „Alterstauglichkeit“ der Wohnung und Veranlassen von Anpassungen. Das Startup möchte einerseits Menschen beraten und sie mit Dienstleistern vernetzen und andererseits Aufträge den veränderten Bedürfnissen der Klienten anpassen. Als Volunteer erhalte ich einen Einblick in alle Bereiche eines Startups. Im Marketingbereich arbeitete ich zum Beispiel an der Konzeption von Flyern und einem Poster zur Präsentation des Unternehmens für verschiedene Zielgruppen. Ausserdem war ich bei Finanzierungsfragen und der Erarbeitung des Businessplanes involviert. Vor meinem Einsatz bei der Startup Academy hatte ich mich auf diverse andere Stellen mit Schwerpunkt

«Als Volunteer erhalte ich einen Einblick in alle Bereiche eines Startups. Im Marketingbereich arbeitete ich zum Beispiel an der Konzeption von Flyern und einem Poster zur Präsentation des Unternehmens für verschiedene Zielgruppen.»



strategisches Marketing beworben. Jetzt bin ich bei einem Startup und schätze es, dass ich keine klassischen Tagesabläufe habe mit fixen Bürozeiten von 8.00 bis 18.00 Uhr. Hier ist alles sehr flexibel. Und es gibt immer etwas Neues zu tun. In einer grösseren Firma wäre mein Aufgabenbereich sicherlich nicht so vielfältig. Im beratungsnetz-basel konnte ich von Tag 1 an Verantwortung übernehmen und innerhalb von nur einem Monat enorm viele Veränderungen miterleben.

Vielleicht möchte ich selber auch mal ein Startup gründen. Bei der Startup Academy lernt man als Volunteer schon sehr viel, vom Aufbau bis zur Entstehung von – hoffentlich – etwas Grossem.»

«Es gibt immer etwas Neues zu tun. In einer grösseren Firma wäre mein Aufgabenbereich sicherlich nicht so vielfältig.»

Startup Academy Venture Caffè

Grüne Geschäftsideen oder die Erfahrungen einer Jungunternehmerin auf dem Weg ins Unternehmertum. Das waren zwei der Themen der letztjährigen Startup Academy Venture Caffès. Jeweils einmal pro Monat treffen sich Startups, Experten, Personen mit neuen Geschäftsideen und Interessierte im BUFFET im Stellwerk Basel und tauschen sich aus. Ziel der seit 2015 regelmässig stattfindenden Veranstaltung ist es, ganz unterschiedliche Menschen für das Thema Unternehmertum zu sensibilisieren, Jungunternehmer zu vernetzen und, last but not least, Personen mit neuen Geschäftsideen qualifiziertes Feedback zu geben. Für Startup-Gründerinnen und -Gründer ist Feedback zur eigenen Geschäftsidee und deren Umsetzung sehr wichtig. An diesen Abenden haben sie die Möglichkeit, Anregungen und Ideen zu erhalten, Kontakte zu knüpfen, mit Experten ins Gespräch zu kommen oder auch zu hören, wie es anderen Jungunternehmern auf dem Weg zur eigenen Firma ergangen ist.

Das Venture Caffè findet jeweils in lockerer Atmosphäre bei einem Feierabend-Drink statt. Die erste Getränke-Runde wird von der Startup Academy übernommen und der Eintritt ist frei.





STARTUP
ACADEMY

STELLWERK

MACHT KREATIVE WIRTSCHAFT

STARTUP VENTURE CAFFÈ
Wer hat grüne Geschäftsideen?

Mittwoch, 18. Mai 2016, 18:30 Uhr
 Stellwerk BUFFET
 Bahnhof St. Johann, Vogesenplatz 1, 4056 Basel



Bis zum 28. Mai läuft die Anmeldefrist für den weltweit grössten Cleantech-Startup Wettbewerb, an welchem 25 europäische Länder teilnehmen. Die Startup Academy übernimmt wiederum die Durchführung in der Schweiz.

Am Startup Venture Caffè informieren wir über den Wettbewerb und diskutieren eure Geschäftsideen.

Mitglieder des Patronatskomitees

Christoph Brutschin, Regierungsrat Basel–Stadt
Departement für Wirtschaft und Soziales

Anita Fetz, Ständerätin des Kantons Basel–Stadt
Inhaberin Beratungsfirma femmedia ChangeAssist

Dr. iur. Claude Janiak, Ständerat des Kantons Basel–Landschaft
Gründer des Advokaturbüros Janiak, Freivogel (et al.)

Walter Brack, Christoph Merian Stiftung
Leiter Abteilung Soziales & Stadtentwicklung

Rainer Kirchhofer, UBS
Ressortleiter FH Schweiz

Stephan Fricker, Merian Iselin, Klinik für Orthopädie und Chirurgie
CEO





3. Partner

Seit der Gründung im Jahr 2010 wird die Startup Academy von Partnern unterstützt, die von der gemeinnützigen Initiative überzeugt sind. In der Aufbauphase waren vor allem Stiftungen massgebend, danach kamen Wirtschaftspartner und Partnernetzwerke hinzu. Sowohl ideell als auch materiell ist die Startup Academy heute breit abgestützt. Die Startup Academy setzt auf langfristige Beziehungen und freut sich sehr, dass viele bestehende Partnerschaften im Berichtsjahr weitergeführt werden konnten. Gleichzeitig entstanden 2016 auch neue Kooperationen und neue Partner wurden Teil des Netzwerks.

Ein grosser Dank geht an alle Stiftungen, die die Startup Academy unterstützen.



ERNST GÖHNER STIFTUNG



Die Wirtschaftspartner unterstützen den Verein finanziell und stellen darüber hinaus den Startups Wissen und Erfahrungen in Form von Beratungsgesprächen, Expertenpanles und Infoveranstaltungen zur Verfügung. Derzeit gehören zu den Wirtschaftspartnern:



OVERALL



Die Startup Academy engagiert sich zudem dafür, dass die Förderlandschaft für Startups übersichtlicher wird. Daher sucht sie in der stark wachsenden Förderlandschaft für Jungunternehmen nach Kooperationen und vernetzt sich mit anderen Netzwerken und Anbietern. Das Partnernetzwerk ist 2016 weitergewachsen und setzt sich wie folgt zusammen:



STELLWERK



Partnerschaft mit ClimateLaunchpad weitergeführt

Mit neuen Geschäftsideen dem Klimawandel entgegenwirken – das ist das Ziel des ClimateLaunchpad, einem Programm von Climate-KIC, der wichtigsten Initiative der EU zur Entwicklung von Innovationen im Klima-Bereich. Auch 2016 wurden in über 25 Ländern die besten Cleantech-Business Ideen gesucht, mit denen die Herausforderungen des Klimawandels angepackt werden können. Wie bereits im Vorjahr übernahm die Startup Academy die Durchführung des ClimateLaunchpad-Wettbewerbs in der Schweiz.

Im Frühjahr wurden wiederum Bewerberinnen und Bewerber mit innovativen Geschäftsideen für den Klimaschutz gesucht. Mit 12 Startup-Teams fand im Juni in Basel das Bootcamp statt, in dem die Geschäftsideen weiter verfeinert und das Pitching trainiert wurde. Ende August konnten sich die Teams beim nationalen Finale einer Fach-Jury vorstellen. Für Smart Home Technology, SolarTwister und Energy from your Balcony ging die Reise weiter: sie fuhren im Oktober 2016 ans europäische Finale nach Tallinn.



Die Jury hatte keine leichte Aufgabe beim nationalen Finale.



Viele gute clean-tech Geschäftsideen wurden präsentiert.



Gute Stimmung am nationalen Finale im Literaturhaus in Basel.



Felix Adamczyk (Mitte) gemeinsam mit Jurymitgliedern nach seinem Sieg mit Smart Home Technology.

Interview

Nach ihrem Start als Volunteer bei der Startup Academy, übernahm Marilen Dürr die Projektleitung für den ClimateLaunchpad 2016 in der Schweiz. Sie war am Kick-Off Event in Amsterdam, suchte Teilnehmende für den Wettbewerb und Sponsoren für die Events in Basel, stellte die Jury für das nationale Finale zusammen und begleitete die Teams beim Bootcamp in Basel und ans Finale nach Estland.



Was hat dich an der Aufgabe als Projektleiterin gereizt?

In erster Linie das Thema. Ich finde es super, wenn sich Menschen – vor allem auch junge Menschen – mit dem Thema Klimawandel auseinandersetzen und überlegen, wie man diesen bekämpfen könnte. Besonders eindrücklich fand ich die Kreativität bei den Geschäftsideen. Gereizt hat mich zudem das internationale Umfeld. Durch den ClimateLaunchpad kommt man mit ganz unterschiedlichen Menschen zusammen, die alle dasselbe Interesse verfolgen. Es ist ein Ziel des Wettbewerbs, Europa näher zusammen zu bringen. Dieser Gedanke gefällt mir sehr!

Was war deine grösste Herausforderung als Projektleiterin?

Amschwierigsten war die Suche nach Teilnehmenden. Vielleicht hatten wir uns ein bisschen zu sehr auf dem Vorjahresresultat ausgeruht. Mit 35 Bewerbungen erreichte die Schweiz das drittbeste Resultat aller teilnehmenden Länder. Im zweiten Jahr gestaltete sich die Suche schwieriger. Zum Glück hatten wir zuletzt genügend Bewerbungen. Dennoch

müssen wir die Suche im 2017 anders angehen. Eine Idee ist, dass wir noch enger mit Hochschulen, wie beispielsweise der ETH oder der EPFL, zusammenarbeiten. Ein weiterer Vorteil davon wäre, dass wir Geschäftsideen finden könnten, bei denen viel Laborforschung dahintersteckt und die bereits relativ weit fortgeschritten sind.

Reicht eine gute Idee folglich nicht aus, um am Wettbewerb teilzunehmen?

Teilnehmen können grundsätzlich alle, die eine Idee zur Bekämpfung des Klimawandels haben. Jedoch habe ich beim Finale in Tallinn gesehen, dass eine gute Idee alleine für den Sieg nicht ausreicht. Die Jury will beispielsweise Prototypen sehen und wissen, wie das Produkt getestet wurde oder wie das Feedback der Kunden war. Mit einer Idee im Anfangsstadium sind die Chancen auf einen Sieg also sehr gering. Nach meinem ersten Jahr als Projektleiterin ist dies mein einziger Kritikpunkt: Der Wettbewerb ist zwar offen für alle, aber die weit fortgeschrittenen Ideen bringen es am Ende am weitesten. Eine engere Zusammenarbeit mit Hochschulen könnte uns in Zukunft dabei helfen, Schweizer Startups zu finden, die im europäischen Vergleich noch besser abschneiden – oder gar gewinnen können. Es erstaunte mich nicht, dass der beste Schweizer im 2016 von der ETH kam und es mit seiner Idee am europäischen Final beinahe unter die Top 10 schaffte.



ClimateLaunchpad 2016 in Tallinn
(Foto ©Molly Redmond, Digital Marketing ClimateKIC)

Mit welchen drei Startups reiste die Schweiz an das Finale in Estland?

Smart Home Technology gewann in der Schweiz mit ihrer Technologie Zero Standby Power, die den Standby-Stromverbrauch nahezu auf null verringert, wodurch Kosten und CO₂ eingespart werden können. Platz zwei ging an SolarTwister, einer Konstruktion, die Sonnenlicht vom Fenster in Innenräume leitet. Dadurch wird der Stromverbrauch verringert und gleichzeitig wird das Wohlbefinden der Personen im Raum erhöht, da die Sonnenstrahlen Glückshormone auslösen. Platz drei ging an Energy from your Balcony. Das System ERNIE ermöglicht es, Sonnenenergie vom Balkon direkt in den Stromkreis einzuspeisen. Alle drei Startups wurden von der Startup Academy an das europäische Finale eingeladen. Zudem dürfen sie ein ganzes Jahr lang gratis am Begleitprogramm der Startup Academy teilnehmen, alle anderen Schweizer Teilnehmer ein halbes Jahr lang.

Welche waren die drei bestplatzierten Ideen am European Final in Tallinn?

Estland gewann mit Gleather, einem Gewebe aus Gelatine, das sich wie Leder anfühlt und auch so riecht, aber viel günstiger und natürlich umweltschonender und tierfreundlicher hergestellt werden kann. Platz 2 ging an Sponge aus der Türkei. Diese Technologie nimmt Schadstoffe im Meer auf und kann bei Ölkatastrophen eingesetzt werden. Im Falle einer Katastrophe muss das Öl nicht mehr verbrennt werden, sondern kann mit dem Schwamm umweltfreundlicher aufgesogen werden. Chrysalis aus England schaffte es auf den dritten Platz. Diese Technologie macht Holz wiederverwertbar, das zuvor stark schadstoffverschmutzt war. Somit kann verhindert werden, dass das Holz auf einer Deponie landet und eine Gefahr für die Umwelt darstellt.

Was war dein Highlight in diesem Jahr?

Mein persönliches Highlight war das Finale in Tallinn. Ich konnte eine neue Stadt und viele interessante Leute kennenlernen. Da das Finale öffentlich ist, durften Leute aus meinem privaten Umfeld auf eigene Kosten mitreisen und so konnte ich meine Erfahrungen mit ihnen teilen.

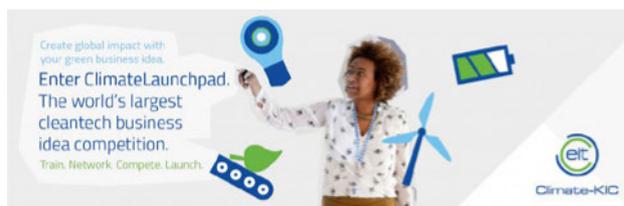


Das internationale Finale in Estland
(Foto ©Life Size Media)

Ein weiterer Höhepunkt war, dass ich die Startup Academy vor einem europäischen Publikum repräsentieren durfte. Erfreulich war auch das Feedback des Central Teams in Amsterdam. Es betonte mehrfach, dass es toll sei, mit der Schweiz zusammenzuarbeiten – unter anderem weil sie von uns immer innerhalb von 24 Stunden Antworten erhalten. Alle teilnehmenden Länder funktionieren anders, was das Ganze spannend macht. Dennoch war das Team dankbar, dass es bei der Schweiz weiss, woran es ist (lacht).

Was wünschst du dir für die nächste Durchführung?

Ich hoffe, dass wir noch mehr Bewerbungen erhalten – dann kommt alles andere in Schwung. Ich freue mich, dass ich nun weiss, was auf mich zukommt und ich noch mehr mitreden kann. Und ich freue mich auch wieder ganz besonders auf das europäische Finale, welches 2017 auf Zypern stattfinden wird.



(Bild © www.climate-kic.org)

Wirtschaftspartner buchhaltungsfabrik im Porträt

Stéphane Ecoffey und Cédéric Zeller, Geschäftsleitung

SE: «Bei der Gründung unserer eigenen Firma buchhaltungsfabrik vor fünf Jahren mussten wir uns entscheiden, welche Kundenfelder wir beraten möchten. Da es für uns beide sehr wichtig war, auch Jungunternehmer anzusprechen, suchten wir nach geeigneten Möglichkeiten. So stiessen wir auf die Startup Academy und entschieden uns nach einem Treffen mit dem damaligen Geschäftsführer dazu, als Mentoren einzusteigen. Nach Besprechungen mit dem jetzigen Geschäftsführer Markus Fischer, wurden wir 2015 Wirtschaftspartner der Startup Academy. Die Zusammenarbeit läuft sehr gut!»

CZ: «Als klassisches Treuhandunternehmen bieten wir in erster Linie Dienstleistungen in den Bereichen Steuern, Buchhaltung und Jahresabschlüsse an. Jeweils am Donnerstag ist einer von uns in der Startup Academy und steht für Fragen der Startups und Co-Worker zur Verfügung. Die Startups haben Anspruch auf 90 Minuten Beratung, Co-Worker auf 60 Minuten. In diesen Zeitrahmen lassen sich gewisse Fragen abschliessend beantworten, bei anderen machen wir eine Erörterung und geben Denkanstösse für den weiteren Prozess.»

SE: «Aus unserer Sicht ist es ein Vorteil, dass wir selber auch Jungunternehmer sind. Wir sind mit Leib und Seele Unternehmer, genau wie die Startup-Gründerinnen und -Gründer. Damit haben wir bereits einen gemeinsamen Nenner. Da wir uns selber in einer ähnlichen Situation befinden wie die Startups, können wir viele Beispiele aus unserem eigenen Alltag in die Beratungen einfließen lassen.»

«Jeweils am Donnerstag ist einer von uns in der Startup Academy und steht für Fragen der Startups und Co-Worker zur Verfügung.»



Stéphane Ecoffey und Cédéric Zeller

CZ: «Für uns ist die Zusammenarbeit mit der Startup Academy eine Win-win-Situation. Die Beratung der Jungunternehmer steht klar im Zentrum, aber wir lernen durch das grosse Netzwerk viele neue Leute und Ideen kennen und werden durch die Partnerschaft als Ansprechpartner für Jungunternehmer wahrgenommen. Besonders schön ist es, wenn wir sehen, dass Geschäftsideen umgesetzt werden können. Wenn wir zum Beispiel an eine Eröffnung eingeladen werden oder eine Karte erhalten, auf der steht „Hey, es läuft jetzt“, dann freut uns das sehr!»

SE: «In den vergangenen Jahren durften wir miterleben, wie sich die Startup Academy selber zu einer sehr professionellen, strukturierten Firma entwickelt hat – und dies zum Nutzen der Startups. Es ist beeindruckend, dass die Startups nach wie vor den gleichen Betrag bezahlen für das Begleitprogramm, unterdessen aber viel mehr dafür erhalten als noch ganz am Anfang. Wenn man in die Startup Academy kommt, spürt man gleich, dass hier ein besonderer Spirit herrscht. Ich freue mich jeden zweiten Donnerstag sehr, hierherzukommen.»

Mibelle Group Frenkendorf als Hauptsponsor des ClimateLaunchpads

Matthias Eglin, Leiter Marketing und Verkauf International

«Die Zusammenarbeit zwischen der Mibelle Group Frenkendorf und der Startup Academy entstand, als wir dabei waren, eine neue Marke aufzubauen. Die Mibelle Group Frenkendorf ist ein Tochterunternehmen der Migros und stellt Reinigungsprodukte her. Beim Aufbau der Home Care Marke WINGO, unter der wir Wasch- und Reinigungsmittel produzieren, setzten wir den Fokus auf Nachhaltigkeit. Im Laufe des Projekts wurde klar, dass wir Initiativen unterstützen möchten, bei denen Nachhaltigkeit ebenfalls im Zentrum stehen. So entschieden wir uns dafür, den ClimateLaunchpad 2016 als Hauptsponsor zu unterstützen.

Unser Ziel war es, mit Geschichten aus dem ClimateLaunchpad zeigen zu können, dass unsere Marke die Entwicklung von Innovation im Klimabereich unterstützt. Wir sind klar der Meinung: wenn wir Geschichten erzählen, dann müssen sie wahr sein. Und dies ist hier der Fall. Mit unserem Engagement als Hauptsponsor investieren wir in etwas, das unsere Umwelt verbessern könnte. Als Tochterunternehmen verfolgen wir die Nachhaltigkeitsziele der Migros. Diese sind weit fortgeschritten.

«Unser Ziel war es, mit Geschichten aus dem ClimateLaunchpad zeigen zu können, dass unsere Marke die Entwicklung von Innovation im Klimabereich unterstützt.»

Zentral sind beispielsweise die Reduktion von CO₂ oder auch die Verhinderung von Abfall. Die Mibelle Group Frenkendorf und der ClimateLaunchpad passen somit sehr gut zusammen. Wir haben beide die gleichen Ziele, nur die Wege dahin sind unterschiedlich: Wir versuchen die Nachhaltigkeitsziele mit bestehenden Ressourcen zu erreichen, der ClimateLaunchpad versucht dies mit neuen Ideen.

Unser Team war 2016 noch ziemlich klein und mit mehr Ressourcen hätten wir natürlich noch mehr aus der Partnerschaft herausholen können. Wir wurden aber gut involviert und die Zusammenarbeit war sehr angenehm – sie könnte jedoch, aus meiner Sicht, noch etwas enger sein. Es ist wichtig, dass sich die Startup Academy und der Hauptsponsor des ClimateLaunchpad sehr gut kennenlernen und dann gegenseitig unterstützen können. Mein persönliches Highlight der Partnerschaft war die Teilnahme am Schweizer Finale im Literaturhaus in Basel. Die Ideen und die Qualität ebendieser haben mich enorm überrascht. Ich ging davon aus, dass die meisten Ideen erst auf dem Papier sein würden, aber vieles war schon ausgereift. Insgesamt finde ich es eine tolle Initiative und freue mich, dass sie weiter wächst und immer mehr Länder teilnehmen – ab 2017 nicht nur solche aus Europa, sondern aus der ganzen Welt. Zum Engagement der Startup Academy beim ClimateLaunchpad kann ich hier nur sagen: Weiter so!»



Schwabe AG neuer Partner der Startup Academy

Laurent Gachnang, Leiter Marketing bei Schwabe AG

«Wir sind der älteste Verlag der Welt, aber aufgrund unserer Denk- und Herangehensweisen müssen wir uns als ältestes Startup der Welt verstehen. Bei Schwabe sind wir in vielen verschiedenen Branchen tätig, die sich derzeit alle in herausfordernden Zeiten befinden. Deshalb müssen wir innovativ sein und neue Geschäftsmodelle finden. Es reicht jedoch nicht, diesen Anspruch in irgendwelchen Strategiepapieren niederzuschreiben und zu sagen: 'Wir sind jetzt innovativ'. Man muss es leben und dazu auch mit anderen kooperieren, um neue Ideen zu entwickeln. Die Startup Academy ist ein Melting Pot innovativer Ideen, daher passt diese Partnerschaft sehr gut: eines der ältesten Startups kooperiert mit einem der jüngsten. Die Startup Academy lernte ich kennen, als ich mit meiner eigenen Firma mbassador – einem E-Book und Musik-Aggregator – nach Basel kam und eine Kooperation mit der Schwabe AG einging. Ich überlegte mir gezielt, wo ich mich vernetzen möchte. Mein grosses Interesse für Startups und Unternehmertum führte mich zur Startup Academy und ich begann, mich als Mentor und Experte zu engagieren. Die Schwabe AG ist nun Partner der Startup Academy. Als Partner möchten wir tolle Projekte mitentwickeln, Anregungen geben und Startups unterstützen. Wir wollen etwas zurückgeben. Gleichzeitig möchten wir unser eigenes Netzwerk weiter ausbauen. Konkret werden wir die Startup Academy beim Layout des Geschäftsberichts beraten und diesen drucken. Eine weitere Idee ist, dass wir ein Kommunikationspaket für Startups anbieten, das von Landingpage über Logo bis zu Visitenkarten alles beinhaltet, was man bei der Gründung einer eigenen Firma benötigt. Da ich selber ein Startup gegründet hatte, weiss ich wie wichtig Unterstützung und ein gutes Netzwerk sind. Aus meiner eigenen Erfahrung würde ich allen Startups raten, den Fokus auf das Verkaufen zu legen. Klar, eine gute Idee ist wichtig. Verkauft man diese jedoch schlecht, kommt man nicht weiter. Hingegen ist es auch möglich, schlechte Ideen zu verkaufen bzw. diese aufgrund der Rückmeldungen in der



Verkaufstätigkeit auf die Bedürfnisse hin zu verbessern. Bei uns war die Anfangszeit aufgrund von langen Verkaufszyklen und einem intensiven Beratungsbedürfnis harzig. Daher begann ich mich durch die Buchbranche durchzutelefonieren. Ich glaube, dass ich damals unter den Verlegern als unangenehm aufsässiger Verkäufer einer IT-Idee bekannt war. Einige habe ich sicher verärgert, aber insgesamt hat es uns auf jeden Fall weitergebracht. Zudem wurde ich Teil des Branchenverbands und erhielt die Möglichkeit, Schulungen über E-Books zu geben. So konnte ich ein weiteres Netzwerk anzapfen. Es gibt immer mehr Startups und viele davon sind bei der Startup Academy, was für die gute Arbeit des Teams spricht. Ich bin beeindruckt vom Wachstum des Vereins. Trotz wachsender Grösse ist alles sehr familiär, die Prozesse schlank gestaltet und unkompliziert. Ich finde es eine super Organisation.»

Das Druck- und Verlagshaus wurde 1488 von Johannes Petri gegründet. Zu Schwabe gehören der geistes- und kulturwissenschaftliche Schwabe Verlag, der Verlag Johannes Petri, der Zytglogge Verlag, der Verlag Bergli Books, mbassador, eine Offset- und Digital-Druckerei, die Schwabe Informatik und der Schweizerische Ärzteverlag EMH. Zudem betreibt Schwabe die Buchhandlung Narrenschiff in Basel. Das Unternehmen der beiden Mitinhaber Ruedi Bienz und Prof. Dr. Ludwig T. Heuss beschäftigt rund 170 Mitarbeitende an drei Standorten in Basel und Muttenz.

Enge Zusammenarbeit mit dem Stellwerk Basel

Das Gründerzentrum Stellwerk unterstützt Kultur- und Kreativschaffende bei der Gründung einer eigenen Firma. Derzeit arbeiten rund 30 Unternehmer aus unterschiedlichen Bereichen wie Architektur, Design oder visuelle Kommunikation in den Räumlichkeiten am Vogesenplatz 1 in Basel. Seit 2015 arbeiten das Stellwerk und die Startup Academy zusammen, wodurch Synergien genutzt werden können. Mieterinnen und Mieter des Stellwerks können am betriebswirtschaftlich ausgerichteten Begleitprogramm der Startup Academy teilnehmen und werden so bei der Unternehmensgründung zusätzlich unterstützt. Jungunternehmern, die dieses Angebot nutzen, zahlt das Stellwerk einen Förderbeitrag in Form eines Mietzinszuschusses. Dazu Martin Steinbach, Leiter der Stellwerk-Geschäftsstelle: «Im ersten Jahr zahlt das Stellwerk 40%, im zweiten 30% und im dritten Jahr 15% bezogen auf die Nettomiete.» Jungunternehmer, die

nicht am Begleitprogramm teilnehmen möchten, bezahlen den vollen Mietpreis. Die Kooperation bringt aber auch Vorteile für die Startup Academy. So finden verschiedenste Anlässe, wie beispielsweise Netzwerktreffen oder Venture Caffès, in Räumlichkeiten des Stellwerks statt.

Auch 2017 wird die Kooperation zwischen den beiden Vereinen weitergeführt. Martin Steinbach sieht in Bezug auf die Teilnahme von Atelier-Mietern im Begleitprogramm der Startup Academy noch eine Verbesserungsmöglichkeit: «Vielleicht können wir noch mehr darauf achten, welche Mentoren die Startups aus dem Kreativbereich unterstützen. Oft haben diese einen anderen Ansatz als Startups aus dem Business-Bereich und benötigen daher auch eine etwas andere Ausrichtung.»



Einblick in die Ateliers der Kreativschaffenden.



Im Eventraum «Loco Motive» fanden schon Netzwerktreffen statt.



4. Verein

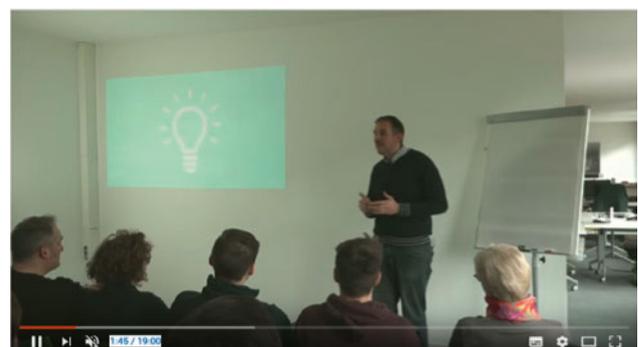
Seit der Gründung im Jahr 2010 engagiert sich die Startup Academy für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer. Während das Angebot weiter ausgebaut wurde, ist der Preis für das Begleitprogramm auch im Berichtsjahr gleichgeblieben. Für CHF 80.- pro Monat erhalten Startups während 18-24 Monaten einen Mentor, unterschiedliche Workshops, Unterstützung von Experten und zahlreiche Möglichkeiten, die eigene Geschäftsidee einem Publikum zu präsentieren und sich mit anderen Leuten zu vernetzen. Das Thema Vernetzung zieht sich wie ein roter Faden durch das Angebot der Startup Academy. Von den Expertenpanels über Venture Caffès und Workshops bis hin zu den Netzwerktreffen: überall bringt die Startup Academy Menschen mit innovativen Geschäftsideen und Menschen mit viel Erfahrung und dem notwendigen Wissen zusammen.

Die für Startups unentgeltlich nutzbaren Workshop-Angebote wurden weiter ausgebaut. Im Berichtsjahr fanden vier Business Model Canvas statt (durch Patrick Scheuerer und André Ilg), zwei Mixed Management Pickles (durch Marc Steffen) und fünf Pitching-Workshops (durch Florian Blumer), an denen über 100 Interessierte - hauptsächlich Startups, aber auch Mentoren und Experten - teilnahmen. Als fester Bestandteil der Pitching-Workshops haben sich 20- und 120-Sekunden-Auftritte etabliert, die auf Video aufgezeichnet und anschliessend analysiert werden.



Brown Bag-Veranstaltungen

Informationen und ein Mittagessen - das wartet jeweils auf die Teilnehmenden der Brown Bag-Veranstaltungen. Im 2016 erhielten die Startup-Gründerinnen und -Gründer neben dem Essen Infos zu folgenden Themen: Holacracy (Patrick Scheuerer, Foto unten), Geschafft: So wirst auch du selbständig (Tobias Gläser), Selbstführung und StartUp (Jean-Claude Früh), Vernetztes Content Publishing (Simon Klopfenstein), Wirkungsvoll Pitchen (Manuel Bächli), Profiloptimierung auf LinkedIn (Claudia Heimgartner, Foto oben), Google Analytics für Startups (Alexander Rakic). Alle Brown Bag-Veranstaltungen wurden per Video aufgezeichnet und können unter <http://startup-academy.ch/academy/> nachgeschaut werden.



Netzwerktreffen 2016

Startups kennenlernen und Kontakte knüpfen. Dies stand auch bei den beiden Netzwerktreffen am 12. April und am 22. November im Zentrum. Jeweils rund 100 Personen, darunter Startup-Gründerinnen und -Gründer, Wirtschaftsvertreter, Mentorinnen, Experten und Interessierte, nahmen an den Treffen teil und nutzten die beiden Abende, um Gedanken und Erfahrungen auszutauschen und das eigene Netzwerk auszubauen.



Eindruck vom ersten Netzwerktreffen im April in den Räumen von PwC in Basel.

Am ersten Anlass wurden nach der Begrüssung durch den Präsidenten der Startup Academy, Erich Bucher, drei Startups interviewt und erhielten so die Möglichkeit, sich dem Publikum vorzustellen. Norbert Roztocki stellte sein Startup moveART vor, das Skulpturen schafft, die gleichzeitig Kunst- und Spielobjekte für Jung und Alt sind. Raphael Markstaller und Yanick Tuch sprachen über BOXS, ein flexibles, modulares System das den schnellen und einfachen Auf- und Abbau von Räumen ermöglicht. OnFinTur, das Startup das Privatpersonen und professionelle Anleger bei der Suche nach einer langfristigen Aktienanlagestrategie unterstützt, wurde von Matthias Thorn vorgestellt.

Auch am zweiten Netzwerktreffen war das Interesse gross und die Plätze im Stellwerk Basel waren schnell gefüllt. Gebannt lauschten die Besucherinnen und Besucher auch hier den Präsentationen der Startup Gründerinnen und ihren Geschäftsideen. Stephanie Hafner von Hafner Photography, Carla Frauenfelder von localholic und Susanne Hartmann von SUAN stellten sich und ihre Geschäftsideen dem Publikum vor.



Der zweite Netzwerkanlass 2016 im Stellwerk.
(Foto ©Howard Brundrett)

Im Gespräch mit Lydia Zimmer erzählten sie von ihren Zielen, Schwierigkeiten und Erfolgserlebnissen bei der Startup Academy.



Carla Frauenfelder im Gespräch mit Lydia Zimmer.
(Foto ©Howard Brundrett)

Vorstand und Geschäftsführung

Auch im 2016 gab es gegenüber dem Vorjahr keine personellen Veränderungen im Vorstand und in der Geschäftsleitung. Markus Fischer (Geschäftsführer Startup Academy), Martin Steinbach (Verantwortlicher Coworking Basel), Erich Bucher (Präsident Startup Academy) und Florian Blumer (Vizepräsident Startup Academy) treffen sich jeweils einmal pro Woche zu einer operativen Sitzung.

Der Vereinsvorstand präsentiert sich wie folgt:

Erich Bucher, Präsident

Prof. Dr. Florian Blumer, Vizepräsident, Hochschule für Wirtschaft Basel / FHNW

Felix Wenger, Raiffeisen

Daniel Friedmann, UBS AG, Präsident GBB – Alumniorganisation FHNW-HSW

Markus Kindle, Auto-Interleasing AG

Daniel Meier, BaselArea.swiss

Esther Keller, Autorin / Unternehmerin

Martin Kodde, ehemals Syngenta AG

Die Geschäftsführungen von Startup Academy und Coworking Basel konnten unverändert in Bestbesetzung weitergehen.

Geschäftsführung Startup Academy

Markus Fischer

Verantwortlicher Coworking Basel

Martin Steinbach

Adresse:

Startup Academy / Coworking Basel

Picassoplatz 4 – 4052 Basel – 061 271 80 45

info@startup-academy.ch

www.startup-academy.ch / www.coworkingbasel.ch



4. Betriebsrechnung, Bilanz und Revisorenbericht

Betriebsrechnung 2016 (Vorperiode 2015)

Erträge	2016	2015
	CHF	CHF
Startups und Erträge Co-Working Space	111'847	93'939
Spenden und Donationen: Stiftungen	6'000	36'000
Spenden und Donationen: Wirtschaftspartner	52'777	49'600
Diverse Erträge	14'181	6'594
	<hr/>	<hr/>
Total	184'805	186'133
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>
Aufwendungen		
Vereinsführung / Entwicklung / Betreuung	90'689	67'011
Raumaufwand	57'289	56'180
Sachkosten / Kommunikation / Anlässe	45'794	45'818
	<hr/>	<hr/>
Total	193'772	169'009
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>
Jahresgewinn	-8'967	17'124

Bilanz per 31. Dezember 2016

(Vorperiode 2015)

Aktiven	2016	2015
	CHF	CHF
Flüssige Mittel	126'557	103'062
Forderungen	0	3'435
Mietzinskaution	10'023	10'022
Aktive Rechnungsabgrenzungen	0	0
Total	136'580	116'519
Passiven		
Verbindlichkeiten	0	971
Passive Rechnungsabgrenzungen	30'000	0
Rückstellungen Spenden / Donationen: Stiftungen	33'000	33'000
Vereinskapital	82'547	65'424
Jahresgewinn	-8'967	17'124
Vereinskapital am 31. Dezember	73'580	82'548
Total	136'580	116'519

Treuhand & Wirtschaftsprüfung
Matthias Scherrer, Reinach

An die ordentliche Generalversammlung der
Startup Academy
Basel

Basel, 15. März 2017

**Bericht der Revisionsstelle zur Eingeschränkten Revision
der Jahresrechnung 2016 der Startup Academy, Basel**

Als Revisionsstelle habe ich die Buchführung und die Jahresrechnung (Bilanz und Betriebsrechnung) der Startup Academy, Basel für das am 31. Dezember 2016 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die Jahresrechnung ist der Vorstand verantwortlich, während meine Aufgabe darin besteht, diese zu prüfen und zu beurteilen. Ich bestätige, dass ich die Anforderungen hinsichtlich Befähigung und Unabhängigkeit erfülle.

Meine Prüfung erfolgte nach dem Schweizer Standard zur Eingeschränkten Revision. Danach ist diese Revision so zu planen und durchzuführen ist, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung erkannt werden. Eine Eingeschränkte Revision umfasst hauptsächlich Befragungen und analytische Prüfungshandlungen sowie den Umständen angemessene Detailprüfungen der beim geprüften Verein vorhandenen Unterlagen. Dagegen sind Prüfungen der betrieblichen Abläufe und des internen Kontrollsystems sowie Befragungen und weitere Prüfungshandlungen zur Aufdeckung deliktischer Handlungen oder anderer Gesetzesverstösse nicht Bestandteil dieser Revision.

Bei meiner Revision bin ich nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen ich schliessen müsste, dass die Jahresrechnung nicht Gesetz und Statuten entspricht.

Ich empfehle der Generalversammlung, die Jahresrechnung 2016 mit einem Jahresverlust von CHF 8'967 zu genehmigen.

Treuhand & Wirtschaftsprüfung

Matthias Scherrer



Matthias Scherrer
Dipl. Wirtschaftsprüfer, Dipl. Betriebsökonom FH
Zugelassener Revisionsexperte

Jahresrechnung

(Bilanz per 31. Dezember 2016 und Betriebsrechnung 2016 und Vorjahreswerte)

Mitglied von expert suisse

Zugelassener Revisionsexperte bei der RAB



5. Coworking Basel

Raus aus dem gewohnten Umfeld und rein in die inspirierende Arbeitsatmosphäre. Die Gründe, weshalb sich Menschen für Coworking Basel entscheiden, sind vielfältig: den einen fällt zuhause fast die Decke auf den Kopf, andere arbeiten nur sporadisch in Basel und benötigen dafür einen Arbeitsplatz. So unterschiedlich die Gründe für Coworking sein mögen, eines verbindet alle: das Bedürfnis, nicht isoliert zu arbeiten, sondern in einem sozialen Umfeld, wo man sich mit anderen austauschen, diskutieren und auch mal gemeinsam einen Kaffee trinken kann.

Auch 2016 herrschte im Coworking Basel am Picassoplatz 4 ein reges Kommen und Gehen. Von 41 aktiven Coworkern und Coworkerinnen haben 8 einen Fixdesk und 11 einen Flexdesk, 21 verfügen über Nomadentickets. Zudem ist ein Team-Desk mit vier Arbeitsplätzen vergeben. Die Anzahl aktiver Coworker hat sich gegenüber dem Vorjahr zwar etwas verringert, trotzdem waren die Räumlichkeiten stets sehr gut gefüllt. «Früher hatten wir Coworker, die ein Ticket lösten und dann ein-, zweimal hier waren,» erklärt Martin Steinbach, Verantwortlicher für das Coworking Basel. «Heute haben wir viele, die ihre Tickets erneuern und viel öfters hier arbeiten.» Die Coworker kommen dabei aus ganz unterschiedlichen Branchen, von IT über Pharma und Compliance bis hin zu Journalismus und Betreuung. «Dem Coworking sind keine Grenzen gesetzt. Jede Art von Büroarbeit ist auch im Coworking möglich,» sagt Martin Steinbach.

Das Interesse für Coworking-Spaces ist ungebrochen. In Basel sind weitere Angebote entstanden 2016 und auch bei der Startup Academy steht ein Ausbau an: im Sommer 2017 kommen zusätzliche Räumlichkeiten hinzu, mit denen auch weitere Bedürfnisse abgedeckt werden können. «Ab Juli 2017 mieten wir am Picassoplatz 4 ein weiteres Stockwerk hinzu. Dann können wir auch geschlossene Sitzungszimmer anbieten.» Für Martin Steinbach ist es ein absoluter Glücksfall, dass der Ausbau direkt ein Stockwerk weiter oben stattfinden kann. «Es gab auch Überlegungen für einen Ausbau an einem zweiten

Standort. Dann muss man aber auch die Infrastruktur duplizieren und benötigt plötzlich zwei Drucker, zwei Kaffeemaschinen, aber auch weitere Personen, die den Coworking-Space betreuen. Wir freuen uns sehr, dass wir nun so nicht alles doppelt und dreifach benötigen.»

Nicht nur die vorhandene Infrastruktur und das moderne Einrichtungskonzept, sondern etwa auch die zentrale Lage machen Coworking Basel zu einem attraktiven Arbeitsort für viele. Ausserdem ergeben sich durch die Zusammenarbeit mit der Startup



Martin Steinbach, Verantwortlicher Coworking Basel

Academy grosse Vorteile. Coworker erhalten so die Möglichkeit, an Veranstaltungen – wie beispielsweise Brown Bags, Netzwerkanlässen, Workshops etc. – teilzunehmen, bei Problemen auch mal mit einem Experten zu sprechen oder sich mit anderen Coworkern und der Geschäftsstelle auszutauschen. Aufgrund dieses Mehrwerts und der Tatsache, dass die Nachfrage nach Coworking-Arbeitsplätzen anhält, ist Martin Steinbach zuversichtlich, dass auch die zusätzlichen Arbeitsplätze belegt werden. «Ein Ausbau birgt immer ein gewisses Risiko. Allerdings hatten wir auch schon Anfragen von Personen, die etwas andere Bedürfnisse hatten, denen wir nun gerecht werden können.»

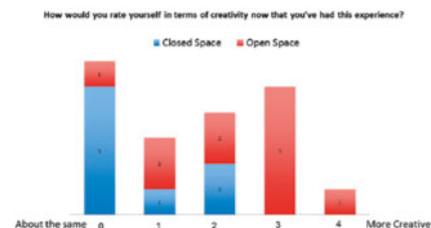
«Ab Juli 2017 mieten wir am Picassoplatz 4 ein weiteres Stockwerk hinzu. Dann können wir auch geschlossene Sitzungszimmer anbieten.»

Innovation durch Coworking – ein Experiment

Wenn man Arbeitsumgebung und –umfeld einer Person verändert, entwickelt diese mehr innovative Ideen. Diese Hypothese war der Ausgangspunkt eines Experiments zweier Roche-Mitarbeitenden. Batu Berkok und Esther Waalberg suchten nach geeigneten Coworking-Räumlichkeiten, die Roche-Mitarbeitende von drei verschiedenen Standorten nutzen könnten, um die Hypothese zu überprüfen. Dabei landeten sie unter anderem bei der Startup Academy. Verschiedene Theorien zu den Themen Kreativität und Innovation bestätigen bereits, dass Umgebung und Kreativität miteinander verbunden sind und der Austausch mit Personen aus anderen Branchen neue Ansätze und Innovationen im eigenen Tätigkeitsfeld auslösen und vorantreiben kann. Mit einem Experiment wollten sie testen, ob sich die Kreativität von Roche-Mitarbeitenden steigert, wenn sie für eine bestimmte Zeit in einem anderen, für sie neuen Umfeld arbeiten. Statt in ihren gewohnten Arbeitsumgebungen arbeiteten deshalb insgesamt 23 Mitarbeitende während vier Wochen in einem der folgenden Coworking-Spaces: bei Coworking Basel in den Räumlichkeiten der Startup Academy in Basel, auf dem Google Campus in London sowie im Musikpark und im Cubex41 in Mannheim. Bei den beiden Räumlichkeiten in Mannheim handelte es sich, im Gegensatz zu jenen in Basel und London, um geschlossene Büroräume. Zudem war die Anzahl Teilnehmenden beim Experiment klein und bei einigen davon war die Arbeitszeit, die sie im Coworking-Space verbringen konnten, stark begrenzt.

Die Projektleitenden gingen davon aus, dass sich das Experiment positiv auf die Kreativität und die Entwicklung neuer Innovationen auswirken würde. In einem ersten Schritt wurden die Teilnehmenden sowie deren Vorgesetzte interviewt. Zudem mussten alle Teilnehmenden ihre eigene Kreativität einschätzen. Während einem Monat arbeiteten sie dann in den Coworking-Spaces. Danach mussten sich die Teilnehmenden erneut selbst einschätzen. Dabei stuften sich 68% kreativer ein als vor dem Experiment, 32% schätzten sich gleich kreativ ein wie davor. Vor allem jene Mitarbeitenden, die während dem Experiment in einem Grossraumbüro gearbeitet hatten, schätzten sich kreativer ein als vor dem Experiment.

After Experiment Self-Rating Change in Creativity



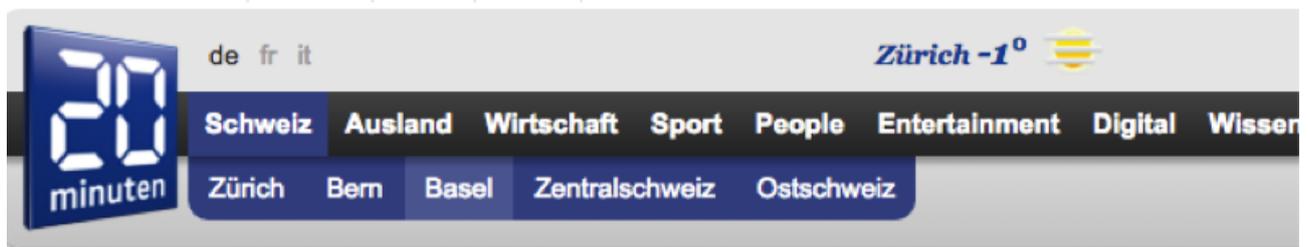
(Bild: Roche)

Die Auswertung ergab weitere interessante Ergebnisse: 84% erachteten den Austausch mit anderen Leuten im Coworking als aufschlussreich und 57% fanden das Coworking sehr inspirierend. Ein Roche-Mitarbeitender tauschte sich beispielsweise mit einem Mitarbeitenden eines Startups aus und erhielt dadurch wertvollen Input für seine eigene Arbeit: «Something that I still use to this day and was extremely eye-opening». Mehr als die Hälfte der Teilnehmenden waren sehr zufrieden mit der Erfahrung (53%) und lernten während der Zeit neue Arbeits- und Denkformen kennen (52%). Die Analyse ergab weiter, dass 41% der Beteiligten infolge des Experiments mehr Ideen entwickelten.

«Mehr als die Hälfte der Teilnehmenden waren sehr zufrieden mit der Erfahrung (53%) und lernten während der Zeit neue Arbeits- und Denkformen kennen (52%).»

Die Selbsteinschätzungen der Mitarbeitenden wurden von Vorgesetzten bestätigt. So gab ein Vorgesetzter an, dass sein Team durch das Experiment mit eigenen Gewohnheiten und Verhaltensweisen experimentieren musste und dazu ermutigt wurde, neue Ideen auszuprobieren: «The experiment pushed my team to experiment with their own habits and behaviours. It encouraged team members to try ideas in the context of change management on their own». Die Analyse des Experiments und die Einschätzungen der Teilnehmenden und deren Vorgesetzten zeigten, dass sich das Coworking positiv auf die Kreativität ausgewirkt hatte. Die Hypothese konnte also bestätigt werden. Aufgrund der positiven Erfahrungen möchten die Projektleitenden bei Roche auch in Zukunft Coworking fördern, sowohl ausserhalb als auch innerhalb der eigenen Räumlichkeiten.

Anhang Medienspiegel



Ihre Story, Ihre Informationen, Ihr Hinweis? feedback@zominuten.ch
Crowdfunding-Erfolg 26. Januar 2016 18:58; Akt: 26.01.2016 18:58

Cleverer Basler Rucksack geht nun in Produktion

Das Basler Startup Enoventis präsentierte eine multifunktionale Tasche auf der Crowdfunding-Plattform Kickstarter. Innerhalb drei Tagen wurde das Ziel von 80'000 Fr. geknackt.



Soll ich meine Sporttasche mit zur Arbeit nehmen? Brauche ich für meine Reise nebst Gepäck eine zusätzliche Anzughülle? Dies sind Alltags-Fragen, die viele kennen und auf die der Basler Sasi Chodagam und sein Team nun eine Antwort haben: Sie entwickelten einen Rucksack, der auch als Aktentasche benutzt werden kann. «Slicks ist eine multifunktionale und flexible Erfindung, die vielen das Leben einfacher machen kann», so Chodagam. Letztes Jahr brachte das Team das portable Ladegerät **Everjuice Strom** auf den Markt.

Die schlichte und moderne Tasche sieht von aussen wie ein normaler Rucksack aus, verfügt jedoch über einen zusätzlichen vertikalen Reissverschluss. «Das Innere der Tasche können die Kunden wie bei Ikea selber zusammenstellen», sagt Chodagam. Es gibt drei Elemente, die jeweils mit Funktionen und Fächern erweitert werden können. Jedes Zusatz-Stück der Tasche sei bis aufs letzte Detail durchdacht, etwa jenes für Geschäftsleute, die sonst eine zusätzliche Anzughülle zum Gepäck mitnehmen müssen. So könne der Basler Rucksack als Akten-, Sport- und Reiselasche verwendet werden.

Riesenerfolg auf Kickstarter

Die modulare Reisetasche wurde am 19. Januar mit einer Crowdfunding-Kampagne auf [Kickstarter](#) erfolgreich lanciert. Bis Anfang März war das Ziel der Entwickler, 80'000 Franken zu sammeln. Dieses haben sie schon nach drei Tagen erreicht. «Es war für uns ein Traumstart. So viel Geld innerhalb so kurzer Zeit zu sammeln geschieht nicht oft.» Bis jetzt sind bereits knapp über 100'000 Franken zusammengekommen.

Sogar die bekannte US-Plattform «[Product Hunt](#)» habe letzte Woche die Neuheit auf ihrer Website publiziert. Dort wird das Produkt als «The Swiss Army Knife of Backpacks» bezeichnet, zu deutsch das «Schweizer Sackmesser der Rucksäcke». Chodagam träumt: «Unser Ziel ist es nun, grösser und stärker zu werden. Wir wollen eine Weltmarke sein.»

(ey)

MEDIAPLANET

WWW.CREERUNEENTREPRISE.CH 11



Start-up – Quelles sont les erreurs à éviter ?

Comment lancer une start-up sans fautes



Eric Bucher
Directeur de la Startup Academy

Les pièges sont nombreux lors de la création d'une nouvelle entreprise. Un expert nous dit comment les éviter.

«La plus grande erreur» lors du lancement d'une start-up est de créer un plan de développement trop tôt, conseille l'expert Eric Bucher, président du Startup Academy à Bâle. Pour éviter un plan mal construit, il faut d'abord parler aux clients et aux fournisseurs potentiels durant une «phase de découverte et de

validation» de 18 à 24 mois, selon Bucher. Après cette étape seulement, lorsqu'on est prêt à chercher des investissements, faut-il créer un plan de développement.

De même, ne tentez pas de lancer un produit ou un service avec «la solution parfaite»; le mieux est de commencer par une période d'essai. «C'est seulement quand on commence à le tester auprès des clients que l'on découvre des failles».

Surtout, ne révélez pas l'idée trop tôt. Les start-up qui résultent de projets universi-

taires sont particulièrement à risque de cette erreur, dit Bucher. Une fois l'idée rendue publique – par exemple, dans la publication d'un doctorat – un brevet ne peut pas être accordé. «On doit obtenir le brevet avant d'en parler la première fois.»

D'ailleurs, parler trop tôt de votre idée encourt le risque qu'un autre entrepreneur la vole. «On doit savoir quand et où en parler», conseille Bucher.

Caroline Bishop ■

Swiss rush to support 'sexy' startup trend

Caroline Bishop
news@thelocal.ch

28 January 2016
15:55 CET+01:00

Share this article



Startup Weekend is one of many events in Switzerland to help entrepreneurs. Photo: Martin Gysler

With startups in the Swiss news on an almost daily basis, launching your own business has never been trendier. But exactly how easy does Switzerland make it? The Local's Caroline Bishop finds out.

There's a buzz about startups in Switzerland at the moment. In recent months BestMile and Flyability – both spin-offs from the Swiss Federal Institute of Technology in Lausanne (EPFL) – have made global headlines with [driverless buses](#) and [collision-tolerant drones](#) respectively, while in January the federal government announced [Switzerland Innovation](#), an initiative to create five new technology parks designed as startup incubators.

Meanwhile at January's World Economic Forum in Davos, St Gallen-based entrepreneurship trainer Dr Peter Vogel waxed lyrical about the country's suitability for starting a business.

In an interview with TechCrunch he praised the innovation that stems from "a lot of human capital present in a very highly condensed space".

"It's the knowledge, the talent, the great educational institutions. It's a country of great innovation, great r&d," he said, making it a "trigger" for entrepreneurial activity.

So is it time we all packed in our jobs to start a business? Anyone doing so would be bang on trend.

"When I started in 1988 there wasn't the same startup spirit that exists today," Swiss business consultant and coach [Martin Gysler](#) tells The Local.

"I became an entrepreneur and I was something unusual. But today becoming an entrepreneur is almost something normal. It's almost something that society pushes us to do.

"But I don't think it's become simpler or more complicated than back then, it's the vision that people have that's changed. It's sexy to be a young startup."

And luckily for startups, it's also sexy to offer support to those taking the entrepreneurial leap.

"Startup support has become a hype industry in Switzerland," says Erich Bucher, President of the [StartUp Academy](#) in Basel, a non-profit organization that supports budding entrepreneurs at the beginning of their journey with mentoring and expert advice from industry volunteers.

"Everybody wants to jump on the bandwagon. It's good to say on your CV that you are supporting startups."

Resource-rich

The StartUp Academy is just one of a huge number of resources here aimed at helping entrepreneurs launch their business, from coaching and training initiatives to business plan competitions and acceleration programmes.

Another such resource is the [Startup Weekend](#), a global initiative whose next Swiss edition – held in Biel/Bienne on March 18th-20th – will bring entrepreneurs together to discuss ideas, receive coaching, build a business case and even present startup concepts to potential investors.

"In 54 hours we do the work that certain startups do in months," says Gysler, who is a mentor at the event.

Then there's [Venture](#), an annual Swiss startup competition for entrepreneurs which helps them develop their business ideas, with cash prizes on offer to the winners. This year's edition begins in Lausanne on February 9th.

"There is a joke in Switzerland that there are more coaches and trainers than entrepreneurs!" says Sébastien Flury, himself an entrepreneur who is highly active in the startup scene and runs the blog [startupolic.com](#)

For him, where Switzerland falls down is – somewhat ironically – funding. Even in such a cash-rich country investment can be hard to secure, particularly for startups that are not spin-offs from Switzerland's universities and world-leading technology institutes such as EPFL and sister school ETH Zurich.

"There is so much money in Switzerland but so little flowing into startups; that's the contradiction of Switzerland," he tells The Local.

"There are research grants and all these business plan competitions. But if you are not a spin-off or with high technology and patents and so on you have almost no chance," he says.

Speaking about Venture, in which he participated with his own startup in 2014, Flury says: "There is money there, but of the ten winners who got money, nine or ten were spin-offs from EPFL, ETH, universities and so on."

Gysler agrees. "The startup world in Switzerland is mostly dedicated towards the *hautes écoles*," he tells The Local.

"They have a lot of money to invest, and there is also a lot of money that goes into projects by companies that are already rich."

This "obviously takes money away from little startups which are obliged to bootstrap to see their project advance."

That's a shame, because an asset of Switzerland's potential entrepreneurs is the quality of their skillset.

Echoing Vogel's comments about the strength of "human capital" here Flury says: "What we have here in Switzerland is the ability to make great products. The software skills, technical skills are maybe more expensive but better in comparison to around Europe."

Despite the coaching support for this talent, statistics show just how difficult it is to make a success of a startup.

According to StartUp Academy President Bucher, one third of entrepreneurs fail to get their company off the ground, one third succeed and one third remain in a state of limbo.

Gysler, meanwhile, quotes a globally recognised statistic which may strike fear into the heart of any budding entrepreneur.

"It's said that out of 100 businesses there's one that has big success, there are nine which have some success and the rest, 90 percent, are companies who have totally failed or only just survive. It's the same in Switzerland."

**Online
Reports**
Macht bekannt.



"Ist das nötig?": Unternehmer Tuch und Markstaller, wärmedämmte Paneelen

Flüchtlings-Container auf dem "Wolf": Millionen-Einsparung wäre möglich

[Startup-Unternehmen hätte ausgereiftes Projekt in der Pipeline: Auflagen verhindern es](#)

Von **MARKUS SUTTER**

Die Aargauer Startup-Firma "Boxes AG" könnte die geplante Basler Flüchtlings-Siedlung auf dem Wolf um mehrere Millionen Franken günstiger bauen als der Grosse Rat sie bewilligt hat. Doch gegen die immense Flut an Vorgaben und Auflagen der Basler Behörden scheint fast kein Kraut gewachsen.

Zur Vorgeschichte: Letzte Woche bewilligte der Basler Grosse Rat eine zweite Tranche für die Erstellung von Wohncontainern für maximal 250 Flüchtlinge an der Münchensteinerstrasse. Ab Juni soll die Siedlung für maximal 11 Millionen Franken errichtet und Ende Jahr bezogen werden.

Seit gut drei Jahren befassen sich Geschäftsführer Raphael Markstaller und Verkaufsleiter Yannick Tuch sowie zwei weitere Gründungsmitglieder der Firma "Boxes AG" aus dem aargauischen Buchs mit den Auswirkungen der Flüchtlingskrise.

Aufgrund gewonnener Erkenntnisse haben sie ein eigenes Produkt entwickelt: "Unser modulares Raumsystem kombiniert die besten Eigenschaften aus Zelt und Container. Und es schafft mit seiner flexiblen Grundfläche grösste Handlungsspielräume bei der Gestaltung von Unterkünften für Menschen in Not", geben sich die beiden im Gespräch mit OnlineReports überzeugt.

Stabil trotz geringem Gewicht

Trotz seines geringen Gewichts weist ihr System eine hohe Stabilität auf, die bestehende Fläche könne zudem mit neuen Möglichkeiten auch bezüglich Inneneinrichtung beliebig und bei Bedarf auch sehr schnell angepasst, schalenartig erweitert und verändert werden. Die Wohnungen seien familientauglich, der Brandschutz sowie alle anderen Sicherheitsvorschriften erfüllt.

Bei ihrem Projekt kann die Firma zudem auf erfahrene Partner zählen: Das Unternehmen Montana Bausysteme AG in Villmergen (wärmedämmte Paneele für Dächer und Fassaden) sowie die Firma Häring & Co. AG in Eiken (Raumlösungen aus Holz).

Zweite Tranche freigegeben

Eine Chance, um ihr Pilotprojekt (erstmalig) in der Praxis umsetzen zu können, witterten die Jungunternehmer am Standort Basel. Auf dem Areal der ehemaligen BVD-Werkstätten an der Münchensteiner-Strasse ("Wolf") sollen Ende 2016 rund 250 Flüchtlinge respektive etwa 45 Familien eine neue Heimat finden.

Vom Kanton Basel-Stadt für elf Millionen Franken bewilligt und ausgeschrieben wurde ein Projekt, das folgende übergeordnete Ziele verfolgt: Einhaltung des Kredits, hohe Wirtschaftlichkeit, hoher Standard bezüglich ökologischer Aspekte, möglichst schnelle Realisierung, Einhaltung sämtlicher gesetzlicher Vorgaben und Normen.

Preisgünstige Sandwich-Paneelen

Mit Ausnahme des letzten Punktes sehen die Jungunternehmer keine Hindernisse. Ihr Angebot von 7,4 Millionen Franken dürfte konkurrenzlos günstig sein. "Container oder Holzmodulbauten sind aufwändiger in der Produktion und daher deutlich teurer", begründen die beiden unter anderem die tieferen Kosten.



Der Einsatz sogenannter Sandwich-Paneelen drücke die Materialkosten nach unten, da es sich um Industrieprodukte mit

hohem Automatisierungsgrad handle – bei aber durchaus vergleichbaren Wärmedämmwerten. Auch sei der Transport viel effizienter und platzsparender als die bekannten Container-Lösungen, da keine Hohlräume entstehen.

Vorschriften: 120 Dateien mit 500 Seiten

Doch den Jungunternehmern schlägt neben der fehlenden Referenzliste vor allem die geforderte Einhaltung unzähliger Normen auf den Magen. Von den Fliesengrößen bis zur Struktur des Vorhanges wurden detaillierte Vorschriften gemacht, dokumentiert auf nicht weniger als 120 Dateien mit 500 Seiten. Es würde doch genügen, monieren die beiden, wenn der Kanton beispielsweise bei den Nasszellen die Anzahl WC, die Anzahl Duschen, Waschräume und die Fläche festlegen und den offeneren Unternehmen im Übrigen einen sinnvollen Freiraum gewähren würde. Dem ist aber nicht so.

Auch die Größen der Zimmer seien zentimetergenau festgelegt, ebenso der Schnitt der Wohnungen. Das "Boxes"-System habe eine andere Raumordnung, aber die gesamte Fläche für die Anzahl Bewohner sei praktisch auf den Quadratmeter gleich.

Aufgabe für Vogelschutz-Beauftragten

Vor Baubeginn muss zudem beispielsweise ein detaillierter Bepflanzungsplan beim Bau- und Gastgewerbeinspektorat zu Händen der Stadtgärtnerei zur Prüfung eingereicht werden. Und selbstverständlich gilt es auch den Vogelschutz-Beauftragten zu kontaktieren. Er hat von Gesetzes wegen sicherzustellen, dass die vorgesehenen grossflächigen Verglasungen nicht zu Fallen für Vögel würden.

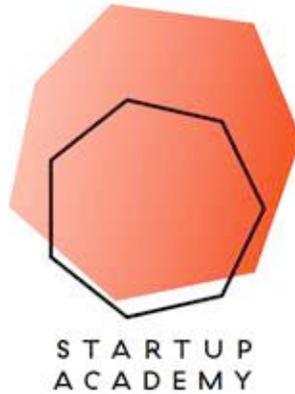
Kurzum: Die genauen Beschreibungen und Bestimmungen würden an einen klassischen Wohnungsbau erinnern. "Ist das hier wirklich notwendig?", fragen sich die "Boxes"-Verantwortlichen. Würde es nicht genügen, möglichst schnell eine praktikable und eine auch für eine längere Benutzung durchaus komfortable Lösung für die Flüchtlinge zu verwirklichen?

Hoffen auf vertiefte Prüfung

Ganz abgeschrieben haben Markstaller und Tuch ihr Projekt noch nicht, obwohl sie die ersten Signale beim Vorstellungsgespräch nicht gerade als ermutigend einstufen. Sie hoffen weiterhin auf eine vertiefte Prüfung ihres Modells. Dies setze allerdings voraus, dass die Planungsphase soweit offen gestaltet werde, dass ihr System auch eine Chance habe.

Christoph Währen, Projekt-Manager beim Basler Bau- und Verkehrsdepartement (Städtebau Architektur) verteidigt dagegen die detaillierten Vorgaben. "Die Ausschreibung wurde durch ausgewiesene Fachleute erstellt und entspricht der üblichen Praxis."

Aus Rücksicht auf das noch laufende Verfahren könne er keine weiteren Angaben machen. Nur soviel: Die Frist für die Einreichung der Angebote sei am 15. April abgelaufen. Die kantonale Fachstelle für öffentliche Beschaffungen werde den Zuschlags-Entscheid voraussichtlich im Mai 2016 treffen.



Terminkalender 2017

Brown Bags Events, ab 12.00 Uhr

8. Februar / 8. März
5. April / 10. Mai
7. Juni / 9. August
6. September / 11. Oktober
8. November

Workshops BM Canvas, ab 9.00 Uhr

Beginner:
25. Februar / 29. April / 3. Juni (Englisch)
2. September / 28. Oktober / 11. November
Advanced:
17. Juni / 19. August (Englisch) / 25. November

Mixed Management Pickles, ab 12.00 Uhr

31. März / 30. Juni
29. September / 1. Dezember

Pitching-Workshops, ab 17.00 Uhr

6. April / 4. Mai / 8. Juni (Englisch)
28. September / 19. Oktober / 16. November

Netzwerkanlässe, ab 18.30 Uhr

4. April / 14. November

Mentoren- & Fachexperten-Abend, 18.30 Uhr

24. Januar / 1. Februar
17. Oktober / 25. Oktober

Startup Venture Caffès, ab 18.30 Uhr

15. Februar / 15. März
12. April / 17. Mai
14. Juni / 16. August
13. September / 18. Oktober
15. November

Weitere Informationen:

www.startup-academy.ch