



STARTUP
ACADEMY

STARTUP ACADEMY



Jahresbericht 2014

Basel, April 2015

Prof. Dr. Florian Blumer

Inhaltsverzeichnis

Editorial	3
1. Die Startups	4
Rekordzahl an Anfragen und selektive Erstgespräche	4
Business Model Canvas–Workshop	4
Überblick über die Startups	6
Zwei Startups im Porträt.....	8
2. Volunteers	10
Experten und Mentoren	10
Studentinnen und Studenten	13
Startup Academy Venture Caffè.....	13
Zwei Studenten im Porträt	15
Patronatskomitee.....	17
Alle Mitglieder des Patronatskomitees.....	19
3. Partner.....	20
4. Verein.....	22
Netzwerktreffen 2014.....	23
Brown Bag–Veranstaltungen.....	25
Startup Weekend.....	26
Vorstand und Geschäftsführung	27
5. Bilanz, Betriebsrechnung und Revisorenbericht	28
6. CoworkingBasel.....	30
Erweitertes Preismodell	30
Stark gestiegene Nachfrage	30
Verbesserte Infrastruktur und optimierte Auslastung.....	31
Anhang Medienspiegel.....	32

Editorial

Stolz blicken wir auf das erfolgreichste Jahr in der noch jungen Geschichte der Startup Academy zurück. Was uns in den Anfängen gedanklich reizte, persönlich faszinierte, leistungsmässig forderte und mehr und mehr Unternehmer, Mentoren, Experten und Studenten auf freiwilliger Basis zusammenbrachte schmolz frühlingshaft zu einem bunten, grossen Reigen. Oder ganz sachlich: Der gemeinnützige Verein ist in die Phase der Konsolidierung eingetreten.



Wohin man auch blickt, überall gibt es Erfreuliches zu berichten:

- *Rekordzahl an Startup-Begleitungen:* Noch nie haben sich so viele Menschen mit ihrer Geschäftsidee an uns gewandt, erstmals begleiteten wir über dreissig Startups.
- *Professionelle Brown Bag-Anlässe:* Weit über 100 Interessierte haben unsere ersten fünf Mittagsinformationsanlässe zu aktuellen Startup-Themen besucht, alle andern können sich die professionelle Video-Kurzfassungen auf unserer Webseite ansehen.
- *Studierende nutzen das Startup Academy Venture Caffè:* Zusammen mit dem in der Schweiz einzigen Café, das von Studierenden geführt wird, dem Caffè Bologna, organisieren wir am 1. und 3. Mittwoch jeden Monats ein "Venture Caffè".
- *CoworkingBasel gut ausgelastet:* Das Abonnement für Halbtageskarten zur Nutzung unseres eigenen Coworking-Spaces haben zu einer guten Ausnutzung geführt (und dadurch zu einer Erhöhung der Eigenfinanzierung beigetragen).
- *Dank YAAY mit neuem Auftritt:* Das junge Startup YAAY hat für uns einen kommunikativen Neuauftritt entwickelt, der die Startups ins Zentrum setzt.
- *Eigenfinanzierung weiter erhöht:* Obwohl wir ein gemeinnütziger Verein sind, der den Startups günstig ein Begleitprogramm und - bei Bedarf - einen Arbeitsplatz zur Verfügung stellt, haben wir die Eigenfinanzierung auf inzwischen 60% gesteigert.

Natürlich gibt es in diesem Jahresbericht noch viel mehr zu entdecken, denn auch im 2014 haben wir speziell diejenigen ins Zentrum gerückt, die alles möglich machen: die Volunteers.

Wir danken für Ihre Unterstützung und wünschen Ihnen eine anregende Lektüre!

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'E. Bucher'.

Erich Bucher, Präsident

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Florian Blumer'.

Prof. Dr. Florian Blumer, Vizepräsident

1. Die Startups

Rekordzahl an Anfragen und selektive Erstgespräche

«Mindestens einmal pro Woche melden sich Personen mit Geschäftsideen per Telefon oder schauen direkt bei uns vorbei», sagt Startup Academy-Geschäftsführer Markus Fischer. Akribisch dokumentiert er alle Kontakte. So weiss er, dass allein im Berichtsjahr 44 Erstgespräche geführt wurden. Weiter Markus Fischer: «Im Erstgespräch geht es darum herauszufinden, ob die Geschäftsidee ausgereift und tragfähig genug ist.» Oft seien ähnliche Fragen gestellt worden, wie man zu Kunden respektive Geld käme. Von Interesse sei auch immer, wo welche Unterstützung in Fachgebieten, wie z. B. Rechnungswesen, Marketing, Logistik usw., zu erhalten sei.

Die Interessenten kamen meist auf Empfehlung zu uns - aber auf verschiedenen Wegen: via Mund-zu-Mund, Web-Auftritt, Startup Weekend oder Unternehmensgründungsseminar. Während die einen eine (vage) Geschäftsidee im Kopf tragen, stützen sich andere bereits auf (konkrete) Kunden und benötigen gezielt Begleitunterstützung. Bei zwei Drittel der Bewerber/innen war die Idee weiter verfolgenswert, die andern erhielten eine Hausaufgabe mit auf den Weg: z. B. ihre Idee genauer zu strukturieren resp. kurz und knapp aufs Blatt zu bringen. Bei Unklarheiten, vermittelte Markus Fischer den Leuten einen «Reality Check» bei Antje Minkener und besprach sich nachher mit ihr. Fazit: (Nur) rund die Hälfte aller Anfragen führte zu einer definitiven Zusage, ins Begleitprogramm der Startup Academy aufgenommen zu werden.

Business Model Canvas-Workshop

Überzeugt davon, dass nicht eine ausgedehnte Schreibübung am Anfang eines erfolgreichen Startups steht, sondern ein geraffter Überblick über die für eine Geschäftsidee entscheidenden Elemente, setzt die Startup Academy nicht auf umfangreiche Business Cases, sondern auf das Business Model Canvas-Konzept. Es garantiert, dass Kernfragen beantwortet werden und alle für ein Startup wichtigen Elemente berücksichtigt sind.



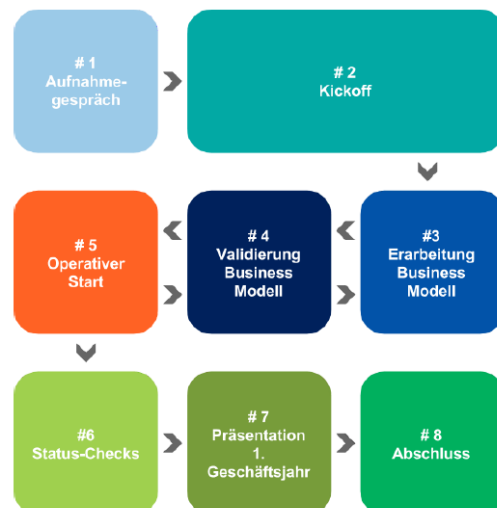
Workshop vom 3. Mai 2014: Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer im Halbrund des offenen Sitzungszimmers (links); Jens Sternickel (Mentor) mit Daniel Graf (Startup) im Gespräch.



Patrick Scheuerer (links) und Markus Fischer (rechts) alter und neuer Geschäftsführer der Startup Academy vor dem visualisierten Grundmodell des Business Model Canvas.

Am 3. Mai und 30. August führte Patrick Scheuerer, Mitgründer des Startups Xpreneurs und zuvor Geschäftsführer der Startup Academy, zwei Business Model Canvas-Workshops im Auftrag der Startup Academy durch. Mit dem neuen Format werden neben den Startups auch Mentoren, Experten und Studierende mit dem Ziel angesprochen, das Begleitprogramm der Startup Academy auf einem gemeinsamen Grundverständnis aufzubauen. In der dreistündigen Veranstaltung entwickelten die Startups ihre Geschäftsidee Schritt für Schritt und erstellten ein Gesamtbild mit allen wichtigen Stakeholdern. Durch die Visualisierung auf einem Plakat werden gedankliche Lücken als «Blinde Flecken» sofort sichtbar und können gezielt bearbeitet werden. In den Workshops geschah dies in Gruppen. Atmosphäre, Konzentration und Ergebnisse waren derart überzeugend, dass die Startup Academy entschied, diese Workshops definitiv in die Jahresplanung zu übernehmen, drei bis vier Durchführungen fix einzuplanen und dieses Angebot allen Personen im Netzwerk unentgeltlich zu offerieren.

Mit dem Business Model Canvas wird der Start in den acht Schritte umfassenden Begleitprozess qualitativ weiter verbessert, weil wichtige Fragen früh angepackt werden. Aber trotz weiter optimierten Rahmenbedingungen und dem zielführenden Netzwerk bleibt die Initiative und Verantwortung für ein erfolgreiches Durchlaufen des gesamten Prozesses selbstverständlich beim Unternehmen. Bei der Begleitung ist Flexibilität ebenso gefragt wie Fingerspitzengefühl - je nachdem ob die Realisierung der Geschäftsidee schon weiter fortgeschritten ist.



Überblick über die Startups

Die folgenden 38 Startups waren im 2014 im Begleitprogramm der Startup Academy.

Evola	Web-Applikationen - wie von einem anderen Stern	Felix Burri
Lern- und Coachingcenter Basel	Lern- und Coachingdienstleistungen für Schüler, Studierende und Privatpersonen in der Region Basel	Stephan Hochkeppel
Global Inspirations Design	Beratung, Workshops und Blogging für Innenarchitektur	Simone Baur
Birsköpflli Pavillon GmbH	Kulinarische und kulturelle Angebote am Birsköpflli	Pascal Moor; Thomas Gander; Gabriel Pellicano
Taste n'share	Essrezepte aus verschiedensten Küchen in Zusammenarbeit mit Grossverteilern	Vladimir Knobel
amano	Dein Markt für Designprodukte und Handgemachtes	Holger Pfeifer
Outdoor Escapes	Outdoor Escapes offers Little escapes from your busy work life	Silke Block
Strohm - The friendly force	Urban Electric Mobility, Flottenverwaltung und Verleih von Elektrofahrzeugen mit Chauffeur	Augustin Merks
Enoventis AG	Produkte, Lösungen und Business Modelle für das Laden von mobilen Geräten im öffentlichen Raum	Sasi Chodagam; Christoph Roth
Get the Box	All-inclusive Packaging system und erste Freizeit Reservations Plattform	Osman Durdemir
YAA Visual Works	Wir bauen visuelle Brücken und schliessen die Lücke zwischen Daten und Information.	Darjan Hil; Nicole Lachenmeier
Livebeats AG	Livebeats is the hub for your music video content, be it live, recorded or uploaded, it is your tool for live shows, showcases, tutorials, interviews	Albert Vollmer; Roland Rüttimann
Hellmann Webdesign	Innovatives Web-Design mit ergänzenden Angeboten im Social Media Bereich	Paul Hellmann
Literaturecho	Literaturvorlesungen und Begleitung von Kulturreisen mit literarischen Beiträgen	Lydia Zimmer
Everyone's a Teacher	Lehrerressourcen in jedem von uns aufdecken, jeder kann sein Wissen teilen.	Russell Jones
Romana Schrift	Beschriften von Tafeln/Fenstern in Cafés und Restaurants	Romana Moser
Vezanta	Plattform für den Versand von Post über Freunde und Bekannte	Olga Khmelevskaya
Game Changer	Campaigning-Agentur	Daniel Graf
YOHANN	iPad Ständer	Berend Frenzel
VIDA Inspection	Pre-shipment inspections in terms of quality, quantity, packing and marking, as well as inspection of commodities and goods	Behrouz Tizro

veit immobilien	Beratung rund um die Immobilie	Chloé Veit
Horican Fruits	Import/Export von Früchten und Gemüse aus Spanien	Ivan Ruano
WeBloom	WeBloom beliefert Geschäfts- und Privatkunden durch ein web-basiertes Abo-Commerce-Modell wöchentlich mit frischen Blumensträußen	Michael Minder; Nik Wildberger
health and vitality Basel	Eine Wohlfühloase, wo die Ernährung, Entspannung und Bewegung im Hinblick auf den individuellen Lebensstil analysiert und optimiert werden	Natalie Dickmann
Vektor SwissAngola	Beratungsstelle für MigrantInnen und Interessierte im Binationalen Kontext (Coaching, Übersetzungen, Laufbahnberatung)	Domingas Schaffner
Balkan-Tango	Modische Accessoires aus rezyklierten Veloschlächchen	Bálint Liptay
Startel	Europäischer IP-TV Sender für Sri Lankische und Indische Sendeinhalte	Santhuru Vasanthakumar; Benjamin Andriollo
scheuererOE	Organisationsentwicklung mit einem stärkenbasierten Ansatz	Patrick Scheuerer
Mode- und Stilberatung Sandy Müller	Analyse und Beratung bezüglich richtiger Kleiderwahl für Beruf Freizeit und Anlässe, Einkaufsbegleitung und Organisation des Kleiderschranks	Sandy Müller
rihm kommunikation	Kommunikationsmanagement für grosse Bauprojekte	Isabelle Katharina Rihm
Skillharbour	Web-basierte Zeittauschbörse für den Tausch von Fähigkeiten zum gegenseitigen Nutzen	Graziella Michel
Velamia Kreativbelag	Fugenlose Bodenbeläge als Marktlücke in der Schweiz	Torsten Posselt
solar greenings	Online-Matchingplattform für Dacheigentümer, Solaranbieter und (Klein-)Investoren mit komplettem Vertragsmanagement	Dennis Schwaninger; Dimitrij Euler; David Stokar
Erlio GmbH	Webbasierte Realtime Messaging Plattform für Enterprise Software-Lösungen	André Graf; André Fatton
Tagxy	Ein interaktives Smart-Phone Spiel mit Schnittstelle zur Realität, welches Littering bekämpft.	Jonas Schwarz; Stéphane Gay-Lang
Clewa Qualitätswasser-spender	Der hygienische Weg, Kapsel-Kaffeemaschinen zu betreiben - mit einem Adapter für Mineralflaschen	Francisco Speich
FJArchitekten	Zwei Architekten mit Erfahrung und ersten abgewickelten Projekten	Zahin Farhad; Nicole Johann
Corazon Caribe	Altersgerechte Miet-Ferienwohnungen in der Dominikanischen Republik für Menschen ab 60 Jahren	Stefan Adam

Zwei Startups im Porträt

Stijn Merks, Strohm-The Friendly Force-GmbH, Startup



«Back in 2013, when I was at Stanford University for some executive education after a successful series of corporate management positions in Europe, I discovered the buzz and the energy of the Stanford Start-up Community. This was for me an eye-opener, and together with some friends, it made us want to discover and explore start-up possibilities in our own countries. Since my last position had been in the Swiss watch industry, I knew the city of Basel well, and I knew there was a local desire to open up the town to new and ecological ways of transportation. Also, I was aware of the successful roll-out of electric city vehicles in Amsterdam, where an entrepreneurial start-up produces 6-passengers vehicles for city centre transport. Thus, the idea for Strohm was born.

When I was looking for a powerful partner in Basel, I did some research and quickly short-listed the Startup Academy. It was shortly before a Startup Academy networking event and after some initial discussions Markus Fischer invited me to join the event with the presentation of new startups and the networking afterwards. Looking back, I would say that one of the big drivers behind me joining the Startup Academy was definitively Markus, since he is quick in thinking and very reliable. If you need a contact to a company or the government, he will do his best to activate his network and get it for you. You can feel he understands business, this works perfect.

Having recently designed and constructed new state-of-the-art workspace for 400 employees in Switzerland, I am aware of both the important value and the significant cost of inspirational office furniture, so my first impression of the Startup Academy, all dressed in beautiful Vitra furniture, was very positive. Even though in the beginning the open space lay-out was a bit of a worry, I quickly came to realize that it brings more advantages than disadvantages. One of the main USP's of any start-up accelerator is the cross-fertilization between business ideas and entrepreneurs,

and the open space lay-out makes informal communication so much easier. Quickly, I found myself discussing business opportunities at Basel Airport with my “desk-neighbour”.

For someone coming from outside of Basel, the Startup Academy has given me immediate access to a network of local contacts that would have been difficult to develop on my own. As for most start-up's, for my company the most challenging part is the access to financial partners that are willing to consider risk capital investments. This is where the Startup Academy could

«The most challenging part is the access to financial partners that are willing to consider risk capital investments. This is where the Startup Academy could play an important role in the future.»

play an important role in the future, since I feel this part is still underdeveloped and could lead to great opportunities for all parties involved.»

Lydia Zimmer, Literaturecho, Startup

«An der Uni Basel besuchte ich ein Unternehmensgründungsseminar der Wirtschaftskammer und am Ende stellten sich zwei Jungunternehmerinnen vor. Als ich sie nach der Veranstaltung fragte, wo ich Unterstützung bekommen könnte, rieten sie mir: "Geh zur Startup Academy!" Im März 2014 meldete ich mich und seit April bin ich hier. Literaturecho führt literarische Projekte von A bis Z durch, bietet an ungewöhnlichen Orten Veranstaltungen an, organisiert Lese-Reisen, richtet thematische Bibliotheken in Hotels ein und stellt individuelle Buchtipps für einen speziellen Anlass zusammen.

Ich arbeite mit Büchern und spreche Menschen an, die lesend auf dem Sofa eine neue Welt erobern wollen und Interesse an einem (Kultur-)Austausch haben. Im Moment beschränke ich mich auf die deutsche Literatur, wobei Mundart, also das Schweizerdeutsche, auch dazu gehört.

Kürzlich organisierte ich mehrere "Reading Retreat", Wohlfühlwochenenden mit Literatur. Jede Person brachte Bücher mit, die sie schon lange gern einmal lesen wollte. Zudem hatte ich einen Koffer voll Bücher dabei - 32 kg Literatur! Auf einem Bauernhof, wo man sich im Lehnstuhl mit Bergblick gemütlich einrichtet, hat man Zeit und Ruhe, muss nichts tun und kann sich beim Essen mit



© 2015 - alle Rechte vorbehalten

anderen Lesenden austauschen. Dort fragt man dann nicht mehr "Und was arbeitest du?", sondern "Was liest du?"

Ich biete zudem literarische Wochenend-Reisen nach Weimar an: Wir wandeln auf den Spuren Goethes, entdecken aber auch, was die Kulturstadt heute zu bieten hat. Beeinflusst hat mich in diesem Rahmen das Living Library-Konzept («Lebende Bibliothek») aus Dänemark: Aus der

«Literaturecho will Menschen erreichen, die im Alltag selten Möglichkeiten finden, sich über Literatur auszutauschen, also Hobbyleserinnen und Zeitungsleser, die mit einem Buch verreisen und etwas mehr unter die Oberfläche tauchen möchten.»

mündlichen Erzähltradition entstehen Gespräche mit Zeitzeugen. Man leiht kein Buch aus, sondern man trifft eine Person und dessen Geschichte. Es entsteht ein Dialog, ein persönliches Gespräch. So erzählen in Weimar ein Fotograf, ein Architekt und eine Lehrerin über ihr Leben in der DDR und berichten über die Wende, oder was es heisst, im Schatten von Goethe und Schiller aufzuwachsen

und zu leben. Ich wurde in Weimar geboren, war am Schiller-Gymnasium, traf mich auf dem Goetheplatz. Ob das wohl prägend war? 1999 war Weimar die Kulturhauptstadt Europas, ich war aktiv eingebunden, machte unter anderem Führungen, und da wurde mir klar, dass ich im Literaturumfeld arbeiten möchte.

Literaturecho will Menschen erreichen, die im Alltag selten Möglichkeiten finden, sich über Literatur auszutauschen, also Hobbyleserinnen und Zeitungsleser, die mit einem Buch verreisen und etwas mehr unter die Oberfläche tauchen möchten. Wer zu mir kommt, muss weder studiert haben noch "hohe Literatur" lesen. Es gibt keine Altersbeschränkung. Jede literarische Couleur und Leidenschaft haben Platz. Das Grundinteresse für das Reisen mit Büchern durch die beschriebenen Zeiten, Welten, Kulturen und Leben anderer reicht vollkommen. Brauchen Sie einen persönlichen Lesetipp? Melden Sie sich bei mir! »

www.literaturecho.com

2. Volunteers

Die Startup Academy ist stolz, viel zu einer ausgeglichenen Work-life-Balance beizutragen.

«Berufstätige, die nebenbei ehrenamtlich arbeiten, können Privatleben und Beruf besser vereinbaren.» Zu diesem Resultat gelangte kürzlich eine Untersuchung von 746 erwerbstätigen Deutschschweizern durch die Universität Zürich und die ETH. Die Autoren der Studie erklärten das Ergebnis damit, dass «zusätzlich und freiwillig verrichtete Arbeit das Gefühl vermitteln kann, dass die eigene Zeit gut eingeteilt ist». Was die Autoren der Studie in Erstaunen versetzte, dürfte die meisten Personen im Startup Academy-Netzwerk wenig überraschen. Denn viele engagieren sich genau aus diesem Grund, weil sie sich persönlich entschieden haben, ihr Wissen weiter zu geben, sich mit motivierten Menschen auseinandersetzen, die spannende Ideen haben, Fragen haben und für fachliche Unterstützung dankbar sind.

Experten und Mentoren

Die Motive, sich als Mentor/in, Experte oder Expertin freiwillig zu engagieren, sind vielfältig. Vielfältig sind auch ihre beruflichen Biographien: erfahrene Berufsleute (zum Teil mit jahrelanger Auslandsfahrung), Unternehmer/innen der verschiedensten Branchen, Angestellte im Rahmen von Corporate Volunteering-Programmen usw. usf. Im Startup Academy-Pool sind entsprechend viele Stufen vertreten: Sie reichen vom CEO und CCO internationaler Firmen, über das mittlere Management von KMU bis zum Fachexperten und (zur) Einzelunternehmer(in).

Um bei der Vielfalt dieser beruflichen Biographien ein gemeinsames Verständnis bzgl. Rolle und Aufgaben der Mentorinnen und Mentoren zu entwickeln, veranstaltete die Startup Academy am 24. September einen ersten Mentoren- und Fachexperten-Abend am Picassoplatz 4. Auf dem Programm standen der neu konzipierte Personality Check, der Reality Check und ein Gesamtüberblick über das Begleitprogramm. Es ging auch darum, die gegenseitigen Erwartungshaltungen zu klären, Erfahrungen auszutauschen und Verbesserungen zu erkennen. Abgeschlossen wurde der Abend mit Fragen und Anliegen der Mentoren und Experten und einem Apéro riche - ein kleines Dankeschön an das grosse, unentgeltlich erbrachte Engagement.

Marc Steffen, Mentor

«Nach beruflichen Stationen als Oberlehrer an der Schweizer Schule in São Paulo, als Kommunikationsleiter bei der Messe Basel und als Leiter Marketing Schweiz bei der UBS war ich zuletzt als Generalsekretär für den Aufbau und die operative Leitung des Präsidialdepartements des Kantons Basel-Stadt verantwortlich. Professionelles Coaching mache ich schon seit Jahren, u.a. für Studenten der Universität St. Gallen und für Führungskräfte in der Privatwirtschaft und



in Non-Profit-Organisationen. Deshalb habe ich bei der Startup Academy gerne zugesagt, als Mentor mitzumachen.

Im Moment begleite ich fünf Startups. Das ist intensiv, zeitlich aber machbar. Ich schätze die individuelle Begegnung und Betreuung 1:1 sehr. Bei einer ersten Auslegeordnung - sie dauert zwei bis drei Stunden - erkläre ich meinen professionellen Hintergrund und meine Methodik. Ich sage auch immer, was ich nicht machen will oder kann. Danach erstellen wir auf der Basis der spezifischen Bedürfnisse der Startups einen individuellen Vorgehensplan und vereinbaren klare Ziele. Im intensiven und offenen Austausch merke ich schnell, welche methodischen Grundlagen die Mentees in Workshops oder im Rahmen von Vorträgen bereits erarbeitet haben.

«Ich habe den Eindruck, das Freiwillige in der Coaching-Beziehung wirkt sich auf beiden Seiten leistungssteigernd aus. Man will die Zeit wertvoll nutzen. Das Unentgeltliche macht die Startup Academy effizient.»

Es ist wichtig, dass sie sich nicht isolieren, sondern kooperieren, um im Verlaufe der nächsten Monate ihre Businessidee voll herauszuschälen. Ich mache kein Consulting, sondern eben Coaching und Mentoring, also Hilfe zur Selbsthilfe. Die Kunst besteht darin, die richtigen Fragen zu stellen bzw. die Mentees an die für sie entscheidenden Fragen heranzuführen. Auf diese Weise gewinnt ihre Idee immer deutlichere Konturen und der Businessplan entsteht ganz organisch - im Schnellverfahren nach Schema X gelingt dies nicht oder eben nur sehr mechanisch und schematisch. Bis sich die Idee in ein wirtschaftlich tragfähiges Geschäftsmodell übersetzen lässt, braucht es Zeit. Das Begleitprogramm der Startup Academy ist dabei sehr hilfreich, insbesondere der Business Model Canvas-Workshop, der systematisch hilft, die eigene Geschäftsidee zu konkretisieren und marktfähig zu machen.

Was grosse Freude macht, ist der wahnsinnig gute Wind in der Startup Academy. Die Jungunternehmer gehen wirklich mit Freude an die Arbeit, haben den Freiraum und spüren die Ori-

entierung in diesem Freiraum. Für mich ist ganz interessant zu beobachten: Ich habe den Eindruck, das Freiwillige in der Coaching-Beziehung wirkt sich auf beiden Seiten leistungssteigernd aus. Man will die Zeit wertvoll nutzen. Das Unentgeltliche macht die Startup Academy effizient. Selbstverständlich hängt das auch mit der Expertise und Kompetenz erfahrener Mentoren zusammen, die sich hier freiwillig engagieren. Grundsätzlich ist der Weg der Startup Academy sehr gut: Nah beim Markt und den Leuten, wenig Theorie und klarer Fokus.»

Ines Iwanzik–Strahm, Mentorin



«Ich habe in England eine Coaching-Ausbildung gemacht sowie zwei Seminare in der Schweiz. Nach meiner frühzeitigen Pensionierung suchte ich eine neue Herausforderung, die mich mit Menschen zusammenbringt, Spass macht und den "Geist rege" hält. Dank dem Engagement von Markus Fischer - ein grosses Kompliment an ihn - bin ich nun Mentorin bei der Startup Academy und tue dies mit viel Freude.

Freiwilligenarbeit, sprich Mentorin bei Startups zu sein, ist nicht eine "one way road", sondern beruht auf Geben und Nehmen. Ich behalte den Kontakt zu jungen Menschen und lerne auch viel von ihnen. Auf der Gegenseite vermittele ich Struktur, Lebenserfahrung, geschäftliche Denkweise. Zudem sind Motivation, Empathie und positives

Feedback wichtige Faktoren. Momentan betreue ich vier Startups.

Bei der Startup Academy sehe ich Entwicklungspotenzial im Bereich Marketing. Alle Startups haben ein grosses Thema - die Kunden. Kundengewinnung ist Teil der Marketingstrategie, und da fände ich es gut, Marketing-Workshops mit einem Marketingfachmann durchzuführen. Dieser Marketing-Workshop sollte ein Standard in der Startup Academy werden und Teil des Programms. Natürlich müssen die Startups Eigendynamik entwickeln, das tun sie ja auch, aber an einem gewissen Punkt braucht es eine Marketingschulung. Zudem sollte es in der Startup Academy die Möglichkeit geben, laufend Antworten auf Buchhaltungs- und Steuerfragen zu erhalten. Das ist aber in der Zwischenzeit mit den regelmässigen Sprechstunden vor Ort bereits umgesetzt worden.

Die Startup Academy entspricht mir vollumfänglich. Ich bleibe mit dieser Beschäftigung am Puls der Zeit, brauche den Kopf und habe Umgang mit interessanten Menschen. Das gibt einem als Mentorin Befriedigung. Ich glaube, dass "ältere" Mitarbeiter/innen eine wichtige Ressource sind, die man nutzen kann resp. sollte. Die Startup Academy erzeugt hier einen perfekten Synergieeffekt; Menschen mit unterschiedlichem Hintergrund, Wissen und unterschiedlichen Erfahrungen begleiten einander ein Stück des Weges. »

« Die Startup Academy entspricht mir vollumfänglich. Ich bleibe mit dieser Beschäftigung am Puls der Zeit, brauche den Kopf und habe Umgang mit interessanten Menschen. Das gibt einem als Mentorin Befriedigung. »

Studentinnen und Studenten

Bisher unterstützten Studierende der Hochschule für Wirtschaft Basel (FHNW) und des Wirtschaftswissenschaftlichen Zentrums (Uni Basel) die Startups bei der Entwicklung ihrer Geschäftsidee. Am intensivsten ist die Zusammenarbeit mit der Hochschule für Wirtschaft Basel, wo die Studierenden für ihre Tätigkeit im Rahmen der Kontextfächer drei ECTS Punkte erwerben können - für einen Einsatz von 126 Stunden. Weitere Studierende der Fachhochschulen und Universität sind willkommen. Bisher wurden Studentinnen und Studenten - aufgrund ihrer eingeschränkten zeitlichen Verfügbarkeit - zur Begleitung eines bestimmten Startups beigezogen, für Spezialprojekte eingesetzt oder sie unterstützten den Verein bei der Betreuung des Netzwerkes und der Durchführung einzelner Anlässe.

Startup Academy Venture Caffè

Ende 2013 eröffnete die «skuba», die studentische Körperschaft aller Studierenden der Universität Basel, an der Missionsstrasse 61 in Basel ein eigenes Lokal, das Caffè Bologna. Die Startup Academy nutzte die Gelegenheit und initiierte ein gemeinsames Projekt in den Räumen des Caffè Bologna, um



Studierende und die interessierte Öffentlichkeit für

Am 19. März fand das erste Startup Academy Venture Caffè im Caffè Bologna in Basel statt. Jonas Schwarzer stellt seine Firma Tagxy Concepts AG vor, die innovative Apps für Smartphones entwickelt.

das Thema Unternehmertum zu sensibilisieren, motivieren und aktivieren. Es sollten Interessierte, Leute mit Geschäftsideen, Startups und Experten an jedem 1. und 3. Mittwoch des Monats an einen Tisch gebracht werden. Unterstützt von der Gebert Rüt-Stiftung machten sich die Verantwortlichen im Frühling 2014 daran, das Konzept umzusetzen, und am 19. März fand das erste Startup Academy Venture Caffè in den Räumlichkeiten des Caffè Bolognas statt - mit Tagxy Concepts AG. Auf vielen verschiedenen Informationsplattformen wurde für den Anlass geworben. Über ein dutzend Personen kamen, zur Hauptsache Studierende, die zum Teil selber schon studentische Unternehmer waren.



Zwei der eingesetzten Plakate: Geschäftsideen diskutieren im Venture Caffè und die Einladung Workshop mit Climate KIC, einer kreativen Ideensuche von Geschäftsideen im Themenfeld Nachhaltigkeit.



Seither findet das Venture Caffè regelmässig zweimal monatlich statt, wird gut besucht und hat sich zu einer lockeren Art eines Stammtisches für Unternehmensfragen entwickelt. Bei den dreizehn Durchführungen (nicht resp. reduziert in den Semesterferien) diente es einerseits den Startups der Startup Academy als Plattform, um ihre Idee einer breiteren Öffentlichkeit vorzustellen, andererseits machten die Studierenden der Universität Basel regen Gebrauch von der Möglichkeit, ihre eigenen Geschäftsideen zu präsentieren. Ein ergiebige Lernfeld auf beiden Seiten, denn unter der Studierenden gabe es einige mit eigenen Firmen. Insgesamt eröffnete sich für die Startup Academy ein neues Feld an Interessierten und möglichen Interessenten. Über 100 Personen nahmen an den insgesamt dreizehn Startup Academy Venture Caffès teil.

Zwei Studenten im Porträt

Julian Burger, Hochschule für Wirtschaft Basel



«Zwei Dinge bewogen mich dazu, als Student bei der Startup Academy einzusteigen: Einerseits reizte mich das Startup-Umfeld und andererseits war es das Interesse an den Credits, die ich im Rahmen der Kontext-Fächer erwerben konnte. Denn das Thema Startup ist an der Hochschule für Wirtschaft Basel noch nicht sonderlich etabliert. Ich hoffte in der Startup Academy andere Leute anzutreffen, solche, die nicht primär einen betriebswirtschaftlichen Hintergrund haben. Gleichzeitig wollte ich auch die Fühler ausserhalb der Schule austrecken, damit ich als Vollzeit-Student nicht den Anschluss an die Berufswelt verliere.

Die Ferienzeit im Sommer nutzte ich dann für ein Praktikum bei der Startup Academy. Vorübergehend war ich verantwortlich für die Geschäftsstelle am Picassoplatz 4. Ursprünglich war nicht geplant, dass ich längerfristig bei der Startup Academy bleibe.

Jedoch ergab sich mit dem neuen Webauftritt eine interessante Möglichkeit, längerfristig in der Startup Academy aktiv mitzuarbeiten. Das übernahm ich dann, weil ich das selbständig tun konnte, ohne immer vor Ort zu sein. Seither betreue ich unter anderem den Webauftritt www.startup-academy.ch und bin für die Aufschaltung der neuen Inhalte zuständig. Das kann ich zeitlich gut mit dem Studium kombinieren, und neben den News, Bildern und Firmenporträts Sorge ich auch für die Bekanntmachung der Startup Academy Venture Caffè-Anlässe.

Ich glaube weniger, dass ich mich direkt nach dem Studienabschluss selbstständig mache beziehungsweise ins Startup Programm einsteigen will. Mittelfristig wäre jedoch ein Mentoring sicherlich eine interessante Tätigkeit. Bis dahin bin ich für die zusätzlichen Erfahrungen und Eindrücke innerhalb des Startup Academy-Umfelds sehr dankbar.»

«Das Thema Startup ist an der Hochschule für Wirtschaft Basel noch nicht sonderlich etabliert. Ich hoffte in der Startup Academy andere Leute anzutreffen, solche, die nicht primär einen betriebswirtschaftlichen Hintergrund haben.»

Oliver Glättli, Hochschule für Wirtschaft Basel

«In die Startup Academy reingekommen bin ich während des Betriebswirtschafts-Studiums 2012, nachdem ich eine Informationsveranstaltung an der Schule besucht hatte. Zusammen mit anderen meldete ich mich und bearbeitete zunächst ein Projekt

«Viele Startups fragen bei uns an, weil sie mehr über unser erfolgreiches Crowdfunding-Projekt auf Kickstarter erfahren wollen.»

für die Jobfactory, bei dem es darum ging, aktuelle Arbeitslosenzahlen zu recherchieren. Ich halte die Startup Academy generell für eine tolle Idee, weil die Schweiz hauptsächlich aus KMUs besteht, von denen einige stagnieren - da braucht es immer auch neue Geschäftsideen. Für mich war immer wichtig, nach dem Studium nicht als kleines Zahnrad in einer grossen Unternehmung einzusteigen. Markus Fischer, Geschäftsführer der Startup Academy, schickte mir diverse Anfragen von Startups, die Unterstützung brauchten, und mit einigen hatte ich mich auch getroffen. Da ich nicht mehr zu Hause wohnte und Miete bezahle, musste bei mir einiges stimmen. Ich suchte ein Startup, von dem ich erstens überzeugt war und mit dem ich mich identifizierte, wo ich zweitens Verantwortung übernehmen durfte und das drittens in der Lage war, mir einen Existenz sichernden Fixlohn zu bezahlen: Bei der sillber AG, das die iPad-Ständer YOHANN entwickelte und vertreibt, fand ich alles. Als ich Berend Frenzel zum ersten Mal im Stellwerk traf und das Produkt sah, war ich sofort überzeugt. Ein mega gutes Produkt, das Design stimmt und funktional kann man das iPad in sechs Positionen nutzen. Die Holzversion wird aus einem Stück Holz gefräst, in einer kleinen Schreinerei geschliffen und in einer Behindertenwerkstatt abschliessend geölt und gewachst. Kurzum, ein Produkt zum Dahinterstehen. Ich habe sofort gespürt, da glaubt einer an die Idee und sein Produkt. Seither arbeite ich für die sillber AG.

Die Treffen in der Startup Academy am Picassoplatz 4 mit den Informationsanlässen sind un-
gemein wertvoll, weil dort viele persönliche Erfahrungen 1:1 weitergegeben werden und man
sehr leicht sein Netzwerk entscheidend erweitern kann. Viele Startups fragen bei uns an, weil



sie mehr über unser erfolgreiches Crowdfunding-Projekt auf Kickstarter erfahren wollen. Zurecht, denn Crowdfunding-Plattformen helfen nicht nur bei der Vorfinanzierung, sondern die Leute melden sich auch mit Feedback, was ihnen am Produkt gefällt und was noch verbessert werden sollte. Aus meiner Sicht wäre das etwas, was die Startup Academy systematisch nutzen könnte: Jedes Startup hat Stärken, die anderen fehlen. Wenn es eine Marktplatz-Plattform gäbe, auf der man Erfahrungen und Stärken anderer nach dem Prinzip "ich suche" (z. B. Unterstützung in Google AdWords) und "ich biete" (z. B. Erfahrungen im Crowdfunding) anbieten würde, käme es zu einem wichtigen Stärkeausgleich. Wohlgedenkt: Schon heute tauschen die Leute in der Startup Academy Erfahrungen aus, man könnte das aber noch viel stärker nutzen, wenn die Ressourcen der Leute sichtbar wären.»

Patronatskomitee

Christoph Brutschin, Regierungsrat Basel-Stadt



«Initiativen zur Förderung von Startups finde ich immer gut. Ist diese Initiative breit abgestützt - wie bei der Startup Academy - umso besser. Als Regierungsrat muss ich darauf achten, welche Rolle der öffentlichen Hand zukommt. Bei der Startup Academy ist das aber klar: Seit über vier Jahren unterstützt sie Unternehmensgründungen, ohne dafür staatliche Mittel zu erhalten. Deswegen gefällt mir diese Initiative rundum gut.

«Seit über vier Jahren unterstützt die Startup Academy Unternehmensgründungen, ohne dafür staatliche Mittel zu erhalten. Deswegen gefällt mir diese Initiative rundum gut.»

Im Themenfeld Startups gibt es noch weitere Projekte, und auch wir als Kanton sind hier aktiv. Aber unsere Standortförderung beim Inkubator oder beim Technologiepark Basel konzentriert sich auf die „Hardware“, auf das Verfügbarmachen von Räumen. Bei der Unterstützung von Jungunternehmen zählen wir also gerne auf gemeinnützige Initiativen.

Vielfalt bei der Unterstützung von Startups ist wertvoll. Es ist wichtig, dass nicht alle Anbieter das Gleiche machen, sonst wird die vorhandene Energie mit Abgrenzungsproblemen verpufft. Aber wo es viele Anbieter gibt, findet gewöhnlich jeder seine ganz eigene Nische. Nur in wenigen Fällen kann der Kanton eine neu entwickelte Aktivität - oftmals sind ganz gute Ideen dabei - finanziell unterstützen. Manchmal ist ein Leistungsauftrag die Lösung, dann aber redet der Kanton im Projekt mit. Die Regel ist das sicher nicht.

«Mit Blick in die Zukunft wünsche ich mir, dass die Startup Academy weiterhin so stark positioniert bleibt und dass sie diese Stärke in die Zusammenarbeit mit weiteren Anbietern einbringt.»

Mir gefällt an der Startup Academy, dass sie niederschwellige Angebote macht und die kanonischen Angebote ideal ergänzt. Mit Blick in die Zukunft wünsche ich mir, dass die Startup Academy weiterhin so stark positioniert bleibt und dass sie diese Stärke in die Zusammenarbeit mit weiteren Anbietern einbringt.»

Walter Brack, Christoph Merian Stiftung, Leiter Abteilung Soziales & Stadtentwicklung



«Als Christoph Merian Stiftung engagierten wir uns in der Startphase der Startup Academy und entrichteten in den Jahren 2012-2014 eher kleinere Beiträge. Uns war von Anfang an klar, dass dieses Engagement nicht direkt dem Stiftungszweck zugeordnet werden konnte, weil es im Themenfeld Startup weder um die Minderung von Not noch um die Verhinderung von Elend ging. Wir fanden aber, dass das Startup Academy-Konzept eine spannende Idee in einem gemeinnützigen Bereich war, das es in dieser Form nirgends gab. Aus Sicht der Stadtentwicklung spielte auch die

Nähe zum Dreispitzareal eine Rolle und dass die Fachhochschulen direkt angesprochen wurden. Denn dort ist das Potenzial gross.

In Gymnasialklassen oder an Hochschulen sind ja die Praxiserfahrungen bzgl. Unternehmensgründungen gleich null. Für mich ist das eine grosse Stärke dieser gemeinnützigen Initiative, den Studierenden Praxiserfahrungen zu ermöglichen, und zwar nicht punktuell und einmalig, sondern über einen längeren Zeitraum und in einem grossartigen Dialog. Wichtig auch der garantierte Zugang zu Know-how, Infrastruktur und Netzwerk. Imponiert hat uns natürlich auch die die grosse ehrenamtliche Leistung, die wir schon im 2012 auf CHF 400'000 beziffert haben.

Gut fand ich, dass auch nach dem Weggang vom Dreispitz der Zusammenhang mit der Kreativwirtschaft nie ganz verloren ging. Für mich wäre auch die Beratung von Arbeitslosen und Sozialhilfebezügern weiter prüfenswert, also von den Leuten, die nicht so schnell in den Arbeitsmarkt kommen. Damals hoffte ich, dass auch die Schule für Soziale Arbeit den Zugang zur Startup Academy findet, weil im sozialen Bereich ein Bedarf besteht. Gerade mit den kreativen Ansätzen bestünde sicherlich Potenzial, und betriebswirtschaftliches Wissen ist immer nützlich.

Dass sich die Startup Academy derart gut weiterentwickelte, finde ich schon fantastisch. Was mich aus sozialer Sicht manchmal beschäftigt, ist, dass immer wieder neue Organisationen entstehen, die nicht mit etwas Bestehendem kooperieren. Allein in Basel gibt es 600 Institutionen. Warum gibt es keine Joint Ventures, wo werden Brücken geschlagen und Synergien genutzt? Ehrlicherweise muss ich aber sagen, dass ich im Moment nicht sagen könnte, welche weiteren Kooperationen die Startup Academy nutzbringend eingehen könnte.»

«Imponiert hat uns natürlich auch die die grosse ehrenamtliche Leistung, die wir schon im 2012 auf CHF 400'000 beziffert haben.»

Alle Mitglieder des Patronatskomitees

Christoph Brutschin, Regierungsrat des Kantons Basel–Stadt

Regierungsrat Departement für Wirtschaft und Soziales

Urs Wüthrich, Regierungsrat des Kantons Basel–Landschaft

Bildungs-, Kultur- und Sportdirektor

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 Kirchofer, UBS

Ressortleiter FH Schweiz

Stephan Fricker, Merian Iselin, Klinik für Orthopädie und Chirurgie

CEO

Matthias Müller, BALOISE SESSION

Präsident

3. Partner

Im 2014 haben Startup Academy und i-net (innovation networks switzerland) beschlossen, eine Kooperation einzugehen, um bestehende Synergien in Zukunft zu nutzen und in gegenseitigem Einverständnis sukzessive auszubauen. i-net ist die gemeinsame Innovationsförderung der Nordwestschweiz. Als Public Private Partnership der Kantone Aargau, Baselland, Basel-Stadt und Jura sowie führender Unternehmen aus der Region unterstützt i-net Firmen in den zukunftssträchtigen Technologiefeldern Informations- und Kommunikationstechnologien (ICT), Life Sciences, Medtech, Cleantech, sowie Nanotechnologien. Es werden auch partnerschaftliche Projekte angestrebt, bei denen beide Partner ihre Kernkompetenzen einbringen können, um im Raum Basel weiter für das Thema Unternehmertum zu sensibilisieren, motivieren und aktivieren.

Zur Verbesserung der IT-Infrastruktur im CoworkingBasel am Picassoplatz 4 und um allen betreuten Startups auch bei Fragen rund um IT-Themen kompetent unterstützen zu können, ging die Startup Academy eine Partnerschaft mit Overall ein. Overall ist eine gemeinnützige Organisation, die Menschen fördert, damit sie ihr Potenzial entfalten und für Wirtschaft und Gesellschaft nutzbar machen können. Ihre IT-Abteilung befindet sich im selben Gebäude und auf demselben Stock wie die Startup Academy am Picassoplatz 4, kurze Reaktionszeiten sind so garantiert.

Die Logos unserer Wirtschaftspartner im Überblick:



Stiftungsgelder haben die Realisierung der Initiative Startup Academy ermöglicht, Stiftungen waren auch im 2014 dafür verantwortlich, dass weitere Projekte, wie z. B. das Startup Academy Venure Caffè, initiiert werden konnten. Ein grosser Dank geht deswegen auch an:



Die Startup Academy engagiert sich für eine Transparenz und eine Vereinfachung in der Förderlandschaft für Jungunternehmen. Sie sucht deswegen laufend Kooperationen und vernetzt sich mit anderen Anbietern und Partnernetzwerken, damit nicht neue Einzellösungen dort gesucht werden, wo es bereits tragfähige und effiziente Netzwerke gibt. Im Moment gehören zum Partnernetzwerk:

BaselArea⁺

n|w Fachhochschule
Nordwestschweiz

STELLWERK
MACHT KREATIVE WIRTSCHAFT

Gewerbeverband
Basel-Stadt

WW | Z

Young Enterprise Switzerland
A Member of Junior Achievement Worldwide

net

Neben neu hinzugekommenen konnten alle bisherigen Partnerschaften und Kooperationen weitergeführt werden. Warum sie die Startup Academy unterstützen, erläutern zwei von ihnen: Felix Merkli, Right Management, und Aja Huber, Vitra AG.

Felix Merkli, Right Management

«2012, an der Jahresversammlung der Basler Gesellschaft für Personalmanagement, kam ich zum ersten Mal in Kontakt mit der Startup Academy, die dort einen Informationsstand hatte. Ich fand das Thema Startup für uns sehr interessant, weil wir als Anbieter für Outplacement immer wieder sehen, wie das Thema Selbstständigkeit ins Auge gefasst wird. Qualifizierte Berufsleute, die sich neu orientieren müssen, prüfen alle Optionen, und je nach Alter und Erfahrung ist die Selbstständigkeit eine attraktive Option.

Wir haben bei Right Management sehr kompetente Coaches für alle unsere Kerngebiete, sie sind aber keine Spezialisten für Marketing, Businesspläne oder Unternehmensgründungen.

Um unsere Dienstleistungen auch in diesem Bereich zu professionalisieren, suchten wir zusammen mit der Startup Academy nach einer Win-win-Lösung und fanden diese auch. Anfänglich führten unsere Coaches

als Gegenleistung Personality-Checks mit den Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern durch, weil die Startup Academy das damals nicht anbot. Aber unser Kerninteresse blieb ein anderes: Wir wollten unseren Kunden an einen professionellen Anbieter weitergeben und das branchenexklusiv. Für uns stellt das eine Optimierung unseres Dienstleistungsportfolios dar. Dieses Kerninteresse entwickelte sich positiv, die Zusammenarbeit ist zielgerichtet und gut. Bezüglich Outplacement-Prozess betreuen wir sie weiter, haben aber jetzt einen kom-



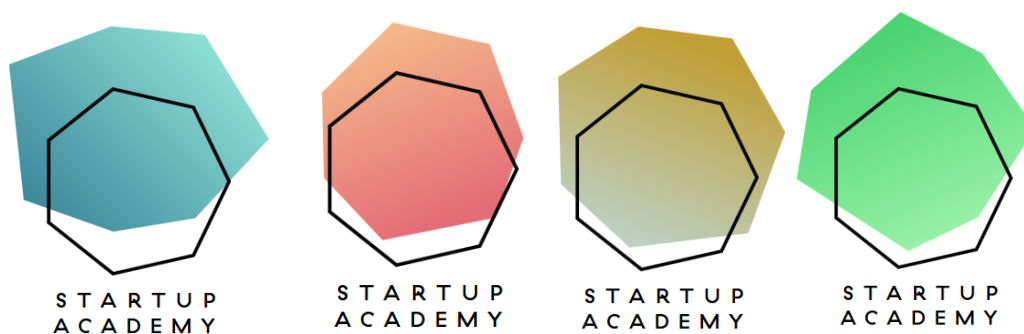
petenten Partner für das Fachgebiet berufliche Selbstständigkeit. Es ist ganz wichtig, dass es schnell geht. Die von uns betreuten Personen sind in einem Prozess drin, der mit vielen Unsicherheiten verbunden ist. Um Sicherheiten zu geben, muss die Reaktionszeit sehr hoch sein. Uns interessiert natürlich auch, dass die Startup Academy einen breiten Pool an Fachspezialisten hat. Viele unserer Kunden kommen heute aus der Chemie und der Pharma, die brauchen Mentoren mit Fach-Know-how. Und die Kombination aus Erfahrung in der Begleitung einer beruflichen Selbstständigkeit und die Kompetenz in Fachthemen ist für uns entscheidend.

Die Partnerschaft mit der Startup Academy wird auf der Kundenseite sehr geschätzt. Seit wir diese exklusive Partnerschaft mit der Startup Academy haben, wählen einige Berufsleute deswegen auch bewusst Right Management als Partner aus. Wir haben positive Rückmeldung durch unsere Kandidaten und auch unsere Firmenkunden sehen den Zusatznutzen. Wir fänden es natürlich toll, wenn es eine Startup Academy Schweiz gäbe, dann hätten wir einen nationalen Partner. »

«Wir haben positive Rückmeldung durch unsere Kandidaten und auch unsere Firmenkunden sehen den Zusatznutzen. Wir fänden es natürlich toll, wenn es eine Startup Academy Schweiz gäbe, dann hätten wir einen nationalen Partner.»

4. Verein

Die markanteste visuelle Änderung im 2014 betraf den kommunikativen Neuauftritt der Startup Academy, der vom Jungunternehmen YAAY entwickelt und umgesetzt wurde. YAAY entwickelt Visualisierungen, um komplexe Inhalte sichtbar zu machen. Doch weil eine gute Visualisierung Information nicht nur sichtbar, sondern ganzheitlich erfahrbar macht, wählten sie für die Startup Academy kein starres, sondern ein dynamisches und flexibles Corporate Design: Ein Logo, das sich bewegt und verändert, dessen Grundelemente aber immer den thematischen Rahmen in Erinnerung rufen. Die Startups und deren Vielfalt wurden als Gemeinsamkeit ins Zentrum gerückt. Oder anders: Die Startup Academy als Plattform, auf der das alles geschieht, bleibt im Hintergrund - als «Roter Faden».



Neben dem auffälligen, in Form und Farbe sich transformierende Logo werden auf der neu konzipierten Webseite die einzelnen Startups prominent dargestellt: Auf der Einstiegsseite

erscheint deswegen eine Anzahl Startups in sich ändernden Reihenfolge, während dann unter der Rubrik «Startups» alle von der Startup Academy betreuten Jungunternehmen mit einem Bild ihren eigenen Auftritt haben (siehe: <http://startup-academy.ch/>)

Regelmässig führt die Startup Academy Informations-, Diskussions- und Netzwerkanlässe durch, zu denen alle Interessierten aus dem Netzwerk eingeladen werden und unentgeltlich teilnehmen dürfen. Neben dem zweimal jährlich stattfindenden Netzwerktreffen wurden neu auch die Brown Bag-Informationsveranstaltungen über Mittag (einmal monatlich) auf eine professionelle Grundlage gestellt.

Netzwerktreffen 2014

Die beiden Netzwerktreffen der Startup Academy dienen den Startups als Plattform zur Eigenpräsentation und allen Mentoren, Expertinnen, Studierenden und Interessierten eine Plattform zur Netzwerkpflge. Auch im 2014 fanden zwei statt, am 18. Juni mit 95 und am 11. November mit 69 Teilnehmenden. Darunter waren am November-Anlass 24 Startups, 8 Startup-Interessierte, 11 Mentoren und Experten, 17 Gäste und Freunde sowie 9 Vereinsmitglieder. Die folgenden Bilder vermitteln einen Eindruck dieses zweiten Netzwerktreffens.



Ab 18.00h trafen die Gäste ein, eine halbe Stunde später begrüsst Startup Academy-Präsident Erich Bucher die Anwesenden, eröffnete das Netzwerktreffen und übergab Regierungsrat Christoph Brutschin das Wort.



Regierungsrat Christoph Brutschin, Vorsteher des Departements für Wirtschaft, Soziales und Umwelt, überbrachte das Grusswort der Regierung des Kantons Basel-Stadt, Markus Fischer informierte über Aktuelles aus der Geschäftsstelle und Berend Frenzel von Sillber AG stellte seine Geschäftsidee vor (von links nach rechts).



Aufmerksame Zuhörerinnen und Zuhörern vor den ausgestellten iPad-Ständern YOHANN. Rechts im Vordergrund Martin Steinbach, Geschäftsführer von CoworkingBasel.



Stijn Merks von STROHM (rechts) erklärte nicht nur seine Geschäftsidee, wie man bald spassig, schnell und emissionsfrei durch Basel wird fahren können, sondern bot gleich allen anwesenden Netzwerkteilnehmern Gratistaxifahrten mit seinen beiden E-Mobilen an.

Brown Bag–Veranstaltungen

Brown Bags sind Mittagsveranstaltungen, zu denen man sein Essen selber mitbringt (im «braunen Papiersack»). In der Startup Academy wurde das Format im 2014 neu aktiviert und dabei gleich auf eine professionelle Basis gehoben. Ziel war, die einmal monatlich stattfindenden Informationsveranstaltungen nicht bloss für die Anwesenden zu einem Erlebnis zu machen, sondern allen zeitunabhängig diese Möglichkeit zu bieten - per Video-Aufzeichnung. Auf der Webseite (unter «Academy») stehen deswegen die wichtigsten Informationen in verdichteter Form allen Interessierten frei zur Verfügung.



Über 20 Personen nahmen an der ersten Brown Bag-Veranstaltung zum Thema Versicherungen teil. Michael Czwalina erklärte das Wichtigste für Startups.

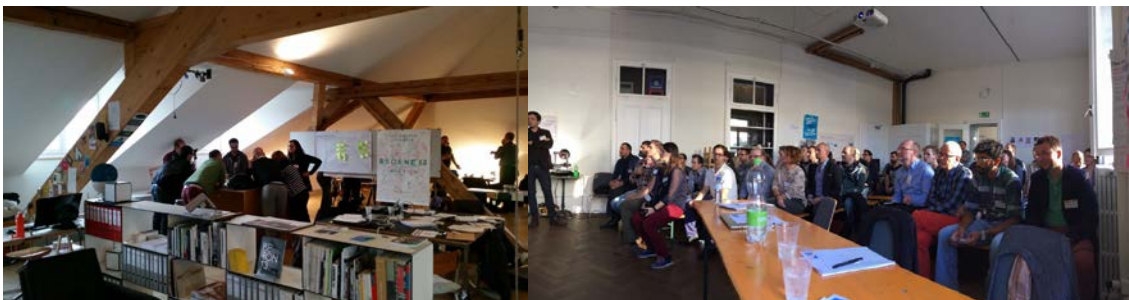
Im Berichtsjahr wurden vier Themen via Brown Bags vermittelt und online zur Verfügung gemacht: Versicherungen (Michael Czwalina, Basler Versicherungen), Virale Startups (Daniel Graf, Gamechanger), Finanzierung von Startups (Otto Rüdin, UBS), The Picture of Logistics (Nicolas Cermak, LOOP).

Startup Weekend

Vom 24.-26. Oktober wurde das Startup Weekend durchgeführt, diesmal aus Kapazitätsgründen nicht in den Räumlichkeiten der Startup Academy, sondern im Stellwerk St. Johann. Nach einer Rekordanmeldezahl musste die Veranstaltung «Ausverkauft» melden. Mit dabei in der Jury war wiederum Startup Academy-Präsident Erich Bucher. Die beste Geschäftsidee wurde mit einem sechsmonatigen Begleitprogramm der Startup Academy belohnt.



Das Konzept «Von der Idee bis zur Unternehmensgründung in 54 Stunden» war zugleich einfach und inspirierend. Denn am Startup Weekend Basel treffen sich viele qualifizierte Teilnehmer/innen aus allen Disziplinen, die zusammen in 54 Stunden aus einer ersten Idee ihre Geschäftsmodelle entwickeln. Dabei wurden sie von Coaches und hochkarätigen Startup-Experten unterstützt. Im Organisationsteam dabei Patrick Scheuerer, ehemaliger Geschäftsführer der Startup Academy, sowie Patrick Bürgin und Andreas Müller, beides ehemalige Startup Students der FHNW.



Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Startup Weekends im grossen Dachraum des Stellwerks (links) und in der Loco Motive, dem Seminarraum.

Vorstand und Geschäftsführung

Die wichtigste Änderung im Vorstand betraf den Wechsel im Präsidium. Felix Wenger, Mann der ersten Stunde, übergab das Präsidium an Erich Bucher, und steht weiterhin im Vorstand zur Verfügung. Wir danken Felix Wenger für sein grosses Engagement bei der Gründung und dem Aufbau der Startup Academy in den schwierigen ersten Jahren. Unter seiner Führung erfolgte die Grundausrichtung der gemeinnützigen Initiative ebenso wie wichtige strategische Weichenstellungen. Die Startup Academy dankt dem alten und neuen Präsidenten. Der 2014er Vorstand im Überblick:

Erich Bucher, Präsident

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

Felix Wenger, UBS AG

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

Markus Kindle, Auto-Interleasing AG

Daniel Meier, BaselArea

Einen weiteren Wechsel gab es auf operativer Ebene in der Geschäftsführung. Der Wechsel vom alten (Dreispitz) zum neuen Standort (Stadtmitte) fiel bei Geschäftsführer Patrick Scheuerer mit einer beruflichen Neupositionierung zusammen. Als Coach und Organisationsentwickler mit langjähriger Erfahrung in Fach- und Führungspositionen gründete er die Xpreneurs GmbH, die u.a. stärkenbasierte Workshops anbietet. Patrick Scheuerer bleibt weiterhin in engem Kontakt mit der Startup Academy, wo er neben den Business Model Canvas-Workshops auch die Personality Checks durchführt.

Als Nachfolger wählte der Startup Academy-Vorstand Markus Fischer Teilzeit in die Geschäftsführung. Als langjähriger Managing Director bei UBS und jetzt CC Czwalina Consulting AG verfügt er exakt über diejenigen Stärken, die die Startup Academy in der weiteren Wachstumsphase braucht. Die Kontinuität - speziell während des Wechsels im 1. Quartal - stellte auch im 2014 Martin Steinbach sicher. Der mit kleinen, aber auch (internationalen und) grossen Projekten erfahrene Organisator hat die Professionalisierung sämtlicher Prozesse mit Beharrlichkeit und Weitblick weiter vorangebracht. Die neue Geschäftsführung ist ein eingespieltes Tandem, wobei sich Martin Steinbach stärker auf CoworkingBasel und Markus Fischer stärker auf die Startup Academy konzentriert.

Geschäftsführung Startup Academy

Markus Fischer und Martin Steinbach (CoworkingBasel)

Adresse:

Startup Academy / CoworkingBasel

Picassoplatz 4 – 4052 Basel – 061 271 80 45

info@startup-academy.ch

www.startup-academy.ch

www.coworkingbasel.ch

5. Bilanz, Betriebsrechnung und Revisorenbericht

Bilanz per 31. Dezember 2014

(Vorperiode 2013)	2014	2013
	CHF	CHF
Aktiven		
Flüssige Mittel (Kasse & UBS)	79'232	42'209
Forderungen	1'135	9'775
Mietzinskaution	10'020	10'013
Aktive Rechnungsabgrenzungen	9'583	0
Total	99'970	61'996

	CHF		
Passiven			
Verbindlichkeiten		1'546	3'240
Rückstellungen Spenden/Donatoren: Stiftungen		33'000	0
Vereinskapital	58'756		
Jahresgewinn	6'667	65'424	58'756
Vereinskapital am 31. Dezember		65'424	58'756
Total		99'970	61'996
Anmerkungen zur Bilanz			
Vorfinanzierte Miete		4'243	33'093

Betriebsrechnung 2014

(Vorperiode 2013)		
Erträge		
Startups und Erträge Co-Working Space	66'884	52'795
Spenden und Donationen: Stiftungen	93'390	66'250
Spenden und Donationen: Wirtschaftspartner	12'000	8'000
Diverse Erträge	-5	24
Total Erträge	172'270	127'068
Aufwändungen		
Vereinsführung / Entwicklung / Betreuung	42'858	39'438
Raumaufwand	77'852	54'243
Verwaltung / Kommunikation / Anlässe	44'893	21'836
Total Aufwändungen	-165'603	-115'517
Jahresgewinn	6'667	11'552

Treuhand & Wirtschaftsprüfung
Matthias Scherrer, Reinach

An die ordentliche Generalversammlung der
Startup Academy
Basel

Basel, 9. April 2015

Bericht der Revisionsstelle zur Eingeschränkten Revision der Jahresrechnung 2014 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 2014 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 2014 mit einem Jahresüberschuss von CHF 6'667 zu genehmigen.

Treuhand & Wirtschaftsprüfung

Matthias Scherrer


Matthias Scherrer
Dipl. Wirtschaftsprüfer
Zugelassener Revisionsexperte

Jahresrechnung

(Bilanz per 31. Dezember 2014 und Betriebsrechnung 2014 und Vorjahreswerte)

Mitglied der Treuhand-Kammer

Zugelassener Revisionsexperte bei der RAB

6. CoworkingBasel



Erweitertes Preismodell

Um unser Angebot noch besser auf die Nachfrage abzustimmen, wurden die Preismodelle weiter verfeinert und die 12er Tagestickets auf 24 Halbtage erweitert. Wo andere Anbieter eine dreimonatige Kündigungsfrist fordern oder eine fixe Monatsmiete, besteht jetzt bei Coworking Basel grösstmögliche Flexibilität, indem jetzt Coworker/innen während eines ganzen Jahres an den von ihnen gewählten Halbtagen Arbeitsplätze und Infrastruktur von CoworkingBasel nutzen können. Faktisch steht damit einer Person, die einen Halbtage pro Woche (10%) arbeiten will, für CHF 250 ein professionell eingerichteter Arbeitsplatz während eines halben Jahres zur Verfügung. Die Halbtagestickets bieten u.a. auch für Mütter mit Homeoffice eine gute Möglichkeit, aus dem Alltag auszubrechen und sich in einer Bürogemeinschaft zu vernetzen.

«Faktisch steht damit einer Person, die einen Halbtage pro Woche arbeiten will, für CHF 250 ein professionell eingerichteter Arbeitsplatz während eines halben Jahres zur Verfügung.»

Stark gestiegene Nachfrage

Im Schnitt nutzten 30 Coworker/innen im 2014 aktiv CoworkingBasel. 19 davon als «Nomaden», 8 mit «Flexdesks und 3 mit «Fixdesks». Auch der grosse Arbeitstisch, das «Teamdesk», war gut belegt, anfänglich vom Startup Tagxy Concepts AG, danach von GPM GmbH, eine Firma, die aufgrund des raschen Wachstums ein Team bei CoworkingBasel ausgelagert hatte. Dadurch konnte der Beitrag an die Eigenfinanzierung der Startup Academy gegenüber letztem Jahr erhöht werden. Neue Interessenten kommen hälftig via Mund-zu-Mund-Propaganda und via Internet. Da immer mehr Anfragen auf Englisch eintreffen, müssen auch bald Dokumentationen und Web-Seite zweisprachig angeboten werden. Im CoworkingBasel arbeiteten Personen aus der Schweiz, dem Iran, Deutschland, Frankreich, den USA, Kanada und den Philippinen.

nen, Frauen und Männer ausgeglichen. Auch das Interesse von Medien, Wissenschaft und Öffentlichkeit bleibt gross. Anfragen kamen u.a. von der ETH-Zürich, die einen Know-how-Austausch suchen. Von anderen Anbietern erhält CoworkingBasel viel Anerkennung und die Kontakte zu anderen Coworking-Spaces sind gut. Wissen und Erfahrungen werden ausgetauscht.

«Das familiäre Umfeld erlaubt eine offene Kommunikation zwischen den Coworkern und den Startups, die hier arbeiten», das - so Martin Steinbach - sei ein Grund für die stark gestiegene Nachfrage. Man profitiere voneinander, die Leute unterstützten sich gegenseitig und brächten ihre Expertise ein. Auffällig die Branchenvielfalt: Versicherung, IT-Beratung, Betriebswirtschaft, Consulting, Software-Entwicklung, Journalismus, Aviatik, Chemie und Pharma. Häufiger werde CoworkingBasel auch als erster Standort gewählt, um zu prüfen, ob ein regionaler Ausbau möglich sei. Dieses Vorgehen erlaubt es, ohne grosse Investitionen ein Geschäftsmodell an neuem Ort zu testen. Vergleichbar mit einem Sprungbrett: Wenn es in Basel funktioniert, folgt ein Ausbau in die Schweiz, ins grenznahe Ausland oder nach Europa. Für die Coworker/innen von Vorteil ist auch das Begleitprogramm der Startup Academy, von dem sie mitprofitieren: Auch ihnen stehen das IT-Supportprogramm, die Sprechstunden zu Buchhaltungs- oder Treuhandfragen und Informationsveranstaltungen im Rahmen von Brown Bags, Venture Caffès oder Netzwerktreffen offen - und werden genutzt.

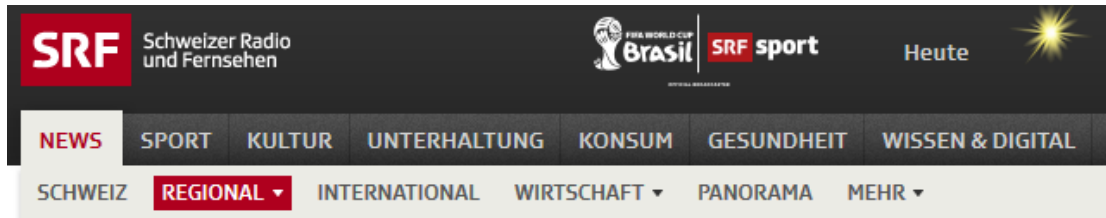
Verbesserte Infrastruktur und optimierte Auslastung

Infrastrukturelle Verbesserungen betrafen die neue, schallgeschützte Telefonkabine und der Umstieg auf Glasfasernetz, was eine verbesserte Internet-Verfügbarkeit brachte. Kleinere Verbesserungen wurden laufend vorgenommen. Allen Verantwortlichen ist klar, eine gute funktionierende zuverlässige Infrastruktur bleibt das A und O.

Eine grosse Herausforderung bleibt, die optimale Auslastung des Coworking-Spaces abzuschätzen. Die «Fixdesks», die fest an Startups vergeben, sind einfach zu planen, aber bei den günstigeren «Flexdesks» zur situativen Nutzung je nach Bedarf, ist die Planbarkeit erschwert. Denn diese Benutzer/innen kommen in der einen Woche täglich, in einer anderen gar nicht, oder sie wechseln innerhalb der Wochentage. Wie weit kann man also planerisch überbuchen, ohne dass es an einem bestimmten Tag plötzlich zu wenige Arbeitsplätze gibt? Die Erfahrungen werden zeigen, wie weit man gehen kann, bis Kapazitätsgrenzen erreicht sind.



Anhang Medienspiegel



«Startup Academy» hilft Jungunternehmen in Basel

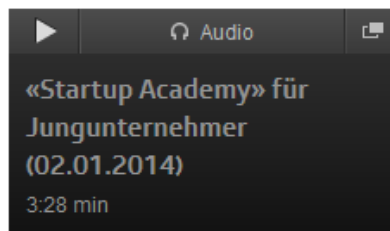
Donnerstag, 2. Januar 2014, 17:32 Uhr

Anna Jungen



In Basel gibt es die «Startup Academy», diese verspricht «Flughöhe» für neue Geschäftsideen. Viele der betreuten Projekte haben aber auch Bruchlandung erlitten.

Ein Startup ist ein junges Unternehmen, welches noch in der Gründungsphase steckt. Es ist der Schritt in die Selbstständigkeit mit einer eigenen Firma. Dabei gilt es einige Hürden zu überwinden, z.B. müssen steuerrechtliche Fragen geklärt werden. Genau bei solchen Fragen steht den JungunternehmerInnen die «Startup Academy» beratend zur Seite.



«Wir bieten primär ein Netzwerk von erfahrenen Berufsleuten aus der Privatwirtschaft, diese beraten die Jungunternehmer. Gleichzeitig bieten wir aber auch ganz praktische Hilfe, wie z.B. günstige Büroräume», sagt «Startup Academy»-Leiter Patrick Scheuerer gegenüber dem

«Regionaljournal Basel» von Radio SRF.

Kein Garant für Erfolg

Allerdings räumt Patrick Scheuerer ein, dass auch sie kein Versprechen geben können, dass die Jungunternehmer Erfolg haben, «aber auch wenn wir Jungunternehmer zum Aufhören bewegen können, indem wir ihnen klar machen, dass ihre Idee doch nicht ganz so super ist, auch dann haben wir unsere Arbeit gemacht». Grundsätzlich ist es nämlich so, dass gut Zwei-Drittel der aller Start-up nicht Erfolghaben - mit oder ohne «Startup Academy».

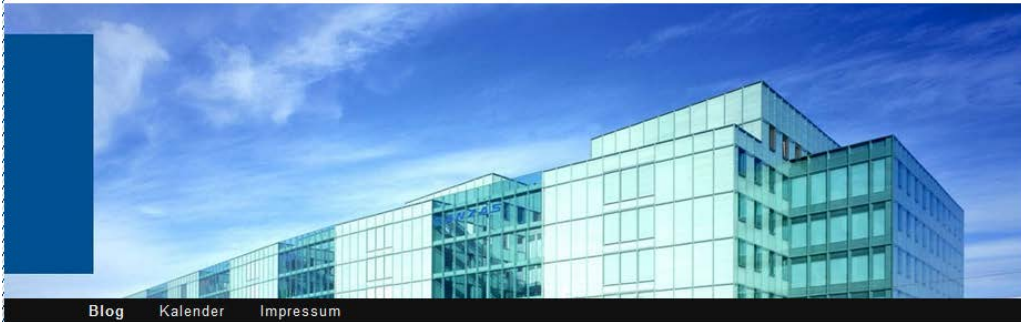


The screenshot shows the Telebasel website interface. At the top left is the 'telebasel' logo. To the right, it displays 'Basel: 10:39 Uhr | 09.02.2015 | Newsletter' along with social media icons for RSS, Apple, YouTube, Twitter, and Facebook. On the left side, there is a search bar labeled 'SUCHE', a section for 'ON AIR' indicating a live broadcast 'Wahltalk live aus Liestal' starting at 10:25 Uhr, and a vertical navigation menu with items: HOME, TV-ARCHIV, PROGRAMM, SENDUNGEN, SERVICE, WERBUNG, ÜBER TELEBASEL, and KONTAKT. The main content area features a video player showing a man in a suit and glasses, identified as 'Erich Bucher, Präsident Startup Academy'. The video player includes a play button, a progress bar showing 00:37 / 08:21, and a 'share' icon.

The screenshot shows a search result page for 'Erich Bucher'. At the top, it indicates 'TELEBAR - 13.02.2014, 18:05 UHR' and 'SUCHERGEBNISSE'. The search result includes the name 'Erich Bucher' and his title 'Präsident Startup Academy'. To the right of the name are three icons with labels: 'Versenden', 'Download', and 'Hilfe?'. Below this is a short text snippet: 'Viele wollen eine Firma gründen, doch nur wenige schaffen es. Zu gross sind die Hindernisse. Hier setzt der Basler gemeinnützige Verein «Startup Academy» an. Seit 2011 unterstützt er junge Unternehmer bei der Gründung eines Unternehmens. An der Telebar erzählt FDP-Grossrat Erich Bucher, der neue Präsident der «Startup Academy», wie das geht.' Below the text, it says 'Moderator: Andrea Ruberti'. At the bottom of the result, there are buttons for 'Gefällt mir', 'Teilen', and a counter showing '54'. To the right of the search result is a button labeled 'Weitere Folgen'.

Bachelor of Science in Betriebsökonomie, Campus Basel

News zum Studiengang und aus dem Peter Merian-Haus 86



Tagxy Concepts im Caffè Bologna

Posted on 17. März 2014 by francesca

Am 19. März 2014 startet im Caffè Bologna das Startup Academy Venture Caffè mit Tagxy Concepts AG, einem jungen siebenköpfigen Startup aus Basel. Tagxy entwickelt innovative Apps für Smartphones, deren Kernfunktionen einen konkreten Nutzen für die Gesellschaft bringen. Die stets auf Alltagshandlungen basierenden App-Produkte ermöglichen dem User in die faszinierende Welt der Augmented Reality einzutauchen und diese mitzugestalten. Die beiden Gründer von Tagxy, Jonas Schwarzer und Stéphane Gay, werden anwesend sein. Sie berichten über ihre Erfahrungen und aktuellen Herausforderungen. Selbstverständlich gibt es auch Raum für Fragen und Diskussionen.

Mit dem Startup Academy Venture Caffè, einer Initiative der Startup Academy und des Caffè Bolognas, sollen Interessierte, Leute mit Geschäftsideen, Startups und Experten an jedem 1. und 3. Mittwoch des Monats an einen Tisch gebracht werden – jeweils ab 18:30 Uhr an der Missionsstrasse 61 in Basel.

Nähere Informationen unter: www.caffebologna.ch/anlaesse und www.startup-academy.ch

Latest News



24.03.2014

Erstes Startup Academy Venture Caffè in Basel



Am vergangenen Mittwoch startete in Basel mit dem Startup Academy Venture Caffè eine neue Veranstaltungsreihe zum Thema Unternehmertum. Am ersten Event stand das Jungunternehmen Tagxy Concepts im Mittelpunkt. Von nun an wird das Startup Academy Venture Caffè an jedem 1. und 3. Mittwoch des Monats jeweils ab 18.30h im Caffè Bologna an der Missionsstrasse 61 in Basel stattfinden.

[Startup Academy](#) Venture Caffè – unter diesem Titel lanciert die Startup Academy gemeinsam mit dem [Caffè Bologna](#), das den Studierenden der Universität Basel gehört, eine Präsentations- und Diskussionsreihe zum Thema Startup. Unterstützt von der [Gebert Rüt-Stiftung](#) ist es das Ziel der Initianten, Studierende, Quartierbewohner und die interessierte Öffentlichkeit in Basel für das Thema Unternehmertum zu sensibilisieren, motivieren und aktivieren. Es sollen Interessierte, Leute mit Geschäftsideen, Startups und Experten zweimal monatlich an einen Tisch gebracht werden.

Am 19. März wurde [Tagxy Concepts AG](#) vorgestellt, ein junges 7-köpfiges Startup aus Basel. Tagxy entwickelt innovative Apps für Smartphones, deren Kernfunktionen einen konkreten Nutzen für die Gesellschaft bringen. Die stets auf Alltagshandlungen basierenden App-Produkte ermöglichen dem User in die faszinierende Welt der Augmented Reality einzutauchen und diese mitzugestalten.

Die beiden Gründer von Tagxy, Jonas Schwarzer und Stéphane Gay, waren anwesend und berichteten über ihre Erfahrungen und aktuellen Herausforderungen. Dazwischen wurden audiovisuelle Beispiele gezeigt und selbstverständlich gab es Raum für Fragen und Diskussionen. Das Unternehmen Tagxy ist bis Ende März im Begleitprogramm der Startup Academy mit eigenen Arbeitsplätzen am Picassoplatz 4. Am 1. April ziehen sie in eigene Büroräumlichkeiten in der Basler Innenstadt.

wire

- business und wirtschaft
- ingenieurwissenschaften
- Forensische Wissenschaft und Recht
- geisteswissenschaften
- medizin und life sciences
- naturwissenschaften
- dienstleistungen

wire.myScience

Neueste Meldungen

Medizin - 07:03



Monitoring epilepsy in the brain with a wireless system

Betriebswissenschaft - 6.2
Höherer Bestellungseingang bei ABB Schweiz

Verwaltung - 6.2
Hochschulbibliothek der ZHAW in Winterthur ist eröffnet

Umweltwissenschaften - 6.2
Klimaverhandlungen in Genf

Veranstaltung - 6.2
L'UniNE touchée par le franc fort

Mikrotechnik - 6.2

Startup Weekend in Basel: Zur Unternehmensgründung in 54 Stunden

6. August 2014
Informatik/Telecom

SHARE 

Vom 24. bis 26. Oktober 2014 findet im Stellwerk Basel das Startup Weekend der Startup Academy statt. Insgesamt 50 Teilnehmer aus allen Disziplinen - vom Programmierer über den Marketingexperten bis zum Agrartechniker - entwickeln während dieses Wochenendes gemeinsam Geschäftsmodelle. Unterstützt werden sie von Coaches und Startup-Experten.

Die Teilnehmer erhalten die Chance, ihre Ideen vor potenziellen Investoren zu präsentieren. Die erstplatzierten erhalten Mentoring der Startup Academy und Flex-Desk Coworking in Basel während 6 Monaten, der zweite Preis sind drei Monate Flex-Desk im Coworking Basel

Eine Registrierung ist erforderlich, die Teilnehmerzahl ist auf 50 Personen beschränkt. Die Teilnahme kostet zwischen 50 und 60 Franken.

[zum Startup Weekend](#)

Verwandte Artikel

Informatik / Telecom

Neues Förderprogramm für Spitzenstudierende - 04.02

Wi-Fi and 

Neighborhood Conflicts: An Algorithm to Keep the Peace - 23.01

Cloud Computing von der Medizin bis zur Finanzwelt - 15.01

2014 - Science That Made Headlines (2) - 28.12.2014



Home > News

Kooperation von Startup Academy und i-net

Startup Academy und i-net haben beschlossen, eine Kooperation einzugehen, um bestehende Synergien in Zukunft zu nutzen und in gegenseitigem Einverständnis sukzessive auszubauen.

Es werden auch partnerschaftliche Projekte angestrebt, bei denen beide Partner ihre Kernkompetenzen einbringen können, um im Raum Basel weiter für das Thema Unternehmertum zu sensibilisieren, motivieren und aktivieren.

[Webpage der Startup Academy](#)

Social Sharing
Send as email
Facebook
Twitter

Contact
i-net innovation networks
Greifengasse 11
CH-4058 Basel
Tel. +41 61 690 20 40
info@i-net.ch
Newsletter

i-net
About us
People
Services
Events
News
Media

i-net Technology Fields
Cleantech
ICT
Life Sciences
Medtech
Nano

Imprint
Copyright © 2014
by i-net innovation networks switzerland
Concept & Design by Neko
Code by Human Tools

Home > Events

Partner Event: Brown Bag, «Finanzierung für Startups»

Auf welche Finanzierungsmöglichkeiten und -formen können Startups zurückgreifen?

Eine der zentralen Fragestellungen für JungunternehmerInnen bildet vor allem die Finanzierung ihrer Aktivitäten in der Startphase:

- Wie und wo komme ich zu Startkapital?
- Welche Voraussetzungen sind notwendig, um effizient und zielführend eine Finanzierung zu erlangen?
- Welche Finanzierungsformen sind für Startup's sinnvoll?
- Dos and Don'ts rund um das Thema «Finanzierung»

Otto Rüdin ist Leiter KMU Region Basel bei UBS AG.
Als Vertreter unserer Partnerbank gibt er einen Überblick rund um sämtliche Finanzierungsformen und beantwortet aktuelle Fragen aus dem Publikum.
Für Getränke und einen kleinen Imbiss ist gesorgt.

Im Sinne einer optimalen Anlassorganisation bittet Startup Academy um **Anmeldung bis Donnerstag, 4. September 2014 auf info@startup-academy.ch**.
Die Academy freut sich auf ein zahlreiches Erscheinen!

Übersicht
Kategorie: External; Partner
Datum: 11.09.2014
Zeit: 12.15-13.30

Informationen
Verein Startup Academy
Picassoplatz 4
4052 Basel

Social Sharing
Als E-Mail senden
Facebook
Twitter

Über uns
Services
People
News
Events
Medien
Partner
Testimonial

Cleantech
ICT
Life Sciences
Medtech
Nano

Engagement . Startup Academy Basel

Starthilfe für Startups

Die Startup Academy in Basel hilft jungen Unternehmen auf die Beine. UBS-Mitarbeiter Felix Wenger war schon dabei, als die Idee für den gemeinnützigen Verein vor vier Jahren entstand – und ist heute noch als Vorstandmitglied und Mentor aktiv.

Text _ Daniela Hefti Bild _ Laura Tobler

«Wie die Jungfrau zum Kinde», so sei er zu seinem Engagement für die Startup Academy gekommen, sagt Felix Wenger, Managing Director Communications and Branding. Ganz so zufällig scheint es aber dann doch nicht, dass er bis zum letzten Frühling Präsident des gemeinnützigen Vereins war. «Eine Beiz, eine Flasche Wein, vier Leute am Tisch», so habe alles begonnen. Und einer der vier war Felix Wenger. Sie wollten etwas tun, um Startups zu unterstützen. Neben seiner Tätigkeit für UBS war Wenger schon länger im Fachhochschulbereich tätig. «Immer wieder hatten Studierende tolle Geschäftsideen, gewannen sogar Preise für ihre Businesspläne – machten aber nichts daraus», stellte Wenger fest.

Wenigstens probieren

Ein Fruchthandel, eine Stilberatung, eine Online-Plattform oder eine Immobilienvermittlung: Das sind nur vier von über 50 Unternehmen, denen die Startup Academy auf die Beine hilft oder geholfen hat. Der gemeinnützige Verein will Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer in den ersten zwei Jahren nach der Firmengründung unterstützen. Dazu vernetzt er sie mit Hochschulen und der Wirtschaft, bringt junge Unternehmen mit Mentoren und Experten zusammen.

Die Förderlandschaft für Startups ist in der Schweiz vielschichtig und sehr diversifiziert. Aber im Dienstleistungsbereich fehlen Unterstützung und Infrastruktur weitgehend. Dies zeigte eine Studie, die der Verein in Auftrag gegeben hat.

Die Startup Academy hilft Studierenden, aber auch Aus- und Wiedereinsteigern mit einer Geschäftsidee, ihren Businessplan zu konkretisieren und herauszufinden, ob ihre Idee etwas taugt. «Auch ein überzeugter Abbruch ist ein gutes Resultat. Man hat es wenigstens probiert!», ist Wenger überzeugt. Zu den inzwischen etablierten Alumni der Startup Academy gehört zum Beispiel Tagxy: Ein Unternehmen, das seit 2012 innovative Apps für Smartphones im Bereich der «Gamification» und «Augmented Reality» entwickelt.

«Auch ein überzeugter Abbruch ist ein gutes Resultat. Man hat es wenigstens probiert!»

Felix Wenger

Weibeln für eine gute Sache

Als der Entscheid zur Gründung des Vereins gefasst war, galt es zu «weibeln», wie Wenger sagt: Die Partnerschaft mit der Fachhochschule Nordwestschweiz wurde etabliert. Wenger und seine Mitstreiter überzeugten Stiftungen von ihrer Sache und gewannen Wirtschaftspartner. Und sie überzeugten erfahrene Alumni und Verantwortungsträger aus Wirtschaft und Politik, als Mentoren mitzuwirken. «Das private

Netzwerk ist dabei extrem wichtig», betont Wenger. Heute zählt der Verein 450 Mitglieder und verfügt über ein professionelles Sekretariat sowie einen Geschäftsführer. Der Ablauf des Begleitprozesses ist inzwischen in acht Schritten strukturiert, wobei die verschiedenen Rollen genau definiert sind. «Das macht es für alle einfacher – insbesondere auch für die Mentoren, weil von Anfang an klar ist, in welchem Rahmen sich ihr Engagement bewegt.»

Die Nachfrage von Startups, in das Programm aufgenommen zu werden, ist gross und noch etwas angestiegen, seit

Felix Wenger

studierte Geschichte und Germanistik an der Uni Basel, erlangte zudem die Lehrbefähigung und absolvierte einen MBA an der Uni St. Gallen. Er war zehn Jahre beim Bankverein tätig, bevor er die Branche wechselte: Er leitete einen europäischen Verbund aus zehn Verlagen. Vor acht Jahren kam er zu UBS zurück und ist heute Managing Director Communications and Branding. Mit seiner Frau und seinem 15-jährigen Sohn lebt er in der Nähe von Basel.

✉ Senden Sie eine E-Mail an felix.wenger@ubs.com



▲ Felix Wenger verbringt viel Freizeit in den Räumlichkeiten der Basler «Startup Academy».

der Verein mitten ins Zentrum von Basel an den Picassoplatz umgezogen ist. Mittel- und langfristig soll der Verein selbsttragend werden. Die Startups bezahlen einen Beitrag, um am Programm teilzunehmen. Und die Arbeitsplätze, die am Anfang nur den teilnehmenden Startups offenstanden, nutzt der Verein inzwischen als Co-Working-Space, vermietet also flexible Arbeitsplätze im Gemeinschaftsbüro – und finanziert sich so etwa zur Hälfte selbst.

Wissen weitergeben

Im April hat Wenger sein Präsidium abgegeben. Er ist aber weiterhin im Vorstand der Startup Academy und nun wieder vermehrt auch als Mentor tätig. «Das wollte ich ja eigentlich, mein Wissen wei-

tergeben!» Immer wieder seien die Leute erstaunt, berichtet er: Sie halten es für ausgeschlossen, dass ein Banker Wochenend- und Abendarbeit leistet, ohne Profit daraus zu ziehen! «Dabei macht es mir wirklich einfach Spass.» UBS gebe ihm mit der Ausübung des Mandats die Möglichkeit, etwas zurückzugeben. Das Thema interessiere ihn, er könne nach langen Jahren im Ausland wieder sein Netzwerk in Basel pflegen. «Und es ist ausserdem ein guter Ausgleich zu den hochkomplexen Strukturen, in denen ich mich sonst bewege.» •

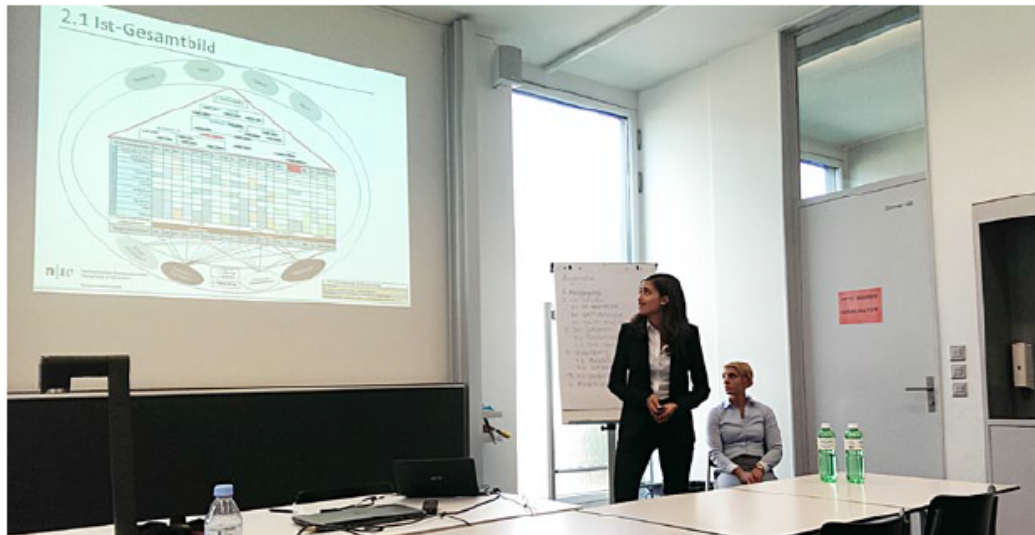
⇒ www.startup-academy.ch

UBS und die Startup Academy

Zu den Wirtschaftspartnern der Startup Academy gehört auch UBS, die sich nicht nur finanziell, sondern auch ideell engagiert: in Form von Beratungsgesprächen, Infoveranstaltungen oder Expertenpanels zu Finanzierungsfragen. Auch über «UBS Employee Volunteering» kann man sich als Mentor oder Experte melden.

⇒ [goto/engagement](#)
⇒ [goto/community](#)

POSITIONIERUNG VON GENILEM IM RAUM BASEL



Zwei Bachelor-Arbeiten an der FHNW (Fachhochschule Nordwest-Schweiz) untersuchten das Förderungs-Angebot für Start-ups und andererseits den Bedarf von Start-ups nach solchen Dienstleistungs-Angeboten im Raum Basel. Die nicht überraschende Vielzahl von Förder-Organisationen bieten eine sehr breiten Fächer an Dienstleistungen für Start-ups an. Diese reichen von der reinen zur Verfügungstellung von Raum-Infrastrukturen über funktionale und punktuelle Unterstützungs-Programmen in den Bereichen Marketing, Businessplan, Personal, Finanz- und Rechnungs-

wesen. Die Abgrenzung zwischen all diesen Angeboten ist zum Teil fließend und nicht ganz einfach für Start-ups. Ist nun Genilem einfach eine Organisation mehr, die sich am Förderkuchen beteiligen will? Welches sind die Mehrwerte von Genilem für Jung-Unternehmen. Bei genauem Hinschauen ist Genilem einmalig, auch im Raum Basel.

1. Genilem wird ein interessanter Nischenplayer sein, nicht für alle Start-ups, sondern konzentriert sich auf innovative Jung-Unternehmen. Diese müssen gewisse Kriterien erfüllen, um ein Genilem Coaching zu erlangen.
2. Genilem bietet keine funktionalen Lehrgänge an, sondern begleitet die Jungunternehmen nachhaltig während 3 Jahren. Dem Jungunternehmer wird ein Praxis-erfahrener Unternehmer-Coach zur Seite gestellt, welcher sich aus gesamtunternehmerischer Sicht um das Unternehmen kümmert, so die Risiken minimiert und die Erfolgs-Chancen massiv erhöht.
3. Genilem bietet selbst keine Finanzierung von Start-ups an. Genilem kann jedoch durch das breite Netzwerk dem

Jungunternehmen behilflich sein, zu geeigneten Finanzierungsmöglichkeiten zu gelangen. Bisher konnten in zahlreichen Fällen interessante Lösungen in diesem Bereich gefunden werden.

4. Genilem beabsichtigt mit bestehenden Förderorganisationen zusammenzuarbeiten, um Synergien für Start-ups zu nutzen. Die Start-up Academy in Basel ist ein solcher Zusammenarbeitskandidat, bestehen doch wenige Ueberschneidungen in den beiden Angeboten.

Die zweite Bachelor Arbeit beleuchtete den Bedarf von Start-ups. Dieser reicht von Kapitalbeschaffung, Gründungsunterstützung bis hin zu versicherungstechnischen und juristischen Fragen. Es ging also vor allem um fachspezifische funktionale Belange. Coaching wurde wenig erwähnt, weil es dieses Angebot bisher auch nicht gab. Die Studie regt hingegen an, eine zentrale Anlaufstelle für Start-ups zu schaffen, um das richtige Angebot je nach Fall bieten zu können.

Bezüglich Positionierung von Genilem bestätigt die Studie im Wesentlichen die 4 oben erwähnten Punkte: Konzentration auf innovative Jung-Unternehmen - 3-Jahres-Coaching - Hilfe bei Kapitalbeschaffung - Zusammenarbeit mit bestehenden Förder-Organisationen. Damit ist die Motivation für ein Genilem Basel gegeben und es steht einer Gründung nichts mehr im Wege.

Jürg Iseli
Genilem-Suisse

Zukunftsmusik im Büro

Shared Office war gestern, jetzt kommt das Coworking

Von Nadine A. Brügger

Basel. Das Tor zur Halle 8 auf dem Gundeldinger Feld ist hoch und schlicht. Wer eintritt, staunt: Da steht ein Haus im Haus, aber nur am Rand, daneben bleibt Platz für zwei lichtdurchflutete Kammern und einen grossen Saal mit Pflanzen, Tischen und beschreibbaren Stellwänden. Sitzsäcke sind hier ebenso zu finden wie eine Küche, Kunstrasen und eine Grossleinvand. Wir befinden uns in sogenannten Launchlabs, der Alternative zum altbekannten Büro. Hier können Start-ups und Angestellte von grossen Konzernen ebenso arbeiten wie Freiberufler und Künstler. Ein «Coworking Space» nennt man das. Ob es sie wirklich braucht? – Ja, sagen die Kundenzahlen von Institutionen wie den Launchlabs.

Coworking Space bedeutet: Einer mietet eine Immobilie, stellt Schreibtische auf, richtet einen Internetzugang ein und vermietet die einzelnen Arbeitsplätze an alle, die daran Interesse haben. Das sind, fragt man bei den Basler Coworking-Plätzen an, immer mehr. Aber natürlich gehört dazu mehr als nur ein Tisch, ein Router und einer, der die Miete zahlt.

Die Abwechslung macht's

Die Anforderungen an eine Arbeit, und auch an den Platz, an dem man diese verrichtet, werden immer höher.

«Die Individualisierung von Arbeitsformen nimmt stark zu», sagt der Arbeitspsychologe Michael Gschwind. Nach Shared Office, wo verschiedene kleine Firmen Büroräumlichkeiten gemeinsam nutzen, nun also die Coworking Spaces. Das Besondere daran: Hier können sich kleine Firmen ebenso einmieten wie Einzelpersonen. Die Branche spielt keine Rolle. Im Gegenteil: Je bunter der Mix, desto grösser der Nutzen. Hier treffen erfahrene Freiberufler auf soeben gegründete Start-up-Unternehmer oder auf Angestellte, die für einige Tage oder Wochen in der Stadt sind und während dieser Zeit einen Arbeitsplatz fern des angestammten Büros benötigen. Hier finden aber auch jene einen Platz, denen beim Home Office die Decke auf den Kopf fällt und bei der Arbeit im Grossraumbüro das Trommelfall platzt.

Um zu erkennen, dass das Bedürfnis nach alternativen Arbeitsplätzen da ist, muss man nicht die Geschäftsberichte der bestehenden Coworking-Institutionen durchblättern, es reicht ein Blick in eine Starbucks-Filiale. Sie sitzen allein vor dem Laptop, vertieft in die Arbeit, daneben eine Tasse amerikanischen Kaffees. Manche treffen sich auch in kleinen Gruppen, sie diskutieren, skizzieren, denken wieder nach – arbeiten eben. Nicht im Büro, sondern auswärts.

In der Basler «Mitte» funktioniert ein solches Konzept seit 15 Jahren. Von

wegen neuer Trend. Der Co-Geschäftsführer der «Mitte», Daniel Häni, lacht. «Der Zauber des Coworking ist, dass jeder am Schluss mehr Raum hat. Wir haben Arbeitsplätze und Sitzungszimmer, dazu das Kaffeehaus, das alle nutzen können und dazwischen passiert das Wichtigste: der Austausch.»

Nebst der *TagesWoche* sind im Unternehmen Mitte vor allem Grafiker, Fotografen, Architekten und weitere Leute aus dem Kultur-Kreativ-Bereich eingemietet. Manche haben seit Jahren einen Tisch, andere bleiben nur für kurze Zeit. Viele Geschäftsbeziehungen seien hier entstanden, man lernte sich kennen, schmiedete über dem Pausenkaffee gemeinsam Pläne und, wie im Fall der Wiederverkaufsplattform Revendo, die gebrauchte Apple-Produkte weiterverkauft, kann bald erste Erfolge erzielen.

Flexibilität und Netzwerke

Neben den Kontakten, die geknüpft werden können, ist die Flexibilität ein Hauptargument für die Coworking Spaces. Anstatt eines unbefristeten Mietvertrags können Arbeitsplätze meist auf monatlicher Basis gemietet werden. Die gesamte Büroinfrastruktur ist im Preis inbegriffen.

Insbesondere für Start-ups ist diese sehr interessant, sagt Martin Steinbach von Coworking Basel. «Die Büroräume hier verbreiten Designercharme, man

fühlt sich bereits erfolgreich, noch bevor die Arbeit überhaupt begonnen hat.» Höchste Flexibilität bietet der Verein, indem er Arbeitsplätze auch halbtags vermietet. Man wählt dazu das Angebot «Nomade», damit hat man nicht einen fixen, sondern einfach einen freien Arbeitsplatz zugute. Wer sich lieber auf länger einrichtet, der wählt das Angebot «Camper» mit einem Fix Desk. Hier darf die Arbeit auch mal über Nacht liegen bleiben. Im Coworking Basel treffen App-Entwickler, IT-Fachkräfte aber auch Versicherungs-, Kommunikations- oder Lifestyleberater aufeinander. Auch ein Bodenleger und ein Fitnesstrainer haben hier ihren Bürotisch eingerichtet.

Im Gundeldinger Feld ist Geschäftsführer Andreas Erbe gerade dabei, einen Grossevent in eigener Sache zu planen: Ende November steigt die grosse Eröffnungsfeier der Launchlabs. Zwar werden die Räume bereits genutzt, offiziell eröffnet werden sie aber erst im Dezember.

Wo neben Arbeitsplätzen auch Seminarräume oder sogar die ganze Halle gemietet werden können, Workshops neben Events und Alltagsarbeiten stattfinden, darf ein ebenso kreatives, wie produktives Arbeitsumfeld erwartet werden.

www.launchlabs.ch
www.coworkingbasel.ch
www.mitte.ch



Ihre Story, Ihre Informationen, Ihr Hinweis? feedback@20minuten.ch

Basler Kreativwirtschaft

07. Dezember 2014 16:54; Akt: 07.12.2014 16:54

Stellwerk muss Hilfe für Startups drastisch kürzen

von Dominique Artacho - Dem Basler Gründerzentrum Stellwerk für Kreativwirtschaft ist das Geld ausgegangen. Ab kommendem Jahr muss das Angebot auf eine Basisstufe reduziert werden.



Das Gründerzentrum Stellwerk in Basel unterstützt Kreativschaffende. (Bild: Stellwerk)

ein aus i

17

Empfehlen

1


Twittern

0

8+1

per E-Mail

Zum Thema



Designer & Co.:
Basel wird zum
neuen Mekka für
Kreative

iPad-Gadget:
Design aus Basel
verblüfft die
US-Fachwelt

Startup-Weekend:
In drei Tagen von
der Idee zum
eigenen Startup

Fehler gesehen?

Fehler beheben!

Seit 2010 fördert das **Stellwerk** ambitionierte Kultur- und Kreativschaffende, die den Schritt in die Selbständigkeit wagen. Nebst einer Infrastruktur mit 23 Ateliers bietet der gemeinnützige Verein Workshops und Beratungsangebote, um die Mieter in ihrer Existenzgründerphase tatkräftig zu unterstützen.

Damit ist ab kommendem Jahr Schluss: Dem Gründerzentrum, das seit längerer Zeit über finanzielle Schwierigkeiten klagt, ist nun definitiv das Geld ausgegangen. Der ehemalige Geschäftsführer Frank Lemloh, der letzte Woche seinen Rücktritt bekannt gab, bedauere die momentane Situation sehr.

Keine Unterstützung vom Staat

Das Stellwerk beim Bahnhof St. Johann ist das erste kreativwirtschaftliche Gründerzentrum der Schweiz. Bis dieses Jahr wurde der Verein von der Christoph-Merian- und der Ernst-Göhner-Stiftung finanziell unterstützt. Danach fehlte ein passender Ansprechpartner. Laut Olivier Wyss, Präsident des Stellwerks, zeigte auch das Amt für Wirtschaft bisher kein Interesse, obwohl das Stellwerk zur Förderung der Wirtschaft beitrage.

Da die finanzielle Hilfe ausblieb, sieht sich das Stellwerk nun in einer misslichen Lage. «Das Förderprogramm für die Akteure in unserem Haus und die Angebote für die Basler Kreativwirtschaft können im kommenden Jahr leider nur noch auf einer Basisstufe aufrecht erhalten werden», bedauert Wyss.

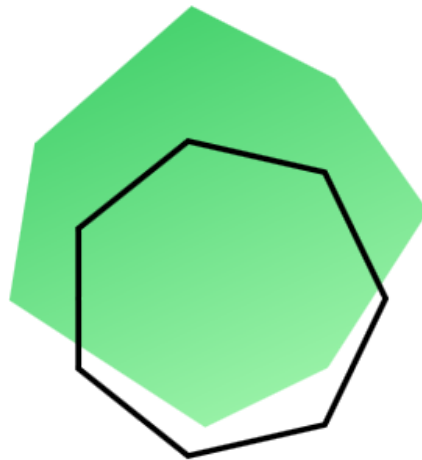
Hilfe zum Erfolg

«Wir werden Kreativschaffenden weiterhin unsere Ateliers zu vergünstigten Preisen zur Verfügung stellen», sagt Wyss. Jedoch fehlen die Mittel für das Fördermodell mit Beratungs-, Weiterbildungs- und Netzwerkangeboten für Jungunternehmer aus der Kreativwirtschaft. «Dieses Angebot wird nun leider eingestellt», so der Präsident des Stellwerks.

Viele Jungunternehmer dürften diesen Entscheid zutiefst bedauern, denn das Stellwerk hat in der Vergangenheit schon einigen Leuten zum Erfolg verholfen. So etwa Berend Frenzel, dem Erfinder der angesagten iPad-Halterung **Yohann**. «Das Stellwerk Basel ist ein idealer Standort für Start-ups. Es bietet eine gute Infrastruktur und ermöglicht den Austausch und Synergien mit anderen Jungunternehmern», erzählte Frenzel. So habe ihn das Stellwerk sehr engagiert in seinem Projekt unterstützt.

Zusammenarbeit mit Startup-Academy

In Zukunft übernimmt Martin Steinbach als Leiter der Geschäftsstelle die administrativen Aufgaben im Stellwerk. Dieser unterstützt die geplante engere Zusammenarbeit mit der **Startup Academy**. Eine Kooperation solle insbesondere bei Schulungen, Seminaren und im Bereich der Raumvermietung zustande kommen.



STARTUP
ACADEMY

TERMINKALENDER 2015

Brown Bags, ab 12.30h

13. Mai
17. Juni
19. August
16. September
14. Oktober
11. November
9. Dezember

Business Canvas Workshop, ab 9.00h

12. September

Netzwerkanlass, ab 18.30h

3. November

Startup Academy Venture Caffè, ab 18.30h

6. Mai
20. Mai
3. Juni
17. Juni
23. September
21. Oktober
4. November
18. November
2. Dezember
16. Dezember

Weitere Informationen:

www.startup-academy.ch/news