

STARTUP  
ACADEMY



# STARTUP ACADEMY

JAHRESBERICHT 2017

**Herausgeberin:**  
Startup Academy  
Picassoplatz 4  
4052 Basel

**Konzeption und Redaktion:**  
Florian Blumer, Prof. Dr.  
Noemi Sehn, stud. Bachelor of Science  
Catherine Riesen, Master of Arts

**Fotos:**  
Raphaël Leibundgut

**Druck:**  
Schwabe AG printed in  
switzerland

## STARTUP ACADEMY GOES SWITZERLAND

Liebe Leserinnen und Leser

«Startups mit Standardangeboten einzudecken ist einfach, sie gezielt zu unterstützen aber eine grosse Herausforderung.» Diese Grundhaltung steht bei allen Personen im Startup Academy-Netzwerk im Vordergrund: bei den Mentorinnen und Mentoren, bei den Expertinnen und Experten, bei den Studierenden, bei den Wirtschaftspartnern und beim Vorstand.

Dass unser Betrieb rein privatwirtschaftlich finanziert ist, jedes Startup ein individuell zugeschnittenes Begleitprogramm erhält und das Netzwerk auf Non-profit-Basis funktioniert, also ehrenamtlich, das differenziert uns von allen anderen Anbietern. Aber auch unsere Offenheit für Partnerschaften auf Augenhöhe, unsere Bereitschaft, Neues anzupacken, und die Schnelligkeit, wie wir dies tun, unterscheidet uns von anderen. Wie wäre es sonst möglich, dass wir (bereits zum zweiten Mal) «ClimateLaunchpad», den weltweit grössten Ideenwettbewerb für Cleantech-Geschäftsideen in der Schweiz durchführen? Oder – im 2017 erstmals – mit «TRESOR Contemporary Craft», der neuen internationalen Designmesse in Basel, Nachwuchsleute für hochstehende Handwerkskunst suchen? Ganz zu schweigen von unserem Auftritt an der Messe Basel («Muba»), wo die Startup Academy als Netzwerkpartner insgesamt 22 Startups aus der ganzen Schweiz einen professionellen Auftritt ermöglichte.



Mit über 80 Jungunternehmen im Begleitprogramm sind wir inzwischen die grösste Startup-Förderorganisation der Nordwestschweiz. Wir entschieden uns deshalb zu investieren, um die Zahl der eigenen Coworking-Arbeitsplätze am Basler Picassoplatz zu verdoppeln und dadurch unsere Eigenfinanzierung zu erhöhen. Gemeinsam mit der Firma Girsberger erfanden wir ein neues Einrichtungskonzept, das leicht, farbig und attraktiv daherkommt, gleichzeitig aber alle funktionalen und ergonomischen Wünsche erfüllt. Die Nachfrage nach unseren CoworkingBasel-Arbeitsplätzen hat seither nochmals massiv zugenommen.

Unser Erfolg findet auch zunehmend ausserhalb der Nordwestschweiz Beachtung und führte letztlich dazu, dass sich Engagement Migros entschied, mit uns die gemeinsame Initiative «Startup Academy Schweiz» zu lancieren. Unsere Motivation ist gross und unsere Ziele sind es auch: Bis 2020 soll das Mentoren- und Expertennetzwerk an weiteren Standorten und in allen Sprachregionen zur Verfügung stehen. Damit in der Schweiz jede Person mit einer Geschäftsidee schnellen und direkten Zugang zum Startup Academy-Netzwerk erhält.

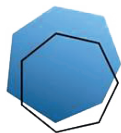
Wir danken Ihnen herzlich für Ihre Unterstützung und wünschen eine anregende Lektüre!

Prof. Dr. Florian Blumer, Vizepräsident

Erich Bucher, Präsident

# INHALTSVERZEICHNIS

EDITORIAL .....	3
1. STARTUPS .....	5
STARTUPS IM PORTRÄT .....	6
BUSINESS AROUND STARTUPS .....	17
ÜBERSICHT DER STARTUPS IM BEGLEITPROGRAMM .....	18
2. VOLUNTEERS .....	21
MENTOREN- UND FACHEXPERTEN-ABENDE .....	22
STARTUP ACADEMY VENTURE CAFFÈS .....	22
PORTRÄTS .....	23
3. PARTNER .....	28
KOOPERATION MIT ENGAGEMENT MIGROS .....	29
STELLWERK BASEL .....	30
NEUES EINRICHTUNGSKONZEPT VON GIRSBERGER .....	31
MUBA 17 – DAS STARTUP VILLAGE .....	33
CLIMATELAUNCHPAD – VON DER VORBEREITUNG BIS ZUM FINALE .....	35
TRESOR CONTEMPORARY CRAFT .....	38
4. VEREIN .....	39
BROWN BAG EVENTS .....	39
WORKSHOPS .....	40
NETZWERKANLÄSSE .....	40
VORSTAND UND GESCHÄFTSFÜHRUNG .....	42
5. BETRIEBSRECHNUNG, BILANZ UND REVISORENBERICHT .....	43
6. COWORKING BASEL .....	46
FEIERLICHE EINWEIHUNG DES 5. OBERGESCHOSSES .....	47
ANHANG MEDIENSPIEGEL .....	48



## 1. STARTUPS

Die Gesamtzahl aller Startups, die seit der Gründung des Vereins im Begleitprogramm waren, beträgt inzwischen 160. Gegenüber dem Vorjahr stieg die Zahl der Startups erneut an, im Berichtsjahr waren es 82. Neben einer Rekordzahl an Startups im Begleitprogramm waren drei aktuelle resp. ehemalige Startups auch bei Wettbewerben erfolgreich: MyCamper, Changboo und 4-check AG.

MyCamper nahm an der TV-Sendung «Kampf der Ideen - Die Start-up Challenge» teil. Dort stellten sich 19 ausgewählte, besonders innovative Startups der Herausforderung nachzuweisen, dass sie ein grösseres unternehmerisches Potenzial als andere Schweizer Startups und die internationale Konkurrenz haben. Die Gründer, Michele Matt und Désirée Mettraux, hatten eine Minute Zeit, um die Geschäftsidee zu präsentieren und die Experten von der eigenen Dienstleistung zu überzeugen. Sie erreichten dabei das Finale und gewannen den 2. Preis mit einem Investment in Höhe von CHF 80'000.

Changboo war bei Innovation Basel erfolgreich, einer Plattform der Stadt Basel, welche regionale Projekte unterstützt. Hinter dem Netzwerk stehen die Basler Zünfte und Ehrengesellschaften, welche ihre Kontakte an Jungunternehmer weitergeben und die besten Ideen in einem Wettbewerb küren. Changboo, ein Startup, das Bambusvelos vertreibt, schaffte es bei diesem Wettbewerb auf den 2. Platz und gewann ein Preisgeld von CHF 3'000.

Auch für das Startups 4-check AG lief es im 2017 rund. Ihm wurde der IT-Innovationspreis – lanciert von der Initiative Mittelstand Deutschland – verliehen. Es handelt sich um einen Wettbewerb, der jährlich die innovativsten IT-Lösungen auszeichnet. Für die diesjährige Preisverleihung gab es rund 5000 Anmeldungen – umso erfreulicher das Resultat: 4-check AG hat es im Bereich Qualitätsmanagement unter die drei besten Unternehmen geschafft.

Die Startup Academy gratuliert allen Gewinnerinnen und Gewinnern herzlich!



## STARTUPS IM PORTRÄT

### CHANGBOO GMBH

Bambus mobil zu machen – das ist das Konzept des Jungunternehmens Changboo aus Basel. Mit Präzision und Liebe zum Detail beschäftigt sich das Startup bei der Herstellung von Fahrradrahmen aus stabilem und nachhaltigem Bambus. «Die Idee, einen gewöhnlichen Velorahmen durch einen Bambusrahmen zu ersetzen, kam uns während eines Gespräches mit einem Kollegen aus Thailand», sagte Paul Kindt, mit Pascal Wehrli, Gründer von Changboo.

In asiatischen Ländern sei es üblich, Bambus als Baugerüst zu verwenden, da er sehr solide ist. Der Rahmen als Grundgerüst des Velos muss standhaft gegen starke Belastung und Stösse sein. Deswegen sind ihre Fahrräder sicher konstruiert, zertifiziert und vollumfänglich verkehrstauglich.

Um ihre Geschäftsidee umsetzen zu können, suchten Pascal Wehrli und Paul Kindt im Internet einen Mentor. Als sie dabei auf die Startup Academy stiessen, fanden sie deren Angebote auf Anhieb interessant und traten im Juni 2017 ins Begleitprogramm ein. Dazu Pascal Wehrli: «Wir sind mit dem Begleitprogramm der Startup Academy sehr zufrieden, die Zusammenarbeit war stets offen und unkompliziert.»



Paul Kindt und Pascal Wehrli von Changboo

Da Changboo grossen Wert auf Nachhaltigkeit legt, entschieden sich Paul Kindt und Pascal Wehrli, beim ClimateLaunchpad-Wettbewerb mitzumachen, dem grössten Green Business-Ideenwettbewerb der Welt, welcher in der Schweiz von der Startup Academy organisiert und durchgeführt wird.

Für Paul Kindt war es eine erfolgreiche Teilnahme: «Der Workshop war eine grosse Hilfe. Wir konnten vieles aus diesen Anlässen mitnehmen und dadurch unser Know-how erweitern.»

So erkannte er beispielsweise, welche Personengruppen sich als Kunde eignen oder wie hoch die Erfolgchancen eingeschätzt werden können. Zurzeit sind die beiden Gründer auf der Suche nach neuen Partnern, welche ihre Fahrräder schweizweit vermarkten.

Was aber bereits heute mit Sicherheit gesagt werden kann: Das innovative und einzigartige Design macht jede Fahrt zum Erlebnis und sorgt für Aufmerksamkeit auf der Strasse.

## BLÜTEZEIT

«Meine Erfüllung!» So bezeichnet die Jungunternehmerin Felicia Mäder ihre tägliche Arbeit.

Seit ihrer Ausbildung zur Floristin wusste sie, dass sie in dieser Branche tätig sein möchte. Sie hat ein besonderes Geschick für die Gestaltung und die Kombination verschiedener Blumen und Farben, und durch ihren natürlichen und lockeren Stil sind ihre Blumenbouquets genauso, wie es die Kundinnen und Kunden mögen. Aktuell sehr beliebt ist der «Slow Flower-Trend».

Bei der Auswahl ihrer Materialien sind der leidenschaftlichen Floristin zwei Begriffe zentral, nämlich regional und nachhaltig. «Durch die kurzen Transportwege sind Blumen länger haltbar», erklärt sie. Felicia Mäder möchte zeigen, dass auch aus lokal vorhandenen Materialien wunderschöne Kreationen entstehen können. Ausserdem benutzt sie wiederverwendbare Gefässe, Plastiktöpfe so wenig wie möglich. Auch Überseepflanzen sucht man deswegen im Blumengeschäft «Blütezeit» vergebens.

Ihr Startup im Unternehmen Mitte in Basel bietet Blumenvariationen für Hochzeiten und Taufen. Auch wer Massanfertigungen wünscht oder Topf-



pflanzen für den Innen- oder Aussenbereich, wird bei ihr fündig.

Felicia Mäder legt viel Wert darauf, dass ein Einkauf bei ihr zum Erlebnis wird, denn nur das Besondere bleibt in Erinnerung. Ihre Kunden erhalten die Möglichkeit, das Blumenbouquet nach eigenen Vorstellungen vor Ort zu gestalten und selbst zu binden. Dieser Kontakt und Austausch mit den Kunden gefällt ihr neben dem Gestalterischen sehr.



Felicia Mäder von Blütezeit

Sie möchte dies auch ausbauen und plant für die Zukunft, verschiedene Workshops durchzuführen. Sie ist optimistisch, dass ihr der Ausbau der Geschäftsstelle in naher Zukunft gelingen wird.

Auf die Startup Academy sei sie zugekommen, weil ein anderer Teilnehmer an einem Firmengründungsseminar ihr empfohlen hatte, sich genauer darüber zu informieren. Felicia Mäder: «Ich habe sofort gemerkt, dass es sich bei der Startup Academy um einen Verein handelt. Denn man interessiert sich nicht nur für die Geschäftsidee, sondern auch für mich als Person. Dazu kommt die fachliche Kompetenz, von der man immer profitieren kann!»

## WEYELL ZIPSE ARCHITEKTEN

Während manche bereits mit einer Arbeitsstelle an ihre Grenzen stossen, meistern die Architekten Christian Weyell und Kai Zipse zwei unterschiedliche Stellen gleichzeitig. Neben ihrer Tätigkeit im eigenen Architekturbüro arbeiten sie an der ETH Zürich als wissenschaftliche Mitarbeiter. Dieses zweite Standbein ergänzt die Arbeit im eigenen Büro – oder in den Worten von Christian Weyell: «Das akademische Umfeld hilft uns bei der intellektuellen Entwicklung und bietet uns ein gutes Netzwerk.»



Christian Weyell und Kai Zipse von Weyell Zipse Architekten

Vielseitigkeit und Flexibilität zeichnet beide Gründer aus, was auch ein Blick auf ihre Projekte veranschaulicht: Von Museen über Schulanlagen bis hin zu städtebaulicher Planung ist alles dabei.

Mit ihrem eigenen Startup können sie sich auf Projekte konzentrieren, die ihre eigenen Interessen stärker widerspiegeln. Kai Zipse dazu: «Als Architekt trägt man Verantwortung gegenüber der Gesellschaft, deshalb ist es uns wichtig, dass dies auch in unseren Projekten sichtbar wird.»



Neben der Akquise von Aufträgen nehmen sie auch an Wettbewerben teil, und gerade diese Wettbewerbe schätzen die jungen Architekten sehr. Denn hier haben sie viele Freiheiten, können Experimente wagen und dadurch ihren Wissensstand erweitern, etwas das ihnen auch im Falle eines Nicht-Gewinns erhalten bleibt. Bei allen Projekten ist ihnen insbesondere der Austausch mit den Bauherren wichtig und unverzichtbar für die Entwicklung qualitativ hochwertiger Architektur.

Die Startup Academy half ihnen vor allem beim Gründungsprozess des Unternehmens. Jetzt schätzen sie die Beratungsgespräche mit dem Mentor Marc Steffen sehr: «Der Mentor hilft uns besonders mit seinem Aussenblick und weil seine Reflektion eine andere ist.»

### 4-CHECK AG

Dem Unternehmen 4-check ist es gelungen, sich im Bereich der Qualitätskontrolle zu etablieren. 4-check ist eine B2B-Software, mit der einfach und innert kürzester Zeit Checklisten für verschiedenste Dienstleistungsbereiche erstellt und mit anderen Personen auf unterschiedlichsten Geräten geteilt werden können.

Die Jungunternehmer Jan Wokittel, Jakob Scheidt und Tobias Haarhoff nutzten die Tatsache, dass zum Beispiel Mitarbeitende im Bereich des Qualitätsmanagements mit einem aufwändigen und fehleranfälligen Vorgehen konfrontiert sind.

Mit ihrer Software gibt es nun eine elegante und unkomplizierte Lösung. Ihren bisherigen Erfolg verdanken sie einer Vielzahl an Auftraggebern, u.a. aus der Gastronomiebranche, in der es besonders wichtig und gesetzlich vorgeschrieben ist, Kontrollen durchzuführen.

Das Ziel von 4-check ist, Checklisten zur Qualitätskontrolle zu digitalisieren, um so Zeit einzusparen und Fehler zu reduzieren. Da 4-check eine App entwickelt hat, die unterschiedliche Bedürfnisse befriedigen kann, konnte sich das Unternehmen in ganz verschiedenen Branchen durchsetzen.



Jakob Scheidt, Jan Wokittel und Tobias Haarhoff von 4-check AG

Im Gastronomiebereich kann die App zusätzliche Aufgaben übernehmen, wie beispielsweise die Temperaturüberwachung in den Lagerräumen. Sobald ein Grenzwert über- oder unterschritten ist, werden die Verantwortlichen informiert. So können auch Gesundheitsschäden infolge verdorbener Ware vermieden werden. Weitere Auftraggeber sind Hotels, Fitnesscenter, Altersheime, Reinigungsfirmen und Industriebetriebe.

Neben der innovativen Geschäftsidee zählt auch die ideale Teamzusammensetzung zu den Stärken von 4-check. Das Unternehmen besteht aus den beiden Gründern Jan Wokittel und Jakob Scheidt sowie Tobias Haarhoff. Jeder der drei Mitarbeiter engagiert sich mit seinen Kompetenzen in den Bereichen Finanzen, Marketing, Kommunikation, Vertrieb und CRM. Alle drei Mitarbeiter von 4-check haben einen technischen Background.

Durch einen 20-Minuten Bericht wurde Jakob Wokittel auf die Startup Academy aufmerksam, und seit sie im Programm sind, läuft die Zusammenarbeit sehr gut: «Wir schätzen die Kooperation mit der

Startup Academy sehr, insbesondere weil sie uns einen gesunden Blick aufs Ganze bietet und unsere Ideen kritisch hinterfragt.»

Neben den bekannten Leistungen der Startup Academy, die sie genutzt haben, half ihnen speziell die Mitarbeit zweier Praktikanten. Alle schätzen den Austausch über aktuelle Fragen und Probleme an den Events sehr. Besonders lobte Jan Wokittel die Einstellung in der Startup Academy: «Man merkt, dass der gemeinnützige Verein keinen monetären Ansatz verfolgt, sondern sich auf die Unterstützung der Jungunternehmer fokussiert.»

Momentan folgt die 4-check AG aktuellen Bedürfnissen, knüpft die Checkliste an das IoT (Internet of Things) und übersetzt die App und die dazugehörige Website auf Englisch. Geplant ist ebenfalls eine Übersetzung in die französische Sprache, um so künftig europaweit tätig sein zu können.

## UNIQUATION

Wart ihr auch schon auf der Suche nach der idealen Location, aber konntet nur nach langer Suche langweilige Standardräume finden? Genau dieses Problem wollen Justin Scott und Jiri Chocholousek mit ihrem Unternehmen «UNIQUATION» lösen. Ihr Ziel: eine Plattform für aussergewöhnliche Eventlocations aufzubauen, um Vermieter und Interessenten an einem Ort zusammenzubringen. Gleichzeitig sollen dort alle Informations-, Buchungs-, und Zahlungsvorgänge abgewickelt werden.

Dank seiner jahrelangen Erfahrung im Eventmanagement hat Justin Scott ein breites Fachwissen und ein grosses Netzwerk. Er kennt also nicht nur die Branche, sondern auch deren Probleme und Hindernisse. Um seine guten Ideen zielgerichtet umzusetzen, arbeitet er mit seinem Businesspartner zusammen. Jiri Chocholousek arbeitete jahrelang im kreativen Designbereich und besitzt überdies die Fähigkeiten, die technischen Lösungen für die Plattform bereitzustellen. Die beiden Partner ergänzen einander also ideal.

Die heute vorhandenen technischen Defizite standen auch am Ursprung der Geschäftsidee. Justin Scott: «Viele Eventmanager waren auf der Suche nach neuen Lokalisationen ratlos, weil sie zeitaufwändig war und zusätzlichen Stress in den Arbeitsalltag brachte. Viele klagten, dass eine Plattform fehle.» Er erkannte die Lücke und reagierte sofort. Bei einem Bekannten informierte er sich über mögliche Startup-Agenturen, worauf ihm die Startup Academy Basel empfohlen wurde. Seine Entscheidung, sich dort zu bewerben, bereut er keineswegs.



Justin Scott und Jiri Chocholousek von UNIQATION

Beide schwärmen in den höchsten Tönen von ihrer Betreuung. Jiri Chocholousek: «Der Mentor Manuel Bächli ist einfach super! Er zeichnet sich durch grosses Know-how aus und gibt stets gute Ratschläge.»

Zurzeit ist die Plattform des Unternehmens in einer Beta-Version verfügbar, sie soll aber bald «live» gehen. Sobald sich die Plattform in der Region Basel durchgesetzt habe, soll sie auf weitere Regionen der Deutschschweiz ausgedehnt werden und bald auch schweizweit verfügbar sein. Justin Scott und Jiri Chocholousek haben aber noch weitere Pläne, welche Dienste eingebaut werden können, um den Kunden das Leben zu vereinfachen.

## MAISON DE L'INFINI

Jihen Rajhi hat sich zum Ziel gesetzt, orientalische Wohnkultur mit westlich-modernem Stil in die Schweiz zu bringen. Die Idee zu «Maison de l'infini», zu Deutsch ‚Haus der Unendlichkeit‘, kam ihr auf der vergeblichen Suche nach exklusiven und schönen Möbeln.

Denn das Problem in der Schweiz sei, dass spezielle Möbelstücke – wenn überhaupt – nur schwer zu finden und dann sehr teuer sind. Durch Recherchen stiess sie schliesslich auf einige Lieferanten, die orientalische Möbel zu günstigeren Preisen an Firmen liefern.



Die Startup-Gründerin machte ihre Leidenschaft zur Mission – um Kunden zu inspirieren und schöneres Wohnen zu ermöglichen – und schaute sich nach Unterstützung um. Dazu Jihen Rajhi: «Als ich mich im Internet umsah, stiess ich auf die Webseite der Startup Academy und informierte mich genauer über das Begleitprogramm.» Als ihr Markus Fischer beim Erstgespräch grosses Vertrauen entgegenbrachte, wurde sie in ihrem Vorhaben bestärkt.

Seit Anfang August 2017 zählt der Online-Shop «Maison de l'infini» zum Begleitprogramm: «Ich brauchte einen Mentor, der mir Tipps geben kann, denn mir fehlte die nötige Erfahrung und das Know-how.» In der Person von Manuel Bächli wurde dieser Mentor auch rasch gefunden, und seither sorgt er für die professionelle Unterstützung.



Jihen Rajhi von Maison de l'infini

Bei der Startup Academy hat Jihen Rajhi ausserdem die Möglichkeit, an Workshops wie z. B. Mixed Management Pickles teilzunehmen. Mit diesem war sie sehr zufrieden: «Der Anlass war für mich sehr hilfreich. Manchmal liegt die Lösung vor den Augen, aber man sieht sie nicht.»

## ITERON AG

«Guidance und Knowledge» - dies verbindet Startup-Gründer Tom Friedli mit der Startup Academy und erklärt auch gleich, was er damit meint: «Wir haben durch unseren Mentor Tomas Hilfinger in genau den Bereichen Unterstützung erhalten, in denen wir sie nötig hatten. Er ist unser externer Sparring-Partner, mit dem wir unsere Ideen und Vorgehensweisen kritisch besprechen, anpassen und dann auch umsetzen können.»

Während Iteron AG also «Guidance» durch den Mentor erhält, kam viel «Knowledge» speziell durch den Besuch von Workshops. Tom Friedli: «Der Business Model Canvas Workshop war ein Highlight für uns und half uns dabei, unsere Services entsprechend zu positionieren. Gleichzeitig erfuhren wir, wie andere Startups das Konzept anwendeten, was auch für uns hilfreich war.»

Iteron AG konzentriert sich auf Web- und Mobile-Entwicklungen, Consultancy und Support. So hat es beispielsweise ein auf die Systemgastronomie abgestimmtes Tool für die einfache HR-Verwaltung entwickelt.

Und ein nächstes Produkt steht ebenfalls bereit: ein «location based information system», das auf den Bereich «Ausstellungen» – zum Beispiel Museen oder Zoos – abgestimmt ist. Basierend auf dem Standort des App-Nutzers können diesem Inhalte wie Bilder, Töne oder Videos auf das Smartphone gepusht werden. Der Betreiber kann mit dem System gleichzeitig Besucherströme und Verweilzeiten analysieren.



Die Startup Academy entdeckte Tom Friedli bei einer Internetsuche. Für den Eintritt ins Begleitprogramm gab es für ihn gleich mehrere Gründe: Er wollte die Möglichkeit haben, von andern zu lernen und deren Erfahrungen für das eigene Geschäftsfeld zu nutzen. Ausserdem überzeugten ihn das Mentoring durch einen externen Experten sowie die Hilfe beim Aufbau eines professionellen Netzwerkes: «Wir können dadurch unsere Kompetenzen schnell und ohne hohe Kosten stärken und ausbauen.»

## GOQR

Man sieht sie auf Chips-Packungen, Matchtickets, Zeitschriften und Plakaten. Es sind Quadrate mit scheinbar wirren Mustern aus schwarzen und weissen Punkten sowie Strichen – gemeint sind die QR-Codes.



Ihr Name ist Programm, denn QR steht für «quick response», also schnelle Antwort, und die erhält man, wenn man einen QR-Code scannt. Sofort landet man auf einer Website und erhält z. B. die dazu entsprechenden Hintergrundinformationen zu seinen Pommes-Chips, dem bevorstehenden FCB-Spiel, den neusten Modetrends oder Ähnlichem.

Längst sind QR-Codes nicht mehr nur in Schwarz und Weiss – oft kommen sie farbig daher und enthalten ergänzende visuelle Elemente wie etwa ein Bild, ein Firmenlogo oder ein GIF («Graphics Interchange Format»). Mit seinem Startup GOQR bietet Arthur Ergen personalisierte und visualisierte QR-Codes an.

Auf seiner Webseite «goqr-generator.ch» kann jeder und jede einen eigenen QR-Code mit Bild oder Logo generieren. Durch die farbigen Bilder und Logos werden die Codes attraktiver und der Wiedererkennungseffekt ist grösser. Davon haben alle einen Nutzen: Für Anwender erhöht sich die Sicherheit, da sie sofort sehen, um welche Firma es sich handelt, und das Unternehmen profitiert bei diesen Codes von einer visuellen Attraktivität, einer besseren Wiedererkennung und einer erhöhten Scan-Bereitschaft der Nutzer.

Er fand über die Teilnahme an einem Startup Venture Caffè den Weg zur Startup Academy und ist seither im Begleitprogramm. Zu den Angeboten der Startup Academy meint Arthur Ergen: «Hier wird man mit seinen Anliegen ernst genommen. Die Zusammenarbeit ist sehr speditiv, unkompliziert und die Hilfsbereitschaft gross.» Bei der Startup Academy erhalte er spezifische Unterstützung und sie trete als Türöffner zu einem grossen Netzwerk auf, was er ebenso schätze.

Die schwarz-weissen QR-Codes dürften dank GOQR schon bald der Vergangenheit angehören. Es ist absehbar, dass in Zukunft immer häufiger Codes mit Logos oder GIFs zu sehen sein werden – sei es auf Konzerttickets, Müesli-Packungen oder Visitenkarten.

## BLOOMERGIE FITNESS

Die Kombination der Worte «Bloom» (für Blühen) und «Energie» fasst die Leitidee des Jungunternehmens in einem einzigen Wort zusammen: «Bloomergie».

Melanie Angst, die Startup-Gründerin, bietet mit ihrem neuartigen Konzept ein ausgewogenes Fitnessprogramm für aktive Erwachsene über 60 Jahre an, und dies in ausgewählten Fitness- und Gesundheitscentern.

Bloomergie Fitness bildet seine Kursleiter in Kooperation mit der BSA-Akademie («School for Health Management») in der Schweiz aus. Die Trainings-



übungen wurden von qualifizierten Fachpersonen entwickelt und basieren auf einem sportwissenschaftlichen Prinzip, welches gezielt auf die Bedürfnisse einzelner Kursteilnehmenden angepasst wird. Melanie Angst: «Wir erhalten laufend Anfragen von interessierten Erwachsenen aus der ganzen Deutschschweiz, die an unseren Kursen teilnehmen möchten. Unser nächstes Ziel ist deshalb, dabei weitere geeignete Fitnesscenter zu finden, die Bloomergie in ihr Kursprogramm aufnehmen.»

Die Bedeutung eines gut vernetzten und kompetenten Inkubators war der Jungunternehmerin mit einem Masterstudium (Spezialisierung auf Entrepreneurship) bewusst. Und bei ihren Google-Recherchen stiess sie schlussendlich auf die Startup Academy. Da das Begleitprogramm mit ihren Bedürfnissen übereinstimmte, sind sie im Juni 2017 ins Programm eingetreten.

Den gesamten Prozess empfindet sie als äusserst professionell, kompetent und unkompliziert: Der Erstkontakt, das Aufnahmegespräch, die Auswahl des und die Zusammenarbeit mit dem Mentor bis hin zur individuellen Betreuung. Melanie Angst: «Ich werde regelmässig nach unseren Zielen und Baustellen gefragt. Das gibt mir das Gefühl, dass unsere Pläne sehr ernst genommen werden.» Auch die Zusammenarbeit mit Universitäten und Fachhochschulen schätzt sie sehr.

Studentinnen und Studenten haben bei der Startup Academy die Möglichkeit, während eines Praktikums ein Startup zu unterstützen. Als Startup sei man mit einer enormen Arbeitsauslastung und einem Mangel an Ressourcen konfrontiert. Solche Kooperationen ermöglichen es den Startups, einen zusätzlichen Mehrwert zu generieren, und den Studierenden, wertvolle Praxiserfahrung zu sammeln.

## AVIATICFILMS GMBH

Hoch hinaus - dies ist das Geschäftsmodell der Startup-Gründer Pablo Grendelmeier und Martin Drescher, die sich zusammen mit Benjamin Aellen auf Filmproduktionen aller Art spezialisiert haben. Das junge, aber bereits erfahrene und eingespielte Team übernimmt alle Vorbereitungen selber und realisiert den Videodreh dem Kundenwunsch entsprechend. Zusätzlich vermietet aviaticfilms GmbH auch Equipment und stellt Schnittplätze für externe Produktionen zur Verfügung.



Martin Drescher und Pablo Grendelmeier von aviaticfilms

«Filme aufzunehmen und Geschichten zu erzählen», so Pablo Grendelmeier, «hat mir schon früh Spass gemacht. Es war schon immer ein Traum von mir, mein Hobby zum Beruf zu machen.»

Zur Startup Academy stiessen sie dank der Mustermesse Basel. Dazu Martin Drescher: «Als wir an der Muba 2017 auf den Stand der Startup Academy stiessen, kamen wir mit einem der Mentoren ins Gespräch. Wir erzählten ihm von unseren Fähigkeiten und unserem Vorhaben, und er motivierte uns, mit der Startup Academy in Kontakt zu treten und unsere Idee dort vorzustellen.»



Pablo Grendelmeier, Martin Drescher und Benjamin Aellen von aviatifilms

Seit anfangs Juli 2017 sind sie nun im Begleitprogramm. Benjamin Aellen: «Die Zusammenarbeit mit unserem Mentor harmonierte von Anfang an. Da uns Erfahrungen fehlen, wie man ein Unternehmen führt, erhoffen wir uns Hilfe beim Aufbau professioneller Strukturen.»

Neben den administrativen und organisatorischen Aufgaben sei es wichtig, die Leute auf sich aufmerksam zu machen, wobei aktives Werben und ein breites Netzwerk eine grosse Rolle spiele.

Obwohl das Marketing von aviatifilms GmbH aus Mund-zu-Mund-Propaganda besteht, zählen bereits Bayer, Vitra und Fankhauser Arealentwicklungen zu ihren Kunden. Mit Unterstützung ihres Mentors Markus Kindle sollen es noch mehr werden. Pablo Grendelmeier: «Wir möchten uns als Filmproduktionsfirma einen Namen machen.»

## DSE PROJECTS GMBH

Jedem ist heute die Bedeutung digitaler Kommunikation bewusst, dennoch fehlen vielen Unternehmen die Zeit und das Know-how dafür. Diese Lücke möchte Eugenio Garcia mit DSE Projects schliessen. Sein Ziel: das Kommunikationspotenzial seiner Kunden vollständig auszuschöpfen.

Er kümmert sich bei seinen Beratungen vor allem um Content Marketing Konzepte und die Erstellung oder Anpassung von digitalen Kanälen (Webseiten, Social Media). Falls gewünscht, liefert DSE Projects auch gleich den passenden Content für die verschiedenen Kanäle.

Daneben hilft DSE Projects Kunden Webinare oder Online Seminare zu planen und durchzuführen. Sein Kundenkreis tritt ihm mit sehr individuellen Anliegen gegenüber, weshalb er keine standardisierten Dienstleistungen anbietet. Eugenio Garcia: «Jeder Kunde hat eine andere Ausgangslage und auch individuelle Zielvorstellungen. Deshalb pflege ich den persönlichen Kontakt zu meinen Kunden.»



Eugenio Garcia von DSE Projects

Auf die Startup Academy stiess er bei ausführlichen Internetrecherchen. Als er sich mit Geschäftsführer Markus Fischer zu einem ersten Kennenlernen traf, überzeugten ihn Markus Fischer mit seiner kompetenten und freundlichen Art und - last but not least - die Leistungen der Startup Academy.

Diese schätzt er besonders: «Die Angebotspalette der Startup Academy ist sehr breit, ich finde immer wieder spannende Angebote, die mir und meinem Unternehmen weiterhelfen.»

Eugenio Garcia nutzt die unterschiedlichen Leistungen der Startup Academy regelmässig und ist sehr zufrieden damit. Besonders gefällt ihm der Austausch während und nach den Events, denn als Kommunikationsberater weiss er: «Der alltägliche Austausch ist das A und O!»

Dass die Kurse immer kurz und kompakt gehalten werden, ist für einen vielbeschäftigten Mann wie Eugenio Garcia ideal. Eine weitere Leistung, welche er nicht missen möchte, ist das Mentoring. Er profitiert enorm von den Erfahrungswerten und Inputs seiner Mentorin Adriana Quarck.

## DEEP TC GMBH

Deep tc heisst der Postbote der Zukunft. Denn die Geschäftsidee von David Beisert und Andi Zaugg, den beiden Unternehmern, beinhaltet die Automatisierung der Logistik mittels Robotern. Sie sollen die Feinverteilung, also den letzten Schritt in der Logistikkette, übernehmen. Dank einer Software verfügen die Roboter über künstliche Intelligenz und können durch Sensoren und Laserscannern ihre Umgebung erkennen.



Andi Zaugg und David Beisert von Deep tc

Das Ziel des Startups besteht darin, Roboter in Form kleiner autonomer Fahrzeuge auf dem Bürgersteig selbsttätig navigieren zu lassen, dabei Verkehrsobjekte wie Fussgänger, Autos, Ampeln und Strassenschilder zu erkennen und so Pakete direkt vor die Haustür des Empfängers zu liefern.

Andi Zaugg: «Zurzeit befinden wir uns noch in der Entwicklungsphase und werden bald mit dem ersten Pilotprojekt starten. Anfragen von Unternehmen liegen vor, die einen Roboter für ihr Firmengelände wünschen.»



Die Idee für das Startup entstand beim Arbeiten. David Beisert: «Um einen Test durchzuführen, installierte Andi in seinem Auto eine Kamera, um Videomaterial für das Deep Learning System zu sammeln.» Anhand aufgezeichneter Beispiele sollte die Maschine Muster erkennen und lernen, auf verschiedene Situationen zu reagieren. Als dies funktionierte, wurde ihnen klar, welches Potenzial dahintersteckt – und sie begannen mit der Umsetzung des Projektes.

Auf der Suche nach Büroräumlichkeiten im Internet stiessen die Jungunternehmer per Zufall auf die Startup Academy und wurden auf das Coworking Angebot aufmerksam. Vor Ort kamen sie ins Gespräch und erzählten von ihrer Idee. Andi Zaugg: «Wir konnten sie von unserer Vision begeistern und wurden anfangs Juni 2017 ins Begleitprogramm aufgenommen.»

## AIM MUSIC

AIM MUSIC oder I'AM MUSIC.

Die Wortkombination ist vielfältig, wie das Grundprinzip der Jungunternehmerin Mirjam Bürgi – kurz MIA Bürgi.

Als Startup bietet sie Gesangsunterricht aller Art: von moderner Rock- und Popmusik über Blues und Soul bis hin zu Jazz. Zusätzlich tritt sie auf Anlässen wie Hochzeiten, Geburtstagen und Firmenevents auf.

Mia Bürgi: «Als die Anzahl der Anfragen zunahm, wurde ich gefragt, weshalb ich dies nicht beruflich machen möchte. So entstand die Idee, eine eigene Musikschule zu gründen.» Neben Gesangsunterricht bietet ihr Startup Workshops an, in denen sie ihren Schülerinnen und Schülern unter anderem zeigen möchte, wie man auf der Bühne professionell performt. «Ich möchte die Leute inspirieren und dazu ermutigen, Musik zu machen», bringt sie ihr Anliegen auf den Punkt.

Auf die Startup Academy aufmerksam wurde sie durch eine gute Freundin, die selber ein Startup hat und damit im Begleitprogramm der Startup Academy ist. Sie habe sie darauf hingewiesen und dazu animiert, sich bei der Startup Academy zu bewerben. Seit Juni 2017 ist sie nun ebenfalls im Programm.

Mirjam Bürgi: «Die Zusammenarbeit mit meinem Mentor Robert Ettlín funktioniert sehr gut. Wir sprechen regelmässig über meinen aktuellen Stand, wobei er mir zu den administrativen Aufgaben wertvolle Tipps gibt.»



Mirjam Bürgi von AIM MUSIC

Auch das Angebot der internen Schulungen nutzt sie regelmässig: «Die bisherigen, besuchten Workshops der Startup Academy waren super. Sie motivieren mich dazu, meine Geschäftsidee Schritt für Schritt umzusetzen.»

Dort am Picassoplatz 4 und mit dem Mentor diskutiert sie über wichtige Themen, die bei einer Firmengründung unbedingt zu beachten sind, jedoch nicht immer erkannt werden. Ein weiterer Vorteil erwähnt sie am Schluss: «Mit jedem Workshop, den ich besuche, erweitere ich mein Netzwerk.»

## BUSINESS AROUND STARTUPS

Wie kann das Startup Academy-Netzwerk dazu genutzt werden, um neue Ideen, neue Projekte oder neue Aufträge zu generieren? Dies beschäftigt die Verantwortlichen seit Jahren. Konkret: Wie können sie den Austausch unter Startups und Coworkern so unterstützen, dass Unerwartetes und Neues entsteht?

Der von Markus Fischer im Berichtsjahr gewählte Ansatz lautete «Business around Startups»! Er mündete im ersten von der Startup Academy herausgegebenen Weihnachtskatalog, einer eigentlichen Leistungsshow der im Begleitprogramm befindlichen Startups. Selbstverständlich wurden dort nicht nur Produkte und Dienstleistungen «unserer» Startups gezeigt. Eines – Online Karma von Raphael Guldemann – hat die Gestaltung und Online-Version des Weihnachtskataloges 2017 auch gleich selber an die Hand genommen.



Was zum Jahresende als Weihnachtskatalog an das ganze Netzwerk geschickt wurde, entwickelte bereits (vor und) im Berichtsjahr eine eigene Dynamik: Instinct Pictures von Andy Klossner produzierte den Startup Academy Trailer 2017 und zeichnet jeweils die Brown Bag Events per Video auf (alle sind auf unserer Webseite unter «[www.startup-academy.ch/academy/](http://www.startup-academy.ch/academy/)» jederzeit nachsehbar).

Auch bei den jeweils von 80 bis 100 Personen besuchten Netzwerkanlässen wurden selbstverständlich die «eigenen» Caterer eingesetzt: im Frühling im Gundeldingerfeld war das Meat & Greet, im Herbst bei PwC war das Vicki Kirn mit ihren Bagels. Und: Die Stadtpilze haben das Catering des Wettbewerbs für «Innovation Basel» übernommen, ein Pilzrisotto für 80 Personen.

Immer an den Netzwerkanlässen an vorderster Front dabei und verantwortlich für die umsichtige Moderation ist Lydia Zimmer vom Literaturecho, sie hat auch die Startup Bibliothek aufgebaut und bewirtschaftet sie.

Felicia Mäder von Blütezeit hat den Blumenschmuck für den Eröffnungsevent für das zweite Stockwerk am Picassoplatz bereitgestellt. Und WERKatelier hat die Standkonzeption und den Standaufbau des grossen MUBA-Auftritts für alle Startups umgesetzt. An einem Startup Academy-Brown Bag referierte Christoph Kirn, Wortschatz, er unterstützt auch mehrere andere Startups im Sprachcoaching. Und inzwischen hängt eine Leuchte von KINISI im neuen Sitzungszimmer der Startup Academy.

Auch eigene Workshops und Seminare führten Jungunternehmerinnen und -unternehmer durch. Dabei gilt die Abmachung, dass Trainer und Coaches jeweils gegenseitig teilnehmen können - ohne Bezahlung resp. bloss mit Feedback als Bezahlung. Ian Tidswell, EEN Consulting, führte einen Pricing-Workshop durch, Vendula Pavlikova, Authentic Achievers, einen «Vision Board» Workshop, und George Peterburs, Resonance GmbH, den Workshop «Mindfulness für Startups».

Ausserdem realisierte Working Bicycle eine Publikationskampagne für KINISI und Gian Besset, Graphic Design, hat für mehrere Startups Logo-Design und CI/CD-Entwicklungen umgesetzt. Ein Anfang, «Business around Startups» zu initiieren, ist also gemacht.

## ÜBERSICHT DER STARTUPS IM BEGLEITPROGRAMM

Im Jahr 2017 waren folgende 82 Startups im Begleitprogramm der Startup Academy:

Sina Wild Studio	Einzelfirma	Sina Wild
Betonist	Einzelfirma	Tamara Riedel
een Consulting	GmbH	Ian Tidswell
Idai Nature (Suisse)	noch offen	Nicola Anne Teplyakov
working bicycle	noch offen	Luca Tschudi, Patrick Tschudi, Jerome Huber, Samuel Van der Stappen
Atelier 107	noch offen	Daisuke Hirabayashi
FOXXIL GmbH	GmbH	Hicham Banny
fluchtpunkt	Kollektivgesellschaft	Gabriela Holzer, Rosa Bolliger
Wortschatz	Einzelfirma	Christoph Kirn
DinArt	Einzelfirma	Dina Brenner
Blütezeit	Einzelfirma	Felicia Mäder
Maison de l'infini	Einzelfirma	Jihen Rajhi
so proud	Einzelfirma	Betina Ricci
aviaticfilms GmbH	GmbH	Pablo Grendelmeier
AIM MUSIC	Einzelfirma	Mirjam Bürgi
Anna Ospelt - Literatur & Journalismus	Einzelfirma	Anna Ospelt
deep tc GmbH	GmbH	David Beisert, Andi Zaugg
BURY   WALZ GmbH	GmbH	Gesa Bury
Changboo GmbH	GmbH	Paul Kindt, Pascal Wehrli
Arbuckles	GmbH	Vicki Kirn
Bloomergie Fitness	Einzelfirma	Melanie Angst
Rieper Landschaftsarchitektur	Einzelfirma	Ute Rieper
UniQation	Kollektivgesellschaft	Justin Scott, Jiri Chocholousek
Demenz Coaching	Einzelfirma	Susanne Frank
popup flat GmbH	GmbH	Christian Bächle
Weyell Zipse Architekten	Kollektivgesellschaft	Christian Weyell, Kai Zipse
HosPush AG	Aktiengesellschaft	Moreno Furler, Ali Cöcel

DSE Projects GmbH	GmbH	Eugenio Garcia
4-check AG	Aktiengesellschaft	Jan Wokittel, Jakob Scheidt, Tobias Haarhoff
WERKatelier	GmbH	João Janeiro, Katharina Kroth, Valentina Stehle
Milbar	Einzelfirma	Milos Vuckovic
#BASELNITE Partymagazin	noch offen	Herik Americo
ITERON AG	Aktiengesellschaft	Tom Friedli, Senthil Anandan
Giancarlo Milano GmbH	GmbH	Marc Warlies, Lena Meyer
SchauRaum	GmbH	Francesco Spallato, Maya Fotiou
Verein OFFCUT	Verein	Simone Schelker, Tanja Gantner
E & H Gastro GmbH	GmbH	Oliver Glättli, Bojan Hofmann, Manuel Eberle
Online Portal Service AG	Aktiengesellschaft	Arthur Ergen
xamplo GmbH	GmbH	Edo Bezemer, Laura Kittel, Raffaele Beutler
kmapper	noch offen	Cyrill Martin
Fixing it!	Einzelfirma	Eliya Devay, Andreas Müller
Worming	noch offen	Laura Osbaldeston
Captain here GmbH	GmbH	Jonas Schwarz, Fabian Schumacher, Christoph Wirz
Design Manufaktur Basel	Einzelfirma	Rià Stern
Kinisi	Aktiengesellschaft	Marco Scherrer, Silvan Wirth
Lumera	Kollektivgesellschaft	Mirza Velentanlic, Bojan Mandura
Online Karma	Einzelfirma	Raphael Guldemann
Morris Texte	Einzelfirma	Stephanie Morris
Halftimers	Einzelfirma	Nathalia Szydlowski
World Trainer	Einzelfirma	Fabian Roth, Patty Lee
beratungsnetz-basel	Einzelfirma	Brigitte Nicholson
Verein für Arbeitslosenintegration und Spielkultur	Verein	Fernando Studer, Tom Barylov
TINENO AG	Aktiengesellschaft	Roman Senn, Markus Knecht, Nicolas Blumenfeld
D'Arc GmbH	GmbH	Daniel Schmid
BOXS AG	Aktiengesellschaft	Yannick Tuch, Raphael Markstaller, Andreas Liniger
SUAN Conceptual Design GmbH	GmbH	André Konrad, Susanne Hartmann
MoveArts	GmbH	Norbert Roztocki
localholic	GmbH	Carla Frauenfelder

Onfintur GmbH	GmbH	Matthias Thorn, Christian Stern
Metamove	Einzelfirma	Andreas Rüschi
Empowered by Benefits GmbH	GmbH	Richard Knight
Resonance	GmbH	George Peterburs
Manufaktur Fink	Einzelfirma	Regula Lampert, Julia Schaffner
Prismago GmbH	GmbH	Adrian Kelterborn
Avisum Real Estate AG	Aktiengesellschaft	Linus Schenk
Groovin' Organisation	Einzelfirma	Lutz Hempel
zweitesDesign	Verein	Simone Cueni, Rahel Schütze
Keep on walking	Einzelfirma	Kerstin Greschek
Hafner Photography	Einzelfirma	Stephanie Hafner
Skillue AG	Aktiengesellschaft	Thomas Haberthür, Patrick Brun, Martin Ruckli
Zero Carbon Building Element	Einzelfirma	Thomas Dimov
SmartAgri	Einzelfirma	Vijay Ragavan
ecoChair	Einzelfirma	Kate Bottriell
Authentic Achievers	Einzelfirma	Vendula Pavlikova
TruStep Consulting GmbH	GmbH	Trudi Haemmerli
Jobpassage	Einzelfirma	Emin Emini
EPIBREED AG	Aktiengesellschaft	Erich Bucher, Etienne Bucher
Sutter Kommunikation	Einzelfirma	Markus Sutter
myCamper GmbH	GmbH	Michele Matt, Mirjam Affolter, Désirée Mettraux
Instinct Pictures	GmbH	Andy Klossner
Enoventis AG	Aktiengesellschaft	Sasi Chodagam, Christoph Roth
Velamia GmbH	GmbH	Torsten Posselt





## 2. VOLUNTEERS

Erst die Mentorinnen und Mentoren, die Expertinnen und Experten, die Praktikantinnen und Praktikanten, die Studierenden, der Vorstand – kurz: die «Volunteers» – machen die Startup Academy zu dem, was sie ist: ein gemeinnütziger Verein, der mit einem grossen Netzwerk an engagierten Freiwilligen ein über Jahre erprobtes Begleitprogramm unterhält, das Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern dabei hilft, erfolgreich ihr eigenes Unternehmen aufzubauen. Dass dies funktioniert, spiegelt sich auch an der Anzahl der Volunteers, die im Berichtsjahr auf inzwischen über 120 angestiegen ist.

Das ehrenamtliche Engagement dieser Volunteers war die Voraussetzung dafür, der noch immer anhaltenden Nachfrage gerecht zu werden. Bekanntlich werden die Startups von jeweils einem Mentor oder einer Mentorin unterstützt und beraten, um einen persönlichen «Sparringpartner» beim Aufbau des eigenen Unternehmens zu haben.



Über den gesamten Zeitraum des Begleitprogramms – gewöhnlich zwei Jahre – ist der Mentor oder die Mentorin erster Ansprechpartner und Begleiter für die Gründer. Experten werden nur dann zu Rat gezogen, wenn gezielt an einem Thema gearbeitet wird und das entsprechende Wissen (z. B. Recht, Buchhaltung, Logistik) fehlt.

Die Erfahrung zeigt, dass diese Themen sehr unterschiedlich sein können – je nach Geschäftsmodell und Mentor sind andere Experten gefragt. Eine andere Rolle nehmen die Praktikantinnen und Praktikanten resp. die Studierenden ein. Einerseits können sie ein- oder mehrmonatige Berufspraktika absolvieren, andererseits – wenn sie an der Hochschule für Wirtschaft FHNW oder Universität Basel eingeschrieben sind – einen Praxiseinsatz, für den sie drei oder sechs ans Studium anrechenbare Credits erhalten.



Alle diese «Startup Students» begleiten entweder einzelne Startups (und bringen dabei ihr methodisches und wissenschaftliches Wissen ein) oder sie unterstützen die Geschäftsstelle des Vereins Startup Academy bei den unterschiedlichsten Aufgaben: Eventorganisation, Online-Kommunikation, Marktanalysen usw. Sie setzen also die gelernte Theorie in die Praxis um, erhalten direktes Feedback von Berufsleuten und lernen dabei das ABC des Unternehmertums.

Eines zeichnet alle Volunteers aus: Sie sind motiviert, ihr eigenes Wissen und ihre Berufserfahrungen mit anderen zu teilen, sie interessieren sich für das Startup-Umfeld und sie mögen die Menschen, die hinter den Geschäftsideen stecken und für deren Erfolg sie sich einsetzen.

Dass dies so bleibt, auch wenn das Netzwerk durch die Initiative «Startup Academy Schweiz» landesweit ausgedehnt wird, stellt eine der grossen Herausforderungen dar, die konzeptionell durchdacht und pragmatisch gelöst werden muss.

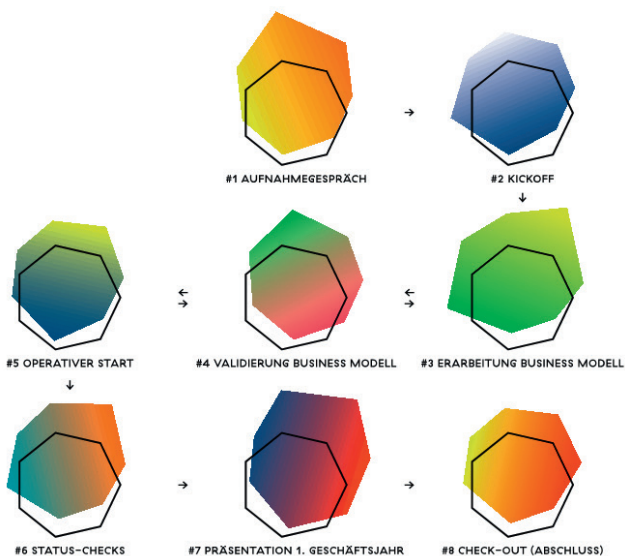
Im Berichtsjahr und am Standort Basel sorgen Geschäftsführer Markus Fischer und Vorstandsmitglied Martin Kodde dafür, dass die Erfahrungen der Mentoren und Experten vertieft diskutiert und Verbesserungsmöglichkeiten laufend besprochen werden.

Dies geschah auch im 2017 in Form von vier «Mentoren- und Fachexperten-Abenden» und war wie immer auch eine Gelegenheit, Rollen und Zuständigkeiten zu präzisieren und sich mit Gleichgesinnten auszutauschen.

## MENTOREN- UND FACHEXPERTEN-ABENDE

Das Ziel von Mentoren- und Fachexperten-Abenden ist es, Fragen und Anliegen zu klären, jeweilige Erfahrungen der Mentoren und Fachexperten zu diskutieren und entsprechende Verbesserungsmöglichkeiten zu besprechen.

Zudem ist es - besonders für neue Mentoren und Experten - eine geeignete Gelegenheit, die Rollen und Zuständigkeiten zu klären oder direktes Networking zu betreiben.



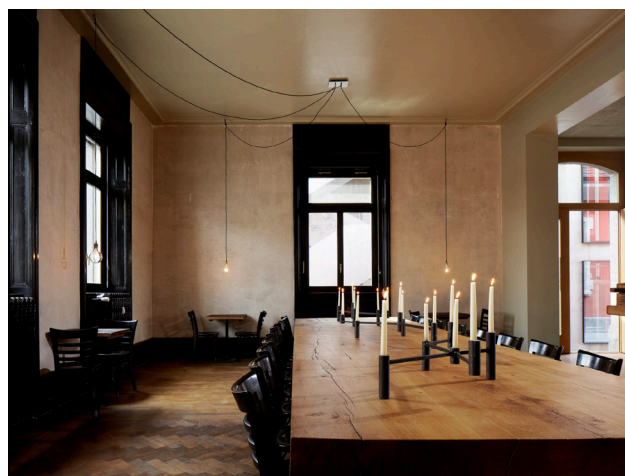
Der Begleitprozess der Startup Academy

Gerade an diesen Abenden lernt man in kurzer Zeit einen Teil des Netzwerkes der Startup Academy kennen und kann durch diese Einblicke in der Praxis effizient geeignete Personen kontaktieren.

## STARTUP ACADEMY VENTURE CAFFÈS

Wie finden Studierende mit eigener Geschäftsidee Zugang zu einem Begleitprogramm, das sie im Aufbau ihres Startups gezielt unterstützt?

Die Startup Academy bietet mit dem «Venture Caffè» – ursprünglich fand es in dem von Studierenden der Universität Basel betriebenen «Caffè Bologna» an der Missionsstrasse statt – ein einmal monatlich stattfindendes Treffen an, wo Studierende und weitere Interessierte sich rund um das Thema Startups austauschen können und Neues aus erster Hand erfahren.



BUFFET im Stellwerk Basel (Foto: Stellwerk)

Auch im Berichtsjahr wurden neun Venture Caffès durchgeführt, um unterschiedliche Menschen zusammenzubringen, verschiedene Geschäftsideen zu diskutieren und konstruktives Feedback zu geben. Mit ein Grund, dass einzelne der Teilnehmenden später ins Begleitprogramm der Startup Academy übertreten.

Der Ablauf ist ungezwungen, bei einem Feierabend-Getränk in lockerer Atmosphäre, und das erste Getränk wird von der Startup Academy übernommen. Die Teilnahme ist selbstverständlich kostenlos.

## PORTRÄTS

### CHRISTOPHER AUDEN, MENTOR



Seit 27 Jahren arbeitet Christopher Auden im Asset Management bei UBS und ist dort besonders für Performance Measurement, Performance Attribution sowie die Datenqualität der UBS Fonds zuständig. Im Mai 2017 wurde er Mentor von Onfintur, einem Startup, welches mit wenigen Klicks und durch einen Algorithmus zum individuellen, anpassbaren Aktienportfolio verhilft. «Ein Industriezweig, in welchem die Konkurrenz riesig ist, der aber auch eine sehr spannende und neuartige Umgebung bietet», findet Christopher Auden.

«Ich bin kein Lehrer, sondern ein Begleiter.»

Die wichtigsten Eigenschaften, welche ein Mentor mitbringen sollte, sind aus seiner Sicht offene Ohren, Geduld, Motivationskraft, Einfühlungsvermögen und Verständnis. Zu den nötigen Fachkompetenzen zählt er Wirtschaftskennntnisse und erste Erfahrungen mit Selbstständigkeit im Arbeitsleben. Im Startup übernimmt er die Rolle eines «Companions», wie er selbst sagt. Die Hilfe, die er den Startups bieten kann, variiert in den Aufgaben stark. Christopher Auden: «Einmal gebe ich Tipps zur Rhetorik oder einer Präsentation, das nächste Mal

kann ich mit einem Kontakt aus meinem Netzwerk weiterhelfen oder ich übernehme die Rolle des Begleiters und Motivators.»

Da die Startups bereits im Alltag viele Herausforderungen und Hürden zu meistern haben, ist es ihm umso wichtiger, dass die Gründer auch einmal ein Lob für ihre Bemühungen erhalten und motiviert bleiben. Allgemein sei es ihm aufgefallen, dass es manchen Startups an Erfolgserlebnissen fehle, weshalb der Dialog und die ständige Motivation so wichtig seien.

«Ich mag es, immer am Ball zu sein und mit innovativen Personen über spannende Ideen zu diskutieren.»

Christopher Auden hat festgestellt, dass es vielen Gründern an einer realistischen Denkweise und einem strukturierten Vorgehen mangle. Daher empfehle er dem Jungunternehmer, sich eingehend mit dem Business Model Canvas zu beschäftigen und die Geschäftsidee auf Basis des Canvas zu gliedern. «Es ist erstaunlich, was aus neun Blöcken herausgelesen werden kann. Die Idee aufzugeben, sehe ich als die letztmögliche Option. Solange das Team und die Idee stimmen, suche ich stets nach neuen Lösungen oder Alternativen, welche in Betracht gezogen werden können. Meist bringt bereits der Perspektivenwechsel einen neuen Ansatz hervor, welcher dann diskutiert werden kann.»

Seit seiner Jugend wohnt Christopher Auden in der Region Basel. Auf seine Motivation angesprochen, meint er, dass er es bedauere, so viel Leerstand bei Immobilien zu sehen und dass der Geschäftsabbau sehr präsent und spürbar sei. Dem möchte er mit seinem Engagement und der aktiven Zusammenarbeit mit Startups entgegenwirken. Selbstverständlich gibt es für Christopher Auden noch weitere Gründe, den Startups den Rücken zu stärken: «Ich mochte es schon immer, mich mit jungen und engagierten Personen auszutauschen und mit ihnen zusammenzuarbeiten. Man erhält durch die Arbeit als Mentor sehr viel zurück, es ist ein Geben und Nehmen.»

## DANIEL SIEBER, MENTOR

Als Geschäftsführer der Ingeus AG ist es Daniel Sieber wichtig, dass Menschen in unterschiedlichen Lebenssituationen richtig beraten werden. Er bewegt sich seit vielen Jahren in der Beratungsbranche und ist darum auf diesem Gebiet bestens bewandert. Dies ist einer der Gründe, weshalb er bereits seit 2015 als Mentor in der Startup Academy mitwirkt. Damals wurde er von Geschäftsführer Markus Fischer gefragt, ob er Interesse hätte, als Mentor für Startups im Dienstleistungs- und Beratungsbereich tätig zu sein. «Ich war von Beginn an überzeugt vom Konzept, das die Startup Academy verfolgt. Obwohl ‚Academy‘ im Namen vorhanden ist, kam sie mir nie akademisch vor. Für mich ist die Startup Academy eine Institution von hoher Qualität, einem flexiblen Umfeld und einer grossen Verbindlichkeit durch den sozialen Kontext.»

«Die Startup Academy ist ein Sprungbrett für Jungunternehmer und bietet ihnen einen Mikrokosmos an nützlichen Kontakten.»

Zurzeit ist Daniel Sieber beim Startup Demenzcoaching als Mentor aktiv tätig. Dieses führt Beratungen von Angehörigen, Institutionen und Betroffenen von Demenzkrankheiten durch. Vor den Treffen mit dem Startup ist es Daniel Sieber wichtig, dass er durch ein vorangehendes Gespräch gezielt erfährt, was von ihm benötigt wird. So könne er sich optimal auf das Meeting vorbereiten und bereits im Vorfeld allfällige Personen aus seinem Netzwerk prüfen. Die Funktionen eines Mentors im Startup seien unterschiedlich, je nachdem, welche Fragestellungen bei den Gründern offenstehen. Bei den Treffen werde spezifisch auf einzelne Themen eingegangen.

«Jungunternehmer bewegen sich organisatorisch und juristisch gesehen lieber auf der sicheren Seite und genau in solchen Situationen darf man die ursprüngliche Idee hinter der Gründung nicht vergessen. Deshalb setze ich grossen Wert darauf, mit einem klar gerichteten Fokus zu arbeiten. Ein Blick auf das grosse Ganze oder ein Perspektivenwechsel sind bereits sehr sinnvoll, um sich zu sammeln und neu zu fokussieren.»



«Die Motivation der Jungunternehmer ist bereichernd für mich.»

Trotzdem sind weitere Aufgaben während dem gesamten Prozess von hoher Wichtigkeit. Das Motivieren der Gründer ist beispielsweise ein essentieller Tätigkeitsbereich für einen Mentor. Ausserdem sind Standortgespräche nötig, um sich im Prozess orientieren zu können, denn für Jungunternehmer ist es oftmals eine Herausforderung, die richtigen Prioritäten zu erkennen und umzusetzen.» Er sei besonders dafür da, die Merkmale des Produkts oder der Dienstleistung auszuarbeiten oder auch neue Geschäftsfelder vorzuschlagen und zu entdecken. «Den Tunnelblick, den manche Gründer möglicherweise haben, muss man als Mentor erweitern und öffnen können, um weitere Alternativen aufzuzeigen. Als Mentor muss man Begeisterungsfähigkeit zeigen, um den Gründern immer wieder zu demonstrieren, dass es sich lohnt, die Hindernisse zu überwinden und die Idee umsetzbar und möglich ist.»

Besonders interessieren ihn die grundlegenden Fragen im Prozess der Unternehmensgründung und die Fragestellungen, welche geschäftlich relevant angegangen werden sollen. «Für mich persönlich ist es schön zu sehen, dass das Feedback gut ankommt und dass ich effektiv etwas beitragen kann. Sei es auf der Motivationsebene oder in einer Beratungsfunktion, beides macht mir Freude und beides wird benötigt.»

## NOEMI SEHN, VOLUNTEER

«Meine Aufgabenbereiche in der Startup Academy waren sehr vielfältig. Zum einen war ich für die Kommunikation auf der Geschäftsstelle zuständig – insbesondere als Redakteurin für Berichte, die ich schrieb und danach im Newsroom veröffentlichte. Zum anderen konnte ich oft administrative Mithilfe leisten, wie zum Beispiel bei der Verwaltung der Zutrittskarten von Coworkern, digitale Reservationen in den Sitzungszimmern tätigen oder bei vielen Erstgesprächen von Startups anwesend sein. Dadurch erhielt ich einen direkten Einblick in die Basler Startup-Szene.

Meine Hauptaufgabe während dem Volunteer-Einsatz war jedoch die Mitarbeit im Startup Changboo. Diese stellen Bambusfahrräder her und möchten in Zukunft über Basel hinausdenken. Sie wollen ihre Velos schweizweit bekannt machen und vertreiben. Dafür benötigten sie aber einen einprägsamen Web-auftritt sowie Social-Media-Kanäle.

In den bisherigen Semestern meines Studiums „Digital Business Management“ an der HTW Chur wurde ich genau auf einen solchen Einsatz vorbereitet, was mir bei der Umsetzung der Webseiten-optimierung inkl. Search Engine Optimization viel geholfen hat.

Bei den Social-Media-Kanälen konnte ich ebenfalls viel theoretisches Wissen in die Praxis umwandeln, somit fokussiert und effizient an die Aufgaben herangehen und an einem Konzept arbeiten, um den Launch der Social-Media-Präsenz des Startups möglichst gut zu planen.

Für mich war der Einsatz in der Startup Academy sehr bereichernd, da man direkter Teil aller Veränderungen, Anpassungen und Erfolge sein darf. Changboo und die Startup Academy begegneten mir von Beginn an mit grossem Vertrauen und gaben mir viel Verantwortung. Die Projekte, bei denen ich während meinem Einsatz arbeiten durfte, waren lehrreich und ich denke nicht, dass ich in einem anderen Betrieb so viel Eigenverantwortung erhalten hätte.



Positiv überrascht war ich auch vom Angebot von Markus Fischer, beim Jahresbericht 2017 mitzuhelfen. Während der Berichtserstellung arbeitete ich besonders mit Florian Blumer zusammen und konnte direkt in der Praxis erfahren, welche Aufgaben und Herausforderungen ein solcher Bericht mit sich bringt und welche Prioritäten gesetzt werden sollten.

Vieles, was in der Arbeitszeit erarbeitet wurde, wurde zeitnah oder unverzüglich umgesetzt. Die Ergebnisse waren dementsprechend schnell sichtbar – das motivierte mich sehr. Ausserdem war es schön und erfüllend, in einem so gelassenen, hilfsbereiten und überaus freundlichen Team arbeiten zu können, bei dem man an jedem einzelnen Tag merkte, dass die Arbeit geschätzt und an die eigenen Fähigkeiten geglaubt wurde. Daher empfehle ich jedem, der sich für facettenreiche Startups und die damit einhergehenden Arbeiten interessiert, am Picassoplatz vorbeizuschauen – es lohnt sich auf jeden Fall!»

## PABLO SOLDATI, VOLUNTEER

«Zur Startup Academy habe ich über einen guten Kollegen gefunden, der zu diesem Zeitpunkt selber als Volunteer arbeitete. Bei einem spontanen Treffen nahm er sich kurz die Zeit, mir die Räumlichkeiten seines Arbeitsplatzes zu zeigen.

Sofort wanderte mein Blick über die zahlreichen Startup-Logos, Poster wie auch einer kleinen Bibliothek, die mit interessanten und bekannten Titeln neben der Garderobe posierte. Alles wirkte gepflegt und ordentlich. Diverse Flyer, Broschüren und Unterlagen strahlten Fleiss und ambitionierte Arbeit aus. Der kurze Besuch hatte eine beeindruckende Wirkung auf mich. So lag der Gedanke, mich selber zu bewerben, um einen Einblick in die Arbeits- und Startup-Welt zu erlangen, nicht fern.

Als ich mit meinem Studium an der Universität begann, geriet dieser Gedanke aber vorläufig in Vergessenheit. Ich tauchte in das Studentenleben ein und grübelte mich durch zahlreiche Kapitel, Folien und Vorlesungen. Was am Anfang noch sehr neu und interessant wirkte, wurde mir jedoch bald zu fade und trocken. Mir fehlte etwas, nicht nur klischeemässig das Geld, sondern vor allem selber anzupacken. Da fiel mir wieder der Verein am Picasoplatz ein.

Ich erkundigte mich kurzerhand über offene Arbeitsplätze und schickte meine Unterlagen vorbei. Dann ging es schnell. Ich vereinbarte mit Geschäftsführer Markus Fischer ein Gespräch und durfte nach diesem in der darauffolgenden Woche anfangen.

Der erste Auftrag liess nicht lange auf sich warten und übertraf – zu meiner Überraschung – meine Erwartungen. Ich musste ein Sitzungszimmer für einen Workshop einrichten. Das Tolle daran: Ich durfte gleich selber mitmachen! Beteiligt waren nebst dem Leiter drei Mentoren sowie drei Startups. Zu spannenden Inputs diskutierten wir interaktiv über die Bedeutung und Wichtigkeit des Managements in all seinen Facetten. Wahrlich ein lehrreicher und amüsanter erster Arbeitstag!



Während der kurzen Periode, in der ich hier bin, konnte ich weiterhin viele Eindrücke sammeln und an diversen Aufträgen arbeiten. Diese sind so vielseitig wie die Bereiche der 82 Startups, die am Begleitprogramm teilnehmen.

Ich würde jedem einen Einsatz als Volunteer empfehlen. Man tauscht sich nicht nur mit charakterstarken und erfolgsorientierten Persönlichkeiten aus, sondern lernt auch, wie der Austausch zwischen ihnen funktioniert.

Jeder hier gibt stets sein Bestes, um sich gegenseitig zu unterstützen und so möglichst effizient ans Ziel zu gelangen. Ein weiterer positiver Aspekt, den ich überaus schätze, sind die Mitarbeiter, die zu jeder Zeit hilfsbereit, offen und guter Laune anzutreffen sind. Das verspricht auch bei Herausforderungen ein unterstützendes Umfeld, an das man sich wenden kann.

Diese Erfahrungen hätte ich an der Universität nicht machen können, deshalb bin ich sehr dankbar, diese Möglichkeit erhalten zu haben. Wer weiss, vielleicht melde ich mich in Zukunft selber mit einer Idee an, motiviert und inspiriert hat mich die Welt der Startups auf jeden Fall!»

## NADINE SEILER, VOLUNTEER

«Unser Dozent für Wirtschaftskommunikation, Prof. Dr. Florian Blumer, welcher selbst aktiv in der Startup Academy tätig ist, erzählte uns von dem Verein sowie einer anstehenden Informationsveranstaltung. Die Startup Academy und die FHNW arbeiten eng zusammen, was uns Studierenden die Umsetzung von Theorie in Praxis ermöglicht. Zusätzlich dürfen wir den Volunteering-Einsatz als Teil des Studiums anrechnen und erhalten dafür Credits. Die Geschäftsidee der Startup Academy begeisterte mich auf Anhieb.

Meine Aufgaben waren sehr vielseitig. Ich durfte Bewerbungsdossiers von Startups analysieren, war bei Erst- sowie Abschlussgesprächen dabei, schrieb Blogbeiträge für den Newsroom der Startup Academy und konnte einige Startups direkt unterstützen. Es ist sehr interessant zu sehen, wie das tägliche Geschäft der Startup Academy aussieht und wie gross die Palette an verschiedenen Geschäftsideen ist. Aus Gesprächen mit den verschiedenen Startups erhielt ich einen Einblick davon, wie sehr die Startups dieses Angebot zu schätzen wissen. Vor allem das grosse Netzwerk, welches die Startup Academy ihren Mitgliedern bieten kann, ist in den Anfangsphasen der Unternehmensgründung unglaublich wertvoll.



Ich kann jedem und jeder einen Praxiseinsatz bei der Startup Academy nur empfehlen. Man lernt viele interessante Personen kennen und erhält einen wertvollen Einblick in die Arbeitswelt.»





### 3. PARTNER

Die Startup Academy freut sich über langjährige Partnerschaften, einige reichen bis ins Gründungsjahr 2010 zurück. Von Jahr zu Jahr wächst das Partner-Netzwerk weiter und bietet neue Chancen für die Startups und die Startup Academy selber.

Auch im Jahr 2017 kamen neue Partnerschaften und Kooperationen hinzu, in alphabetischer Reihenfolge waren dies: Engagement Migros, Girsberger, Messe Basel und TRESOR Contemporary Craft. Zusammen mit den bisherigen stärken sie das Netzwerk und tragen zum Erfolg der Startup Academy bei. Die Startup Academy bedankt sich bei allen Partnern für die tolle Unterstützung und freut sich auf die weitere Zusammenarbeit mit...



## KOOPERATION MIT ENGAGEMENT MIGROS

«Ab 2018 baut Startup Academy Schweiz Netzwerke an weiteren Standorten auf» - mit dieser Medienmittelung richteten sich Startup Academy und Engagement Migros am 14. November 2017 an die Medienöffentlichkeit in der Schweiz.

Bis 2020 soll das Mentoren- und Expertennetzwerk der Startup Academy auf Standorte in der ganzen Schweiz ausgedehnt werden. Hinter der Initiative steht die Überzeugung, dass die Schweiz über ein beinahe unerschöpfliches Reservoir an Geschäftsideen und Know-how verfügt. Sie zusammen zu bringen und zum Erfolg zu führen, ist das Ziel der beiden Partner. Startup Academy Schweiz soll sein erfolgserprobtes Modell landesweit verfügbar machen.

Florian Blumer, strategischer Projektleiter von Startup Academy Schweiz nennt drei Gründe, weshalb es zu dieser bemerkenswerten Zusammenarbeit gekommen ist: «Die Nachfrage nach Startup-Begleitunterstützung wächst in der ganzen Schweiz, die Startup Academy ist im Raum Basel erfolgreich und der Förderfonds Engagement Migros hat das Potenzial der Startup Academy erkannt.»

Dass Selbstständigkeit boomt, lässt sich an einer Zahl zeigen: Im Jahr 2016 und auch im Berichtsjahr wurden in der Schweiz über 40'000 Unternehmen ins Handelsregister eingetragen. Viele Startups scheitern allerdings in den ersten Jahren.

Damit das nicht geschieht, unterstützt die Startup Academy Jungunternehmen während maximal zwei Jahren im Raum Basel. Sie begleitet sie eng und geht auf ihre individuellen Bedürfnisse ein – mit dem Ziel, ein erfolgreiches Geschäftsmodell zu entwickeln. Die Startup Academy ist inzwischen

die grösste Startup-Förderorganisation der Nordwestschweiz.



Florian Blumer von der Startup Academy und Martina Kühne von Engagement Migros am Netzwerkanlass im November

Eindrücklich ist die Zahl der Freiwilligen, die sich für die Jungunternehmen engagieren. Mehr als 120 Personen aus Industrie und Wirtschaft geben ihr Know-how und ihre Führungserfahrung an die neuen Unternehmen weiter und dies ohne Entgelt. Das Angebot der Startup Academy sei enorm wichtig, denn es bringe Jungunternehmen mit erfahrenen Experten und Expertinnen zusammen, sagte deswegen Martina Kühne, Programmleiterin von Engagement Migros, als die Zusammenarbeit im Rahmen des Startup Academy-Netzwerkanlasses offiziell kommuniziert wurde.

Bei Engagement Migros handelt es sich um einen Förderfonds, der Pionierprojekte im gesellschaftlichen Wandel ermöglicht, sofern sie neue Wege beschreiten und zukunftsgerichtete Lösungen erproben. Er wird von den Unternehmen der Migros-Gruppe unterstützt und ergänzt seit 2012 das Migros-Kulturprozent.

## STELLWERK BASEL

Dass Stefanie Girsberger, die das neue Einrichtungskonzept für die Startup Academy entworfen hat, einen Coworking-Arbeitsplatz im Stellwerk Basel hatte, war kein Zufall. Dort sollte sie in die Coworking-Welt eintauchen, um Bedürfnisse und Vorlieben von Einzelarbeiter/innen in gemeinsam genutzten Arbeitsräumen kennenlernen und studieren zu können.

Die Zusammenarbeit zwischen Startup Academy und Stellwerk Basel hat sich auch im letzten Jahr weiter intensiviert und neue gemeinsame Engagements hervorgebracht, so z. B. bei der gemeinsamen Vermittlung von Coworkern. Auch bei der Mustermesse Basel oder dem Ideen-Wettbewerb anlässlich der TRESOR Contemporary Craft arbeiteten die beiden Organisationen Hand in Hand.

Stellwerk Basel ist ein wichtiger Partner der Startup Academy, was sich an vielem zeigen lässt: Die Startups, welche beim Stellwerk Basel Mieter sind, nehmen am Begleitprogramm teil und dürfen kostenlos die Netzwerk- und Informationsanlässe der Startup Academy besuchen.

Stellwerk-Startups auf der Suche nach einem geeigneten Coworking-Arbeitsplatz können ebenso am Picassoplatz landen, wie auf der anderen Seite Coworkern und Startups empfohlen wird, sich beim Stellwerk am Vogesenplatz 1 zu melden. Im Gespräch mit Martin Steinbach, Geschäftsführer von Stellwerk und Coworking Basel, wird klar, dass sich die Kooperation beidseitig lohnt.

Durch die beidseitige Förderung von Startups entsteht eine grössere Teilnehmerzahl bei den Events und eine gesteigerte Nachfrage nach Unterstützung durch Fachexperten und Mentoren auch im kreativwirtschaftlichen Bereich. All dies trägt dazu bei, dass die gesellschaftlichen Veränderungen in Bezug auf Startups von immer mehr Menschen wahrgenommen und das Interesse für neue, innovative Ideen wächst.



Der Sitzungsraum «Rakete» (Foto: Stellwerk)



Einer der grossen Coworking-Räume im Dachgeschoss am Vogesenplatz 1 (Foto: Stellwerk)

## NEUES EINRICHTUNGSKONZEPT VON GIRSBERGER

Architektin Stefanie Girsberger erinnert sich gut daran, wie sie Anfang Februar zum ersten Mal durch die Räumlichkeiten am Picassoplatz ging. Ihr Vater, der für eine Führung nach Basel eingeladen wurde, hatte bereits Kontakt zu Startup Academy Vizepräsident Florian Blumer und nahm sie als Begleitung mit.



Architektin Stefanie Girsberger

Bei diesem Besuch lernte sie auch Markus Fischer, Geschäftsführer der Startup Academy, und Martin Steinbach, Verantwortlicher Coworking Basel, kennen. Im Verlaufe des Gesprächs wandte sich dieser bald mit konkreten Vorstellungen an Stefanie und es wurde beschlossen, dass sie die gestalterische Leitung des neuen Mobiliars übernimmt.

Somit erhielt sie ihren ersten grösseren Auftrag. Stefanie Girsberger: «Da die Mittel begrenzt waren, wurde rasch klar, dass wir uns – mit Ausnahme von Regal und Garderobe – auf die Produktion von Tischen und Stühlen begrenzen. Der Entwurf von den Tischen war eng gekoppelt mit den zur Verfügung stehenden Materialien. Deshalb wurden die Tische aus Seekiefersperrholz möglichst so dimensioniert, dass wenig Abfallholz entstand. Durch das Biegen

von Stahlrohren wurde ein effizienter und eleganter Unterbau für die Tische geschaffen, der zugleich als Befestigung für den Sichtschutz dient.»

Das Mobiliar wurde in der Girsberger AG in Bützberg bei Langenthal gefertigt, während der Sichtschutz am Standort Endingen (D) genäht wurde. Der Sichtschutz aus Stoff ist das gewisse Etwas, mit dem zu spielen versucht wird und um Farbe in den Raum zu bringen.

Viele Wege führen bekanntlich nach Rom. Und etwa genauso viele zu einem neuen Einrichtungskonzept. Die Planung verlief nicht immer geradlinig; vielmehr gingen vor allem zu Beginn viele Ideen von Stefanie Girsberger zu Martin Steinbach und wieder zurück, wurden nochmals neu überlegt und weiterentwickelt, bis dann schlussendlich das Konzept stand. Besonders spannend und hilfreich war für Stefanie Girsberger, dass sie während des Planungsprozesses einen Arbeitsplatz im Stellwerk Basel erhielt, dadurch selber Coworking-Luft schnuppern und auch immer wieder direkt am Picassoplatz vorbeischauen konnte.



«Dank diesem Arbeitsplatz konnte ich vieles beobachten und sehen, wie ein Coworking-Space funktioniert. Ich sah, wie die Leute kommen und gehen, und wurde für diese Zeit selber eine Coworkerin», sagt Stefanie Girsberger.

Aufgrund des vordefinierten Umzugstermins gab es einen klaren, straffen Zeitplan, und viele der Entscheidungen mussten schnell getroffen werden. Aber trotz Zeitdruck und überblickbarem Budget konnte Stefanie Girsberger für das vierte Obergeschoss ein Einrichtungskonzept mit exklusiv für die Startup Academy entwickeltem Mobiliar erarbeiten, das einerseits einladend, frisch und hell aussieht und andererseits den Bedürfnissen der Coworker nach Austausch, Kooperation und Kreativität gerecht wird.

Sie selber beschreibt das finale Konzept so: «Es ist eine lustige Landschaft aus Tischen, Stühlen, Stoffen und Lampen entstanden. Besonders gut gefällt mir die Windräder-Anordnung einiger Tische. Ich bin zufrieden, weil der Raum heiter wirkt und das mit dem Sichtschutz so funktioniert, wie wir uns das vorgestellt haben. Das Beste aber sind die positiven Rückmeldungen sowie die Unterstützung und Motivation, die ich von Anfang an erhalten habe.»



Die Arbeitsplätze sind darauf ausgerichtet, dass sie nach dem First-come-first-served-Prinzip funktionieren. Stefanie Girsberger sagt hierzu: «Zuerst mussten wir uns in diese Arbeitsweise hineinversetzen. Selber bin ich es gewohnt, mit meinem Schreibzeug, Büchern und sogar Modellen umgeben zu sein. Wir planten anfangs Korpusse, die gemietet werden und zum Arbeitsplatz gestellt werden



können, um sie dann abends wieder in einem Depot zu parkieren. Wir merkten dann aber, dass dieses Bedürfnis nicht so stark vorhanden ist, und liessen die Korpusse (vorerst) wieder weg.»

Weiter ist sie davon überzeugt, dass die Leute mit dem neuen Mobiliar einen gewissen Schutz und eine Identität am Arbeitsplatz finden. Kreativität werde zugelassen und darum fühle man sich automatisch wohl, könne konzentrierter und effizienter arbeiten.

Tische mit Sichtschutz findet man in vielen Büros. Oft handelt es sich dabei jedoch um Platten; Sichtschutz aus farbigen Stoffen hingegen waren etwas Neues. Die Arbeit am Prototyp war sehr wichtig um herauszufinden, ob die Idee etwas taugt. Es wurde getestet, wie der Stoff genäht werden muss, damit er möglichst straff steht.

Nicht nur die Auswahl der Farben und des Stoffes (von Kvadrat) für den Sichtschutz plante Stefanie Girsberger sehr sorgfältig, auch die Verwendung ebendieses wurde genau überlegt: «Zuerst hatten wir die Vorstellung, dass sich jeder Coworker den Sichtschutz jeweils selber holt und sich seinen Raum gewissermassen absteckt. Doch dann kamen Bedenken, dass jedes Mal Unruhe entstehen würde, wenn sich jemand neu installiert. Also entschieden wir uns dazu, den Sichtschutz direkt auf den Tischen anzubringen, jedoch immer noch mit der Möglichkeit, den Stoff neu zu richten.»

## MUBA 2017 – DAS STARTUP VILLAGE

Jungunternehmern und Startups eine Plattform bieten, damit sie sich und ihre Ideen einem breiten Publikum präsentieren können. Diese Idee diskutierten anfangs 2017 Vertreter der Messe Schweiz mit der Startup Academy und dem Stellwerk. Eine Idee, die bei allen Beteiligten auf Interesse stiess und als grosse Chance angesehen und deshalb in Angriff genommen wurde. So kam es nach einem vielversprechenden Auftritt des Stellwerks an der Basler Herbstwarenmesse 2016, mit Unternehmen aus dem Stellwerk und aus der Startup Academy, bereits zum zweiten Mal zu einer Kooperation mit der Messe Schweiz.



Désirée Mettraux (rechts) von MyCamper

Ein Team aus Mitarbeitenden der Startup Academy und des Stellwerks übernahm die Planung, Koordination und Gestaltung des muba-Auftritts. Jungunternehmer und Startup-Organisationen aus der ganzen Schweiz wurden angeschrieben, Themen und Inhalte für die Messetage besprochen und festgelegt und ein Konzept für die Ausstellungsfläche in Angriff genommen. Letzteres wurde vom Architekturbüro WERKatelier aus dem Stellwerk entworfen.

Die Architekten hatten folgende Idee: An der muba sollte ein Startup-Dorf entstehen. Jedes Startup sollte seine Geschäftsidee in einem ‚Haus‘ präsentieren und dieses nach den eigenen Vorstellungen und Wünschen einrichten können. Aus wenigen Hölzern

entstanden insgesamt 11 Häuschen in drei verschiedenen Grössen. Einerseits boten sie den teilnehmenden Startups eine spannende Ausstellungsfläche, da sie auf alle Seiten hin offen gestaltet waren. Andererseits waren sie auch für alle Besucherinnen und Besucher ein Hingucker, denn die Häuschen wurden in verschiedenen Farben gestrichen: rosa, blau, lindengrün, gelb und weiss.



Mit insgesamt 21 innovativen und kreativen Geschäftsideen, elf farbenfrohen Häuschen, sieben Startup-Organisationen aus der ganzen Schweiz und zahlreichen freiwilligen HelferInnen wurde das Abenteuer muba vom 12. – 21. Mai 2017 in Angriff genommen. Alle teilnehmenden Jungunternehmer konnten ihre jeweilige Ausstellungsfläche gratis nutzen. Die Mehrheit der Startups präsentierte sich für einen Zeitraum von zwei bis fünf Tagen an der Messe. So kam es immer wieder zu Wechseln, Auf- und Abräumarbeiten, was für die Organisatoren eine grosse Herausforderung, für die Messebesucher hingegen viel Abwechslung bedeutete.

Die Geschäftsideen, die während der muba vorgestellt und präsentiert wurden, hätten unterschiedlicher nicht sein können. So waren von getöpterten Wasserurnen über Täschen aus recycelten BHs, verschiedenen Möbeln, Leuchten, Teppichen, Männerschuhen, gemusterten Foulards und Damen-

unterwäsche bis hin zu einer Internetplattform für Erlebnistouren durch Basel oder einer Sharing-Plattform für Campingbusse alles dabei. Die muba-Besucher hatten die Möglichkeit, neue Ideen und die kreativen Köpfe dahinter kennenzulernen, mit ihnen ins Gespräch zu kommen, Fragen zu stellen und mehr rund ums Thema Selbständigkeit zu erfahren. Den Startups und den Startup-Organisationen diente die muba als wertvolle Plattform, um ihre Ideen und ihre Arbeit einem breiten Publikum näher zu bringen, Kontakte zu knüpfen und potenzielle Kunden zu gewinnen. Und das Startup-Dorf hatte noch mehr zu bieten: Täglich um 16.00 Uhr fanden im YOUstart-up Bereich an der muba Veranstaltungen statt, die die Startup Academy und das Stellwerk im Vorfeld geplant und organisiert hatten.



Vorträge und Diskussionsrunden während der Muba

Insgesamt gab es vier Panel-Diskussionen mit Vertretern von unterschiedlichen Startup-Organisationen, drei Referate zu den Themen Rechtsform sowie Selbständigkeit und drei Interviews mit Jungunternehmern zu deren bisherigen Erfahrungen und Erkenntnissen. In diesen rund 30-minütigen Veranstaltungen erhielten die Zuhörer wertvolle Tipps für den Start in die Selbständigkeit, sie erfuhren, was man bei der Unternehmensgründung unbedingt tun - aber auch lassen! - sollte, sie konnten Fragen klären und mit Startup-Organisationen in Kontakt treten.



Messestand-Impressionen von der Muba

Zehn Tage lang wurde so fleissig präsentiert, vorgestellt und genetzt. Yolande Terrapon von der Startup Academy erinnert sich gerne an die intensive Messezeit zurück: «Ich persönlich bin sehr zufrieden und happy damit, wie unser Auftritt an der muba herausgekommen ist. Von den Startups, die ausgestellt hatten, erhielt ich viel positives Feedback und die Zusammenarbeit im Team funktionierte wunderbar.»



Ravi Seth von Ja Ja Genau

## CLIMATELAUNCHPAD – VON DER VORBEREITUNG BIS ZUM FINALE

Ein Jungunternehmer nach dem anderen fand im Juni den Weg ins Stellwerk Basel, wo das zweitägige ClimateLaunchpad Boot Camp stattfand, welches von der Startup Academy organisiert wurde. Bereits zwischen Tür und Angel wurden die ersten Kontakte geknüpft, Ideen vorgestellt und Projekte diskutiert. Nach der Begrüssung durch Startup Academy Geschäftsführer Markus Fischer stellten zunächst alle Startup-GründerInnen sich selber und ihre Geschäftsideen vor.



Dabei wurde schnell klar, dass das Spektrum der Ideen der Jungunternehmer, die aus ganz verschiedenen Ecken der Schweiz angereist waren, sehr breit war. Genau diese Vielfalt an guten Geschäftsideen ist es, was ClimateLaunchpad Gründer und Boot Camp-Coach Frans Nauta an seinem Job so spannend findet. Auf seinen Reisen um die ganze Welt höre er überall gute Ideen im Kampf gegen die negativen Folgen des Klimawandels und das mache ihn zu einem der grössten Optimisten dieser Erde.

Ziel des ClimateLaunchpad Boot Camps ist es, den Startups im Schnellverfahren aufzuzeigen, wie sie ihr Geschäft erfolgreich aufbauen können. Schritt für Schritt werden die Jungunternehmer dafür bei der Erstellung eines «Pitch Decks» unterstützt. Dieses beinhaltet alle für ein Geschäftsszenario wichtigen Elemente und bildet dann auch die Grundlage der Jurybewertung beim nationalen sowie beim

internationalen Finale. Was ist euer Traum, weshalb wollt ihr überhaupt Unternehmer sein und wisst ihr auch wirklich, was es dafür braucht? Mit diesen Fragen starteten die Teilnehmenden ins erste Modul «The Founder's Dream».

Während die einen die Welt verändern wollen, möchten die anderen vielleicht in erster Linie reich werden. Dies spiele keine Rolle, erklärte Frans Nauta, solange man den eigenen Traum kennt, den Traum des Geschäftspartners ebenfalls respektiert und sich die beiden Visionen miteinander vereinbaren lassen. Die Vereinbarkeit der Visionen sei hingegen ein ganz wesentlicher Punkt, denn das Scheitern von Startups hänge bei der Mehrheit der Fälle mit Problemen im Team zusammen.



Tomas Radeljic von colleq

Vom Traum der Gründer ging es weiter mit Themen wie beispielsweise dem Finden des geeigneten Marktes für die eigene Geschäftsidee, dem Verständnis des Kunden und dem Wert des eigenen Produktes für ebendiesen sowie dem Einfluss der eigenen Idee auf den Klimawandel.

An beiden Boot Camp Tagen war das Programm interaktiv gestaltet: so blieb neben den Inputs von Frans Nauta viel Zeit für Diskussionen mit dem eigenen Geschäftspartner und mit anderen Jungunternehmern. Diesen Austausch schätzten die Startup-Gründer sehr.

«Das Boot Camp war eine sehr hilfreiche Erfahrung, nicht nur wegen dem zusätzlichen Know-how, das wir uns aneignen konnten, sondern vor allem wegen dem Erfahrungsaustausch und den Anregungen des Coaches und der anderen Teilnehmenden», sagte etwa David Jucker vom Basler Startup Stadtpilze. Zwischen den Modulen wurden auch die Kaffee- und Mittagspausen genutzt, um weiter zu diskutieren und Kontakte zu knüpfen.

Nach Tag 1 des Boot Camps fiel auch das Zwischenfazit von Renato Galli, Startup Program Manager bei Climate-KIC, positiv aus: «Was ich spannend finde, ist, dass wir eine sehr diverse Gruppe haben. Die Boot Camp-Teilnehmenden versuchen mit ihren Ideen in allen möglichen Bereichen Klimaprobleme zu lösen. Zudem ist der Spirit gut, alle arbeiten konzentriert und kommen jeweils schnell zu Lösungen. Insgesamt läuft es sehr flüssig, wir kommen gut voran und ich glaube, dass alle Spass haben!» Mit einem gemeinsamen Abendessen und vielen weiteren spannenden Gesprächen ging der erste Tag schliesslich zu Ende.



Jury und Zuhörer

Am Freitag stand neben der interaktiven Arbeit an den weiteren Modulen das Pitching im Zentrum. Die Startups präsentierten ihre acht im Boot Camp erarbeiteten Präsentationsfolien den restlichen Teilnehmenden und den anwesenden Coaches und erhielten wertvolles Feedback dazu. Und mit etwas Glück würden sie am 1. September 2017 mit ihren aktualisierten, optimierten Präsentationen beim

nationalen Finale in Basel vor der Jury stehen und können diese von ihrer Geschäftsidee überzeugen. Am späteren Freitagnachmittag endete das zweitägige Boot Camp so wie es angefangen hatte: mit guter Stimmung, motivierten Jungunternehmern und inspirierenden Ideen.



Die Teilnehmer vom nationalen Finale

Zwei Monate nach dem ClimateLaunchpad Boot Camp im Stellwerk in Basel fand das nationale Finale statt. Zwei Monate, in denen die ausgewählten Startups für das Schweizer Finale des weltweit grössten «Green Business» Ideenwettbewerbs ClimateLaunchpad ihre Ideen weiterentwickeln, ihre Slides optimieren und ihre Präsentationen üben konnten. Alles mit dem Ziel, die Jury am nationalen Finale von der eigenen Geschäftsidee zu überzeugen, um im Oktober als eines der drei besten Schweizer Teams ans internationale Finale nach Zypern reisen zu können.



Ahmad Mu'azzam und Hugh Weldon von evocco

Die Regeln für die Pitches beim ClimateLaunchpad sind klar und streng: Jedes Startup hat fünf Minuten Zeit für seine Präsentation. Acht im Vorfeld genau definierte Folien müssen dabei verwendet werden. Und im Anschluss an den Pitch gibt es eine dreiminütige Fragerunde.



Paul Kindt und Pascal Wehrli von Changboo im Gespräch

Nach elf inspirierenden, spannenden Pitches zog sich die Jury für die Beratung zurück. Und dann war es endlich soweit: Die drei besten Schweizer Teams wurden gekürt: Platz 1 ging an MeduSoil (Dimitrios Terzis und Dr. Melis Sütman), Platz 2 belegte NeoCarbons (Jean-Louis Roux Dit Buisson und Thomas Gees) und auf Platz 3 schaffte es Innovopolis Waste Solutions (Alexandros und Petros Timotheou).

Zusätzlich zur Reise ans internationale Finale gewannen die drei Teams die Aufnahme ins Begleitprogramm der Startup Academy sowie ein HR Cloud Software Paket von Jacando AG.



Die Schweizer Gewinner für das Finale in Zypern: NeoCarbons, MeduSoil und Innovopolis Waste Solutions

Alexandros Timotheou, Mitgründer von Innovopolis Waste Solutions, hatte nicht damit gerechnet, dass es für einen der ersten drei Plätzen reichen würde: «Ich war nicht zufrieden damit, wie wir die Fragen der Jury beantwortet hatten und war daher nicht sehr zuversichtlich. Ich hielt jedoch die Hand meines Bruders und hoffte einfach das Beste. Und dann zu hören, dass wir zu den Gewinnern gehören, war absolut fantastisch! Es tut gut zu hören, dass man nicht verrückt und die eigene Idee tatsächlich gut ist.»

Gross war die Freude auch bei den beiden Erstplatzierten. «Egal wie viele Bücher du liest, am Ende sind es die Erfahrungen, die dich wirklich besser machen. Wissen und Erfahrungen mit anderen Teilnehmenden auszutauschen und sich der Jury stellen zu müssen – das hat uns dabei geholfen, über den nächsten Schritt nachzudenken und uns darauf vorzubereiten. Der Wettbewerb ist so aufschlussreich und wir schätzen uns sehr glücklich, ein Teil davon sein zu dürfen», sagte Dimitrios Terzis.



Die glücklichen Sieger Dimitrios Terzis und Melis Sütman (MeduSoil) mit Renato Galli und Marilen Dürr in Zypern

Melis Sütman betonte ebenfalls, dass sie durch die Teilnahme am ClimateLaunchpad enorm profitieren konnte: «Ich habe einen akademischen Hintergrund und habe sehr viel gelernt. Vor dem Wettbewerb wusste ich beispielsweise noch nicht, was ‚pitching‘ bedeutet. Und jetzt sind wir mehr als begeistert, dass wir nach Zypern reisen dürfen!»

## TRESOR CONTEMPORARY CRAFT

Im September 2017 wurde mit TRESOR Contemporary Craft die erste Publikumsmesse für hochwertige Handwerkskunst und zeitgenössische Angewandte Kunst in Basel durchgeführt – mit vielen internationalen Ausstellern und viel Publikum.

Ziel der Messe war es, Trends und Innovationen im handwerklichen künstlerischen Schaffen des 21. Jahrhunderts zu finden - aus den Bereichen Keramik, Textil, Glas, Metall, Holz sowie aus neuen Materialien.



Bereits im Frühling fanden Gespräche zwischen Andrea Schorro, Anthony Vischer und Florian Blumer von der Startup Academy statt und man erkannte schnell, dass es in den Themenfeldern Publikumsmesse, Kreativwirtschaft und Startup-Förderung Synergien gab, die man partnerschaftlich angehen wollte.

Im Vordergrund stand dabei das TRESOR-Encounters Programm mit dem Zielpublikum Schüler und Studenten aus dem Gewerbe-, Gestaltungs- und Kunstbereich. Man entschied, einen Wettbewerb («Ideas wanted») durchzuführen, um an junge, vielversprechende Künstlerinnen und Künstler zu

gelangen, die vielleicht in den Folgejahren selber mit hochwertiger Handwerkskunst an einer TRESOR-Messe teilnehmen könnten.

Am letzten Ausstellungstag wurden die besten Eingaben nach den Kriterien Handwerkskunst, Nutzbarkeit, Innovation und Umsetzbarkeit prämiert. Zweite Plätze (Teilnahme an einem Business Model Canvas) gingen an Robyn Tanner («Nola, a gallery of contemporary art and jewelry and craft»), Melanie Uhkoetter und Paul Meyer («Healing Forest»), Nathalie Fickenscher («Zauber-Trocken»), Peter Turtschi («Plattform.ch») und Matteo Fadel («Artl»).



Eröffnung mit Nadine Vischer, Baschi Dürr und Anthony Vischer  
Foto: Uta Grütter

Die beiden Hauptgewinner (Startup Academy-Begleitprogramm über 6 Monate) hiessen Sina Wild («Sina Wild Studios») und Tamara Riedel («Be-tonist»).

Startup Academy und TRESOR gratulieren ihnen!



## 4. VEREIN

Seit der Gründung im Jahr 2010 engagiert sich die Startup Academy als gemeinnütziger Verein für Jungunternehmer. Inzwischen sind die Räumlichkeiten massiv sowie das Angebot markant ausgebaut worden, die Kosten blieben jedoch auch im 2017 dieselben. Zum Preis von CHF 80 monatlich erhalten die Startups während 12 bis 24 Monaten (je nach Bedarf) eine/n Mentor/in und Zugang zu Angeboten, um sich weiterzubilden und relevante Informationen zu erhalten.

Dazu gehören Workshops, Brown-Bag Events, Netzwerkanlässe usw. Besonders beim Netzwerken ist die Startup Academy bestrebt, für beide Seiten nützliche Kontakte anzubieten. So sind bei fast allen Events Menschen mit Berufserfahrung und Fachwissen vertreten, aber auch Gründer, welche mit ihren zukunftsorientierten Geschäftsideen eine ideale Ergänzung bilden.

Alle diese Angebote sind für die Startups im Begleitprogramm kostenfrei nutzbar und werden von Jahr zu Jahr weiter ausgebaut.

Im Berichtsjahr waren es neun Brown Bag Events, neun Workshops zum Business Model Canvas (zwei davon auf Englisch), vier Mixed Management Pickles, sechs Pitching-Workshops (einer davon auf Englisch).

Während den Pitching-Workshops werden Videoaufzeichnungen gemacht und anschliessend in der Gruppe analysiert. Die Erfahrung zeigt, dass solche Herausforderungen von den Startups gewünscht sind und diese viel von den Workshops profitieren.

Die vielen Berührungspunkte stellen sicher, dass die Startup Academy stets in Kontakt mit den Startups, den Mentoren und den Experten bleibt, um bei diesem Dialog heraushören kann, was am meisten benötigt wird.

## BROWN BAG EVENTS

Die braunen Papiersäcke sind Sinnbild für den Mittagslunch, deswegen bezeichnet «Brown Bag Events» kurze, kompakte und informative Mittagsveranstaltungen, bei denen auch gegessen werden darf. Unterschiedliche, aber immer aktuelle Themen werden behandelt und diskutiert – in Verbindung mit einem kleinen Mittagslunch, jeweils offeriert durch die Startup Academy.

Im Berichtsjahr nahmen über 180 Personen an insgesamt neun Brown Bag Events teil. Die meistbesuchten waren:

- Mehrwertsteuer – Einführung für Startups (Cédric Zeller und Stéphane Ecoffey)
- Mindfulness und Wellbeing für Startups (George Peterburs)
- Erfolgsgeschichten von und für Startups – «I believe in you» (Philipp Furrer)
- Wie gestalte ich Kundenseminare systematisch und effektiv? (Russell Jones)
- How to present your company in a foreign language (Christoph Kirn)
- Digital Marketing – Präsenz auf Drittplattformen (Jan Quartier)

Viele dieser Veranstaltungen wurden per Video aufgezeichnet und können unter folgendem Link jederzeit aufgerufen werden:

<http://startup-academy.ch/academy/>



Christoph Kirn referiert zu fremdsprachiger Unternehmenskommunikation

## WORKSHOPS

Das Workshop-Angebot fortlaufend anzupassen und zu erweitern, gehört mit zum Erfolgsrezept der Startup Academy. Denn die Feedbacks und regelmässigen Evaluationen zeigen, dass sie bei den Startups sehr gut ankommen. Dies war auch der Grund, weshalb bei mehreren Angeboten aufgestockt wurde und alle Angebote für weitere Interessierte zugänglich gemacht wurden – dank einer Partnerschaft mit BaselArea.swiss.

Bei den Business Model Canvas-Workshops kamen deswegen fünf neue Veranstaltungen hinzu, beim Pitching zwei und beim Mixed Management Pickles einer. Als grösster Unterschied zum Vorjahr wurden nun auch Workshops in englischer Sprache angeboten. Dies aus einem einfachen Grund: Die Zahl der englischsprachigen Gründer steigt.

## NETZWERKANLÄSSE

Talent und Disziplin sind entscheidende Erfolgsfaktoren bei der Unternehmensgründung. Die Netzwerkanlässe der Startup Academy haben einmal mehr gezeigt, dass bei den Startups im Begleitprogramm beides vorhanden ist.

Der erste Anlass wurde am 4. April in den Räumlichkeiten von launchlabs in Basel durchgeführt.



Meat & Greet im Gundeldinger Feld

Vereinspräsident Erich Bucher eröffnete den Abend mit der erfreulichen Botschaft, dass die Startup Academy in den ersten Monaten des neuen Jahres regelrecht mit Anfragen von Startup-Gründerinnen und -Gründern überrannt würde, die ins Begleitprogramm aufgenommen werden möchten. Im Fokus dieses Abends standen dann Startups aus dem Technologiebereich.

Marco Scherrer und Silvan Wirth von KINISI beispielsweise haben eine Lampe entwickelt, bei der mit einer einfachen Geste (ohne Berührung) das Licht gedimmt werden kann. Als nächstes waren die Gründer von propmatch.ch dran, welche mit ihrer Plattform B2B-Immobilientransaktionen effizienter machen wollen. Unternehmensgründer Linus Schenk betonte, wie wichtig Durchhaltewillen sei und dass man aus Niederlagen viel lernen könne.

Etienne Bucher von epibreed AG hatte eine neue Pflanzenzuchtmethode entwickelt, welche Nutzpflanzen gegen die Folgen der Erderwärmung (Hitze- und Kältestress) resistent macht.

Zum Schluss hatten Andreas Zaugg und David Beisert von deep tc ihren Auftritt, doch sie kamen nicht allein: Ein selbstfahrender Lieferroboter war ihre Begleitung und zugleich ihre Geschäftsidee. Mit diesem ist es möglich, Päckchen und Briefe rasch und selbstständig von A nach B zu bringen, was besonders auf Firmengeländen oder nahen Umgebungen ein Vorteil sein kann. Eine weitere Facette

der Diversität an der Startup Academy zeichnete sich nach den Interviews ab: Manuel Eberle und Bojan Hofmann von Meat & Greet kamen mit ihrem Foodtruck zum Netzwerkanlass und verköstigten die Gäste unter freiem Himmel mit ihren regionalen Burgern auf dem Gundeldinger Feld.

Am 14. November fand der zweite Netzwerkanlass in den Räumen von PricewaterhouseCoopers an der St. Jakobs-Strasse in Basel statt. Drei Startups standen im Zentrum, welche ihre Geschäftsidee präsentierten und sich den Fragen von Lydia Zimmer stellten. Moreno Furler von Hospush stellten ihre Vision vom Einsatz einer Patienten-App in allen Spitälern vor.



Lydia Zimmer im Gespräch mit Vicki Dee Kirn von Arbuckles

Patienten sollten ihre Bedürfnisse ohne Sprachbarrieren klar kommunizieren können und ohne Zeitverlust an die zuständige Fachpflegekraft weiterleiten. Als nächstes gab aviaticfilms einen Einblick in ihren von Drohnen begleiteten Startup-Alltag. Sie drehen professionelle und kreative Werbespots mit Hilfe von Luftaufnahmen mit einer Drohne.

Luca Tschudi von Working Bicycle schliesslich stellte das Konzept und die Umsetzung «fahrbarer Werbung» vor: auf einer am Velo montierten Box wird Werbung durch die Strassen gefahren. Der Kunde erfährt dann aufgrund eines Trackers, auf welchen Strecken und über welche Distanzen die Velos seine Werbung sichtbar machten.



Nach den Vorträgen und den «Breaking News», wonach die Initiative Startup Academy Schweiz lanciert werde, folgte das kulinarische Verwöhnprogramm von Vicki Dee Kirn von Arbuckles. Sie bietet mit ihrem Startup traditionelle New Yorker Bagels an und möchte so den Expats Essen liefern, damit sie sich wie Zuhause fühlen. Neben regelmässigen Backaufträgen von Privaten und Firmen bietet sie einen Cateringservice für Anlässe an.

Von letzterem zogen an diesem Abend alle Beteiligten ihren Vorteil – denn während die regen Gespräche zwischen Mentoren, Startup-Mitgliedern und weiteren Gästen ihren Lauf nahmen, wurden die leckeren Kreationen als Stärkung serviert. Als Geschenk bekam jeder Gast einen Bagel mit nach Hause und so verliessen alle das Gebäude in Vorfreude auf das nächste Netzwerktreffen.



Lydia Zimmer im Gespräch mit Luca Tschudi von Working Bicycle

## VORSTAND UND GESCHÄFTSFÜHRUNG

Auch im 2017 gab es gegenüber dem Vorjahr keine personellen Veränderungen im Vorstand und in der Geschäftsleitung. Markus Fischer, Martin Steinbach, Erich Bucher und Florian Blumer 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

Wir suchen für die Weiterentwicklung des Vereins Interessierte, die sich im Vorstand engagieren möchten. Bitte bei Erich Bucher oder Florian Blumer melden.

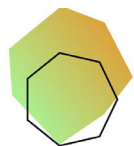
Die Geschäftsführungen von Startup Academy und Coworking Basel konnten unverändert in Bestbesetzung weitergehen:

Markus Fischer (Startup Academy)

Martin Steinbach (Coworking Basel)



Markus Fischer und Martin Steinbach - unser Dreamteam!



## 5. BETRIEBSRECHNUNG, BILANZ UND REVISORENBERICHT

### Startup Academy, Basel

#### Bilanz per 31. Dezember 2017 (Vorperiode 2016)

	CHF	2017 CHF	2016 CHF
<b>Aktiven</b>			
Flüssige Mittel (Kasse & UBS)		107'172	126'557
Forderungen		0	0
Mietzinskaution		24'023	10'023
Aktive Rechnungsabgrenzungen		0	0
<b>Total</b>		<b>131'196</b>	<b>136'580</b>
<b>Passiven</b>			
Verbindlichkeiten		10'145	0
Verbindlichkeiten Projekt SA CH		78'124	0
Passive Rechnungsabgrenzungen		0	30'000
Rückstellungen Spenden/Donationen: Stiftungen		33'000	
Gründungskapital	73'580		
Jahresgewinn	-63'654	9'927	73'580
Vereinskapital am 31. Dezember		<b>9'927</b>	<b>58'756</b>
<b>Total</b>		<b>131'196</b>	<b>88'756</b>
<b>Anmerkung zur Bilanz</b>			
1031 Mietzinskaution: neue Miete 5. OG neu		14'000	0
1030 Mietzinskaution: neue Miete 4. OG bisher		10'000	
Flüssige Mittel; davon Projekt SA-CH (wird nach Gründung übertragen)		78'124	

#### Betriebsrechnung 2017

		2017 CHF	2016 CHF
<b>Erträge</b>			
Startups und Erträge Co-Working Space		185'922	111'847
Spenden und Donationen: Stiftungen		27'000	6'000
Spenden und Donationen: Wirtschaftspartner		59'600	54'777
Diverse Erträge		-19'592	14'181
<b>Total</b>		<b>252'930</b>	<b>186'805</b>
<b>Aufwendungen (zusammengefasst)</b>			
Vereinsführung / Entwicklung / Betreuung		134'909	90'689
Raumaufwand		62'427	57'290
Verwaltung / Kommunikation / Anlässe		119'247	47'794
<b>Total</b>		<b>316'583</b>	<b>195'772</b>
<b>Jahresergebnis</b>		<b>-63'654</b>	<b>-8'967</b>

#### Erläuterungen

Das Jahr 2017 war geprägt durch den Ausbau der Betriebsaktivitäten und den Bezug von zusätzlichen Räumlichkeiten.

Dies hat sich auch in den Finanzen niedergeschlagen: die Erträge aus Startups/Coworking wurden gesteigert (+66%) und auch Betriebskosten wie Vereinsführung, Raumkosten etc. sind entsprechend angestiegen (+62%).

Die betriebliche Ausstattung der neuen Räumlichkeiten hat ebenfalls zu Mehrkosten geführt, welche im 2018 nicht mehr anfallen werden.

Das ebenfalls im 2017 angestossene Projekt Startup Academy Schweiz hat bereits zu finanziellen Zuflüssen geführt, welche aber separat gehalten werden (separates Bankkonto und als Verbindlichkeit im Abschluss)







## 6. COWORKING BASEL

Die Gründe, weshalb sich eine Einzelperson oder eine Gruppe von Menschen dafür entscheidet, in einem Coworking-Space zu arbeiten, sind vielfältig, und entsprechend unterschiedlich ist die Nutzung. Die einen kommen sporadisch, wenn sie für einige Stunden einen Arbeitsplatz benötigen, andere Coworkerinnen und Coworker sieht man so gut wie jeden Tag. Im Unterschied zum Arbeiten im Büro oder Zuhause lassen sich soziale Kontakte in der Arbeitswelt knüpfen oder bei einem Kaffee gemütlich über Privates oder Geschäftliches plaudern. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Person ein Fix- oder Flex-Desk-Mieter ist oder aus welcher Branche das Unternehmen stammt. (Fast) jede Arbeitstätigkeit ist im Coworking möglich.

Im Berichtsjahr wurde eine gesteigerte Nachfrage an Büroplätzen und damit einhergehend ein grosser Zuwachs an Coworkern festgestellt. Ende 2017 verzeichnete Coworking Basel 70 aktive Coworker – gegenüber 41 im Jahr 2016. Doch nicht nur die zur Benutzung frei zugängliche Infrastruktur und das seit 2017 neue Einrichtungskonzept von Girsberger sind ausschlaggebende Gründe für die Coworker, sondern auch die zentrale Lage nahe Bahnhof und Stadtzentrum. Der Arbeitsplatz ist so für die meisten schnell und einfach mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen.



Dass Coworking Basel ein Teil der Startup Academy ist, bietet den Coworker auch sonst viele Vorteile, beispielsweise der kostenlose oder vergünstigte Besuch von Workshops, Netzwerkanlässen oder anderen Events. Diese bieten die Möglichkeit, sich mit Fachexperten, Mentoren, Studenten und natürlich den Startups auszutauschen. Zusätzlich wurde das Angebot verbessert.



Die Coworker und Coworkerinnen haben seit August die Möglichkeit, einen Meeting Room oder den Privacy Booth zu reservieren. Der Privacy Booth ist besonders gut geeignet für längere Gespräche, Meetings im kleinen Rahmen (bis zu vier Personen) oder Skype-Calls, bei denen man einen gewissen Rückzugsort benötigt.



Das Sitzungszimmer hingegen ist mit einem Bildschirm ausgestattet, um Präsentationen oder Demonstrationen vorführen zu können. Und der lange Tisch bietet Platz für Meetings von bis zu neun Personen. Zudem ist ein Flipchart vorhanden, auf dem man Illustrationen unkompliziert visualisieren kann.

## FEIERLICHE EINWEIHUNG DES 5. OBERGESCHOSSES

Gründe, um gemeinsam anzustossen, gab es an diesem Tag gleich zwei: ein zusätzliches Stockwerk und neues Mobiliar für den Coworking-Space. So lud die Startup Academy am Donnerstag, 17. August 2017, Coworker, Startups, Mentoren und weitere Gäste zu einem Einweihungsapéro an den Picassoplatz 4 ein, denn die Startup Academy hatte ihre Räumlichkeiten per Anfang August fast verdoppelt.

Neu mietet sie am Picassoplatz zusätzlich zum vierten auch das fünfte Obergeschoss. Die Räumlichkeiten wurden jedoch nicht nur erweitert, sondern auch neu möbliert. Das bisherige vierte Obergeschoss ist neu eingerichtet mit Mobiliar von Girsberger. Ziel war es, mit der Einrichtung eine Atmosphäre zu schaffen, die dem Leitgedanken der Startup Academy folgt. Und dies ist gelungen: Das neue Mobiliar ermöglicht Kreativität, Austausch und Kooperation. Den Coworkern stehen Tische zum Stehen und Sitzen zur Verfügung. Zusätzlich dazu ist eine Lounge entstanden, die für Kaffeepausen, Treffen mit Gästen oder auch einfach zum Entspannen einlädt.



Im fünften Obergeschoss steht den Coworkern das Mobiliar von Vitra zur Verfügung. Und nicht zu vergessen ist natürlich die grosse Terrasse, die fast das gesamte fünfte Obergeschoss umschliesst und einen wunderbaren Blick auf Basel bietet.

Bei schönem (und sehr heissem!) Sommerwetter fand die Begrüssungsrede von Präsident Erich Bucher auch gleich draussen auf der Terrasse statt. Nach ein paar Worten von Startup Academy



Geschäftsführer Markus Fischer wurde das reichhaltige Buffet eröffnet. Und so verbrachten die anwesenden Coworkerinnen und Coworker, Mentorinnen und Mentoren, Startups und Gäste den Sommerabend damit, zu essen und zu trinken, die neuen Räumlichkeiten und das neue Mobiliar zu besichtigen, sich mit anderen Gästen auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.

Die Freude über den Ausbau war auf allen Seiten gross und das Feedback zu den neuen Räumen und Möbeln sehr positiv. Ein wichtiger Grundstein für die weitere Zukunft der Startup Academy und deren Coworking Space konnte mit diesem Einweihungsapéro gelegt werden.



## ANHANG MEDIENSPIEGEL

## Basel.Stadt.

Basler Zeitung | Montag, 11. Dezember 2017 | Seite 18

## Mit raffinierter Idee Velostadt Basel erobern

Die Gründer von Working Bicycle wollen das Fahrrad zum Werbeträger machen. Wer mitmacht, verdient Geld

Von Christian Keller

**Basel/Zehningen.** Die Mütter und Väter grosser Erfindungen werden folgender Aussage wohl beipflichten: Geniale Einfälle kommen einem immer dann in den Sinn, wenn man am wenigsten mit ihnen rechnet. Unter der Dusche, beim Wandern in den Bergen, beim Staubsaugen – oder, wie bei Luca Tschudi aus Zehningen, im Auto. Der 23-jährige Wirtschaftsstudent war auf der Fahrt zu seinem Bruder Patrick, als es einschlug wie ein Blitz aus heiterem Himmel. «Plötzlich fiel es mir wie Schuppen von den Augen: Auf der einen Seite die Werbetreibenden, auf der anderen Seite die Velofahrer – und wir bringen sie ohne grossen Aufwand auf einer Plattform zusammen.» Das war an Weihnachten vor einem Jahr.

Nun sitzt der Jungunternehmer mit seinem Bruder Patrick (26) und Samuel Van der Stappen (22), den er seit der Oberstufe kennt, dem *Baz*-Journalisten gegenüber und erklärt das Geschäftsmodell von Working Bicycle – der Firma, mit der ein einziges Quartett (der Vierte im Bunde, der 19-jährige Wirtschaftsstudent Jérôme Huber, ist nicht anwesend) nächstes Jahr den Werbemarkt aufmischen will. Die Idee wird der Erfolg, wenn er sich denn einstellen sollte, dereinst gerade darin erklärbar sein.

**Bis zu 100 Franken im Monat**

Im Kern geht es um eine neuartige Werbemöglichkeit für die Unternehmen. So soll das viel benutzte und praktisch allorts präsente Velo zum Werbeträger gemacht werden. Dafür hat Tschudi eine «Marketing Box» entwickelt, die sich auf dem Gepäckträger montieren lässt. Velofahrern soll sie einerseits als handlicher Stauraum dienen, andererseits können an ihren Aussenflächen Werbefolien aufgeklebt werden. Wer mit einer Box herumfährt, auf der eine Firma Werbung platziert hat, soll dafür mit bis zu 100 Franken im Monat entschädigt werden.

Ein Angebot, das auf Radfahrer in der Tat attraktiv wirken dürfte: Man braucht bloss zu tun, was man ohnehin tut – nämlich Velo fahren – und verdient damit ein Zubrot. Samuel Van der Stappen sieht weitere Vorteile: «Eine sport-



**Koordination über Internetplattform.** Samuel Van der Stappen (22, links), Luca Tschudi (23) und sein Bruder Patrick (26, rechts) haben eine Velobox entwickelt, die als Stauraum dient und mit Werbefolien beschichtet werden kann. Foto: Corinna Pfla

liche Betätigung, die erst noch die Umwelt schon. Der Nachhaltigkeitsgedanke ist für uns zentral.»

Der gelernte Informatiker hat bei Roche seine Ausbildung absolviert. Seit zwei Jahren ist er als selbstständiger Softwareentwickler tätig. Van der Stappen hat im Internet die Plattform [www.workingbicycle.ch](http://www.workingbicycle.ch) programmiert, mit der das vierköpfige Start-up-Team die Werberinteressierten und das Radlervolk zusammenbringen will. Obwohl sie offiziell noch gar nicht gestartet seien und ihre Webseite einfach einmal aufgeschaltet hätten, sei der Andrang überraschend gross. «In nur zwei Monaten meldeten sich über zweihundert Personen an, welche die Box nutzen wollen.»

Und so soll es konkret funktionieren: Haben sich Velofahrer erfolgreich

auf der Plattform registriert, können sie sich anhand einer Auflistung per Maus-klick entscheiden, an welcher Werbekampagne sie sich beteiligen möchten. «Es wird ihnen dann angezeigt, wo und wann die Box mit der entsprechenden Werbung beschichtet werden kann», sagt Luca Tschudi. Vorgesehen sei, an ausgewählten Tagen an verschiedenen Standorten in der Stadt einen Stand aufzustellen, wo die Montage rasch und unkompliziert durchgeführt werden könne.

**Selektion bei Velofahrern**

Um die Qualität sicherzustellen, wird bei den Velofahrern eine Selektion vorgenommen. Für Working Bicycle in die Pedale treten darf nur, wer den Verhaltenskodex akzeptiert. Darunter fällt insbesondere die Einhaltung der Ver-

kehrsregeln. Ein weiteres Zulassungskriterium ist die Mindeststrecke von zehn Kilometern, die pro Woche gefahren werden muss und mittels eines in der Box eingebauten Tachos gemessen wird. Zehn Kilometer: Wahrscheinlich keine Distanz, die Spitzensport erfordert. «Uns ist wichtig, nicht nur junge Menschen anzusprechen, sondern breite Schichten, die häufig mit dem Fahrrad unterwegs sind», betont Patrick Tschudi.

In sein Aufgabenfeld fällt vor allem die Kontaktaufnahme mit potenziellen Werbekunden. Er wohnt in Rheinfelden, hat Betriebsökonomie studiert und ist bei einem Finanzdienstleister angestellt. «Wir hatten die Möglichkeit, uns an verschiedenen Netzwerkveranstaltungen vorzustellen. Dabei waren die Rückmeldungen vielversprechend.»

Gewerbebetriebe und Eventgesellschaften hätten sich erfreut gezeigt, sagt Tschudi: Es sei «cool», dass endlich einmal ein brauchbarer Ansatz bestehe, wie das Velo als Werbeträger genutzt werden könnte. Tauschen lassen dürfe man sich allerdings nicht. Das Business sei hart. «Es ist nicht so, dass uns alle die Tür einrennen. Wenn man am Telefon mehrfach abgewimmelt wird, kann das echt frustrierend sein.»

**Tüfteln, bis jedes Detail stimmt**

Bereits die Konstruktion der Marketing Box habe viel Durchhalte-willen und Nerven gefordert, erzählt sein jüngerer Bruder Luca Tschudi. «Ein Studienkollege half bei der Konzeption mit. Für mich war klar, dass es sich um hochwertiges, umweltverträgliches Material handeln muss.» Nach langem Tüfteln entschied man sich dann für ein Stecksystem, gebaut aus wasserdichtem und UV-beschichtetem Koski-Holz. «Das Leergewicht beträgt bloss 1,5 Kilogramm», erklärt Tschudi. Das Konzept von Working Bicycle sieht vor, dass Velofahrer die Box entweder kostenlos mieten oder für 49,90 Franken auch kaufen können. In diesem Fall wird eine leicht höhere Werbevergütung ausbezahlt.

Doch bei aller Innovation: Warum sollten Firmen auf die noch unbekanntere Werbeform setzen, wenn es doch bereits unzählige andere Möglichkeiten gibt? «Wir erreichen mit unserem Modell Orte, wo gewöhnliche Werbung niemals hinkommt. Ein statisches Werbeplakat fällt irgendwann nicht mehr auf, wir schon. Zudem sind wir günstiger», sagt Patrick Tschudi. 100 Velofahrer während zwei Wochen zu buchen, kostet knapp 10000 Franken.

Marketingexperte Marc Steffen, welcher das Viergespann im Basler Verein Startup Academy kennengelernt hat und es seither mit Ratschlägen unterstützt, erkennt Potenzial: «Etwas bereits Bestehendes, das Velo, wird effizient und wirkungsvoll genutzt. Das kann funktionieren, sofern eine kritische Masse an Velofahrern gewonnen werden kann.» Die Grundvoraussetzungen für den unternehmerischen Erfolg seien jedenfalls erfüllt: «Die Jungs sind klug, zeigen Umsetzungsfähigkeit und geben nicht gleich auf, wenn Schwierigkeiten auftreten.»

## GRÜNDER-GEN ODER HERDEN-TRIEB – WELCHE ERFOLGSFAKTOREN FÜR STARTUPS GIBT ES?

Über hundert Startups hoben bei der Startup Academy erfolgreich ab, aber nicht alle. Warum sind einige erfolgreich und andere nicht? Wir zeigen Ihnen die 7 Erfolgsfaktoren aus Sicht der Praxis auf.

• Von Prof. Dr. Florian Blumer



### Welche Voraussetzungen müssen gegeben sein?

Dass Startups über entsprechende «Ressourcen», primär Geld und Infrastruktur, verfügen müssen, wird immer gesagt, ist aber nur manchmal richtig. Wer im Bereich Life Science durchstarten will, braucht schon zu Beginn solche «Ressourcen» ab CHF 1 Mio. Wer eine überzeugende Business-to-Business («B2B») Geschäftsidee hat, wird vielleicht später auch solche Geldbeträge benötigen, zur Ausarbeitung eines Prototyps oder zum Start eines Piloten reicht aber ein «Letter of intent» mit einem zahlungsbereiten Partner resp. Kunden. Und worüber in den meisten Fällen anfänglich nicht nachgedacht zu werden braucht, ist das Startkapital zur

Gründung einer AG oder GmbH. Erst wenn effektiv mit Kunden Einnahmen generiert werden, lohnt es sich – auf dieser Faktenbasis –, einen Entscheid bzgl. Geschäftsform zu treffen.

Weitere «Ressourcen» – Wissen, Zeit und Raum – können als Voraussetzungen identifiziert werden, die bei der Realisierung einer Geschäftsidee beachtet werden müssen:

- **«Wissen»:** Es braucht ein Wissen im unmittelbaren Zielgebiet der Geschäftsidee, das umschliesst Fachwissen und berufspraktische Erfahrungen. Wer zum Beispiel eine webbasierte Agenda für Gewerbebetriebe lancieren will, um sich über Umsatzprozente zu finanzieren, der

muss etwas von Informatik verstehen oder von den Zielgruppen (Coiffeure, Nagelstudios usw.), idealerweise aber von beiden.

- **«Zeit»:** Für die Entwicklung einer Geschäftsidee braucht es Zeit. Auch wenn es nicht mehr üblich ist, einen 30-seitigen Businessplan zu schreiben, muss man seine Stakeholder kennenlernen und herausfinden, wie man Revenues generiert. Und Partner wie Kunden müssen persönlich angegangen und überzeugt werden. Einmal reichen Gespräche und ein anderes Mal kann man delegieren, aber manchmal braucht es auch eine Marktstudie. Und immer kostet das Zeit, die zur Verfügung stehen muss.

- **«Raum»:** Einige beginnen am Küchen- oder Arbeitstisch, andere in der sprichwörtlichen Garage – früher oder später braucht es aber einen Raum, in dem man sich zu jeder verfügbaren Zeit hinsetzen und weiterarbeiten, später auch Partner und erste Kunden empfangen kann.

### Die Herausforderungen bei der Unterstützung von Startups

Startups mit Standardangeboten einzudecken, ist einfach, sie gezielt zu unterstützen, aber eine grosse Herausforderung. Denn die Geschäftsideen stammen aus den verschiedensten Branchen und richten sich an die unterschiedlichsten Zielgruppen. Sie können kommerziell sein oder ideell. Manche Geschäftsideen sind bekannt und werden bereits andernorts erfolgreich praktiziert, andere scheinen bekannt zu sein, weil man «Ähnliches» aus anderen Branchen zu kennen glaubt, und Letztere sind völlig neu – und begeistern oder irritieren. Wie unterschiedlich man mit dieser Herausforderung umgeht, zeigen die vielen Organisationen im Startup-Umfeld: Einige beschränken sich auf einen Wettbewerb, andere konzentrieren sich auf das Vernetzen mit real existierenden Clustern, wieder andere vermieten Büroräume oder führen standardisierte Informationsanlässe oder Schulungen durch.

### Welches sind die Erfolgsfaktoren bei Startups?

- 1. Eine einfach erklärbare Geschäftsidee, die (auch) Nichtfachleute überzeugt:** Geschäftsideen gehen von etwas Bestehendem aus und stellen dafür eine neuartige Lösung in Aussicht. Oft handelt es sich bei einer Geschäftsidee auch um etwas (in einer anderen Branche oder technisch) Bekanntes, das auf ein neues Anwendungsfeld adaptiert wird. Wer von dieser Geschäftsidee hört, muss sie auf Anhieb verstehen. Vielleicht war man sich des Problems nicht einmal bewusst, sobald man aber die Idee erzählt erhalten hat, glaubt man an diese Lösung. Solange es nicht gelingt, eine Geschäftsidee einfach und verständlich zu kommunizieren, ist sie nicht zu Ende gedacht.
- 2. «Macherinnen» und «Macher», die im richtigen Zeitfenster loslegen:** Im Startup-Umfeld bewährt sich ein einfaches Unterscheidungsmerkmal: Es gibt Leute, die anpacken, etwas machen und bewirken wollen – und die anderen. Jungunternehmer/innen gehören alle zu den «Machern». Alles, was sie (gern) tun, ist mit einem Zusatzaufwand verbunden, mit Widerstand, der (mit der eigenen Geschäftsidee) überwunden werden muss – und Rückschlägen. Ohne diese «Macher» sozial, kulturell, alters- oder bildungsmässig systematisch analysiert zu haben, fällt auf, dass es biografische Zeitfenster zu geben scheint, in denen Personen häufiger ein Startup gründen: (während und) nach der Berufsausbildung oder dem Hochschulstudium, Mitte 40 und nach 55 Jahren. Im ersten Fall, inspiriert durch die Ausbildung, will man etwas Neues anpacken, im zweiten Fall blickt man auf eine über zehnjährige Berufspraxis zurück (und die Kinder sind schon älter) und fragt sich, ob das beruflich schon alles war, und im dritten Fall will man das, was man jahrelang zurückgestellt hat, doch noch anpacken.
- 3. Eine Geschäftsidee rasch am Markt testen und weiter entwickeln:** Geschäftsideen können absolut neu, innovativ oder schon irgendwie bekannt sein. In jedem Fall entscheidet weniger die abstrakte Idee – die viele haben können – als das stetig sich mit dem Zielpublikum konkretisierende Produkt oder die Dienstleistung. Ideen können genial sein, aber scheitern, weil sie zur falschen Zeit kommen. Das Zielpublikum entscheidet, ob eine Idee akzeptiert und vielleicht mit zusätzlicher Bedeutung versehen wird – oder eben abgelehnt. Deswegen ist der frühe, stetige und lernbereite Dialog mit den Zielgruppen wichtiger als theoretische Überlegungen in einem Vakuum.
- 4. Mit einer flexiblen Strategie stur an der Vision festhalten:** Wie ein Produkt oder eine Dienstleistung schliesslich aussieht, wird erst am Ende klar. Die Geschäftsidee verändert sich ebenso wie der Weg, den man einschlägt und manchmal auch einzuschlagen gezwungen ist. Mit viel oder wenig Kapital, mit einer grossen oder geringen Akzeptanz lohnt es sich auch, eine andere Strategie zu wählen. Eine Strategie muss hinterfragt werden und Korrekturen erfahren, dennoch muss man stur seinen Weg gehen. Wer aber seine Vision nicht aus den Augen verliert, wird nach Jahren mit Überraschung feststellen, dass all das, was man ursprünglich erreichen wollte, effektiv erreicht wurde. Oder umgekehrt: Wer bei der Umsetzung seiner Geschäftsidee nicht das tut, was ihm liegt und wichtig erscheint, der verzettelt sich und wird sich «untreu». Anderswo spricht man vom «roten Faden» oder von der «Handschrift» – sie machen den Unterschied aus.
- 5. Risiken so lange als möglich minimieren:** Alles auf eine Karte zu setzen, entspricht nicht den kulturellen Gewohnheiten und dem Sicherheitsdenken in der Schweiz. Oft entsteht eine Geschäftsidee, während man eine Vollzeitstelle innehat, und deren Realisierung berufsbegleitend. Egal, ob es an der fehlenden Anschubfinanzierung liegt oder das monetäre Auffangnetz aus «Fools, Friends and Family» zu wenig trägt, als Tatsache bleibt: Die meisten Geschäftsideen werden «nebenher» entwickelt, um

**Was ist die Startup Academy?** Die Startup Academy ist ein gemeinnütziger Verein, der Menschen mit Geschäftsideen und Menschen mit Wissen und Erfahrungen zusammenbringt. Denn das Fachwissen und die Erfahrung, die den Startups am Anfang fehlt, haben Mentoren und Experten im Überfluss. Die Startup Academy führt zusätzlich Informations-, Diskussions- und Netzwerkanlässe durch, zu denen die Mentoren, Experten und Studierenden eingeladen werden und unentgeltlich teilnehmen dürfen. Der innovative und auf Freiwilligkeit beruhende Ansatz, Startups mit Hochschulen und der Wirtschaft zu vernetzen, hat viele Private, Stiftungen und Firmen überzeugt und sie zu einem Engagement bewegt.

**Wie funktioniert ihr Begleitmodell?** Die Startup Academy unterstützt, begleitet und vernetzt Startups ab der ersten Geschäftsidee über einen Zeitraum von maximal 24 Monaten. Im Rahmen eines Zusammenarbeitsvertrags erhält das Jungunternehmen auf seine Bedürfnisse abgestimmte Leistungen im Rahmen eines Begleitprozesses. Zu den Leistungen gehören ein Mentoring durch eine erfahrene Berufsperson, Business-Checks, Workshops, Beratungsstunden mit Experten und Austausch mit anderen Startups.

Der von der Startup Academy entwickelte Begleitprozess umfasst acht Schritte und wird bei Bedarf individuell angepasst. Steht ein Startup mit grossem Potenzial vor der Frage, wie Investitionskapital beschafft werden kann, so vernetzt die Startup Academy das Startup mit potenziellen Geldgebern. Ein Grundsatz aber bleibt: Die Initiative für ein erfolgreiches Durchlaufen des gesamten Prozesses liegt beim Jungunternehmen, die Startup Academy stellt (lediglich) optimale Rahmenbedingungen und das zielführende Netzwerk zur Verfügung.

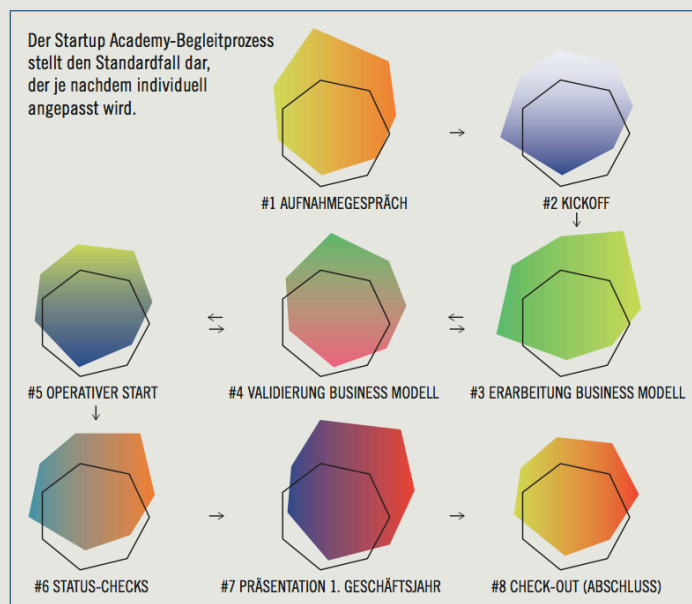


Abbildung 1: Startup Academy-Begleitprozess

später – so der Plan – ganz umzu-  
steigen. Mit Blick auf das schnelle  
Schaffen zusätzlicher Arbeitsplätze  
oder einem möglichen Börsengang  
sind das ernüchternde Fakten, mit  
Blick auf eine nachhaltige Lösung  
ist es das nicht. Denn oft handelt es  
sich hier um gut qualifizierte und er-  
fahrene Berufsleute, die ohne unnö-  
tige Hektik das aufbauen wollen, was  
sie in Zukunft ganz – oder teilweise –  
tragen soll.

**6. Den Austausch mit anderen Start-  
ups pflegen:** Hinter allen Startups  
stehen «Macherinnen» und «Ma-  
cher», die Neues wagen und etwas  
bewirken wollen. Und da sie allein  
die Verantwortung für das Gelingen  
ihrer Idee haben, sind sie überdurch-

schnittlich motiviert und engagiert.  
Wenn man nun den Austausch zwi-  
schen diesen Personen ermöglicht,  
die bei der Umsetzung unterschied-  
lich weit sind, findet mehr statt, als je  
hätte geplant werden können. Wer et-  
was herausgefunden hat, teilt es mit  
anderen, wer gute Erfahrungen oder  
Fehler gemacht hat, ebenso. Ohne  
weiteres Zutun entwickelt sich unter  
Startups eine Eigendynamik, weil sie  
alle dieselbe «Sprache» sprechen

**7. Eine Community finden und sich  
einbringen:** Eine Community besteht  
aus vielen Leuten mit gemeinsamen  
Interessen. Hier treffen sich auch  
Leute, die danach ein gemeinsames  
Projekt oder eine neue Geschäftsidee  
lanzieren. Oder jemand lässt sich be-

geistern und führt eine Idee weiter,  
nachdem ein anderer ausgestiegen  
ist. Denn manchmal sind die Leute  
mit den guten Ideen nicht die Leute,  
die für eine einzige Idee so viel Zeit  
aufbringen wollen. Studierende, die  
mithelfen, sind später selber bei ei-  
nem Startup eingestiegen und haben  
am Ende ihr eigenes Startup gegrün-  
det. Wer das an einem Ort ermög-  
licht und dafür ein breit abgestütz-  
tes Netzwerk beiziehen kann, sorgt  
bei Startups für einen Schub, der  
im «stillen Kämmerlein» oder in der  
«Garage» nie möglich gewesen wäre.



**AUTOR**  
**Prof. Dr. Florian Blumer** ist  
Dozent an der Hochschule für  
Wirtschaft Basel FHNW und Vize-  
präsident der Startup Academy.

REPORT SUPPORTING ENTREPRENEURS



meeting (img: Pressmaster/shutterstock)

**15.03.2017**

## Starthilfe für Innovatoren von morgen

BaselArea.swiss bietet innovativen Jungunternehmern in Kooperation mit der Startup Academy eine neue Veranstaltungs- und Workshop-Reihe, die konkrete Hilfestellungen für den Unternehmensaufbau vermittelt. Das Angebot besteht aus drei Modulen. Der Workshop «Business Model Canvas» findet in zwei Versionen statt. Im Einsteiger-Workshop werden die Teilnehmer mit der Innovation von Geschäftsmodellen vertraut gemacht. Sie diskutieren verschiedene erfolgreiche Geschäftsmodelle und analysieren, wie externe Einflüsse auf deren Erfolg einwirken. Im Workshop Business Model Canvas für Fortgeschrittene setzen die Teilnehmer dann ihre eigene Geschäftsidee in ein Geschäftsmodell um.

Das Format «Richtig Pitchen» hilft den Teilnehmern, sich auf Gespräche mit möglichen Investoren und Partnern vorzubereiten. Sie werden in die Grundlagen der verbalen wie der nonverbalen Kommunikation eingeführt und liefern vor der Kamera ihren eigenen Pitch. Eine gründliche Analyse- und Feedbackrunde hilft ihnen, ihre eigenen Schwächen und Stärken zu erkennen. Der Workshop «Mixed Management Pickles» führt die Teilnehmer in die Anforderungen des unternehmerischen Alltags ein. Dabei wird Basiswissen des Managements und der Betriebswirtschaft vermittelt. Der Workshop orientiert sich dabei am Wissensstand wie an den Bedürfnissen der Teilnehmer.

Die Workshops finden jeweils bei der Startup Academy, der BaselArea.swiss oder im Stellwerk St. Johann statt. Sie dauern zwischen drei und sieben Stunden und werden auf Deutsch und auf Englisch angeboten.

## Start-up Landschaft Schweiz

**STARTUP** Wer eine neue Firma gründen will, muss zahlreiche Herausforderungen bewältigen. Drei Experten sagen, worauf es ankommt.

5 GETEILT // DIESE SEITE TEILEN



Start-up Landschaft Schweiz  
Quelle: IFJ

Erich Bucher | Dr. Christof Köppler | Dr. iur. LL.M Alexander Nikitine



Erich Bucher  
Präsident Verein Startup-Academy

### Nebst der Idee an sich, was empfinden Sie als wichtigste Voraussetzung für die Gründung eines Start-ups?

Ja – ohne eine Idee oder ein verwertbares Forschungsergebnis (zum Beispiel ein Patent) kann es auch keine Erfolge geben ... Was es zusätzlich jedoch unbedingt braucht, sind Risikobereitschaft, Durchhaltewillen, Ausdauer, und man muss akzeptieren, dass es auch Rückschläge gibt.

Die Risikobereitschaft bezieht sich nicht nur auf die finanziellen Mittel, sondern auch auf das eigene Know-how! Man kann nicht alles wissen – ein guter Ausbildungsricksack hilft – es braucht aber auch «Mut zur Lücke».

Das Jungunternehmertum ist der einzige Ort, wo das ganze Ausbildungsspektrum zum Tragen kommt. Und zu guter Letzt: Ärmel hochkrepeln – denn ich mache als Unternehmer alles selber.

### Welche Branche erachten Sie als besonders Erfolg versprechend in der Schweiz?

In der Schweiz, mit dem ausgezeichneten Bildungssystem, haben alle guten Ideen das Potenzial, Erfolg zu haben. Sei dies nun ein neuer iPad-Ständer, ein elektronischer Marktplatz zur Vermittlung von privaten Wohnwagen, eine neue Methode, um Pflanzen stressresistent zu machen, oder eine neue Technik, Bodenbeläge herzustellen.

Deshalb darf nicht irgendeine der Branchen vorgezogen werden. Dass die lokale Politik bei der Wirtschaftsförderung auf einige wenige Branchen fokussiert, ist nachvollziehbar und richtig.

Start-up-Förderorganisationen sollten aber zwingend breiter aufgestellt sein und offen für alle Ideen sein. Man weiss ja nie, ob sich hinter der Idee nicht ein Jackpot versteckt.

### Wieso scheitern viele Start-ups im ersten Jahr?

Die Gründe für Misserfolg sind vielfältig. Der wichtigste ist aber ganz klar: Die Geschäftsidee oder das -modell werden am Markt nicht nachgefragt.

Der Kunde braucht das Produkt oder die Dienstleistung nicht oder der Zeitpunkt der Vermarktung ist falsch (zu früh oder zu spät). Eine grosse Gefahr ist auch die Überbewertung des Businessplanes. Es ist viel wichtiger, so rasch wie möglich den Kundenkontakt zu suchen – nur so findet man heraus, ob eine Chance am Markt gegeben ist.

Nicht schreiben – sprechen und diskutieren. Weitere Faktoren sind aber auch die falsche Balance zwischen Einnahmen und Ausgaben, ein falsches Management der eigenen Zeit und die Vernachlässigung von Familie und Freunden.

### Welchen Stellenwert wird die Schweiz in der internationalen Start-up-Szene in den nächsten Jahren einnehmen?

Die Schweiz wird auch weiterhin eine sehr aktive Start-up-Szene beherbergen – falls die politischen, wirtschaftlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen wie heute bestehen bleiben.

Es ist deshalb wichtig, dass das Bildungssystem inklusive des dualen Weges auf höchstem Niveau bleibt. Dass Länder wie Spanien schnell aufholen, erklärt sich damit, dass die Einwohner keine Hoffnung mehr haben, dass der Staat für sie einspringt.

Spanien ist heute eines der Länder mit den meisten Neugründungen pro Kopf.

## Climate Launchpad 2017: Schweizer Finalisten stehen fest

← Themenfeld «Kreislaufwirtschaft und Grüne Wirtschaft»

**04.09.2017 - Am 1. September 2017 fand das hiesige Finale des globalen „Green Business“-Wettbewerbs Climate Launchpad statt. Die Gewinnerteams reisen mit Ideen für nachhaltiges Baumaterial, die Umwandlung von CO<sub>2</sub> in Chemikalien und ein dezentrales Abfall-Managementsystem ans globale Finale nach Zypern.**

Ein letztes Mal mussten die ausgewählten Startups im Schweizer Finale des weltweit grössten „Green Business“ Wettbewerbs ihre Ideen präsentieren. Mit dem Ziel, die Jury von der eigenen Geschäftsidee zu überzeugen, um im Oktober als eines der drei besten Schweizer Teams ans Internationale Finale nach Zypern reisen zu können.

Die Schweizer Jury setzte sich zusammen aus Renato Galli (Climate-KIC), Karin Ammon (ProClim), Björn Thoma (Innovation Basel), Michael Vanek (öbu), Rahel Gerber (WWF) und Michiel Hamberg (Mentor Startup Academy).

1. Platz: MeduSoil; hat ein neuartiges und nachhaltiges Baumaterial für die Stabilisierung des Bodens bei Bauprojekten entwickelt.
2. Platz: NeoCarbons; Technologie, mit der CO<sub>2</sub> mit Hilfe von Mikroalgen in wertvolle Chemikalien verwandelt wird.
3. Platz: Innovopolis Waste Solutions; bieten einen integrierten, dezentralen Abfall-Management-Service, bei dem Abfall direkt vor Ort in Energie umgewandelt wird.

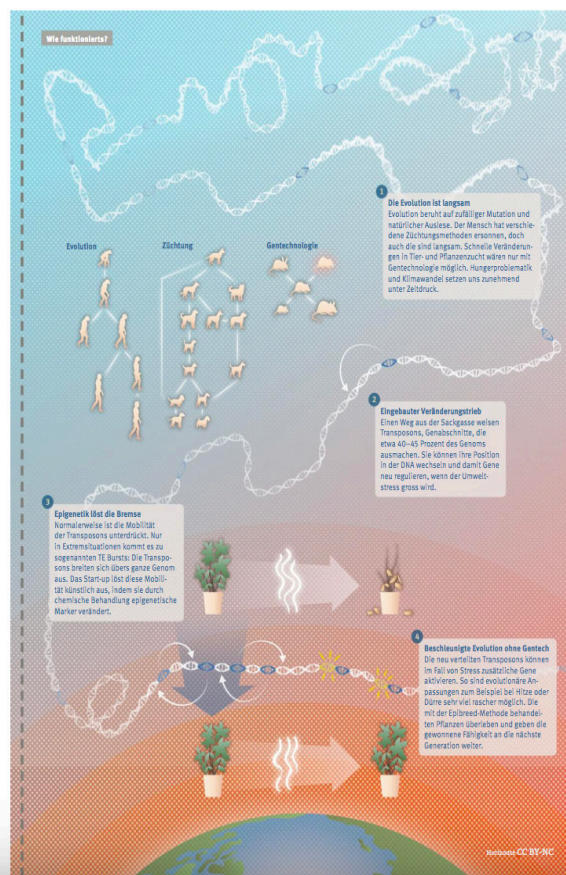
### **Marktpotenzial und Impact am grössten**

Laut Michael Vanek, Jurymitglied und öbu-Projektleiter, waren unter den Finalisten zwar weitere gute Geschäftsideen dabei. Bei den Gewinnern hielt die Jury aber das Innovations- & Marktpotenzial und den positiven Impact aufs Klima für besonders gross.

# Der Evolutions-Turbo

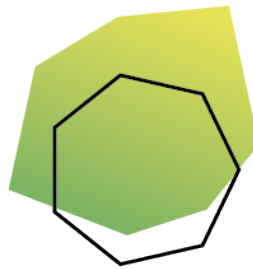
Das Start-up Epibreed erneuert die Pflanzenzucht: mit gerichteter Evolution ohne Gentechnologie. Funktionieren soll das mithilfe von epigenetischen Tricks - und einem uralten im Erbgut versteckten Mechanismus.

Roland Fischer | 10. Dezember 2017



1 / 1 + ⓘ issuu 🔍

Alle Medienberichte aus dem Jahr 2017 finden Sie unter:  
<https://startup-academy.ch/der-verein/>



STARTUP  
ACADEMY

## TERMINKALENDER 2018

### NETZWERKANLÄSSE

18:30 - 21:00 Uhr  
Ort nach Ansage  
10. April / 13. November

### MENTOREN- UND FACHEXPERTEN-ABENDE

18:30 - 20:00 Uhr  
15. Mai / 23. Mai  
16. Oktober / 24. Oktober

### WORKSHOPS PITCHING

16:00 - 20:00 Uhr  
31. Januar / 12. April  
14. Juni (Englisch) / 20. September

### BROWN BAG EVENTS

12:00 - 13:00 Uhr  
7. Februar / 7. März / 4. April  
9. Mai / 6. Juni / 15. August  
5. September / 17. Oktober / 7. November

### GENERALVERSAMMLUNG 2018

16:30 - 17:15 Uhr  
10. April

### WORKSHOPS MIXED MANAGEMENT PICKLES

16:00 - 21:00 Uhr  
24. Januar / 25. April (Englisch)  
6. Juni / 3. Oktober

### STARTUP VENTURE CAFFÈS

18:30 - 20:00 Uhr  
BUFFET Stellwerk  
Vogesenplatz 1, Basel  
21. Februar / 21. März / 18. April  
16. Mai / 20. Juni / 15. August  
19. September / 17. Oktober / 21. November

### WORKSHOPS BUSINESS MODEL CANVAS

09:00 - 16:00 Uhr  
Beginner:  
3. März / 21. April (Englisch)  
25. August / 3. November (Englisch)  
Advanced:  
5. Mai / 16. Juni (Englisch) / 22. September

### KUNDENERLEBNIS

16:00 - 20:00 Uhr  
7. Februar / 28. März  
13. Juni (Deutsch/Englisch) / 10. Oktober

Falls nicht anders angegeben, finden unsere Events am Picassoplatz 4 in Basel statt.  
Alle weiteren Informationen finden Sie unter: [www.startup-academy.ch](http://www.startup-academy.ch)