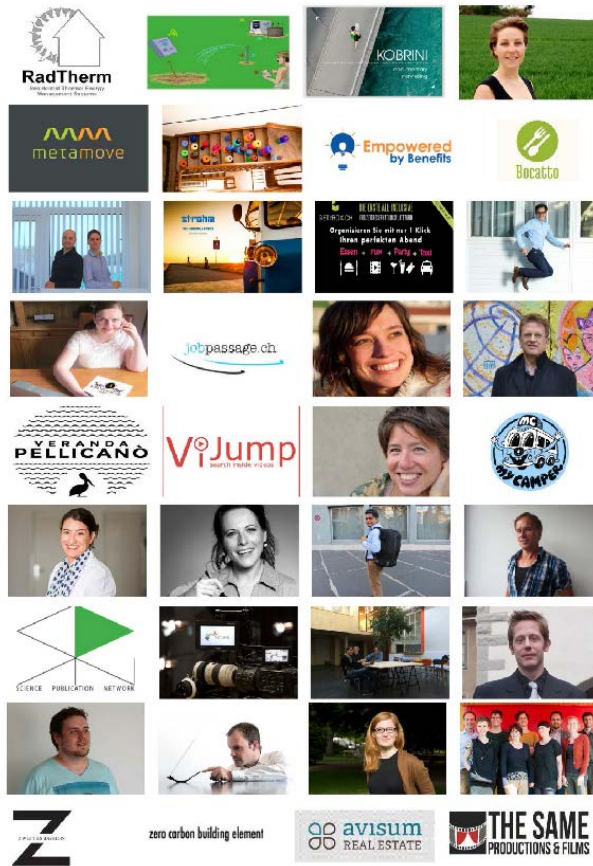




STARTUP ACADEMY



Jahresbericht 2015

Basel, April 2016

Prof. Dr. Florian Blumer

Inhaltsverzeichnis

Editorial	3
1. Die Startups	4
Der Höhenflug geht weiter	4
Neue Workshop Formate eingeführt	5
Auszeichnungen für MyCamper und YAAY	7
Drei Startups im Porträt	7
Überblick über die Startups im Begleitprogramm	9
2. Volunteers	11
Institutionalisierter Erfahrungsaustausch unter Experten und Mentoren	11
Praktikumseinsätze für Studierende und Absolventen	13
Startup Academy Venture Caffè	15
Mitglieder des Patronatskomitees	16
3. Partner	17
Intensivierte Zusammenarbeit mit der Christoph Merian-Stiftung	17
Basler Kantonalbank als neuer Partner	18
Eine «kreativ-wirtschaftliche» Kooperation mit dem Stellwerk Basel	18
Nationaler Partner Schweiz für Climate Launchpad	19
4. Verein	23
Netzwerktreffen 2015	24
Startup Weekend Basel 2015	26
Brown Bag-Veranstaltungen	27
Vorstand und Geschäftsführung	28
5. Betriebsrechnung, Bilanz und Revisorenbericht	29
6. CoworkingBasel	32
360-Grad Rundgang	33
Mitgliedschaft im Verein Coworking Schweiz	34
Anhang Medienspiegel	36

Editorial

Wenn Sie jetzt diesen Jahresbericht in den Händen halten, hat die Startup Academy nicht nur vertikal ihr Begleitangebot mit neuen Formaten erweitert, sondern auch horizontal auf der Zeitachse. Dank unseres Partners, der Basler Kantonalbank, und dem Einbezug der Bürgerschaftsgenossenschaft Mitte ist es nun der Startup Academy möglich, Geschäftsmodellen mit intakten Ertragsaussichten Finanzierungen anzubieten,



welche die üblichen Kreditrichtlinien deutlich übersteigen. Konkret erhielt im März 2016 unser erstes Startup Kapital für die anstehende Growth-Phase. Im Gegenzug verpflichtet sich die Startup Academy, die an der Finanzierung nicht beteiligt ist, ihr Begleitprogramm um maximal weitere 24 Monate auszuweiten.

Die Chance, via Startup Academy-Begleitprogramm erleichterten Zugang zu Fremdkapital zu erhalten, ist aber nur ein Meilenstein, den unsere gemeinnützige, ausschliesslich mit privaten Geldern wirtschaftende Non-Profit-Organisation erreicht hat. Auch die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Kreativwirtschaftlichen Zentrum Stellwerk Basel wurde intensiviert, Climate Launchpad, der grösste europäischen Wettbewerb im Bereich Nachhaltigkeit, wurde und wird in der Schweiz von der Startup Academy realisiert, mit dem Wirtschaftswissenschaftlichen Zentrum (WWZ) der Universität Basel wurde eine Vereinbarung getroffen, dass auch ihre Studierenden für eine Mitarbeit in der Startup Academy anrechenbare Credits fürs Studium erhalten, das eigene Angebot wurde weiter professionalisiert und die Geschäftsstelle mit studentischen Volunteers breiter abgestützt. Anders wäre es nicht möglich gewesen, die weiter wachsende Nachfrage von Startups zu meistern: Per 31.12.2015 waren 52 Startups im Begleitprogramm.

Darüber legt der vorliegende Jahresbericht Zeugnis ab. Er dokumentiert, was ein zahlenmässig und räumlich weiter wachsendes Netzwerk von Freiwilligen alles erreichen kann, und lässt einige von ihnen selber zu Wort kommen.

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

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

Erich Bucher, Präsident

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

Prof. Dr. Florian Blumer, Vizepräsident

1. Die Startups

Der Höhenflug geht weiter

Es ist nicht einfach, ins Begleitprogramm der Startup Academy aufgenommen zu werden. Wer sich als Startup bewirbt, durchläuft folgenden Aufnahmeprozess: Zuerst muss das Startup den Geschäftsführer Markus Fischer von seiner Geschäftsidee überzeugen. Ist dieser (noch) nicht überzeugt, zieht er Antje Minkener bei, die in einem separaten Gespräch Chancen und Risiken beleuchtet. Sind die beiden vom Potential der Idee überzeugt, wird aus dem Startup Academy-Netzwerk ein passender Mentor (resp. Mentorin) gesucht. Auch das Gespräch zwischen Jungunternehmen und Mentor/in muss für beide Seiten positiv verlaufen, denn nur so wird die in der Regel 24-monatige Zusammenarbeit ergiebig verlaufen. Bevor dann effektiv das Begleitprogramm startet, führt Vereinspräsident Erich Bucher ein weiteres Gespräch durch, um sich ein persönliches Bild von der Geschäftsidee und der resp. den dahinter stehenden Personen zu machen. Fällt auch dieses Gespräch überzeugend aus, erfolgt im Rahmen eines formellen Kickoffs mit Startup, Mentor, Geschäftsführer und - eventuell - Student der Startschuss ins Begleitprogramm. Der Anspruch der Startup Academy ist es, diese «Zeit der Ungewissheit» - zwischen Erstkontakt und «On-Boarding» ins Begleitprogramm - nicht länger als einen Monat dauern zu lassen.

Im 2015 gab es rund 100 Anfragen, 76 Abklärungs- und Informationsgespräche fanden statt und bis Ende Jahr wurden 30 Startups neu ins Begleitprogramm genommen - ein neuer Rekord.

«Im 2015 gab es rund 100 Anfragen, 76 Abklärungsgespräche fanden statt und 30 neue Startups wurden ins Begleitprogramm aufgenommen.»



Erich Bucher, Präsident der Startup Academy, begrüßt die Teilnehmerinnen und Teilnehmer anlässlich des Netzwerktreffens vom 3. November. Das Netzwerk aus Mentoren, Experten und Studenten ist ebenso gewachsen, wie die Zahl der Anfragen und die neu ins Begleitprogramm aufgenommenen Startups.

Geschäftsführer Markus Fischer: «Die Anfragen werden zunehmend qualifizierter. Die früher häufiger unspezifischen oder offenen Anfragen sind jetzt viel konkreter.» Die Leute hätten zuvor oft erste Schritte gemacht und man spüre den Willen, schnell ein Resultat erreichen zu

wollen. «Die Startups erwarten, dass man sie weiterbringt und haben den Drang, ihre Business-Idee zügig umzusetzen», hat Markus Fischer beobachtet.

Neue Workshop Formate eingeführt

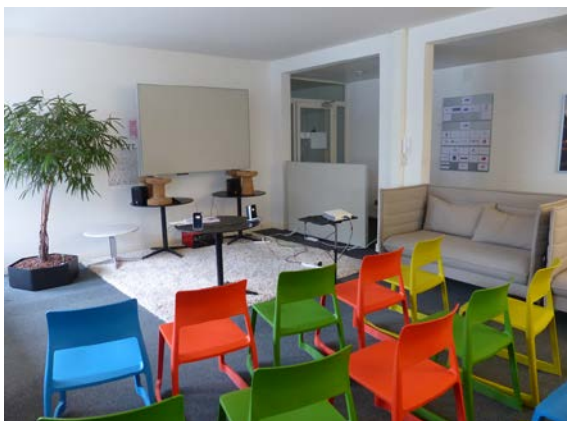
Die im Vorjahr erfolgreich lancierten Business Model Canvas-Workshops wurden auch im Berichtsjahr weitergeführt: An den drei Samstagen vom 14. März, 6. Juni und 12. September fanden die vierstündigen Workshops mit durchschnittlich je 20 Teilnehmerinnen und Teilnehmern statt. Aufgrund



Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des ersten Business Model Canvas-Workshops im 2015.





der begrenzten Raumverhältnisse mussten sogar Interessenten abgewiesen resp. auf das Folgejahr vertröstet werden. Unter der Leitung von Patrick Scheuerer, Xpreneurs, der auch die individuellen Personality Checks durchführt, werden gleichermassen Startups, Mentoren, Experten und Studierende darin ausgebildet, das Business Model-Canvas-Konzept zu verstehen und auf die eigene Geschäftsidee anzuwenden.

Als neues Format ins Programm aufgenommen wurden Marketing-Network-Power-Workshops. Sie gehen zurück auf eine von Startups eingebrachte Idee, neu im Begleitprogramm



aufgenommene Startups untereinander besser zu vernetzen. An insgesamt vier Abenden wurden deswegen neun ausgewählte Startups aus den Bereichen «Health», «Well-Beeing» und «Coaching» zusammengebracht. Die anfänglich vom Geschäftsführer, später in Eigenregie moderierten rund zweistündigen Workshops kombinieren Theorie und Praxis in einfacher Weise. Ausgehend von grundlegenden Erkenntnissen im «Social Media»-Marketing wurde ein Praxisaustausch mit dem Ziel ermöglicht, die Vernetzung untereinander zu verbessern. Die einzelnen Startups wurden als Wertschöpfungsketten gedacht, die sich gegenseitig Kunden vermitteln und dadurch neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnen konnten. Die Startups führten danach in Eigenregie weitere

Mittagsevents durch und entschieden, in loser Form weiter in Kontakt zu bleiben. Aus Ver-
einsicht ein weiteres Beispiel, wie sich Leute innerhalb des Startup Academy-Netzwerkes
selbstständig organisieren und ihr Glück in die Hand zu nehmen wissen.

<div style="text-align: center;">  <p>STARTUP ACADEMY</p>  <p>Basler Kantonalbank für banking</p> </div> <h2 style="text-align: center;">EXPERTENPANEL ADVANCED</h2> <p style="text-align: center;">DAS WICHTIGSTE IN KORZE ÜBER DAS EXPERTENPANEL ZUR KREDITVERGABE AN STARTUPS MIT GROSSEM POTENTIAL</p> <p>Ausgangslage Für Startups mit grossem Potential, die im Begleitprogramm der Startup Academy sind, besteht neu die Möglichkeit, Investitionskapital von max. CHF 250'000 für die anstehende Wachstumsphase zu erhalten. Der Entscheid erfolgt im Rahmen eines Expertenpanels, bei dem das Startup die Finanz- und Startup-Experten von seiner Geschäftsidee überzeugen muss. Das Expertenpanel findet auf Anfrage des Startups statt, dies ist in der Regel nach dem ersten erfolgreichen Geschäftsjahr. Die Startup Academy fungiert dabei als Expertenetzwerk, um eine hohe Transparenz und Qualität der für den Entscheid relevanten Fakten zu ermöglichen.</p> <p>Voraussetzungen und Rahmenbedingungen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Firmengründung ist erfolgt. - Der Finanzierungsrahmen bewegt sich zwischen CHF 20'000 und 250'000.00. - Bei der Kreditgewährung wird ein wirtschaftliches Eigenkapital von 50 %, nach Ablauf des 1. Geschäftsjahres von 20 % des Kreditbetrags vorausgesetzt. - Das Startup überzeugt das Expertenpanel vom Potenzial seiner Geschäftsidee. - Das Startup Academy-Begleitprogramm wird weitergeführt (max. 24 Monate). - Der Kreditentscheid erfolgt spätestens 10 Arbeitstage nach Durchführung des Expertenpanels. - Vertragspartner des Kreditvertrages sind ausschliesslich die BKB und das Startup. <p>Zeitliches Vorgehen</p> <ul style="list-style-type: none"> X - 30: Antrag auf Einberufung eines Expertenpanels (Startup) X - 25: Prüfung und (ev.) Zusage (Startup Academy) X - 15: Einlieferung Unterlagen (Startup) X : Expertenpanel mit einer ersten Einschätzung (alle) X + 10: Za- oder Absage (BKB) <div style="text-align: center;"> <p>Startup Academy Die Startup Academy ist ein gemeinnütziger Verein, der Menschen mit Geschäftsideen und Menschen mit Wissen und Erfahrungen zusammenbringt. Sie unterstützen, begleiten und vernetzen Startups ab dem ersten Geschäftsjahr über einen Zeitraum von 18 bis 24 Monaten für CHF 80 pro Monat, bei einer Kreditvergabe durch die BKB bis max. 4 Jahre. Im Rahmen eines Zusammenbauvertrages erhält das Jungunternehmen auf seine Bedürfnisse abgestimmte Leistungen im Rahmen eines Begleitprozesses (Mentoring durch eine erfahrene Berufsperson, Business-Checks und Beratungsstunden mit Experten, Teilnahme an den monatlichen Informationsveranstaltungen, Austausch mit anderen Startups und vieles mehr) bei Bedarf auch einen Arbeitsplatz zu 50% reduzierten Preis im eigenen Coworking-Space.</p> <p>www.startup-academy.ch www.coworkingbasel.ch</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>STARTUP ACADEMY PICASSOPLATZ 4 4052 BASEL STARTUP-ACADEMY.CH +41 61 271 80 45</p> </div> <p style="text-align: center;">1 / 2</p>	<div style="text-align: center;">  <p>STARTUP ACADEMY</p>  <p>Basler Kantonalbank für banking</p> </div> <p>Inhalte / Kernausagen der einzuliefernden Unterlagen (15-20 Folien)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Geschäftsidee/Businessplan (Ansatz Business-Model Canvas); Wertangebote / Value Proposition, Schlüsselaktivitäten, arisierte Kundensegmente, Vertriebskanäle, Aufbau/Pflege der Kundenbeziehungen, Schlüsselressourcen-, Schlüsselpartnerschaften, Kostenstruktur, Einnahmequellen - Konkurrenzsituation - SWOT-Analyse - Finanzplan: Budgetierung auf Basis Kostenstruktur und Einnahmequellen, Szenarien („normal-case“ und „worst-case“), Jahre 1 und 2, Liquiditätsplanung (Liquidität muss auch im worst-case-Szenario über 2 Jahre sichergestellt sein), Buchführung und angemessenes Controlling kompetent sichergestellt (viertel-/halbjährliche Berichterstattung an BKB) - Eignung fachlich und charakterlich (inkl. Unternehmenskils) <p>Teilnehmer/innen Expertenpanel</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2 Experten der Basler Kantonalbank - 1-2 Mentor/innen, ev. Experte der Startup Academy - 1 Vorstand oder Geschäftsführer der Startup Academy - 1 Experte der Bürgschaftsgenossenschaft - 1-2 Personen des Startups <p>Zielsetzung Expertenpanel</p> <ul style="list-style-type: none"> - Persönliches Kennenlernen der Startup- und Finanzierungspartner - Verstehen der Geschäftsidee und Abschätzen des Marktpotenzials - Vertiefte Beurteilung der Kreditwürdigkeit - Verfügbarmachung aller für den Kreditentscheid relevanten Fakten <p>Ablauf des Expertenpanels</p> <ul style="list-style-type: none"> 25 Min - Präsentation Geschäftsidee und Finanzierung (Startup) 5 Min - Beantwortung von Verständnisfragen (alle) 60 Min - Diskussion Finanzierung (alle) 10 Min - Fazit und weiteres Vorgehen (BKB) <p>Fragen und Auskünfte Hast du Fragen? Rufe uns an (+41 61 271 80 45) oder schreibe uns (info@startup-academy.ch).</p> <p style="text-align: right;">25.10.2015/fb</p> <div style="text-align: center;"> <p>STARTUP ACADEMY PICASSOPLATZ 4 4052 BASEL STARTUP-ACADEMY.CH +41 61 271 80 45</p> </div> <p style="text-align: center;">2 / 2</p>
---	---

Das Factsheet zum neugeschaffenen «Expertenpanel Advanced», das in enger Kooperation mit der Basler Kantonalbank und der Bürgschaftsgenossenschaft Mitte durchgeführt wird. Die Startup Academy gibt lediglich eine Empfehlung ab, der Kreditentscheid wird vom Bankinstitut getroffen.

Als drittes Workshop-Format dürfen die aktualisierten Expertenpanels bezeichnet werden. Neu gibt es zwei Expertenpanels, nämlich «Beginner» und «Advanced». Dadurch wird sichergestellt, dass die Startups im Begleitprozess zweimal qualifiziertes Feedback durch ein Expertengremium erhalten. Für die Pilotdurchführung im Dezember wurde «Zero Carbon Building Element» von Thomas Dimov ausgewählt. Mit dabei waren sechs Mentoren und Fachspezialisten aus der Praxis sowie zwei Vertreter der Startup Academy. Ziel war, innerhalb von konzentrierten 90 Minuten ein fachlich abgestütztes, qualitatives und umsetzbares Feedback zu erhalten. In je einem Drittel der Zeit wurde die (Umsetzung der) Geschäftsidee präsentiert, danach Fragen beantwortet und am Ende Rückmeldung und Empfehlungen abgegeben. Im Gesamtrahmen des zweijährigen Begleitprogrammes sollen die beiden Expertenpanel systematisch zwischen dem ersten und sechsten Monat («Beginner») sowie dem zwölften und achtzehnten Monat («Advanced») stattfinden.

Auszeichnungen für MyCamper und YAAY

Bei der zweiten Preisverleihung des von der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) geleiteten und vom Kanton Aargau und UBS getragenen «SwissUpStart Challenge» erreichte im Juni das Startup MyCamper den dritten Platz und durften einen Check in der Höhe von CHF 2'000 entgegennehmen. Auf dem Bild die drei Topteams mit rechts Mirjam Affolter und Michele Matt von MyCamper.



Die Top-drei-Teams der Kategorie Wirtschaft.

Einmal im Jahr wird in Deutschland der dpa-Infografik-Award in drei Kategorien vergeben. Im 2015 gewann das junge Startup YAAY mit einer interaktiven Grafik zum Thema Suffizienz in der Kategorie nicht-tagesaktuell. Es ging dabei um Fragen, wie die Menschen in einer Stadt wohnen wollen, wie sie sich ernähren möchten und wie viel Mobilität sie benötigen.

Die Startup Academy gratuliert den beiden im Begleitprogramm befindlichen Gewinnerteams herzlich!

Drei Startups im Porträt

Julia Schaffner und Regula Lampert, Manufaktur Fink, Startup

«Auf die Startup Academy aufmerksam gemacht hat uns Martin Steinbach, der auch die Geschäftsführung des kreativwirtschaftlichen Zentrums StellwerkBasel macht, wo wir unseren Standort haben. Manufaktur Fink steht für 'Textiles Design und Flächengestaltung'. Entschlossen haben wir uns, weil das Angebot der Startup Academy vielfältig ist und uns in dem unterstützt, was uns unbekannt ist: Firmengründung, Verkauf, Marketing, rechtliche Fragen usw. Bis jetzt haben wir erste Gespräche mit unserem Mentor Alfons Kainz gehabt. Durch diese Gespräche erhalten wir einen neuen wirtschaftlichen Blickwinkel auf unser Startup. Im Moment ist es etwas früh für ein Feedback, aber wir sind gespannt auf die weitere Zusammenarbeit.»



Nathali Sameli, The Same, Startup



«Mit unserem Startup 'The Same' planen und realisieren wir Theater- und Filmprojekte, wie z. B. Dinner-Krimis, Kinder-Eventtheater oder interaktive Kriminalspiele, hauptsächlich für Firmen. Das Startup Academy-Programm finde ich eine gute Sache. Es bietet mir ein regelmäßiges Feedback, eine Austauschplattform, und stellt mir Tools und Kontakte zur Verfügung, die ich nutzen kann. Es ist schön, nicht 'alleine' zu sein.

Ich habe mich zwei Mal mit der Mentorin getroffen. Allerdings konnte sie mir bis jetzt nur bedingt helfen, da wir im Bereich Marketing schon recht gut aufgestellt sind. Auch das Gespräch mit dem Treuhänder hat vieles bestätigt. Bisher am meisten gebracht hat mir Frau Metzger, Fachfrau für Büroorganisation, welche im Büro vorbei kam und mir wertvolle Tipps geben konnte. Kürzlich hatte ich noch eine sehr interessante Begegnung mit Herrn Adam, ein Kontakt, der durch das Programm hergestellt wurde.



Als vorläufige Bilanz würde ich sagen: Es läuft gut. Wir wachsen stetig. Da mitzukommen, ist nicht immer einfach. Es gibt sehr viel zu tun. Unsere aktuellen Problemfelder sind: sich nicht verzetteln, also fokussiert bleiben, die Personalführung und das Back-Office à jour halten.»

Linus Schenk, Real Estate, Startup

«Ich kenne die Startup Academy bereits seit einigen Jahren und finde die Idee, zukünftigen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern sowie bereits operativen Startups zu helfen, grossartig. Für die Gründung meines Unternehmens Avisum Real Estate AG im Sommer 2015 war für mich klar, dass ich mich für das Begleitprogramm der Startup Academy bewerben würde. Die unkomplizierte, schnelle und tatkräftige Unterstützung des Startup Academy-Teams helfen mir nun seit Beginn, mein Unternehmen voranzubringen.

Die Avisum Real Estate AG versorgt die Akteure des Schweizer Immobilienmarktes mit aktuellen, raumbezogenen Daten zu Standorten, Immobilienobjekten und Neubauprojekten. Seit der Gründung im Juni 2015 arbeiten wir an der Entwicklung einer Web-Applikation, die vollautomatisierte Standortabfragen ermöglicht: hyperlokal und umfassend. In den ersten Monaten habe ich als Jungunternehmer gelernt, geduldiger zu werden und trotzdem jeden Tag mein



Bestes zu geben. Die letzten 7 Monate waren vor allem der Entwicklung unserer Webapplikation gewidmet. Im April wird der Launch stattfinden. Meine Vorfreude auf diesen für das Unternehmen wichtigen Termin steigt von Tag zu Tag.»



Überblick über die Startups im Begleitprogramm

Per 31.12.2015 befanden sich 52 Startups im Begleitprogramm. Folgend der Kurzüberblick:

2015	Metamove	Andreas Rüschi
2015	Empowered by Benefits GmbH	Richard Knight
2015	UECS-Solutions GmbH	Peter-Holger Chowanietz
2015	Resonance	George Peterburs
2015	Team Hausmeister	Louis Moes, Dominik Zimmermann, Milan Rohrer, Liqun He, Marc Sager, Lukas Mussler
2015	Manufaktur Fink	Regula Lampert, Julia Schaffner
2015	Diversitas	Tobias Zihlmann
2015	Prismago GmbH	Adrian Kelterborn
2015	Effective HR Business Partnering	Norbert Schreiner
2015	Avisum Real Estate AG	Linus Schenk
2015	Groovin' Organization	Lutz Hempel
2015	zweitesDesign	Simone Cueni, Rahel Schütze
2015	meyerhofer-consulting	Ursula Meyerhofer

STARTUP ACADEMY – Jahresbericht 2015

2015	Keep on walking - mobiles Ganglabor	Kerstin Greschek
2015	Hafner Photography	Stephanie Hafner
2015	Talentindex	Thomas Haberthür, Patrick Brun, Murat Erol
2015	Zero Carbon Building Element	Thomas Dimov
2015	RadTherm	Erik Koepf
2015	SmartAgri	Vijay Ragavan
2015	ecoChair	Kate Bottriell
2015	Emotional Competence Training	Vendula Pavlikova
2015	Body and Mental Balance	Claudia Heimgartner
2015	TruStep Consulting GmbH	Trudi Haemmerli
2015	Jobpassage	Emin Emini
2015	Digital Media & Video Production Kobrin Associates GmbH	Idit Kobrin
2015	Yourvibe	Chantal de Jong
2015	ViJump	Franck Tankoua
2015	EPIBREED AG	Erich Bucher
2015	Meraki Projekte	Angela Gurtner
2015	Schoolinmypocket	Matthias Meyer, Rebecca Woywod
2014	Sutter Kommunikation	Markus Sutter
2014	my Camper	Michele Matt
2014	Instinct Pictures GmbH	Andy Klossner
2014	Evola	Felix Burri, Armin Brunner
2014	Science Publication Network	Sofia Georgakopoulou, Bhupinder Bhullar
2014	Lern- und Coachingcenter Basel	Stephan Hochkeppel
2014	Global Inspirations Design	Simone Baur
2014	Birsköpfli Pavillon GmbH	Pascal Moor, Thomas Gander, Gabriel Pelllicano
2014	Bocatto	Vladimir Knobel
2014	Amano	Holger Pfeifer
2014	Outdoor Escapes	Silke Block
2014	Strohm - The friendly force	Augustin Merks
2014	Enoventis AG	Sasi Chodagam, Christoph Roth
2014	Get the Box	Osman Durdemir
2014	YAAY Visual Works	Darjan Hil, Nicole Lachenmeier
2014	Livebeats AG	Albert Vollmer, Roland Rüttimann
2014	Hellmann Webdesign	Paul Hellmann
2014	Literaturecho	Lydia Zimmer
2014	Romana Schrift	Romana Moser
2013	YOHANN	Berend Frenzel
2012	Velamia Kreativbelag	Torsten Posselt
2012	Corazon Caribe	Stefan Adam

2. Volunteers

Das Netzwerk an Freiwilligen («Volunteers») ist im 2015 weiter gewachsen, bezeichnenderweise auch ausserhalb des Wirtschaftsraumes Basel. Weitere 20 männliche und weibliche Mentoren und Fachexperten sind zu uns gestossen, dabei handelt es sich ausschliesslich um erfahrene Berufsleute mit mehrjähriger Facherfahrung, z. B. in den Bereichen Finanz, Cleantech oder Ökologie. Anwälte aus Zürich gehören ebenso zum Volunteer-Netzwerk, wie Accounting- und Mechatronic-Fachexperten aus dem Raum Bern, Lean-Management-Spezialisten aus Olten oder Finanzfachexperten für Liegenschaftsfragen aus Zug usw. Die Zahl aktiver Mentorinnen und Mentoren (sie setzen sich freiwillig 2-3 Tage pro Jahr für die Betreuung eines Startups ein) und der Experten (sie sind bereit sich rund einen Tag pro Jahr zu engagieren - z. B. bei Ad-hoc-Anfragen einzelner Startups) ist nun auf über 70 angestiegen. Bemerkenswert ist, dass einige MentorInnen gleich mehrere Startups begleiten. Bei der Betreuung des Netzwerkes bleibt weiterhin oberste Priorität, nur so schnell (oder langsam) zu wachsen, dass die Balance zur Zahl der Startups gewahrt bleibt. Denn auch - oder speziell? - in der Freiwilligenarbeit ist es heikel, wenn man zur Mitarbeit motiviert ist und danach lange auf einen Einsatz zugunsten eines neuen Startups warten muss.

Bei den Startup Students ist ebenso zu beobachten, dass sie von anderen Orten resp. weiter her kommen, neu auch aus St. Gallen, Zürich und Bern) und andere Profile aufweisen (u. a. internationales Management, Soziologie). Ausserdem kommen mehr Universitätsabgänger/innen, die im Rahmen von Praktikumseinsätzen Erfahrungen im Projektmanagement und im Startup-Bereich sammeln wollen. Wichtige Aufgaben innerhalb der Startup Academy konnten deswegen an Studierende oder Praktikanten delegiert werden. Eine Frage bleibt: Wäre das Wachstum der Startup Academy im 2015 ohne Studierende überhaupt zu bewältigen gewesen?

Institutionalisierter Erfahrungsaustausch unter Experten und Mentoren

Die im letzten Jahr initiierten Mentoren- und Fachexperten-Abende wurden weitergeführt und weiter auf die Bedürfnisse aller Beteiligten angepasst. Welche gegenseitigen Erwartungshaltungen bestehen, wo lassen sich Verbesserungen erzielen und welche Erfahrungen gilt es weiterzugeben? - dies waren Fragen, denen sich die Anwesenden - rund 30 Personen - widmeten. Neben der rein quantitativen Zunahme wurde mehr Zeit darin investiert, eine «unité de doctrine» resp. ein gemeinsames Verständnis über Erfahrungsaustausch und Grundlagenvermittlung aufzubauen. Absehbar ist auch, dass die Kreditvergabe der Basler Kantonalbank an Startups und damit verbunden die Ausdehnung des Begleitprogrammes auf maximal 48 Monate neue Herausforderungen an Mentorinnen und Mentoren mit sich bringen, die gemeinsam angegangen werden müssen.

Martin Kodde, Mentor

«Eine liebe Freundin hat mich zur Startup Academy gebracht, weil sie wahrscheinlich dachte, ich hätte genügend Freizeit nach meiner Frühpensionierung bei Syngenta. Nach dem ersten Gespräch mit der Geschäftsleitung war ich rasch überzeugt: Mentoring ist etwas für mich! Es begeistert mich, dass so viele Leute Mut, Enthusiasmus, Persönlichkeit und Durchsetzungsvermögen haben, um etwas ganz Neues anzufangen und ihre Ge-



schäftsideen zu verwirklichen. Denn oft verlässt man eine sichere und wechselt in eine unsichere Arbeitsstelle bei einem Startup. Seit einem Jahr bin ich jetzt Mentor und habe vier Startups begleitet. Klar, mit meiner 40-jährigen Erfahrung (Marketing und Business Development) in mehreren Ländern kann ich die Startups gut unterstützen, aber ich habe auch viel gelernt. Wichtig ist nicht nur die fachliche Beratung, sondern auch das mentale Coaching. Es gibt immer eine Periode, wo es weniger gut läuft, und dann soll ein Mentor da sein um diese Zeit zusammen mit dem Mentee zu überbrücken. Aber sehr wichtig ist auch, dass man Spass hat am Startup.

Vereine wie die Startup-Academy spielen eine wichtige Rolle in der heutigen Wirtschaftsdynamik. Die Selbstverständlichkeit nimmt ab, über Jahre eine Stelle im gleichen Geschäft oder im gleichen Bereich zu haben. Startups haben ihre Zukunft in der eigenen Hand.»

Barbara Müller, Mentorin



«Ich möchte gern die Erfahrung, die ich selbst als junge Unternehmerin gemacht habe, an andere weitergeben und mein Netzwerk erweitern. Nach einer Arbeitsstelle in einem eher traditionellen Konzern ging es mir darum, mich in einer beruflichen Umbruchphase zu engagieren, neu erlerntes Wissen anzuwenden und Startup-Luft zu schnuppern.

Als Mentorin unterstütze ich zwei junge Unternehmer, ihr Business zu professionalisieren und weiterzuentwickeln. Ich reflektiere ihr Handeln und bringe neue Ideen und Verbesserungsvorschläge ein. Als Fachexpertin habe ich auch an einem Experten-Round-Table teilgenommen. Hier konnte ich mein Wissen aus Marketing, Business Model Canvas und Design Thinking einbringen und wertvolle Inputs zum Thema Kundenverständnis liefern. Auch an Brown-Bag-Lunches nehme ich teil, um selbst noch etwas zu

lernen und Kontakte zu knüpfen. An meinem Einsatz schätze ich, dass ich mein Know-how einzubringen kann. Ich freue mich über den Austausch mit jungen, motivierten und sehr engagierten Unternehmern und schätze den offenen und unkomplizierten menschlichen Umgang bei der Startup Academy.»


Praktikumseinsätze für Studierende und Absolventen

Die Nachfrage von Studierenden nach Einsätzen während und nach dem Studium ist breiter geworden. Im Verlaufe der ersten Startup Academy-Jahre waren es fast ausschliesslich Studierende der Hochschule für Wirtschaft FHNW und solche des Wirtschaftswissenschaftlichen Zentrums (WWZ / Uni Basel), letztere allerdings auf freiwilliger Basis. Das heisst, sie konnten bei der Begleitung eines bestimmten Startups mithelfen, wurden für Spezialprojekte eingesetzt oder unterstützten den Verein bei der Betreuung des Netzwerkes, erhielten dafür aber lediglich eine kleine Unkostenentschädigung und ein Arbeitszeugnis. Jetzt konnte aber die Regelung, die Startup Academy-Praxiszeit auch als Teil des Studiums anrechnen zu lassen, modifiziert auch auf das WWZ übertragen werden. Während die Studierenden der Hochschule für Wirtschaft Basel für ihre Tätigkeit drei ECTS erhalten - für einen Einsatz von 126 Stunden, kann im Bachelorstudium Wirtschaftswissenschaften des WWZ nun ein Vollzeit-Praktikum von mindestens 4 Wochen mit 3 Credits und bei einer Dauer von mindestens 8 Wochen mit 6 Credits angerechnet werden. Die Anrechnung erfolgt im Modul «Innerfakultärer Wahlbereich».

Die Anrechnung des Voll- oder Teilzeitpraktikums bei der Startup Academy muss vorgängig nicht im Studiendekanat angemeldet und genehmigt werden. Ein Einsatz bei der Startup Academy von 160 Stunden, der innerhalb von 3 Monaten absolviert wird, kann an der Uni Basel als Teilzeitpraktikum mit 3 ECTS angerechnet werden. Es wird empfohlen, vorgängig alle relevanten Informationen und Dokumente zu studieren. Sie sind verfügbar unter <https://www.unibas.ch/studium/praktika/>.

Die Anrechnung des Voll- oder Teilzeitpraktikums bei der Startup Academy muss vorgängig nicht im Studiendekanat angemeldet und genehmigt werden. Ein Einsatz bei der Startup Academy von 160 Stunden, der innerhalb von 3 Monaten absolviert wird, kann an der Uni Basel als Teilzeitpraktikum mit 3 ECTS angerechnet werden. Es wird empfohlen, vorgängig alle relevanten Informationen und Dokumente zu studieren. Sie sind verfügbar unter <https://www.unibas.ch/studium/praktika/>.

PRAKTIKUM BEI DER STARTUP ACADEMY



**MERKBLATT PRAKTIKUMSANRECHNUNG IM
STUDIENGANG BACHELOR OF ARTS IN BUSINESS AND
ECONOMICS DER UNIVERSITÄT BASEL (WWZ)**

Im Bachelorstudium Wirtschaftswissenschaften (Hauptfach) kann ein Vollzeit-Praktikum von mindestens 4 Wochen mit 3 Credits und bei einer Dauer von mindestens 8 Wochen mit 6 Credits angerechnet werden. Die Anrechnung erfolgt im Modul „Innerfakultärer Wahlbereich“.

1. Anmeldung (Startup Academy)
Der Einsatz in der Startup Academy kann nach dem 1. Fachsemester erfolgen und als Vollzeit- oder Teilzeitpraktikum über mehrere Semester gehen. Die Anmeldung bei der Startup Academy erfolgt persönlich oder via Mail (m.fischer@startup-academy.ch).

2. Vorbereitung auf das Voll- oder Teilzeitpraktikum (WWZ)
Die Anrechnung des Voll- oder Teilzeitpraktikums bei der Startup Academy muss vorgängig nicht im Studiendekanat angemeldet und genehmigt werden. Ein Einsatz bei der Startup Academy von 160 Stunden, der innerhalb von 3 Monaten absolviert wird, kann an der Uni Basel als Teilzeitpraktikum mit 3 ECTS angerechnet werden. Es wird empfohlen, vorgängig alle relevanten Informationen und Dokumente zu studieren. Sie sind verfügbar unter <https://www.unibas.ch/studium/praktika/>.

3. Leiste deinen Einsatz in der Startup Academy
Führe ein Journal über deine Einsatzstunden und wende dich nach jeweils 40 Stunden an die Startup Academy-Geschäftsführung zur gegenseitigen Bestätigung. Nach Abschluss bestätigt die Geschäftsführung der Startup Academy das Praktikum im Dokument „Anrechnungsfomular Praktikum (für Vollzeit + genehmigte Teilzeitpraktika)“. Im Hauptfach kann ein Vollzeit-Praktikum von mindestens 4 Wochen mit 3 Credits und bei einer Dauer von mindestens 8 Wochen mit 6 Credits angerechnet werden.

4. Praktikumsbericht
Zusammen mit dem „Anrechnungsfomular Praktikum (für Vollzeit + genehmigte Teilzeitpraktika)“ muss auch der zwei Textseiten umfassende Praktikumsbericht beim Studiendekanat abgegeben werden. Die Vorlage („Muster-“

Startup Academy
Die Startup Academy ist ein gemeinnütziger Verein, der Menschen mit Geschäftsideen und Menschen mit Wissen und Erfahrungen zusammenbringt. Sie unterstützt, begleitet und vernetzt Startups ab der ersten Geschäftsidee über einen Zeitraum von 18 bis maximal 24 Monaten für CHF 80 pro Monat. Im Rahmen eines Zusammenarbeitsvertrags erhält das Jungunternehmen auf seine Bedürfnisse abgestimmte Leistungen im Rahmen eines Begleitprozesses (Mentoring durch eine erfahrene Berufsperson, Business-Checks und Beratungsgesprächen mit Experten, Teilnahme an den monatlichen Informationsveranstaltungen, Austausch mit anderen Startups und vieles mehr (bei Bedarf auch einen Arbeitsplatz zu 50% reduziertem Preis im eigenen Coworking-Space), www.startup-academy.ch
www.coworkingbasel.ch

[WWW.FACEBOOK.COM/
STARTUPACADEMYBASEL](https://www.facebook.com/startupacademybasel)
WWW.COWORKINGBASEL.CH

1/2

STARTUP ACADEMY
PICASSOPLATZ 4
4052 BASEL
STARTUP-ACADEMY.CH
+41 61 271 80 45

Marilen Dürr, Praktikantin, FHNW

«Ich engagiere mich bei der Startup Academy, weil ich gern in einem kreativen und dynamischen Umfeld arbeite und Interesse an der Förderung von Startups habe. Im 2007 gründete ich selber ein Startup, und meine Masterarbeit schrieb ich in Südafrika zum Thema Mikrofinanzierung.

In der Startup Academy habe ich die Organisation des internationalen Wettbewerbs 'Climate-LaunchPad 2016' übernommen. Mein Ziel ist es, in der Schweiz die besten Geschäftsideen für das europäische Final in Tallin, Estland, zu gewinnen. Zuvor half ich dem Startup 'Empowered by Benefits' bei der Kundenakquise und übernahm verschiedene administrative und organisatorische Aufgaben im Verein.

An meinem Einsatz schätze ich die Arbeitsatmosphäre, die Verantwortung, die Freiheit und die Flexibilität. Junge Menschen haben hier die Möglichkeit, sich zu engagieren und einzubringen, sie werden persönlich gefördert je nach Interesse.»



Philipp Blattner, Student, WWZ Uni Basel

«Ich bin zufällig auf die Startup Academy gestossen, als ich eine Ausschreibung zu einem Netzwerkanlass sah. Das Konzept der Startup Academy gefiel mir gut, daher begann ich mich als Startup-Student zu engagieren. Zudem kann ich mit meinem Einsatz mein theorielastiges Wirtschaftsstudium an der Universität Basel um einen Praxisteil ergänzen.



Bei der Startup Academy konnte ich in eine sehr vielseitige Rolle schlüpfen. Meine Kernaufgaben liegen in der Buchhaltung und dem Zahlungsverkehr. Ich kann über den Rest der Zeit selber verfügen und suche mir immer neue abwechslungsreiche Aufgaben. So konnte ich bereits in einige Unternehmen blicken und habe viel über die Vorgänge in der frühen Entstehungsphase verschiedener Unternehmen gelernt.

An meiner Stelle bei der Startup Academy schätze ich sehr, dass ich meine Präsenzzeiten sehr flexibel gestalten kann, sowie das sehr angenehme Arbeitsklima. Wir haben eine sehr flache Hierarchie, sprich mein Arbeitsplatz ist direkt neben den Geschäftsführern, die jederzeit ein offenes Ohr für meine Anliegen haben.»

Startup Academy Venture Caffè



STARTUP VENTURE CAFFÈ
Ideation Workshop:
In zwei Stunden zur eigenen Idee

Datum: Mittwoch, 1. April 2015
Zeit: 18:30 - 20:30 Uhr
Ort: Caffè Bologna, Missionsstrasse 61

In 24 europäischen Ländern sucht die Initiative ClimateLaunchpad 1000 neue Ideen gegen den globalen Klimawandel im Themenfeld Nachhaltigkeit. Die Startup Academy - National Leader for Switzerland - und Climate-KIC bieten deswegen erstmals einen zweistündigen Ideation Workshop in der Schweiz an - im Rahmen des Startup Academy Venture Caffés im Caffè Bologna.

Wer eine gute Idee hat oder eine am Workshop findet, diese online eingibt und am Ende unter den besten 10 der Schweiz ist, darf gratis an Boot Camp, Coachings und dem nationalen Final (in Basel) teilnehmen. Noch besser: Die drei besten werden ans europäische Finale nach Holland eingeladen!

Das Ziel von ClimateLaunchpad ist, bis zum 17. April (Anmeldeschluss) so viele gute Ideen wie möglich zu generieren. Ideeneingabe Online: <http://climatelaunchpad.org/application-form/>

Anmeldung zum Ideation Workshop: info@startup-academy.ch

www.climatelaunchpad.org/countries/switzerland/
www.startup-academy.ch

Das Startup Academy Venture Caffè erlebte im 2015 verschiedene Phasen. Unverändert blieb das Ziel, nämlich Studierende, Quartierbewohnerinnen und die Öffentlichkeit für das Thema Unternehmertum zu sensibilisieren und zu aktivieren. Gleich geblieben ist auch das Format, einmal ein Startup mit einem Inputreferat auftreten zu lassen und das nächste Mal die anwesenden Studierenden und deren Geschäftsideen ins Zentrum zu rücken. (Nur einmal wurde das Format Venture Caffè der international aufgestellten Organisation Climate-KIC für einen Ideation-Workshop zur Verfügung gestellt.) Auch am Grundsatz, dass der Eintritt frei sei und die erste Getränke-Runde von der Startup Academy bezahlt wird, wurde nicht gerüttelt.

Angepasst hingegen wurden Ort, Kadenz und Verbindlichkeit der Veranstaltungen, mit denen Interessierte, Leute mit Geschäftsideen, Startups und Experten an einem Mittwochabend an einen Tisch gebracht wurden. Denn Mitte Jahr musste die «skuba», die studentische Körperschaft aller Studierenden der Universität Basel, das Caffè Bologna schliessen, ehe es dann nach einer mehrmonatigen Schliessung unter anderer Geschäftsführung neu eröffnet wurde. Die Startup Academy begann deswegen, das Startup Academy Venure Caffè neu im Buffet des Stellwerks durchzuführen, mit dem man eine enge Partnerschaft eingegangen war - und gekoppelt mit einer verbindlichen Anmeldung. Gleichzeitig - auch Semesterferien bedingt -, reduzierte man die Kadenz der Veranstaltungen von zwei auf einmal pro Monat. Es zeigte sich, dass eine zweimal monatliche Austragung neben den anderen regelmässig durchgeführten Startup Academy-Veranstaltungen (Brown Bags, Expertenpanels, Workshops usw.) auf ehrenamtlicher Basis nur schwer zu realisieren war. An insgesamt 9 Veranstaltungen nahmen rund 110 Personen teil, und einzelne der dort neu vorgestellten Geschäftsideen gelangten später ins Begleitprogramm der Startup Academy.



STARTUP VENTURE CAFFÈ
Vom Hobby zum internationalen Business ohne Kredite

Mittwoch, 10. Juni 2015, 18:30 Uhr
Stellwerk BUFFET
Bahnhof St. Johann, Voqesenplatz 1, 4056 Basel



Praxisbericht von Hadi Barkat mit anschliessender Diskussion

Hadi Barkat, Gründer und Inhaber von Helvetiq, berichtet darüber wie er aus seinem Hobby, dem Konzipieren von virtuellen Spielen eine "mini multinational company without funding" gemacht hat.

Mitglieder des Patronatskomitees

Christoph Brutschin, Regierungsrat Basel–Stadt

Departement für Wirtschaft und Soziales

Urs Wüthrich, Regierungsrat des Kantons Basel–Landschaft

Bildungs-, Kultur- und Sportdirektor

Anita Fetz, Ständerätin des Kantons Basel–Stadt

Inhaberin Beratungsfirma femmedia ChangeAssist

Dr. iur. Claude Janiak, Ständerat des Kantons Basel–Landschaft

Gründer des Advokaturbüros Janiak, Freivogel (et al.)

Walter Brack, Christoph Merian Stiftung

Leiter Abteilung Soziales & Stadtentwicklung

Rainer Kirchofer, UBS

Ressortleiter FH Schweiz

Stephan Fricker, Merian Iselin, Klinik für Orthopädie und Chirurgie

CEO

Matthias Müller, BALOISE SESSION

Präsident

3. Partner

Die Startup Academy setzt im Bereich Partnerschaften auf langfristige Beziehungen. Ein gutes Beispiel dafür ist die Christoph Merian-Stiftung, welche sich bereits 2011 für die Startup Academy engagierte und dies auch heute tut. Darüber hinaus gilt es aber auch, neue Donatoren zu finden, damit die gemeinnützige Initiative weiter privatwirtschaftlich geführt werden kann. Diesbezüglich konnte die Startup Academy mit der Basler Kantonalbank eine richtungweisende Partnerschaft eingehen, bei der die Startups auch neu den Zugang zur Kreditfinanzierung erhalten. Weiter erwähnenswert war das Projekt mit der international breit aufgestellten Organisation Climate Launchpad, das sehr erfolgreich verlief und auch im 2016 weitergeführt wird.

Intensivierte Zusammenarbeit mit der Christoph Merian–Stiftung

Die Christoph Merian-Stiftung war Startup Academy-Partner der ersten Stunde, überzeugt davon, dass mit dem Konzept der Freiwilligkeit eine massive Hebelwirkung und ein grosses Potential in den Bereichen Armutsbekämpfung und Kreativwirtschaft besteht. Aufgrund der gemachten Erfahrungen im Begleiten, Schulen, Coachen sowie auch im Monitoring und dem Verfügbarmachen von Finanzierungsunterstützung ist ein neues Element hinzugekommen: Die Startup Academy verfügt heute über ein grosses Know-how, wie (Startup-) Projekte betriebswirtschaftlich durchleuchtet, optimiert und so letztlich erfolgreicher gemacht werden können. Das hat dazu geführt, dass die Startup Academy und die CMS ein Pilot-Projekt in der Form gestartet haben, dass ein von der CMS angenommenes Kreativ-Projekt («zweitesDesign») neu in den Startup Academy-Begleitprozess aufgenommen wird, damit neben dem Kreativen auch das Betriebswirtschaftliche sichergestellt ist. Denn oft scheitern kreative Projekte an etwas gänzlich Unkreativem - der Finanzierung.



Nathalie Unternährer informiert am Netzwerktreffen vom 3. November über das Engagement der Christoph Merian-Stiftung im Bereich Kreativwirtschaft.

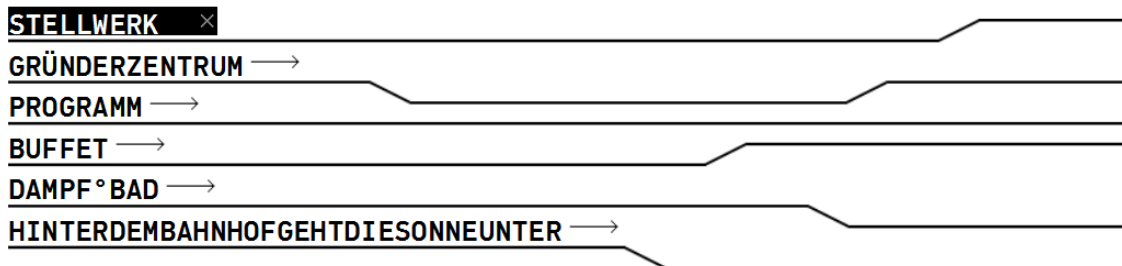
Basler Kantonalbank als neuer Partner

Die Basler Kantonalbank (BKB) als primär in der Region Basel tätige Universalbank legt den Schwerpunkt auf eine unabhängige Beratung. Da sie die spezifischen Bedürfnisse des lokalen Gewerbes kennt und mit der Region Basel aufs Engste verbunden ist, passt die neu eingegangene Partnerschaft mit der Startup Academy ideal. Mit ihren Engagements will die BKB eine breite Öffentlichkeit ansprechen und ihre gesellschaftliche Verantwortung wahrnehmen.

Für Startups mit grossem Potential, die im Begleitprogramm der Startup Academy sind, eröffnet sich dadurch neu die Möglichkeit, Investitionskapital bis CHF 250'000 - durch die zusätzliche Kooperation mit der Bürgerschaftsgenossenschaft Mitte bis CHF 500'000 - für die anstehende Wachstumsphase zu erhalten, je nach Eigenkapital sogar noch mehr. Der Entscheid erfolgt im Rahmen eines Expertenpanels, bei dem das Startup die Finanz- und Startup-Experten vom Markterfolg seiner Geschäftsidee überzeugen muss. Das Expertenpanel findet auf Anfrage des Startups statt, dies ist in der Regel nach dem ersten erfolgreichen Geschäftsjahr. Die Startup Academy fungiert dabei als Expertennetzwerk, um eine hohe Transparenz und Qualität der für den Entscheid relevanten Fakten zu ermöglichen. Bedingung dafür ist, dass das Begleitprogramm bei der Startup Academy verlängert wird.

Eine «kreativ-wirtschaftliche» Kooperation mit dem Stellwerk Basel

Seit der Gründung des Stellwerks Basel, dem ersten kreativwirtschaftlichen Gründerzentrum der Schweiz, versucht der Verein Stellwerk ambitionierte Kultur- und Kreativschaffende zu unterstützen, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Das Kernstück des Projekts bilden die 21 Ateliers auf drei Stockwerken im mittleren Teil des ehemaligen Bahnhofs der SBB zu interessanten Konditionen. Mieterinnen und Mieter können in ihrer Existenzgründerphase bis zu fünf Jahren von vergünstigten Atelier-Mieten profitieren. Was bislang zu wenig funktionierte, war das, was die Startup Academy auszeichnet: ein tragfähiges betriebswirtschaftlich ausgerichtetes Begleitprogramm. Mit der Übernahme der Stellwerk-Geschäftsführung durch Martin Steinbach, dem ehrenamtlichen Geschäftsführer von CoworkingBasel, wurde es im 2015 möglich, die Stärken der beiden Organisationen zusammenzubringen: Alle neu ein Atelier beziehenden kreativwirtschaftlichen Startups werden auch ins Begleitprogramm der Startup Academy aufgenommen, damit neben dem «kreativen» auch das «wirtschaftliche» nicht vergessen geht, das erfahrungsgemäss oft für das Scheitern von Geschäftsideen verantwortlich ist. Im Gegenzug finden die Startup Academy Venture Caffès - ebenso wie die grösseren Workshops - neu im Restaurant Buffet des Stellwerks am Vogesenplatz 1 statt.



Nationaler Partner Schweiz für Climate Launchpad

Im Februar erhielt die Startup Academy eine Anfrage von Climate-KIC, ob sie bereit wäre, den weltgrössten Cleantech-Startup Wettbewerb in der Schweiz durchzuführen. Der Wettbewerbsauftrag bestand zunächst darin, im eigenen Land viele Bewerberinnen und Bewerber mit überzeugenden Geschäftsideen zu gewinnen. Die Schweiz hat dabei ein respektables Resultat gemacht und mit 35 Bewerbungen das drittbeste Resultat aller 26 europäischen Länder erzielt. Aus den 35 Cleantech-Ideen wurde dann eine «Shortlist» mit 12 Teams erstellt, deren Geschäftsidee während sechs Trainingseinheiten und einem zweitägigen «Bootcamps» im Basler Stellwerk weiter entwickelt und verfeinert wurden. Im Juli, am nationalen Final in Basel, wurden dann die besten drei Teams von einer Fach-Jury für den europäischen Final im September in Amsterdam ausgewählt. Die Mentoren und Fachexperten der Jury stammten aus dem Startup Academy Netzwerk und von Climate-KIC.



Aus 30 Bewerbungen die acht ausgewählten Teams am Bootcamp in Basel. Im Bild die Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

Der Sieger Vijay Ravagan mit den Jurymitgliedern.

Für Markus Fischer, der die Projektleitung hatte, war das persönliche Highlight der Wille der Jungunternehmer, an einem konkreten Problem dranzubleiben und für ihre Idee aus ökologischer Sicht zu kämpfen. Beeindruckt habe auch das Zusammenspiel und das gegenseitige Lernen im Bootcamp und am National Final. Obwohl es eigentlich ein Wettbewerb gewesen sei, habe es einen extremen Teamspirit gegeben, aber auch den Willen zum Erfolg. Die drei Finalisten für Amsterdam waren: Zero Carbon Building Element (Fassadenisolation aus nachhaltig produzierten Materialien), RadTERM (Internet-Steuerungselemente für Wärmeradiatoren) und SmartAGRI (computergesteuerte Bewässerungssysteme für den Agrarbereich). Als Preis winkte neben der Teilnahme am European Final je ein Jahr Begleitprogramm in der Startup Academy. Aufgrund der ausgezeichneten Erfahrungen und der positiven Rückmeldungen wird die Startup Academy auch im 2016 die Länderverantwortung Schweiz übernehmen.



STARTUP ACADEMY — Jahresbericht 2015

Die Logos unserer Wirtschaftspartner im Überblick:



Stiftungsgelder haben die Initialisierung ermöglicht und helfen, neue Projekte zu entwickeln. Die Startup Academy dankt deswegen:



Die Förderlandschaft für Jungunternehmen wächst und ist nicht einfach zu durchschauen. Die Startup Academy sucht aktiv nach Kooperationen und vernetzt sich mit anderen Anbietern. Im Moment gehören zum Partnernetzwerk:



Stellvertretend für unser Partnernetzwerk erläutern zwei von ihnen, Christoph Schmid von der Basler Kantonalbank, und Roger Schneider von der Basler Versicherung, wo aus ihrer Sicht der Nutzen einer Partnerschaft mit der Startup Academy liegt.

Christoph Schmid, Basler Kantonalbank (BKB), Partner

«Der mit der Aufnahme der beruflichen Selbständigkeit verbundene Markteintritt erfordert nebst einer guten, nachgefragten Geschäftsidee und betriebswirtschaftlichem Verständnis vor allem auch finanzielle Mittel zur Umsetzung. Der Finanzierungsbedarf übersteigt nicht selten das Eigenkapital der Unternehmer und erfordert zusätzliche Geldgeber. Das besonders in der Startphase vorhandene Risiko des Scheiterns führt in der Praxis oft dazu, dass die Möglichkeiten zur Aufnahme von Fremdkapital eingeschränkt oder gar nicht vorhanden sind.

Die Basler Kantonalbank ist sich dieser Situation durchaus bewusst und als Staatsbank angehalten, ausserordentliche Kreditausfallrisiken zu vermeiden. Dies bedeutet jedoch nicht, auf die Kredit-

vergabe an Jungunternehmer zu verzichten. Die sorgfältige Vorbereitung und eine professionelle Begleitung bei der betriebswirtschaftlich breit abgestützten Strategieentwicklung können die Erfolgchancen durchaus auf ein Niveau heben, das eine Startup-Finanzierung zulässt.

«Die vertieften Erkenntnisse aus dem Expertenpanel ermöglichen der BKB eine fundierte Kreditentscheidungsbasis. Daraus resultiert die Möglichkeit, für Geschäftsmodelle mit intakten Ertragsaussichten Finanzierungen anzubieten, welche die üblichen Kreditrichtlinien deutlich übersteigen.»

und beurteilt. Die vertieften Erkenntnisse aus dem Expertenpanel ermöglichen der BKB eine fundierte Kreditentscheidungsbasis. Daraus resultiert die Möglichkeit, für Geschäftsmodelle mit intakten Ertragsaussichten Finanzierungen anzubieten, welche die üblichen Kreditrichtlinien deutlich übersteigen. Zusätzlich ausgebaut wird dieses Angebot durch die situative Mitwirkung der Bürgschaftsgenossenschaft Mitte.

Mit der Startup Academy-Partnerschaft und der Finanzierungsinitiative will die BKB einen wirksamen Beitrag zur Förderung von Jungunternehmern und damit zur Stärkung der KMU-Wirtschaft in Basel und der Region leisten.»



Das Coaching-Angebot der Startup Academy für Jungunternehmer hat die BKB überzeugt und bewogen, ergänzend zu einer Partnerschaft ein spezielles Finanzierungsangebot für die Teilnehmer am Begleitprogramm zu entwickeln. Im Rahmen eines Expertenpanels, zusammengesetzt aus Fachleuten und Mentoren der Startup Academy und der BKB, wird der Fremdfinanzierungsbedarf im Zusammenhang mit dem Geschäftsmodell gemeinsam geprüft

«Mit der Startup Academy-Partnerschaft und der Finanzierungsinitiative will die BKB einen wirksamen Beitrag zur Förderung von Jungunternehmern und damit zur Stärkung der KMU-Wirtschaft in Basel und der Region leisten.»

Roger Schneider, Basler Versicherungen, Partner



«Die Basler Versicherungen haben sich zu einer Zusammenarbeit mit der Startup Academy entschlossen, weil wir den Mehrwert für beide Seiten erkannt haben. Nachdem wir alle Unterlagen geprüft hatten, waren wir der Meinung, mit einer guten Organisation und kompetenten Mitarbeitern gegenseitig positive Geschäftsbeziehungen zu schaffen. Dabei hat uns auf Seiten der Startup Academy das professionelle Umfeld überzeugt. Für die Basler Versicherungen ist die Förderung von Jungunternehmern eine Investition in die Zukunft. Wir streben nach einer aktiven Zusammenarbeit mit der Startup Academy, die beiden Seiten zugutekommt, also eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

«Wir streben nach einer aktiven Zusammenarbeit die beiden Seiten zugutekommt - eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe.»

Auf Dienstleistungen einiger Startups konnten wir bereits zurückgreifen, zum Beispiel beim Catering oder bei der Schokolade. Ausserdem empfahlen wir bereits Startup-Kandidaten und Mentoren an die Startup Academy. Das alles zeigt: Die Zusammenarbeit mit der Startup Academy ist angenehm und basiert auf gegenseitiger Wertschätzung, was beide Seiten als wichtig erachten. Der gegenseitiger Informations- und Erfahrungsaustausch besteht und regelmässige Treffen begünstigen dies. Ich bin bereits im Rahmen eines Brown Bags aufgetreten und habe über 20

«Auf geschäftlicher Ebene besteht sicherlich noch ein gewisses Potential, an dem wir unsererseits arbeiten können. Wir möchten künftig die Startups bei Bedarf auch regelmässig vor Ort unterstützen.»

Personen das Thema 'Versicherungen - Kostenfaktor versus Effizienz' näher gebracht. Auf geschäftlicher Ebene besteht sicherlich noch ein gewisses Potential, an dem wir unsererseits arbeiten können. Wir möchten künftig die Startups bei Bedarf auch regelmässig vor Ort unterstützen.»

4. Verein

Vernetzung steht im Zentrum der Vereinstätigkeit: Einzel- und Kickoff-Gespräche, Beginner-, Advanced- und Business Canvas-Workshops, Brown Bags, Mentoren- und Expertenabende, Venture Caffè-Veranstaltungen, Netzwerktreffen usw. Viele, aber längst nicht alle Tätigkeiten des Vereins sind darauf ausgerichtet. Neben dem ganzen Betrieb und der Organisation wurde auch die Webseite angepasst sowie eine reale Bibliothek eröffnet. Nach dem kommunikativen Neuauftritt der Startup Academy im Vorjahr wurde im Berichtsjahr wert drauf gelegt, die deutschsprachige Webseite auch auf Englisch verfügbar zu machen. Diese Aufgabe übernahm Startup Student Calvin König. Zudem hat Jan Bertram, Uni-Abgänger und Praktikant, sämtliche Webseiten unserer Startups analysiert (u. a. Google Ranking) und Website-Optimierungen mit den Jungunternehmern diskutiert und umgesetzt.

Auf der Startup Academy-Webseite wurde neu die Rubrik «Academy» geschaffen, wo jetzt alle Informations- und Lehr-Unterlagen zur Verfügung gestellt werden. Dies sind u.a. die Podcasts der Brown Bags, aber auch Checklisten zur Unternehmensgründung und neu ein umfassendes Dokument zu den Finanzierungsmöglichkeiten für Startups. Dieses Dokument, basierend auf der Bachelor Thesis von Andrin Brügger und Janis Wyss («Finanzierungsunterstützung für Startups»), die von der Startup Academy in Auftrag gegeben wurde, listet alle Varianten der Geldbeschaffung gut strukturiert, übersichtlich und mit allen relevanten Kontaktangaben auf.


Finanzierungsunterstützung für Startups 


Übersicht

Staat	<ul style="list-style-type: none"> Schweizerischer Nationalfonds Kommission für Technologie und Innovation Bürgschaftsgenossenschaften
Nonprofit-Organisation	<ul style="list-style-type: none"> Stiftungen Förderpreise / Awards Mikrokredite
Profit-Organisationen	<ul style="list-style-type: none"> Crowdfunding Business Angels Private Equity / Venture Capital


Details in der Kurzversion der Bachelor Thesis „Finanzierungsunterstützung für Startups“


Personal – Performance 2015







Julian Burger






Jan Bertram







Philipp Blattner






Oleg Shuster





Antje Minkner





Martin Steinbach



Im Rahmen des Netzwerktreffens vom 3. November wurden - stellvertretend für alle Volunteers - jene sechs Freiwilligen mit symbolischen Titeln geehrt, welche einen wichtigen Beitrag zum Funktionieren des täglichen Betriebs leisteten, allen voran - einmal mehr - Martin Steinbach in der Kategorie «Out of Competition».

Netzwerktreffen 2015

Die beiden zur Tradition gewordenen Netzwerktreffen fanden am 27. April und am 3. November am Picassoplatz 4 in Basel statt. Neben der Eigenpräsentation ausgewählter Startups dienten die Veranstaltungen allen männlichen und weiblichen Personen in ihren Rollen als Mentor, Experte, Student und Interessent zum persönlichen Kontakt und Austausch. Wie in den vergangenen Jahren waren jeweils zwischen 70 und 90 Personen anwesend.



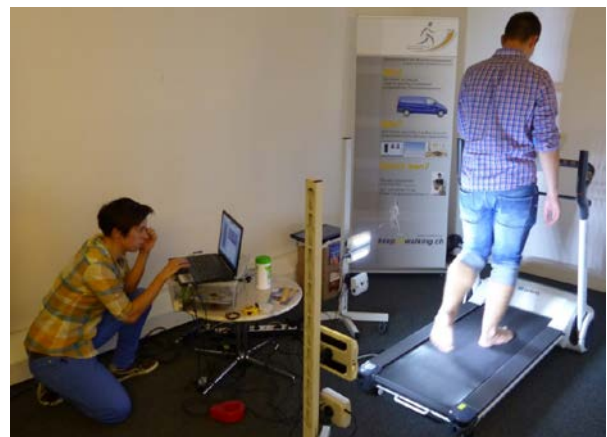
Als Kämpfer für die einsamen, 49 Wochen pro Jahr herumstehenden Camper trat am 27. April Michele Matt von MyCamper auf. Ganz rechts im Bild die ihn unterstützende FHNW-Studentin Mirjam Affolter.



Sasi Chodagam von Enoventis hat die integrale Lösung für die permanente Versorgung von Smartphones weltweit gefunden.



Wie immer volle Räumlichkeiten und grosses Interesse an den neu vorgestellten Geschäftsideen. (Bild vom 3. November 2015)



Am zweiten Netzwerktreffen vom 3. November stellte Adrian Kelterborn Prismago GmbH vor (Bild oben) und Holger Pfeifer sein Startup Amano. Rechts im Bild eine untypische Installation im CoworkingBasel: Eine Laufanalyse durch Kerstin Greschek von Keeponwalking, die während des Netzwerktreffens gratis in Anspruch genommen werden konnte.

Startup Academy Bibliothek

Am Geschäftssitz der Startup Academy eine «Lese-Ecke» einzurichten war die Idee von Lydia Zimmer von Literaturecho. «Literaturecho» ist auf den Aufbau und Unterhalt von Bibliotheken bei Unternehmen mit Publikumsverkehr, wie z.B. Hotels, spezialisiert. Dabei geht es nicht nur um die Ausarbeitung von Buchempfehlungen, sondern auch um Einrichtungsfragen in Aufenthalts- und Leseräumen inklusive Buchregalen, visuelle Fragen usw. Die Startup Academy war schnell überzeugt, dass es Sinn machen würde, nützliche Werke rund um die Gründung und den Aufbau eines eigenen Unternehmens in Form einer kleinen Bibliothek zur Verfügung zu stellen. Gesagt getan. 60 Unternehmerpersönlichkeiten aus der Region Nordwestschweiz wurden mit der Aufforderung angeschrieben, ihren Buchtipp inklusive persönlicher Begrün-

dung dafür abzugeben. Name und Empfehlung der «Tippgeber» wurden im jeweiligen Buch eingetragen. Die Idee wurde gut aufgenommen. 43 unterschiedlichste Buchtitel wurden entgegengenommen, die Bücher reichten von philosophischen über historischen bis wirtschaftlichen Bestsellern oder waren Geheimtipps. Feierlich eröffnet wurde die Bibliothek der Startup Academy anlässlich des Netzwerkanlasses vom 3. November.



Die Initiantin, Lydia Zimmer von Literaturecho, stellt dem Publikum das Projekt der Startup Academy-Bibliothek vor. Im Bild der feierliche Moment der Enthüllung.

Startup Weekend Basel 2015

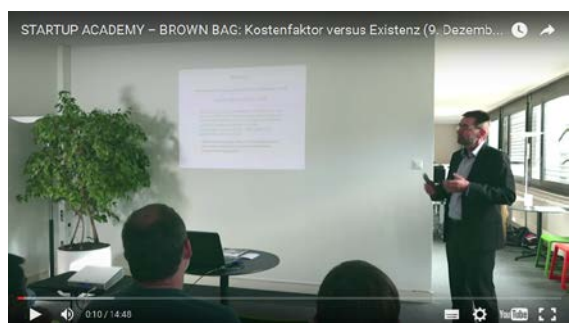
«Von der Idee bis zur Unternehmensgründung in 54 Stunden» - so lautet der Slogan des Startup Weekends, das vom 16.-18. Oktober 2015 im Unternehmen Mitte in Basel durchgeführt wurde, und rund ein Dutzend engagiert präsentierter Geschäftsideen hervorbrachte. Sowohl im Organisationsteam, bei den Coaches als auch in der Jury waren ehemalige und aktuelle Personen aus dem Netzwerk der Startup Academy, die wiederum als Preissponsor zwei Siegerteams mit je einem Begleitprogramm beschenkte.



Das Schlussbild vom Sonntag, 18. Oktober nach der Prämierung im Unternehmen Mitte mit allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern, dem Organisationsteam, den Coaches und der Jury.

Brown Bag-Veranstaltungen

Brown Bags, die Mittagsveranstaltungen, zu denen man neben dem Essen auch Wichtiges zum Thema Selbstständigkeit lernt, fanden achtmal statt. Sie wurden per Video aufgezeichnet und sind permanent unter <http://startup-academy.ch/academy/> abrufbar. Die acht Themen (und Personen) von oben links nach unten rechts: Rechnungswesen (Stéphane Ecoffey), Arbeitsrecht (David Friedmann), Kundengewinnung (Kathrin Luty), Büroorganisation (Elisabeth Metzger), Rechtsform (Cédéric Zeller), Versicherungen (Roger Schneider), Finanzierung (Janis Wyss) und Erste Schritte (Nicolas Gehrig).



Vorstand und Geschäftsführung

Personell blieb alles beim bewährten Alten: Weder im Vorstand noch in der Geschäftsführung gab es Veränderungen. Organisatorisch wurde das Operative stärker vom Strategischen getrennt, um mit der Geschäftsdynamik mithalten zu können. Im Berichtsjahr wurde deswegen ein wöchentliches operatives Meeting zwischen Geschäftsführung (Markus Fischer und Martin Steinbach) und Vorstand (Erich Bucher und Florian Blumer) eingerichtet. Die Vorstandssitzungen wurden dadurch zahlenmässig verringert und stärker auf strategische Themen ausgerichtet.

Der Vereinsvorstand präsentiert sich unverändert wie folgt:

Erich Bucher, Präsident

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

Felix Wenger, UBS AG

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

Markus Kindle, Auto-Interleasing AG

Daniel Meier, BaselArea

Auch die Geschäftsführungen von Startup Academy und CoworkingBasel konnten unverändert in Bestbesetzung weitergehen.

Geschäftsführung Startup Academy

Markus Fischer

Geschäftsführung CoworkingBasel

Martin Steinbach

Adresse:

Startup Academy / CoworkingBasel

Picassoplatz 4 – 4052 Basel – 061 271 80 45

info@startup-academy.ch

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

5. Betriebsrechnung, Bilanz und Revisorenbericht

Betriebsrechnung 2015

(Vorperiode 2014)

Erträge	2015	2014
	CHF	CHF
Startups und Erträge Co-Working Space	93'939	66'884
Spenden und Donationen: Stiftungen	36'000	93'390
Spenden und Donationen: Wirtschaftspartner	49'600	12'000
Diverse Erträge	6'594	-5
Total Erträge	186'133	172'270
Aufwand		
Vereinsführung / Entwicklung / Betreuung	67'011	42'858
Raumaufwand	56'180	77'852
Sachkosten / Kommunikation / Anlässe	45'818	44'893
Total Aufwand	-169'009	-165'603
Jahresgewinn	17'124	6'667

Bilanz per 31. Dezember 2015

(Vorperiode 2014)

	2015	2014
	CHF	CHF
Aktiven		
Flüssige Mittel	103'062	79'232
Forderungen	3'435	1'135
Mietzinskaution	10'022	10'020
Aktive Rechnungsabgrenzungen	0	9'583
	<hr/>	<hr/>
Total	116'519	99'970
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

Passiven

	CHF		
Verbindlichkeiten	971		1'546
Rückstellungen Spenden/Donatoren: Stiftungen	33'000		33'000
Vereinskapital	65'424		
Jahresgewinn	17'124	<hr/>	65'424
		<hr/>	
Vereinskapital am 31. Dezember		82'548	65'424
		<hr/>	
Total		116'519	99'970
		<hr/> <hr/>	

Treuhand & Wirtschaftsprüfung
Matthias Scherrer, Reinach

An die ordentliche Generalversammlung der
Startup Academy
Basel

Basel, 1. März 2016

Bericht der Revisionsstelle zur Eingeschränkten Revision der Jahresrechnung 2015 der Startup Academy, Basel

Als Revisionsstelle habe ich die Buchführung und die Jahresrechnung (Bilanz und Betriebsrechnung) der Startup Academy, Basel für das am 31. Dezember 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

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

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

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

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

Ich empfehle der Generalversammlung, die Jahresrechnung 2015 mit einem Jahresüberschuss von CHF 17'124 zu genehmigen.

**Treuhand & Wirtschaftsprüfung
Matthias Scherrer**


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

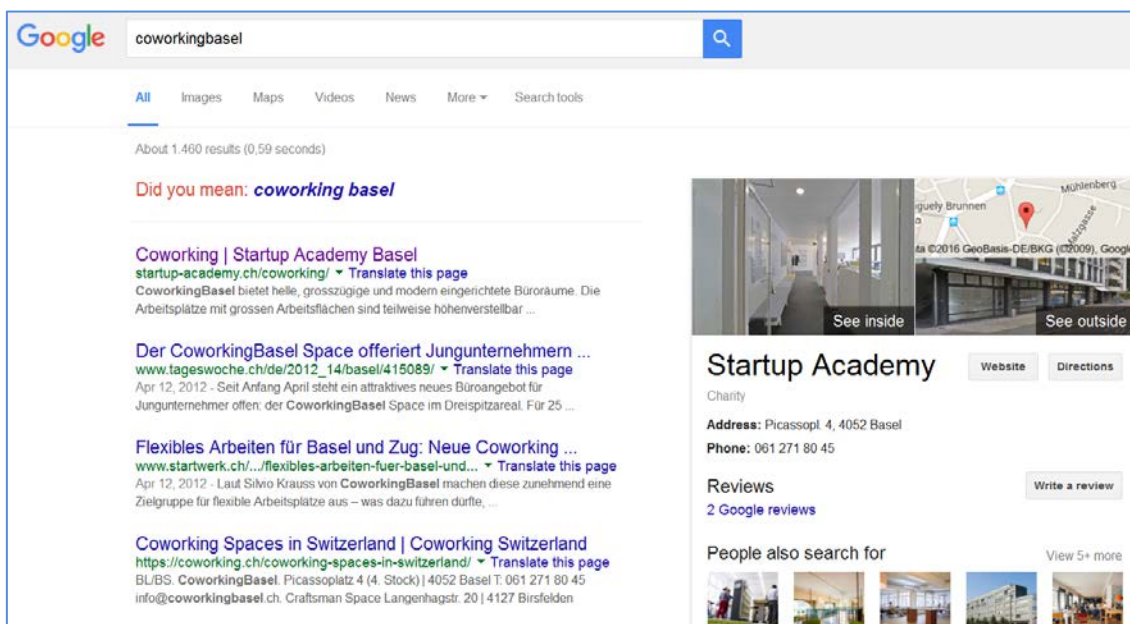
Jahresrechnung

(Bilanz per 31. Dezember 2015 und Betriebsrechnung 2015 und Vorjahreswerte)

6. CoworkingBasel

«Die Nachfrage ist ungebrochen», sagt Martin Steinbach, Geschäftsführer von CoworkingBasel, und die Belegungszahlen, die er für 2015 nennt, zeigen das: Unter den 53 aktiven Coworkerinnen und Coworkern haben 6 einen Fixdesk und 11 einen Flexdesk. Die restlichen 36 verfügen über Nomadentickets, das sind entweder 12 Tages- oder 24 Halbtagestickets zu beliebig wählbaren Zeiten innerhalb eines Jahres. Neben Startups, die von einer Vergünstigung von 50% auf den regulären Preisen profitieren, gibt es unter den Coworkerinnen und Coworkern solche, die hier in Basel ihr Geschäftsmodell testen, bevor sie das Risiko eingehen, eigene Räumlichkeiten zu mieten. Die Zusammensetzung der Coworker bleibt vielschichtig, viele Branchen sind vertreten, und die meisten Personen stammen aus dem Raum Basel oder sind Grenzgänger. «Europäische Berufshoppers», also solche, die für 1-2 Tage nach Basel kommen und hier eine Büroinfrastruktur brauchen, «sind eher selten, da die Startup Academy eine stabile, langfristige Kundschaft anstrebt», meint Martin Steinbach.

Ohne dass die Startup Academy Werbung für ihren Coworking-Space schaltet, bewegt man sich nachfragemässig an der oberen Grenze des Machbaren. Permanent beobachtet wird Auffindbarkeit und Präsenz im Internet, wo sich CoworkingBasel auf Google zwar einfach finden lässt (Erstnennung unter dem Suchbegriff «CoworkingBasel»), dennoch durch neue Anbieter unter Druck bleibt (nicht mehr Erstnennung unter «Coworking Basel» oder «Coworking in Basel»).



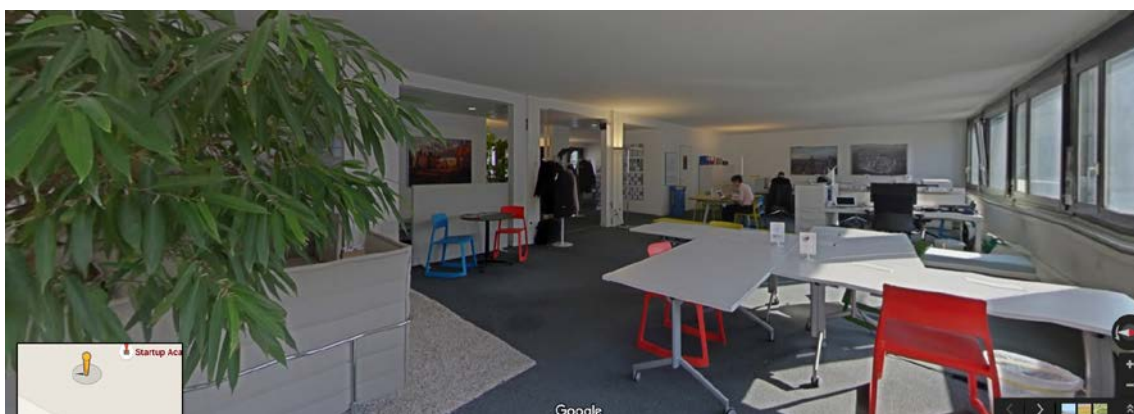
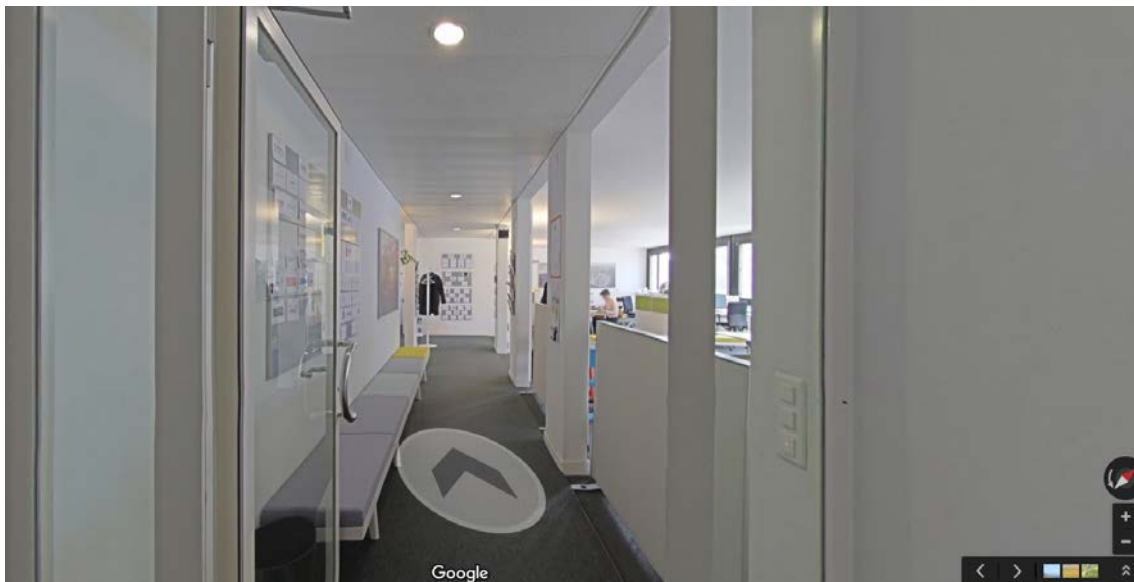
Google-Suchergebnis für «CoworkingBasel» am 10.3.2016.

Einzigartig, von den Coworkerinnen und Coworkern geschätzt und als sehr befruchtend wahrgenommen wird der gegenseitige Austausch mit den vielen Startups. Weiter fällt auf, dass sie gern und regelmässig an den Informations- und Workshop-Veranstaltungen der Startup

Academy teilnehmen, zu nennen sind hier insbesondere Brown Bags und Netzwerktreffen. Im Weiteren profitieren sie von Treuhand-Beratungssprechstunden oder der Unterstützung im IT-Umfeld - auch dies alles im Preis inbegriffen. Die zur Verfügung gestellte Infrastruktur funktioniert reibungslos, es gibt praktisch keine Ausfälle mehr, das technische Umfeld mit Drucker, Internet usw. darf als sehr stabil bezeichnet werden.

360-Grad Rundgang

Neu installiert wurde auch ein 360-Grad-Rundgang durch die CoworkingBasel-Räumlichkeiten am Picassoplatz 4, der neu auf der Webseite aufgeschaltet ist und eine gute räumliche Vorstellung vermittelt. Analog zu Google Earth kann man sich durchmanövrieren und erhält einen guten Eindruck der hellen und freundlichen Arbeitsplätze.



Zwei Momentaufnahmen aus dem 360-Grad-Rundgang unter <http://startup-academy.ch/coworking/>.

Mitgliedschaft im Verein Coworking Schweiz

Überzeugt davon, dass es sich lohnt, den Gedanken von Coworking in der Schweiz weiter zu verbreiten, hat sich die Startup Academy entschlossen, dem Verein Coworking Schweiz beizutreten (<https://coworking.ch/>). Dazu Martin Steinbach: «Unser Ziel ist es, die Vorteile des Coworking für Individuen und Unternehmen zu fördern.» Unternehmen erhalten dadurch die Möglichkeit, ihre Mitarbeiter in verschiedenen Coworking-Spaces der Schweiz arbeiten zu lassen, ohne deswegen eigene Arbeitsplätze dezentral zur Verfügung stellen zu müssen. Durch den Verein können die Interessen der Coworking Spaces besser vertreten werden und es wird einfacher möglich, mit einheitlicher Stimme gegenüber Grossfirmen, Sponsoren und anderen Verbänden aufzutreten. Das war beispielsweise am Mobility Day der Fall, den die SBB lancierte und wo man alternative Arbeitsformen publik machte. Gleichzeitig lassen sich Netzwerk zwischen den einzelnen Coworking-Spaces bilden, von denen es in den Kantonen Basel-Stadt und Basel Land fünf gibt. Geschätzt wird auch der interessante Erfahrungsaustausch an den zwei bis dreimal jährlich stattfindenden Meetings.



CoworkingBasel am Picassoplatz 4 mit 22 Arbeitsplätzen ist neu Mitglied des Vereins Coworking Schweiz.



Home About Contact Coworking Spaces News



BL/BS

CoworkingBasel

Picassoplatz 4 (4. Stock) | 4052 Basel

T: 061 271 80 45

info@coworkingbasel.ch

Raymond Stritt, Coworker

«Rescop war auf der Suche nach einem Coworking-Arbeitsplatz, um eine erste Geschäftsadresse zu etablieren und mit der Möglichkeit, das Geschäft flexibel wachsen lassen zu können. Da wir vorwiegend bei Kunden vor Ort sind, entschieden wir uns für das Coworking-Modell und gegen fest gemietete Büroräumlichkeiten. Unter den drei bekannten Anbietern in Basel haben wir uns für CoworkingBasel entschieden, weil Platz sofort verfügbar, die Atmosphäre arbeitsfreundlich und das Preis-Leistungsverhältnis gut waren.

In den letzten Monaten war ich sehr viel unterwegs, arbeitete vor Ort bei unseren Kunden und war immer wiedermal froh im eigenen Büro am Picassoplatz arbeiten zu können. Es herrscht eine entspannte Atmosphäre, in der sich sehr angenehm und produktiv arbeiten lässt. Man hat alles, was man zum Arbeiten braucht, die Ausstattung ist gut, auch die Küche lädt zum Verweilen oder zum einen oder anderen Meeting ein. Ein grosses Plus ist sicherlich die zentrale Lage: Das Büro mitten in der Stadt liegt praktisch zwischen unseren beiden Hauptkunden, so dass man schnell per Tram oder Auto beim Kunden vor Ort sein kann. Ein kleines Manko: Es wäre schön ein geschlossenes Sitzungszimmer zu haben - gegebenenfalls trennbar in zwei kleine Sitzungszimmer - wo man die eine oder andere geheimere Geschäftsangelegenheit besprechen könnte.»



Gabi Mächler, Coworkerin



«Ich habe mich im Herbst 2015 selbständig gemacht und bald gemerkt, dass ich nicht immer von zu Hause aus arbeiten möchte. Die Abgrenzung Arbeit – Privatleben ist dort viel schwieriger, ausserdem suchte ich einen Ort mit einem guten Drucker/Kopierer und sonstiger Infrastruktur, wie z.B. auch mal einen Sitzungstisch oder Flipcharts.

Ich finde hier am Picassoplatz alles, was ich an Infrastruktur brauche und fühle mich sofort in einer angenehmen Arbeitsatmosphäre, wenn ich hier bin. Es ist inspirierend, die anderen Neu- oder Allein-UnternehmerInnen zu sehen.

Der Vorteil am Coworking-Arbeitsplatz ist sicher, dass ich in der Startphase meines Unternehmens

noch wenig Fixkosten und trotzdem eine professionelle Infrastruktur zur Verfügung habe. Nachteilig empfinde ich das Grossraumbüro an Tagen, an denen ich viel telefonieren sollte. Wünschbar wären neben der Küche 1 – 2 weitere Fokusräume, in die man sich zurückziehen kann, wenn man mal eine Telefonsession hat oder etwas in Ruhe erarbeiten möchte.»

Anhang Medienspiegel

«Ich wollte meine eigenen Vorstellungen umsetzen»



Seit eineinhalb Jahren ist Chloé Veit ihre eigene Chefin: Die Baslerin wagte den Sprung in die Selbstständigkeit und gründete als Immobilienberaterin ein Start-up-Unternehmen.



Julia Konstantinidis



Pino Covino

Chloé Veit ist alles andere als eine Träumerin und hat sich dennoch einen Traum erfüllt: Seit eineinhalb Jahren ist sie Inhaberin ihres Start-up-Unternehmens veit immobilien und berät, bewertet und verkauft Liegenschaften. Von der Hotellerie und Gastronomie fasziniert, absolvierte die Baslerin nach ihrem Studium in Rechtswissenschaften einen MBA-Lehrgang in Hospitality Administration an der Hotelfachschule in Lausanne. Anschliessend führte sie als Angestellte bei verschiedenen Unternehmen Mach-

barkeitsstudien für Hotels durch, evaluierte neue Standorte oder wickelte für Kunden den Kauf und Verkauf von Häusern ab. «So kam ich zur allgemeinen Immobilienberatung. In diesem Bereich war ich gut zwei Jahre im Consulting tätig. Während dieser Zeit erwarb ich auch den eidgenössischen Fachausweis als Immobilienberaterin», erzählt Veit.

ÜBERSCHAUBARER AUFWAND

Nach über zehn Jahren im Angestelltenverhältnis verspürte Chloé Veit 2013

INFO

Hier finden Jungunternehmer Unterstützung:

Startup Academy Basel
startup-academy.ch

STARTUPS.CH, Consultingunternehmen
startups.ch

Institut für Jungunternehmer
ifj.ch

SwissUpStart, Förderprogramm der Fachhochschule Nordwestschweiz
upstart.swiss-challenge.org

den Wunsch, im Beruf ihre eigenen Vorstellungen umzusetzen. Für ihre Geschäftsidee brauchte sie nicht viel: «Ich benötigte eine Firmenwebseite, ein Programm für die Immobilienbewertungen und einen Arbeitsplatz, zur Not hätte ich auch zu Hause arbeiten können.» Veit schätzte den finanziellen Aufwand als überschaubar ein: «Ich ging die Sache deshalb ziemlich spontan an. Einen Businessplan habe ich nicht erstellt», so die Jungunternehmerin. Obwohl sie sich darauf freute, als Alleinunternehmerin tätig zu sein, wollte sie nicht alleine in einem Büro arbeiten. Deshalb

«Ich werde einen Businessplan erstellen und mögliche Szenarien ausprobieren.»

schaute sich die Baslerin nach einer bezahlbaren Möglichkeit um, sich das Büro mit jemandem zu teilen. «Ich las von den Coworking Spaces bei der Basler Startup Academy und mietete dort einen Platz», erzählt Veit. Nebst Arbeitsflächen bietet die Startup Academy Jungunternehmern ein Programm an, bei dem sie in der Anfangsphase unterstützt werden. Weil Chloé Veit Wert auf Professionalität und Solidität legt, ent-

schloss sie sich für die Teilnahme am 18 bis 24 Monate dauernden Prozess. Er umfasst acht Schritte, etwa die Unterstützung beim operativen Start, die Erarbeitung eines Businessmodells oder den Status-Check des Unternehmens.

GLÄNZENDES DEBÜT

«Ich hatte anfangs keine grossen Erwartungen», erinnert sich Veit. Doch entgegen ihrer Befürchtungen startete die Jungunternehmerin im Oktober 2013 fulminant mit ihrer Firma: «Ich konnte viele Mandate im Auftrag meines früheren Arbeitgebers übernehmen, so war ich sehr gut ausgelastet.» Dies führte anfänglich jedoch zu Schwierigkeiten

mit der Ausgleichskasse, die Zweifel an ihrer Selbstständigkeit hegte. Zudem musste sich die Jungunternehmerin für eine Geschäftsform entscheiden: «Ich bin als Einzelfirma registriert. Um eine GmbH zu gründen, wären andere, vor allem finanzielle Anforderungen nötig gewesen, die ich mir jedoch nicht leisten konnte.» Veit hat sich in den letzten zwei Jahren viel mit administrativen Fragen beschäftigen müssen. Aufgaben, auf die sie gerne verzichten würde. «Man lernt sich selber und seine Arbeitsweise besser kennen.» So merkte die 39-Jährige, dass ihr vor allem der fachliche Austausch wichtig ist – was ihr derzeit fehlt. Für die Zukunft könne sie sich deshalb vorstellen, einzelne Aufträge in Zusammenarbeit mit Berufskollegen zu bearbeiten oder sich sogar einen Geschäftspartner zu suchen, so die Fachfrau.

SELBSTVERTRAUEN HILFT

Umso wichtiger ist ihr der Austausch mit der Startup Academy. «Ohne diese Unterstützung wäre ich vielleicht nicht so weit gekommen.» Denn nach dem grossartigen Start ihres Unternehmens ging das Auftragsvolumen Ende 2014 merklich zurück: «Es war das erste Mal, dass ich in diese Lage kam und ich empfand die damit verbundene wirtschaftliche Unsicherheit als unangenehm.» In dieser Situation habe sich gezeigt, dass eine hohe Frustrationstoleranz

und ein gutes Selbstvertrauen nötig sind, um ein Start-up zu führen.

Veit hat noch nicht alle Schritte des Programms an der Startup Academy durchlaufen – nun ist der geeignete Zeitpunkt dafür: «Ich möchte einen Businessplan erstellen sowie einige mögliche Szenarien ausprobieren und evaluieren. Etwa, dass ich gezielt Expats als mögliche Kunden anspreche.» Chloé Veit konnte von Beginn an auf die Unterstützung der Startup Academy zählen, aber auch von ihrem privaten Umfeld. «Unter diesen Voraussetzungen würde ich den Schritt zur FirmeninhaberIn jederzeit wieder machen.» X

GESCHÄFTSGRÜNDUNG – GEWUSST WIE

Damit ein Start-up rasch floriert, gilt es, nicht nur finanzielle Aspekte abzuklären. Worauf es bei einer Firmengründung sonst noch ankommt, weiss Markus Fischer, Geschäftsführer der Basler Startup Academy, die Jungunternehmer begleitet.

DER BUSINESSPLAN

«Ein Geschäftsmodell inklusive der Definition von Meilensteinen zu erarbeiten, ist hilfreich. Um dieses abzusichern, spricht man am besten mit Aussenstehenden darüber. Im Gegensatz zu Freunden und Verwandten sind sie in ihrer Einschätzung ehrlicher und objektiver.»

DIE GESCHÄFTSIDEE

«Man darf nicht von sich auf andere schliessen: Die eigene Geschäftsidee ist eventuell auf dem Markt gar nicht gefragt.»

DIE SELBSTEINSCHÄTZUNG

«Ein Jungunternehmer sollte wissen, was er kann und wo er Unterstützung benötigt. Dies gilt besonders für die Produkterstellung oder das Erbringen von Dienstleistungen. Auch bezüglich des finanziellen Managements sowie des Networkings und Marketings kann eine Auslagerung angezeigt sein.»

DIE RESSOURCEN

«Zentral ist die Frage, wieviel Zeit und Geld man hat, um die Geschäftsidee auf den Markt zu bringen. Auch hier helfen Meilensteine weiter.»

Handelszeitung | 26. März 2015

Gemeinsam statt einsam

Arbeit Statt im Homeoffice oder allein im Büro zu hocken, mieten sich viele Existenzgründer in sogenannte Co-Working-Offices ein.

ANDRÉ SCHMIDT-CARRÉ

A Ivan Venzin braucht nicht lange nachzudenken, bis ihm der wichtigste Grund fürs Co-Working einfällt: «Es gibt immer frischen Kaffee, so viel man braucht», sagt Venzin und lacht. Der 40-Jährige arbeitet für die amerikanische Firma Cyracom, die telefonische Dolmetscherdienste anbietet und von Bern den europäischen Markt erobern will. Venzin hat lange Zeit für Cyracom in Arizona gearbeitet. Seit verganginem Jahr ist er zurück in seiner alten Heimat Bern, bislang als One-Man-Show – das Co-Working ist für ihn der optimale Arbeitsplatz: «Ich wollte Arbeit und Privatleben gerne trennen und nicht von zu Hause aus arbeiten», sagt der Vertriebsexperte. «Und mir allein in ein Büro zu setzen, war mich einfach zu ungesellig.» Also hat sich Venzin in einem Co-Working-Office eingemietet. Er hat einen eigenen Arbeitsplatz, der Internetanschluss ist in der monatlichen Miete enthalten, ebenso die Benutzung von Drucker, Kopierer und Küche. Noch wichtiger sind ihm die Sozialkontakte bei der Arbeit: «Man tauscht sich aus wie unter guten Kollegen, trinkt in der Küche gemeinsam einen Kaffee und geht zusammen Mittagessen», sagt Venzin. Man duzt sich, zum Geburtstag gibt es hie und da Kuchen. Und wenn er am Wochenende Überstunden macht, trifft er ebenfalls den einen oder anderen Co-Working-Kollegen.

Startup-Gründer, Freiberufler und andere Einzelkämpfer arbeiten nicht mehr

nur im Homeoffice oder in der heimischen Garage, sondern viele mieten sich in Co-Working-Büros ein. Das Angebot solcher Arbeitsplätze in der Schweiz ist gross, die Interessengemeinschaft «Co-working-Schweiz» listet fast 50 Co-Working-Spaces in der Schweiz und im angrenzenden Ausland auf. Die Angebote reichen von der klassischen Bürogemeinschaft bis zum Startup-Inkubator. Wer gelegentlich Kunden in repräsentativer Umgebung empfangen will, setzt derweil auf virtuelle Büros – diese bieten eine Firmenadresse für den Briefkopf, beinhalten jedoch keinen festen Arbeitsplatz, sondern lediglich schicke Sitzungs- und Seminarräume und Archivplätze. Je nach Vorliebe kümmern sich die Anbieter auch um Post und Telefon.

Dutzende Standorte

Ganz wichtig: Ziel der Übung ist es nicht, anonym nebeneinander her zu arbeiten. Die Co-Worker wollen Kontakte knüpfen, hie und da die Meinung Gleichgesinnter einholen oder einfach mal Pause machen und jemanden zum Smalltalken haben, um den Kopf wieder frei zu kriegen. Räume und technische Infrastruktur sind also allenfalls die halbe Miete, mindestens genauso wichtig ist das gemeinsame Arbeiten. «Wir haben hier eine gute Arbeitsatmosphäre, man kennt sich und tauscht sich aus», sagt Priscilla Wolf, Betreiberin des Co-Working-Büros «Urbanfish» in Bern, bei der sich auch Vertriebler Venzin eingemietet hat.

Wolf hat ihr Co-Working-Domizil vor etwas mehr als einem Jahr gegründet – das

rund 120 Quadratmeter grosse Büro mitten in der Berner Altstadt ist für 25 bis 30 Personen ausgelegt. Wolf hat verschiedene Pakete im Angebot: Für 25 Franken bekommen Kunden einen «Tagespass» mit Arbeitsplatz am Tisch oder auf dem Sofa und WLAN-Zugang. Für 160 Franken pro Monat gibt es das Gleiche für zwei Tage pro Woche, fünf Tage pro Woche kosten 360 Franken. Für 420 Franken gibt es das volle Paket samt reserviertem Arbeitsplatz, Schliessfach und Anspruch auf einen Sitzungsraum – plus gratis Kaffee. Dieses «Fix Desk – all inclusive» hat Vertriebler Ivan Venzin gewählt. Er passt genau ins Muster der Co-Working-Anbieter, die neben Kreativen, Existenzgründern und Freiberuflern auch Menschen eine Arbeitsstätte bieten wollen, die für eine internationale Firma eine Aussenstelle in der Schweiz aufbauen sollen. Venzin arbeitet viel am Computer, bereitet Präsentationen und Unterlagen für Konferenzen vor, auf denen er sein Produkt vorstellt. Für ihn ähnlich wie unter guten Kollegen. Abends veranstalten Co-Worker reihum in loser Reihenfolge Events, in denen sie entweder ihr Produkt vorstellen oder zu einem Thema referieren, in dem sie besonders gut sind.

Gemeinsam ist den meisten Co-Workern vor allem, dass sie etwas Neues aufbauen und auf der Suche nach Kunden sind. So wie Simone Baur, die sich vergangenes Jahr in Basel mit ihrer Firma Global Inspirations Design als Innenarchitektin selbstständig gemacht hat. Zuvor hatte sie

viele Jahre lang in der Luxushotellerie gearbeitet, war in vielen verschiedenen Ländern zu Hause. «Ich habe lange Zeit als Nomade gelebt», sagt Baur. «Nomade» heisst auch das Preismodell, das die Unternehmensgründerin beim Co-Working-Space-Anbieter «Startup Academy» in Basel gewählt hat: Für 250 Franken kann sie an 24 frei wählbaren Tagen innerhalb von zwölf Monaten einen Arbeitsplatz samt Internet und Drucker nutzen, weitere Dienste wie Mailbox, Schliessfach und

Die meisten Mieter von Co-Working-Spaces bauen etwas Neues auf und sind auf der Suche nach Kunden.

Büromaterial kosten extra. Wer regelmässiger dort arbeitet, wählt das Modell «Camper» auf Monatsbasis. Für Baur ist die zentrale Lage mitten in Basel günstig, weil sie auf dem Weg zu Kunden häufig dort unterwegs ist und eine Anlaufstelle jenseits des eigenen Homeoffice hat. «Zu Hause fällt einem hin und wieder die Decke auf den Kopf und man muss einfach mal unter Leute», sagt Baur. Ausserdem trifft sie in der Startup Academy Lieferanten zu Besprechungen und organisiert Workshops in den Räumen der Academy für Kunden, die ihr zuhause selbst umdekoriieren wollen. Zudem bekommt sie dort

viel Input auf dem kleinen Dienstweg: «Ich bin als Selbstständige Finanzchefin, IT-Beauftragte und alles in einem. Oft hat man halt ein kleines Problem und in der Academy findet man schnell jemanden, der einem weiterhelfen kann», sagt Baur.

Individualität und Kollektiv

Ausserdem organisiert die Startup Academy regelmässig Workshops zu Themen wie Buchhaltung, die jeder Selbstständige vielleicht nicht gerade liebt, aber zum Arbeiten braucht. Baur trifft sich zudem ein bis zwei Mal im Monat mit einer Mentorin. Das Konzept lebt davon, dass Startups und Co-Worker ihre eigenen Fähigkeiten ins Kollektiv einbringen. Baur zum Beispiel, selbst passionierte und preisgekrönte Bloggerin, hat zuletzt einen Vortrag samt Tipps zum Schreiben im Netz gehalten. Für den Startup-Academy-Gründer Florian Blumer, Professor an der Fachhochschule Nordwestschweiz, ist das ein zentraler Punkt: «Dadurch, dass sowohl gestandene Berufsleute wie Startups unter einem Dach zusammen arbeiten, ergeben sich Synergien, die alle nutzen», sagt Blumer. Ursprünglich ist der Co-Working-Bereich schliesslich auch aus der Startup Academy heraus entstanden: «Wir hatten ungenutzte Arbeitsplätze, die wir unabhängig von unserem Startup-Academy-Begleitprogramm zugänglich machen wollten.» Mit Erfolg: Mittlerweile subventionieren die gestandenen Co-Worker umgekehrt die Arbeitsplätze der Startups.



Im Caffè Bologna werden gute Geschäfts-Ideen gesucht

18.05.2015 POSTED BY NADINE NIKULSKI



(Bild: Igor Samoilik/shutterstock)

Feedback zur Geschäftsidee, Ideen und Anregungen von anderen, die in einer ähnlichen Situation sind: Dies erhalten Teilnehmer am Startup Academy Venture Caffè am Mittwoch, 20. Mai 2015, ab 18:30 Uhr im Caffè Bologna (Missionsstrasse 61 in Basel).

Auch ein Vertreter der Startup Academy wird anwesend sein, Feedback geben, über Geschäftsideen diskutieren und zeigen, wie Geschäftsideen unterstützt werden können.

Die Startup Academy ist ein gemeinnütziger Verein mit dem Ziel, Studierende und die Öffentlichkeit für das Thema Unternehmertum zu sensibilisieren. Interessierte, Leute mit Geschäftsideen, Startups und Experten treffen sich an jedem 1. und 3. Mittwoch des Monats.

Der Eintritt ist frei, die erste Getränke-Runde wird von der Startup Academy übernommen.

Rollende Ferien in fremden Betten: Basler wollen Camper vermitteln

von Fabio Vonarburg — bz Basel • Zuletzt aktualisiert am 10.4.2015 um 21:28 Uhr



Mirjam Affolter und Michele Matt wollen die private Camper-Vermietung fördern. Ihr Unternehmen «MyCamper» bietet auf dem Internet eine Sharing-Plattform an.

© Nicole Nars-Zimmer niz

Das Basler Unternehmen «MyCamper» startet eine Internetplattform zur Vermietung privater Camper. Die Vision: «Wir wollen das Airbnb auf vier Räder werden.»

Der Gedankenblitz ereilte Michele Matt am Capo d'Orso. Der 29-jährige Basler blickte gerade über das Meer und die Küstenlandschaft Siziliens. Er liebt das Campen. Er liebt seinen schwarzen VW-Bus. Doch zehn Monate im Jahr wird dieser in der Garage eingesperrt - wie die meisten seiner Art. Der falsche Platz für ein Fahrzeug, das Freiheit verspricht. Die Lösung: Camper-Sharing. Ungebrauchte Fahrzeuge sollen im Internet zur Miete angeboten werden.

Acht Monate sind seit Matts Sizilien Urlaub vergangen. Seine Euphorie - ungebremst. Der Businessplan steht, die Homepage ist auch so gut wie fertig. Zudem hat Michele Matt Unterstützung für sein Start-up-Unternehmen erhalten. Seit Februar ist Mirjam Affolter mit an Bord. Die 22-Jährige studiert an der Fachhochschule Nordwestschweiz Betriebswirtschaft und hilft dem Unternehmensberater im Zuge eines Praktikums.

Bereits vier Camper registriert

In wenigen Wochen gilt es für die beiden ernst, das Projekt «MyCamper» wird lanciert. Dann können Camper ver- und gemietet werden. Von Privaten an Private. «Wir planen, dass Anfang Mai die ersten Mieten getätigt werden können», sagt Matt. Die Vision der Jungunternehmer: «Wir wollen das Airbnb auf vier Räder werden.» Dazu braucht es ein möglichst grosses Angebot an Camper. Für Camperbesitzer ist es bereits jetzt möglich, sich auf der Seite anzumelden. Derzeit sind vier Fahrzeuge registriert. Darunter auch der VW-Bus von Matt.

Wer mit seinem schwarzen VW-Bus zur Abenteuerfahrt aufbrechen möchte, zahlt 90 Franken pro Tag. Ohne weitere Zusatzkosten. «Das kommerzielle Camper-Angebot ist in den Sommermonaten sehr teuer», sagt Matt. «MyCamper» will eine preisgünstigere Alternative dazu bieten. Die Mietpreise legen die Fahrzeugbesitzer selber fest. Die Provision beträgt dabei zehn Prozent. «Lieber eine kleinere Provision, dafür ein stärkeres Wachstum.» Zudem findet Matt es schade, dass viele Camper ungenutzt in der Garage stehen. «In der heutigen Konsumgesellschaft macht es Sinn, bestehende Ressourcen besser zu nutzen.»

Wieso sind Camping-Ferien, wahre Ferien? «Wegen der Freiheit», antwortet Mirjam Affolter. «Selber bestimmen können wohin und wann man fährt.» Sie könne sich noch gut an ihren ersten Campingurlaub mit ihrer Familie erinnern. «Campingferien sind ein Abenteuer.» Ein Solches erlebte Michele Matt auf einer Rückreise von Elba im wahrsten Sinne: «Es war an einem grauen Morgen auf einem öffentlichen Campingplatz in Locarno. Als wir den VW-Bus verliessen, trauten wir unseren Augen nicht. Ein junger Löwe stand vor unserem Camper.» Er gehörte zum Nachbarn und stammte aus einem Tierpark. Das von der Mutter verstossene Jungtier durfte mit in die Ferien.

Weitere Informationen: www.mycamper.ch.

Tages Woche

Basel Schweiz International Sport Kultur Leben Blogs

Esskultur

Neues Leben am Birsköpfli: «Veranda Pellicano» eröffnet im Juni

21.4.2015, 15:57 Uhr

Ein italienisches Strandhaus mit mediterraner Küche: Das neue Restaurant am Birsköpfli wird Ende Juni eröffnet und soll mit einem diversen Angebot Jung und Alt anlocken. Von Lea Dettli



Die Baustelle am Birsköpfli wird bald zur «Veranda Pellicano» (Bild: Alexander Preobrajenski)

Momentan ist das Restaurant am Birsköpfli noch eine Baustelle: Die Baracken, die bis jetzt eine geschlossene Einheit bildeten, werden geöffnet und die Anlage erhält eine neue Bar. Ende Juni, wenn sich die Menschenmengen auf dem Birsköpfli sonnen, soll alles fertig sein: Dann eröffnet das Lokal als [«Veranda Pellicano»](#) unter der Leitung von Thomas Gander, Gabriel Pellicano und Pascal Moor.

Das Ziel der drei Männer: Ihre Beiz soll massgeblich dazu beitragen, das Breite-Quartier und das Birsköpfli selbst aufzuwerten. Denn hier sollen Grosseltern mit ihren Enkeln genauso verweilen können wie Expat-Pärchen und Jugendliche mit ihrem Einweggrill. «Wir wollen einen Freiraum für alle Generationen schaffen», sagt Moor.

Beizli als Teil der Quartierentwicklung

Vielmehr noch: Das Team sieht sich als Teil der Quartierentwicklung. «Das Kleinbasel hat sich entwickelt, das Gundeli entwickelt sich, und wir sehen dieses Potenzial auch hier in der Breite», sagt Gabriel Pellicano, der seit Jahren in diesem Quartier [ein Geschäft für italienische Spezialitäten](#) betreibt. «Die Leute hier wünschen sich einen Ort, einen Treffpunkt im Quartier, wo man gemeinsam Zeit verbringen kann.»

Dass ein solches Miteinander nicht nur einfach ist, [erlebte der ehemalige Betreiber](#) des Birsköpfli-Restaurants, der SVP-Grossrat Oskar Herzig. Er führte das Restaurant über einen Zeitraum von 34 Jahren und hörte vergangenes Jahr aus finanziellen Gründen auf: Es fehlte der Umsatz.

«Das grösste Problem sind leider die Jugendlichen, die das Birsköpfli am Wochenende für Partys und Saufgelage nutzen», erklärt er. «Natürlich müssen auch sie einen Platz haben, aber wenn sie ihre eigene Verpflegung mitbringen und gleichzeitig unsere konsumierenden Gäste vertreiben, ist das problematisch.»

Davon lassen sich die neuen Betreiber nicht aus der Ruhe bringen. «Wir wollen ja ganz bewusst einen Platz schaffen, an dem alle willkommen sind», sagt Pascal Moor. «Ausserdem sind wir gut vorbereitet. Und mit Thomas Gander haben wir eine erfahrene Person bezüglich Jugendarbeit im Team.» Gander [war zehn Jahre lang Fan-Arbeiter](#) beim FC Basel.

«Flair eines italienischen Strandhauses»

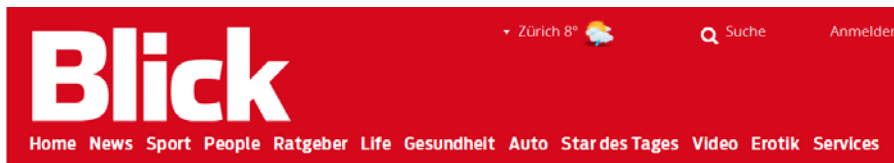
Das gastronomische Angebot preisen die drei als «erschwinglich und vielseitig» an. «Wir werden eine mediterrane Küche anbieten, um das Flair eines italienischen Strandhauses zu schaffen», erzählt Pellicano. «Nebst Meeresfrüchten, Antipasti und Grill wird es aber auch einfache Snacks wie Hotdog, Hamburger und Glace geben.»

Vorgesehen ist ausserdem ein italienisches Mittags-Menü mit vegetarischer Option sowie eine abendliche Bar im Stil einer Buvette. Auch kulturelle Anlässe sind im neuen Birsköpfli-Restaurant geplant.

Vorgänger Oskar Herzig wünscht seinen Nachfolgern jetzt schon «viel Erfolg». Der Mann, der das Lokal während der letzten drei Jahrzehnte führte, hofft, dass die drei Männer ihr Ziel erreichen und das Birsköpfli damit zu einer neuen Blüte bringen.



Plänklich zur Eröffnung wird auch das Plantschbecken hinter dem Restaurant für die kleinen Schwimmer bereitstehen (Bild: Alexander Preobrajenski)



Er heisst Yohann

Der schönste iPad-Ständer kommt aus Basel

Edle Materialien wie Walnuss oder Klavierlack, dazu ein cleveres Konzept und ein edles Design: Nirgends steht das iPad schöner als auf Yohann.

Von Lorenz Keller

Da hat man nun so ein wunderbares und teures iPad. Und legt es zu Hause irgendwo auf den Tisch. Eigentlich eine total ungünstige Position, denn der Blickwinkel ist so nicht ideal und die Bedienung auch nicht. Als Abhilfe gibts Ständer fürs Apple-Tablet - und der vielleicht schönste kommt sogar aus der Schweiz.

Yohann hat die Basler Firma Sillber ihre Erfindung genannt. Und Erfindung ist durchaus das richtige Wort. Denn der Ständer sieht nicht nur elegant aus, er ist auch perfekt ausbalanciert. Vorne steckt man das iPad ein - danach kann man Yohann in drei Positionen kippen.

Das Tablet hält dabei richtig gut in der Einkerbung, man kann auch locker den Touchscreen bedienen. Ein weiterer Vorteil des Ständers ist, dass man ihn leicht liegend auf weichem Untergrund gut platzieren kann. Also etwa auf der Bettdecke. Das iPad kann man natürlich hochkant oder quer hinstellen.

Design wurde Yohann in der Schweiz, hergestellt wird er in Deutschland. Das merkt man den Preisen an. Die günstigste Version in schwarzem oder weissem Klavierlack kostet 99 Franken. Die noch etwas schöneren Exemplare aus Ahorn, Eiche, Kirsche oder Wallnuss kosten 179 bis 219 Franken. Bestellbar sind die eleganten und praktischen Ständer auf www.yohann.com.

Publiziert am 15.04.2015

Neue Zürcher Zeitung



Interior Design

Der Angepasste



Auf der Couch, im Bett oder beim Kochen – Yohann ist eine hilfreiche Stütze.

Halterungen für Tablets gibt es viele – immerhin besitzen mittlerweile gegen 40% der Bürgerinnen und Bürger hierzulande ein iPad. Das Gerät ist eben handlicher als ein Laptop und (derzeit noch) grösser und damit lesbarer als ein Handy. Aber Stützen, die sich dem jeweiligen Winkel des Bildschirms anpassen, sind noch kaum welche auf dem Markt. «Yohann» ist eine davon – und da sein Erfinder aus der Schweiz stammt, möchte ich «Yohann» hier kurz vorstellen: Das schlanke, gekurvte Gerät ermöglicht es, das iPad in drei verschiedenen Winkeln, sowohl im Hoch- als auch im Querformat, aufzustellen und bietet auch auf weichem Untergrund stabilen Halt.

Kocht man beispielsweise ab Rezept, geladen auf das iPad, muss man sich nicht mehr bücken, um die Mass-Angaben zu entziffern; und wenn die Kinder den TV schon in Beschlag genommen haben, macht man es sich auf dem Sofa eben mit Tablet samt «Yohann» gemütlich und schaut seine Lieblingsserie.



Berend Frenzel hat eine schlanke und leichte Tablet-Halterung entworfen.

Das Stilobjekt verdankt seinen Namen seinem Entstehungsort, dem St. Johannisquartier in Basel. Dort hat der Architekt Berend Frenzel sein Büro. Auf der Suche nach einer funktionalen und leichten Halterung entwarf er das Apple-Accessoire und kann es dank einer Crowdfunding-Finanzierung auf der Plattform Kickstarter seit kurzem in Deutschland produzieren lassen. Einziger Wermutstropfen: jene Modelle aus nachhaltig gewachsenem Holz kosten 179 Franken und mehr; in der Lackversion sind sie für 99 Franken erhältlich.



Neben verschiedenen Lackversionen gibt es das Modell in den Holzarten Kirsche, Ahorn, Eiche und Walnuss aus nachhaltiger Produktion. In einer Behindertenwerkstatt im Schwarzwald erfolgt das Finish mit Schleifen, ölen und wachsen.

Unter: **Trends**



von **Maja Fueter**,
am 6. April 2015, 08:00 Uhr



Berater und Ratsuchende. Erich Bucher, Präsident der Academy (Zweiter von links), mit Sofia Georgakopoulou, Michele Matt und Mirjam Affolter (v.l.). Foto Nicole Port

Starthilfe für Start-ups

Ein gemeinnütziger Verein stellt Jungunternehmen Mentoren und Know-how zur Verfügung

Von Denise Muchenberger

Jungen Unternehmen helfen, möglichst rasch auf eigenen Füßen zu stehen – das ist das Ziel der Startup Academy. Der gemeinnützige Verein mit Sitz am Picaso-Platz 4 wurde vor fünf Jahren gegründet, mit einer breiten Angebotspalette für neu gegründete Unternehmen. Erich Bucher, Präsident der Academy, erklärt, was die Start-ups alles beanspruchen können: «Da ist einmal ein erfahrener Mentor, den wir ihnen zur Seite stellen. Er begleitet und unterstützt die Jungunternehmen, gibt ehrliches Feedback. Er stellt die richtigen Fragen, damit die Start-ups ihre Geschäftsidee konkreter definieren können. Und sie erfahren, in welche Richtung sie sich weiterentwickeln sollen.»

Nebst den Mentoren und Experten stellt die Academy den Startups auch ihr Netzwerk zur Verfügung. Bevor ein Start-up in das Betreuungsprogramm aufgenommen wird, bewertet der Verein die Geschäftsidee: Kann sie langfristig funktionieren oder nicht? «Im Prinzip kann jeder zu uns kommen, der eine gute Idee hat. Es liegt an unseren Mentoren, so rasch wie möglich herauszufinden, ob das Geschäftsmodell funktioniert oder nicht.»

Aus ethischen Gründen würde man Ideen aus der Sex- und Waffenindustrie ablehnen. «Und im Bereich der Life Sciences gibt es bereits genügend andere Förderprogramme», sagt Bucher. Wird die Idee für gut befunden, können die Unternehmer nicht nur auf einen Mentor zählen – sie erhalten auch Zugang zu einem umfassenden Expertenpool, der die unterschiedlichsten Bereiche wie beispielsweise Versicherung, Marketing, Buchhaltung oder rechtliche Fragen abdeckt. «Hier engagieren sich derzeit um die 60 Experten wie auch die Mentoren allesamt freiwillig und unentgeltlich. Wenn unsere Start-ups eine Frage haben, vermitteln wir sie direkt weiter an die zuständige Fachperson.»

Erfahrungen teilen

Dieses Angebot, sich direkt mit einem Spezialisten auszutauschen, haben die beiden Jungunternehmer Michele Matt und Mirjam Affolter bereits in Anspruch genommen. Mit ihrem Start-up «myCamper», einer Sharing-Plattform für Camping-Busse und Wohnmobile, sind sie seit diesem April auf dem Markt – und werden dabei von der Startup Academy begleitet.

«Es kam schon vor, dass wir auf die Unterstützung eines Anwaltes oder eines Treuhänders angewiesen waren. Die Academy hat uns die entsprechende Person sofort vermittelt», erklärt Matt. Auch der Austausch mit ihrem Mentor, der bereits erfolgreich eine eigene Online-Plattform lanciert hat, sei wertvoll. «Wir treffen uns regelmässig in einer lockeren Umgebung. Er teilt seine Erfahrungen mit uns, kann wertvolle Tipps geben und hilft weiter, wenn wir ein Anliegen haben», sagt der 29-jährige Basler. Zudem lobt er das Engagement des Vereins im Bereich Netzwerkaufbau, «er bringt die richtigen Parteien zusammen». Seine Geschäftspartnerin Mirjam Affolter habe er ebenfalls mithilfe der Startup Academy gefunden. «Mit meiner Idee für die Plattform habe ich mich bereits letzten Herbst an den Verein gewendet und gesagt, dass ich das Projekt gerne zu zweit angehen würde.» Er erstellte ein Stellenprofil, welches die Academy an Mirjam Affolter weiterleitete. Diese war ihrerseits auf der Suche nach einem Start-up-Projekt, an dem sie mitwirken konnte. «Ich studiere derzeit noch an der Fachhochschule Betriebsökonomie, wollte aber zusätzlich erste Praxiserfahrungen bei einem Start-up sammeln.»

Die beiden jungen Leute haben sich getroffen, gemerkt, dass die Chemie stimmt, und entschieden, dass sie «myCamper» fortan gemeinsam vorantreiben wollen.

«Das ist ebenfalls ein wichtiger Bereich, den wir abdecken: Wir bieten Studierenden die Möglichkeit, an einem Start-up-Projekt mitzuarbeiten, analog einem Praktikum», sagt Erich Bucher. So würde automatisch eine Win-win-Situation geschaffen. Die Studierenden können an einem realen Projekt mitwirken, eigene Konzepte ausarbeiten und sehen, ob ihre Ideen funktionieren. Die Start-ups selber profitieren vom beherzten Engagement der Studenten, erhalten neue Inputs, frische Ideen und im Idealfall ein fixiertes Konzept beispielsweise für die Bearbeitung asiatischer Märkte.

Stammtisch für Studierende

Damit sich interessierte Parteien finden können, fördert der Verein ein aktives Networking: «Zweimal im Jahr veranstalten wir einen Netzwerkanlass für unsere Community. Oftmals treffen dort verschiedene Start-ups aufeinander und vereinbaren eine zukünftige Zusammenarbeit. Dann bieten wir einmal pro Monat eine Infoveranstaltung zu speziellen Themengebieten – und alle zwei Wochen einen Stammtisch für interessierte Studierende.»

Dass ein gutes Netzwerk nicht zu unterschätzen ist, weiss auch Sofia Georgakopoulou. Die gebürtige Griechin stiess mit ihrer Idee, einer Plattform zur Publikation von wissenschaftlichen Arbeiten, im Januar zur Startup Academy. «Ich schätze die Diskussionen innerhalb des Vereins. Ich bekomme Feedback zu meiner Plattform, sehe, was wir optimieren können, wie sie benutzerfreundlicher wird. Die Exper-

ten und Mentoren haben eine andere Sicht, ihren eigenen Blickwinkel – das macht die Zusammenarbeit und den Austausch so spannend.» Weiter lernt die 39-Jährige, die Physik studiert hat, auch im Bereich «Unternehmertum» eine Menge dazu. Sie erfährt, was es braucht, um ihre Online-Plattform bekannter zu machen und Einnahmen zu generieren, damit ihr Start-up eine Zukunft hat.

Rentner gründen Start-up

Mit der eigenen Geschäftsidee irgendwann den Lebensunterhalt verdienen, ist das Ziel der einen – seine Vision zu realisieren, ist dasjenige von anderen. «Wir haben drei unterschiedliche Altersgruppen, die uns kontaktieren. Da sind einmal die Studienabgänger, die gleich nach dem Studium ihre eigene Geschäftsidee umsetzen wollen», erklärt Bucher. Dann kämen die berufserfahrenen Leute, zwischen 40 und 50, die jahrelang auf ihrem Job gearbeitet, aber schon länger eine eigene Idee im Kopf haben. Auch sie wollen den Schritt irgendwann wagen – und ein eigenes Start-up gründen.

Und zuletzt wären da noch die Rentner, die noch einmal mit der eigenen Geschäftsidee durchstarten wollen. «Meistens haben sie ihre Idee im eigenen Unternehmen, für das sie jahrelang gearbeitet haben, nicht durchsetzen können.»

Derzeit betreut die Academy über 40 Start-up-Projekte, weitere 15 befinden sich in der Pipeline – heisst: Die Ideen sind bereits für gut befunden worden. Erich Bucher: «Ich bin positiv überrascht, wie gut sich unser eigenes Start-up entwickelt. Deshalb planen wir zukünftig weitere Angebote und eine noch engere Zusammenarbeit mit Universitäten und Fachhochschulen.»

www.startup-academy.ch



fhnw → Medien und Öffentlichkeit → Medienmittlungen → Ausgezeichnete Jungunternehmer

Ausgezeichnete Jungunternehmer



Die «SwissUpStart Challenge» unterstützt Jungunternehmende. Sechs davon wurden an der zweiten Preisverleihung im Campussaal in Brugg-Windisch ausgezeichnet. Über die Preise hinaus erhalten Start-ups eine neunmonatige Betreuung. «SwissUpStart Challenge» wird von der FHNW geleitet und vom Kanton Aargau und UBS getragen.

Die KMU bieten in der Schweiz zwei Drittel aller Arbeitsplätze; nicht weniger als 99 Prozent aller Unternehmen sind KMU. Jedes Jahr werden rund 11'000 neue Schweizer Unternehmen gegründet, etwa 2500 davon im Kanton Aargau. Doch die Hälfte dieser Neugründungen muss innerhalb der ersten fünf Jahre aufgeben. Um Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern den Start zu erleichtern und ihre Projekte zu fördern, wurde der gesamtschweizerische Wettbewerb «SwissUpStart Challenge» ins Leben gerufen.

Anspornen und begleiten

Herzstück des Programms ist ein neun Monate dauernder Wettbewerb, in welchem die besten Geschäftsideen und Businesspläne ermittelt werden. Wer sich mit einer Geschäftsidee anmeldet und aufgenommen wird, profitiert über neun Monate von Fach- und Businesscoachings, Netzwerkanlässen, Workshops sowie Aus- und Weiterbildungen.

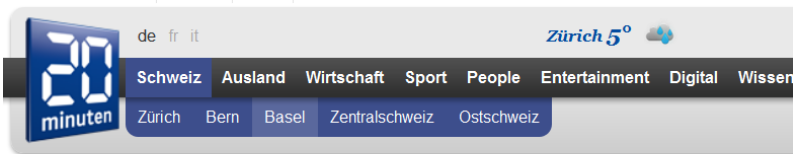
Die Gewinner

Für diese zweite Durchführung des Wettbewerbs wurden hundert Geschäftsideen aufgenommen, die besten 25 erreichten das Finale. Jetzt wurden die Siegerinnen und Sieger der «SwissUpStart Challenge» an der FHNW in Brugg-Windisch prämiert. Die ausgezeichneten Start-ups erhalten insgesamt 50'000 Franken Preisgelder.

«Unser Ziel: Gemeinsam mit unseren Partnern in der Nordwestschweiz schaffen und erhalten wir Arbeitsplätze. Dies ist nicht nur unser gesetzlicher Auftrag. Es ist unsere Überzeugung und unsere Passion, denn die Hochschule für Wirtschaft der Fachhochschule Nordwestschweiz ist eine durch und durch praxisorientierte Schule», betont Prof. Dr. Arie Hans Verkuil, Leiter des Instituts für Unternehmensführung, Hochschule für Wirtschaft FHNW, und Jurypräsident der «SwissUpStart Challenge».



Die Top-drei-Teams der Kategorie Wirtschaft.



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

Startup

09. Juli 2015 05:44; Akt: 09.07.2015 15:20

Basler designen iPhone-Batterypack für unterwegs

Basler haben eine iPhone-Batterie entwickelt, die nebst handlichen Massen auch mit ihrer Effizienz überzeugen soll. Mit einer Crowdfunding-Kampagne wollen sie die Produktion starten.



1/5 Die Entwickler des "Everjuice Strom" Sasi Chodagam (links im Bild) und Eric Kuenzi.

Wer kennt es nicht: Man ist unterwegs und das Smartphone sollte dringendst aufgeladen werden. Eine Ladegelegenheit zu finden gestaltet sich jedoch meistens umständlich. Ein Basler Startup will dieser Problematik ein für allemal ein Ende setzen und hat einen Prototyp konzipiert, den die Macher schnellstmöglich auf den Markt bringen wollte. Everjuice Strom heisst das handliche Teil, das sich laut dem Startup Enoventis in jeglicher Hinsicht von anderen USB-kompatiblen Batteriepacks unterscheidet. «Wir wollten ein simpel daher kommendes Produkt herstellen, das besser ist als herkömmliche Aufladegeräte», so Entwickler Sasi Chodagam.

Das Helferlein, das stets für volle Akkus sorgen soll, ist aussergewöhnlich schlicht. Trotz «Understatement Design» ist das Gadget laut den Machern in seiner Technik sehr komplex. Mit seinen 11 cm Länge und 79 Gramm Gewicht handle es sich um die handlichste Smartphone-Batterie weit und breit. «Sie kann problemlos in der Hosentasche transportiert werden, was vor allem für Businessleute sehr praktisch ist, die viel unterwegs sind», so Eric Kuenzi von Enoventis.



Aufladen geht schneller

«Wir haben den Markt lange studiert und unser Produkt so entwickelt, dass es von den Kunden in ihren Tagesablauf eingebaut werden kann», so Kuenzi. So wurde der Everjuice Strom darauf ausgerichtet, dass er die Nacht hindurch aus dem Stromnetz auflädt. «Das iPhone wird währenddessen durch das Aufladekabel mit der Batterie verbunden. In einem ersten Schritt wird sich so der Smartphone-Akku aufladen und wenn diese voll ist, ist die Batterie an der Reihe», so Chodagam. Als erstes Produkt seiner Art kann es kabellos mit den Apple Reiseadaptern verbunden werden.

Wenn während des folgenden Tages der Akku zur Neige geht, wird die Portable-Batterie ihren Dienst erweisen: «Einfach das iPhone mit dem Ladekabel an den Everjuice Strom anschliessen und der Akku ist innert Kürze wieder zu 100 Prozent voll », schwärmen die Entwickler. Der Prozess gehe schneller als wenn der Smartphone-Besitzer dazu eine Steckdose benutzt. «Mit einem iPhone 6 Plus dauert das Aufladen eines leeren Akkus statt drei lediglich zwei Stunden», sagt Chodagam.

Rund 6000 Franken fehlen zur Massenproduktion

Von der «Iphone-Batterie der Zukunft» gibt es zurzeit lediglich 100 Stück. Mit einer [Crowdfunding-Kampagne](#) soll nun die Massenproduktion angeschoben werden. Seit einer Woche läuft die Sammelaktion – von den angepeilten 14'200 Franken waren bis Mittwoch rund 8500 Franken zusammen gekommen. Wer sich die Basler Erfindung bereits jetzt sichern will, erhält sie für 37 Franken.





News | People | Sport | Kolumnen | Video | Quiz | ePaper

Super

Start für Tagxy»-App

«Coole Ergänzung für Facebook»

24.07.2015 71 Reax

Drei Basler haben grosse Pläne: Mit ihrer Firma bringen sie ein «soziales Netzwerk der nächsten Generation» auf den Markt.



Dieses Basler Start-up will unseren Blick auf die Welt verändern. Seit heute steht die «Tagxy»-App (für Android und iPhone) zum Download bereit. Die Anwendung setzt auf das Augmented-Reality-Prinzip: Die User sollen ihre Umwelt durch die Kamera ihres Smartphones neu entdecken.

Wie das genau funktioniert? «Die Nutzer markieren Orte, die sie wichtig oder anderweitig bemerkenswert finden: Das Lieblingscafé, den besten Kleiderladen der Stadt, den Ort mit dem schönsten Sonnenuntergang», erklärt Jonas Schwarz, CEO und Mitgründer von «Tagxy Concepts». «Oder man kann in den Ferien auch einfach einen Gruss am Traumstrand zurücklassen. Die markierten Orte sind danach für alle User in Echtzeit auf dem Display sichtbar.»

So soll ein «soziales Netzwerk der nächsten Generation» entstehen. «Wir wollen nicht das neue Facebook werden. Aber eine coole Ergänzung dazu.» Bereits jetzt lässt sich die App mit Facebook und Twitter verknüpfen.

Zunächst geht es Schwarz und seinen Mitstreitern Stéphane Gay-Lang und Fredrik Gundelsweiler nun darum, möglichst viele Inhalte durch User zu erhalten. «Dann kommen auch die kommerziellen Kunden, mit denen sich Geld verdienen lässt.»

ST. JOHANN

Junge Unternehmen rufen das alte Stellwerk neu ins Leben

von Lucien Haering — bz Basel • Zuletzt aktualisiert am 26.8.2015 um 10:03 Uhr



Der Blick vom Bahnübergang auf die Hinterseite. Die urbane Oase des Stellwerks bietet Restaurant und Bar.

© Lucien Haering

Der Verein Stellwerk machte aus dem alten SBB-Haus ein echtes Bijou. Nun wird es von kreativen Start-Up-Unternehmen als vielseitiger Schaffensort genutzt und bildet am Bahnhof St. Johann eine urbane Oase.

Am Vormittag, wenn die Sonne direkt auf das Gebäude scheint, kommt das schöne Rot an der Aussenfassade voll zur Geltung. Es verleiht der sonst eher grau gehaltenen, modernen Betonlandschaft des Bahnhofs St. Johann die richtige Portion Lippenstift. Von innen präsentieren sich einfache, hohe und lichtdurchflutete Räume. Der perfekte Arbeitsplatz für kreatives Denken.

Das Stellwerk ist das erste Gründerzentrum der Schweiz für Künstler, die gleichzeitig Jungunternehmer sind. Mit einem interessanten Konzept und einigen Besonderheiten bildet es zusätzlich einen wichtigen Ort der Begegnung im Quartier.

Stellwerke haben ausgedient

Früher war der Bahnbetrieb dezentral geregelt. Die Schweiz hat deshalb Hunderte alter Stellwerke. Da arbeiteten Dutzende Angestellte und stellten die Weichen um, rangierten Züge, regelten die Signale und bedienten die Schrankenanlagen. Heute werden diese Stellwerke nicht mehr benötigt. Einzig die technischen Einrichtungen sind noch in Betrieb und werden regelmässig gewartet. Dass die alten Gebäude nicht mehr genutzt werden, machte sich der extra für eine Zwischennutzung gegründete Verein Stellwerk zunutze und eröffnete Ende 2010 die Kreativwirtschaft Stellwerk.

Vom Architekt bis zum Regisseur

Gleich im Eingangsbereich wird das breite Band an Aktivitäten ersichtlich. Architekturbüros, Medienproduzenten, Designer, Illustratoren, Künstler, Möbeldesigner, Regisseure, Textildesigner und Spieleentwickler. Das Stellwerk bietet 21 Ateliers auf drei Stockwerken, in denen sich junge, wirtschaftlich denkende Künstler verwirklichen können. Alle haben sie ihre Firmenadresse und einen Briefkasten am Vogesenplatz 1. «Der Postbote hat manchmal Freude», sagt Martin Steinbach, Leiter der Geschäftsstelle, und lacht, als er vor der einheitlich aussehenden Briefkastenwand steht. Alle Briefkästen sind beschriftet, das Stellwerk hat gegenwärtig kein freies Atelier mehr.

Start-up-Academy hilft Gründern

Hat man eine kreative Geschäftsidee, ist jung, hat wenig Geld und ist auf externe Hilfe angewiesen, bietet das Stellwerk ein ideales Sprungbrett. Das Konzept des Gründerzentrums richtet sich an junge Künstler und kreativ Schaffende, die etwas erreichen wollen. Fünf Jahre dauert ein Mietvertrag, der nur seitens der Mieter kündbar ist. Interessant dabei: Der Mietzins ergibt sich aus der Entwicklung des Unternehmens. Ist man Neueinsteiger, bezahlt man am Anfang lediglich die Hälfte der Miete. Je weiter man voranschreitet, desto höher wird der Mietzins. Früher war das Stellwerk auch noch unterstützender Helfer bei anfallenden Fragen zu einer Unternehmensgründung. Heute ist das aufgrund fehlender Mittel nicht mehr möglich. Dafür arbeitet die Unternehmensschmiede neu mit der Start-up-Academy in Basel zusammen. Das Begleitprogramm, das die Start-up-Academy für junge Unternehmensgründer anbietet, ist für die Mieter des Gründerzentrums neuerdings Pflicht.

Drei Stockwerke voll Kreativität

Der mittlere Teil des Hauses beinhaltet die verschiedenen Ateliers. Viele sind noch geschlossen. Es ist 10 Uhr. «Ich habe mich daran gewöhnt, dass man in dieser Branche später beginnt zu arbeiten und dafür länger bleibt», sagt Steinbach. Er arbeitete 42 Jahre lang für eine Schweizer Grossbank und hat nun die gesamte Administration des Hauses übernommen. Er besitzt kein eigenes Büro, das brauche er nicht. Mit einigen anderen Mietern arbeitet er im obersten Dachstock, den sich Architekten, Medienproduzenten und Spieleentwickler teilen. Schaukeln hängen von der Decke, es herrscht ein entspanntes Arbeitsklima.

Noch 15 Jahre Zeit

Doch hat das alte Stellwerk noch einiges mehr zu bieten. Verlässt man das Gebäude via Hinterausgang, bietet sich einem ein Bild einer urbanen Oase. Wie Tag und Nacht unterscheidet sich die Landschaft vor und hinter dem Gebäude. Von vorne der Vogesenplatz: modern und schlicht. Von hinten der alte Vorplatz des Stellwerks: wild und kreativ. Die Aussicht über den Bahnhof St. Johann lässt einen seltenen Blick auf die Stadt zu. Man vergisst kurz, wo man ist. Die verschiedenen Sträucher und Pflanzen geben der urbanen Landschaft das nötige Grün, der Ort entspannt tatsächlich. Im linken Teil des Gebäudes hat sich das Restaurant Buffet eingemietet. Das Restaurant ist wichtig für das Stellwerk. «Viele Geschäftsleute der umliegenden Unternehmen kommen täglich vorbei und geniessen die Abwechslung.» Dem Neubau des naturhistorischen Museums am Bahnhof St. Johann sieht Steinbach ebenso positiv entgegen. Dies bringe sicherlich einiges an Laufkundschaft ins Stellwerk.

Auf der anderen Seite des Hinterhofes befindet sich noch eine Bar mit dem speziellen Namen «Hinter dem Bahnhof geht die Sonne unter». Da startet bald eine Konzert-Reihe. Die Bühne ist ein abgestellter Bahnwaggon. Im Keller steht eine Brauerei und braut das «Gleis-1-Bier», im rechten Teil wird das Dampfbad Sankt Johann betrieben. Diversifizierter kann ein Angebot eines alten Stellwerks fast nicht aussehen. Quartiervereine nutzen das Stellwerk zusätzlich für Anlässe. «Wir haben die Rolle eines Quartiertreffs», sagt Steinbach. 20 Jahre lang läuft der Vertrag mit den SBB. Ein Viertel der Zeit ist um. Da können noch einige Weichen gestellt werden.

Tages Woche

Basel Schweiz International Sport Kultur Leben Blogs

Augmented Reality

Tagxy-CEO: «Im Silicon Valley gibt es weniger Neidgenossen»

7.10.2015, 12:02 Uhr

Die Basler Augmented-Reality-App Tagxy ermöglicht es, Smartvote-Infos auf dem Wahlplakat von Nationalratskandidaten darzustellen. Ein Gespräch mit Jonas Schwarz, dem CEO der Firma, die von der Steinvorstadt aus die Welt erobern will. Von Thom Nagy



Jonas Schwarz, können Sie kurz erklären, was die Idee hinter Tagxy ist?

Die Tagxy-App ist eine Art Soziales Netzwerk mit Augmented Reality. Objekte und Standorte können von allen mit digitalen Inhalten wie Bildern, Videos, Beschreibungen angereichert werden. Zweck: Persönliche und echte Information dorthin zu bringen, wo der Kontext ist und somit für uns alle einen Wert hat.

Die soziale Komponente müssen Sie etwas näher erläutern, bei der Nutzung der App hat sich mir das nicht erschlossen.

Sozial bedeutet bei uns folgendes: Einerseits kommt der Inhalt in der App von den Usern, gemixt mit Business content oder Kampagnen, wie jetzt mit Smartvote. Andererseits sind alle unsere Inhalte interaktiv. Man kann sie kommentieren, liken und auf Facebook oder Twitter teilen. Zudem kann man sich bei Tagxy ein Profil einrichten, wenn man mit anderen Nutzern interagieren oder selber Tags erstellen möchte.

Das sind eine Menge unterschiedlicher Funktionen, die Sie unter einen Hut bringen wollen. Läuft man nicht Gefahr, eine eierlegende Wollmilchsau zu werden, die alles ein bisschen, aber nichts richtig gut kann?

Absolut. Im Moment sehen wir Reduktion als die Hauptaufgabe in der Produktentwicklung an. Wir wollten einen ersten Wurf veröffentlichen, der etwas Einzigartiges beinhaltet, das so noch nie umgesetzt werden konnte. Und das ist, dass jedermann sofort Orte und Objekte mit digitaler Information anreichern kann. In anderen Augmented-Reality-Konzepten ist immer alles businessgetrieben und als User muss ich mich darauf beschränken, das Vorhandene zu konsumieren.

Und Sie wollen den Nutzern eine Spielwiese zur Verfügung stellen.

Ja, wir wollen Augmented Reality öffnen und für jedermann nutz- und erlebbar machen. Unsere Vision: In naher Zukunft wird es selbstverständlich sein, dass Objekte und Standorte mit nützlichen digitalen Informationen angereichert sind. Im Moment wird vor allem noch ausprobiert. Es werden Objekte getaggt und geschaut, ob man auf dem Produkt dann tatsächlich etwas sieht. Andere nutzen die App auf Reisen: Sie merken sich damit Cafés, Parks, Restaurants oder halten ein Foto oder Video an einem Ort fest.

Im Moment sind erst wenige Bewertungen im App-Store abgegeben worden. Wie sieht Ihre Zwischenbilanz in Bezug auf die Nutzerzahlen aus?

20'000 ist unser Ziel, davon haben wir 10 Prozent erreicht. Darauf lässt sich aufbauen.



Taggy-CEO Jonas Schwarz.

Was sind die grössten Schwierigkeiten bei einem solchen Unterfangen?

Es gibt zwei grosse Herausforderungen: Erstens muss man die richtigen Leute finden, die technisch fähig sind, ein solches Projekt umzusetzen und gleichzeitig bereit sind, das Start-up-Leben gegenüber einem gutbezahlten Job vorzuziehen. Zweitens muss man sich auf kleine Zwischenziele und Schritte einstellen, wenn kaum Geld vorhanden ist, um die grosse Marketingkeule zu schwingen.

Wieso haben Sie das Unternehmen in Basel gegründet? Unsere Stadt ist nicht gerade als Technologie-Hub der Schweiz bekannt.

Nein – ganz und gar nicht. Aber ich muss ganz ehrlich sagen, dass die «Szene» überschätzt wird. Und in der Schweiz sind die Wege kurz, ob nach Zürich oder Genf. Wenn schon, dann müssten wir uns überlegen, ob wir nicht nach San Francisco oder nach Berlin gehen sollten. Das steht nun möglicherweise sogar an – eine spannende Anfrage haben wir aus dem Silicon Valley.

Wäre das ein Traum?

Ich würde sagen ja – der Start-up-Garten dort ist wirklich fruchtbar. Und es gibt weniger Neidgenossen.

Sie haben aktuell ein Projekt mit Smartvote am Laufen. Worum geht es da?

Wir wollen auf einen Blick eine einfache visuelle Darstellung des politischen Profils des Kandidaten ermöglichen. Wir haben uns gedacht, es wäre klasse, wenn man die Smartspider dorthin bringen könnte, wo sie möglichst viele Informationen für den Betrachter liefern. Das ist – gerade im Hinblick auf die aktuelle Flut an Wahlwerbung – auf dem Plakat oder auf dem Flyer der Kandidaten.

Wollt ihr damit den QR-Code endlich begraben?

Ja, der doofe QR-Code... Der muss extra gedruckt werden und ich kenne niemanden, der den verwendet. Ausser jene, die ihn draufpappen mussten. Mit unserem Tool nimmst Du den Flyer, legst ihn auf den Tisch, öffnest Tagxy und hast sofort den Vergleich.

Wie sind die Reaktionen auf diese Aktion?

Bisher durchaus positiv. Es ist ein Pilotprojekt und wir mussten den Umfang eingrenzen, daher sind vorerst nur die Kandidierenden in acht Kantonen mit den Informationen versehen. Und davon nur diejenigen, die einen Smartspider und ein brauchbares Foto hatten. Dazu die Ständerats-Kandidaten aus der deutschsprachigen Schweiz. Im Moment kommen bei uns täglich Anfragen von Kandidierenden, die das Angebot auch nutzen wollen.

Kann man das irgendwo ausprobieren, wenn man kein Wahlplakat zur Hand hat?

Ja, [auf unserer Website](#).

Vielen Dank für das Gespräch.

–

Das Interview wurde via Skype-Chat geführt und der besseren Lesbarkeit halber leicht redigiert. Tagxy gibt es sowohl für Android, als auch für iOS: [Apple App Store](#) / [Android Play Store](#).



News People Sport Kolumnen Video Quiz ePaper

So gehts einfacher

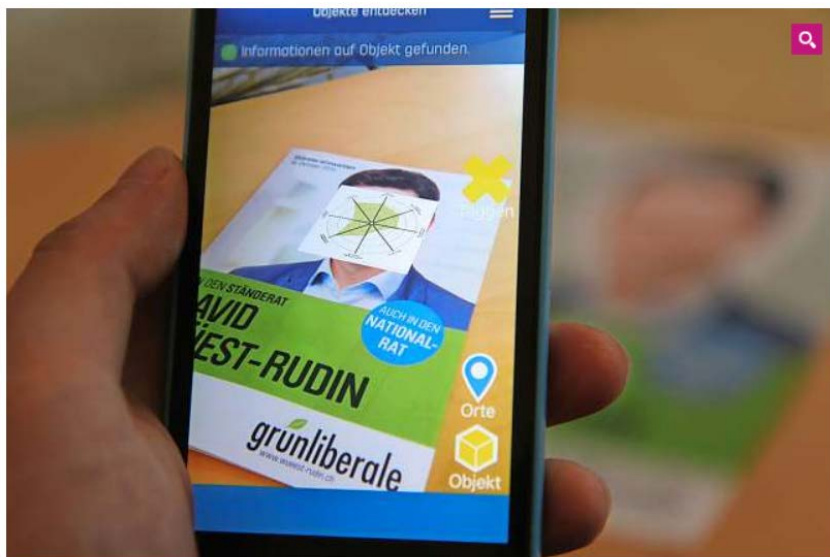
Basler App soll Spätwählern helfen

07.10.2015 44 Reax

Das Basler Start-up Tagxy spannt mit der Smartvote zusammen – um das Wählen ein bisschen einfacher zu machen.



Emanuel Gisi
REDAKTOR SPORT



Wer ist die beste Wahl? Die App verknüpft Wahlplakate mit dem politischen Profil der Kandidaten.

Tagxy Concepts AG

In elf Tagen wird gewählt. Wer jetzt noch nicht weiss, wem er seine Stimme geben soll, braucht Hilfe. Kommen könnte diese von der Virtual-Reality-App Tagxy – das hofft zumindest das gleichnamige Basler Start-up, das dafür mit der Online-Wahlhilfe Smartvote zusammenspannt.

Die Idee: Wer die Kamera seines Smartphones auf Wahlplakate und -flyer richtet, bekommt bei aktivierter App Daten zum betreffenden Kandidaten, den Smartvote-Smartspider, der die politische Ausrichtung anzeigt. «In den letzten zwei Wochen vor den Wahlen wird noch einmal stark mobilisiert», sagt Tagxy-CEO Jonas Schwarz. Die App könne ein Instrument zur einfachen Wahlhilfe sein.

«Es ist ein Versuch», sagt Daniel Schwarz von Smartvote. «Wir wollen sehen, wie der Service bei den Nutzern und den Politikern ankommt.» Derzeit sind neben Basel-Stadt die Kandidaten von sieben weiteren Kantonen komplett erfasst. In den übrigen Kantonen müssen die Kandidaten von sich aus aktiv werden. «Wir hatten in den letzten Wochen aus zehn weiteren Kantonen Anfragen», sagt Jonas Schwarz. «Das ist schon positiv.»

Ist das Pilotprojekt erfolgreich, könnte die Zusammenarbeit ausgebaut werden. «Zu den kantonalen Wahlen im nächsten Jahr liessen sich weitere Angaben ergänzen», sagt Daniel Schwarz. «Wir werden nach dem 18. Oktober sicher zusammensitzen und sehen, was möglich ist.»

Tarife & Mediadaten | E-Paper | Friday | Tillate

de fr it Zürich 6°

Schweiz Ausland Wirtschaft Sport People Entertainment Digital Wissen

Zürich Bern Basel Zentralschweiz Ostschweiz

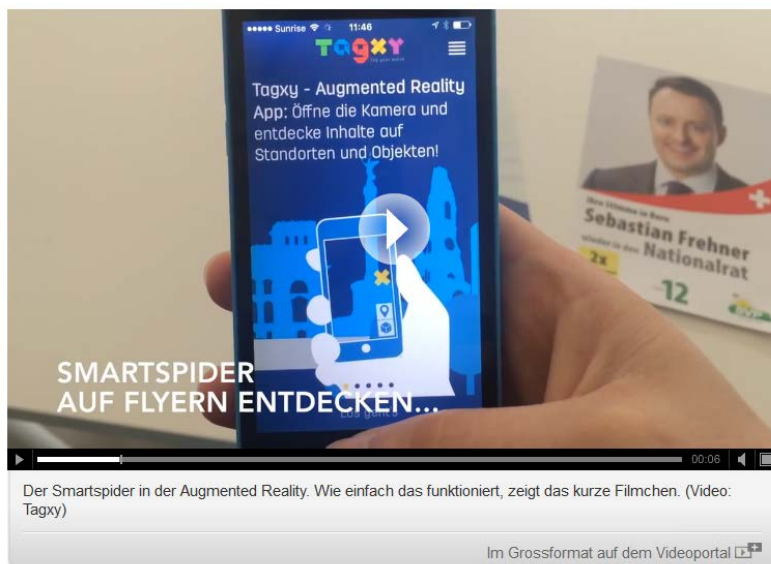
Ihre Story, Ihre Informationen, Ihr Hinweis? feedback@2ominuten.ch

Tagxy

08. Oktober 2015 14:52; Akt: 08.10.2015 14:53

Basler App zaubert Smartspider aufs Handy

Das Basler Start-up Tagxy verknüpft Augmented Reality auf seiner gleichnamigen App mit Politik. Es erkennt die Kandidaten auf der Wahlwerbung und zeigt den dazugehörigen Smartspider.



Mit der Augmented Reality App **Tagxy** können User ihre Lieblingsorte taggen und diese mit Informationen für die anderen Nutzer der App anreichern. Ein Ortsfremder kann so herausfinden, wo es den besten Cappuccino in der Stadt gibt und mit welchen Tags andere seine unmittelbare Umgebung gefüttert haben. Das klingt vielleicht nach einer Spielerei. Augmented Reality ist möglicherweise aber auch eine interessantes Spielfeld für die Politik.

Auf den Endspurt vor den nationalen Wahlen am 18. Oktober wurde Tagxy nun mit der Wahlhilfe-Plattform Smartvote verknüpft. Die App erkennt nun die Kandidaten auf den Wahlplakaten und blendet deren Smartspider ein. «Wir gingen mit dieser Idee auf Smartvote zu und die sind sofort eingestiegen», erzählt Tagxy-CEO Jonas Schwarz.

«Junge Wähler sind Mobile-affin», weiss er. Gerade weil Smartphones für die Internetnutzung immer wichtiger werden, glaubt er, ist das Potential seiner App noch lange nicht ausgeschöpft. Tagxy könnte sich als visuelle Wahlhilfe etablieren.

Smartspider soll erst der Anfang sein

Die Anwendung mit dem Smartspider sei erst ein Testlauf. «Wir wollen mal erste Erkenntnisse über die Nutzung gewinnen im Hinblick auf die kantonalen Wahlen nächstes Jahr», so Schwarz. Das Interesse der Kandidierenden ist auf jeden Fall schon gross. Vorerst sind nur acht Kantone vollständig erfasst. «Aber wir bekamen schon Anfragen von Politikern aus zehn weiteren Kantonen.»

Der Smartspider könnte erst der Anfang sein. Denkbar sei auch, dass Politiker ihre Wahlvideos mit den Tags verknüpfen. Das wäre natürlich nicht gratis. «Das ist aber noch Zukunftsmusik», sagt Schwarz. Dafür muss die App noch mehr Verbreitung finden. Zurzeit haben sie erst knapp 2000 User auf ihr Handy geladen.

MONTAG, 30. NOVEMBER 2015

«Zuhören finde ich inspirierend im Alltag»

Kulturtipp In dieser Rubrik sagen uns kultur- und kunstaffine Persönlichkeiten aus Basel, worauf sie sich diese Woche besonders freuen

VON LYDIA ZIMMER*



Anfang der Woche habe ich mit eigenen Projekten noch sehr viel um die Ohren. In der Mittagspause kann ich jedoch sehr gut zuhören und abschalten - vor allem am Mittwoch bei Mimiko. Seit Jahren gibt es diese kostenlosen und inspirierenden 30 Minuten Musik in der Elisabethenkirche. Ein Musiker sagte einmal zu mir: «Musik macht glücklich.» Ich gebe ihm recht.

Am Abend entdecke ich fremde Welten auf dem eigenen Sofa. Ich lese mit einem privaten Buchklub seit mehreren Monaten afrikanische Literatur. Nachdem wir über zeitgenössische Autorinnen wie Chimamanda Adichie den Einstieg fanden, sind wir nun bei Klassikern angelangt. Im Moment lesen wir «Alles zerfällt» von Chinua Achebe. Viele zeitgenössische Schreibende beziehen sich auf dieses Buch. Und es ist wirklich zu empfehlen - trotz des wenig einladenden Titels. Ich bin gerade auf den letzten Seiten ... und sehr fasziniert!

Die Literatur von einem anderen Kontinent lässt mich auch anders durch Basel wandeln

und so entdeckte ich vor wenigen Wochen einen tollen Ort in Basel wieder: die Basler Afrika-Bibliografien (BAB). Eine Bibliothek mit Büchern zu Afrika seit dem 16. Jahrhundert, eine grosse Sammlung afrikanischer Plakate, Stadtpläne und historische Bild- wie Ton-Archive sind Teile dieses Zentrums. Dort wird am Freitag um 18 Uhr ein Ausstellungsprojekt eröffnet: «Kaboom! Afrikanische Comics im Fokus». Ich werde den Mitarbeitern des BAB und Studierenden an den Lippen hängen, wenn sie charmant ihr Wissen teilen - und sicher wieder etwas dazulernen.

Unkonventionelle Lesung

Sonntagabend ist seit langem ein anderes als mein eigenes Sofa gebucht. Die öffentlichen Sofalesungen in privaten Räumen sollen persönlich und unkonventionell sein. Um 19 Uhr bin ich also unbekannterweise bei Fabian und Dani in der guten Stube. Das Experimentieren mit dem Format Lesung interessiert mich. Lesungen an ungewöhnlichen Orten verführen zum Zuhören. Und Zuhören finde ich wirklich inspirierend im Alltag.



Kaboom! Afrikanische Comics in den Basler Afrika-Bibliografien (BAB).

MEIN KULTURTIPP DER WOCHE

FOTO: STEPHANIE MEIER

ZVG



YAAY gewinnt den ersten Preis beim dpa-Infografik-Award

19.10.2015 13:07



Die junge Basler Agentur YAAY ist einer der drei Gewinner des dpa-Infografik-Award. 130 Einsender hatten sich beworben. YAAY gewann mit interaktiven Grafiken zum Thema Suffizienz.

Der Infografik Award wird in drei Kategorien vergeben. Bei den Nicht-tagesaktuellen Grafiken setzte sich Nicole Lachenmeier durch, die für die Schweizer Agentur Yaay das Ausstellungsprojekt "Suffizienz" umgesetzt hat. Während des eco.festivals in Basel thematisierten ihre Grafiken, befestigt auf einer großen Stellwand, unter anderem die Fragen, wie die Menschen in der Stadt wohnen wollen, wie sie sich ernähren möchten und wie viel Mobilität sie benötigen. Die Festivalbesucher hatten die Möglichkeit, durch spielerisches Abfragen ihr eigenes Suffizienz-Verhalten zu analysieren.

Die Arbeit biete "effiziente Informationsvermittlung auf erstaunlich wenig Platz", lobt Jurymitglied Thomas Heumann, Leiter der Informationsgrafik-Redaktion bei der "Frankfurter Allgemeinen Zeitung" und der "Frankfurter Allgemeiner Sonntagszeitung". Zudem zeige das Projekt, welche Grafik-Innovationen aus Ausstellungen und Museumspädagogik auch den Medien neue Impulse geben können.

"Alle siegreichen Einreicher haben sich getraut, eine andere Herangehensweise zu wählen, den gewohnten Kurzblick des Betrachters damit zu bremsen und die Aufmerksamkeit länger zu fesseln als üblich - ein echtes Kunststück in der heutigen Zeit allgegenwärtiger Informationsüberflutung. Wir möchten damit auch die Infografiker in den Redaktionen ermutigen, sich gelegentlich einmal abseits des Mainstreams zu bewegen - es wird seine Wirkung nicht verfehlen", sagt Jurymitglied Dr. Maika Jachmann, Leiterin des Referats Online-Dienste und Parlamentsfernsehen im Deutschen Bundestag.

DPA DEUTSCHE PRESSE-AGENTUR GMBH

Mutig abseits des Mainstreams: Das sind die Gewinner des dpa-infografik award 2015

15.10.2015 – 14:22



Berlin (ots) - Die griechische Finanzkrise, das Alltagsleben in Basel und die Buslinie M29 in Berlin: Das sind die Themen, mit denen sich die drei besten Beiträge im Wettbewerb um den dpa-infografik award 2015 befassen. Aus mehr als 130 Einsendungen hat die Jury insgesamt neun Preisträger ausgewählt und darüber hinaus eine lobende Erwähnung ausgesprochen.

Vergeben wird der dpa-infografik award in drei Kategorien. Bei den Tagesaktuellen Grafiken, die innerhalb eines Arbeitstages geplant und produziert sein müssen, heißt die Siegerin Winnie Schwarz. Ihre Grafik "Zeit für den Kassensturz" ist entstanden in Zusammenarbeit mit Matthias Schütte und im März 2015 in der Wochenzeitung "Die Zeit" erschienen. Sie erläutert auf anschauliche Weise den Verlauf der griechischen Finanzkrise seit 2009.

Bei den Nicht-tagesaktuellen Grafiken setzte sich Nicole Lachenmeier durch, die für die Schweizer Agentur Yaay das Ausstellungsprojekt "Suffizienz" umgesetzt hat. Während des eco.festivals in Basel thematisierten ihre Grafiken, befestigt auf einer großen Stellwand, unter anderem die Fragen, wie die Menschen in der Stadt wohnen wollen, wie sie sich ernähren möchten und wie viel Mobilität sie benötigen. Die Arbeit bietet "effiziente Informationsvermittlung auf erstaunlich wenig Platz", lobt Jurymitglied Thomas Heumann, Leiter der Informationsgrafik-Redaktion bei der "Frankfurter Allgemeinen Zeitung" und der "Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung". Zudem zeigt das Projekt, welche Grafik-Innovationen aus Ausstellungen und Museumspädagogik auch den Medien neue Impulse geben können.



STARTUP
ACADEMY

TERMINKALENDER 2016

Brown Bags, ab 12.00h

13. April / 11. Mai

8. Juni / 24. August

14. September / 12. Oktober

16. November

Business Canvas Workshop, ab 9.00h

21. Mai (Vertiefung)

24. September (Beginner)

19. November (Vertiefung)

Netzwerkanlass, ab 18.30h

1. November

Mixed Management Pickles, 9.00h

11. Juni / 10. September

Startup Academy Venture Caffè, ab 18.30h

20. April / 18. Mai

15. Juni / 17. August

21. September / 19. Oktober

23. November

Mentoren- & Fachexperten-Abend, 18.30h

17. März / 23. März

Pitching-Workshops, 17.00h

28. April / 12. Mai

18. August / 17. November

Weitere Informationen:

www.startup-academy.ch