

UNTERSTÜTZUNG VON FIRMENGRÜNDUNGEN



Die Gründung von universitären Spin-off Unternehmen ist der nach aussen sichtbarste Transfer von Know-how zwischen Universität und Wirtschaft. Dies obwohl die Zahl an Firmengründungen im Vergleich zu der grossen Zahl an Forschungsk Kooperationen zwischen den Forschenden der Universität und Wirtschaftspartnern klein ist. Auch bei den im letzten Jahr vergebenen Lizenzen ging nur ein geringer Anteil an neugegründete Spin-off Firmen. Spin-off Unternehmen stellen jedoch ein wertvolles Instrument im Technologietransfer dar und werden von den Universitäten durch eine Reihe von Massnahmen gefördert. Viele der Spin-off Firmen finden sich auf www.spinoff.ch.

Geschäftsidee

Unitectra ist häufig die erste Anlaufstelle und bespricht mit den potentiellen Gründern grundlegende Fragen wie mögliche Produkte, Kundenbedürfnis für das Produkt und Kundennutzen, technische Machbarkeit und ungefähre Zeit- und Ressourcenbedarf bis zum Markteintritt, Finanzierungsmöglichkeiten, Markt- und Konkurrenzsituation sowie insbesondere auch die Frage nach den beteiligten Personen und deren Erfahrung.

Businessplan

Der Businessplan dient den Firmengründern als Wegweiser und ist zudem eine unerlässliche Voraussetzung, um Investoren für ein Projekt zu gewinnen. Businesspläne folgen weitgehend dem gleichen Raster, was es den Investoren erleichtert, sich im Dokument zurecht zu finden. Es gibt dazu sowohl reichhaltige Literatur als auch nützliche Tools und Vorlagen (siehe z.B. www.gruenden.ch). Unitectra schreibt keine Businesspläne, kann aber je nach Gebiet Kontakte vermitteln oder als Sparringpartner dienen.

Der Bund bietet über die Kommission für Technologie und Innovation (KTI) unter dem Namen "KTI Start-up" ein Coaching-Programm an, bei welchem Firmengründungsprojekte vom Erstellen des Businessplans bis in die frühe operative Phase durch einen Coach begleitet werden. Das Ziel des Programms besteht im Erreichen des sog. "KTI Start-up Labels" als Gütesiegel für mögliche Investoren (www.ctistartup.ch).

START-UPS SIND IN MODE



Dr. Herbert Reutimann,
Geschäftsführer Unitectra

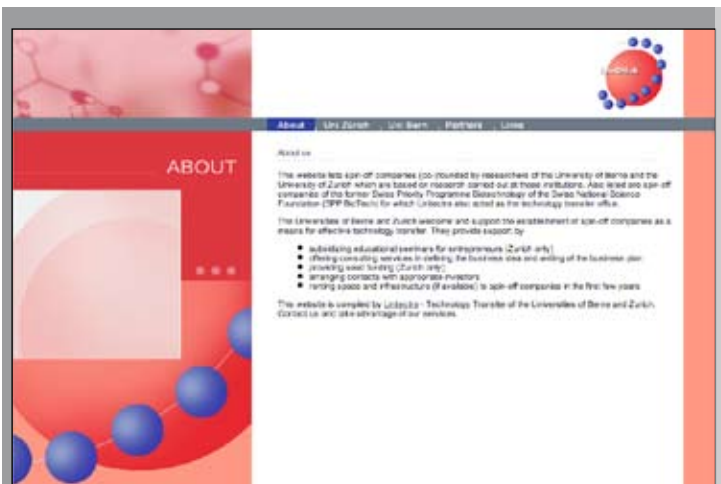
Firmengründungen sind en vogue – sogar im Schweizer Fernsehen läuft zur Zeit die wöchentliche Casting-Sendung "Start-up". Die Universitäten Bern und Zürich fördern Firmengründungen seit Jahren mit einer Reihe von Unterstützungsleistungen.

Über 50 Start-up Firmen sind seit 1999 aus den beiden Universitäten Bern und Zürich als sog. universitäre Spin-off Firmen in unterschiedlichen Bereichen gegründet worden. Viele weitere Betriebe entstanden durch Ärzte, Tierärzte, Apotheker, Juristen etc., welche sich im Rahmen ihrer eigenen Praxis, Apotheke oder Kanzlei selbständig machten. Für Uni-Abgänger stellt die Gründung einer eigenen Firma eine Alternative zu einer Anstellung bei einer etablierten Firma dar. Start-ups sind nicht selten Forschungspartner für die Uni und bieten interessante Jobs an. Die kommerzielle Nutzung der universitären Forschungsergebnisse findet unter einer Lizenz der Universität statt.

Die Mehrzahl der von den Universitäten vergebenen Lizenzen geht zwar an bestehende kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Spin-off Unternehmen können aber ein wichtiges Bindeglied zwischen akademischer Forschung und der Wirtschaft sein. Sie entwickeln oft universitäre Forschungsergebnisse, die noch weit weg von einem Produkt sind, in der Hoffnung, die Produkte später selber zu vermarkten oder sie an grössere Unternehmen weiter zu lizenzieren.

Erfreulich ist die Überlebensrate der universitären Spin-off Firmen. Verschwindet von den neu gegründeten Firmen die Hälfte innerhalb der ersten fünf Jahre, so wurde von den seit 1999 gegründeten Spin-off Firmen der Universitäten Bern und Zürich lediglich eine einzige liquidiert. Dies zeigt, dass hinter den universitären Spin-offs viel Substanz steckt und die Firmengründer den Schritt in die Selbständigkeit sorgfältig planen. Für die Universitäten sind Spin-off Unternehmen keine Modeerscheinung, sondern eine nachhaltige Investition in den Technologietransfer!

Haben auch Sie eine interessante Geschäftsidee?



Besuchen Sie auch unsere Web Site: www.spinoff.ch

Kommerzielle Nutzung von an der Universität erarbeiteten Forschungsergebnissen

Für die kommerzielle Nutzung von Know-how und Forschungsergebnissen der Universität schliesst der Start-up mit der Universität eine Nutzungsvereinbarung (Lizenzvertrag) ab. Für deren Aushandeln ist Unitectra zuständig.

Infrastruktur

Je nach Verfügbarkeit entsprechender Räume und je nach Projekt besteht für Firmengründungsprojekte die Möglichkeit, sich in der Anfangszeit an den Universitäten Bern und Zürich einzumieten. Gerade für Projekte, welche aufwändige Laborinfrastruktur benötigen, kann dies eine wertvolle Starthilfe bedeuten. Die Universität Zürich ist zudem Partner beim Life Science Inkubator "BioTop" in Schlieren (www.biotop-inkubator.ch), welcher Jungfirmen eine Basisinfrastruktur (Labor und Büro) zu günstigen Konditionen vermietet. Unitectra gibt weitere Auskunft zu diesen Angeboten.



Information, Ausbildung, Preise

Unter dem Namen "Venturelab" hat der Bund vor einigen Jahren eine kostenlose Ausbildungsplattform für Firmengründer geschaffen. An den Universitäten Bern und Zürich finden regelmässig Veranstaltungen statt, welche Universitätsangehörige für das Thema Firmengründung begeistern und ihnen Basisinformationen bieten sollen (www.venturelab.ch).

Im Raum Zürich gibt es seit vielen Jahren das aus der ETH Zürich heraus entstandene Programm "Lust auf eine eigene Firma", welches Kurse zu verschiedenen Themen in Zusammenhang mit der Gründung einer Firma anbietet. Angehörige der Universität Zürich können die Veranstaltungen zu sehr günstigen Bedingungen besuchen (www.btools.ch).

Alle zwei Jahre findet der von der ETH Zürich und McKinsey Schweiz organisierte Businessplan-Wettbewerb "Venture" statt. In drei Phasen werden Personen, die ein Projekt einreichen, durch Coaches betreut und die besten Projekte erhalten zusätzlich Geldpreise und entsprechende Publizität in den Medien. Neben dem Coaching erhalten die Teilnehmer Zugang zu wertvollen Kontaktnetzen von erfahrenen Fachleuten und Investoren. Der nächste Venture-Wettbewerb läuft Ende 2007 an (www.venture.ch).

Ein neues Programm wird unter dem Namen "Venture Kick" im Sommer 2007 durch Venturelab lanciert. Dieses Programm wird durch private Geldgeber unterstützt. Innerhalb von neun Monaten sollen angehende Firmengründer von der Geschäftsidee bis zur erfolgreichen Gründung der Firma begleitet werden. Erfolgreiche Projekte erhalten in jeder der drei Phasen einen finanziellen Beitrag, der à fonds perdu ausgerichtet wird (CHF 10'000 in Phase 1, CHF 20'000 in Phase 2 und CHF 100'000 in Phase 3) (www.venturekick.ch).

Schliesslich gibt es diverse Preise, für die sich erfolgversprechende Projekte bewerben können. Einer der bekanntesten ist derjenige der W.A. de Vigier Stiftung, welcher den Preisträgern neben der Publizität ein Startkapital von CHF 100'000 einbringt. Anmeldeschluss für diesen Preis ist jeweils im Herbst, in diesem Jahr am 5. Oktober 2007 (www.devigier.ch).

Haben Sie noch weitere Fragen?

Die Unterstützung von Firmengründungsprojekten ist eine der zentralen Aufgaben von Unitectra. Nutzen Sie unsere kostenlosen Dienstleistungen und kontaktieren Sie uns unter mail@unitectra.ch.





INTERVIEW MIT DR. DOMINIK ESCHER, 11. MAI 2007



Dr. Dominik Escher,
CEO, ESBATEch AG

Nächstes Jahr feiert die Firma ESBATEch das 10-jährige Jubiläum – wo steht die Firma heute?

Seit unserem Start im Jahre 1998 hat die Firma eine grosse Entwicklung durchgemacht. In unserem ursprünglichen Gebiet der sogenannten "Target Identifizierung und Validierung" waren damals viele Firmen tätig. Wir hatten an der Universität Zürich verschiedene Technologien zum Auffinden neuer Targets entwickelt. Die Finanzierung erfolgte primär über Einnahmen aus Kooperationen mit der Firma Roche. In den folgenden Jahren zeigte es sich, dass dieses Servicemodell von der Wertschöpfung her zu wenig interessant ist.

Im Jahre 2001 fingen wir deshalb mit der Entwicklung eigener Technologien an, mit denen man therapeutische Antikörperfragmente entwickeln kann. Die Medikamentenentwicklung ist jedoch sehr kapitalintensiv, so dass eine Finanzierung über Venture Kapital notwendig war. Inzwischen haben wir insgesamt rund CHF 70 Mio an Kapital aufgenommen. Gleichzeitig ist die Firma von anfänglich 5 Mitarbeitenden auf 35 Personen gewachsen. Der Strategiewechsel im Jahre 2001 und das damit verbundene höhere Risiko hat sich bisher als richtig und erfolgreich heraus gestellt.

Sie waren einer der 3 Gründer der Firma und haben den Schritt ins Unternehmertum sofort nach Ihrer Doktorarbeit an der Uni gewagt – wie haben Sie diese Zeit erlebt?

Es war natürlich ein Sprung ins kalte Wasser, wobei ich sagen muss, dass ich Molekularbiologie als zweites Studium absolviert habe. Im ersten Studium als Turn- und Sportlehrer habe ich in den Nebenfächern den Fokus auf Management gelegt und bin dadurch mit Themen in Berührung gekommen, von denen man im Biologiestudium nichts hört, die aber für meine jetzige Tätigkeit nützlich sind.

Die eigentliche Motivation zum Biologiestudium war die, dass man als Mittelschullehrer ein zweites Fach vorweisen können muss. Und dann hat es mir den Ärmel reingezogen mit der Biologie. Den Schritt ins Unternehmertum habe ich nie bereut, obwohl es etwas völlig Anderes als Forschung ist. Ich hätte damals schon eine Stelle gehabt, die ich nach der Uni hätte antreten können, aber es war und ist für mich viel abwechslungsreicher, selber eine Firma zu gründen und aufzubauen. Es ist auch eine grössere Herausforderung, weil man dabei in Situationen kommt, die neu für einen sind. Hier kann man eine gewissen Kreativität an den Tag legen.

Oft hört man, Naturwissenschaftler seien nicht dazu geeignet, eine eigene Firma zu gründen. Sie sind da also anderer Meinung und beweisen das Gegenteil?

Ich denke, dass es sogar sehr viele Naturwissenschaftler in entscheidenden und leitenden Positionen gibt. Ein Naturwissenschaftler muss einfach die Bereitschaft haben, aus der Forschung heraus zu treten. Man muss interessiert sein an den wirtschaftlichen Aspekten und Freude daran haben. Weiter ist es wichtig, dass man von der Forschertätigkeit loskommt, wo man der absolute Spezialist auf einem gewissen Gebiet ist – man muss bereit sein, vom Detailwissen loszukommen und dafür einen Überblick über ein grosses Gebiet zu haben. Ich denke, wenn diese Voraussetzungen gegeben sind, eignen sich Naturwissenschaftler als logisch und rational denkende Menschen ausgezeichnet als Firmengründer.

Noch zwei Fragen zur Universität: Was hat Ihr Doktorvater für eine Rolle gespielt bei Ihrer Entscheidung, eine Firma zu gründen?

Walter Schaffner war sehr unterstützend. Wir konnten unsere Firma initial in den Räumlichkeiten des Instituts starten. Wer Forschung betreibt, muss die Möglichkeit haben, Zugang zu einem biologischen Labor zu haben. Und da diese Labors relativ spärlich gesät sind, war dies eine grosse Chance für uns. Es ist viel leichter, Räumlichkeiten für eine andere Firma wie z.B. eine IT-Firma zu finden. Dank Walter Schaffner konnten wir die Firma starten und zeigen, dass es funktioniert. Damals verhandelten wir auch die erste Kooperation mit Roche. Später, als die finanzielle Situation besser war, konnten wir aus dem Institut heraus treten und zwischenzeitlich Räumlichkeiten in der organischen Chemie mieten, bis wir dann schliesslich hier in Schlieren gelandet sind.

Welche Unterstützung sollte aus Ihrer Sicht eine Universität für angehende Firmengründer bieten?

Die Firmengründung ist ja ein Prozess, der immer gleich abläuft. Für Firmengründer wäre es eine Hilfe, wenn die Universität in administrativen Belangen Unterstützung bieten könnte, durch jemanden, der diesen Prozess kennt und der weiss, was wann getan werden muss. Denn jeder, der eine Firma gründet, tut dies wohl zum ersten Mal und läuft in all die Probleme rein, die es in diesem Zusammenhang gibt.

Ich denke, es wäre auch gut, wenn die Uni den Firmengründern ein Coaching zur Verfügung stellte. Die Coaches könnten Leute mit viel Erfahrung aus der Privatwirtschaft sein, vielleicht auch ältere Leute, die etwas Geschwindigkeit aus ihrem Leben nehmen möchten und bei Interesse die Firmengründer unterstützen könnten.

Wichtig wäre auch, von der finanziellen Seite her etwas zu machen. Da gibt es jetzt ja das CTI Invest, das Finanzierungen zur Verfügung stellen will – ich denke, dies könnte man auch mit der Uni koordinieren.

Und grad für unseren Bereich ist es natürlich wichtig, Räumlichkeiten zur Verfügung gestellt zu bekommen. Für uns war es damals extrem schwierig, zu Räumen zu kommen, ich glaube, heute ist es einfacher geworden.

Vielen Dank für dieses Interview

KAPITAL FÜR INNOVATIVE JUNGUNTERNEHMEN

Es braucht Unternehmergeist und Management-Know-how, damit aus einer Idee ein erfolgreiches Produkt entsteht. Und es braucht Kapital. Mit PIONIER hat die Zürcher Kantonalbank vor zwei Jahren eine Initiative gestartet, die genau an diesem Punkt ansetzt.

Zürich verfügt mit der ETH und der Universität über hervorragende Forschungseinrichtungen, die auch einen weltweiten Vergleich nicht zu scheuen brauchen. Studien haben jedoch gezeigt, dass beim Know-how-Transfer von den Hochschulen in die Praxis noch Verbesserungspotenzial besteht. Im Rahmen der Stossrichtung PIONIER tätigt die Zürcher Kantonalbank Investitionen bereits in einer frühen Phase des Unternehmenszyklus. Im Vordergrund steht dabei die Förderung des Transfers zwischen Wissenschaft und Wirtschaft im Wirtschaftsraum Zürich.

Mit PIONIER werden bereits in der Seed-Phase eines Unternehmens bis zu 500'000 Franken investiert. Damit wird nicht der Anspruch erhoben, den gesamten Finanzierungsbedarf abzudecken. Vielmehr sollen dem Start-up die notwendigen Mittel zur Entwicklung des Prototyps zu einem serienreifen Produkt sowie zur Akquisition von ersten Kunden zur Verfügung gestellt werden. Ist dieser Schritt erst geschafft, bestehen gute Aussichten, weitere Investoren von der Geschäftsidee zu überzeugen.

Seit Einführung von PIONIER im April 2005 wurden bereits über 40 Start-up-Investitionen bewilligt. Über ein Drittel der bisher finanzierten Start-ups entstammt dem Umfeld der Hochschulen des Kantons Zürich und über die Hälfte kann ein KTI-Label vorweisen.



Oliver Schärli
ZKB, Leiter Start-up Finanzierungen

Ein Businessplan ist grundlegend

Basis für die Prüfung einer Investition bildet der Businessplan des Start-up-Unternehmens. Folgende Kriterien sind ausschlaggebend für die Beurteilung einer Investitionsanfrage:

- **Produkt:** Im Fokus von PIONIER-Investitionen stehen Produkte, welche bisher am Markt nicht existiert haben oder die über ein neuartiges Vertriebssystem im Markt platziert werden. Im weiteren achtet die ZKB insbesondere auf die Skalierbarkeit des Produktes sowie auf ausreichenden Schutz in immaterialgüterrechtlicher Hinsicht. Ein funktionierender Prototyp stellt eine Bedingung für ein Investment der ZKB dar.
- **Markt:** Entscheidend in der Dimension Markt ist das Businessmodell. Für den Investor muss eindeutig nachvollziehbar sein, in welchen Märkten und Segmenten Produkte und Leistungen angeboten werden und welche Preise dabei angesetzt werden sollen. Das Unternehmen muss sich im Markt positionieren sowie das geeignete Vertriebsmodell definieren. Die ZKB legt nicht zuletzt Wert auf eine umfassende Konkurrenzanalyse. Dabei geht es nicht nur darum, potenzielle Konkurrenten zu nennen, sondern auch mögliche Szenarien aufgrund des Markteintritts des Start-ups darzustellen.
- **Management:** Unter allen untersuchten Kriterien ist die Qualität des Managements für Investoren mit Abstand das ausschlaggebendste. Nebst einer ausgeprägten fachlichen Kompetenz kommt dabei insbesondere den Managementfähigkeiten sowie dem persönlichen Commitment des Unternehmers grosse Bedeutung zu. Nur in Ausnahmefällen vereinigt ein Unternehmer sämtliche Eigenschaften, die für die erfolgreiche Führung eines Unternehmens erforderlich sind, auf sich allein. Entscheidend ist deshalb, dass bei der Zusammensetzung des Managementteams fehlende Kompetenzen gezielt ergänzt werden.
- **Finanzen:** In finanzieller Hinsicht achtet die ZKB auf eine vollständige Finanzplanung sowie auf die Nachvollziehbarkeit der budgetierten Umsätze. Eigenmittel, welche durch die Unternehmer selber eingebracht werden, sowie angemessene Löhne zeugen zudem von hohem Commitment. Erscheint dieses ausreichend, so verzichtet die ZKB auf weitergehende Sicherheiten.

Den Schritt zum Unternehmer wagen

Gründung und Aufbau eines eigenen Unternehmens stellen nicht nur eine grosse Herausforderung dar, sondern bieten gleichzeitig eine der letzten Gelegenheiten in unserer Hemisphäre, ein echtes Abenteuer zu erleben. Wenn Sie sich durch die hohen Anforderungen nicht abschrecken lassen und bereit sind, Ihren Weg als Unternehmer zu gehen, freuen wir uns darauf, Sie persönlich kennen zu lernen.

HABEN SIE GEWUSST, DASS ...

- ...Unitectra Sie gerne unterstützt bei Vertragsverhandlungen für Zusammenarbeiten mit der Industrie und Ihnen dafür jederzeit Vertragsvorlagen liefert?
- ...man kein kommerziell interessantes biologisches Material (Substanzproben, Plasmide, Antikörper etc.) an Dritte (inkl. Uni) übergeben sollte, ohne ein Material Transfer Agreement unterzeichnet zu haben?
- ...eine Geheimhaltungsvereinbarung unterzeichnet werden sollte, bevor man vertrauliche Informationen an Dritte weitergibt?
- ...dass Unitectra Sie beim Abschluss von Verträgen zu klinischen Studien berät und dass dafür ein Standardvertrag (Beispiel Clinical Study Agreement) zur Verfügung steht?
- ...dass die Dienstleistungen von Unitectra allen Angehörigen der Universität und deren Spitäler kostenlos zur Verfügung stehen?
- ...dass Unitectra einen Jahresbericht publiziert, der über die Website abgerufen oder bei Unitectra bestellt werden kann?

Auf der Homepage von Unitectra (www.unitectra.ch) finden Sie zudem die Richtlinien für Technologietransfer, unter anderem zu den Themen:

- ▶ [Patente](#)
- ▶ [Verträge](#)
- ▶ [Software und ICT-Projekte](#)
- ▶ [Firmengründung](#)
- ▶ [Richtlinien kommerzielle Verwertung](#)

TRANSFER-TICKER 1. HALBJAHR 2007

- | | |
|----------|---|
| 29.01.07 | Das Inselspital Bern, Augenklinik (Gruppe Dr. Sarra) schliesst mit der israelischen Pharmafirma Teva einen Lizenzvertrag über die kommerzielle Verwendung eines MAO-B Hemmers für Retinitis pigmentosa ab. Die Firma bezahlt eine substantielle Lizenzteilungsgebühr. Weitere Zahlungen sind bei Markteinführung fällig. |
| 16.02.07 | Ein von Prof. Peterhans vom Institut für Veterinär-Virologie der Universität Bern entwickelter Test für die Bovine Virusdiarrhoe (BVD), einer Rinderkrankheit mit grosser wirtschaftlicher Bedeutung (siehe http://www.bvd-info.ch/), wird an eine weltweit tätige Firma lizenziert und soll bei der Bekämpfung bzw. Ausmerzung dieser Krankheit im In- und Ausland eine wichtige Rolle übernehmen. Die Firma bezahlt eine Lizenzteilungsgebühr und Lizenzgebühren auf den Umsätzen. |
| 28.02.07 | Die Molecular Partners AG, eine Spin-off-Firma der Universität Zürich, unterzeichnet eine Kollaborationsvereinbarung mit der Firma Roche zur Weiterentwicklung ihrer DRP Technologie. Molecular Partners wird DARPs gegen eine Reihe von Zielsubstanzen (Targets) von Roche herstellen. |
| 15.03.07 | Die Universität Zürich geht mit dem Pharmakonzern Pfizer eine vertragliche Zusammenarbeit ein. Die mit sechs Millionen US-Dollar über fünf Jahre unterstützte «Strategic Alliance» ermöglicht der Klinik für Kardiologie des Universitätsspitals Zürich ihre Herz- und Kreislaufforschung auszubauen und ihre internationale Stellung zu stärken. |
| 05.04.07 | Die Universität Bern, Zahnmedizinische Kliniken (Gruppe Prof. Brägger) schliesst einen Lizenzvertrag mit der Firma Spicher-Fräser, St. Antoni, Schweiz ab. Die Firma übernimmt Herstellung und Vertrieb von speziellen Kunststofffräsern zur Bearbeitung von kieferorthodontischen Apparaturen. |
| 23.05.07 | Die Universität Zürich, Institut für Neuropathologie (Prof. Aguzzi) evaluiert im Rahmen eines Forschungsvertrags mit einer Firma den Produktionsprozess für ein aus menschlichem Blut gewonnenes pharmazeutisches Präparat hinsichtlich Prionen-Infektiosität. |
| 24.05.07 | Die Universität Bern, Institut für angewandte Physik (Prof. Feuerer und Mitarbeiter) schliesst einen Forschungsvertrag mit dem Bundesamt für Metrologie (METAS) zur Realisierung neuer Wellenlängennormalen für die hochpräzise Kalibrierung von High-Tech-Komponenten für faseroptische Datenübertragung ab. Das auf drei Jahre angesetzte Projekt wird von der METAS mit rund 370'000 CHF gefördert. |

Bei Fragen richten Sie sich bitte an:

Unitectra Technologietransferstelle

- | | |
|---------|---|
| Zürich | Möhrlistrasse 23
CH-8006 Zürich
044 634 44 01 |
| Bern | Gesellschaftsstrasse 25
CH-3012 Bern
031 631 37 81 |
| Kontakt | mail@unitectra.ch
www.unitectra.ch und
www.spinoff.ch |