

Ein paar private Millionen fließen auch nach Winterthur

Start-ups Business Angels und Start-up-Förderer sind nicht selbstlos. Aber beim Investment geht es ihnen um mehr als nur Geld. Es geht auch um Zeit, Know-how und nicht zuletzt um gesellschaftliche Verantwortung.

Karin Landolt

Schweizweit wird rund eine Milliarde Franken in Start-ups investiert, dies belegt der Swiss Venture Capital Report. Tendenz steigend. Über die Hälfte fliesst in Firmen im Kanton Waadt, 14 Prozent nach Genf und nur 12 Prozent in den Kanton Zürich. Start-ups und Spin-offs in den Städten Zürich und Lausanne kommen besonders oft in die Kränze, weil aus den ansässigen Eidgenössischen Technischen Hochschulen ETH und EPFL besonders viele und offenbar erfolgversprechende Geschäftsmodelle erwachsen. Auch Winterthur hat eine Hochschule. Sie verfügt nicht über das gleiche internationale Renommee, dennoch entstehen in ihrem Umfeld laufend innovative Geschäftsideen.

Laut Thomas Schumann, Leiter des Technoparks Winterthur, fließen gegen fünf Millionen Franken von privaten Investoren oder Business-Angel-Netzwerken pro Jahr in Start-ups, allein in seinen Räumlichkeiten auf dem Sulzer-Areal. Einer dieser Investoren heisst Ralph Morigato und wohnt in Brütten. Er

ist Vizepräsident der Angel-Investoren-Plattform Swiss ICT Investor Club (Sictic), über welche unter anderem das Winterthurer Start-up LuckaBox zu Geldern gekommen ist.

Morigato persönlich ist als Berater und professioneller Verwaltungsrat hauptsächlich in der Fintech-Branche aktiv, die eher in Zürich als in Winterthur angesiedelt ist. Mit seinem Management-Consulting-Unternehmen Sympulse hat er sein grosses Geld gemacht. Heute freut er sich über den Erfolg von Sonect. In das Zürcher Start-up, das ein Bargeldbezugssystem für Läden und Kioske etabliert hat, hat er investiert.

Nicht bloss Geld verdienen

Von der Start-up-Szene in Winterthur zeigt er sich sehr beeindruckt und er ist überzeugt, dass sie sich dank ZHAW, Technopark und Initiativen des Entrepreneur Club in einem optimalen «Ökosystem» befindet. Morigato investiert in junge Firmen, weil er langfristig mit Gewinn rechnet. «Doch das allein ist es nicht, warum ich ein relativ hohes Risiko eingehe. Wer nur aufs Geld



Meine Hauptmotivation ist auch das Bedürfnis, der Gesellschaft etwas zurückzugeben

Ralph Morigato
Business Angel

aus ist, sollte an die Börse gehen oder sein Geld in Immobilien stecken.» Er habe selbst als junger Unternehmer die Chance bekommen, erfolgreich zu sein. «Nun möchte ich etwas zurückgeben und meine Marktkenntnisse, meine Führungserfahrung und auch mein Geld jungen Nachwuchstalenten zur Verfügung stellen.» Im Moment kommen 17 Start-ups in den Genuss seiner Investitionen. Er stellt ihnen im Minimum «eine tiefe sechsstellige Summe» zur Verfügung. Die Start-ups freuen, und auch seine Bilanz bewertet er als «respektabel».

Auch die Business Angels Switzerland (BAS), ein Verbund von rund 100 zahlungskräftigen Mitgliedern, lassen sich gerne von Start-ups überzeugen, um jährlich je mindestens zehntausend Franken in sie zu investieren. Geschäftsführerin Caroline Gueissaz bestätigt Morigatos Haltung, dass nicht das Interesse am Profit im Vordergrund stehe. «Ganz und gar nicht, denn Investments in Start-ups sind höchst risikoreich.» Die meisten von ihnen erwiesen sich als nicht profitabel, sagt sie nüchtern. Statistisch ge-

sehen schafft nur eines von zehn Start-ups den Durchbruch. «Der Profit unserer Mitglieder kann hoch sein, aber ebenso hoch können auch die Verluste sein.»

Lieber Start-ups als nur Golf

Vielmehr wollten die Investoren auch ihr Wissen weitergeben, jungen Firmengründerinnen und Unternehmern mit ihrer Erfahrung zu Erfolg verhelfen. «Sie wollen sich nicht aufs Golfspielen und Zigarrenrauchen beschränken», so Gueissaz. Seit dem Bestehen von BAS sind rund 100 Start-ups in den Genuss von durchschnittlich je 250 000 Franken gekommen. Jährlich bewerben sich etwa 360 Firmen, 60 dürften sich präsentieren und etwa 12 würden unterstützt.

Oft seien die Bewerberfirmen Technologie-Spin-offs aus den Hochschulen ETH und EPFL, insbesondere aus den Gebieten Cleantech und Fintech. Auch Winterthurer Firmen bewerben sich. Etwa Kinastic, ein Start-up, das sich auf Digitalisierungslösungen im Fitnessbereich spezialisiert hat – und die Business Angels von einem Investment überzeugen konnte.

Dem Bauchgefühl auf die Sprünge helfen

Durchstarter Das Start-up Prognolite rechnet für Restaurants aus, wie viele Burger und Menüs an einem Tag verkauft werden – und wie viele Mitarbeitende man dazu einplanen muss. Das spart Geld und Lebensmittel.

Die Idee kam ihm in der Kantine: Simon Michel ist Vegetarier, und schon wieder war das Vegi-Menü ausverkauft. «Das müsste man doch vorausplanen können», dachte sich der studierte Wirtschaftswissenschaftler. Denn bei seiner damaligen Arbeit, als Einkäufer einer Energiefirma, arbeitete er täglich mit einer Software, die Prognosen für den Strombedarf berechnet. Mit seinem Unihockey-Kumpel Roman Lickel, der damals für eine Webagentur Software entwickelte, gründete Michel 2016 im Alter von 25 Jahren Prognolite. Das Produkt: eine Software, die Restaurants voraussagt, wie viele Menüs sie an einem bestimmten Tag verkaufen werden.

Über 95 Prozent treffsicher

Aber kann das ein guter Wirt nicht ohnehin einschätzen? «Unsere grösste Konkurrenz ist das Bauchgefühl der Gastronomen», sagt Roman Lickel und lacht. «Darum konzentrieren wir uns auf Restaurantketten.» In den Ketten wechseln die Geschäftsführer meist innert weniger Jahre – und nehmen ihr Wissen mit. Ausserdem ist in Kettenrestaurants das Sortiment über die Jahre sehr stabil, das macht die Prognosen besser. Über 95 Prozent liegt die Genauigkeit beim Umsatz, sagt Lickel. «Und wenn Bauchgefühl und Prognose zusammenspielen, kommen die besten Ergebnisse heraus.»

Die Filialleiterin oder der Filialleiter sieht auf ihrem Computer oder Handy einen übersichtlichen Kalender. Die erwarteten



Sie durchleuchten Verkaufszahlen: Datenanalyst Lukas Stolz und Gründer Roman Lickel. Foto: Marc Dahinden

Umsätze sind für jeden Tag stundengenau aufgeführt, und für jede Schicht gibt es eine Empfehlung, wie viele Mitarbeitende einzuplanen sind. Zudem sind Wetterdaten, Schulferien, Feiertage und spezielle Events sichtbar. «Die wichtigste Grundlage sind die Verkäufe der Vergangenheit», sagt Lickel. Die Zahlen der letzten Jahre werden aus dem Kassensystem ausgelesen. Damit wird ein Computeralgorithmus «trainiert»: Er lernt, in der

Datenmenge Muster und Regelmässigkeiten zu finden, erstellt eine Prognose und vergleicht sie mit den realen Zahlen. Immer wieder. Hunderttausende Male – und wird immer treffsicherer.

Ein Dozent öffnet Türen

Machine Learning, maschinelles Lernen, heisst dieser Vorgang, es ist einer der Megatrends der Gegenwart. Es gibt diverse Verfahren und Programme. Lickel und Michel mussten also das Rad

nicht neu erfinden. Etwas Forschung war allerdings doch nötig, um das Prinzip auf ihre Fragestellung zu optimieren. Die zwei ZHAW-Absolventen gingen darum 2016 noch einmal an ihre Hochschule zurück und nahmen Kurse. Sie hatten Glück – ihr Dozent für Datenanalyse war von der Idee begeistert, denn er hätte nach seiner Pensionierung als Hobbyprojekt etwas ganz Ähnliches bauen wollen, für sein Lieblingsrestaurant. Er half den jun-

gen Gründern, Fördergelder für ein Forschungsprojekt aufzutreiben. Der Bundesfonds Innosuisse finanziert dafür seit 2017 eine Forscherstelle an der ZHAW. Im «Runway» der ZHAW können die Jungunternehmer ausserdem günstig Arbeitsplätze mieten, für 200 Franken im Monat.

Wichtige Finanzspritzen kamen in der Anfangszeit von der Klimastiftung, die 150 000 Franken gab, weil das Produkt Lebensmittelverschwendung reduziert. Weitere 50 000 Franken gabs diesen Frühling vom Klimafonds von Stadtwerk Winterthur. Verträge mit mehreren privaten Investoren stünden kurz vor der Unterzeichnung, sagt Lickel. Diese handeln nicht mehr aus Idealismus. Sie kaufen Anteile, weil sie glauben, dass Prognolite durchstarten wird.

Ziel: In 10 Minuten bereit

Zehn zahlende Kunden hat der 4-Mann-Betrieb heute, in den nächsten zwei Monaten kommen neun dazu. «Ab 60 Kunden sind unsere Löhne voll abgedeckt, ab 100 bis 200 wird es interessant», sagt Lickel. Aber eigentlich denkt er viel grösser: Schon in den nächsten Jahren will Prognolite nach Deutschland und Österreich expandieren. «Das Produkt funktioniert. Jetzt müssen wir die Einrichtung noch vereinfachen.» Heute dauert die Installation pro Filiale noch ein bis zwei Tage. In Zukunft soll der Kunde es selbst einrichten können – innerhalb von 10 Minuten.

Michael Graf

Winterthur

Selbsthilfegruppe mit grosser Wirkung

Start-ups Vor gut zwei Jahren bildete sich der Entrepreneur Club Winterthur, ein Netzwerkangebot für junge Firmengründerinnen und -gründer. Der ursprünglich lose Austausch von Gleichgesinnten deckt ein unerwartet grosses Bedürfnis ab.

Karin Landolt

Für den Technopark Winterthur ist der Entrepreneur Club so etwas wie die pfiffige Marketingabteilung. Die beiden Organisationen ergänzen sich ganz gut. Hier das inzwischen etablierte Haus, das sich um den Wissenstransfer zwischen Hochschule und Wirtschaft kümmert, günstige Räume oder Weiterbildungen anbietet und damit so etwas wie die Hardware für die Winterthurer Start-up- und Spin-off-Szene zur Verfügung stellt. Da der junge, unabhängige, jedoch ehrenamtlich agierende Entrepreneur Club, er generiert die Software, mit coolen Events, und indem er unerfahrenen Hochschulabgängerinnen und -abgängern unbürokratisch und kostenlos Hilfeleistungen organisiert, wenn diese mit der Idee für ein eigenes Startup liebäugeln.

Full House

Der junge Entrepreneur Club um Mitgründer und Präsident Raphael Tobler darf mit etwas jugendlicher Sturm-und-Drang-Attitüde frecher auftreten, von ihm wird diese Rolle gar erwartet – vergleichbar mit einem Start-up, das innovativ, flexibel, zuweilen ungeduldig und unbürokratisch die Szene der arrivierten Kreise aufmischt. Mit Erfolg. Dank sanftem Druck hat die ZHAW, die neben dem Bildungsauftrag auch die Aufgabe hat, Start-ups zu unterstützen, nun die Fördergelder verdoppelt und Projekte wie die erfolgreiche Start-up Night mitfinanziert. Dabei fing alles ganz simpel an: «Ich wollte mein eigenes Start-up gründen, es fehlte mir das Know-how, und ich suchte Gleichgesinnte. Bald organisierten wir ein erstes Treffen, das war im Frühling 2017. Es kamen



Die erste Start-up Night im vergangenen Herbst lockte 850 Personen in den Technopark. Foto: PD

120 Leute, Full House.» Aus diesem Erfolg erwuchs der nächste. Die erste Start-up Night im vergangenen Herbst lockte 850 Personen in den Technopark – gerechnet hatten die Organisatoren mit maximal 400. «Das Interesse und das Bedürfnis an einem Austausch mit Gleichgesinnten ist riesig», so Tobler, der heute mit einem 25-köpfigen Team ohne Entschädigung sein Netzwerk zwischen Jungunter-

nehmern im Umfeld der ZHAW, Sponsoren, Business Angels, Start-up-Beratern, der Hochschule selbst und weiteren Playern der Wirtschaftswelt zur Verfügung stellt, Workshops organisiert und der wachsenden Jungunternehmer-Szene den Start erleichtert.

Die Sponsoren, die Standortförderung und die ZHAW finanzieren die Projekte, die Start-ups müssen keine Mitgliederbeiträge

bezahlen, «diese haben in der Regel kein Geld, wenn sie ihr Geschäft aufbauen».

«Die Hälfte schafft's»

Aus einer «Selbsthilfegruppe», wie Tobler sie bezeichnet, ist eine Community mit Wirkung geworden. Im April fand der erste Hackathon statt – ein Ideenwettbewerb für innovative Köpfe. Im Umfeld des Entrepreneur Club sind laut seinen Umfragen 250

Arbeitsplätze innerhalb von gut zwei Jahren entstanden. «Nicht wegen uns», betont Tobler, «aber sicher auch mit unserer Unterstützung.» Ihre Aktivitäten hätten inspiriert und zur Selbstständigkeit motiviert, ist er überzeugt. Gemäss Tobler schaffen es fünf von zehn Start-ups zum Erfolg. «Die allgemeine Meinung, dass es bloss eines von zehn schafft, stimmt zumindest für Winterthur nicht.» Mit Stolz verweist er auf

Fokuswoche Start-ups

Wie steht es am Wirtschaftsstandort Winterthur um die Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer? Wer engagiert sich für sie und was macht eine typische Startupperin, einen typischen Jungunternehmer aus? In der am 23. Mai gestarteten Fokuswoche Start-ups lesen Sie eine Woche lang täglich einen oder mehrere Berichte zum Thema. (kal)

Start-ups wie Turicode (automatisierte Verarbeitung von Dokumenten), LuckaBox (Paketlogistik), Scewo (Rollstuhltechnologie), Swisspeers (Crowdfunding für Firmenkredite) oder Best Smile (transparente Zahnspangen). Und selbstbewusst stellt er den Entrepreneur Club als dritten Player in die Reihe der beiden etablierten Wirtschaftsverbände, die Handelskammer und den KMU-Verband, welche die Interessen der KMU und Exportfirmen im Fokus hätten und weniger die Start-ups.

Kapital Netzwerk

Tobler und seine vier Mitgründer sind zwar begeistert von ihrem Projekt und opfern dafür viel Freizeit. Aber ganz altruistisch sind sie nicht. «Wir profitieren durch unser Engagement, im Umgang mit Behörden, politischen Prozessen, Bildungsinstituten oder mit Investoren.» Und er habe ein riesiges Netzwerk aufbauen können und schliesslich auch seine Investoren gefunden. Sein eigenes Start-up Eduwo.ch, Plattform für die massgeschneiderte Zusammenstellung der persönlichen Aus- und Weiterbildung inklusive Bewertungsfunktion, beschäftigt heute acht Personen.

Die Not machte sie erfinderisch

Start-ups Frauen trauten sich oft den Schritt nicht zu, ihr eigenes Unternehmen zu gründen, meint Janine Rey. Sie hat den Schritt gewagt und weiss noch nicht, ob ihre Geschäftsidee funktioniert. Dennoch ist sie überzeugt, das Richtige für sich selbst zu tun.

Karin Landolt

Inspiziert von der «Start-up Night» wagte sie den Schritt, ihr eigenes Unternehmen zu gründen. Corsando.com heisst ihr Baby, eine Internetplattform für die Suche nach dem passenden Kursangebot. Hier sollen Freizeitaktivitäten vom Yoga-Retreat bis zum Schmuck-Workshop und vom Kochkurs bis zum Senioren-Technologie-Anfängerkurs mit wenigen Klicks und innert weniger Minuten abrufbar sein, gefiltert nach Region und gewünschtem Datum.

Janine Rey will es den Leuten einfacher machen, den riesigen, aber unüberschaubaren Fundus

an Kursen auf einen Blick beziehungsweise Klick zu finden. «Die Idee ist aus meiner eigenen Not entstanden, als ich für meine Schwägerin einen Kursgutschein suchte, und selbst nach stundenlangem Surfen im Internet nichts Passendes fand.»

Die Geschäftsidee war geboren. Denn das Angebot hilft nicht nur potenziellen Kursteilnehmenden bei der Suche, sondern auch den Kursanbietenden, die oft keine professionelle Website betreiben und sich beklagen, dass ihre Kundschaft nur noch den Weg übers Internet gehe, statt über das gute alte Anschlagbrett in der Migros. Janine Reys Angebot könnte die Lösung sein. Sie gründete eine Aktiengesellschaft und setzt ihr von der Familie zur Verfügung gestelltes Kapital von rund 100 000 Franken insbesondere in IT-Programmierung und Marketing.

Doch so einfach, wie es klinge, seien der Aufbau und das Durchstarten einer Geschäftsidee nicht, sagt sie. Nach der ersten Euphorie über den grossen Schritt folgte die Ernüchterung: Die Plattform funktioniert erst mit Kinderkrankheiten, es muss mehr Geld hineingesteckt werden als geplant. Bis alles funktioniert, hält sie sich mit Marketingmassnahmen zurück, was wiederum den Zulauf der potenziellen Kundschaft verzögert.

Ein detaillierter Businessplan entstand erst im Laufe der Zeit, als Rey merkte, «dass es diesen



Unternehmerin Janine Rey (r.) und Sarah Brama. Foto: Marc Dahinden

benötigt, um an Fördergelder zu kommen». Und es helfe ihr dabei, realistische Ziele zu setzen und danach zu arbeiten.

Inzwischen ist sie mit ihrer Website Corsando.com online gegangen. Die digitale Übersicht über die eigentlich schweizweit grosse Fülle an Hobby-Kursen ist noch relativ bescheiden. Nun gilt es, die Kursanbieter zu begeistern und ihre Plattform mit ihrer Beteiligung aufzuwerten. Bezahlen müssen die Kursanbieter nicht direkt für ihren Onlinedienst. Rey profitiert mit jeder Kursbuchung in Form einer prozentual abgerechneten Provision. «Das hinterlegte Zahlungssystem splittet unseren Anteil automatisch», so Rey. So gebe es keine schwierigen

Abrechnungsdiskussionen mit den Kursanbietern.

Um das Interesse in der Internet-Community zu steigern, hat Rey die Social-Media-erprobte Praktikantin Sarah Brama geholt. Innert zweier Wochen ist die Follower-Zahl auf Instagram von 28 auf 145 gestiegen – eine exponentielle Steigerung, wenn auch noch auf tiefem Niveau. Diese likten und teilten die Seite aber inzwischen fleissig, sagt sie erfreut, ihre Zuversicht ist ungetrübt. «Irgendwo muss man anfangen.»

Es braucht einen langen Schnauf, das ist Janine Rey bewusst. Darum arbeitet sie nebenher als Teilzeitangestellte. Wie sich ihr Geschäft entwickle, wisse sie nicht, das wisse man in

Neuer Frauennetzwerk-Event

Nur sieben Prozent der Führungspositionen in der Schweiz sind von Frauen besetzt. Das sieht laut dem Entrepreneur Club Winterthur in der Start-up-Szene nicht anders aus: «Gerade mal eines von zehn Schweizer Start-ups wird von einer Frau gegründet.» Es sei daher wichtig, ein starkes Netzwerk aufzubauen, das Frauen zu einem solchen Schritt ermutige, heisst es in der Einladung zu einem neuen Veranstaltungsformat: Am 19. Juni findet im Technopark der erste Female Entrepreneur Event statt, organisiert vom Entre-

preneur Club Winterthur und vom Winterthurer Ableger der Business and Professional Women BPW. Einen spannenden Programmpunkt bilden die Auftritte von drei Winterthurer Start-upperinnen in verschiedenen Phasen ihrer Tätigkeit: Janine Rey (Corsando, siehe Hauptartikel), Aike Festini (Lucka Box) und Diana Baumann (Rocket Health). Sie alle erzählen von ihrer Geschäftsidee und auch davon, wie es zur Firmengründung kam. (kal)

<https://www.facebook.com/events/869629966717085/>

der Start-up-Szene ohnehin nie. «Plötzlich ergeben sich neue Ideen und Möglichkeiten, darum bin ich sehr offen dafür, wohin meine Reise geht.»

Kein Konkurrenzdenken

Was sie an ihrem Umfeld besonders begeistert, sind die Hilfsbereitschaft und die motivierende Einstellung innerhalb der Start-up-Szene. «Alle helfen allen, egal welche Frage, welches Anliegen zur Sprache kommt. Keine Spur von Konkurrenzdenken.» Selbst den Gründer der Plattform Ricardo.ch oder den Marketingleiter von Siroop.ch konnte sie ungeniert und spontan treffen und von ihnen wichtige Tipps abholen. «Einfach

grossartig», findet Janine Rey. Ein paar Frauen mehr dürfte es in der Szene geben, sagt sie. Es bestehe dringender Nachholbedarf bei den Jungunternehmerinnen. Viele trauten sich einen solchen Schritt nicht zu. Aus diesem Grund hat sie zusammen mit dem Frauennetzwerk Business and Professional Women den ersten Winterthurer «Female Entrepreneur Event» ins Leben gerufen (siehe Box). Dieser findet am 19. Juni im Technopark statt und soll Frauen ermutigen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen und sich mit erfahrenen Frauen zu vernetzen. Männer seien übrigens durchaus willkommen, antwortet Janine Rey auf entsprechende Frage.

Technopark wird weiblicher

Der KMU-Verband hat gerade seine erste Präsidentin gewählt. Und nun bekommt auch der Technopark Winterthur weibliche Verstärkung: An der Generalversammlung wurden zwei Frauen in den bisher ausschliesslich männlich besetzten Verwaltungsrat gewählt. Es sind dies Bettina Furrer, Leiterin des ZHAW-Instituts für nachhaltige Entwicklung, und Judith Maag, Geschäftsführerin Maag Recycling AG. «Die Wahl soll dazu beitragen, dass sich das Konzept Technopark Winterthur weiterentwickelt und auch die weibliche Sichtweise einfließt», sagt Technopark-Präsident Hans-Walter Schläpfer. (kal)