

LEADER

DIE ZEITUNG DER TECHNOPARK®-ALLIANZ

Zugang zu Kapital als Voraussetzung für Innovation und Firmengründungen

Editorial von Bruno Walser



Eine gute technische Idee, ein realer Markt, Wissen und Überzeugung, Risikofreude, Stehvermögen, Führungs- und Managementqualitäten, die Fähigkeit zu begeistern ... alles Voraussetzungen für den Erfolg einer Firmengründung. Ein wichtiger Faktor in der Wachstumsphase des neuen Unternehmens ist es aber auch, ausreichend Startkapital zu beschaffen und die Liquidität sicherzustellen. Die Kapitalbeschaffung ist bereits in guten Zeiten eine aufwendige, teilweise frustrierende Aufgabe, und die Erfahrung zeigt, dass die Finanzindustrie die Latte für junge Firmen sogar in Zeiten der Hochkonjunktur sehr hoch legt. Im Grunde genommen agiert sie häufig risikoscheu, und der zukünftige Erfolg muss garantiert sein. Deswegen bleiben vielfach die drei Fs (Family, Friends

and Fools) die einzigen Geldquellen, die einen Start ermöglichen.

Offensichtlich floss das viele Geld der Finanzindustrie in den letzten Jahren mehrheitlich in Finanzinnovationen. Falsche Annahmen bezüglich Risiken und Werthaltigkeit führten zum Scheitern der vermeintlich revolutionären Finanzmodelle und zu einer bisher noch nie erlebten Wertvernichtung. Dies wirkt sich immer stärker auf die Leistungsfähigkeit der Realwirtschaft aus, und die massiven Erschütterungen der Weltwirtschaft werden sich auch auf die TECHNOPARK®s der Schweiz und ihre Mieterfirmen auswirken. Venturefinanzierung und der Zugang zu Krediten werden schwieriger, und die Gefahr besteht, dass auch glaubwürdige Business-

pläne, gute Produkt/Markt-Ideen und technische Innovationen keine Geldgeber mehr finden. Neue Firmen entstehen gar nicht mehr, und bereits bestehende Jungfirmen werden in ernsthafte Liquiditätsengpässe getrieben. Die bereits bisher schwach ausgebildete Wagniskapital-Szene der Schweiz wird noch mehr geschwächt, und die heute verpassten Chancen gefährden die zur Verminderung der (Finanz-)Klumpenrisiken notwendige Re-Industrialisierung unseres Landes. In der Folge werden weniger neue Arbeitsplätze geschaffen. Die industriell abgestützte Realwirtschaft hat aus der Strukturkrise der Jahre 1993 bis 2003 gelernt und reagiert heute rasch. Unsere Finanzinstitute haben diese Strukturanpassungen noch vor sich. Deshalb besteht die Gefahr, dass weniger Gelder in die lau-

Interview

Im Gespräch mit Ruedi Noser, Nationalrat und Unternehmer

Seite 3

Unternehmensporträt

KNIME: Wundertüte Datenbank

Seite 10

Vom Start-up zum Erfolg

Mobility: die mobile Zukunft ist rot

Seite 15

Internationales

Hong Kong Science and Technology Park: Privilegiert am Tor zu China

Seite 8

Unternehmensporträt

Translation-Probst: Erfolg spricht viele Sprachen

Seite 14

Unternehmensporträt

One source: IT und Business unter einem Dach

Seite 16



Bruno Walser: «Kapital für Jungunternehmen stärkt den Wohlstand der Schweiz»

Bühne frei

Kolumne

Infrastruktureinrichtungen haben im Bewusstsein vieler Leute häufig nicht den Stellenwert, den sie verdienen. Eine funktionierende Kanalisation, eine intakte und saubere Strasse, ein gut erhaltenes Gebäude oder technische Anlagen und deren problemloses Funktionieren werden zu oft als grosse Selbstverständlichkeiten empfunden. Oftmals geht dabei vergessen, was hinter den Kulissen geleistet, innoviert, geplant und investiert werden muss, um rund um die Uhr reibungslose Prozesse und Funktionen zu gewährleisten.

Die Abhängigkeiten zu dieser Parallelwelt werden uns vielfach erst in Problemsituationen bewusst: Unterbrüche in der Energielieferung, Defekte in einer Haustechnikanlage, eine Baustelle oder der Ausfall eines Triebwerks. Diese Technologien sind eine grundlegende Basis für Wohlstand. Entwicklungsländer führen uns allemal vor Augen, was alles nicht passiert – gerade weil Infrastrukturen fehlen oder nicht funktionieren.

Unterhalt, Betrieb, Ersatz und Erneuerung dieser häufig technischen und baulichen Meisterleistungen tragen ein immenses Wertschöpfungspotenzial in sich. Sie sichern und generieren Millionen von Arbeitsplätzen.

In jüngster Zeit werden weltweit öffentliche Infrastrukturprogramme im Hoch- und Tiefbau sowie im Verkehrswesen aufgelegt, um ganze Volkswirtschaften in ihren misslichen Situationen über die Runden zu bringen. Wenn gleichzeitig Energien ernsthaft und nachhaltig optimiert werden, dann sind Infrastrukturen nicht nur Retter in der Not, sondern werden verdientermassen vermehrt ins Rampenlicht gestellt.

Heinz Specker
Direktor TECHNOPARK® Immobilien AG

fende Erneuerung der heute vorliegenden Wirtschaftsstruktur an die Erfordernisse der künftigen globalen Wirtschaft fliessen werden. Antizyklische Investitionen in Forschung und Entwicklung, in Innovationen und junge Firmen in deren Start-up- und Wachstumsphasen sind ein wichtiges Element für mittelfristig konkurrenzfähige Wirtschaftsstrukturen und zukünftiges Wachstum der Schweiz.

In diesem Sinne ist aber nicht nur die Finanzwirtschaft angesprochen, sondern auch der Staat: Selbstverschuldet in Not geratene Firmen erhalten erstaunliche staatliche Eingriffe und Unterstützungsaktionen – auch ausserhalb unserer Landesgrenzen. Die ordnungspolitischen Grundsätze gelten nicht mehr. Die Länge der marktwirtschaftlichen Spiesse wird sich für viele Schweizer Unternehmen zu ihren Ungunsten verändern. Es scheint daher angebracht, dass zumindest in der Schweizer Technologie- und Innovationsförderung für eine gewisse Zeit Geldmittel direkt an junge und kleinere Firmen mit guten Projekten fliessen können. Unsere Nachbarn, wie z.B. Deutschland, stellen erhebliche Geldmittel zur Förderung neuer Technologien bereit. Dass dies nicht nur schlecht sein kann, zeigen die Erfolge der deutschen Industrie auf dem Gebiet der erneuerbaren Energien: Die grossen Firmen im Bereich der Solar- und Windenergie befinden sich heute in Deutschland! Und das, obwohl viele technologische Innovationen aus der Schweiz stammen!

Welche Rolle soll in dieser schwierigen Situation die TECHNOPARK®-Allianz mit ihren assoziierten TECHNOPARK®s spielen?

1. Aufrechterhalten des kreativen und effektiven Umfelds für den Know-how-

Transfer als die Voraussetzung, um Innovationen für den Markt zu schaffen.

2. Unterstützung der Firmen bei der Kapitalbeschaffung und bei Liquiditätsengpässen durch objektive Aussagen zu deren Zukunftsfähigkeit: Die Marke TECHNOPARK® garantiert eine hohe Wahrscheinlichkeit für den Geschäftserfolg.

3. Das Netzwerk der TECHNOPARK®-Allianz und das Netzwerk der beteiligten TECHNOPARK®s aktiv bewirtschaften und den Mietern aller TECHNOPARK®s zugänglich machen. Dies gilt auch für externe Netzwerke wie z.B. Fördergesellschaften, Stiftungen, Beratungsgremien, staatliche Innovationsförderung, Finanzinstitute.

4. Zusammenarbeit mit den Universitäten und Hochschulen, um Spin-off-Aktivitäten zu fördern und den Zugang für TECHNOPARK®-Firmen zu erleichtern.

5. Die Organisation von Anlässen zum Wissens- und Technologietransfer, Erfahrungsaustausch und Weiterbildung.

6. Lobbying bei staatlichen Organisationen zur direkten Finanzierung von Technologie- und Demonstrationsprojekten der Start-up- und Venture-Firmen.

Die TECHNOPARK®s und ihre Allianz tragen aktiv dazu bei, für ihre Mieterfirmen auch in schwierigen Zeiten ein positives und optimistisches Umfeld zu schaffen. Daraus entstehen in den nächsten Jahren neue Arbeitsplätze, die ihrerseits die Konkurrenzfähigkeit und den Wohlstand unseres Landes stärken werden.

Dr. Bruno Walser, Präsident und Delegierter des Verwaltungsrates TECHNOPARK® Winterthur



Schweizer Innovation: mit Risikofreude und Fehlerbereitschaft

■ ■ ■ Menschen und Meinungen. Im Gespräch mit Ruedi Noser, Nationalrat und Unternehmer



Ruedi Noser im Spannungsfeld
zwischen Politik und Wirtschaft
© ruedinoser.ch

(sb) Ruedi Noser, bekannt als Nationalrat und Vizepräsident der FDP Schweiz, baute eine der grössten Schweizer Firmen für die Entwicklung von Telekommunikations-Software auf. Der Elektroingenieur ist heute Verwaltungsratspräsident der Noser Management AG und Hauptaktionär der Noser Gruppe, die 6 Unternehmen umfasst, über 4 Minderheitsbeteiligungen verfügt und 2009 ihr 25-Jahr-Jubiläum feiert. 500 Mitarbeitende erwirtschaften einen Umsatz von CHF 100 Mio. Ruedi Noser gibt im folgenden Interview Auskunft zu schweizerischen Erfolgchancen und -werten.

Leader: Herr Noser, Sie sind ein erfolgreicher Politiker, Unternehmer und auch auf Verbandsebene vielfältig engagiert. In welcher Rolle fühlen Sie sich am wohlsten?

Ruedi Noser: Ich sehe mich in keiner spezifischen Rolle. Als von Familie und Unternehmen geformter Mensch präge ich die Kultur in der Firma. Der innovative Geist gründet auf einfachen und konservativen Werten, die auf Offenheit beruhen.

Mir liegt viel daran, die Kreativität der Mitarbeitenden zu fördern und sie zu guten Leistungen zu motivieren. Eine gute Führung, so meine Überzeugung, macht sich selbst mit der Zeit überflüssig. Besonders im Hightech-Bereich ist Personenkult fehl am Platz.

Sie haben ein Unternehmen aufgebaut, das sehr erfolgreich im Bereich Telekommunikation und Informatik agiert. Auf diesem Gebiet ist häufig von Auslagerung und Wegzug aus der Schweiz die Rede. Ist die Schweiz auch in Zukunft ein guter Standort für eine Gruppe wie Ihre?

R.N.: Mit guten Schweizer Werten haben wir auch im Hightech-Bereich gute Zukunftschancen. Wir leben Maschinenbauermentalität in der Telekommunikation: Termingenauigkeit, berechenbare Prozesse, Kostenkontrolle, Vereinbarungen einhalten, Präzision. Die Pflege bestehender Kunden ist wichtiger als der permanente, oft ruinöse Kampf um neue Kunden. Das amerikanische Modell lässt sich nicht erfolgreich in die Schweiz kopieren.

Welche mittel- bis langfristige Strategie verfolgen Sie mit Ihrem Unternehmen? Und wie setzen Sie diese um?

R.N.: Fairness! Einmal gewonnene Kunden wollen wir nicht mehr verlieren. Es ist wie «heiraten», gute Kundenbeziehungen gründen auf Vertrauen, Transparenz und Ehrlichkeit. Dabei helfen die pragmatischen Grundsätze unserer Unternehmenskultur.

Als Unternehmer müssen Sie sich auch mit dem Aspekt des Scheiterns bzw. des zu grossen Risikos auseinandersetzen – Investitionen, Produkte und Dienstleistungen können an den Bedürfnissen des Markts vorbeiziehen. Wie kann man den Ängsten, ein eigenes Unternehmen zu gründen, begegnen, und das Potenzial, das in vielen jungen Leuten steckt, optimal nutzen?

R.N.: Innovationsprozesse zu managen, kann man nicht in einer Schweizer Kaderschmiede lernen. Um eine Führungsfunk-

Fortsetzung Seite 4



tion zu übernehmen, braucht es drei Dinge: Zuerst die Erfahrung – man muss in der Informatik mindestens einmal wirklich hart gearbeitet und ein Projekt allen Widrigkeiten zum Trotz durchgezogen haben, d.h., man kennt den Druck und den Stress und versteht die Problematik. Zweitens die Persönlichkeit – wissen, was man kann und was nicht. Ein Unternehmer, der alles selbst am besten kann und nur andere braucht, weil er zu wenig Zeit hat, ist kein guter Unternehmer. Ein guter Unternehmer kennt seine Schwächen und ergänzt die eigenen Qualitäten mit den Eigenschaften guter Mitarbeitender. Und zuletzt natürlich eine gute Kinderstube – als Jüngster einer grossen Familie habe ich gelernt, mich gut zu verkaufen.

Wenn Sie die Unternehmerlandschaft in der Schweiz betrachten, haben Sie Grund zur Freude oder betrachten Sie diese eher sorgenvoll?

R.N.: In der Schweiz gibt es viele hervorragende und gut geführte KMU, die keine Schlagzeilen machen. Und das ist auch gut so, denn es schützt vor Überheblichkeit. Bescheidenheit ist ein wichtiger Bestandteil einer guten Führungskultur, eine grosse Chance für die Schweiz. Eine Einschränkung sehe ich in der mangelnden Fehlerkultur: Unternehmerische Fehler wirken sich oft ruinös aus, statt als Teil einer wachsenden Erfahrung zu gelten.

Sie haben ein Ingenieurstudium absolviert und sich für diesen Berufsstand längere Zeit als Präsident von Swiss Engineering STV eingesetzt. Wie wichtig ist das technische Know-how in der Schweiz, und was muss im Hinblick auf die Aus- und Weiterbildung in der Schweiz getan werden?

R.N.: Die Bildungspolitik liegt mir am Herzen. Wichtig ist eine umfassende Wissensgesellschaft, die die Jugendlichen befähigt, selbst entscheiden zu können, welchen Beruf sie ausüben wollen und können. Sie orientieren sich in ihrer Berufswahl an Vorbildern, an der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Wertschätzung. Das alt hergebrachte Bild von Ingenieuren als Kostenstelle, als reine Zulieferleistung ändert sich glücklicherweise – ein langsamer, aber notwendiger gesellschaftlicher Pro-



Ruedi Noser besichtigt den Neat-Tunnel
© ruedinoser.ch

zess, der durch die aktuellen Marktverwerfungen hoffentlich beschleunigt wird.

Was hat Sie als Unternehmer veranlasst, in die Politik zu gehen?

R.N.: Nach 17 Jahren unternehmerischer Tätigkeit war es Zeit für etwas Neues. Wer sich so lange als eigenständiger Unternehmer im Hightech-Bereich bewegt, lebt in einer Art «Ghetto»: Von den 500 Mitarbeitenden des Unternehmens haben 480 einen Hochschulabschluss – eine eigene Welt. Meine Aufgaben als Politiker führen mich an ganz andere Personenkreise heran. In diesem Sinne ist die Politik eine Ergänzung, eine Horizonterweiterung in die Realität.

Als Politiker setzen Sie sich unter anderem für ein starkes Unternehmertum, für mehr Innovation und eine gute Aus- und Weiterbildung ein. Die Energiepolitik ist Ihnen ebenfalls ein Anliegen. Woran harzt es in der Schweiz am meisten?

R.N.: Die direkte Demokratie in der Schweiz verlangt, dass die BürgerInnen informiert sind. Leider steht dieser Informationsauftrag für die Medien heutzutage nicht mehr im Vordergrund, sie wollen emotional bewegen. Wir müssen aufhören mit der Neidkultur, die nur Misstrauen und Zerstörung zur Folge hat. Die daraus resultierende Null-Fehler-Toleranz verhindert Innovation, weil man Risiken tunlichst vermeidet. Eine zweite Chance erhält man in diesem Um-

feld nicht. Ein Beispiel wie Amazon, das trotz Nichterreichen des Budgetplans in der Entstehungsphase mehrfach refinanziert wurde, wäre hierzulande unmöglich. Nur wenn Risiken eingegangen werden, kann Innovation entstehen. Für diesen gesellschaftlichen Wandel setze ich mich ein.

Als Unternehmer und Politiker, der zudem noch in verschiedensten Initiativen und Organisationen massgeblich mitwirkt, haben Sie sicherlich ein umfangreiches Tagesprogramm. Wie sieht es da mit Ihrer Work-Life-Balance aus?

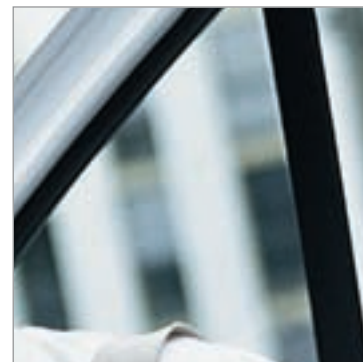
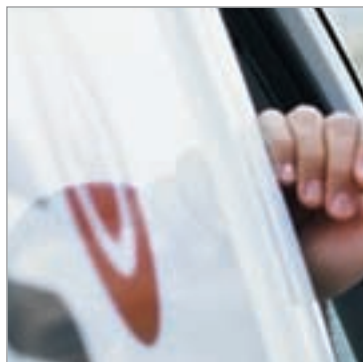
R.N.: Für mich stimmt es, wie es ist. Zugegeben, manchmal kommt sehr viel zusammen, daher ist der richtige Umgang mit der persönlichen Energie sehr wichtig. Ich halte mich meist an die 80%-Regel: Eine Aufgabe zu 80% richtig und dafür schnell erledigen. Will man etwas zu 100% machen, wird man nie fertig. Wesentlich ist, dass ich zufrieden bin. Lebensglück ist doch, wenn man akzeptiert, wie es ist – mit allen guten und schlechten Seiten.

Wenn Sie 3 Wünsche an eine Fee offen hätten, was würden Sie sich für die Schweiz und für sich selbst wünschen?

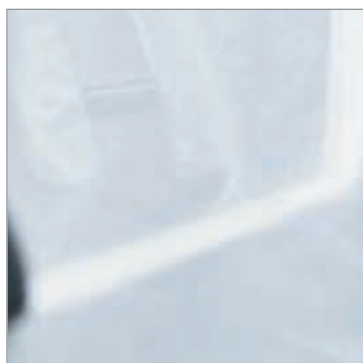
R.N.: (überlegt lange) Ich wünsche mir Gesundheit für meine Kinder. Die beiden anderen Wünsche blieben offen. Zufrieden ist nur, wer sich die Erfüllung seiner Wünsche selbst erarbeitet!



Wir bringen mehr Zuverlässigkeit in den Betrieb.



24h ENERGY LINE
0848 841 841
0848 ETAVIS



Zum Beispiel mit dem lebenslangen Unterhalt sämtlicher Gebäudetechnik-Installationen. Oder mit ENERGY LINE, unserem Pikett-Service, mit dem wir das ganze Jahr rund um die Uhr für Sie da sind.

Schalten Sie uns ein.
www.etavis.ch

ETAVIS 
Integrale Gebäudetechnik



Unternehmens- und Projektmanagement grenzenlos

■ ■ ■ Praxistransfer von Peter Opitz



Peter Opitz, Geschäftsführer
Opitz New Media AG
© Opitz New Media AG

Projektmanagement grenzenlos	
Vorbereitung	Umsetzung
Klare Leitlinien des Verhaltens verbindlich für alle festlegen. Commitment aller Mitarbeitenden einfordern	Einhaltung der Regeln, Rollen und Verantwortlichkeiten überprüfen. Massnahmen bei Nichteinhaltung durchsetzen
Horizontale Kontroll- und Koordinierungsprozesse entwickeln und leben Kooperationskompetenzen der Mitarbeitenden realistisch einschätzen	
Projekt in Teilprojekte und Teilaspekte zerlegen Blackboxes identifizieren Teilprojekte in dynamischen Ablauf bringen	In Abhängigkeit der Zwischenergebnisse: Neukonfiguration der Teilprojekte im Ablauf
eCollaboration Plattform aufsetzen & testen Mitarbeitende schulen	Performance eCollaboration Plattform messen eCollaboration Plattform optimieren
Worst Case Szenarien Riskmanagement	Beobachtung Umfeldentwicklung Massnahmen & Opting Out

Grundlagen für optimale Rahmenbedingungen im Projektmanagement
© Opitz New Media AG

Informations- und Kommunikationstechnologien (IuK) sind alles durchdringende, disruptive Technologien, die unsere Lebenswelten zunehmend bestimmen. Unwiderfürlich. Im Guten wie im Bösen.

Den besten Beweis liefert gerade die aktuelle Systemkrise. Viele Symptome dieser Krise kennen wir bereits aus früheren Zeiten. Wirklich neu ist die rasende Geschwindigkeit, mit der sich die Krise global ausbreitet. Zum ersten Mal erleben wir die Konsequenzen der direkten und unmittelbaren Vernetzung in ihrer ganzen Sprengkraft.

Grundlagen für Organisation und Management

Viele schlaue Köpfe machen sich seit vielen Jahren Gedanken, wie sich IuK-Technologien auf Management und Organisation auswirken. Zwei Phänomene sind in diesem Kontext bemerkenswert. Erstens **Emergenz**, plötzlich aufpoppende Ereignisse, von denen wir nicht wissen, ob und wann und in welcher Intensität sie auftreten, und zweitens **grenzenloses Unternehmen**: Können Information und Wissen weltweit vernetzt werden, werden Kompetenzen und Ressourcen weltweit und damit auch **bereichs- und organisationsübergreifend** vernetzt. Die potenziellen Skalen- und Netzeffekte

sind so gross, dass sich die physischen und hierarchischen Grenzen des Unternehmens verändern und teilweise auflösen. Die beliebige Gestaltung von Kompetenzen und Ressourcen führt zu signifikanten Vorteilen, um **explorativ** zu denken und zu handeln und Innovation zur Blüte zu bringen. Der Weg dahin ist spannend und attraktiv, er ist aber auch gefährlich. Grenzenlose Unternehmen sind geprägt von Selbstorganisation, Kooperation und indirekter Führung.

Projektmanagement grenzenlos

Statistisch gesehen wissen wir, dass 70 Prozent der Projekte die gesetzten Ziele nur teilweise oder gar nicht erreichen. Zum Thema Projektmanagement hilft eine ganze Batterie an Fachliteratur, um «state of the art» Ziele, Organisation und Planung zu entwickeln. Unter Berücksichtigung von Emergenz und Grenzenlosigkeit ergeben sich im Projektmanagement Herausforderungen, die an sich nicht neu sind, deren Bedeutung aber exponentiell zugenommen hat:

1. Rechnen Sie mit dem Schlimmsten, um es zu verhindern!

Erarbeiten Sie sich die mentalen und sachlichen Grundlagen, um jederzeit ange-

messen zu entscheiden. Indem Sie die schlimmsten anzunehmenden Szenarien vor Projektstart durchdenken, betreiben Sie schon aktives Risikomanagement. Vergessen Sie nicht, Kontext und Umfeld, in dem sich das Projekt bettet, regelmässig zu beurteilen. Denn es kann sich sehr schnell verändern.

2. Bereiten Sie das Projektdesign minutiös vor!

Zerlegen Sie das Projekt in seine Teilprojekte und zerlegen Sie diese wiederum in ihre Teilaspekte. Identifizieren Sie alle Teilaspekte, deren Inhalt (Was ist wie zu tun?) noch Blackbox sind. Ermitteln Sie nicht nur die Anzahl Blackboxes, sondern auch, welche Abhängigkeiten sie auf bekannte Teilaspekte schaffen. Je nach Erkenntnis muss vor Projektstart mittels Detailspezifikation Licht in diese Blackboxes gebracht werden.

3. Überschätzen Sie nicht Ihre eigenen Kooperationskompetenzen und die Ihres Teams zur Projektarbeit!

Wir alle haben die Tendenz, unsere Führungs-, Kooperations-, Sozial-, Kommunikations-, Verhandlungs- und Kreativitätskompetenzen etc. (massiv) zu überschätzen. Gerade in grenzenlosen Unternehmen

haben wir die Pflicht, diese Kompetenzen kritisch und zurückhaltend zu beurteilen, um die potenziellen Koordinations- und Reibungskosten realistisch einschätzen zu können.

4. Einigen Sie sich auf klare Leitlinien des Verhaltens! Vorher, nicht erst, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist!

Jeder Mensch ist einzigartig. Jeder hat seine Macken, seine Erfahrungen und seinen eigenen kulturellen Hintergrund. Bei explorativen Projekten ist die Zusammenarbeit sehr intensiv. Schnell kann Euphorie in Überforderung umschlagen. Missverständnisse, Vorwürfe und Verdrängungstendenzen nehmen zu, der Hang zur Nichtkommunikation, Verschleppung und Isolierung. Dem beugen Sie vor, indem vor dem «Go» die Regeln des Umgangs und die Pflicht zur Rechenschaft klar, verbindlich und messbar festgelegt werden.

5. Projektführung ist Management-innovation!

Führung und Leadership in grenzenlosen Projekten ist sehr anspruchsvoll. Ein Projekt lässt sich nur noch in Ausnahmesituationen vertikal führen. Entscheidend sind die horizontalen Kontroll- und Koordinierungsprozesse. Autorität ist fließend. Je nach Aufgabe verändern sich die Verantwortlichkeiten. Die Schlüsselpersonen müssen in der Lage sein, sich anzupassen, um situativ und themenspezifisch Verantwortung zu übernehmen oder sich als Mitarbeitende unterzuordnen.

6. Damit eCollaboration nicht zum Desaster wird, muss Ihre elektronische Plattform minutiös aufgesetzt werden!

Das Internet verstärkt die Kreativität und bündelt die individuellen Leistungen durch Verbindungen jederzeit und überall. Die

Nutzung dieser Potenziale setzt den Einsatz elektronischer Plattformen für eCollaboration voraus. Das Aufsetzen solcher Plattformen ist sehr aufwendig und muss für jedes Projekt spezifisch und phasengerecht erfolgen. Schliesslich müssen die Mitarbeitenden nicht nur in der Lage sein, sie zu verstehen, sondern auch bereit sein, sie zweckmässig und gemäss den Vorgaben zu nutzen.

Für weitere Informationen:
Peter Opitz, Opitz New Media
TECHNOPARK® Zürich
peter.opitz@onm.ch

NEWS

Zürich West boomt und baut

In Trendquartier Zürich West sind diverse Erneuerungs- und Erweiterungsbauarbeiten von privater und öffentlicher Seite angelaufen. Dazu gehört unter anderem der Neubau des Trams Zürich-West (Nr. 4), das ab 2011 vom Escher-Wyss-Platz bis Bahnhof Altstetten verkehren wird. Aufgrund der umfassenden Bautätigkeit an der Pfingstweidstrasse muss in den nächsten 2 – 5 Jahren vor allem mit Verkehrsbehinderungen und anderen Unannehmlichkeiten gerechnet werden. Alle Mieter, Besucher, Kunden, Lieferanten des TECHNOPARK® Zürich werden davon betroffen sein. Die gute Seite: Nach Fertigstellung wird die «Stadt in der Stadt» wesentlich besser erschlossen sein, und die boulevard-ähnliche Pfingstweidstrasse erfährt eine erhebliche Aufwertung.

Facts & Figures aus der TECHNOPARK®-Allianz

342 Unternehmen hatten Ende 2008 ihren Firmensitz in einem der TECHNOPARK®s in Aarau, Luzern, Winterthur oder Zürich. Auf den gesamt 52 800 m² der TECHNOPARK®-Allianz arbeiteten 2032 Personen in den Bereichen Innovation (47%), Produktion (23%) und Transfer (30%). Ob Einzelfirma oder KMU – die Mieter im TECHNOPARK® konnten ihre Bürofläche je nach Bedarf vergrössern (gesamt 35 Firmen in 2008) oder verkleinern (13 Firmen). Der grösste Partner, TECHNOPARK® Zürich, beherbergt auf seinen zu 99% ausgelasteten 44 300 m² 264 Firmen. Im TECHNOPARK® Luzern belegen 36 Mieter gesamt 2 000 m², der TECHNOPARK® Aargau bietet 2 500 m² für derzeit 17 Mieter. Da die 4 000 m² des TECHNOPARK® Winterthur Ende 2008 mit 25 Mietern zu 100% ausgelastet

waren, wird ausgebaut: Ab 2010 umfasst die vermietbare Gesamtnutzfläche des TECHNOPARK® Winterthur 11 000 m². Erfolgreiche Unternehmen, die aus den TECHNOPARK®s ausziehen (29), werden wehmütig verabschiedet, machen aber Platz für neue innovative Firmen (Neueinzüge 2008: 49).



Privilegiert am Tor zu China

■ ■ ■ Internationales: Science and Technology Park, Hong Kong

(bs) Der Hong Kong Science and Technology Park erhebt ehrgeizig Anspruch auf eine Spitzenposition in Asien und strebt an, zu den weltweit führenden Technoparks zu gehören. Vor allem aufgrund seiner erfolgreichen Start-up-Förderung, der günstigen Besteuerung und des Freihandelsabkommens CEPA mit China ist er auf dem besten Weg.

Wissenschaft, Technologie und Kreativität in Reichweite des Pearl River Deltas

Der Hong Kong Science and Technology Park (HKSTP) setzt sich zusammen aus dem Hong Kong Science Park, drei assoziierten Industrieparks mit einer Gesamtfläche von 217 ha und dem InnoCentre. In Forschung und Entwicklung konzentriert er sich auf die Cluster Elektronik und integrierten Schaltkreise, Informations- und Kommunikationstechnologie, Optoelektronik und Präzisionstechnologie, Biotechnologie und Life Sciences sowie Umwelt und Energie. Durch den InnoCentre wiederum wird der Design-Nachwuchs unterstützt – eigene Ausstellungsräume und Catwalk inklusive.

Seit 2001 wird hier an attraktiver Küstenlage in Hong Kongs New Territories und in unmittelbarer Nähe der grössten Produktionsregion der Welt, dem Pearl River Delta, der erfolgreiche Austausch von Wissenschaft und Wirtschaft gelebt. Im 22 ha

grossen Science Park ermöglichen fortschrittliche – und speziell abgeschirmte und abhörsichere – Laboreinrichtungen die fruchtbare Kooperation von universitärer Forschung und Industrie. Dank des Start-up-Programms Incu-Tech wird dann aus einem Studienprojekt schnell eine neue Businessidee. Die Förderung der jungen Unternehmer von Technologie bis Design erfolgt über ein weitreichendes Netzwerk und beste Beziehungen zum chinesischen Festland, durch Mentoring im direkten Austausch mit den ansässigen etablierten Firmen und durch Weiterbildungs- und Seminarangebote.

Besonderer Schutz von geistigem Eigentum

Neben den Vorteilen, die die geografische und kulturelle Nähe zum grössten Markt der Welt bringt, ist man sich in Hong Kong aber durchaus auch der Ängste um das eigene Know-how bewusst, welche vor allem westliche Technologieunternehmen vor einer Ansiedelung in Asien zurückschrecken lassen. Die Antwort auf diese Bedenken ist das Intellectual Property Servicing Centre (IPSC), das mit der ISO-27001-Zertifizierung sogar die Standards des amerikanischen Verteidigungsministeriums erfüllt. Damit hat sich der HKSTP eine Vertrauensbasis in der westlichen und chinesischen Businesswelt erarbeitet, der wahr-

scheinlich sein stärkster «unique selling point» ist.

Weiter auf Wachstumskurs

Gelassen verfolgt der Hong Kong Science Park ungeachtet der Finanzkrise seinen weiteren Ausbau, kann er doch auf ein Investitionsvolumen von insgesamt 1 Milliarde USD der Hong-Kong-Regierung und die enge Kooperation mit dem chinesischen Ministry of Science & Technology zählen. 2007 wurde die zweite Bauphase des Science Parks abgeschlossen. Sein Herzstück ist jetzt das markante Auditorium – ein goldenes Ei, in dem 340 Zuhörer Platz finden. Für die dritte Ausbauphase steht «green technology» im Vordergrund: Dupont plant einen Solarpark, der ausschliesslich mit lokalen Zulieferern realisiert wird.

Über 250 Firmen haben sich bisher am ultramodernen Standort angesiedelt – auch auf der Flucht vor den notorisch horrenden Immobilienpreisen und der Luftverschmutzung Hong Kongs. Von KMUs, die ein Büro anmieten und die Labors nutzen, bis zu Global Players wie Philips, die im Hong Kong Science Park ein gesamtes Gebäude bewohnen. Ein Manko hat der HKSTP jedoch – noch ist kein Schweizer Unternehmen vertreten.



© HKSTP

Hong Kong Science and Technology Parks Corporation
Beschäftigte: 9000
Unternehmen: 250
www.hkstp.org

Erfolge

AutoForm gewinnt Unternehmerpreis des Swiss Venture Clubs

Waldemar Kubli und sein Software-Unternehmen AutoForm Engineering aus dem TECHNOPARK® Zürich wurde mit dem Unternehmerpreis des Swiss Venture Clubs ausgezeichnet. AutoForm bietet spezialisierte Software-Lösungen zur Simulation von Blechumformung an. Weltweit simulieren namhafte Autofirmen die Herstellung ihrer Karosserien mithilfe der AutoForm-Software und sparen sich damit den ungleich aufwendigeren Prozess an der Werkbank.

WEF nominiert Dr. Christoph Sutter als Young Global Leader 2009

Das von Prof. Dr. Klaus Schwab 2004 initiierte Forum of Young Global Leaders nominierte dieses Jahr 230 Unternehmen aus insgesamt 71 Ländern als herausragende Entscheider- und Ideengeber unter 40 Jahren. Unter den sechs ausgezeichneten Schweizern befindet sich der 35-jährige Dr. Christoph Sutter. Sutter ist CEO des im TECHNOPARK® Zürich beheimateten Start-ups South Pole Carbon, einem innovativen Leader im Bereich internationale Klimaschutzprojekte.



Christoph Sutter, CEO South Pole Carbon

© South Pole

Start-up- und Spin-off-Szene

Swiss Venture Guide 2009

Unter dem Titel «Von der Idee zum erfolgreichen Unternehmen» wurde im Januar der in englischer Sprache erschienene Leitfaden über die Schweizer Start-up- und Venture-Szene veröffentlicht. Neben Förderorganisationen und Venture-Capital-Gebern listet der Swiss Venture Guide 2009 Awards und Businessplan-Wettbewerbe in der Schweiz auf. Wie Gründer ihre Projekte zum Fliegen bringen, zeigen 10 Porträts von Hightech-Start-ups. Realisiert wurde der Leitfaden von der Innovationsagentur KTI gemeinsam mit der Investorenvereinigung CTI Invest.

Weniger Unternehmensgründungen

Der Schweiz. Gläubigerverband Creditreform gibt bekannt, dass vom 1.1. bis 28.2.2009 5676 neue Firmen mit Handelsregistereintrag in der Schweiz entstanden. Dies entspricht einem Rückgang von 13,9% gegenüber dem Vorjahr. Der Start ins 2009 verläuft somit harzig. Die Gründungen von neuen Betrieben werden offensichtlich durch die Wirtschaftskrise und somit fehlende Geldmittel gebremst. In den ersten beiden Monaten 2009 wurden insgesamt 3 454 Firmen gelöscht. Gegenüber dem Vorjahr kann eine positiv zu wertende Abnahme von 8,4% festgestellt werden. Das Nettowachstum bei den Firmengründungen per 28.2.2008 liegt damit bei 2 222 Firmen. Der Rückgang gegenüber dem Rekordjahr 2008 fällt mit -21.4% zwar deutlich aus, doch darf nicht vergessen werden, dass dieses Nettowachstum den zweithöchsten Wert per Ende Februar seit Beginn der Statistik darstellt



Betriebshygiene mit Zukunft

Unsere Stoffrollen – Ihr Klimabeitrag

Steigen Sie jetzt auf eine klimaschützende Betriebshygiene um!

„Try and Buy“ – Machen Sie einen Testlauf!

Für jeden Testlauf-Kunden pflanzen wir einen jungen Baum. Nähere Informationen zur Testlauf-Aktion 2008 finden Sie unter www.stoffrollen.ch

RVR Service AG, Birsfelderstrasse 38, CH-4132 Muttenz
T: 061 333 04 20 / F: 061 333 04 21 / info@rvr.ch



Wundertüte Datenbank: Zusammenhänge erkennen

■ ■ ■ Unternehmen der **TECHNOPARK®-Allianz**: KNIME.com GmbH, **TECHNOPARK®** Zürich

(sb) Die Open-Source-Plattform **KNIME** (sprich englisch «nime») findet Zusammenhänge in grossen Datenmengen. Sie bereitet Daten verschiedenster Formate auf und visualisiert übereinstimmende Aspekte: man erhält Antworten auf Fragen, die bisher gar nicht gestellt werden konnten. Das Data-Mining*-Werkzeug **KNIME** integriert seit 2004 die aktuellen Forschungsmethoden der Uni Konstanz mit Erkenntnissen und Erfahrungen aus Industrie und kommerzieller Forschung.

George W. Bush brach den «Fluch der Null» im weissen Haus. Er ist seit 1840 der erste amerikanische Präsident, der in einem Jahr gewählt wurde, das mit einer Null endet, und der seine Amtszeit überlebte. Sämtliche Präsidenten vor ihm, die in mit Null endenden Jahren gewählt wurden, starben im Amt – wurden ermordet oder mindestens angeschossen. Wer kommt auf

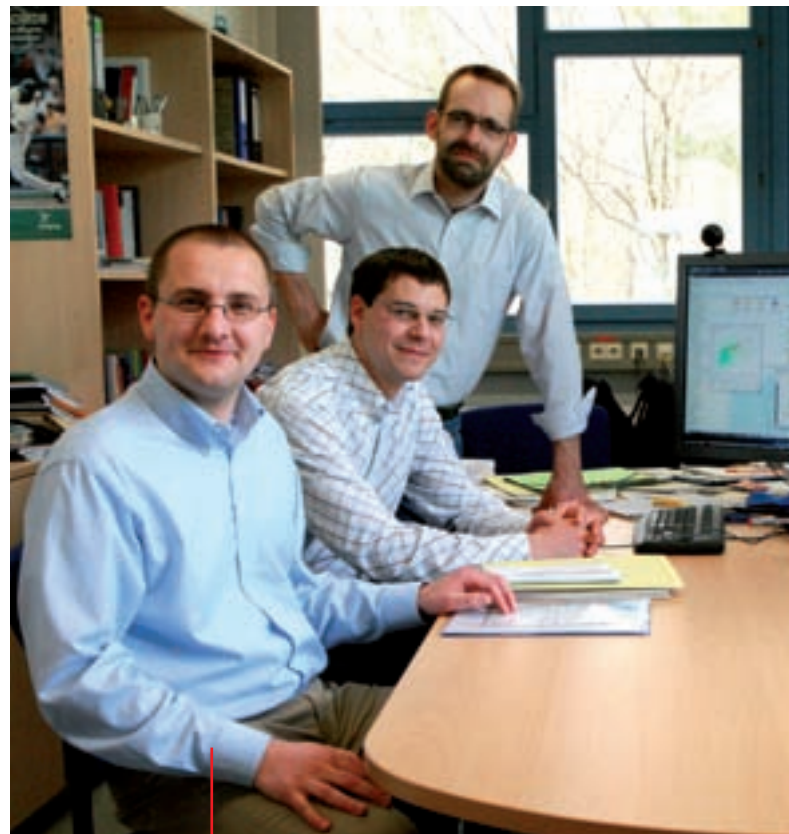
solche Zusammenhänge? Clevere Journalisten z.B., die die Plattform **KNIME** nutzen. Zahllose Informationen werden heute digital registriert, gesammelt, sortiert, ausgewertet und verarbeitet. Ohne Datenbanken wäre die Vielzahl an Informationen zu einem Thema oder einer Frage kaum überblickbar. Liegen die Daten systematisch und in einheitlichem Format vor, können sie mit herkömmlichen Methoden ausgewertet und verglichen werden. Was aber, wenn die Informationen in verschiedenen Formaten, als Bilder, Texte, Präsentationen oder Tabellen, zur Verfügung stehen? Dafür bietet **KNIME** die Lösung.

Datenanalysen auch für KMU erschwinglich

Dr. Michael Berthold, Professor am Lehrstuhl für «Information Mining»* der

Universität Konstanz, begann 2004 mit der Entwicklung der öffentlich zugänglichen Data-Mining*-Plattform **KNIME** (Konstanz Information Miner), die kostenlos für Einzelplätze heruntergeladen werden kann und kundenspezifische Programme integriert. Damit können auch KMUs legal und ohne hohe Investitionen nach Verknüpfungen in ihren Daten suchen: so z.B. Detailhändler, die ihren Kunden interessenspezifische Artikel anbieten möchten, oder ein Pharmaunternehmen, das die Daten aus Medikamententests auswerten will. Als kommerzieller Lizenznehmer erhalten die Kunden Support oder können **KNIME** vernetzt an mehreren Computern nutzen. Die derzeit ca. 2000 **KNIME**-Kunden sind hauptsächlich im Bereich Life-Science oder CRM (Customer Relation Management) tätig. Die Finanzierung des Unternehmens mit seinem jungen fünfköpfigen Informatiker-Team ist bereits gesichert: «Zwei Kunden

*Data Mining oder Information Mining ist eine neue Abfragetechnik, die es dem Anwender ermöglicht, auf Basis von grossen Datenbanksystemen versteckte Trends, Muster, Zusammenhänge und Vorhersagen abzuleiten.



Das Team von **KNIME**: (v.l.) Bernd Wiswedel, Fabian Dill, Michael Berthold (stehend), Peter Ohl, Thomas Gabriel

© **KNIME**

der Pharmabranche finanzieren die Entwicklung von KNIME, zugeschnitten auf ihre spezifischen Bedürfnisse», so Berthold. «Für ein schnelleres Wachstum benötigen wir aber noch idealerweise einen Business Angel aus der Finanzbranche, um auch hier Fuss zu fassen.» Arbeit sei genug da, erklärt Berthold und hat im Sinn, in fünf Jahren mit 200 Personen international tätig zu sein. Verkauft wird die KNIME-Software schon jetzt u.a. durch Industriepartner, die ihre eigenen Programme dank der Verknüpfung durch KNIME erweitern können.

Konstanzer Spin-off im TECHNOPARK[®] Zürich

«Wir sind Informatiker und wollen das im Unternehmen auch bleiben. Hier im TECHNOPARK[®] Zürich erhalten wir in allen Fragen rund ums Unternehmertum freundlich und unkompliziert Unterstützung»,

schwärmt Berthold, der KNIME mit seinem deutschen Team im Juni 2008 über die Landesgrenzen in den TECHNOPARK[®] Zürich brachte. Versuche, das Unternehmen in Baden-Württemberg zu lancieren, scheiterten. Sei es aus bürokratischen Gründen oder wegen engstirniger Forderungen von Gründerzentren. «Dank der kompetenten Beratung des TECHNOPARK[®] Zürich lernten wir, einen Businessplan zu entwickeln, den wir in Deutschland schon als Eintrittsticket hätten vorlegen müssen. Einzig das Verstehen des Schweizerdeutschen bereitet uns noch ein wenig Mühe», lacht Berthold. 

Für weitere Informationen:

Prof. Michael Berthold

KNIME.com GmbH

TECHNOPARK[®] Zürich

mb@knime.org



Schweizer Forschungs-Portal: myScience.ch

Das Schweizer Portal für Forschung und Innovation myScience.ch (www.myscience.ch) publiziert Informationen aus Forschung und Entwicklung (F&E), berichtet über Hochschulen und in Forschung tätige Unternehmen und bietet praktische Informationen zum Leben in der Schweiz.

Interessierten Spin-offs, Start-ups und forschungsaktiven Firmen bietet myScience folgende Dienstleistungen an:

1. Suche nach Fachkräften

Das integrierte Stellenportal jobs.myscience.ch erreicht ein internationales, spezialisiertes Zielpublikum, insbesondere hochspezialisierte Fachkräfte in F&E.

2. Newsservice

In F&E aktive Unternehmen können über den Newsservice Forschungsergebnisse kostenlos publizieren und somit einem breiten Publikum bekanntmachen.

3. Firmenpräsentation

In F&E tätige Firmen können ein Portrait auf myscience.ch hinterlegen. Weitere Informationen erhalten Sie unter contact@myscience.ch.



Inspektionsroboter verhindern ungeplante Störungen

■ ■ ■ Unternehmen der **TECHNOPARK®-Allianz**: ALSTOM Inspection Robotics AG, **TECHNOPARK®** Zürich

(sb) Das gemeinsame Spin-off von ETH und ALSTOM «Alstom Inspection Robotics» entwickelt intelligente Roboter zur Überprüfung und Wartung von Industrieanlagen, insbesondere von Kraftwerken und Anlagen der verfahrenstechnischen Industrie, um teure Stillstandszeiten zu minimieren. Die ferngesteuerten und autonom agierenden Hightech-Inspektionsroboter können schauen, greifen, messen, reparieren und gelangen auch an für Menschen unerreichbare Maschinenstellen. Sie überprüfen exakter als das menschliche Auge, überwinden Hindernisse und sind unempfindlich gegenüber Hitze und Gasen.

Energie herzustellen, kostet Geld, viel Geld. Kraftwerke müssen zuverlässig Energie produzieren und liefern. Fällt ein Kraftwerk ungeplant aus, so geht es neben den Konsequenzen des unerfreulichen Produktionsausfalls auch um sehr viel Geld. Das Gleiche gilt für Anlagen der petrochemischen Industrie oder für Anlagen zur Gewinnung von Öl und Gas. Regelmässige Sicherheitsüberprüfungen und laufend gründliche Wartungen sind daher unentbehrlich.

Liaison ETH Robotics & Alstom

Um die Inspektionstechnologie des Kraftwerkherstellers ALSTOM (Schweiz) AG mit intelligenter Robotik zu verknüpfen, wurde im Herbst 2006 gemeinsam «ALSTOM Inspection Robotics» gegründet. «Das Unternehmen ist ein Spin-off mit den charakteristischen Merkmalen: Hoch motivierte

und innovative Mitarbeitende entwickeln Produkte in sich entwickelnden Strukturen», meint CEO Ekkehard Zwicker. «Allerdings besteht ein Unterschied: Dank Alstom haben wir einen starken Hauptaktionär, der den Mitarbeitenden wirtschaftliche Sicherheit bietet.» Alstom Inspection Robotics will in den nächsten 5 Jahren das heute 12-köpfige Team, das aus



Ein Inspektionsroboter von ALSTOM Inspection Robotics inspiziert einen Dampfturbinenmotor auf Risse

© ALSTOM Inspection Robotics AG

den Bereichen Robotics, Mechanik, Mechanik und Sensorik kommt, auf 30–50 Personen erweitern. Neben der Entwicklung und dem Vertrieb werden die Schulung und der Betrieb der Inspektionsroboter zu einer bedeutenden Aufgabe. Die grösste Herausforderung seines Unternehmens sieht Zwicker in den sich veränderten Arbeitsbedingungen der Servicetechniker, die dank der Roboter nicht mehr selbst «mechen», sondern den Roboter bedienen und überwachen.

Lego-System für die Kraftwerkswartung

«Es gibt zwar internationale Konkurrenz für automatische Wartungssysteme, aber Alstom Inspection Robotics ist der einzige Anbieter von autonom agierenden, sprich intelligenten, robusten und universell einsetzbaren Systemen», erklärt Zwicker. Für den Einsatz in Alstom-Anlagen verkauft das Unternehmen seine Roboter. An wei-

tere Kunden in Europa und USA werden die Roboter vermietet. Eine Vermietung schützt nicht nur vor Know-how-Verlust, sondern empfiehlt sich auch aufgrund des Aufbaus der Roboter: Die intelligenten Werkzeuge basieren auf einem modularen System von Robotikelementen. Sie werden für eine spezifische Anwendung eines Kunden massgeschneidert zu autonomen Inspektionsrobotern kombiniert und mit verschiedenen sogenannten Anwendungen wie z.B. Kamera und Wasserstrahl ausgestattet. Die Miniroboter sind in der Lage, auch an unzugänglichen Maschinenstellen einfache Reinigungs- und Wartungsarbeiten autonom durchzuführen, sodass z.B. Turbinen für eine Inspektion nicht mehr zerlegt werden müssen. Bei Inspektionen von heissen Apparaten erübrigt sich eine Abkühlzeit auf für den Menschen erträgliche Temperaturen oder bis giftige Gase verflüchtigt sind. Ungeplante Stillstandszeiten können verhindert werden, denn

die Roboter ermöglichen eine rechtzeitige Herstellung von Ersatzteilen, da mit diesen Verschleiss erkannt und dokumentiert werden kann – z.B. durch das Erkennen von Materialrissen.

Zum Firmensitz TECHNOPARK® Zürich meint Zwicker: «Für unsere Arbeit ist die Lage des TECHNOPARK®s ideal: Wir sind sowohl in der Nähe zur ETH als auch schnell bei unseren Kunden, und nicht zuletzt sitzt einer unserer zentralen Geschäftspartner, Waterjet Technologies AG – ein Spin-off der Fachhochschule Nordwestschweiz und ALSTOM – im TECHNOPARK® Aargau.»

Für weitere Informationen:
 Dr. Ekkehard Zwicker
 ALSTOM Inspection Robotics AG
 TECHNOPARK® Zürich
 ekkehard.zwicker@inspecton-robotics.com

5. Forum der TECHNOPARK®-Allianz

«Science & Fiction – Innovationen aus der Raumforschung»

An diversen Beispielen von Weltalltechnologien, die für Produkte des irdischen Alltags Pate standen, erhielten die ca. 100 Teilnehmenden des Forums vom 3. März 2009 einen konkreten Einblick, wie Technologietransfer erfolgreich umgesetzt werden kann. Fachleute aus Forschung, Entwicklung, und Wirtschaft stellten in Workshops verschiedene gelungene Beispiele vor. Beispielsweise die Zürcher Firmen AdNovum Informatik und Sensecore: Am Beginn der Entwicklung eines intelligenten T-Shirts, das laufend die Vitalfunktionen seines Trägers misst, stand ein

Projekt der Europäischen Raumfahrtagentur ESA zur Überwachung von Astronauten auf Langzeitmissionen. Dass die Raumfahrt u.a. der Grundlagenforschung diene und einen handfesten irdischen Nutzen habe, betonte ESA-Technologiechef Frank Salzgeber. Ulrich Claessen, Entwicklungsleiter von maxon motor ag zeigte auf, dass mit Raumfahrt durchaus Geld zu verdienen ist. Von höheren Sphären berichteten der SETI-Forscher Peter Wright und mit Begeisterung und Leidenschaft auch der russische Kosmonaut Yuri Usachev, der insgesamt knapp 600 Tage im All verbrachte. Das mobile Planetarium Zürich nahm die Tagungsteilnehmer zu mehreren Reisen in die Tiefen des Alls mit.





Erfolg spricht viele Sprachen

■ ■ ■ Unternehmen der **TECHNOPARK®-Allianz**: TRANSLATION-PROBST, **TECHNOPARK®** Winterthur



Roman Probst © Bildhaus

Wie kommt ein Übersetzungsbüro innerhalb von vier Jahren zu über 500 Geschäftskunden, zwei Niederlassungen, 11 Festangestellten und einem internationalen Netzwerk von über 300 Fachübersetzerinnen und -übersetzern? Dank Know-how von der Fachhochschule, Innovation und Kundenorientierung.

Das Übersetzungsbüro Translation-Probst unterstützt die mehrsprachige Kommunikation von Geschäftskunden mit professionellen Übersetzungs- und Sprachdienstleistungen in 25 Sprachen: Von Deutsch, Englisch, Französisch bis zu Chinesisch oder Russisch. Doch Übersetzungsbüros gibt es wie Sand am Meer. Was ist der Grund dafür, dass Translation-Probst jedes Jahr ein dreistelliges Umsatzwachstum verzeichnet?

FH-Dozenten als Korrektoren

Ein Pfeiler des Erfolgskonzepts ist das Know-how der Fachhochschule: An der Fachhochschule Winterthur, wo seit einigen Jahren Übersetzer ausgebildet werden, gewann der Gründer und Inhaber des Unternehmens, Roman Probst, 2006 den Jungunternehmerpreis. Seither arbeiten Dozierende der Fachhochschule beim Übersetzungsbüro als Korrektoren. Das heisst


konkret: Nach der Übersetzung eines Textes durch einen geprüften Fachübersetzer überprüft ein Fachhochschul-Dozent den Text. Er kontrolliert den Stil sowie die sprachliche, fachliche und formale Korrektheit. Dieses Korrektorat garantiert höchste Qualität und ist bei Translation-Probst im Preis inbegriffen.

Ein zweites wichtiges Standbein für den Erfolg des Unternehmens ist die innovative Technologie, die 2008 vom KMU-Magazin auf vier Seiten vorgestellt wurde. Die Vorteile: Mit wenigen Klicks lässt sich der Preis für eine Übersetzung online berechnen und die Übersetzung bestellen. Dank dieser effizienten Abwicklung zahlen die Kunden keine Mindestgebühr. Des Weiteren hat der Kunde die Wahl, innerhalb welcher Frist seine Übersetzung geliefert werden soll – in drei oder acht Arbeitstagen. Der dritte Vorteil ist die optimale Unterstützung des Corporate Wordings durch die Online-Software. Das Resultat sind Konsistenz und eine langfristige Qualitätssteigerung bei den Übersetzungen.

Prozessorientierte Kommunikation

Know-how, Innovation und Kundenfreundlichkeit bilden für Roman Probst den

Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg. Das Produkte-Portfolio beruht dementsprechend auf einem prozessorientierten Ansatz: Der Kunde wird in jeder Phase seiner Kommunikationsarbeit unterstützt – von der Textredaktion und -übersetzung bis hin zur Druckvorstufe. Das heisst, dass Übersetzungen auf Wunsch in ein gewünschtes Format eingefügt werden, z.B. in Webseiten, Kataloge, Flyer oder Broschüren. Um sicherzugehen, dass alle Textblöcke am richtigen Ort stehen sowie Trennungen, Einzüge, Anführungszeichen und Apostrophe korrekt sind, werden die Texte fürs «Gut-zum-Druck» kostenlos nachkorrigiert.

Innovation war für den Firmeninhaber einer der Hauptgründe, seine Niederlassung in Winterthur im Oktober 2008 in den **TECHNOPARK®** zu verlegen. Die grosse Möglichkeit zur Vernetzung unter demselben Dach war ein weiterer guter Grund. Roman Probst: «Translation-Probst wächst. Um weiter zu wachsen, brauchen wir verlässliche Partner. Mit dem **TECHNOPARK®** haben wir einen solchen gefunden.» 

Für weitere Informationen:

Roman Probst, **TRANSLATION-PROBST**
TECHNOPARK® Winterthur
info@translation-probst.ch

Mobility: Die mobile Zukunft ist rot

Vom Start-up zum Erfolg



Die Mobility-Flotte: Vom Smart bis zum Transporter © Mobility

(sb) Europas grösste Carsharing-Anbieterin Mobility verbindet Autofahren mit Umweltbewusstsein, modernem Mobilitätsdenken und Kostenreduktion: Den rund 85 000 Mobility-Kunden stehen an 1 100 Standorten in der Schweiz insgesamt über 2 200 Fahrzeuge zur Verfügung. Partnerschaften, u.a. mit Unternehmen des öffentlichen Verkehrs oder auch ausländischen Carsharern, machen insbesondere im städtischen Raum eine Mobility-Mitgliedschaft attraktiv.

Die moderne Gesellschaft ist viel und gerne unterwegs. Tendenz steigend: Der Individualverkehr bietet hohe Bequemlichkeit, hat jedoch ein zunehmendes Verkehrsaufkommen und u.a. steigenden CO₂-Ausstoss zur Folge. Alternativen sind Bahn, Bus und Tram, die von allen benutzt werden können – man braucht nur ein für Strecke und Zeit gültiges Ticket. Ähnlich mühelos wie die öffentlichen Verkehrsmittel funktioniert nun auch Carsharing: Am Zielbahnhof angekommen, öffnet sich das reservierte Auto per Karte, und schon kanns losgehen. Der Bordcomputer registriert die Daten, wie beispielsweise Fahrzeit und gefahrene Kilometer, für die periodische Abrechnung. Mit dem Abstellen des Autos ist der Fall für den Kunden/die Kundin erledigt. Um Winterreifen, Abstellplatz, Versicherung oder Wartungstermine braucht man sich nicht zu kümmern. Das Benzin ist bereits in den Tarifen eingeschlossen.

Vision des öffentlichen Autos

Aus dem Grundgedanken, dass mehrere Personen sich die Nutzung eines Autos aufteilen und so damit die Stillstandszeiten der Pkws massiv reduzieren, wurde ein erfolgreiches und ambitioniertes Unternehmen. Mobility wurde 1997 durch die Fusion zweier zehnjähriger Genossenschaften gegründet. Kunden- und Fahrzeugzahlen steigen seither stetig an: 1987 teilten sich 30 Personen zwei Autos. Heute kommt ein Auto auf etwa 40 Personen. «Diese Effizienzsteigerung ist unter anderem dank der unkomplizierten Reservierungsmöglichkeiten, einfachen Nutzung und einer klugen Verknüpfung mit dem gut ausgebauten öffentlichen Verkehrsnetz möglich», erklärt Viviana Buchmann, Geschäftsführerin der Mobility Genossenschaft. Das Standortnetz der roten Flotte im urbanen Raum sei so dicht, dass von jedem Punkt der Stadt aus innerhalb von höchstens sieben Minuten ein Mobility-Auto erreichbar ist. Auch im TECHNOPARK[®] Zürich stehen rote Mobility-Flitzer, die von Mitarbeitenden aus 25 Vertragsfirmen und Privatpersonen des TECHNOPARK[®]s genutzt werden.

Erfolgsfaktor Information

«Unser Ziel ist es, zunehmend mehr Leute dazu anzuregen, ihr Mobilitätsverhalten zu überdenken», meint Buchmann, die 2010 den 100 000. Kunden bei Mobility begrüssen will: «Ein wesentliches Element un-

serer zukünftigen Tätigkeit besteht in der Information: Einfach nutzbare und kombinierte Mobilität ist eine Bereicherung.» Überzeugen will Mobility die Kundschaft durch noch kürzere Erreichbarkeit der Fahrzeuge, attraktive Zusammenarbeit mit internationalen Partnern und modernster Technik – sowohl in der Fahrzeugflotte mit sparsamem Benzin- oder Hybridantrieb als auch in einer verbesserten Bewirtschaftung durch die Weiterentwicklung der Bordcomputer.»

Der Erfolg hänge auch in einer Genossenschaft von der Leidenschaft der Mitarbeitenden und Führungspersönlichkeiten ab. Gelebte Basisdemokratie und entscheidungsfähige Genossenschafter bilden die Grundlage für eine wirtschaftliche und gesunde Weiterentwicklung von Mobility. «Information und Kommunikation sind der Schlüssel dazu», meint Buchmann und setzt ihre Hoffnung auf eine nachhaltige Mobilität: «Wir sehen rot für eine ökologische, ökonomische und mobile Zukunft.»

Mobility Genossenschaft

Branche:	Carsharing
Standort:	Luzern
Mitarbeitende:	168
Umsatz 2008:	59,9 Mio. CHF
	www.mobility.ch



IT und Business unter einem Dach

■ ■ ■ Unternehmen der **TECHNOPARK®-Allianz**: one source ag, **TECHNOPARK®** Luzern

(is) Ein Unternehmen kann aufstrebend, professionell und spezialisiert sein – aber wenn die IT-Anwendungen für die interne Organisation und Kommunikation nicht stimmen, geht sehr viel Zeit verloren, und der Erfolg bleibt aus. Die one source ag bietet optimale IT-Lösungen zur Verbesserung von Arbeitsprozessen in Unternehmen an – mit Erfolg!

Wer kennt das nicht: Das Telefon im Büro funktioniert nicht, und man ruft den Service-Monteur. Dieser stellt nach getaner Arbeit einen Arbeitsrapport aus, der dann der Abteilungsleiterin übergeben wird, welche ihn in die Personalabteilung zur Arbeitszeiterfassung weitergibt, schliesslich landet der Rapport beim Buchhalter, der sich um die Rechnung kümmern kann. Viele Stationen für einen Zettel und ein defektes Telefon. Viele Schnittstellen. Viele Fehlerquellen.

Auf die Optimierung solcher Betriebsabläufe hat sich die one source ag spezialisiert, um ihren Kunden mehr Produktivität, mehr Effizienz und schliesslich mehr Erfolg für ihr Unternehmen zu garantieren. «Durch die Verbindung von betriebswirtschaftlichen Themen, Organisation und IT sorgen wir für Power im Unternehmen. Die IT wird zum echten Erfolgsfaktor und unterstützt Menschen und Prozesse perfekt», erklärt René Kuechler, CEO der one source.

Das optimale Leistungspaket

Das Angebot der one source gliedert sich in die Bereiche Consulting-Services, Information Management, Unified Communication & Collaboration und Monitoring & Operating.

Der erste Bereich beinhaltet eine Ist-Analyse der Abläufe, aufgrund derer die Ziele und weiteren Schritte gemeinsam mit dem Kunden festgelegt werden. «Wir verbinden organisatorische und betriebswirtschaftliche Themen mit der IT. Denn Technologie ist letztlich «nur» Mittel zum Zweck», so René Kuchler.

Der Bereich Information Management widmet sich der Verwaltung von Informationen. Hierfür bietet die one source ausfallsichere Systeme zur Informationsbereitstellung an und sorgt dafür, dass Informationen im Unternehmen schnell und einfach gefunden, gesichert und archiviert werden können.

Der dritte Bereich stellt strukturierte Prozesse und professionelles Projektmanagement sicher. René Kuchler: «Mit zukunftsweisenden Tools können wir Prozesse abbilden, die exakt auf die Bedürfnisse und Gegebenheiten unserer Kunden eingrichtet sind. Interne und externe Mitarbeitende oder Partner können so stets Zugang zu allen relevanten Informationen bekommen.»

Der letzte Bereich, der 1care Service, stellt sicher, dass Leistungsentpässe frühzeitig erkannt werden, die IT stets reibungslos be-



Bausteine zum Erfolg: Service Portfolio der one source ag. © one source ag

trieben werden kann und sich IT-Supporter unverzüglich um auftretende Probleme kümmern können.

Wirtschaftsraum Luzern/Zug/Zürich – die beste Voraussetzung

Im Dezember 2007 starteten René Mehr, René Kuchler und Nadine Stierli das Projekt «one source» und erfüllten sich damit einen lang gehegten Traum. «Unser Team vereint fundiertes IT-Know-how mit Erfahrungen aus den Bereichen Betriebswirtschaft und Organisation», so René Kuchler. Er sieht sehr viel Zukunftspotenzial in seinem Unternehmen und weist auf die Trends nach immer mehr Mobilität und flexiblem Arbeiten hin, bei denen Lösungen, wie sie die one source anbietet, unvermeidbar sind. Die one source schätzt und nutzt die Kontakte im und um den **TECHNOPARK®** Luzern, die Zusatzleistungen des D4 Business Centers und den Standort im Herzen der Zentralschweiz mit der Nähe zum Wirtschaftszentrum Zürich. «Wir suchen innerhalb des **TECHNOPARK®**s bewusst Synergien mit anderen IT-Unternehmen, arbeiten aber auch mit der Hochschule Luzern zusammen, um den «Blick von aussen» nicht zu verlieren – so sind schon interessante Projekte entstanden.»



Für weitere Informationen:

René Kuchler

one source ag

TECHNOPARK® Luzern

rene.kuechler@one-source.ch



Das Gründerteam von one source ag: (v.l.) Nadine Stierli, René Kuchler, René Mehr © one source ag

ZKB Pionierpreis TECHNOPARK® 2009 geht an Optotune GmbH

Den 19. «ZKB Pionierpreis TECHNOPARK®», gesponsert von der Zürcher Kantonalbank, erhielt am 2. April 2009 das ETH-Spin-off Optotune GmbH. Der mit CHF 98'696.04 dotierte Preis würdigt technologische Innovationen, die dank unternehmerischer Pionierleistung kurz vor dem Markteintritt stehen. Über den Preis freut sich das Gründungsteam von Optotune: Dr. Manuel Aschwanden (CEO), Mark Blum (COO), David Niederer (CTO) und Peter Vonesch (CFO). Die Auszeichnung würdigt ihre weltweit erstmalig einsetzbare Entwicklung neuer optischer Linsen, deren Funktion dem menschlichen Auge gleicht.

Abgerundet wurde die feierliche Preisverleihung vor rund 300 Gästen mit einem Referat von Dr. Alice Huxley, Gründerin und ehemalige CEO der Speedel Holding AG.

*Verleihung des «ZKB Pionierpreis TECHNOPARK®» 2009 an Mark Blum, David Niederer und Markus Aschwanden (v.l.n.r.)
Foto Stiftung Technopark® Zürich*



Der Name «Pionierpreis» bringt zwei Qualitäten zum Ausdruck: den Pioniergeist werdender UnternehmerInnen, die ein Projekt bis zur Marktreife entwickeln, und das mathematische Zeichen Pi (3,141592), das ganz allgemein Wissenschaft und Technik symbolisiert und für die Quadratur des Kreises in der Antike steht.

Die Preissumme beträgt CHF 98'696.04, das ist $10\,000 \times \pi$ im Quadrat. Der Preis wird an Projekte vergeben, die nach folgenden Kriterien gemessen werden: 1. Kreativität, 2. Innovationswert, 3. Gesellschaftliche Relevanz, 4. Marktnähe und 5. Transfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft.

SIPPO Swiss Import Promotion Programme – Partnerschaften auf Win-Win-Basis

Outsourcing und langfristige Kooperationen mit Partnern in IT-Wachstumsgebieten wie Ostasien und Osteuropa können europäischen KMUs helfen, wettbewerbsfähig zu bleiben. Doch die Schlüsselfrage bleibt selbstverständlich die Wahl des Partners.

Mit seinem breiten Netzwerk und umfangreicher Firmendatenbank in ausgewählten Transitionsländern bietet das SIPPO-Programm Interessenten aus der Schweiz und dem EU-Raum kompetente Unterstützung bei der Suche nach geeigneten Kooperationspartnern.

SIPPO, Swiss Import Promotion Programme, www.sippo.ch, ist das offizielle schweizerische Importförderungsprogramm und steht unter dem Patronat der Schweizer Regierung. SIPPO unterstützt KMUs aus Entwicklungs- und Transitionsländern beim Zugang zum Schweizer und EU-Markt. Im Vordergrund der SIPPO-Projekte steht die Schaffung klassischer Win-Win-Situationen zwischen Schweizer oder EU-Unternehmen und den geförderten Firmen.

Für weitere Informationen:
E-Mail: bdoytchinov@osec.ch
mbo@shift-think.com



Immobilien, Kundenbindung, Emotionen

■ ■ ■ Heinz Specker, Direktor TECHNOPARK® Immobilien AG, Zürich, zu Marketing in der Immobilienwelt

Gebäude haben seit Menschengedenken die Funktion zu schützen und dienen unterschiedlichsten Bedürfnissen. Spätestens seit die Menschheit die Höhle verlassen hat, entwickelten sich vielfältige Formen von Wohn- und Arbeitsräumen. Diese beruhen auf Traditionen, auf Umweltbedingungen, auf Zeitgeist, auf Manifestationen des Reichtums oder anderen Gründen.

Mit der fortschreitenden Technik wurden und werden Häuser immer grösser und höher. Im urbanen Umfeld entstehen moderne, oft sogar futuristische Gebäude, in denen neue, teils sensible Materialien zur Verkleidung von statischen und bauphysikalischen Höchstleistungen verwendet werden. Immobilien sind heute wichtige Investitionsgüter. Werden sie gut vermietet, können gute Gewinne und Wertsteigerungen realisiert werden. Mit Immobilien lassen sich ganze Regionen und Länder neu gestalten, aber auch Volkswirtschaften mit falschen Finanzierungsmodellen aufblasen. In jedem Fall haben Immobilien ein oft unterschätztes, immenses Wertschöpfungspotenzial. So kann man z.B. davon ausgehen, dass in den kommenden Jahren im Zuge des Erneuerungsdruckes und der Energieoptimierungen Immobilien zu einem wahren Tummelfeld von neuen Ideen und Machbarkeiten werden.

Bei Innovations- und Optimierungsprozessen ist es ratsam, gelegentlich den Blickwinkel zu öffnen. So könnte man eine Immobilie beispielsweise mit der Entwicklung einer Maschine vergleichen und sich überlegen, wer die künftigen Kunden sind, welches Geschäftsmodell erfolgreich ist, wie man sich von der Konkurrenz abhebt und vor allem, wie man die Errungenschaft bekannt macht. In der Automobilbranche setzen sich Designer- und Innovationsequipen z.B. intensiv mit heutigen und künftigen Kundenbedürfnissen und Technologieentwicklungen auseinander. In der Vermarktung wird alles daran gesetzt, neue Kunden zu gewinnen und eine hohe Markentreue zu erreichen. Die Auseinandersetzung mit dem Absatzmarkt, den Produktions- und Folgekosten sind ein ständiger Prozess, der jederzeit in Bezug auf Effizienz und Effektivität hinterfragt wird.

Auch bei Immobilien stehen Kunden im Zentrum – zufriedene Kunden, die eine möglichst grosse Affinität zum Innen- und Aussenleben von Gebäuden entwickeln. Das gilt für das Wohnen ebenso wie für funktionale Immobilien. Neben dem Standort spielen das Preis-Leistungs-Verhältnis sowie materielle und immaterielle Mehrwerte eine grosse Rolle. Es ist davon auszugehen, dass Benutzer von funktionalen Flächen neben mehr Kostentrans-

parenz und Energieeffizienz auch, bewusst oder unbewusst, emotionale Aspekte mit ins Kalkül ziehen.

Oft sind es die Extravaganz einer Architektur oder die Geschichte einer Immobilie, die überwältigend wirken und eine grosse Anziehungskraft besitzen. Der Eiffelturm, das Opernhaus in Sydney, das KKL und die neuen, grossen Sportarenen sind Beispiele dafür. Wie bei erfolgreichen Produkten ist es auch bei Immobilien wichtig, die Kunden – Mieter und Nutzer – zu binden und eine «Markentreue» zu erreichen. Schon im Rahmen der ersten Produktdefinitionen ist daher ein Marketing gefragt, das auf ein starkes Branding abzielt.

In der Schweizer TECHNOPARK®-Welt ist es im Laufe der vergangenen Jahre gelungen, aufgrund von klaren Konzepten und Inhalten kleinere und grössere Standorte zu entwickeln, die eine grosse Ausstrahlung haben und über ein klares Branding verfügen. Die Kunden- bzw. Mieterbetreuung hat einen hohen Stellenwert. Beratungstätigkeiten und besondere Infrastrukturen werden angeboten. Dienstleistungskultur, ergänzt mit ständigem Marketing, bestimmt seit den Anfängen die Philosophie der verschiedenen TECHNOPARK®s. Es sind Qualitätsadressen entstanden, die man gerne besucht und in denen man sich wohlfühlt.



AGENDA

Innovation Now – dank Mikrosystemtechnik!

Dienstag, 21. April 2009, 17.00–19.00 Uhr
TECHNOPARK® Winterthur

- Mikro- und Nanosystemtechnik als Schlüsseltechnologie für Innovationen
 - «Mikro und Nano: ein Traumpaar?»
 - Forschung auch für KMU: Angebote des Swiss MNT Network und der KTI
- Mit Referenten aus CSEM, ETH, EMPA, Swiss MNT Network. Weitere Informationen finden Sie auf www.tpw.ch.
Anmeldung an: dijana.martinovic@zhaw.ch

Innovations-Apéro

Dienstag, 19. Mai 2009, 18.00 Uhr
TECHNOPARK® Winterthur

Finanzkrise und Rezession – Chancen und Probleme für Jungunternehmer
Johann N.Schneider-Ammann, Nationalrat, Unternehmer, Präsident Swissmem
Dr. Michael Sidler, Coach KTI Start-up, Managing Partner Redalpine
Sponsoring: Stadt Winterthur
Anmeldung an: dijana.martinovic@zhaw.ch

TECHNOPARK® TALK PLUS,

Donnerstag, 27. August 2009, 17.30 Uhr
TECHNOPARK® Luzern

«Von der Idee zum Erfolg!» – Der Jahres-event des TECHNOPARK® Luzern für Jungunternehmer und die, die es noch werden wollen. Es erwarten Sie interessante Referenten mit spannenden Erfolgsgeschichten.
Anmeldung an: janine.wettstein@d4center.ch

Blue-Tech – Marktplatz für effiziente Energielösungen

17.–19. September 2009
TECHNOPARK® Winterthur

Nach dem Erfolg der ersten Blue-Tech findet die zweite, neu während drei Tagen vom 17. bis 19. September 2009 statt, wiederum auf dem Areal des TECHNOPARK® Winterthur. Blue-Tech ist die einzige Veranstaltung für effiziente und erneuerbare Energielösungen, die Synergien schafft zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Politik – mit Fachtagung, Ausstellung und Investors Event. Anmeldungen bis 30. Mai 2009 unter: www.blue-tech.ch

IT is a mission critical business risk.

Software testing
protects the bottom line.

- Test Consultancy
- Test Automation
- Performance Testing
- Test Case and Test Tool Development
- System and Acceptance Testing
- Mobile Application Testing
- Managed Testing Services

 GREENLIFF
software testing

Technoparkstrasse 1 · CH – 8005 Zürich · Phone +41 43 20 40 800 · www.greenliff.com



P.P.
8005 Zürich



**HOCHSCHULE
FÜR TECHNIK
ZÜRICH**

Master Weiterbildung
Master of Advanced Studies ZFH in

- ▶ **Business Administration and Engineering**
Der Generalist mit Managementfähigkeiten
- ▶ **Business Process and Logistic Management***
Die Fähigkeit für Logistikmanagement
- ▶ **Innovation Engineering**
Der Spezialist für die umfassende systematische Innovation
- ▶ **Intellectual Property**
Die Ausbildung zum Patentanwalt
- ▶ **Information Technology**
Das Studium für Quereinsteiger
- ▶ **IT Reliability***
Kompetent in Zuverlässigkeit und Sicherheit bei ICT-Systemen
- ▶ Besuchen Sie unsere Infoabende

*in Vorbereitung
Weitere Informationen:
www.hsz-t.ch
Hochschule für Technik Zürich
Sekretariat Tel. 043 268 25 22
Lagerstrasse 41, 8004 Zürich

Mitglied der Zürcher
Fachhochschule

Adressänderungen bitte an **TECHNOPARK® Immobilien AG** weiterleiten.

Die **TECHNOPARK®-Allianz**

Die **TECHNOPARK®-Allianz** ist in der Schweiz die führende Adresse für Technologietransfer von der Wissenschaft in die Praxis. Sie schafft ein kreatives und effektives Umfeld für den Know-how-Transfer und generiert damit Innovationen am Markt.

Als sichtbare Folge werden neue Arbeitsplätze geschaffen, die den volkswirtschaftlichen Kreislauf stärken. Die Allianz führt Akteure aus Technologie und Wirtschaft zusammen, ist Ansprechpartnerin für technologieorientierte und innovative Jungunternehmen, unterstützt Initiativen, die Mittel für Start-ups und Spin-offs zur Verfügung stellen, und ist ein Qualitätssiegel für die in diesen Institutionen angesiedelten Unternehmen.

Zur **TECHNOPARK®-Allianz** gehören:



Impressum

Herausgeber
TECHNOPARK® Immobilien AG
Technoparkstrasse 1, 8005 Zürich
Telefon 044 445 10 00, Fax 044 445 10 01
info@technopark.ch, www.technopark.ch

Adressänderungen bitte an obige Adresse weiterleiten.

Redaktion LEADER
Senarclens, Leu + Partner AG
Freigutstrasse 8, 8027 Zürich
Telefon 043 305 05 90, Fax 043 305 05 99
info@senarclens.com, www.senarclens.com

Redaktionelle Verantwortung
Sabine Braun (sb)

Redaktion, Fotoredaktion, Satz und Gestaltung
Sabine Braun, VISUM visuelle umrisse bern

Redaktionelle Mitarbeit
Sabine Braun (sb), Andrea Leu (al), Inci Satir (is),
Barbara Simpson (bs)

Korrektorat
Supertext AG, Zürich

Druck
Sonderegger Druck AG, Weinfelden

Auflage
15 000 Exemplare / 1. Ausgabe, 14. Jahrgang

Die Wiedergabe von Artikeln und Bildern ist nur mit Genehmigung der Redaktion erlaubt. **TECHNOPARK®, TP TECHNOPARK®** Zürich sind eingetragene Markenzeichen (Wort- und Bildmarke).