

Kämpferherz und Unternehmergeist

Den harten, dreistufigen Auswahlprozess von venture kick haben die ersten drei Firmen überstanden. Bei ihnen sind nun 130 000 Franken mehr auf dem Konto.

TEXT: STEFAN KYORA FOTOS: DOMINIC FAVRE, BEN HUGGLER

Unblutiges Training für Chirurgen

Stefan Tuchs Schmid heisst der erste Unternehmer, der die vollen 130 000 Franken bei venture kick abholen konnte. Mit seiner VirtaMed setzt er auf den Trend zu Simulatoren für die Chirurgie-Ausbildung. Die milliardenschweren Forschungsbudgets der Computerspiel-Industrie haben in den letzten Jahren technologische Fortschritte gebracht, die eine realistische Simulation chirurgischer Eingriffe in Reichweite bringen.

Die VirtaMed ist in Sachen Realismus ganz vorn mit dabei. Das Unternehmen hat einen Simulator für Gebärmutter Spiegelungen entwickelt. «Unsere Lösung erlaubt es, eine ganze Operation realistisch durchzuführen», sagt Gründer und CEO Stefan Tuchs Schmid. Ein angehender Arzt sieht wie im Operationssaal auf einem Videobildschirm in die Uterushöhle und hat dank einer Kraftrückkopplung auf das Instrument auch einen Eindruck davon, wie sich zum Beispiel ein Tumor anfühlt.

Der ETH-Spin-off profitiert von einem mehrjährigen schweizerischen Forschungsprogramm zum Computereinsatz bei Operationen. Zudem ist das erste Anwendungsgebiet des VirtaMed-Simulators clever gewählt. Gebärmutter Spiegelungen eignen sich deutlich besser für die Nachahmung als etwa hochkomplexe Operationen am offenen Herzen. Schliesslich steht mit Tuchs Schmid auch ein Mann mit Unternehmergeist an der Spitze. Zur Finanzierung seines Studiums gründete er kurzerhand seine erste Firma. Die Netpictures.ch existiert auch heute noch und beschäftigt immerhin sechs Mitarbeiter. tuchschmid@virtamed.com

Das Tool für Netzwerker

Dem Klischee nach sind Schweizer Jungunternehmer nicht ehrgeizig genug. Einer, der dieses Vorurteil sicher widerlegt, ist Stéphane Doutriaux. Er will sein Poken zur Visitenkarte des 21. Jahrhunderts machen. Poken ist ein elektronisches Gerät in Form eines

venture kick

Seit dem Start von venture kick im Herbst 2007 wurden 33 Start-up-Projekte mit insgesamt 700 000 Franken unterstützt. Für 2008 stehen rund 2 Millionen Franken für innovative Geschäftsideen zur Verfügung. Das Ziel: Verdoppelung der Anzahl Spin-offs an den Hochschulen. Jeden Monat werden acht Bewerber vor eine Expertenjury eingeladen. Die bessere Hälfte wird mit 10 000 Franken gefördert und qualifiziert sich für die zweite Stufe, bei der es um 20 000 Franken geht. Spätestens neun Monate später präsentieren sich die Besten in der Stufe drei. Hier können sie weitere 100 000 Franken à fonds perdu gewinnen. www.venturekick.ch

Schlüsselanhängers. Auf ihm sind persönliche Daten gespeichert. Der Clou: Trifft man auf einen anderen Poken-Nutzer, tauschen die Geräte die Daten aus. Daheim am Computer schliesst man das Gerät einfach per USB-Anschluss an. Über das Internet werden dann automatisch die eigenen Einträge auf sozialen Netzwerken wie Facebook, StudiVZ oder Xing aktualisiert. Trifft man heute eine Person, mit der man sich auf den einschlägigen Plattformen vernetzen will, muss man den Namen notieren, eine Anfrage senden und schliesslich den Kontakt bestätigen. «Mit Poken entfällt dieses ganze komplizierte Prozedere», bringt es Stéphane Doutriaux auf den Punkt.

Bereits im Herbst sollen die ersten Poken auf den Markt kommen. Dementsprechend turbulent sieht Doutriaux' Arbeitsalltag derzeit aus. Er spricht mit potenziellen Investoren für die erste grosse Finanzierungsrunde, arbeitet an Partnerschaften mit den Internetnetzwerken und mit grossen Konsumgüterherstellern, die Poken als Give-away im Rahmen von Promotionsaktionen verteilen sollen.

Und vor kurzem hat er in Taiwan mögliche Produzenten getroffen. Müde macht Doutriaux die viele Arbeit nicht: «Ich bin zwar noch Jungunternehmer, aber an das ständige Reisen habe ich mich schon gewöhnt.»

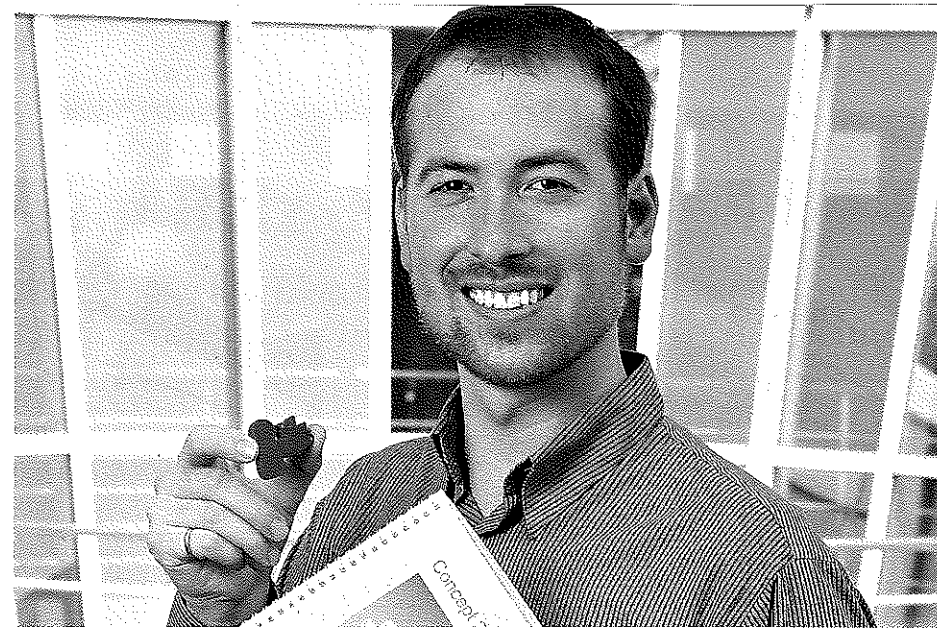
www.doyoupoken.com

Pfadfinder für Reisen und Transporte

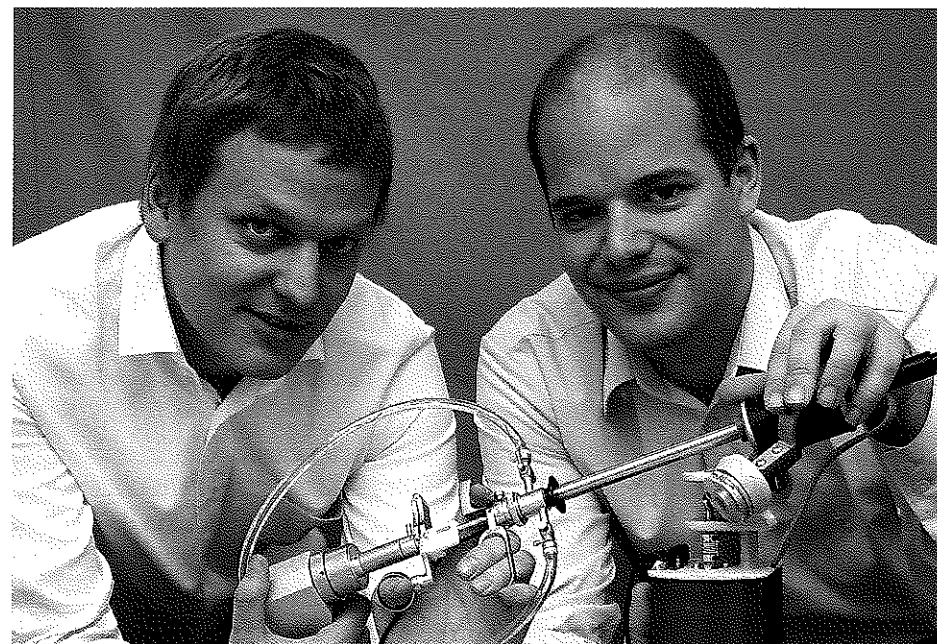
Egal, ob Reise oder Warentransport: Die Frage, welches der schnellste oder günstigste Weg von A nach B ist, lässt sich heute nicht mehr leicht beantworten. Immer ist eine Vielzahl von Routen möglich, und immer gibt es konkurrierende Verkehrsmittel, vom Flugzeug über Autos und Lastwagen bis zu Eisenbahnen und Schiffen. Jochen Mundinger hat eine Software entwickelt, die nun Übersicht im Transportdschungel schafft. Sie berechnet die schnellste, die günstigste und die umweltfreundlichste Art, zum Ziel zu gelangen. Dabei berücksichtigt sie nicht nur verschiedene Reisewege inklusive Zwischenhalten, sondern auch unterschiedliche Verkehrsmittel. Mundinger hat offenbar ein Bedürfnis getroffen. Der Jungunternehmer, der routeRANK erst seit kurzem vertreibt, verhandelt bereits mit mehreren grossen Unternehmen und Organisationen. Sie wollen mit der Software die interne Logistik optimieren, wobei es nicht nur um den Transport von Waren, sondern auch um Geschäftsreisen geht. «Ein erster Abschluss ist bereits in Sichtweite», freut sich der Gründer.

Freuen können sich aber auch Vielreisende. Denn Mundinger will eine Reiseapplikation seines Tools im Internet zugänglich machen. Wer zum Beispiel von Luzern nach Frankfurt will, der wird auf routerank.com bald erfahren, welche Flüge, welche Bahnverbindungen oder welche Strassen er mit dem Auto nehmen könnte. Dank der innovativen Software kann man sich dann für den günstigsten oder den schnellsten Weg oder auch für diejenige Reise entschliessen, die am wenigsten CO₂ verursacht.

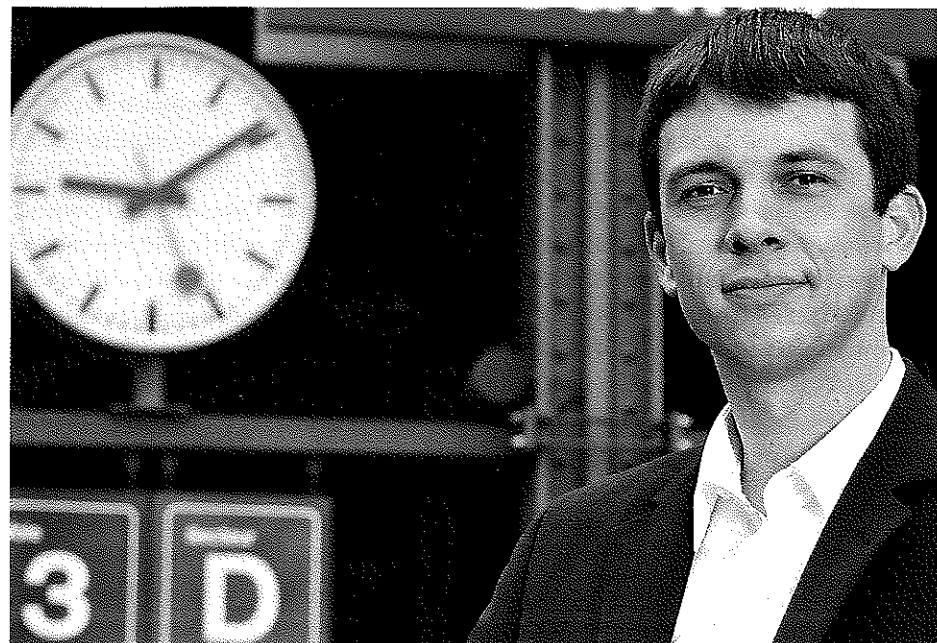
www.routerank.com



Tool für kontaktfreudige Menschen: Stéphane Doutriaux präsentiert den Poken.



Zwei Unternehmer, ein Prototyp: Daniel Bachofen, Stefan Tuchs Schmid (rechts) von der VirtaMed.



Weiss, wo es langgeht: Jochen Mundinger von der Lausanner routeRANK.

4 Projekte nehmen die zweite Hürde

Revolution bei Elektromotoren

Gleich vier Vorteile weisen die elektrischen Antriebssysteme der Celeroton auf. Sie sind kleiner, leichter, effizienter und schneller als bisherige Produkte: Bis zu eine Million Mal pro Minute rotieren sie. Zuerst will das Jungunternehmen nun Zahnarztinstrumente austatten, doch aufgrund der zahlreichen Vorteile eignet sich die Technologie für eine Vielzahl von Anwendungen, von Wärmepumpen bis zu Turboladern. info@celeroton.com

Filme aus der Nanowelt

Die Zukunft der Halbleiterindustrie liegt in der Nanotechnologie. Von diesem Trend profitiert die Attolight um CEO Samuel Sonderegger, ein Spin-off der ETH Lausanne. Die Firma kommerzialisiert eine Technologie für Test und Entwicklung von kleinsten Strukturen. Sonderegger erklärt: «Unsere Technologie erlaubt es zum ersten Mal, Vorgänge auf Nano-Ebene zu <filmen>.» samuel.sonderegger@atto-light.com

Präziser Blick in die Zukunft

Der Sauerstoff in der Luft verändert organische Stoffe: Fette werden ranzig, Kunststoffe spröde. Aus Qualitäts-, Garantie- und Sicherheitsgründen ist es wichtig, die Entwicklung bei der Oxidation vorherzusagen. Die ACL Instruments von Fabian Käser hat ein neues Messgerät lanciert, das genauer und auch günstiger ist als Bisherige. Kein Wunder, ist ein erstes Gerät bereits verkauft. www.aclinstruments.com

Von analog zu digital

Lock-in-Verstärker filtern und verstärken Signale, die tief im Rauschen verborgen sind. Sie gehören zur Standardausstattung in Forschungslabors, sie werden aber auch in Radaranlagen und Magnetresonanztomographen eingesetzt. Bisher arbeiten die Geräte analog. Zurich Instruments ist nun daran, digitale Verstärker zu Serienreife zu bringen. Sie sind leistungsfähiger und günstiger. sadik.hafizovic@zhinst.com