

# Startups

TOP 100

Die besten Schweizer  
Jungunternehmen 2012

**4** *THOMAS STERCHI*  
Interview mit dem Gründer von Jobs.ch.  
Er hat ein neues Startup in der Pipeline.

**6** *FINANZSPRITZEN*  
Wie Jungfirmen ans grosse Geld kommen.

**9** *JAHRGANGSBESTE*  
Die Top-100-Startups des Landes. Die  
Rangliste wird angeführt von HouseTrip.

**suite**<sup>150</sup>

**Klub der ältesten  
Schweizer Unternehmen**  
Seiten 25 bis 48

# Wirksame Antidepressiva

Die Stimmung könnte besser sein. Man kann das K-Wort kaum noch hören. Seit nunmehr fünf Jahren gehört die Krise so selbstverständlich zum Sprachgebrauch wie Brot, Benzin oder Bus. Euro-Krise, Finanzkrise, Schuldenkrise und Bankenkrise bilden die Zutaten für den alltäglichen Katastrophencocktail.

Im Frühling 2007 fing es mit einem Vorbeben an, das damals noch keiner so richtig einzuordnen wusste. Die UBS zog bei ihrem Hedgefonds Dillon Read hektisch den Stecker. Spekulationen mit maroden US-Hypothekenspapieren hatten der hauseigenen Zockertruppe Riesenverluste beschert. Wenig später begann mit Bear Stearns die erste Investmentbank zu wackeln. Kurz darauf steckte der amerikanische Subprime-Virus Deutschland an. In Düsseldorf meldete die Industriebank IKB dramatische Löcher. Die Sachsen LB konnte nur durch einen Rettungskauf vor dem Untergang bewahrt werden.

Der Rest der Geschichte ist bekannt. Im September 2008 gingen bei Lehman Brothers die Lichter aus und die Finanzkrise kam so richtig ins Rollen. Kurzzeitig schaute man gefühlt dem Monster Weltuntergang direkt in die Augen. Die Schweiz legte die UBS auf die staatliche Intensivstation. Rund um den Globus taten es ihr verschiedene Staaten gleich und löschten Grossbrände in den Bilanzen ihrer Grossbanken. Am Ende hatte die Feuerwehr kein Geld mehr. Seither tobt in Europa die Staatsschuldenkrise. Die Flucht aus dem Euro stärkte den Franken, was bis heute die hiesige Exportindustrie quält.

Warum das hier alles zum x-ten Mal erzählt wird? Ganz einfach, die vergangenen fünf Jahre sind in Sachen Unsicherheit kaum zu übertreffen. Angst regiert die Welt. Die meisten Menschen horten Liquidität. Alle wollen Immobilien und Gold, Risiko dagegen keiner – fast keiner.

Selbst in diesen krassen Zeiten wagten Tausende von wegenen Menschen den Schritt ins Unternehmertum. Statt in der Komfortzone abzuwarten, liessen sie sich auf das wohl grösste Abenteuer ihres Lebens ein, die Gründung einer Firma. Die 100 besten Schweizer Startups, die die Handelszeitung



Beat Balzli  
Chefredaktor  
«Handelszeitung»

«Die Schweiz braucht den robusten Unternehmensnachwuchs dringender denn je.»

tung zusammen mit dem Institut für Jungunternehmen in diesem Special präsentiert, müssen von einer besonderen Qualität sein. Keines ist älter als fünf Jahre. Keines kennt die Unbeschwertheit einer globalen Hochkonjunktur, wie sie vor 2007 herrschte.

Bei schönem Wetter kann es jeder, bei Unwetter zeigen sich hingegen die wahren Köpfer. Die Schweiz braucht diesen robusten Unternehmensnachwuchs dringender denn je. Er garantiert das Wachstum der Zukunft, das ohne Innovation und Risikofreude unweigerlich ausbleibt. Das Geschäftsmodell des Landes steht derzeit eh auf schwächeren Beinen als auch schon. Wichtige Erfolgsfaktoren wie etwas das Steuersystem geraten unter den Beschuss der EU. Die Finanzindustrie, die in den letzten Jahren je nach Rech-

nungsart bis zu 11 Prozent des Bruttoinlandsproduktes (BIP) lieferte, kämpft gerade mit dem grössten Schwächeanfall ihrer Geschichte. Das Ende des Bankgeheimnisses und die Finanzkrise kosten in den nächsten Jahren Tausende von Arbeitsplätzen. Die Renditen pendeln sich auf Normalmass ein, Boni und Gehälter der Restbelegschaft langsam auch.

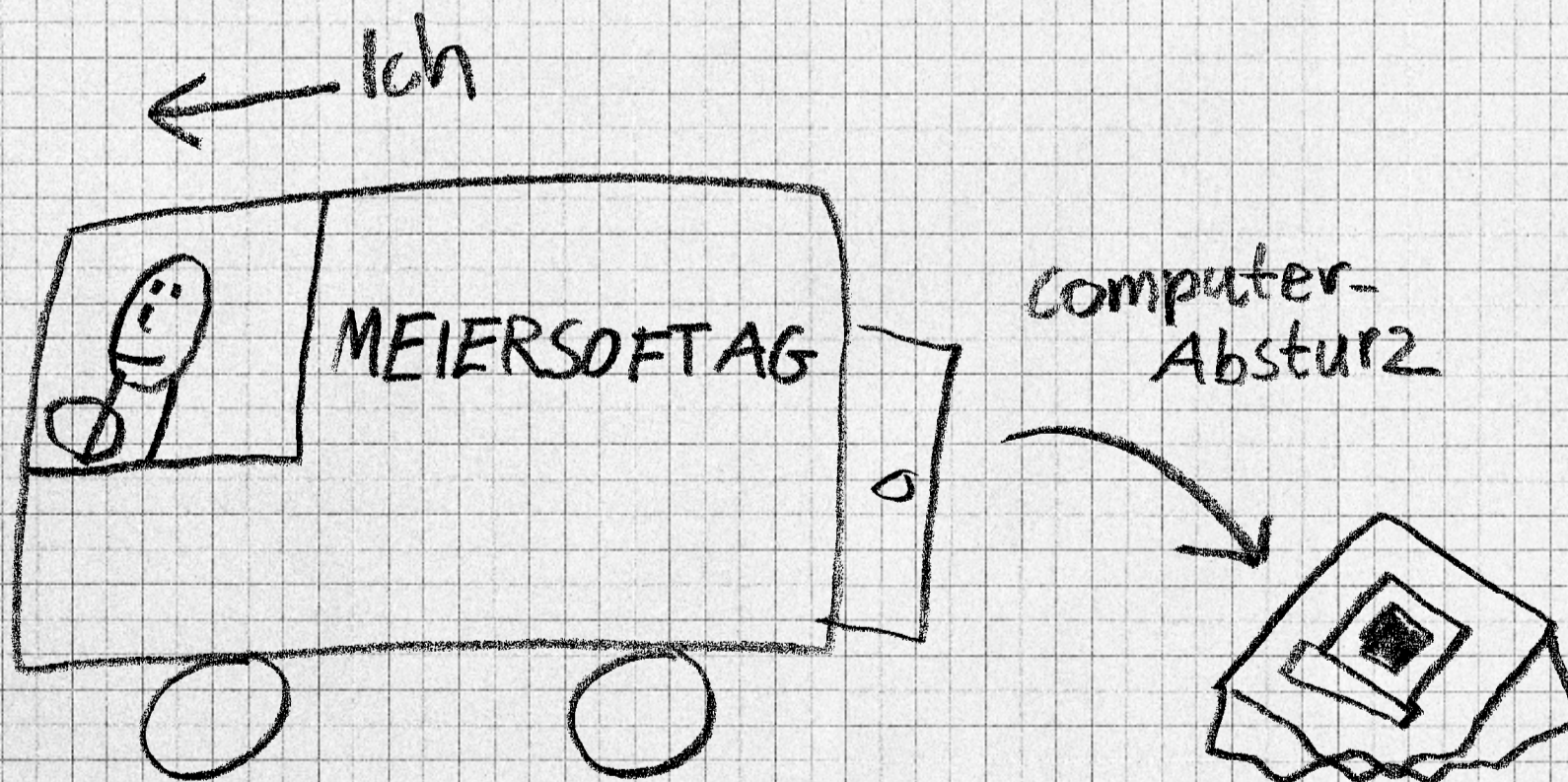
Das alles geht nicht spurlos an der Volkswirtschaft vorbei. Der Verkauf von Sportwagen und Zigarren dürfte schrumpfen – und das ist noch das kleinste Problem. Die Lücke im BIP wird substanzuell sein. Jemand muss sie füllen.

Die Startups können hier einen wichtigen Beitrag leisten. Suite 150 unterstützt sie gerne dabei. Der Klub der ältesten Firmen der Schweiz, den die Handelszeitung anlässlich ihres 150-jährigen Bestehens 2011 ins Leben rief, will eine Brücke zwischen arrivierten Firmen und Jungunternehmern bauen. Das kann helfen, Wachstumschancen noch schneller zu erkennen.

Suite 150 unterstützt Gründer, weil sie an die Zukunft und den Standort glauben. Ihre Produkte und ihre individuellen Geschichten sorgen für Optimismus. Solche Stimmungsaufheller helfen gegen den Krisenblues – wirksame Antidepressiva eben.

ANZEIGE

## Schadenskizze



Was auch immer passiert:  
Wir helfen Ihnen rasch  
und unkompliziert aus der  
Patsche. [www.mobi.ch](http://www.mobi.ch)

**Die Mobiliar**  
Was immer kommt



# Die Rohdiamanten der Schweiz

**W**eil unter dem Gotthard kein Öl, Gold oder andere Bodenschätze liegen, musste sich die Schweiz früh auf ein anderes Geschäftsmodell verlegen, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein – die Innovation. Darin hat es die kleine Schweiz zur Weltmeisterschaft gebracht. Die innovativen Startups sind unsere eigentlichen Rohdiamanten.

Jungunternehmen sind eminent wichtig für unsere Volkswirtschaft. Untersuchungen am IFJ Institut für Jungunternehmen zeigen, dass jedes Jahr rund 50 000 nachhaltige neue Arbeitsplätze durch neu gegründete Firmen geschaffen werden. Nachhaltig deshalb, weil jene Hälfte, welche die ersten fünf Jahre überlebt, mit ihrem Wachstum den Verlust der anderen Hälfte mehr als wettmacht.

Der grosse Teil der rund 100 000 Firmen, welche in den letzten fünf Jahren neu gegründet wurden, sind im Dienstleistungssektor oder im lokalen Gewerbe zu Hause. Auch hier braucht es unternehmerisches Talent, Fleiss und Innovationskraft, um zu einem gesunden und erfolgreichen KMU heranzuwachsen.

Daneben gibt es aber in der Schweiz auch immer mehr Firmengründungen aus den Hightech-Labors der Hochschulen heraus. Von jungen Leuten, welche an der Weltspitze mitforschen und ihre entwickelten Technologien zur Lösung von identifizierten Kundenproblemen einsetzen. Diese Startups messen sich im internationalen Wettbewerb und schicken sich an, die Weltmärkte zu erobern. Aus den erfolgreichsten unter ihnen entstehen in den nächsten 20 Jahren Konzerne, welche Tausende von Arbeitsplätzen – auch hier in der Schweiz – schaffen werden.

In den letzten fünf Jahren ist gerade im Bereich der innovativen Startups in der Schweiz viel passiert. Private Förderprogramme wie venture kick und auch staatliche Initiativen, beispielsweise venturelab, das nationale Trainingsprogramm der Förderagentur für Innovation, kurz KTI,



**Beat Schillig**  
Gründer IFJ Institut  
für Jungunternehmen

«Das Ziel der Liste der «Top 100 Startups» ist es, die Sichtbarkeit der jungen Firmen zu erhöhen.»

haben viel dazu beigetragen, eine grössere Zahl von Rohdiamanten ans Tageslicht zu fördern und ihnen einen Grobschliff zu verpassen. Mit diesem ersten Glanz gelingt es einer zunehmenden Zahl von sogenannten High Potentials, sich eine gewisse Visibilität bei den Investoren zu verschaffen und so vor allem von Privatinvestoren, den sogenannten Business Angels, erstes Kapital zu erhalten.

Das Ziel der vorliegenden Liste der «Top 100 Startups» ist es, die Sichtbarkeit der jungen Firmen zusätzlich zu erhöhen, damit es den innovativsten Jungunternehmen einfacher fällt, risikofreudige Investoren zu finden, aber auch Kunden, Mitunternehmer und strategische Partner. Die Auswahl der vielversprechendsten Startups der Schweiz,

welche zwingend jünger als fünf Jahre sein mussten, wurde von 100 ausgewiesenen Experten vorgenommen. Als aktive Business Angels, Venture Capitalists, Jury-Mitglieder diverser Jungunternehmerpreise und Businessplan-Wettbewerbe, Verantwortliche von Technoparks oder Gründerzentren, Trainer oder Startup Coaches sehen diese jährlich Dutzende oder gar Hunderte von Jungunternehmen. Jeder durfte seine persönlichen Top 10 in die Wertung einbringen.

Nur eines von 1000 Schweizer Jungunternehmen hat es auf die Liste geschafft. Es lohnt sich aber, sich nicht nur mit dem besten Promille der Schweizer Startup-Szene zu beschäftigen, sondern auch mit jenen, die es im Jahr 2012 noch nicht in die Top 100 geschafft haben. Auf [www.startup.ch](http://www.startup.ch) zum Beispiel sind rund 1000 innovative Startups porträtiert, welche ihrer Entdeckung harren.

Wie schnell es gehen kann, beweist Housetrip, die Nummer eins in diesem Jahr. Vor rund 2,5 Jahren gestartet, generierte die Firma Mitte Oktober in einer Finanzierungsrunde 37 Millionen Franken. Führende globale Venture-Capital-Firmen bewerten diesen Startup-Brillant bereits mit mehreren 100 Millionen Franken.

ANZEIGE



Ein **Plus** für Ihr **Start-up**:  
Das Sorglos-Paket von Swisscom KMU.

Profitieren Sie vom Expertenwissen unserer Start-up-Berater, von bedürfnisorientierten Kommunikationslösungen und bis zu CHF 570.– Startbonus. [www.swisscom.ch/startup](http://www.swisscom.ch/startup) oder **Start-up-Hotline 0800 782 788**.

# «Mir ist es nie nur um Geld gegangen»

**Thomas Sterchi** Mit dem Verkauf des Stellenportals Jobs.ch brachte er einen der grössten Deals in der Schweizer Informatikgeschichte über die Bühne. Heute ist der Berner wieder als Internetunternehmer tätig. Zudem ist Thomas Sterchi (43) mit seiner Firmengruppe Tom Talent in der Gastronomie, Event- sowie Filmszene aktiv.

INTERVIEW: JOST DUBACHER UND RENATE WERNLI (FOTO)

**Wir treffen uns hier in der «Rüsterei», Ihrem Gourmetlokal in der Zürcher Sihlcity. Was treibt einen Informatikunternehmer in die Gastronomie?**

Thomas Sterchi: Ich sehe ein grosses Potenzial in der Branche. Ich bin überzeugt, dass mit der zunehmenden Virtualisierung unserer Gesellschaft das Bedürfnis nach realen Begegnungsorten laufend steigt.

**Tom Talent – so heisst die Holding, in der Sie Ihre rund 15 Beteiligungen zusammenfassen – ist sehr breit aufgestellt. Sie sind auch im Entertainment-Geschäft aktiv. Was hat es damit auf sich?**

Tom Talent ist in drei Sparten aufgeteilt: Hospitality, Media/Internet und eben Entertainment. Im letzten Bereich sind die Film- und Eventfirmen zusammengefasst. Dazu gehört unter anderem das Zurich Film Festival, an dem wir eine Minderheitsbeteiligung halten. Auch hier engagiere ich mich, weil ich überzeugt bin, dass die zunehmende Digitalisierung unseres Lebens das Bedürfnis nach realen Begegnungen und authentischen Erlebnissen laufend steigert lässt.

**Das dritte Standbein von Tom Talent ist der Bereich Media/Internet, mit dem Sie gross geworden sind. Können Sie uns verraten, wie viel Geld Sie insgesamt in den Aufbau Ihrer Gruppe investiert haben? Es sind rund 20 Millionen Franken.**

**Sie haben Ihr Vermögen mit dem Verkauf der Online-Stellenbörse Jobs.ch an die New Yorker Beteiligungsgesellschaft Tiger Global Management gemacht. Es handelt sich um einen der grössten Exits der Schweizer Informatikgeschichte. Wie fühlt es sich an, wenn man den Traum vieler namenloser Gründer wahr gemacht hat?**

Ich möchte vorausschicken, dass es mir nie ums Geld gegangen ist. Ich empfehle auch niemandem, aus rein finanziellen Gründen eine Firma zu gründen. Mir ging es stets darum, Ideen anzupacken mit Menschen, mit denen ich gerne zusammen bin. Ich will gemeinsam Projekte verwirklichen – und dies mit einer gewissen Leichtigkeit, Leidenschaft und Freude.

«Ich empfehle niemandem, aus finanziellen Gründen eine Firma zu gründen.»

**Die Leidenschaft ist das eine. Etwas anderes ist das fachliche Können. Was war Ihr Erfolgsrezept?**

Bei unseren Projekten ist mir wichtig, dass wir eine klare Vision haben und deutliche Alleinstellungsmerkmale anstreben. Ich bilde mir ein, über ein gutes Einschätzungsvermögen in Bezug auf Produkte, Märkte und Mitbewerber zu verfügen.

**Sie betonen den Wert einer stabilen Vision. Wird aber von (Jung-)Unternehmern nicht immer wieder verlangt, sie müssten möglichst flexibel sein? Das schliesst sich nicht aus. Im Gegenteil: Eine klare Vision sowie profunde Kenntnisse des Marktes sind die Voraussetzung für schnelles Handeln, wenn sich neue Geschäftsmöglichkeiten auftun.**

**Können Sie diese Philosophie anhand Ihrer Unternehmerkarriere konkretisieren?**

Betrachten wir den Markt für Stelleninserate in den 1990er-Jahren, als wir mit Jobs.ch losgelegt haben. Ich kam aus dem Verlagsgeschäft und stellte zunächst einfach nur fest, dass die Strukturen doch sehr eingerostet waren. Die Tageszeitungen nahmen Inserate entgegen und druckten sie ab. Keine Dynamik, nichts – und dies in einem Markt, der damals rund eine halbe Milliarde Franken schwer war. Da begann ich mit meinen Partnern nach neuen Wertschöpfungsmodellen zu suchen. Wir starteten eine aktive Vermarktung der Stelleninserate oder experimentierten mit Profilsuchen.

**... was aber alles nicht funktionierte.**

Richtig. Aber dann kam das Internet auf. Und plötzlich waren wir mit unserer kreativen Unruhe am richtigen Ort. Wir verfügten inzwischen über die nötigen Erfahrungen und erkannten, dass das Internet für unsere Vision ganz neue Möglichkeiten eröffnete.

**Die Konkurrenz war damals riesig; vor allem durch die grossen Printverlage mit ihren scheinbar unbegrenzten Mitteln.**

Aber wir waren klein und wendig. Wir gehörten nicht zu einer Holding mit komplizierten Entscheidungsstrukturen. Wir konnten die Aufbruchstimmung, die damals herrschte, ausnützen.

**Diesen Sommer verkaufte Tiger Global Jobs.ch für rund 380 Millionen Franken an die beiden hiesigen Grossverlage Tamedia und Ringier. Man munkelt, die beiden hätten das Doppelte des von Ihnen vor fünf Jahren gelösten Preises bezahlt ...**

Das will ich nicht kommentieren. Wir haben Still-schweigen vereinbart. Ich möchte aber betonen, dass wir damals – im August 2007 – unter der Bedingung verkauft haben, dass Tiger Global die Verantwortung gegenüber den Stakeholdern wahrnimmt und das Unternehmen weiterentwickelt. Die Wertsteigerung ist verdient und ich gönne sie allen Beteiligten.

**Zurück zu Ihrer heutigen Tätigkeit. Sie betonen, wie wichtig Branchen- und Marktkenntnisse für einen Gründer sind. Was haben Sie gelernt, seit Sie Gastronom sind?**

Erstaunlich war für mich zu sehen, wie personal- und kapitalintensiv die Branche ist. Wenn 85 Prozent der Einnahmen für Personal, Wareneinkauf und Miete weggehen, muss man schon sehr gut arbeiten, um auf einen grünen Zweig zu kommen.

**Und was haben Sie in der Eventbranche gelernt?**

Das ist vor allem ein Marketing- und Verkaufsgeschäft. Man muss sich stets verkaufen und vermarkten können in alle Richtungen: Bei den Künstlern, bei den Gästen, bei Sponsoren und beim Publikum. Das ist ein harter Job, der eine hohe Frustrationstoleranz erfordert. Gleichzeitig ist es herrlich, etwas kreieren und aufbauen zu können, was Menschen zusammenbringt.

**Tom Talent Live Entertainment ist eine der wenigen Firmen in Ihrer Gruppe, in der Sie persönlich die Geschäfte leiten. Wie führen Sie die anderen Unternehmen?**

Ich präge vor allem Strategie und Produktentwicklung. Ausserdem bringe ich mich bei der Auswahl der Schlüsselmitarbeiter ein. Gleichzeitig liegt mir die Qualitätskontrolle am Herzen. Ich würde zum Beispiel einschreiten, wenn ich den Eindruck hätte, die Musik in der «Rüsterei» sei zu laut oder zu leise.

**Als Business Angel, wie so viele andere erfahrene Informatikunternehmer, sind Sie nicht aktiv?**

Ich verstehe mich weder als «Engel» noch als Geschäftsinvestor. Ich brauche die Nähe zum unternehmerischen Alltag. Ich merke das daran, dass ich manchmal meine Geschäftsführer beneide. Im Moment wäre ich beispielsweise gerne mehr in Berlin, wo in Sachen Internet und Mobilkommunikation eine extreme Dynamik herrscht.

**Sie bauen in der deutschen Hauptstadt unter anderem den mobilen Dienst Twisper auf. Was darf man sich darunter vorstellen?**

Bei Twisper handelt es sich um eine Art intelligentes Reisetagebuch. Als Nutzer kann ich eine Liste meiner Lieblingsorte erstellen und sie meinen Freunden zur Verfügung stellen.

**TripAdvisor und ähnliche solcher Plattformen existieren doch schon.**

Ähnlich, aber nicht gleich. Auf TripAdvisor, um Ihr Beispiel aufzunehmen, finde ich als Nutzer den kleinsten gemeinsamen Nenner einer anonymen Community. Über Twisper hingegen habe ich Zugriff auf die Tipps und Bewertungen von Leuten mit den gleichen Interessen und Vorlieben wie ich. Und weil das System auf mobile Geräte ausgerichtet ist, zeigt mir mein Handy auch gleich den Weg zu den Lieblingsplätzen meiner Freunde.

**Sie klingen begeistert.**

Ich bin es. Twisper ist eine tolle Sache. Ab diesem November sind wir online. Dann kann sich jeder selber ein Bild machen.

Thomas Sterchi: «Ich brauche die Nähe zum unternehmerischen Alltag. Ich merke das daran, dass ich manchmal meine Geschäftsführer beneide.»



"WER MIT 800 KM/H IM 2-METER-ABSTAND  
ZU DEN ANDEREN STAFFELFLUGZEUGEN EINSÄTZE  
FLIEGT, VERLÄSST SICH AUF DIE CHRONOMETRISCHE  
PRÄZISION DES **WELTBESTEN CHRONOGRAFEN.**"



Frédéric Schwebel beherrscht die "Slot"-Rolle im Breitling Jet Team perfekt. Diese schwierigste Staffelposition in der Formationsmitte ohne Ausweichmöglichkeit lässt keine Fehler zu. An seinem Handgelenk trägt er die Chronomat mit dem leistungsstärksten, von der COSC (Offizielle Schweizerische Chronometerkontrolle) Chronometer-zertifizierten, vollständig in Eigenregie konzipierten und konstruierten Ausnahmemotor Breitling Kaliber 01. Die ultrarobuste, ultrazuverlässige und bis 500 m superwasserdichte Chronomat besticht zudem durch ihr einzigartiges Design und die beispiellose Detailpflege. Für Frédéric Schwebel ganz einfach der weltbeste Chronograf.

**5-JÄHRIGE BREITLING GARANTIE**

**RUCKLI**  
seit 1898 **goldrichtig**  
AM BAHNHOFPLATZ LUZERN



**INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™**



# Geld für Gründer

**Mittelbeschaffung** Die Schweizer Startup-Szene blüht. Auch dank eines Finanzierungsnetzwerks aus Stiftungen, Business Angels und Risikokapitalisten. Wer die Geldgeber sind und wie sie ticken.

JUST DUBACHER

**P**ascale Vonmont ist stellvertretende Direktorin der Gebert Rütli Stiftung (GRS) und sie war dabei, als die GRS vor fünf Jahren die Initiative venture kick\* aus der Taufe hob. «Seither», sagt Vonmont, «haben wir an allen Schweizer Hochschulen mit über 9 Millionen Franken rund 250 Spin-off-Projekte gefördert.»

Venture kick nimmt eine Sonderstellung ein in der Schweizer Jungunternehmerförderung. Das mehrstufige Programm steht auch Gründern offen, die am Anfang kaum mehr als eine vielversprechende Business-Idee vorzuweisen haben. Wer die Jury dreimal von sich und seinen Fortschritten überzeugt, kann bis zu 130 000 Franken gewinnen. Es gibt nur eine Bedingung: Er oder sie müssen innerhalb von neun Monaten eine Firma gründen.

«Wer ernten will, muss säen», ergänzt Pascale Vonmont. Denn nur so entstehen erfolgreiche Unternehmen. Firmen wie Geberit zum Beispiel. Die Familie Geberit hatte ihre kleine Spenglerei zu einem international führenden Sanitärkonzern ausgebaut und war schliesslich in der Lage, in die nächste Generation zu investieren. 1997 stellte der unterdessen verstorbene Heinrich Geberit 220 Millionen Franken Stiftungskapital zur Verfügung. Mit dem Stiftungszweck Förderung der Innovationstätigkeit in der Schweiz.

## Darlehen bis A-fonds-perdu-Kredite

Gegen 4 Millionen Franken lassen sich die GRS und ihre Partner – diverse Stiftungen und Privatunternehmen – das Engagement für venture kick jedes Jahr kosten. Und sie sind bei Weitem nicht die einzigen Institutionen, die sich der Förderung von innovativen und wachstumsfähigen Jungfirmen widmen. Die Solothurner W. A. De Vigier Stiftung\* etwa spricht jedes Jahr bis zu sieben A-fonds-perdu-Kredite in der Höhe von 100 000 Franken. Ebenfalls zu den Stützen der Förderlandschaft zählt der alle zwei Jahre vergebene Startup-Preis des Winterthurer Immobilienunternehmers Robert Heuberger\*. Er schüttet jeweils 600 000 Franken an die Promotoren von überzeugenden Geschäftsideen aus. Und schliesslich ist da noch die Eidgenössische Stiftung zur Förderung der Schweizerischen Volkswirtschaft\*, die jedes Jahr an vier bis sechs Gründer zinslose Darlehen in der Höhe von maximal 150 000 Franken vergibt.

Ein Blick in die Siegerlisten der wichtigen Gründer- und Jungunternehmerpreise zeigt zweierlei. Erstens: Die ausgezeichneten Jungunternehmen sind auch in der Top-100-Liste bestens vertreten. Zweitens: Nicht wenige Jungunternehmer sind gleich bei mehreren Awards in die Kränze gekommen. Sie konnten sich so – zusammen mit dem selbst Ersparten und den Beiträgen von Freunden und Bekannten – ein erkleckliches Gründungskapital beschaffen. Dieses «Seedmoney» dient dem Aufbau einer Infrastruktur, der Erarbeitung eines funktionierenden Geschäftsmodells und dem Bau von funktionsfähigen Prototypen. Ist das geschafft, muss der Gründer normalerweise die zweite Stufe zünden. Er braucht Startkapital, das es ihm erlaubt, sein Produkt zur Marktreife zu bringen und um erste Kunden zu werben.

Hier kommen sogenannte Business Angels ins Spiel. Es handelt sich um Privatpersonen, die – berufstätig oder nicht – über einschlägiges Geschäfts-Know-how verfügen und bereit sind, einen mindestens sechsstelligen Betrag in Jungfirmen zu investieren. Gut 200 Angels, so schätzt man, sind zurzeit in der Schweiz unterwegs. Bei rund neun von zehn Firmen, die Aufnahme in die Top 100 gefunden haben, sind sie zumindest als Co-Investoren mit von der Partie. Einer von ihnen ist Hannes Westen. Der gebürtige Deutsche hat von Basel aus eine Firma aufgebaut, die eine Auswertungs-Software für die präklinische Medikamentenentwicklung entwickelt und vertreibt. Die PDS Pathology Data Systems gehört zu den drei weltführenden Anbietern und zählt acht der zehn grössten Pharmafirmen zu ihrem Kundenkreis. 2000 hat Westen die Firma verkauft. 2007 kam er mit dem BioValley Business Angels Club in Kontakt. Seither ist er als «Engel» aktiv. Momentan ist Westen bei zwei Jungfirmen engagiert; eine davon ist die in der Top-100-Liste zweitklassierte InSphero, an der Westen zusammen mit drei anderen Business Angels und dem Risikokapitalfonds Redalpine beteiligt ist. Als studierter Veterinärpathologe und Unternehmer verfügt Westen über enge Kontakte in die Labors der «Big Pharma». Seine Aufgabe sieht er darin, «den InSphero-Leuten Türen zu öffnen».

Business Angels sind «echte» Investoren. Sie wollen, dass sich ihr Engagement langfristig in einem Kapitalgewinn nie-

Hundertertnoten in einer Holzkiste: Für Startups liegt das Geld nicht auf der Strasse, aber es lässt sich auftreiben.

derschlägt. Entsprechend eng begleiten sie die Jungfirmen. Ein «Engel», der innerhalb einer Investorengruppe den Lead innehat, nimmt üblicherweise im Verwaltungsrat Einsitz und steht wöchentlich in Kontakt mit den finanzierten Unternehmen. In turbulenten Zeiten wird der Kontakt enger und kann bis zu einer regelrechten Krisenintervention gehen.

## Venture-Kapital und Startup-Banken

«Die Bedeutung der Business Angels für die Frühphasenfinanzierung ist kaum zu überschätzen», sagt Florian Schweitzer, Mitgründer des Investorennetzwerks BrainsToVentures und Vorstandsmitglied des Branchenverbandes Swiss Private Equity & Corporate Finance Association (SECA).

Ähnlich klingt es bei der Zürcher Kantonalbank (ZKB). Sie führt – wie ihre Schwesterinstitute im Aargau und in Schwyz – eine spezialisierte Abteilung für die Jungunternehmerfinanzierung und investiert jedes Jahr zwischen 10 und 15 Millionen Franken in innovative Startups aus dem Grossraum Zürich. «Beim Start vor sieben Jahren lag der Schwerpunkt unserer Aktivitäten bei Wandeldarlehen und partiarischen Krediten», erinnert sich die Leiterin der Abteilung Startup Finance/Pionier bei der ZKB, Erika Puyal Heusser, «heute beteiligen wir uns vermehrt mit Co-Investoren am Aktienkapital der Unternehmen.» Dies unter anderem auch, weil es immer mehr Business Angels gibt, welche die Chancen auf ein nachhaltiges Wachstum der geförderten Firmen mit ihrem Engagement erheblich steigern.

Tatsächlich gibt es unter den Top 100 etliche Firmen, die schon nach der Business-Angels-Phase in die Gewinnzone vorgestossen sind und auf weitere Eigenkapitalzuflüsse verzichtet haben. Ein Beispiel ist Dacuda (Rang 9), ein Entwickler von Scan-Modulen für Computermäuse. Daneben gibt es aber auch Startups, deren Strategie von allem Anfang an auf eine Zweit- oder gar Drittrundenfinanzierung abzielt; zum Beispiel weil das Geschäftsmodell eine rasend schnelle Expansion erfordert, was namentlich bei Software- oder Internetfirmen nicht selten der Fall ist. So haben HouseTrip (Rang 1) oder Typesafe (Rang 20) allein im laufenden Jahr 37 beziehungsweise 13,5 Millionen Franken Eigenkapital generiert.

Für solche Summen sind professionelle Risikokapitalisten gefragt. Diese sogenannten Venture Capitalists (VC) legen Fonds auf, sammeln bei privaten und institutionellen Anlegern Geld ein und investieren es in Startups. Zu den für VC interessanten Branchen gehören neben der Informationstechnologie traditionell die Life Sciences. Junge Biotech- oder Medtechfirmen erfordern zwar enorme Startinvestitionen, nicht zuletzt wegen der hohen staatlichen Regulierungshürden, doch im Erfolgsfall winken eben auch hohe Erträge.

Wie es funktioniert, lässt sich am Beispiel des 2004 gegründeten Unternehmens Molecular Partners zeigen. Ihm gelang es über die Jahre, rund 60 Millionen Franken Venture Capital anzuziehen. Jetzt beginnt sich das Investment auszuzahlen. In den vergangenen Monaten sind die Zürcher mit dem amerikanischen Pharmakonzern Allergan ins Geschäft gekommen. Allergan übernimmt die klinische Erprobung eines Augenerkrankungsmittels und hat dafür eine Direktzahlung von fast 100 Millionen Dollar geleistet. Dazu kommt eine Erfolgsbeteiligung von bis zu 1,8 Milliarden Dollar.

Molecular Partners wurde unter anderem von der Genfer Index Ventures finanziert, die mit ihrem Engagement bei Skype auch ausserhalb der Branche für Aufsehen gesorgt hat. Doch Index Ventures ist eine Ausnahme. Bei grossen Runden bleiben die einheimischen VC oft aussen vor. Bei Biocartis (Rang 41) und HouseTrip sind Schweizer VC immerhin noch beteiligt. Bei Typesafe kam das ganze Geld aus den USA – und wird somit auch wieder dorthin abfliessen.

## Zu wenig Later-Stage-Finanzierungen

Für Zweit- und Drittrundenfinanzierungen ist die Schweiz jedoch noch kein gutes Pflaster. Das zeigt auch der Blick in die Statistik der Swiss Private Equity & Corporate Finance Association (SECA). Daraus geht hervor, dass die Schweizer VC seit 2008 jeweils zwischen 40 und 100 Millionen Franken für Later-Stage-Finanzierungen lockergemacht haben. «Klar zu wenig für ein Hightech- und Pharmaland wie die Schweiz», kommentiert SECA-Geschäftsführer Maurice Pedergnana. Er plädiert für eine Umlagerung der Mittel von der Grundlagenforschung in den Technologietransfer und die Innovationsförderung. «Damit könnte man einen Swiss Investment Fonds aufbauen, der zwei Frühphasenfonds managt. Redalpine I war mit 20 Millionen Franken ausgestattet, Redal-

pine II war mit 20 Millionen Franken ausgestattet, Redal-

pine II soll deutlich grösser werden. Er sieht aber nicht in erster Linie die Politik, sondern sich und seine Branchenkollegen in der Pflicht. Für ihn ist klar: Die einheimischen VC-Manager müssen eine gute Performance erzielen. Dann werde es auch einfacher, bei Institutionellen oder Privaten Geld zu holen.

Berg ist optimistisch. Er spricht den «positiven Teufelskreis» an, der in Gang gekommen sei: Viele Gründer aus den 1990er- und 2000er-Jahren haben ihre Firmen erfolgreich verkauft. Sie kennen das Geschäft und geben ihre Erfahrungen heute als Investoren weiter. Bei GetYourGuide (Rang 3) ist Travel.ch-Gründer Roland Zeller aktiv und bei Malsisbo (Rang 4) zieht Prionics-Gründer Bruno Oesch die Fäden. «Verglichen mit dem Silicon Valley liegen wir ein oder zwei Generationen zurück», kommentiert Michael Näf, Mitgründer und Chef von Doodle, «aber wir holen auf.» Für IT-Startups, da ist sich Näf sicher, gehöre Zürich hinter London und Berlin mittlerweile zu den besten Standorten Europas.

Stellvertretend für die Dynamik im Grossraum Zürich steht der Business Accelerator Zeeder. Näf hat ihn zusammen mit anderen IT-Innovatoren auf die Beine gestellt; unter ihnen Luzius Meisser von der mittlerweile nach Frankreich verkauften Cloud-Plattform Wuala und Thomas Dübendorfer, technischer Projektleiter bei Google. Zeeder stellt jungen Leuten eine Seed-Finanzierung in der Höhe von bis zu 100 000 Franken zur Verfügung. Daneben gibt es Unterstüt-

zung bei der Produktgestaltung und der Suche nach einer Anschlussfinanzierung. Seit dem Start diesen Frühsommer sind schon Dutzende von Ideen eingereicht worden. «Ich bin immer wieder überrascht», kommentiert Näf, «wie viel Kreativität in der Szene steckt.»

\* [www.venturekick.ch](http://www.venturekick.ch), [www.devigier.ch](http://www.devigier.ch), [www.jungunternehmer-preis.ch](http://www.jungunternehmer-preis.ch), [www.volkswirtschaft-stiftung.ch](http://www.volkswirtschaft-stiftung.ch)

## Rangierung 100 aus 100 000

**Auslese** Bereits zum zweiten Mal fand die Wahl der besten Jungunternehmen der Schweiz statt. Die Rangierung haben 100 Experten vorgenommen, allesamt profunde Kenner der Startup-Szene. Sie sind zumeist als Business Angels oder Venture-Capital-Investoren aktiv oder haben sonst praktisch täglich mit Startups zu tun. Jeder Experte konnte seine zehn Favoriten mit dem grössten Geschäftspotenzial vorschlagen und Punkte vergeben. Rang 1 gab 10 Punkte, Rang 10 noch 1 Punkt. Jene Firmen, die von den Experten die meisten Punkte erhalten haben, schafften es in die Rangliste der Top 100 Startups 2012 der Schweiz. Wählbar waren nur Unternehmen, die im Jahr 2007 oder später gegründet wurden. Firmen, die seit 2007 lediglich die Rechtsform änderten, waren vom Rating ausgeschlossen.

## Top 100 Startups 2012 Die Initianten

**Konzept** Die viel zitierte Schwarmintelligenz lässt aus der beschränkten Optik einzelner ein tragfähiges Abbild der Realität entstehen. Bezogen auf die neue Top-100-Liste heisst das: Wenn 100 Experten die 100 besten Jungfirmen der Schweiz auswählen, entsteht eben mehr als ein Potpourri von subjektiven Ansichten und Vorlieben. Es entsteht eine Nahaufnahme der Gründer- und Jungunternehmerszene. Die Liste zeigt auf, wo neue Businessmodelle entwickelt und wo mit neuartigen Leistungen Kunden begeistert und Investoren gewonnen werden. Sie gibt Hinweise darauf, wohin sich die Schweizer Wirtschaft entwickelt; vor allem in den wachstumsträchtigen Branchen IT, Elektronik, Life Sciences oder Cleantech. Initiiert wurde die Liste von Beat Schilling (Bild oben), dem Gründer und Geschäftsführer des IFJ Instituts für Jungunternehmen, der 2012 auch zum «Business Angel of the Year» gekürt wurde. Ihm zur Seite steht Jordi Montserrat (Bild unten), der mit ihm das nationale Förderprogramm venturelab und die private Förderinitiative venture kick aufgebaut hat und operativ leitet. Mitinitiant und Realisierungspartnerin der Top-100-Liste war das Luzerner Journalistenbüro Niedermann. Ideell und finanziell unterstützt wird das Projekt von der Gebert RUF Stiftung, der Osec, der Swiss Private Equity & Corporate Finance Association (SECA) sowie der Handelszeitung.



## Altersgrenze Nicht mehr dabei

**Absage** Etwas mehr als ein Dutzend Jungunternehmer sind in der diesjährigen Ausscheidung nicht mehr dabei, da sie schon vor 2007 gegründet worden sind. Dazu gehören Startups wie die Firma Doodle mit ihrer Terminplattform, die letztes Jahr noch Rang 3 belegt hat. Nicht mehr dabei wegen der Altersbegrenzung sind auch paper.li (2011: Rang 7), Redbiotec (13), Kooaba (16) oder etwa Arktis Radiation Detectors (24). Nicht berücksichtigt werden konnten auch Ausgründungen von bestehenden Firmen. Das ist beispielsweise das Maschinenbauunternehmen Selfrag, das seine Wurzeln bei der Langenthaler Ammann-Gruppe hat. Ebenfalls nicht auf der Liste ist die Delenex Therapeutics, die vom Hochschul-Spin-off ESBA Tech gegründet worden ist, und zwar noch vor dessen Akquisition durch den Alcon-Konzern.

ANZEIGE



# Empowering Entrepreneurs.

**Starting up a high-tech firm?** Connect with Zühlke Ventures. We provide you with early-phase capital in order to accelerate your success. And the value of our support goes far beyond pure financing: As experienced entrepreneurs in the field of product and software engineering, we can help you avoid product risks, sharpen your business strategy and shorten your time-to-market. And as a leading technology group, we also hook you up with our powerful network of partners.

[zuehlke.com/ventures](http://zuehlke.com/ventures)



ABACUS   
version internet

## ABACUS Version Internet – führend in Business Software

ABACUS Business Software bietet alles, für jedes Business, jede Unternehmensgrösse:

- > Auftragsbearbeitung
- > Produktionsplanung und -steuerung
- > Service-/Vertragsmanagement
- > Leistungs-/Projektanrechnung
- > E-Commerce und E-Business
- > Adressmanagement und Workflow
- > Archivierung
- > Rechnungswesen/Controlling
- > Personalwesen
- > Electronic Banking
- > Informationsmanagement

[www.abacus.ch](http://www.abacus.ch)

 **ABACUS**  
business software

PLATZ 1

# In drei Jahren von 0 auf 100

**HouseTrip** Bis Ende Jahr wird die Webplattform für Ferienwohnungen die Marke von 3 Millionen Übernachtungen geknackt haben – und dies fast ohne Marketing.

STEFAN KYORA

Für Ferien hat Arnaud Bertrand, Chef von HouseTrip, derzeit wenig Zeit. Drei Tage hat er sich dieses Jahr einmal frei genommen, um Urlaub zu machen. Das Ziel war ein Dorf in Portugal, seiner derzeitigen Lieblingsdestination. Immerhin musste der viel beschäftigte Firmengründer nicht lange nach einer passenden Ferienwohnung suchen. Denn er konnte seine eigene Webplattform HouseTrip nutzen. «Wir wollen die Suche und das Buchen nach einer Ferienwohnung so einfach machen wie die Buchung eines Hotels», erklärt Bertrand.

Die Plattform stellt in Sachen Usability so manche Hotel-Webseite in den Schatten. So kann man etwa direkt den Namen einer Destination eingeben und sich passende Treffer anzeigen lassen oder über eine Karte nach interessanten Angeboten suchen. Bei zahlreichen Ferienwohnungen kann man gleich online buchen. Wohnungen kann man gratis anbieten und suchen. Erst bei einer Buchung bekommt HouseTrip eine Vermittlungsgebühr von rund 15 Prozent. Einfach ist die Suche auch deswegen, weil HouseTrip voll auf Ferienwohnungen und -häuser setzt, während Konkurrenten mit einer bunten Mischung aus Privatzimmern, ungenutzten Räumen in WGs und Wohnungen aufwarten.

Gleichzeitig bietet das Unternehmen den Reisenden mehr Sicherheit, als wenn sie direkt bei einem Vermieter buchen. So kontrolliert HouseTrip jeden neuen Eintrag auf Ungereimtheiten. Zudem bezahlen die Gäste die Miete zunächst an das Startup. Das Geld fließt erst zwei Tage nach Beginn des Auf-

Anfang Oktober konnte HouseTrip eine dritte Finanzierungsrunde mit 37 Millionen Franken abschliessen.

enthaltens an den Vermieter. Ist irgendetwas mit der Wohnung nicht in Ordnung, hält die Firma das Geld zurück und kann es falls nötig dem Reisenden wieder zurückzahlen. Der Mechanismus wirkt. «Nur 1 Prozent der Urlauber beschwerten sich bei uns, und der Grossteil der Beschwerden kann einfach beigelegt werden», sagt Bertrand.

Dies alles erhalten Reisende für Preise, die deutlich günstiger sind als bei Hotels. Hinzu kommt die Authentizität, die man bei Hotels oft vergebens sucht. Kein Wunder, läuft der Laden bei HouseTrip. Viele Zahlen lässt sich Bertrand zwar nicht entlocken. Aber immerhin sagt er: «Bis Ende 2012 werden wir die Marke von 3 Millionen Übernachtungen knacken.» Für diesen Erfolg braucht die Plattform ein attraktives Angebot an Unterkünften. Bisher hat sich Bertrand auf die grössten Destinationen in Europa konzentriert. Dies sind klassische Ferienzele wie Mallorca und grosse Städte wie Paris, der weltweit beliebteste Ort von Touristen. In Paris stehen auf HouseTrip rund 3500 Wohnungen zur Auswahl, darunter 20 Hausboote oder ein Appartement direkt beim Eiffelturm.

### Ursprung an Hotelfachschule in Lausanne

Die Fokussierung zahlt sich auch beim Wachstum aus. In den grossen Destinationen hat sich das Unternehmen bereits einen Namen gemacht. «Jeden Monat werden allein 100 neue Pariser Unterkünfte eingestellt, ohne besonderes Marketing von unserer Seite», sagt Bertrand. Dabei ist das Startup noch nicht einmal drei Jahre operativ tätig.

Alles begann an der renommierten Hotelfachschule in Lausanne. Dort begegneten sich der Franzose Arnaud Bertrand und die aus Schanghai stammende Junjun Chen. Die beiden wurden ein Paar, aber bald standen auch Pläne einer gemeinsamen Firmengründung im Raum – kommen doch beide aus Unternehmerfamilien. Die Idee zu HouseTrip kam Bertrand und Chen, als sie eine Reise nach Schottland planten, im Internet aber keine passende Ferienwohnung finden konnten. «Am Anfang glaubten wir, keine Konkurrenz zu haben», stellt Bertrand heute mit einem Schmunzeln fest. Doch die Teilnahme am venturelab-Programm und am venture kick-Wettbewerb belehrte sie bald eines Besseren, so dass sie sich rechtzeitig darauf einstellen konnten.

Bertrand und Chen, die seit Beginn als Finanzchefin amtiert, nutzten den Support nicht nur zur Verfeinerung ihres Unternehmensprojekts. Bei einem Anlass des venture leaders-Programms lernte Arnaud Bertrand Neil Rimer von der Genfer Risikokapitalgesellschaft Index Ventures kennen. Im April 2011 stieg die global renommierte Gesellschaft bei HouseTrip mit 2,5 Millionen Franken ein.

Unterdessen ist das Jungunternehmen auch in Sachen Finanzierung in einer anderen Dimension angelangt. Anfang



HouseTrip: Arnaud Bertrand.

Oktober konnte das Unternehmen eine dritte Finanzierungsrunde über 37 Millionen Franken abschliessen. Derart grosse Risikokapital-Summen ist man in der Schweiz bisher nur von Biotech-Unternehmen gewohnt.

Allerdings befindet sich das Management von HouseTrip schon seit längerer Zeit in London. «Wir haben zwar noch ein Büro in Lausanne, unser Hauptquartier haben wir allerdings nach Grossbritannien gezügelt, weil wir in der Schweiz das notwendige Personal mit Erfahrungen im Online-Reisebereich nicht finden konnten», erklärt Bertrand. Insgesamt beschäftigt HouseTrip heute 130 Mitarbeiter. Neben dem Büro in London gibt es eine Niederlassung in Portugal, wo hauptsächlich die Kundenbetreuung erledigt wird.

Bei der Frage, ob das Jungunternehmen dennoch etwas Schweizerisches an sich hat, muss der Firmengründer nicht lange überlegen. Zum einen befindet sich der rechtliche Sitz der Firma immer noch in Lausanne. Zum anderen haben, so Bertrand, «Junjun und mich die acht Jahre, die wir beide in der Schweiz gelebt haben, geprägt». Als Beispiel nennt er seine Aufmerksamkeit für Details. Die Webseite ist bei HouseTrip Chefsache. Jede der häufigen Verbesserungen muss von ihm persönlich freigegeben werden.

So viel der 28-jährige Arnaud Bertrand mit seiner heutigen Ehefrau Junjun Chen in den vergangenen drei Jahren auch erreicht hat, er lässt keinen Zweifel daran, dass sie noch viel vorhaben. Potenzial ist genug vorhanden. «Allein in Europa gibt es rund 6 Millionen Ferienwohnungen und -häuser», sagt Bertrand.

Gründung: 2009; Mitarbeiter: 130; www.housetrip.com

PLATZ 2

# Die dritte Dimension

**InSphero** Das Startup produziert Mikrolebern und Mikrotumore in 3D, die aussagekräftige Tests ermöglichen. Genutzt werden sie von namhaften Betrieben aus Pharma, Kosmetik und Chemie.

STEFAN KYORA



InSphero: Jan Lichtenberg.

**D**ie Pharmabranche ist unter Druck. Die Sparanstrengungen wirken sich auf die Margen der erfolgsverwöhnten Medikamentenhersteller aus. Gleichzeitig steigen aber die Anforderungen an die Zulassung von neuen Arzneimitteln, was die Kosten erhöht. Und neue Technologien machen zwar ständig neue Ansätze in der Medikamentenentwicklung möglich, sind aber nicht nur teuer, sondern auch risikoreich. Die Kosten für eine gescheiterte Produktentwicklung können dabei durchaus im dreistelligen Millionenbereich liegen.

Allerdings sind die Abschreiber nicht immer so hoch. Der Weg zu einem neuen Medikament besteht aus mehreren Schritten. Zuerst wird in vitro, das heisst im Reagenzglas, entwickelt, dann folgen Tierstudien. Nach dieser sogenannten präklinischen Phase wird der Wirkstoff am Menschen getestet. Dies ebenfalls in mehreren Phasen mit einer zunehmenden Anzahl von Studienteilnehmern. Jeder Schritt ist teurer als der vorhergehende. Je eher ein untauglicher Wirkstoff gestoppt wird, desto besser.

«Genau hier setzen wir an», sagt InSphero-Chef Jan Lichtenberg. Das Jungunternehmen aus dem Technopark Zürich produziert dreidimensionale Gewebeprobe, welche die In-vitro-Tests aussagekräftiger machen. Bisher bestehen Gewebeprobe nur aus einer einzigen Schicht von Zellen und sind in diesem Sinne zweidimensional. Sie verhalten sich nur bedingt wie reale Organe. Zudem sind die sogenannten Zellteppiche nur einige Tage haltbar.

Derzeit produziert das 22-köpfige Jungunternehmen Tumor- und Lebergewebe. An den stecknadelkopfgrossen Mikrolebern lassen sich die Vorteile der Technologie besonders gut zeigen. Scheitert eine Wirkstoffentwicklung, dann häufig, weil die Substanz die Leber angreift. Mit den bisher üb-

lichen präklinischen Tests wird die Schädlichkeit aber in 50 Prozent der Fälle nicht erkannt. InSphero kann diese Quote allein schon wegen der besseren Haltbarkeit ihrer Proben steigern. Dadurch können Forscher überprüfen, wie sich die mehrfache Einnahme einer bestimmten Substanz über mehrere Tage auswirkt oder ob in der Leber aus einem an sich harmlosen Ausgangsstoff giftige Spaltprodukte entstehen.

InSphero, erst 2010 mit dem Startkapital von venture kick sowie von Business Angels gegründet, hat namhafte Kunden. Darunter befinden sich viele der weltweit grössten Pharmaunternehmen. Doch das Team ist bereits in andere Märkte vorgedrungen. «Auf unserer Referenzliste stehen grosse Kosmetikfirmen, und in letzter Zeit zieht das Interesse aus der Chemiebranche an», erklärt Lichtenberg.

## Vorteile gegenüber Konkurrenz

Den Kunden liefert InSphero entweder Gewebeprobe oder aber die notwendige Technologie zur Herstellung eigener Proben. Doch immer wieder fragten Kunden an, ob das Unternehmen nicht gleich die ganze Analyse übernehmen wolle. Für Jan Lichtenberg steht allerdings fest: «Wir sind kein Serviceprovider.» Doch auch dieser Kundenkreis kann seit September bedient werden. Die Lösung fand Lichtenberg in Gestalt des renommierten britischen Dienstleistungsunternehmens Cyprotex. Dieses bietet nun auf Basis der InSphero-Technologie genau die gewünschte Dienstleistung an.

Die Nachfrage nach dreidimensionalen Gewebeprobe ist auch anderen Unternehmen nicht entgangen. Es gibt durchaus Konkurrenz. Doch die Zürcher verfügen über wichtige Vorteile. Sie erzeugen die Gewebeprobe mit einer speziellen Platte. Oben werden einzelne Zellen in einer Nährflüssigkeit eingefüllt. Auf der Unterseite bildet sich dann ein hängender Tropfen, an dessen Boden die einzelnen Zellen zu einem Gewebe zusammenwachsen. Anders als viele Konkurrenten

kommt das System ohne Gerüstmaterialien oder andere Zusätze aus, was ein unverfälschtes Wachstum garantiert.

Darüber hinaus können die Produkte von InSphero leicht in die bestehenden Prozesse der Kunden integriert werden. Das Jungunternehmen liefert die Proben in handelsüblichen Mikrotiterplatten, die für alle automatisierten Testverfahren verwendet werden. Zudem braucht es keine speziellen Analysegeräte. Die Labors können die Ausstattung für die Tests an zweidimensionalen Proben weiterverwenden. Trotz dieser zahlreichen Vorteile hat sich InSphero bei der Markteroberung nicht nur auf harte Fakten verlassen. «Wir haben schon früh einen erfahrenen Verkaufsmitarbeiter mit einem dicken Adressbuch eingestellt», sagt Lichtenberg.

Auch in anderen Bereichen setzt der Firmengründer auf Erfahrung. «Was wir gut beherrschen, ist die 3D-Technologie und der Unternehmensaufbau. Bei allen anderen Funktionen wie zum Beispiel dem Qualitätsmanagement setzen wir auf erfahrene Mitarbeiter, die unser Team ergänzen», erklärt Jan Lichtenberg. Startups könnten solche Leute durchaus finden. Bei der InSphero arbeiten auch über 50-Jährige, die ihr Arbeitsleben in Grossunternehmen verbracht haben und nun froh sind, in einem unbürokratischen Startup tätig zu sein, in dem sie viel bewegen können.

Der jüngste Mitarbeiter mit besonderen Fähigkeiten ist allerdings nicht aus Fleisch und Blut. Es handelt sich um einen Roboter von Hamilton Bonaduz, der die erste halbautomatische Fertigungsanlage ergänzt. Das Hightech-Gerät in der Grösse eines Kleinwagens befindet sich momentan im Testbetrieb. Er wird in Zukunft vollautomatisch dreidimensionale Gewebeprobe herstellen.

PLATZ 3

# Mit Vollgas zum Weltmarktführer

**GetYourGuide** Die Plattform zur Vermittlung von Ausflügen hat den Schritt vom Startup zum professionellen, globalen Unternehmen geschafft. Doch das Entwicklungstempo bleibt hoch.

STEFAN KYORA

**A**usflüge, Führungen und Abenteuertrips am Urlaubsort sind das Tüpfelchen auf dem i bei jeder Reise. Doch die Veranstalter kämpfen mit einer grossen Herausforderung. Bisher haben sie einen wichtigen Teil des Umsatzes mit Pauschalreiseanbietern erzielt. Pauschalreisen verlieren aber weltweit an Bedeutung. Gleichzeitig ist es für die Anbieter nicht einfach, selbst Reisende im Internet auf sich aufmerksam zu machen. GetYourGuide löst das Problem dieser Anbietergruppe.

Dank der Internetplattform sind auch sie nun – wie zuvor schon Unterkünfte, Restaurants oder Airlines – leicht im Web zu finden. Kein Wunder, strömen die Veranstalter auf die Plattform. Nach knapp drei Jahren verzeichnet GetYourGuide bereits mehr als 15 000 Angebote, Tendenz weiter stark steigend. Diese Angebote reichen vom Segway-Sightseeing durch München über eine mehrstündige Wandertour in der Nähe von Anchorage, Alaska, bis zum privaten Bootsausflug in Französisch-Polynesien.

Die Gründer von Lastminute.com und Booking.com sind bereits als Investoren und Türöffner an Bord.

Heute ist GetYourGuide weltweit die Nummer eins. Dies obwohl es beim Start Anfang 2010 schon etablierte Konkurrenz gegeben hatte. Doch bei der grössten einstigen Plattform wurden damals noch Papierunterlagen der Anbieter per Hand gescannt und dann ins Netz gestellt. Der Medienbruch löste bei den Gründern von GetYourGuide Erstaunen aus. «Wir gehören zur Generation der Digital Natives, die mit dem Internet aufgewachsen ist», sagt Chef Johannes Reck. Bei GetYourGuide können die Veranstalter ihr Angebot denn auch selbst direkt auf der Plattform einstellen.

Hinzu kommt ein attraktives Geschäftsmodell. Die Anbieter zahlen nur bei einer Buchung einen Betrag an die Schweizer Plattformbetreiber. Das Einstellen eines Ausflugs oder einer Führung ist kostenlos. Dies ermöglicht schnelles Wachstum bei den Angeboten, was zunehmend mehr Reisende auf das Portal lockt, wodurch es wiederum an Attraktivität für die Veranstalter gewinnt. Wie gut das gegenseitige Aufschaukeln funktioniert, zeigte der vergangene Sommer: Pro Monat wurden 10 000 Buchungen über GetYourGuide abgewickelt.

«Für mich war es ein Highlight, dass wir diesen Ansturm reibungslos bewältigen konnten», erklärt Mitgründer Pascal Mathis. Dafür beschäftigt das Unternehmen nicht nur viele Techniker, sondern betreibt auch ein eigenes Callcenter. Insgesamt sind heute 70 Mitarbeiter für das Startup tätig. Rund 50 Angestellte arbeiten in Berlin, hinzu kommen einige in der nordamerikanischen Niederlassung in Las Vegas. In Zürich sind zwölf Mitarbeiter beschäftigt, die meisten von ihnen IT-Spezialisten. Der Schritt nach Berlin war aus Kostengründen notwendig. Auch die Informatik verblieb nicht aus sentimentalen Gründen in Zürich. «Gute IT-Fachkräfte sind überall teuer und in Zürich gibt es einen beachtlichen Pool von guten Leuten», sagt Mathis.

Konzept wird bereits kopiert

Das rasante Wachstum zwang GetYourGuide, sich schnell professionell aufzustellen. Dies begann mit der Klärung der Rollen der fünf Gründer. Sie hatten sich an der ETH Zürich kennengelernt, wo sie ihre Geschäftsidee gemeinsam am Semesterkurs venture challenge entwickelten. Da ihr Unternehmen aber nichts mit den fünf Studienfächern zu tun hatte, war nicht von vornherein klar, wer welche Aufgabe übernimmt. «Aber wir sind so unterschiedlich, dass jeder von uns für eine andere Managementposition geeignet war», führt Mathis weiter aus.

Eine grössere Herausforderung war die schnelle Rekrutierung von Mitarbeitern. «Wenn ich etwas lernen musste in den vergangenen drei Jahren, dann, wie entscheidend es ist, die richtigen Leute anzustellen», sagt Mathis. Am Anfang gelang dies nicht. Während des stürmischen Wachstums mussten viele Angestellte nach einiger Zeit wieder entlassen werden. Zum Teil bremsten einzelne Personen ganze Teams. Heute ist die Rekrutierung professionell aufgestellt. In Berlin beschäftigt GetYourGuide eine Personalspezialistin. Zudem entsprechen auch Anforderungsprofile und Stellenbeschreibungen professionellen Kriterien.



BRUNO ARNOUD

GetYourGuide:  
Pascal Mathis.

Die Personalsuche ist für GetYourGuide mittlerweile einfacher als zu Beginn. Das Unternehmen genießt bereits eine gewisse Bekanntheit. Dies nicht zuletzt dank der letzten Finanzierungsrunde im März. Das Jungunternehmen sicherte sich 2 Millionen Dollar. Aufsehenerregender als die Summe waren die Namen der Investoren. Beim Startup stieg eine Risikokapitalgesellschaft ein, an der unter anderem Brent Hoberman, Gründer von Lastminute.com, und Andy Phillipps, Gründer von Booking.com, beteiligt sind. Sie können dem Jungunternehmen wichtige Türen öffnen.

Die Unterstützung kann das GetYourGuide-Team gut gebrauchen. Denn mit dem Erfolg sind neue Konkurrenten aufgetaucht, die das Konzept schlicht und einfach kopieren. Allein schon deswegen muss sich das Unternehmen laufend weiterentwickeln. Eine wichtige Rolle spielen dabei Partnerschaften mit anderen Reiseportalen, bei deren Auf- und Ausbau die Investoren helfen können.

Aber GetYourGuide investiert auch in die Technik. Zum einen will das Startup die bestehende mobile Website um eine Applikation (App) ergänzen. «Im Grunde wollen wir alle Möglichkeiten nutzen, die ein modernes Smartphone bietet», erklärt Pascal Mathis. Urlauber sollen Ausflüge nicht nur mit der App buchen können. Das Smartphone soll sie in Zukunft auch an den Ausgangspunkt lotsen. Gleichzeitig wird das sogenannte Backend ausgebaut. Anbieter sollen noch mehr Möglichkeiten bekommen, ihre Ausflüge und Veranstaltungen zu vermarkten.

Für all diese Projekte werden erneut IT-Fachleute in Zürich eingestellt, jedoch auch in Berlin. «Wir gelten zwar in der Schweiz als Reiseunternehmen, aber dennoch spielt die Informationstechnologie für uns die entscheidende Rolle», kommentiert Mathis.

Gründung: 2008; Mitarbeiter: 70; www.getyourguide.com

## PLATZ 4

# Mit Zucker gegen Würmer

**Malcisbo** Das Spin-off der ETH Zürich entwickelt Impfstoffe für Tiere. Derzeit hat es drei Projekte in der Pipeline.

CLAUS NIEDERMANN



Malcisbo: Lino Camponovo.

**N**och vor der Gründung standen die Macher von Malcisbo auf dem Podium. Sie holten beim Businessplan-Wettbewerb venture 2010 den zweiten Rang. Kurz darauf liess Chef Lino Camponovo die Aktiengesellschaft im Handelsregister eintragen. Die Vorschusslorbeeren basierten zum einen auf der überzeugenden Geschäftsidee. Das Startup entwickelt einen Impfstoff auf Zuckerbasis gegen den Bakterienbefall von Hühnern. Über das Fleisch infizieren sich jährlich rund 400 Millionen Menschen mit dem Bakterium namens *Campylobacter*, das zu einer Magen-Darm-Infektion führt.

Ebenso überzeugend ist das Team. Allesamt Experten auf ihrem Gebiet. So Biotech-Unternehmer Bruno Oesch, einer

der Gründer des Highflyers Prionics, der mit seinen BSE-Tests einen Weltmarktanteil von mindestens 40 Prozent hält. Früher bei Prionics tätig war auch die Veterinärmedizinerin Irene Schiller. Und Lino Camponovo kennt sich im Veterinärimpfstoff-Geschäft bestens aus. Er arbeitete während zwölf Jahren in der Industrie, davon neun Jahre als Geschäftsleiter. Weitere zehn Jahre führte er eine Tierarztpraxis. Die technische Grundlage für das Firmenprojekt hat Professor Markus Aebi vom ETH-Institut für Mikrobiologie geschaffen, aus dessen For-

schungsteam mit Glycovaxyn schon einmal ein Spin-off hervorgegangen ist. Seit 2010 verbuchte Malcisbo noch mehrere Male bei Ausschreibungen und Awards Erfolge. Das brachte dem Startup erstes «Seedmoney» von über 300 000 Franken; alleine 130 000 Franken von der Initiative venture kick. Auch die Kommission für Technologie und Innovation KTI fördert das Projekt. Mit rund 1 Million Franken finanziert der Bund den Forschungsaufwand von mehreren Entwicklungsprojekten, welche das Startup mit Hochschulen realisiert. Denn die Jungfirma hat zwei weitere Projekte in der Pipeline. Auch dabei geht es um Impfstoffe, so gegen bakterielle Atemwegserkrankungen bei Schweinen oder gegen den roten gedrehten Magenwurm, der vor allem Schafe befällt.

«Wir müssen uns abnabeln»

Die erste Finanzierungsrunde brachten Camponovo und seine Partner vor Jahresfrist problemlos über die Bühne. Statt der geplanten 2,4 Millionen Franken wurden 4,8 Millionen Franken angeboten. «Wir wollten aber ein ausgewogenes Aktionariat», sagt der Malcisbo-Chef. 3,6 Millionen Franken sind letztlich durch Neuaktionäre ins Startup geflossen. Beteiligt sind jetzt neben den Gründern die Venture-Capital-Firma Redalpine, die Zürcher Kantonalbank und private Investoren.

Noch ist Malcisbo am ETH-Institut für Mikrobiologie eingemietet. Für Camponovo sitzt das Unternehmen quasi noch am Honigtopf: Gutes wissenschaftliches Umfeld und hervorragende Infrastruktur. Mit Professor Aebi als Forschungschef verfügt das Startup über einen direkten Draht zur Grundlagenforschung. Die wissenschaftlichen Mitarbeiter, alles ausgebildete Molekularbiologen, sorgen für einen aktiven Technologietransfer zwischen Hochschule und Jungfirma. Doch die Zeit an der ETH läuft ab. Malcisbo plant, 2013 in den Bio-Technopark nach Schlieren zu ziehen. «Wir müssen uns abnabeln», so Camponovo. Nun gilt es, sich auf die industrielle Forschung zu fokussieren und die festgelegten Meilensteine zu erreichen. Das Ziel ist der Machbarkeitsbeweis. Die klinische Entwicklung dagegen will Malcisbo nicht selber übernehmen. Dafür wird Technologie auslizenziiert, die Weiterentwicklung ausgelagert oder in Zusammenarbeit mit einem Konzern realisiert.

Gründung: 2010; Mitarbeiter: 8; www.malcisbo.com

## PLATZ 5

# Aufgerüstete Antibiotika

**Bioversys** Die Basler Jungfirma arbeitet an einer revolutionären Technologie gegen resistente Bakterien.

JOST DUBACHER

**N**icht nur der Mensch leidet unter aggressiven Krankheitserregern, auch Mikroorganismen wie Pilze oder andere Bakterien sind stets in Gefahr, angegriffen und abgetötet zu werden. Viele von ihnen schützen sich, indem sie Moleküle produzieren, die ihrerseits die Angreifer ausser Gefecht setzen. Seit der Entdeckung des Penicillins in den 1930er-Jahren macht sich die Pharmaindustrie diese Abwehrmoleküle zunutze. Sie isoliert sie und entwickelt daraus Antibiotika. Der Beginn einer Erfolgsgeschichte, in deren Verlauf Millionen von Menschen das Leben gerettet werden konnte.

Doch nun - nur acht Jahrzehnte später - droht das Zeitalter des Antibiotikums auszulaufen. Bakterien können Resistenzen entwickeln. Und noch viel dramatischer: Sie können die genetische Information zu erworbenen Resistenzen mit anderen Bakterien tauschen. So entstehen immer mehr Bakterien, die gegen alle bekannten Antibiotika resistent sind. Allein in der Europäischen Union (EU) sterben schon heute jedes Jahr 25 000 Menschen an solchen Super-Bugs. «Die Menschheit», sagte unlängst Margaret Chan, Direktorin der Weltgesundheitsorganisation (WHO), «steht kurz davor, die Wunderwaffe Antibiotikum zu verlieren.»

Damit es so weit nicht kommt, wird intensiv geforscht. Antibiotika der neuesten Generation sind beispielsweise mit Molekülen ausgerüstet, welche die Abwehrmechanismen des Krankheitserregers gezielt unterdrücken.

Ein 50-Milliarden-Franken-Markt

Einen anderen Weg haben die beiden Biochemiker Marc Gitzinger und Marcel Tigges eingeschlagen. Ihr Interesse gilt den sogenannten Transkriptionsfaktoren. Es handelt sich dabei um molekulare Schalter, die entscheiden, ob ein angegriffener Krankheitserreger mobil macht gegen ein Antibiotikum oder nicht. «Wir versuchen», sagt Marcel Tigges, «den Türsteher zu narkotisieren.» Der Ansatz ist von einer beste-

henden Eleganz. Weil er nicht die Resistenz als solche bekämpft, sondern nur deren Aktivierung unterbricht, hat er zwei entscheidende Vorteile. Erstens verhindert er die Ausbildung immer neuer Resistenzen, und zweitens erlaubt er es, bereits erprobte Antibiotika gewissermassen zu recyceln.

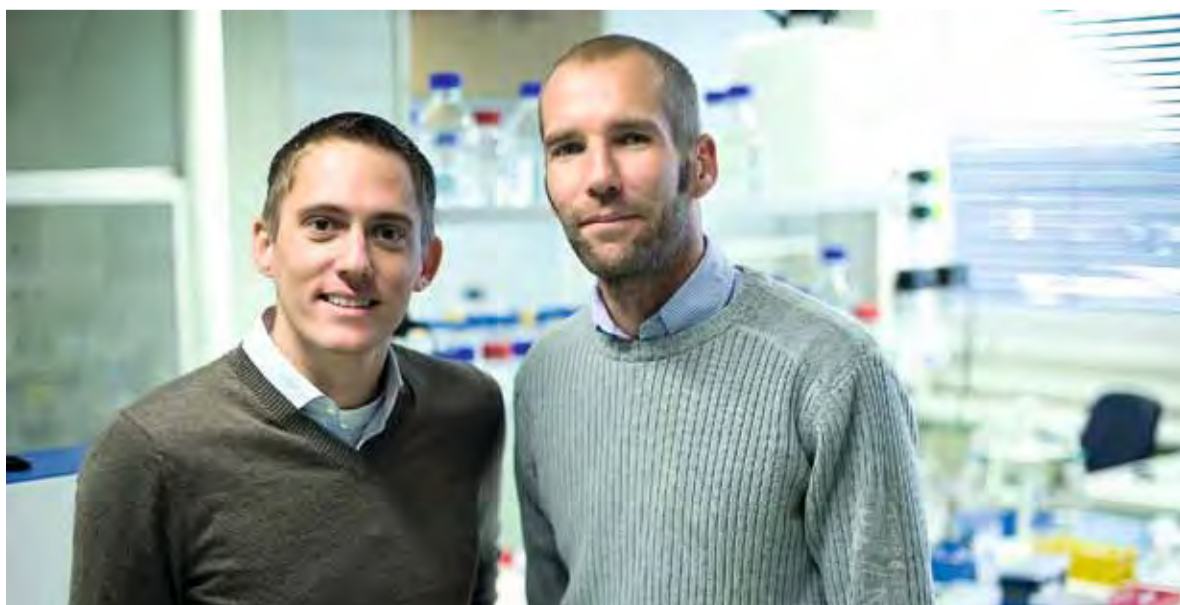
Das Basis-Know-how der Innovation stammt aus den Labors des in Basel angesiedelten Departementes Biosysteme der ETH Zürich, wo Gitzinger und Tigges doktorierten. 2008 gründeten sie Bioversys und seither arbeiten sie an einer Technologieplattform, die es erlaubt, sogenannte Transcriptional Repressor Inhibiting Compounds (TRIC) zu identifizieren.

Für den Tuberkuloseerreger wurde der TRIC bereits gefunden. Er ist weltweit durch Patente geschützt und befindet sich

in der Tierversuchsphase. «An Mäusen», erklärt Chef Marc Gitzinger, «sind die Resultate sehr vielversprechend.» Drei weitere Inhibitoren gegen Spitalkeime sind in der Pipeline. Der Tuberkulose-TRIC könnte - wenn alles rund läuft - 2014 in die klinische Erprobung am Menschen gehen.

Nach den 130 000 Franken von venture kick wurden die beiden Gründer bisher von Business Angels und der EVA Basel finanziert, welche in einer ersten Runde 2,5 Millionen Franken zur Verfügung gestellt haben. Das kommerzielle Potenzial der Basler Erfindung ist immens. Spitäler und Ärzte verschreiben weltweit Antibiotika im Wert von 50 Milliarden Franken.

Gründung: 2008; Mitarbeiter: 7; www.bioversys.com



Bioversys: Marc Gitzinger (links) und Marcel Tigges.

## PLATZ 6

# Eine Linse für alle Fälle

**Optotune** Die verformbaren Linsen des ETH-Spin-offs stehen kurz vor dem weltweiten Durchbruch.

JOST DUBACHER

**O**ptotune-Chef Manuel Aschwanden ist ein praktisch veranlagter Mensch. Noch während seines Elektrotechnikstudiums an der ETH Zürich ging der Urner vorübergehend nach London und Chicago, wo er sich in Management und Unternehmensstrategie ausbilden liess. Als schliesslich die Doktorarbeit anstand, entschied er sich selbstredend für ein «Thema mit Anwendungspotenzial». Er widmete sich verformbaren Linsen aus elektroaktiven Polymeren (EAP). Dies im Hinblick auf ein Problem, das die industrielle Optik seit Jahrzehnten beschäftigt. Wer die Beugung eines Lichtstrahls verändern will, braucht zwei Linsen, die er räumlich gegeneinander verschieben muss. Er braucht – mit anderen Worten – ein Objektiv. «Eine elektrisch verformbare Linse hingegen», sagt Aschwanden, «ist flexibel und verändert ihre Lichtbrechkraft je nach der Spannung, die angelegt ist». Die komplizierte und entsprechend teure und störungsanfällige Mechanik entfällt.

Gegründet wurde Optotune 2008 von Manuel Aschwanden zusammen mit seinen Partnern David Niederer und Mark Blum. Letzterer war es auch, der die junge Firma bei der Schweizer Startup-Nationalmannschaft venture leaders repräsentierte und in den USA erste Businesskontakte knüpfte. Als Firmendomizil wählte man den Business-Inkubator der Empa in Dübendorf.

## Zielmarkt Smartphone-Industrie

Der erste Deal war ein Lizenzvertrag mit einem grossen Elektronikzulieferer. Die Amerikaner sind seither daran, mit der Optotune-Linse eine Kleinstkamera zu bauen. Sie wird ohne mechanisches Objektiv genauso leistungsfähig sein wie eine konventionelle Kamera. Zielmarkt ist die Smartphone-Industrie. Wann genau die ersten Handys mit Zoomfunktion auf den Markt kommen werden, verrät der 31-jährige Optotune-Chef nicht. Nur so viel: «Wir nähern uns der heissen Phase.»

Parallel dazu entwickelt das Zürcher Jungunternehmen auf der Basis seiner Linsentechnologie Standardprodukte. Es handelt sich um Plug-and-play-Module, deren Eigenschaften auf die spezifischen Bedürfnisse der Kundschaft zugeschnitten werden können. Ein Hersteller von Autoscheinwerfern testet die Optotune-Module genau so wie ein Unternehmen, das



Optotune:  
Manuel Aschwanden.

Hochgeschwindigkeitskameras für die industrielle Qualitätskontrolle baut. Bereits über die Testphase hinaus ist zum Beispiel die österreichische Lampenmarke XAL. Das Modell Nano Spot Focus ist mit einer verstellbaren Optotune-Linse ausgerüstet.

Einen ganz neuen Markt hat sich Aschwanden mit dem «Transmissive laser speckle reducer» eröffnet. Das optische Element eliminiert die typischen Flecken in einem Laserstrahl. Eine erste Anwendung dürfte das Modul in der Kinoindustrie finden. Ein Hersteller von Vorführgeräten hat auf Basis der Optotune-Technologie ein Modell entwickelt, das anstelle einer kurzlebigen Halogenlampe einen Laser als Lichtquelle nutzt. «Zurzeit», weiss Aschwanden, «wird das Laserprojektionsystem in Hollywood zertifiziert.» Zurück in

die Schweiz, genauer nach Dietikon, wo sich seit gut einem Jahr der Hauptsitz und die Produktion von Optotune befinden. Im Untergeschoss steht der Maschinenpark. Hier werden die Linsen produziert und mit Zulieferteilen zu fertigen Modulen montiert.

«2013 haben wir erst einige 1000 Stück produziert», sagt Manuel Aschwanden. Aber ab nächstem Jahr soll es steil aufwärts gehen. Dann werden die ersten der zahlreichen Kundenprojekte, die in den letzten Jahren aufgegleist wurden, in die Serienproduktion gehen. Für 2013 ist eine Verzehnfachung des Absatzes geplant. «Und langfristig», erklärt der Optotune-Chef, «rechnen wir mit Stückzahlen im siebenstelligen Bereich.»

Gründung: 2008; Mitarbeiter: 29; www.optotune.com

## PLATZ 7

# Schnell Gewissheit bei Allergien

**Abionic** Dank dem Lausanner Jungunternehmen können Ärzte in Zukunft Allergietests in ihrer Praxis durchführen.

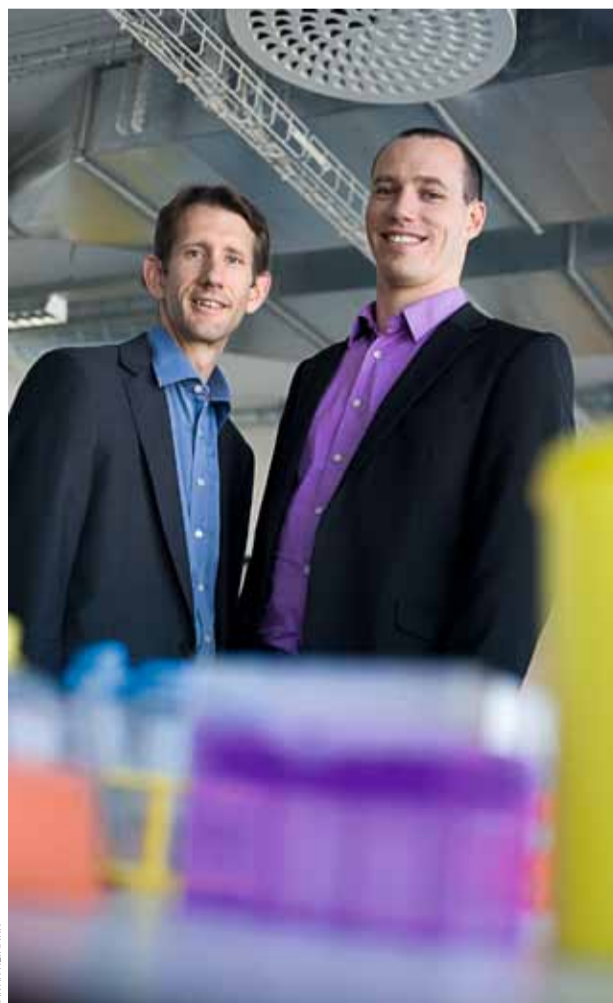
STEFAN KYORA

**A**llergien sind Volkskrankheiten par excellence. In Westeuropa ist jeder Fünfte betroffen, in den USA sogar jeder Vierte. In Ländern wie China oder Russland liegen die Zahlen zwar darunter, steigen aber stark an. Erfahrungen zeigen, dass verbesserte Hygiene zu mehr Allergien führt. Unentdeckte Allergien können die Leistungsfähigkeit deutlich einschränken. Mit einmal erkannten Allergien lässt sich dagegen meist gut leben. Kein Wunder, sind Tests beliebt.

Der Weltmarkt war im letzten Jahr 4 Milliarden Franken schwer. Das Wachstum gegenüber dem Vorjahr betrug 11,5 Prozent. Von diesem Markt will sich die Lausanner Abionic eine Scheibe abschneiden. Sie löst ein drängendes Problem für die Patienten. Wer Gewissheit in Sachen Allergie will, muss heute eine Blutprobe beim Arzt nehmen lassen. Diese wird dann in ein Labor geschickt und dort analysiert. Nach ungefähr zwei Wochen erhält man das Ergebnis. «Unser System soll die Wartezeit von zwei Wochen auf 15 Minuten verkürzen», sagt Abionic-Chef Nicolas Durand. Dazu hat das siebenköpfige Startup ein Blutanalysegerät entwickelt, das genauso exakt arbeitet wie die heutigen grossen Laborgeräte, sich aber von den Kosten und der Grösse her für eine Arztpraxis eignet.

## Auf zehn Allergien gleichzeitig testen

Das System besteht aus einer CD, die als Support dient, und einem Lesegerät. Auf die Silberscheibe, die in das Lesegerät geschoben wird, setzt man eine Kapsel ein, die zehn kleine Biosensoren enthält. In ihnen befinden sich winzige Kammern und Röhrchen, in denen automatisch ein Blutstropfen mit einer Chemikalie gemischt wird. Die Mischung löst eine biochemische Reaktion aus. Daraufhin kann das Lesegerät im Blut Biomarker erkennen und so bestimmte Allergien nachweisen. Durch eine Kapsel mit den zehn Biosensoren können Patienten sogar auf zehn Allergien gleichzeitig getestet werden. «Wir werden zuerst Tests für die zehn verbreitetsten Aller-



gien und für die zehn häufigsten Nahrungsmittelallergien auf den Markt bringen», erklärt Mitgründer Iwan Märki. Da die Biosensoren leicht angepasst werden können, sind aber auch ganz andere Kombinationen leicht herstellbar.

Auch wenn es bis zum Markteintritt noch zwei Jahre dauern wird, die Fundamente sind gelegt. Das System funktioniert gut und befindet sich in präklinischen Tests. Zudem hat das Lausanner Jungunternehmen schon die ISO-Zertifizierung erfolgreich absolviert, die für eine Medizintechnikfirma notwendig ist. Die Finanzierung der Entwicklung ist ebenfalls gesichert. Abionic hat nach venture kick noch zahlreiche weitere Jungunternehmerpreise gewonnen und im April eine Finanzierungsrunde über 2 Millionen Franken abgeschlossen.

Bis Ende Jahr soll das Gerät nun noch das für die Vermarktung in Europa notwendige CE-Kennzeichen erlangen. Danach sollen Tests an Patienten folgen. Dafür stellt Abionic Meinungsführern in der Ärzteschaft die Systeme zur Verfügung mit dem Ziel, dass diese sogenannten Key Opinion Leader an Kongressen und in Fachzeitschriften über ihre guten Erfahrungen berichten. In der Schweiz konnten wichtige Partner schon gefunden werden, im Ausland noch nicht.

Erst wenn diese Validationsphase abgeschlossen ist, will Abionic ihr System auf den Markt bringen, zuerst in einigen Ländern Europas. Wenn bis dahin alles wie geplant läuft, wird Abionic auch am Markt Erfolg haben. Denn schliesslich verkürzt das System nicht nur die Wartezeit der Patienten, sondern beschert Ärzten auch eine zusätzliche Einnahmequelle.

Gründung: 2010; Mitarbeiter: 7; www.abionic.com

Abionic: Iwan Märki (links) und Nicolas Durand.

PLATZ 8

# Kleiner geht es nicht

**Lemoptix** Die Mikroprojektoren des Lausanner Startups brauchen nicht mehr Platz als drei aufeinandergelegte Fünf-Franken-Münzen.

**L**ange funktionierten Beamer immer nach demselben Prinzip: Im Gerät erzeugen Tausende von Pixeln einzelne Lichtpunkte, die dann über eine klobige Optik projiziert werden. Völlig anders arbeitet der Projektor von Lemoptix. Bei diesem lenkt ein einziger kleiner Spiegel Licht von drei verschiedenfarbigen Laserdioden ab. Der Spiegel bewegt sich rasend schnell und zeichnet so Zeile für Zeile ein Bild auf die Projektionsfläche. Das langsame menschliche Auge kann den Entstehungsprozess nicht erfassen, sondern sieht nur das komplette Bild. Die Bauweise ermöglicht eine radikale Miniaturisierung. «Unser System ist nicht grösser als drei aufeinandergelegte Fünf-Franken-Münzen», erklärt Mitgründer Nicolas Abelé. Zudem ist es günstig zu produzieren, da es mit wenigen Bauteilen auskommt. Nicht zuletzt verbraucht es auch besonders wenig Energie.

Derzeit arbeitet Lemoptix mit Kunden aus diversen Branchen an der Entwicklung praxistauglicher Mikroprojektoren. Sie haben dem Jungunternehmen mit knapp 20 Mitarbeitern 2011 bereits schwarze Zahlen beschert. Die Kunden kommen zum Beispiel aus der Halbleiterindustrie, welche die Technologie nicht nur zum Projizieren, sondern auch zum Scannen nutzt, oder auch aus der Autoindustrie. Eine naheliegende Anwendung sind kleine und energiesparende Head-up-Displays, die Informationen vor den Fahrer auf die Windschutzscheibe projizieren. «In diesem Bereich laufen mehrere Projekte mit grossen Autozulieferern», sagt Lemoptix-Chef Marco Boella.

Ein Trumpf bei der Zusammenarbeit ist das Geschäftsmodell. In Zukunft will das Startup Geld verdienen, indem es die Technologie auslizenziiert. Dieses Modell erleichtert in qualitätsorientierten Branchen wie der Auto- oder auch der Halbleiterindustrie den Marktzugang deutlich. Boella rechnet damit, dass ab 2015 Projektoren mit der Technik aus Lausanne im Alltag eingesetzt werden, sei es in Autos, bei der Halbleiterproduktion oder in einem anderen der vielen Anwendungsfelder, für die sich die Projektoren eignen. **STEFAN KYORA**



Lemoptix: Nicole Abelé.

Gründung: 2008; Mitarbeiter: 18; www.lemoptix.com

PLATZ 9

# Scannen mit rechts

**Dacuda** Die innovative Technologie des Zürcher Jungunternehmens macht Computermäuse und Smartphones zu Text- und Bilderfassungsgeräten.



Dacuda: Michael Born.

**W**as kaum jemand für möglich gehalten hat, ist geschehen: Mit Dacuda ist es einem Schweizer Hightech-Startup gelungen, sich in kürzester Zeit als Premiumzulieferer der globalen IT-Industrie zu etablieren. Seit gut einem Jahr vertreibt der koreanische Elektronikriese LG Computermäuse mit einem Scan-Modul, das auf Know-how aus Zürich beruht. In der Schweiz wird die Maus namens LSM-100 unter anderem von Mediamarkt und Digitec vertrieben. Stückzahlen sind, wie in der Branche üblich, Verschlussache. Doch bisher, sagt Dacuda-Mitgründer und Finanzchef Michael Born, seien die Korreaner «mit den Abverkäufen sehr zufrieden». Da trifft es sich gut, dass die Exklusivität, auf die LG Anspruch hatte, diesen Sommer ausgelaufen ist. Seither verhandelt Dacuda auch mit anderen Mausherstellern. Ebenfalls schon weit gediehen sind die Gespräche mit grossen Smartphone-Anbietern. «In diesem Segment», verrät Born, «ist der Markteintritt absehbar.»

Grundlage der begehrten Dacuda-Technologie ist eine bisher einzigartige Kombination von Robotik und digitaler Bildverarbeitung. Diese erlaubt ein freihändiges Scannen, Bear-

beiten und Archivieren von Texten und Bildern in Echtzeit. Die eigentliche Geschäftsidee wurde im Rahmen eines venturechallenge-Semesterkurses an der ETH Zürich geboren.

Finanzielle Kennzahlen veröffentlicht Dacuda keine. Bekannt ist aber, dass die Firma zeitgleich mit der Gründung im Frühjahr 2009 mit der Innovationsstiftung der Schwyzer Kantonalbank (SZKB) und mehreren Business Angels eine Finanzierungsrunde abschloss. Nur ein gutes Jahr später gingen die ersten Lizenzzahlungen ein – unter anderem von LG – und seither finanziert Dacuda sein Wachstum aus eigener Kraft. Die Entwicklungs- und Vertriebskapazitäten werden konstant ausgebaut.

Stichwort personelle Verstärkung: Per ersten Oktober besetzten die Dacuda-Gründer den CEO-Posten mit einem externen Manager. Der Österreicher Peter Weigand verfügt über jahrelange Erfahrung auf den internationalen IT-Märkten und soll Dacuda helfen, das hochgesteckte Ziel zu erreichen. «Unsere Scan-Technologie», sagt der bisherige CEO Alexander Ilic, «kann zum internationalen Industriestandard für mobile Geräte werden.» **JOST DUBACHER**

Gründung: 2009; Mitarbeiter: 23; www.dacuda.com

PLATZ 10

# Werkstoff vom Acker

**Bcomp** Mit seinem Gewebe aus Flachs mischt das Jungunternehmen aus Freiburg die Sportwelt auf.

**S**kikerne bestehen meist aus Holz. Die guten Eigenschaften des traditionellen Materials sind nicht einfach zu schlagen. Doch Bcomp hat eine Alternative lanciert, die im Markt gut ankommt. Schon 15 kleine und drei grosse Marken produzieren Skis mit Kernen aus Freiburg, darunter die Schweizer Hersteller Stöckli, Faction oder Movement. Die Basis der Kerne ist nicht minder traditionell als Holz – eingesetzt wird ein spezielles Gewebe aus Flachs. Mit ihm wird ein Kunststoffschaum oder eine Balsaschicht verstärkt.

Dank des Gewebes ist der Bau leichter Skis möglich, die gleichzeitig gute Dämpfungseigenschaften haben. Vibrationen sind so für den Fahrer weniger unangenehm. Die Kombination der beiden Vorteile ist auch bei vielen anderen Sportgeräten gefragt. Die deutsche Firma Ergon hat etwa einen mit Bcomp-Gewebe verstärkten Velosattel entwickelt. Dieser hat jüngst einen der begehrten Preise an der Eurobike, der Leitmesse für die Velobranche, gewonnen. Ausserdem gibt es auch Ski- und Wanderstöcke mit dem Gewebe der Bcomp.

Dass Bcomp die Sportartikelbranche als ersten Markt wählte, war naheliegend. Die vier Gründer sind alles leidenschaftliche Sportler. Co-Chef Cyrille Boinay ist sogar in der Schweizer Jugend-Nationalmannschaft Ski gefahren. Zudem hat er mit einem Partner eine kleine Skimarke aufgebaut. Dies brachte Kontakte und Erfahrungen, die er gut für Bcomp nutzen kann.

Wie gross das Potenzial ist, zeigt die Partnerschaft, die das Team nur anderthalb Jahre nach dem Anfang abschliessen konnte. Das Startup kooperiert mit 3A Composites, dem Weltmarktführer für Sandwich-Verbundwerkstoffe. Gemeinsam wird man mit Flachsgewebe verstärkte Materialien entwickeln.

Bcomp selbst sucht nach neuen Anwendungsfeldern. Derzeit kommen viele Anfragen von Firmen, die mit Mobilität zu tun haben. Cyrille Boinay kommentiert: «Bei Fahrzeugherstellern und -zulieferern wird man erst ernst genommen, wenn man bereits gezeigt hat, was man kann.» **STEFAN KYORA**

Gründung 2012; Mitarbeiter: 8; www.bcomp.ch



Bcomp: Christian Fischer (links) und Cyrille Boinay.

## Die acht Branchen in der Rangliste

Mikrotechnologie, Messtechnik, Apparatebau

Medizintechnik

Internet

Cleantech

Biotechnologie

Software

Produkte und Dienstleistungen für Endverbraucher

Mobile: Software und Services für mobile Geräte

## 11. Biognosys, Schlieren

Die Technologie von Biognosys kann die Proteine in Proben jeder Art mit grosser Präzision und grosser Geschwindigkeit quantifizieren und anschliessend in einer digitalen Proteinlandkarte speichern. Das Tool kann schon heute etwa bei der Medikamentenentwicklung genutzt werden. Ziel ist es, mit der Technologie personalisierte Therapien zu ermöglichen.

www.biognosys.ch

## 12. Kandou Bus, Lausanne

Das Design von Kandou macht elektronische Verbindungen zwischen Chips effizienter. Damit können Rechenzentren Energie sparen oder die Akkus von Handys und Tablets länger laufen. Im März sorgte das von erfahrenen Gründern gestartete Jungunternehmen mit einer Finanzierungsrunde von über 10 Millionen Franken für Aufsehen.

www.kandou.com

## 13. ProteoMedix, Schlieren

Das herkömmliche Diagnoseverfahren für Prostatakrebs, basierend auf prostataspezifischen Antigenen (PSA), produziert viel zu viele Fehlalarme. ProteoMedix, eine Spin-off-Firma der ETH Zürich, arbeitet deshalb an einem zuverlässigeren Biomarker. Verschiedene Investoren haben bisher 2,6 Millionen Franken eingeschossen.

www.proteomedix.com

## 14. Climeworks, Zürich

Die ETH-Ingenieure Jan Wurzbacher und Christoph Gebald haben ein Verfahren entwickelt, das CO<sub>2</sub> mit einer Prozesswärme von gerade mal 80 Grad aus der Umgebungsluft abscheiden kann. Damit sind sie bei der «Virgin Earth Challenge» des legendären Unternehmers Richard Branson unter die elf besten Cleantechfirmen der Welt gekommen.

www.climeworks.com

## 15. Joiz, Zürich

Joiz ist der erste Sender, der Fernsehen und die Online-Welt konsequent integriert. Das Unternehmen zielt damit auf junge Leute, die meist gleichzeitig fernsehen und im Internet unterwegs sind. Die Konvergenz der Medien ist nicht nur für diese sogenannten Digital Natives interessant, sondern auch für Werber, die damit neue Möglichkeiten erhalten.

www.joiz.ch

## 16. QualySense, Dübendorf

Der QSorter von QualySense erlaubt es zum ersten Mal, die Qualität von Getreidekörnern, Samen und Bohnen Stück für Stück zu überprüfen – bei atemberaubender Geschwindigkeit. Die Serienproduktion ist bereits gestartet. Die Jungfirma wird von hochkarätigen Managern unterstützt: Im Verwaltungsrat sitzt etwa Geoffrey Scott, CEO von Uster Technologies.

www.qualysense.com

## 17. Poken, Lausanne

Es hat etwas gedauert, bis das Poken-Team das optimale Geschäftsmodell gefunden hat, doch nun ist es geschafft: Poken macht das Netzwerken und Sammeln von Informationsmaterial an Messen und anderen Events zur coolen Sache. Dafür rüsten Veranstalter Besucher mit Poken aus – kleinen Gadgets, die per «Near Field Communication» Informationen austauschen.

www.poken.com

## 18. L.E.S.S., Lausanne

Damit Displays von Laptop- und Tablet-Computern funktionieren, benötigen sie eine Hintergrundbeleuchtung. Heute werden dafür Dutzende von LED eingesetzt. L.E.S.S. will die

Stromfresser durch eine einzige nanostrukturierte Faser ersetzen, die mit weniger Energie auskommt. Das Ergebnis sind längere Akkulaufzeiten bei tragbaren Geräten.

www.less-optics.com

## 19. SWISSto12, Lausanne

Die Liste möglicher Anwendungsfelder für die SWISSto12-Produkte ist beeindruckend. Sie reicht von Medizintechnik über die Qualitätskontrolle bis zur Telekommunikation. Bei den Produkten handelt es sich um Komponenten und Systeme für die Signalübertragung im Terahertz-Bereich. Dieser Frequenzbereich wurde bisher wenig genutzt.

www.swisstol2.ch

## 20. Typesafe, Lausanne

Das Potenzial von Typesafe zeigte sich im August 2012: Das Unternehmen generierte in einer Finanzierungsrunde 13.5 Millionen Franken. Für Wachstumsphantasie sorgt bei Typesafe das Thema Cloud Computing. Das Startup bietet Support, Tools, Training und Beratung rund um die Programmiersprache Scala, die sich besonders gut für Cloud Computing eignet.

www.typesafe.com

## 21. Aleva Neurotherapeutics, Lausanne

Depressionen und Demenz, aber auch die Parkinson-Krankheit lassen sich mit der tiefen Hirnstimulation lindern, bei der Implantate schwache Elektroimpulse abgeben. Die Mikroelektroden, die Aleva entwickelt, zeichnen sich durch weniger Nebenwirkungen, weniger Komplikationen und niedrigere Kosten aus als heutige Implantate.

www.aleva-neuro.com

## 22. Aïmago, Lausanne

Aïmago hat ein Gerät entwickelt, das die Durchblutung der Haut innert Sekunden sichtbar macht und dem medizinischen Personal wichtige Hinweise für Diagnose, Therapie und Nachbehandlung gibt. In verschiedenen Spitälern in Europa wird es bereits zur Kontrolle von Verbrennungen und von Eingriffen im Bereich der plastischen Chirurgie eingesetzt.

www.aimago.com

## 23. Silp, Zürich

Silp-Mitgründer Dominik Grolimund ist ein Wiederholungstäter. Das Jungunternehmen ist bereits sein drittes Startup. Silp ist ein Rekrutierungstool für die Facebook-Generation. Es gleicht ausgeschriebene Jobs mit den Interessen und dem sozialen Netzwerk eines Nutzers ab, um die am besten passenden Job-Angebote zu finden.

www.silp.com

## 24. Attolight, Lausanne

Das Jungunternehmen vereint verschiedene Hightech-Mikroskope in einem Gerät. Mit der Kamera können Physiker zum Beispiel die Prozesse in Solarzellen, LED oder Laserdioden besser verstehen und so die Effizienz steigern. Attolight ist daran, das Vertriebsnetz auszubauen. Zuletzt wurde ein Vertriebspartner für Grossbritannien und Irland gefunden.

www.attolight.com

## 25. Questli, Zürich

Auf der Plattform Questli lassen sich auf einfache Weise eigene Spiele für das Web und für Smartphones erstellen. 1000 solche sogenannten Quests haben Nutzer eingerichtet. Aber auch bekannte Marken nutzen die Plattform bereits. So sind etwa fünf Spiele rund um die Tourismusdestination Gstaad seit Oktober online.

www.questli.com



L.E.S.S.: Simon Rivier (links) und Yann Tissot.

## Beste Newcomer

### Von null in die Spitzenränge

Gut 30 Startups in der aktuellen Rangliste waren 2011 noch nicht im Ranking vertreten. Das bestplatzierte unter ihnen ist L.E.S.S. aus Lausanne. «Bis zur Firmengründung im Sommer 2012 haben wir versucht, möglichst wenig Staub aufzuwirbeln», erklärt Chef Yann Tissot. Kurz darauf gewann L.E.S.S. aber die Phase III von venture kick. Zudem wurde das Jungunternehmen eingeladen, Prototypen eines Notebooks und eines digitalen Bilderrahmens mit ihrer energiesparenden Hintergrundbeleuchtung an der Messe eines grossen Technologiekonzerns auszustellen. Das von L.E.S.S. gezeigte Notebook lässt erkennen, dass sich die innovative Beleuchtung einfach in den üblichen Herstellungsprozess von Notebooks integrieren lässt. «Dies ist ein wichtiger Vorteil gegenüber Konkurrenztechnologien», sagt Tissot.

### Die fünf bestplatzierten Newcomer

1. L.E.S.S. (Platz 18)
2. SWISSto12 (Platz 19)
3. Silp (Platz 23)
4. Urban Farmers (Platz 30)
5. Jilion (Platz 34)

## 26. Celeroton, Zürich

Das 2008 gegründete Unternehmen hat zwei Produktlinien auf dem Markt. Zum einen produziert Celeroton kleine elektronische Antriebssysteme mit bis zu einer Million Umdrehungen pro Minute, die sich für unterschiedliche Anwendungen eignen. Gleichzeitig werden auf der Basis der Antriebe besonders kompakte Kompressoren gefertigt.

www.celeroton.com

## 27. Winterthur Instruments, Winterthur

Die Geräte von Winterthur Instruments erlauben die Kontrolle von Beschichtungen aller Art – zerstörungsfrei und kontinuierlich. Damit können zum Beispiel Lackschichten direkt nach dem Auftragen geprüft werden, und dies nicht nur stichprobenartig, sondern bei jedem einzelnen Produkt. Zu den Kunden gehören grosse Automobilzulieferer.

www.winterthurinstruments.com

## 28. Biocartis, Lausanne

Molekulardiagnostik ist ein etabliertes Verfahren, das bisher allerdings nur in speziellen, grossen Labors durchgeführt werden konnte. Biocartis macht die Analysetechnik nun auch für Spitäler zugänglich. Dies bedeutet einen grossen Schritt auf dem Weg hin zu einer Medizin, die auf den Patienten individuell zugeschnitten ist.

www.biocartis.com

## 29. Koemei, Martigny

Mehrere Milliarden Videos sind im Web verfügbar, darunter Schulungen, Konferenzmitschnitte oder Firmenpräsentationen. Koemei entwickelt eine Webplattform, mit der diese Videos automatisch und kostengünstig transkribiert werden können. Dadurch können spezifische Inhalte in der Masse der Videos einfach per Stichwortsuche gefunden werden.

www.koemei.com

## 30. Urban Farmers, Zürich

Das Spin-off der Fachhochschule in Wädenswil hat Gewächshäuser für die Stadt entwickelt. Sie kombinieren Fischzucht und Pflanzenanbau in einem geschlossenen Kreislauf und eignen sich zum Beispiel für Dächer grösserer Häuser. Ein besonders spektakuläres Demonstrationsobjekt wird auf dem Dach des Lok-Depots im Basler Dreispitz-Areal realisiert.

www.urbanfarmers.ch

## Schnellstarter Kaum im Geschäft, schon bei den Besten

In den vergangenen Jahren hat nicht nur die Zahl ambitionierter Startups zugenommen, sondern auch ihr Entwicklungstempo. Selbst bei den traditionell extrem schnell agierenden und weltweit ausgerichteten Internet-Jungfirmen können Schweizer heute mithalten. Das beste Beispiel ist Silp (Rang 23), eine soziale Jobvermittlungsplattform. Das gleichnamige Unternehmen gehört zu den zehn jüngsten auf der neuen Liste. Einer der Gründer ist Dominik Grolimund, der vor einigen Jahren mit seinem Startup Wuala für Schlagzeilen gesorgt hatte. Am 15. August 2012 ging Silp online. Drei Wochen später hatten sich dank zahlreicher Medienberichte rund um den Globus und Mund-zu-Mund-Propaganda bereits mehr als eine Million Nutzer auf Silp registriert.

### Die fünf jüngsten Unternehmen

1. Pumpfire (Platz 98)
2. L.E.S.S. (Platz 18)
3. The Thingle Group (Platz 88)
4. Teralytics (Platz 84)
5. Uepaa (Platz 35)



Silp: Dominik Grolimund.

## 31. Searchbox, Genf

In den Swiss Top 100 Startups des vergangenen Jahres firmierte Searchbox noch als SalsaDev und lag auf Platz 59. Der Namenswechsel und der Aufstieg im Ranking gehen auf einen Wechsel des Geschäftsmodells zurück. Seit August 2012 bietet das Unternehmen seine Suchsoftware, die semantische und Volltextsuche vereint, auch als Cloudservice an.

www.searchbox.com

## 32. Limmex, Zürich

Das Unternehmen mit prominenten Investoren wie Andy Rihs und René Braginsky hat im vergangenen Jahr wichtige Fortschritte gemacht. Im Oktober 2011 wurde die patentgeschützte Notrufuhr offiziell lanciert. Seitdem erzielte das Team Erfolge an der Verkaufsfond: Im Juli 2012 wurde etwa ein erster Millionenauftrag aus dem Ausland unterzeichnet.

www.limmex.com

## 33. Credentis, Windisch

Credentis macht den Zahnarztbesuch angenehmer. Das Produkt des Startups bringt Zähne dazu, sich zu remineralisieren. Kleine Löcher verschwinden wie von selbst. Auf das Bohren und anschließende Füllen kann verzichtet werden. Wer die Innovation ausprobieren will, sollte den «Zahnarzt-Finder» auf der Webseite des Unternehmens konsultieren.

www.credentis.ch

## 34. Jilion, Lausanne

Videos im Internet werden heute meist mithilfe von Flash wiedergegeben. Doch das Produkt von Adobe verliert an Boden, auch weil iPads und iPhones es nicht unterstützen. Jilion hat eine Alternative entwickelt – einen cloudbasierten Videoplayer. Damit ist es bereits weltweit erfolgreich. Mehr als die Hälfte der Kunden kommt aus den USA.

www.jilion.com

## 35. Uepaa, Zürich

Bei Unfällen in den Bergen nützt das Handy meist nichts. Ohne Empfang ist es nicht möglich, Retter zu alarmieren. Uepaa will dies ändern mit einer Technologie, die Handys in die Lage versetzt, direkt miteinander zu kommunizieren. Ein Notruf kann so von Telefon zu Telefon weitergereicht werden, bis er das normale Handynetz erreicht.

www.uepaa.ch

## 36. Virtamed, Zürich

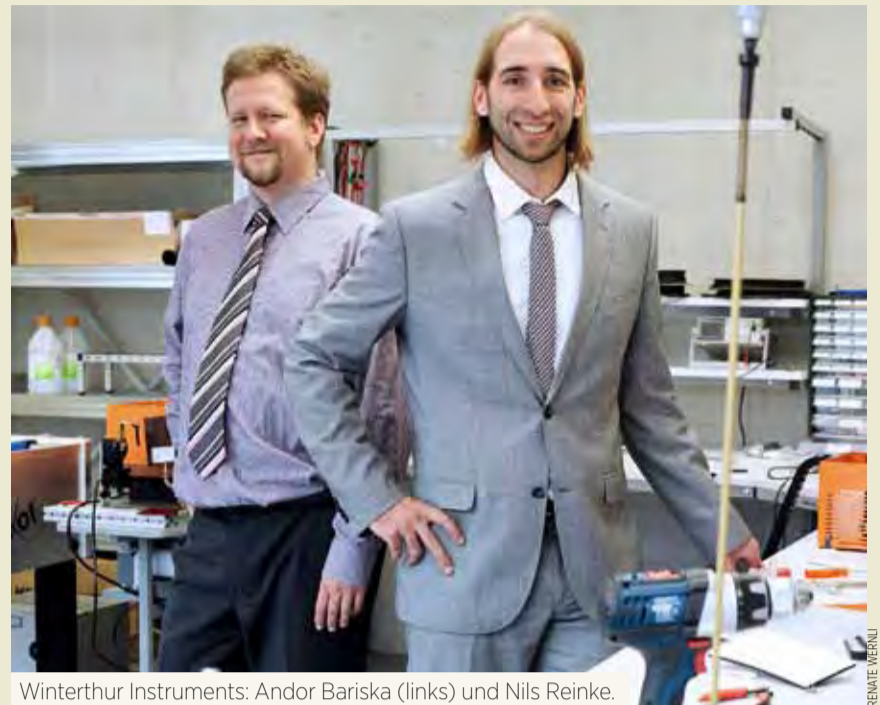
Minimalinvasive Eingriffe sind weltweit im Trend. Die Zürcher VirtaMed entwickelt künstliche Patienten für die

## Aufsteiger Startups auf der Überholspur

Fünf Jungunternehmen konnten sich gegenüber ihrer Rangierung 2011 um mehr als 40 Plätze verbessern. Winterthur Instruments legte sogar um 59 Ränge zu. Dies verdankt die Firma sicher einem grösseren Bekanntheitsgrad. Doch noch wichtiger: Das Team um Andor Bariska (CEO) und Nils Reinke (CTO) hat Umsatz generiert. «Erste Kunden haben das Gerät gekauft, weitere stehen vor der Tür», erklärt Bariska. Nun sind die beiden Gründer daran, die Voraussetzung für weiteres Wachstum zu schaffen. Sie suchen aktiv nach Investoren und haben für die Weiterentwicklung der Technologie bereits Zusagen für Fördermittel aus der EU sowie der Schweiz.

### Startups, die ihre Rangierungen am stärksten verbessert haben

1. Winterthur Instruments (Platz 27)
2. Bcomp (Platz 10)
3. ProteoMedix (Platz 13)
4. StereoTools (Platz 40)
5. Aeon Scientific (Platz 52)



Winterthur Instruments: Andor Bariska (links) und Nils Reinke.

Ausbildung junger Ärzte. Auf dem Markt erhältlich sind zum Beispiel Trainingsgeräte für Gebärmutter- und Prostataeingriffe. Der Markt für Chirurgesimulatoren ist rund 50 Millionen Franken schwer und wächst jährlich um 30 bis 40 Prozent.

www.virtamed.com

## 37. Swisstom, Landquart

Patienten in Vollnarkose müssen künstlich beatmet werden. Dies ist nicht ohne Risiko: 15 Prozent der Patienten erleiden ein akutes Lungenversagen, das bis zum Tod führen kann. Swisstom macht die Lunge mit einem bildgebenden Verfahren für die Ärzte auf einem Bildschirm sichtbar. So werden Gefahren während einer Operation rechtzeitig erkannt.

www.swisstom.com

## 38. Staff Finder, Zürich

Wer Aushilfskräfte kurze Zeit beschäftigt, muss neben dem Lohn noch einmal dieselbe Summe als Aufwand für Rekrutierung, Einstellung und Lohnauszahlung einrechnen. Staff Finder senkt diesen Aufwand markant mit einer automatisierten Plattform für temporäre Stundenarbeit. Über Staff Finder vergeben jeden Monat 500 Arbeitgeber 2000 Jobs.

www.staff-finder.jobs

## 39. Lotaris, Yverdon-les-Bains

Die Lotaris-Plattform ermöglicht Anbietern von mobilen Applikationen, ihre Produkte auf einfache Weise zu verkaufen oder zu lizenzieren. Nicht nur die Kunden des weltweit aktiven Unternehmens sind namhaft – zu ihnen gehört etwa Symantec –, sondern auch die Partner: Ende August schloss das Team eine Kooperation mit Ericsson IPX ab.

www.lotaris.com

## 40. Stereotools, Neuenburg

Der Stereopod von Stereotools unterstützt Chirurgen während verschiedener Hirnoperationen bei der Positionierung von Instrumenten und Implantaten. Das Gerät ist kleiner und günstiger als Konkurrenzprodukte. Kommt hinzu, dass die Zahl von Eingriffen steigt, etwa weil die tiefe Hirnstimulation zunehmend bei Parkinson und Alzheimer eingesetzt wird.

www.stereotools.com

## 41. Compliant Concept, Dübendorf

Damit betlägerige Patienten keine Druckgeschwüre entwickeln, werden sie lieber zu viel umgelagert als zu wenig. Mit dem Mobility Monitor von Compliant Concept kann das Pflegepersonal nun zuverlässig feststellen, welche Patienten sich genug bewegen, und ihnen und sich selbst die mühsame Prozedur ersparen, falls sie überflüssig ist.

www.compliant-concept.ch

## 42. Thelkin, Winterthur

Thelkin wächst kontinuierlich. Ein wichtiger Grund dafür: Bei den Prüfgeräten des Startups steht Alltagstauglichkeit im Mittelpunkt. Der Verschleisstester für orthopädische Materialien verfügt etwa über speziell entwickelte Aufnahmen, die schnelles Ein- und Ausbauen der Materialproben gewährleisten. Zudem ist er besonders wartungsarm.

www.thelkin.com

## 43. Advanced Osteotomy Tools (AOT), Basel

In den Operationssälen hat längst auch die Digitalisierung Einzug gehalten, doch beim Durchtrennen von Knochen werden immer noch Sägen eingesetzt. Advanced Osteotomy Tools (AOT) aus Basel entwickelt ein neues System, mit dem Chirur-

gen Knochen präziser durchtrennen können. Es besteht aus einem Roboter mit Planungs- und Navigationssystem.

www.aot-swiss.ch

## 44. Stemergie Biotechnology, Genf

Das Startup, das sich auf die Bekämpfung von sogenannten Krebs initiiierenden Zellen konzentriert, hat sich in den vergangenen Monaten Unterstützung gesichert. So nahmen etwa der ehemalige AstraZeneca-Manager Christof Angst und Igor Fisch im Verwaltungsrat Einsitz. Fisch hat mit Selexis selbst ein erfolgreiches Biotechunternehmen aufgebaut.

www.stemergie.com

## 45. Agile Wind Power, Dübendorf

Bei Agile Wind Power geht es vorwärts. Im vergangenen Jahr konnte Gründer Patrick Richter nicht nur die Jury des Heuberger Winterthur Jungunternehmerpreises von seiner vertikal rotierenden Windturbine überzeugen, sondern auch Investoren. Im Juni generierte das Startup in einer Finanzierungsrunde 1,8 Millionen Franken.

www.agilewindpower.com

## 46. c-crowd, Zürich

Es nennt sich Crowdfunding: Viele Kleininvestoren, die mithilfe von Internetplattformen auch grössere Projekte finanzieren. Weltweit kommen auf diese Weise jedes Jahr Milliarden zusammen. In der Schweiz gehört c-crowd zu den erfolgreichen Pionieren. Über die Plattform generierte das Modestartup Suitart beispielsweise über 500'000 Franken.

www.c-crowd.com

## 47. Goodshine, Zürich

Die Goodshine AG betreibt mit DeinDeal eine Plattform, die man kaum noch vorzustellen braucht. Das Gründerteam ist trotz grossem Erfolg auf dem Boden geblieben und nutzt die grosse Bekanntheit für die Lancierung neuer Angebote. Im Juni wurde etwa der Home- und Living-Bereich gestartet, wo die Nutzer hochwertige exklusive Produkte kaufen können.

www.deindeal.ch

## 48. Preclin Biosystems, Epalinges

Pharmaunternehmen versuchen die Wirksamkeit und Sicherheit von Medikamenten heute früh abzuschätzen, möglichst noch bevor sie in der sogenannten klinischen Phase an Menschen getestet werden. Dies kommt der Preclin Biosystems zugute. Das Unternehmen hat eine Plattform für präklinische Tests entwickelt und testet Wirkstoffe im Kundenauftrag.

www.preclinbiosystems.com

## 49. Zurich Instruments, Zürich

Der Mensch dringt immer weiter in Dimensionen vor, in denen die Sinnesorgane versagen. Gefragt sind neuartige Messinstrumente. Zurich Instruments, ein Spin-off des ETH-Departements für Biosysteme, entwickelt Lock-in-Verstärker, die schwache Messsignale verfolgen und aussieben.

www.zhinst.com

## 50. Koubachi, Zürich

Beim Schlagwort vom Internet der Dinge dürfte lange kaum jemand an Gummibäume und Yucca-Palmen gedacht haben. Bis Koubachi einen Sensor lancierte, dank dem Pflanzen über das Web mitteilen, dass sie gegossen werden möchten oder mehr Schatten brauchen. Seitdem erobert der mit einem Designpreis ausgezeichnete Sensor immer mehr Wohnungen und Gärten.

www.koubachi.com



Preclin Biosystems: Bettina Ernst.

## Biotechnologie

### Dienstleister profitieren vom Outsourcing

13 junge Schweizer Biotechunternehmen befinden sich unter den Top 100. Doch nur sieben von ihnen arbeiten an neuen Medikamenten. Die anderen Jungfirmen entwickeln Diagnostika oder sind als Dienstleister für die Pharmabranche tätig. Auch solche Serviceanbieter weisen grosses Potenzial auf. Denn der Kostendruck in der Industrie führt zu verstärktem Outsourcing. «Davon profitieren wir ganz klar», erklärt Bettina Ernst, Chefin und Gründerin von Preclin Biosystems (Rang 48). Das Lausanner Unternehmen hat eine Plattform für präklinische Tests aufgebaut, mit der die Wirksamkeit und Sicherheit von Wirkstoffen beurteilt werden kann, bevor sie am Menschen getestet werden. Die Plattform von Preclin Biosystems senkt den zeitlichen Aufwand dafür deutlich.

### Die besten Biotech-Startups

1. InSphero (Platz 2)
2. Malcisbo (Platz 4)
3. BioVersys (Platz 5)
4. Biognosys (Platz 11)
5. ProteoMedix (Platz 13)

## 51. ActLight, Lausanne

Kleine elektronische Geräte mit Solarstrom zu versorgen, ist eine naheliegende Idee. Doch kleine Solarzellen, die auch bei wenig Lichteinfall genug Strom erzeugen, gab es bisher nicht. Genau solche Zellen entwickelt nun ActLight. Der Markt ist riesig und reicht von Umweltüberwachung über die Gebäudesteuerung bis zum Gesundheitsbereich.

www.act-light.com

## 52. Aeon Scientific, Zürich

Um rund 50 Plätze hat sich das Startup gegenüber 2011 verbessert. Beim Unternehmen, das ein System zur Steuerung von Kathetern während Operationen entwickelt, ist auch viel passiert: Aeon konnte den Heuberger Winterthur Jungunternehmerpreis gewinnen, Investoren und erfahrene Verwaltungsräte an Bord holen und sich Forschungsfördergelder sichern.

www.aeon-scientific.com

## 53. Virometix, Zürich

«Synthetic Virus-like Particle» (SVLP) heisst die Technologieplattform von Virometix. Sie erlaubt die Herstellung von Nanopartikeln, die das Immunsystem zu einer vollständigen Immunreaktion veranlassen. Ein Impfstoff gegen Pneumokokken, die unter anderem Entzündungen der Lunge, der Hirnhaut und des Mittelohres auslösen, steht in der Erprobung am Tier.

www.virometix.com

## 54. The Rokker Company, Widnau

Gestartet sind die «Rokker» aus dem Rheintal mit Jeans für Motorradfahrer. Dank einem speziellen Gewebe vereinen die Hosen Design mit Schutz bei Unfällen. Unterdessen hat die Firma eine zweite Kollektion für den Alltag am Start. Um ganz simple Jeans geht es aber auch hier nicht. Sie sind wasser- und windabweisend und schützen so vor Regen und Kälte.

www.therokkercompany.com

## 55. Atizo, Bern

Die Ideenplattform expandiert. Seit Anfang Jahr bietet Atizo Unternehmenskunden massgeschneiderte Versionen der eigenen Plattform an, auf der diese dann mit ihren Mitarbeitern, Kunden oder Lieferanten Ideen sammeln, Projekte beurteilen oder Umfragen durchführen können. Zurich, Rivella und Wander setzen die White-Label-Lösung bereits ein.

www.atizo.com

## 56. The Faction Collective, Verbier

Dank dem Top-Startup-Ranking vom vergangenen Jahr haben sich Faction und Bcomp (Platz 10) gefunden. Gemeinsam mit einem bekannten Extremskifahrer haben die beiden Unternehmen nun Ski entwickelt, die als Kern die Sandwichkonstruktion von Bcomp verwenden. Drei verschiedene Typen des Skis werden rechtzeitig zur Wintersaison in die Läden kommen.

www.factionskis.com

## 57. HYT, Biel

Vincent Perriard, der Gründer von HYT, hat bereits für Swatch und Audemars Piguet gearbeitet. Mit seiner eigenen Uhrenmarke wollte er etwas grundsätzlich Neues schaffen. Dies ist gelungen: Die Uhren der Firma zeigen die Stunden mithilfe einer farbigen Flüssigkeit an. Die Anzeige steuern zwei Pumpen, die wiederum ein mechanisches Uhrwerk bewegt.

www.hytwatches.com

## 58. Sensima Technology, Gland

Seit 2010 vermarktet Sensima Technology Magnetsensoren. Nun entwickelt die Firma einen bahnbrechenden Magnetsensor, der übliche Leistungsdaten um ein Mehrfaches übertrifft und damit den Bau von kostengünstigeren und energieeffizienteren Elektromotoren erlaubt. Um die Chance zu nutzen, holte das Startup Investoren und einen erfahrenen CEO an Bord.

www.sensimatech.com

## 59. Run my Accounts, Stäfa

In KMU ist Zeit knapp. Eine bewährte Methode zur Zeiterparnis ist Outsourcing von Routineaufgaben. Davon profitiert Run my Accounts. Das Unternehmen übernimmt die Buchführung von KMU. Dank speziell entwickelter Software ist das Angebot günstig und gleichzeitig bleibt für den Auftraggeber die Finanzlage des eigenen Unternehmens immer transparent.

www.runmyaccounts.com

## 60. 42matters, Zürich

Kern des Angebots von 42matters ist eine App namens App-Aware, die darüber informiert, welche Programme Nutzer auf ihren mobilen Geräten installieren, empfehlen und wieder löschen. In den vergangenen Monaten hat das Team die App ständig weiterentwickelt, aber auch seine Webseite zu einer sozialen Plattform rund um Apps und Spiele ausgebaut.

www.appaware.org

## 61. Mirasense, Zürich

Unter dem Namen Scandit hat Mirasense einen Barcode-Reader für Handys entwickelt. Er erfasst Barcodes schnell und zuverlässig und funktioniert auf einer grossen Anzahl verschiedener Geräte. Namhafte Firmen setzen ihn ein. So entschied sich etwa Shopkick, den Reader in ihre Shopping-App zu integrieren, die in den USA zu den beliebtesten gehört.

www.scandit.com

## 62. Qvanteq, Zürich

Verengte Blutgefässe werden heute routinemässig mit röhrenförmigen Gerüsten, sogenannten Stents, erweitert. Die Oberflächentechnologie von Qvanteq sorgt dafür, dass diese Stents nicht einwachsen – was zu einer erneuten Verengung führt. Gleichzeitig senkt sie die Gefahr einer Thrombose und damit das zweite wichtige Risiko beim Einsatz von Stents.

www.qvanteq.com

## 63. SenseFly, Ecublens

Das SenseFly-Team ist Pionier bei kleinen fliegenden Robotern. Die Drohnen überfliegen und fotografieren selbstständig ein bestimmtes Gelände. Das 2009 gegründete Startup, das seine Produkte weltweit verkauft, hat damit das Interesse grösserer Firmen geweckt. Im Juli hat die französische Parrot Group Sensefly übernommen.

www.sensefly.com

## 64. Agilentia, Zürich

Sherpany, das Produkt von Agilentia, digitalisiert die Kommunikation zwischen Aktionären, Unternehmen und Verwaltungsräten. Dies gilt sowohl für die Kommunikation zwischen Verwaltungsrat und Aktionariat als auch für den Informationsaustausch der Verwaltungsräte untereinander. Das Resultat: Mehr Effizienz und Transparenz für die Verwaltungsräte.

www.agilentia.ch

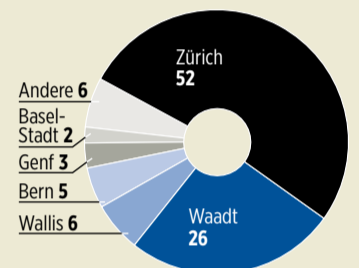


Zurich Instruments: Sadik Hafizovic.

## Top-Kantone Die starken Regionen haben noch einmal zugelegt

Im vergangenen Jahr stellten Zürich und die Waadt zusammen 70 der 100 Startups, in diesem Jahr sind es sogar 78. Der Grund für die Stärke sind die Hochschulen in Lausanne und Zürich, die weltweit als erste Adressen bekannt sind. Sadik Hafizovic hat dies ausgenutzt und sein ETH-Spin-off kurzerhand Zurich Instruments getauft (Platz 49). «Wir konnten durch die ETH-Assoziation in unserem Namen anfangs sicher von einem gewissen Glaubwürdigkeitsvorschuss profitieren», erklärt der Mitgründer und CEO. Ganz neu war diese Idee nicht. Ein wichtiger Konkurrent der Zürcher trug schon damals den Namen Stanford Instruments.

### Die sechs Kantone mit den meisten Top-Startups



## 65. Imina Technologies, Lausanne

Um Proben im Nanometer-Massstab zu bewegen, braucht es ein Höchstmass an Präzision. Imina hat es in zehnjähriger Entwicklungsarbeit geschafft, die notwendige Technologie in einem Manipulator unterzubringen, der nicht viel grösser ist als ein Zuckerwürfel. Für Forscher bringt er ein ungeahntes Mass an Flexibilität.

www.imina.ch

## 66. CAscination, Bern

Erst 2009 gegründet, ist das Startup heute schon europäischer Marktführer für computerunterstützte Leberchirurgie. Das Team hat ein Navigationssystem namens CAS-One entwickelt, das ähnlich wie ein GPS im Auto eine dreidimensionale Karte des Patienten zeigt und dem Chirurgen den Weg zum gewünschten Ziel weist.

www.cascination.ch

## 67. Sophia Genetics, Lausanne

Personalisierte Medizin ist ein Megatrend. Sophia Genetics bietet Spitälern, Ärzten, Forschern und der Pharmaindustrie Lösungen für die sichere Speicherung und Analyse von Informationen zur Genomsequenz von Patienten. Damit liefert das Startup einen wichtigen Baustein zu einer Medizin, die auf den einzelnen Patienten abgestimmt ist.

www.sophiagenetics.com

## 68. BEN Energy, Zürich

Gestartet ist BEN Energy erst im vergangenen Jahr, doch schon mehrere namhafte Kunden setzen die Produkte des Unternehmens ein. Im August etwa schaltete Repower das Webportal munx.ch auf, das die Verbraucher auf unterhaltsame Weise zum Energiesparen animiert. Es wurde von BEN Energy aufgebaut und gemeinsam mit mehreren Partnern weiterentwickelt.

www.ben-energy.com

## 69. Politnetz, Zürich

Mit rund 20000 registrierten Nutzern ist Politnetz die grösste politische Plattform der Schweiz. Die Plattform dient der Diskussion; doch das Jungunternehmen führt auch eigene Analysen durch. Für besonders grosses Aufsehen sorgen die Politnetz-Ranglisten der Parlamentarier, die während einer Session am häufigsten gefeilt haben.

www.politnetz.ch

## 70. Secu4, Sierre

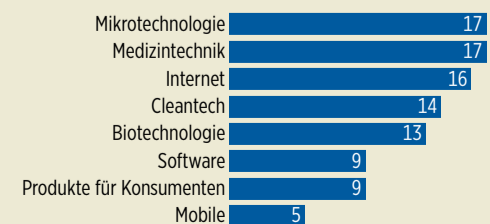
Secu4Bags, die Hightech-Diebstahlsicherung von Secu4 für Koffer und Handtaschen, besteht aus einem nicht einmal kreditkartengrossen Gerät und einer App. Wird die Entfernung zwischen dem Handy, auf dem die App läuft, und dem Gerät zu gross, ertönt ein Alarmsignal. Es schreckt Diebe wirkungsvoll ab und verhindert auch das Vergessen eines Koffers.

www.secu4.com

## Top-Branchen Mikrotechnologie an der Spitze

Die wichtigste technologische Basis für ambitionierte Schweizer Jungunternehmen bildet die Mikrotechnologie. Nicht zuletzt weil neben den reinen Mikrotechnologie-Firmen auch viele Medizintechnik-Startups darauf aufbauen. Wie gut das Umfeld für Startups in diesem Bereich ist, weiss Guillaume Boetsch aus erster Hand. Er ist Mitgründer und Technologiechef bei Imina Technologies (Platz 65). Die Firma hat kleine elegante Manipulatoren für Experimente im Nanomassstab entwickelt. «In der Region um Lausanne ist das Know-how in Sachen Mikrotechnologie phantastisch», schwärmt Boetsch. Es hat Imina erlaubt, die Manipulatoren mit relativ geringen Investitionen auf den Markt zu bringen, da die Produktion an kompetente Partner in der Nähe ausgelagert werden konnte.

### Jungfirmen nach Branchen



Imina Technologies: Guillaume Boetsch.

## Cleantech Beeindruckend breites Know-how

14 Cleantech-Unternehmen stehen auf der Top-100-Liste, deutlich mehr als im vergangenen Jahr. Die Unternehmen sind sehr unterschiedlich und demonstrieren das breite Know-how, das in der Schweiz vorhanden ist. So findet sich unter den Top 100 mit ActLight (Platz 51) ein Hersteller von kleinen Hightech-Solarzellen genauso wie Urban Farmers, ein Unternehmen, welches das Gewächshaus 2.0 entwickelt. BEN Energy (Platz 68) vereint sogar sehr unterschiedliches Know-how in einem einzigen Unternehmen. Das ETH-Spin-off entwickelt Energieeffizienz- und Smart-Grid-Software mit dem Ziel, Verbraucher zu energieeffizientem Verhalten zu motivieren. Die Grundlage liefern Erkenntnisse aus der Verhaltensökonomie, der Psychologie und der Computerspiel-Industrie.

### Die fünf besten Cleantech-Firmen

1. Bcomp (Platz 10)
2. Kandou (Platz 12)
3. Climeworks (Platz 14)
4. L.E.S.S. (Platz 18)
5. Urban Farmers (Platz 30)



BEN Energy: Jan Marckhoff.

71.

### Ampard, Zürich

Durch Energiequellen wie Wind oder Sonne wandelt sich die Stromlandschaft von einem zentralen in ein dezentral organisiertes System. Der Schlüssel für eine hohe Verfügbarkeit – «Strom am richtigen Ort zur richtigen Zeit» – ist die dezentrale Stromspeicherung. Ampard entwickelt solche Speicherlösungen und konnte schon erste Pilotkunden gewinnen.

www.ampard.com

72.

### Gastros, Zürich

Das Inductwarm-System von Gastros ist eine neuartige Lösung für warme Buffets in der gehobenen Gastronomie. Das System hält Speisen in speziell beschichteten Porzellangefässen per Induktionstechnologie warm. Dies ist energieeffizient und schont gleichzeitig die Lebensmittel. Die Speisen bleiben so länger frisch.

www.gastros.ch

73.

### Fashion Friends, Langenthal

Gestartet ist Fashion Friends als Online-Shopping-Klub mit fünf Mitarbeitern. Heute bietet die Plattform neben Aktionen ein breites Sortiment aus den Bereichen Mode, Beauty, Kinder und Lifestyle. Die Zahl der Mitglieder ist auf 400 000 gewachsen. Das Unternehmen, an dem die Tamedia beteiligt ist, beschäftigt 140 Mitarbeiter.

www.fashionfriends.ch

74.

### Sandbox, Zürich

Das Ziel von Sandbox ist es, unter 30-jährige Personen zu fördern, die bereits beeindruckende Leistungen vollbracht haben. Die Organisation unterstützt ihre jungen Mitglieder zum Beispiel mit Events auf allen Kontinenten. Für Einkünfte sorgen Innovationsberatungsaufträge, für die Sandboxer herangezogen werden. Zu den Kunden gehören UBS oder Syngenta.

www.sandbox-network.com

75.

### routerRANK, Lausanne

Die günstigste, schnellste und umweltfreundlichste Reiseroute lässt sich mit routerRANK ganz einfach finden. Dies überzeugte auch die niederländische BCD Travel. Sie ist mit 40 000 Kunden in 95 Ländern eine der grossen Firmen im Reisegeschäft. Im August gab BCD bekannt, dass sie den Reiseplaner von routerRANK in diverse Angebote integrieren wird.

www.routerank.com

76.

### Pix4D, Lausanne

Mit kleinen, unbemannten Flugzeugen und Helikoptern können heute einfache Luftaufnahmen gemacht werden. Pix4D hat eine Software entwickelt, die Tausende solcher Bilder zu 2D-Karten und 3D-Modellen zusammensetzt. Ende Juli hat sich ein Hersteller von Mini-Helikoptern am Unternehmen beteiligt, was der Firma zusätzlich Schub verleiht.

www.pix4d.com

77.

### Andrew Alliance, Genf

Automatische Pipettiersysteme gibt es viele. Doch diese sind gross, auf hohen Durchsatz getrimmt und teuer. Der Pipettierroboter von Andrew Alliance findet auf jedem Labortisch Platz, bietet grosse Flexibilität und ist deutlich günstiger als die grossen Systeme. Auf der anderen Seite entlastet er das Laborpersonal von repetitiver Tätigkeit.

www.andrewalliance.com

78.

### Geroco, Martigny

Das System Ecowizz besteht aus einer Webplattform und einem intelligenten Stecker. Damit lässt sich der Verbrauch

einzelner Geräte messen und steuern. Strom wird gespart etwa mit speziellen Einstellungen für Nächte oder Ferien. In einem durchschnittlichen Haushalt amortisieren sich die 250 Franken für Ecowizz in zwei Jahren.

www.ecowizz.net

79.

### QGel, Lausanne

Im Gel von QGel wachsen einzelne Zellen zu einem natürlichen dreidimensionalen Gebilde. Die Innovation könnte unter anderem individuelle Krebstherapien realisierbar machen. Aus einzelnen Tumorzellen eines Patienten wird dabei ein dreidimensionaler Tumor produziert, an dem gefahrlos verschiedene Therapieansätze ausprobiert werden können.

www.qgelbio.com

80.

### Pandora Underwater Equipment, Ecublens

Taucher verwenden sogenannte Trierwesten, um den Auftrieb zu regulieren. Pandora hat einen Computer für solche Westen entwickelt, der automatisch Abstieg, Aufstieg und weitere wichtige Parameter kontrolliert. Tauchen kann schneller gelernt, die Prozesse dabei vereinfacht und die Sicherheit während des Tauchganges um ein Vielfaches erhöht werden.

www.pandora-uwe.com

81.

### kringlan composites, Otelfingen

Mit der Rundpresse von kringlan wird es möglich, aus faserverstärkten Kunststoffen im industriellen Massstab runde Teile zu fertigen, zum Beispiel Autofelgen. Wie gross das Interesse der Autoindustrie ist, zeigt ein Blick in den aktuellen Geschäftsbericht von BMW. Der Autohersteller hat sich am Schweizer ETH-Spin-off mit 17,5 Prozent beteiligt.

www.kringlan.ch

82.

### Adello, Zürich

Kein neuer Medienkanal ist in der Geschichte der Menschheit so schnell gewachsen wie Smartphones. Adello nutzt den Trend und konzentriert sich als erste Schweizer Firma auf Werbung für mobile Geräte. Die Referenzliste des Startups ist beeindruckend. Auf ihr finden sich: IKEA, Coop, Zurich, UBS, Sony Music und zahlreiche weitere starke Marken.

www.adello.ch

83.

### Telormedix, Bioggio

Die Wirkstoffe von Telormedix setzen gezielt das menschliche Immunsystem ein, um Krebs oder aber auch Entzündungskrankheiten zu bekämpfen. Die Pipeline ist gut gefüllt. Am weitesten fortgeschritten ist ein Medikamentenkandidat gegen Blasenkrebs. In einer klinischen Studie konnte bereits die Sicherheit des Wirkstoffs nachgewiesen werden.

www.telormedix.com

84.

### Teralytics, Zürich

Grosse, unstrukturierte Datenmengen wurden bisher mit massgeschneiderter Software analysiert, was monatelange Entwicklungsarbeit bedeutete. Dank der Big Data Apps von Teralytics muss die Entwicklung nicht mehr jedes Mal bei null starten. Komplexe Analysen werden zu einer Sache von Stunden und Minuten. Zudem sind die Analysen deutlich günstiger.

www.teralytics.ch

85.

### greenTEG, Zürich

Die dünnen, flexiblen thermoelektrischen Generatoren von greenTEG wandeln Wärme direkt in Energie um. Dank eines neuen Produktionsverfahrens sind sie zudem günstig. Dementsprechend gross ist das Potenzial. So erstaunt es nicht,

dass das Team im Oktober einen europaweiten Wettbewerb für Cleantech-Startups für sich entscheiden konnte.

www.greenteg.com

86.

### Senozon, Zürich

Gestützt auf neuartige, an der ETH Zürich mitentwickelte Verkehrs- und Verhaltenssimulationen bietet das Spin-off Senozon Beratungsdienstleistungen für Private und die öffentliche Hand in drei Geschäftsfeldern: Standortplanung und Standortbewertung, Verkehrs- und Infrastrukturplanung sowie Mobilitätsforschung, Softwareentwicklung und Datenverkauf.

www.senozon.com

87.

### Slyde, Luins

Es ist eine komplett neue Art von Armbanduhr, die das Startup lanciert hat: Sie vereint Design, Qualität der Luxusklasse und modernste Technologie. Auf ihrem Touchscreen können eine unbegrenzte Zahl von Uhrwerken und Zifferblättern angezeigt werden. Gleichzeitig setzt der Touchscreen in Sachen Benutzerfreundlichkeit Massstäbe.

www.slyde.ch

88.

### The Thingle Group, Zürich

Thingle ist ein soziales Netzwerk. Es verbindet Menschen und kombiniert Visualisierung und Informationstiefe. Brands können sich über Produkte themenspezifisch und unaufdringlich im Social-Media-Bereich verankern. Thingle kann schon in der frühen Startup-Phase auf namhafte globale Partnerschaften im Medien- und Technologiebereich zählen.

www.thingle.com

89.

### Augurix, Monthey

Zöliakie wird häufig spät bemerkt, weil die Symptome – Appetitlosigkeit, Durchfall, Müdigkeit – nicht spezifisch sind. Umso sinnvoller ist es, die Schwelle für Tests zu senken. Dies leistet Augurix. Mit dem Schnelltest der Firma lässt sich innerhalb weniger Minuten feststellen, ob ein Patient in Zukunft glutenhaltige Speisen vermeiden sollte.

www.augurix.com

90.

### Edimer Biotech, Epalinges

500 bis 800 Patienten werden jedes Jahr weltweit mit der genetisch bedingten Erkrankung XLHED geboren. Sie führt zu fehlenden Schweissdrüsen, Zahnmissbildungen und anderen Symptomen. Eine Therapie gibt es nicht. Nun hat sich Edimer, ein Startup mit erfahrenen Pharmaexperten, der Sache angenommen und entwickelt ein Medikament gegen die Krankheit.

www.edimerbiotech.com



Slyde: Jörg Hysek.

## Produkte für Endkonsumenten Wenn Hightech auf höchste Qualität trifft

Hohe Qualität gepaart mit technischer Innovation. Dies ist das Rezept der Startups, die auf Produkte für Endverbraucher setzen. Ein gutes Beispiel ist die Slyde (Platz 87), eine Armbanduhr, die Jörg Hysek und sein Team in dreijähriger Entwicklungsarbeit kreiert haben. Sie zeigt die Zeit auf einem High-End-Touchscreen an. Dabei erscheinen nicht einfach simple Zahlen auf dem Bildschirm, sondern komplexe virtuelle Uhrwerke. Prinzipiell kann die Uhr unendlich viele solche Meisterwerke zeigen. Neue virtuelle Uhrwerke können im Online-Shop von Slyde heruntergeladen und auf der Uhr installiert werden. Integriert ist die Technologie in einer Armbanduhr, die den höchsten traditionellen Qualitätsansprüchen der Schweizer Uhrmacherei entspricht.

### Die fünf besten Anbieter von Produkten und Services für Endkonsumenten

1. Joiz (Platz 15)
2. The Rokker Company (Platz 54)
3. The Faction Collective (Platz 56)
4. HYT (Platz 57)
5. Pandora Underwater Equipment (Platz 80)

**91.**

**Elmove, Zürich**

Die kompletten elektrischen Antriebseinheiten von Elmove kommen zum Beispiel in Elektrorollern zum Einsatz. Im August konnte die Firma eine Kapitalerhöhung über 1,8 Millionen Franken durchführen. Damit hat sich die Elmove die notwendigen Mittel für den Markteintritt des neuartigen, leistungsstarken Elektroantriebs gesichert.

www.elmove.com

**92.**

**RedElec Technologie, Monthey**

Das Spin-off der ETH Zürich nutzt ein innovatives elektrochemisches Verfahren, das an der Hochschule entwickelt wurde. Die Technologie erlaubt unter anderem die Herstellung von gebrauchsfertigem Indigo-Farbstoff direkt am Ort der Produktion von Denim-Stoffen. Im Vergleich zu den derzeit verwendeten Verfahren ist dies günstiger und umweltfreundlicher.

www.redelec.ch

**93.**

**SenseCore, Zürich**

Ursprünglich hat das Innovationszentrum CSEM die Technologie von SenseCore für die europäische Raumfahrtbehörde (ESA) entwickelt. Sie überwacht den Gesundheitszustand von Astronauten bequem und 24 Stunden am Tag. Das Ziel von SenseCore ist es, dieses Langzeitüberwachungssystem auch Sportlern und Patienten zugänglich zu machen.

www.sense-core.com

**94.**

**Servicehunter, Zürich**

Das Unternehmen bekämpft mit seiner Plattform quitt.ch Schwarzarbeit, indem es den Aufwand für eine legale Beschäftigung von Putzfrauen und Babysittern massiv senkt. Auf quitt.ch müssen Arbeitgeber nur wenige Angaben machen. Das System erledigt automatisch die Anmeldungen bei Versicherungen und erstellt einen Lohnausweis und eine Lohnabrechnung.

www.quitt.ch

**95.**

**SuitArt, Opfikon**

Schon bisher ist SuitArt zügig gewachsen. In rund einem Dutzend Läden in der Schweiz werden die Massanzüge und

Masshemden des 2009 gegründeten Startups verkauft. Nun steht die Expansion ins Ausland an. Die notwendigen Mittel konnte sich SuitArt in einer Finanzierungsrunde sichern. Zu den Geldgebern gehört Ex-Vögele-CEO André Mäder.

www.suitart.com

**96.**

**TrekkSoft, Matten bei Interlaken**

In 15 Minuten können Tour Operator und Aktivitätenanbieter Webseiten inklusive der Möglichkeit zur direkten Buchung einrichten, wenn sie die Online-Buchungs- und Bezahlung von TrekkSoft verwenden. Das Startup ist derzeit daran, die USA zu erobern. 85 Prozent der Tour Operator dort fehlt eine Buchungsmöglichkeit auf der Webseite.

www.trekksoft.com

**97.**

**Pumptire, Zürich**

Veloreifen müsste man meist genau dann aufpumpen, wenn die Zeit gerade knapp ist. Mit Pumptire gehört das Pumpen bald der Vergangenheit an. Dies erledigt der Pneu selbst. Das Prinzip: Rund um den Schlauch des Veloreifens befindet sich eine Röhre, die während desfahrens zusammengedrückt wird und so Luft in den Innenschlauch bringt.

www.pumptire.com

**98.**

**Mabimmune Diagnostics, Schlieren**

Mabimmune beugt Herzinfarkten vor. Mittels eines Antikörper-basierten Kontrastmittels können lebensbedrohliche atherosklerotische Plaques im Körper lokalisiert und Risikopatienten identifiziert werden. Bei ihnen werden dann die lebensbedrohlichen Plaques mit einer Antikörper-basierten Therapie stabilisiert, um einem Infarkt vorzubeugen.

www.mabimmune.com

**99.**

**Covagen, Schlieren**

Das Spin-off der ETH Zürich entwickelt eine völlig neue Klasse von Proteinmedikamenten, sogenannte Fynomere. Im Dezember 2011 war ein erster Wirkstoff reif für den Schritt in die präklinische Entwicklung. Er soll gegen rheumatoide Arthritis, Schuppenflechte und die Gelenkerkrankung Psoriasis-arthritis eingesetzt werden.

www.covagen.com

**Internet Im Aufwärtstrend**

Internet-Startups erleben einen veritablen Boom. Das schlägt sich auch in den Top-100-Startups nieder. Mit HouseTrip und GetYourGuide liegen nicht nur zwei Webfirmen auf den Plätzen 1 und 3, gleichzeitig ist auch die Zahl der Internetfirmen in der Liste gegenüber dem Jahr 2012 deutlich gestiegen. Die meisten Firmen betreiben Plattformen für Endverbraucher. Es gibt aber auch Unternehmen, die Dienstleistungen im Hintergrund anbieten. Zu ihnen gehört TrekkSoft. Während GetYourGuide Aktivitäten-Anbietern eine zentrale Plattform für das Marketing bietet, versetzt TrekkSoft Aktivitäten-Anbieter und Tour Operator in die Lage, auf ihrer eigenen Webseite eine Buchungs- und Zahlungslösung zu integrieren. Mit der Lösung können sie zudem ihre Verkäufe umfassend managen.



Trekksoft: Philippe Willi.

**Die fünf besten Internet Start-ups**

1. HouseTrip (Platz 1)
2. GetYourGuide (Platz 3)
3. Silp (Platz 23)
4. Quest.li (Platz 25)
5. Jilion (Platz 34)

**100.**

**NeMoDevices, Zürich**

Bei Patienten, die einen schweren Schlaganfall, Herzstillstand oder ein Schädelhirntrauma erlitten haben, ist eine durchgehende Überwachung der Durchblutung und Sauerstoffversorgung des Gehirns entscheidend, um gefährliche Folgeschäden zu vermeiden und den Therapieerfolg zu verbessern. Genau dies leistet das Monitoringsystem von NeMo-Devices.

www.nemodevices.ch

ANZEIGE

**Im 1. Jahr kostenlos!**

**Unser Startangebot nach Mass für Jungunternehmen**

Erfüllen Sie sich den Traum vom erfolgreichen eigenen Unternehmen. Wir setzen alles daran, Ihnen den Start zu erleichtern: mit unserem massgeschneiderten Startangebot für Jungunternehmen, günstigen Konditionen und einem persönlichen Berater. Unter +41 (0)848 848 848 (Normaltarif) sind wir rund um die Uhr für Sie da.

**PostFinance**

www.postfinance.ch/startup Besser begleitet.

PostFinance ist Premium-Partner von:

# Die Kenner der Szene

Jury 100 Experten haben die «Top 100 Startups» 2012 gewählt. Sie haben jeweils ihre zehn Favoriten gekürt.

## A

**Carole Ackermann**, Zürich. Präsidentin Business Angels Schweiz (BAS). CEO Diamondscull, Investmentgesellschaft. Fokus: Medtech/Greentech.  
[www.businessangels.ch](http://www.businessangels.ch)

**Flavio Agosti**, St. Gallen. Verantwortlich für das Hightech-Startup-Trainingsprogramm venturelab in der Deutschschweiz.  
[www.venturelab.ch](http://www.venturelab.ch)

**Domenico Alexakis**, Zürich. Direktor Swiss Biotech Association.  
[www.swissbiotech.org](http://www.swissbiotech.org)

**Olivier Allaman**, Freiburg. Direktor Freiburger Gründerzentrum Fri Up.  
[www.friup.ch](http://www.friup.ch)

**Regula Altmann-Jöhl**, Zürich. Im Experten-Komitee SSF (Seco Start-up Fund) und Jurorin bei venture kick.  
[www.kalaídos-fh.ch/prorektorat-lehre](http://www.kalaídos-fh.ch/prorektorat-lehre)

**Lukas André**, Zürich. Managing Partner bei Affentranger Associates AG. Mitgründer diverser IT-Startups. Experte betreffend Bewertung von Hightech-Startups durch Venture-Capital-Gesellschaften.  
[www.aasa.com](http://www.aasa.com)

## B

**Thomas Bähler**, Bern. Bei Kellerhals Anwälte spezialisiert auf Private Equity/Venture Capital. Mitgründer/Geschäftsleitungsmitglied SEF. Juror Swiss Economic Award.  
[www.kellerhals.ch](http://www.kellerhals.ch)

**Peter Balsiger**, Zürich. Partner aventic partners, Geschäftsführung AM-Tec Kredit, Stiftung zur Förderung von KMU im Rahmen von Branchen-Clustern.  
[www.aventicpartners.ch](http://www.aventicpartners.ch)

**Brigitte Baumann**, Zürich. Gründerin/CEO Go Beyond, Business-Angels-Netzwerk. Präsidentin EBAN, European Business Angel Network.  
[www.go-beyond.biz](http://www.go-beyond.biz)

**Nicolas Berg**, Zürich. Gründer diverser Startups und mehrfacher Business Angel. Initiant und Mitgründer von Redalpine Venture Partners. Engagiert in diversen Juries von Jungunternehmerpreisen und venturelab-Kursen.  
[www.redalpine.com](http://www.redalpine.com)

**Marc P. Bernegger**, Zug. Gründer von Amiando und Business Angel. Jetzt Partner bei Next Generation Finance Invest.  
[www.nextgfi.com](http://www.nextgfi.com)

**Thomas Billeter**, Herrliberg. Erfahrener Business Angel und langjähriger KTI Coach. Fokus: IT/Telecom/Social Media/Financial Services.  
[www.swissonline.ch](http://www.swissonline.ch)

**Philip Bodmer**, Dübendorf. Langjähriger Business Angel und Präsident/CEO Volkswirtschafts-Stiftung. Mitglied StartAngels Network und Experte der de Vigier Stiftung.  
[www.volkswirtschaft-stiftung.ch](http://www.volkswirtschaft-stiftung.ch)

**Jan Bomholt**, St. Gallen. Mitgründer des Business-Angels-Netzwerks BrainsToVentures, Mitglied des B-to-V Investorenclubs, in der Startphase seines neuen ventures.  
[www.b-to-v.com](http://www.b-to-v.com)

**Dr. Silvio Bonaccio**, Zürich. Leiter ETH-Transfer/Spin-offs, Mitglied des Steering Committee des venture Businessplan Competition an der ETH Zürich.  
[www.vpf.ethz.ch](http://www.vpf.ethz.ch)

**Jacques Bonvin**, Genf. Bei Tavernier Tschanz Wirtschaftsanwälte spezialisiert für Venture Capital, Private Equity, M&A, neue Technologien.  
[www.taverniertschanz.com](http://www.taverniertschanz.com)

**Diego A. Braguglia**, Zug. General Partner Venture-Capital-Gesellschaft VI Partners. Fokus: Life Sciences/Biotech.  
[www.vipartners.ch](http://www.vipartners.ch)

**Peter E. Braun**, St. Gallen. Aktiver Business Angel. Gründer/CEO des Investoren-Netzwerks Mountain Club.  
[www.mountain-club.ag](http://www.mountain-club.ag)

**David Brown**, Lausanne. Gründer/Mitgründer diverser Startups, u.a. buy.at, aktiver Business Angel und Mitglied von Go Beyond.  
[ch.linkedin.com/in/spacecubist](http://ch.linkedin.com/in/spacecubist)

**Peter Brunner**, Langendorf. Head Innovation bei Synthes, Mitglied von CTI Invest und Experte bei W.A. de Vigier Stiftung.  
[www.synthes.com](http://www.synthes.com)

**Peter E. Burckhardt**, Basel. CEO EVA – the Basel life sciences start-up agency; CEO Basel Inkubator; Präsident BioBac.  
[www.basel-inkubator.ch](http://www.basel-inkubator.ch)

## C

**Heinrich Christen**, Zürich. Partner Ernst & Young, Fokus: Medtech/Leiter Entrepreneur Of The Year Award.  
[www.ey.com](http://www.ey.com)

**Gert Christen**, Zürich. CEO BlueLion, Inkubator für ICT- und CleanTech-Unternehmen und CEO Startzentrum Zürich.  
[www.bluelion.ch](http://www.bluelion.ch)

**Ulf Claesson**, Thalwil. Partner der Private-Equity-Firma BLR Partners AG. Coach KTI Start-up.  
[www.blrpartners.com](http://www.blrpartners.com)

**Pierre Comte**, Neuenburg. Business Angel, Fokus: Medtech. Gründer/CEO Sigma Professional. Coach KTI Start-up.  
[www.sigmapro.ch](http://www.sigmapro.ch)

**Alexandre Coquoz**, Neuenburg. Associate Director der Innobridge SA, CEO Jade Invest SA.  
[www.innobridge.com](http://www.innobridge.com)

## D

**Alberto De Lorenzi**, Bioggio. Partner bei De Lorenzi & Partners, Business Angel mit Fokus: ICT-Start-ups. Coach KTI Start-up.  
[www.delorenzi.ch](http://www.delorenzi.ch)

**Benoît Dubuis**, Plan-les-Ouates. Direktor Ecllosion, Biotech-Inkubator. Coach KTI Start-up.  
[www.ecllosion.com](http://www.ecllosion.com)

**Pascal Dutheil**, Lausanne. Gründer Andromède Consulting. Fokus: Seed & Early Stage Venture Capital. Coach KTI Start-up.  
[www.andromede.ch](http://www.andromede.ch)

## E

**Sven Eppert**, St. Gallen. Principal im Bereich Startup Investments bei b-to-v Partners, Business-Angels-Netzwerk.  
[www.b-to-v.com](http://www.b-to-v.com)

## F

**Claude Florin**, Lausanne. Business Angel, Gründer/Präsident der Investoren-Gruppe Association A3 Angels, Seed & Early Stage Venture Capital. Fokus: Medtech/Mobile Telecom.  
[www.a3angels.ch](http://www.a3angels.ch)

**Sébastien Flury**, Delémont. Gründer/Manager bei Geeks of the Arc.  
[www.startupolic.com](http://www.startupolic.com)

**Patrik Frei**, Zürich. Gründer/CEO Venture Valuation AG, Bewertung von Hightech-Firmen. Fokus: Life Sciences, ICT, Nanotech, erneuerbare Energien.  
[www.venturevaluation.com](http://www.venturevaluation.com)

ANZEIGE



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

**KMU**PORTAL  
[www.kmu.admin.ch](http://www.kmu.admin.ch)



Firmengründung online://  
**kmu.admin.ch**

Das **KMU**PORTAL des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO ist die führende Informationsplattform für kleine und mittelgrosse Unternehmen in der Schweiz. Neugründer können Ihre Unternehmung online bei Handelsregister, Ausgleichskasse, Mehrwertsteuer und Unfallversicherung anmelden. Viel Zeit und Geld können eingespart werden. Nutzen Sie die Online-Services für Unternehmer.

**Jan Fülischer**, Männedorf. Geschäftsführer Business Angels Schweiz (BAS). Juror und Coach bei diversen Startup-Wettbewerben. [www.businessangels.ch](http://www.businessangels.ch)

**G**

**Frank Gerritzen**, Lausanne. Präsident Business Angels Schweiz (BAS) Romandie. VR bei Careerplus Group SA. Gründer Niederlassung CH der Wealth Peer Group. [www.businessangels.ch](http://www.businessangels.ch)

**Eric Gisiger**, Zürich. Gründungsmitglied/Chartered Financial Analyst (CFA) bei SVC – AG für KMU-Risikokapital. [www.svc-risikokapital.ch](http://www.svc-risikokapital.ch)

**Gabriel Gomez**, Lausanne. Mitgründer/Präsident der Private-Equity-/Venture-Capital-Gesellschaft DEFI Gestion SA. [www.defigestion.com](http://www.defigestion.com)

**Denis R. Grisel**, Bern. Leiter Wirtschaftsförderung Kanton Bern. [www.berneinvest.com](http://www.berneinvest.com)

**Patrick Griss**, Schlieren. Executive Partner Zühlke Ventures. Fokus: Hightech Startups. Mitglied im Beratungsausschuss des Empa-Technozentrums glaTec. [www.zuehlke.com](http://www.zuehlke.com)

**Anton Gunzinger**, Zürich. ETH-Professor. IT-Unternehmer. Mitglied Investitionskomitee der Wachstumskapital AG der Luzerner KB. [www.scs.ch](http://www.scs.ch)

**Daniel Gutenberg**, Zug. Business Angel of the Year 2011. General Partner VI Partners, Venture-Capital-Gesellschaft. Fokus: IT. [www.vipartners.ch](http://www.vipartners.ch)

**Rudolf Gygax**, Zürich. Venture Capitalist, Managing Partner Nextech Invest. Fokus: Onkologie. [www.nextechinvest.com](http://www.nextechinvest.com)

**H**

**Georges Haas**, Binningen. Ex-Forschungsleiter Ciba-Geigy. Aktiver Business Angel, Investor und Experte bei Global Life Science Ventures. [www.life-science-ventures.de](http://www.life-science-ventures.de)

**Reto Hartinger**, Zürich. Serial Entrepreneur und Business Angel (u.a. search.ch, insider.management etc.). Präsident Erfa-Gruppe Internet Briefing. [www.ins.ch](http://www.ins.ch)

**Philipp Hasler**, Zürich. Business Angel. Investment Director Emerald Technology Ventures AG. Fokus: Cleantech. [www.emerald-ventures.com](http://www.emerald-ventures.com)

**René Hausammann**, Winterthur. Leiter Technopark Winterthur und Transfer ZHW. [www.tp.ch](http://www.tp.ch)

**Wolfgang Henggeler**, Zürich. Leiter Bereich Physical Sciences bei Unitecra, Technotransfer-Organisation der Unis Zürich, Bern, Basel. [www.unitecra.ch](http://www.unitecra.ch)

**Dr. Peter Hogenkamp**, Zürich. Mitgründer Zeix AG und Blogwerk AG (Mitte 2012 verkauft an Weka Holding), Leiter digitale Medien NZZ. Mitglied NZZ-Unternehmensleitung. [www.hogenkamp.com](http://www.hogenkamp.com)

**Matthias Hölling**, Zürich. Technology Manager – Spin-offs ETH Transfer. [www.vpf.ethz.ch/transfer](http://www.vpf.ethz.ch/transfer)

**Patrick Hug**, Zürich. Stellvertretender Leiter Start-up Finance der Zürcher Kantonalbank ZKB. [www.zkb.ch](http://www.zkb.ch)

**J**

**Michel Jaccard**, Lausanne. Gründer/Partner bei der Rechtsanwaltskanzlei id est avocats sàrl. Experte für Corporate Finance, innovative Technologien und neue Medien. [www.idest.pro](http://www.idest.pro)

**Mario Jenni**, Schlieren. Mitgründer/Geschäftsleiter BIO-Technopark Schlieren, Life-Science-Zentrum im Grossraum Zürich. Mitinitiant und Geschäftsführer glaTec. [www.bio-technopark.ch](http://www.bio-technopark.ch)

**Mark-Eric Jones**, Lausanne. Präsident/CEO Leman Micro Devices. Ex-Präsident/CEO Innovative Silicon. [www.leman-micro.com](http://www.leman-micro.com)

**K**

**Fernand Kaufmann**, Zürich. Business Angel, Fokus: Cleantech. Advisor bei Emerald Technology Ventures. [www.emerald-ventures.com](http://www.emerald-ventures.com)

**Cédric Köhler**, Zürich. Venture Capitalist. Partner Creathor Venture. Fokus: IT, Telecom, Medien, neue Materialien. [www.creathor.ch](http://www.creathor.ch)

**André Kühni**, Aarau. Leiter KMU Services / Start-up-Beratung Aargauer Kantonalbank. [www.akb.ch](http://www.akb.ch)

**Pius Küng**, St. Gallen. Gründer Dr. Pius Küng & Partner. Verwaltungsratspräsident IFJ Institut für Jungunternehmen. Trainer venturelab. [www.kueng-partner.ch](http://www.kueng-partner.ch)

**Stefan Kyora**, Luzern. Mitgründer startupticker.ch. Mitinhaber Journalistenbüro Niedermann. Wirtschaftsjournalist, Fokus: Hightech-Startups / Unternehmensfinanzierungen. [www.startupticker.ch](http://www.startupticker.ch)

**L**

**Maya Lalive d'Epiney**, Freienbach. Ex-Nationalrätin. Partner Redalpine Venture Partners. Mitgründerin ICTswitzerland. [www.redalpine.com](http://www.redalpine.com)

**Jean-Philippe Lallement**, Lausanne. General Manager Science Park EPFL. Präsident Swiss Parks.ch. Business Angel und KTI-Coach. [www.parc-scientifique.ch](http://www.parc-scientifique.ch)

**Dr. Hervé Lebrét**, Lausanne. Manager Innogrants EPFL, Ex-Principal von Index Ventures, Venture-Capital-Firma. [www.epfl.ch](http://www.epfl.ch)

**Peter Letter**, Baar. Business Angel. Mitgründer/Principal der paprico AG, Experten für Private Equity Capital & Companies. [www.paprico.ch](http://www.paprico.ch)

**Hansruedi Lingg**, Root-Längenbold. Geschäftsführer Technopark Luzern. [www.technopark-luzern.ch](http://www.technopark-luzern.ch)

**Adrian Locher**, Zürich. Serial Entrepreneur. Mitgründer/COO DeinDeal. «HSG Gründer des Jahres 2012». [www.deindeal.ch](http://www.deindeal.ch)

**M**

**Pascal Marmier**, Shanghai. Executive Director/Vice General Consul swissnex China. Co-Organisator venture leaders in Boston USA. [www.swissnexchina.org](http://www.swissnexchina.org)

**Jesús Martin-Garcia**, Plan-les-Ouates. Business Angel. Mitgründer von LeShop.ch. Gründer/General Partner von Ecllosion, Biotech-Inkubator. Coach KTI Start-up. [www.ecllosion.com](http://www.ecllosion.com)

**Dominique Mégret**, Bern. Leiter Swisscom Ventures. Mitgründer Kickstart Ventures. [www.swisscom.ch/ventures](http://www.swisscom.ch/ventures)

ANZEIGE

# Wo Sicherheit an erster Stelle liegt.

## Kompetenz in der Vorsorge seit 1876

PAX Versicherungen  
Aeschenplatz 13, Postfach, 4002 Basel  
Telefon +41 61 277 66 66, Telefax +41 61 277 64 56  
info@pax.ch, www.pax.ch

**PAX**  
VERSICHERUNGEN

# Gründen ist easy.

Mit dem Institut für Jungunternehmen.



## Gründen Sie Ihre Firma genial einfach.

Mit dem kostenlosen Gründungskurs und dem Online-Gründungs-Service auf [www.ifj.ch](http://www.ifj.ch). Denn das funktioniert einfach, persönlich begleitet und zudem richtig günstig. Zusätzlich sparen Sie dank unseren Partnern ABACUS, Die Mobiliar, PostFinance, Swisscom, Google, Microsoft und Mobility bereits im ersten Geschäftsjahr Tausende von Franken.

**Kostenlose Gründer-Hotline: +41 (71) 242 98 98**



**Fragen zur Gründung? Kostenloser Kurs.**  
Erfahren Sie in unserem Vorbereitungskurs in drei Stunden, worauf es bei der Gründung und beim Start ankommt:  
[www.ifj.ch/gründen](http://www.ifj.ch/gründen)





**Simon Meier**, Basel. Investment Director Roche Venture Fond. Mitglied bei venture kick Jury. [www.venturefund.roche.com](http://www.venturefund.roche.com)

**Didier Mesnier**, Genf. Executive Officer Alp ICT, Hightech Cluster Westschweiz. KTI-Coach. [www.alpict.com](http://www.alpict.com)

**Laurent Miéville**, Genf. Gründer/Direktor Unitec, Technologie-Transfer Universität Genf. Mitgründer SWITT, Swiss Technology Transfer Association. [www.unige.ch/unitec](http://www.unige.ch/unitec)

**Jordi Montserrat**, Lausanne. Mitgründer XO3. Verantwortlich für Aufbau und Management von venture kick und venturereab in der Westschweiz. [www.venturekick.ch](http://www.venturekick.ch)

**N**  
**Michael Näf**, Zürich. Business Angel. Gründer/CEO des Online-Terminplaners doodle.com. [www.doodle.com](http://www.doodle.com)

**Peter Niederhauser**, Zürich. Serial Entrepreneur/Business Angel. General Partner Redalpine Venture Partners, Venture-Capital-Gesellschaft. [www.redalpine.com](http://www.redalpine.com)

**O**  
**Bruno Oesch**, Schlieren. Serial Entrepreneur, u.a. Mitgründer Prionics AG. Mitgründer/VR-Präsident Neurotune AG, etc. Experte bei der KTI. [www.neurotune.com](http://www.neurotune.com)

**Markus Oswald**, Schwyz. Venture Capitalist. CEO Innovationsstiftung KB Schwyz. Coach KTI Start-up. [www.szkb.ch/innovationsstiftung](http://www.szkb.ch/innovationsstiftung)

**P**  
**Alexandre Peyraud**, Lausanne. Gründer diverser Startups. Private Equity Manager bei Debiomanagement (Debiopharm Group), Venture Capitalist. Fokus: IT, Cleantech. [www.debiomanagement.com](http://www.debiomanagement.com)

**Eric Plan**, Sion. Generalsekretär CleantechAlps, Cleantech Cluster Westschweiz. KTI-Coach. [www.cleantech-alps.com](http://www.cleantech-alps.com)

**Jim Pulcrano**, Lausanne. Executive Director IMD – International Institute for Management Development, verantwortlich für IMD Start-up Competition. [www.imd.org](http://www.imd.org)

**Erika Puyal Heusser**, Zürich. Leiterin Start-up Finance/Pioneers, Zürcher Kantonalbank. Vorstandsmitglied «Go! Ziel selbständig». [www.zkb.ch](http://www.zkb.ch)

**R**  
**Jost Renggli**, Zürich. Mitgründer/Partner Venture Valuation, Bewertung von Hightech-Startups für Investoren. Fokus: Life Sciences. [www.ventureevaluation.com](http://www.ventureevaluation.com)

**Balz Roth**, Zürich. Business Angel. Im Management-Team Go-Beyond, Business-Angels-Netzwerk. [www.go-beyond.biz](http://www.go-beyond.biz)

**Jan Rothenberger**, Zürich. Leiter startwerk.ch und Redaktor blogwerk.com. Experte der Schweizer Startup-Szene. [www.startwerk.ch](http://www.startwerk.ch)

**S**  
**Beat Schillig**, St. Gallen. Geschäftsführender Partner IFJ Institut für Jungunternehmen. Business Angel. [www.ifj.ch](http://www.ifj.ch)

**Michael Schmitt**, Zürich. Angel Investor. Früher bei Google tätig als Lead Engineer, jetzt beim Early Investor GoBeyond und Juror bei venture kick. [www.go-beyond.biz](http://www.go-beyond.biz)

**Florian Schweitzer**, St. Gallen. Mitgründer/Partner b-to-v Partners, Business-Angels-Netzwerk. Vorstandsmitglied SECA. [www.b-to-v.com](http://www.b-to-v.com)

**Peter Seitz**, Zürich. Serial Entrepreneur. Geschäftsführer des ETH Innovation and Entrepreneurship Lab (ieLab). [www.ethz.ch/research/ielab](http://www.ethz.ch/research/ielab)

**Michael Sidler**, Zürich. Business Angel. General Partner Redalpine Venture Partners. Partner Intro International. Coach KTI Start-up. [www.redalpine.com](http://www.redalpine.com)

**Jean-Marc Soustre**, Genf. Gründer/Inhaber HumanEye Swiss, Beratung für Hightech-Investments. Leiter Financial Solutions bei KTI. [www.humaneye.fr](http://www.humaneye.fr)

**Matthias Staehelin**, Basel. Partner bei Vischer Rechtsanwälte. Experte für M&A, Private Equity/Venture Capital, IPOs. Fokus: Life Sciences. Vorstandsmitglied BioValley Business Angels Club (BioBAC). [www.vischer.com](http://www.vischer.com)

**Philippe Steiert**, Alpnach Dorf. Leiter CSEM, Zentralschweiz (Centre Suisse d'Electronique et de Microtechnique). [www.csem.ch](http://www.csem.ch)

**François Stieger**, Lausanne. Unternehmer und Angel Investor. Mitgründer/Managing Partner Eurofin Ventures SA. [www.eurofinventures.com](http://www.eurofinventures.com)

**Pierre Strübin**, Plan-les-Ouates. Technischer Direktor FONGIT – Fondation Genevoise pour l'Innovation Technologique. VR-Vizepräsident von Fongit Seed Invest. [www.fongitseedinvest.ch](http://www.fongitseedinvest.ch)

**Christian Suter**, Basel. Langjähriger Präsident des Life-Sciences-Netzwerkes BioValley Basel. Seniorpartner von suterscience LLC. [www.suterscience.com](http://www.suterscience.com)

**T**  
**Colin Turner**, Founex (VD). Experte für Venture Capital/Fundraising. Fokus: Hightech, Biotech, Gesundheit. Leiter der Niederlassung Schweiz der Investment-Plattform greenTek Ventures. [www.greentekventures.com](http://www.greentekventures.com)

**V**  
**Paul-André Vogel**, Sion. Direktionsmitglied CimArk, Start-up-Supporting-Netzwerk. Coach KTI Start-up. [www.cimark.ch](http://www.cimark.ch)

**Pascale Vonmont**, Basel. Stv. Geschäftsführerin Gebert RUF Stiftung. Präsidentin Strategierat venture kick. Jury-Mitglied venture leaders. Im Beirat von «seif», Social Entrepreneurship Initiative & Foundation. [www.grstiftung.ch](http://www.grstiftung.ch)

**W**  
**Josef Walker**, Chur. Leiter «Entrepreneurial Management» der HTW Chur. KTI-Experte. Im Committee des E-Tower. Fachbeirat Neunternehmer Ostschweiz. Mitglied Band of Angels. [www.fh-htwchur.ch](http://www.fh-htwchur.ch)

**Harry Welten**, Schlieren. CFO bei Cytos Biotechnology AG. Internationaler Finanz-Experte in der Life-Science-Industrie. [www.cytos.com](http://www.cytos.com)

**Z**  
**Roland Zeller**, Binningen. Mitgründer/langjähriger CEO des Online-Reisebüros Travelwindow. VR von GetYourGuide. Gesellschafter Crearis GmbH, Betreiberin diverser Online-Shops. [www.crearis.ch](http://www.crearis.ch)

**Jürg Zürcher**, Zürich. Partner/Biotechnology Leader EMEIA (Europa, Mittlerer Osten, Indien, Afrika) bei Ernst & Young. [www.ey.com](http://www.ey.com)

## IMPRESSUM

**Verantwortlich für diesen Special** Pascal Ihle (Redaktion), Roger Cavalli (Layout) **Top 100 Startups** Konzept und Realisation: Institut für Jungunternehmen IFJ, St. Gallen; Journalistenbüro Niedermann GmbH, Luzern; Redaktion: Claus Niedermann, Jost Dubacher, Stefan Kyora **Redaktion «Handelszeitung»** Förrlibuckstrasse 70, 8021 Zürich, Telefon 043 444 59 00, Fax 043 444 59 30, E-Mail: redaktion@handelszeitung.ch, www.handelszeitung.ch **Verlag** Förrlibuckstrasse 70, 8021 Zürich, Telefon 043 444 59 00, Fax 043 444 59 32, E-Mail: verlag@handelszeitung.ch **Herausgeberin** Axel Springer Schweiz. Bekanntgabe von namhaften Beteiligungen im Sinne von Art. 322 StGB: Amiado Group AG **Chefredaktor** Beat Balzli (bab) **Stv. Chefredaktoren** Stefan Eiselin (se), Pascal Ihle (pi) **Redaktion** Unternehmen: Marcel Speiser (Leitung/spm), Marc Badertscher (stv. Leitung/mba), Bernhard Fischer (fib), Jean François Tanda (jft), Benita Vogel (bv), Judith Wittwer (juw). Management: Madeleine Stäubli-Roduner (rod). Finanz: Armin Müller (Chefökonom/Co-Leitung/am). Samuel Gerber (Co-Leitung/sg), Roberto Stefano (stv. Leitung/rs), Urs Aeberli (ua), Claude Baumann (cb), Jorgos Brouzos (jb), Olivia Kühni (oku), Gérard Moinat (gmo). Special: Markus Köchli (Leitung/mk), Norman C. Bandi (stv. Leitung/ncb), Maja Kälin (maj) **Redaktion Bern** David Vonplon (dvp), Medienzentrum Bundeshaus, Postfach 8223, 3001 Bern **Produktion** Layout: Roger Cavalli (Art Director/Leitung), Mario Imondi (stv. AD), Jürg von Arb, Sandra Handler. Bildbearbeitung: Beni Cuenat. Bildredaktion/Fotografen: Bruno Arnold, Martin Heimann **Korrektur** Urs Bochsler, Renate Brunner, Beat Koch, Florian Vogler **Sekretariat** Corinne Germann (cor), Yvonne Paul **Online** Volker Strohm (Chefredaktor Wirtschaftsmedien Online). Redaktion: Timo Nowack (stv. Leitung/tno), Christian Bütikofer (chb), Tobias Keller (tke), Andreas Hohn (aho), Vasilije Mustur (muv), Reto Vasella (rcv). Site-Managerin: Sandra Steinauer (ste). Technische Leitung: Tobias Soder. Product Management Online: Nadine Deeg, Franziska Dörig (Junior PM). E-Mail: online@handelszeitung.ch **Verlag** Thomas Garms (Leitung), Maïke Juchler (stv. Leitung) **Anzeigen** Renato Oliva (Leitung), Adi Frei, Reto Fluri, Karin Urech, Eveline Fenner (Kunst), Telefon 043 444 58 44, E-Mail: inserate@handelszeitung.ch **Verlags- und Anzeigenleitung Westschweiz** Servais Y.F. Micolot, Caroline Ventura (Verkauf), E-Mail: caroline.ventura@axelspringer.ch, Telefon 022 949 06 60 **Marketing** Patrizia Serra (Leitung), Laura Hayek (Product Manager), Sabine Carrieu (Stv. PM) **Abonnemente** 1-Jahres-Abo Schweiz: Fr. 240.- (inkl. Porto und MwSt.), Europa: Fr. 440.- (inkl. Porto); Testabo Schweiz: Fr. 20.- (inkl. Porto und MwSt.), Europa: Fr. 25.- (inkl. Porto). Einzelverkaufspreis: Fr. 4.80/Euro 4.-; Erscheinung wöchentlich (Donnerstag). Die Publikation «io management» wird sechs mal pro Jahr, die Publikation «Haustech» zweimal pro Jahr beigelegt, sie sind im Abopreis inbegriffen, Telefon 043 444 58 93, E-Mail: kundenservice@handelszeitung.ch **Druck** Swissprinters AG, Zofingen.

ANZEIGE



**osec +**  
Business Network Switzerland

Das Osec Born Global Programm – in Zusammenarbeit mit IFJ.

Exportserfolg für Jungunternehmer. Machen Sie es wie HeiQ und profitieren Sie von den Angeboten der Osec. [osec.ch](http://osec.ch)

«Globale Märkte fordern globales Denken und die tägliche Anpassung an sich ständig ändernde Voraussetzungen.»

Carlo Centonze, CEO HeiQ Materials AG, Bad Zurzach.



# Wo schlüpfen die TOP 100 Startups der Schweiz?



Die besten Schweizer Startups 2012 finden Sie jetzt auf [startup.ch](http://startup.ch), der Internetplattform für erfolgshungrige Jungunternehmen und Investoren. Denn nur hier zeigt sich, wer das Ei des Kolumbus gefunden hat und wer über innovativen Geschäftsideen brütet.

Jetzt mitbrüten: [www.startup.ch](http://www.startup.ch)



# suite<sup>150</sup>

Klub der ältesten Unternehmen der Schweiz



Montage bei Burckhardt Compression: Eine über 150-jährige Firmengeschichte ist keine Selbstverständlichkeit.

SCANDIBEC SAUER PHOTOGRAPHY

## Können und Zufall

**Suite 150** Der von der «Handelszeitung» initiierte Klub der ältesten Unternehmen spiegelt ein Stück der Schweizer Wirtschaftsgeschichte, ihrer Akteure und Erfolge.

PASCAL IHLE

**R**iet Cadonau kam aus dem Staunen nicht mehr raus. Zum 150-Jahr-Jubiläum reiste der Chef der auf Schliess- und Sicherheitstechnologie spezialisierten Kaba nach Asien. Was er an den Feierlichkeiten von den Mitarbeitern und Kunden zu hören bekam, überraschte den nüchternen Schweizer. Das hohe Alter war in aller Munde. Eine Firma, die 150 Jahre alt sei und immer noch existiere, müsse vieles richtig gemacht haben. Das sei ein Zeichen für Qualität und Tradition.

Diese Einsicht haben sämtliche Chefs von Unternehmen, die auf eine jahrhundertealte Geschichte zurückblicken können. So lange zu überleben, ist keine Selbstverständlichkeit. Die Vergangenheit der Suite-150-Mitglieder, also jener Unternehmen, die seit mindestens 150 Jahren existieren, zeigt, dass ihr Weg nie geradeaus lief. Vielmehr ist er geprägt von Zufällen, Brüchen, bahnbrechenden Erfindungen und Innovationen, radikalen Kurswechseln, gesellschaftlichen und politischen Veränderungen, geschickter Personalpolitik, einem Höchstmass an Flexibilität und Weitsicht – und Glück. Gerade

Kaba hätte es im Laufe ihrer 150 Jahre zweimal beinahe nicht mehr gegeben. Ein erstes Mal, nachdem Gründer Fritz Bauer seine Firma den drei Söhnen übergeben hatte, deren Investitionen und der Ausbruch des Ersten Weltkriegs das Unternehmen 1915 in den Ruin führte. Beim zweiten Mal engagierte der Verwaltungsrat 1962 Ulrich Bremi, um Kaba zu liquidieren. Diese Anstellung erwies sich für das Unternehmen rückblickend als Glücksfall, denn der Unternehmer räumte auf und legte mit seiner Auslandsexpansion den Grundstein zur heutigen Erfolgsgeschichte.

Chefs von Traditionsunternehmen sind sich bewusst, dass Tradition und Alter wichtige Werte darstellen. Deswegen amten sie aber nicht als Konservatoren, die vom Glanz der Vergangenheit leben. Sie durften die neuesten Trends nicht verpassen, sonst sind sie schnell weg vom Fenster. Orell Füssli zum Beispiel, das in einer kleinen Druckerei im 16. Jahrhundert das Gedankengut der Reformation und im 18. Jahrhundert die Schriften der Aufklärung verbreitete, wandelte sich im 19. und 20. Jahrhundert zu einem führenden Hersteller von Hightech-Banknoten. Pestalozzi, Von Roll, Bucher, Burckhardt Compression und Bühler sprangen rechtzeitig auf den Zug der

Industrialisierung auf und profitierten von der Hochblüte im ausgehenden 19. und 20. Jahrhundert. Allerdings hatten sie sich vor der grossen Strukturbereinigung in den 1980er-Jahren derart klar positioniert und fokussiert, dass sie heute noch existieren. Der Unterwäschehersteller ISA bodywear setzte nach dem Zweiten Weltkrieg als erstes Unternehmen der Schweiz auf die neuesten Errungenschaften Helanca und Nylon und erlebte mit Jersey-Stoffen eine Blütezeit.

Die vorliegende Spezialbeilage ist voll solcher faszinierender Geschichten. Vier der 57 Mitglieder von Suite 150, welche die «Handelszeitung» 2011 ins Leben rief, feiern dieses Jahr einen runden Geburtstag: Die Basler Privatbank La Roche, Kaba, Mammut und UBS. Ihnen ist ein ausführliches Porträt gewidmet. Die übrigen Unternehmen werden in kurzen Texten mit Bildern und historischen Dokumenten vorgestellt.

Die Suite-150-Mitglieder haben etwas bewegt und wollen ihr unternehmerisches Feuer der nächsten Generation weitergeben. Einige haben sich bereit erklärt, Startups als Mentoren beratend zur Seite zu stehen. Die Mobiliar- und Bucher Industries übernahmen ein solches Mentoring, von dem beide Seiten profitieren, wie die Reportagen zeigen.

# Kluge Vorgesetzte investieren in ihre Mitarbeitenden.

Das war schon vor 150 Jahren so. Und gilt weiterhin.



Die Seminare des  
Kaufmännischen Verbandes Zürich  
sind online.

Vernünftiger Zeitaufwand,  
aus der Praxis für die Praxis,  
mitten in Zürich.  
Jetzt anmelden, Plätze beschränkt!  
[www.kvz.ch/seminare](http://www.kvz.ch/seminare)

**PS:** Kluge Mitarbeitende – egal welcher Stufe – sind KV-Mitglieder.  
Das war schon vor 150 Jahren so. Und gilt weiterhin.

ALT TRIFFT JUNG I

# Ein strenger Ratgeber

**Bucher Industries und Greenteg** Die Jungunternehmer sprudelten vor Ideen, die sie mit ihren Folien und Sensoren realisieren wollten. Doch Bucher-Chef Mosimann bremste – und riet zur Fokussierung.

ALAIN BRUNNER



Philipp Mosimann, Chef von Bucher (Mitte), Peter Stein und Wulf Glatz, beide Greenteg: Innovation im Energiebereich.

**D**ie Sitzung in Zürich Kloten ist ein Lehrstück in Sachen Unternehmertum. «Die Versuchung ist gross – doch genau hier müsst ihr aufpassen.» Die Worte Mosimanns, der seit elf Jahren Bucher Industries führt, verfehlen ihre Wirkung nicht. Der Industrielle fährt mit dem Zeigefinger über die A4-Blätter, die mit «Vertriebskonzept» überschrieben sind, um seine Worte zu verdeutlichen.

Auf der anderen Seite des Konferenztisches sitzen drei junge Männer. Es sind die Autoren des Papiers. Sie sind von Greenteg, einem hoffnungsvolles Spin-off-Unternehmen, das aus einem Projekt der ETH Zürich hervorging. Vom Unternehmmergeist gepackt, gründeten sie ein Startup, das mit komplexer Technik und ausgefeilten Produktideen aufwartet. Sie wollen mit dünnen Folien Strom aus Abwärme erzeugen und sind vom grossen Potenzial überzeugt. Mosimann pflichtet bei. Die Energie, die sonst verpuffen würde, soll mit Hilfe dieser Folien zu grünem Strom umgewandelt werden.

## Produkt mit grossem Potenzial

Einer Sache sind sich die Anwesenden im Laufe des Gesprächs bewusst: Ein Industrie-Startup darf sich nicht viele Fehler erlauben. Mit jeder Produktrealisation, mit jedem Prototyp und jeder Marktlancierung kann das Kapitalpolster schwinden. Die Jungunternehmer bezeichnen es als Privileg und Glücksfall, mit einem erfahrenen und vernetzten Industriellen zu diskutieren. So könnten grobe Fehler im Vorhinein vermieden werden, wissen sie.

Zum ersten Mal traf das Kader von Greenteg im Februar dieses Jahres mit dem Geschäftsführer von Bucher Industries zusammen. Kennengelernt haben sie sich nicht lange zuvor im Rahmen der von der «Handelszeitung» ins Leben gerufenen Suite 150. Diesem Klub gehören nur Unternehmen an, die seit mindestens 150 Jahre bestehen. In diesem Rahmen erklärte

sich Buchers Chef höchstpersönlich bereit, einem Jungunternehmen sein Know-how als freiwillige Unterstützung anzubieten. Seither sind sich Mosimann und Greenteg dreimal begegnet. Ausserdem wurde viel gemault.

An ihrem letzten Treffen stellten die Greenteg-Verantwortlichen ihre ersten «Babys» vor. Es handelt sich dabei um Sensoren, die Energieflüsse durch verschiedene Oberflächen wie Fenster, Isolationen oder Textilien messen können. Die Sensoren sind flach verpackt in dünnen Folien. Diese seien einfach zu installieren und sollen dabei helfen, eine wesentlich höhere Energieeffizienz im Industriebetrieb zu erreichen, erklären Peter Stein und Wulf Glatz, die Chefs des Startups.

## Der Coach zieht die Bremse

Aber noch produzieren die Jungunternehmer ihr erstes Produkt nicht in Serie – besonders weil ihnen Mosimann davon abrät. «Die Gefahr ist gross, dass ein innovatives Unternehmen immer innovativ bleibt, aber nie Geld verdient. Das habe ich ziemlich früh gesagt», sagt der Bucher-Chef.

Aus diesem Grund liess Greenteg ihre ersten Prototypen in den vergangenen Monaten von Beta-Kunden testen. Mosimann stand in diesem Prozess beratend zur Seite. Die Beta-Kunden bezahlten den vollen Preis für die Prototypen der Messsensoren. Sie geben laufend ein kritisches Feedback an Greenteg, um Möglichkeiten zur Verbesserung aufzuzeigen. Später erhalten sie die Endversion gratis. «Es sind sehr strenge Kunden», erklärt Peter Stein, Leiter Verkauf und Finanzen von Greenteg. Zusammen mit Mosimann setzte Greenteg in diesem Prozess sogenannte Meilensteine, stellte die Qualität sicher und plante Produktion, Ressourcen und Service. Die Feedbackphase der Beta-Kunden geht in diesen Tagen zu Ende.

Zu Beginn der Coachings hatten die Ingenieure Dutzende von Produktideen. Am Anfang stand die Idee, dass Folien Strom erzeugen. Genauer: Es handelt sich um dünne Folien mit eingearbeiteten thermoelektrischen Generatoren, die in der ersten Ausführung Energieströme erfassen und später gar

Strom erzeugen können. Das Verkaufspotenzial wäre riesig. Hier sind sich wiederum alle am Tisch einig. Irgendwann wäre es theoretisch sogar möglich, an einer Heizung sein Handy aufzuladen, sagen sie.

Am liebsten wäre Greenteg von Beginn weg mit all ihren gewünschten Produktausführungen gleichzeitig am Markt aufgetreten. Es blieben aber bis heute nur Ideen – weil auch hier Mosimann Greenteg empfahl, die Kräfte und die finanziellen Ressourcen auf ein Produkt zu konzentrieren. «In der Industrie sind die Marktkräfte komplex, die Prozesse langsam, da mühsam und kostspielig», sagt Mosimann.

In Zukunft soll die Technologie von Greenteg es ermöglichen, grosse Abwärmemengen in erneuerbaren Strom zu wandeln. Die Folien wären in jedem Industriebetrieb nachgefragt. Mit Abwärme würde ohne grossen Installationsaufwand Strom erzeugt.

Nach der Sitzung besprechen Greenteg und Bucher Industries noch Vorschläge zur zukünftigen Finanzierung des Startups, hinter verschlossenen Türen. Es geht auch um die Kapitalisierung der Firma. «Wir befinden uns gerade in einer Finanzierungsrunde und sind mit privaten Investoren wie auch mit Banken im Gespräch», sagt Peter Stein dazu.

Vielleicht wird Greenteg in 200 Jahren so wachsen wie Bucher Industries. Der weltweit tätige Konzern ist heute an der Börse kotiert; mit mehr als 10000 Mitarbeitern setzt der Konzern in der Maschinenindustrie über 2,3 Milliarden Franken um. Im Jahr 1807 fing die Erfolgsstory in einer kleinen Schmiedewerkstatt an. Später kam sie auf die Idee, Landmaschinen zu verkaufen und zu reparieren. Zur Zeit der Industrialisierung sorgte dieses Geschäft für den entscheidenden Aufschwung. Diese lange Erfolgsgeschichte beeindruckt die Jungunternehmer, die ihrerseits vom langfristigen Erfolg träumen.

Die Menschen  
lesen nur, was sie  
interessiert.

Und manchmal ist  
es ein Inserat.



Wir legen ein gutes Wort für Sie ein. Auf Deutsch, Französisch,  
Englisch, Italienisch und 20 weiteren Sprachen.

[www.supertext.ch](http://www.supertext.ch)



Raoul Stöckle (links), Leiter Innovationsmanagement bei der Mobiliar, und Atizo-Chef Christian Hirsig: Es besteht ein gegenseitiges Interesse.

## ALT TRIFFT JUNG II

# Produktiver Ansporn

**Atizo und Mobiliar** Das auf Innovation spezialisierte Jungunternehmen will Grossfirmen als Kunden gewinnen. Welchen Weg es dafür einschlagen muss, verrät ihm der Schweizer Versicherer.

DOMINIC BENZ

**A**n jenem Freitagmorgen ist Christian Hirsig ausgebucht. Ein Termin jagt den nächsten. Trotzdem findet er Zeit, um über seine Projekte zu sprechen. Für die anstehende Autofahrt nach Bern schliesst er sein Headset ans Mobiltelefon an und macht sich auf den Weg in die Tiefgarage. «Es könnte sein, dass die Verbindung gleich zusammenbricht», sagt er. Und das tut sie auch. Einige Minuten später setzt der 32-Jährige das Telefongespräch fort. Die Worte sprudeln nur so aus ihm heraus. Hirsig ist Chef der Jungfirma und Innovationsplattform Atizo.

Die Fahrt des Berners endet bei der Mobiliar. Das hat seinen Grund. Die Versicherungsgesellschaft ist Mitglied von Suite 150, dem Klub der ältesten Unternehmen der Schweiz, welche die «Handelszeitung» zu ihrem 150-Jahr-Jubiläum ins Leben rief. Mobiliar erklärte sich bereit, das Mentoring für junge Unternehmer zu übernehmen. Unter den 60 Schweizer Traditionsfirmen suchte sich Hirsig die Mobiliar als Ratgeberin aus.

Für die Wahl war vor allem die Grösse des Versicherers mit seinen rund 4000 Mitarbeitern ausschlaggebend. Denn Atizo will endlich Schwergewichte als Kunden gewinnen. Die Mobiliar soll dabei helfen, die richtigen Anknüpfungstellen zu finden. Hirsig interessiert sich daher für den Aufbau und die Organisation der Mobiliar. «Das Mentoring zeigt uns die Knöpfe, die man bei solchen Unternehmen drücken muss.» Wenn Atizo das Vorgehen bei der Mobiliar versteht, dann könne dieses auch bei vielen anderen Firmen angewendet werden, meint der Berner. Das bisherige Resultat des Erfahrungsaustauschs mit der Traditionsfirma stimmt ihn zufrieden. «Ich kann ein solches Mentoring jedem Start-up empfehlen.»

Hirsig gründete Atizo 2009 zusammen mit zwei Freunden. Eigentlich ist er bereits Grossunternehmer mit Hunderten von Mitarbeitern. Aber eben nur im Prinzip. Denn das Geschäftskonzept von Atizo basiert auf dem sogenannten Crowdsourcing. Dabei werden der Ideenreichtum und die Intelligenz der Masse im Internet genutzt, die sich aus Freizeitmitarbeitern zusammensetzt. «Mittlerweile sind es über 15000», schätzt

Hirsig. Firmen können über die Atizo-Onlineplattform von der Internetgemeinschaft ihre Produkte entwickeln und Probleme lösen lassen. Für dieses Brainstorming hat das Jungunternehmen mit zwölf Festangestellten eine eigene Software entwickelt.

### Fortlaufender Prozess

Zu den Kunden von Atizo zählen kleinere und mittlere Firmen wie der Getränkehersteller Rivella, die Lebensmittelfirma Wander oder die Freizeitkleidermarke Mammot. Letztere hatte beispielsweise die Community nach einer Ersatzlösung für den Reissverschluss suchen lassen. «Unsere Software hat besonders bei KMU eingeschlagen», meint Hirsig. Die ganz grossen Kunden lassen jedoch auf sich warten. «Mit Konzernen tun wir uns noch etwas schwer.» Ziel von Hirsig ist es deshalb, an diese grossen Fische heranzukommen. Doch dafür braucht man das richtige Vorgehen, entsprechendes Know-how - und die richtige Ansprechperson. Diese fand der Jungunternehmer nun durch das Mentoring, und zwar mit Peter Marthaler. Er ist Mediensprecher der Mobiliar, die mit ihren 80 Standorten ausschliesslich in der Schweiz tätig ist.

Auch Marthaler möchte von der Zusammenarbeit mit Atizo profitieren. «Wir sind froh, wenn wir Anregungen und Ideen von einer jungen, innovativen Firma bekommen.» Zwar sei das Bedürfnis nach Sicherheit bei den Kunden seit über 100 Jahren das gleiche geblieben. Jedoch müsse man den Service dem Zeitgeist anpassen. «Deshalb sind wir als Mobiliar sehr auf Innovation angewiesen.»

So fand in den vergangenen Monaten zwischen Hirsig und Marthaler ein regelmässiger Austausch statt. Sie telefonierten, gingen Kaffee trinken und trafen sich zum Mittagessen. Schliesslich delegierte Marthaler den Jungunternehmer innerhalb der Mobiliar in die Abteilung für Innovation. «Dort sind wir nun auf die richtigen Leute gestossen, die uns auf einer fachlichen Ebene Auskunft geben können», sagt Hirsig.

Im Kontakt steht er dort nun mit Raoul Stöckle, dem zuständigen Leiter der Abteilung. Der Mobiliar-Mann weiss, wie schwierig es für Start-ups ist, bei grossen Firmen Fuss zu fassen. «Ein Mentor kann diesen Prozess beschleunigen.»

Den Austausch zwischen einem alten und einem jungen Unternehmen betrachtet Stöckle als ausgewogen. «Es besteht ein gegenseitiges Interesse.» So geht er davon aus, dass die Online-Brainstormings von Atizo gut im Innovationsprozess der Mobiliar einsetzbar sind. Zudem will der Versicherer etwa von den Erfahrungen des Jungunternehmens mit den Geheimnissen des Internets profitieren. «Neue Player wie Facebook oder Google verändern das Umfeld von Versicherungen stark», erklärt Stöckle.

### Konkreter Nutzen

Für Hirsig und seine Firma hat sich das Mentoring bereits ausgezahlt. Das Produkt von Atizo wurde neu aufgebaut. Die Software wird nun in Modulen angeboten und kann je nach Kundenbedürfnis unterschiedlich zusammengestellt werden. Wichtige Impulse dafür hat die Mobiliar geliefert. «Diese Veränderung hat uns einen grossen Schritt weitergebracht», sagt Hirsig. Inzwischen sieht er den Versicherer als Partner, mit dem er längerfristig zusammenarbeiten will. Das Monitoring sei ein fortlaufender Prozess, sagte der Jungunternehmer, verabschiedet sich und beendet das Telefongespräch.

ANZEIGE

«Die Leistung ist noch besser als versprochen!»

Marco Rosskamp, Firmengründer Glametec GmbH

- Adress- & Kontaktverwaltung
- Fibu
- Lohn
- Einkauf
- Lager
- Auftrag
- Rechnung
- Debitoren
- Kreditoren



Gratis Fibu & Infos: [www.buspro.ch](http://www.buspro.ch)



Das Business-Programm

**Wir haben  
das Business  
im Griff.**

Mit IFJ AbaWeb.



Pascal Mathis,  
CFO GetYourGuide AG

## Und das Geschäft läuft rund. Vom ersten Tag an.

Mit der webbasierten Version der führenden Business-Software der Schweiz sparen erfolgreiche Jungunternehmen wie GetYourGuide viel Nerven und vor allem Geld. Denn die All-in-One-Lösung für Kunden, Rechnungen und Buchhaltung von ABACUS gibt es nur beim IFJ mit einem exklusiven Startup-Rabatt. Und obendrein sparen Startups jede Menge Zeit in der Administration.

Jetzt kostenlos testen: [www.ifj-abaweb.ch](http://www.ifj-abaweb.ch)



### Mehr Zeit für Kunden und Aufträge

Erfahren Sie in unserem kostenlosen Intensivkurs, wie Sie Ihre Geschäftsprozesse und die Administration so schlank wie möglich organisieren.

[www.ifj.ch/erfolgreichwachsen](http://www.ifj.ch/erfolgreichwachsen)





Eingang der Basler Privatbank La Roche: Die Klientel kommt mehrheitlich aus der Schweiz.

# Zurück zur Vernunft

**La Roche** Während andere Finanzinstitute immer wieder dem Exzess frönten, blieb die älteste Basler Privatbank seit 225 Jahren stets sich selber treu.

CLAUDE BAUMANN

Die Privatbank La Roche 1787 hat in ihrem 225-jährigen Bestehen schon manche Krise durchlebt - die Zeit der Französischen Revolution, die grosse Wirtschaftsdepression der 1930er-Jahre und die Weltkriege. Bloss hat sie das nie an die grosse Glocke gehängt. Das entspräche nicht dem Stil des Hauses an der Basler Rittergasse. Erst seit einem halben Jahr prangt denn auch ein Firmenschild aus Messing am Unternehmenssitz im «Rotberger Hof» und im angebauten Haus «Zur Hohen Sonne». «Wir wollen visibler werden», erklärt Christoph B. Gloor, Vertreter der achten Teilhabergeneration.

Diese Einsicht kommt zu einem interessanten Zeitpunkt. Denn seit dem Ausbruch der weltweiten Finanzkrise vor nunmehr fünf Jahren befindet sich die Bankbranche in einem epochalen Wandel, dem sich selbst kleinere Institute wie La Roche nicht entziehen können. Trotzdem sprechen die La-Roche-Bankiers nicht von einer Krise, wenn es um ihr Unternehmen geht. «Natürlich verfolgen wir die Entwicklung in der Euro-Zone und die Überschuldungsproblematik in vielen Ländern dieser Welt. Doch unsere Bank selber befindet sich nicht in einer Krise», sagt Philip R. Baumann, der seit 2010 zum fünfköpfigen Teilhabergremium der als Kommanditgesellschaft konstituierten Bank gehört. Und Christoph Gloor fügt an: «Ich kann mich nicht erinnern, dass unsere Firma jemals nicht profitabel gewesen wäre.»

In einer Zeit, in der zumeist grössere oder ganz grosse Geldhäuser fast wöchentlich für Negativschlagzeilen sorgen, drohen kleinere Finanzinstitute übersehen oder gar in den Strudel der Probleme anderer mitgerissen zu werden. Dabei zahlt sich ihre unabhängige, nur sich und ihren Kunden verpflichtete Geschäftspolitik heute mehr denn je aus. Darin liegt das Erfolgsgeheimnis von La Roche 1787. Oder anders formuliert: Während andere Geldhäuser wiederholt dem Exzess verfielen, blieb die älteste Basler Bank immer sich selber treu.

Die Geschichte der Basler Bankiersfamilie La Roche beginnt im späten 16. Jahrhundert. Damals, 1580, liess sich der Handwerker Michael Hebdienstreit aus Süddeutschland in Basel als Hafner nieder. Er heiratete die Tochter seines Meisters und erwarb das Basler Bürgerrecht. Seine Söhne, Niklaus und Johann Jakob, studierten Theologie und stiegen ins Bürgertum auf. Wie viele hochgestellte Basler trat Johann Jakob unter französischer Fahne in den Kriegsdienst ein und erhielt 1692 wegen seiner Tapferkeit von König Louis XIV das Privileg zugeprochen, den Beinamen «La Roche» zu führen.

## Ungewohnte Maximen

Als Geburtsdatum der Bank La Roche gilt der 15. Oktober 1787. Damals gründete Benedikt La Roche - ein Nachfahre Michael Hebdienstreits - eine Handels- und Speditionsfirma in Basel. In dieser «Handlung», wie solche Unternehmen hiessen, spielten Geldgeschäfte zunächst eine untergeordnete Rolle. Erst als durch die Abwicklung von Handelsgeschäften zunehmend Kredite gefragt waren, weil Bargeld im nötigen Ausmass fehlte, mutierte das Unternehmen zu einem Geldhaus. Bemerkenswert ist, dass diese «Handlung» von Anfang an für

Verwandte, Freunde und Geschäftspartner Privatkonti führte, deren Einlagen mit bis zu 4 Prozent verzinst wurden.

Mit dem wachsenden Kapitalbedarf der Industrie im Verlauf des 19. Jahrhunderts konnte sich die Bank markant entwickeln, wobei die Jahre zwischen dem Deutsch-Französischen Krieg (1870/1871) und dem Ersten Weltkrieg (1914-1918) auch geprägt waren von zahlreichen konjunkturellen Hochs und Tiefs. Während andere, zum Teil grosse Finanzhäuser untergingen, stand die Bank La Roche «wie ein Fels in der Brandung», wie es die heutigen Teilhaber nicht ohne Stolz formulieren.

Doch erst vor rund 40 Jahren vollzog La Roche den Übergang zu dem, was das Unternehmen heute auszeichnet, nämlich ein Finanzinstitut zu sein, das dem «Private Banking» verpflichtet ist, wie die klassische Vermögensverwaltung und Anlageberatung auf Neudeutsch heisst. Im Zentrum einer solchen Geschäftsstrategie stehen Werte, die das heutige «Banking» gerne vernachlässigt: Vertrauen, Zuverlässigkeit, Kompetenz und Langfristigkeit. Dafür bürgen zum einen die mit ihrem Privatvermögen haftenden Teilhaber von La Roche 1787, zum anderen die gut 100 Mitarbeiter, die ethische und gesetzliche Verpflichtungen respektieren.

Das sind ungewohnte Maximen in einer Zeit, in der vielen Vertretern der Bankbranche Mass und Moral abgehen. Stattdessen dominieren kurzfristiges Gewinnstreben und eine Personalpolitik nach « Hire and Fire »-Methoden. Natürlich ist La Roche 1787 keine Non-Profit-Organisation, « doch unser Gewinn », so betont Philip Baumann, « soll dazu dienen, die Unabhängigkeit der Bank und ihre Grundsätze zu wahren ».

## Auf sich selbst gestellt

Tradition oder Fortschritt? « Unsere Grösse ist auch eine Chance », sagt Christoph Gloor. Seit Behörden und Politik das Bankgeheimnis mit abnehmender Überzeugung verteidigen, die regulatorischen Vorschriften exponentiell zunehmen und der Druck aus dem Ausland zu einer Bewährungsprobe mutiert, ist fast jedes Finanzinstitut auf sich selbst gestellt.

« Unsere Klientel ist mehrheitlich schweizerischer Provenienz », sagt Christoph Gloor. Daran soll sich auch nichts Wesentliches ändern. Nach wie vor gebe es ein grosses Bedürfnis für kompetente und vertrauliche Bankdienstleistungen - nicht zuletzt von Leuten, die bei grösseren Instituten schlechte Erfahrungen gemacht hätten. La Roche 1787 betreut sowohl private als auch institutionelle Kunden wie Pensionskassen und andere Vorsorgeinstitute. Die Höhe der verwalteten Kundendepots, die vornehmlich durch persönliche Empfehlungen zufließen, ist vertraulich. Sie liegt aber unter 10 Milliarden Franken. Mit Geschäftsstellen in Bern und Olten deckt La Roche 1787 eine überschaubare Marktregion ab, die indessen einiges Potenzial birgt, seit die Bankenlandschaft dermassen in Bewegung ist. Unter diesen Prämissen erklärt sich auch die Absicht der Partner, mehr in die Öffentlichkeit zu treten.

Man mag der Schweizer Bankbranche vieles vorwerfen, eine Eigenschaft ist ihr jedoch nie abhandengekommen: Ihre Krisenresistenz, also das Geschick, sich immer wieder den neuen Gegebenheiten anzupassen. Nur so konnte sie ihre Dienstleistung « Swiss Banking » im Kern bewahren und einen Wert daraus schaffen, der nicht so leicht zu kopieren ist. Denn Glaubwürdigkeit, Qualität und Vertrauen lassen sich nicht einkaufen - sie müssen verdient werden.

Carolin Weiss, Sage-Mitarbeiterin

Wir begleiten Sie von der Gründung bis zum internationalen Wachstum.

KMU Business-Software.  
Damit Ideen Erfolg haben.

www.sageschweiz.ch

# Schlüssel zur Welt

**Kaba** Die kleine Werkstatt für Stahlschränke wandelte sich in 150 Jahren zu einem der weltweit führenden Sicherheitskonzerne.

ALAIN BRUNNER

**A**ngefangen hat alles in einer kleinen Fabrik in Zürich Unterstrass. Der Mannheimer Schlosser Franz Bauer baute 1862 zusammen mit seinen drei Gesellen Kassenschränke. Schon bald waren sie so stabil, dass sie ein erstes Experiment durchführten. Bauer schloss Papier und Siegellack in einen Kassenschrank ein und stellte diesen auf ein offenes Feuer vor der Werkstatt. Erst am darauffolgenden Tag konnte der Tresor geöffnet werden. Die Feuerfestigkeit wurde amtlich. Das Dokument von 1864 bezeugt: «... dass das Siegellack geschmolzen ist, das Papier dagegen ganz gut erhalten war».

Einen Nachfrageschub löste ein Gesetz aus. Jedes Schweizer Unternehmen war verpflichtet, seine Buchhaltung feuerfest aufzubewahren. Zudem wagte Bauer 14 Jahre später den ersten Schritt auf die Weltbühne. Er stellte einen aufwendig verzieren Prunkschrank für die Weltausstellung 1878 in Paris her. Das selbst gebaute Riegelwerk wurde dabei prämiert, weil es als sehr sicher galt.

1883 machten die Unternehmer an der Landesausstellung in Zürich erneut einen öffentlichen Versuch. Mehrere kräftige Männer mit Hämmern schlugen auf einen Tresor der Franz Bauer's Cassenfabrik ein. Sie blieben erfolglos, und die Werkstatt vergrösserte rapide ihre Bekanntheit. Für die nächsten 20 Jahre sollte das Geschäft mit den feuer- und knackfesten Panzerschränken florieren.

1907 nahm Franz Bauer seine drei Söhne in die Geschäftsleitung auf und starb im darauffolgenden Jahr. Das Unternehmen stand vor seiner schwierigsten Zeit. Ein Sohn gründete zwei Fabriken in Norditalien, doch der Ausbruch des Ersten Weltkrieges verhinderte die Expansion abrupt. Gleichzeitig startete ein zweiter Sohn die serienmässige Produktion von Büromöbeln (Staba) – allerdings komplett an der Nachfrage vorbei. Und der dritte Sohn probierte sich zusammen mit einem jungen Maschineningenieur namens Leo Bodmer am Prototyp eines Autos. Diese verschiedenen Investitionen haben die Firma Franz Bauer + Söhne AG in den Ruin getrieben. 1915 erfolgte die Auflösung.

Der junge Autotüftler Leo Bodmer stammte aus einer wohlhabenden Familie. Er übernahm als 34-Jähriger den Nachlass und gründete die Bauer AG. In einer ehemaligen Textilproduktion in Wetzikon ZH richtete er eine neue Spezialwerkstatt für Schlösser ein, um die Kassenwerkstatt zu beliefern. Sechs Jahre nach der Neugründung wurde ein Erfinder namens Fritz Schori in der Schlossfabrik eingestellt.

Der Werkstattchef wurde zum Firmenheld

1924 beförderte Bodmer den gelernten Feinmechaniker Fritz Schori zum Leiter der Schlossproduktion. Dieser tüftelte zehn Jahre lang an neuartigen Schliesssystemen und schrieb folgenden Brief an seinen Vater: «Geschäftlich habe ich trotz der sehr flauen Zeit für unsere Branche sehr viel zu tun, da die Neueinrichtungen immer noch andauern und fortwährend neue Schlösser von mir konstruiert werden müssen.» Er konnte zu diesem Zeitpunkt noch nicht ahnen, was sein Kaba 8 dereinst bewirken würde. Kaba verdankt Schori die wichtigsten Patente für die zweite Hälfte der Firmengeschichte.

Als Schori im Juli 1934 sein Patent «Sicherheitsschloss mit flachem Stechschlüssel» anmeldete, gab es schon Zylinder-schlösser. Aber seine Erfindung offenbarte etwas völlig Neues. Der entscheidende Unterschied zu den damals bekannten Systemen war ein flaches Schlüsselblatt. Der grosse Nutzen der Erfindung bestand darin, dass es keine Rolle mehr spielte, wie man den Schlüssel ins Schloss steckte – es funktionierte. Die theoretische Anzahl der möglichen Schlüsselvarianten lag in der Urform Kaba 8 noch bei 130000, bei einer Weiterentwicklung bereits bei 1,9 Millionen.

Nach dem Zweiten Weltkrieg wandelte sich die ursprüngliche Kassenschrankfabrik langsam zu einem Spezialgeschäft für Bankeinrichtungen. Neue Häuser wurden gebaut, neue Schlösser benötigt. Die Maschinen in den Hallen von Wetzikon bohrten die Vertiefungen in Millionen von Schlüsselrohlingen.

Da das Schweizer Bankgeschäft einige Jahre stark florieren sollte, stiegen die Stückzahlen von Schlössern, Sparrbüchsen, Tresortüren und ganzen Safeanlagen.

Kaba stand unter Strom

In den Jahren der Nachkriegszeit herrschte für die meisten Betriebe Hochkonjunktur, aber nicht mehr für die Bauer AG. Die Banken hatten ihre Einrichtungen gemacht, die Nachfrage brach ein. Die Erben Bodmers sahen erstmals einen Verlust und keine Zukunft für das Unternehmen. 1962 lautete der eigentliche strategische Auftrag an den neuen Leiter Ulrich Bremi: Liquidation. Aber der spätere FDP-Nationalrat und Verwaltungsratspräsident grosser Gesellschaften wagte den Sprung nach vorne, den Schritt ins Ausland. Zunächst nach England und Österreich, später Frankreich. Dabei setzte er auf die Weiterentwicklung des Kaba 8. Kaba 10 und Kaba 20 waren die neuen patentierten Schlüssel, welche eine Vielzahl von Permutationen zulassen. Der Erfolg gab Ulrich Bremi recht.

Ende der 1960er-Jahre wurden die Gehälter nicht mehr bar ausgezahlt. Die Zahl der Kontoeinlagen vervielfachte sich – und damit auch die Zahl der Bankkunden, die Wertgegenstände verwahren wollten. Das gab dem Bedarf nach Schliess-einrichtungen bei den Banken wieder Auftrieb. Das frische Wachstum verlangte nach zusätzlichen, modernen Produktionsmöglichkeiten. 1968 weihte Ulrich Bremi in Rümlang ein neues Werk für Bankeneinrichtungen ein und 1974 in Wetzikon eine neue Fabrik für die Schlossherstellung. Zahlreiche Ingenieure trieben dort neue Erfindungen voran und führten die feinmechanischen Möglichkeiten in die Schliesssysteme ein.

Das Unternehmen schluckte den Platzkonkurrenten Union und gewann damit technisches Know-how für Geldautomaten. Im Jahr 1974 wurde aus der Bauer AG die Bauer Holding AG.

1976 engagierte Ulrich Bremi den jungen Elektroingenieur Ulrich Graf als Geschäftsführer der Bauer Kassenfabrik AG. Dieser konzentrierte sich auf die technische Differenzierung. Graf förderte in den 1980er-Jahren die programmierbaren Schliessanlagen: 1982 kam das erste PC-gestützte Zutritts- und Zeitmanagement-System, 1984 das mechatronische Kombinationsschloss für Tresore und 1986 das elektronische Tresorschloss. Bald wurden die Zutrittskontrolle und die Zeiterfassung zu neuen Standbeinen. Graf löste Bremi 1989 ab.

In den frühen 1990er-Jahren kaufte die Bauer Holding AG die deutschen Firmen Benzing und Gallenschütz. Diese ermöglichten den lang erhofften Marktdurchbruch in Deutschland. Während dieser Zeit funktionierten immer mehr Schliesssysteme auch berührungslos. 1992 brachte Kaba ihr erstes RFID-Batch-System (Radiofrequenz) auf den Markt. 1994 wurde der erste mechatronische Schlüssel auf RFID-Basis produziert. Kaba entwickelte sich zusehends zum Anbieter umfassender Sicherheitslösungen mit komplexen Schlössern, Türen, Identifikationssystemen und Zutrittskontrollen. 1995 ging das Unternehmen an die Börse. Seither tritt die Bauer AG unter dem Markennamen Kaba auf.

In diesen Jahren fand der Besitzer der etwa gleich grossen kanadischen Unican keinen Nachfolger. Graf sagt heute, dass er den Konzern acht Jahre lang bekniert habe. Der erste Versuch, Unican zu übernehmen, scheiterte 1988, weil sich der Gründer Aaron Fish mit 66 noch zu jung fühlte. 2001 klappte es dann mit der 100-Prozent-Akquisition. Kaba setzte zum grossen Sprung über den Atlantik an. Das Schweizer Unternehmen verdoppelte das Volumen mit einem Schlag. Kaba produzierte Sicherheits- und Automatiktüren, Zutrittskontrollen, Hochsicherheitsschlösser, Tastenschlösser, Schlüssel-Rohlinge und -Dupliziermaschinen.

Heute ist Kaba mit 7500 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von rund 1 Milliarde Franken weltweit agierender Konzern für Zutrittskontrolle, Datenerfassungs- und Schliesssysteme. Der Eiffelturm in Paris zählt zu den Kunden wie auch die Schweizer Nationalbank oder das US-Pentagon. Allerdings fehlt im hauseigenen Museum in Rümlang der an der Weltausstellung prämierte Kassenschrank von 1878. «Er ist noch in Privatbesitz und lagert in einem Genfer Museums Keller. Aber bald werden wir ihn wieder bei uns haben», sagt René Marti, Leiter Safes & Vaults bei Kaba. Zurzeit laufen die entsprechenden Verhandlungen.



Firmengründer Franz Bauer.





Tresorschlösser: Ein Schlüsselgeschäft der 150-jährigen Kaba.

## «Sicherheit war schon 1862 das wichtigste Argument»

### Was heisst Innovation für Sie?

Ulrich Graf: Die Geschichte von Kaba ist durch Innovationen geprägt. Als ich 1976 als Geschäftsführer der Bauer Kassenfabrik AG anfang, wurde mir schnell bewusst, dass auf dem teuersten Produktionsplatz der Welt eine Kostenführerschaft-Strategie nicht zum Erfolg führen würde. Richtige Innovationsschritte wurden damals selten von den Kunden ausgelöst. Wir mussten für neue Kunden den Nutzen klar aufzeigen. Erst danach waren sie bereit, in die neuen Produkte zu investieren.

### Zum Beispiel?

Bei den elektronischen Safefach-Anlagen glaubten die Banken, dass die Selbstbedienung der Kunden das Beratungsgespräch und somit Zusatzgeschäfte verhindere. Es brauchte damals viel Überzeugungsarbeit. Allmählich setzte sich dann die neue Lösung durch, dank des Komfortgewinns für den Bankkunden, Diskretion und Geschwindigkeit.

### Das heisst, Kaba orientiert sich nicht an den Kunden?

Doch natürlich. Kunden entscheiden, ob sich ein innovatives Produkt verkaufen lässt. Im Verlauf der Jahrzehnte hat sich die Sicherheitsbranche in eine Richtung

«Innovation muss von oben nach unten gelebt werden.»

entwickelt, welche die gemeinsame Innovation erst ermöglicht. Früher kümmerte sich der Immobilienverantwortliche als Elektronik-Laie um das Thema. Heute sprechen wir auf Kundenseite mit IT- und Sicherheitsprofis. Mit ihnen sind Optimieren und Innovationen möglich.

### Welchen Stellenwert hatte Sicherheit für die Franz Bauer Kassenfabrik bei der Gründung der Firma 1862?

Sicherheit war schon damals das wichtigste Argument in diesem Geschäft. Denn Abnehmer waren Banken und Unternehmen, die wertvolle Akten und Wertgegenstände aufbewahren mussten. In diesem Jahr wurde ein eigens konstruierter Sicherheitsschrank an der Weltausstellung in Paris prämiert. Das war ein erster Durchbruch. Kaba ist im Laufe ihrer Geschichte mit Innovationssprüngen weitergekommen. So erfand Fritz Schori 1934 den flachen Wendeschlüssel Kaba 8, welcher den Schlüsselmarkt revolutionierte.

### War dies rückblickend gesehen eine zufällige Entdeckung oder eine bewusst gesteuerte Erfindung?

Die Erfindungen von Fritz Schori waren nicht geplant, sondern das Resultat eines findigen Mitarbeiters. Ich hatte vor Jahren Gelegenheit, mit der Tochter von Fritz Schori zu sprechen und den Sachverhalt aus erster Hand zu hören. Leider wurde ihm die verdiente Anerkennung damals verwehrt, was wir nachgeholt haben. Innovation muss auch von oben nach unten gelebt werden, damit die Mitarbeitenden ihre Ideen auf den Tisch legen können.

Wird man innovativer durch Misserfolge? Ja. Oder wie es Woody Allen gesagt hat: Wirklich innovativ ist man nur dann, wenn man auch einmal auf die Nase gefallen ist. Und das ist bei Kaba durchaus geschehen.



Ulrich Graf

Verwaltungsratspräsident von Kaba

So hat einer der Söhne des Firmengründers den Prototyp für ein Auto gebaut. Das Projekt wurde wieder fallen gelassen. Und 1915 musste die Mutterfirma von Kaba wegen zu grosser Diversifikation – so wurden auch Wursteremaschinen hergestellt – durch Leo Bodmer, den späteren Delegierten des Verwaltungsrates der BBC, vor dem Konkurs gerettet werden.

### Gab es in der jüngeren Geschichte von Kaba Momente, in denen ein technologischer Trend verpasst wurde?

Nein. Beim Versuch, Mittel gegen die drohende Sättigung im klassischen Bankeneinrichtungsgeschäft zu finden, haben wir allerdings vieles probiert: Sonnenkollektoren, Lerngeräte, Auskultationsanlagen für Universitäts-Hörsäle, automatische Sprechanlagen für ATIS und VOLMET-Meldungen im Flugverkehr oder modulare, verstellbare Büromöbelsysteme, Geldausgabeautomaten, dynamische Unterschriftsprüfung, Gebäudeautomation wie auch Zeiterfassung und elektronische Zutrittskontrollen. Rückblickend haben sich dann nur die letzten beiden Anwendungen durchgesetzt.

### Sie leiteten Kaba 1976 bis 2006. Welches waren Ihre grössten Misserfolge?

Franz Bauer und seine Söhne produzierten seit 1913 Büromöbel. Die Stahl-Experten bei Kaba setzten auf das vielfach prognostizierte rasante Wachstum des Dienstleistungssektors, was sich in der Rückblende als Flop erwies. Mühsam musste Kaba – damals noch eine reine Familiengesellschaft – wieder aus dieser Sackgasse herausfinden. Wir entschieden uns, das Abenteuer Büromöbel schnell zu beenden. Dass gerade in jener Zeit der Bankeinrichtungsmarkt vollends kollabierte, machte die Situation für Kaba nicht einfacher. Ohne es laut auszusprechen, fragte sich wohl manch einer, ob die Firma

vor Jahren nicht doch schon längst als Ganzes hätte liquidiert werden sollen. Tatsächlich stellte 1962 der damalige Verwaltungsrat Ulrich Bremi als Geschäftsführer mit dem klaren Auftrag an, die Firma zu liquidieren. Das wäre freilich, aus heutiger Sicht, ein klarer Fehlentscheid gewesen.

### Wie kam die Wende?

Durch die frühe Ausrichtung auf Elektronik. Kaba überraschte den Sicherheitsmarkt Ende der 1970er-, Anfang der 1980er-Jahre mit einigen respektablen Innovationen. Ein eigentlicher Durchbruch gelang 1983 mit dem seither tausendfach angewandten Kaba-Nova-Schlüssel: Dies war die erste richtige Integration eines mechanischen und elektronischen Schlüssels.

### Eigentlich leben wir heute in einer Welt, die voll auf Kaba zugeschnitten ist. Seit den Anschlägen von 2001 auf das World Trade Center nimmt die Sicherheit einen immer grösseren Stellenwert ein.

In der Tat hat dieses Ereignis viel ausgelöst. Das steigende Sicherheitsbedürfnis ist heute einer unserer vier Wachstumstreiber. Die anderen sind: technologische Innovation sowie Urbanisierung und der zunehmende Wohlstand in aufstrebenden Märkten mit den jeweiligen Investitionen in Infrastruktur und Wohnen. Allerdings sind die im Nachgang zum September 2001 vorausgesagten magischen Wachstumswerte nie Realität geworden.

### Was wird uns die Zukunft in puncto Sicherheit noch alles bescheren?

Wir erwarten, dass klassische Schliesssysteme mit Schlüssel und Zylinder langfristig durch mechatronische und elektronische Lösungen abgelöst werden. Das ist ein Prozess, der langsam vonstattgeht. Eine interessante Entwicklung ist sicher auch Near Field Communication (NFC), bei welcher das Handy neben dem Zahlungsverkehr auch bei Identifikation und Zutritt eine wichtige Rolle übernimmt.

### Werden bald Orwell'sche Zustände herrschen und wir werden rund um die Uhr kontrolliert?

Schon heute sind wir rund um die Uhr überwacht. Denken Sie nur daran, dass Mobiltelefon, Kreditkarten und Surfen im Internet jeden Ihrer Schritte transparent machen. Entscheidend ist, was mit den Daten geschieht. Sie können zu unserem Schutz und zur Steigerung des Wohlergehens eingesetzt werden. Bei Missbrauch jedoch wendet sich die Datenflut gegen den Konsumenten und Bürger. Das entscheidet aber nicht Kaba.

INTERVIEW: ALAIN BRUNNER

ANZEIGE

### Das Startup-Spezialangebot von PostFinance und BusPro: Ready to work!

Buchhaltung, Auftragsbearbeitung, Adressen und Lohn inklusive Installation von BusPro per Fernsupport auf Ihrem Rechner, EZAG Einrichten, kurze Einführung in die Programm-Module zum Spezialpreis von CHF 85.00 inkl. 8% MWST

1 Jahr lang uneingeschränkt nutzen!  
Info & Bestellung: [www.buspro.ch/postfinance](http://www.buspro.ch/postfinance)

Smarte Unternehmer starten mit:



# Winterthurer Visionen

**UBS** Vor 150 Jahren entstand die älteste der Banken, die in der Grossbank aufgingen. Die Bank von Winterthur verfolgte 1862 grosse Pläne.

RUEDI ARNOLD

Die Geschichte beginnt mit einem Traum. Winterthur, damals eine Stadt mit 16000 Einwohnern, sollte zum «grossartigen Güterumschlagplatz mit einem Binnenhafen wie nicht bald einem in Europa» werden. Obwohl die Stadt an der Töss im späten 19. Jahrhundert das industrielle Zentrum der Nordostschweiz war, wurden die Pläne der Kaufmannschaft nicht verwirklicht. Doch ohne ihre Vision hätte es vielleicht nie eine «Bank in Winterthur» und damit eine UBS gegeben.

Jedenfalls arbeitete die Kaufmännische Gesellschaft um 1860 eifrig darauf hin, in Winterthur einen Stapel- und Güterumschlagplatz von gesamtschweizerischer Bedeutung zu schaffen. Beflügelt von den frisch gebauten Eisenbahnverbindungen mit Zürich, Schaffhausen, Romanshorn und St. Gallen, verlegte die Gesellschaft das städtische «Waghaus» in neu erbaute Gebäude an den Gleisen. Darin sollten auch das Kornhaus und das Salzmagazin Platz finden.

Man kann sich fragen, was das mit der Gründung einer Bank zu tun hat. Die Statuten der «Bank in Winterthur» beantworten die Frage. «Die Bank ist zur Betreibung folgender Geschäfte befugt: Aufbewahrung von Kaufmannsgütern in zu diesem Zweck von ihr zu erwerbenden Magazinen sowie Übernahme und Betreibung des Kornhauses der Stadt Winterthur oder ähnlicher Anstalten.» Das waren eigenartige Geschäftsbereiche für eine Bank. Doch die 13 Gründer, unter ihnen so klingende Namen wie Sulzer, Reinhart, Volkart, Rieter und Bühler, wussten genau, was sie taten. Als weitere Aufgaben des neuen Instituts nannten sie die «Gewährung von Vorschüssen gegen Verpfändung der in ihren Magazinen liegenden oder mit den nöthigen Documenten an sie adressierte Waaren». Daran vor allem waren Industriebetriebe und Handelshäuser interessiert. Sie waren auf Liquidität angewiesen, um im Wettbewerb mit anderen Städten zu bestehen.

## Gottfried Keller unterzeichnet Statuten

Zudem war die zusammen mit den Eisenbahnen entstehende Maschinenindustrie kapitalintensiv, ebenso die Spinnereien und Webereien, die nur dank teurer Maschinen konkurrenzfähig waren. Auch da sollte die «Bank in Winterthur» helfen. Der Handel mit «in- und ausländischen Schuldinstrumenten, Werthpapieren und Wechseln», «Einkauf und Verkauf von Werthpapieren für eigene oder fremde Rechnung», «alle gewöhnlichen Bankoperationen» sowie «Ausgabe von Cassascheinen und Banknoten» wurden als letzte Aufgaben der Bank beschrieben. Vorbehalten war die Zustimmung des Regierungsrats. Sie liess nicht auf sich warten. Am 22. Mai 1862 unterzeichnete Gottfried Keller als Erster Staatsschreiber des

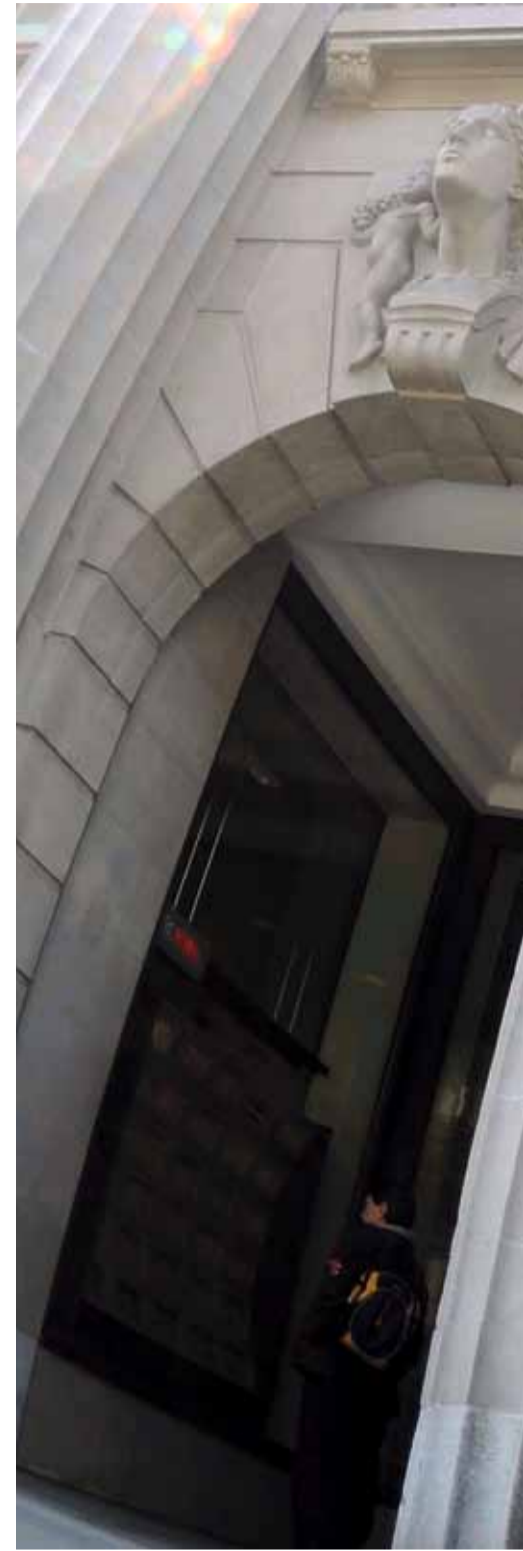
Kantons Zürich die Genehmigung der Statuten, am 25. Juni wurde die «Bank in Winterthur» offiziell gegründet, schon am 1. September nahm sie den Betrieb auf. Das Aktienkapital betrug magere 5 Millionen Franken, aufgeteilt in 10000 Inhaberaktien zu 500 Franken.

## Grosserfolg der öffentlichen Zeichnung

In ihrer Ausgabe vom 17. Mai 1862 druckte die «Schweizerische Eisenbahn- und Handelszeitung», die Vorläuferin der «Handelszeitung», die Statuten der Bank ab, nicht ohne «dem Herrn Einsender unseren ergebensten Dank» auszusprechen. 2000 Aktien gingen an die Gründer, 400 an den Stadtrat, 100 an die Kaufmännische Gesellschaft Winterthur. 7500 wurden zur öffentlichen Zeichnung aufgelegt. Der Erfolg war enorm: 347842 Aktien werden gezeichnet. Die Bank hätte damit über ein Gesellschaftskapital von fast 175 Millionen verfügen können. Aber die Gründer wurden nicht übermütig: Die Bank blieb bei den 3,75 Millionen Franken für 7500 Aktien.

Dass die Aktienzeichnungen «das zur Subscription in einem bei uns kaum je gesehenen Maasse überschreiten» («Handelszeitung»), ist angesichts der Vergütungspolitik der Bank aus heutiger Sicht nicht selbstverständlich. Die Verteilung des Reingewinns war bereits in den Statuten geregelt: «Zuerst werden den Actionnären 4 Prozent Dividende gezahlt; von dem Überschuss werden 15 bis 25 Prozent dem Reservefonds überwiesen, bis derselbe die Höhe von 20 Prozent des Actienkapitals erreicht hat.» So weit, so gut. Aber es ging ans Eingemachte. «Für seine Mühewaltung bezieht der Verwaltungsrath 10 Prozent des Reingewinns», 5 Prozent stehen dem Direktor zu, 5 Prozent den übrigen Angestellten, «der Rest wird als Superdividende an die Actionnäre verteilt».

Die «Bank in Winterthur» wurde 1912 nach der Fusion mit der Toggenburger Bank zur Schweizerischen Bankgesellschaft. Aus ihr und dem Schweizerischen Bankverein entstand 1998 die UBS. Was würden die Aktionäre heute sagen, wenn die UBS den Reingewinn nach dem gleichen Schlüssel verteilen würde wie ihre Vorgängerin anno 1862? Die Rechnung ist eine Spielerei, denn die Minibank von 1862 und die UBS von 2011 lassen sich nicht vergleichen. Das Resultat ist dennoch verblüffend. In der Jahresrechnung 2011 weist die UBS ein «den Aktionären zurechenbares Konzernergebnis» von 4,159 Milliarden Franken aus. Analog zur Bank in Winterthur würden die Aktionäre 4 Prozent davon als Dividende erhalten, also 166,360 Millionen Franken. Vom Rest gingen 10 Prozent an den Verwaltungsrat – fast 400 Millionen Franken! – und nicht ganz 200 Millionen an die Geschäftsleitung. In Wirklichkeit liegt die Gesamtvergütung des UBS-Verwaltungsrats bei 8,5 Millionen Franken, jene der Konzernleitung bei 77,2 Millionen. Man stelle sich die Stimmung an der GV vor, wenn die UBS sich an das Vergütungsmodell der «Bank in Winterthur» gehalten hätte.



Hauptsitz der UBS in Zürich: Die Vergütungspolitik war schon vor 150 Jahren ein Thema.

Doch im 19. Jahrhundert waren solche Regelungen nicht ungewöhnlich. Kurz nach der «Bank in Winterthur» wurde die «Basler Handelsbank» mit einem Kapital von 20 Millionen Franken gegründet. Von den 20000 Aktien zu 500 Franken gehen 16000 an die Gründer und ihre Freunde, nur 4000 werden öffentlich zur Zeichnung aufgelegt. Das Interesse war so überwältigend, dass nur eine einzige Aktie erhielt, wer 150 gezeichnet hat. Es waren wohl die Gründer, die das Vertrauen der Anleger rechtfertigten. Darunter waren Familien, die heute noch zum Basler «Daig», der bürgerlichen Nobilität der Stadt, gehören: Burckhardt, Vischer, Geigy, La Roche, Hoffmann, Dreyfus.

Friedrich von Taur, der streitbare Herausgeber der «Handelszeitung», schrieb mehrmals über die «Basler Handelsbank». Offenbar hatten andere Zeitungen die Umstände der Gründung kritisiert. Sie beanstandeten, dass nur ein Fünftel der Aktien dem Publikum angedient worden waren und der Kurs noch vor Beginn der Geschäftstätigkeit der Bank auf über 600 Franken gestiegen war. Von Taur widersprach vehement,

## UBS-Timeline Von der Bank in Winterthur über die Schweizerische Bankgesellschaft zur UBS

Basler Linie  
(Schweizerischer  
Bankverein)

1856 Sechs Privatbankiers bilden in Basel unter dem Namen Bank-Verein ein Konsortium, um Industrie- und Eisenbahnprojekte zu finanzieren

1872 Die Mitglieder des Konsortiums gründen den Basler Bankverein



Büros des Basler Bankvereins 1872.

1895 Die Bank fusioniert mit dem Zürcher Bankverein

1896 Die Bank fusioniert mit der Unionbank St. Gallen

1897 Fusion mit der Basler Depositen-Bank. Neuer Name: Schweizerischer Bankverein (SBV)

1906 Übernahme der Banque d'Espine, Fatio & Cie. in Genf

1908 Übernahme der Bank Fratelli Pasquali in Chiasso

1912 Übernahme der Banque d'escompte et de dépôts in Lausanne



Palazzo Pasquali in Chiasso 1908.

1862 Gründung der Bank in Winterthur

Zürcher Linie  
(Schweizerische  
Bankgesellschaft)



Büros der Bank in Winterthur 1862.



Von der Toggenburger Bank ausgegebene 50-Franken-Banknote.

1912 Fusion mit der Toggenburger Bank. Neuer Name: Schweizerische Bankgesellschaft



er könnte Gleiches auch über die «Bank in Winterthur» schreiben. «Die Begründer eines Geschäfts haben das volle Recht, nach willkürlichstem Gutdünken Teilnehmer zuzulassen oder zurückzuweisen», schrieb er am 11. Februar 1863. Schliesslich hätten sie keine «phrasenreichen Prospekte» verschickt, um Leute zu ködern. Er zeigte sich sogar erstaunt, dass der Kurs der Handelsbank nur 115 Franken über dem Nominalwert lag. Angesichts des «soliden Sinns des dortigen Handelstandes» dürfte er bald wie jener der Kreditanstalt-Aktien auf 970 Franken steigen.

Um 1850 machten in der Schweiz etwa 170 Banken und zahlreiche Privatbankiers ihre Geschäfte. Doch mit der Industrialisierung steigt der Kapitalbedarf so stark, dass ihn die bestehenden Banken nicht mehr bewältigen konnten. Allein der Bau von Eisenbahnen benötigte in den 1850er-Jahren 40 bis 50 Millionen Franken pro Jahr. Das war der Anfang der Universalbanken. Die erste war die Schweizerische Kreditanstalt, gegründet 1856. 1897 folgte der Schweizerische Bankverein. Dieser, 1872 als Basler Bankverein gegründet, war von Beginn weg international ausgerichtet. Das Gründungsprotokoll wurde in Frankfurt unterzeichnet, ein Teil des Kapitals kommt aus Deutschland, 7 der ursprünglich 17 Direktoren wohnten nicht in der Schweiz. Schon 1898 eröffnete der Schweizerische

Bankverein eine Niederlassung in London. Die dritte, die Schweizerische Bankgesellschaft, entstand erst 1912 durch die Fusion der «Bank in Winterthur» mit der «Toggenburger Bank».

### Bankverein und Bankgesellschaft wachsen

Jede von ihnen übernahm im Lauf der Jahrzehnte kleinere, meist regional ausgerichtete Institute. Zum Schweizerischen Bankverein kamen die Basler Handelsbank, die Basler Depositen-Bank, der Zürcher Bankverein und die Schweizerische Unionbank. Die Schweizerische Bankgesellschaft verstärkte sich in ihren ersten hundert Jahren mit der Übernahme von 24 Banken, unter anderem mit der Eidgenössischen Bank und der Aargauischen Kreditanstalt.

Wer glaubt, Banking sei früher ein geruhsames Gewerbe gewesen, irrt. Der Konjunkturreinbruch von 1872, Kriege und Weltwirtschaftskrisen brachten die Banken in Bedrängnis. Zu allen Zeiten gab es Fehlbeurteilungen, Versäumnisse und heikle Geschäfte. Als nach 1968 die Rolle der Schweiz im Zweiten Weltkrieg und gegenüber Unrechtsregime kritisch hinterfragt wurde, mussten sich auch die Banken ihrer Geschichte stellen, wenn auch selten freiwillig. Besonders der Umgang

mit nachrichtenlosen Vermögen und die Geschäfte mit Südafrika zu Zeiten der Apartheid wurden heftig diskutiert.

1998 fusionieren Bankverein und Bankgesellschaft. Ziel war es, wie die UBS schrieb, «einen langfristigen Wettbewerbsvorteil durch Umbau in global agierende Finanzinstitute der Spitzenklasse mit internationaler Unternehmenskultur und einer multinationalen Belegschaft zu erlangen». Das war sicher richtig, aber der frühere Chronist der UBS Robert Vogler ergänzte: «Die UBS stand wegen ihres Umgangs mit nachrichtenlosen Konten am Pranger, der Bankverein hatte eine so dünne Eigenkapitaldecke, dass beiden Banken eine Fusion sehr gelegen kam.» Gar nicht gelegen kam ihnen, dass kurz nach der Fusion der Hedge-Fonds Long Term Capital Management (LTCM) zusammenbricht. Die UBS verlor über 1 Milliarde Franken. Dass die Eidgenossenschaft die Bank wenige Jahre später vor dem Untergang retten musste, zeigt, dass sie nicht alle Lehren aus dem Debakel gezogen hatte.

Es lässt sich ziemlich genau sagen, was der erste Herausgeber der «Handelszeitung», der staatlichen Eingriffen gegenüber höchst kritisch gesinnt war, dazu gemeint hätte. Wohl das Gleiche, was er am 13. Dezember 1881 schrieb: «Hält sich eine Bank nicht an allgemein akzeptierte Usancen, dann - <qu'importe?> - Fort mit ihr!»

Hauptsitz der Basler Handelsbank 1945.



1945 Der SBV übernimmt die wichtigsten Geschäftsbereiche der Basler Handelsbank



Gebäude der Eidgenössischen Bank in Bern 1895.

1945 Übernahme der Eidgenössischen Bank



Übernahme der S.G. Warburg Group 1995

Übernahme von Brinson Partners 1994

Übernahme von O'Connors & Associates (USA) 1992

Verkauf der Basler Handelsbank an die Genfer Beteiligungsgesellschaft Harwanne 1989

Übernahme der Londoner Brokerage-Firma Phillips & Drew 1986

Übernahme der Privatbank Schröder, Münchmeyer, Hengst & Co. 1997

1998 Fusion Schweizerischer Bankverein und Schweizerische Bankgesellschaft zur UBS

1999 Die UBS verliert mit dem US-Hedge-Fonds Long Term Capital Market 1 Mrd Fr.

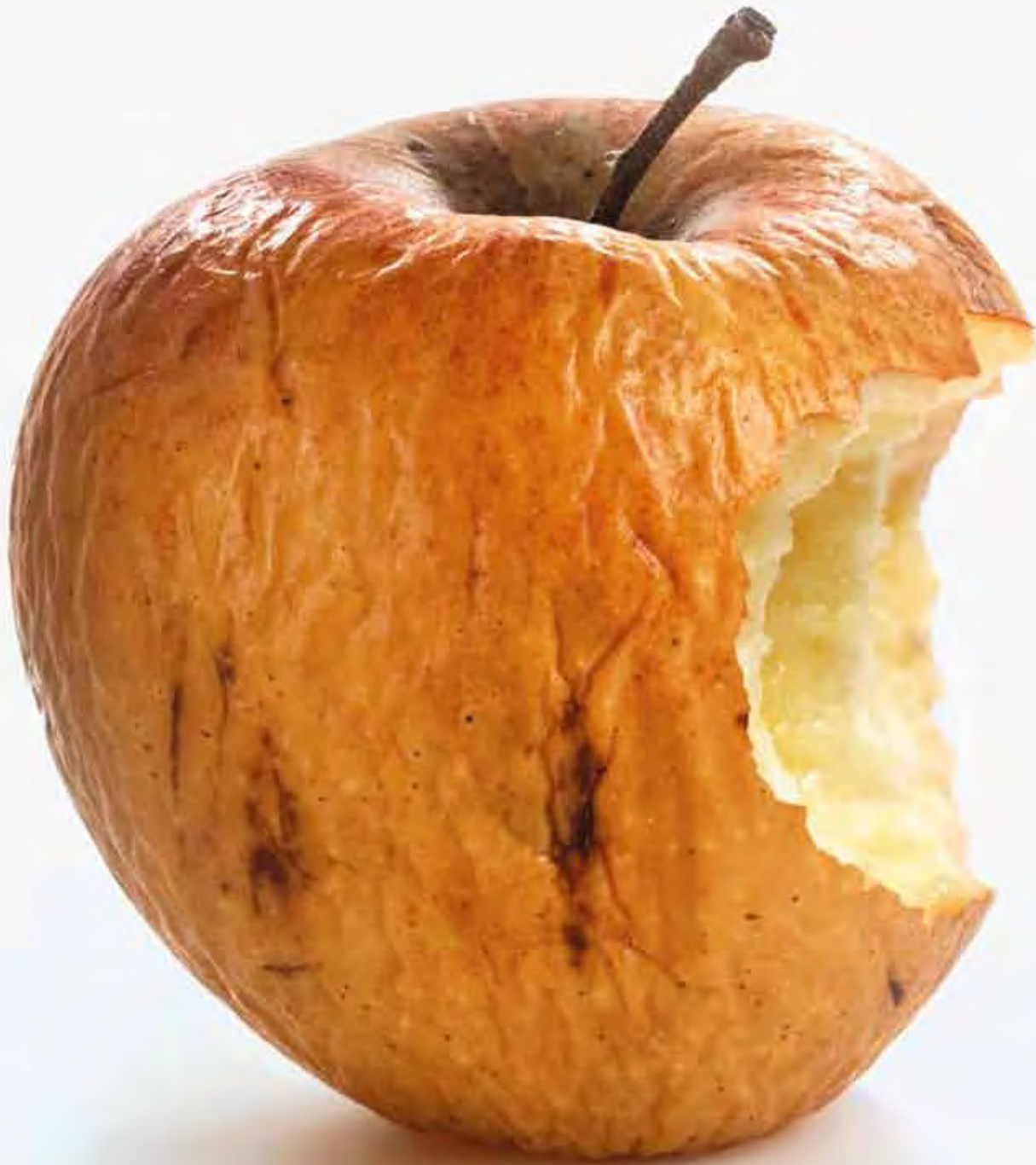
2000 Übernahme des US-Brokers Paine Webber

2008 Die UBS lagert Problempapiere (46 Mrd Fr.) an die Nationalbank aus; Bund beteiligt sich mit 6 Mrd Fr. an der Bank

2011 Die UBS schreibt einen Reingewinn von 4,2 Mrd Fr.

2009 Der Bund steigt aus seinem UBS-Engagement mit einem Gewinn von 1,2 Mrd Fr. aus

2007 Weltweite Finanzkrise; die UBS schreibt zum ersten Mal einen Verlust (4,4 Mrd Fr.)



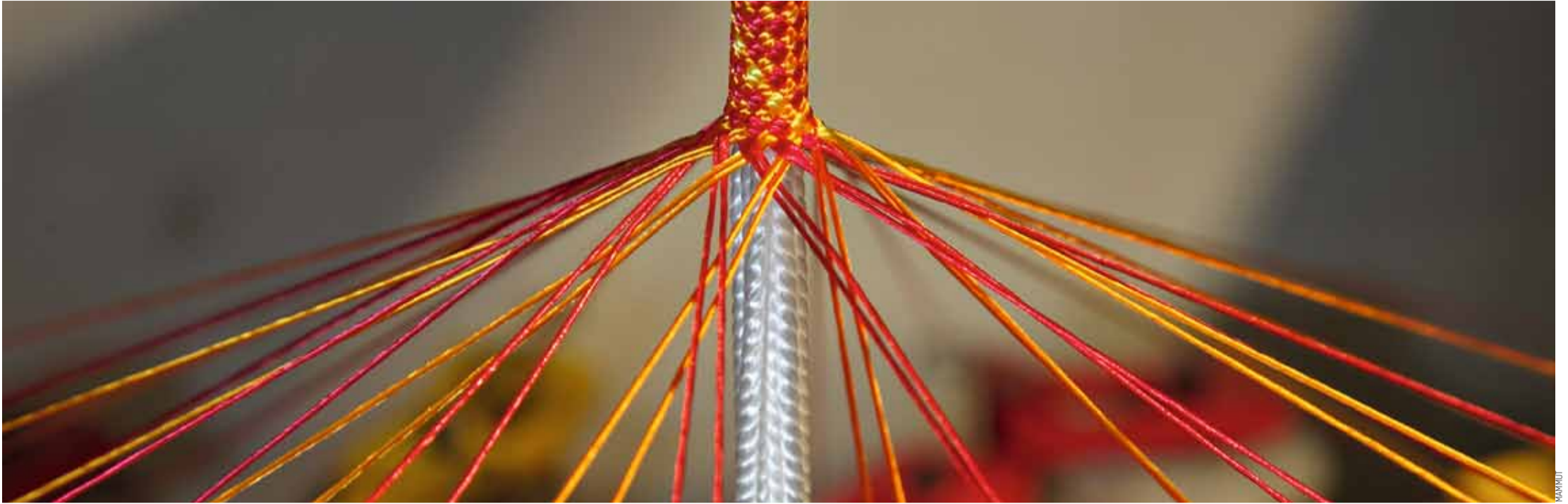
# HABEN SIE EIN ALTES SMARTPHONE?

Dann verkaufen.ch Sie es! Wir zahlen Ihnen  
gutes Geld dafür. verkaufen.ch – die Ankaufplattform  
für gebrauchte Handys und Tablets.



**verkaufen.ch**

Die Ankaufplattform für Handys und Tablets.



Produktion von Kletterseilen am Hauptsitz in Seon: 50 000 bis 80 000 hauchdünne Polyamidfasern werden verwoben.

# Die Gipfelstürmer

**Mammut** Das legendäre Rüsseltier gehört zu den Kultmarken in der Szene der Bergsportler. Doch das jugendliche Image täuscht. Der Outdoor-Spezialist feiert sein 150-jähriges Bestehen.

PIRMIN SCHILLIGER

**A**m Anfang war die Angst. Was würde wohl geschehen, wenn er in eine Gletscherspalte fiel? Seine zierliche Frau wäre nicht in der Lage, ihn bei einem Unfall zu retten. Der Basler ging in seinen Hobbykeller und tüftelte an einem Gerät. Als er einen Prototyp erstellt hatte, rief er bei Mammut an. «Wir fanden das Ganze sofort sehr spannend», erinnert sich Produktmanager Fritz Schäfer. Innerhalb von zwei Jahren entstand dann das marktreife Gletscherspaltenrettungs-Tool «RescYou». Es wiegt knapp 400 Gramm, lässt sich am Klettergurt mittragen und ist ab 2013 erhältlich.

Längst nicht alle Ideen von angefahrenen Kletterfans werden umgesetzt. «Oft existiert das vorgeschlagene Werkzeug bereits in irgendeiner Form», erklärt Schäfer. Die Branche selbst schläft nicht. Um keinen Trend zu verpassen, beschäftigt Mammut ein Innovationsteam. Dieses stößt systematisch die neuesten Strömungen auf und sucht ständig nach Möglichkeiten, bestehende Produkte weiter zu verbessern. «Innovationen sind für uns von immenser Bedeutung», sagt Mammut-Chef Rolf Schmid. Damit spricht er den wichtigsten Überlebensfaktor des 150-jährigen Unternehmens an.

## Wende in den 1940er-Jahren

Begonnen hat die Geschichte mit einer von Kaspar Tanner im Jahre 1862 gegründeten Seilerei im aargauischen Dintikon, die schon bald nach Lenzburg umzog. Oscar Tanner, der Sohn des Gründers, machte aus dem ursprünglichen Handwerksbetrieb später ein industrielles Unternehmen. Er liess die Seilzwinneinrichtung patentieren, kaufte Maschinen, baute ein mehrstöckiges Gebäude, konstituierte die Firma als Aktiengesellschaft, nannte sie Seilerwarenfabrik Lenzburg AG und verkaufte sie 1919 an die Schweizerische Bindfadenfabrik. Diese brachte in den 1920er-Jahren das erste statische Hanf-kletterseil auf den Markt.

Nach dem Zweiten Weltkrieg, als die Produktion von Seilen für die Landwirtschaft stark schrumpfte, wurden Bergseile zu einem stets wichtigeren Segment. In jener Zeit ersetzten zudem Kunstfasern die traditionellen Ausgangsmaterialien Hanf, Sisal und Jute. Das erste aus Nylongarn gedrehte Gletscherseil, das «Mammut-Argenta», sowie wenig später das erste geflochtene Bergseil mit Kernmantel-Konstruktion, das «Mammut-Everest», und schliesslich das dehnbare «Dynamic» wurden in den Fünfzigern und Sechzigern lanciert. Es waren allesamt Meilensteine in der Entwicklung von Bergseilen.

In den 1970er- und 1980er-Jahren diversifizierte Mammut. Es entwickelte sich vom Unternehmen, das auf Qualitätsseile spezialisiert war, zum Sportausrüster. Zu den Seilen, Gurten, Karabinern und Schlingen kam nun der Bekleidungsbereich hinzu. 1982 übernahm der heutige Besitzer Conzzeta – damals Zürcher Ziegeleien – das seit 1968 als Arova Lenzburg AG firmierende Unternehmen. Zehn Jahre später erfolgte der Umzug an den derzeitigen Standort Seon. Mittlerweile ist aus dem einstigen Seilspezialisten, teilweise über Akquisitionen, ein beinahe kompletter Bergsport- und Outdoor-Ausrüster geworden. Übernommen wurden Rucksackproduzent Fürst (im Jahre 1989), Skiwachsspezialist Toko (1993), Ajungilak-Schlafsäcke (2001), Raichle-Schuhe (2003) sowie Lampenhersteller Lucido (2007).

Aus den jüngsten Innovationen ragt das 2006 lancierte Verschütteten-Suchgerät Pulse Barryvox heraus. «Wenn unsere Produkte nicht State of the Art sind, haben wir keine Chance auf dem Markt», sagte der 53-jährige Schmid, der seit 16 Jahren die Geschicke des Unternehmens leitet, zu diesem mehrfach ausgezeichneten Gerät. Allerdings, schränkt er ein, genüge es nicht, einfach ein bezüglich Qualität, Funktionalität und Sicherheit gutes Produkt herzustellen. Innovative Methoden seien auch im Marketing unabdingbar. Beim Branding musste Schmid zum Glück nicht bei null starten. Das berühmte Mammut wurde schon 1943 eingeführt. Das letzte Facelifting erhielt das Logo 1994, mit einem kräftigeren Tier, das seither von links nach rechts wandert.

Das Unternehmen kann auf eine längere Zeit kräftigen Wachstums zurückblicken, auch wenn es im letzten Jahr währungsbedingt eine kleine Delle gab. Der Erfolg basiert nicht zuletzt darauf, dass sich der auf den Bergsport fokussierte Spezialist immer wieder neu erfindet. Die moderne Mammut-Community, die sich auf Facebook trifft, zählt mittlerweile über 90 000 Freunde. Die Werbekampagne, die Jahr für Jahr mit begeisterten Kunden ein Produkt in alpiner Umgebung inszeniert, geniesst wegen ihrer einprägsamen Bilder Kultstatus. Für die weitere Positionierung der Marke wird auch im Rahmen des 150-Jahr-Jubiläums einiges getan: Die Firma besteigt mit 150 Seilschaften 150 Gipfel weltweit. Schmid ist felsenfest überzeugt, dass Outdoor kein kurzlebiger Hype ist. Das Bewegungsbedürfnis der digitalen Gesellschaft werde weiter steigen, glaubt er.

## Expansion nach China

Kürzlich gab der Chef bekannt, dass Mammut nach China expandieren will. Mit einem einheimischen Partner als Franchisenehmer soll im Reich der Mitte mittelfristig ein Netz von Mammut-Läden aufgebaut werden. Nach Japan und Korea sei China der nächste logische Schritt, erklärt Schmid. Präsent im Fernen Osten ist Mammut schon länger – nicht als Verkäufer, sondern als Auftraggeber. Denn die Produktion von Kleidern, Schuhen, Schlaf- und Rucksäcken lagerte das Unternehmen zum Teil nach China aus. Besonderen Wert legt das Unternehmen dabei auf soziale Arbeitsbedingungen. Vor vier Jahren ist die Firma der «Fair Wear Foundation» beigetreten, die sich für Fairness in der Zuliefererkette einsetzt.

Weiterhin am Hauptsitz in Seon fabriziert werden die Kletterseile. Die moderne Produktion basiert auf einem Hightech-Verfahren, bei dem 50 000 bis 80 000 hauchdünne Polyamidfasern versponnen werden. Die Seilerei zählt gerade mal noch 26 Arbeiter, die im Zweischichtenbetrieb vor allem Maschinen überwachen und Spulen auswechseln. 7 000 Kilometer Seil werden jährlich produziert, welche an einem Stück bis nach Washington reichen würden.

ANZEIGE



Karin Riegger, Teilnehmerin Executive MBA

## Denn Sie wissen, was Sie tun!

Executive MBA in Entrepreneurship – Leitung KMU und Profitcenter

60 Tage berufsbegleitend, einzigartig modularisiertes, flexibles Programm. Mit unternehmerischem Geschick und einer klaren Vision in eine erfolgreiche Zukunft. Der Einstieg ins Nachdiplomstudium jederzeit möglich.

Interessiert?

Weitere Informationen auf [www.fhsg.ch/emba](http://www.fhsg.ch/emba) oder über Tel. +41 71 228 63 28, [management@fhsg.ch](mailto:management@fhsg.ch)

**FHS St.Gallen**  
Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften

FHO Fachhochschule Ostschweiz [www.fhsg.ch](http://www.fhsg.ch)

# Die ältesten Firmen der Schweiz

**Suite 150** Der von der «Handelszeitung» ins Leben gerufene Klub mit den ältesten Unternehmen der Schweiz zählt 57 Mitglieder. Sie sind zwischen 658 und 150 Jahre alt.

PASCAL IHLE

**1354**

Inselspital, Universitätsspital Bern

Die Geschichte des Berner Inselspitals beginnt im Spätmittelalter. Am 29. November 1354 legte die Bernburgerin Anna Seiler mit ihrem Testament den Grundstein des Spitals. Der Name «Insel» geht zurück auf einen Umzug des «Seiler-Spitals» im Jahre 1531 an einen Standort im Bereich des heutigen Ostflügels des Bundeshauses, in das ehemalige Dominikanerinnen-Kloster St. Michaels. Dieses wurde im Volksmund auch «Inselkloster» genannt, da sich der frühere Klosterstandort auf einer Aareinsel befand. Heute ist die privatrechtliche Inselspital-Stiftung Trägerin des Inselspitals und verantwortlich für dessen Führung. Die Leistungen, die das Inselspital erbringt, sind in Verträgen mit dem Kanton und der Universität Bern festgelegt. Über 7300 Mitarbeitende sind am Inselspital beschäftigt. Jedes Jahr werden rund 53000 Menschen stationär und teilstationär hospitalisiert und über 265000 ambulant behandelt.

**1357**

St. Niklausen Schiffgesellschaft Luzern

Bruderschaften unter dem Schutzpatron der Schifffahrt «St. Niklaus» in Luzern und Flüelen bedienten den Verkehrsweg auf dem Wasser zum Gotthardweg. Die Gesellschaften waren zunfünftmässig organisiert. Um den Streitigkeiten der Schiffer ein Ende zu setzen, kam es 1357 zum Schiedsspruch von Beckenried. Darin stellten die Stände Zürich, Bern, Schwyz und Unterwalden fest, dass die Luzerner wie bisher von Flüelen her Waren aufladen durften wie auch die Flüeler in Luzern.

Aus der damaligen Bruderschaft hat sich die heutige Genossenschaft St. Niklausen Schiffgesellschaft Luzern (SNG) entwickelt, die älteste noch existierende Gesellschaft im Verkehrswesen der Schweiz. Allerdings hat die SNG nichts mehr mit der öffentlichen, subventionierten Schifffahrt zu tun. Die SNG beschäftigt heute gut 30 Personen im Interesse der privaten Schifffahrt mit den Sparten Boote + Yachten, Yacht-Charter und Seefahrten. Die Trägerschaft besteht aus 50 Genossenschaftern aus dem Geschäftsleben von Luzern, die jährlich am 6. Januar ihren Bott abhalten und traditionelle, zunfünftmässige Veranstaltungen organisieren.



Wertpapier der SNG von 1910.

WWW.HISTORISCHE.WERTPAPIERE.DE

**1367**

Glocken- und Kunstgiesserei H. Rüetschi

Seit fast 700 Jahren wird in Aarau das Glockengiesserei ausgeübt. «Fusa sum arow - zu Aarau gegossen» heisst die Inschrift auf einer im 14. Jahrhundert hergestellten Glocke in Hilterfingen. Auch auf der noch heute läutenden Barbara-Glocke in der Freiburger Kathedrale weist das Schriftband auf der Glocke auf ihr Entstehungsjahr 1367 und auf ihren Aarauer Meister Walter Reber. Als erste nachweisbare Giessereifamilie waren die Reber über die Landesgrenzen hinaus bekannt. Auf ihnen folgten Mitte des 15. Jahrhunderts andere Giessergeschlechter. So baute 1607 der Glockengiesser Hans-Jakob Stalder eine Schmelzhütte am Rain auf, just an dem Ort, wo heute noch die Aarauer Glockengiesserei steht.

Anfang des 19. Jahrhunderts verkaufte Johann-Heinrich Bär die Giesserei an seine Mitarbeiter Jakob und Sebastian Rüetschi. Die seit dem Mittelalter bestehende Verbindung von Glocken- und Kanonenguss endete 1873 mit einer letzten Lieferung von Emanuel Rüetschi, und zwar wegen der Einführung von Krupp-Stahlgeschützen. Die Glockengiesserfamilie Rüetschi starb 1917 aus. Sie hatte den traditionsreichen Betrieb fast ein Jahrhundert geführt, etwa so lange wie das Geschlecht der Reber am Anfang des Aarauer Glockengiessergewerbes. 1920 wurde die Glockengiesserei in eine Aktiengesellschaft umgewandelt, die H. Rüetschi AG.

**16. Jahrhundert**

Bataillard

Die Wurzeln des Schweizer Weinimporteurs Bataillard reichen ins 16. Jahrhundert. Damals stellte die Luzerner Firma Businger & Cie als Logistiker und Dienstleister im Nord-Süd-Handel den Schiffsverkehr auf dem Vierwaldstättersee sicher. Erst später wurde Businger auch Lebensmittelgrosshändler und Importeur für Weine. 1876 wechselte das Unternehmen in den Besitz von Alfred Curti-Brunner. Dieser verkaufte den Weinanteil an Jules Bataillard, der dem Unternehmen den heutigen Namen gab. Kurze Zeit später übernahm Familie Curti den Weinhandel Bataillard wieder. Der Name Bataillard blieb jedoch bestehen.

In den 1970er-Jahren begann mit der Übernahme von Markenvertriebsrechten eine neue Ära des Markendenkens. Harro Moller-Racke beteiligte sich mit 40 Prozent an Bataillard. Durch Aktientausch innerhalb der Familie ging das Unternehmen von Hans-Edi und Beat Curti (4. Generation) an die Schwestern Liliane Fischer-Curti und Evelyne Koch-Curti über. Mit dem Umzug nach Rothenburg und dem Bau eines eigenen Produktionsstandortes investierte das Unternehmen 1977 in die Zukunft. Mit Marc und Corinne Fischer stieg im

Jahr 2000 die fünfte Generation in das Geschäft ein. Zusammen mit ihrer Mutter kaufen die beiden die Aktien des Hauses Racke und von Evelyne Koch-Curti zurück. Heute ist das Familienunternehmen nun ganz im Besitz von Corinne und Marc Fischer.

**1663**

Hauert

Am 18. Juni 1663 erhielt Adam Hauert die Bewilligung, eine in Grossaffoltern erworbene Gerberei zu betreiben. Nach zwölf Generationen gibt es das Unternehmen immer noch, und zwar als Hauert HBG Dünger AG. Aus der er einstigen Ledergerberei entwickelte sich die Schweizer Nummer eins für Spezialdüngemittel. Seit der Übernahme des Erlanger Düngerproduzenten Günther Cornufera im Jahr 2007 ist Hauert auch in Europa, insbesondere in Deutschland, präsent.

**1694**

Schuler St. Jakobs Kellerei

Das Weinhandelsunternehmen Schuler St. Jakobs Kellerei wird heute in elfter Generation durch Jakob Schuler geführt. Gegründet wurde das Unternehmen zunächst als Tuchhandlung 1694 durch Jakob Castell. Der erste grosse Aufschwung kam um 1800 mit der vierten und fünften Generation. Johann Jakob Castell und sein Schwiegersohn Josef Anton Schuler-Castell bauten das Familienunternehmen zu einem Handelsunternehmen aus und betrieben neben dem Tuchhandel auch das Wein-, Käse- und Bankengeschäft. Sie errichteten ein Filialnetz mit Niederlassungen im Tessin und in Norditalien. Besonders einträglich war zu dieser Zeit der Käseexport. Jährlich wurden bis zu 17000 Laibe mit Saumtieren in den Süden exportiert. Im Gegenzug importierte das Unternehmen Wein, Reis, Kastanien, Branntwein, Honig, Salami, Geflügel und andere Lebensmittel.

Dank dem Bau der Gotthardpassstrasse 1830 und der Axenstrasse 1865 konnte die Handelsware nun ganzjährig transportiert werden. Die Käse- und Weinmengen machten bis zu 50 Prozent aller Waren aus, die Jahr für Jahr auf der Gotthardroute unterwegs waren. Die Eröffnung der Gotthardbahn 1882 brachte einen grossen Einschnitt, indem die Konzentration auf das Kerngeschäft, den Weinhandel, möglich wurde. Der unrentable Käsehandel wurde aufgegeben. Der Weinhandelsbetrieb errichtete 1893 direkt an der Gotthardbahnstation in Seewen SZ eine Kellerei. 1895 wurde eine Niederlassung in Luzern eröffnet. Mit Jakob Schuler senior übernahm 1938 der Vater des heutigen Patrons den Traditionsbetrieb. 1969 stieg schliesslich der heutige Firmeninhaber und Patron, Jakob Schuler, in das Weinhandelsunternehmen ein.

**1519** Orell Füssli

Am Anfang von Orell Füssli steht eine Verlagsdruckerei. 1519 gab der Rat von Zürich dem aus Bayern eingewanderten Buchdrucker Christoph Froschauer Druckaufträge. Der Zufall wollte es, dass die Zürcher Reformation in seiner Druckerei ihren Anfang nahm. 1522 geriet Froschauer in einen Kirchenstreit mit dem für Zürich zuständigen Bischof von Konstanz. Er tischte seinen Gesellen während der Fastenzeit Würste auf. Ulrich Zwingli, damals Leutpriester am Grossmünster, verteidigte Froschauer in einer Streitschrift. Dies führte zum offenen Konflikt zwischen Zwingli und der traditionellen Kirche und brachte die Zürcher Reformation in Gang. In der Folge spielte Froschauer eine entscheidende Rolle bei der Verbreitung des reformatorischen Gedankenguts. Zwischen 1530 und 1585 gehörte die Buchdruckerei zu den profiliertesten Verlagen des deutschsprachigen Raums.

Die Druckerei wechselte nach Froschauer durch das aristokratisch aufgebaute Bürgertum der Stadt von Zürcher Familie zu Zürcher Familie und wechselte entsprechend den Namen. Die beteiligten Zürcher Geschlechter waren Escher, Wolf, Bodmer, Heidegger, und Rahn.

1744 trat der Zürcher Ratsherr Johann Rudolf Füssli als Teilhaber in die Firma ein. Füssli publizierte



mehrheitlich in den Bereichen Theologie, Naturwissenschaften, Geschichte und Kunst. Beim künftigen Verlagspartner Orell & Cie. stieg 1761 die Familie Gessner ein. Damit kam Salomon Gessner an Bord, der als Idyllendichter, Maler und Zeichner europaweit bekannt war. 1771 schlossen sich «Orell, Gessner & Cie.» und «Füssli & Cie.» zu «Orell, Gessner, Füssli & Cie.» zusammen.

Ab 1850 setzte ein rasantes Wachstum ein. Orell Füssli gründete in rascher Folge Niederlassungen in verschiedenen Ländern Europas und den in USA. Daneben druckte Orell Füssli Banknoten für die 1870 gegründete Zürcher Kantonalbank und begann sich in diesem Bereich zu spezialisieren. Es folgt der Banknotendruck für die Schweizerische Nationalbank. In den frühen 1990er-Jahren fanden einschneidende Veränderungen statt. Orell Füssli wurde in eine Holding umgewandelt. Heute gehört das Unternehmen zu den Marktführern in Sicherheitstechnologie und Sicherheitsdruck und besitzt daneben die grösste Buchhandelskette sowie einen der führenden Verlage der Schweiz.

Buchdrucker Christoph Froschauer.

## 1716

## Hirsch-Apotheke Solothurn

Das älteste in der Hirsch-Apotheke vorhandene Dokument ist ein farbig verzierter Lehrbrief aus der Goldenen Apotheke in Sélestat (Elsass) für Peter Joseph Brunner aus dem Jahre 1716. Dieser Brief bezeugt, dass Brunner «die Apotheker-Kunst genugsam begriffen und gelernt» hat. Einige Quellen lassen darauf schliessen, dass sich damals die Brunner'sche Apotheke am Fischmarkt (heute Vigierhäuser am Marktplatz) befunden hatte.

Der Apotheker Franz Brunner kaufte 1803 die Liegenschaft an der Hauptgasse für 17000 Solothurnische Pfund und 6 Couverts d'argent zum Trinkgeld. Wann er die Apotheke am heutigen Standort einrichtete, ist nicht bekannt. 1853 ging die Liegenschaft in den Besitz des Apothekers Adolph Schiessle über, der die Enkelin von Franz Brunner geheiratet hatte. Eine Generation später, 1899, erwarb Wilhelm Forster, der Schwiegersohn von A. Schiessle, die Liegenschaft. Seither ist die Apotheke ununterbrochen im Besitze der Apotheker-Familie Forster: Wilhelm 1899 bis 1921, Adolf 1921 bis 1957, Adolf 1957 bis 1980 und Max seit 1981.

## 1748

## Roviva

Johannes Roth gründete 1748 seine kleine, neuartige Rosshaarspinnerei in Wangen an der Aare. Unter einfachsten Voraussetzungen verarbeitete er Rosshaar zu Polstermaterial für Matratzen, Liegekissen und Sitzgelegenheiten. Das Haar wurde von Hand kardiert und auf Spinnböcken gedreht, gesponnen und gekräuselt. In Wasserbehältern wurde das gesponnene

Rosshaar anschliessend gesotten, um die Kräuselung für möglichst dauerhafte Polster zu erhalten.

1820 installierte Jakob Roth, der den Betrieb in der dritten Generation führte, eine Dampfmaschine. Die Mechanisierung leitete eine neue Epoche ein. Die Produktion wurde wesentlich erhöht und der Betrieb laufend ausgebaut. Um 1900 war es die Elektrizität, die der Firma Roth & Cie neue Impulse gab und ein neues Zeitalter einleitete. Leistungsfähige Maschinen

mit Elektromotoren wurden angeschafft und zusätzliche Produkte fabriziert. Eine Zurricherei für Bürsten- und Pinselhaare sowie eine Abteilung Matratzen- und Polsterwolle wurden angegliedert.

1934 revolutionierte Roth & Cie die aufwendige, traditionelle Polsterei mit Formteilen aus gummierten Haaren. Das Unternehmen fabrizierte fortan die Polster für die Möbelindustrie sowie für SBB-Waggons, Swissair-Flugzeuge, Saurer-Lastwagen und Personenwagen von Opel, GM oder Amag. In den 1950er-Jahren kam der Kunststoff auf. Unter der achten Generation erfolgte ein enormer Strukturwandel. Roviva konzentrierte sich auf das Kerngeschäft, die Herstellung von Matratzen, Einlegerahmen und Schlafsystemen. Neue Materialien wie Naturlatex und Kaltschaum wurden für die Matratzenherstellung verwendet.

Heute wird das Unternehmen in der neunten Generation von Peter Patrik Roth geführt und befindet sich nach über 260 Jahren in 100-prozentigem Familienbesitz. Roviva produziert mit seinen rund 65 Mitarbeitenden Produkte für die Schweiz und die ganze Welt.

## 1760

## Beyer

Dokumente erwähnen die Existenz des Uhrmachers Beyer 1760 in Feuerthalen. Im Jahr 1800 wurde ein Geschäft in der Niederdorfstrasse in Zürich eröffnet. Das Limmatquai wurde zur Hauptgeschäftsstrasse. Geschäftsführer war zu dieser Zeit Theodor Beyer-Danioth. 1877 zog das Unternehmen in das Hauptgebäude der Schweizerischen Kreditanstalt um. Die Firma wurde wenige Jahre später von Adrich Beyer geleitet. 1927 zog der Betrieb in das neu erstellte Haus an der Bahnhofstrasse 31, dort konnten grössere Räume gemietet werden. Im Jahr 1946 trat Theodor R. Beyer ins Geschäft seines Vaters, Theodor Beyer, ein und übernahm 1955 die Leitung. 1948 wurde der Betrieb in eine Aktiengesellschaft gewandelt. Die Aktien

## 1796 Lombard Odier

Mitte des 18. Jahrhunderts blühten in Genf der Stoffdruck nach indischem Vorbild (die «Indiennerie») und die Uhrmacherei auf. Beide Gewerbebezüge häuften sukzessive Kapital an und waren auf Bankdienstleistungen angewiesen. Um diesem Bedürfnis gerecht zu werden, gründete Henri Hentsch am 11. Januar 1796 ein Seidenhandels- und Kommissionshaus und schloss sich am 19. Juni 1798 mit seinem Cousin zweiten Grades, Jean Gédéon Lombard, zusammen. Die beiden Männer widmeten sich hauptsächlich dem Kommissionsgeschäft, das heisst Devisengeschäften, die wegen der zahlreichen Währungen, die im Umlauf waren, sehr gefragt waren. 1830 begann Jean-Eloi Lombard mit dem internen Ausbau des Unternehmens. Sein Bruder Alexandre erkannte als einer der Ersten das Potenzial, das Nordamerika bot. Der neue Geschäftspartner der beiden, Charles Odier, begann damit, internationale Finanzierungsgeschäfte zu tätigen, namentlich im See-, Binnenschiffahrt- und Bahntransport. Charles und Albert Hentsch ihrerseits setzten die Arbeit ihres Vaters Henri fort, der sich inzwischen in Paris niedergelassen hat.

Mitte des 19. Jahrhunderts traten Alexis Lombard und James Odier an die Spitze des Unternehmens. Wie bekannt das Unternehmen damals war, geht auch aus der Literatur hervor. So wird es im Roman von Jules Verne «Von der Erde zum Mond» (1865) als Subskriptionsbank für das interplanetare Projekt erwähnt.

Ihr Unternehmertum veranlasste die damaligen Teilhaber dazu, an der Ausgestaltung der Bourse de Genève mitzuwirken – die 1857 in der Schweiz das Börsenzeitalter einläutet – und die Gründung der Schweizerischen Nationalbank im Jahr 1907 anzuregen.

Die Nachfahren der Familien Lombard, Odier, Darier und Hentsch stehen heute noch an der Spitze des ältesten Privatbankierhauses von Genf, das inzwischen in verschiedenen Ländern Europas, im Nahen und Fernen Osten sowie in Nordamerika präsent ist. Sie sind den Grundsätzen des Unternehmens stets treu geblieben und haben die Werte der Familie von Generation zu Generation weitergegeben.

befinden sich vollumfänglich in Familienbesitz. In den Jahren 1970/1971 wurde das Geschäft neu umgebaut. Die Firma wird seit 1996 in der achten Generation von René Beyer geleitet. Wie seine Vorfahren ist auch er gelernter Uhrmacher. Stets wurde die Firma vom Vater auf den Sohn vererbt.

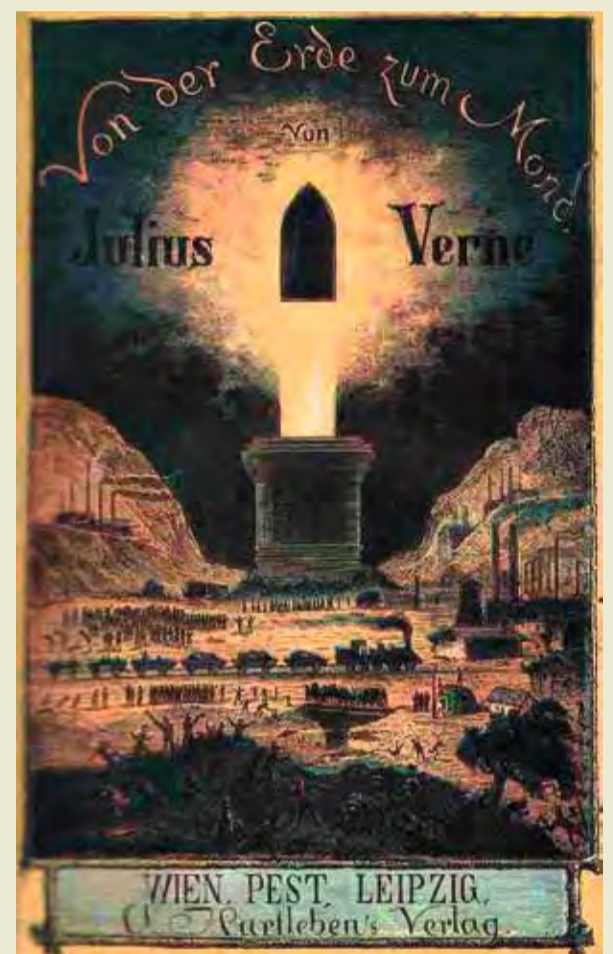
Beyer Chronometrie besitzt zudem ein eigenes Uhrenmuseum. Die über 500 Exponate, die aus allen Bereichen der Zeitmessung stammen, bilden eine der international bedeutendsten Privatsammlungen. Im Museum werden Zeitmessinstrumente von 1400 v. Chr. bis in die heutige Zeit vereinigt.

## 1763

## Pestalozzi Gruppe

Die Pestalozzi Gruppe ist ein Handelsunternehmen in den Bereichen Stahltechnik, Haustechnik, Gebäudehülle sowie Logistik. Die Firmengeschichte geht in die 60er-Jahre des 18. Jahrhunderts zurück. Am Münsterhof in Zürich betrieb Heinrich Wisser einen kleinen Eisenhandel. Er übergab ihn 1788 seinem Sohn David Wisser, welcher den Betrieb in einem Schopf weiterführte. Ab 1850 und in der vierten Generation führte der Schwiegersohn von Heinrich Wisser, Rudolf Alexander Pestalozzi, die Geschäfte weiter. Die industrielle Revolution war in vollem Gange und Stahl wurde zum meistgefragten Industriezeug. Schweizer Pionierunternehmen wie die Von Roll'schen Eisenwerke oder Georg Fischer Schaffhausen wurden Lieferanten des Unternehmens.

1979 wurde Pestalozzi eine Familien-Aktiengesellschaft mit Andres Burckhardt als erstem Verwaltungsratspräsidenten. Kurze Zeit später begann der Betrieb, sich an anderen Handelsunternehmen zu beteiligen. So gewann das Unternehmen die Standorte Tägerwil, Rapperswil, Schaffhausen und Wallisellen dazu und weitete die Geschäftstätigkeit aus.



Jules Verne verewigt die Bank in seiner Reise zum Mond.



Alte Karde für die Wollbearbeitung.



Beyer-Geschäft an der Zürcher Bahnhofstrasse um 1910.

In den 1990er-Jahren blieb auch die Pestalozzi nicht von Umstrukturierungen verschont. Das Unternehmen entwickelte sich im Rahmen einer strategischen Neuorientierung zu einem spezialisierten Handels- und Dienstleistungsunternehmen.

Seit Ende 2000 ist Dietrich Pestalozzi Alleininhaber. Er führt als Verwaltungsratsdelegierter die Pestalozzi Gruppe in ihrer heutigen Form. Sein Sohn Matthias Pestalozzi bereitet sich auf die Übernahme der Firma vor, welche in einigen Jahren vollzogen werden soll.

## 1779

## Brauerei Schützengarten

Die Stadt St. Gallen besitzt eine alte Brautradition. Schon auf dem berühmten Klosterplan aus dem Jahre 820 sind nicht weniger als drei Brauhäuser abgebildet. Die Brauerei Schützengarten wurde 1779 von Johann Ulrich Tobler gegründet und ist heute die älteste Brauerei der Schweiz. Auch weit über 200 Jahre später steht diese noch am gleichen Standort, dem Gelände der «löblichen Schützengesellschaft vor dem Platztor».

Die Entwicklung zur Grossbrauerei verdankt die Brauerei Schützengarten Arnold Billwiller. Er übernahm die Brauerei 1872 von seinem Vater mit 7200 Hektoliter Bierausstoss und konnte diesen während der Zeit seines erfolgreichen Wirkens auf über 100000 Hektoliter erhöhen.

Diese stürmische Entwicklung verlief parallel zur steten Modernisierung der Brauereianlagen. Der innovative Unternehmer Arnold Billwiller, der 1895 bereits eines der ersten Wasserkraftwerke des Kantons in Betrieb genommen hatte, installierte in der Brauerei eine Kälteanlage. Die künstlichen Kühlmöglichkeiten erlaubten nun das ganze Jahr hindurch die Produktion von Bier in einwandfreier Qualität.

1926 wurde die Brauerei Schützengarten in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Durch fortlaufende Investitionen stets auf dem neuesten Stand gehalten, braut sie bis heute als unabhängige Schweizer Brauerei im Herzen der Stadt St. Gallen ihre Biere.



Bierdeckel der Brauerei Schützengarten.

## 1787

## La Roche &amp; Co Banquiers

Das Haus La Roche & Co Banquiers wurde 1787 von Benedikt La Roche gegründet und ist die älteste Bank Basels. Wie andere Basler Finanzinstitute war die Privatbank früher auch im Handel tätig. Ende des 19. Jahrhunderts wurde Benedikt La Roche erster Generaldirektor der Eidgenössischen Post. Er beteiligte sich aktiv an der Finanzierung der Schweizer Eisenbahn. 1934 war La Roche & Co mit Robert La Roche eine der treibenden Kräfte hinter der Gründung der «Vereinigung Schweizer Privatbanquiers». Heute verfügt die Bank über direkten Zugang zu allen Märkten und den Informations-, Nachrichten- und Wirtschaftsdatenbanken.

Hinter der historischen Fassade des Firmensitzes im «Rothberger Hof» und dem Haus «Zur Hohen Sonne» an der Rittergasse in der Nähe des Basler Münsters wird mit moderner Computertechnologie gearbeitet. Dabei sorgt die Erfahrung des Familienunternehmens für ein ausgewogenes Verhältnis von Tradition und Fortschritt.

## 1799

## Stämpfli

Die 1599 gegründete Hoch-Obbrigkeitliche Druckerei in Bern wurde am 9. Juli 1799 von Gottlieb Stämpfli gekauft. Damit begann die Ära des Familienunternehmens Stämpfli, das heute in der sechsten Generation durch die Brüder Rudolf und Peter Stämpfli geführt wird.

1814 verlor die Familie Stämpfli das Privileg der Hoch-Obbrigkeitlichen Druckerei und erhielt dafür das Kalender-Privileg. Unter anderen wurde schon damals der historische Kalender «Hinkende Bot» gedruckt, der noch immer durch den Stämpfli Verlag herausgegeben wird und seit über 280 Jahren existiert. Auffallend ist, dass gleich drei Ehefrauen nach dem frühen Tod ihrer Gatten die Unternehmensführung übernahmen und ihre Söhne auf eine spätere Geschäftsleitung vorbereiteten. Ab der vierten Generation wurde das Unternehmen von jeweils zwei Brüdern geführt. So konnten sich die beiden Geschäftszweige der Druckerei und des Verlages entfalten.

Ab 1970 lösten neue Technologien den 500-jährigen Bleisatz ab, was alle Druckereien vor grosse Herausforderungen stellte. Das Unternehmen durchlebte einen strategischen Wandel. Heute ist Stämpfli Publikationen ein Dienstleistungs- und Produktionsunternehmen für integrierte Unternehmens- und Marketingkommunikation. Stämpfli AG ist führend in Literatur im juristischen Bereich. Die Stämpfli Gruppe ist entlang der gesamten Wertschöpfungskette in der Welt der Publikationen tätig und beschäftigt 350 Mitarbeitende in Bern, Zürich und Warschau.

## 1805

## Pictet

Am 23. Juli 1805 haben die beiden Teilhaber Jacob-Michel François de Candolle und Jacques-Henry Mallet die Bank de Candolle Mallet & Cie gegründet. «Das Kommissions- und Inkassogeschäft sowie der Handel mit verschiedenen Rohwaren» standen laut Gründungsvertrag im Fokus der Bank. Dies

## 1807 Bucher Industries

Das Unternehmen entstand 1807, als Heinrich Bucher-Weiss (1784–1850) eine Schmiede in der Muzeln in Niederweningen übernahm. Die Schmiede wurde in der Folge von drei Generationen betrieben und 1874 im Handelsregister als «Johann Bucher, mechanische Werkstätte, Fabrikation von mechanischen Bestandteilen landwirtschaftlicher Maschinen» eingetragen. Ende des 19. Jahrhunderts begann Bucher auch landwirtschaftliche Maschinen ausländischer Hersteller zu vertreiben. In der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts baute die Firma ihre Tätigkeit schrittweise aus. 1951 wurde das einstige Familienunternehmen in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. 1984 gab sich die Gruppe eine Holdingstruktur. 1986 erfolgten die Publikumsöffnung und der Börsengang. Mit dem Börsengang begann Buchers Expansions- und Übernahmephase. Daraus entstand die Aufteilung in die heutigen vier Divisionen und Einzelgeschäfte: Spezialisierte Landmaschinen (Kuhn Group), Kommunalfahrzeuge (Bucher Municipal), Hydraulikkomponenten (Bucher Hydraulics) und Produktionsanlagen für die Glasbehälterindustrie (Emhart Glass). Der Bereich Bucher Specials umfasst Produktionsanlagen für Wein (Bucher Vaslin), Anlagen zur Herstellung von Fruchtsaft, Instantprodukten und Entwässerung von Klärschlamm (Bucher Unipektin) sowie das Handelsgeschäft für Traktoren und Landmaschinen in der Schweiz (Bucher Landtechnik).



Bucher Stammhaus 1817.

## 1799 Brauerei Falken

Max Weber gründete 1644 die erste Hausbrauerei in der Webergasse in Schaffhausen. 1799 begann alt Ratsherr und Küfer Bernhard Fischer (1761–1825) im Wirtshaus «Zum Zedernbaum» mit der gewerblichen Schaffhauser Braukunst. Gezapft aber wurde dieses Bier im «Falken» gleich nebenan in der Schaffhauser Altstadt. Deshalb der Name Falkenbier.

Um 1870 hatte das Arbeitsverhältnis zwischen den Brauereibesitzern und der Arbeiterschaft patriarchalischen Charakter. Die einsetzende Industrialisierung ordnete die Verhältnisse neu. So kam 1886 der erste Gesamtarbeitsvertrag zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern in der Schweizer Industrie zustande. Dieser Vertrag gilt auch noch heute.

Nach einem rasanten Aufschwung bis 1935 machte sich wieder ein verschärfter Konkurrenzkampf bemerkbar. Die Brauereien versuchten mit allen Mitteln den Absatz zu halten. Unter diesem Druck entstand 1935 die Konvention der Schweizerischen Brauereien, besser bekannt unter dem Namen Bierkartell. Der Bierausstoss erreichte 1965/1966 die Rekordmarke von 82700 Hektolitern. Falken lancierte 1953 den «Doppelfalken», das erste Starkbier der Brauerei, und 1961 den «Edelfalken», welcher heute noch Anklang findet.

Die 1970er-Jahre waren geprägt durch den Strukturwandel. Viele kleinere Brauereien wurden von den grossen Brauereien aufgekauft und dann stillgelegt. Die Brauerei Falken jedoch blieb unabhängig. Verstärkte Widerstände seitens der Marktteilnehmer sowie interne Unstimmigkeiten führten dazu, dass das Bierkartell Ende 1991 aufgelöst wurde. Dies führte zu folgenden Entwicklungen: Starker Anstieg der Importbiere, vermehrte Neugründungen von Kleinbrauereien und Konzentration bei den etablierten ehemaligen Kartellbetreibern.



Werbung aus den 1920er-Jahren.

entsprach dem damals üblichen Geschäft der Genfer Finanzhäuser, deren bescheidene Anfänge praktisch ausnahmslos im Warenhandel lagen. Sehr früh schon gibt die Bank das Handelsgeschäft zugunsten der Beraterfähigkeit auf.

Von 1850 an erweitert die industrielle Entwicklung in der Schweiz, in Europa und in den Vereinigten Staaten die Anlagemöglichkeiten ganz erheblich. So finden sich in den Portfolios Obligationen der nordamerikanischen Eisenbahnen, Aktien von Immobilien-, Minengesellschaften und Versicherungsunternehmen. Von 1890 bis zum Ersten Weltkrieg erfährt die Bank eine Zeit starken Wachstums. Innerhalb von dreissig Jahren steigt ihre Belegschaft von zwölf auf mehr als 80 Personen. 1926 findet ein wichtiges Ereignis statt: Der Firmenname der Bank wird in Pictet & Cie umgeändert, in jenen Namen, den sie auch heute noch trägt.

Nach einer Zeit relativer Stagnation, welche durch zwei Weltkriege und die schlimme Wirtschaftskrise der 1930er-Jahre geprägt war, erfährt die Bank ab 1950 eine Zeit nachhaltigen Wachstums. Trotz der pessimistischen Vorhersagen der unmittelbaren Nachkriegszeit erlebt die westliche Welt mehr als 30 Jahre Wohlstand und wirtschaftliche Entwicklung. Genf wird zu einem der wichtigsten diplomatischen Zentren der Welt und gewinnt grosse Bedeutung als Finanzzentrum. Ende der 1960er-Jahre entwickelt Pictet eine neue Tätigkeit, die institutionelle Vermögensverwaltung. 1967 eröffnet sie zum ersten Mal ein Konto für eine Pensionskasse. Die Bank wächst rasch. Pictet, welche 1945 rund 70 Personen beschäftigt, zählt 1980 mehr als 300 Mitarbeiter. Parallel zur Entwicklung am Hauptsitz geht auch die Expansion im Ausland weiter, und Pictet eröffnet 1974 ihr Büro in Montreal und erwirbt im gleichen Jahr einen Platz an der Börse von Boston. Während dieser 30 Jahre festigt die Bank ihr Wachstum. Die Expansion von Pictet ist von einer Entwicklung der Kundenstruktur mit immer mehr institutionellen Kunden begleitet. So machen heutzutage die Guthaben der institutionellen Kundschaft die Hälfte der hinterlegten Vermögenswerte aus.



Handgeschriebener Gründungsvertrag.

## 1807

## Musik Hug

Der Pfarrer Jakob Christoph Hug übernahm 1807 die Zürcher Firma vom «Sängervater» Hans Georg Nägeli in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Die Firmenerben standen in engem Kontakt mit dem zürcherischen und schweizerischen Musikschaffen, ebenso mit den aufstrebenden und für den jungen Staat so zentralen Chören wie mit Musikerpersönlichkeiten, etwa dem Konservatoriumsgründer Friedrich Hegar, dem Tonhalle-Chefdirigenten Volkmar Andreae oder dem nach Zürich geflüchteten Richard Wagner. Die Geschichte des Familienunternehmens, welches 1872 am Limmatquai seine Heimstatt fand, ist aufs Engste mit jener der Schweizer Musik verknüpft. Vor allem in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts expandierte es, zunächst nach Basel und St.Gallen, nach Luzern, dann in der ganzen Schweiz und bald über die Landesgrenzen hinaus. Der Handel mit Musikalien, Instrumenten und später mit Tonträgern sowie Radiogeräten florierte. Der Verlag galt nach 1900 – auch dank der Filiale in Leipzig, die leider 1943 im Zweiten Weltkrieg zerstört wurde – als der Chorverlag Deutschlands.

Musik Hug gelang der Spagat zwischen Geschäft und Kunst. Schon früh förderte die Firma das zeitgenössische Schaffen. Im musikpädagogischen Bereich setzte sich Hug für die Singbewegung der 1930er-Jahre sowie für den Blockflötenunterricht in den Schulen ein. Dieses Engagement für das Musikwesen wirkt bis in die jüngste Zeit fort. 1982 gründete die heutige Firmenleiterin Erika Hug die Stiftung «Kind und Musik», die der Musikerziehung immer wieder neue Impulse geben soll. 2003 übernahm Hug sämtliche Filialen des traditionsreichen Musikhauses Jecklin.

## 1810

## Von Roll Infratec

1810 lancierte der Solothurner Ratsherr Ludwig Freiherr von Roll von Emmenholz im Kanton Solothurn zusammen mit den Industriellen Viellard & Antonin aus dem französischen Belfort in Frankreich ein Hochofenprojekt. In den folgenden Jahren bauten sie in Klus ein Verhüttungs- und in Gerlafingen ein Hammerwerk.

Nach 1815 geriet die Gruppe in eine Finanzkrise, welche durch den Zuschuss bedeutender privater Mittel der Familien von Roll und von Stäffis sowie dank dem Einsatz der Geschäftsleitung um Josef Lack überwunden werden konnte. Die sanierten Geschäfte wurden 1823 in die «Gesellschaft der Ludw. von Roll'schen Eisenwerke A.G.» übergeführt. Die unternehmerischen Aktivitäten erweiterten sich: 1827 kam eine Eisengiesserei dazu, 1836 ging das erste Blechwalzwerk in Gerlafingen in Betrieb, 1842 wurde dem Bau eines Hochofens in Bern zugestimmt und 1846 wurde der Hochofen in Choindez errichtet. Ab 1873 entwickelte sich Von Roll zunehmend zum eisenverarbeitenden Unternehmen. Vom Brunnen bis zum Kanonenrohr wurde praktisch alles hergestellt, was sich aus Eisen formen oder gessen liess.

Trotz der Schwierigkeiten des Ersten Weltkrieges und der folgenden Weltwirtschaftskrise engagierte sich die Gruppe für die Allgemeinheit. Von Roll errichtete Wohnhäuser für das Personal, Schulen und Kleinkrankenhäuser. 1937 kam das Friedensabkommen zwischen der schweizerischen Arbeitnehmer- und Arbeitgeberschaft wesentlich dank dem Wirken von Rolls zustande. Der Konzern erlebte in den Nachkriegsjahren bis 1972 eine wirtschaftliche Blüte.

Nach der Ölkrise von 1973 sollte Von Roll zum Technologiemischkonzern umgebaut werden, wobei die Entwicklung eines erfolgreichen Gesamtkonzeptes nicht gelang. 1977 wurde das Stahlwerk Monteforno in Bodio gekauft, 1988 wurden die Isola-Werke in Breitenbach übernommen. 1995 schloss das Stahlwerk in Bodio, ab 1996 erfolgte der Ausstieg aus der Stahlherstellung und das Seilbahngeschäft wurde verkauft. Der traditionelle Konzernbereich, die vonRoll infratec, erarbeitete im Jahr 2002 mit rund 1100 Angestellten gerade noch einen Umsatz von knapp 160 Millionen Franken.

Nach der Übernahme der vonRoll infratec im Jahr 2003 durch eine Investorengruppe erfolgte die Konzentration auf die Bereiche Guss (vonRoll casting), Wasser (vonRoll hydro) und IT-Services (vonRoll itec). Ab 2010 wurde als Erweiterung des Infrastrukturgeschäftes der vierte Konzernbereich, Elektromobilität, aufgebaut. Die Gruppe erarbeitet heute mit rund 900 Mitarbeitern an sechs Produktionsstandorten in der Schweiz und einem Produktionsstandort in Deutschland einen Umsatz von rund 220 Millionen Franken.



Ludwig von Roll (1771–1839).

## 1819

### Mirabaud

Die 1819 gegründete Mirabaud & Cie, banquiers privés leistete in allen Phasen des Aufbaus und der Entwicklung des Schweizer Bankensystems einen Beitrag. Als Mitglied der Schweizer Börse war Mirabaud schon bei der Gründung der ersten Wertschriftenbörse des Landes 1857 in Genf mit dabei. Das Institut ist nicht nur Mitglied der Schweizerischen Bankiervereinigung und der Vereinigung Schweizerischer Privatbankiers, sondern gehörte 1931 zusammen mit anderen Privatbanken vor Ort auch zu den Mitbegründern der Vereinigung der Genfer Privatbankiers.

In der Schweiz gehörte Mirabaud zu den ersten, die über alternative Anlagemöglichkeiten nachdachten. Zusammen mit anderen privaten Investoren aus Europa legte Pierre Mirabaud 1974 einen Spezialfonds für den amerikanischen Markt auf, der nicht direkt in Wertpapieren investiert, sondern eine Multi-Manager-Strategie verfolgte. Mit der Eröffnung einer ersten Repräsentanz 1985 in Montreal lancierte Mirabaud eine Phase der internationalen Expansion.

Mirabaud erwarb eine Mehrheitsbeteiligung an Mirabaud Pereire Holdings Ltd in London. Damit wurde das Angebot am britischen Markt um Brokerleistungen für institutionelle Kunden und Vermögensverwaltungsdienstleistungen für Pensionskassen erweitert.

## 1830

### Baume & Mercier

Die Familie Baume eröffnete 1830 eines der ersten Uhrengeschäfte im Schweizer Jura, in Les Bois. Als Alcide und Arthur, die Söhne des Mitbegründers Louis-Victor Baume, 1876 das Ruder übernahmen, hatte sich «Frères Baume» mit seinen einfachen Uhren, Chronografen und Modellen mit Grossen Komplikationen international bereits einen Namen gemacht.

Nach dem Ende des Ersten Weltkriegs war der junge William Baume bestrebt, die neuen Möglichkeiten zu nutzen, die sich aus der Aufbruchsstimmung jener Epoche ergaben. 1920 beschloss er, sich mit Paul Tchereditchenko, welcher später den Namen seiner französischen Mutter «Mercier» annahm, zusammenzutun und mit Baume & Mercier eine Manufaktur in Genf zu gründen.

In der Zeit zwischen Ende der 1930er-Jahren und den 1950er-Jahren übernahm Graf Constantin de Gorski die Zügel bei Baume & Mercier. Unter seiner Schirmherrschaft brachte Baume & Mercier mit der Marquise eines seiner erfolgreichsten Modelle heraus. 1988 nahm das Schicksal von Baume & Mercier eine neue Wende, als die Luxusgütergruppe Richemont das Unternehmen aufkaufte. Im Jahr 2002 ging Baume & Mercier mit der Eröffnung der eigenen Werkstatt in Les Brenets im Schweizer Jura einen Schritt weiter in Richtung Eigenständigkeit und lancierte in der Folge neue Modelle.

## 1833

### Raiffeisenbank Rechter Zürichsee

Als am 21. Juli 1833 die Ersparnis-Kassa-Gesellschaft in Männedorf gegründet wurde, geschah das mit der Absicht: «Den Sinn für Sparsamkeit zu wecken und arbeitsamen Menschen Gelegenheit zu verschaffen, ihr erspartes Geld sicher an den Zins zu legen, auf dass es sich mehre und in Zeiten der Not oder grösserer Bedürfnisse als Sparpfennig diene.»

Damit war der Grundstein gelegt für die erste Bank am rechten Zürichseeufer. Dieses war zu jener Zeit noch eine von Landwirtschaft und Weinbau geprägte Region, wo man ein recht beschauliches Dasein führte. Mit dem Bau der Zürichsee-Bahnlinie und der durchgehenden Zürichseestrasse in der

## 1819 Christian Fischbacher

1819 legte Christian Fischbacher (Bild), der aus dem sankt-gallischen Toggenburg stammte, als 16-Jähriger den Grundstein zum heute international tätigen Familienunternehmen. Er liess Handwebgut aus Baumwolle und Leinen in den umliegenden Bauernhöfen produzieren und brachte es mit dem Handwagen nach St. Gallen auf den Markt. Mittlerweile hat sich die Firma zu einem modernen, internationalen Textilhaus entwickelt. Am Hauptsitz in St. Gallen und an den acht Tochtergesellschaften in Europa, Asien und in den USA beschäftigt das Textilunternehmen rund 400 Mitarbeitende. Es wird in sechster Generation von Michael Fischbacher geführt.



zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts änderte sich das schlagartig, da sich verschiedene Industrieunternehmen ansiedelten und die wohlhabenden Stadtzürcher begannen, die Sonnenseite des Zürichsees als Wohn- und Erholungsgebiet zu entdecken.

Die Gemeinden blühten auf und mit ihnen auch die Bank, die sich zwischenzeitlich zur Sparkasse entwickelt hatte und eine schnell wachsende Anzahl Kunden in den Gemeinden Männedorf, Uetikon, Meilen und Stäfa gewann.

Da sich der Regionalbankenverbund Anfang der 1990er-Jahre tiefgreifenden Veränderungen ausgesetzt sah, beschlossen die Genossenschafter der Sparkasse, dem Schweizer Verband der Raiffeisenbanken beizutreten. Das war die Geburtsstunde der Raiffeisenbank rechter Zürichsee. Sie wird nach wie vor auf genossenschaftlicher Basis geführt und von über 12000 Mitgliedern getragen.

## 1833

### Ringier

1833 erwarb Johann Rudolf Ringier eine Buchdruckerei im schweizerischen Zofingen und druckte regionale Amtsblätter und Lehrpläne. Als Verleger gab er mit dem «Zofinger Wochenblatt» seine erste Zeitung heraus. 1911 erschien die «Schweizer Illustrierte Zeitung» zum ersten Mal. Sie war und ist bis heute die erfolgreichste People-Zeitschrift der Schweiz.

1959 lancierte der Ringier-Verlag die erste Boulevardzeitung des Landes, den «Blick». Das neuartige Konzept führte unter den Lesern zu Beginn zu heftigen Kontroversen über den Stil der Publikation. In der Folge wurde 1969 mit dem «SonntagsBlick» die erste und bis heute meistgelesene Schweizer Sonntagszeitung lanciert, ebenfalls im Boulevard-Stil.

1984 stieg Ringier mit der Gründung der lokalen TV-Programmgesellschaft Züri-TV ins TV-Geschäft ein. 1987



Die Schweizer Illustrierte erschien erstmals 1911.

erfolgte Ringiers Auslandsexpansion mit dem Schritt nach Asien, 1990 die ersten Schritte nach Osteuropa. Obwohl sich das Internet erst Ende der 1990er-Jahre als Massenmedium etablierte, begann Ringier mit den Internetauftritten von Blick Online und Cash Online. Mit der Beteiligung am Schweizer Privatradiosender Energy baute der Konzern seine Angebotspalette weiter aus. Zwei Jahre später verabschiedete Ringier eine neue Unternehmensstrategie, die auf den drei Bereichen Publishing, Digitalgeschäft und Entertainment aufbaut. 2010 ging Ringier ein in der Firmengeschichte einzigartiges Joint Venture mit dem deutschen Verlag Axel Springer zur Stärkung des Geschäfts in Zentral- und Osteuropa ein und gründete die Ringier Axel Springer Media AG. Zudem wurde in diesem Jahr auch der Blick-Newsroom eingeweiht.

Ringier ist das grösste international operierende Schweizer Medienunternehmen und führt weltweit mit seinen rund 8000 Mitarbeitern mehr als 120 Zeitungen und Zeitschriften, Druckereien, diverse Radio- und Fernsehkanäle und über 80 Web- und Mobile-Plattformen.

## 1833

### Jaeger LeCoultre

Das Unternehmen LeCoultre wurde 1833 von den Brüdern Charles Antoine und Ulysse LeCoultre im Vallée de Joux gegründet. Elf Jahre später erfand Antoine LeCoultre ein Gerät zur Messung von Mikrometerabständen, das Millionometer. Auf der ersten Weltausstellung 1851 in London erhielt er eine Goldmedaille für seine Entwicklungen auf den Gebieten der Präzision und Mechanisierung. Um 1858 einen Bankrott zu verhindern, wurde ein Teilhaber gesucht und die Firma in LeCoultre, Borgeaud & Cie. Fabrique d'horlogerie en blanc umbenannt. Ab 1866 modernisierte sein Sohn Elie LeCoultre das Unternehmen durch die Einführung von Qualitätsstandards. Durch den Zukauf von Maschinen und mit der Vereinigung aller relevanten Handwerke unter einem Dach schuf er die erste Uhrenmanufaktur. Dadurch konnten von 1860 bis 1890 über 350 verschiedene Uhrwerke hergestellt werden. 1877 übergaben Antoine LeCoultre und Auguste Borgeaud den Betrieb an LeCoultres Nachkommen.



1866 entsteht die erste Manufaktur der Firma im Vallée de Joux.

Ab 1906 lieferte LeCoultre & Cie Rohwerke (frz. Ebauches) an den Pariser Uhrmacher Edmond Jaeger. Die Uhr Atmos wurde 1928 von Jean-Léon Reutter entwickelt, der die Patente 1930 an Jaeger verkaufte. Die Zusammenarbeit mit Jaeger mündete 1937 unter Jacques-David LeCoultre in eine Fusion beider Unternehmen. Nach dessen Tod 1948 wurde Jaeger-LeCoultre unter dem Vorstandsvorsitzenden Roger LeCoultre und dem geschäftsführenden Direktor Georges Ketterer in die Holding SAPIC eingebracht, welche bereits im Besitz von Vacheron Constantin war. Im Jahr 1965 verliess Georges Ketterer SAPIC und Jaeger-LeCoultre als Geschäftsführer, um fortan Vacheron Constantin zu leiten, welche zur gleichen Zeit als Tochterfirma aus der SAPIC ausgegliedert worden war. Die verbliebenen Anteile Roger LeCoultres an SAPIC wurden in eine Holding namens SAPHIR übergeführt. 1969 wurde SAPHIR an den zur damaligen Zeit ältesten kontinuierlich produzierenden Uhrenhersteller der Welt, Favre-Leuba, verkauft. Die Leitung der SAPHIR wurde danach durch Henry und Barbara Favre übernommen.

Angeschlagen durch die Quarzkrise, wurde 1978 ein Mehrheitsanteil der Firma an VDO Automotive verkauft. 1986 verkaufte VDO 40 Prozent der Anteile an Audemars Piguet weiter, erwarb jedoch später die übrigen Anteile an Jaeger-LeCoultre, die sich im Besitz der Familie Ketterer (25 Prozent) und einer Bank (20 Prozent) befanden. Im Jahre 2000 verkaufte Mannesmann, welche VDO 1991 übernommen hatte, ihre Beteiligung an Jaeger-LeCoultre als Teil der Firma Les Manufactures Horlogères, die 60 Prozent der Anteile an Jaeger-LeCoultre sowie jeweils 100 Prozent der Anteile an Vacheron Constantin und IWC hielt, an den Schweizer Schmuck- und Luxusuhrenkonzern Richemont. Im gleichen Jahr kaufte Richemont die verbliebenen 40 Prozent von Audemars Piguet.

## 1836

### Sprüngli

Vor über 175 Jahren gründete David Sprüngli zusammen mit seinem Sohn Rudolf die Confiserie Sprüngli. Aus der kleinen Konditorei in der Zürcher Altstadt ist ein internationales Unternehmen geworden.

Dass die Confiserie Sprüngli über sechs Generationen und bald zwei Jahrhunderte hinweg wachsen konnte, war nicht zuletzt dem Risikopetit des Gründers zu verdanken. Schon der Kauf der damaligen Konditorei Vogel an der Zürcher Marktgasse durch David Sprüngli im Jahre 1836 war eine einmalige Chance und ein grosses Wagnis zugleich. Sein Sohn Rudolf Sprüngli wurde durch diesen Pioniergeist angetrieben, führte 1845 die Schokoladenproduktion ein und zog mit der Konditorei 1859 an den heutigen Paradeplatz.



Werbung von Sprüngli um 1900.

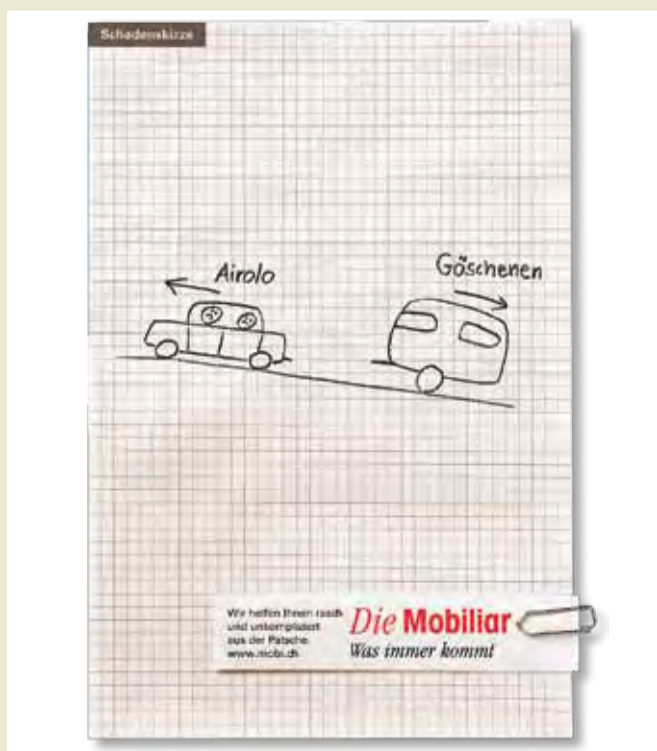
Die jüngere Vergangenheit der Confiserie Sprüngli ist ebenfalls durch diesen unternehmerischen Geist geprägt. Richard Sprüngli, der das Unternehmen von 1956 bis 1994 in fünfter Generation geleitet hatte und bis 2003 als Präsident des >>>

## 1826 Mobiliar

Die Mobiliar wurde 1826 als erste private Versicherungsgesellschaft der Schweiz vom Berner Schultheissen Karl Anton von Lerber von Arnex als Genossenschaft gegründet. Innerhalb weniger Jahre war die Gesellschaft durch lokale Agenten im ganzen Land vertreten. Kontinuierlich wuchs die Mobiliar im 19. Jahrhundert. Allerdings bot sie vorerst nur Feuerversicherungen für die Fahrhabe an. Der Brand von Glarus 1861 war für die Mobiliar ein einschneidendes Ereignis. Als einzige Versicherungsgesellschaft leistete sie die für die damalige Zeit astronomische Summe von 1 Million Franken an Schadenzahlungen – ein Viertel der ganzen Fahrhabeverluste. Rund 1,5 Millionen Franken wurden aus «Hilfsgeldern» vergütet, 30 Prozent blieben ungedeckt. Der Brand brachte die Gesellschaft an den Rand des Ruins, und sie musste in der Folge beim Kanton Bern ein Darlehen von 300'000 Franken aufnehmen.

Im 20. Jahrhundert setzte die Entwicklung zum Allbranchenversicherer ein. Nach und nach nahm die Mobiliar neue Versicherungsweige in ihr Angebot auf. 1926 feierte die Mobiliar ihren 100. Geburtstag. Sie öffnete einen Fonds für unversicherbare Elementarschäden und wurde damit zur Wegbereiterin der Elementarschadenversicherung und des Elementarschadenpools.

2001 sprach die Mobiliar aus Anlass des 175-Jahr-Jubiläums der Eidgenossenschaft 1,7 Millionen Franken an die Neugestaltung des Berner Bundesplatzes zu. 2005 richteten grosse Überschwemmungen vor allem in der Zentralschweiz, im Berner Oberland und in der Stadt Bern einen Bruttoschaden von 485 Millionen Franken an. Es war das bisher grösste Schadenereignis in der Geschichte der Mobiliar.



Eine der ersten Schadensskizzen für die Werbekampagne.

Auf Mallorca

Sportunfall

Aushilfe  
Samstag



Personalengpässe decken.  
Innert 12 Stunden.



[www.staff-finder.jobs](http://www.staff-finder.jobs)

Der erste just-in-time Personalverleiher für  
Peak- und Absenzenmanagement.



» Verwaltungsratsvorstand, trieb die Entwicklung weiter voran. In seine Ära fallen die heute weltbekannten Luxemburgerli, der Auf- und Ausbau der Produktionsstätte in Dietikon, der Beginn der Expansion mit Verkaufsgeschäften in Einkaufszentren und Bahnhöfen sowie der Ausbau des weltweiten Versandhandels.

Heute wird das Familienunternehmen in sechster Generation von Milan und Tomas Prenosil geführt. In den letzten Jahren richtete Sprüngli das Sortiment auf neue Essgewohnheiten aus, modernisierte den Auftritt, baute das Verkaufsnetz aus und legte ein Schwergewicht auf Qualitätssicherung sowie Nachhaltigkeit.

## 1836

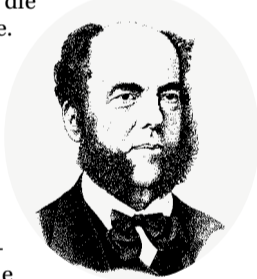
### Der Landbote

Der Landbote wurde 1836 in Winterthur als liberales Wochenblatt gegründet. 1861 erwarb Salomon Bleuler die Buchdruckerei und den Zeitungsverlag. Unter seiner Redaktion (1860–1886) wurde der Landbote zum führenden Organ der Demokratischen Bewegung mit nationaler Bedeutung und zum Organ der kantonalen Demokratischen Partei. Nach dem Tode Bleulers 1886 gelangte das Unternehmen in den Besitz der Familie Ziegler (ab 1886 Kollektivgesellschaft Geschwister Ziegler, später Kommanditgesellschaft, ab 1974 Ziegler Druck- und Verlags-AG als Familien-AG). Mit dem Niedergang der Demokratischen Partei 1971 erfolgte die Umwandlung in eine liberale Forumszeitung. 2005 übernahm die Tamedia einen 20 Prozent-Anteil an Ziegler Druck- und Verlags-AG. 2011 trat der Landbote dem Verbund ZRZ Zürcher Regional Zeitungen bei und kooperiert eng mit den Zeitungen «Zürcher Oberländer», «Zürcher Unterländer», «Zürichsee Zeitung» und «Schaffhauser Nachrichten». Eine gemeinsame Mantelredaktion unter der Leitung des «Landboten» wird in Winterthur eingerichtet.

## 1841

### Gessner

Die Textilindustrie spielt in der Geschichte des Kantons Zürich eine tragende Rolle. Im 19. Jahrhundert wurden auf dem Land, vor allem am linken Zürichseeufer, mehrere Seidenfabriken gebaut. Von 1840 bis 1900 war die Seidenindustrie im Kanton Zürich die wichtigste verarbeitende Industrie. August Gessner gründete 1841 zusammen mit seinem Compagnon das Verlagshaus Steiner. 1929 beschäftigte Gessner mit ihren Auslandsbetrieben in Waldshut, Rovereto, Lyon und Dunfermline 2200 Mitarbeiter. In den 1930er-Jahren ging die Bedeutung der Textilindustrie kontinuierlich zurück. Viele Firmen der Seidenindustrie stellten ihren Betrieb ein. Gessner konzentrierte 1967 die Produktion in Wädenswil. Im Jahr 2011 waren die zwei Zürcher Firmen Gessner und Weisbrod-Zürcher die letzten beiden Seidenwebereien der Schweiz.



Firmengründer  
August Gessner.

## 1844

### Burckhardt Compression

Am 9. Januar 1844 legte Franz Burckhardt mit dem Kauf der ersten Betriebsliegenschaft in Basel den Grundstein einer Traditionsgeschichte. Die mechanische Werkstatt von Franz Burckhardt stellte in den Gründerjahren Maschinen für die Textilindustrie her. Im Lauf der Jahre dehnte Burckhardt das Arbeitsgebiet auf den allgemeinen Maschinenbau aus. 1856 begann die Firma mit der Produktion von Dampfmaschinen. Im Jahr 1878 wurde der erste Kolbenverdichter entwickelt.

1890 gründete August Burckhardt, der die Firma in der Zwischenzeit von seinem verstorbenen Vater Franz übernommen hatte, die Maschinenfabrik Burckhardt Aktiengesellschaft in Basel. Ein weiterer wichtiger Schritt war im Jahr 1913 die Lieferung eines ersten Kompressors für die Ammoniaksynthese an die BASF in Ludwigshafen. 1935 lieferte die Firma Sulzer den ersten Sulzer-Labyrinthkolben-Kompressor an die Brauerei Hürlimann in Zürich.

Nachdem Burckhardt und Sulzer schon seit mehreren Jahren zusammengearbeitet hatten, wurde die Maschinenfabrik Burckhardt am 8. Mai 1969 durch die Übernahme des Aktienkapitals eine Tochtergesellschaft des Sulzer-Konzerns. Im Jahr 1982 wurden im Zuge der verstärkten Zusammenarbeit die Kolbenkompressor-Aktivitäten des Sulzer-Konzerns unter einem gemeinsamen rechtlichen Dach, der Maschinenfabrik Sulzer-Burckhardt, zusammengefasst.

Im Jahr 2000 fällte Sulzer den Entscheid, seine Aktivitäten auf vier Divisionen zu konzentrieren. Da Sulzer-Burckhardt nicht zu dieser neuen Strategie passte, entschied man sich für den Verkauf. Gemeinsam mit dem Finanzinvestor Zurmont Finanz erwarben am 30. April 2002 fünf Mitglieder der Geschäftsleitung die Maschinenfabrik Sulzer-Burckhardt. Im Zuge der Neuausrichtung firmiert Sulzer-Burckhardt seit Mai 2002 als Burckhardt Compression. Seit dem 26. Juni 2006 ist das Unternehmen an der Schweizer Börse kotiert und gehört heute zu den 100 grössten kotierten Unternehmen der Schweiz.

## 1844

### Bordier

Bordier & Cie ist ein auf die Anlageberatung und Vermögensverwaltung spezialisierter Schweizer Privatbankier. Das Bankhaus wurde 1844 in Genf gegründet und ist in Form einer Kommanditgesellschaft mit derzeit vier unbeschränkt und solidarisch haftenden Teilhabern organisiert. Drei der vier Teilhaber, die Brüder Gaëtan, Grégoire und Evrard Bordier, gehören der fünften Generation der Familie Bordier an. Bordier & Cie ist auf die Vermögensverwaltung für Privatkunden spezialisiert. Daneben ist die Bank auch im Anlagefondsgeschäft tätig. Das Unternehmen beschäftigt über 160 Mitarbeiter und verwaltet Vermögen in der Höhe von mehr als 10 Milliarden Schweizer Franken. Bordier & Cie ist in Genf, Bern, Nyon, Zürich, Paris, London, Monaco, Montevideo und Singapur vertreten.

## 1845

### Geilinger Fenster und Fassaden

Die Stadt Winterthur Schlossermeister erteilte Mitte den 19. Jahrhunderts Abraham Geilinger die Bewilligung für die Einrichtung und den Betrieb einer Feueresse. Sein Sohn Gottlieb Geilinger verlegte 1891 Betrieb und Wohnung in den von ihm errichteten Neubau an die Technikum-/Lagerhausstrasse. Der Übergang zur Herstellung von Eisenkonstruktionen, Fenster, Türen und Toren für die sich stetig entwickelnde Maschinenindustrie im Kanton Zürich ermöglichte dem Enkel, Ingenieur Eduard Geilinger, 1929 in der Grütze das heutige Stammwerk zu errichten. Der Umzug erfolgte nur wenige Monate vor dem legendären Börsenkrach, der die schwere Weltwirtschaftskrise der 1930er-Jahre auslöste.

Die Industrialisierungswelle nach dem Zweiten Weltkrieg und der kriegsbedingte Rückstau aufgeschobener industrieller Bauinvestitionen haben die Expansion und Entwicklung der Unternehmung entscheidend beeinflusst. Ende 1967 wurde zusammen mit einem Minderheitspartner die Geilinger Stahlbau gegründet, die ihrerseits im Frühjahr 1968 das Schweisswerk Bülach erwarb.

Durch die Zusammenlegung der beiden Stahlbauabteilungen rückte der Geilinger-Stahlbau zum schweizerischen Branchen-Leader auf. Das Stammwerk Winterthur-Grütze stand nach der Verlegung des Stahlbaues nach Bülach ab 1969 ausschliesslich dem Fassaden-, Fenster- und Torbau zur Verfügung. 1979 erfolgte die Fusion der Geilinger AG, Ingenieur- und Metallbau-Unternehmung.

## 1838 Welti Furrer

In den späten 30er Jahren des 19. Jahrhunderts gründete Jakob Furrer die ursprüngliche Firma. Aus einer kleinen Pferdefuhrhalterei entwickelte sich rasch ein Transportunternehmen. Um 1880 stieg der Schwiegersohn Jakob Albert Welti ins Unternehmen ein und verliert im Umfeld der zunehmenden Mobilität dem Unternehmen neue Impulse. Möbeltransporte, auch internationale, sorgten für einen starken Wachstumsschub. Selbst Winston Churchill bedankte sich bei Welti-Furrer nach seinem historischen Abstecher 1946 in die Limmatstadt «für das gute Verpacken der Präsente, die ich in Zürich erhielt». 1993 wurde das traditionsreiche Unternehmen von der Knecht-Gruppe aus Windisch übernommen. Unter ihrer Ägide entwickelte sich Welti Furrer inzwischen zu einem führenden Transportunternehmen mit breit abgestütztem Dienstleistungsspektrum.



Bild des Kunstmalers Albert Welti aus dem Jahre 1900.

## 1846

### Ulysse Nardin

Léonard Frédéric Nardin war der erste Uhrmacher der Familie. Sein Sohn Ulysse (1823–1876) gründete im schweizerischen Le Locle 1846 eine Uhrenfabrik, die sich nach dem plötzlichen Tod ihres Gründers unter dem noch nicht 20-jährigen Sohn Paul David unter anderem auf Schiffschronometer spezialisierte. Von 1906 bis 1942 kaufte die United States Naval Observatory Decksuhren und Taschenuhren bei Ulysse Nardin, als die Schweiz von den ringsum okkupierten Staaten isoliert wurde. Schon ab 1940 wurden diese Uhren von der amerikanischen Firma Hamilton kopiert und mit industriellen Methoden weiterentwickelt.

Im Stammhaus wurden Taschenuhren mit Komplikationen wie Kalender, Mondphase, ewigem Kalender, Weckvorrichtung und Schlagwerk gebaut. In den Jahren 1982 und 1983 war die Firma nahe der

Insolvenz. Zusammen mit weiteren Investoren übernahm der Schweizer Rolf W. Schnyder, der zuvor in Malaysia Fabriken für Quarz-Uhrenbauteile aufgebaut hatte, die Firma. Es waren nur noch zwei Personen beschäftigt. Zahlreiche historisch und künstlerisch wertvolle Stücke der eigenen Firmensammlung waren verschwunden beziehungsweise gestohlen worden. Binnen weniger Jahre gelang es Schnyder, die Marke Ulysse Nardin wieder in das Spitzenfeld der Schweizer Uhrenhersteller zu bringen. Mitentscheidend für den Erfolg war Schnyders Partner und Freund, der Uhrenkonstrukteur Ludwig Oechslin.



Ulysse Nardin.

## 1848

### Bank Linth LLB

Die gemeinnützige Gesellschaft vom See-Bezirk gründet 1848 die Bank Linth als «Leih- und Sparcassa des See-Bezirks». Die Motive für das neue Institut waren die Bewältigung der Armut und Not der damaligen Zeit, aber auch die Bekämpfung von Wucher und Hypothekarwesen. Geschäftssitz war von Anfang an Uznach im Kanton St. Gallen.

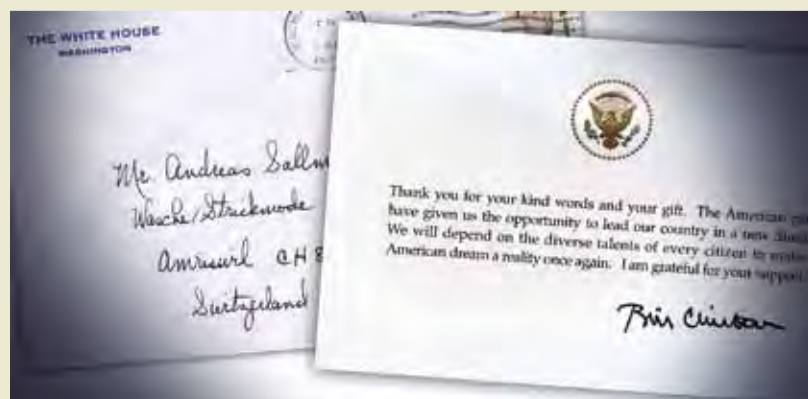
Ab Beginn des 20. Jahrhunderts schlug die Entwicklung des Unternehmens ein höheres Tempo an. Das Aktienkapital wurde stufenweise aufgestockt. Neue Geschäftsstellen, unter anderem 1916 in Rapperswil, öffneten nach und nach am oberen Zürichsee und im Linthgebiet ihre Türen. Nach dem Zweiten Weltkrieg wandelte sich das Institut allmählich von der Sparkasse zur Universalbank. Die weitere Expansion erfolgte sowohl über die Eröffnung weiterer Standorte als auch durch die Übernahme anderer Institute der Region. Ein wichtiger Meilenstein auf diesem Weg war die Fusion mit der Sarganserländischen Bank 1988, wodurch sich das Marktgebiet schlagartig auf den Raum zwischen St. Galler Oberland und Zürichsee erweiterte. Die Firmenbezeichnung änderte im Lauf der Jahre mehrmals, 1994 gab sich das Institut den einfachen Namen «Bank Linth». Im selben Jahr trat die Bank der RBA-Holding bei, dem Dachverband der Schweizer Regionalbanken. Bis im Jahre 2003 blieb sie Mitglied des Verbunds. 2007 erwarb die Liechtensteinische Landesbank (LLB) 74 Prozent der Aktien. Die Bank Linth heisst seither Bank Linth LLB.

## 1849 ISA bodywear

Am Anfang der Firmengeschichte steht Johann Joseph Sallmann, gebürtiger Sachse, der im Zuge der 1849er-Revolution als junger Mann in die Schweiz floh. Im thurgauischen Amriswil eröffnete er ein eigenes Geschäft und wurde zum Begründer der schweizerischen Trikotindustrie. Die Nachfrage

nach elastischer Trikotwäsche erfuhr zur Jahrhundertwende einen Boom, von dem auch die Angestellten profitierten: Sallmann erstellte moderne Industriebauten, gründete eine Krankenkasse und errichtete einen Wohlfahrtsfonds. 1930 führte Oskar Sallmann die Marke JSA ein und entdeckte die Werbung. Das Unternehmen setzte 1948 als erstes in der Schweiz Helanca und Nylon ein – die Herrenunterwäsche wurde bunt. Die Damenoberbekleidung aus Jersey erlebte in den 1960ern ihre Blütezeit.

In den 1970er-Jahren brach der Markt für Trikotwaren ein. Neue leichte Stoffe eroberten die Konsumenten. JSA stellte die Produktion von Damenoberbekleidung ein und konzentrierte sich ganz auf Herrenunterwäsche. 2006 setzte das Unternehmen wieder auf eine Damenwäsche-Kollektion. Denn 60 Prozent der Herrenwäsche werden von Frauen gekauft.



US-Präsident Bill Clinton bedankt sich für das Geschenk aus Amriswil.



# 130'000 to kick your startup

## Explore the business potential of your technology

Are you doing innovative research? Ever considered exploring the market potential of your application? venture kick provides you with CHF 130'000, support and network of investors to kick-start your own company.

**Get your kick: [www.venturekick.ch](http://www.venturekick.ch)**

venture kick is a fully private initiative supported by:

— **GEBERT RÜF STIFTUNG** —  
WISSENSCHAFT.BEWEGEN

|  
**AVINA STIFTUNG**

ERNST GÖHNER STIFTUNG

FONDATION  
**LOMBARD ODIER**

**OPO** STIFTUNG

**DEBIO** PHARM GROUP

**1849**

## W. Gassmann

Seit der Ansiedlung Mitte des 19. Jahrhunderts in Biel ist W. Gassmann ein zweisprachiges Druck- und Medienunternehmen mit über 300 Mitarbeitenden. Geführt wird die inzwischen als Holding organisierte Gruppe in der siebten Generation der Gründerfamilie durch Marc Gassmann. Die Wurzeln von W. Gassmann reichen deutlich weiter zurück. Bereits 1781 betrieb Fridolin Gassmann in Solothurn eine Druckerei und war Herausgeber des «Solothurner Wochenblatts» und des «Helvetischen Hudibras». Unter dem Buchverlag Jent + Gassmann (Jent war der spätere Gründer der Zeitung «Bund») wurden unter anderem Erstausgaben von Werken des Schriftstellers Jeremias Gotthelf herausgegeben.

**1850**

## Luzerner Kantonalbank

In der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts waren Geldgeschäfte oft von Wucherzinsen geprägt. Liberale Politiker wollten diesen Missstand beheben und riefen im Jahr 1849 zur Zeichnung von Anlagen in die zu gründende «Kantonale Spar- und Leihkasse» auf. Ziele waren die «Hebung der materiellen Wohlfahrt des Volkes», die Förderung des Sparwillens und der Kampf gegen Wucherzinsen. All dies sollte nicht zuletzt den Besitzern von kleinen Heimwesen und Handwerksbetrieben zugutekommen. Den eigentlichen Gründungsakt vollzog das Luzerner Kantonsparlament am 16. Januar 1850 mit dem Dekret über die «Kantonale Spar- und Leihkasse» und der Gewährung der Staatsgarantie. 42 Jahre später, am 8. Mai 1892, erfolgte die Umbenennung in den noch heute gültigen Namen Luzerner Kantonalbank. Und wiederum an einem 8. Mai – diesmal im Jahr 2000 – beschloss das Luzerner Kantonsparlament die Teilprivatisierung der



Hauptsitz der LUKB in Luzern um 1930.

Bank. Die bisherige unabhängige Anstalt des kantonalen öffentlichen Rechts wird mit schrittweisem Verkauf von Aktien an breite Publikum in eine privatwirtschaftliche Aktiengesellschaft umgewandelt. Die unbeschränkte Staatsgarantie wurde beibehalten.

**1855**

## ETH Zürich

Unter dem Namen «Eidgenössisches Polytechnikum» gegründet, ist die ETH Zürich von Beginn an eine nationale Bildungsstätte mit internationaler Ausstrahlung. Die erfolgreiche Verbindung von Weltoffenheit und nationalem Bezug machte die junge Bildungsinstitution zu einer der treibenden Kräfte der Schweizer Industrialisierung. Sie holte das nötige Know-

**1851** Strotz Schirmfabrik

Nach seiner Schirmmacherlehre eröffnete Arnold Strotz 1851 in Uznach eine eigene Werkstatt. Er bot in vielen Regionen der Schweiz seine handgemachten Schirme an. Karl Strotz-Spiess übernahm 1905 die Schirmfabrik und leitete während 38 Jahren das Unternehmen. Die Kriegsjahre und das Trockenjahr 1922 sorgten für Rückschläge, doch mit einem neuen Schirmgeschäft im Städtchen Uznach und der vergrößerten Werkstatt steigerte er stetig Angebot und Umsatz. Der Schirm wurde zum vertrauten Begleiter. Karl Strotz-Büchli leitete von 1943 bis 1970 die Schirmfabrik und baute 1954/55 das heutige Fabrikationsgebäude im Herrenacker Uznach. Ab 1970 übernahm die vierte Generation Strotz die Leitung des Unternehmens. Charles Strotz war verantwortlich für Produktion und Personal. Sein jüngerer Bruder Edgar Strotz leitet seit 1976 die Bereiche Einkauf, Verkauf, Marketing und Design. Seit 2008 ist mit Roman Strotz das erste Mitglied der fünften Generation operativ für die Schirmfabrik Strotz tätig. Das Unternehmen zählt 20 Mitarbeitende und 500'000 Schirme.



Logo zum 100-Jahr-Jubiläum.

how ins Land, bildete Fachleute aus und wirkte am Aufbau von zukunftsweisenden nationalen Infrastrukturen mit.

1911 erhielt die Eidgenössische Technische Hochschule ihren heutigen Namen. Sie ging eine stabile Kooperation mit Staat und Wirtschaft ein und investierte zunehmend in die angewandte Forschung und die Grundlagenforschung, die gegenüber der Lehre an Bedeutung gewannen. Die Hochschule wuchs stetig und 1961 begann sie am Rande von Zürich mit der ersten Baustufe ihres zweiten Standortes Hönggerberg. Heute zählt die ETH Zürich mit ihren über 17'000 Studierenden aus 80 Ländern, davon 3'700 Doktorierende, und mehr als 450 Professoren auf den Gebieten Ingenieurwissenschaften, Architektur, Mathematik, Naturwissenschaften, systemorientierte Wissenschaften sowie Management- und Sozialwissenschaften zu den führenden Hochschulen Welt.

**1856**

## Credit Suisse

Am 5. Juli 1856 gründete der Politiker, Wirtschaftsführer und Pionier Alfred Escher die Schweizerische Kreditanstalt. Der ursprüngliche Zweck der neuen Bank bestand darin, den Ausbau des Eisenbahnnetzes wie die Nordostbahn sowie die Industrialisierung in der Schweiz zu finanzieren. Die Gründung des Unternehmens war ein Erfolg. Anfangs wurden Aktien in der Höhe von 3 Millionen Franken ausgegeben, innerhalb von 3 Tagen erreichten die Zeichnungen jedoch einen Betrag von 218 Millionen Franken.

Die Credit Suisse entwickelte sich in den folgenden anderthalb Jahrhunderten kontinuierlich zu einem weltweit führenden Anbieter in der Finanzdienstleistungsbranche. Dies erfolgte einerseits durch ein starkes organisches Wachstum und andererseits durch eine Reihe bedeutender Fusionen und Akquisitionen. Auch eine Vielzahl an technischen Innovationen prägte die Firmengeschichte der Credit Suisse. So nahm die damalige Schweizerische Kreditanstalt (SKA) 1951 als erste Schweizer Grossbank eine direkte Fernschreiberverbindung nach New York in Betrieb. Sie eröffnete 1962 die erste Autobank, 1993 die erste Telefonbank und 1997 die erste Internetbank.

**1857**

## Krebsler

Als Thun 3490 Einwohner zählte und noch nicht mit der Eisenbahn erreichbar war, wurde am 1. Mai 1857 die heutige Krebsler Aktiengesellschaft gegründet. Die Firma «Aufenast und Stettler, Buch- und Musikalienhandlung mit Schreibmaterialien» eröffnete den Betrieb an der Oberen Hauptgasse. 1861 übernahm der Berner Handelsmann H. Blom das Geschäft und betrieb es als Filiale; die Führung oblag Eugen Stämpfli. Er gliederte eine Buchbinderei an und erwarb 1874 die Buchdruckerei Marti mit dem «Geschäftsblatt von Thun».

1878 trat Louis Krebsler (1858–1940) ein und übernahm 1887 die Handelsfirma auf eigene Rechnung. Die Druckerei mit dem Geschäftsblatt ging an Eugen Stämpfli Sohn Willy über. 1918 erfolgte der Eintritt von Louis Krebslers Sohn Werner (1899–1966). Er wechselte den Standort in den Neubau der Spar- und Leihkasse Thun, im Bälliz 64, der dem heutigen Standort entspricht. Dabei ging die Druckerei an den Buchdrucker Jakob Vetter über. Seit dem Jahr 1974 ist die Firma eine Aktiengesellschaft.

Als Vertreter der vierten Krebsler-Generation trat 2000 der jüngere Sohn von Markus Krebsler, Louis, ein. Er übernahm den Betrieb 2002 und erweiterte ihn mit einer Buchhandelsfiliale in Interlaken, wodurch die Marktposition im Berner Oberland gefestigt wurde.

**1858**

## Furrer-Jacot

Seit 1858 werden bei Furrer-Jacot luxuriöse Verlobungs- und Trauringe wie auch ausgewählte Diamantschmuckstücke auf Bestellung individuell gefertigt. Firmengründer Jean-

Jacques Arbenz liess sich in Schaffhausen nieder, wo er alles vorfand, was er zur Herstellung seiner Schmuckstücke brauchte: Eine hochstehende Handwerkstradition und eine inspirierende Umgebung mit der mittelalterlichen Altstadt und dem Rheinfluss. 1943 übernahm Fritz Furrer das Geschäft und heiratete die Westschweizerin Lucienne Jacot.

**1858**

## Helvetia Gruppe

Die Helvetia Gruppe ist in über 150 Jahren aus verschiedenen schweizerischen und ausländischen Versicherungsunternehmen zu einer europaweit präsenten Versicherungsgruppe gewachsen. 1858 wurde die Allgemeine Versicherungs-Gesellschaft Helvetia in St. Gallen gegründet. Als erste Gesellschaft in der Schweiz bot sie die Versicherung gegen die Gefahren des Land-, Fluss- und Seetransportes an. Drei Jahre später fand die Gründung der Helvetia Schweizerische Feuerversicherungsgesellschaft statt. 1862 wurden die Niederlassungen in Deutschland und 1878 die Genossenschaft «Patria, Schweizerische Lebensversicherungsgesellschaft» in Basel gegründet.

Zwischen 1920 und 1962 wurden Niederlassungen als Tochtergesellschaften der Helvetia in Frankreich, Italien, Österreich, Griechenland (verkauft 1997), den Niederlanden (verkauft 1995) und Kanada (verkauft 1999) gegründet. Zwischen 1986 und 1988 entstanden weitere Tochtergesellschaften der Helvetia in Spanien, Italien und Deutschland.

Die Helvetia Feuer und die Helvetia Allgemeine, St. Gallen, wurden 1974 fusioniert. Ab 1992 begann die Partnerschaft zwischen Helvetia und Patria. Darauf folgte, 1995, die Gründung der Helvetia Patria Holding. 2010 wurden die Schweizer Versicherungsgesellschaften Alba Allgemeine Versicherungs-Gesellschaft (Alba), Phenix Versicherungsgesellschaft AG und Phenix Lebensversicherungsgesellschaft AG (Phenix) gekauft.



Der Brand von Glarus 1861 beschleunigte die Gründung der Helvetia Feuer.

**1858**

## Wyss Samen und Pflanzen AG

Im Alter von 22 Jahren eröffnete François Wyss 1858 in Solothurn eine Gärtnerei. 1904 übernahmen drei von François Wyss' fünf Söhnen – Adolf, Charles und Emil – das väterliche Geschäft. Der Betrieb entwickelte sich gut. 1910 kauften die Söhne von François Wyss den Hüglihof in Zuchwil, wo neben einer Gärtnerei eine Baumschule und ein Lagerhaus für Pflanzen eingerichtet wurden. Heute befindet sich dort der Hauptsitz der Firma mit einem rund 8000 Quadratmeter grossen Gartencenter und einem 25000 Quadratmeter grossen Versuchs- und Schaugarten. 1962 wurde in Zuchwil eines der ersten Gartencenter der Schweiz eröffnet. Heute wird das Unternehmen in vierter Generation von Ulrich Wyss geleitet. Es betreibt mit rund 280 Mitarbeitenden sechs Gartencenter, zwei Stadtgeschäfte, beliefert Produktions- und Detailhandelsunternehmen und gibt ein Fachmagazin heraus.

**1859**

## Benninger

Die Brüder Heinrich, Jakob und Ulrich Benninger übernahmen 1859 die mechanische Werkstatt von Ulrich Bretscher in Uzwil für die Produktion von mechanischen Webstühlen. Ab 1870 wurden Stickmaschinen und Turbinen produziert. Eine Giesserei, die heutige Benninger Guss AG, folgte 1873. Ab 1900 begann das Unternehmen auch ins Ausland zu exportieren. Mit der Gründung einer Tochtergesellschaft in Italien begann 1979 eine internationale Expansion, die in der ersten Hälfte der 1990er-Jahre mit der Gründung weiterer ausländischer >>>

**1857** Swiss Life

Die Schweizerische Lebensversicherung- und Rentenanstalt wird 1857 als erste Schweizer Lebensversicherung ins Leben gerufen. Gründer ist der im thurgauischen Altnau geborene Anwalt Conrad Widmer (1818–1903, Bild). Er leitete die Rentenanstalt insgesamt 35 Jahre lang. Bei seinem Rücktritt im Jahre 1892 war die Rentenanstalt mit Abstand der grösste Lebensversicherer in der Schweiz und verfügte auch über mehrere Niederlassungen im Ausland.



Die Rentenanstalt ist seit der Gründung eine Genossenschaft. 1997 wurde die Genossenschaft in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Die Aktie ist nun an der Schweizer Börse SIX kotiert. Die rund 600'000 Genossenschafter wurden automatisch zu Aktionären.

2004 folgte der Namenswechsel von Rentenanstalt in Swiss Life. Seit diesem Namens- und Markenwechsel wurden Swiss Life gruppenweit ein einheitlicher Auftritt und ein Name verpasst, der im In- und Ausland verstanden wird. 2008 wurde die AWD-Gruppe, ein führender Finanzdienstleister in Hannover, Teil der Swiss-Life-Gruppe. Diese zählt über 7500 Mitarbeitende und gehört zu den führenden europäischen Anbietern von Vorsorgelösungen und Lebensversicherungen in ihren Kernmärkten Schweiz, Frankreich und Deutschland.



## Wirtschaft von AAA bis Z.



Die grösste Wirtschaftszeitung der Schweiz schafft Klarheit und liefert Ihnen jede Woche Hintergründe, Analysen und investigative Recherchen.  
Jetzt testen und 4 kostenlose Ausgaben bestellen: 0800 55 33 40 oder [www.handelszeitung.ch/probeabo](http://www.handelszeitung.ch/probeabo)

**Wissen, was wichtig bleibt.**

► Tochterunternehmen fortgesetzt wurde. 2005 erfolgte zusammen mit Schweizer Finanzinvestoren ein Management-Buy-out. 2008 wurde die Division Webereivorbereitung an die deutsche Karl Mayer Textilmaschinenfabrik verkauft.

## 1860

### Bühler

Als Adolf Bühler 1860 mit zwei Mitarbeitenden in Uzwil im Kanton St. Gallen eine Eisengiesserei gründete, hatte er sich wohl nicht träumen lassen, dass daraus einst ein Weltkonzern mit rund 8800 Mitarbeitenden entstehen sollte, der in über 140 Ländern einen Umsatz von rund 2,1 Milliarden Franken erzielt.



Eisengiesserei Adolf Bühler in Uzwil um 1860.

1871 wurde eine mechanische Werkstätte angegliedert und ein Jahr später die ersten Gusswalzen für Walzenstühle produziert. Das Interesse von Adolf Bühler am Maschinenbau führte dazu, dass Bühler nicht nur Walzen goss, sondern mit der Zeit selber Walzenstühle und ganze Mühlen baute. Um 1890 wurde die erste komplett von Bühler gebaute Getreidemühle ausgeliefert. Die erste Tochterfirma wurde 1891 in Paris gegründet, 1900 kam eine in Mailand und zwei Jahre später eine in Neapel hinzu, während 1896 ein Verkaufsbüro in Barcelona eröffnet wurde. Nachdem Bühler ursprünglich seinen Schwerpunkt in der Textilindustrie gehabt hatte, verlegte er sich auf den Bau von Getreidemühlen und verkaufte diese Produkte im internationalen Markt. Dazu kamen noch nach der Jahrhundertwende Maschinen für die Teigwaren- wie auch für die Bierproduktion und Dienstleistungen zur Herstellung von Nahrungsmitteln und technischen Materialien.

Die Druckguss-Technologie wurde 1920 in den USA entwickelt, doch die Maschinen dort erfüllten die Anforderungen von Bühler nicht, woraufhin die Firma eigene Druckgiessmaschinen entwickelte und baute. Dafür wurde 1927 eine entsprechende Abteilung gegründet. Der heutige Geschäftsbereich im Verkauf von Kaltkammer-Druckgiessmaschinen hatte diesen Hintergrund. 1972 übernahm Bühler die Braunschweiger Firma MIAG Mühlenbau und Industrie AG.

Der Einstieg in China gelang 1981 mit dem Verkauf einer Getreideverarbeitungsanlage. Drei Jahre später folgte dort das erste Büro. 1986 wurde die Firma Richard Frisse aus Bad Salzuflen übernommen, 1993 die Firma Sortex aus London, die Farbsortierer anbietet, und 2010 die Firma Schmidt-Seeger in Beilngries. 2012 wurde die Firma Leybold Optics erworben, sie soll in die Division Advanced Materials eingegliedert werden.

## 1860

### TAG Heuer

Das Unternehmen wurde 1860 von Edouard Heuer in Saint-Imier gegründet. In der über 150-jährigen Firmengeschichte gelang den Technikern der Firma eine Reihe Neuerungen: Erstes Patent für einen Stoppuhrmechanismus (1882), erster Hundertstelsekunden-Chronograph (1916), erster Chronograph mit Weltzeitanzeige und Zifferblatt für Regatten (1950), erster Quarzchronograph mit Analoganzeige (1983), erstes mechanisches Uhrwerk mit Riemenantrieb, linearer Schwingmasse und Keramiklagern (2004), erster mechanischer Armbandchronograph mit einer Hundertstelsekunde Messgenauigkeit (2005).

Edouard Heuer stellte seine Chronographen 1889 auf der Pariser Weltausstellung aus. Produkte der Firma wurden unter anderem zur Zeitmessung bei den Olympischen Spielen, der amerikanischen IndyCar-Rennserie und bei der Formel 1 eingesetzt. Bekannte Chronographenserien sind Carrera (1964), Monaco (1969) und Formula 1.

Nach dem Zusammenschluss mit der TAG-Gruppe (Techniques d'Avant Garde) im Jahr 1985 wurde das Unternehmen

## 1861 Handelszeitung

Am 31. Dezember 1861 erschien die erste Ausgabe der «Schweiz. Eisenbahn- und Handelszeitung». Sie ging aus der Fusion der «Schweiz. Handels- und Gewerbe-Zeitung» (1851-1861) und dem «Archiv für Schweiz. Statistik» (1860/61) hervor. Die Zeitung führte ab 1922 wechselnde Beilagen. Inhaltlich konzentrierte sie sich bis 1868 auf das Eisenbahn- und Bankenwesen. Auch nach 1868 wurden die Inhalte und die politische liberale Ausrichtung beibehalten. Ab 1922 deckte die Publikation hauptsächlich die Bereiche Unternehmen, Finanz und Management ab.



Die Titelseite der ersten Ausgabe vom 31. Dezember 1861.

Gründer und Hauptredaktoren waren Hermann von Marschall und Friedrich von Taur. Beide waren auch Herausgeber, Marschall 1861 bis 1863 und Taur 1861 bis 1871. Danach waren der «Schweizerische Handels- und Industrieverein» und nach weiteren Besitzerwechseln ab 1926 die «Handelszeitung» und die Finanzrundschau AG Herausgeberinnen. 1999 wurde die «Handelszeitung» vom deutschen Axel Springer Verlag übernommen.

in TAG Heuer umbenannt. Im Herbst 1996 wurde das Unternehmen an die Börse gebracht. Im Jahr 1999 übernahm der französische Luxusgüter-Hersteller Moët Hennessy Louis Vuitton (LVMH) das Unternehmen.

## 1861

### KV Zürich

«Bildung, Fortschritt, Freundschaft» lautete das Motto des 1861 gegründeten Vereins junger Kaufleute, welcher von 13 bildungshungrigen Handelsbesseren ins Leben gerufen wurde. Die damals definierten Hauptaufgaben «Bildung» und «soziale Berufsgemeinschaft» prägen die Aktivitäten des Verbandes bis heute. Mit der Eröffnung der ersten Handelsschule in der Liegenschaft «Zum alten Seidenhof» in Zürich gelang den KVZ-Pionieren 1887 ein erster Meilenstein. Heute ist der KVZ mit rund 18000 Mitgliedern der grösste Angestelltenverband im Kanton Zürich. Gemeinsam mit dem Verband der Zürcher Handelsfirmen stellt er einen Gesamtarbeitsvertrag, der die Arbeitsbedingungen für 150000 Angestellte regelt.

Nach der Gründung entwickelte sich der Verband rasch weiter und beteiligte sich – parteipolitisch neutral – bereits 1888 an berufs- und bildungspolitischen Diskussionen. Im selben Jahr schuf der KVZ die Rechtsauskunftsstelle. 1893 fanden erstmals Lehrlingsprüfungen für die damals noch ausschliesslich männlichen Lernenden statt. 1915 bezogen Schule und Vereinssekretariat das neu erstellte Verbandslokal am Pelikanplatz, wo der KVZ noch heute sitzt und wirkt.

## 1861

### Emil Suter Maschinenfabrik

Mit einer handgeschriebenen Urkunde stellte der 40-jährige Johann Lüscher 1861 ein «Ehrerbietiges Conzessionsgesuch an die hohe Regierung des Kantons Aargau», man möge ihm die Bewilligung erteilen, am Aabach ein Wasserwerk zu errichten, das zum Zwecke hat, eine Giesserei und eine mechanische Werkstätte zu betreiben. Das Gesuch wurde wohlwollend behandelt, worauf Johann Lüscher mit dem Aufbau begann.

Der kleine Betrieb war das erste metallverarbeitende Unternehmen im Dorf und in der Region. Es entstand eine kleine Giesserei und eine mechanische Werkstätte. 1873 übernahm

Sohn Johannes die Firma. Er arbeitete während mehrerer Jahrzehnte fast ausschliesslich für die Stroh-, Tabak- und Baumwollindustrie und führte Reparaturen aller Art aus. Daneben wurden immer wieder Drehbänke gegossen und weiterverarbeitet. Johannes Lüscher war bekannt als gutmütiger Mensch und gewährte immer wieder private Bürgschaften. Das Geradestehen für solche Bürgschaften wurde dem Betrieb leider zum Verhängnis, sodass es im August 1883 zum Konkurs kam.

Jakob Fischer-Gloor, ein Geflechtsfabrikant aus Meisterschwanden, übernahm das Giessereigebäude, das Wohnhaus, das Tröchnehaus und die 150 Aren Land. 1884 übernahm Emil Suter-Lüscher, Mechaniker von Seon, den Betrieb. Er war seit 1873 mit der Tochter von Bezirksamtman Lüscher verheiratet und hatte schon mit Johann Lüscher, dem Firmengründer und Bruder seiner Frau, zusammengearbeitet. Im Verlauf der Jahre etablierte sich die Emil Suter Maschinenfabrik im Schweizer Markt als klassisches Unternehmen der Komponentenfertigung für den Maschinen- und Anlagenbau.

## 1862

### Kaba

Franz Bauer gründete 1862 eine kleine Fabrik für Kassenschränke in der Stadt Zürich. Die Nachfrage war gross, weil jedes Unternehmen gesetzlich verpflichtet war, seine Buchhaltung feuersicher aufzubewahren. In der 2. Hälfte des 19. und am Anfang des 20. Jahrhunderts wandelte sich die Kassenschrankfabrik zu einem Spezialunternehmen für Bankeinrichtungen. Doch trotz voller Auftragsbücher geriet die Firma bei Kriegsbeginn 1914 in finanzielle Schwierigkeiten und Leo Bodmer rettete das Unternehmen in letzter Minute.

1934 gelang Fritz Schori der grosse Coup: die Erfindung des ersten Zylinderschlosses mit Wendeschlüssel. Die Bauer AG liess das Schloss patentieren und nannte es nach Franz Bauer, der im Volksmund KassaBAuer genannt wurde, kurz Kaba. In der Hochkonjunktur der Nachkriegszeit folgte der Ausbau Schritt auf Schritt: Ab 1962 der Schritt ins Ausland, zunächst nach England und Österreich, danach die stärkere Integration der Elektronik in die Produkte. Daraus folgen eine Vielzahl von Innovationen: 1982 das erste PC-gestützte Zutritts- und Zeitmanagementsystem, 1984 der weltweit erste mechatronische Schliesszylinder, 1986 das erste elektronische Tresorschloss, 1994 der erste Schlüssel mit Radiofrequenz-technologie. Kaba – so nennt sich die Gruppe nach dem Börsengang 1995 – entwickelt sich zusehends zu einer Anbieterin umfassender Sicherheitslösungen mit den Segmenten Schlösser, Türen, Identifikationssysteme und Zutrittskontrolle.



Werbeplakat von Kaba.

## 1862

### UBS

Die Bank in Winterthur wurde 1862 gegründet. Sie war im Kreditgeschäft und in der Eisenbahnfinanzierung tätig. 1912 fusionierte sie mit der Toggenburger Bank, die 1863 ins Leben gerufen wurde, zur Schweizerischen Bankgesellschaft (SBG). 1918 verlegte die Bank die Zentralbuchhaltung und 1945 das Rechtsdomizil nach Zürich. Nach dem Ersten Weltkrieg expandierte die SBG als Universalbank durch zahlreiche Übernahmen und Eröffnungen von Filialen in die ganze Schweiz. Gleichzeitig führten das Auslandkreditgeschäft, vor allem in Deutschland und Osteuropa, sowie die Beteiligung an der Emission von Auslandsanleihen zum Aufschwung. Die Weltwirtschaftskrise und den Zweiten Weltkrieg überstand die SBG dank hoher Reservenbildung. Nach 1945 expandierte die Bank in der Schweiz mit Filialeröffnungen sowie unter anderem dem Aufkauf der Eidgenössischen Bank 1945 und stieg 1962 zur grössten Schweizer Bank auf. Diese Position baute sie 1966 mit der Übernahme der Interhandel weiter aus. Mitte der 1980er-Jahre begann die SGB, ihre starke Stellung im Binnenmarkt für eine Expansion zu einem globalen Finanzinstitut zu nutzen. Angestrebt wurden der Ausbau des Investment Banking sowie die Stärkung des internationalen Asset Management und des Offshore Private Banking. 1998 sicherte die Fusion mit dem Schweizerischen Bankverein (SBV) zur UBS den Aufstieg zu einem der führenden globalen Finanzinstitute.

## 1862

### Mammut

Im Jahr 1862 legte Kaspar Tanner mit der Gründung seiner handwerklichen Seilerei in Dintikon bei Lenzburg den Grundstein der Firma. Heute ist die Mammut Sports Group AG ein innovatives Unternehmen für die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Alpin-, Outdoor- und Snowsport-Produkten. Neben dem zentralen Firmensitz im schweizerischen Seon (seit 1992), wo heute rund 230 Personen arbeiten, ist die Mammut-Gruppe über Niederlassungen und Tochtergesellschaften weltweit tätig. Ein gut ausgebautes Agentennetz gewährleistet die Distribution rund um den Globus.

## 1861 Bico

Am Anfang der Firmengeschichte steht der gelernte Polsterer und Vollblutunternehmer Meinrad Birchler. 1861 produzierte er im schweizerischen Reichenburg zunächst mit Wasserkraft Polsterwatte. Dank dem raschen Erfolg erweiterte er das Angebot bald um Matratzenwolle sowie geleimte und ungeleimte Baumwollwatte. 1939 begann die Firma Bamert in Tuggen mit der Produktion von Einlegerahmen. Der Markt für reine Matratzenwolle und Polsterwatte wurde Mitte der 1950er-Jahre schwierig, denn die Bettwaren- und Möbelschäfte stellten zunehmend auf den Einkauf von fertigen Matratzen um. Bamert lieferte die ersten Einlegerahmen an Bico. 1972 wurde der innovative Einlegerahmen bico-flex erstmals produziert. 1973 startete die legendäre Bico-TV-Kampagne mit den Zwillingbrüdern Müller, die 18 Jahre dauerte. 2001 wurde das Unternehmen an den schwedischen Bettenhersteller Hilding Anders AB verkauft.



Die Zwillingbrüder Müller als legendäres Aushängeschild.

*Am meisten  
nervt mich  
der Chef  
bin ich jetzt  
selber.*

*Das Leben ist voller Wendungen.*

*Ohne mutige Firmengründer wäre die Welt um viele innovative Ideen ärmer. Swiss Life glaubt an die Zukunft der Startups und hilft ihnen, gut abgesichert in die Selbständigkeit zu gehen.*

*[www.swisslife.ch/startup](http://www.swisslife.ch/startup)*



**SwissLife**  
So fängt Zukunft an.