

# Neue Ideen zum Fliegen bringen

**INNOSTARTER** Das von Ingenieuren der ETH Zürich gegründete KMU will gute Ideen in erfolgreiche Produkte umsetzen. Diese werden vor der Marktreife mittels Lizenzen abgegeben - oder komplett verkauft.

PIRMIN SCHILLIGER

**F**rüher hatte ein findiger Bastler noch die Chance, im Alltag ein marktfähiges Produkt zu entwickeln und eine eigene Unternehmung zu gründen. «Heute ist das schier unmöglich», betont Jochen Ganz, CEO der vor zwei Jahren gegründeten Innostarter AG. Viele gute Geschäftsideen würden deshalb wieder sterben, weil es an Geld und Know-how mangle. Zudem sei das Wissen oft auf mehrere Personen verteilt, und diese müssten zuerst über entsprechende Strukturen zusammengebracht werden.

Ganz, ein 40-jähriger ETH-Ingenieur mit Dokortitel, spricht dabei auch von seinen persönlichen Eindrücken. Diese erhielt er beim Unternehmen Awtec, das an Innostarter beteiligt ist. Awtec entwickelt mit 15 Beschäftigten Prototypen, und zwar im Auftrag von Dritten. «Awtec ist eine Art ausgelagerte Forschungs- und Entwicklungsabteilung für die Industrie», sagt Ganz. Zu den Kunden gehören beispielsweise die Firmen Alstom, OC Oerlikon und SIG.

Auf den Pulten von Awtec landen automatisch auch Ideen, die

zwar einen Urheber, aber keinen konkreten Auftraggeber haben. Hier setzt nun das Geschäftsmo- dell von Innostarter ein. «Wir klären sowohl die technische Machbarkeit als auch den Marktbedarf genauer ab.» Wird eine Idee für gut befunden, sucht Innostarter Investoren für die eigentliche Entwicklung. Ziel ist ein seriennahes Produkt, das einem Vermarkter übergeben werden kann. Dies könne auf verschiedene Arten erfolgen, beispielsweise über eine Lizenz oder den Verkauf der Produktrechte. Der ursprüngliche Ideenlieferant erhält jeweils 10% der Vertragssumme.

## Eingabe im Internet

Um den Ideenfluss anzukurbeln, hat Innostarter ein Eingabe-Tool im Internet aufgeschaltet. Jochen Ganz rechnet mit jährlich rund 100 Ideen. Davon sollen mindestens acht zu Prototypen werden.

Verschiedene Projekte sind aktuell in der Pipeline: Für einen ölfreien CO<sub>2</sub>-Kompressor zur Warmwasseraufbereitung - um ein Beispiel zu nennen - interessiert sich eine grosse deutsche Firma. Als Resultat einer Zusammenarbeit mit der ETH Zürich liegen auch Pläne für einen 3D-Scanner vor.

Im Unterschied zu Universitäten widmet sich Innostarter nicht der Grundlagenforschung. «Wir versuchen, mit vorhandenen Technologien neue Produkte zu kreieren», sagt Ganz.

Der eigentliche Entwicklungsprozess wird dabei an professionelle Entwicklungsteams ausgelagert.

«Wie bringt man eine Idee zum Fliegen?», fasst Ganz den Firmenzweck in einem Satz zusammen. Dass auf der Startbahn meistens einige schwere Brocken aus dem Weg geräumt werden müssen, war ihm von allem Anfang an klar.

Am meisten Zeit investiert er heute aber in die Suche nach finanziellen Mitteln. Denn die Finanzierung der Projekte gestaltet sich meistens als sehr schwierig. Und der Bau eines Prototypen, etwa desjenigen für den 3D-Scanner, kann schnell 1 Mio Fr. kosten. «Von den Banken, die in den 90er Jahren viel Risikokapital verloren haben, können wir mittlerweile kaum etwas erwarten», sagt er. Hinzu kommt, dass viele Investoren zwar die Lancierung eines fertigen Produktes, nicht aber dessen Entwicklung finanzieren würden. Und: «Die Private-Equity-Gesellschaften steigen erst dann ein, wenn sie kräftiges Wachstum riechen.»

## Strenge Selektion

Weil in der Schweiz eine generell und breit abgestützte Kultur für das Innovationssponsoring fehlt, setzt Jochen Ganz deshalb seine Hoffnungen verstärkt auf einzelne Unternehmerpersönlichkeiten. Und Innostarter ist zusätzlich mittlerweile auch bereit, Ideen manchmal auch bereits in der Vorprojektphase an interessierte Dritte zu verkaufen.

Trotz der schwierigen Geldsuche ist Jochen Ganz überzeugt, «dass wir zu 100% auf dem richtigen Weg sind». Innostarter setzt

## FIRMENPROFIL

**Name:** Innostarter AG, Zürich  
**Gründung:** 2005  
**Führungs:** Jochen Ganz  
**Umsatz:** 200 000 Mio Fr. (Investitionen in Projekte)  
**Beschäftigte:** 1-3  
**Produkte:** Entwicklung von innovativen Produkten bis zu deren Marktreife  
**Internet:** www.innostarter.ch

deshalb bewusst auf einen strengen Selektionsprozess. So strich Gründer und Geschäftsführer Ganz zum Beispiel die Idee eines Fensterputzroboters oder eine Duschbrausenbeleuchtung von der Liste der förderungswürdigen Projekte. «Mindestens die Hälfte aller Ideen, die an uns herangetragen werden, sind zu simpel», erklärt Ganz. Sie könnten von einem Anbieter, der bereits auf dem Markt ist, umgesetzt werden; dafür sei die Unterstützung eines spezialisierten Entwicklers gar nicht notwendig. Einfache Ideen seien zudem oftmals auch gar nicht mittels Patenten schützenswert und deshalb noch schwieriger zu realisieren.

## Ziele bis 2014

Für die nächste Zeit hat Jochen Ganz aber trotzdem einen einfachen Wunschtraum: «Ideal wäre, wenn Innostarter in sechs oder sieben Jahren über ein paar fette Lizenzen verfügen würde, mit denen wir die neuen Projekte selber finanzieren könnten. Dann müssten wir nicht mehr ständig dem Geld nachrennen.»

«Wir klären sowohl die technische Machbarkeit als auch den Marktbedarf genauer ab.»

Jochen Ganz  
 CEO Innostarter AG



SUSANN BASLER