Zeitschrift: Akzent : Magazin für Kultur und Gesellschaft
Herausgeber: Pro Senectute Basel-Stadt
Band: - (2020)
Heft: 3: Forschung

Artikel: Junge Firmen mit Marktpotenzial : ein Spiegel der Innovationsfähigkeit
Autor: Sutter, Markus
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-895354

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 08.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Junge Firmen mit Marktpotenzial

Ein Spiegel der Innovationsfähigkeit

Forschung und Innovation finden beileibe nicht nur in grossen oder etablierten Unternehmen statt. Ganz im Gegenteil: Gerade Start-ups haben grosses Potenzial. Ein Blick in die Szene der Region Basel.

Text **Markus Sutter**

Sein eigener Herr und Meister (auch) im Job sein; eine kreative Idee haben und diese – möglicherweise im Verbund mit anderen und einem grosszügigen Kapitalgeber im Hintergrund – umsetzen: Diesen Traum verfolgen viele.
Wer ein paar dieser Idealistinnen und Idealisten mit speziellen Geschäftsideen zu Gesicht bekommen möchte, geht in Basel am besten am Picassoplatz 4 vorbei, zum Verein Startup Academy.
Im Moment ist es vor Ort allerdings sehr ruhig. Die kreativen Köpfe scheinen im Coronazeitalter wie so viele andere auch das Homeoffice zu bevorzugen und Ansammlungen zu meiden. Das ist sonst gerade eine der Stärken dieses Zentrums: Auf zwei Stockwerken verteilt können sich Menschen unterschiedlichen Alters und mit unterschiedlicher Erfahrung austauschen.

100 Start-ups im Programm

Dreh- und Angelpunkt des Vereins ist Markus Fischer. Der frühere Banker managt den ganzen Laden und sorgt mit vielen Helfershelfern dafür, dass die Jungunternehmer (auch wenn längst nicht alle jung sind) optimale Startbedingungen für ihre Innovationen vorfinden. «Wir betreuen derzeit rund 100 Start-ups im Rahmen unseres Begleitprogramms», berichtet der Geschäftsleiter. Neben Workshops über Geschäftsmodelle, Marketing oder das «Pitchen» (Konzeptpräsentation) sei das Mentoring ein zentraler Pfeiler dieses Programms. «Mehr als 130 Fachleute aus Wirtschaft, Bildung und Politik stellen sich als Mentoren ehrenamtlich zur Verfügung», so Fischer. Jeder Jungunternehmer und jede Jungunternehmerin erhalte einen Mentor oder eine Mentorin zur Seite gestellt, der oder die ihm oder ihr wertvolle Tipps gibt oder auch einmal die Türe zu wichtigen Personen, etwa potenziellen Kapitalgebern, öffnen kann.

Claude Giger

Markus Fischer, Geschäftsführer Startup Academy Basel

Fischer zählt mehrere Beispiele aus der regionalen Start-up-Familie auf, die den kommerziellen Durchbruch geschafft haben oder zumindest auf gutem Wege dazu sind. Dazu gehören:

Die Golex AG hat einen Chip zur Messung der Belastung von Gelenken entwickelt und befindet sich auf Expansionskurs.

Die Vanillaplan AG hat eine Baustellenmanagement-Software erarbeitet. Die Firma hat bereits erste grosse Baufirmen von ihrer Lösung überzeugen können.

MyCamper ist eine Internetplattform, um Wohnmobile zu teilen. Sie hatte 2019 mehr als 800 Fahrzeuge im Angebot.

Noch lange nicht jede Innovation ist jedoch ein Hit. *Fail fast* (schnell scheitern) heisse denn auch das von der Startup Academy beherzigte Motto, sagt Fischer: «Bei einer negativen Beurteilung sollte ein Projekt möglichst schnell ad acta gelegt werden.» Es gelte, möglichst schnell herauszufinden, ob eine Innovation wirtschaftliches Potenzial besitze, anstatt unnötig lange Zeit zu verlieren – und ohne dass sich für die Selbstständigerwerbenden hohe Kosten auftürmen.

Gute Bedingungen in Basel

Aber immerhin: Das Umfeld und die Voraussetzungen für Start-ups in Basel stimmen. Günstiger Gewerberaum ist vorhanden, ebenso eine moderne Infrastruktur. Auch die politischen Rahmenbedingungen sind besser als andernorts. Universität und Fachhochschulen leisten ebenfalls einen wichtigen Beitrag. Laut dem kantonalen Wettbewerbsfaktor der UBS nimmt Basel in der Schweiz bezüglich Innovationspotenzial mit Abstand Rang 1 ein, was vor allem mit dem Bereich Life Sciences zusammenhängt.

«Wenn man bedenkt, dass die grossen Pharmafirmen aus der hiesigen Forschung in den letzten 20 Jahren fast keine neuen Produkte hervorgebracht haben», so Roger Meier, «dann muss man zu den jungen, forschenden Start-ups, die Innovationen unternehmerisch umsetzen, schon Sorge tragen.» Der Inhaber einer Basler Firma berät Geschäftsleute und Führungskräfte und hat schon zahlreiche Basler Jungunternehmen beim Gründungsprozess begleitet. «Sie setzen Innovationen um und haben das grösste Wertschöpfungspotenzial im Lande», resümiert er.

Vorzeigebeispiel Actelion

Das Paradebeispiel für ein besonders erfolgreiches Start-up-Unternehmen aus der Region ist die Firma Actelion. Das 1997 in einer Garage in Allschwil gegründete Biotechunternehmen des Ärzteehepaars Jean-Paul und Martine Clozel wurde in der Zwischenzeit für 30 Milliarden Dollar an den US-amerikanischen Gesundheitskonzern Johnson & Johnson verkauft.

Doch bei allem Erfolg: «Wir nützen unsere Standortvorteile noch viel zu wenig aus», lautet Meiers grundsätzliches Fazit. Leider würden viele gute Ideen immer noch unbeachtet in irgendeiner Schublade landen. «Nicht jeder Wissenschaftler erkennt das Marktpotenzial seiner Entdeckung», sagt der Berater, «es besteht noch zu wenig Austausch zwischen Innovatoren und Umsetzern.»

Laut Meier gelte es bei einer guten Idee, rasch die besten Leute um sich zu scharen. Sobald ein Unternehmer oder eine Unternehmerin in spe zu ihm komme und er von einer Idee angetan sei, suche er die geeigneten Experten zusammen, welche die Idee dann weiter begleiteten. Für Meier ist es unverständlich, dass die Brücke zwischen der Innovation und der ersten Finanzierung durch privates Risikokapital in der Schweiz – im Gegensatz zu den USA – heute immer noch so dünn und schmal ist: «Wir sollten den Mut haben, deutlich mehr Ideen unternehmerisch zu lancieren, selbst wenn viele davon scheitern.» ■

Andreas Schwarzkopf/CreativeCommons

◄ Der spektakuläre Bau von Herzog & De Meuron für Actelion in Allschwil.