

Gewinner 03/04

• Safedrive

Safedrive erzeugt optische Warnsysteme für mehr Sicherheit im Strassenverkehr.

• Confix

Confix produziert Systeme zum Schutz von Metall, Stahl oder Beton gegen Alkali, Säure, Rost, Feuer und Hitze.

• Griptech

Griptech entwickelt ein Spikesystem, das sich in die Sohle eines Schuhs integrieren lässt.

• Adlos

Adlos entwickelt für Parkplätze ein wartungsfreies, ferngesteuertes Absperrsystem in der Grösse einer Schuhschachtel.

• Starnotation

Starnotation entwickelt ein Softwareprogramm zur Analyse und Gestaltung von Musik.

• Innoforce

Innoforce entwickelt eine Ausbildungssoftware zur korrekten Durchführung von Hörtests.

• NTI

NTI produziert Messgeräte für die professionelle Audiotechnik. Sie werden beispielsweise für ultraschnelle Qualitätskontrollen bei Herstellern von Mobiltelefonen eingesetzt.

• i³ - Sonderpreis Unternehmerinnen

i³ gestaltet Räume funktionsgerecht, massgeschneidert und bedürfnisorientiert. Tradition zu erhalten und ein Landschaftsbild mit Charme zu kreieren ist das Ziel von i³.

• Endosmart - Sonderpreis HighTech

Endosmart befasst sich mit der Entwicklung von innovativen medizintechnischen Produkten, beispielsweise mit künstlichen Venenklappen oder Blaseninnendrucksensoren.

Impressum

Redaktion: Michael Pock, Businessplan Wettbewerb Liechtenstein, michael.pock@kmu-zentrum.li
Gestaltung: Leone Ming Est., Schaan
Druck: BVD Druck+Verlag AG, Schaan
Erscheinungsdatum: 2. März 2004

Erfolgreich gründen und wachsen



Regierungsrat Hansjörg Frick

Aktive Wirtschaftspolitik

Die Regierung entwickelt - basierend auf dem Grundsatz, liechtensteinische Rahmenbedingungen und Standortvorteile zu fördern - zukunftsgerichtete Konzepte und setzt gezielte Massnahmen im Rahmen eines Gesamtkonzepts um. Beispiele hierfür sind: Durchführung des Impulsprogramms «Wirtschaftsoffensive Liechtenstein», Gründung des KMU Kompetenzzentrums in Zusammenarbeit mit der

Fachhochschule Liechtenstein, Erarbeitung eines nachhaltigen Wirtschaftsleitbildes, Erarbeitung eines Energiekonzepts 2013 sowie Bekenntnis zum Tourismus-Standort Liechtenstein durch Unterstützung des Malbun-Projektes.

Intelligente Förderlösungen

Hinter der Idee eines liechtensteinischen «Businessplan Wettbewerbs» steht der Gedanke, einerseits Jungunternehmen und andererseits Innovation sowie wirtschaftliche Diversifikation zu fördern. Diese Jungunternehmen sollen langfristig Business generieren können, ein attraktives Wachstumspotenzial besitzen und sich in den Wirtschaftsstandort Liechtenstein integrieren lassen. Die Regierung leistet mit der Unterstützung dieser Initiative einen wichtigen Beitrag zur Stärkung der einheimischen Wirtschaftsstruktur.

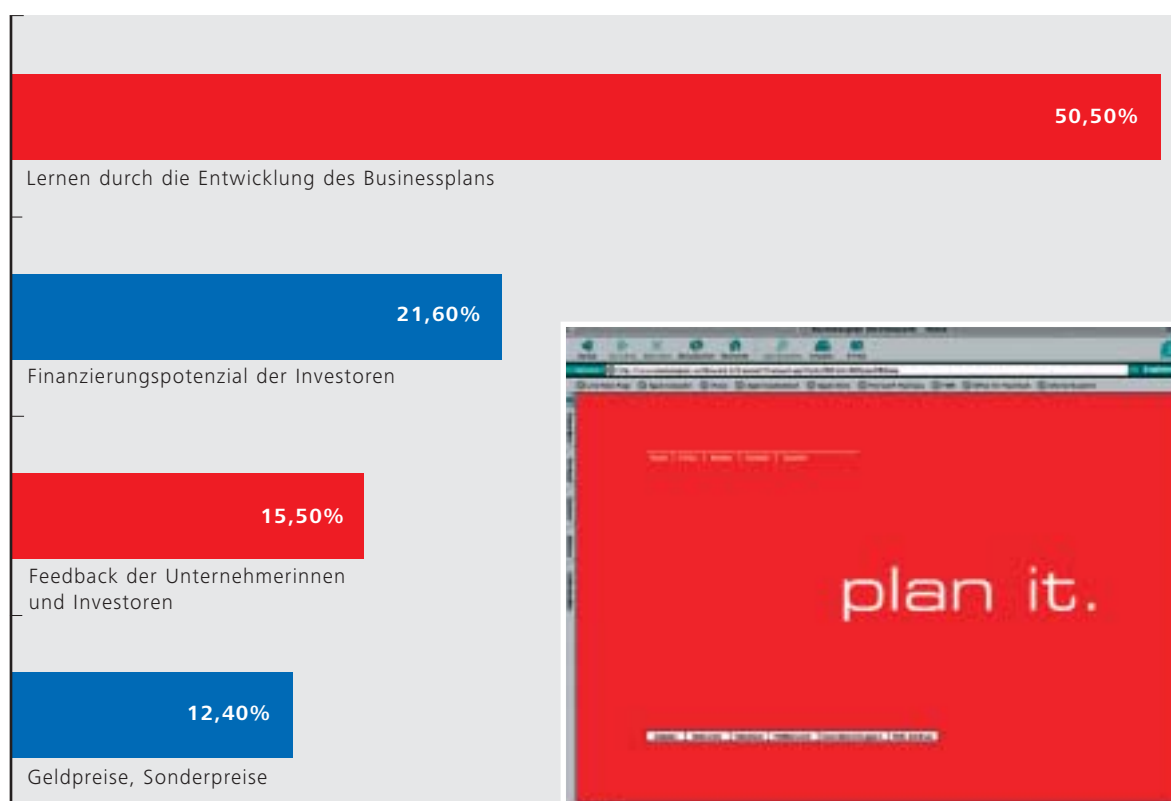
Sponsorship

Die Regierung tritt im Rahmen des «Businessplan Wettbewerbs» in der Rolle als Förderer und Sponsor auf. Sie ist jedoch nicht als Investor am Projekt beteiligt. Zu diesem Zweck hat die Regierung CHF 25'000.-- als Preisgeld und CHF 100'000.-- als Unterstützungsbeitrag im Sinne einer Wirtschaftsförderung bewilligt. Darüber hinaus werden die Anträge auf die Erteilung von maximal drei Arbeits- und Niederlassungsbewilligungen für den «Businessplan Gewinner» befürwortet und unterstützt. Die Regierung ist von der Idee dieses Projektes, auch im Sinne des Impulsprogramms «Wirtschaftsoffensive Liechtenstein» überzeugt, gratuliert den Gewinnern des Wettbewerbs recht herzlich und hofft, dass den Unternehmern viel Erfolg beschieden ist.

Regierungsrat Hansjörg Frick

Kurzumfrage zum Businessplan Wettbewerb

Was macht den Businessplan Wettbewerb Liechtenstein für Sie besonders attraktiv?



Plan it

Der Businessplan Wettbewerb Liechtenstein startete im November 2003 zum ersten Mal. Er soll die Gründung von neuen, zukunftsorientierten Unternehmungen unterstützen und das Wachstum bestehender Unternehmungen forcieren. In allen Regionen des Rheintals soll unternehmerisches Know-how verbreitet und Netzwerke gebildet werden.

Der Businessplan Wettbewerb Liechtenstein gliedert sich in zwei Phasen: in die Planung und in die Finanzierung. Am Ende jeder Phase werden die eingereichten Businesspläne durch eine Jury bewertet, die aus Vertretern der Wirtschaft und der Hochschulen zusammengesetzt ist.

In der Phase «Plan it» entwickeln die Teilnehmer einen Businessplan. Zuerst beschreiben sie ihre Geschäftsidee und erklären, wie das geplante Produkt, die neue Dienstleistung und das Marktpotenzial optimal ausgeschöpft werden sollen. Hinzu kommen Analysen zur Branche, der Zielgruppen und Mitbewerber. Eine detaillierte Finanzplanung für die ersten Jahre rundet den Businessplan ab.

Die Phase «Plan it» schliesst mit der Preisverleihung vom 2. März 2004 ab. Die besten Businesspläne werden prämiert. Zusätzlich vergibt die Jury Sonderpreise für Unternehmerinnen und High Tech Unternehmungen.

Die besten Businesspläne können in die zweite Phase des Wettbewerbs einsteigen, in die Finanzierungsphase «Invest in Liechtenstein». Um an der zweiten Phase teilnehmen zu können, muss der Businessplan in der Phase «Plan it» prämiert worden sein. Am 27. April 2004 wird die Investitionsentscheidung der InnovationsGruppe Liechtenstein bekannt gegeben.

Invest in Liechtenstein

Im Businessplan Wettbewerb Liechtenstein ist die InnovationsGruppe Liechtenstein (IGL) für die Phase «Invest it» verantwortlich. Die IGL ist eine Holdinggesellschaft mit dem Ziel, Gründung und Wachstum von Unternehmungen in Liechtenstein zu fördern und ein Netzwerk zwischen Jungunternehmen, Privatwirtschaft, Bildungszentren und Staat zu schaffen. Die IGL investiert «Risikokapital» mit potentiell attraktiver Rendite in innovative Unternehmen.

Die an der Preisverleihung vom 2. März 2004 prämierten Businesspläne können an die IGL weitergereicht werden. Das «Investment Committee» der IGL überprüft die Businesspläne noch einmal sorgfältig – wobei vor allem Bewertungsschwerpunkte wie das Unternehmerteam, der Finanzbedarf und das Potential berücksichtigt werden. Aus diesen Businessplänen wird der Gewinner ermittelt.

Der Gewinner kann mit einer Investitionssumme von bis zu CHF 100'000.-- gegen Minderheitsbeteiligung unterstützt werden. Er erhält zusätzlich von der Regierung des Fürstentums Liechtenstein ein Fördergeld von bis zu CHF 100'000.-- und maximal drei Arbeits- und Niederlassungsgenehmigungen.

gen. Darüber hinaus profitiert der Gewinner von Angeboten aus dem IGL-Netzwerk und den IGL-Sponsoren, d.h. vergünstigte Mietgelegenheiten, ein Bankkonto mit wohlwollender Kreditprüfung, Spezialkonditionen für Internet und Internet-Auftritt. Zusammengefasst kann der Gewinner mit Investitionen und Sonderkonditionen von bis zu CHF 250'000.-- rechnen. Zudem bietet das IGL-Netzwerk Kontakte zu Venture Capital Gesellschaften für allfällig weitere Finanzierungsrunden.

Zusätzliche Unterstützung erhält der Gewinner durch den Einsitz eines erfahrenen



Beat Öhri, Bill Moore und Christian Wolf

Mitglied der IGL in den Verwaltungsrat (Management-Unterstützung, Netzwerk) und durch das Medienecho, da über den Gewinner in der Presse berichtet werden soll.

Der Umsetzung der Geschäftsidee in Liechtenstein steht demnach nichts mehr im Wege. Die Investitionsentscheidung der InnovationsGruppe Liechtenstein wird mit Spannung für den 27. April 2004 erwartet.

Finanzierungstipps

Der Plan für die Umsetzung einer Geschäftsidee ist der erste wichtige Schritt. Dann geht es um die Finanzierungsfrage. Vor dem Gang zur Bank muss sich jeder Unternehmer mit den folgenden Fragen auseinandersetzen: Wie gewinne ich das Vertrauen der Bank? Wie überzeuge ich sie von meiner Idee, meinem Produkt oder meiner Dienstleistung? Ganz allgemein: Was muss ich tun?

Eine der ersten Aktivitäten ist die Erstellung eines Businessplans. Darin müssen folgende Elemente enthalten sein: Geschäftsidee, Geschäftsbereich, Verkaufsorganisation, Wachstumspotenzial des Marktes, Führungskräfte, Erfolgchancen und Finanzplanung/Finanzierungskonzept. Bewegt sich der Unternehmer in einer Marktnische, ist sein Produkt oder seine Dienstleistung speziell oder in Teilen einzigartig, so sind die Erfolgchancen sicherlich am Grössten. Dagegen sind die Aussichten erfolgreich zu sein eher gering, wenn man in einen Markt mit einem Überangebot investiert. Nach wie vor Gültigkeit hat die Aussage: Das Unternehmen steht und fällt mit den Personen, die dahinter stehen. Die besten Produkte oder Dienstleistungen nützen nichts, wenn das Management nicht über



Thomas Rutz

das Rüstzeug für eine erfolgreiche Unternehmensführung verfügt. Ausgezeichnete betriebswirtschaftliche Kenntnisse verbunden mit Innovationsgeist und überdurchschnittlichem Einsatz werden von den Banken und Investoren gefordert.

Mit der Gewährung eines Betriebskredites oder Investitionsdarlehens will die Liechtensteinische Landesbank gut ausgebildeten und motivierten Personen, Unternehmern und Gewerbetreibenden bei der Umsetzung einer erfolgsversprechenden Geschäftsidee behilflich sein. Unsere Kreditexperten beraten Sie gerne in einem persönlichen Gespräch.

Thomas Rutz, Stv. Direktor Bereichsleiter Kommerzkunden Regional

www.llb.li

sponsoren

Ein herzliches Dankeschön

Der Businessplan Wettbewerb Liechtenstein wurde durch die finanzielle und ideelle Unterstützung der Sponsoren und Kooperationspartner möglich. Ohne diese Sponsoren und Kooperationspartner würde es weder die Preise noch den Businessplan Wettbewerb Liechtenstein geben. Darum an dieser Stelle ein Dankeschön von Herzen an alle, die den Wettbewerb mitgetragen haben.

Träger

Regierung des Fürstentums Liechtenstein
Fachhochschule Liechtenstein
InnovationsGruppe Liechtenstein
Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs NTB

Kooperationspartner

Liechtensteinische Industrie- und Handelskammer
Gewerbe- und Wirtschaftskammer für das Fürstentum Liechtenstein
Rheintaler Junge Wirtschaftskammer

Organisation, Business Know-how

KMU Zentrum - Zentrum für kleine und mittlere Unternehmungen
InnovationsGruppe Liechtenstein

Die Sponsoren

REGIERUNG
FÜRSTENTUM
LIECHTENSTEIN



Gefördert durch
die Liechtensteinische
Landesbank.



Ausserdem danken wir NewCenturyBank, Vaduz und Bruno Ospelt, Vaduz

Es gibt keine Verlierer, sondern nur Gewinner

Die rund 40 eingereichten Businesspläne stellten nicht nur die Organisatoren des Businessplan Wettbewerbs vor ein zugegebenermassen erfreuliches Problem, sondern forderten auch von der Jury einiges ab. Es galt, alle eingereichten Businesspläne objektiv zu bewerten. Es war uns ein Anliegen, die Jury mit möglichst erfahrenen Vertretern aus Wirtschaft, Politik und Lehre zu besetzen. Mit der aktuellen Zusammensetzung ist das gut gelungen.

So wie die Teilnehmer des Wettbewerbes wurden auch die Juroren durch das KMU Zentrum trainiert und gecoacht. Damit war sichergestellt, dass von den Juroren ein einheitlicher Bewertungsmaassstab angelegt wurde. Den Juroren war bei der Bewertung ein Bewertungsraster behilflich: jedes Kapitel des Businessplans wurde entsprechend gewichtet und bewertet.

Von den zwölf zu bearbeitenden Kapiteln erhielten die vier für den Erfolg entscheidenden Kapitel eine besondere Gewichtung:

- Unternehmung und Unternehmerteam
- Markt und Konkurrenz
- Produkt/Dienstleistung
- Finanzplanung

Verdient hätten die meisten Teilnehmer einen Preis. Die Jury musste sich aber für die besten Businesspläne entscheiden. Der Jury-Präsident und seine Kollegen aus dem Jury-Gremium sind der Überzeugung, mit den heute prämierten Teilnehmern die richtige Wahl getroffen zu haben. Verlierer gibt es bei diesem Wettbewerb keine: jede und jeder, der mitgemacht hat, ist ein Gewinner. Die Entwicklung eines Businessplans ist der erste wichtige Schritt, um ein Unternehmen zu gründen und erfolgreich weiterzuentwickeln. Ich wünsche hiermit allen, dass sie die gezeigte Leistung und das Durchhaltevermögen beibehalten – dann kann eigentlich nicht mehr viel schief gehen.

Christian Hausmann, lic.oec.HSG
Geschäftsführer KMU Zentrum
Präsident der Jury des Businessplan Wettbewerbs Liechtenstein

gewinner «plan it»

Safedrive

Produkt

Das von Safedrive entwickelte Produkt Ice Guard hilft, die Sicherheit im Strassenverkehr wesentlich zu verbessern. Das optische Warnsystem zeigt dem Verkehrsteilnehmer die Gefahr von Eisglätte durch Blinken an, worauf dieser mit Temporeduktion und erhöhter Vorsicht reagieren kann.

Unternehmung

Das neu entstehende Team von Safedrive hat bereits in unterschiedlichen Unternehmungen zusammengearbeitet und bringt die nötige Erfahrung mit, Safedrive langfristig als Think-Tank für Verkehrssicherheit zu positionieren.

Entwicklungsstadium

Nachdem eine gesetzliche Tauglichkeitsprüfung durchgeführt wurde, werden mit den zuständigen Ämtern und Behörden verschiedene Testprojekte eingeleitet. Ist diese Testphase abgeschlossen, wird der Verkauf lanciert.

Investitionsvolumen

Investitionsvolumen von CHF 444'000,-- für die ersten 5 Jahre

Kunden

Als Kunden werden Strassenverkehrsämter, aber auch die zuständigen Tiefbauämter und die Verkehrspolizei im deutschsprachigen Raum einbezogen.

Geschätzter Umsatz

Im Jahr 2005: CHF 133'000,--
im Jahr 2006: CHF 434'000,--
im Jahr 2007: CHF 651'000,--

Herkunft des Teams

Liechtenstein

Unternehmerteam

Andreas Batliner; Roswitha Feger



Andreas Batliner



Roswitha Feger

«Der Businessplan Wettbewerb Liechtenstein ist das ideale Event, uns heute schon den Herausforderungen von morgen zu stellen.»

Confix

Produkt

Die Innovation des Systems ist der Schutz von Metall, Stahl oder Beton gegen Alkali, Säure, Rost, Feuer und Hitze (Feuerresistenz F180 = 180 Minuten bei 1200°C). Zertifikate vom japanischen Bauministerium, vom japanischen bauphysikalischen und wissenschaftlichen Institut sowie Versuchsberichte von der Mimar Sinan Universität in Istanbul bescheinigen die Werte. Zulassungen in Deutschland und der Schweiz werden in Auftrag gegeben.

Unternehmung

Das Unternehmen ist im Aufbau, Aktivitäten in Japan und der Türkei sind bereits initiiert. Anfragen aus anderen Ländern liegen vor.

Entwicklungsstadium

Das CONFIX Guard System wurde bereits eingesetzt. Nahezu 20 Jahre Forschung, Entwicklung und Anwendungserfahrung sind der Hintergrund für ein nahezu fertig gestelltes System.

Investitionsvolumen

Ca. CHF 400'000,--

Kundenportfolio

Ein grosser Kundenkreis ist weltweit vorhanden. Dazu zählen Branchen wie Baugewerbe (Stahlskelettbau, Sicherheitsbauten), Schifffahrt, Eisenbahn, Metros, Luft und Raumfahrt.

Umsatzerwartungen

Ca. CHF 2.5 – 3 Mio. bis 2005

Unternehmerteam

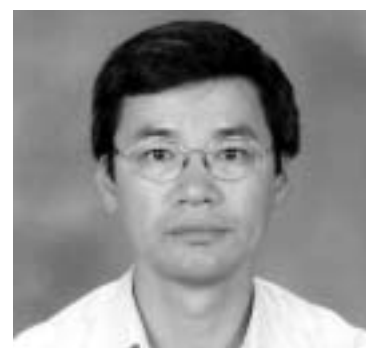
Gottfried Bechter; Kuvvet Ceyrekbasiglu; Dietmar Grill; Tatsuya Yamamoto



Gottfried Bechter



Kuvvet Ceyrekbasiglu



Tatsuya Yamamoto

Griptech

Produkt

Griptech hat ein patentiertes Spikesystem entwickelt, das in die Sohle eines Schuhs integriert werden kann. Durch eine einfache Hebelbewegung lassen sich bei Bedarf Spikes ausfahren und wieder in die Ruheposition zurückstellen.

Unternehmung

Die Vision des aus fünf Jungunternehmern und einer Jungunternehmerin bestehenden Unternehmerteams ist es, innovative, marktadäquate Sicherheitslösungen mit hohem Kundennutzen zu entwickeln, zu verbessern und erfolgreich zu vermarkten.

Entwicklungsstadium

Für das mechanische Prinzip hinter dem Spikesystem wurde ein Patent angemeldet. Das System wurde bereits einigen grossen Schuhherstellern vorgestellt, die an einer fertig entwickelten Sohle mit dem integrierten System interessiert sind. Erste Gespräche mit Sohlenherstellern sind im Gange.

Potenzial

CHF 1'130'000,- prognostizierte Unternehmensgewinne bis Ende 2006

Kunden/Partner

Die Zielkunden von Griptech befinden sich in der Schuhindustrie. Als Partner wird ein Sohlenhersteller gesucht, der die nötigen Kontakte zu Schuhherstellern besitzt.

Geschätzter Umsatz

Im Jahr 2004: CHF 1'100'000,-
im Jahr 2005: CHF 2'650'000,-
im Jahr 2006: CHF 6'550'000,-

Herkunft des Teams

Österreich/Schweiz
(Absolventen FH Vorarlberg,
Universität Innsbruck/Graz,
HTW Chur, NTB Buchs)

Unternehmerteam

Bernhard Duelli; Angelika Humml;
Mathias Giesinger;
Karlheinz Summer; Christian Scherer;
Markus Weidmann



Bernhard Duelli



Angelika Humml



Mathias Giesinger



Karlheinz Summer



Christian Scherer



Markus Weidmann

«Einmalige Chance etwas zu lernen
und als positiver Nebeneffekt
eine Geschäftsidee umzusetzen.»

Adlos

Produkt

Die Firma Adlos hat das Absperrsystem für Parkplätze entwickelt. Alltäglicher Stress mit unberechtigt abgestellten Fahrzeugen auf Parkplätzen wird es in Zukunft nicht mehr geben. Das wartungsfreie System in der Grösse einer Schuhschachtel ist ferngesteuert bedienbar und funktioniert wie ein automatisches Garagentor. Es kann von jedem selbst installiert werden und benötigt keinen Netzanschluss. Ein im Vergleich zu Konkurrenzsystemen günstiger Preis gibt dem Produkt gute Marktchancen.

Unternehmung

Die Adlos AG ist ein Ingenieurunternehmen mit Sitz in Vaduz und wird von zwei Ingenieuren geführt. Parallel zu den Eigenentwicklungen werden auch Ingenieuraufträge lokaler Firmen im Spezialgebiet Automation bearbeitet.

«Kein angehender Unternehmer sollte
sich den Businessplan Wettbewerb Liechtenstein
entgehen lassen!»

Entwicklungsstadium

Momentan werden die Prototypen getestet.

Investitionsvolumen

CHF 200'000,-

Kunden

Jeder, der ein Auto mit Parkplatz besitzt.

Geschätzter Umsatz

In 7 Jahren ca. CHF 500'000,-

Herkunft des Teams

Liechtenstein und Schweiz

Unternehmerteam

Thomas Vogt; Andreas Lendi



Thomas Vogt

Each plan, like a snowflake,
must be different.

Joseph Mancuso

Facts & Findings

• Downloads des «Businessplan Handbuchs»	1.504 Downloads
• Eingereichte Businesspläne	40 Stück
• Geplantes Investitionsvolumen aller Businesspläne 2004	ca. CHF 50 Mio.
• Mittlere Teilnehmerzahl bei den Coachings	15 Personen
• Startveranstaltung	100 Personen
• Anzahl der geschlafenen Stunden vor Abgabe der Businesspläne	0 bis 3 Stunden
• Anzahl der Panikanrufe	103 Telefonate
• Anzahl der Internet-Anwendersitzungen	2.466 Sitzungen
• Mittlere Teilnehmerzahl bei den Trainings	40 Personen
• Anzahl der «abgekupferten» Businesspläne	1 Stück
• Mittlere Anzahl der Seiten pro Businessplan	48 Seiten
• Höchste Bewertungszahl (von 2.508)	2.248 Punkte
• Niedrigste Bewertungszahl	1.092 Punkte

Ja, mach nur einen Plan...

Ja, mach nur einen Plan...
Sei nur ein grosses Licht!
Und mach dann noch 'nen zweiten Plan
Gehn tun sie beide nicht.

Denn für dieses Leben
Ist der Mensch nicht schlecht genug.
Doch sein höh'eres Streben
Ist ein schöner Zug.

Bertolt Brecht

Starnotation

Produkt

Das Softwareprogramm «ValleyPrince» ermöglicht umfangreiche Analysen und Modifikationen von eingespielter Musik sowie die Ausgabe von MIDI-Files oder Musiknoten. Die weltweite Vermarktung in die internationale Musikwelt ist über Grossverteiler vorgesehen. Die Kernkompetenzen Softwareentwicklung und Verwaltung sind in Liechtenstein beheimatet.

Unternehmung

Die Firma Starnotation wird demnächst in Liechtenstein mit einem Aktienkapital von CHF 150.000,- von Rainer und Günther Schierle gegründet. Rainer Schierle weilt zurzeit meist im Ausland, um die Geschäftsidee weiterzuentwickeln und zu perfektionieren.

Entwicklungsstadium

Die Software-Algorithmen sind geschrieben und getestet. Zurzeit wird die Benutzeroberfläche rund um diese Innovation aufgebaut und getestet. Im Herbst 2004 werden die ersten Softwarepakete ausgeliefert.

Investitionsvolumen

Ca. CHF 250'000,-

Kunden

Es werden die Märkte Europa und Nordamerika angesprochen, da diese Märkte über die grösste Dichte an professionellen Musikern verfügen.

Geschätzter Umsatz

Ca. CHF 1 Mio. pro Jahr

Herkunft des Teams

Fürstentum Liechtenstein

Unternehmerteam

Günther Schierle;
Rainer Schierle, Dipl. Ing. ETH



Günther Schierle



Rainer Schierle, Dipl. Ing. ETH

«Dank des Businessplan Wettbewerbs konnten wir unsere Geschäftsidee derart ausweiten, dass sich ganz neue Geschäftsfelder erschliessen liessen.»

Innoforce

Produkt

Innoforce arbeitet seit zwei Jahren im Auftrag des Universitätsspitals Zürich an einer Ausbildungssoftware («SAM – Audiometrie-Training mit virtuellem Patienten»). Mit dieser Software wird es möglich sein, sich die notwendigen Kenntnisse zur korrekten Durchführung von Hörtests anzueignen.

Unternehmung

Innoforce ist ein junges, dynamisches Unternehmen (Durchschnittsalter Unternehmerteam: 26 Jahre). Es unterstützt seine Kunden bei der Suche nach kreativen Lösungen und deren Umsetzung im Bereich Informatik und Maschinenbau. Als beratende Personen stehen den Jungunternehmern erfahrene und anerkannte Experten zur Seite.

Entwicklungsstadium

Bis Oktober 2004 soll die Ausbildungssoftware SAM zur Marktreife weiterentwickelt werden.

Potenzial

CHF 615'000,- prognostizierte Erträge bis Ende 2006

Kunden

Universitätsspital Zürich und sämtliche Ohrenärzte, Hörgeräteakustiker und Kliniken mit audiologischer Abteilung im deutschsprachigen Raum.

Geschätzter Umsatz

Im Jahr 2004: CHF 52'000,-
im Jahr 2005: CHF 340'000,-
im Jahr 2006: CHF 510'000,-

Herkunft des Teams

Liechtenstein und Schweiz (Absolventen/Studenten der ETH Zürich und der Fachhochschule Liechtenstein)

Unternehmerteam

Christoph Wille, Dipl. Ing. ETH; Christof Ledermann, Dipl. Ing. ETH; Alois Wille; Mosi Mresse, PD Dr.; Thomas Spillmann, Dr.



Christoph Wille
Dipl. Ing. ETH



Christof Ledermann
Dipl. Ing. ETH



Alois Wille



Mosi Mresse, PD Dr.



Thomas Spillmann, Dr.

NTI

Produkt, Unternehmung

Die NTI AG ist ein weltweit führender Anbieter von Messgeräten für die professionelle Audiotechnik. Die Produkte werden von sämtlichen grossen Herstellern von Mobiltelefonen verwendet und bieten fortschrittlichste Lösungen für ultraschnelle Qualitätskontrollen und Sound/Vibrations-Analysen.

Entwicklungsstadium

In Zusammenarbeit mit führenden Forschungsinstituten wurde begonnen, revolutionäre Verfahren für die Analyse und Klassifizierung komplexer Signale zu implementieren. Machbarkeitsstudien sind abgeschlossen; die Umsetzung auf bestehende Produkte hat begonnen.

Investitionsvolumen

CHF 1.5 Mio.

Kunden

Siemens, Motorola, Ericsson, Nokia, Alcatel, Elcoteq, Flextronics, Panasonic, Pioneer, All India Radio, CNN, ORF und SRG

Geschätzter Umsatz

Im Jahr 2004: CHF 4.5 Mio.

Herkunft des Teams

Fürstentum Liechtenstein

Unternehmerteam

Markus Becker, Dipl. Ing. ETH;
Philipp Schwizer, Dipl. Ing. ETH



Markus Becker,
Dipl. Ing. ETH



Philipp Schwizer,
Dipl. Ing. ETH

«Wir hoffen, dass dieser Anlass die Bereitschaft zur Unterstützung kleiner, innovativer Unternehmen in Liechtenstein erhöht.»

sonderpreis unternehmerin

i³

Produkt

i³ steht für independent individual interior design. i³ ist ein liechtensteinisches Unternehmen mit internationaler Ausrichtung, das Räume unabhängig, massgeschneidert, funktionsgerecht und bedürfnisorientiert kreiert. Das Bedürfnis von i³ ist es, die Tradition zu erhalten und ein einheitliches Landschaftsbild mit Charme zu kreieren, indem die alten Bauernhäuser modernisiert und dadurch wieder aufgewertet werden.

Unternehmung

i³ bietet mit einer flexiblen Unternehmensstruktur und konsequenter Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Kunden schlüsselfertige Lösungen für Umbauten und Neugestaltung von Wohn- und Geschäftsräumen an. Das Kernteam konzentriert sich sowohl auf die gestalterische Umsetzung der Kundenvorstellung als auch auf die finanzielle und zeitliche Planung/Koordination der Ausführung. Ein eng eingebundenes Netzwerk aus Partnern aus dem Bau- und Handwerkergewerbe bis hin zu Künstlern garantiert die Komplettlösung aus einer Hand.

Entwicklungsstadium

Das Kernteam des Unternehmens ist definiert. Erste Gespräche mit dem Netzwerk wurden getätigt. i³ soll in der 2. Jahreshälfte 2004 gestartet werden.

Investitionsvolumen

In den ersten zwei Geschäftsjahren sind Investitionen von rund CHF 100'000,-- geplant.

Kunden

Das Kundenportfolio wird sich von zum Teil bestehenden internationalen Kunden mit zunehmendem Fokus auf die drei angestrebten Marktregionen (Liechtenstein, Zürich/Schweiz, Paris) erweitern.

Geschätzter Umsatz

Im 1. Jahr: CHF 300'000,--
im 2. Jahr: CHF 400'000,--
im 3. Jahr: CHF 500'000,--

Herkunft des Teams

Kernteam: Liechtenstein – Paris
Netzwerk: Liechtenstein

Unternehmerin

Nadine Gstöhl, Dipl. Arch.



Nadine Gstöhl, Dipl. Arch.

«Die Ausschreibung des Businessplan Wettbewerbs hat mich in meinen hirngespinnigen Zukunftsplänen mitten ins Herz getroffen. Eine Initiative, um junge Leute grossartig zu motivieren und zu fördern.»

sonderpreis high tech

Endosmart

Produkt

Die Endosmart® GmbH ist ein Start-Up Unternehmen aus dem Forschungszentrum Karlsruhe (Institut für Medizintechnik und Biophysik). Endosmart hat zwei Produkte, die sich zurzeit in der Prototypphase befinden. Das erste Produkt ist eine künstliche Venenklappe und ein künstlicher Venenstrumpf zur Behandlung von chronischen Venenleiden. Beim zweiten Produkt handelt es sich um einen Blaseninnendrucksensor für querschnittgelähmte und inkontinente Patienten.

Unternehmung

Endosmart befasst sich mit der Entwicklung von innovativen medizintechnischen Produkten. Dazu zählen beispielsweise Implantate für die Diagnose und Therapie unterschiedlichster Krankheiten. Die Produkte basieren auf sogenannten «Smart Materials» (z.B. Nickel-Titan). Die Firma verwendet neue Technologien im Bereich künstlicher Venenklappen und drahtloser Blaseninnendrucksensoren.

Entwicklungsstadium

Beide Produkte sind in der Prototypenphase. Bis Ende des Jahres beginnen die ersten tierexperimentellen Studien. Der Markteintritt für die Venenklappe und den Venenstrumpf ist für 2005 geplant. Der Blaseninnendrucksensor wird bis Ende 2005 die Marktreife erreichen.

Investitionsvolumen

EUR 2 Mio.

Kunden

Das Kundenportfolio ist grundsätzlich weltweit ausgelegt. Zu Beginn liegt der Schwerpunkt der Marketing-Aktivitäten im deutschsprachigen Raum, um ein detailliertes Feedback der Ärzte und Kliniken für die Weiterentwicklung der Produkte zu erhalten.

Geschätzter Umsatz

Im 5. Jahr: ca. EUR 56 Mio.

Herkunft des Teams

Deutschland und Liechtenstein
CEO und CTO aus Deutschland,
CFO aus Liechtenstein

Unternehmerteam

Harald Fischer, Dr. Ing.; Bernd Vogel, Dr. Ing.



Gründerteam: Harald Fischer, Dr. Ing. und Bernd Vogel, Dr. Ing.

Nicht prämiert wurden Businesspläne, weil...

- wichtige Informationen wie Konkurrenzanalyse oder Finanzplan fehlten;
- die Angaben zum Marktpotenzial nicht realistisch bzw. nachvollziehbar waren;
- der Businessplan nicht über genügend Innovationspotenzial verfügte;
- die technische Umsetzung der Geschäftsidee unrealistisch war;
- das Unternehmerteam nicht über die nötigen Kompetenzen zur Geschäftsführung verfügte;
- die Finanzplanung in ein unternehmerisches Desaster geführt hätte;
- der Businessplan aus dem Internet «abgekupfert» wurde;
- die vorgegebene Struktur des Businessplans nicht eingehalten wurde;
- das Layout den Minimalanforderungen nicht entsprach.

Business is like chess: To be successful, you must anticipate several moves in advance.

William A. Sahlmann

Hochschulen als Startrampe für junge Unternehmungen

Anfangen hat alles in der Studenten-WG...

Von den eher theoretischen Vorlesungen an der Hochschule etwas gelangweilt, wollten vier angehende ETH-Ingenieure, ein HSG-Student und Moreno Bühler, Student an der Fachhochschule Liechtenstein, mal was ganz Neues versuchen!

Unter arger Vernachlässigung ihrer studentischen Pflichten, setzten sie sich zum Ziel, ein völlig neues Nightlife-Angebot auf dem Internet zu schaffen. Nach intensiven drei Wochen war die erste Version von Tilllate bereit für den Härtestest: die Street Parade 2000. Es traf ein, was sie sich niemals erträumt hätten: der gemietete Server war völlig überlastet! Tausende von Streetparade-Besuchern wollten sehen, wie sie mit Glitzerkostüm, bemalten Gesichtern und lustigen Frisuren ausgesehen haben. Dieser erste Erfolg führte dazu, dass die Gründer nun nicht mehr zu bremsen waren!

Im folgenden Jahr ist Tilllate explosionsartig gewachsen:

Exponentieller Anstieg der Sitezugriffe, Erweiterung des Teams auf über 50 freie Fotografen, Ausbau der Website hinsichtlich Funktionen und Inhalt, Zusammenarbeit mit klassischen Printmedien und Werbeeinnahmen über die Online-Vermarkter.

Tilllate's bedeutendstes Asset ist der Zugang zu einer sehr genau definierbaren Zielgruppe. Dies wird von Werbekunden sehr geschätzt, denn somit verringern sich die Streuverluste. Tilllate ist mit seinen 617.552 Besuchen pro Monat (WEMF beglaubigt) zurzeit die grösste Nightlife Seite der Schweiz. Über 400'000 Fotos sind auf den 9 Servern dauernd abrufbar. Das ganze Team besteht inzwischen aus 6 Vollzeitmitarbeitern, einem dutzend Teilzeitangestellten und rund 120 freien Fotografen. Einen nicht unerheblichen Beitrag zur Erfolgsgeschichte liefern die verschiedenen Nominationen und Preise wie z.B. die Nomination für den weltweiten «Ericsson



Moreno Bühler, Tilllate

Mobile Application Award» oder den Preis für Innovation von «Best of Swiss Web». Doch der Wille und die Motivation der Betreiber ist noch längst nicht ausgeschöpft und eine grosse Anzahl innovativer Ideen warten auf ihre Umsetzung. Moreno Bühler plant zurzeit das Wachstum von Tilllate und ist verantwortlich für den Finanzbereich der Firma. Er schreibt seine Bachelor Thesis an der Fachhochschule Liechtenstein über die Finanzierung des Wachstums junger Unternehmen.

www.tilllate.ch

Unternehmerisch Handeln

Eine Hochschule muss ihr Leistungsprogramm auf die Bedürfnisse der Region abstimmen. Entrepreneurship findet in einem Land und einem Tal statt, das zu Recht als Entrepreneur Valley bezeichnet wird. Unternehmerfamilien in Liechtenstein, in Vorarlberg und im St. Galler Rheintal haben die Wirtschaftsstruktur des Chancentals Rheintal nachhaltig geprägt. An diese Tradition knüpfen wir an und führen sie in der Zukunft konsequent weiter.

Mit dem KMU Zentrum und dem Businessplan Wettbewerb Liechtenstein wurden bereits wichtige Schritte eingeleitet. Das Echo auf den Businessplan Wettbewerb zeigt, dass in der Region ein Unternehmerpotenzial vorhanden ist. Auch andere Projekte des KMU Zentrums wurden positiv aufgenommen, beispielsweise der Lehrgang KMU Management, der zusammen mit der Gewerbe- und Wirtschaftskammer organisiert wird. Im Studienjahr 2004/5 starten wir an der Fachhochschule Liechtenstein den Master of Business Admini-



Klaus Näscher, Rektor

stration in Entrepreneurship. Dieser Lehrgang ist ein konsekutiver Master, der sich nahtlos in das weltweit anerkannte mehrstufige System Bachelor - Master - Doktorat einfügt. Das Studium dauert 3 bis 4 Semester und kann auch berufsbegleitend absolviert werden. Entrepreneurship soll zu einer Kernkompetenz der Fachhochschule Liechtenstein aufgebaut werden. Die entsprechenden Anpassungen laufen zur Zeit. Dabei denken wir nicht nur an interne Veränderungsprozesse, sondern auch an die regionalen Netzwerke.

www.fhl.li

Shoot for the moon.
Even if you miss it you will land
among the stars. Les Brown

Solve – Spin off am NTB Buchs

Massgeschneiderte Engineering-Dienstleistungen anzubieten, die dem Kunden Mehrwert generieren - das haben sich Andreas Bollinger, Daniel Gillmann und Patrik Neff zum Ziel gesetzt. Anfangen hat alles an der Interstaatlichen Hochschule für Technik Buchs NTB. Im Labor für Automatisierungstechnik von Professor Roland Rebsamen haben die drei Jungunternehmer erste Ideen entwickelt und waren aktiv im Technologietransfer des NTB Buchs engagiert.

Im Juni 2000 haben sie als Team die Firma Solve GmbH in Grabs gegründet. Der Firmenname Solve steht für die Philosophie des Unternehmens, das hochwertige Problemlösungen im Bereich Hard- und Softwareengineering erbringt. Der Dienstleistungsbereich umfasst dabei eine breite Palette an Know-how - von der Hardware-Entwicklung bis hin zu Design und Implementierung von Softwaresystemen.

Solve bietet Gesamtlösungen an und begleitet ihre Kunden während des gesamten Entwicklungsprozesses, von der Planung und Entwicklung bis hin zur Produktion, Lieferung und Wartung. Solve ist zudem seit ihrer Gründung Microsoft Certified Partner. Die junge Unternehmung entwickelt jedoch nicht nur im Kundenauftrag: Der Datenlogger g-log, eine Blackbox zur Rekonstruktion von Transportschäden, ist eine Eigenentwicklung und wird heute weltweit eingesetzt.

Im Wissen, dass nur technisch ausgereifte und wirtschaftliche Lösungen einen hohen Kundennutzen aufweisen, haben sich die drei Unternehmer auch wirtschaftlich weitergebildet: Andreas Bollinger und Patrik Neff haben bereits das Nachdiplomstudium Wirtschaftsingenieur absolviert. Daniel Gillmann studiert berufsbegleitend an der Fachhochschule Liechtenstein.

Zur Zeit plant das Unternehmerteam der Solve einen Standortwechsel nach Buchs. Die Nähe zum NTB möchten sie auch in Zukunft nicht missen. Der Wissenspool und das Netzwerk des NTB sind für das Wachstum technologieorientierter Unternehmungen entscheidend.

www.solve.ch



Andreas Bollinger, Patrik Neff und Daniel Gillmann



Klaus Wellerdieck, Rektor

Forschung und Entwicklung am NTB Buchs

Die Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs NTB betreibt seit 15 Jahren Forschung und Entwicklung für die KMUs der Region. In den Labors entstehen aus der Verbindung von Forschung und Lehre und in der Wechselwirkung von Studierenden, Dozenten und der Wirtschaft immer wieder innovative Ideen, die in rentable Produkte und Dienstleistungen am Markt umgesetzt werden. Wenn aufgrund einer Geschäftsidee der

Businessplan entwickelt ist und die Eroberung des Marktes begonnen hat, kann sich der Erfolg recht schnell einstellen. Die Solve AG ist ein Beispiel dafür.

Als Rektor des NTB bin ich stolz darauf, dass unsere Absolventen und Dozenten regelmässig Innovationsimpulse entwickeln und in der Praxis zielstrebig und erfolgreich verwirklichen. Aus diesem Grund hat mich die Vergabe eines Sonderpreises in der Kategorie HighTech besonders gefreut. Es bestätigt auch, dass eine enge Verbindung von Praxisorientierung und Wissenschaft unternehmerisches Denken nicht nur begünstigt, sondern geradezu fördert und zum Handeln ermutigt. Am NTB ist daraus ein fruchtbares, unternehmerisches Klima entstanden.

Auch in Zukunft sehe ich die Rolle des NTB darin, die Studierenden praxisorientiert auf unternehmerische Tätigkeiten in neuen und etablierten Unternehmungen vorzubereiten und sie dabei tatkräftig mit dem gesamten Know-how unserer Hochschule zu unterstützen.

www.ntb.ch

kmu zentrum.

Das KMU Zentrum begleitet kleine und mittlere Unternehmen im Laufe der Entwicklung - beim Start, beim Wachstum und bei grundlegenden Veränderungen, beispielsweise bei der Unternehmensnachfolge.

In den drei Phasen der Unternehmensentwicklung bietet das KMU Zentrum ein Programm an, das zur Zeit folgende Dienstleistungen umfasst:

- Weiterbildung: KMU Management, Business Forum
- Businessplan Wettbewerb
- Coaching
- Innovationsberatung
- Dienstleistungen: UnternehmerInnen-Runden

Kontakt

KMU Zentrum - Zentrum für kleine und mittlere Unternehmen

Christian Hausmann, lic.oec.HSG
Geschäftsführer
Telefon +423 265 12 67
Fax +423 265 11 12
christian.hausmann@kmu-zentrum.li

Fürst-Franz-Josef-Strasse
FL 9490 Vaduz

Sponsoren der Preisverleihung



Lehrgang KMU Management

In enger Zusammenarbeit mit der Gewerbe- und Wirtschaftskammer für das Fürstentum Liechtenstein wurde der Lehrgang KMU Management entwickelt. Der Lehrgang ist eine Weiterbildung für Praktiker, die eine Berufsausbildung abgeschlossen haben. Unternehmerisches Denken und Handeln ist das zentrale Ausbildungsziel. Der Lehrgang KMU Management ist modular aufgebaut und dauert 24 Tage. Parallel zum Studium erarbeiten die Teilnehmer einen Businessplan. Die erste Durchführung des Lehrgangs startet am 26. März 2004.

Der Lehrgang KMU Management ist eng mit dem Zentrum für kleine und mittlere Unternehmen verbunden. Die Leitung und Organisation des Lehrgangs liegt beim KMU Zentrum, einzelne Module werden durch Dozenten des Zentrums unterrichtet.

Die Teilnehmer werden bei der Entwicklung und Umsetzung der Businesspläne durch das KMU Zentrum gecoacht.



Fachhochschule Liechtenstein

Die zweite Durchführung des Businessplan Wettbewerbs Liechtenstein startet im November 2004

www.businessplan-wettbewerb.li

Businessplan Wettbewerb



Präsident der Jury

Christian Hausmann, lic.oec.HSG,
christian.hausmann@kmu-zentrum.li

Organisation Preisverleihung

Daniel Müller, Betriebsökonom FH
daniel.mueller@kmu-zentrum.li

Redaktion

Michael Pock, Mag. FH
michael.pock@kmu-zentrum.li

Grafik und Layout

Leone Ming Establishment
info@leoneming.com

Master of Business Administration in Entrepreneurship MBA

Die Fachhochschule Liechtenstein bietet im Studienjahr 2004/05 zum ersten Mal das Master-Studium Entrepreneurship an. Das Studium wendet sich an AbsolventInnen wirtschaftlicher und technischer Studiengänge, die motiviert sind, ein unternehmerisches Programm zu durchlaufen und aktiv mitzugestalten.

Entrepreneurship

Entrepreneurship lässt sich als Unternehmertum oder unternehmerisches Handeln bezeichnen. Im Kern geht es darum, innovative Geschäftschancen zu finden und im Markt umzusetzen. Diese kreative Realisierung und geschäftliche Nutzung kann in einem neuen oder bereits bestehenden Unternehmen erfolgen.

Der Aufbau des Studiums orientiert sich am Prozess der Entwicklung und Umsetzung neuer Geschäftsideen. Dieser Prozess wird im Master-Studium Entrepreneurship durchgängig abgebildet, von der Idee über die Gründung und das Wachstum bis hin zum Ausstieg aus der unternehmerischen Tätigkeit.

Das gesamte Studium dauert 3 bis 4 Semester und kann auch berufsbegleitend bei verlängerter Studiendauer absolviert werden.

Ausbildungsziel

Unternehmerisches Denken und Handeln sind die Schlüsselqualifikationen des Master-Studiums Entrepreneurship. Die Handlungskompetenz wird besonders betont. Gefördert werden auch analytische und soziale Fähigkeiten, überdurchschnittliches Engagement und die Bereitschaft, ungewohnte Aufgaben anzupacken.

Den Studierenden des Master-Studiums Entrepreneurship steht ein breites Spektrum an Berufschancen offen. Nach dem Studium und einigen Jahren praktischer Erfahrung sind sie fähig, neue Unternehmen zu gründen, innovative Unternehmen oder Profit Centers zu führen und die Unternehmensnachfolge in einem etablierten Betrieb zu übernehmen.

Kontakt

Fachhochschule Liechtenstein
Daniel Müller, Betriebsökonom FH, Studienberatung Entrepreneurship

Telefon +423 265 12 66
Fax +423 265 11 12
daniel.mueller@fh-liechtenstein.li

Fürst-Franz-Josef-Strasse
FL-9490 Vaduz

Business Forum

Das Business Forum greift aktuelle Fragen aus der Wirtschaft auf. Es hat zum Ziel, unternehmerisches Denken zu fördern, Impulse für neue Synergien zu geben, Kontaktmöglichkeiten zu schaffen und das Know-how in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft auszubauen.

Das Business Forum wird 4 bis 5 Mal pro Jahr veranstaltet.

Nächstes Business Forum:
Montag, 21. Juni 2004,
18.00 Uhr
Auditorium, Fachhochschule Liechtenstein

Personalmanagement

Prof. Dr. Martin Hilb,
Universität St. Gallen
René A. Lichtsteiner, DMS Consulting AG

www.businessplan-wettbewerb.li