

Im Innovations-Guide zeigt CASH Enterprise in Zusammenarbeit mit dem **Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT)** und der bei ihm angesiedelten **Förderagentur für Innovation (KTI)** Innovationsförderung live. Das BBT unterstützt Innovation mit der Erneuerung der Berufsbildung, der Konsolidierung der Fachhochschulen und der Förderung von Projekten in angewandter Forschung und Entwicklung zwischen Hochschulen und Wirtschaft durch die KTI. Das BBT gehört zum Volkswirtschaftsdepartement und wird von Eric Fumeaux geleitet.
Kontakt: BBT, Effingerstr. 27, 3003 Bern, 031 322 21 29, www.bbt.admin.ch; KTI, 0800 000 023, www.kti-cti.ch.

Operativ startete Covalys erst im November 2003. Aber das Witterswiler Start-up bietet bereits jetzt 26 verschiedene Kits für Protein-Analysen an und verfügt schon über ein weltweites Vertriebsnetz.

VON CLAUD NIEDERMANN

Im hintersten Containergebäude des Technologiezentrums Witterswil bei Basel ist auch am Freitagabend nach halb sechs Uhr noch nicht Feierabend. Der erst 33-jährige CEO Christoph Bieri von Covalys beendet gerade eine Besprechung mit dem Verwaltungsratspräsidenten Henri Zinsli. «Wir arbeiten eng zusammen», kommentiert Bieri. Neben Bieri ist praktisch noch die ganze Covalys-Mannschaft am Arbeiten.

Covalys-Technologie stammt von der ETH Lausanne

Kein Wunder, hat das Jungunternehmen seine Kits für Reinigung und Markierung von Proteinen im Schnellzugtempo zur Marktreife gebracht. Dabei war der promovierte Biochemiker erst vor drei Jahren auf die Innovation «SNAP-tag» von Professor Kai Johnsson (ETH Lausanne) gestossen, dank der Tests von Wirkstoffen an Proteinen einfacher gemacht werden. Bieri erkannte das Potenzial und gründete zusammen mit Johnsson und weiteren Partnern die Covalys. Noch Anfang März 2003 hatte Bieri weder Büro noch Mitarbeiter. Ein Treffen mit CASH Enterprise fand in einem Berner Café



Von null auf hundert in zwei Jahren

Christoph Bieri kennt sich aus mit Wachstumsproteinen.

statt. Wo die Firma effektiv starten sollte, wusste er nicht. Zuerst musste er die Finanzierung sichern. Das war nicht einfach. Doch während andere Jungunternehmer über fehlende Risikofreude der Investoren klagten, holte sich Bieri das Label von CTI Start-up und baute ein grosses Netzwerk auf. Dabei half ihm VR-Präsident Zinsli. Der langjährige Manager der Ciba-Geigy und mehrfache Firmengründer verfügt über grosses Branchen-Know-how und über ein breites Beziehungsnetz.

Danach ging es Schlag auf Schlag. Im Oktober 2003 konnte Bieri die

erste Finanzierungsrunde über drei Millionen Franken abschliessen. Unter den Investoren waren die Erfindungsverwertung AG (EVA), die Berner BV Group und die Beteiligungsgesellschaft Venture Incubator (VI). Mit VI kam Bieri dank einer Präsentation bei CTI Invest (siehe unten) in Kontakt. Ein Monat später startete Covalys definitiv in Witterswil: «Wir waren zu fünft. Seither haben wir das Team kontinuierlich ausgebaut.» Es dauerte exakt ein Jahr, bis im letzten Dezember die erste Palette von Produkten marktfähig war. Im Februar 2005 zog Bieri

die zweite Finanzierungsrunde durch und konnte neben den bisherigen Investoren auch den Novartis Venture Fund begeistern.

«Ende 2007 sind wir profitabel», verspricht der CEO. Bereits macht das Start-up Umsätze. Keine Millionen, aber monatlich immerhin im fünfstelligen Bereich. 26 Produkte für verschiedene Applikationen werden angeboten. Und Covalys ist über Vertriebspartner weltweit, von Südkorea bis zu den USA, präsent.

Im Grunde genommen bietet die Firma den Wissenschaftlern der Hochschullabors und der Industrie

einen molekularen Baukasten für ihre Experimente. Und die Konkurrenz? «Natürlich haben wir Konkurrenz, sonst gibts keinen Markt», lacht Bieri. Doch Covalys habe einen Wettbewerbsvorsprung, denn ihre Produkte seien technisch einfacher und wissenschaftlich besser dokumentiert. Die Experten sind derart begeistert von der Innovation, dass die Zeitschrift «Nature» den SNAP-tag als eine der besten Technologien von 2004 erkor, nachdem Professor Johnsson bereits den renommierten APLE-Preis für die Innovation erhalten hatte.

Plattform für die jungen Technologiefirmen

CIT INVEST Geld für Start-ups gibt es an den Venture Days, die im In- und Ausland stattfinden.

VON CLAUD NIEDERMANN

Am letzten Dienstag lud die Schweizer Botschaft in London für einmal keine britischen Politiker zu einem Treffen mit Vertretern aus der Schweiz ein, sondern Investoren. Die Vereinigung CTI Invest präsentierte englischen Financiers und Private-Equity-Gesellschaften 14 junge Schweizer Firmen. Mit dabei waren etwa die Churer G10 Software, die mit ihrer Desktop-Dokumenten-Suchmaschine für Furore sorgte, und das ETH-Spin-off Flamepowders, das zu den Gewinnern des Businessplanwettbewerbes Venture 2004 der ETH Zürich und McKinsey gehörte. «Wir müssen Schweizer Technologien internationale Plattformen

bieten», betont Christian Wenger, Initiant und Präsident der CTI Invest, die früher CTI Investor Associations hiess. Die Organisation hat es sich zum Ziel gemacht, jene Hightech- und Life-Sciences-Unternehmen zu finanzieren, die von der KTI-Initiative CTI Start-up mit dem Label ausgezeichnet werden und damit über ein gutes Business-Case verfügen. Bereits im Frühjahr konnten 16 Jungfirmen aus der Schweiz ihre Projekte in München insgesamt 25 institutionellen Investoren vorstellen. Drei Unternehmen sind nun in konkreten Finanzierungsverhandlungen. Aber nicht nur solche Erfolge demonstrieren das internationale Interesse an den helvetischen Investitionen, sondern auch die

Tatsache, dass sich bei diesen Kontakten auch jeweils einige Beteiligungsgesellschaften von einer Mitgliedschaft bei der CTI Invest überzeugen lassen. So geschehen in München, als die bereits im Jahr 1983 gegründete und global tätige Beteiligungsfirma Techno Venture Management der CTI Invest beitrug. Dies ist jeweils zugleich auch mit der Verpflichtung verbunden, innert zweier Jahre mindestens eine halbe Million Franken in eine CTI-Label-Firma zu investieren.

Insgesamt zählt CTI Invest über 30 Mitglieder, darunter Business Angels und eben institutionelle Investoren. «Bei uns sind alle relevanten Player der Venture-Capital-Szene dabei», freut sich Wenger. So auch

AKTIVITÄTEN

CTI Invest organisiert jährlich vier **Swiss Venture Days** für die Präsentation von Firmenprojekten. Weitere Venture Days finden im Ausland statt. Dazu kommen **Alumni-Events**, an denen erfahrene Investoren Tipps geben. Und einmal im Jahr findet der **CEO Day** mit Workshops statt. Daten: **21. 6. 2005:** 1st Alumni Event, ETH Zürich, mit Investor Peter Friedli. **1. 9. 2005:** 2nd CEO Day im Beakongresszentrum in Bern. **7. 9. 2005:** 10th Swiss Venture Day in der Zürcher Börse SWX. **Info:** www.cti-invest.ch

Henri B. Meier mit der auf Biotechnologie und Life Sciences spezialisierten Biomedinvest, die sich auf Finanzierungen in der Gründungsphase von Start-ups spezialisiert hat. Und die Mitglieder der CTI Invest haben letztes Jahr immerhin zehn Jungfirmen finanziert.

Die Vereinigung bietet zudem über CTI Alumni den Label-Unternehmen ein Netzwerk an, und sie organisiert Diskussionen und Weiterbildungstage für die CEO der Start-ups (siehe Box). Dazu Wenger: «Damit unsere Technologie-Unternehmen zu Highflyer werden, muss das Management topfit sein. Mit unseren Events versuchen wir sie zu unterstützen. Das Know-how können sie dort abholen.»