

Gründerzentrum ist um drei Firmen reicher

WÄDENSWIL. Seit Januar ist das Gründerzentrum Grow um drei Unternehmen gewachsen. Mit der neuen Geschäftsleitung habe sich der Service des Grow intensiviert, findet Stiftungsratspräsident Alfred M. Niederer.

DOROTHEA UCKELMANN

Er vertrete das Gründerzentrum Grow und wolle es ausbauen und weiterentwickeln, verkündete Dolf van Loon vor rund einem Jahr, als er neuer Geschäftsführer des Grow wurde. Nach einem etwas verhaltenen Start sind nun seit Januar drei neue Firmen im Grow ansässig. Damit beheimatet es nun insgesamt elf Unternehmen. «Wir hoffen, dass das Grow auf 20 Firmen anwächst», sagte Stiftungsratspräsident Alfred M. Niederer am gestrigen Apéro in den Räumen der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften. Rund 50 Gäste waren anwesend.

Das Grow unterstützt Jungunternehmen, indem es diesen günstigen Mietraum und Infrastruktur zur Verfügung stellt und dank der 2004 gegründeten Stiftung mit Start- und Überbrückungskapital unterstützt. Zudem will die neue Geschäftsleitung vermehrt auf die spezifischen Bedürfnisse der Start-ups eingehen. «Das Konzept ist gut, hat aber noch Potential zur Verbesserung», berichtete der Stiftungsratspräsident.

Aufmerksam verfolge auch der Stadtrat die Entwicklung des Grow, berichtete Stadtpräsident Philipp Kut-

ter (CVP). Man müsse der Organisation jedoch Zeit geben. «Ich bin optimistisch, dass das Grow noch weiter wächst», sagte Kutter und scherzte, «ich hoffe, dass eine der Firmen irgendwann einen Nobelpreis gewinnt.»

Mit allen Fingern bedienen

Über die Vor- und Nachteile sowie Auswirkungen der verschiedenen Finanzierungsarten von Start-up-Firmen referierte Stefan Spichiger, CEO der C-Cit AG. Das Unternehmen war eines der ersten des Grow und hat sich auf die Entwicklung von chemischen und biochemischen Sensoren spezialisiert. «Umsatz ist die einzige und wahre Geldquelle», ist Spichiger überzeugt. Dazu kämen die Stiftungen als Rückgrat der Schweizer Start-up-Szene. Hingegen warnte Spichiger vor Investment-Firmen und Fonds. Diese solle man nur nutzen, wenn es anders nicht gehe, «denn sie wissen nicht, was sie tun».

«Work locally, act internationally», lautet das Motto von Carlo Bernasconi, CEO der ContractLogistics24 AG. Er berichtete über den Aufbau und Betrieb einer Online-Vermarktungsplattform für Logistikdienstleister.

Erst im zweiten Lehrjahr befinden sich Raphael Sigg und Dominique Burnard, die ihre Geschäftsidee vorstellten. Neben ihrer Ausbildung bauen sie derzeit mit Unterstützung des Grow ihr Geschäft auf: Sie vermieten und verkaufen Multitouch-Bildschirme. Multitouch steht für intuitive Bedienung mit einer unbegrenzten Anzahl von Fingern. Interessanter als das Buffet war am anschliessenden Apéro dann auch der aufgebaute Multitouch-Bildschirm, den die Anwesenden ausprobieren durften.