

ANLAUFSTELLEN

**Share, Boston  
Swissnex, San Francisco**  
Die Technologiekonsulate Share und Swissnex geben Auskünfte, vermitteln Kontakte und stellen Räumlichkeiten zur Verfügung.  
www.shareboston.org  
www.swissnex.org

**Swiss Business Hub USA, Chicago**  
Unterstützung gibt es auch bei den Generalkonsulaten in Atlanta, Houston, Los Angeles, New York, San Francisco und bei der Botschaft in Washington.  
www.eda.admin.ch/eda/g/home.html

**Swiss-American Chamber of Commerce, Zürich**  
www.amcham.ch

**Osec Business Network Switzerland, Zürich**  
www.osec.ch

**Pool of Experts**  
Expertendatenbank.  
www.poolofexperts.ch



Sicher stoppen, ohne zu töten: Produkte der Piexon.

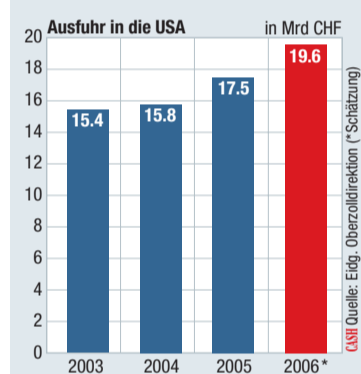
Fortsetzung von Seite 61

für Unternehmen wie die Piexon, die nicht nur die üblichen Bewilligungen brauchen. Die Firma musste dort zwei Jahre lang eine eigene Niederlassung betreiben, um alle für den Import und Verkauf notwendigen Lizenzen zu erhalten. Den Hintergrund solch langer Verfahren kennt Alexander Bickel, der seit Jahren Schweizer KMU beim Markteintritt in die USA berät: «Es ist üblich, dass ansässige Firmen alles versuchen, um die Behörden zu einem restriktiven Vorgehen gegen neue Anbieter zu bringen.» Bickel nennt neben den mit allen Mitteln kämpfenden Konkurrenten vor allem ein weiteres Risiko: «In den USA kann man beim Markteintritt sehr schnell sehr viel Geld

ausgeben, ohne irgendetwas zu erreichen.» Die konjunkturelle Entwicklung dagegen hält er für den Erfolg von kleineren Technologiefirmen für relativ unbedeutend. Denn oft sei ein einziger Kontakt viel wichtiger als die Wachstumsrate. Ein Beispiel dafür ist die Geneva-logic. Als sie 2002 in den USA eine eigene Niederlassung gründen wollte, entschied sich ein erfahrenes Verkaufsteam von 9 Personen, beim Kleinunternehmen mit damals 15 Mitarbeitern einzusteigen. «Für die Amerikaner zählte die Chance und nicht das Risiko», erinnert sich der damalige CEO Peter Schüpbach. Das Engagement der erfahrenen Verkäufer brachte den Durchbruch. Die Mischung aus schweizerischem Software-Know-how und amerikanischem Marketing, dem die Firma

aus Langenthal den die Schweizer etwas irritierenden Namen verdankt, kam an. Ihre Software für Unterrichtsunterstützung in Schulzimmern ist in den USA zur Nummer 1 geworden. Nun wird die globale Expansion vorangetrieben. Soeben hat die Firma in Peking ein eigenes Büro eröffnet. Bei der Eroberung des Weltmarktes nach der Erschliessung der USA haben hiesige Firmen gute Karten: «Die Europäer begreifen im Gegensatz zu Amerikanern, dass das Geschäft auf anderen Kontinenten anders läuft.» Diese Aussage stammt von Zattoo-Gründer Beat Knecht. Er muss es wissen, schliesslich führt er nicht nur ein Team von Amerikanern und Schweizern, sondern hat auch zwölf Jahre in den Vereinigten Staaten gelebt.

EXPORTBOOM



Ein guter Teil des derzeitigen Exportbooms geht auf das Konto der stetig zunehmenden Ausfuhr in die USA.

# Resistenten Bakterien geht es an den Kragen

**BIOTECHNOLOGIE** Über 10 Prozent aller Patienten infizieren sich während eines Aufenthaltes im Spital. Die Folgen können lebensbedrohend sein. Ein Berner Jungunternehmen schafft Abhilfe.

VON STEFAN KYORA

Das Risiko, sich im Spital zu infizieren, ist nicht klein. Bei Patienten auf der Intensivstation geht es dabei schnell einmal um Leben und Tod. So gibt es besonders gefährliche Bakterien, die bei künstlich beatmeten Personen eine Lungenentzündung auslösen können. Sie widerstehen selbst ausgeklügelten Therapien mit mehreren Antibiotika gleichzeitig. 40 Prozent der Betroffenen sterben. «Wir gehen einen neuen Weg, um gravierende Infektionen von Spitalpatienten zu bekämpfen», erläutert Violetta Georgescu-Kyburz, Chefin von Kenta Biotech. Statt immer neuer Antibiotika entwickelt das Jungunternehmen Medikamente auf der Basis von Antikörpern: Proteine, die ein gesunder Körper selbst produziert, um Bakterien und Viren zu bekämpfen. Das erste Produkt von Kenta Biotech, das derzeit auf seine Wirksamkeit hin getestet wird, soll die gefährliche Lungenentzündung von Patienten auf Intensivstationen bekämpfen. Kenta Biotech kann auf jahrelange Vorarbeiten zurückgreifen. Ur-

sprünglich war ein Forscherteam der Berna Biotech auf die Idee gekommen, gegen Infektionen Antikörper einzusetzen. Im Sommer 2005 war die Arbeit der Wissenschaftler so weit gediehen, dass das Projekt selbstständig werden sollte. Violetta Georgescu erfuhr davon. «Ich war damals auf der Suche nach etwas, bei dem ich nochmals Gas geben konnte», sagt Georgescu. Zuvor hatte die heute 49-Jährige bei Roche die Entwicklung eines Antikörpermedikamentes gegen Krebs geleitet. Georgescu schrieb einen Businessplan und suchte Geldgeber, um aus dem Projekt eine unabhängige Firma zu starten. Bereits Ende 2005 hatten ihr vier Privatinvestoren 10 Millionen Franken zugesagt. Die Geldgeber dürfte auch überzeugt haben, dass Kenta Biotech einen Weg gefunden hat, um ihre Wirkstoffe aus menschlichem Blut als Ausgangsstoff zu gewinnen. Auf dem Markt erhältliche Antikörpermedikamente stammen dagegen ursprünglich von Mäusen und müssen für den Menschen mit aufwendigen gentechnischen Verfahren verträglich gemacht werden. «Dabei besteht die Gefahr, dass der mensch-

START-UP DER WOCHE

**Kenta Biotech:** Violetta Georgescu suchte die Herausforderung an der Spitze einer Jungfirma.

Antikörpermedikamente sind ein Zukunftsmarkt. Mit ihrer neuartigen Technologie kann Kenta Biotech ihn erobern.



liche Körper die Medikamente als fremd bekämpft», sagt Georgescu. Da sie aus menschlichem Blut gewonnen werden, hätten die Medikamente von Kenta Biotech auch gegen etablierte Antikörpermittel eine Chance. Doch Georgescu weiss, dass Kenta Biotech noch zu klein ist, um die Grossen herauszufordern. In einigen Jahren ist dies aber geplant.



Mit Auszeichnungen und Ehrungen sind auch Pflichten verbunden. Das hat **Domenic Steiner** (Bild) erfahren. Der Gründer, Eigentümer und Geschäftsführer der Weggiser Erfolgsfirma **Thermo-plan** wurde im Ernst-&-Young-Wettbewerb **Entrepreneur of the Year 2006** Ende Oktober von der Jury für sein Lebenswerk mit dem Titel «**Master Entrepreneur**» ausgezeichnet. Bereits im November nahm er am «US-Ernst-&-Young-Entrepreneur of the Year» in Palm Springs teil. Am letzten Freitagabend fand im renommierten Parkhotel in Weggis eine **Zentralschweizer Feier** zu Ehren Steiners mit 100 geladenen Gästen statt. Nächstes Jahr gehen die Aktivitäten weiter. Dabei kann er quasi **Unternehmer-Weltmeister** werden, denn er ist der Schweizer Kandidat für den «World Entrepreneur of the Year».



Unternehmer wissen es: Die besten Ideen kommen einem in der Freizeit. **Peter Blatter**, Gründer und Geschäftsführer der Ostschweizer Software- und Steuerungsentwicklungsfirma **BMS Sulmatic**, hatte seine Eingebung beim Einkaufen. Plötzlich schwebte ihm ein vorgedruckter Einkaufszettel zum Ankreuzen vor. Das war vor zwei Jahren. Unterdessen hat Blatter die Idee nach allen Regeln der Kunst konkretisiert: vom Designschutz über die Marktanalyse und Konsumentenbefragungen bis hin zur Partnersuche. Das Ergebnis: Via **www.einkaufszettel.ch** hat er schon mehr als 2500 Blöcke mit seinen selbstklebenden Einkaufszetteln verkauft. Der 42-Jährige musste bei seinem Ausflug in den Konsumgütermarkt nicht gross umlernen: «Letztlich geht es doch immer um die Kundenzufriedenheit.»

Techniker, die Unternehmen gründen, besuchen oft Weiterbildungen, um ihr betriebswirtschaftliches Know-how zu verbessern. Programme, die genau auf



diese Gründer zugeschnitten sind, gibt es jedoch kaum. Doch nun startet im Mai 2007 an der **Universität St. Gallen** das HSG-Diplom-Programm für Technologieunternehmer. Ab **Mitte Dezember** beginnen Informationsveranstaltungen ([www.es.unisg.ch](http://www.es.unisg.ch)). Möglich wurde die neue Ausbildung dank **Henri B. Meier** (Bild), der für die Gründung der **Unternehmerschule 3** Millionen Franken zur Verfügung stellte.

Die **Intelligent Medical Implants AG** entwickelt ein Implantat, das Blinden mit defekter Netzhaut wieder zu einfachen Seheindrücken verhelfen soll. Die klinischen Versuche überzeugten. Das Jungunternehmen mit Sitz in Zug wurde deshalb mit **24 Millionen Franken** finanziert. Zu den Geldgebern gehören **Global Life Science Ventures, Abingworth Management, Polytechnos** und **Quantum Technology Partners**.

Die Geschichte der **Minick** ist bewegt. 1994 gegründet, geriet der Pionier aus der Mobilkommunikation um das Jahr 2000 in den Strudel der New Economy, als **Alexander Falks Distefora** die Firma übernahm. Mit einem **Management-Buy-out** im Jahre 2002 kam Minick jedoch wieder auf einen nachhaltigen Kurs. Jetzt hat sich die **Swisscom** das grosse Know-how der 68 Mitarbeiter gesichert und die Firma vollständig übernommen.

FOTOS: PD, ROLF SIEGENTHALER, ANDREAS EGGENBERGER/ROB, TOTO MARTI/ROB