

Starthilfe für Jungunternehmer

Auf dem Höhepunkt des New-Economy-Booms wurde das StartZentrum Zürich gegründet. Am Anfang setzte der technologisch ambitionierte Inkubator im Bereich Internetanbindung auf ein WLL-Projekt. Die Ambitionen sind geblieben, doch der Internetprovider hat gewechselt. Inzwischen auch der Telefonieprovider.

Laut einer im Januar veröffentlichten Studie des Bundesamtes für Statistik überlebt nur jedes zweite Schweizer Unternehmen die ersten fünf Jahre seiner Existenz. Eine ernüchternde Bilanz, wenn man bedenkt, dass im untersuchten Zeitraum insgesamt

Gemäss einer BFS-Studie überlebt nur jedes zweite Unternehmen die ersten fünf Jahre seiner Existenz.

rund 50 000 Unternehmen gegründet worden sind. Start-ups, welche die Dienste von Inkubatoren in Anspruch nehmen, haben bessere Chancen auf ein langes Leben. Das hat im Wesentlichen zwei Gründe: Erstens müssen angehende Unternehmer, die sich bei einem Inkubator einquartieren möchten, in der Regel einen realistischen Businessplan vorlegen – ein Bewerbungsverfahren, das Traumtänzer zuverlässig aussiebt. Zweitens: Wer die Hürde schafft, kann sein Geschäft auf einer bestehenden Infrastruktur und einem etablierten Netzwerk aufbauen. Das spart Zeit und öffnet Türen.

Erfolgsquote 90%

Das 1999 gegründete StartZentrum Zürich ist mit einer klaren Mission unterwegs: «Wir wollen den Aufbau von jungen Firmen beschleunigen und die Überlebensquote erhöhen», erklärt Geschäftsleiter Marc Hamburger. Die Zahlen sprechen für sich: Bisher sind im Zentrum 100 Unternehmen mit über 200 Arbeitsplätzen entstanden. «Wir haben eine Erfolgsquote von 90 Prozent», sagt Hamburger stolz. Die ungewöhnliche Performance erreicht der Inkubator mit zwei Serviceschwerpunkten:

- **Infrastruktur:** Den Firmengründern stehen 41 Büros zwischen 16 und 200 m² zur

Verfügung. Dazu kommen drei Sitzungszimmer, ein zentraler Empfang und eine Cafeteria. Die Mietverträge können mit einer Frist von drei Monaten jeweils Ende Monat gekündigt werden. Telefone, Rufnummern und Netzwerkdienste werden nach Bedarf zur Verfügung gestellt. Eine lange Liste von Einrichtungen, Geräten und Tools rundet das Angebot ab.

- **Dienstleistungen:** Das StartZentrum bietet seinen Kunden eine ganze Palette von «Soft Services» an. Dazu gehören kostenlose Erstberatung, Coaching, Kapitalvermittlung, Biz-Partnervermittlung, Biz-Support-Services, internes und externes Networking, Weiterbildung, Newsletter «IMPULS», Events usw.

StartZentrum Zürich – Kompetenzzentrum für Jungunternehmer

Das StartZentrum Zürich öffnete seine Tore am 25. Mai 1999. Seitdem haben sich über 100 Unternehmen mit über 200 Arbeitsplätzen aufgebaut. Durchschnittlich sind 30 bis 35 Firmen mit rund 100 Arbeitsplätzen im Zentrum an der Binzstrasse 18 eingemietet.



Pro Jahr führt das StartZentrum 200 kostenlose Erstberatungen durch, bei denen sich Gründungsinteressierte über diverse Themen wie Finanzierung, Businessplanung, Marketing etc. informieren können. Zudem organisiert das StartZentrum zwei Grossanlässe pro Jahr. Die «StartMesse – Schweizer Messe für Firmengründung, Franchising und Nachfolge» findet an der ETH Zürich statt. Dort präsentieren sich Firmen und Organisationen, die für eine Firmengründung relevant sind (Notariat, Treuhänder, Rechtsanwälte, Handelsregisteramt, Sozialversicherungsamt, Institut für geistiges Eigentum etc.). Am zweiten Anlass werden Themen im Bereich Jungunternehmertum und Innovation zur Diskussion gestellt.

Der genossenschaftlich organisierte Inkubator arbeitet nicht gewinnorientiert und wird von privaten Institutionen und Unternehmen sowie von der öffentlichen Hand getragen. Cablecom unterstützt das Projekt als Sponsorin.

ICT-Infrastruktur für die Mieter

- Zentrale Telefonanlage (Meridian): Anzahl Telefone nach Bedarf; 10 Rufnummern pro Firma inbegriffen, weitere nach Bedarf; Wahl ab Computer (CTI); Sprachmailbox; Sprachsteuerung etc.
- Netzwerk: Anbindung jedes Büros mit Gigaspeed-Verkabelung an zentrales Patch-Panel
- Internet Access: symmetrische Bandbreiten 1, 2 oder 4 Mbit/s; dynamische und fixe IP-Adressen
- First Level Support

Infos: www.startzentrum.ch

Von cablecom bezogene Leistungen

Services connect Internet, connect PBX

Standorte Zürich

Bandbreite 50 Mbit/s

Access Fiber

Infos Olav Frei, Sales Director, Tel. 043 343 65 03, olav.frei@cablecom.ch

Flexibilität gefragt

Ein weiterer entscheidender Faktor ist die Flexibilität, die im Businessmodell des Inkubators eingebaut ist. Marc Hamburger: «Wir beherbergen rund 30 unterschiedliche Firmen mit unterschiedlichen Bedürfnissen, die sich laufend verändern. Das Ganze ist ständig in Bewegung. Die Firmen bleiben durchschnittlich drei bis vier Jahre, dann ziehen sie aus oder in ein grösseres Büro. Wir müssen im Haus auf alle möglichen Szenarien rasch reagieren können.»

«Wir müssen im Haus auf alle möglichen Szenarien rasch reagieren können.»

Diese Situation stellt hohe Anforderungen an die ICT-Infrastruktur. Sie muss nicht nur stabil funktionieren, sondern auch spontan angepasst werden können. «Die Verfügbarkeit der Kommunikationsdienste ist für den Betrieb unseres Zentrums sehr wichtig», betont Hamburger. Nur ungern erinnert er sich an jenen Tag, als im Quartier einmal der Strom ausgefallen war: «Dann stehen plötzlich 30 Firmen am Empfang und fragen, was los ist.»

Hamburger hat eine klare Vorstellung vom Internet-Service-Provider: «Wir wollen es den jungen Unternehmen möglichst einfach machen. Sie sollen sich auf ihre Kunden und Angebote fokussieren. Man kann mit technischen Installationen enorm viel Zeit vertrödeln. Das wollen wir unseren Kunden ersparen. Auf der anderen Seite erwarten wir dasselbe vom Serviceprovider: Er soll es uns möglichst einfach machen, mit der Technik umzugehen.»

«Man kann mit technischen Installationen enorm viel Zeit vertrödeln. Das wollen wir unseren Kunden ersparen.»

So müsse es beispielsweise möglich sein, den Kunden im Haus kurzfristig genügend Bandbreiten und fixe IP-Adressen zur Verfügung zu stellen.

Das StartZentrum Zürich hat vorgesorgt: Nach einer mehrjährigen erfolgreichen



Marc Hamburger, Geschäftsleiter StartZentrum Zürich: «Es war für uns wichtig, dass wir einen Provider bekommen, der die Anliegen der Jungunternehmen versteht und flexibel ist. Cablecom passt zu uns.»

Zusammenarbeit verlegte cablecom Ende 2006 ein Glasfaserkabel ins Gebäude. Da cablecom business auch First-Line-Telefonie anbietet, hat sich Hamburger für eine Vollmigration zu cablecom entschieden. Der teure ISDN-Primäranschluss (PRI) wurde gekündigt und die Meridian-TVA an das cablecom Netz angeschlossen. Seit Anfang 2007 kommuniziert das gesamte StartZentrum mit cablecom. Die Meri-

dian-TVA wurde aufgerüstet und erweitert. Das Bandbreitenmanagement regelt ein redundant vorhandener Traffic Shaper. Marc Hamburger blickt gelassen in die Zukunft: «Wir haben jetzt eine robuste Infrastruktur, die wir nach Bedarf skalieren können. Wir müssen uns über diesen Teil keine Sorgen machen.»

Text: Guido Biland, alphetext.com

Foto: Iris Stutz, Fotografin, Zürich