



## «Da wirst du ids Füdle gschuttet!»

EIN GESPRÄCH MIT DREI JUNGUNTERNEHMER/INNEN

Wir treffen Silvia Nadenbousch, Pietro Gagliardi und Daniel Lawniczak im «Zentrum für Innovation und Digitalisierung» (ZID) auf dem Areal der ehemaligen Kartonfabrik Deisswil. Hier sind die Jungunternehmerin und die beiden Jungunternehmer drauf und dran, aus cleveren Erfindungen erfolgreiche Produkte zu machen.

Die drei arbeiten in komplett verschiedenen Branchen, aber ihre Wege gleichen sich.

Am Anfang stand immer eine Idee.

*Text Jeremias Jurt, Leiter Start-up-Programm be-advanced ag*

*Fotos Remo Eisner*

### Am Anfang stand immer eine Idee

«Wie wäre es, wenn deine Skiausrüstung direkt neben der Gondelbahn im Sportgeschäft auf dich warten würde?», legt Daniel los. «Mit passenden Schuhen, eingestellt auf deine Grösse und dein Gewicht. Darum gehts bei unserer App HYLL.»

Silvia übernimmt: «Hinter LARS Brillen stehen Simon und ich – zwei Brillenträger. Wir wollten wissen, wie wir zeitloses Design mit grösstem Tragkomfort kombinieren und dabei eine regionale Wertschöpfung kreieren können.» «Und wir bei CLEVERON haben uns gefragt, wie es wäre, wenn man den Energieverbrauch bestehender Gebäude reduzieren, ihren CO<sub>2</sub>-Ausstoss um bis zu 30% senken und die Luftqualität im Gebäude verbessern könnte – und das alles nur mit der Installation eines kleinen Geräts», beschliesst Pietro die Vorstellungsrunde.

So unterschiedlich die Produkte, so ähnlich die Motivation. «Neugierde!», sagt Silvia. «Ich hatte einen guten Job, aber es zog mich hinaus. Ich wollte wissen, wie es ist, eine Firma aufzubauen.» «Das unterschreibe ich gerne. Ausserdem löse ich gerne Probleme», ergänzt Pietro, und Daniel sinniert: «Ich glaube, du brauchst eine Mischung aus Ärger und Naivität. Du musst dich genügend über etwas aufregen, um es verbessern zu wollen – und so naiv sein, zu glauben, dass du es kannst.»

## Die Startphase

Gerade die Startphase eines Unternehmens ist ein wilder Ritt. Man muss Kunden ansprechen, sich um Administratives kümmern, um Juristisches, muss Investoren an Bord holen, Marketing betreiben – und das Produkt will man auch noch perfektionieren.

«Da sind Sachen dabei, die du noch nie gemacht hast», gesteht Pietro. «Du musst dranbleiben und aufpassen, dass du den Fokus nicht verlierst.» «Es hilft, wenn du weisst, was du willst», pflichtet Daniel bei. «Die Kunden ziehen dich in diese Richtung, die Investoren in jene. Wenn du nicht Nein sagen kannst, verzettelst du dich.»

«Die Jungs sind uns um ein, zwei Jahre voraus. Für mich ist es enorm wertvoll, dass sie unsere Nachbarn sind und ihre Erfahrungen mit uns teilen» sagt Silvia, aber Daniel hält dagegen: «Wir profitieren umgekehrt aber auch von euch Jungen! Es ist spannend, zu sehen, was ihr anders macht.»

## Die Unterstützung

Zwei der drei Start-ups werden bereits von der kantonalen Standortförderung unterstützt – alle drei nahmen am be-advanced-Challenge-Programm teil. «Das ist ein No-Bullshit-Programm», erklärt Daniel. «Du wirst von Anfang an gezwungen, mit dem Markt zu interagieren.»

«Es geht darum, herauszufinden, ob dein Produkt überhaupt eine Chance hat», unterstreicht Silvia. «Wir sind mit unseren Brillen schlicht und einfach auf die Leute zugegangen und haben gefragt, was sie darüber denken.» Und Pietro fügt an: «Ob sich die Kunden für

dich interessieren, ist absolut entscheidend. Viel wichtiger als ob du irgendwelche Start-up-Preise gewinnst. Es gibt Start-ups die x Preise abgeräumt, aber noch nie einen Kunden gesehen haben.»

«Beim Challenge-Programm wirst du richtig ins Fülle geschüttet und gezwungen, rauszugehen», erinnert sich Daniel. «Der einzige Experte, der interessiert ist der Kunde. Da musst du liefern, nicht lafere.» Und Pietro grinst: «Es ist eben ein Berner, kein Zürcher Programm.»

## Auf gutem Weg

Pietro, Silvia und Daniel wurden aber nicht nur gefordert, sondern auch gefördert. «Dank den Coaches von be-advanced konnten wir von einem riesigen Netzwerk profitieren», sind sich alle drei einig. Und Pietro fügt an: «Wir haben so auch einige Investoren gefunden.»

Die drei sind mit ihren Start-ups auf gutem Weg. Ihre Firmen beschäftigen bereits kleine Teams, und ihre Produkte verkaufen sich. CLEVERON kann heute an einem Tag beispielsweise ein ganzes Schulhaus mit seinen Geräten ausrüsten und so Energiekosten und CO<sub>2</sub>-Ausstoss reduzieren.

HYLL ist letztes Jahr mit einem Pilotprojekt in Grindelwald gestartet und wird kommende Wintersaison in über 15 Skigebieten präsent sein. Und LARS Brillen ist online sowie bei einigen Optikern präsent und bereit, mit Brillen made in Bern den Markt zu erobern. Angesichts ihrer Energie werden wir von allen dreien sicher noch hören.

[www.be-advanced.ch](http://www.be-advanced.ch) / *Innovations-Coaching*

