

ETH transfer – Linking Science and Business

Spin-offs – Geld für alle?

Matthias Hölling, Technology Manager, Spin-offs



Wird in Spin-off Firmen geforscht ?

- Was ist angewandte, industrielle Forschung und was ist akademische Forschung?
- Welche Fördermittel sind für Spin-offs verfügbar?
- Was kann der akademische Bereich für den Spin-off tun?

Subjektiv empfundene Unterschiede

Akademische Forschung



Motivation:

- Neugierde
- Persönliche Interessen
- Warum funktioniert etwas?
- Verfügbare Fördermittel (Politik)

Erfolgsmetrik

- Publikationen
- Entdeckungen
- Kreative Leute

Forschung im Spin-off



Motivation:

- Bedürfnisse von Kunden
- Marktentwicklungen
- Hauptsache, es funktioniert!
- Fördermittel eher Mittel zum Zweck

Erfolgsmetrik

- Unternehmensgewinn
- Marktanteile
- Anzahl Mitarbeiter
- Know-How, Erfahrungen

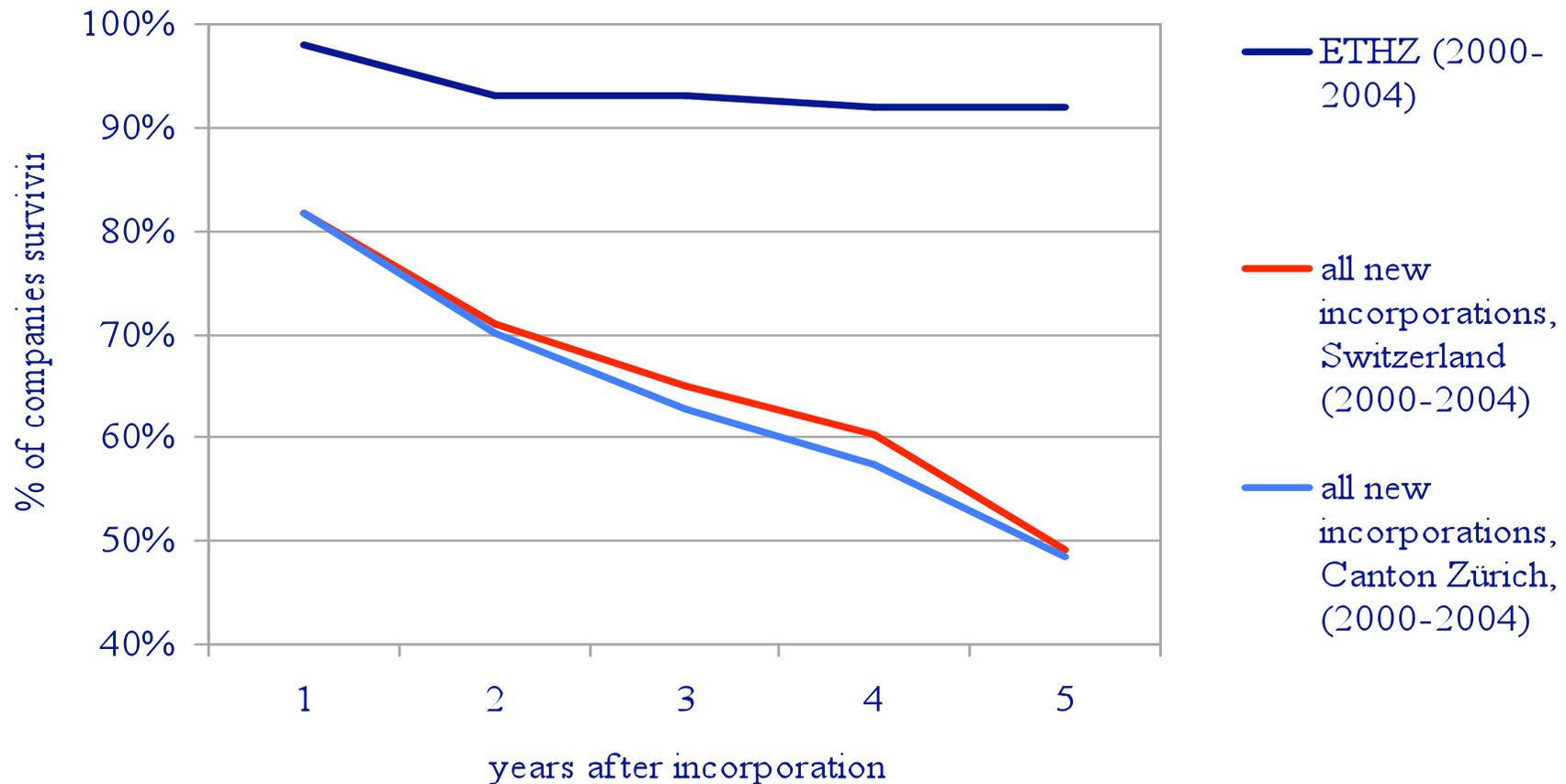


Wo sind die Gemeinsamkeiten?

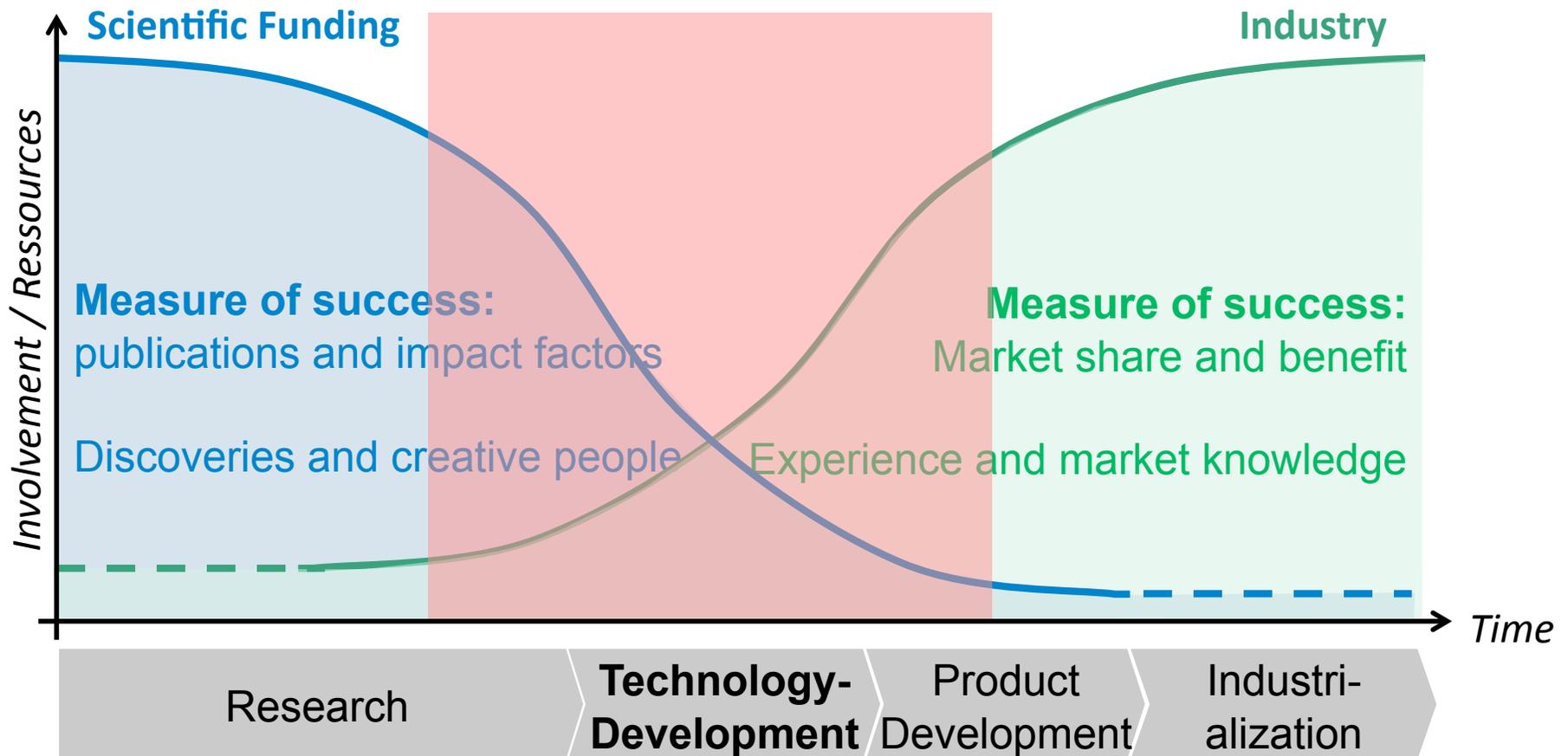
- **Selbständiges Arbeiten**
 - Entscheidung: Was mache ich als Nächstes?
- **Analytische Fähigkeiten**
 - Analyse der Technologie (erlerntes Handwerk weiter nutzen)
 - Analyse des Marktes
 - Verständnis der Kunden
- **Konkurrenz**
 - Alleinstellungsmerkmale des Produkts oder der Forschung

Überlebensrate von ETH Spin-offs

ETH Zürich Spin-offs vs. alle Start-ups



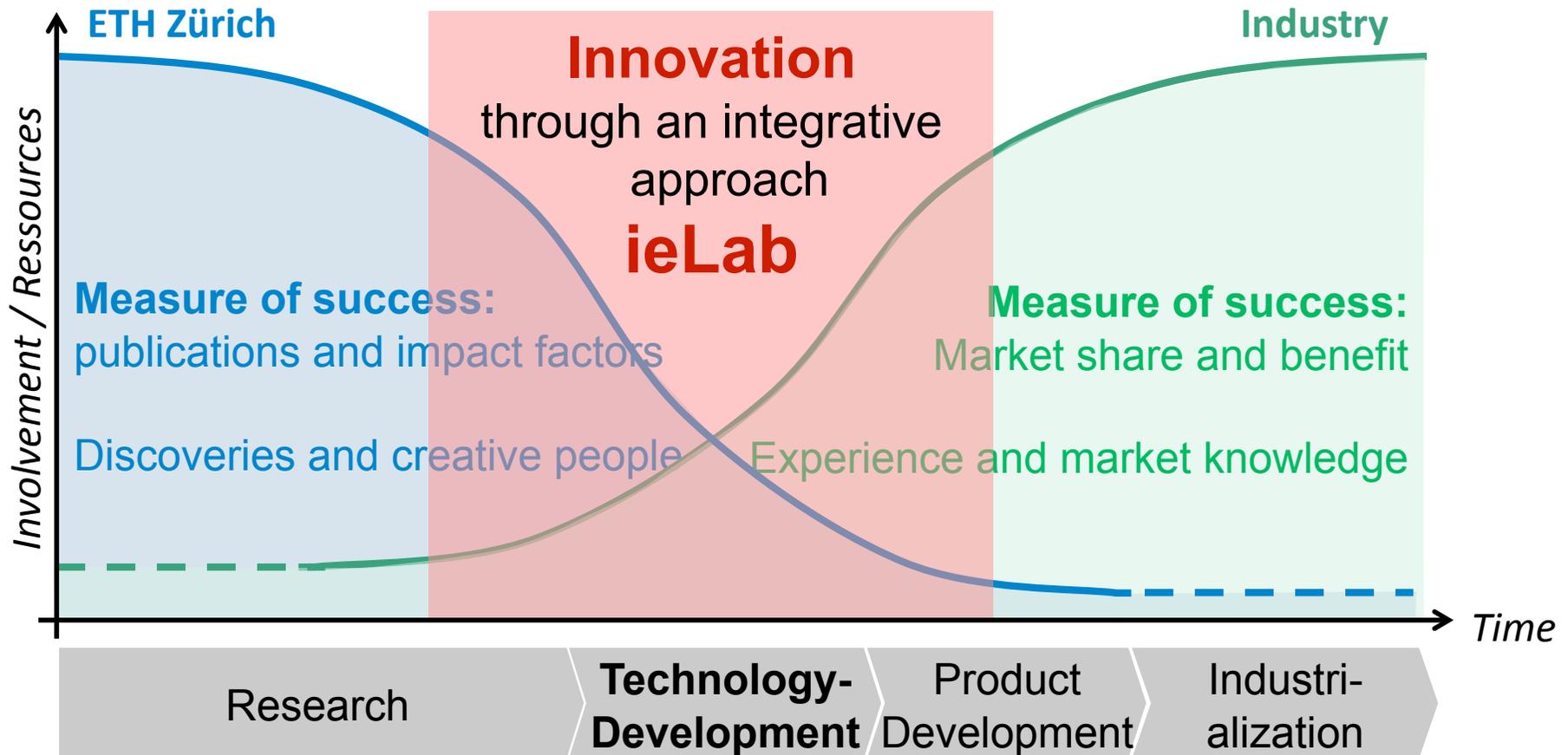
Finanzierungslücke



Value Chain



Vision: Linking Science and Business



ieLab Characteristics

- Collaborative open spaces ("biotopes") for close interactions between young entrepreneurs: Peer support and peer pressure!
- Individual counseling by highly experienced coaches, who are all successful serial entrepreneurs themselves
- Effective access to the enormous network of ETH and the various ETH services through the "embedded" ieLab team
- Complementary training, individual support (Pioneer Fellowships) and events (ieLab weekly lunch seminar, Entrepreneur Club)



Die Spin-Off-Innovation Wertschöpfungskette



Internal Support



Stimulation / Training / Coaching / Collaboration



Infrastruktur



Financing



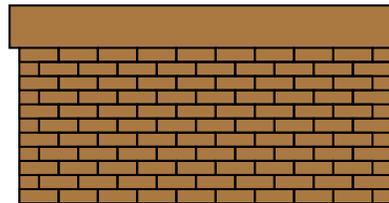
Eidgenössische Technische Hochschule Zürich
Swiss Federal Institute of Technology Zurich



S•E•C•A
Swiss Private Equity
& Corporate Finance

Beliebte sonstige Förderungsmöglichkeiten

- KTI Projekte, (EU Projekte)
- Preise (de Vigier, Heuberger, Venture 2014, ZKB Pionierpreis...)
- Gefahr:
 - Vor die Wand fahren



Business Angels und VCs

BA

- Frühe Investition (Seed Round, A-Round)
- ≤ 300'000 CHF pro Investor
- Häufig «smart money»

VC

- Investiert später (A-Round, B,C Round)
- Spezielle Seed Funds
- Mehrere Millionen CHF
- Weniger häufig «smart money»

Der Wert der Firma muss vor jeder Investition gesteigert werden (inkl. der Ersten)

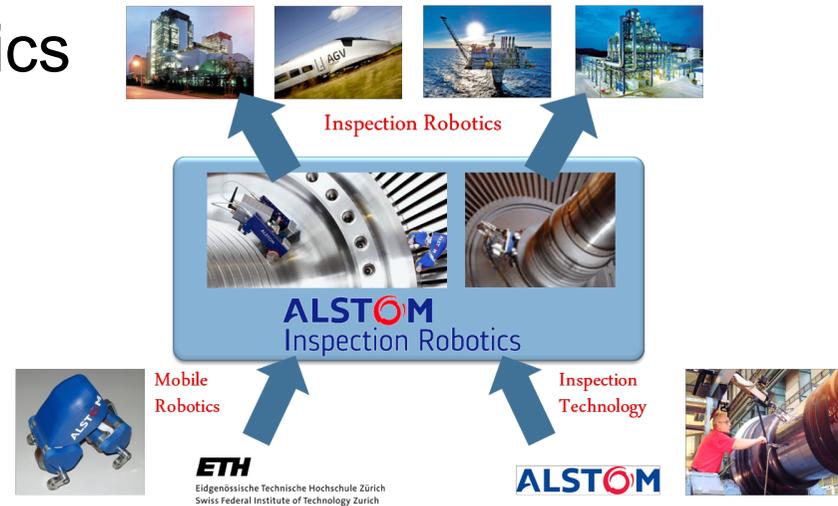
- Technologie / Produktentwicklung
- Teamkompetenzen
- Verträge mit Partnern
- Forschungsverträge
- Generell: Investoren erwarten im Erfolgsfall hohe Gewinne
→ teures Geld

Strategische Partnerschaften

- Vermehrt investieren etablierte Firmen strategisch in Start-ups
- Unterscheidung von «Corporate Venture Capital»
- Teilweise üblich im Life Science Bereich (klinische Studien)
- Abwägungen
 - Erster Kunde vs Exklusivität?
 - Marktzugänge vs neuer Markt für Partner
 - Komplementär- vs Konkurrenztechnologie für Partner
 - Strategie des Partners muss verstanden werden

Beispiele für strategische Partnerschaften

- Alstom Inspection Robotics
- Dacuda



Zusammenfassung

- Erste Frage: Möchte ich eine Firma gründen?
- Zweite Frage: Wo bekomme ich Geld her?
- PoC Funds, KTI Förderung, Coaching etc. ausnutzen, um Wert der Firma zu steigern
- Nächste Investition erst nach «intrinsischer» Wertsteigerung
- Kunden und Partner sind wichtiger als Funding!

Contact Information

ETH transfer

www.transfer.ethz.ch/index_EN

ETH HG E48.2

Rämistr. 101

CH-8092 Zurich

Spin-offs:

Matthias Hölling

HG E47

Tel +41-(0)44-632 29 63

Fax +41-(0)44-632 11 84

mail transfer@sl.ethz.ch

Tel +41-(0)44-632 28 63

mail matthias.hoelling@sl.ethz.ch

VP Research & Corporate Relations

www.vpf.ethz.ch/index_EN

Prof. Dr. Roland Yves Siegwart

Tel +41-(0)44-632 54 52

