

## KURSE UND EVENTS 2014

In Zusammenarbeit mit der Standortförderung der Stadt Schlieren, Start Smart Schlieren, den weiteren Cluster Bio-Technopark/BUILDING TECHNOLOGY PARK ZÜRICH und der Firma Bahem Schlieren wurden unter dem Label Start SmartSchlieren verschiedene Kurse und Events (8) durchgeführt. Dadurch sind Kontakte und Beratungsgespräche zu unseren Mitglieder- und an Start Smart Schlieren interessierten Firmen entstanden. Die Zusammenarbeit mit dem Bio-Technopark wurde weiter ausgebaut, wie auch Kontakte mit verschiedenen Gremien (beispielsweise Life Science Zürich UZH, Amt für Wirtschaft und Arbeit, Abteilung Life Science und STARTUPS.CH). Die verschiedenen Aktivitäten beinhalteten im Detail folgende Veranstaltungen:

### 18. MÄRZ 2014

#### „CLOUD VERBOTEN!“ ANLASS DER FIRMA CIPHERSPACE, ZUG

Mit Miheer Mafatlal, Inhaber der Firma CipherSpace, einem international aufgestellten Anbieter virtueller Data-Center und Cloud Services, konnten wir einen ausgewiesenen Kenner und Spezialisten des Cloud Computing für unseren Vortrag gewinnen. Miheer Mafatlal hat kurzweilig und informativ die Möglichkeiten und Grenzen des Cloud Computings aufgezeigt und die möglichen Risiken eindrücklich dargestellt. Im Anschluss an seinen Vortrag wurde noch intensiv weiter über Einsatzmöglichkeiten und Grenzen der Cloud diskutiert.

### 7. MAI 2014

#### „INNOVATIONSFÖRDERUNG IM GROSSRAUM ZÜRICH“ MIT MARIO JENNI.

Mario Jenni, Unternehmer, Mitgründer und Geschäftsführer des BIOTECHNOPARK Schlieren-Zürich stellt die Innovationsförderung im Grossraum Zürich anhand der Beispiele BIOTECHNOPARK, Life Science Zurich Business Network und HealthTIES vor. Mit seiner eigenen Erfahrung in diesen Bereichen diskutierte er nach einem interessanten Vortrag mit den Anwesenden über Probleme und Lösungsansätze im Startup-Bereich.

### 3. JUNI

#### „MARKETING & VERKAUF – LEVERAGE FÜR IHR STARTUP“, WALTER STULZER, NOSE AG

Walter Stulzer ist Fachexperte der eidgenössischen Kommission für Technologie und Innovation (KTI) und Mitglied des Forschungsrats des Swiss Design Institute for Finance und Banking. Walter Stulzer ist Partner von NOSE AG und hat die Kompetenzfelder Interaction Design, Corporate Design und Brand Strategy aufgebaut. In seinem sehr lebhaften Vortrag hat er uns aufgezeigt, wie Marken strategisch ausrichten und klar zu positionieren sind anhand von einigen sehr guten Beispielen. Kurz ging er auch noch auf die Aufgaben und das Förderprogramm des KTI ein.



**30. JUNI 2014**

## **„AUF NACH JAPAN ABER RICHTIG!“ STEFAN BARNY VON SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE**

Stefan Barny langjähriger Experte für Asien ist Exportberater bei Global Switzerland Enterprise, zuständig für die Länder Japan und Südkorea. Switzerland Global Enterprise bündelt im Auftrag des Bundes die Leistungsaufträge der Export- und Importförderung sowie der Standortpromotion unter einem Dach. Switzerland Global Enterprise unterstützt exportwillige Schweizer KMU und vernetzt Unternehmen, Wissensträger und Organisationen weltweit. Stefan Barny hat in seinem Vortrag dargelegt wie die G-SE (vormals OSEC) Schweizer Unternehmen in Exportmärkten allgemein und insbesondere in Japan unterstützt. Er hat aufgezeigt, welche Stolpersteine im japanischen Geschäftsalltag „einfach“ umgangen werden können. Dies ist besonders wichtig, da Japan eine ganz andere Kultur aufweist und das Wissen um diese Kultur für erfolgreiche Geschäfte und Partnerschaften in Japan von zentraler Bedeutung ist. Stefan Barny bot auch einen sehr interessanten Einblick in die Organisation G-SE und was Unternehmen dort für Leistungen erhalten können.

**10. JULI 2014**

## **„WIE GELANGEN FRAUEN IN DIE OBERSTE FÜHRUNGSETAGE?“**

### **GESCHÄFTSFRAUEN-EVENT MIT DR. MARTHA SCHEIBER VON PAX VERSICHERUNG**

Martha Scheiber ist seit 2010 Mitglied der Geschäftsleitungen der PAX, Schweizerische Lebensversicherungs-Gesellschaft AG sowie der PAX Holding (Genossenschaft) und führt das Departement Anlagen. Seit Mai 2014 ist sie ausserdem Verwaltungsrätin der Luzerner Kantonalbank. Dr. Scheiber zeigte in ihrem interessanten Referat auf, wie sie es in die Geschäftsleitung und in einen Verwaltungsrat einer Bank geschafft hat. Sie behandelte die Fragen, ob Ungleichbehandlung der Geschlechter der Wirtschaft schade, wie wichtig gemischte Teams sind und was Frauen tun müssen, um den Sprung in die oberste Führungsetage zu schaffen. An diesem Vortrag waren nur Unternehmerinnen anwesend. Der Vortrag wurde von Start Smart Schlieren – zusammen mit Evelyne Locher, Heidi Berri und Annarita Müller – organisiert.





## 3. SEPTEMBER 2014

### INNOVATIONS-APÉRO DER STANDORTFÖRDERUNG SCHLIEREN ZUM THEMA „DIE SCHWEIZ ALS INNOVATIONS-WELTMEISTER“ MIT NATIONALRAT UND UNTERNEHMER RUEDI NOSER UND ELMAR MOCK, ERFINDER UND GRÜNDER VON MEHREREN STARTUPS

Unter der Leitung von Albert Schweizer, Standortförderer der Stadt Schlieren und der Moderation von Mario Jenni, Unternehmer, Mitgründer und Geschäftsführer des BIOTECHNO-PARK Schlieren-Zürich fand ein äusserst interessanter Anlass in einer Werkhalle von der Firma Schlatter Industrie statt. Zwei sehr innovative und informative Referate gefolgt von einem spannenden Podium unter der Leitung von Mario Jenni war der Inhalt dieses Innovations-Apéros. Was wollten wir damit aufzeigen? Ein vorteilhaftes Investitionsklima, hervorragend ausgebildete Arbeitskräfte, eine beispiellose Infrastruktur und führende Hochschul- und Forschungsinstitutionen: Das sind die Geheimnisse hinter einem der erfolgreichsten Wirtschaftsstandorte der ganzen Welt. Der Wirtschaftsstandort Schweiz hat eine exzellente Reputation und bietet sowohl etablierten Firmen, als auch Startups attraktive Möglichkeiten. Diese Entwicklung lässt sich ebenfalls am Wirtschaftsstandort Schlieren feststellen. Schlieren – wo Zürich Zukunft hat, einem der innovativsten Standorte im Kanton Zürich. Die Referenten, Nationalrat und Unternehmer Ruedi Noser und Erfinder und Startup Gründer Elmar Mock haben in einer hervorragenden Art und Weise aufgezeigt, was Innovation bedeutet und was wir noch unternehmen können um auf diesem hohen Niveau weiter zu fahren.

## 16. SEPTEMBER 2014

### KURS „CLEVER EINE FIRMA GRÜNDEN“, VON STARTUPS.CH

STARTUPS.CH hat in Schlieren einen Kurs mit dem Titel „Clever eine Firma gründen“ durchgeführt. Diese erste Kursdurchführung war mit 35 Teilnehmerinnen und Teilnehmern sehr erfreulich. Weitere Kurse folgen im Jahr 2015.

## 27. OKTOBER 2014

### „WO SIND MEINE KUNDEN UND WIE BINDE ICH SIE?“ WALTER STULZER, NOSE AG

Walter Stulzer ist Fachexperte der eidgenössischen Kommission für Technologie und Innovation (KTI) und Mitglied des Forschungsrats des Swiss Design Institute for Finance und Banking. Walter Stulzer ist Partner von NOSE AG und hat die Kompetenzfelder Interaction Design, Corporate Design und Brand Strategy aufgebaut. In seinem Referat ging er auf die folgende Thematik ein: Personas und Szenarien sind ein einfaches Instrument um Customer Journeys zu entwickeln, die relevanten Kontaktpunkte zu ermitteln und die richtigen Botschaften zu übermitteln. Es folgt eine lebhaft Diskussion unter den Zuhörern dieses sehr beeindruckenden Vortrages. Lange wurde anschliessend weiter diskutiert und die Startup-Unternehmer gingen mit vielen nützlichen Anregungen nach Hause. Walter Stulzer ist ein super Referent.





**27. NOVEMBER 2014**

**„AUF NACH NORDAMERIKA, ABER RICHTIG!“**

**ALEXANDRA SCHAER-SCHILLER VON SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE.**

Switzerland Global Enterprise bündelt im Auftrag des Bundes die Leistungsaufträge der Ex-port- und Importförderung sowie der Standortpromotion unter einem Dach. Switzerland Global Enterprise unterstützt exportwillige Schweizer KMU und vernetzt Unternehmen, Wissensträger und Organisationen weltweit. Alexandra Schaer-Schiller hat in Ihrem Vortrag gut aufgezeigt, was es braucht um in den USA erfolgreich zu sein. Der amerikanische Markt ist riesig. Meist unterstützen Agenturen die Firmengründer. In jedem Fall benötigen Sie einen so genannten Registered Agent als Kontaktperson für den US-amerikanischen Staat, wenn Sie eine Corporation gründen möchten. Er muss in dem US-amerikanischen Bundesland anwesend sein, das Sie sich für Ihre Firmengründung ausgesucht haben. Solch ein Registered Agent wird Ihnen von seriösen Agenturen für die Firmengründung im Offshore – Markt USA gern gestellt. Die Gründung geht schnell und es braucht weniger Kapital als in der Schweiz. Die Amerikaner sind viel risikofreudiger als die Schweizer. Der Markteintritt muss aber genau überlegt sein, soll er nicht zu einem finanziellen Risiko werden. Voraussetzungen sind genaue Marktkenntnisse und einen mindestens 3-jährigen Business Plan, sowie die Zeit, nehmen den richtigen Partner zu finden.

*Ausblick auf Kurse und Events in der Beilage.*

