



Die Entstehung und Entwicklung der TECHNOPARK® Allianz

ADT – Frühjahrstagung
Bad Segeberg, 13.05.2014

Dr. René Hausammann
Leiter TECHNOPARK Winterthur, Schweiz





Zielsetzung

- Förderung
 - Zusammenarbeit Hochschule – Wirtschaft
(Wissens- und Technologietransfer, WTT)
 - Start-up-Kultur
- Sichtbarmachung WTT
- Kristallisationspunkt für neue Ideen, Initiativen, Projekte
- Standortförderung

durch

Ansiedlung von Hochschule und Firmen unter dem gleichen Dach

Physische Nähe als Hebel zur Erzeugung von unabsehbaren Synergien

Herz und USP des Konzepts !

Leitmotiv:

„Wir vernetzen Kompetenzen“



Anlass zur Gründung der **TECHNOPARK Allianz**

- Bis Ende 90er Jahre war TP Zürich vollvermietet
- Was nun? → Erweiterung? Nicht möglich.
 - Neue Technoparks in Franchising Lösung
- Mit der Inbetriebnahme des Technopark Winterthur Gründung der Allianz 2002
- Lizenzierung und Verbreitung der Marke **TECHNOPARK®**
- Vision: Nationale Organisation des Technologietransfers
- Gemeinsamer Auftritt, Publizität, News aus den Technoparks
- Austausch von Erfahrungen und Know-how



Effektiv praktizierte Kooperation

- Know-how Transfer in der Umsetzung der Marke **TECHNOPARK®**, best practice in
 - Evaluation und Selektion von Mieterfirmen
 - Betreuung der Start-ups
 - Aufgleisung von WTT Projekten mit Hochschulen
 - Start-up gerechte Mieter-Verwaltung und Betrieb
- Neue Mitglieder konnten mit bekannter Marke und Auftritt starten
- Durchführung von Anlässen einer Grösse, die für einen einzelnen Technopark schwierig gewesen wäre
- Herausgabe der Zeitschrift **LEADER** eines Umfangs, der individuell nicht möglich wäre
- Entwicklung eines gemeinsamen Leitbildes, einer Konzept Broschüre und eines Web Auftritts



Einzelne TECHNOPARKs als Konkurrenten ?

- Im Allgemeinen nicht, denn
 - Kein regionales Überangebot
 - Die Mieterfirmen wissen, wo sie hingehen wollen
- Trotzdem immer wieder Konkurrenzverhalten zwischen einzelnen Parks zu beobachten:
 - Wer macht was besser, wer ist grösser?
- Jedoch ist Konkurrenz an und für sich belebend, bereichernd
- Aber: Kein Abwerben von Firmen !



Wo best practice nicht ausgetauscht wurde

- Im Immobiliensektor, d.h. in der schwierigsten Frage:
 - Wie realisiert und
 - Wie finanziert man das Gebäude Technopark?
- Tatsächlich stellt das Immobilienium die grösste Herausforderung fast aller Technoparks
- Gründe?
 - Im allgemeinen sind die beiden Organisationen
 - Konzept-Umsetzung **TECHNOPARK®**
 - Immobilienbesitzer und -bewirtschafter
 - getrennt
 - Mit zu wenig Interesse des einen an den Problemen des anderen



Abnehmende Kooperations-Aktivitäten

- Grosse gemeinsame Anlässe, Forum Technopark Allianz
- Jedoch immer mit Defiziten abgeschlossen, da nicht genügend Teilnehmer
- Danach, 2009, gemeinsame Events abgebrochen
- Gründe?
 - Fast alle Technoparks kämpfen mit finanziellen Problemen
 - Können sich grössere Ausgaben nicht leisten
- Einzige verbleibende gemeinsame Aktivität bis heute:
Zeitschrift LEADER



Wo Erwartungen nicht erfüllt wurden

- Soweit ist die Allianz keine nationale Organisation geworden, im Grossraum Zürich geblieben (mit Ausnahme von TP Lugano)
- Gründe?
 - Nicht vernachlässigbare Lizenz-Kosten und hohe Mitgliederbeiträge
 - Seit 2009 kein weiteres neues Mitglied der Allianz
 - Mangelnde Akquisitions-Bemühungen



In Zwischenzeit hat es eine andere Organisation zu einer nationalen Dimension geschafft:

Swissparks.ch

Nationaler Verband der Technologieparks und Gründerzentren

- **Kritische Masse von über 40 Mitgliedern erreicht**
- **Alle Landesteile, D, I, F vertreten**
- **Förderorganisationen als Assoziierte Mitglieder, wie Stiftungen, CTI Invest, Business Angels**
- **Alle, die zur Szene gehören, sind dabei !**

Promoting innovation & high-technology start-ups

Welcome to SwissParks.ch!

The association comprises over 40 members at the heart of innovation and start-up support in Switzerland.

Together we help more than 1'000 companies on their exciting journey to success!

[read more](#)[see all members](#)

Kurzporträts der Mitglieder der **TECHNOPARK** Allianz

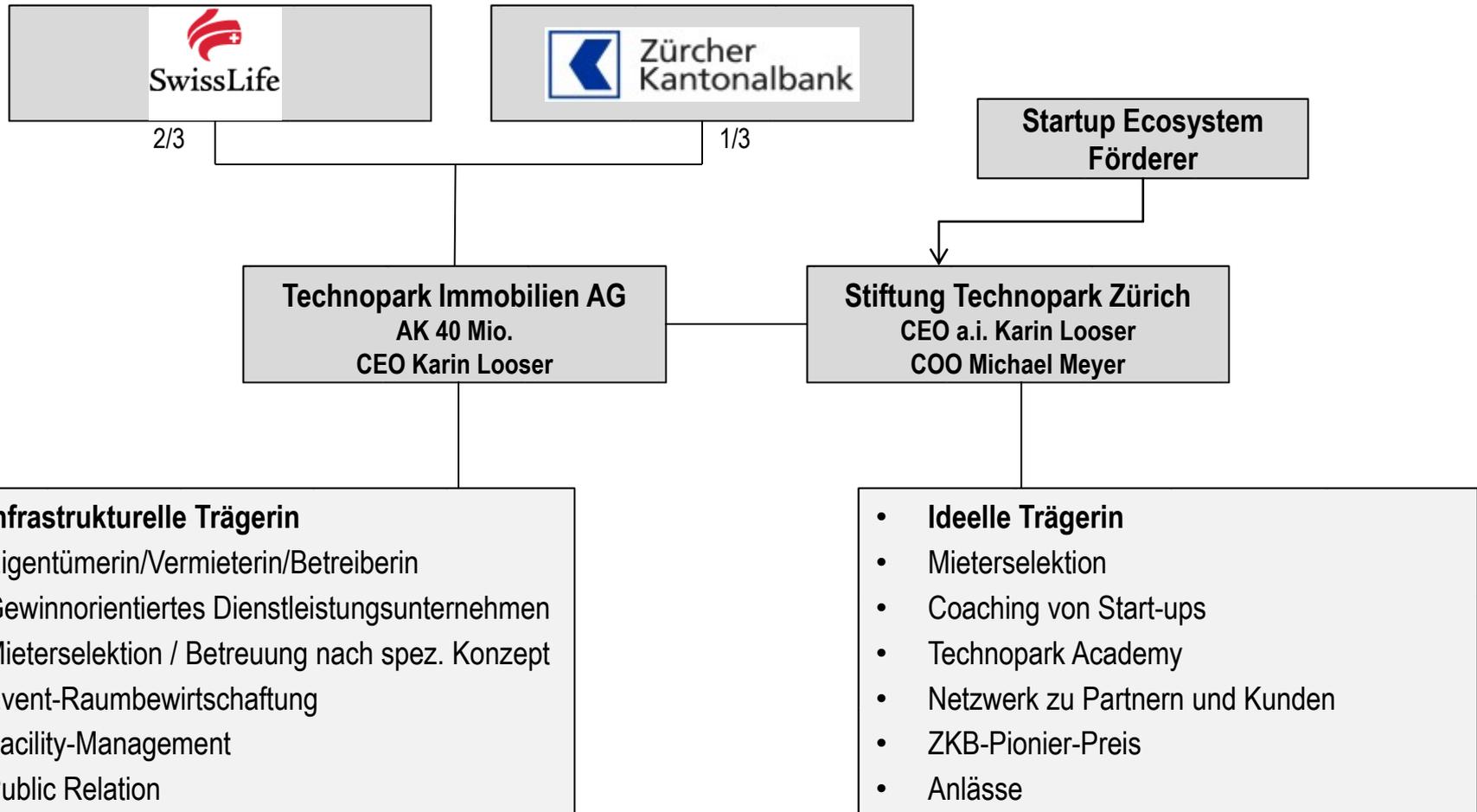


Zusammenfassung Geschäftsmodelle

- Alle sind gemischtwirtschaftlich (PPP) getragen
- Eine Beteiligung von öffentlicher Seite scheint unumgänglich, Anreiz zu klein für rein private Finanzierung
- Bei den meisten sind die Betreiber des Konzepts und der Eigentümer und Vermieter der Immobilie getrennte Organisationen
- Die meisten sind Betriebskosten finanziert
- Einer ist teils Kapital, teils Betriebskosten finanziert
- Einer ist vollständig Kapital finanziert und wird unternehmerisch als AG finanziell selbsttragend geführt



Organisation



43'000 m2

250 Firmen



Vision - Mission

- optimale Umgebung für operativen Technologietransfer mit konzept- und marktkonformen Mietkonditionen
- Jungunternehmerförderung und Unterstützung im Technologietransfer stehen nebst marktwirtschaftlichen Grundsätzen im Vordergrund
- Wettbewerbsvorteil durch konzeptionelle Massnahmen im Einklang mit den betriebswirtschaftlichen Grundsätzen und Aktionäre mit einer angemessenen Rendite entschädigen
- Marktführerschaft im Vernetzen von Kompetenzen



“Markenzeichen Winterthur” /1



- **Technopark Winterthur AG Besitzer der Liegenschaft**
- **Fläche 4'000 m² + 6'000 m² (spätere Erweiterung)**
- **Unternehmerisch geführte AG, finanziell eigenständig**
 - **Technopark war zu Beginn selbst ein Start-up**
 - **Wahrnehmung des TPW als unternehmerische Initiative**
 - **Aktionäre public private partnership**
- **Gleichzeitig zuständig für Konzeptumsetzung**
- **Enge Vernetzung mit Partnerfachhochschule ZHAW über 4 Schienen**
 - **ZHW Aktionär**
 - **Rektor hat Einsitz in Verwaltungsrat**
 - **Starke Präsenz im Haus (30% Fläche)**
 - **Leiter noch tätig im WTT der ZHAW**

“Markenzeichen Winterthur”/2



- Technische / Nichttechnische Innovationssektoren, gegeben durch ZHAW
- Mieterselektions-Team: fachlich und politisch (!) breit abgestützte Selektion der Mieter
- Selektionskriterien
 - Konzeptgerechtes Tätigkeitsfeld
 - Synergien mit Hochschulen und/oder anderen TP-Mietern
 - Wirtschaftliche Nachhaltigkeit
- Stand Heute: > 97% Vermietung
 - 47 Privatfirmen (20 Start-ups)
 - 2 Institute der ZHAW, Klassenzimmer für Studierende
 - RAV Ankermieter
 - Total 370 Mitarbeiter

Startups sind im TECHNOPARK Luzern sind erfolgreich dank...



- PPP mit 2/3 Budget von 30 internationalen, nationalen Unternehmen, 1/3 Politik
- Rechtlich Verein mit 100 Vereinsmitglieder
- Partnerschaft Hochschule Luzern – T&A, W



1. Qualität vor Quantität: Selektive Aufnahme von max. drei «High Quality Startups» pro Jahr
2. Intensive systematische Arbeit mit den Startups VOR der Aufnahme in den Technopark (2/3 Zeitbudget), um die Startups vor der Aufnahme gut beurteilen zu können und um i.d.R. eine erste externe Finanzierung zu organisieren.
3. Eingebettet in eine pulsierende Business-Umgebung: 40 Startups mit 200 Mitarbeitern sind eingebettet in 100 Unternehmen mit 2'000 Mitarbeitern – weder «Industriebranche» noch «Elfenbeintempel»

Startups Technopark Luzern

Viele Erfolge und Auszeichnungen in 2013 (Auszug 2)

2.1 MCHF Finanzierungsrunde Amphasys



0.6 MCHF Finanzierung ZKB: Bluetector



0.4 MCHF Finanzierung AKS: SGGF



Nexanet und Littlebit neue gemeinsame Gesellschaft mit 15 zusätzlichen FTEs



Geschäftsmodell

Basis für Start-Up &
Jungunternehmer

FHNW

- upStart, KMU+
- Transfer / Institute
- WTT Aktivitäten

SwissUpStart

Hightechzentrum

- Coaching / Vermittlung

PSI

- WTT- und CCEM-Projekte
- Transfer, Hightech Zone
- Nano Argovia

Aargau Services

- Anfrage Interessenten

i-net innovation

Diverses

- Start-net.ch
- Venture.ch
- Jobfit.ch
- weitere

Aufgabenfelder

Support & Förderungsprozess

1. Kontakt & Beurteilung
2. Antrag & Business-Konzept / Plan
3. Akkreditierung
4. Support & Coaching

Auftrag / Ziele

- Business & Know How Transfer
- Netzwerk & Support
- Infrastruktur & Anbieter

- Gründung von 5+ Start-Up pro Jahr
- Bis 2015 50-70 Technopark-Unternehmen

Stiftungsrat

Förder-
kommission

Forschungs-
fonds

AKB &
BWZ

GENILEM

Wege in die Zukunft

Der **TECHNOPARK**[®] Aargau

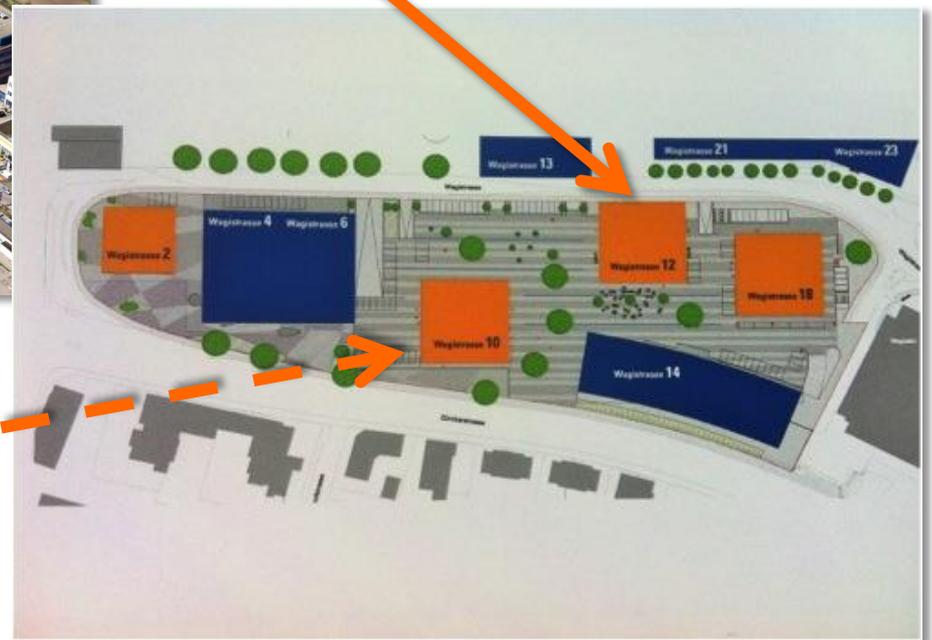
- ist ein professionelles Zentrum für Wissenstransfer
- fördert Jungunternehmen
- schafft attraktive Arbeitsplätze



Arealentwicklung



1. von min. 4 geplanten Labor-Hochhäusern Ende 2013 fertiggestellt und bereits voll vermietet



2. Labor-Hochhaus kurz vor Baubeginn

Sponsorin

Zahlen & Fakten

- **Fläche:**
 - rund 40'000 m² Labor, Büro, Technik etc.
- **Mieter:**
 - 30 Life Science Start-ups mit mehr als 500 Beschäftigten
 - >10 Institute, Abteilungen und Forschungsgruppen der Universität und des UniversitätsSpitals Zürich mit 300 Beschäftigten
- **Hightech-Infrastruktur:**
 - Labors mit Biosafety Level 3
 - GMP-Produktionsanlage
 - Zyklotron zur Herstellung von Radiopharmazeutika
 - Hightech-Tomografiezentrum: CT/PET – MR/PET
 - Modernste Labortierhaltung auf einer Fläche von 2'500 m²