

Premium-Partner

Die Mobiliar
Versicherungen & Vorsorge

PostFinance
DIE POST+



swisscom

Nacht- und Sonntagsarbeit 2 x Ja!

Werden Sie Ihr eigener Chef!

Erfolgreich selbständig

Das IFJ unterstützt Sie dabei mit einem breiten Angebot und hilft Ihnen, Ihre Visionen zu verwirklichen!



Simon May, Mitglied der Geschäftsleitung im IFJ Institut für Jungunternehmen und Programmverantwortlicher venture apéros
«Unser Credo: jeden Tag volles Engagement zur Förderung der Startup-Szene Schweiz!»

Inhalt

Wo stehen Sie?	3
Die Idee	5
Der Plan	7
Das Kapital	9
Die Gründung	11
Der Erfolg	13
Support für Startups	14 - 21
Referatsprogramm	22 - 27
Über uns	28
Premium-Partner	29
Anlaufstellen	30

Wo stehen Sie?

Es gibt so viele Wege ins Unternehmertum wie es Selbständige gibt. Seit über 20 Jahren begleiten wir Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer aus allen möglichen Branchen und Sparten auf ihrem Weg. Dafür haben wir zusammen mit engagierten Partnern diverse Förderprogramme und Tools für jede Ausgangslage lanciert, die Sie dabei unterstützen, Ihre unternehmerische Vision zu verwirklichen.

Ob Sie dabei erst eine Idee haben, mitten in der Suche nach Kapital stecken oder bereits ans Wachsen denken und auf Kundenjagd sind, spielt keine Rolle. Wir bieten in jeder Situation mit massgeschneiderten Angeboten Hand.

- Sie spielen mit dem Gedanken, ein eigenes Unternehmen zu gründen? Wir weisen Ihnen Schritt für Schritt den Weg und

erleichtern Ihnen mit Ausbildungsmodulen, Software zur Businessplan-Erstellung und Networking-Plattformen den Einstieg in die Selbständigkeit.

- Sie führen ein KMU und wollen dieses strategisch neu ausrichten? Oder Sie übernehmen ein bereits bestehendes Geschäft? Wir unterstützen Sie bei Business- und Finanzplan.
- Sie haben an einer Hochschule eine innovative Technologie entwickelt. In unseren Trainings entwickeln Sie das optimale Geschäftsmodell und erhalten bis zu 130'000 Franken Startkapital.
- Sie wollen mit Ihrem Hightech-Unternehmen wachsen und internationale Märkte erobern? Wir machen Sie fit für den Auftritt vor Investoren und bieten Ihnen die richtigen Kontakte.

Rufen Sie jetzt unser Unternehmertelefon an und profitieren Sie von einem kostenlosen Beratungsgespräch. Wir freuen uns darauf, Sie auf Ihrem Weg zu unterstützen.

Unternehmertelefon: + 41 (71) 242 98 98

Schadenskizze



Mit Sicherheit besser starten: *das Starter-Paket für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer*

Sie haben in den letzten drei Jahren Ihr eigenes Geschäft eröffnet oder stehen kurz davor?

Unsere Unterstützung haben Sie!

Wir gewähren Ihnen Prämienvergünstigungen auf Ihrer Versicherungslösung.

www.mobi.ch/jungunternehmen

Die Idee: Lassen Sie sich von Anderen inspirieren!

Sie spielen mit dem Gedanken, sich selbständig zu machen? Herzliche Gratulation! Wagen Sie den Schritt, dann gehören Sie schon bald zu den Menschen mit der grössten Arbeitszufriedenheit.

Die beste Idee nützt nichts, wenn es dafür keinen Markt gibt. Entwickeln Sie deshalb Ihre Geschäftsidee von Anfang an im ständigen Kontakt mit Ihren potenziellen Kunden. Sind diese überhaupt an Ihrer Dienstleistung oder Ihrem Produkt interessiert? Wie viel sind sie bereit dafür zu bezahlen? Denn bei einer Geschäftsidee geht es vor allem um eines: Wie können Sie damit Geld verdienen? Praktische Tipps finden Sie in unserer Startup-Bibliothek zum kostenlosen Download. www.ifj.ch/bibliothek

Lassen Sie sich während der Ideenphase von Anderen inspirieren, fragen Sie nach, wie es Andere gemacht haben. Begeben Sie sich unter Menschen, die den Unternehmersvirus tragen. Zum Beispiel

an den kostenlosen venture apéros, der Netzwerk-Plattform Nr. 1 für unternehmerisch Interessierte. Dort erhalten Sie auf ungezwungene Art die Gelegenheit, sich mit Gleichgesinnten auszutauschen und von den Tipps erfolgreicher Startups und erfahrener Unternehmer zu profitieren. (ab S. 22) www.ifj.ch/apero

Falls Sie an einer Hochschule oder Uni eingeschrieben sind, dann sollten Sie den nächsten Motivationsevent venture ideas – ein Anlass des nationalen Trainingsprogramms venturelab – auf keinen Fall verpassen. Eine Motivationspritze par excellence wartet auf Sie! (S. 20) www.venture-ideas.ch

Wenn Sie sich sicher sind und grundsätzlich wissen, wie Sie mit Ihrer Geschäftsidee wem was verkaufen wollen, dann wird es Zeit, Ihr Geschäftsmodell zu verfeinern und zu überprüfen. Dazu bieten wir Ihnen praktische Werkzeuge wie beispielsweise den Business Navigator, der das Erstellen eines Businessplans zum Kinderspiel macht. (S. 15) www.business-navigator.ch



Für eine persönliche Finanzberatung brauchen Sie Ihr Geschäft nicht aus den Augen zu lassen.

Wir beraten Sie, wann und wo immer Ihr Geschäft es verlangt: sogar abends und samstags bei uns oder bei Ihnen und telefonisch jederzeit rund um die Uhr. Mehr unter 0848 848 848, 24-Stunden-Service, 365 Tage im Jahr oder via www.postfinance.ch

Besser begleitet.

PostFinance
DIE POST 

Der Plan: Setzen Sie Ihre Geschäftsidee um!

Eine Geschäftsidee ist nur so gut wie ihre Umsetzung. Es kommt ganz auf den Plan und Ihre Motivation an. Setzen Sie sich klare Ziele und machen Sie Ihre erste und vielleicht wichtigste Investition: einen guten und durchdachten Businessplan.

Nehmen Sie sich dafür genügend Zeit und erstellen Sie einen Businessplan in aller Ruhe. Am einfachsten und professionellsten geht das mit einem Programm, das Sie zwingt, Punkt für Punkt die relevanten Fragen zu Ihrem Businessmodell zu beantworten. Wir bieten Ihnen dazu mit dem Business Navigator eine intuitiv bedienbare Software, mit der Sie schnell und sicher ans Ziel gelangen. Zudem müssen Sie bei veränderten Rahmenbedingungen den Businessplan nicht immer wieder neu schreiben. Sie können diesen einfach à jour halten und ihn in Sekunden ins Word exportieren. Mit einer hinterlegten Finanzplanung können Sie zudem bequem verschiedene Szenarien durchspielen. (S.15)

www.business-navigator.ch

Es empfiehlt sich aber auch, Ihren Businessplan mit Anderen zu besprechen, sich Inputs von aussen zu holen und mit erfahrenen Experten und gestandenen Unternehmern Ihre Strategie zu diskutieren und zu entwickeln. Nutzen Sie dazu unsere modularen Abendkurse der Unternehmerschmiede zum attraktiven Preis. (S.17)

www.unternehmerschmiede.ch

Das gilt auch, wenn Sie mit patentierten Technologien oder innovativen Produkten internationale Märkte erobern – oder wenn Sie Ihre Forschungsergebnisse in marktfähige Produkte verwandeln wollen. Das nationale Trainingsprogramm venturelab der KTI unterstützt Sie mit praxisorientierten Ausbildungsmodulen wie dem fünftägigen Workshop venture plan oder dem Semesterkurs venture challenge. (S.20)

www.venturelab.ch

Weitere Informationen zu Themen wie Finanzplanung, Verkauf, Marketing, Steuern oder Musterverträge finden Sie auf der Business Praxis, unserem Tool mit über 200 wertvollen Arbeitshilfen und mehr als 600 Seiten unternehmerischen Know-hows. (S.14)

www.ifj.ch/businesspraxis



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

KMUPORTAL
www.kmu.admin.ch

- schnell
- sicher
- bequem

Firmengründung online:// **kmu.admin.ch**

Das **KMU**PORTAL des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO ist die führende Informationsplattform für kleine und mittelgrosse Unternehmen in der Schweiz. Neugründer können Ihre Unternehmung online bei Handelsregister, Ausgleichskasse, Mehrwertsteuer und Unfallversicherung anmelden. Viel Zeit und Geld können eingespart werden. Nutzen Sie die Online-Services für Unternehmer.

Das Kapital: Sichern Sie sich Ihre Finanzierung!

Büroräume, Computer, erste Programme, vielleicht schon der erste Mitarbeiter – die Gründung und der Aufbau eines eigenen Unternehmens kosten Geld. Erste Investoren rekrutieren sich dabei meist aus dem Freundes- oder Verwandtenkreis. Es gibt aber auch noch andere Quellen wie Stiftungen, Banken oder Wettbewerbe.

Finden Sie zuerst heraus, wie viel Startkapital Sie überhaupt brauchen. Eine Kapitalbedarfsplanung ist Teil von jedem guten Businessplan. Mit einer Software wie dem Business Navigator können Sie verschiedene Szenarien einfach durchrechnen. Zudem haben Sie in der Unternehmerschmiede die Gelegenheit, an verschiedenen Abendkursen an Ihrem Finanzierungsplan zu feilen und diesen mit erfahrenen Experten zu besprechen. (S. 17)

www.unternehmerschmiede.ch

Nur wenige haben genug Geld auf die Seite gelegt, um den eigenen Investor zu spielen. Das müssen Sie auch nicht. Es gibt eine

Vielzahl von Anlaufstellen, an die Sie sich wenden können – seien es Banken, Stiftungen oder Unternehmerpreise. Vielleicht haben Sie das Glück und finden einen Privatinvestor, einen Business Angel, der Sie nicht nur finanziell, sondern auch mit seinem Know-how unterstützt. An professionelle Investoren, die Venture Capitalists, können Sie sich dann wenden, wenn es um Millionen geht. An unseren venture apéros greifen wir das Thema Finanzierung immer wieder auf und Fachpersonen verraten Ihnen, wie Sie Investoren überzeugen können. (ab S. 22) **www.ifj.ch/apero**

Für Hochschulangehörige winkt zudem eine Finanzierungsplattform, bei der gleich die richtigen Kontakte zu Investoren geknüpft werden können: venture kick. Die private Förderinitiative hat sich zum Ziel gesetzt, die Firmengründungen an Hochschulen zu verdoppeln und schüttet jährlich über zwei Millionen Franken aus. (S. 21) **www.venturekick.ch**

Weitere Informationen zum Thema Kapital und Finanzierung finden Sie in unserer Startup-Bibliothek zum Gratis-Download.

www.ifj.ch/bibliothek

Liebe Firmengründer. Wir sind da für Sie.

Als einheimisches Unternehmen fördern wir die Entwicklung und Innovationskraft des Schweizer KMU-Markts. Gerne unterstützen wir Sie und Ihr Startup unter der Gratisnummer 0800 startup (0800 782 788) oder www.swisscom.ch/startup – wir sind da für Sie.



swisscom



Die Gründung: Jetzt Ihr Business eröffnen!

Den Businessplan haben Sie in der Hand. Finanziell kommen Sie in den nächsten Monaten über die Runden. Wenn nicht schon erfolgt, ist es jetzt Zeit, Ihr Unternehmen definitiv zu gründen und sich einen Arbeitsplatz einzurichten.

AG, GmbH oder Einzelfirma? Bestimmen Sie, welche Rechtsform Sie für Ihre Firma wünschen und informieren Sie sich über die jeweiligen Vor- und Nachteile. Auf der Webseite www.kmu.admin.ch finden Sie ein praktisches System, das Sie Schritt für Schritt bis zur Anmeldung Ihres Unternehmens beim Handelsregister führt. Denken Sie zudem daran, Ihren Namen, Ihre Marke, das Logo und im Hightech-Bereich auch Ihre Patente beim Institut für Geistiges Eigentum zu hinterlegen. Weitere Hinweise dazu finden Sie in unserer Startup-Bibliothek zum Gratis-Download.

www.ifj.ch/bibliothek

Zudem gilt es, den geeigneten Standort zu finden. Wer weiss, vielleicht haben Sie ja Ihre eigene Garage ausgeräumt und starten wie Apple oder Hewlett-Packard. Oder Sie suchen ein anregendes und motivierendes Umfeld und siedeln sich in einem Technopark, Gründungs- oder Technologiezentrum an. Eine Liste mit den entsprechenden Adressen finden Sie auf unserer Homepage unter der Rubrik Anlaufstellen. (S. 30) **www.ifj.ch/anlaufstellen**

Im gleichen Zug kommen erste Investitionen auf Sie zu: Büromöbel, Telefon, Computer, Versicherungen und vieles mehr. Zusammen mit unseren Partnern haben wir eine ganze Reihe von attraktiven Päckchen geschnürt, mit denen Sie Ihre Infrastruktur verbessern und Kosten sparen können. Und das immer mit dem Ziel, dass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können: Ihre Aufträge und Ihre Kunden. (S. 32) **www.partnerangebote.ch**

Effizient. Einfach. Erfolgreich.

Mit CRM-Lösungen von cobra setzen Sie Kundeninformationen unternehmensweit ein – für zielgerichtetes Marketing, effizienten Vertrieb und langfristigen Unternehmenserfolg.

Pluspunkte für Ihr CRM:

- Transparente Kundenkontakte
- Strukturierte Dokumentation
- Erfolgsauswertung & Reporting
- Grenzenlose Mobilität
- Integrierte Effizienz-Methodik



NEU: COBRA FÜR APPLE IPHONE!

Mehr Informationen und **kostenloses Probeexemplar** unter www.cobraag.ch

cobra[®]
computer's brainware

cobra AG
Bahnstrasse 1
CH-8274 Tägerwilen
www.cobraag.ch

Telefon 071 666 80 40
Telefax 071 666 80 42
info@cobraag.ch

Der Erfolg: Ran an die Kunden!

Sie sind erfolgreich ins Unternehmertum gestartet. Jetzt gilt es zu wachsen und sich auf dem Markt zu etablieren. Nehmen Sie das Telefon in die Hand, rufen Sie Ihre Traumkunden an und vereinbaren Sie Termine.

Das beste Restaurant muss schliessen, wenn es niemand kennt. Machen Sie sich einen Namen. Machen Sie Werbung. Und sorgen Sie dafür, dass man Ihre Homepage bei Google findet. In den Modulen der Unternehmerschmiede lernen Sie das grundlegende Handwerk zum Thema Marketing. Und werden sehen, dass auch kleine Budgets zu starker Präsenz führen können. (S. 17)

www.unternehmerschmiede.ch

Ebenfalls greifen wir Themen wie Marketing und Verkauf regelmässig an unseren venture apéros auf. Von Schreib-, Marketing- und Verkaufsprofis lernen Sie, wie Sie mit einfachen Mitteln den grössten Effekt erreichen. Beim anschliessenden Apéro haben Sie zudem jeweils die Gelegenheit Ihr Netzwerk zu pflegen – auch ein wichtiger Erfolgsfaktor! (ab. S. 22)

www.ifj.ch/apero

Für Startups aus dem Hightech-Bereich bietet das nationale Trainingsprogramm venturelab den fünftägigen Workshop venture training an. In einer Kleingruppe und in individuellen Feedback-Gesprächen mit den Experten feilen Sie an Ihrer Wachstumsstrategie und bereiten sich auf die Eroberung internationaler Märkte vor. (S. 20)

www.venturelab.ch

Und zuletzt noch ein Geheimtipp: Die Teilnahme an Messen ist die perfekte Gelegenheit, sich einem breiten Publikum zu präsentieren und direkt mit potenziellen Kunden Kontakte zu knüpfen. So lernen Sie auch, sich selber und Ihre Produkte besser in Szene zu setzen. In unseren Startup-Parks profitieren Sie von einzigartigen Konditionen. (S. 19)

www.ifj.ch/messepark

Weitere Informationen zu Marketing, Verkauf, Führung, Kommunikation und Wachstum finden Sie auf unserem Online-Tool, der Business Praxis.

www.ifj.ch/businesspraxis



Rinaldo Dieziger

Mitgründer und CEO der Supertext AG
(www.supertext.com)

«Mit dem Business Navigator spielen wir schnell und unkompliziert verschiedene Szenarien für unser Unternehmen durch. Wie verändert sich der Kapitalbedarf, wenn sich die Umsätze im dritten Jahr verdoppeln? Und wie, wenn sie um die Hälfte schrumpfen? Das Tool zwingt uns Antworten für die wichtigsten Fragen im Unternehmen zu finden. Sehr empfehlenswert.»

Schnell und einfach zum Businessplan

Wer von Banken einen Kredit will, eine erneute Finanzierungsrunde plant oder Partner für seine Geschäftsidee begeistern möchte, braucht einen professionellen und überzeugenden Businessplan.

Ziel des Businessplans ist dabei immer das Gleiche: Ein Führungsinstrument zu schaffen, das gegen innen Leitplanken setzt und gegen aussen alle wesentlichen Fragen beantwortet, die in Zusammenhang mit dem geplanten Geschäftsvorhaben stehen. Dabei ist ein guter Businessplan vielmehr als ein Zahlenberg: Er zwingt Sie dazu, sich intensiv mit Ihrem Unternehmen auseinanderzusetzen, Absichten zu formulieren, Entscheidungen zu treffen und aus Gedanken und Strategien konkrete Zahlen abzuleiten. Dabei sollte der Businessplan das Wesentliche kurz, bündig und prägnant zum Ausdruck bringen.

Auf dem Weg zu einem überzeugenden Businessplan leistet Ihnen die Software Business Navigator, die von Banken empfohlen wird, wertvolle Unterstützung. Das Tool führt Sie Schritt für Schritt durch alle relevanten Themen, die Teil eines guten Businessplans sind. Investieren Sie jetzt 298 Franken in Ihren Unternehmenserfolg.

www.business-navigator.ch

Jetzt die Software Business Navigator 3.0 drei Tage lang kostenlos testen

Mit der Software Business Navigator kommen Sie schnell und einfach zu einem professionellen Businessplan. Laden Sie sich das Tool herunter und überzeugen Sie sich während einer kostenlosen Testphase selber davon.

Der intuitiv bedienbare Business Navigator eignet sich für Startups und KMU in jeder Branche und Phase. Und so simpel funktioniert: Sie geben Ihre Daten ein und als Resultat erhalten Sie einen perfekt formatierten Businessplan im Word, der alle unternehmerisch relevanten Zahlen beinhaltet und garantiert, dass diese in sich stimmig sind.

Bei Ihrer Arbeit können Sie auf Mustervorlagen zurückgreifen, die Ihnen genau anzeigen, welcher Inhalt in welchem Bereich erwartet wird. Zudem können alle eingegebenen Zahlen in Form von Grafiken dargestellt und in den Businessplan integriert werden.

Damit eignet sich die Software auch bestens dazu, verschiedene Szenarien zu prüfen und durchzurechnen. Änderungen sind schnell gemacht, was dazu führt, dass Sie immer einen aktualisierten Businessplan zur Hand haben. Per Knopfdruck können Sie Ihren Businessplan in Sekundenschnelle ins Word exportieren.

Seit Lancierung des Business Navigators im Frühling 2009 setzen schon über 2'000 Benutzerinnen und Benutzer auf die ultimative Businessplan-Software. Damit Sie sich selber von dem praktischen und zeitsparenden Tool überzeugen können, gewähren wir Ihnen einen dreitägigen unverbindlichen Testzugang.

Sind Sie Angehörige oder Angehöriger einer Fachhochschule oder Universität? Dann profitieren Sie jetzt besonders. Während einem halben Jahr stellen wir Ihnen den Business Navigator kostenlos zur Verfügung.

www.business-navigator/test



André A. Zibung, Swissbrain und Teilnehmer
Businessplan-Workshop

«Der Businessplan-Workshop ist ein guter Leitfaden bei der Neugründung. Die Referenten verfügen über ein sehr breites und klares Fachwissen, das in der Praxis eingesetzt werden kann.»

Der IFJ Businessplan-Workshop: schnurstracks Richtung Zielgerade

Wer ein Unternehmen gründet, muss genau wissen, wie er sich im Markt positionieren will. Und was es braucht, um die gesteckten Ziele zu erreichen. Stellen Sie sich dazu die richtigen Fragen: Wie sieht Ihr Finanzplan aus? Was für Marketingmassnahmen sind geplant? Wo möchten Sie in drei Jahren stehen? Antworten auf diese und weitere Fragen sind matchentscheidend für den Erfolg Ihres Unternehmens.

Setzen Sie sich dazu mit Ihrer Geschäftsidee auseinander. So finden Sie heraus, ob Ihr Projekt Hand und Fuss hat. Je eher Sie damit beginnen, desto klarer wissen Sie, was konkret zu tun ist. Der Businessplan-Workshop unterstützt Sie dabei.

In 7 Tagen (verteilt über 4 Wochen) befassen Sie sich intensiv mit der Vision und Strategie Ihres eigenen Unternehmens. Sie analysieren anhand praktischer Problemstellungen alle wichtigen Aspekte der Unternehmensführung in Ihrem Betrieb. Zusätzlich planen Sie Marketing- und Verkaufsmassnahmen, kalkulieren Ihre Finanzen und ermitteln den Kapitalbedarf für die nächsten Jahre.

Nach 4 Wochen halten Sie einen fixfertigen und überzeugenden Businessplan in den Händen. Damit verfügen Sie über ein starkes Werkzeug, das Sie auf den schnellsten Weg zum Erfolg führt.

www.ifj.ch/bpworkshop

Die Abendkurse der Unternehmerschmiede: Praxis pur

In einem motivierenden Umfeld erhalten Sie praktische Tipps von Experten und anderen Teilnehmenden, die Sie eins zu eins umsetzen können. Die Kurse dauern jeweils drei Stunden und finden abends statt.

Businessplan-Erstellung: Sie erfahren, worauf Sie beim Erstellen Ihres Businessplans achten müssen, wo die Stolpersteine liegen und was die zentralen Anforderungen sind.

Finanzplanung: Erarbeiten Sie eine professionelle Finanzplanung. Sie lernen die Zusammenhänge in der Finanzbuchhaltung kennen, wobei der Fokus klar auf der praktischen Anwendung liegt.

Finanzierung: Sie lernen, wie eine Finanzierung abläuft, worauf Sie in den Verhandlungen achten müssen und was die Vor- und Nachteile der einzelnen Finanzierungsformen sind.

Marketing: Lernen Sie, wie Sie Ihr Unternehmen optimal auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ausrichten können und erarbeiten Sie effektive Marketingmassnahmen.

Online-Marketing: Wie positionieren Sie sich am besten im Internet? Wie locken Sie die User auf Ihre Seite? Erfahren Sie, wie Sie Kunden aus dem Netz fischen und so Ihren Umsatz steigern.

Verkauf 1 «Aktiver Verkauf»: Profitieren Sie von praktischen Tipps zum Umgang mit Kunden vom ersten Kontakt bis zum Verkaufsabschluss.

Verkauf 2 «Kunden finden – Kunden binden»: Finden Sie Wege zu neuen Kunden und lernen Sie, wie Sie bestehende Kunden noch besser an Ihr Unternehmen binden können.

Recht & Steuern: Gewinnen Sie Sicherheit in Rechtsfragen rund um den Unternehmensstart. Erkennen Sie steuerliche Stolpersteine frühzeitig und lernen Sie anhand praktischer Beispiele, wie Sie diese umgehen können.

Versicherungen & Risk Management: Sie eruieren und erkennen die Risiken in Ihrem persönlichen Unternehmensalltag und entwickeln Massnahmen für deren Minimierung.

www.unternehmerschmiede.ch



Maya Reinshagen, Mitgründerin und CEO
Mayoris AG

«Die IFJ Startup Parks bieten die ideale Gelegenheit, um in einem attraktiven Messeumfeld Präsenz zu zeigen. Ob fürs Networking oder um neue Kunden zu gewinnen – mitmachen lohnt sich auf jeden Fall.»

Business Praxis: eine handliche Bibliothek auf kleinstem Raum

Über 20 Jahre Erfahrung in der Begleitung von Startups und KMU. Das ergibt über 600 Seiten Fachwissen zu Themen wie Businessplan, Unternehmensanalyse und -strategie, Marketing und Verkauf, Personal und Steuern, Finanzplanung und vielem mehr. Ergänzend haben Sie Zugriff auf über 200 Arbeitshilfen und Business Tools.

Dank der kompakten und übersichtlichen Darstellung ist garantiert, dass Sie sich mit der Business Praxis bei der Informationssuche nicht verzetteln und sich auf das Wesentliche konzentrieren können. Der Kommentar von Marcel Jost von DrinkTrends: «Besonders wertvoll bei der Business Praxis sind die vielen Arbeitshilfen, die - wie zum Beispiel Stellenbeschreibungen - gerade einem kleinen Unternehmen die Arbeit wesentlich erleichtern.»

Profitieren Sie von diesem Erfahrungsschatz und investieren Sie jetzt 190 Franken in die Business Praxis. Damit Sie auch sehen, dass das Tool für Sie das Richtige ist, gewähren wir Ihnen einen 24-stündigen Testzugang.

www.ifj.ch/businesspraxis

Die IFJ Startup Parks an Messen

Sie wollen Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung im grossen Stil promoten? Dann nutzen Sie unser Messe-Angebot. Buchen Sie einen Stand im IFJ Startup Park und erhalten Sie an den Messen direkte Feedbacks von Ihren Kunden. Einfacher und kostengünstiger als mit uns geht es nicht.

Normalerweise ist ein Messestand für ein kleines Unternehmen oder Startup eine Rieseninvestition. Viele fragen sich, ob sich die Ausgaben für Platzmiete, Stand, Deko, Personal, Werbung etc. auch wirklich lohnen. Nicht so beim IFJ Startup Park!

Wir stellen Ihnen einen Stand zu attraktiven Bedingungen zur Verfügung. Vorbereiten müssen Sie praktisch nichts. Beim Startschuss der Messe erwartet Sie ein komplett eingerichteter Desk mit Ihrem Firmenlogo, Strom- und Internetanschluss. Und wenn Sie einem Kunden einen Kaffee anbieten möchten oder ein

Gespräch unter vier Augen führen wollen, auch kein Problem. Catering und Sitzungszimmer stehen für Sie bereit.

Stand an der SuisseEMEX

Die SuisseEMEX ist die grösste Schweizer Fachmesse für Marketing, Kommunikation, Eventorganisation und Promotion. Während mehreren Tagen, dieses Jahr vom 24. – 26. August 2010, präsentieren sich jeweils in Zürich mehrere hundert Aussteller aus dem In- und Ausland. Sind auch Sie interessiert – dann machen Sie beim IFJ Startup Park mit.

Stand an der aiciti

ICT-Startups aufgepasst: Für 2011 bündeln führende Messeveranstalter ihre Kräfte, um vom 10. bis 12. Mai die ICT-Messe aiciti durchzuführen. Wollen auch Sie an diesem Branchenevent gesehen und gehört werden? Dann buchen Sie jetzt Ihren Stand im IFJ Startup Park.

www.ifj.ch/messepark

Die Schweizer Startup Nationalmannschaft



«Ohne venturelab wären wir nicht da, wo wir heute sind! Aus jedem Kurs bin ich mit neuen Ideen und frischem Elan zurückgekommen! Das hat mich darin bestärkt, Pearltec immer weiter zu entwickeln.»

Patrizia Fischer, Mitgründerin und CEO
Pearltec AG

venturelab – Training für Hightech-Startups und Hochschulangehörige

venturelab ist das nationale Startup-Training der Förderagentur für Innovation KTI. Hochschulangehörige erfahren am Informations- und Motivationsanlass venture ideas von den Erfolgsgeheimnissen bekannter Unternehmerinnen und Unternehmer. Im Semesterkurs venture challenge können sie ihre Geschäftsidee einer Nagelprobe unterziehen. Viele der erfolgreichsten Startups der letzten Jahre haben ihre Unternehmerkarriere in den venturelab-Kursen gestartet.

Startups mit besonders innovativen Projekten feilen im fünftägigen Workshop venture plan an ihren Strategien und Businessplänen und präsentieren diese vor Experten und Investoren. Beim venture training wird an konkreten Wachstums- und Internationalisierungsstrategien gearbeitet. Die vielversprechendsten 20 Startups reisen jedes Jahr als Schweizer Startup Nationalmannschaft mit dem Business-Development-Programm venture leaders nach Boston in die USA. Dort treffen sie Industrievertreter, Venture Capitalists und Entrepreneurs und knüpfen interessante Businesskontakte.

Einzigartig an den venturelab-Modulen ist die unmittelbare Nähe zur Praxis: Die Startups werden von erfahrenen Unternehmern als Trainer begleitet. Das garantiert, dass das vermittelte Know-how im Startup-Alltag direkt umgesetzt werden kann.

www.venturelab.ch

venture kick: 130'000 Franken Startkapital abzuholen

2007 haben wir zusammen mit privaten Geldgebern die Initiative venture kick ins Leben gerufen. venture kick will die Zahl der Spin-offs an Schweizer Hochschulen verdoppeln und den Gründungsprozess massiv beschleunigen. Dazu fördert die Initiative Forschende mit einem Startkapital von bis zu 130'000 Franken.

Seit Start im Herbst 2007 haben über 115 Projektteams von mehr als 4 Millionen Franken profitiert. Daraus resultierten mehr als 80 Firmengründungen, über 400 Arbeitsplätze und gegen 40 Millionen Finanzierungsvolumen (Stand Juni 2010).

So funktioniert

Monatlich erhalten jeweils acht Projektteams die Chance, sich vor einer Jury, bestehend aus erfolgreichen Unternehmern und Investoren, zu präsentieren. Die vier Gewinner erhalten je 10'000 Franken und qualifizieren sich automatisch für die zweite Runde drei Monate später. Dort geht es um 20'000 Franken, die wieder-

um an die «bessere Hälfte» der Projektteams ausgeschüttet werden. In der dritten Runde sind dann nach weiteren sechs Monaten die letzten 100'000 Franken zu gewinnen. Zwischen den Jurysitzungen werden die Startups in sogenannten kickers camps intensiv begleitet.

Teilnahmebedingungen

Die Förderbeiträge werden à fonds perdu ausgerichtet. Die Auszahlung der letzten 100'000 Franken erfolgt allerdings erst, wenn die neue Firma effektiv gegründet ist. Teilnahmeberechtigt sind Ideenträgerinnen und Ideenträger aus schweizerischen Hochschulen und Universitäten, die ihr Unternehmen noch nicht gegründet haben. Bewerbungen sind jederzeit möglich.

Ein Schweizer Innovationsbeschleuniger

venture kick ist eine gesamtschweizerisch angelegte, neutrale und unabhängige Initiative und wird von der GEBERT RÜF STIFTUNG, der ERNST GÖHNER STIFTUNG, der OPO-Stiftung und der AVINA STIFTUNG finanziert.

www.venturekick.ch

venture apéros: Know-how tanken, Kontakte knüpfen

Sie interessieren sich für die aktuellen Trends in Verkauf, Marketing oder Internet? Sie hören gerne spannende Erfolgsgeschichten und möchten Menschen treffen, die sie schreiben? Sie wollen Ihr unternehmerisches Wissen auf dem neuesten Stand halten? Die venture apéros bieten Ihnen genau das. Monat für Monat an elf Standorten in der ganzen Schweiz. Und das Beste: Es kostet Sie nichts, ausser ein bisschen Zeit.

Ein venture apéro bietet Ihnen zuerst ein spannendes Referat. Und danach die Gelegenheit, Gleichgesinnte zu treffen. Allenfalls sogar neue Geschäftspartner und potenzielle Kunden. Nehmen Sie Ihren Poken oder Ihre Visitenkarten mit, knüpfen Sie Kontakte, tauschen Sie sich aus.

Wir freuen uns darauf, bei der nächsten Gelegenheit mit Ihnen an einem venture apéro anzustossen!

www.ifj.ch/apero

VENTURE APÉROS BASEL



Ab 18:30 Uhr im Gundeldinger-Casino,
Güterstr. 211, Basel, Ansprechperson: Daniel Meier,
Telefon: 061 295 50 04, daniel.meier@baselarea.ch
Anmeldung: www.ifj.ch/basel

24.6.2010

Wieviel ist mein Unternehmen wert? Tipps und Basics zur Bewertung von Startups
Jost Renggli,
Venture Valuation AG

14.9.2010

Deutsch für Unternehmer - wie Ihre Texte im Kopf statt im Papierkorb landen
Rinaldo Dieziger, Supertext AG

11.10.2010

Höchste Rendite mit Innovationen - Tipps und Tricks für die Umsetzung
Dr. sc. nat. ETH
Roger Aeschbacher,
Aeschbacher Consulting

9.11.2010

Don't sell products - sell yourself: Ihre «merk-würdige» Persönlichkeit als Basis begeisternder Kundengewinnung
Jörg Hilber, réalitéS research - leadership - management

14.12.2010

Erfolgreiches Marketing ist nicht kompliziert und vor allem nicht teuer
Felix Murbach, Murbach Partners - die Marketing Werkstatt



Ab 18.30 Uhr im Kursaal, Kornhausstrasse 3, Bern,
Ansprechperson: Stephan Jossen,
Telefon: 031 389 76 59, stephan.jossen@mobi.ch
Anmeldung: www.ifj.ch/bern

1.7.2010

Permission Marketing für
Startups und KMU - so gewinnen
Sie neue Kunden

Maya Reinshagen, Mayoris AG
Spezialanlass im Hotel Kreuz,
Zeughausgasse 41, Bern
(Start 19:00 Uhr)

13.9.2010

Wieviel ist mein Unternehmen
wert? Tipps und Basics zur
Bewertung von Startups
Jost Renggli,
Venture Valuation AG

13.10.2010

Erfolgreiches Marketing ist
nicht kompliziert und vor allem
nicht teuer

Felix Murbach, Murbach Partners -
die Marketing Werkstatt
Spezialanlass an der easyFairs IT
SOLUTIONS Schweiz 2010,
BEA expo, Halle 210, Bern
(Start 16:00 Uhr)

8.11.2010

So kommunizieren Sie professio-
nell - gewinnen in der Unterneh-
merwüste Bern
Klaus J. Stöhlker, Stöhlker AG
Spezialanlass in der PostFinance
Arena, Mingerstrasse 12, Bern

7.12.2010

So kommen Sie zu Ihrem Geld
Andreas Hungerbühler, Credita AG



Ab 18.30 Uhr an der HTW, Pulvermühlestr. 57, Chur,
Ansprechperson: Markus Probst,
Telefon: 081 330 14 60, office@micropool.ch
Anmeldung: www.ifj.ch/chur

24.6.2010

Raus aus der Preisfalle - gute
Preise und gute Gewinne erzielen
Hans Peter Frei,
The Sales Results Company

15.9.2010

Mailings, die wirken und
funktionieren!
Jürg Peter Weibel, Markethink

20.10.2010

Die Google-Anleitung für KMU
Daniel Niklaus, netlive IT AG

17.11.2010

Deutsch für Unternehmer -
wie Ihre Texte im Kopf statt im
Papierkorb landen
Rinaldo Dieziger, Supertext AG

15.12.2010

Don't sell products - sell yourself:
Ihre «merk-würdige» Persönlich-
keit als Basis begeisternder
Kundengewinnung
Jörg Hilber, réalitéS research -
leadership - management

24 VENTURE APÉROS FRAUENFELD



Ab 18.30 Uhr im START Gründungszentrum,
Walzmühlestr. 48, Frauenfeld,
Ansprechperson: Peter Britschgi, Telefon: 052 728 41 41,
peter.britschgi@gruendungszentrum.ch
Anmeldung: www.ifj.ch/frauenfeld

5.7.2010

Die Google-Anleitung für KMU
Daniel Niklaus, netlive IT AG

13.9.2010

Innovationsmanagement aus
der Praxis – 30 Jahre Erfahrungen
aus IBM
Dr. rer. nat. Walter Hehl,
Technologie Management

4.10.2010

Web-Texte, die Google versteht
Maurice Codourey,
FishWishion Werbeagentur

8.11.2010

Umsatz verdoppeln - JETZT!
Rolf Limacher,
cobra computer's brainware AG

14.12.2010

22 Tipps und Tricks für Startups
mit kleinen Budgets
Dr. Dorian Selz,
Memonic.com

VENTURE APÉROS LUZERN



Ab 18.30 Uhr im Technopark D4, Platz 4,
Root Längenbold, Ansprechperson: Janine Wettstein,
Telefon: 041 455 20 44, janine.wettstein@d4center.ch
Anmeldung: www.ifj.ch/luzern

7.7.2010

Wieviel ist mein Unternehmen
wert? Tipps und Basics zur
Bewertung von Startups
Jost Renggli,
Venture Valuation AG

16.9.2010

Simplicity: Gesetze der Einfach-
heit - wie Sie zu einfachen
Produkten, Dienstleistungen
und Prozessen kommen
Jiri Scherrer, Denkmotor GmbH &
Michael Hartschen, Brain
Connection

28.10.2010

Social Media Marketing -
günstig zum Kunden
Blogwerk AG

18.11.2010

Startup-Finanzierung - Tipps für
Startups und Investoren
Nicolas Berg,
Redalpine Venture Partners AG

16.12.2010

Google Insight - das optimale
Zusammenspiel von AdWords und
Internetseite als effizientes
Lead- und Verkaufstool
Thomas Hanan, Webrepublic AG



Ab 18.30 Uhr im Restaurant Aarhof, Froburgstr. 2, Olten,
Ansprechperson: Fabian Aebi-Marbach,
Telefon: 062 205 81 81, fabian.aebi@mobi.ch
Anmeldung: www.ifj.ch/olten

5.7.2010

Raus aus der Preisfalle – gute
Preise und gute Gewinne erzielen
Hans Peter Frei,
The Sales Results Company

27.9.2010

So kommen Sie zu Ihrem Geld
Andreas Hungerbühler, Credita AG

25.10.2010

Erfolgsfaktoren im B2B-Verkauf –
was Kunden von ihren Anbietern
erwarten
Rosario De Francisci,
Infoteam Sales Process
Consulting AG

2.11.2010

Aus dem Veloschuppen zum
Erfolgsunternehmer
Thomas Binggeli,
Thömus Veloshop AG
Spezialanlass im Hotel Zofingen,
Kirchplatz 30, Zofingen

13.12.2010

Gute Ideen werden geklaut –
so schützen Sie sich!
Roland Jean Tschudin,
Institut für Geistiges Eigentum



Ab 18.30 Uhr im Haus der Wirtschaft, Herrenacker 15,
Schaffhausen, Ansprechperson: Renato Brunetti,
Telefon: 052 632 40 40, r.brunetti@gewerbe-sh.ch
Anmeldung: www.ifj.ch/schaffhausen

6.7.2010

Der grosse Internet-Check
für KMU
Daniel Niklaus, netlive IT AG

2.9.2010

Gute Ideen werden geklaut –
so schützen Sie sich!
Roland Jean Tschudin,
Institut für Geistiges Eigentum

27.10.2010

Web-Texte, die Google versteht
Maurice Codourey,
FishWishon Werbeagentur

1.11.2010

36. ITS Techno-Apéro:
Instandhaltung und Wartung
Spezialanlass im SIG-Hus,
Wüscherstr. 6, Neuhausen am
Rheinfall (Start 17:30 Uhr)

2.12.2010

Social Media Marketing –
günstig zum Kunden
Blogwerk AG

26 VENTURE APÉROS ST. GALLEN



Ab 18.30 Uhr im tebo (EMPA), Lerchenfeldstr. 5, St. Gallen, Ansprechperson: Peter Frischknecht, Telefon: 071 274 73 04, peter.frischknecht@tebo.ch
Anmeldung: www.ifj.ch/stgallen

1.7.2010

Mit der Unternehmenssteuerreform II und dem neuen Mehrwertsteuergesetz Steuern sparen
Meinrad Müller, BDO AG

6.9.2010

Erfolgreiche Kundengewinnung - Tipps für mehr Bekanntheit, Erstkontakte, Empfehlungen und Aufträge
Hans Peter Frei,
The Sales Results Company
Spezialanlass im Hotel Appenzell, Hauptgasse 37, Appenzell

26.10.2010

Die Geheimnisse der Kontaktbeschaffung - wie Sie in der Kundengewinnung bei praktisch jeder Firma einen Termin bekommen
Jörg Hilber, réalitéS research - leadership - management
Spezialanlass im Casino, Poststr. 9, Herisau

30.11.2010

So kommen Sie zu Ihrem Geld
Andreas Hungerbühler, Credita AG

2.12.2010

Seit 25 Jahren auf Erfolg programmiert
Spezialevent bei Abacus Research AG, Ziegeleistr. 12, Kronbühl - St. Gallen

VENTURE APÉROS WINTERTHUR



Ab 18.30 Uhr im Technopark, Jägerstr. 2, Winterthur, Ansprechperson: Dijana Martinovic, Telefon: 058 934 75 30, madi@zhaw.ch
Anmeldung: www.ifj.ch/winterthur

5.7.2010

Simplicity: Gesetze der Einfachheit - wie Sie zu einfachen Produkten, Dienstleistungen und Prozessen kommen
Michael Hartschen,
Brain Connection GmbH

29.9.2010

Erfolgreiches Marketing ist nicht kompliziert und vor allem nicht teuer
Felix Murbach, Murbach Partners - die Marketing Werkstatt
Spezialanlass an der topsoft, Eulachhalle, Wartstr. 73, Winterthur (Start 16:00 Uhr)

28.10.2010

Permission Marketing für Startups und KMU - so gewinnen Sie neue Kunden
Maya Reinshagen, Mayoris AG

18.11.2010

Google Insight - das optimale Zusammenspiel von AdWords und Internetseite als effizientes Lead- und Verkaufstool
Thomas Hanan, Webrepublic AG

16.12.2010

Der grosse Internet-Check für KMU
Daniel Niklaus, netlive IT AG



Ab 18.30 Uhr im Rathaus, Gothischer Saal (3. Stock), Fischmarkt, Zug, Ansprechperson: Ivo Studer, Telefon: 041 723 23 66, ivo.studer@technologieforumzug.ch
Anmeldung: www.ifj.ch/zug

30.6.2010

Mit der Unternehmenssteuerreform II und dem neuen Mehrwertsteuergesetz Steuern sparen
Markus Metzger, BDO AG

1.9.2010

Permission Marketing für Startups und KMU - so gewinnen Sie neue Kunden
Maya Reinshagen, Mayoris AG

20.10.2010

Mailings, die wirken und funktionieren!
Jürg Peter Weibel, Markethink

10.11.2010

Zuger Innovations- und Technologietag 2010
Spezialanlass im Casino, Artherstr. 2, Zug

17.11.2010

So kommen Sie zu Ihrem Geld
Andreas Hungerbühler, Credita AG
Spezialanlass im GIBZ Gewerblich-industrielles Bildungszentrum, Baarerstr. 100, Zug

1.12.2010

Startup-Finanzierung - Tipps für Startups und Investoren
Nicolas Berg, Redalpine Venture Partners AG



Ab 18.30 Uhr im Technopark, Technoparkstr. 1, Zürich, Ansprechperson: Cindy Kocher, Telefon: 071 242 98 98, info@ifj.ch
Anmeldung: www.ifj.ch/zuerich

12.7.2010

Microsoft Online Services – wie Ihr Startup von der Cloud profitieren kann
Yannic Ganguillet, Microsoft Switzerland
Spezialevent bei Microsoft, Richtistr. 3, Wallisellen

25.8.2010

Die 5 Prinzipien erfolgreicher Neukundengewinnung
Jörg Hilber, réalitéS research - leadership - management
Spezialanlass an der SuisseEMEX, Wallisellenstr. 49, Zürich (Start 17:00 Uhr)

9.9.2010

Vergleichen lohnt sich – vom Startup zur nationalen Plattform
Richard Eisler, comparis.ch

7.10.2010

Umsatz verdoppeln – JETZT!
Rolf Limacher, cobra computer's brainware AG

11.11.2010

Doodle – wie es beinahe nicht zur Gründung kam und andere gelernte Lektionen
Paul E. Sevinç, Doodle AG
Spezialanlass im Swisscom Tower, Hardturmstr. 3, Zürich

1.12.2010

Innovationskultur – wie Google unseren Geschäftsalltag revolutioniert
Isabelle Hen-Wollmarker, Google Switzerland GmbH
Spezialanlass an der ETH, Hauptgebäude, Raemistr. 101, Zürich



Beat Schillig, Mitgründer und geschäftsführender Partner des IFJ Institut für Jungunternehmen

«Ich werde meinen Job als Unternehmer nie mehr hergeben. Es gibt nichts Befriedigenderes, als die eigenen Visionen Realität werden zu lassen.»

IFJ: über 20 Jahre Herzblut für Jungunternehmen

Die Erfahrungen, die sich in diesen zwei Jahrzehnten angesammelt haben, prägen das umfassende Angebot. Unentgeltliche Informationsplattformen im Internet, massgeschneiderte Tools wie der Business Navigator oder die Business Praxis gehören ebenso dazu wie Workshops, Abendkurse, gemeinsame Messeauftritte für Startups und die schweizweiten venture apéros zur Förderung und Vernetzung der Startup-Szene.

www.ifj.ch

Seit 2004 ist das IFJ zuständig für die operative Leitung der Motivationsevents und Workshops des nationalen Startup-Trainingsprogramms venturelab der Förderagentur KTI. venturelab bietet unterschiedliche Ausbildungsmodulare zur Sensibilisierung von Studierenden und zur individuellen Förderung von Startup-Projekten im Hightech-Umfeld.

www.venturelab.ch

2007 hat das IFJ zusammen mit privaten Geldgebern die Förderinitiative venture kick ins Leben gerufen, die sich zum Ziel gesetzt hat, die Firmengründungen an Schweizer Hochschulen und Universitäten zu verdoppeln. Dazu schüttet venture kick jährlich mehr als 2 Millionen Franken aus und vergibt ein Startkapital von bis zu 130'000 Franken.

www.venturekick.ch

Engagierte Partner fördern das Unternehmertum

Seit vielen Jahren arbeitet das IFJ Institut für Jungunternehmen mit starken Partnern aus der Wirtschaft zusammen. Die Premium-Partner unterstützen die Organisation der venture apéros und engagieren sich mit eigenen Angeboten für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer.

Die Mobiliar
Versicherungen & Vorsorge

«Für die Mobiliar ist die Zusammenarbeit mit dem IFJ ein wichtiger Beitrag zur Stärkung des Werk- und besonders auch des Denkplatzes Schweiz: Die Netzwerk-Plattform der venture apéros mit ihren regionalen Standorten ist Werten verpflichtet, für die auch unser Unternehmen entsteht.» **Stephan Jossen, Die Mobiliar**

PostFinance
DIE POST

«PostFinance unterstützt die Anliegen von Gründerinnen und Gründern aus Überzeugung. Das hat zur Partnerschaft mit dem Institut für Jungunternehmen geführt. Wir entwickeln mit dem IFJ zusammen spezielle Angebote für Startups.» **Christian Geiger, PostFinance**

 **swisscom**

«Wir teilen und unterstützen das Engagement des IFJ Institut für Jungunternehmen zur Förderung des Unternehmertums in der Schweiz. Aus diesem gemeinsamen Interesse ist eine langjährige Partnerschaft entstanden, von der möglichst viele Jungunternehmer profitieren sollen.» **Heinz Herren, Swisscom**



IFJ Institut für Jungunternehmen

Kirchlistrassen 1, 9010 St. Gallen
 Technoparkstrasse 1, 8005 Zürich
 PSE-C, 1015 Lausanne

Tel. St.Gallen +41 (71) 242 98 98
 Fax St.Gallen +41 (71) 242 98 99
 Tel. Lausanne +41 (21) 693 58 81

www.ifj.ch
www.venturelab.ch
www.venturekick.ch

www.startup.ch
www.businessplan.ch
www.business-praxis.ch
www.business-navigator.ch
www.unternehmerschmiede.ch

Anlaufstellen für Startups von A bis Z

Allgemeine Infos:	www.startup.ch , www.startwerk.ch , www.gruenden.ch
Businessplan:	www.businessplan.ch
Finanzierung:	www.venturekick.ch , www.cti-invest.ch , www.seca.ch , www.b-to-v.com
Firmengründung online:	www.kmu.admin.ch
Hightech-Startups:	www.venturelab.ch , www.ctistartup.ch
Innovationsförderung:	www.kti-cti.ch
Jungunternehmerpreise:	www.devigier.ch , www.ey.com , www.venture.ch www.jungunternehmerpreis.ch , www.swisseeconomic.ch/award
Kompetenzmarkt:	www.eStarter.ch
Netzwerke:	www.venture-aperos.ch , www.eo.org , www.startglobal.ch , www.nefu.ch , www.frauenunternehmen.ch , www.swissbiotechassociation.ch
Technologietransfer:	www.transfer.ethz.ch , www.unitectra.ch , www.unibas.ch/wtt
Technoparks:	www.swissparks.ch , www.technopark.ch
Wirtschaftsförderung:	www.standortschweiz.ch

Weitere Adressen finden Sie auf der IFJ-Website unter www.ifj.ch/anlaufstellen



Nicht frankieren
Ne pas affranchir
Non affrancare

Geschäftsantwortsendung Envoi commercial-réponse
Invio commerciale risposta



IFJ Institut für Jungunternehmen
Support Center
Kirchlistrasse 1
9010 St.Gallen

Unverbindlich informieren: Support für Jungunternehmen

Jetzt Antwortkarte kostenlos einsenden und Informationen unverbindlich anfordern.

Support-Angebote für Startups

Die Idee

- venture apéros: kostenlose Fachreferate
- venture ideas: Startup-Events für Hochschulangehörige

Der Plan

- Business Navigator: einzigartige Businessplan-Software 3 Tage kostenlos testen
- Businessplan-Workshop: einen überzeugenden Businessplan erstellen
- venture plan: 5 Tage Workshop für Hightech-Startups (kostenlos)

Das Kapital

- venture kick: CHF 130'000 Startkapital für Startup-Projekte an Hochschulen

Die Gründung

- Business Praxis: 200 Arbeits-hilfen und 600 Seiten Unternehmer-Know-how

Der Erfolg

- Unternehmerschmiede: massgeschneiderte Weiterbildungsmodule zu Finanzierung, Verkauf, Marketing etc.

IFJ-Partner-Angebote: Geld sparen und profitieren

- Das kostenlose Mobiliar Starter-Paket
- Businessplan-Software von PostFinance (Vorzugspreis bei Neueröffnung)
- Swisscom-Geschenke zum Start
- Online-Gründungsschalter des SECO: www.kmu.admin.ch
- Bonitätsauskünfte im Test: 5 Schweizer Bonitätschecks kostenlos offeriert von Credita
- Ein Jahr kostenlos arbeiten mit Sage Start (Buchhaltung und Fakturierung)
- Internet-Treuhänder von BDO (6 Monate kostenlos testen)
- Microsoft schenkt Startups und Webunternehmen Software und Support
- Gratis-Präsentation für CRM: Existenzgründer-Angebot von cobra

Name _____ Vorname _____

Firma _____ Funktion _____

Strasse _____ PLZ/Ort _____

Telefon _____ E-Mail _____

Fax _____ Homepage _____