



W.A. DE VIGIER STIFTUNG  
Förderung Schweizer Jungunternehmer

# > Rückspiegel

Ausgabe Februar 2009



Alois Jenny



Igor Fisch



Gery Colombo

**Drei ehemalige Preisträger, drei Erfolgsgeschichten, drei unterschiedlichste Geschäftsbereiche, eine Gemeinsamkeit: Die grosszügige Hilfe der W.A. de Vigier Stiftung kam im entscheidenden Moment der Firmengründung. Das Preisgeld von CHF 100 000 ist ein willkommenes Startkapital - vor, während und nach der Preisverleihung werden die Preisträger im Aufbau ihrer Firma, im Vertrieb und im ganz persönlichen Auftreten betreut.**



**Das Vertrauen in den Menschen und seine Ideen hat eine erfolgreiche Firma lanciert - eine Geschichte der W.A. de Vigier Stiftung.**

**«Es hat mir die Selbstsicherheit gegeben, an mich zu glauben»**

Alois Jenny, Jenny Science AG, D4, Platz 4, 6039 Root-Längenbold, Preisträger 1992 – [www.jennyscience.ch](http://www.jennyscience.ch)

Auslöser war ein tödlicher Verkehrsunfall. Weil der Junge mit dem Fahrrad stillstand, drehte der Dynamo nicht – ein Auto überfuhr den zwölfjährigen Knaben. Alois Jenny entwickelte den aufladbaren Fahrraddynamo. Das brachte ihm 1992 den Jungunternehmerpreis ein. Der Dynamo steckte zwar noch in den Kinderschuhen. Der Preis ermöglichte dem gelernten Elektromechaniker mit abgeschlossenem Studium als Elektroingenieur seine Erfindung zu perfektionieren.

Trotz aller Qualitäten hat er sich mit dem Dynamo nicht durchsetzen können. «Die Fahrradindustrie ist eine spezielle Branche», resümiert der heute 50-Jährige, um sofort die positive Erfahrung hervorzuheben: Die Weiterentwicklung mit einer be-

rührungslosen Energieabnahme brachte Know-how für Antriebe und Steuerungen im Industriebereich und öffnete der Firma mit kompakten Steuerungen neue Perspektiven. Kompakte Linearachse mit Linearmotor, integrierte Kreuzrollenführung und Messsystem mit 1µm Auflösung, über Handy bedienbare Steuerungen, reibungs- und verschleissfreie Schlitzen – die Jenny Science AG ist ein Begriff.

«Ohne den Preis würde ich immer noch als Angestellter in einer Firma arbeiten, ich wäre nicht da, wo ich heute bin.» Die Schwierigkeiten bei der Finanzierung waren das eine, bedeutungsvoll für Jenny aber: «Der de Vigier Preis hat mich unterstützt und mir die Selbstsicherheit gegeben, an mich zu glauben.»



**Die Preisverleihung war auch eine Schulung für erfolgreiches Marketing und die Umsetzung einer Idee in ein Business – eine Geschichte der W.A. de Vigier Stiftung.**

### «Nicht nur einen Preis und Geld gewonnen, sondern auch viel gelernt»

Igor Fisch, Selexis SA, 18 chemin des Aulx, 1228 Plan-les-Ouates, Preisträger 2000 – [www.selexis.ch](http://www.selexis.ch)

«Die Idee war 2000, Chips zu produzieren, die bestimmte Krankheiten diagnostizieren können.» Gerne erinnert sich Igor Fisch an jene Zeit zurück, auch wenn «das Geschäft in der Zwischenzeit ganz unerwartete Wendungen genommen hat.» Der Preis war essenziell, vor allem das Geld. Wichtig waren aber auch die Resonanz in der Presse und die Tatsache, dass es nach der Preisverleihung «möglich war, die richtigen Leute zu treffen. Selexis und meine Person waren positioniert – de Vigier war der Katalysator für die Gründung und den Erfolg.»

Mit dem Preis hat Fisch auch gelernt, sich selbst zu «verkaufen». Das war hypertextuell. Nach einer Entwicklung im Bereich Wissenschaft braucht es auch konkrete Massnahmen für den Firmenauf-

bau – und man muss ein Business aufbauen, um finanziellen Erfolg zu haben.» Egal, ob es sich um Biotechnologie oder etwas anderes handelt, «man muss fähig sein, das zu verkaufen.»

Im Jahr 2003 stellte sich der Erfolg aus Forschung, Kreativität und Business ein, die ersten Vereinbarungen konnten abgeschlossen werden und 2005 wurde der Break-even erreicht. «Wir bieten Instrumente an, mit denen Medikamente zu günstigeren Preisen produziert werden können», fasst Fisch seinen Geschäftsbereich plakativ zusammen, in welchem Selexis weltweit führend ist und die Umsatzzahlen jährlich verdoppeln kann – dank der Starthilfe des Jungunternehmerpreises.



**Die Unterstützung in den Anfängen, ideell und materiell, hat der Hocoma zum Erfolg und vielen Patienten zu Bewegung verholfen – eine Geschichte der W.A. de Vigier Stiftung.**

### «Der Preis kommt im alles entscheidenden Zeitpunkt des Aufbaus»

Gery Colombo, Hocoma AG, Industriestrasse 4b, 8604 Volketswil, Preisträger 2001 – [www.hocoma.ch](http://www.hocoma.ch)

«Das Älteste ist der Firmenname.» Schmunzelnd erinnert sich Gery Colombo an seine Studienzeit. Mit Peter Hostettler und Matthias Jörg hatte er 1986 beschlossen: «Wenn wir einmal «gross» sind, gründen wir die Hocoma.» Dazwischen liegen etliche Jährchen. Der Elektrotechniker mit vertieftem Wissen in Biomedizintechnik hatte als Leiter des Forschungslabors im Paraplegikerzentrum in Balgrist rasch erkannt, dass das Laufbandtraining mit manueller Führung anstrengend und weniger präzise ist, als es ein «Roboter» sein könnte – für alle neurologischen Patienten (Querschnitt, Hirnschlag, Trauma, teilweise MS etc.). Trotz Unterstützung durch seinen damaligen Chef fand der heute 42-Jährige keine Partner für seine

Idee. Also setzte er 1996 um, was vor 10 Jahren beschlossen worden war. «In der Freizeit haben wir die ersten Prototypen gebastelt.» Über ein KTI-Projekt (Förderagentur des Bundes für Wissens- und Technologietransfer) erhielt das junge Unternehmen nicht nur einen kompetenten Berater, sondern auch den Hinweis auf die W.A. de Vigier Stiftung. «Dieser Preis war das Wichtigste – weil er zum entscheidenden Zeitpunkt kam. Er brachte Medienpräsenz, Netzwerk, Vertrauen und 100000 Franken. Und», so betont der heute weltweit führende Anbieter von Geräten für Bewegungstherapie für neurologische Patienten, «die Stiftung ist sehr professionell und trotzdem persönlich.»