



W.A. DE VIGIER STIFTUNG
Förderung Schweizer Jungunternehmer

> Rückspiegel

Ausgabe Juni 2008



Oskar Kämpfer



Grégoire Ribordy



Katrin Fuhrer

Ohne die grosszügige Hilfe der W.A. de Vigier Stiftung wären sie persönlich wie mit ihrer Firma nie dort, wo sie heute sind, darin sind sich drei ehemalige Preisträger einig, auch wenn die Auszeichnung unterschiedlich «gewirkt» hat.



Von der Idee bis zum erfolgreichen Unternehmen, eine Geschichte der W.A. de Vigier Stiftung.

«Wäre trotzdem entwickelt worden – aber von jemand anderem»

Oskar Kämpfer, CATAG AG, Auf dem Wolf 19, 4052 Basel, Preisträger 1989 – www.catag.com

Die Pumpe, die er bauen wollte, gab es nicht: eine dichtungslose, leakagefreie Pumpe für die Förderung von aggressiven feststoffbeladenen Flüssigkeiten. 1989, er gehörte zu den ersten Preisträgern, suchte die Industrie aus Umweltschutzgründen intensiv danach. Oskar Kämpfer hatte die Idee, wie dies unter Ausnützung neuer Techniken umzusetzen sei.

Zufällig hatte er von der Stiftung erfahren, sich beworben «und dann lange nichts mehr gehört.» Kein Wunder: Die Unterlagen waren perfekt, die Idee bestechend, für die Jury gab es keine Fragen mehr. «Dann kam der positive Bescheid», erinnert er sich gerne zurück.

Von Hause aus nicht begütert, «Ich stamme aus einer Familie mit acht Kindern», war der Preis mehr

als willkommen. «Diese Starthilfe gewonnen zu haben, war ein fantastisches Gefühl.»

Zwar hätte sich Kämpfer so oder so selbstständig gemacht, der Preis hat aber dies und die Entwicklung entscheidend beschleunigt, «und ohne die Unterstützung bin ich doch skeptisch, ob es überhaupt geklappt hätte.» Vielleicht hätte er die Entwicklung vier bis sechs Jahre hinauszögern müssen, meint Kämpfer. «Die Pumpe wäre jedoch trotzdem entwickelt worden – aber vielleicht von jemand anderem.»

Heute beschäftigt Kämpfer 22 Personen. Sein Produkt hat er weiterentwickelt, so konnte er auch in weitere Marktsegmente vorstossen. Eine Umsatzsteigerung von rund hundert Prozent auf acht Millionen im letzten Jahr war die Folge.



**Professionalität
als Schlüssel zum
Erfolg, eine Ge-
schichte der W.A.
de Vigier Stiftung**

«Es hat die notwendige Zeit verschafft, das Projekt zu entwickeln»

Grégoire Ribordy, id Quantique SA, ch. de la Marbrerie 3, 1227 Carouge, Preisträger 2002 – www.idquantique.com

Jede Verschlüsselung ist zu knacken. Jede? Der Physiker Grégoire Ribordy hat den Schlüssel zum weltweit ersten sicheren Chiffrierungssystem. Sein System beruht auf den Gesetzen der Quantenmechanik.

Hoffnung hatte er schon, bei seiner Eingabe: «Unser Projekt war fundiert.» Beeindruckt haben Ribordy die «hohe Professionalität im Prüfungs- und Auswahlverfahren.» Der Erfolg kam gelegen: «Wir waren ganz am Anfang und hatten wenig Mittel.» Ribordy wusste: «Es ist kein klassisches Startup-Geschäft, sondern braucht Zeit.» Auf Gewinn ausgerichtete Investoren wären der Entwicklung hinderlich gewesen.

Drei Säulen sollten das neue Geschäft starten und tragen: Eigenkapital, Entwicklung von Produkten,

die rasch Erträge generieren, «und dann, den de Vigier Preis gewinnen.»

Kunden mit hohem Sicherheitsbedürfnis sind die Abnehmer für das System: Banken, Versicherungen und die öffentliche Hand, und die verlangen die von Ribordy garantierte Professionalität. «Den ersten Endkunden, den Kanton Genf, haben wir im Jahr 2007 beliefert.» Vorher konnte das System erst für Forschung und Tests abgesetzt werden. Die Entwicklung hört in Carouge nie auf: «Es gibt immer wieder Anpassungen und spezielle Erweiterungen für Kunden.» Dreizehn Personen arbeiten daran. Ohne den Preis «hätten wir es wahrscheinlich auch geschafft, aber...». Ribordy ist kreativ, professionell und hat Durchsetzungsvermögen – und er weiss, was er der Stiftung zu verdanken hat.



**Das Gütesiegel
des Jung-
unternehmer-
preises als
Türöffner bei
Kunden, eine
Geschichte der
W.A. de Vigier
Stiftung.**

«Der de Vigier Preis war bei den Kunden ein Gütesiegel für unser Produkt»

Katrin Fuhrer, Tofwerk AG, Uttigenstrasse 22, 3600 Thun, Preisträgerin 2003 – www.tofwerk.com

Nach sechsjährigem Aufenthalt mit einer Geschäftsidee zurück in der Schweiz: Katrin Fuhrer und Marc Gonin waren froh, dass Bekannte sie auf den Jungunternehmerpreis aufmerksam machten. Analysen in Bruchteilen von Sekunden – Kaffeeröster oder Space Shuttle – «Time-of-Flight-Massenspektrometer» (TOF), waren ihre Idee. Damit lassen sich Zusammensetzungen von Substanzen oder Verunreinigungen schnell und genau aufspüren und analysieren.

Die hunderttausend Franken waren «nid nüt», lächelt Katrin Fuhrer, aber der Preis grundsätzlich war entscheidend: «Für ein Startup, das damit kämpft, noch keine Reputation zu haben, hat der Preis eine grosse Wirkung.» Für die fast ausschliesslich aus-

ländischen Kunden war dies gleichbedeutend mit einer vertrauenswürdigen Referenz.

Dazu kommen Aspekte, die in der Retrospektive den Preis über die Summe hinaus wertvoll machen: Alles ging schneller – und die Firma gehört nach wie vor den Gründern. Das ist wichtig, «denn wir sind kein Venture-Capital-Geschäft – eher ein Familienbetrieb, den man sorgfältig aufbauen muss.» In den fünf Jahren seit 2003 wurde «ein solides Wachstum hingelegt.» Das Gerät ist weiterentwickelt worden, «wir haben jetzt quasi ein High-Resolution-Gerät.» Die dritte Gerätegeneration ist in Arbeit. Die Hälfte der 17-köpfigen Belegschaft in Thun (14 Vollzeitstellen, mehrheitlich Akademiker) ist in der Entwicklung beschäftigt.