

# Vermittler zwischen Labor und Markt

**ERNST HAFEN** Der ehemalige ETH-Präsident hat eine Jungfirma zur Evaluation und Identifikation vielversprechender Biotechnologieprojekte gegründet.

Wir könnten in der Schweiz wissenschaftliche Ergebnisse viel effizienter in neue Produkte und Technologien umsetzen», lautet Ernst Hafens Überzeugung. Danach richtete er sich schon in seiner Zeit als Präsident der ETH. Konservative Professoren wussten allerdings eine in ihren Augen allzu grosse Wirtschaftsnähe zu verhindern und erzwangen schliesslich Hafens Rücktritt. Dies hindert den Professor jedoch nicht daran, die Effizienz im Technologietransfer weiter zu fördern. Nun allerdings mit einem Spin-off namens Evaluescience.

## Hochspezialisierte Forscher beurteilen Biotech-Projekte

Das Jungunternehmen hilft, Projekte aus der Biotechnologie mit grösserer Erfolgswahrscheinlichkeit zu identifizieren. Die Methode dafür heisst Peer Review. Bei ihr beurteilen hochkarätige Wissenschaftler Vorhaben in ihrem jeweiligen Spezialgebiet. Evaluescience sorgt dafür, dass die richtigen Projekte zum passenden Spezialisten kommen und stellt eine IT-Plattform für das Verfassen standardisierter Gutachten zur Verfügung.



Sucht erfolgsversprechende Perlen: Ernst Hafen. ETH Zürich, Daniel Boschung

Kunden der Start-ups sind Hochschulen und Forschungsförderer, vor allem aber biomedizinische Unternehmen und Investoren. Dazu gehören Risikokapitalgeber oder auch Private Equity Fonds. Das Risikomanagement von Investoren kennt Hafen als Mitgründer der «The Genetics Company», einem Spin-off der Universität Zürich, aus erster Hand. «Viele Risikokapitalgesellschaften versuchen neue Technologien mit einem bestehenden, sehr kleinen Netzwerk aus Perso-

nen mit wissenschaftlicher Ausbildung zu beurteilen», meint Hafen.

Da sieht es bei Evaluescience ganz anders aus. In den vergangenen zwei Monaten hat Hafen, der sich das Amt des CEO mit einem promovierten Ökonomen teilt, nicht weniger als 50 Forscher für sein Jungunternehmen gewonnen. Auch erste Kunden kann Evaluescience bereits vorweisen. «Dabei», erklärt Hafen, «haben wir mit dem Marketing noch gar nicht richtig begonnen.»

Stefan Kyora

## Die Zukunft auf dem Radar

**KONGRESS** Referenten aus aller Welt erörtern kommende Woche in Luzern wichtige Zukunftsfragen von Umweltproblemen bis zu Innovationsstrategien.

China, Indien, Brasilien und Russland gelten als Zukunftsmärkte. In den kommenden Jahren werden sie allerdings nicht einfach wachsen, sondern auch ihren Charakter ändern, etwa weil traditionelle Werte im Geschäftsleben an Bedeutung gewinnen werden.

Was dies genau bedeutet, darüber referieren an der European Fu-

turists Conference in Luzern hochkarätige Referenten aus China, Indien und Russland. Sie stammen al-



Informationen und Anmeldung unter [www.european-futurists.org](http://www.european-futurists.org)

lesamt selbst aus den betroffenen Ländern und sorgen damit für Informationen aus erster Hand.

Ähnlich spannende Referate und überraschende Einsichten lassen weitere Schwerpunkte der zweitägigen Konferenz erwarten. Dabei geht es um Risiken aus dem Umweltbereich, aus der Wirtschaft und aus der globalen Sicherheitssituation, aber auch um Innovationsstrategien von Vorzeigekonzerne wie Google und General Electric. **SK**

## Neu im Geschäft



**Christof Schlegel,**  
Geschäftsführer,  
Veluce GmbH,  
[www.veluce.ch](http://www.veluce.ch).

### «Wer hat heute schon Zeit zum Staubsaugen?»

**cash:** Herr Schlegel, was macht die Veluce GmbH?

Christof Schlegel: Wir verkaufen exklusiv für uns gefertigte Roboterstaubsauger über das Internet.

### Was macht Ihr Unternehmen einzigartig?

Dank dem Vertriebskanal Internet und extrem schlanker Strukturen können wir unsere Geräte bei gleicher Qualität preiswerter anbieten als die Konkurrenz.

### Wie wurde Veluce finanziert?

Wir sind privat finanziert.

### Warum wird es Ihre Firma in fünf Jahren noch geben?

Die Nachfrage nach Roboterstaubsaugern ist konstant hoch. Das ist kein Wunder. Wer hat heute schon noch Zeit zum Staubsaugen? In den ersten Monaten unserer Aktivität haben sich die Verkäufe dementsprechend schon sehr zufriedenstellend entwickelt. **SK**

## Neue Schweizer Firmen

Gründungen 13.10. bis 17.10.	
Rechtsform	Anzahl
Aktiengesellschaft	213
Einzelfirma	196
GmbH	201
Kollektivgesellschaft	14
Stiftung	5
Verein	3
Andere	8
<b>Total</b>	<b>640</b>

PRESENTED BY

**ofwi** Orell Füssli  
Wirtschaftsinformationen

Anzeige

**Wussten Sie, dass**  
CASH daily ab sofort  
cash – die tägliche Wirtschaftszeitung heisst?

Seit 20.10.2008

**cash**

Das grosse cash-Wissensspiel auf  
[www.go4cash.ch](http://www.go4cash.ch)