

SWISS INNOVATION CHALLENGE – Die diesjährige Swiss Innovation Challenge (SIC) ist bereits im vollen Gang. Bis im Dezember die Sieger auserkoren sind, gibt es für die Teilnehmenden noch einige Hürden zu nehmen. Dabei helfen ihnen auserwählte Mentorinnen und Mentoren. Einer davon ist Francisco Faoro, bis vor kurzem Leiter Forschung und Entwicklung beim Institut Straumann.

«SIC hat eine magnetische Wirkung»

Standpunkt: Herr Faoro, Sie gehören bereits seit vielen Jahren zum Mentoring-Team der SIC. Wie und wann genau wurden Sie auf die SIC aufmerksam?

Francisco Faoro: Seit mehreren Jahren bin ich aktives Mitglied des Fachbeirates der Fachhochschule Nordwestschweiz. An einer dieser Sitzungen hat mich ein Kollege auf die SIC aufmerksam gemacht. Er erzählte begeistert von den innovativen Start-ups, die dank dieser Plattform die Möglichkeit bekommen, sich durch Fachkräfte aus der Industrie beraten zu lassen. Das hat mich sehr fasziniert. Ich hatte mich dann an Christoph Buser gewandt. Der Rest ist Geschichte.



Was hat sie am Ende überzeugt, als Mentor zuzusagen, und welches waren Ihre Erwartungen?
Die Swiss Innovation Challenge ist gut aufgestellt. Die Hauptpartner ergänzen sich bestens. Ich fand die Art und Weise, wie Start-ups die Mentoren finden können, sehr transparent und strukturiert. Das hat mich überzeugt, mitzumachen. Ich hoffte, den Start-ups mit meinem Praxiswissen den nötigen Support zu liefern, damit die Geschäftsideen erfolgreich umgesetzt werden können.

Wurden diese Erwartungen auch tatsächlich erfüllt?
Ich hatte das Privileg, sehr unterschiedliche Geschäftsmodelle beglei-



Francisco Faoro geniesst derzeit ein Sabbatical. Als leidenschaftlicher Segler zieht es ihn immer wieder auf die Weltmeere. Bild: zvg

ZUR PERSON

Francisco Faoro (55) war 18 Jahre Leiter Forschung und Entwicklung bei Straumann in Basel. Vor seinem Wechsel in die Dentalbranche hatte er verschiedene Führungspositionen in der Orthopädiebranche und in der polymerverarbeitenden Industrie inne. Francisco Faoro ist studierter Maschinenbauer. Er verfügt ausserdem über einen Abschluss in Betriebswirtschaft vom Lorange Insti-

tute of Business, Schweiz. Er ist Absolvent des Mastering Technology Enterprise Program der IMD Business School, Schweiz. Francisco Faoro und seine Frau leben mit ihren zwei Kindern in Zürich. In seiner Freizeit stellt er Gold- und Silberschmuck her. Zur Zeit geniesst er sein Sabbatical. Als leidenschaftlicher Segler zieht es ihn immer wieder auf die Weltmeere. aj

ten zu können. Nur ein Unternehmen hat aufgegeben. Alle anderen existieren immer noch. Meine Erwartungen wurden übertroffen.

Wie beurteilen Sie den Innovationsplatz Schweiz im globalen Vergleich?

Wenn man dem Global Innovation Index Glauben schenken darf, dann ist die Schweiz auch 2022 das Land mit der weltweit höchsten Innovationskraft. Wenn man bei den Start-ups nachfragt, wie es läuft, dann bekommt man immer ähnliche Antworten: Es ist unheimlich viel technisches Know-how vorhanden, das an den Universitäten und Fachhochschulen abgezapft werden kann. Herausfordernd wird es bei der Beschaffung der Geldmittel. Da ist noch Luft nach oben.

Wie sehen Sie den Zusammenhang zwischen Innovation, Nachhaltigkeit und Politik?

Die Jungunternehmen, die ich kennenlernen durfte, sprühen vor Innovationskraft. Alle haben von sich aus in ihrem Leitbild die Nachhaltigkeit ihres Produktes oder ihrer Serviceleistung definiert. Sie sind bemüht, kein Greenwashing zu betreiben, sondern echte, langlebige Verbesserungen für Mensch und Umwelt in ihr Geschäftsmodell einzubauen. Mein Eindruck ist, dass dies von der Politik gehört und geschätzt wird.

Wo ordnen Sie die Swiss Innovation Challenge im Innovations-Ökosystem der Schweiz ein?

Den pragmatischen Ansatz des SIC schätzen die Start-ups. Das Aufnahmeverfahren ist transparent, und nach wenigen Monaten winkt nicht nur ein lukratives Preisgeld, sondern

auch eine Sichtbarkeit in der Industrie, die den jungen Unternehmen Türen zu finanzkräftigen Firmen öffnet. Die SIC hat eine magnetische Wirkung auf Start-ups aus der ganzen Schweiz.

Worin sehen Sie den grössten Mehrwert des Mentorings für Sie persönlich?

Ich bin jedes Jahr aufs Neue positiv überrascht, wie viele clevere Dinge sich die Leute ausdenken. Es ist inspirierend zu sehen, wie zielstrebig diese jungen Unternehmer an ihren Konzepten arbeiten. Sie strotzen vor Energie.

«HERAUSFORDERND WIRD ES BEI DER BESCHAFFUNG DER GELDMITTEL. DA IST NOCH LUFT NACH OBEN.»

Und umgekehrt: Was bringt den Teilnehmenden der Swiss Innovation Challenge das Mentoring-Programm?

Ich hoffe, dass der Input der Mentoren den Jungunternehmen hilft, ihr Geschäftsmodell solide aufzustellen, indem sie lernen, «echte» Gefahren frühzeitig zu erkennen und diese aus dem Weg zu räumen.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft, wenn Sie an Innovation allgemein denken?

Dass die SIC zwei Programme pro Jahr durchzieht (*lacht*). So könnten doppelt so viele Start-ups von dieser tollen Plattform profitieren.

Interview: Mathias Welti

«KMU BUSINESS TREFF» – Der «KMU Business Treff» vom 6. September im Haus der Wirtschaft befasst sich mit der Weitergabe von Unternehmen. Speziell geht es um interne Nachfolgelösungen.

Alles dreht sich um die Unternehmensweitergabe

In der neusten Ausgabe des «KMU Business Treff» vom 6. September mit den Anlasspartnern UBS Switzerland AG sowie Hoffmann & Partner dreht sich alles um das Thema Unternehmensweitergabe, speziell um die interne Nachfolgelösung.

Drei Themenblöcke mit einer Referentin und zwei Referenten geben den Teilnehmenden wichtige Denkanstösse für den Übergabeprozess oder die Preisgestaltung wie auch die Anlage des Verkaufserlöses. Weiter erzählt ein Verwaltungsrat aus der Region seine persönliche Geschichte.



Dr. Urs Breitenstein, Hoffmann&Partner



Esther Haupt, UBS

tergabe immer wieder auf ähnliche Situationen und Hürden. «Die Banken können in der Finanzierungsstruktur sehr gut beraten und verschiedene Alternativen aufzeigen.»

Philipp Rüeegg von UBS unterstützt Unternehmerinnen und Unternehmer mit seinem Basler «Entrepreneurs»-Team vor und nach dem Kauf resp. Verkauf bei wichtigen Aspekten auf privater Seite. Dabei sei es besonders wichtig, die geschäftlichen und privaten finanziellen Anliegen aufeinander abzustimmen. «Die neuen Eigentümer tragen nicht nur das unternehmerische Risiko, sondern auch die Herausforderungen im Zusammenhang mit der Finanzierung», ergänzt Philipp Rüeegg. «Diese Belastung sollte innerhalb der Familie vor dem Kaufentscheid besprochen und bewusst in Kauf genommen werden. Beim Verkäufer ist es umgekehrt: Mehr Freiheiten, grössere finanzielle Mittel im Privaten und Zeitreserven, die früher oft fehlten. Der Verkauf ist häufig ein Neustart in den dritten Lebensabschnitt, der nicht nur finanziell umfassend geplant sein will.»

Verlassen Sie sich frühzeitig auf das Wissen und Feingefühl von kompetenten und erfahrenen Expertin-



Philipp Rüeegg, UBS Bilder: zvg

nen und Experten. Denn die Regelung der Nachfolge im Unternehmen ist eine besondere Herausforderung.

Es hat noch freie Plätze am «KMU Business Treff». Nutzen Sie die Gelegenheit, sich an dieser Veranstaltung Expertenrat zu holen und sich optimal auf Ihre persönliche Situation vorzubereiten.

KMU Business Treff,
«Nachfolgelösung Management-Buy-out»

6. September, Haus der Wirtschaft, Pratteln, Türöffnung um 17.45 Uhr. Bei Interesse melden Sie sich unter: event@hdw.ch.



Dr. Urs Breitenstein ist Gründungspartner von Hoffmann & Partner und berät Unternehmerinnen und Unternehmer beim Kauf bzw. Verkauf von Gesellschaften sowie bei Wertfragen. «Ein Verkauf an das Management ist für einige Unternehmerinnen und Unternehmer die einzige realistische Stabsübergabe», erklärt Urs Breitenstein.

«Dieser ist aber auch häufig eine gute Lösung, vor allem wenn er sehr frühzeitig geplant wird. Vernünftig strukturiert ist er für fähige Nachwuchs-Führungskräfte eine Riesenchance.»

Esther Haupt von UBS fügt hinzu: «Die notwendigen Eigenmittel für den Kauf einer erfolgreichen Unternehmung aufzubringen, stellt für viele Käufer eine grosse Herausforderung dar – vor allem bei Nachfolgeregelungen innerhalb der Familie oder mit dem Management einer Unternehmung.» Als Expertin mit langjähriger Erfahrung im Bereich Nachfolgefinauzierungen berät Esther Haupt Firmenverantwortliche/Käufer bei Transaktionsfinanzierungen und agiert als Team zusammen mit den regionalen Kundenberaterinnen. Dabei stösst sie bei der Unternehmenswei-