

Start-ups

Was sie erfolgreich macht

- 09 hololone AG: Mit erweiterter Realität die Betriebe erobern
- 10 GratXray: Brustkrebs besser und früher erkennen
- 13 BOXS AG: Sichere Unterkünfte für Flüchtlinge bauen

Impressum

Arbeitswelt Aargau (vormals: publicAWA)
32. Jahrgang

Herausgeber

Departement Volkswirtschaft und Inneres
Amt für Wirtschaft und Arbeit (AWA)
des Kantons Aargau
Rain 53, Postfach, 5001 Aarau
www.ag.ch/awa
Leiter: Thomas Buchmann

Redaktionsleitung

Maria-Monika Ender
Öffentlichkeitsarbeit AWA
(Stabsstelle Recht und Medien)
und Giovanni Pelloni (stv. Amtsleitung)

Produktion

Maria-Monika Ender (maria-monika.ender@ag.ch)
Tel. 062 835 17 05

Redaktionskommission

Susanna Bandari (Mobiles RAV),
Thomas Hartmann (Industrie- und Gewerbeaufsicht),
Melanie Kohler (RAV Brugg),
Claudia Kunz-Hatunsek (Öffentliche Arbeitslosenkasse),
Silvia Riner (RAV Suhr),
Caroline Steinmann (Bereich LAM),
Roman Wanner (Amtsstelle ALV)

Kostenlose Abonnements und Einzelbestellungen

AWA – Amt für Wirtschaft und Arbeit
Tel. 062 835 16 80, awa@ag.ch

Auflage: 2'700 Exemplare
Erscheint vierteljährlich.
Nachdruck mit Quellenangabe gestattet.

Titelbild

© hololone AG

Bildnachweise

Seite 4: © Stefan Philippi; Seite 6/7: hololone AG; Seite 8: © Business Angels Club Aargau; Seite 9:
© novoMOF AG; Seite 10: © GratXray; Seite 12: © NeoRescue; Seite 13: © BOXS AG; Seite 14: © Marisa
Traber, Veronika Waldvogel; Seite 15: © AWA; Seite 16: © bauquip; Seite 17: © Christoph Preims.

www.ag.ch/arbeitswelt

Editorial



Als wir dieses Heft mit Schwerpunkt «Start-ups» planten, war der Corona-Virus in unserem Bewusstsein noch weit weg. Nun erleben wir mit voller Wucht eine weltweite Pandemie mit einem Lockdown und all seinen Auswirkungen. Im AWA spüren wir die wirtschaftlichen Konsequenzen der COVID-19-Pandemie sehr stark: Die Anmeldungen für Kurzarbeit sind explodiert, die Zahl der Stellensuchenden nimmt ebenfalls stark zu (Seite 18). Wir versuchen, die Unternehmen sowie die Stellensuchenden in dieser schwierigen Zeit möglichst gut zu unterstützen. Auch viele Start-ups leiden unter der gegenwärtigen Situation und mussten Kurzarbeit anmelden.

Bei den von uns porträtierten Start-ups ist die Zuversicht dennoch gross, diese Krise zu überstehen und ihr Unternehmen zum Erfolg zu führen. Sie alle haben viel Potenzial mit ihren innovativen Produkten und Dienstleistungen.

holo|one AG stellt zum Beispiel eine Softwarelösung her, die für Unternehmen Wartungen und Ausbildungen dank erweiterter Realität erleichtern kann. GratXray entwickelt ein Gerät, das Brustkrebs besser und schneller erkennt. Und novoMOF AG liefert ihr chemisches Material gar in die Wüste, wo an der Gewinnung von Wasser aus Luft gearbeitet wird.

Sie werden sehen: Unglaublich, was diese Aargauer Start-ups alles zu bieten haben.

Eine gute Lektüre wünscht Ihnen

Giovanni Pelloni, stv. Leiter AWA

Was Start-ups erfolgreich macht

«Gute Teams bringen Start-ups zum Fliegen»

Stefan Philippi, Dozent an der Fachhochschule Nordwestschweiz, hat schon über 600 Schweizer Start-ups begleitet. Im Interview spricht er darüber, was Start-ups attraktiv macht, wann sie am besten gedeihen und wie viele wirklich etwas Neues bieten.



Stefan Philippi, Dozent an der Fachhochschule Nordwestschweiz: «Wer ein Start-up gründet, muss sich fragen: Wollen die Kundinnen und Kunden das, was wir ihnen anbieten?»

Arbeitswelt Aargau: Herr Philippi, in der Schweiz werden immer mehr Start-ups gegründet. Wie erklären Sie sich diesen Boom?

Stefan Philippi: Start-ups wirken attraktiv und sexy. Man kann mit ihnen sehr erfolgreich sein und im besten Fall viel Geld verdienen, wie die Beispiele von Facebook & Co. zeigen. Diverse Fernsehkanäle strahlen aktuell Sendungen wie «Die Höhle der Löwen» oder «Das Ding des Jahres» aus, welche Start-ups und Erfindungen ins Zentrum rücken. Auch unsere Fachhochschulabsolventinnen und -absolventen interessieren sich stark für das Thema. Selber gründen passt zum heutigen Zeitgeist und zur Individualisierung. Man kann sich selbst verwirklichen und etwas Neues aufbauen.

Ist die Schweiz ein Gründungsland?

Nein, die Schweiz ist kein klassisches Gründungsland. Dafür geht es uns wirtschaftlich zu gut. In

anderen Ländern wie Italien müssen vor allem junge Menschen oftmals aus der Notwendigkeit heraus Geschäfte gründen, weil sie keine Anstellung finden. Hier in der Schweiz kann sich eine Start-up-Gründerin oder -Gründer zu Beginn bestenfalls 3'500 Franken Lohn pro Monat auszahlen, das ist wenig im Vergleich zu einem gut bezahlten Job und mehr Sicherheit im Angestellten-Verhältnis. Als Start-up muss man mit viel Unsicherheit und einem enormen Druck umgehen können.

Was bedeutet für Sie Innovation?

Am wichtigsten ist mir, dass man Innovation nicht mit Erfindung gleichsetzt. Eine Innovation geht über die reine Erfindung hinaus, sie bringt zwar etwas Neuartiges, bedingt aber auch den wirtschaftlichen Erfolg. Es kann sich um ein neues Produkt, eine neue Dienstleistung oder ein neues Geschäftsmodell handeln.

Wie viele der Start-ups, mit denen Sie zu tun haben, sind wirklich innovativ und bieten etwas Neues?

Definitiv nicht alle, aber ein Grossteil hat Neuigkeitscharakter. Etliche sind sogar einzigartig auf der Welt.

Können Sie uns ein paar Beispiele von innovativen Aargauer Start-ups geben?

SmartBreed ist zum Beispiel ein spannendes Start-up, das eine Brutbox für Wanderheuschrecken entwickelt, um damit die Züchtung zu vereinfachen und eine Alternative zu herkömmlichem tierischem Eiweiss zu schaffen. Oder Working Bicycle aus Rheinfelden. Sie haben eine Holzkiste als Werbeträger auf dem Velo entwickelt und entschädigen Leute, die damit auf ihren eigenen Velos herumkurven.

Was begünstigt die Gründung von Start-ups?

Die optimalen Rahmenbedingungen, wie sie hier im Aargau mit dem Hightechzentrum, dem Park innovare und der Start-up-Beratung von Aargau Services vorhanden sind. Sehr wichtig sind natürlich auch die nötigen finanziellen Mittel. Tendenziell wandern Aargauer Gründerinnen und Gründer aber oft nach Zürich ab. Grossstädte haben eine Sogwirkung, das sieht man auch in anderen Ländern. Das macht es dem Kanton Aargau schwer dagegenzuhalten.

«Mich beeindruckt die Risikobereitschaft, die Energie und Eigeninitiative der Start-ups.»

Wie einfach ist es für Gründerinnen und Gründer an Geld zu kommen?

Geld ist zwar vorhanden, aber es ist nicht einfach, es zu erhalten. Der Aargau hat mit dem Business Angel Club Aargau aber ein ausgezeichnetes Angebot (siehe Seite 8). Er bringt potenzielle Geldgeber mit interessierten Start-ups zusammen.

Seit mehreren Jahren haben Sie die operative Leitung der Swiss Startup Challenge und der Swiss Innovation Challenge inne. Welche Geschäftsidee hat Sie bisher am meisten beeindruckt?

Bisher habe ich über 600 Start-ups kennengelernt. Ich kann keinen Favoriten nennen. Manchmal haben mich die Ideen stark beeindruckt, manchmal die

Menschen. Tief beeindruckt haben mich alle mit ihrer Energie, Risikobereitschaft, Überzeugungskraft und Eigeninitiative. Ich habe den besten Job der Welt, dass ich solch interessante Start-ups begleiten darf (lacht).

Welche Start-ups haben Ihrer Erfahrung nach die besten Überlebenschancen?

Mit am wichtigsten ist ganz klar ein funktionierendes Team. Ein schlechtes Team kann eine Topidee an die Wand fahren, ein gutes Team eine mässige Idee zum Überflieger machen. Oft scheitern Start-ups an internen Streitereien, aber auch an fehlender Liquidität.

Nur jedes zehnte Start-up wird in der Schweiz von einer Frau gegründet. Weshalb?

Dafür gibt es sicher nicht nur einen Grund. Die Erziehungswissenschaftlerin Margrit Stamm sagt, dass Mädchen in der Schule durchschnittlich bessere Noten erhalten als Buben, dadurch aber weniger mit Misserfolg konfrontiert werden. Den Misserfolg wieder wettzumachen, führt aber auch zu einem Erfolgserlebnis, welches das Selbstbewusstsein der Buben stärkt und die Bereitschaft Risiken einzugehen fördert. Sicher spielt auch die Vereinbarkeit von Beruf und Familie eine wichtige Rolle oder der geringere Anteil von Frauen in MINT-Studiengängen.

Was geben sie Start-ups mit auf den Weg?

Sie sollten unbedingt auf ihr Team achtgeben und eine klare Aufgabenteilung festlegen. Ein weiterer wichtiger Punkt: Wollen die Kundinnen und Kunden das, was sie anbieten? Start-ups sollten auch ein noch nicht perfekt ausgereiftes Produkt auf dem Markt testen – viele warten zu lange damit.

Interview: Maria-Monika Ender, Öffentlichkeitsarbeit AWA

Zur Person

Stefan Philippi, MA EMBA, arbeitet seit 2006 an der Fachhochschule Nordwestschweiz. Seine thematischen Schwerpunkte liegen in den Bereichen Start-up, Innovation und Wirtschaftssoziologie. Nebst seiner Lehrtätigkeit beim Institut für Innovation und Entrepreneurship hat er seit 2015 die operative Leitung der Swiss Startup und Swiss Innovation Challenge inne.

Neue Technologien

Mit erweiterter Realität die Betriebe erobern

Das Start-up holo|one AG aus Lenzburg will mit seiner Augmented Reality-Software nichts weniger als weltweiter Marktführer werden. Der administrative Leiter Tobin Felder über Start-up-Geist, Produktreife und Hürden in Zeiten der Pandemie.



Die erweiterte Realität kann bei der Maschinenwartung oder der Ausbildung von Mitarbeitenden gute Dienste leisten.



Tobin Felder ist bei holo|one AG operativer Leiter.

Arbeitswelt Aargau: Tobin Felder, wie entstand die holo|one AG?

Tobin Felder: Zuerst waren wir eine ganz normale Webentwicklungsfirma, bis 2017 die HoloLens von Microsoft auf den Markt kam. Wir haben damit experimentiert und waren

begeistert von dieser neuen und coolen Technologie. Uns war klar: Damit wollen wir eine Software entwickeln. So entstand die Idee einer Plattformlösung für Augmented Reality für Unternehmen.

Was ist Augmented Reality eigentlich?

Bei Virtual Reality setzt man eine Brille auf und taucht ganz in eine virtuelle Realität ein. Bei Augmented Reality trägt man ebenfalls eine Brille mit einer HoloLens, dank welcher Hologramme erscheinen – das sind 3D-Objekte im freien Raum. Die virtuelle Realität und die Realität verschmel-

zen dabei ineinander und stehen dreidimensional zueinander in Beziehung. Auf meinem Schreibtisch sehe ich mit der Brille zum Beispiel ein Modell eines Hauses.

Ist Ihre Software bereits fertig entwickelt?

Unsere Software ist bereits bei einigen Kunden im Test-Einsatz. Aus den Rückmeldungen lernen wir viel und optimieren die Software laufend. Bald werden wir sie voraussichtlich auf den Markt bringen können.

Wer ist die Zielgruppe für Ihr Produkt?

Wir fokussieren ganz auf Unternehmen. Das Gute an unserer Software ist, dass sie sowohl bei KMU als auch bei Grossunternehmen für verschiedene Zwecke eingesetzt werden kann. Im Moment konzentrieren wir uns auf die grossen Unternehmen. Diese Technologie kann viel leisten etwa bei der Ausbildung von Mitarbeitenden, die weit entfernt arbeiten oder bei der Maschinenwartung. Ein Experte kann hier in der Schweiz einem Kollegen



Die Gründer der holo|one AG: Sales Director Frank Hasler (links) und CEO Sven Brunner mit einer Augmented-Reality-Brille.



Reisen in ferne Länder für Reparaturen oder Wartungen können reduziert werden.

in Indonesien helfen, eine Maschine zu reparieren und muss nicht mehr extra hinfliegen – und das sehr anschaulich und realistisch. Auch in der Autoherstellung und generell im Design gibt es viele Einsatzmöglichkeiten.

Wie konnten Sie Geld gewinnen für Ihr Start-up?

Es war schwierig, weil unser Produkt kein Nischenprodukt ist, sondern ein Alleskönner, das mit Softwarelösungen von riesigen Anbietern wie Microsoft konkurriert. Aber wir haben bisher gute Business Angels gefunden, die an uns geglaubt und in uns investiert haben.

«Wir punkten bei den Mitarbeitenden mit einem tollen Team und viel Freiraum.»

Wie haben Sie Fachkräfte gefunden?

Es war nicht einfach. Gerade Fachleute in der Software-Entwicklung sind sehr gesucht. Wir können nicht mit grossen Löhnen punkten, dafür mit einem tollen Team, Start-up-Geist, viel Gestaltungsfreiraum und dem Potenzial, Grosses zu erreichen. Damit haben wir auch die richtigen Leute gefunden. Wir sind mittlerweile 14 Mitarbeitende.

Was sind in Ihren Augen die wichtigsten Meilensteine, die Sie erreichen konnten?

Wir sind ziemlich stolz, dass wir mit einem kleinen

Team eine der besten Augmented-Reality-Softwarelösungen entwickelt haben und bereits Kontakt zu vielen grösseren Unternehmen aufbauen konnten. Mittlerweile haben wir auch eine kleine Niederlassung in der Nähe des Silicon Valley und ein Büro in China mit je einem Mitarbeiter.

Was war bisher der grösste Rückschlag?

Im ganzen letzten Jahr mussten wir mit einem Hardware-Engpass zurechtkommen – das war sehr mühsam.

Wie spüren Sie die COVID-19-Pandemie?

Es ist nicht einfach. Einerseits werden keine Hardwareteile aus China geliefert, oder nur verzögert, andererseits sind auch die Sales-Aktivitäten eingefroren im Moment. Die Kunden streichen in der Krise auch eher Investitionen in Innovationen. Deshalb haben wir Kurzarbeit anmelden müssen. Wir sind aber dennoch zuversichtlich.

Gibt es bei Ihnen einen speziellen Start-up-Geist?

Definitiv: flache Hierarchien, grosser Teamgeist, Mitspracherecht für alle und flexible Arbeitszeiten.

Was sind Ihre Ziele mit der holo|one AG?

Wir sind sehr ambitioniert und haben uns zum Ziel gesetzt, dass unser Produkt der weltweite Marktführer für Augmented Reality wird. Genauso wie Microsoft Office mit Windows Marktführer ist.

Zugang zu Kapital, Netzwerk und Wissen ermöglichen

Die Aargauer Business-Engel

Der Business Angels Club Aargau unterstützt Start-ups aus dem Aargau und den umliegenden Kantonen bei der Suche nach Risikokapital. An Anlässen bringt er Investoren und innovative Start-ups zusammen.

Auch in der wohlhabenden Schweiz ist es für Start-ups nicht einfach, Kapital zu beschaffen. Die meisten behelfen sich zu Beginn mit den vier F – Founder, Family, Friends und Fools. Doch bei manchen Start-ups mit hohem Investitionsbedarf sind zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten gefragt. Der Business Angels Club Aargau kann in solchen Fällen eine geeignete Lösung sein. Der Verein investiert selbst zwar keine Gelder, bringt aber Start-ups und Business Angels zusammen. Dreimal im Jahr können ausgewählte Start-ups ihre Geschäftsideen vor potenziellen Investoren und Investorinnen vorstellen. Veranstaltungspartner ist jeweils eine Bank, die Aargauer Kantonalbank, die Neue Aargauer Bank oder die UBS.

Innovative Aargauer Start-up-Szene

Ueli Dietiker ist Präsident des Vereins «Business Angels Club Aargau». Vor den ersten Veranstaltungen wusste er nicht, ob für die interessierten Investoren genügend innovative Start-ups vorhanden sein würden. Die Aargauer Start-up-Szene hat ihn aber positiv überrascht: «Ich freue mich, dass für jede Veranstaltung rund fünfzehn gute Bewerbungen eintreffen und wir den Business Angels jeweils zwischen drei

und fünf innovative Jungunternehmen präsentieren können», erklärt er. Dass neue Technologien immer wieder ein Thema sind, hat laut Dietiker auch mit der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW, dem Paul Scherrer Institut PSI und mit der Nähe zur ETH Zürich zu tun: «Ein innovatives Umfeld fördert eine lebendige Start-up-Szene. So, wie sie im Aargau zu finden ist.»

Die Machbarkeit ist ausschlaggebend

Wer kann sich beim Business Angels Club Aargau bewerben? Ueli Dietiker erklärt: «Wer sich über unsere Plattform möglichen Investoren vorstellen möchte, muss mit seiner Firma ein beurteilbares Stadium erreicht haben: Das Businessmodell muss vorhanden und die Machbarkeit sichtbar sein.» Investitionsrunden bewegen sich typischerweise in der Grössenordnung zwischen CHF 200'000 und 2 Millionen. Präsident Ueli Dietiker unterstützt selbst seit 2012 mit einem Teil seines Privatkapitals Start-ups. «Mich interessieren digitale Plattformen. Wenn ein Geschäftsmodell nach der oft teuren Entwicklung ohne weitere finanzielle Investitionen ausbaubar ist, hat man gute Chancen, dass das Unternehmen zum Fliegen kommt und profitabel wird.»

Nicht nur Kapital

Der «Business Angels Club Aargau» wurde vor zwei Jahren auf Initiative der kantonalen Standortförderung Aargau Services gegründet. Die Vereinsmitglieder sind Persönlichkeiten aus der Region. Mit Kapital, Wissen und ihrem Netzwerk ermöglichen sie die Weiterentwicklung der Start-ups. Die Business Angels investieren privat und auf eigenes Risiko. Der Club besteht aktuell aus 64 Mitgliedern mit vielseitigen Kompetenzen und breitem Netzwerk in unterschiedlichen Branchen.

Mehr Infos finden sich auf www.businessangels-ag.ch

Florian Gautschi, Projektleiter Aargau Services Standortförderung



Präsident Ueli Dietiker (links vorne) und Sekretär Florian Gautschi (rechts) mit den Start-ups der letzten Veranstaltung.

Ein Start-up setzt auf neuartige chemische Materialklasse

Kleine Gerüste, ganz gross

Die novoMOF AG entwickelt in Zofingen für die Nanomedizin und die Forschung sogenannte MOFs. Diese metallorganischen Gerüstverbindungen kommen bei elektronischen Geräten oder in der Gasspeicherung zum Einsatz.

Das ist die Geschichte eines Start-ups, das Gerüste herstellt, aber keine Bau- oder Klettergerüste, sondern Gerüste, die wir mit unseren Augen nicht sehen können. Es handelt sich um metallorganische Gerüstverbindungen in Nanogrösse, sogenannte MOFs: «Metal-Organic Frameworks». Diese weisen viele kleine Poren auf, mit denen sie beispielsweise Wasser aufnehmen oder abgeben können. Ein Gramm MOF hat eine innere Oberfläche von bis zu 10'000 m², was der Grösse eines Fussballfeldes entspricht. Die MOFs sind wie kleine Schwämme und können sehr viele Moleküle an sich binden, lagern und freisetzen. Sie werden zum Beispiel in elektronischen Geräten wie Batterien oder Powerbanks verwendet.

Masterarbeit mit Folgen

Für seine Masterarbeit in Chemieingenieurwissenschaften erforschte Daniel Steitz am Paul Scherrer Institut (PSI) die effiziente Herstellung dieser MOFs, die erst 1995 entdeckt wurden. Daraus entstand die novoMOF AG mit fünf Mitarbeitenden. «Unsere Kunden haben ein Problem, das sie mit herkömmlichen Methoden nicht lösen können. Wir finden die richtigen MOFs für sie, synthetisieren und produzieren sie», erklärt Marketingleiter Niklas Bauer. Einsatzbereiche liegen in der Nanomedizin, der Forschung und Entwicklung. Abgefüllt als Granulat oder Pulver landen die MOFs in Gläsern bei den Kunden.

Eigene Entwicklung

Was ist das Innovative an der novoMOF AG? Zum ersten Mal werden MOFs von einem Unternehmen für Anwendungen von anderen Unternehmen nutzbar gemacht. Die novoMOF AG hat schon einige Kunden gewonnen. Mit einer Schweizer Firma ist sie daran, ein neues Produkt auf den Markt zu bringen. «Erzählen darf ich leider noch nichts Genaueres», erklärt Niklas Bauer. novoMOF AG liefert auch MOFs an ein Unternehmen, das eine Methode entwickelt, um



Das Team von novoMOF AG (v.l.n.r.): Daniel Steitz (CEO), Niklas Bauer (Marketing Manager), Guglielmo Capodiecchi (Head of Global Sales), Dr. Gerald Bauer (CTO), Wilhelm Steitz (CFO)

in trockenen Regionen wie der Wüste durch MOFs Wasser aus der Luft zu gewinnen und trinkbar zu machen – und das mit sehr geringem Aufwand.

«Die Welt ein Stück weit mit MOFs verbessern.»

Die MOFs in die Welt hinausbringen

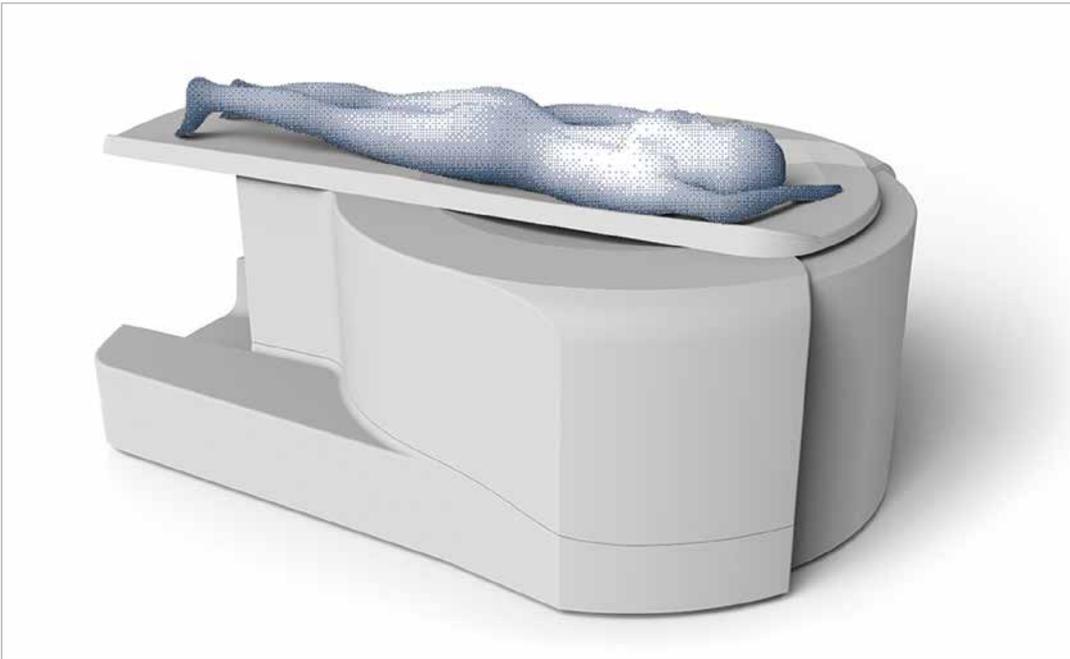
novoMOF AG hat Räume bei der Siegfried AG, dem grossen Chemie-Unternehmen in Zofingen, gemietet. Dort ist bereits eine passende Infrastruktur vorhanden. Die fünf Mitarbeiter bringen alle unterschiedliches Wissen und unterschiedliche Erfahrung ins Unternehmen ein; aus der Forschung, dem Verkauf, dem Marketing, den Finanzen. «Ich mag den Start-up-Geist hier, es ist wenig standardisiert, wir testen vieles aus», sagt Niklas Bauer. «Das ist zwar anstrengend, aber nie langweilig.» Das Ziel der novoMOF AG ist, bestehende Anwendungen zu verbessern, neue zu ermöglichen und «die MOFs in die Welt hinausbringen und sie damit ein Stück weit zu verbessern.»

Maria-Monika Ender, Öffentlichkeitsarbeit AWA

Neuartige Röntgenmethode sorgt für mehr Kontraste bei 3D-Bildern

Brustkrebs besser und früher erkennen

Das Aargauer Start-up GratXray entwickelt ein Gerät, das die Brustkrebserkennung revolutionieren kann. CEO Martin Stauber über die Defizite der aktuellen Brustkrebserkennung, die Vorteile der neuen Technologie und seine Hauptmotivation.



Martin Stauber, CEO von GratXray: «Der Markt für unser Gerät ist riesig.»

Arbeitswelt Aargau: Wie kamen Sie auf die Idee, GratXray zu gründen?

Martin Stauber: Marco Stampanoni, Professor für Röntgenbildgebung an der ETH Zürich, hat mit seiner Forschungsgruppe am PSI eine neuartige Röntgenmethode entwickelt, die 3D-Bilder mit sehr hohen Kontrasten in Weichgeweben ermöglicht. Diese Methode kann im medizinischen Bereich angewendet werden, wäre aber auch in anderen Bereichen, wie beispielsweise beim Scanning im Flughafen, einsetzbar. Überall dort, wo normale Röntgenbilder zu wenig Kontraste zwischen verschiedenen Materialien liefern, bietet diese neue Methode grosse Vorteile. Ich hatte zeitgleich mit Marco meine Doktorarbeit an der ETH geschrieben, und da wir danach mit ähnlichen Methoden arbeiteten, kannte ich seine Forschung sehr gut. Wir wussten, dass seine neue Methode bahnbrechend und vielversprechend ist – und als die Technologie ausgereift war, haben wir zusammen

mit Zhentian Wang, einem langjährigen Mitarbeiter von Marco und heute CTO bei GratXray, und Martin Jermann, ehemals Stabschef und Interimsdirektor des PSI, ein PSI- und ETH-Spin-off gegründet. Das PSI selber ist auch Mitgründer und Shareholder und unterstützt unsere Entwicklung stark.

Wie hat sich die Brustkrebserkennung als Anwendungsbereich herauskristallisiert?

Wir wählten die Brustkrebserkennung als ersten Einsatzbereich, da in diesem Gebiet eine hohe Nachfrage nach verbesserten Methoden besteht. Die heutige Brustkrebserkennung ist nicht sehr genau und mit der Mammographie, bei der die Brust der Frauen zusammengepresst wird, auch unangenehm oder gar schmerzhaft. Wird eine Auffälligkeit gefunden, folgt oft ein Ultraschall und wenn dort immer noch Auffälligkeiten auftauchen, wird eine Biopsie entnommen. In 50 Prozent der Fälle wäre eine solche Gewe-

be-Entnahme unnötig, da kein Brustkrebs vorliegt. Noch gravierender ist, dass bei Frauen mit dichtem Brustgewebe viele Tumore erst in einem sehr späten Stadium entdeckt werden. Mit unserem Gerät wollen wir die Untersuchungen besser machen.

Auf welche Art und Weise?

Wir wollen Frauen eine möglichst genaue und angenehme Diagnose bieten – einen Unterschied für die Frauen machen. Wir entwickeln ein Gerät zur Brustkrebserkennung, bei welchem Frauen auf einem Untersuchungstisch auf dem Bauch liegend gescannt werden können, ohne Kompression der Brust, ohne Schmerzen. Meine Hauptmotivation ist es, dass wir mit unserem Gerät mehr Tumore in einem frühen Stadium erkennen und somit den Frauen eine bessere Behandlung bieten und letztendlich Leben retten können. Meine langfristige Vision ist es, dass im Screening nur noch unser Gerät benötigt wird. Durch die frühe Erkennung der Tumore kann auch das Gesundheitssystem viel Geld einsparen.

«Wir wollen mehr Tumore in einem frühen Stadium erkennen und so Leben retten.»

Wo stehen Sie – konnten Sie schon ein entsprechendes Gerät bauen?

2017 haben wir GratXray gegründet, seit gut eineinhalb Jahren entwickeln wir das Gerät und unterdessen haben wir einen funktionierenden Testaufbau. Ende dieses Jahres soll unser erster Prototyp fertig sein. Er muss alles Erforderliche können, das Design wird aber natürlich noch nicht perfekt sein. Die wichtigsten Komponenten haben wir schon beisammen. Ende 2023 wollen wir mit dem fertigen Gerät auf den Markt.

Was ist die grösste Herausforderung bei der Entwicklung des Geräts?

Auf der technischen Seite die nötige Präzision zu erreichen, damit wir möglichst gute Bilder machen können. Eine Herausforderung ist, dass viele der Komponenten für unser Gerät nicht auf dem Markt verfügbar sind. Diese müssen wir von Spezialisten anfertigen lassen. Bisher haben wir eng mit einem Ingenieurbüro zusammengearbeitet, denn mit Partnern sind wir effizienter. Auf der Business-Seite muss das

Gerät kostengünstig produziert werden können, und auf der regulatorischen Seite müssen wir alle erforderlichen Auflagen erfüllen. Auch im regulatorischen Bereich arbeiten wir eng mit einem externen Partner zusammen. Und dann ist natürlich auch die Finanzierung, wie bei jedem Start-up, eine grosse Herausforderung

Gab es Rückschläge?

Es gibt immer wieder mal kleinere Rückschläge, das ist völlig normal und gehört dazu. Für mich ist es dann jeweils wichtig, gute Lösungen zu finden. Bisher haben wir immer viel aus den Rückschlägen gelernt. Wir haben ein sehr motiviertes Team.

Wie haben Sie die Finanzierung von GratXray sichergestellt?

Wir konnten eine Startfinanzierung durch private Investoren sicherstellen. Im Moment arbeiten wir daran, eine weitere Finanzierungsrunde abzuschliessen. Die Herausforderung war, die richtigen Investoren zu finden, denn diese müssen langfristig investieren können und auch unsere Vision teilen, da es noch eine Weile dauert, bis wir auf dem Markt sein werden. Ich bin sehr zuversichtlich und gebe Vollgas, damit wir diese Runde bald abschliessen und weitere Mitarbeitende einstellen können, um noch schneller vorwärtszukommen.

Wie gross ist der Markt für Ihre Innovation?

Sehr gross, es gibt weltweit mehr als 10'000 zertifizierte Brustzentren für die Behandlung von Brustkrebspatientinnen, alles potenzielle Kunden. Wir haben auch mit vielen Spitälern und Radiologen gesprochen und deren Bedürfnisse abgeklärt. Alle gaben uns durchwegs positive Rückmeldungen zu unserem Gerät.

Gibt es Konkurrenten, die ein ähnliches Gerät entwickeln?

Es gibt viele Konkurrenten, die mit unterschiedlichen Methoden die Erkennung von Brustkrebs verbessern möchten. Bisher ist uns jedoch kein Gerät bekannt, das alle klinisch relevanten Informationen erfassen kann. Unsere patentgeschützte Hochkontraströntgenmethode wird dies als erstes Gerät ermöglichen.

Erfindung mit Potenzial

Innovativer Lebensretter für Babys

Das Start-up NeoRescue® hat eine Box entwickelt, mit der Babys bei Notfällen im Spital sicher gerettet werden können. COVID-19 zwingt das Unternehmen nun zur Zwangspause, Visionen lassen sich von Viren aber nicht stoppen.

Ein Brand in einem Schweizer Spital 2015 brachte nach anschliessender Analyse ein erschreckendes Ergebnis ans Licht. Für Säuglinge der Neonatologie wäre die Rettung nicht optimal möglich gewesen. Nach intensiven Recherchen des betroffenen Spitals auch bei grossen Atemschutzgeräteherstellern trat Ernüchterung ein. Es gab schlichtweg keine geeigneten Mittel für die Rettung der Säuglinge. Evakuierungsmöglichkeiten für die schutzlosesten, kleinsten Patienten sind dringend von Nöten. Wer will Eltern erklären, dass es keine Rettung gibt – nur, weil kein passendes Material vorhanden ist? Die fünf Gründer der Firma NeoRescue® nicht. Sie alle haben einen Spitalhintergrund, sie arbeiteten in der Betriebsfeuerwehr, dem Sicherheitsdienst, in der Medizintechnik, der Pflege und der Schreinerei.

Aus Sporttaschen wurde die «Lifebox»

Zwei Jahre lang entwickelten sie die «Lifebox» für die Rettung von Säuglingen. Im Zentrum stand das einfache, sichere Handling. Aus ersten Prototypen in Form von Sporttaschen entstand die heute marktreife «Lifebox»: Die Möglichkeit ohne medizinisches Fachwissen, Säuglinge sicher aus der Gefahrenzone zu bringen. Bei notwendiger Ernstfall-Evakuierung ist die Zeit für Säuglinge das kostbarste Gut. Sie sind empfindlicher als Jugendliche oder Erwachsene, wenn sie Rauch oder anderen toxischen Gasen ausgesetzt sind. «Zwei bis drei Atemzüge oder ein geringer Temperaturunterschied kann tödliche Folgen haben», sagt David Selinger, einer der Mitgründer der Firma. «Besonders die Temperatur in der Box war ein Punkt, der uns immer wieder beschäftigt und zu neuen Lösungen geführt hat», erklärt er.

Konstante Atemluftversorgung

Dank Überdruckfunktion in der «Lifebox» sind Säuglinge vor Staub, Gas und Rauch geschützt. Ausserdem werden sie konstant mit Atemluft versorgt. Mit



Test im Spital: Der Säugling wird in die «Lifebox» eingeladen, die Atemluftversorgung aktiviert und die Box später verschlossen.

genügend Stauraum für die Geräte ist die Entkabelung von den Monitoren vor dem Transport nicht nötig. So wird viel Zeit eingespart, die medizinische Überwachung ist permanent gewährleistet. Die «Lifebox» ist so konzipiert, dass sie von zwei Personen, im Notfall von einer Person, getragen werden kann.

Positiver Blick in die Zukunft trotz COVID-19

COVID-19 ist für NeoRescue® zum schlechtesten Zeitpunkt eingetreten. Nationale und internationale Messen wurden verschoben. Aufgrund bisheriger Resonanz ein grosser Wermutstropfen – finanziell wird 2020 einschneidend sein. Vieles steht aufgrund von Grenzschiessungen und Lockdown still. Visionen lassen sich aber von Viren nicht lahmlegen. «Lifebox Typ II» – kleiner, für einfachere Verstaung – und «Lifebox Typ III» – für Babys von 1 bis 15 Monaten – stehen bald bereit. Der Plan ist, den Markt schrittweise zu erobern. Anfragen aus dem Ausland sind vorhanden. David Selinger sieht positiv in die Zukunft. Er hofft, dass die Spitäler bald wieder mehr Luft als nur für COVID 19 haben – für die Rettung und Sicherheit der Säuglinge.

Melanie Kohler, Stellenkoordinatorin RAV Brugg

Erste «Boxshelter» in Jordanien

Sichere Unterkünfte für Flüchtlinge bauen

Raphael Markstaller hat mit seinem Team von BOXS AG Unterkünfte für Flüchtlinge entwickelt. Sie bestehen aus recyceltem Plastikabfall, schaffen Arbeitsplätze vor Ort und bieten Flüchtlingen ein sicheres Dach über dem Kopf.

Als Raphael Markstaller 2013 Bilder von Flüchtlingen aus Syrien in einfachen Zeltlagern sah, fragte er sich, weshalb es noch keine besseren Unterkünfte für Flüchtlinge gibt. Warum müssen sie frieren und schwitzen, sind Stürmen und Hitzewellen ausgesetzt? Die Technologie wäre doch viel weiter. Der gelernte Metallbauer und Ingenieur begann sich Gedanken zu machen, wie man den Flüchtlingen eine bessere Unterkunft bieten könnte – die Idee von «Boxshelter» war geboren. Mit modularen günstigen Raumlösungen sollte den Flüchtlingen geholfen werden. Die «Boxshelter» müssten stabil sein und eine lange Lebenszeit haben, denn teilweise bestehen Flüchtlingslager jahrzehntelang.

Tüfteln und analysieren

Zusammen mit Freunden arbeitete er an seiner Idee, erstellte eine Marktanalyse und konnte seine modularen «Boxshelter» beim grössten Flüchtlingshilfswerk der Welt, der UNHCR, vorstellen. Die Reaktion des Hilfswerks fiel ernüchternd aus. Die Idee sei zwar gut, aber solch ein Produkt müsste vor Ort in den Flüchtlingsgebieten hergestellt werden und lokale Arbeitsplätze schaffen. Ausserdem müsse BOXS AG zuerst in der Schweiz den Tatbeweis antreten, dass ihre modularen Raumlösungen funktionierten.

Erste Projekte

Zurück in der Schweiz liess sich Raphael Markstaller nicht entmutigen, sondern arbeitete voller Elan weiter. Boxs AG konnte erste Projekte für Gemeinden realisieren, etwa einen Wohnpavillon in Böttstein für Menschen in Not. Für das Departement Gesundheit und Soziales des Kantons Aargau baute Boxs AG in 14 Tagen eine Küche und Aufenthaltsräume für eine Asylunterkunft in eine bestehende Halle ein. Die Elemente können später wiederverwendet werden. In Jordanien konnte Boxs AG bereits je einen Pavillon in einem Park und in einem Flüchtlingslager bauen.



Ein «Boxshelter» wird in Jordanien aufgebaut.

Mittlerweile sind Investoren mit an Bord und das Team ist auf elf Teilzeitmitarbeitende angewachsen.

Platten aus Plastik

Das Thema Nachhaltigkeit beim Bauen hatte Raphael Markstaller schon immer interessiert. Gemeinsam mit der Hochschule Luzern (HSLU) und dem Hightech Zentrum Aargau (HTZ) entwickelte BOXS AG Platten aus recyceltem Plastikabfall für die Unterkünfte. «In vielen Ländern mit Flüchtlingslagern ist Abfall in rauen Mengen vorhanden, da liegt es nahe, ihn wiederzuverwerten», erklärt Raphael Markstaller. Die Recycling-Platten können lokal hergestellt werden. Im Moment lässt das Unternehmen eine mobile Container-Anlage produzieren, die Platten aus Plastik herstellen kann. Sie soll in Regionen mit Flüchtlingslagern zum Einsatz kommen und Arbeitsplätze vor Ort schaffen. Raphael Markstaller sagt: «Unser langfristiges Ziel ist es, mit unserer sozialen und ökologischen Vision weltweit profitabel zu arbeiten und für ein stabiles Dach über den Köpfen der Schwächsten zu sorgen.»

Maria-Monika Ender, Öffentlichkeitsarbeit, AWA

Förderung der selbstständigen Erwerbstätigkeit

Selbstständig statt erwerbslos

Mit Beratung, Kursen und Taggeldern unterstützt die Arbeitslosenversicherung Stellensuchende, die sich selbstständig machen wollen. Marisa Traber, Produkteverantwortliche beim AWA, berät sie auf ihrem Weg. Ihre liebste Geschichte: Jene von BanChips.



Marisa, du berätst im AWA Stellensuchende, die sich selbstständig machen wollen. Kann eine Selbstständigkeit aus der Arbeitslosigkeit heraus erfolgreich sein?

Marisa Traber: Auch Stellensuchende können ein erfolg-

reiches Unternehmen gründen. Wichtig sind eine innovative Geschäftsidee, Kenntnisse über den Markt und das Netzwerk. Man muss viel Leidenschaft, Motivation, Wissen und einen umsetzbaren Finanzplan mitbringen.

Was beinhaltet die Förderung der selbstständigen Erwerbstätigkeit, die das AWA anbietet?

In einem Beratungsgespräch präsentieren uns Stellensuchende, die sich selbstständig machen wollen, ihre Geschäftsidee. Im dreiwöchigen Existenzgründungskurs können sie ihre tragfähige Geschäftsidee vervollständigen und ausarbeiten (siehe Seite 17). Im Kurs wird zudem ein Business- und Finanzplan erstellt, welche als Basis für oder gegen den Entscheid der Selbstständigkeit dienen. Wir prüfen die Unterlagen und wenn alle nötigen Kriterien erfüllt sind, können sich die Stellensuchenden während der Planungsphase ganz auf den Firmenaufbau fokussieren und müssen in dieser Zeit keine Stellen suchen.

Welche Geschichte hat dich bis jetzt am meisten beeindruckt und weshalb?

Ganz klar BanChips von Veronika Waldvogel aus Freiwil. Sie produziert Chips aus Kochbananen und hat bei der Fernsehsendung «Höhle der Löwen» mitgemacht – und das sehr erfolgreich. Ihre Produkte kann man schon im Denner, Lidl, bei brack.ch oder der Landi kaufen. Als sie das erste Mal bei mir war, hatte sie eine gute Idee, die aber noch zu wenig ausgereift war. Sie hat sich dann mit ihrer Eigeninitiative selbst

übertroffen. Ich hatte Hühnerhaut als sie in der «Höhle der Löwen» Roland Brack als Investor gewinnen konnte und 50'000 Franken für BanChips erhielt.

Maria-Monika Ender, Öffentlichkeitsarbeit AWA

BanChips

Veronika Waldvogel, Gründerin von BanChips, berichtet: «Zehn Jahre habe ich in der Karibik gelebt und als Köchin und IT-Supporterin gearbeitet. In dieser Zeit



kochte ich viel mit Kochbananen. Zurück in der Schweiz vermisste ich die Chips aus Kochbananen, die es hier nirgends zu kaufen gab – so entstand die Idee, selbst welche zu produzieren. Ich experimentierte, bis ich die perfekten Chips gefunden hatte. Marisa Traber vom AWA durfte auch davon degustieren. Sie hat mich gut unterstützt auf dem Weg zur Selbstständigkeit. Auch der dreiwöchige Kurs des AWA hat mich gut vorbereitet. Die Chips stelle ich selbst im Ladenteil einer alten Metzgerei in Schneisingen her. Seit einem Jahr bin ich nun selbstständig. Ich bin stolz, dass ich BanChips schon in vielen Läden verkaufen kann. Ein Höhepunkt war auch mein Auftritt in der Sendung «Höhle der Löwen», wo ich Roland Brack von Brack.ch von mir überzeugen konnte. Mein Ziel ist es, von BanChips leben zu können. Nach der Startphase habe ich noch einen Teilzeitjob angenommen, um meine finanzielle Situation zu verbessern.»

Christian Böhler hat eine Nische im Velohandel besetzt

Böhli baut ultraleichte Bikes

Als Berater für Enterprise-Resource-Planning (ERP) jettete Christian Böhler um die Welt. Vor einem Jahr hat er «Böhlis Bikes» in Rudolfstetten eröffnet und sein Hobby zum Beruf gemacht.

«Ich biete schwerstgetunte Räder aus Aluminium an», erklärt Christian Böhler in seinem Vorarlberger Dialekt. Die Menschheit stehe zwar auf leichte Carbon-Velos. Dabei biete dieses Material nicht viele Vorteile – Aluminium, das ist sein Ding. Er ist angetreten, die Menschheit davon zu überzeugen. Auch mit Aluminium sei es möglich, sehr gute und vor allem sehr leichte Bikes herzustellen. 5,28 kg wiegt sein leichtestes selbst gebautes Velo. Sichtlich stolz zeigt er das lilafarbene Bike, die Schreiberin darf es hochheben und tatsächlich: Es wirkt so leicht, als könnte sie es rasch hoch in die Luft werfen und wieder auffangen.

Anbieten, was andere nicht haben

Christian Böhler hat seinen Veloladen in Rudolfstetten im letzten Sommer eröffnet. Er bietet an, was andere nicht im Angebot haben: selbstgebaute ultraleichte Bikes, Personaltraining mit dem Velo, aber auch ganz normale Reparaturen. Normale Velos montiert er zu E-Bikes um, hat aber auch Elektrovelos und «normale» Fahrräder im Angebot. Und versucht mit diesem Mix eine Nische zu besetzen. Gelingt es? Der Anfang verlief harzig, aber nun verkaufe er schon gut, sagt der 51-Jährige.

Vom Businessmann zum Velomechaniker

Man kann sich schwer vorstellen, dass dieser Mann mit hippen Bart und Vollglatze vor eineinhalb Jahren noch im Anzug um die Welt jettete, um Unternehmen ERP-Software-Lösungen (ERP bedeutet Enterprise-Resource-Planing) zu verkaufen. Er verdiente gutes Geld und sei erfolgreich gewesen in seinem Job. «Nach vielen Jahren herumjetteten hatte ich keine Lust mehr auf das Gefühl der Heimatlosigkeit», sagt Christian Böhler. Er wollte mehr Zeit mit seiner Frau und seiner sechsjährigen Tochter verbringen. Und so reifte beim passionierten Velofahrer während seiner Stellenlosigkeit der Wunsch, sich mit einem eigenen



Christian Böhler zeigt sein selbstgebautes, ultraleichtes Rad aus Aluminium.

Veloladen selbstständig zu machen. Er sprach mit seiner Frau, sie unterstützte ihn und ist nun Haupternährerin der Familie mit ihrem 100-Prozent-Pensum.

«Ich würde es wieder machen.»

Tüfteln, Schrauben, Zusammenbauen

«Ich habe einen Business- und Finanzplan erstellt und dem Amt für Wirtschaft und Arbeit (AWA) eingereicht», erzählt er. In der Vorbereitungs- und Aufbauphase, der Suche nach einem passenden Ladenlokal bis zur Eröffnung von «Böhlis Bikes» in Rudolfstetten, wurde er von Marisa Traber vom AWA kompetent unterstützt. Seine Zwischenbilanz nach acht Monaten Selbstständigkeit: «Es ist nicht einfach, aber ich würde es wieder machen. Das Tüfteln, Schrauben und Zusammenbauen der Räder machen mir riesigen Spass», erklärt Christian Böhler. Sein Ziel ist es, dass seine Frau einst im Laden mitarbeiten kann.

Maria-Monika Ender, Öffentlichkeitsarbeit, AWA

«bauquip» geht neue Wege in der Baubranche

Bagger und Bauprofis gemeinsam mieten

Rainer Dobler hat sich vor einem Jahr mit «bauquip» selbstständig gemacht. Mittlerweile hat er fünf Angestellte – und kämpft wie viele andere Unternehmen mit den Folgen der COVID-19-Pandemie.

«Wenn Sie mich vor zwei Wochen gefragt hätten, wie das Geschäft läuft, hätte ich gesagt: Wir sind auf Kurs», meint Rainer Dobler. Im April 2019 wagte er mit 55 Jahren den Schritt in die Selbstständigkeit. Sein Geschäftsmodell ist einfach: «bauquip» hat grosse Baumaschinen gemietet, 15-Tonner und mehr, und vermietet sie zusammen mit qualifiziertem Personal im Paket an Bauunternehmen. Er ist der einzige in der Schweiz, der Maschinen und Fachkräfte auf diese Weise anbietet. Doch im März machte ihm das Corona-Virus wie den meisten Unternehmen einen Strich durch die Rechnung. «Ich habe anfangs März zwei sehr gute neue Mitarbeiter gewinnen können – und jetzt steht das Geschäft still», bedauert Rainer Dobler. Der Frühling ist eine wichtige Zeit für die Baubranche. Rainer Dobler hat beim Amt für Wirtschaft und Arbeit (AWA) Kurzarbeit beantragen müssen.

«Das Geschäft steht im Moment still.»

Das beste Team der Welt

Zum Glück hat «bauquip» tiefe Fixkosten, Bagger & Co. sind bei «Avesco Rent» untergebracht, einem grossen Anbieter von Baumaschinen. Rainer Doblens kleines Büro kostet nicht viel, aber die fünf Festangestellten gehen ins Geld. Ein guter Maschinist sei wahnsinnig viel wert, er könne Arbeiten schneller und besser ausführen. Und solche Mitarbeiter seien schwer zu finden. «Ich habe genau jetzt das beste Team der Welt zusammen», sagt Rainer Dobler. Nur kann er es im Moment nicht einsetzen.

Offene Türen eingerannt

Auf den Baustellen ist Rainer Dobler mit seinem Angebot offene Türen eingerannt. Durch Mund-zu-Mund-Propaganda ist das Geschäft gewachsen.



Rainer Dobler (3. v. l.) möchte seine Mitarbeiter unbedingt behalten.

Jeder Kunde sei bis jetzt wiedergekommen. Die Selbstständigkeit von Rainer Dobler entstand aus der Arbeitslosigkeit heraus. «Mein RAV-Berater war sehr engagiert und hat mich auf das Angebot «Förderung der selbstständigen Erwerbstätigkeit» der Arbeitslosenversicherung aufmerksam gemacht», erklärt er. Von Othmar Stadelmann vom AWA wurde er gut beraten, er musste keine Bewerbungen mehr schreiben und konnte sich auf den Aufbau seines Geschäfts konzentrieren. «Ich habe sehr stark von diesem Angebot profitiert», sagt er.

Selbstständig aber frei

Den Schritt in die Selbstständigkeit hat Rainer Dobler bisher nie bereut. Er arbeitet zwar viel mehr als vorher als angestellter Logistikverantwortlicher in der Baubranche. Der Maschineningenieur und Betriebsökonom empfindet seine Zehnstundentage aber nicht als Arbeit. «Ich habe Freude daran und weniger Stress ohne Vorgesetzten. Jetzt kann ich zeigen, dass ich es besser machen kann», sagt Rainer Dobler. Im Moment ist sein höchstes Engagement gefordert, denn es geht um seine Existenz.

Maria-Monika Ender, Öffentlichkeitsarbeit AWA

Kurse zur Förderung der selbstständigen Erwerbstätigkeit bei JobFit

«Vom Fliegentöter bis zum Tatortreiniger»

Ein Kurs im Leben von Christoph Preims, Geschäftsführer und Erwachsenenbilder

«Für das AWA gebe ich Kurse für stellensuchende Menschen, die sich selbstständig machen wollen und die eine tragfähige Geschäftsidee vorweisen können. Die Kurse dauern dreimal fünf Tage. Alle Teilnehmenden sind jeweils voll motiviert, was das Unterrichten leichtmacht. Sie saugen das Wissen richtiggehend auf, wollen unbedingt die Zeit im Kurs voll nutzen. Am ersten Kurstag begrüsse ich alle, erkläre das Programm und starte eine Vorstellungsrunde, die immer sehr spannend ist, da alle ihre Geschäftsideen präsentieren.

Vom Lagermitarbeiter bis zur Wissenschaftlerin

Privat- und Geschäftsbudget, Markt- und Konkurrenzanalyse, Offertwesen, Marketing, Social Media, Buchhaltung und schlussendlich als Hauptarbeit der Businessplan: Das sind die Bestandteile des Kurses. Die Teilnehmenden sind meist bunt zusammengewürfelt: Vom Kebapstand-Mitarbeiter über die Wissenschaftlerin zum Informatiker bis hin zur Lagermitarbeiterin oder zum Anwalt. Was sehr heterogen wirkt, ist eine Bereicherung für alle, da sehr viele verschiedene Blickwinkel einfließen, wenn wir die Geschäftsideen diskutieren und prüfen. Das Durchschnittsalter der Teilnehmenden liegt zwischen 45 und 50 Jahren.

Hart arbeiten für den Erfolg

Bereits seit 23 Jahren unterrichte ich, seit zwölf Jahren Kurse zur Selbstständigkeit und Standortbestimmungskurse – dafür habe ich einen MBA in der Tasche. Ich führte einmal zwei Jahre lang ein eigenes Unternehmen, war aber nicht erfolgreich damit. Auch von diesen Erfahrungen berichte ich den Kursteilnehmenden. Ein ehemaliger Kursteilnehmer, der seit drei Jahren sein Geschäft führt, kommt im Kurs jeweils zu uns, um von seinen Auf und Abs zu berichten. Zuerst lief bei ihm alles nach Businessplan, dann gab es einen Knick bei der Nachfrage und er musste den Plan überarbeiten. Jetzt läuft es wieder gut, aber er muss hart arbeiten für den Erfolg. Früher wollten viele Kursteilnehmende Piercing- und Kosmetikstudios eröffnen, jetzt sind Bestattungsunternehmen und



Christoph Preims, Geschäftsführer JobFit: «Die Kursteilnehmenden bringen mit dem Businessplan ihre Zukunft aufs Papier.»

digitales Marketing angesagt. Die witzigste Geschäftsidee in den vielen Jahren? «Fly Goodbye»: Eine Erfindung, mit der man mit einer Pistole lästige Fliegen einsaugen kann. Sie wurde von Tierschützern nicht gerade gut aufgenommen. Zwei Brüder haben eine Tatortreinigung eröffnet; auch das ist ein interessantes Geschäftsmodell.

«Schade, ist der Kurs schon fertig.»

Viele Aha-Erlebnisse

In den 15 Tagen haben die Teilnehmenden sehr viele Aha-Erlebnisse. Oft stossen sie auch Ideen bei den anderen an oder zeigen auf, wieso eine Idee eines Kollegen oder einer Kollegin noch nicht ausgereift ist. Wenn sie das Budget erstellen, sehen sie oft: In drei Monaten bin ich Konkurs. Dabei hatten sie damit gerechnet, in drei Jahren Millionär zu sein. Unser Kurs soll eine Entscheidungsgrundlage dafür bieten, ob jemand sich selbstständig machen soll oder nicht. Das Schönste an meiner Arbeit finde ich, dass die Teilnehmenden mit dem Businessplan ihre Zukunft aufs Papier bringen. Höhepunkt sind auch immer die Präsentationen am Ende des Kurses. Viele sagen nachher: «Schade, ist der Kurs schon fertig!»

Aufgezeichnet von Maria-Monika Ender, Öffentlichkeitsarbeit AWA

Wie das AWA die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie spürt

Bereits 10'500 Unternehmen in Kurzarbeit

Zahl der Betriebe in Kurzarbeit und Zahl der Stellensuchenden steigen stark an.

Die Auswirkungen des Lockdown infolge der COVID-19-Pandemie auf die Aargauer Wirtschaft sind immens. In einem normalen Monat erhält das AWA etwa fünf bis zehn Anmeldungen für Kurzarbeit, im März und April 2020 waren es zusammen über 10'000. «Etwa 100 Mitarbeitende des gesamten AWA, auch der RAV, haben mitgeholfen, diesen Berg an Voranmeldungen unbürokratisch und schnell zu bewilligen», erklärt Giovanni Pelloni, stellvertretender Leiter des AWA. Nach der Voranmeldung müssen Unternehmen den Antrag für die Abrechnung bei der Arbeitslosenkasse ihrer Wahl einreichen.

Die Öffentliche Arbeitslosenkasse stockt auf

Bei der Öffentlichen Arbeitslosenkasse, die ebenfalls zum AWA gehört, ist bereits eine grosse Anzahl von Anträgen eingetroffen, die nun möglichst schnell abgerechnet werden müssen. «Die Mitarbeitenden der Arbeitslosenkasse arbeiten beinahe Tag und Nacht, um den Unternehmen möglichst schnell die Gelder auszahlen zu können», sagt Giovanni Pelloni. Das AWA rekrutierte zusätzliche Mitarbeitende, implementierte aber auch eine technische Lösung, die raschere Auszahlungen möglich macht. Zusätzlichen Aufwand bereiten Gesuche, die unvollständig sind und bei denen die Mitarbeitenden zusätzliche Abklärungen treffen müssen. Deshalb bittet Giovanni Pelloni die Unternehmen, die Angaben auf der Webseite des Kantons (siehe Kasten) genau zu studieren und die Unterlagen vollständig einzureichen. «Wir bitten auch um Verständnis wegen der Bearbeitungsdauer. Seien Sie versichert: Wir geben unser Bestes.»

Zahl der Arbeitslosen steigt ebenfalls

Bei den RAV nahm die Zahl der Arbeitslosen stark zu. Die Arbeitslosenquote stieg von Februar auf April von 2,7 auf 3,4 Prozent an. Sie wird wahrscheinlich noch weiter ansteigen. Das stellt auch die Prognosen der RAV auf den Kopf: Mehr Personalberatende und administrative Mitarbeitende

müssen eingestellt werden.

Engagiert

Das AWA setzt alles daran, genug neue Mitarbeitende einzustellen, um die Unternehmen und Stellensuchenden im Aargau möglichst gut zu unterstützen in dieser für alle anspruchsvollen Zeit. Giovanni Pelloni: «Für uns alle ist es eine ausserordentliche Situation. Ich muss unseren Mitarbeitenden ein Kränzchen winden. Sie arbeiten voll motiviert und geben vollen Einsatz.»

Maria Monika Ender, Öffentlichkeitsarbeit AWA



Der Lernende Luca Schär mit einem Teil der Kurzarbeitsvoranmeldungen.

Unterstützung für Betriebe

Alle wichtigen Informationen für Unternehmen:

- www.ag.ch/kurzarbeit
- www.ag.ch/wirtschaftshilfe
Die Unterstützungsmassnahmen vom Bund in der Übersicht
- www.ag.ch/wirtschaftsmassnahmen
Die kantonalen Hilfsmassnahmen in der Übersicht

Was Unternehmen erwarten können

Dienstleistungen des AWA

Das Amt für Wirtschaft und Arbeit unterstützt Unternehmen beim Besetzen neuer Stellen, bei Kurzarbeit oder bei Massenentlassungen.

Personalvermittlung

- Unternehmen können kostenlos Stelleninserate in der grössten Schweizer Stellendatenbank www.arbeit.swiss schalten
- Die RAV vermitteln bei Bedarf passende Mitarbeitende
- Sie beraten Arbeitgebende und unterstützen sie bei Antragsformularen

Einarbeitungszuschüsse

Stellt ein Betrieb eine Person ein, die eine etwas längere Einarbeitungszeit braucht, kann er Einarbeitungszuschüsse beantragen. Die Arbeitslosenversicherung übernimmt während der Einarbeitung einen Teil der Lohnkosten.

Ausbildungszuschüsse

Die Arbeitslosenversicherung unterstützt Erwachsene, die eine Erstausbildung nachholen wollen.

Praktika

Durch Praktika können junge Lehr- und Studienabgänger und -abgängerinnen ohne Stelle wichtige praktische Erfahrung im Beruf sammeln. Die Arbeitslosenversicherung übernimmt den grössten Teil der Lohnkosten.

Unterstützung bei Stellenabbau

Das Mobile RAV steht Arbeitgebenden zur Seite, die Mitarbeitende entlassen müssen. Unsere Spezialistinnen und Spezialisten beraten vor Ort und unterstützen und informieren die Entlassenen. Das Mobile RAV richtet bei Bedarf auch ein betriebliches Arbeitsmarktzentrum ein.

Kurzarbeits- und Schlechtwetterentschädigung

Wenn ein Unternehmen die normale Arbeitszeit um mindestens zehn Prozent kürzen muss, kann es Kurzarbeitsentschädigung verlangen. Wird der Antrag genehmigt, übernimmt die Arbeitslosenkasse 80 Prozent des Verdienstaufschlags. So sollen Massenentlassungen verhindert werden.

Wer bei schlechtem Wetter vorübergehend die Arbeit einstellen muss, kann für die Mitarbeitenden Schlechtwetterentschädigung beantragen.

www.ag.ch/awa

Herausgeber

Departement Volkswirtschaft und Inneres
Amt für Wirtschaft und Arbeit
5001 Aarau
E-Mail awa@ag.ch

Copyright

© 2020 Kanton Aargau