

schon für Furore am Markt

Branchen. Doch alle gehen so schnell wie möglich auf den Markt.

JUNGFIRMA GEGEN ALTERUNG

• Der Ausgangspunkt für Fabian Käser's Unternehmerkarriere war ein doch eher exotisches Problem. Moderne Künstler verwenden Kunststoffe, die mit der Zeit oxidieren und dadurch ihre Eigenschaften verändern: Sie werden zum Beispiel spröde. An der Hochschule der Künste Bern befasste sich Käser mit der Erforschung neuer Konservierungsstrategien für solche Werke. Über mehrere Jahre verfeinerte er die Analysemethoden für die Oxidationsprozesse. Endergebnis war ein Analysegerät, das organische Materialien aller Art, neben Kunststoffen etwa Fette und Öle oder auch Sprengstoffe, auf ihr Oxidationsverhalten hin charakterisiert. Das Produkt lässt sich zum einen in der Forschung und Entwicklung einsetzen, um Produkte stabiler, sicherer und kostengünstiger zu formulieren, zum anderen aber auch in der Qualitätsprüfung nutzen.

«Unser Gerät ist deutlich präziser und empfindlicher als Konkurrenzprodukte», sagt

Fabian Käser. Hinzu kommen neuartige Erweiterungsmöglichkeiten der Analysefunktionen, wodurch sich zum Beispiel untersuchen lässt, wie die Stoffe unter Einfluss von Feuchtigkeit oxidieren.

Der Start ins Unternehmerleben verlief wegen dieser Vorteile, aber auch wegen wertvoller Industriekontakte aus der Entwicklung des Geräts reibungslos. Mehrere Geräte hat Käser's ACL Instruments bereits verkauft. Die Jungfirma schreibt schwarze Zahlen. Und nicht nur am Markt ist ACL erfolgreich: Im Januar erhielt das Start-up den Innovationspreis der Medizinaltechnikfirma Ypsomed.

ACL Instruments, Kerzers

Branche:	Analysegeräte
Gründung:	2008
Mitarbeiter:	3
Finanzierung:	Gründer, Stiftung für technologische Innovation STI, Hausbank
Web:	www.aclinstruments.com



Fabian Käser (l.) und Coach Franz Baumberger.

ORDNUNG INS CHAOS

• Ein Vertrag schafft Klarheit. Aber was, wenn ein Unternehmen an 20 000 Vereinbarungen gebunden ist? Miet-, Kauf-, Wartungs- oder Lieferverträge mit unterschiedlichen Konditionen und Laufzeiten? Dann herrscht entweder das nackte Chaos, oder aber die Firma verfügt über eine spezielle Software für das Vertragsmanagement, welche die Schriftstücke archiviert und sie nach Schlagworten verfügbar macht.

Allein in den USA geben Grossunternehmen dafür rund 500 Millionen Dollar im Jahr aus. Die meisten dieser Tools haben ihre technologischen Wurzeln allerdings in der Zeit vor dem Internet, laufen in einer Client-Server-Umgebung und sind über das Web nur sehr beschränkt zugänglich. «Und genau darin liegt ihr grosser Mangel», erklärt Andreas Kyriakakis.

Abhilfe hat der 62-jährige Vollblutunternehmer gleich selber geschaffen. Wenige Monate

nach dem Verkauf seiner ersten Firma an ein deutsches IT-Haus gründete er Symfact und entwickelte zusammen mit der Hochschule für Technik und Architektur Freiburg eine Vertragsmanagement-Plattform auf der Basis der Internetsprache XML.

«Die richtige Technologie zum richtigen Zeitpunkt», sagt Marketingdirektor Chris Craddock zum Erfolgsrezept. Heute zählen Giganten wie British Telecom, Bombardier und Roche zu den Kunden. Um Schritt zu halten, soll sich der Personalbestand bis 2011 auf rund 45 Mitarbeiter verdoppeln.

Symfact, Sugiez FR

Branche:	Software
Gründung:	2002
Mitarbeiter:	22
Finanzierung:	Gründer und Erträge aus dem laufenden Geschäft
Web:	www.symfact.com



Konzerne als Kunden: Chris Craddock.