

23/10

readme alumni

Das Bulletin
der Alumni Wirtschaftsinformatik Universität Zürich
www.alumni.ch

Den IT-Startup erfolgreich finanzieren

3

Finanzielle Unterstützung für IT-Innovationsprojekte

Jan Fülcher

Starmind

6

Wie ein Zürcher Startup das Know-how der Welt in einer Plattform bündelt

Robin Guldener

Unternehmensverkauf

8

Ein Exit will geplant sein

Urs Huber

Globales Lehren und Lernen

10

Eine globale Vorlesung, per Videokonferenz in die ganze Welt

Thierry Bücheler

Liebe Alumni-Mitglieder,
liebe Leserin, lieber Leser

Die aktuelle Ausgabe des readme hat den Schwerpunkt „Startups und Finanzierung“ zum Thema und enthält folgende 5 Artikel:

1. Jan Fülcher, Geschäftsführer der „Business Angels Schweiz“ zeigt in seinem Artikel „Den IT-Startup erfolgreich finanzieren“ verschiedene Möglichkeiten auf, wie Startups zu Geld kommen können.

2. Das Zürcher Startup „Starmind“ ist im Know-how Trading aktiv. Robin Guldener arbeitet bei Starmind im Bereich Business Development und IT und gibt uns in seinem Artikel vertiefte Einsichten in das junge Zürcher Unternehmen.

3. Urs Huber, Partner bei der „The Corporate Finance Group“, beschreibt den Prozess des Unternehmensverkaufs nach dem Motto „...ein Exit will geplant sein.“

4. Thierry Bücheler, Doktorand am AI Lab der Universität Zürich, beschreibt neue Ansätze des globalen Lehrens und Lernens anhand der „ShangAI Lectures“.

5. Zu guter Letzt informiert der Institutsdirektor Prof. Martin Glinz über Neues aus dem Institut für Informatik.

Events

Gerne weise ich Euch auf 2 Alumni Events hin, die das Schwerpunktthema des vorliegenden readme unterstreichen:

- 07.09.2010 – Abendvortrag mit Nationalrat Ruedi Noser, CEO der Noser Group, zum Thema „ICT Innovationsland Schweiz“
- 14.09.2010 – Business Lunch mit Jan Fülcher, Geschäftsführer der „Business Angels Schweiz“, zum Thema „Den ICT-Startup erfolgreich finanzieren“

Wie gewohnt erhaltet Ihr separate Einladungen zu diesen Events.

40 Jahre IfI

Dieses Jahr feiert das Institut für Informatik der Universität Zürich ihr 40 jähriges Jubiläum. Zu diesem Anlass finden am 23. und 24. September 2010 Jubiläumsvents statt.

Neben verschiedenen Vorträgen über die Zukunft der Informatik findet auch eine Party statt. Weitere Infos folgen.

Sponsoren

Ein herzliches Dankeschön an unsere treuen Sponsoren und Partner, ohne die unser vielfältiges Eventprogramm und das vorliegende readme nicht möglich wären:

- AdNovum
- a&u Kaderberatung
- ausbildung-weiterbildung.ch
- AWK Group
- Avaloq
- BINT
- Cognizant Technology Solutions
- ORBIS Executive Search
- Oprandi & Partner
- SIX Group

Kontaktinformationen unserer Sponsoren und Partner findet Ihr auf unserer Website www.alumni.ch. Neue Sponsoren und Partner sind herzlich willkommen.

Neuer Alumni Präsident gesucht

Unser Alumni-Verein entwickelt sich prächtig. Wir zählen derzeit ca. 720 Mitglieder, die am attraktiven Jahresprogramm von fast 20 Events teilnehmen können. Die Finanzen sind Dank treuer Sponsoren kerngesund. Die Kommunikationsmittel (Vereinszeitschrift „readme“, Mitgliederverzeichnis „who-is-who“, Website www.alumni.ch) sind etabliert und der Kontakt zum Institut für Informatik ist rege.

Dahinter steckt Freiwilligenarbeit des Alumni-Vorstandes. Dieser besteht aus 7 Personen:

- Präsident – Markus Jüde
- Kassier – Bruno Kaiser
- Aktuar – Patrick Grässle
- PR und Kommunikation – Kornel Szabo
- IfI-Koordinator – Amancio Bouza
- Programm-Koordinatoren – Bianca von Preussen & Nicola Fantini

Per Ende dieses Jahres stehen Verän-



derungen im Alumni-Vorstand an. Der Präsident tritt an der Generalversammlung vom 16.11.2010 nach einer Amtszeit von 3 Jahren zurück. Die übrigen Vorstandsmitglieder stehen weiterhin in ihren Rollen für das nächste Vereinsjahr zur Verfügung.

Wir suchen somit einen neuen Präsidenten!

Was sind die wichtigsten Aufgaben des Alumni Präsidenten?

- Repräsentation des Vereins nach aussen
- Koordination der Vereinsaktivitäten
- Erstellen des Jahresprogrammes
- Suchen und Pflegen von Sponsoren

Ich bitte Euch nun, ein Engagement im Alumni-Vorstand in Betracht zu ziehen. Jeder Verein entwickelt sich weiter und Ihr seid herzlich eingeladen, diesbezüglich selber Impulse zu setzen. Bitte meldet Euch unverbindlich bei mir - wir können dann Fragen und Details gemeinsam klären und das weitere Vorgehen besprechen.

Nun wünsche ich allen Leserinnen und Lesern des „readme“ viel Vergnügen und Inspiration beim Lesen.

Herzlich, Euer

Markus Jüde
Präsident der Alumni
Wirtschaftsinformatik
Universität Zürich

Kontakt:
markus@juede.ch, +41 79 400 23 76

Den IT-Startup erfolgreich finanzieren

von Jan Fülcher

Die IT-Branche ist auch etwas Besonderes, wenn es um Innovationen und deren erfolgreiche Umsetzung geht. Die strukturellen Unterschiede zu anderen innovationsintensiven Branchen sind mitverantwortlich dafür, dass «Old Economy»-Investoren IT-Startups nicht so gerne finanzieren. Dennoch gibt es viele Möglichkeiten, finanzielle Unterstützung für IT-Innovationsprojekte zu finden und die Aussichten für Innovatoren verbessern sich weiter.

Besonderheiten der IT aus Investorensicht

Die IT-Branche weist aus Sicht von Investoren zwei Besonderheiten auf. Erstens ist die Produktentwicklung in der Regel mit wenig Kapitaleinsatz und fast überall möglich: Es braucht bei der IT keine spezialisierten Labors mit teuren und komplexen Maschinen, langen Testreihen, usw. Zweitens sind Software-Innovationen nicht durch Patente schützbar.

Die Folgen: Wenn ein neues Softwareprodukt mit hohem Erfolgspotenzial auf den Markt kommt, dann können und dürfen Mitbewerber relativ schnell etwas Vergleichbares herstellen. Nicht nur die Erfindungen, sondern auch deren Nachahmungen können also in der sprichwörtlichen Garage entstehen. Der Wettbewerb zwischen den Anbietern findet darum vielfach auf der Ebene des Marketings statt.

Möchte ein IT-Startup bei Investoren Geld finden, so reicht es also nicht, zu zeigen, dass die Innovation einen echten Nutzen bringt und dass dieser in finanzielle Erträge umgesetzt werden kann. Mindestens so wichtig sind Überlegungen zur Marketingstrategie: Wie kann das Produkt schnell und erfolgreich auf den Markt gebracht werden und vor Nachahmern geschützt werden?

IT-Innovationen finanzieren

Es gibt viele Finanzierungsmöglichkeiten für IT-Innovatoren, auch wenn der Staat in der Schweiz für die direkte Finanzierung von Startups aller Branchen kaum eine Rolle spielt (aber dafür anderweitig massgeblich Unter-

stützung leistet, z.B. mit dem VentureLab und den KTI-Programmen).

«Love Money»: Wegen der vergleichsweise geringen Kosten für Softwareentwicklungen kann auch mit wenig Geld viel erreicht werden. Die finanzielle und fachliche Unterstützung durch Nahestehende – manchmal auch als «FFF» (Family, Friends, and Fools) bezeichnet – ist darum für die ersten Schritte als Unternehmer vielfach am einfachsten und unbedingt empfehlenswert.

Wettbewerbe: Auszeichnungen an Innovationswettbewerben bringen häufig nicht finanzielle Gewinne, sondern auch Medienpräsenz. Diese hilft, Zugang zu Unternehmen und Privatpersonen zu schaffen. Wichtige Wettbewerbe sind Venture (ETH/McKinsey/KTI), De Vigier, der ZKB Pionierpreis TECHNOPARK, der Heuberger Winterthur Jungunternehmerpreis, oder auch VentureKick, um nur einige zu nennen. Zur Zeit werden bei vielen Wettbewerben allerdings Geschäftsideen aus den Biowissenschaften bevorzugt.

Startup-Förderung der Kantonalbanken: Ausgehend vom Modell «PIONIER» der Zürcher Kantonalbank entwickeln mehr und mehr Kantonalbanken spezielle Finanzierungsvehikel für Jungunternehmen. Die Bank beteiligt sich als Aktionärin oder stellt eine Mezzanine-Finanzierung zur Verfügung, wenn das Jungunternehmen den mehrstufigen Prüfungsprozess erfolgreich bewältigt.



Jan Fülcher

Jan Fülcher (44), lic. oec. publ., begleitet Jungunternehmen und Innovationsinteressierte mit Rat und Tat von der Idee über die Finanzierung bis in die Wachstumsphase. Er hat mehrere Firmen aufgebaut/mitaufgebaut und ist an einigen Startups beteiligt. Jan Fülcher leitet die Business Angels Schweiz, einen grossen Business Angel Club, und ist als Juror, Coach, Referent und Experte an Wettbewerben, Stiftungen und Ausbildungsorganisationen der Schweizer Startup-Szene tätig.

Kontaktadresse:

Jan Fülcher, lic. oec. publ.
<http://www.jan.fuelscher.ch>
+41 79 358 54 70
jan@fuelscher.ch

Business Angels: Der Begriff bezeichnet erfahrene Unternehmer, welche ihr Know-How, Netzwerk und Geld an Innovatoren oder Jungunternehmer weitergeben. Business Angels schliessen sich manchmal in Clubs zusammen, um Erfahrungen auszutauschen und Investitionsrisiken zu minimieren. Beispiele für solche Clubs: Business Angels Schweiz (BAS), StartAngels Network oder auch CTI Invest. Die Homepages der Clubs informieren über das Vorgehen für Startups.

Venture Capitalists sind Risikokapitalgeber, die sich meistens erst in der Wachstumsphase eines Unternehmens beteiligen und dann mindestens einstellige Millionenbeträge investieren.

Eine ausführliche Liste von Quellen für Finanzierungen findet sich z.B. bei www.gruenden.ch.

Erfreuliche Aussichten

Die Anzahl der IT-affinen Investoren nimmt langsam zu und eine neue Generation von Unternehmern, die mit ihren Web-Startups Geld verdient haben, tritt nun auch als Investoren auf. Dies bringt der Innovationsszene neue Impulse. Zudem nehmen sich etablierte Standesorganisationen wie SwissICT des Themas an und werden Produkte und Leistungen speziell für Innovatoren anbieten.

Entwickler und Startups aus der IT-Branche dürften es also in Zukunft eher einfacher haben, wenn sie mit guten Produkten und spannenden Geschäftsmodellen nach Finanzierungen suchen.

kalender

Montag, 15. März

Abendvortrag und Besichtigung des "SAP Future Retail Center" mit Stephan Haller und Pascal Hagedorn, Regensdorf

Sonntag, 28. März

Alumni Brunch, für die ganze Familie, Rest. Quaglinos, Zürich

Sonntag, 13. Juni

Alumni Golfmeisterschaften, Golfplatz Ybrig, mit PartnerIn

Samstag, 19. Juni

Kanuplausch auf der Reuss, mit PartnerIn

Dienstag 7. September

Abendvortrag mit Nationalrat Ruedi Noser, CEO der Noser Group zum Thema „ICT Innovationsland Schweiz“, IFI

Samstag, 4. September

Alumni Sommernachtsparty, Hotel zum Storchen, Zürich, mit PartnerIn

Dienstag 5. Oktober

Abendvortrag mit Francisco Fernandez, CEO Avaloq zum Thema „Querdenken und Querhandeln“, Zürich

Dienstag, 16. November

Alumni Generalversammlung (Abends) bei der Migros Bank mit Vortrag von Stephan Wick zum Thema „Von IBIS zu Finnova: Plattformwechsel als Herausforderung für die ganze Bank“, Wallisellen

Dienstag, 7. Dezember,

Fondueplausch, mit PartnerIn
Le Dezaley, Zürich

Details zu den einzelnen Veranstaltungen werden jeweils vorgängig mitgeteilt. Änderungen sind jederzeit möglich

Business Lunch

immer in der Brasserie Lipp (Urania Sternwarte in Zürich 1), jeden 2. Dienstag im Monat:

9. März 2010

Angela Föllmi und Matthias Anderegg: „Kreative Konfliktlösungen in der Informatik“

13. April 2010

Dirk Froberg: „Mobile Learning - Wer will schon mit dem Natel lernen!?“

11. Mai 2010

Roland Haas: „Frameworks und Infrastruktur für die Applikationsentwicklung in einer Versicherung“

8. Juni 2010

Thomas Marko: „WebServices“

14. September 2010

Jan Fülischer: „Finanzierung von Startup Unternehmungen“

12. Oktober 2010

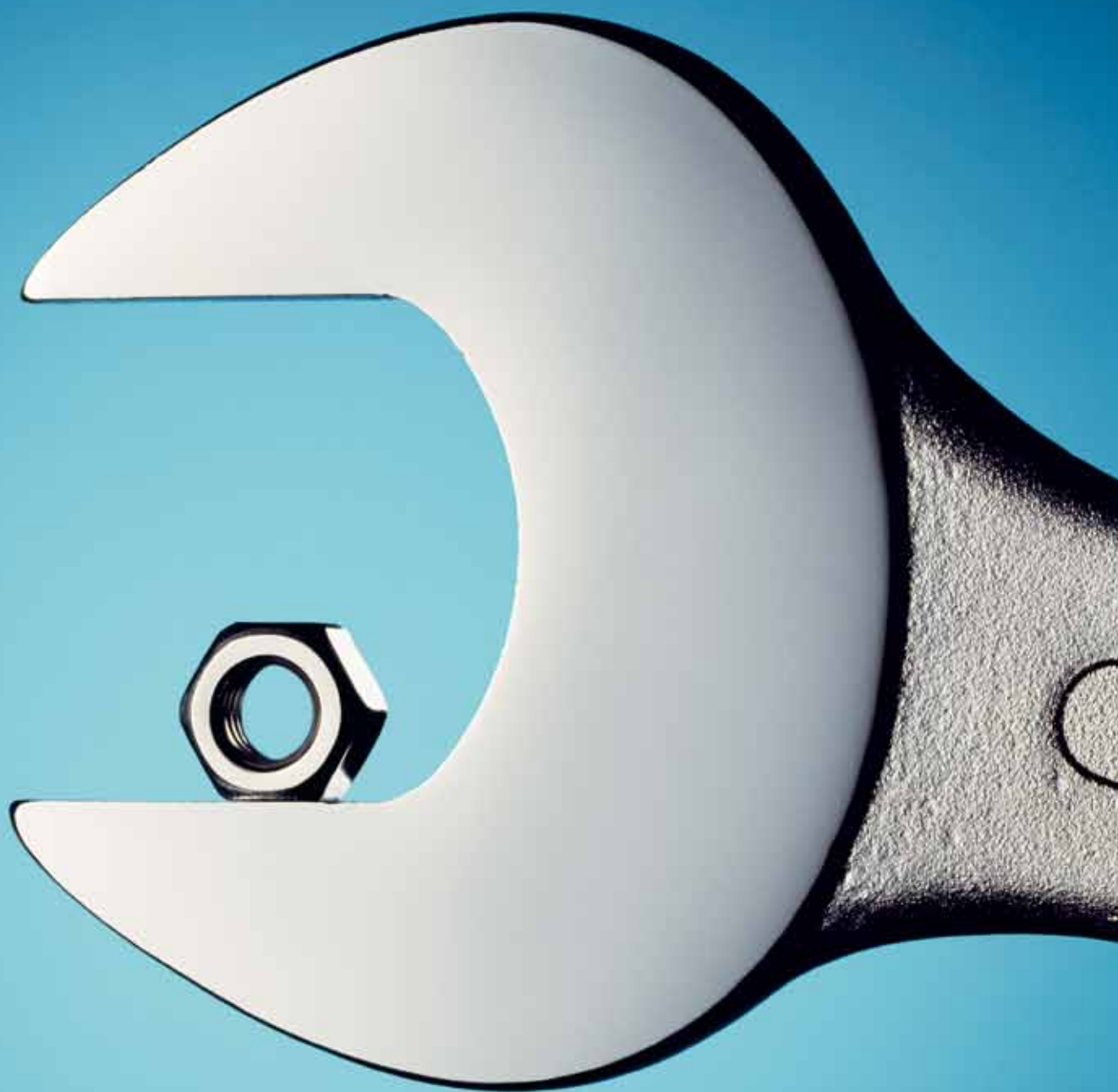
Sebastian Burkhard: „Exchange Traded Funds (ETF). Was ist das? Wie investiere ich in ETF und auf was muss ich achten?“

9. November 2010

Christian Mäder: „Swiss Life: Wechsel zum modernen Lebensversicherer aus IT Sicht“

14. Dezember 2010

tbd



PASST IHRE SOFTWARE?

WEIL NUR IHR UNTERNEHMEN GENAU SO IST WIE IHR UNTERNEHMEN, ENTWICKELT UND INTEGRIERT AdNOVUM GESCHÄFTSANWENDUNGEN UND SICHERHEITSSOFTWARE NACH MASS. DAMIT UNSERE LÖSUNGEN FÜR DEN HIGH-END-BEREICH AUCH PERFEKT AUF IHRE BEDÜRFNISSE ABGESTIMMT SIND, WERDEN UNSERE TEAMS AUS TOP-FACHLEUTEN ZUSAMMENGESTELLT. IHRE KOMPETENZ STELLEN SIE TÄGLICH AUFS NEUE IN ANSPRUCHSVOLLEN PROJEKTEN UNTER BEWEIS. REDEN SIE DOCH MAL MIT UNS. SIE WERDEN SEHEN: SIE UND WIR - DAS PASST. AdNOVUM INFORMATIK AG, RÖNTGENSTRASSE 22, 8005 ZÜRICH, TEL. +41 44 272 6111, WWW.ADNOVUM.CH

AdNOVUM

Starmind – Wie ein Zürcher Startup das Know-how der Welt in einer Plattform bündelt

von Robin Guldener

Know-How liegt brach in den Köpfen einzelner Talente verteilt über den Globus. Werden diese mit Aufgaben und Problemstellungen konfrontiert, treten deren besonderen Fähigkeiten erst zu Tage. Starmind macht dieses Know-How durch eine online Plattform nun für alle zugänglich



Starmind.com –

Das Tor zu globalem Know-How

Wie kann man wertvolles Know-how bündeln und für alle zugänglich machen? Studenten und Forschende am Institut für Informatik der Universität Zürich haben hierauf eine eigene Lösung entwickelt: www.starmind.com.

Auf Starmind antworten Know-How Träger aus der Privatwirtschaft, dem akademischen Umfeld oder einfach helle Köpfe, die sich mit Talenten messen möchten, auf allerlei knifflige Fragen: „Hat WLAN wirklich keine negativen Folgen auf die menschliche Haut?“, „Was ist ein guter Slogan für unsere Software im Night-life Bereich?“ „X-Grid und Java: Wer kennt ein gutes Tutorial?“. Der Fragesteller legt dabei eine maximale Prämie fest, die er bereit ist, für eine gute Lösung zu bezahlen. Die meisten Prämien rangieren zwischen € 5.- und € 100.-, je nach Zeitaufwand und Komplexität der Frage. Starmind leitet neu gestellte Fragen direkt an entsprechende Nutzer mit Expertenwissen im Gebiet der Frage weiter. Die Grundlage dafür bilden Netzwerkalgorithmen, die Marc Vontobel am Labor für künstliche Intelligenz der Universität Zürich entwickelte. Die Plattform klassifiziert Nutzer aufgrund von gelösten Fragen und Interessensgebieten. Anschliessend werden diese Verbindungen anhand von Bewertungen der Lösungen sowie anderen Leistungsindikatoren gewichtet. Neuste Erkenntnisse aus den Neurowissenschaften verfeinern zudem die Algorithmen und stellen die Aktualisierung der Gewichtungen sicher.

Steigende Prämien

Bei Starmind werden die gestellten Fragen nicht sofort mit der maximalen Prämie ausgeschrieben, sondern lediglich für einen Bruchteil des Geldes online gestellt. Die Prämie steigt dann im Laufe der Zeit an bis zum an-

fänglich festgelegten Maximalwert. Dieser neuartige Ansatz steigert die Qualität der Lösungen, da lediglich Benutzer, die bereits eine (vorgefertigte) Lösung im Kopf haben, diese auch einsenden. Für alle anderen lohnt sich der Aufwand bei niedriger Prämie (noch) nicht. Je länger eine Frage online ist, desto mehr Zeit oder Expertenwissen erfordert es, diese zu lösen. Die steigende Prämie passt sich somit dem Schwierigkeitsgrad der Frage an, bis diese erfolgreich gelöst wird. Durch dieses Konzept sind die Fragen automatisch dem Markt entsprechend prämiert und, da meistens eine Antwort vor dem Erreichen der maximalen Prämie geliefert wird, spart der Fragesteller Zeit und Geld. Ein internationaler Wettkampf von Talenten um gute Lösungen ist die Folge.

Was macht Starmind einzigartig?

Eingereichte Lösungen sind bei Starmind lediglich für den jeweiligen Fragesteller einsehbar. So wird sichergestellt, dass Antworten vom Fragesteller effektiv verwendet werden können und ein Konkurrenzvorteil gewahrt werden kann. Durch die Möglichkeit, mit der eingereichten Lösung Geld zu verdienen, ist der Anreiz hoch, eine treffende Lösung zu übermitteln. Das führt zu einer hohen Qualität der Starmind-Lösungen. Die soeben genannten Alleinstellungsmerkmale (USPs, Unique Selling Propositions) wurden vom Starmind Team über Jahre hinweg ausgearbeitet und verfeinert. USPs können nur durch intensive Arbeit an der Kundenfront entwickelt und müssen auch immer wieder aufs Neue überprüft werden.

Finanzierung von Starmind

Starmind ist am Übergang von der Seed Phase in die erste Finanzierungsrunde. Die Starmind Partner haben diverse Bewertungen vorgenommen, welche teils auf Discounted Cash

Robin Guldener

Robin Guldener arbeitet seit Juli 2008 bei Starmind im Bereiche Business Development und IT. Im vergangenen Jahr war er zudem im Labor für künstliche Intelligenz beschäftigt und leitet seit Oktober 2009 das Softwareunternehmen iApe

Kontaktadresse:

Robin Guldener
Starmind
Andreasstrasse 15
8050 Zürich
Mobile: +41 79 837 66 38
E-Mail: guldener@starmind.com

Flow (DCF) Methoden oder auf Mutiples beruhen. Finanzen sind vorhanden und einige Investoren sind auch bereit, Starmind zu unterstützen. Die entscheidende Frage, welche Art von Aktien und welche Art von Mandaten z.B. im Starmind Verwaltungsrat zu vergeben sind, ist allerdings die nächste Hürde, die es vor einer Finanzierung zu klären gilt. Ebenfalls beruhen sämtliche Bewertungsmethoden auf unsicheren Prognosen, so dass letztlich nur etwas entscheidend ist, sagt Pascal Kaufmann, Gründer von Starmind: „Wer daran glaubt, dass Know-How der bedeutende Erfolgsfaktor einer Informationsgesellschaft ist, die auf Innovation, Wissen und dessen Umsetzung angewiesen ist, der glaubt schliesslich auch an den Erfolg des Starmind Modells. Um die komplexen Probleme der heutigen Zeit zu lösen, benötigen wir mehr als Datenbanken gefüllt mit Information und niedergeschriebenem Wissen: Wir benötigen Talente und Know-How, welche vorhandene Information zu einzigartigen und direkt anwendbaren Lösungen zusammensetzen. Starmind ermöglicht genau diesen Prozess und bringt aussergewöhnliche Lösungen zu Tage.“



Prägen Sie mit uns Avaloq – schreiben Sie mit uns Erfolgsgeschichte

Wir suchen motivierte Mitdenker, die sich gerne auf etwas Neues einlassen und gemeinsam mit Avaloq wachsen möchten.

Sie sind in der modernen ICT-Welt zuhause und interessieren sich für die spannenden internationalen Finanzmärkte. Wollen Sie Ihr Wissen in einem dynamischen und professionellen Umfeld einbringen? Es erwarten Sie interessante Aufgaben in motivierten, hochqualifizierten Teams, flexible Arbeitszeiten, hohe Selbständigkeit und die Möglichkeit zur Weiterentwicklung im Unternehmen. Aktuelle Stellenangebote finden Sie unter www.jobs.avalog.com

Ihre Fragen beantwortet gerne unser HR-Team: Tel. +41 58 316 10 10

Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung: careers@avalog.com

Die Avaloq Gruppe ist Schweizer Marktführer für standardisierte Bankensoftware. Rund 40 Banken weltweit vertrauen auf das Avaloq Banking System, das sich konsequent an den Geschäftsprozessen und Anforderungen einer innovativen Bank orientiert. Ob Privat-, Retail- oder Universalbank: Mit Avaloq steigern Banken die Effizienz und erhöhen die Transparenz. Avaloq ist weit mehr als ein Banking System. Die Avaloq Academy stellt sicher, dass alle Projektmitarbeitenden über eine fundierte Ausbildung verfügen, damit sie das Potenzial des Avaloq Banking System ausschöpfen können. In der Avaloq Community tauschen sich über 35'000 Avaloq User, Kunden und Partner zum Thema Avaloq Banking System und Banking Software aus.

Unternehmensverkauf – ein Exit will geplant sein

von Urs Huber

Ein Unternehmensverkauf kann entweder durch externe Gründe (Marktveränderungen, Technologiewechsel, suboptimale Aktionärsstruktur) oder interne Ursachen (Entwicklungsstadium, Eignung des Managements, finanzielle Ressourcen) ausgelöst werden. In jedem Fall sollten strategische Überlegungen einem eigentlichen M&A Prozess vorausgehen, auf deren Erkenntnissen dann der geeignete Käufer gesucht wird.

Die Aufmachung ist der halbe Preis

„Archimedes supplies products and services to small-to-medium size companies (SME) in Switzerland, Germany and Austria. The Archimedes team has tremendous experience in identifying the needs of such customers and implementing tailor-made effective CRM solutions.” So oder ähnlich beginnt, was wir einen Teaser nennen. Dabei handelt es sich um ein Blindprofil der zu veräussernden Firma. Oft wird unterschätzt, wieviel Aufwand für die käuferechte Darstellung einer Firma aufgewendet werden muss. Was vielen Eigentümern über Jahre vom Treuhänder zur Steueroptimierung des Geschäftsabschlusses empfohlen wurde, müssen M&A Berater wieder rückgängig machen – gilt es doch die Unternehmung sogenannten normalisiert darzustellen, d.h. so, wie sie von einer Konzernmutter resp. einem neutralen Eigentümer geführt würde: keine übermässigen Unternehmerbezüge, keine Übernahme von Privatkosten, etc. Beginnen wir aber von vorn.

Wenn sich die Zeiten ändern...

Jeder von Euch, der als (Mit-)eigentümer einer Gesellschaft unternehmerische Aktivitäten entfaltet hat, stellt sich früher oder später die Frage: Quo vadis? Gerade während des letzten Jahres – aber erwartungsgemäss auch noch stark in diesem Jahr – wurde in verschiedenen Industrien eine Konsolidierungswelle ausgelöst, die auch strukturbereinigen-

de Effekte hat. Swisscom prognostiziert zum Beispiel für sich in den kommenden Jahren sinkende Umsätze, wegen eines sich abzeichnenden Preiskampfes mit Orange/Sunrise nach deren Fusion Ende letzten Jahres. Aber auch kleinere Unternehmen in der IT Branche müssen sich wegen SaaS, Cloud Computing, AppStore und ähnlichen Trends von Zeit zu Zeit überlegen, ob sie eigenständig am Markt noch bestehen können oder sich besser mit einer anderen Firma zusammenschliessen. Als Folge der Wirtschaftskrise ist auch die Bedeutung von Earn-outs gestiegen, da Käufer nicht mehr ohne weiteres willens sind, einen grösseren Goodwill (d.h. Aktienwert über dem Buchwert) upfront zu bezahlen. Da Earn-outs später aber oft auch Angriffsflächen für Nachverhandlungen resp. Uneinigkeiten bieten, sollten die Verkäufer bereits mit der Erstzahlung des Kaufpreises zufrieden sein und dem Earn-out mehr einen „Bonuscharakter“ zuschreiben.

Welche Optionen führen zum Ziel?

Bei reinen Dienstleistungsunternehmen bis zu 25 Mitarbeitern ist die häufigste Nachfolgeregelung resp. Veräusserung des Unternehmens ein Management Buyout (MBO) der jüngeren Generation des Managements. Banken finanzieren solche Transaktionen mangels Sicherheiten jedoch ungern, so dass oft der einzige Weg über einen Vendor Loan (Darlehen der Verkäufer) führt. Bei grösseren Transaktionen



Urs Huber

Urs Huber hat Wirtschaftsinformatik an der Universität Zürich studiert und als MBA an der University of California in Berkeley promoviert. Danach arbeitete er sieben Jahre in verschiedenen Funktionen von Strategic IT bis zu Mergers & Acquisitions bei Credit Suisse. Heute ist er bei The Corporate Finance Group AG, einem Spin-off von Ernst & Young, als Partner tätig und fokussiert sich auf Firmenkäufe und -verkäufe für mittelgrosse Unternehmen (CHF 20-100m Umsatz).

Kontaktadresse:

Urs Huber
The Corporate Finance Group AG
Beethovenstrasse 11
Postfach 2147
CH-8027 Zürich
Phone : +41 (0) 44 287 22 63
Mobile : +41 (0) 76 341 60 25
E-Mail: urs.huber@tcfg.ch
www.tcfg.ch

bietet sich auch die Möglichkeit des Bezugs eines Private Equity Investors, der für 5-7 Jahre einen Leveraged Buyout mitfinanziert, bevor die Firma schliesslich meist an einen Konkurrenten veräussert wird; so zuletzt geschehen mit Ticketcorner, welche kürzlich für CHF 65 m (1.9x Umsatz / 10x EBITDA) von Capvis zu CTS Eventim gewechselt hat (Tages Anzeiger, S. 50, 20.02.2010).

Jetzt – oder doch nicht

Firmeninterne Gründe für M&A können in der Altersstruktur des Managements / Eigentümers oder aber dem Entwicklungsstadium der Gesellschaft nach einer grösseren Wachstumsphase begründet sein. Viele Eigentümer von Technologiefirmen tendieren dazu, Wachstumsfinanzierungen durch Risikokapitalgeber einem Exit resp. Verkauf ihrer Unternehmung durch Trade Sale vorzuziehen. Oft unterschätzen sie aber die Anstrengungen, einen nächsten Wachstumsschub erfolgreich umzusetzen, vor allem wenn es im Markt bereits Tendenzen für Konsolidierungen gibt. Dieser Versuchung nicht erlegen sind letztes Jahr Dominik Grolimund und vor ca. 10 Jahren bereits die Gebrüder Widmer, wobei ersterer Wuala erfolgreich an die französische La Cie veräusserte und letztere Auktion24 im

richtigen Moment an Ricardo abtraten. Beide hatten alternativ Offerten für Risikokapital, um das eigene Wachstum voranzutreiben.

Die Strategie definiert den Zeitpunkt

In jedem Falle lohnt es sich, bei massgebenden strategischen Weichenstellungen für die Firmenentwicklung auch der Option M&A gebührend Platz einzuräumen. Ob man dafür externe Berater beiziehen will oder aber auf unabhängige Verwaltungsräte zurückgreift, ist eine Frage der Verfügbarkeit von Optionen resp. deren Erfahrungen. In jedem Falle sollte darauf geachtet werden, dass die Geschäftsleitung nicht übermässig stark mit einem derartigen Prozess belastet ist, sondern sich primär auf die erfolgreiche Weiterführung der operativen Tätigkeiten fokussieren kann. In dem Sinne wünsche ich all denjenigen, die

sich demnächst oder auch in ferner Zukunft mit dieser Thematik in der eigenen Firma auseinandersetzen, die notwendige Hingabe zur Analyse der aufgezeigten möglichen Beweggründe für M&A und Entschlossenheit bei der Durchführung eines solchen Prozesses. Schliesslich veräussern nur die wenigsten von uns mehrmals in ihrem Leben eine Unternehmung.



Am Puls des Unternehmens

Die intelligente Verbindung aller Geschäftsfelder von Unternehmen und ihren Partnern birgt ein enormes Erfolgspotenzial. EAI (Enterprise Application Integration) ist die Basis für die richtige Entscheidung am Puls Ihres Unternehmens. BINT Business Integration setzt anspruchsvollste Integrationsprojekte von der Analyse und Evaluation bis zur einsatzbereiten Anwendung seit Jahren erfolgreich um.

Nutzen Sie das Potenzial. Integrieren Sie BINT.

Globales Lehren und Lernen – die ShanghAI Lectures

von Thierry Buecheler

Videoconferencing ist eine alte Technologie, wohlverstanden und nie so richtig akzeptiert. Aber eine globale Vorlesung, bei der 48 Universitäten teilnehmen und in welcher die Videokonferenz durch eine virtuelle 3D-Welt zur globalen Interaktion ergänzt wird, stellt ganz neue Herausforderungen. Diesen nahm sich das Labor für künstliche Intelligenz im Herbst 2009 an.



Thierry Buecheler

Thierry Buecheler hat an der ETH Zürich Informatik und ergänzend Betriebswirtschaft studiert. Nach rund drei Jahren bei der Strategieberatung McKinsey & Company schreibt er zur Zeit seine Doktorarbeit in den Bereichen Crowdsourcing und Kollektive Intelligenz am „AI Lab“ der Universität Zürich. Er interessiert sich insbesondere für die Schnittstelle zwischen Technologie und Business sowie die Dynamik bei Innovationsprozessen. 2009 leitete er die „ShanghAI Lectures“ als globaler Projektleiter.

Kontaktadresse:

Thierry Buecheler, Dipl.Inf.Ing. ETH
Labor für künstliche Intelligenz, Institut für
Informatik, Universität Zürich
Andreasstrasse 15
8050 Zürich
buecheler@ifi.uzh.ch, +41 79 477 81 44

fentlichem Interesse, denn die starke Zunahme von virtuellen Welten der zweiten Generation und die wachsende Beliebtheit im privaten, geschäftlichen und öffentlichen Bereich verspricht ein grosses Nutzenpotenzial solcher Kommunikationsmittel.

Diese Erkenntnisse werden auch in ein kürzlich gegründetes Spin-Off des AI Labs namens „VirtuRL“ einfließen, welches Beratung für 3D-Welten anbietet.

Die ShanghAI Lectures werden in ähnlicher Form wieder durchgeführt. Sollten Sie an einer Kooperation interessiert sein, kontaktieren Sie bitte Nathan Labhart, labhart@ifi.uzh.ch.

Unter dem Titel «ShanghAI Lectures» hielt Prof. Pfeifer, Direktor des Artificial Intelligence (AI) Lab der Universität Zürich, vom Oktober bis Dezember 2009 zusammen mit renommierten Wissenschaftlern aus verschiedenen Ländern eine Vorlesungsreihe zum Thema „Natürliche und künstliche Intelligenz“. Die Vorlesung wurde per Videokonferenz von der Jiao Tong Universität in Shanghai und der UZH ausgestrahlt. Ziel der ShanghAI Lectures war und ist es, einerseits die Intelligenzforschung einem breiten Publikum zugänglich zu machen, andererseits soll die Kooperation zwischen Kontinenten und Kulturen über virtuelle 3D-Welten gefördert und systematisch untersucht werden. Nebst den Teams in Zürich und Shanghai waren auf der ganzen Welt über 500 Studierende, Professoren und Wissenschaftler aus 48 Universitäten in das Projekt involviert. Inhaltlich widmete sich die Vorlesungsreihe Erkenntnissen und Trends der Intelligenzforschung. Wissenschaftler aus den Gebieten AI, Robotik, Neuropsychologie, Biomechanik, Rehabilitationstechnik, Kunst und Design gaben Einblick in ihre Forschungsgebiete. Die Teilnehmer auf der ganzen Welt konnten direkt mit den Dozierenden und ihren Mitstudierenden diskutieren, ihre Ideen einbringen und virtuelle Meetings abhalten. Der Austausch wurde über eine speziell für die ShanghAI Lectures konzipierte virtuelle 3D-Welt ermöglicht. Die Übungen und Gruppenarbeiten fanden in dieser virtuellen 3D-Umgebung statt.

Das Projektteam wurde von den chinesischen Partnern immer wieder durch eine enorme Fähigkeit zur Improvisation und kurzfristigen „Feuerwehrrübungen“ unter Einsatz von vielen Ressourcen überrascht, die meist zum gewünschten Resultat (oder etwas ähnlichem)

führten. Um dies mit einer langfristigen Projektplanung zu vereinbaren, wie sie bei uns üblich ist, empfiehlt sich ein „Gating-System“: Anstatt Meilensteine werden Gates vereinbart, bei denen das Erreichen eines Ziels zu einem bestimmten Zeitpunkt über die weitere Teilnahme eines Projektpartners entscheidet.

Die virtuellen 3D-Welten wurden mit unterschiedlichem Erfolg eingesetzt. Wir bauten mehrere Welten auf der Basis von SUN Microsystems „Project Wonderland“, einem Open-Source-Basiskit. Jeder Teilnehmer der Vorlesung sowie die Dozenten und Assistenten wurden durch „Avatare“ repräsentiert, welche aus der ersten oder dritten Person gesteuert werden können. Ein Team von Programmierern erstellte ein umfangreiches Plugin-System, mit dem sämtliche Interaktionen in den Welten aufgezeichnet werden konnten. Es gab Teams, insbesondere mit jüngeren Teilnehmern, die die Welten intuitiv einsetzen, wohl trainiert durch viele Stunden vor Spielkonsolen und ähnlichem. Für ältere und spielunerfahrene Teilnehmer war eine längere Einarbeitungszeit in die Bewegung und Steuerung nötig. Sehr gut funktionierte der „immersive Sound“: In der 3D-Welt kann diskutiert werden wie in der realen Welt; man hört, aus welcher Richtung ein Geräusch oder Gespräch kommt und der Ton wird graduell leiser, wenn man sich von einer Gruppe wegbewegt. Dies führt zu einer natürlicheren Kommunikation als dies ein Textchat ermöglicht. In den nächsten Monaten werden die gesammelten Daten analysiert und wissenschaftlich ausgewertet. Im Vordergrund steht die Frage nach der Nützlichkeit des Werkzeugs „3D-Welt“ sowie der Vergleich mit Teamwork über andere Kanäle und „Face-to-Face“. Dies ist von grossem, öf-

Alumni Generalversammlung 2009



Unsere 13. ordentliche Generalversammlung des Vereins Alumni Wirtschaftsinformatik der Universität Zürich konnten wir diesmal dank unseres Gastgebers SIX Group in den Räumlichkeiten der "Neuen Börse" durchführen. 82 Alumnimitglieder nahmen an der Versammlung teil.

Unser Alumnipräsident Markus Jüde präsentierte uns die erfreuliche Mitgliederstatistik. Unser Verein ist gesund und zählt aktuell 727 Mitglieder, inklusive der 47 Studienabgänger vom Oktober 2009. Zudem wurden wieder viele erfolgreiche Veranstaltungen im vergangenen Vereinsjahr durchgeführt, was nicht zuletzt auch an der tollen Unterstützung der Sponsoren lag.



Finanziell steht es gut um unseren Verein. Bruno Kaiser, unser Kassier, präsentierte die Jahresrechnung, welche mit einem Gewinn abschloss. Der Gewinn wurde mit höheren Erträgen aus Sponsoring und tieferen Kosten für Druck und Versand dank des vermehrten Einsatzes von E-Mail begründet. Die Generalversammlung hat den Jahresbericht einstimmig angenommen.

Anschliessend stand die Wahl des Vorstandes und der Revisoren an. Patrick Knab, unser bisheriger IfI-Koordinator, trat aus dem Vorstand zurück, da er seine Dissertation in Bälde abschliessen und das IfI daher verlassen wird. Amancio Bouza, Doktorand und Assistent am IfI, hat sich als neuer IfI-Koordinator zur Verfügung gestellt. Alle Kandidaten wurden einstimmig von der Generalversammlung gewählt. Auch die beiden Revisoren wurden wieder bestätigt.

Im Anschluss an die Wahlen verkündete Prof. Dr. Martin Glinz, Leiter des IfI, eine Stabilisierung der Studienanfängerzahlen, welche sich auf 75 neue Studienanfänger beläuft. Im Jahr 2007 waren es knapp 50 und im Jahr 2008 über 86 neue Studienanfänger.



Im Herbst 2009 haben nun bereits die ersten Studierenden nach der neuen Studienordnung mit einem Master abgeschlossen. Zudem berichtete uns Prof. Glinz von drei Dissertationen, welche Auszeichnungen erhalten haben. Prof. Dr. Michael Böhlen wurde als Nachfolger von Prof. Klaus Dittrich der Datenbanktechnologie bekannt gegeben. Er gewährte zudem Einblicke in den Entscheidungsfindungsprozess einer Professorenwahl und einen Ausblick auf eine geplante gesponserte Teilprofessur. Die Nachfolge von Prof. Helmut Schauer stand zu diesem Zeitpunkt noch offen.

Auch die traditionellen Börsenplätze müssen sich aktuell grossen Herausforderungen stellen. So beschrieb Robert Borntträger, CEO der SIX Group Services AG, die zunehmende Konkurrenz im Aktienhandel durch leichtgewichtige Nebenhandelsplätze.

Im Anschluss an das offizielle Programm offerierte die SIX Group einen köstlichen Apéro, bei welchem die Teilnehmenden die Gelegenheit zum Netzwerken nutzen konnten.



Alumni Fondue Plausch 2009



Als Einstimmung und Vorbereitung auf einen kalten Winter haben sich wiederum über 80 Alumnis zum traditionellen Fondueplausch im Restaurant Le Dézaley im Niederdorf getroffen. Der diesmal exklusiv für die Alumni reservierte Saal war randvoll.

Beim Apéro wurden wieder alte Studienbekanntschaften aufgefrischt und mit Kollegen angestossen, die man schon seit Jahren nicht mehr gesehen hatte.

Mit dem währschaften Waadtländerfondue stieg die Temperatur und Stimmung, die Gespräche wurden intensiver. Der Weisswein und Kirsch zum feinen Käse gaben die richtige Note.



Die überstandene Finanzkrise, das Bankgeheimnis, neusten Entwicklungen von Internet, Softwaretechnologie und vieles mehr wurden besprochen.

Zum Dessert gab es wiederum einen Frucht Salat, für die Nachbehandlung des Käses im Magen auf Wunsch auch einen Grappa.

Der Fondueplausch war ein gelungener Abschluss eines interessanten und vielseitigen Alumni Jahres.



Wiederum möchten wir uns bei der Firma Oprandi & Partner (www.oprandi.ch) herzlich für das grosszügige Sponsoring und die Teilnahme am Fondueplausch bedanken.

Auch im 2010 wird selbstverständlich wieder ein Alumni Fondueessen durchgeführt: Bitte tragt Euch den Dienstag 7. Dezember 2010 in Eure Agenda ein und meldet Euch frühzeitig an.



Wie würden Sie die optimieren?



Bei SIX Group werden auch scheinbar perfekte Lösungen hinterfragt. Denn die kontinuierliche Verbesserung ist unser Ziel. So stellen wir mit innovativen Lösungen die technologische Infrastruktur für einen verlässlichen Schweizer Finanzplatz sicher – vom elektronischen Wertschriftenhandel über die Veredelung und Bereitstellung von Finanzinformationen bis hin zu bargeldlosen Transaktionen im Zahlungsverkehr. Ein hoch komplexes Umfeld, das erfahrenen IT-Spezialisten spannende Herausforderungen bietet. Mehr Informationen gibt's auf www.six-group.com

Neues aus dem IfI

von Prof. Martin Glinz, Institutsdirektor

Es ist mir eine besondere Freude, Ihnen dieses Mal gleich drei neue Professoren am IfI vorstellen zu können. Zusätzlich kann ich Ihnen von einer vierten Professur berichten, welche dieses Jahr eingerichtet wird. Doch der Reihe nach.

Am ersten Oktober 2009 hat Prof. Dr. MICHAEL BÖHLEN die Nachfolge des verstorbenen Kollegen Klaus R. Dittrich als Inhaber der Professur Datenbanktechnologie angetreten. Michael Böhlen hat an der ETH Zürich studiert. Nach Stationen an der University of Arizona (USA) und der Aalborg University (Dänemark) war er zuletzt ordentlicher Professor an der Freien Universität Bozen (Italien). Michael Böhlen gehört zu den weltweit führenden Datenbankforschern. Er hat sich insbesondere auf den Gebieten der temporalen Datenbanken und des approximate matching (das ist die näherungsweise Suche von Daten in grossen Datenbeständen) einen Namen gemacht.

Ende 2009 konnten die Verhandlungen mit der Kandidatin für die Professur Human-Computer Interaction (Nachfolge von Helmut Schauer mit neuer thematischer Ausrichtung) erfolgreich abgeschlossen werden. Prof. Dr. ELAINE HUANG wurde am 18. Januar vom Universitätsrat ernannt und wird ihr Amt am ersten September 2010 antreten. Elaine Huang hat 2006 am Georgia Institute of Technology in Atlanta, USA promoviert und hatte anschliessend Positionen als Forscherin bei den Motorola Labs in USA und als Assistenzprofessorin an der University of Calgary, Kanada inne. Mit ausgezeichneten Publikationen ist es ihr gelungen, sich innert weniger Jahre in der Spitzenliga der Nachwuchsleute im Gebiet Human-Computer Interaction zu etablieren.

Die dritte gute Nachricht ist die Ernennung von Dr. LORENZ HILTY, einem unserer

regelmässigen Lehrbeauftragten, zum Professor für Informatik und Nachhaltigkeit. Lorenz Hilty hat eine Professur ad personam mit einem Pensum von 25 Prozent inne. Daneben bleibt er Leiter der Abteilung Technologie und Gesellschaft der Empa in St. Gallen. Seine Professur wird durch die Empa im Rahmen eines Kooperationsabkommens mit der Universität Zürich finanziert. Das IfI gewinnt mit Lorenz Hilty einen international ausgewiesenen Experten für das Gebiet Informatik und Nachhaltigkeit. Wir können damit ein attraktives Lehrangebot in Informatik und Nachhaltigkeit bieten und uns auch in der Forschung weiter verstärken. Zusätzlich eröffnen sich auch Möglichkeiten für eine intensivere Zusammenarbeit zwischen dem IfI und der Empa.

Im Herbst 2009 erhielt HARALD GALL, seit 2004 Professor für Software Engineering am IfI, einen Ruf an die Universität Wien. Dies unterstreicht den ausgezeichneten Ruf, den Harald Gall international in seinem Fachgebiet geniess. In den in solchen Fällen üblichen Bleibeverhandlungen ist es gelungen, Harald Gall an der Universität Zürich zu halten, was uns ausserordentlich freut. Ein weiteres, sehr positives Resultat dieser Bleibeverhandlungen ist, dass wir zusätzliche Mittel erhalten haben, um uns im Bereich der Forschung von Harald Gall personell zu verstärken. Mit diesen Mitteln werden wir eine Oberassistentenstelle zu einer Assistenzprofessur in Softwaretechnologie aufwerten und ein Labor für Softwarequalität schaffen. Neben diesen Lichtblicken gibt es auch etwas Schatten. Die Finanzkrise hat mittlerweile die Universität und das IfI erreicht und sich in Budgetkürzungen niedergeschlagen: letztes Jahr minus 1,5 Prozent gegenüber 2008, dieses Jahr nochmals minus 2,5 Prozent gegenüber 2009, und das dürfte angesichts der Finanzlage des Kantons Zürich noch nicht das Ende sein. Bisher ist es uns gelungen,



Prof. Martin Glinz
Institut für Informatik
Universität Zürich
Binzmühlestrasse 14
8050 Zürich
Tel: +41 44 635 45 70
E-Mail: glinz@ifi.uzh.ch

die Kürzungen zu kompensieren durch verstärktes Einwerben von Drittmitteln sowie durch geschicktes Haushalten (beispielsweise die Bewirtschaftung temporär nicht besetzter Assistentenstellen).

Zum Abschluss möchte ich Sie noch auf einen anstehenden Geburtstag hinweisen: das IfI wird dieses Jahr 40 und gleichzeitig der Studiengang Wirtschaftsinformatik 30. Dieses Jubiläum wollen wir mit einer ganztägigen Festveranstaltung am Freitag 24. September 2010 feiern. Unter dem Motto «Die Zukunft der Informatik» wird es einen inspirierenden und spannenden Tag geben, mit Rednern von Weltklasse, Forschungspräsentationen und viel Gelegenheit zur Diskussion. Mehr finden Sie auf http://www.ifi.uzh.ch/ifi/40th_ifi_birthday/. Reservieren Sie sich auf jeden Fall schon mal diesen Termin

WOLLEN SIE MEHR?



MEHR HERAUSFORDERUNG, KNOW-HOW, ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN,
FREIRÄUME UND ERFOLG. DIES ALLES FINDEN SIE BEI UNS.

AWK  Group
Consulting and Engineering

AWK.CH

impressum

readme Nr. 23/März 2010

Herausgeberin:

Alumni Wirtschaftsinformatik

Chef-Redaktor:

Dr.Kornel Szabo

Redaktion:

Nicola Fantini
Markus Jüde
Amancio Bouza

Adresse:

Alumni Wirtschaftsinformatik
Postfach 50
8066 Zürich

Homepage:

www.alumni.ch

Redaktionsadresse:

readme@alumni.ch

Redaktionsschluss Nr. 24/Sept. 2010

15. August 2010

Titelbild:

dreamstime.com

Auflage:

760 Exemplare

Produktion und Druck:

RoLis Druck & Kopie, Regensdorf

