



JAHRES REPORT

/2017

2017 – das Jahr der Erneuerung

Wir freuen uns sehr, dass wir 2017 die Wachstumsinitiative SEF4KMU erfolgreich erneuern und deren Nachhaltigkeit sichern konnten.

Peter Stähli, Gründer des Swiss Economic Forum, übergab die Führung an Franco Chicherio, dem neuen Leiter Start-ups und Entrepreneurship. Auf der soliden Grundlage aufbauend, konnte sich unser junges Team mit der Vergabe von acht «SEF.High-Potential KMU»-Labels schmücken.

Mit den bestehenden Partnern und Experten festigten wir das Leistungsangebot für wachstumsstarke Jungunternehmen und KMU. Seit Gründung der Initiative 2012 konnten wir mehr als 100 Mio. Franken Wachstumskapital vermitteln, 115 Strategieberatungen und Expertenbesuche durchführen und 44 «SEF.High-Potential KMU»-Qualitätslabels an herausragende Unternehmen verleihen.

Die Marktpräsenz der Initiative haben wir weiter gestärkt und auf allen Kanälen erhöht. Speziell zu erwähnen sind unsere SEF4KMU-Events. Die Best Practice-Anlässe in den Regionen Lausanne und Zürich, unser Anlass mit dem Institut für Geistiges Eigentum in Bern und die Hauptveranstaltung SEF.Wachstum während dem Swiss Economic Forum in Interlaken stiessen auf reges Interesse. Unternehmerinnen und Unternehmer schätzen die Möglichkeit, sich auf Augenhöhe mit Gleichgesinnten zu vernetzen und zu diskutieren.

Auch 2018 werden wir uns unermüdlich für Schweizer Jungunternehmen und KMU einsetzen. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit unseren Partnern, Expertinnen, Experten, Ambassadorinnen, Ambassadors, Jungunternehmen und KMU.

Auf den nachfolgenden Seiten präsentieren wir Ihnen die Highlights aus dem Jahr 2017.



Franco Chicherio
CSEO
Leiter Start-ups
& Unternehmertum



Adrian Scherz
Projektleiter
SEF4KMU



Susanna Szelyes
Marketing Manager
SEF4KMU

Inhaltsverzeichnis

- **SEF4KMU im Wandel**
Erfolgreiche Stabsübergabe ans neue Team
- **SEF.High-Potential-Labels**
Acht Erfolgsgeschichten mit Drive
- **Kommunikation**
Steigende Marktpräsenz auf allen Kanälen
- **Partnerschaften**
Attraktive Module für Jungunternehmen und KMU
- **Unser Gütesiegel**
Erfolgreiche SQS-Rezertifizierung
- **Ausblick 2018**
Wie wir in Kontakt bleiben können

SEF.Wachstum 2017, Interlaken



SEF4KMU im Wandel

Erfolgreiche Stabsübergabe ans neue Team

Die Wachstumsinitiative SEF4KMU blickt auf ein spannendes und vom Wandel geprägtes Jahr zurück. Peter Stähli, Gründer des Swiss Economic Forum und Initiator SEF4KMU, hat sich entschieden, die letzten verbliebenen Verantwortlichkeiten in neue Hände zu geben. Ihm gilt ein besonderer Dank. Sein Beitrag für das Jungunternehmertum in der Schweiz ist herausragend. Wir freuen uns sehr, dass er als erfahrener Unternehmer und Experte für SEF4KMU erhalten bleibt.

Gleichzeitig konnte das SEF4KMU-Team insgesamt erneuert und mit Franco Chicherio, Adrian Scherz und Susanna Szelyes nachhaltig aufgestellt werden.

Seit dem Sommer ist Franco Chicherio als Leiter Start-ups & Unternehmertum am Swiss Economic Forum tätig. Er bildet die Schnittstelle zu den Schweizer Jungunternehmen und bündelt die diversen Angebote in einer Funktion (SEF4KMU, Awards, Alumnis und Plattformen). Weiter nimmt seit Mai 2017 Adrian Scherz die Rolle des Projektleiters SEF4KMU wahr. Susanna Szelyes übernahm im Februar 2017 die Verantwortung für die Marketing- und Kommunikationsaktivitäten.

Das neue Team ist überzeugt, dass es auf den gross-

artigen Leistungen von Peter Stähli und den bisherigen Akteuren aufbauen kann. Mit grossem Elan treibt es die Weiterentwicklung des Angebotes voran. Der Erfolgsausweis reflektiert den neuen Schwung.

2017 haben sich 54 Jungunternehmen und KMU neu bei der Wachstumsinitiative registriert. Davon hat sich rund ein Drittel für eine umfassende Strategieberatung und Expertenbesuch qualifiziert. 15% haben schliesslich das Qualitätslabel «SEF.High-Potential KMU» erlangt. Mit dem Label zeichnet die Wachstumsinitiative Unternehmen mit einem ausgewiesenen und von einem interdisziplinären Unternehmer- und Expertenteam geprüften Wachstumspotenzial sowie einer überzeugenden Wachstumsstrategie aus. Der zugrunde liegende Qualifikationsprozess ist SQS-zertifiziert. Dies ist einmalig in der Schweiz.

Zu den Label-Trägern 2017 zählen die Unternehmen **Abionic SA, DEPSys SA, FELFEL AG, Flyability SA, Geosatis SA, Lensvision AG, Palisis AG** und **Relish Brothers AG**.

Mit über 60 erfahrenen Unternehmerinnen und Unternehmern sowie Fachexpertinnen und -experten steht der Wachstumsinitiative ein umfassendes Know-how zur Verfügung. Ausserordentlicher Dank geht auch an ihr grosses Engagement.

Erfolgsausweis aus fünf Jahren SEF4KMU:

100_{MIO.}
WACHSTUMSKAPITAL

SEF.HIGH-POTENTIAL
KMU-LABELS **44**

8
STRATEGISCHE
PARTNER

STRATEGIE-CHECKS UND FIRMENBESUCHE
DURCH SEF4KMU-EXPERTEN

115

455
ANMELDUNGEN

ERFAHRENE UNTERNEHMER/INNEN
UND EXPERTEN/INNEN **60**

SEF.High-Potential-Labels

Acht Erfolgsgeschichten mit Drive

Abionic SA



Medizinische Diagnosen innert 5 Sekunden
www.abionic.com

Geosatis SA



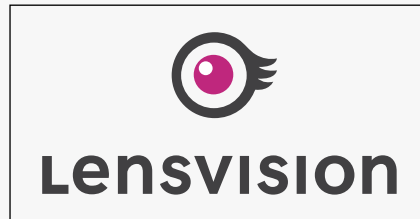
Elektronische Fussfessel im Strafvollzug
www.geo-satis.com

DEPsys SA



Zukunftsweisende Smart-Grid-Technologie
www.depsys.ch

Lensvision AG



Kompetenzzentrum für Kontaktlinsen
www.lensvision.ch

FELFEL AG



Intelligenter Kühlschrank dank Big Data
www.felfel.ch

Palisis AG



Full-Service-Management-System
 für Touren und Aktivitäten
www.palisis.com

Flyability SA



Kollisionstolerante Drohnen
 für die industrielle Inspektion
www.flyability.com

Relish Brothers AG



Qualitätsgitarren mit überzeugender Akustik
www.relish.swiss

Kommunikation

Steigende Marktpräsenz auf allen Kanälen

Die Wachstumsinitiative SEF4KMU hat das Ziel, sich einem breiten Publikum mit der folgenden Botschaft zu präsentieren: *SEF4KMU bietet Jungunternehmen und KMU kostenlose Unterstützung in der Wachstumsphase durch das hochkarätige SEF-Netzwerk an erfahrenen Unternehmerinnen und Unternehmern.*

Zu den **USPs der Wachstumsinitiative** zählen ihre Unabhängigkeit (keine Folgeaufträge im Visier), die massgeschneiderte Auswahl und praktische Erfahrung des Expertenteams, die Vernetzungsmöglichkeiten unter Gleichgesinnten und die spezifischen und vergünstigten Angebote ihrer Partner.

SEF4KMU konnte ihre Marktkommunikation 2017 auf allen Kanälen steigern und fokussierte dabei auf die folgenden Inhalte:

Webseite: Der Navigationspunkt «Aus der Praxis» wurde konsequent mit neuen «Erfolgsgeschichten» zur Vergabe der «SEF.High-Potential»-Labels oder zu News der zertifizierten Unternehmen gefüllt. Unter «Veranstaltungen» werden Tickets für Anlässe neu auch ausgeschrieben, anstatt dass nur darüber im Nachhinein berichtet wird.

Newsletter: Der SEF4KMU-Newsletter kann neu auch über die Homepage abonniert werden und erfreut sich weiterhin einer grossen Beliebtheit mit über 10 000 Abonnenten sowie einer exzellenten durchschnittlichen Öffnungsrate von über 50 %.

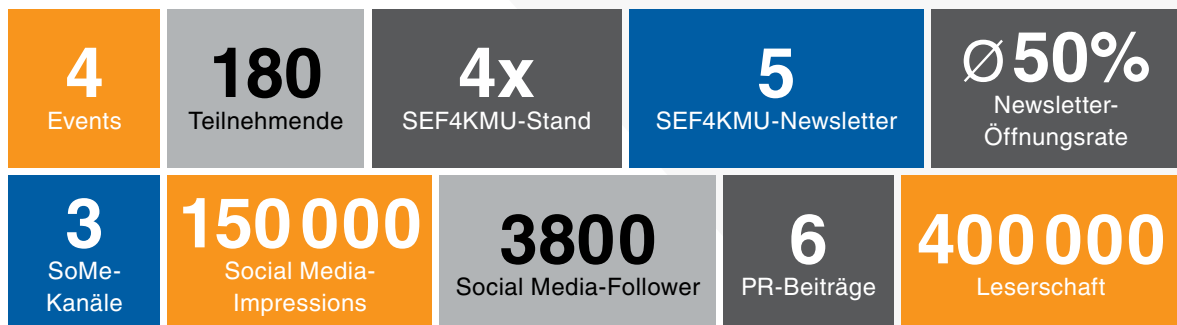
Social Media: SEF4KMU war 2016 auf Social Media kaum präsent. 2017 hat die Initiative diesbezüglich einen grossen Schritt nach vorne getan und über Twitter, LinkedIn und Facebook eine Reichweite von ca. 150 000 Impressions erreicht.

Public Relations/Media: Die Veröffentlichung der Artikel über SEF4KMU und deren ausgezeichnete Unternehmen in den Verlagsbeilagen der NZZ und weiteren Tageszeitungen erreichte jeweils eine Leserschaft von je ca. 250 000 bis 400 000 Personen.

E-Mail-Marketing: Neben dem Newsletter berichtete die Wachstumsinitiative ad hoc über interessante Themen im Interessenbereich ihrer Zielgruppe. So zum Beispiel inspiriert durch den NZZ-Artikel zum Tal des Todes bei der Finanzierung von Jungunternehmen.

Veranstaltungen und SEF4KMU-Anlässe: Der beliebte und mehrmals durchgeführte Parallelanlass für Jungunternehmen und KMU SEF.Wachstum war am 1. Juni 2017 mit 80 Personen ausgebucht. Die Teilnehmenden profitierten von diversen Impulsen zum Thema «Wachstum». Unter dem Motto «Lernen von den Erfolgreichen» war SEF4KMU in den Regionen Zürich und Lausanne bei «SEF4KMU-High-Potential»-Unternehmen mit den Themen «Digitalisierung» und «disruptive Innovationen» präsent. Mit dem Institut für Geistiges Eigentum (IGE) als Hauptpartner ergründeten die Teilnehmenden am Spezialanlass in Bern den Erfolgsfaktor «IP-Strategie» und verhalfen den Teilnehmenden zu praxisorientierten Tipps und Tricks in der Umsetzung.

Die wichtigsten Kennzahlen der SEF4KMU-Marktkommunikation 2017:



Partnerschaften

Attraktive Module für Jungunternehmen und KMU

Als «Not-For-Profit»-Initiative lebt SEF4KMU von ihren Partnern und Sponsoren. Nur durch ihre Mithilfe und finanzielle Unterstützung ist es dem Swiss Economic Forum möglich, die jährlichen Aufwände zu decken. Das Team freut sich, dass es die bis Ende 2016 gewonnenen Partnerschaften 2017 festigen konnte.

Kern des Leistungsangebotes von SEF4KMU bildet die unabhängige Strategieanalyse, die von SEF4KMU in Zusammenarbeit mit erfolgreichen Unternehmerinnen und Unternehmern selbst durchgeführt wird. Zusätzlich bietet die Initiative in Zusammenarbeit mit ihren Partnern unterschiedliche, auf die individuellen Bedürfnisse der Jungunternehmen und KMU zugeschnittene Wachstumsmodule an.

Die **Relish Brothers**, die SEF4KMU durch das Jahr 2017 begleiten durfte, sind ein gutes Fallbeispiel für den Nutzen dieser Module. Ein erster Strategie-Check Ende 2016 mit einem exklusiven und auf die Bedürfnisse des Unternehmens abgestimmten Expertengremium identifizierte diverse Optimierungsmöglichkeiten bei den Schweizer Gitarrenherstellern und Musikern aus Leidenschaft. Aufgrund der starken Unternehmerpersönlichkeiten entschied sich die Initiative dazu, die Relish Brothers mit einem Coaching zu begleiten.

Im Lean-Production-Workshop mit Modulpartner Zühlke erkannte die Firma eine grosse Chance in der Umstellung des Produktionsverfahrens. Die Umwandlung auf das sogenannte Single-Piece-Flow-Verfahren wirkte sich besonders positiv auf die Lieferfristen, Kosten und Individualisierungsmöglichkeiten der Instrumente aus.

Weitere Unterstützung erhielt das Unternehmen im Aufbau des Online-Vertriebskanals durch das ehemalige «SEF.High-Potential KMU» **ON**. Der Online-Kanal steigert die Ertragskraft des Unternehmens zusätzlich zum bisherigen indirekten Vertriebsmodell über Gross- und Einzelhändler.

In Zusammenarbeit mit dem Hauptpartner UBS war es möglich, das Unternehmen und seine Produkte am Swiss Innovation Forum einem noch grösseren Zielpublikum bekannt zu machen.

Nicht zuletzt aufgrund dieser Fortschritte konnte die Wachstumsinitiative im November 2017 Relish mit dem «SEF.High-Potential KMU»-Label auszeichnen.



STRATEGIE-CHECK DURCH ERFAHRENE UNTERNEHMER/INNEN SOWIE AUSGEWIESENE FACHEXPERTEN/INNEN | **SEF**



FINANZIERUNG MIT ERLEICHTERTEM ZUGANG ZU FREMD- UND EIGENKAPITAL | **UBS UND EULER HERMES**



RISIKOANALYSE UND UMFASSENDE **VERSICHERUNGSSCHUTZ** | **ALLIANZ SUISSE**



ANTWORTEN ZUM INNOVATIONSSCHUTZ UND **PATENTRECHT** | **IGE**



UNTERSTÜTZUNG BEI DER SKALIERUNG UND **INDUSTRIALISIERUNG** DER PRODUKTION | **ZÜHLKE**



COACHING ZUR OPTIMIERUNG VON BUSINESS- UND FINANZPLAN | **BDO**



Podiumsdiskussion «SEF.Wachstum» 2017



Zu Besuch bei Abionic SA 2017

Unser Gütesiegel

Erfolgreiche SQS-Rezertifizierung



Ende Oktober 2017 wurde die alljährliche Rezertifizierung des SEF4KMU-Qualifikationsprozesses durch die SQS durchgeführt. Zum sechsten Mal in Folge erfüllte die Wachstumsinitiative die Kernelemente der Bewertung und bestand den anspruchsvollen Audit. Damit ist sie berechtigt, auch 2018 weiter das Qualitätszeichen «SQS-zertifiziertes Verfahren» für die Auszeichnung herausragender Jungunternehmen und KMU zu verwenden.

Mit dem Qualitätslabel können die Unternehmen ihre Präsenz am Markt stärken und die Akzeptanz bei Kunden und Investoren steigern. Darüber hinaus ermöglicht das Label den Zugang zum vollumfänglichen Dienstleistungsangebot der Wachstumsinitiative, insbesondere dem Finanzierungsmodul für die Erhöhung von Eigen- und/oder Fremdkapital sowie zur Gewährung von Anzahlungs garantien.



Ausblick 2018

Wie wir in Kontakt bleiben können

2017 war ein erfolgreiches Jahr für SEF4KMU. Den eingeschlagenen Weg gilt es nun konsequent weiterzuverfolgen. 2018 ist die Initiative an folgenden Veranstaltungen präsent:

FutureHealth Basel (26. Januar 2018):

Die Konferenz für die Schweizer Life-Sciences- und Healthcare-Industrie leistet einen wichtigen Beitrag zur Gesamterneuerung des Gesundheits-Ökosystems und ist eine interessante Plattform – auch für Jungunternehmen. SEF4KMU wird mit einem eigenen Stand vor Ort sein.

Campus Day (12. April 2018):

SEF4KMU ist auch am Campus Day vor Ort. An diesem Anlass präsentieren sich die 15 besten Kandidatinnen und Kandidaten des Swiss Economic Award einem breiten Publikum und allfälligen Investoren. Die Jury und Experten legen die neun Finalistinnen und Finalisten für die Teilnahme am SEF fest.

SEF.Wachstum (7. Juni 2018):

Der beliebte und bereits mehrmals durchgeführte Anlass für Jungunternehmen und KMU findet im Rahmen des 20. Swiss Economic Forum am Nachmittag des 7. Juni 2018 statt. Die auf 80 Teilnehmer begrenzte Veranstaltung zeichnet sich durch die Mischung von Impulsen, Inspiration, Diskussion und Vernetzung aus. Als eines der Highlights steht am Abend allen Teilnehmern der offizielle SEF.Netzwerkveranstaltungs mit 1350 Führungspersönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft offen.

Swiss Energy & Climate Summit (18. – 19. September 2018):

Die etablierte Plattform bietet Lösungen für eine zukunftsgerichtete und nachhaltige Energienutzung. Die Schweiz spielt mit einer ausgezeichneten Start-up-Landschaft eine wichtige Rolle. Deshalb ist auch das Team von SEF4KMU mit einem eigenen Stand vor Ort.

Swiss Innovation Forum (22. November 2018):

Mit mehr als 1000 Teilnehmenden ist das Swiss Innovation Forum in Basel der führende Innovationsanlass für Start-ups, Jungunternehmen, Industrie und Wissenschaft. SEF4KMU ist mit einem eigenen Stand vor Ort.

SEF4KMU-Anlässe:

Eine wesentliche Stärke des Swiss Economic Forum sind die hochkarätigen Unternehmerinnen und Unternehmer, die ihm seit Jahren verbunden sind. Weitere Informationen zu unseren regionalen Anlässen folgen.

Verpassen Sie keinen Anlass mehr und bleiben Sie informiert über die SEF.High-Potential-Auszeichnungen, indem Sie einen unserer Online- oder Social-Media-Kanäle abonnieren:

 www.linkedin.com/company/sef4kmu/

 SEF4KMU-Newsletter (5x pro Jahr)

 www.twitter.com/swisseconomic

 www.facebook.com/swisseconomic



SEF4KMU-Anlass bei der Firma Silverbogen, Best Practice-Digitalisierung

Gründungspartner



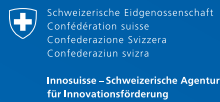
Hauptpartner



Netzwerkpartner



ERNST GÖHNER
STIFTUNG



Kommunikationspartner



WOMENWAY



www.linkedin.com/company/sef4kmu/



www.facebook.com/swisseconomic



www.twitter.com/swisseconomic



www.sef4kmu.ch