

**Zeitschrift:** Energieia : Newsletter des Bundesamtes für Energie  
**Herausgeber:** Bundesamt für Energie  
**Band:** - (2017)  
**Heft:** 3

**Artikel:** Digitale Ideen hoch im Kurs  
**Autor:** [s.n.]  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-681867>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 13.04.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# DIGITALE IDEEN HOCH IM KURS

Viele Jungunternehmen wollen den Markt mit digitalen Lösungen und Dienstleistungen erobern. Im Energie- und Cleantechbereich sind die Herausforderungen für Start-ups besonders gross.

Gemäss Global Innovation Index gehört die Schweiz nach wie vor zu den führenden Nationen, wenn es um Innovationen geht. Nach 2014 belegte die Schweiz auch im Ranking 2016 den ersten Rang ([www.globalinnovationindex.org](http://www.globalinnovationindex.org)) und übertrumpfte dabei Länder wie die Vereinigten Staaten, Grossbritannien, Schweden, Finnland und Singapur. Von dieser geballten Innovationskraft zeugen die 12'000 Unternehmen, die im Durchschnitt in der Schweiz jährlich neu gegründet werden.

Im Rahmen des «Swiss Entrepreneurial Ecosystem Report 2015/1016» haben Forschende der Universität St. Gallen die Start-up-Landschaft in der Schweiz untersucht und dabei festgestellt, dass über 50 Prozent der Start-ups in den Kantonen Zürich (32 Prozent) und Waadt (19 Prozent) aufgebaut werden. Dahinter folgen Basel (9,7 Prozent), Genf (8 Prozent) und Bern (5 Prozent). Zwar schaffen nicht alle dieser Jungunternehmen mit ihren Ideen

den Durchbruch, doch 50 Prozent von ihnen existieren noch fünf Jahre nach der Gründung. In den Jahren 2010 bis 2013 sind im Durchschnitt 7900 Jungunternehmen in Konkurs gegangen.

## IKT-Branche dominiert

Besonders viele Start-ups entstehen in den Bereichen Information/Kommunikation sowie Life Science (Biotech, Pharma, Medtech). Gemäss dem «Swiss Entrepreneurial Ecosystem Report 2015/1016» können 30 Prozent der Start-ups der Branche Information/Kommunikation und 19 Prozent Life Science zugeordnet werden. Aufgrund der stark präsenten Pharmaindustrie in Basel arbeiten auch viele Start-ups in diesem Bereich (40 Prozent). In den Kantonen Waadt (30 Prozent) und Zürich (33 Prozent) lassen sich hingegen besonders viele Start-ups aus dem Bereich Information/Kommunikation nieder, was sich mit der Nähe zur ETH Zürich und zur ETH Lausanne sowie der Anzahl IT-Firmen in diesen Kantonen erklären lässt.

## Start-ups im Cleantechbereich

Ein tieferer Blick in die Start-up-Szene offenbart, dass die Suche nach digitalen Lösungen oft ein Erfolgsrezept für Jungunternehmen im Energiebereich darstellt. «Die Energiemärkte verändern sich stark, und daraus ergeben sich Chancen für neue Unternehmen und Produkte. Die Digitalisierung steht im Energiebereich noch am Anfang, auch weil sich der Sektor durch langlebige Infrastruktur und lange Investitionszyklen auszeichnet», erklärt Josef Känzig, Fachspezialist Cleantech beim Bundesamt für Energie.

Start-ups aus dem Energiebereich sehen sich also mit anderen Herausforderungen

konfrontiert als solche aus anderen Branchen. Dies belegt auch eine Studie der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW). Sie basiert auf einer Befragung von 93 Start-ups (42 aus dem Energie- und Cleantechbereich, 51 aus anderen Bereichen), darunter auch die Dokspot GmbH (siehe Interview Seite 15). Die Studie zeigt, dass sich primär die externen Herausforderungen unterscheiden. So kämpfen Energie-Start-ups gemäss der Studie mit höheren Entwicklungskosten, einem konservativeren und risikoaversen Umfeld sowie unsicheren politischen Rahmenbedingungen.

## Unterstützung durch den Bund

«Unsere Erfahrungen mit Start-ups im Energiebereich decken sich mit den Befunden der Studie», sagt Josef Känzig. Die Rahmendbedingungen für Start-ups seien grundsätzlich gut. Leistungsfähige Innovationen könnten auch aufgrund langlebiger Energienetzinfrastruktur unter Umständen mehrere Jahrzehnte Forschung und Entwicklung in Anspruch nehmen. «Dieser Zeithorizont lässt sich aber nur schwer mit den kurz- bis mittelfristigen Renditeansprüchen von privaten Investoren vereinbaren», sagt Känzig weiter.

Deshalb unterstützen die Kommission für Technologie und Innovation (KTI), das Bundesamt für Energie und das Bundesamt für Umwelt die Start-ups mit verschiedenen Massnahmen (siehe Kasten). «Sobald mit ersten Kunden gezeigt werden kann, dass das Geschäftsmodell funktioniert, finden Erfolg versprechende Start-ups in der Regel in der Schweiz auch geeignete private Finanzierungen», sagt Känzig. Bis dahin brauchen sie aber oft einen langen Atem. (his)

## Förderung von Start-ups im Energiebereich

Jungunternehmen können sich auf der Suche nach Unterstützung an verschiedene Stellen wenden. Das Bundesamt für Energie beispielsweise bietet finanzielle Unterstützung für Pilot- und Demonstrationsprojekte an, und der Technologiefonds ([www.technologiefonds.ch](http://www.technologiefonds.ch)) ermöglicht bessere Konditionen bei Darlehen. Einen Überblick verschaffen die Webseite [www.bfe.admin.ch/startup](http://www.bfe.admin.ch/startup) sowie der Bericht «Angebote der Innovationsförderung im Energiebereich für Schweizer Firmen und Forschungsinstitute» ([www.bfe.admin.ch/wtt](http://www.bfe.admin.ch/wtt)).

No doubt: Product instructions will become digital



Hans Strobel, Geschäftsführer des Start-ups Dokspot, anlässlich der Preisverleihung der Impact Hub Fellowship Energy-Cleantech 2016 (Quelle: BFE)

## NACHGEFRAGT BEI DOKSPOT: «GUTE IDEE NACHHALTIG UMSETZEN»

Gebrauchsanweisungen landen oft ungelesen im Papierkorb – obwohl sie wichtige Informationen enthalten. Hauptziel der Firma Dokspot ist es, die Gebrauchsanweisungen den Produkten nicht länger als gedruckte Broschüre beizulegen, sondern sie elektronisch auf einer Datenbank zur Verfügung zu stellen. Erster Zielmarkt ist die europäische Medtech-Branche. Deren rund 25'000 Unternehmen beliefern 7000 Spitäler und 9 Millionen Ärzte – und produzieren jährlich für 100 Millionen Euro Gebrauchsanleitungen aus 8000 bis 12'000 Tonnen Papier.

### Herr Strobel, wo stehen Sie im Moment mit Ihrem Start-up?

Dokspot wurde im Juni 2014 als GmbH in Zürich gegründet. Seit Mitte 2015 haben wir die erste, funktionsfähige Version unserer Dienstleistung. Mit dieser Version konnten wir in unserem Zielmarkt, der Medizintechnikindustrie, erste Kunden gewinnen und wertvolle Erfahrungen sammeln. Diese Erfahrungen werden nun in der zweiten Version der Dokspot-Plattform umgesetzt. Im Rahmen eines KTI-Projekts entwickeln wir zusammen mit der ZHAW ein innovatives System für den Schutz der Datenintegrität.

### Mit welchen Herausforderungen sehen Sie sich konfrontiert?

Für uns als Anbieter einer innovativen Dienstleistung besteht die grösste

Herausforderung darin, Kunden für eine Zusammenarbeit zu gewinnen und sie dazu zu bewegen, Ressourcen zur Umsetzung bereitzustellen. Die Idee ist bei einem Start-up wichtig; als viel wichtiger erachte ich jedoch die Fähigkeit, Kunden davon zu überzeugen, dass wir als Unternehmen in der Lage sind, eine gute Idee nachhaltig umzusetzen. Man benötigt Vertrauen, und das muss man sich erarbeiten.

### Decken sich Ihre Erfahrungen mit den Ergebnissen aus der ZHAW-Studie (siehe Text Seite 14)?

Wir haben tatsächlich ähnliche Erfahrungen gemacht. Wir stimmen in dem Punkt überein, dass es schwierig ist, Ressourcen für die Umsetzung des Dokspot-Services zu mobilisieren. Auch die Schwierigkeiten bei der Wahl des Geschäftsmodells kennen wir. Die Suche nach Investoren haben wir bewusst auf einen späteren Zeitpunkt verschoben, wenn wir eine gewisse Anzahl von Kunden haben.

### Was bedeutet für Sie der Gewinn der Impact Hub Fellowship Energy-Cleantech 2016?

Förderwettbewerbe sind generell eine gute Sache. Die Teilnahme an der Impact Hub Fellowship Energy-Cleantech 2016 hat uns in zweierlei Hinsicht vorangebracht. Die Vorbereitung war intensiv

und hat uns geholfen, unsere Präsentation und Argumentation zu verbessern. Unter anderem war uns der Coach, den wir im Rahmen der Vorbereitung bekommen haben, eine sehr wertvolle Hilfe. Er hat uns konstruktiv kritisiert und beraten: Die Publicity durch den Gewinn des Wettbewerbs treibt uns ebenfalls voran: Sie bringt uns neue Kunden und verschafft uns im Markt eine höhere Glaubwürdigkeit.

### Wie schätzen Sie die Rahmenbedingungen für Cleantech-Start-ups in der Schweiz ein?

Aus meiner Sicht sind sie gut. Es gibt professionell organisierte Wettbewerbe wie die Energy-Cleantech Fellowships, die Start-up-Gründer unterstützen und – ganz wichtig – in ihren Vorhaben bestätigen. Als sehr hilfreich erachte ich auch Infrastrukturorganisationen wie den Impact Hub, wo wir auf Gleichgesinnte treffen und Anleitung und Information zu einer Vielzahl von Themen bekommen. Ich möchte auch die KTI erwähnen, dank der wir die Kooperation mit der ZHAW aufbauen konnten.

PS: Das ausführliche Interview finden Sie unter: [www.energieiplus.com/category/energieia](http://www.energieiplus.com/category/energieia).