

Leitbild der **TECHNOPARK®-Allianz**

Finale Version, verabschiedet am 27.10.2011

1. Wir vernetzen Kompetenzen

Wir leben nach dem Leitspruch „Wir vernetzen Kompetenzen“. Dies gilt sowohl bei den Technologien, indem wir erkannt haben, dass viele Innovationen an der Nahtstelle von bestehendem Wissen und Können entstehen, so dass wir die Mischung verschiedenen Know-hows unterstützen und dieses aktiv zusammenführen. Ferner gilt es bei der Bereitstellung von Wissen und Können und der aktiven Unterstützung im Bereich des Marktzugangs und des Managements, auch durch interne Kontakte zu bereits langjährigeren Unternehmern. Und zum dritten nutzen wir erfolgreiche Praktiken, die in einem unserer Technoparks entwickelt wurden, in allen Technoparks der Allianz, um gemeinsam methodisch möglichst stark zu werden. Die Konditionen dafür werden im Einzelfall festgelegt.

Jeder unserer **TECHNOPARK®s** verfügt, bedingt durch das Konzept, über eine enge Vernetzung mit mindestens einer speziellen Partner-Hochschule.

2. Unsere Kunden

Unsere Kunden sind unsere **TECHNOPARK®-Unternehmen** (inkl. eingemietete Hochschulen und Forschungszentren). Unser Erfolg misst sich am Erfolg unserer Kunden. Deren Erfolg messen wir an der Anzahl und der Nachhaltigkeit der geschaffenen Arbeitsplätze. Es ist unsere spezifische Aufgabe, unser herausragendes und vielseitiges Angebot an Unterstützungen für die erfolgreiche Umsetzung von Inventionen in Innovationen am Markt für unsere Kunden laufend den veränderten Bedürfnissen entsprechend auszubauen und ihnen anzubieten. Damit dies erfolgreich sein kann, haben unsere Kunden konzeptionell und qualitativ die von uns vorgegebenen Voraussetzungen zu erfüllen. Daneben pflegen wir von Vertrauen getragene Kooperationen mit Partnern, die spezifische Aufgaben im gemeinsamen Gebiet qualitativ hochstehend erfüllen. Diese Kooperationen kommen ebenfalls unseren Kunden zugute.

3. Kultur

Entsprechend unserer innovationsorientierten Aufgabe sind wir offen für neue Ideen und Vorschläge, die wir zunächst nach ihren Chancen und erst anschliessend nach ihren Risiken analysieren. So erzielen wir ein ausgewogenes Chancen-Risiko-Profil. Im Zweifelsfall entscheiden wir uns eher für die Umsetzung, nicht dagegen. Wir sind uns bewusst und tragen dies auch nach aussen, dass unsere Aufgabe mit grossen Risiken verbunden ist: mit optimaler Erfolgsförderung durch Selektion, Coaching und Netzwerkunterstützung kann das Risiko für unsere Kunden zwar wesentlich verkleinert, aber nicht eliminiert werden, und Misserfolge unter unseren Kunden sind deshalb unausweichlich.

Bei allen Arbeiten zur Umsetzung unserer Aufgaben berücksichtigen wir deren betriebswirtschaftliche Effizienz, und unser Tun und Handeln ist geprägt von unternehmerischem Sinn und Geist.

4. Die Marke **TECHNOPARK® als Qualitätssiegel**

Wir arbeiten täglich bei der Selektion, im Coaching, in der Kontaktvermittlung, in der Pflege von Beziehungsnetzen, im Verknüpfen von Kompetenzen usw. konsequent mit Blick auf die Stärkung der Erfolgsrate unserer Unternehmen und der Erzielung der anvisierten Innovationen.

Wir tun unser Möglichstes, um innerhalb unserer einzelnen Technoparks das Zugehörigkeitsgefühl, das Bewusstsein der Unterstützung bei der Geschäftsentwicklung im Sinne der Hilfe zur Selbsthilfe und den Stolz, Mitglied der TECHNOPARK®-Familie zu sein, zu fördern.

Wir erarbeiten ein Alumni-Programm, das die Erfahrungen erfolgreicher Ehemaliger für die erfolgreiche Geschäftsentwicklung heutiger Jungfirmen nutzt.

5. Finanzierung:

Wir streben eine bestmögliche private Finanzierung an, um unser Ziel, die staatliche Forschung an den Hochschulen, die unsere „Quelle“ darstellt, durch Schaffung von Steuerkraft aus den Vorinvestitionen des Staates in die Forschung zu stärken, optimal zu erreichen.

Wir weisen unsere Vermieter auf den Attraktivitätsvorteil hin, den sie aus der Qualitätsmarke TECHNOPARK® ziehen, der sich in Form von angemessener Mitfinanzierung unserer Anstrengungen zur Stärkung der Qualitätsmarke niederschlagen sollte.

Wir überzeugen unsere potentiellen privaten Geldgeber mit unseren Leistungen und der bürgerlichen Überzeugung „weniger Staat, mehr eigene Tat“ zur Mitfinanzierung unserer Zentren und Projekte (Sponsoring, Donationen etc.).

Wir arbeiten eng mit staatlichen Organisationen zusammen, sei es in Form der Nutzung angebotener Programme, sei es zur Nutzung von Synergien bei der Verbesserung der Rahmenbedingungen für Technologietransfer, Innovation und Jungunternehmertum. Der Bezug von Subventionen steht dagegen nicht in unserem Fokus, wobei wir weder die Form der Public-Private-Partnership noch Leistungsaufträge als „Subventionen“ verstehen.

Im Bereich der Finanzierung von Start-ups arbeiten wir eng mit privaten und öffentlichen Institutionen zusammen. Bei Bedarf äufnen wir eigene Matching Funds.

6. PR:

Damit unsere Nutzer (Hochschulen, Unternehmer, Jungunternehmer, Politiker, Öffentlichkeit, Medien, Business Angels, Venture Capitalists, Banken etc.) unseren Beitrag zur Zukunft unserer Volkswirtschaft kennen und ausschöpfen können, und um die Unternehmer- und Innovationskultur in der Schweiz durch Aufzeigen von erfolgreichen Vorbildern weiter zu verstärken, betreibt die Allianz eine gemeinsame, professionell getragene Öffentlichkeitsarbeit. Dies unterstützt die Wirkung des Qualitätssiegels zugunsten unserer Firmen und unserer Geldgeber.

7. Partnerschaft zum Immobilienbesitzer

Die Immobilienbesitzer unserer Mitglieder bilden einen wesentlichen Teil unseres Erfolges, indem sie die sehr speziellen Infrastrukturbedürfnisse junger, forschender und entwickelnder Unternehmen sowie eingemieteter Hochschulen und Forschungszentren optimal verstehen und erfüllen. Das besondere Konzept eines TECHNOPARK®s erfordert dementsprechend zwar einen etwas grösseren Aufwand für den Vermieter, bietet ihm aber auch ein sehr attraktives USP für die Vermietung.

Wir streben laufend eine sehr enge Beziehung zu unseren Immobilienpartnern an, überzeugen sie über die besonderen Anforderungen im Vergleich zu klassischen Immobilien, sprechen konkrete Möglichkeiten der zwingend notwendigen, engen Zusammenarbeit ab und tragen ihre Leistungen zugunsten des Erfolgs unserer TECHNOPARK®s nach aussen. Die konkrete Ausgestaltung des Verhältnisses zwischen Immobilienträger und ideellem Träger ist den einzelnen TECHNOPARK®s individuell überlassen.