

ComCom-Modellprüfung

Dauer: 90'

Punkte: 50 P

(open books - paper dictionaries and printed class notes allowed, but no digital devices)

A 30-35' Sprachtransfer E-D:

Aufgabe 1:

Machen Sie sich während des englischen Video-Talks Notizen und fassen Sie dann die wichtigsten 6 Inhaltspunkte des Vortrags in vollständigen, zusammenhängenden Sätzen auf Deutsch zusammen (ca. 150 Wörter). Das Video wird zweimal gespielt.

(Bill Gross TED 2015: **The single biggest reason why start-ups succeed** 6:30, see: www.ted.com/talks/bill_gross_the_single_biggest_reason_why_startups_succeed?language=de#t-357673)

___/16 Punkte (12 Inhalt/ 4 sprachliche Umsetzung)

B 50-55' Sprachtransfer D-E:

(siehe: www.nzz.ch/zuerich/aktuell/startups-in-zuerich-zuerich-kaempft-mit-dem-matthaeus-prinzip-ld.13052)

Zürich kämpft mit dem Matthäus-Prinzip

Das Start-up-Ökosystem in der Limmatstadt wächst. Es muss sich aber gegen die etablierte Konkurrenz im Ausland beweisen, will Zürich nicht entscheidend zurückfallen.

André Müller, 12.4.2016

Zürich will zum Start-up-Mekka im Zentrum Europas werden – ist das glaubwürdig? Der bisher beste Massstab, um Anspruch und Realität zumindest auf nationaler Ebene zu vergleichen, ist der Swiss Venture Capital Report, den das Onlineportal Start-up-ticker (www.startupticker.ch) seit vier Jahren herausgibt. Der Report erfasst, wie viel Kapital externe Geldgeber im Tausch gegen Firmenanteile in sogenannten Finanzierungsrunden in Jungunternehmen investieren.

National an der Spitze

Die Zahlen entwickeln sich am Standort Zürich nicht schlecht; die Tendenz stimmt. Sowohl die Anzahl Finanzierungsrunden als auch die Summe an Investitionen hat im letzten Jahr merklich zugenommen. Einen echten «Rivalen» gibt es in Lausanne, das dank seiner ETH und deren engagiertem Präsidenten Patrick Aebischer in den letzten Jahren mächtig auf- und Zürich 2014 sogar überholt hat.

Dass Lausanne auf einmal obenaus schwang, obwohl in Zürich viel mehr Start-ups Kapital aufnahmen, liegt am Branchenmix: Die Waadt ist sehr stark in den Life-Sciences, deren Jungunternehmen wegen der langen Aufbau- und Testphase sehr viel Kapital benötigen. Zürich kann hier nicht ganz mithalten, ist aber der kompletteste Standort der Schweiz, wo Start-ups aller wichtigen Branchen vertreten sind.

Gross ist der Vorsprung in der Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT), aus der die meisten Zürcher Neugründungen stammen. Dazu gehören auch die sogenannten Fintech- und Insurtech-Start-ups, die mit digitalen Lösungen den Banken- und Versicherungsplatz aufmischen wollen. Im internationalen Vergleich liegt Zürich trotzdem noch weit zurück. In London sammelten 2015 allein die Fintech-Gründungen 2,3 Milliarden Dollar an Wagniskapital, die Jungunternehmen im Silicon Valley holten 4,2 Milliarden Dollar herein – im vierten Quartal.

Der Vorteil der Grössten

Aber warum konzentrieren sich die innovativen Start-ups derart auf einige wenige Städte, wo es sich heute auch vom eigenen Sofa oder der Bündner Berghütte aus arbeiten lässt? ETH-Doktorandin Nina Geilinger, die mit den Professoren Georg von Krogh und Stefan Haefliger zum Zürcher Cluster-System geforscht hat, nennt mehrere Gründe: «Die Unternehmen möchten nahe bei ihrer Universität und ihrem bestehenden sozialen Netzwerk bleiben.» Innerhalb eines Clusters seien die Mitarbeiter zudem sehr mobil. Wenn ihr Start-up nicht abhebt, finden diese leicht einen neuen Job bei der Nachbar-Firma aus demselben Sektor, welche wiederum von ihrem Know-how profitieren kann. «Wichtig ist das ganze Ökosystem; dazu gehören Investoren, Berater oder auch Anwälte», sagt Geilinger. Auch die Konzentration von lokalen Kunden und Partnern spiele eine Rolle, da mit ihnen neue Produkte und Dienstleistungen entwickelt und getestet werden können und so der Innovationsprozess beschleunigt wird. Bestes Beispiel ist wohl die Fintech-Branche, die von der Nähe zum Zürcher Bankenplatz profitiert.

Innovative Cluster sind also historisch gewachsen. Sie lassen sich daher kaum auf der grünen Wiese heranzüchten, sondern funktionieren nach dem Matthäus-Prinzip: Wer hat, dem wird gegeben. Wer erfolgreiche Firmen hervorbringt, wird attraktiver für die nächste Generation. Stefan Steiner von Venturelab, einem Trainingsprogramm für Start-ups, verweist auf die äusserst wichtige Rolle von erfolgreichen Start-ups der ersten Generation: «In Zürich haben diese jungen Unternehmer ihr Business mittlerweile verkauft. Statt nun eine Insel in der Karibik zu kaufen, investieren sie hier wieder in Start-ups.»

Forscher werden Unternehmer

Diese erfahrenen Investoren helfen Jungunternehmern, zeitraubende Fehler zu vermeiden, die ein Projekt zum Scheitern bringen können. Man darf nicht vergessen: Gründer, die über ihr wissenschaftliches Fachwissen zu ihrer Firma gelangt sind, müssen sich die Grundlagen der Unternehmensführung erst aneignen. Welche Gesetze muss ich beachten, wenn ich Mitarbeiter einstelle? Soll ich möglichst früh in den Markt eintreten, oder muss ich mein Produkt noch verbessern?

Zusätzlich zu diesen Investoren kümmert sich in Zürich eine ganze Armada an Förderprogrammen um hoffnungsvolle Nachwuchsfirmen. Nebst der eidgenössischen Kommission für Technologie und Innovation (KTI) ist das Institut für Jungunternehmen schon länger aktiv; es steht zum Beispiel hinter den Initiativen Venturelab und Venture Kick. Die Unternehmergeinschaft Impact Hub offeriert Co-Working-Arbeitsplätze am Sihlquai.

Mit Ablegern in Schlieren, Zürich und Winterthur gleich dreimal vertreten ist die Technopark-Allianz; sie bietet ihren Mietern unter anderem günstige Büros oder Laborinfrastruktur. Im digitalen Bereich ist die Swiss Start-up Factory unterwegs, die unter anderem von der Goldbach-Gruppe unterstützt wird. Das Projekt Kickstart Accelerator holt interessante Gründer für ein dreimonatiges Programm nach Zürich; in der Hoffnung, dass einige hier weitermachen. Stadt und Kanton Zürich sind in Partnerschaft mit Privaten daran beteiligt. (...)

All diese Organisationen wollen sich künftig in der neu gegründeten Swiss Start-up Association austauschen, um Doppelspurigkeiten zu vermeiden. «Eine bessere Koordination wäre wünschenswert, in der Schweiz herrscht oftmals ein Gärtchendenken vor», sagt Max Meister, Gründungspartner der Swiss Start-up Factory. Als Vorbild nennt er Tel Aviv: Hinter der ansehnlichen Start-up-Szene im IT- und Sicherheitsbereich steht eine enge Kooperation aller Akteure im Ökosystem, wie sie Zürich derzeit nicht kennt.

Solche Hausaufgaben müssen gemacht werden, denn: Die Dynamik, welche innovative Gründer in Städte mit innovativen Unternehmen führt, kann Fluch oder Segen sein. Wenn ein Standort den Start-up-Zug verpasst, wird es schwierig, ihn wieder einzuholen. Zürich hat dieses Rennen aufgenommen, liegt aber noch ein ganzes Stück hinter den Spitzenreitern zurück.

Aufgabe 2:

Beantworten Sie die fünf Fragen zum Text (Multiple-Choice). Wählen Sie je eine Antwort aus:

1. Der Swiss Venture Capital Report gibt Auskunft darüber,
 - a) wieviel Geld ohne Gegenleistung in Jungunternehmen investiert wird.
 - b) wieviele Firmenanteile Jungunternehmen jährlich verkaufen.
 - c) wieviel Geld in Jungunternehmen investiert wird, die dafür Firmenanteile abtreten.

2. Fintechstart-ups in Zürich beabsichtigen,
 - a) dank digitaler Innovation Marktanteile für sich zu gewinnen.
 - b) ihren Branchen-Vorsprung auf Lausanne zu vergrössern.
 - c) in Zukunft, ähnlich wie Gründer in London, mehr Risiken einzugehen.

3. Das Matthäus-Prinzip besagt, dass
 - a) eine Ansammlung von Start-ups eher zufällig geschieht.
 - b) gewinnbringende Jungfirmen weitere anlocken.
 - c) Start-ups der ersten Generation am meisten profitieren.

4. Einer der wichtigsten Gründe, weshalb sich Start-ups auf urbane Räume konzentrieren, liegt darin, dass
 - a) Unternehmer ihre sozialen Kontakte in einem Ökosystem ausbauen können.
 - b) die Mitarbeitenden selbst bei Misserfolg einfach ähnliche Jobs finden können.
 - c) die Banken ihre Gewinne in neue Cluster investieren können.

5. Schweizer Start-ups können erfolgreich sein,
 - a) wenn sie gegenüber ausländischen Firmen nicht noch mehr in Rückstand geraten.
 - b) wenn sie ihre eigenen Stärken möglichst eigenständig weiter ausbauen.
 - c) wenn sie Synergien besser zu nutzen versuchen.

___/10 Punkte (2 pro Antwort)

Lösungsvorschläge/ Key

Aufgabe 1:

Die sechs wichtigsten Inhaltspunkte:

Überdurchschnittlich viele Start-ups scheitern, obwohl ihnen oft innovative Ideen und Konzepte zugrunde liegen.

Bill Gross, selbst ein äusserst erfolgreicher Unternehmer, der viele Jungunternehmen lanciert(e), hat anhand eines Faktorenmodells untersucht, welches die wichtigsten Gründe dafür sind, weshalb Firmen erfolgreich sind oder eben nicht.

Die Erfolgskriterien Idee, Team und Ausführung, Geschäftsmodell, Finanzierung und Zeitpunkt der Gründung wurden bei 200 Firmen einzeln ausgewertet.

Erstaunlicherweise kam dabei heraus, dass weder die Idee noch das Team, sondern das richtige Timing das Hauptkriterium ist, ob eine Firma Erfolg hat.

Am Beispiel von AirBnB, Uber und anderen Firmen sieht man sehr deutlich, dass der Zeitpunkt der entscheidende Faktor für ihren Erfolg war, weil sie nämlich genau dann, als die Rezession am schlimmsten war, dringend benötigte Einnahmequellen eröffneten.

Kurz gesagt: Start-ups ermöglichen erstaunliche Resultate, jedoch nur dann, wenn ihre Gründer bereit sind, die Faktoren möglichst genau und objektiv zu analysieren.

Bewertungskriterien:

Inhaltspunkte	Sprachliche Umsetzung	
<p>Grundsätzlich grosszügig bewerten, auch wenn nicht genau diese Punkte erwähnt werden oder andere Formulierungen gewählt werden.</p> <p>Wichtiger ist, dass die Studierenden sechs klar unterscheidbare Aussagen machen.</p> <p>2 Punkte pro Aussage</p>	Argumentationsaufbau	Wortschatz und Strukturen
	klare Darstellung der Argumentation	breites Spektrum, differenziert eingesetzt
	2 Punkte (oder weniger, falls das Kriterium teilweise oder nicht erfüllt ist)	2 Punkte (oder weniger, falls das Kriterium teilweise oder nicht erfüllt ist)

Aufgabe 2:

- 1.c
- 2.b
- 3.a
- 4.b
- 5.c

(10 Punkte, zwei pro richtige Antwort)

Aufgabe 3:

Subject line:

ZHAW CIE information event for SoE students on key success factors and local conditions for start-ups

Appropriate salutation:

- Dear Madam / Sir when addressee is not known
- Dear Ms ... / Mr ... plus surname when addressee is known
- formal tone & language register, no or only few phrasal verbs
- no contractions (e.g. isn't > is not / don't > do not etc.)
- no allusions or innuendo
- closing salutation: Yours faithfully / Faithfully, yours (when addressee is not known)
Kind regards/ Best regards / Regards / Yours truly) (when addressee is known)

Closing phrases:

Thank you for your help / support.

Do not hesitate to contact us if you require any further information.

Please feel free to contact me if you have any questions.

I look forward to hearing from you...

Possible points to include:

Content:

- What factors account the most for start-up company success and failure? (business idea / team, execution, adaptability / business model / financing and funding / timing)
- National and regional economic environment
- Customer segment, needs and expectations
- Competitors
- Synergies
- Cooperation options with industries (e.g. ICT, arts & culture, construction, banking & finance, insurance, health sector, energy, environment, transportation, tourism, etc)
- Cooperation options with educators, university research & development and consulting institutes and centres

Event information (possible information, but not necessary)

- Aim
- Place, time, duration
- Programme
- Participants
- Networking options
- Stalls and materials (e.g. books, brochures, leaflets, etc.)
- Snacks, beverages

Assessment sheet for task 3 (adapted from B2 scales)

(24 points: 6 each for content / communicative achievement / organisation / language)

points	Content	Communicative Achievement	Organisation	Language
6	All content is relevant to the task. Target reader is fully informed.	Uses the conventions of the communicative task effectively to hold the target reader's attention and communicate straightforward and complex ideas, as appropriate.	Text is well organised and coherent, using a variety of cohesive devices and organisational patterns to generally good effect.	Uses a range of vocabulary, including less common lexis, appropriately. Uses a range of simple and complex grammatical forms with control and flexibility. Occasional errors may be present but do not impede communication.
5 / 4	Minor irrelevances and/or omissions may be present. Target reader is, on the whole, informed.	Uses the conventions of the communicative task to hold the target reader's attention and communicate straightforward ideas.	Text is generally well organised and coherent, using a variety of linking words and cohesive devices.	Uses a range of everyday vocabulary appropriately, with occasional inappropriate use of less common lexis. Uses a range of simple and some complex grammatical forms with a good degree of control. Errors do not impede communication.
3 / 2	Irrelevances and misinterpretation of task may be present. Target reader is minimally informed.	Uses the conventions of the communicative task in generally appropriate ways to communicate straightforward ideas.	Text is connected and coherent, using basic linking words and a limited number of cohesive devices.	Uses everyday vocabulary generally appropriately, while occasionally overusing certain lexis. Uses simple grammatical forms with a good degree of control. While errors are noticeable, meaning can still be determined.
1 / 0	Content is totally irrelevant. Target reader is not informed.			