

Wirtschaft



Paul Hälg
Der Sika-Präsident leistet weiterhin
Widerstand gegen die Fusion. 15

Digitalisierung (5)

Nur die Spreu geht nicht an die Spree

Von Genf bis St. Gallen sind immer mehr Start-ups aktiv. Die richtig grossen Ideen wandern allerdings nach Berlin, London oder San Francisco, weil hier das ganz grosse Geld fehlt.

Barnaby Skinner

Es ist ein zwiespältiges Kompliment, das Christophe Maire seiner Heimat macht: «Wenn ich in Zürich aus dem Fliieger steige, senkt sich mein Puls. Die Schweiz ist so wunderschön, es funktioniert einfach alles.» Diese hohe Lebensqualität hat auch eine Kehrseite, deutet der 48-Jährige im Gespräch allerdings mehrmals an: Für Schweizer Start-ups ist es schwierig, mit dem Takt der Internetwirtschaft und der Digitalisierung mitzuhalten. Eben weil der Puls hierzulande etwas tiefer liegt.

Maire ist selber Start-up-Gründer und heute Investor mit Rockstar-Status. Wenn er wie Anfang Juli an der ETH in Zürich spricht, dieses Mal an einem Anlass der Förderagentur Venturelab, lauschen ihm Hunderte von Jungunternehmern. Maire ist in der Nähe von Lausanne aufgewachsen und vor 18 Jahren nach Berlin gezogen, um Serientäter zu werden: Sein Erstling war die Handy-Kartenapplikation Gate5, die er 2006 für umgerechnet 250 Millionen Franken an Nokia verkaufte. Seither hat er Dutzende Start-ups aufgebaut und sich an noch mehr beteiligt, unter anderem am Onlinespeicher Dropbox oder dem Musikdienst Soundcloud.

Start-ups, sagt Maire, seien die Normalität: «Firmen, die heute gegründet werden, tragen den Mittelstand von morgen.» In Zeiten, in denen die Digitalisierung die Welt auf den Kopf stellt, werden sie die neuen Produkte und Services entwickeln, die in Zukunft neue Jobs schaffen werden. Und in der frühen Gründungsphase von Hightechfirmen aus den Bereichen Medizin, Biotechnologie oder Internet sind die Bedingungen nirgendwo besser als in der Schweiz. Der Staat allein steckte im Programm CTI Invest in den letzten zehn Jahren eine halbe Milliarde Franken in die Frühförderung Tausender Jungunternehmern.

Staatskonzerne als Förderer

Dazu kommt eine Reihe privater Förderprogramme. Venturekick zum Beispiel. Getragen von diversen Stiftungen und Figuren wie dem Berner Milliardär Hansjörg Wyss oder André Hoffmann, Vizepräsident von Roche. Sie steckten seit 2010 insgesamt 14 Millionen in Jungunternehmern, die in der Folge 3000 Jobs geschaffen haben. Und die Aufmerksamkeit für solche Programme wächst weiter. Dieses Jahr meldeten sich über 200 Firmen von Genf bis St. Gallen, um von Venturekick mit Fördergeldern von je 130 000 Franken ausgezeichnet zu werden. So viele wie nie zuvor.

Selbst Konzerne haben die Start-up-Förderung entdeckt. Die Post, die SBB, oder Medienhäuser wie Ringier und Tamedia greifen Jungunternehmern unter die Arme. Sie richten Investmentfonds ein oder bieten Förderpreise an. Einer der wohl prestigeträchtigsten ist die Start-up Challenge der Swisscom. Der Telekomkonzern zeichnet jährlich fünf Start-ups aus und fliegt sie ins Silicon Valley, um ihnen vorzuführen, wie der US-Markt tickt. Und der tickt eben schneller. So schnell, dass die Schweizer meist nicht mehr nachkommen.

So gut die Frühförderung klappt, so sehr vernachlässigt die Schweiz die nächsten Phasen der Finanzierung, bei der es um Beträge von über 1,5 Millionen geht. Cash, das es einer Firma erlaubt,

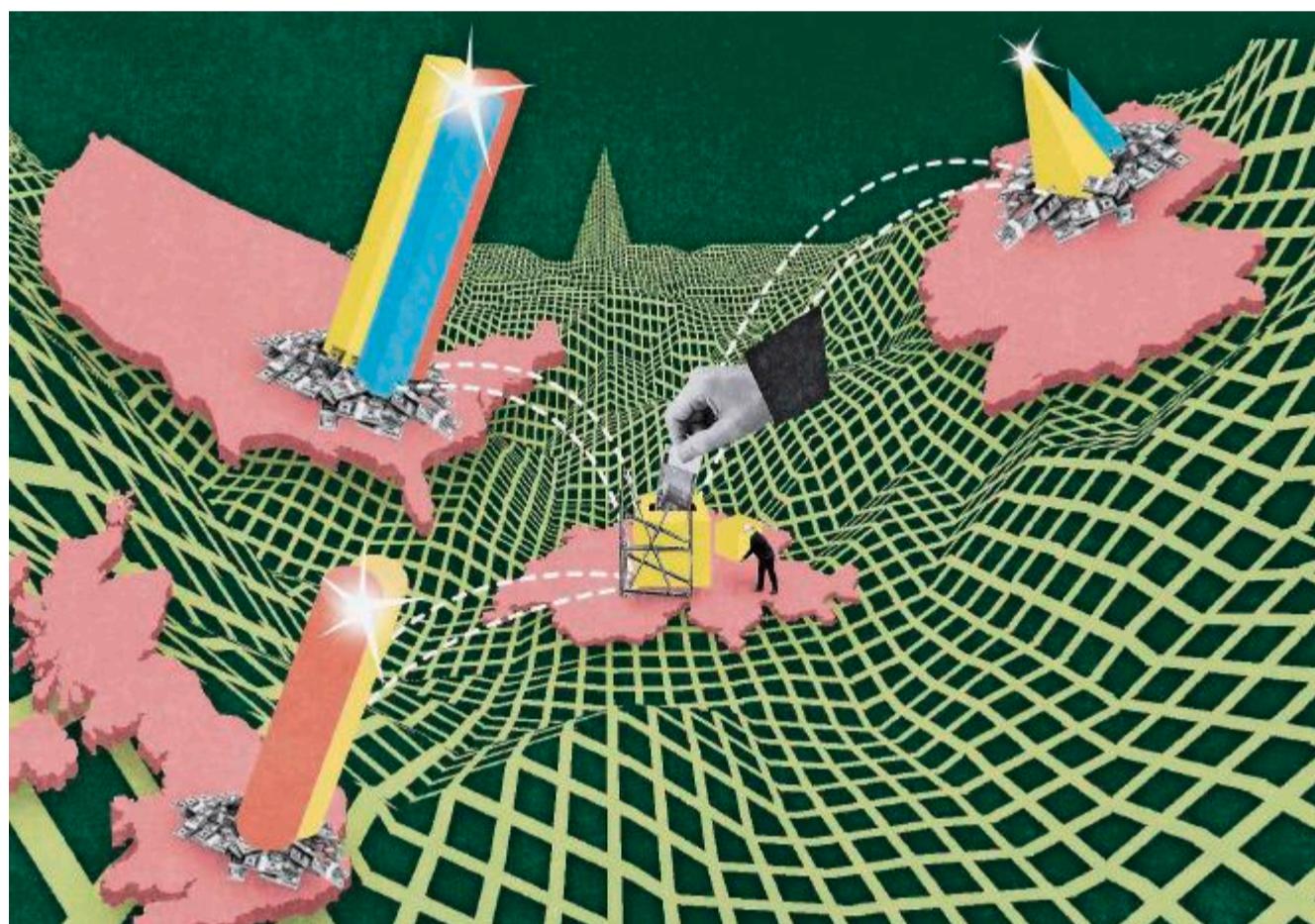


Illustration: Patric Sandri

die globale Bühne zu betreten. «Wer solches Geld braucht - 10, 20 Millionen -, muss in Berlin, London oder im Silicon Valley suchen», sagt Christophe Maire, «alles über einer Million ist praktisch unmöglich in der Schweiz zu finden.»

Schweizer setzen auf Biotech

Maire schlägt darum vor: «Die Pensionskassen sollten eingreifen.» Mit einer guten Anlagestrategie würden erfolgreiche Börsengänge Fehlinvestitionen mehr als kompensieren. «In Innovation und Technologie zu investieren, ist unabhängig, wenn man an der nächsten industriellen Welle partizipieren will.»

Maire ist mit seiner Diagnose nicht allein. Der Zürcher Anwalt und Business Angel Christian Wenger sieht zwar auch Ausnahmen - etwa im Bereich Biotech. «Start-ups aus diesem Sektor erhalten höhere Finanzierungsrunden und bleiben dann auch hier.» Das Unternehmen Nov Immune aus Genf etwa, ein Hersteller von Antikörper-Medikamenten, hat letztes Jahr 60 Millionen bekommen - mehrheitlich von Schweizer Geldgebern. «Der Informations- und Kommunikationssektor dagegen liegt vollkommen brach», so Wenger.

Wer in diesem Bereich Geld braucht, muss im Ausland suchen - mit bösen Fol-

gen für die Schweiz. Etwa Evrything: Die Zürcher Firma baut eine Plattform, um alles - von der Spaghettipackung über den Toaster bis zum Toilettenpapier - mit dem Internet zu verbinden. Das Geld dafür, 6,2 Millionen Franken, fand sie bei der britischen Investmentfirma Atomico. Die Firma hat mittlerweile ihre Zelte in Zürich abgebrochen und ist nach London ausgewandert.

Und Evrything hatte Glück. Viele Schweizer Internetfirmen, die auf den globalen Markt zielen, kämpfen vergeblich für eine Finanzierung - und brechen irgendwann ein. Rayneer etwa, spezialisiert auf personalisiertes Fernsehen und lange ein heller Stern am Schweizer Start-up-Himmel, verglühte genau deshalb. In der Schweiz hatte das Start-up schnell einige Hunderttausend Nutzer, doch um im Ausland zu wachsen, fehlte das Geld. Nach drei Jahren vergeblicher Suche meldeten die Gründer Ende letzten Jahres enttäuscht Konkurs an.

Bundesrat beruhigte

Die Idee, dass Pensionskassen einspringen könnten, um Risikokapitalfonds einzurichten, ist gar nicht so weit hergeholt. Sogar der Bundesrat hat sich mit dieser Frage bereits beschäftigt. Allerdings kam er zum Schluss, dass das gar nicht nötig sei, weil der Risikokapitalmarkt in der Schweiz funktioniere. Und dass «sich die Schweiz im internationalen Vergleich im vorderen Bereich einordnet». Für den langjährigen Business Angel Christian Wenger ein Ärgernis: «Die Verfasser dieses Berichts haben keine Ahnung vom Markt.»

Das Thema kocht derzeit wieder hoch. Nach einer Motion des Luzerner CVP-Ständerats Konrad Graber, der einen Zukunftsfonds von den Pensionskassen fordert, setzte der Bundesrat eine Arbeitsgruppe ein. Anfang Juni trafen sich die führenden Pensionskassen des Landes mit Schweizer Risikokapitalisten.

Thema: Eignet sich das Modell USA auch für die Schweiz? Dort legen die Pensionskassen jeweils 5 Prozent ihres Kapitals in sogenannten Venture Funds an für Investitionen in Start-ups. Würde die Schweiz dasselbe tun, kämen bis 2030 gegen 40 Milliarden zusammen. Im Moment sehe es aber eher nicht danach aus, sagt Wenger, der beim Treffen dabei war: «Wir bissen auf Granit. Die Pensionskassen haben null Interesse, in Technologie-Start-ups zu investieren. Sie sehen den volkswirtschaftlichen Nutzen nicht.» Die Pensionskassen halten dem entgegen, dass bislang kein Investment ihre Renditeerwartungen erfüllt habe.

Forderung nach einer Initiative

Möglicherweise, sagt darum Wenger, reiche die Motion Graber nicht aus und es brauche eine Volksinitiative. Letztlich solle der Bürger entscheiden, was mit seinem gesparten Geld geschehen soll. Bis es so weit ist, bleibt den Jungunternehmern nichts anderes übrig, als es Christophe Maire gleichzutun: in der Schweiz von der Frühförderung profitieren, dann zur Umsetzung der richtig grossen Ideen woandershin gehen, meist nach Berlin. Wenn sich in der Start-up-Schweiz die Spreu vom Weizen trennt, geht der Weizen an die Spree.

Digitalisierung

Wie sich unser Leben verändert

Das Internet vernetzt die Gesellschaft, die Automatisierung verändert die Industrie, Roboter übernehmen unsere Arbeit: Die Digitalisierung dringt immer weiter in unser Leben vor. Bereits gibt es Ökonomen, die der technischen Entwicklung eine grössere Wirkung vorhersagen als etwa der Erfindung von Dampfmaschine oder Elektrizität. Der «Bund» geht dem Phänomen in einer Serie nach und beleuchtet die Folgen der Veränderung. (bwi)

Zehn hoffnungsvolle Schweizer Start-ups

Evrything – Die Vision der in Zürich gegründeten Firma ist es, alles, was im Detailhandel verkauft wird, mit dem Internet zu verbinden. So könnten etwa Produktions- und Transportwege effizienter kontrolliert werden. Nach einem Investment von 6,2 Millionen Franken von Atomico, einer Firma von Skype-Gründer Niklas Zennström, siedelte Evrything nach London über. Gründung: Zürich, 2011.

Scantrust – Eine Technologie, die mit Fälschungen aufräumt. Jedes Produkt kann vom Hersteller mit einer kopiersicheren digitalen Grafik ausgestattet werden, die der Kunde mit dem Handy scannt. 1,3 Millionen Startkapital. Gewinner der Start-up Challenge der Swisscom mit wachsendem Markt in China. Gründung: Lausanne, 2014.

Selfnation – Ein Produkt der Real Look AG. Nutzer messen ihre Taille und Beine an fünf Stellen und können so via Internet massgeschneiderte Jeans bestellen. In der Schweiz hat das Unternehmen 2000 wiederkehrende Kunden, die 200 Franken pro Hose bezahlen. Derzeit expandiert die Firma nach Deutschland und ist im Gespräch mit diversen Jeansmarken. Gründung: Zürich, 2013.

Knip – Eine Plattform für massgeschneiderte Versicherungen. Nutzer erlauben den Zugriff auf ihre Versicherungspolice. Knip analysiert sie und macht Vorschläge für günstigere Angebote. Details zur Finanzierung nennt das Start-up keine. Zumindest einen Teil trägt die Schweizer Investorengruppe Red Alpine. Derzeit expandiert die Firma nach Deutschland. Gründung: Zürich, 2014.

Geosatis – Ein weiteres Start-up, das die Swisscom Start-up Challenge gewann. Das Unternehmen hat eine neuartige Fussfessel entwickelt, mit der neben Bewegungs- auch Schlafmuster überwacht werden, um bei Unregelmässigkeiten einzugreifen. Das Produkt ist in Südafrika bereits im Einsatz. Die Swisscom hat 1,6 Millionen investiert. Gründung: Le Noirmont JU, 2011.

Faceshift – Gesichtszüge per Computer realitätsnah rekonstruieren. Die Technologie wird vor allem für Animationsfilme und Werbung eingesetzt. Die Telecomfirma Orange UK hat sie etwa für eine Kampagne gebraucht, um Leuten ihr Alter Ego im Jahr 2034 vorzustellen. Erste Finanzierungsrunde: 700 000 Franken. Gründung: Zürich, 2013.

Mila – Wuch für die erste Finanzierungsrunde über 3,2 Millionen Franken nach Berlin aus, weil das Start-up in der Schweiz nicht fündig wurde. Der ortsbasierte Onlinemarktplatz bringt Internutzner aus der Nachbarschaft zusammen, um einander etwa bei Gartenarbeiten zu helfen. Gründung: Zürich, 2013.

Get Your Guide – Der aktuelle Star unter den Schweizer Start-ups. Die Firma hat mehrheitlich von ausländischen Investoren in vier Finanzierungsrunden insgesamt 45 Millionen Franken bekommen. Die Online-Buchungsplattform für Touren und Aktivitäten bietet eine Vielzahl von Angeboten aus einem weltweiten Netzwerk von Reiseveranstaltern. Gründung: Zürich, 2008.

Diplomero – Ob «Einführung in wissenschaftliches Arbeiten» von Coach Sophia Maria Würmli für 2 Franken im Monat oder «Stöchiometrie» von Gymnasiallehrer Lorenzo Vela für 4,05 Franken: Auf Diplomero ist jede Art von Lehrgang im Angebot. Es gibt einen Ableger in Berlin. Finanzierung: 500 000 Franken. Gründung: Zürich, 2013.

Gryps – Ein Online-Beschaffungswerkzeug für alles und jeden. Ob Alarmanlage für den Hühnerstall, Kaffeemaschine oder das beste Elektroauto für Steilhänge. Gryps verspricht dem Nutzer, ihn mit den besten drei Anbietern jedes Produktes im Markt zu verknüpfen. Finanzierung: 1 Million Franken. Gründung: Rapperswil, 2010.

Serie Alle erschienenen Artikel und weitere Inhalte zum Thema.

www.digitalisierung.derbund.ch

«Die Pensionskassen sollten eingreifen.»

Christophe Maire, Start-up-Gründer

e Spree

Der Start-up-Feuerwehrmann

Früher löschte er im Irak Brände nach Selbstmordattaken - heute bringt der Amerikaner Roderick Warren aus seinem Wohnzimmer in Adliswil weltweit Jungunternehmer zusammen.

Zehn hoffnungsvolle Schweizer Start-ups

Evrything – Die Vision der in Zürich gegründeten Firma ist es, alles, was im Detailhandel verkauft wird, mit dem Internet zu verbinden. So könnten etwa Produktions- und Transportwege effizienter kontrolliert werden. Nach einem Investment von 6,2 Millionen Franken von Atomico, einer Firma von Skype-Gründer Niklas Zennström, siedelte Evrything nach London über. Gründung: Zürich, 2011.

Scantrust – Eine Technologie, die mit Fälschungen aufräumt. Jedes Produkt kann vom Hersteller mit einer kopiersicheren digitalen Grafik ausgestattet werden, die der Kunde mit dem Handy scannt. 1,3 Millionen Startkapital. Gewinner der Start-up Challenge der Swisscom mit wachsendem Markt in China. Gründung: Lausanne, 2014.

Selfnation – Ein Produkt der Real Look AG. Nutzer messen ihre Taille und Beine an fünf Stellen und können so via Internet massgeschneiderte Jeans bestellen. In der Schweiz hat das Unternehmen 2000 wiederkehrende Kunden, die 200 Franken pro Hose bezahlen. Derzeit expandiert die Firma nach Deutschland und ist im Gespräch mit diversen Jeansmarken. Gründung: Zürich, 2013.

Knip – Eine Plattform für massgeschneiderte Versicherungen. Nutzer erlauben den Zugriff auf ihre Versicherungspolice, Knip analysiert sie und macht Vorschläge für günstigere Angebote. Details zur Finanzierung nennt das Start-up keine. Zumindest einen Teil trägt die Schweizer Investorengruppe Red Alpine. Derzeit expandiert die Firma nach Deutschland. Gründung: Zürich, 2014.

Geosatis – Ein weiteres Start-up, das die Swisscom Start-up Challenge gewann. Das Unternehmen hat eine neuartige Fussfessel entwickelt, mit der neben Bewegungs- auch Schlafmuster überwacht werden, um bei Unregelmäßigkeiten einzugreifen. Das Produkt ist in Südafrika bereits im Einsatz. Die Swisscom hat 1,6 Millionen investiert. Gründung: Le Noirmont JU, 2011.

Faceshift – Gesichtszüge per Computer realitätsnah rekonstruieren. Die Technologie wird vor allem für Animationsfilme und Werbung eingesetzt. Die Telecomfirma Orange UK hat sie etwa für eine Kampagne gebraucht, um Leuten ihr Alter Ego im Jahr 2034 vorzustellen. Erste Finanzierungsrunde: 700 000 Franken. Gründung: Zürich, 2013.

Mila – Wich für die erste Finanzierungsrunde über 3,2 Millionen Franken nach Berlin aus, weil das Start-up in der Schweiz nicht fündig wurde. Der ortsbasierte Onlinemarktplatz bringt Internetnutzer aus der Nachbarschaft zusammen, um einander etwa bei Gartenarbeiten zu helfen. Gründung: Zürich, 2013.

Get Your Guide – Der aktuelle Star unter den Schweizer Start-ups. Die Firma hat mehrheitlich von ausländischen Investoren in vier Finanzierungsrunden insgesamt 45 Millionen Franken bekommen. Die Online-Buchungsplattform für Touren und Aktivitäten bietet eine Vielzahl von Angeboten aus einem weltweiten Netzwerk von Reiseveranstaltern. Gründung: Zürich, 2008.

Diplomero – Ob «Einführung in wissenschaftliches Arbeiten» von Coach Sophia Maria Würmli für 2 Franken im Monat oder «Stöchiometrie» von Gymnasiallehrer Lorenzo Vela für 4.05 Franken: Auf Diplomero ist jede Art von Lehrgang im Angebot. Es gibt einen Ableger in Berlin. Finanzierung: 500 000 Franken. Gründung: Zürich, 2013.

Gryps – Ein Online-Beschaffungswerkzeug für alles und jeden. Ob Alarmanlage für den Hühnerstall, Kaffeemaschine oder das beste Elektroauto für Steilhänge. Gryps verspricht dem Nutzer, ihn mit den besten drei Anbietern jedes Produktes im Markt zu verknüpfen. Finanzierung: 1 Million Franken. Gründung: Rapperswil, 2010.



Roderick Warren suchte nach dem Grauen des Irakkriegs in der Schweiz einen Neuanfang. Foto: Urs Jaudas

Barnaby Skinner

Die Explosion, die Roderick Warren am 19. Januar 2004 aus dem Schlaf reisst, ist heftiger als alles Bisherige. Dabei ist sich der Militär-Feuerwehrmann einiges gewohnt. Seit einem halben Jahr baut der heute 40-Jährige für den Ölfelddienstleister Halliburton im Auftrag der US-Armee in Bagdad eine Feuerwehrmannschaft auf. Die Arbeit des Trupps kommt einer Sisyphusaufgabe gleich; beinahe im Tagesrhythmus erschüttern Anschläge die irakische Hauptstadt.

Warren trommelt also sein dreissigköpfiges Team zusammen. In seinem gelben Dodge Durango rast er ans andere Ende der drei Kilometer breiten Grünen Zone, in der die US-Truppen seit der Vertreibung von Saddam Hussein ein paar Monate zuvor ihr Hauptquartier eingerichtet haben. Was er sieht, erinnert ihn an die Hölle.

Noch bevor er im Trümmergebiet die Wagentür hinter sich geschlossen hat, ist er mittendrin. Als Erstes tritt er auf einen abgesprengten Arm. Der Selbstmordattentäter hat 500 Kilogramm Sprengstoff auf einem Markt hochgehen lassen und 60 Menschen mit in den Tod gerissen. Warrens Aufgabe ist es, die aufblühenden Feuer in der Umgebung zu löschen, Verletzte in Sicherheit zu brin-

gen und den Abtransport der Leichten zu koordinieren.

Dieser Wintermorgen in Bagdad begleitet den ehemaligen Feuerwehrmann bis heute. «Vielleicht habe ich damals endgültig begriffen, dass selbst aus komplettem Chaos etwas Neues entstehen kann», sagt Warren. Er sitzt im Wohnzimmer seiner 4½-Zimmer-Wohnung in Adliswil ZH, die er mit seiner Frau und den gemeinsamen Kindern, 4 und 8 Jahre alt, teilt.

Hier am grossen Familientisch arbeitet Warren täglich rund 12 Stunden. Nicht mehr daran, Trümmergebiete aufzuräumen. Doch sein Ziel ist nicht weniger ambitioniert: Er will jedes einzelne Jungunternehmen weltweit kartografieren - auf seiner Plattform StartupBlink. «Ich will einen virtuellen Ort bauen, an dem kluge Menschen aus Chaos Sinn machen», sagt Warren.

Schon 63 000 Start-ups weltweit

Über 63 000 Start-ups hat Warren schon beisammen. 300 kommen aus der Schweiz. «Insgesamt gehe ich hierzulande von rund 1000 Start-ups aus», sagt Warren. Am meisten Neuzugänge hat er - kaum überraschend - aus dem kalifornischen Silicon Valley, dem Start-up-Mekka, dicht gefolgt von Berlin und London. Aus diesen Städten kommen täg-

lich Dutzende hinzu. Die Daten stammen aus Handelsregistern oder lokalen, offenen Datenbanken wie Startup.ch. Jungunternehmen können sich auf StartupBlink zudem selber registrieren. Solche Einträge werden vor der Publikation geprüft: Gibt es die Unternehmen wirklich? Sind es eigenständige Firmen oder nur Produkte?

Boom bei Finanztechnologien

Am meisten Bewegung beobachtet Warren im Fintechbereich. Fintech steht für Finanztechnologien. Für Unternehmen also, die neue Online-Bezahlösungen entwickeln, an neuen Aktienhandels-Apps oder Banking-Technologien arbeiten. «London vibriert am heftigsten», sagt Warren. In der britischen Hauptstadt sind auf StartupBlink 135 Fintechfirmen eingetragen. Unternehmen mit Namen wie: The Currency Cloud, die den Devisenhandel vereinfachen will; oder Lovestocks - eine App, die intelligente Aktienkäufe mit weniger als drei Berührungen auf dem Smartphone verspricht.

«In der Schweiz dominieren Start-ups im Bereich E-Commerce», sagt Warren. Insgesamt 35 sind registriert. Zum Beispiel Mila, eine Zürcher Onlineplattform, auf der Nutzer Dienste anbieten, wie etwa Rasenmähen in der Nachbar-

schaft. Oder Suitart, eine Technologie, um sich online massgeschneiderte Anzüge zusammenzustellen.

Warren sitzt zwar in der Schweiz, aber StartupBlink ist eine globale Internetfirma. Mitgründer ist der Israeli Eli David, der mit Lingolearn eine Online-Sprachschule aufgebaut hat. Programmiert wird der Dienst in Rumänien. Und die Stundenlöhner, die die Start-up-Einträge prüfen, sitzen überall auf der Welt.

Doch wie kommt ein Feuerwehrmann der US-Armee überhaupt dazu, in der Schweiz eine Plattform für Internet-Start-ups zu bauen?

Nach der Explosion der 500-Kilogramm-Bombe im Irak brauchte Warren eine Auszeit und reiste zu seiner Freundin in die Schweiz, die er einst am Zürcher Flughafen auf dem Heimflug nach Washington D.C. kennen gelernt hatte. Und er kehrte nicht ins Kriegsgebiet zurück. «In der Schweiz begriff ich, wie aufgewühlt und zerrissen ich innerlich war», erklärt Warren, «ich brauchte einen Neuanfang.»

Noch kein rentables Geschäft

Warren heiratete und brachte sich im Internet selber das Programmieren bei. «Ich wollte verstehen, wie Computer funktionieren.» Gleichzeitig bewarb er sich für alle möglichen IT-nahen Stellen. Bei Banken und Versicherungen. «Ich schrieb 500 Bewerbungen. Qualifiziert war ich für keinen dieser Jobs.» Umso überraschter war er, als sich der Zürcher Ableger der US-Firma Sun Microsystems bei ihm meldete. Sie brauchten jemanden, der ihre Server wartete. Er nahm den Job.

Nebenbei begann Warren eigene Start-ups zu gründen: ein Musiklabel, dessen Aufnahmestudio in der Region von Zürich am ersten Tag überschwemmt wurde; eine Online-Pokersite; eine Videotechnologie, mit der Online-Autoverkäufer Kurzfilme ihrer Occasionen und Neuwagen drehen konnten. Alles flopte. Derzeit deutet wenig darauf hin, dass sich das mit StartupBlink ändern wird. Die Gründer haben bisher keinen Rappen verdient. Und knapp 100 000 Franken investiert.

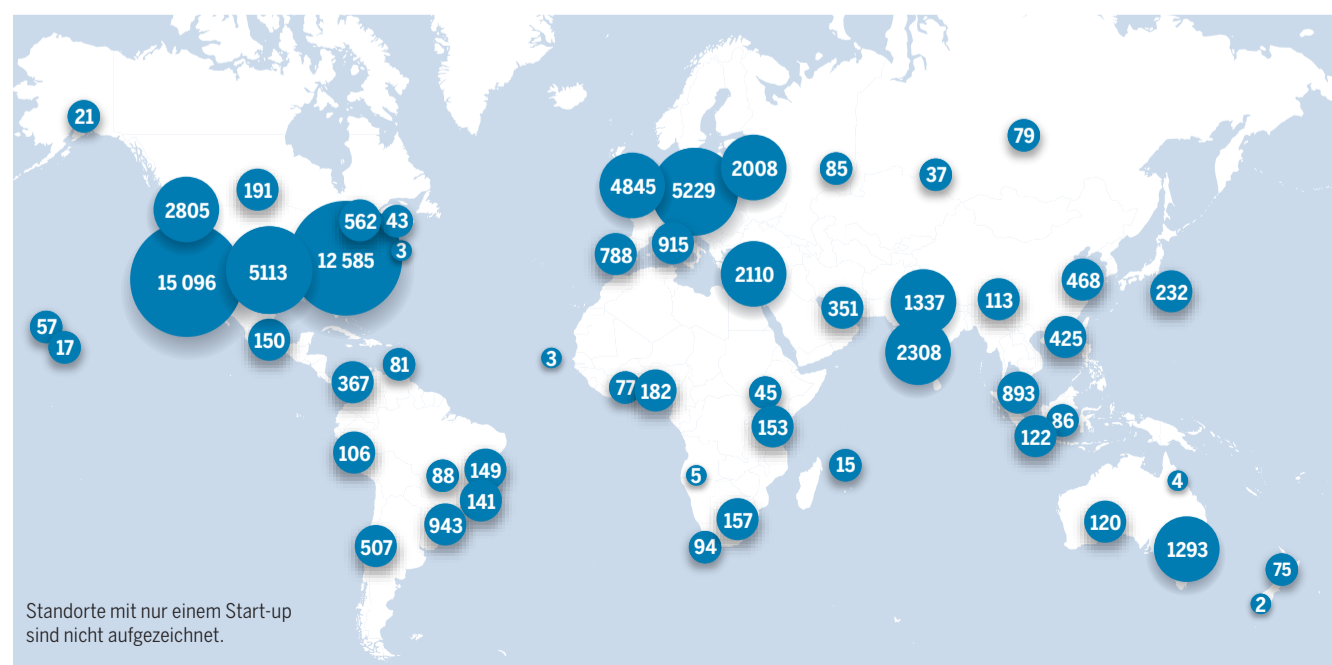
Trotzdem hat Warren seinen Server-Management-Job zurückgesteckt, um mehr Zeit in StartupBlink zu investieren. Wenn die Anzahl Jungunternehmen auf seiner Site weiter so zunehmen, glaubt er, könne er bald vorhersagen, welche Onlinebranche als Nächstes explodiert. Ein Früherkennungssystem für Investoren oder Grosskonzerne also? «Das wäre viel wert!», glaubt Warren. Jedenfalls sei im Moment sekundär, ob StartupBlink Geld abwerfe oder nicht. Es gehe darum, zu wachsen.

Es ist eine Einstellung, auf die man bei vielen Jungunternehmern trifft und die oft nach Zwangsoptimismus klingt. Nur nicht bei Roderick Warren, dem früheren Feuerwehrmann, der nach Selbstmordanschlägen Brände gelöscht und Leichten zusammengetragen hat. Bei Roderick klingt es nicht nach Floskel, sondern ist Überzeugung.

www.startupblink.com

Serie
Alle bisher erschienenen Folgen
digitalisierung.tagesanzeiger.ch

Technologie- und Internet-Start-ups weltweit



TA-Grafik/Quelle: www.startupblink.com

Digitalisierung

Wie sich unser Leben verändert

Das Internet vernetzt die Gesellschaft, die Automatisierung verändert die Industrie, Roboter übernehmen unsere Arbeit: Die Digitalisierung dringt immer weiter in unser Leben vor. Bereits gibt es Ökonomen, die der technischen Entwicklung eine grössere Wirkung vorhersagen als etwa der Erfindung von Dampfmaschine oder Elektrizität. Der TA geht dem Phänomen in einer Serie nach und beleuchtet die Folgen der Veränderung.

Nächste Folge:

Die Sharing Economy (6)