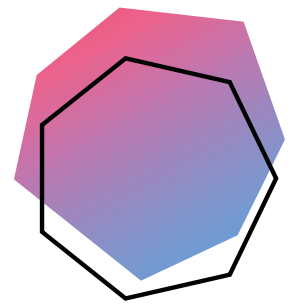


# STARTUP ACADEMY BEGLEITANGEBOT SCALE-UP



STARTUP  
ACADEMY

---

## VOM STARTUP ZUM KMU

Die Startup Academy hat bis heute mehr als 300 JungunternehmerInnen zum geschäftlichen Erfolg geführt. Während das Start-up Begleitprogramm den Weg von der Geschäftsidee bis zum Markteintritt unterstützt, ermöglicht es das Scale-up Begleitprogramm aus einem Startup mit Wachstumspotenzial ein etabliertes KMU zu machen.

- Startups mit nachweislichem Wachstumspotenzial werden in das Scale-up Begleitprogramm aufgenommen
- Laufzeit: 24 bis 36 Monate
- Elemente: Mentoring, Experteeering, 9 Fachmodule, 40 individuelle Beratungsstunden, Begleitung für Funding, Networking, verstärkte Publizität
- Zertifizierung nach erfolgreichem Abschluss (u.a. als Beleg für Finanzierungsanträge)
- Startup bezahlt eine monatliche Fee von CHF 350
- Pro Startup wird eine Firmenpatenschaft abgeschlossen

### FACHWISSEN UND ERFAHRUNGEN

Individueller Mentor, Vernetzung mit Experten, Präsentationen vor Expertpanels



### SCHULUNG UND WORKSHOPS

Business Model Canvas (Beginner & Advanced), Pitching, Mixed Management Pickles, Kundenerlebnis



### VERNETZUNG

Venture Caffès, Netzwerkanlässe und Connecting Business (bei Bedarf)



### MATERIALIEN

Checklisten, Vorlagen, Videos und Literatur



### ÖFFENTLICHKEIT

Auftritt am Netzwerkanlass, Porträt auf der Webseite und News auf Social Media



### FINANZIERUNGSHILFE

Organisation von Finance-Panels und direkter Zugang zu «GO! Mikrokredite»



---

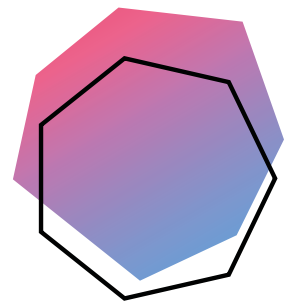
### Startup Academy

Die Startup Academy ist ein gemeinnütziger Verein, der Menschen mit Geschäftsideen und Menschen mit Wissen und Erfahrungen zusammenbringt. Sie unterstützt, begleitet und vernetzt Startups ab der ersten Geschäftsidee über einen Zeitraum von 18 bis maximal 24 Monaten. Für Startups mit Wachstumspotenzial wird ein 24–36 monatiges Scale-up Programm angeboten. Im Rahmen eines Zusammenarbeitsvertrags erhält das Jungunternehmen auf seine Bedürfnisse abgestimmte Leistungen im Rahmen eines Begleitprozesses (Mentoring durch eine erfahrene Berufsperson, Business-Checks und Beratungsstunden mit Experten, Teilnahme an den monatlichen Informationsveranstaltungen, Austausch mit anderen Startups und vieles mehr (bei Bedarf auch einen Arbeitsplatz zu 50% reduziertem Preis im Coworking-Space).

PICASSOPLATZ 4  
4052 BASEL

TELEFON: +41 61 271 80 45  
INFO@STARTUP-ACADEMY.CH  
WWW.STARTUP-ACADEMY.CH

---



STARTUP  
ACADEMY

---

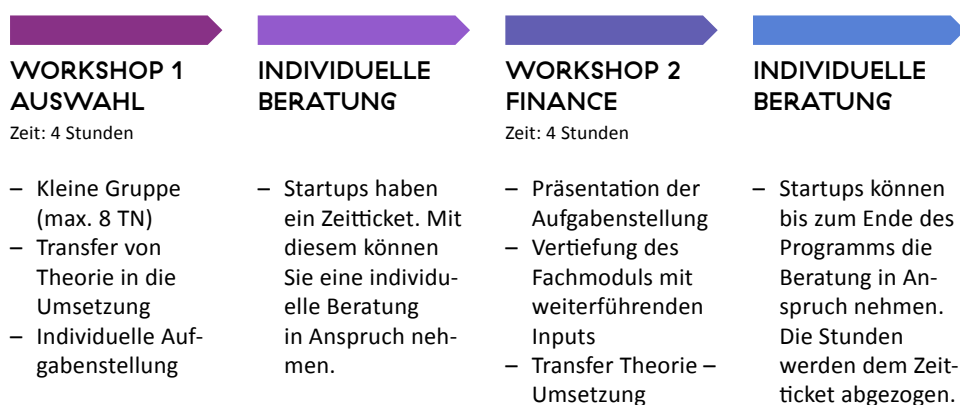
## SCALE-UP BEGLEITPROZESS

Der Begleitprozess wird auf die individuelle Ausgangslage des Startups abgestimmt. Er ist darauf ausgerichtet, das Startup fokussiert in denjenigen Bereichen zu unterstützen und fördern, die für die erfolgreiche Skalierung erforderlich sind.

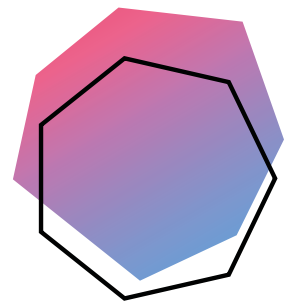


---

## STRUKTUR DER FACHMODULE, EIN BEISPIEL ALS DISKUSSIONSGRUNDLAGE



Ein Startup hat pro Jahr ein Zeitticket von max. 40 Stunden für Fachberatung. Die Workshops der festgelegten Fachmodule aus dem Panel sind verpflichtend. Die Beratungsstunden kann das Startup nach Bedarf buchen.



STARTUP  
ACADEMY

---

## FACHMODULE

Die einzelnen Fachmodule werden von ausgewiesenen ExpertInnen in je zwei bis drei Workshops à 4 Stunden vermittelt. Im Anschluss an eine prägnante, theoretische Einführung wird der Grossteil der Zeit innerhalb der Workshops dem Praxis-transfer gewidmet.

### Modul 1 Vision, Strategie, Planung

- Sinnstiftende Unternehmensvision
- Umsetzbare und gut vermittelbare Strategie auf der Basis der breit abgestützten Unternehmensvision
- Unternehmensplanung (Roadmap) mit definierten Handlungsfelder und Meilensteinen

### Modul 2 Führung

- Wirkungsvoll führen
- Grundsätze von Leadership, Management, Motivation und Teamdynamik verstehen und im Betriebsalltag situationsgerecht anwenden

### Modul 3 Kundenmanagement

- Systematische Kundenorientierung
- Zielgerichtete Kundengewinnung, Kundenbindung und Kundenentwicklung

### Modul 4 Prozesse & IT

- Wirkungsvolles Prozessmanagement umsetzen
- IT-Infrastruktur optimieren und unterhalten inkl. Digitalisierungsthemen

### Modul 5 Finance & Controlling

- Grundlagen finanzielle Führung
- Liquiditätsmanagement
- Planung und Budgetierung
- Reporting und Controlling
- Risikomanagement

### Modul 6 Human Resources

- Gut organisierte Personaladministration, konforme Arbeitsverträge, up-to-date im Sozialversicherungswesen
- Fringe Benefits für Angestellte

### Modul 7 Distribution

- Aufbau, Organisation und laufende Weiterentwicklung der Vertriebsorganisation, Vertriebskanäle
- Vertriebsformen wie auch Evaluation und Pflege von Vertriebspartnerschaften

### Modul 8 Beschaffung

- Lieferantenbewirtschaftung
- Laufende, systematische Lieferantenevaluation, -auswahl und -bewertung
- Systematisches Vertragswesen, erfolgreich verhandeln

### Modul 9 Kommunikation

- Unternehmenskommunikation
- Public Relations, Identifikation und Pflege der Stakeholder
- Markenentwicklung und -pflege
- Aufbau/Entwicklung Firmenimage