

## ISMZ

### Selbstmanagement für Menschen auf Erfolgskurs

Sturz aus dem Elfenbeinturm, Kopfsprung ins Berufsleben: Auf Maja Storch, die Inhaberin und wissenschaftliche Leiterin des Instituts für Selbstmanagement und Motivation Zürich (ISMZ), passen diese Floskeln nur bedingt. «Ach, wissen Sie, ich wusste ja frühzeitig, dass mich ein Schicksal erwarten würde wie im alten Ägypten», antwortet sie nonchalant in ihrem badischen Singsang auf die Frage, wie sie von der Akademikerin zur Unternehmerin geworden sei.

Nun ist ein Professor und Lehrstuhlinhaber zwar kein gottgleicher König, dessen rechtloses Palastpersonal mit seinem Abschied ausgesiedelt hat. Aber dass sich mit seiner Emeritierung auch seine Mitarbeitenden neu orientieren müssen, kommt durchaus vor. Maja Storch hatte daher längst vorgesorgt, als ihr Chef Mitte der 2000er-Jahre seinen 65. Geburtstag feierte.

Was die Psychologin und Therapeutin über sechs Jahre parallel zu ihrer Teilzeitanstellung als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Erziehungswissenschaft aufbaut, klingt erst mal eher nach Risiko denn nach Erfolgsmodell. «Ja, natürlich! Das war ein Abenteuer. Ein Spin-off im geisteswissenschaftlichen Bereich hatte es an der Universität Zürich bis zu diesem Zeitpunkt noch nicht gegeben.» Noch dazu eins, das auf dem ebenso weitläufigen wie undurchsichtigen «Psychomarkt»

Fuss fassen will. Das Produkt, das die 56-jährige Firmengründerin heute vermarktet, basiert auf einem Selbstmanagementtraining, das sie Anfang der 90er-Jahre am Lehrstuhl für Pädagogische Psychologie zusammen mit ihrem Forschungskollegen, dem Sozialwissenschaftler Frank Krause, entwickelt. Ursprüngliches Ziel des anwendungsorientierten Projekts ist die «Professionalisierung der Hand-

lungskompetenzen für pädagogische Berufe», spricht: die Erfindung eines Trainingssystems, das Lehrpersonen befähigt, mit (unvorhersehbaren) Drucksituationen kontrolliert umzugehen. Für ihr gemeinsam konzipiertes «Zürcher Ressourcen Modell» (ZRM®) stützen sich die beiden Forschenden auf neueste motivationspsychologische und neurowissenschaftliche Erkenntnisse über menschliches Lernen und Handeln – ein, wie sich zeigt, unschlagbarer Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Trainingsanbietern.

Maja Storch erkennt bald das Potenzial ihres handlungsorientierten Trainings auch für Personengruppen aus der Wirtschaft, dem Sozial- und Gesundheitsbereich. Positive Rückmeldungen von Kursteilnehmenden aus der Bankenwelt bestärken sie in ihrem Mut, als Geschäftsfrau zu reüssieren. Sie schreibt ein Ideenkonzept, lässt sich vom Rechtsdienst der Universität Zürich bei der Ausarbeitung eines überzeugenden Businessplans helfen und geht 2005 auf den Markt. Mittlerweile ist das Unternehmen etabliert: Illustre Namen wie IBM oder Swisscom buchen das Institut für In-House-Trainings. Gefragt sind auch die verschiedenen Seminare «für Menschen, die im beruflichen wie im privaten Alltag erfolgreicher werden wollen», die Lerncoachings für Jugendliche und die Zertifikatslehrgänge zum ZRM-Trainer und ZRM-Coach. Zehn Jahre nach der Gründung ist die Entrepreneurin mit der erreichten Gewinnzone zufrieden.

Genauso wichtig wie der Verkauf ihres psychologisch-pädagogischen Know-hows («Warum soll mein erarbeitetes Wissen in akademischen Schubladen verstauben?») ist Maja Storch die wissenschaftliche Beschäftigung. Das ISMZ arbeitet mit zahlreichen Hochschulen und klinischen Einrichtungen im In- und Ausland zusammen, um die Wirksamkeit des ZRM-Programms in verschiedenen Bereichen und Anwendungssituationen (etwa bei chronischen Erkrankungen, bei Lampenfieber, Berufsstress oder firmeninternen Umstrukturierungen) zu untersuchen. Die Ergebnisse der Studien fließen zurück in die Arbeit des Instituts. Als Unternehmerin ist Maja Storch immer auch Forscherin geblieben – oder wie sie selbst sagt: «Mein Beruf ist Erfinderin.» (awe)

## HypoPet

### Hoffnung für Tierhaarallergiker

Erfindungen sind selten Glückssache, und auch Geschäftsmodelle fallen nicht vom Himmel. Sicher: Zufall und das richtige Timing spielen bei Erfolgsgeschichten immer eine Rolle. Doch bevor Ideen Flügel wachsen, hat man in der Regel Hunderte von Arbeitsstunden investiert. Hinter der HypoPet AG – 2013 als Spin-off der UZH an den Start gegangen – stecken gar 20 Jahre Kopf- und Fleissarbeit.



Die Wissenschaftsentrepreneurs der jungen Firma sind die Allergologen und Immunologen Gabriela Senti, Thomas Kündig und Martin Bachmann. Der Finanz- und Wirtschaftsexperte Patrik Paulus vervollständigt das universitäre Gründungsteam, und die notwendige Erfahrung zur Produktentwicklung und -etablierung auf dem Markt steuert Gary Jennings als Chief Operating Officer bei.

Die Spezialform des Spin-offs erlaubt Senti, Kündig und Bachmann, ihre Forschungsleistung zu kommerzialisieren, ohne die Universität verlassen, ihre akademische Beschäftigung aufgeben zu müssen. Die Aktiengesellschaft sei das «notwendige Vehikel», um die begonnene Forschungsarbeit überhaupt fortführen zu können: Die zu erwartenden Entwicklungskosten würden jedes staatliche Budget sprengen.

«HypoCat» und «HypoDog», so haben die Wissenschaftler mit Unternehmergeist ihre Hoffnung auf ein schnupfenfreies Zusammenleben mit Katze und Hund benannt. Mit dem Feuereifer von Entdeckern und einer «riesigen Portion Optimismus» arbeiten sie an nebenwirkungsfreien Impfstoffen gegen die bei rund zehn Prozent der Bevölkerung auftretende Tierhaarallergie. Ihr Ansatz ist neu, ihre Methode innovativ: Zum ersten Mal sollen – anstelle des Menschen – die tierischen Mitbewohner geimpft werden, und zwar gegen bestimmte körpereigene Proteine, die beim Menschen Allergien auslösen. «Diese Einweissmoleküle, die beispielsweise in Hautschuppen und im Speichel der Tiere vorkommen, sind verantwortlich für die typischen allergischen Reaktionen bei Katzen- und Hundehaltern», präzisiert die erklärte Tierfreundin Gabriela Senti. Auf die Vierbeiner hätte die Impfung keine negativen Auswirkungen, im Gegenteil: Geimpfte Haustiere müssten von Allergikern nicht mehr zur Adoption abgegeben werden.

Für seine vielversprechende Forschungsleistung wurde das HypoPet-Team noch im Gründungsjahr mit dem bedeutendsten Schweizer Technologiepreis in der Kategorie Inventors ausgezeichnet. Tierhaarallergiker müssen sich allerdings nach wie vor gedulden: Noch befinden sich die Impfstoffe in der Entwicklungsphase. (awe)

## AAAccell

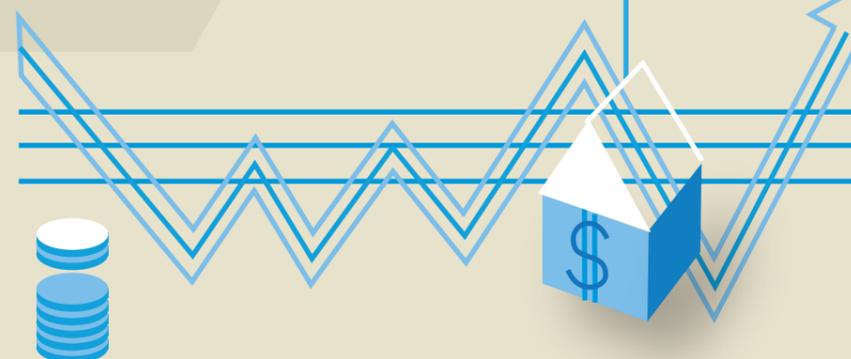
### Know-how für Banken und Pensionskassen

Die Tinte auf den Gründungsdokumenten von «AAAccell» ist noch frisch, aus der Taufe gehoben wurde die Firma im September 2014. Als Beratungs- und Forschungsfirma mit dem Ziel, im Finanzdienstleistungssektor tätig zu sein, sticht sie unter den vielen Spin-offs der Universität Zürich hervor. Denn die meisten Unternehmen stammen aus dem Bereich der Life Sciences. Für die beiden Geschäftsführer, Erich Walter Farkas, Professor für Quantitative Finance am Institut für Banking und Finance der UZH, und Sandro Schmid, Bankenexperte, ist diese Stellung vor allem ein Vorteil: «Wir haben wenig Konkurrenz und sind gut aufgestellt», sagt Finanzmathematiker Farkas. «Wir können in einem dynamischen Umfeld viel Know-how anbieten», ergänzt Sandro Schmid.

Die Geschäftsidee zu AAAccell basiert auf zwei Säulen: Zum einen bieten die Finanzexperten Beratungsdienste an, beispielsweise für Pensionskassen, die ihr Risikomanagement absichern oder gar auslagern möchten. Gerade kleinere Institutionen kommen im aktuellen finanziellen Umfeld schnell an die Grenzen ihrer Möglichkeiten, wenn es darum geht, Investitionen sicher und zugleich mit guter Performance anzulegen. «Wir können dazu eigene Tools zur Sicherung und Optimierung der Portfolios anbieten», sagt Sandro Schmid. Zum anderen betreibt die Firma Forschung und Entwicklung. Aufgrund neuer Gesetze wie des Finanzdienstleistungsgesetzes (Fidleg) oder Basel III ändern sich die Anforderungen an Finanzdienstleister laufend. In eigenen Entwicklungsprojekten modellieren die AAAccell-Experten die daraus resultierenden Anforderungen. «Wir befinden uns in einem sehr dynamischen Umfeld», sagt Farkas.

Der langjährig tätige Finanzmathematiker ist in der akademischen Fachwelt bestens vernetzt. Dieses Netzwerk von Fachleuten wird die Firma AAAccell für ihre Angebote

nutzen; dazu arbeitet sie mit zahlreichen namhaften Instituten wie dem Swiss Finance Institute (SFI) zusammen. «Wir bauen mit unserem Spin-off eine Brücke im Bereich Asset- und Risikomanagement von der Hochschule zur Praxis der Finanzdienstleister», sagt Farkas. Die Geschäftsführer verkörpern fast idealtypisch die beiden Welten: Sandro Schmid hat langjährige Erfahrung in leitender Stellung im Bankenwesen, Farkas betreibt seit Jahren Forschung auf Topniveau. Das so aufgestellte Team ist gera-



dezu prädestiniert, aktuelles, aber brachliegendes Wissen aus der Hochschule in die Praxis zu transferieren.

Noch kann die junge Firma keine langen Kundenlisten vorweisen, aber Erich Walter Farkas versichert, dass man mit namhaften Instituten in fortgeschrittenen Verhandlungen stecke. «Unsere Angebote stossen auf grosses Interesse», stellen die Finanzexperten erfreut fest. Der Bedarf an Beratung und Entwicklung sei aufgrund der Komplexität und Dynamik gross. Auch die Firma selbst wandelt sich schnell – zu den beiden Gründern hat sich bereits ein dritter Partner gesellt. (sfs)