

20

25

**Jahresbericht**

 **ahead**



# «Und jedem Anfang wohnt ein Zauber inne.»

Hermann Hesse



**A**ls Präsident der Verwaltung der Ahead Zürich Genossenschaft blicke ich auf ein Jahr zurück, das in vielerlei Hinsicht einen Neubeginn markiert. 2025 war unser erstes Geschäftsjahr unter neuem

Segel. Ein Jahr, in dem aus dem Startzentrum Zürich und dem Verein GO! eine gemeinsame Organisation wurde und in dem wir mit Ahead nicht nur einen neuen Namen, sondern auch eine neue Identität nach innen wie nach aussen geschaffen haben. Damit stellen wir sicher, dass unsere vielfältigen Angebote für Gründer:innen und KMU unter einem starken Dach sichtbar werden.

Ein wesentlicher Fokus lag auf der Integration der Initiative KMU und Innovation, deren Zusammenführung mit unseren bestehenden Dienstleistungen planmässig voranschreitet. Die inhaltliche Breite, die dadurch entsteht, stärkt unseren Auftrag messbar: Wir sind heute umfassender in der Lage, Unternehmen von der ersten Idee bis zu strategischen Innovationsfragen in unterschiedlichen Entwicklungsphasen zu begleiten.

Das vergangene Jahr war zudem geprägt von wichtigen personellen Veränderungen. Wechsel im Team gehören zu Transformationen dieser Grössenordnung dazu, erfordern aber besondere Aufmerksamkeit und Engagement. Ich danke allen Mitarbeitenden herzlich für ihren unermüdlichen Einsatz in dieser Phase des Wandels, ihre Bereitschaft, Prozesse neu zu denken, Strukturen anzupassen und die neue gemeinsame Kultur von Ahead aktiv mitzugestalten. Dies bildet das starke Fundament unserer weiteren Entwicklung.

## Ausblick

Die kommenden Monate stehen im Zeichen der weiteren Schärfung unseres Leistungsangebots. Wir werden die Integration aller Bereiche konsequent vorantreiben und gleichzeitig sicherstellen, dass unsere Kund:innen von einem modernen, zugänglichen und wirksamen Unterstützungsangebot profitieren.

Ich danke allen Beteiligten – unseren Trägern, Partnern und insbesondere den Teammitgliedern – für ihre grosse Unterstützung und das Vertrauen in unsere Genossenschaft.

Herzlich

**Thomas Koller**  
Präsident der Verwaltung

## Verwaltung (per 31.12.2025):

**Thomas Koller**  
Präsident der Verwaltung  
Kollernext GmbH

**Yves Bisang**  
Mitglied der Verwaltung  
Leiter Wirtschaftsförderung  
Stadt Zürich

**Anita Martinecz Fehér**  
Mitglied der Verwaltung  
Standortförderung  
Amt für Wirtschaft Kanton Zürich

**Michael Loosli**  
Mitglied der Verwaltung  
Zürcher Kantonalbank

**Florian Gunz Niedermann**  
Mitglied der Verwaltung  
Walder Wyss Ltd.

Die Verwaltung tagte an den folgenden Daten:

- 25. März 2025
- 24. Juni 2025 (GV)
- 16. September 2025
- 10. Dezember 2025
- 16. Dezember 2025  
(Ausserordentliche GV)

Daneben fanden Sitzungen des Projektteams sowie regelmässige Meetings des Präsidenten und einzelnen Mitgliedern der Verwaltung mit der CEO statt.

# Neustart mit Substanz



2025 war für Ahead ein Jahr des Aufbruchs. Wir haben uns neu erfunden – mit der Energie eines Start-ups auf dem Fundament von über 40 Jahren unternehmerischer Erfahrung. Diese Verbindung aus Aufbruch und Wurzeln hat unser Jahr geprägt. Die Umsetzung der Fusion, das abgeschlossene Branding sowie der Start von Ahead per 1. Juli 2025 markierten zentrale Etappen dieser Entwicklung.

Der Fokus 2025 lag auf der Zusammenführung der Angebote. Bestehendes wurde evaluiert und angepasst. Im Bereich Mikrokredite wurde mit der Zürcher Kantonalbank eine neue Vereinbarung mit verbesserten Konditionen abgeschlossen. Die Innovationsberatung komplementiert seit 1. September 2025 die anderen Angebote als integralen Bestandteil.

Ahead als Genossenschaft vereint heute Gründungsberatung, Mikrokredite und Innovationsberatung für KMU unter einem Dach und positioniert sich klar als unabhängiges Gründungs- und Innovationszentrum im Wirtschaftsraum Zürich. Dies bringt uns unserem Ziel einen grossen Schritt näher, Gründer:innen und KMU auf ihrem unternehmerischen Weg zu begleiten, um sie langfristig erfolgreicher zu machen.

## Zielerreichung

Die Nachfrage entwickelte sich äusserst positiv. Über 800 Anfragen gingen 2025 ein, begleitet wurden mehr als 600 Gründer:innen und KMU. Im Bereich Mikrokredite verzeichnete Ahead mit 237 Anfragen einen Allzeitrekord. Auch die Gründungs- und Innovationsberatung wurde insbesondere im zweiten Halbjahr stark nachgefragt. Wir erhielten viel Resonanz und positives Feedback auf unseren Neustart und unseren praxisnahen, umsetzungsorientierten Ansatz. Unser Dank gilt unseren Kund:innen für ihr Vertrauen und unseren Trägern für ihre wertvolle Unterstützung.

Nach dem Jahr der Transformation richten wir den Blick nach vorne: 2026 steht im Zeichen der Wirkung. Unser Ziel ist es, Kundenbedürfnisse noch besser zu verstehen und Partnerschaften auszubauen, um Mehrwert für Gründer:innen und KMU zu schaffen. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit und den Austausch im Jahr 2026!

Viel Spass beim Eintauchen in unseren Beratungsalltag 2025 mit Geschichten und Fakten auf den nachfolgenden Seiten.

Herzlich

**Chantal Stäubli**  
CEO

## Trägerschaft 2025

Herzlichen Dank den Trägern **Kanton Zürich, Stadt Zürich** und **der Zürcher Kantonalbank** für ihre Unterstützung. Ihr Engagement ist ein entscheidender Beitrag zum Erfolg von Gründer:innen und KMU im Wirtschaftsraum Zürich. Vielen Dank für das Vertrauen.

## Geschäftsstelle 2025

(per 31.12.2025:)

- Chantal Stäubli  
CEO
- René Chenevard  
Head Mikrokredit
- Anna Zakharova  
Head Innovationsberatung
- Prisca Brugger  
Head Gründungsberatung
- Anna Lehmann  
Backoffice

Ergänzend zur Geschäftsstelle wurden unsere Kund:innen durch ein etabliertes Netzwerk externer Berater:innen, Mentor:innen und Innovationsexpert:innen begleitet. Herzlichen Dank allen Beteiligten für ihren wertvollen Einsatz 2025.

## Präsenz und Events

Ahead war 2025 an 20 externen Events aktiv beteiligt (u. a. Workshops, Jurys) und organisierte 14 eigene Veranstaltungen, davon 12 Online-Informationsanlässe. Besonders hervorzuheben ist der Event «Erfolgreich selbstständig», bei dem Unternehmer:innen praxisnah Einblicke in ihren Weg und die Unterstützung durch Ahead gaben.

## Digitale Präsenz

Die neue Website ahead-zh.ch ist seit 1. Juli 2025 online (bis 30.6. Startzentrum). Ergänzend dazu betreibt Ahead mit startbox.swiss einen digitalen Gründungsleitfaden für die Kantone Zürich und Bern (2025 ganzjährig). Die Zahlen der Website-Besuche lagen 2025 insgesamt über dem Vorjahr. Dies ist insbesondere aufgrund des Neuauftritts von Ahead sehr erfreulich und liegt über den Erwartungen.

### → startzentrum.ch

Bisherige Website bis 30.6. 2025  
Besucher: 2343 (2024: 2283)  
Seitenansichten: 3461 (2024: 3445)  
Verweildauer: 59s (2024: 55s)

### → ahead-zh.ch

Neue Website ab 1.7.2025  
Besucher: 5115  
Seitenansichten: 21'049  
Verweildauer: 1m 10s

### → startbox.swiss

Besucher: 4804 (2024: 3915)  
Seitenansichten: 7493 (2024: 6800)  
Verweildauer: 1m 48s (2024: 2m 51s)

# Ahead bringt Gründer:innen und KMU voran

- unabhängig
- praxisnah
- vertrauensvoll

Ahead Zürich unterstützt als Non-Profit-Organisation Gründer:innen und KMU im Wirtschaftsraum Zürich auf ihrem Weg zum nachhaltigen Erfolg. Ein Engagement von:



Stadt Zürich



Kanton Zürich  
Volkswirtschaftsdirektion  
Amt für Wirtschaft



Zürcher  
Kantonalbank

## 518 Gründungs- beratungen

Klarheit und Sicherheit zum Start –  
im kostenlosen Erstgespräch:

- Idee und Angebot
- Rechtsform, Treuhand, Versicherungen
- Vermarktung
- Unternehmensführung

« Es ist ein grosses Glück, diese kompetente Unterstützung für mein Businessmodell und Marketing in Anspruch nehmen zu dürfen. Sie hilft mir dabei, das Wesentliche nicht aus den Augen zu verlieren und mutig voranzuschreiten. Ich wünsche jedem Gründer einen Partner wie Ahead an der Seite.»  
Ali Koyun, Architekt und Alexander-Techniker

« Die Unterstützung hat mir im richtigen Moment geholfen, meine Firma weiterzuentwickeln. Ich konnte in den Marktauftritt und meine Sichtbarkeit investieren. Die klare Positionierung und die Marketingideen haben mir Sicherheit gegeben.»  
Timea Huber, Brillwood

## 21 Mikrokredite

mit einem Gesamtkreditvolumen von CHF 693'080

Finanzielle Unterstützung bis zu CHF 40'000  
als unkomplizierter Investitionskredit:

- Geschäftsmodell
- Budgetierung
- Kreditantrag Zürcher Kantonalbank


« Kompetente Beratung, frische Ideen und spürbares Engagement. Ahead hat sich viel Zeit genommen, unsere Situation zu verstehen, und uns mit wertvollen Vorschlägen unterstützt.»  
Leandra Schmid, Schmid AG

## 36\* Innovations- beratungen

\* Innovationsbegleitungen ab Phase 2

Entwicklung von KMU im Wettbewerb –  
bis zu 35 Stunden kostenlos:

- Innovationspotenzial
- Produkt-, Angebots- und Prozessentwicklung
- Expertenzugang



*«Ich habe viel gelernt in der Spitzengastronomie. Aber irgendwann wurde mir klar, dass es mir weniger um den Glanz geht – und mehr um die Menschen.»*

Francesco Miraldi

# Tausche Kronleuchter gegen alte Laterne

**Gründungs-  
beratung**

# Gastfreundschaft als Handwerk & Mission

**Miraldi Gastro & Concepts GmbH**  
www.miraldi.fr

**Alte Laterne, Zollikerberg**  
www.alte-laterne.ch



Jahrelang prägte Francesco Miraldi die Atmosphäre an einer der renommiertesten Adressen der Zürcher Gastronomie. Als Weinchef und Mitglied der Geschäftsleitung war er Teil einer Welt aus grossen Namen. Doch für Miraldi war dieser Weg nicht der erreichte Endpunkt der Karriere, sondern eine wertvolle Schule. Mit der Übernahme der Alten Laterne in Zollikerberg hat er den Fokus auf Gastfreundschaft radikal umgesetzt.

Er schuf einen Ort, der auf puristische Küche, gute Produkte und Austausch setzt. Während er das heimelige Holzinterieur bewahrte, investierte er in Gebäudetechnik und Hygienestandards. Kein Glamour, keine Inszenierung – dafür Wärme, Persönlichkeit und seine tiefe Liebe zu hochwertigen Tropfen, die kuratiert auch über seinen Webshop erhältlich sind. «Ich will einen Ort, an dem sich Gast und Gastgeber auf Augenhöhe begegnen. Ohne Etikette ungezwungen geniessen.»

## Unternehmer mit Mission

Sein Engagement endet jedoch nicht an der Küchentür. Mit der Miraldi Gastro & Concepts GmbH hat er ein Beratungs- und Handelsunternehmen gegründet – mit der Mission, die Gastronomie sozial, ökologisch und wirtschaftlich nachhaltiger zu gestalten. So setzt er beispielsweise auf kleine, aber wirkungsvolle Innovationen wie die chemiefreie Reinigung mit Ozon. «Win-win-win für die Umwelt, die Gesundheit und das Portemonnaie.»

## Geschichten, die verbinden

Für Miraldi sind es die Details und die Menschen, die einen Ort beseelen. So holte er Rolf, der über 40 Jahre lang als Kellner in Zollikerberg tätig war, zurück in den Betrieb. «Rolf hat die Alte Laterne mitgeprägt. Ihn wieder einzubinden, war für uns beide ein Glücksfall.» Auch das markante Wirtshaus-schild an der Strasse zeugt von Anspruch: Es stammt von jener Grafikerin, die einst auch das Logo für Singapore Airlines entworfen hat.

## Profi bleibt Profi

In der Umsetzungsphase zeigte sich: Jedes Konzept bringt neue Fragen mit sich. Bei der temporären Nutzung, der geeigneten Rechtsform, bei Bewilligungen und Versicherungen wollte sich Francesco Miraldi beraten lassen. «In der Zusammenarbeit mit der Ahead Gründungsberatung fand ich eine Sparringspartnerin, die zuhört, mitdenkt und Klarheit schafft.»

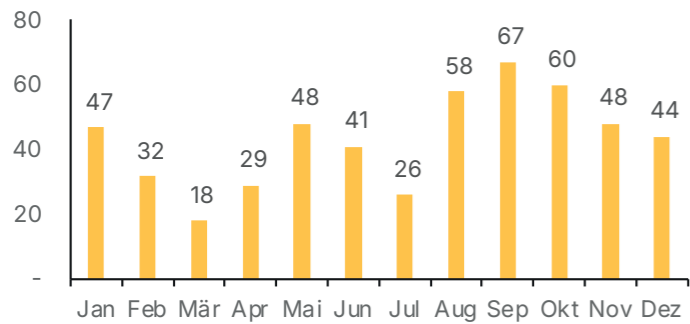
Der Schritt in die Selbstständigkeit war für Francesco Miraldi eine Entscheidung für ein anderes Verständnis von Erfolg. Für Herz statt Glamour.



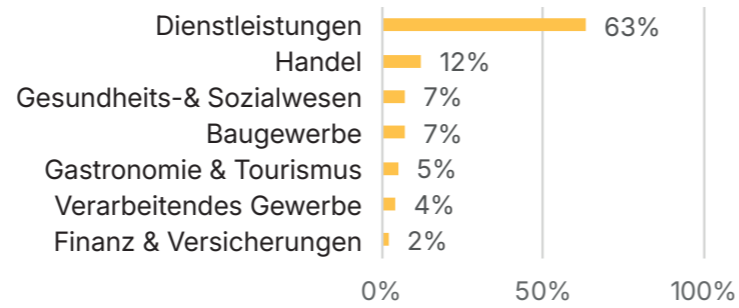
«Gastrobetreibende in nachhaltiger Geschäftsführung und Prozessoptimierung zu unterstützen – das macht mir riesig Spass.»

Gründungs-  
beratung

**Anzahl Erstberatungen: 518**



**Branchenverteilung**



# Vom Foodtruck zur strategischen Plattform



**Ein heisser Herbst**

Mit 518 Erstberatungen wurde das Jahresziel nicht nur erreicht, sondern übertroffen. Im Herbst zeigte sich ein deutlicher Zuwachs, welcher im Einklang mit dem in der IFJ-Studie ausgewiesenen Gründungsrekord der Schweiz steht. Bei der Branchenverteilung ist der Dienstleistungsbereich weiterhin überproportional vertreten. 2026 werden wir diese Verteilung differenzierter gemäss NOGA-Code erheben.

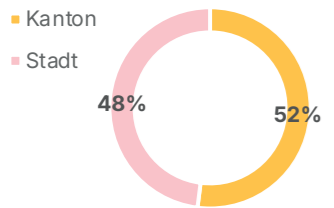
**Planung 2026**

- Differenzierte Analyse der Kundenbedürfnisse
- Überarbeitung der beliebten Startbox mit englischer Version
- Events für Gründer:innen

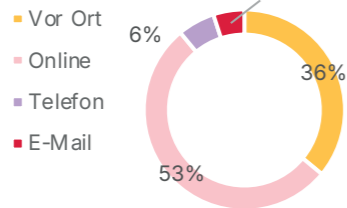
Die Verteilung zwischen Stadt und Kanton Zürich bleibt gegenüber 2024 konstant ausgewogen (+ 3% Kanton Zürich). Auch beim Geschlecht zeigt sich ein stabiles Bild der Ausgewogenheit. Ebenso bleibt der Anteil der Beratungen in englischer Sprache konstant bei über 20%. Der Anteil der Online-Beratungen nimmt erwartungsgemäss weiter zu und wird erstmals mehr nachgefragt als die Vor-Ort-Beratung.

2026 werden wir die Datenerhebung ausbauen, um unsere Kund:innen noch feingliedriger zu verstehen. Nur auf der Grundlage fundierter Daten ist es möglich, die Gründungsberatung bedarfsgerecht weiterzuentwickeln.

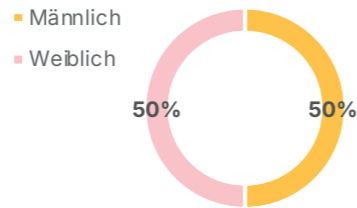
**Verteilung Stadt/Kanton**



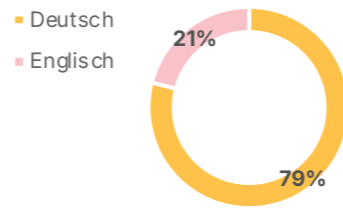
**Verteilung Beratungsort**



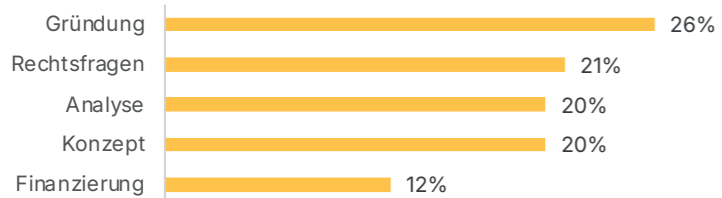
**Verteilung Geschlecht**



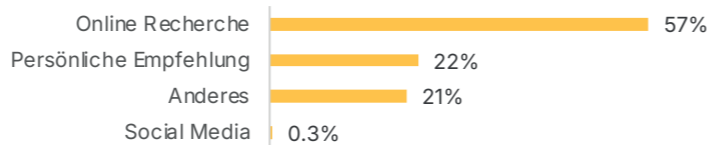
**Verteilung Sprache**



**Anfrage Beratungsthemen**



**Wie sind Sie auf Ahead aufmerksam geworden?**



**Wirkung**

**97%** bestätigen, dass sie aus der persönlichen Beratung einen grossen Nutzen gezogen haben.

**Was uns bewegt**

97% unserer Kund:innen geben an, aus der Beratung einen grossen Nutzen gezogen zu haben, wobei sich 86,1% an dieser anonymen Qualitätsbefragung beteiligt haben. Zusätzlich erreichen uns in persönlichen E-Mails zahlreiche wertschätzende Rückmeldungen. Diese Anerkennung stärkt die Motivation und verdeutlicht die Sinnhaftigkeit unserer Arbeit.

Der Beratungsalltag ist anspruchsvoll und vielseitig. Wir sind gefordert, in der gesamten thematischen Bandbreite der Gründungsphase versiert zu unterstützen: von rechtlichen und treuhänderischen Fragestellungen über Versicherungen bis hin zu Vermarktungsthemen. Ebenso gefordert ist die Fähigkeit, unterschiedlichste Businessmodelle zu verstehen und als Sparringpartner:in zu agieren: vom Handwerksbetrieb bis zur hochkomplexen Strategieplattform. Darüber hinaus sind neben betriebswirtschaftlichen auch psychologische Kompetenzen zentral: Wir holen Gründer:innen dort ab, wo sie stehen, und ermutigen sie auch in der Entwicklung ihrer unternehmerischen Persönlichkeit. Auch deswegen haben wir uns bewusst dafür entschieden, weiterhin jede einzelne Anmeldung möglichst einer thematisch geeigneten Beratungsperson zuzuteilen.

Eines ist klar: Fachwissen ist online verfügbar. Doch den Nutzen einer 1:1-Beratung, die individuell auf die Anliegen eingeht, Fakten in persönliche Zusammenhänge einordnet und als Mutmacherin, Orientierungshilfe sowie Ideengeberin wirkt, kann bislang keine KI ersetzen.

**Prisca Brugger**  
Head Gründungsberatung

# Gründungsberatung

Monika & Shina Morreale

# Ein Platz zum Aufblühen

«Ein 100-Prozent-Bürojob  
war keine Option mehr.»

**Mikrokredit**

# Blumen fürs Herz – Kaffee für die Seele

Monshinéa

www.monshinea.ch



Die Idee für ein eigenes Geschäft begleitet Monika Morreale seit Jahren. Während der Corona-Zeit entwickelte sich aus einem leisen Wunsch eine konkrete Lebensentscheidung. Eine persönliche Umbruchphase brachte sie dazu, ihre berufliche Zukunft neu zu überdenken.

Gemeinsam mit ihrer Tochter Shina Morreale begann sie, den Traum eines eigenen Blumengeschäfts zu konkretisieren. Die gelernte Floristin bringt das handwerkliche Fachwissen ein, während Monika Morreale ihre kaufmännischen Kompetenzen einsetzt. Aus intensiven Gesprächen entstand Schritt für Schritt eine klare Vision. Mit Monshinéa setzten Mutter und Tochter diese Idee schliesslich in Richterswil um.

## Mehr als ein Blumenladen

Neben Floristik umfasst das Angebot eine Kaffee- und Lesecke, die Begegnung ermöglicht und Aufenthaltsqualität bietet. Bereits vor der Eröffnung stiess das Vorhaben im Dorf auf grosses Interesse. Die Kombination aus Blumenladen und Café entspricht dem Wunsch nach Treffpunkten im Alltag.

## Familienbetrieb mit persönlicher Handschrift

Die Zusammenarbeit zwischen Mutter und Tochter bildet das Fundament des Unternehmens. Shina Morreale verantwortet die floristische Gestaltung sowie die Kommunikation über soziale Medien. Monika Morreale konzentriert sich auf Administration, Organisation und strategische Planung.

In der floristischen Arbeit steht Individualität im Vordergrund. Jeder Strauss wird auf Wunsch, Anlass und Persönlichkeit der Kund:innen abgestimmt. Natürliche Materialien, hochwertige Blumenqualität und langjährige Lieferantenbeziehungen prägen die tägliche Arbeit.

## Finanzierung als entscheidender Erfolgsfaktor

Eine zentrale Rolle bei der Umsetzung spielte der Ahead Mikrokredit. Da nur begrenztes Eigenkapital vorhanden war, ermöglichte diese Finanzierung die Investitionen in Infrastruktur, Einrichtung und Warenlager. «Ohne den Mikrokredit hätten wir die Investitionen nicht stemmen können.» Die dazu erarbeitete Budgetplanung dient den Inhaberinnen auch weiterhin als Orientierung für Umsatzentwicklung und wirtschaftliche Stabilität.

Für Monika und Shina Morreale ist Monshinéa weit mehr als ein Businessmodell – sondern ein Ort, an dem sich Menschen willkommen fühlen und zur Ruhe kommen können.



«Monshinéa steht für Herzlichkeit  
und Harmonie.»

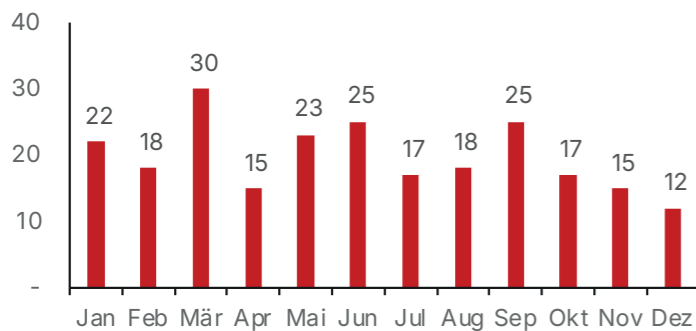
**237** Anfragen

**194** Erstgespräche

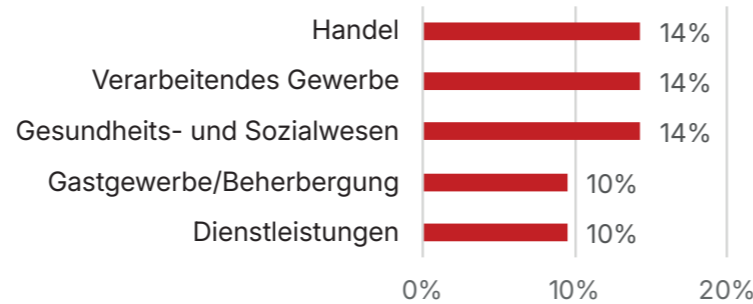
**21** Ausbezahlte Kredite

**693'080** CHF Kreditvolumen

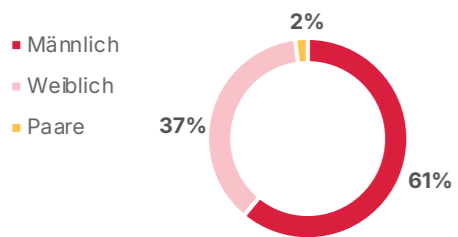
Anzahl Anfragen pro Monat



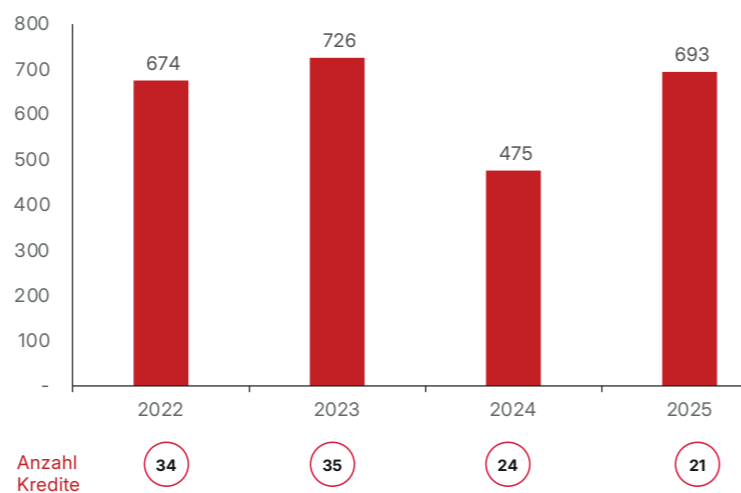
Branchenverteilung (Top 5 NOGA-Code)



Verteilung Geschlecht (Anfragen)



Entwicklung Mikrokredit 2022–2025



# Investition in zukünftige Unternehmer:innen



**Anfragerekord**

Die gesetzten Jahresziele wurden erreicht beziehungsweise übertrroffen. Im Jahr 2025 erhielten wir 237 Anfragen – der höchste Wert seit Beginn der Mikrokreditvergabe im Jahr 2009. Daraus resultierten 21 ausbezahlte Mikrokredite mit einem Gesamtvolumen von CHF 693'080. Das Kreditvolumen liegt damit deutlich über dem Vorjahr 2024. Das Gesamtvolumen

**Planung 2026**

- Steigerung des Kreditvolumen
- Digitale On-Demand- Informationsveranstaltung
- Systematische Messung der Prozessqualität
- Neue Wirkungserhebung

bewilligter Kredite seit Beginn dieses Finanzierungsinstruments 2009 beträgt CHF 11,6 Mio. Dass aus den 237 Anfragen 21 Mikrokredite resultieren, ist vor allem auf die seit 1. Juli 2025 geltende neue Regelung zurückzuführen: Der Investitionskredit steht nur noch Einzelfirmen und GmbH offen. Ebenfalls werden Nachfolgekredite sowie Einlagenkapital nicht mehr finanziert. Zudem werden in der Statistik Kredite seit 2025 pro Unternehmen und nicht mehr pro Kreditnehmer gezählt. Gleichzeitig wurde mit der Einführung des Ahead-Kontokorrentkredits eine neue Finanzierungsform geschaffen, die Gründer:innen eine flexiblere Nutzung ermöglicht.

Die wirtschaftliche Situation der Kreditnehmer:innen zeigte auch 2025 ein breites Spektrum: Acht der bewilligten Kredite gingen an bereits selbstständig Erwerbende, drei an Teilzeit-Selbstständige, sieben an Angestellte, zwei an Erwerbslose und einer an einen IV-Bezüger. Damit unterstützt der Mikrokredit Menschen in unterschiedlichen beruflichen Situationen beim Schritt in die Selbstständigkeit oder bei der Weiterentwicklung eines bestehenden Unternehmens.

Die finanzierten Unternehmen stammen aus unterschiedlichen Branchen. Besonders häufig vertreten waren Handel, verarbeitendes Gewerbe sowie Gesundheits- und Sozialwesen, gefolgt von Gastgewerbe und weiteren Dienstleistungen. Während bei den Anfragen Männer mit 61% häufiger vertreten sind als Frauen mit 37%, zeigt sich bei den tatsächlich finanzierten Unternehmen eine deutlich ausgeglichene Geschlechterverteilung: 52% Männer und 48% Frauen.

**Damit Ideen zu tragfähigen Unternehmen werden**

Unsere Arbeit geht über die reine Finanzierung hinaus. Viele Gründer:innen stehen zu Beginn vor grundlegenden persönlichen und unternehmerischen Entscheidungen. Durch Beratung und Budgetplanung schaffen wir Orientierung und geben Sicherheit. Dabei begleiten wir Menschen nicht nur fachlich, sondern stärken auch das Vertrauen in ihre unternehmerischen Fähigkeiten. Hinter dem Mut der Gründer:innen stehen oft Lebensentscheidungen. Wir prüfen, hinterfragen, befähigen und rechnen – damit aus Ideen existenzsichernde Unternehmen werden.

**René Chenevard**  
Head Mikrokredit

«Ideen hatten wir schon immer –  
was fehlte, waren die Ressourcen,  
um sie anzugehen.»

Vladimir Minic

# Knusprige Tradition neu gedacht

Innovations-  
beratung

# Leidenschaft für Hüppen

**Straumann Hüppen AG**  
straumannhueppen.ch

*Straumann*  
HÜPPEN  
Ein kleines, feines Schweizer Original.



Hüppen stehen für Kindheitserinnerungen, Sonntagnachmittage und das kulinarische Erbe der Schweiz. Bei Straumann Hüppen werden sie noch wie früher hergestellt – mit viel Handarbeit und perfekter Waffeltechnik. Trotzdem spürte Geschäftsführer Vladimir Minic den Wunsch, die Traditionsmarke weiterzuentwickeln. «Im Alltag mit drei Produktionslinien und nur neun Mitarbeitenden blieb kein Raum für Experimente.» Als Straumann Hüppen über Ahead die Möglichkeit bekam, in Innovation zu investieren, nutzte Minic die Chance: Endlich konnten er und sein Team an neuen Rezepturen und Prozessen tüfteln. «Wir wollten für unsere Marke Hardegger eine neue Identität schaffen und die Marke verjüngen», so Minic.

Gemeinsam mit Peter Braun, einem Experten aus dem Ahead-Netzwerk, entwickelte das Team neue Füllungen, die sich mit den bestehenden Anlagen herstellen lassen. Durch die clevere Wiederverwendung von Produktionsabschnitten und einen modularen Ansatz entstand eine breite Produktpalette – ohne neue Maschinen zu benötigen. Die Umsetzung war aufwendig: Es mussten Lieferanten für kleine Mengen gefunden werden, die passenden Fette getestet werden – aber am Ende stand eine hochwertige Qualität bei tieferen Kosten. «Uns hat das Projekt gezeigt, was machbar ist und wo unsere Grenzen liegen», sagt Minic zufrieden.

## **Haltbar und knusprig dank cleverer Verpackung**

Weil Hüppen nur mit der richtigen Knusprigkeit überzeugen, widmete sich das Team intensiv der Verpackung. Tests zeigten, dass Folie eine Lagerdauer von sechs Monaten bei Raumtemperatur ermöglicht, während aluminiumkaschierte Folie die Frische bis zu zwölf Monate bewahrt. Nimmt die Waffel zu viel Feuchtigkeit auf, wird sie gummiartig. Durch gezielte Anpassungen konnte die Qualität dauerhaft gesichert werden.

## **Nachhaltiger Backprozess mit neuer Technologie**

Neben neuen Füllungen wagte Straumann Hüppen noch einen Schritt: den Umstieg auf einen elektrisch beheizten Waffelofen. Bislang wurden die Röllchen in gasbefeuernten Öfen gebacken – mit entsprechendem CO<sub>2</sub>-Ausstoss. Für Minic ist der neue Backprozess ein Bekenntnis zur Verantwortung. «Wir wollen einen Grossteil der Hüppen auf dieser Linie produzieren», betont er.

Durch das Innovationsprojekt konnte Straumann Hüppen seine Produktpalette erweitern, die Effizienz steigern und einen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten. Und für Minic steht fest: «Diese Entwicklung ist der Beginn einer Zukunft, in der Tradition und Innovation Hand in Hand gehen.»

**Innovations-  
beratung**



*«Unser Ziel ist es, den CO<sub>2</sub>-Ausstoss in der Herstellung drastisch zu reduzieren.»*

Anzahl Unternehmen pro Phase



Unternehmen seit 1.9.2025 über Ahead



Branchenverteilung (Top 3 NOGA-Code)

C – Verarbeitendes Gewerbe: 8  
 J – Information & Kommunikation: 2  
 M – Freiberufliche & technische Dienstleistungen: 2

Top 3 Themen seit 1.9.2025



Phasen der Innovationsvorhaben

Phase 1: Erstgespräch & Status-quo-Analyse  
 Phase 2: Projektkonkretisierung & Förderstrategie  
 Phase 3: Vertiefte Beratung & Umsetzungsvorbereitung

# Brückenbau für Innovation



**Impulse für den Mittelstand**

Seit 1. September 2025 führt Ahead Zürich das Pilotprogramm KMU & Innovation des Kantons Zürich weiter. Die ersten Monate belegen, dass der Bedarf an niederschwelliger Beratung bei etablierten Unternehmen hoch ist: Seit Jahresbeginn wurden 48 Projekte in Phase 1 und 36 Projekte in Phase 2 begleitet, ein Grossteil davon seit der Übernahme im Herbst.

Die Anliegen der Unternehmen sind dabei weniger durch isolierte Technologien geprägt als durch grundlegende Orientierungs- und Entscheidungsfragen. Im Zentrum stehen die strategische Relevanz von Ideen, die Umsetzbarkeit unter realistischen Rahmenbedingungen sowie der gezielte Zugang zu Förder- und Umsetzungspartnern. Ahead und seine Partner fungieren hierbei als zentrale Lotsen im komplexen Ökosystem der Innovationsförderung. Die Beratung unterstützt Unternehmen dabei, Entwicklungspfade frühzeitig zu validieren und Fehlinvestitionen in nicht marktfähige Konzepte zu vermeiden. So wird sichergestellt, dass Innovation als pragmatischer Teil der unternehmerischen Weiterentwicklung verstanden wird – nah am Betrieb und im Alltag umsetzbar.

**Vielfalt in der Praxis**

Die betreuten Projekte zeichnen sich durch eine grosse Spannweite aus und reflektieren die strukturellen Anforderungen des Zürcher Wirtschaftsraums. In der Beratungspraxis beobachten wir dabei zwei Schwerpunkte: Während ein Teil der Anfragen auf technologische Innovationen abzielt, liegt ein ebenso grosser Fokus auf Vorhaben, die das Unternehmen durch gezielte Prozessverbesserungen im Alltag effizienter aufstellen sollen.

Inhaltlich reichen die Projekte daher von industriellen Produktentwicklungen bis hin zu Logistiklösungen und zur Optimierung von Geschäftsmodellen. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist dabei die Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnerorganisationen wie dem Hightech Zentrum Aargau, Leendert den Haan (Innosuisse-Mentor), Swiss Food Research, Mühlemann und Popp sowie Topsoft. Diese komplementäre Aufstellung stellt sicher, dass KMU von einer ganzheitlichen Begleitung profitieren: Während Ahead die betriebswirtschaftliche Einordnung und das Matchmaking übernimmt, liefern die Partner die tiefgehende technologische Expertise für die konkrete Umsetzung. Ziel für 2026 bleibt es, diese Entscheidungsunterstützung weiter zu systematisieren, die Sichtbarkeit des Angebots im gesamten Kanton zu erhöhen und die Überführung von der ersten Validierung in die marktwirksame Projektumsetzung aktiv voranzutreiben.

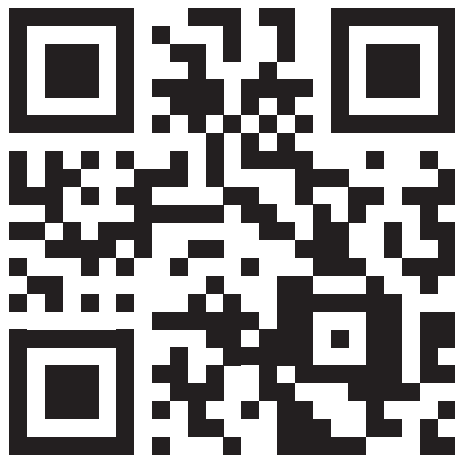
**Anna Zakharova**  
 Head Innovationsberatung

**Innovationspartner 2025**

- Hightech Zentrum Aargau (HTZ)
- Leendert den Haan, Innosuisse-Mentor
- Mühlemann und Popp
- Swiss Food Research
- Topsoft

**Planung 2026**

- Netzwerk systematisch ausbauen
- Angebot branchenspezifisch positionieren
- Kommunikation von Praxisbeispielen



[ahead-zh.ch](http://ahead-zh.ch)



**Gründungs- und  
Innovationszentrum  
Zürich**

Ahead Zürich Genossenschaft  
Sihlquai 125  
8005 Zürich  
+41 44 240 06 90  
[info@ahead-zh.ch](mailto:info@ahead-zh.ch)