FUNDERS.CH

Crowdsupporting Uncut

Willkommen bei Funders!

Funders ist die Crowdfunding-Plattform für Crowdsupporting- und Crowdlending-Projekte. Starter – das sind Erfinder, Kreative, Start-ups, KMU, Vereine, Veranstalter und gemeinnützige Organisationen – können so mit der Hilfe von zahlreichen Funder (Unterstützer) Projekte realisieren.

In unserem Handbuch findest du die wichtigsten Erfolgsfaktoren und Tipps für dein Crowdfunding-Projekt. Der wichtigste Tipp vorab: Bevor du dein erstes Crowdfunding-Projekt startest, schau dir erfolgreiche Kampagnen an und unterstütze selbst ein Projekt. Das ist der beste Weg, um Inspiration für das eigene Projekt zu bekommen und um Crowdfunding aus Sicht eines Unterstützers kennenzulernen.

1 Die drei Funders-Phasen – So funktioniert's 4
1.1 Entwurfsphase: Projekt vorbereiten 4
1.2 Finanzierungsphase: Projekt kommunizieren und Gelder einsammeln 7
1.3 Abschlussphase: Projekt realisieren und Gegenleistungen verschicken 7

2 Tipps für deine Projektvorbereitung 10
2.1 Video drehen 10
2.2 Bilder erstellen 11
2.3 Gegenleistungen festlegen 12
2.4 Fundingziel 13
2.5 Projekt kommunizieren 14

3 Top-Netzwerk dank Funders 18

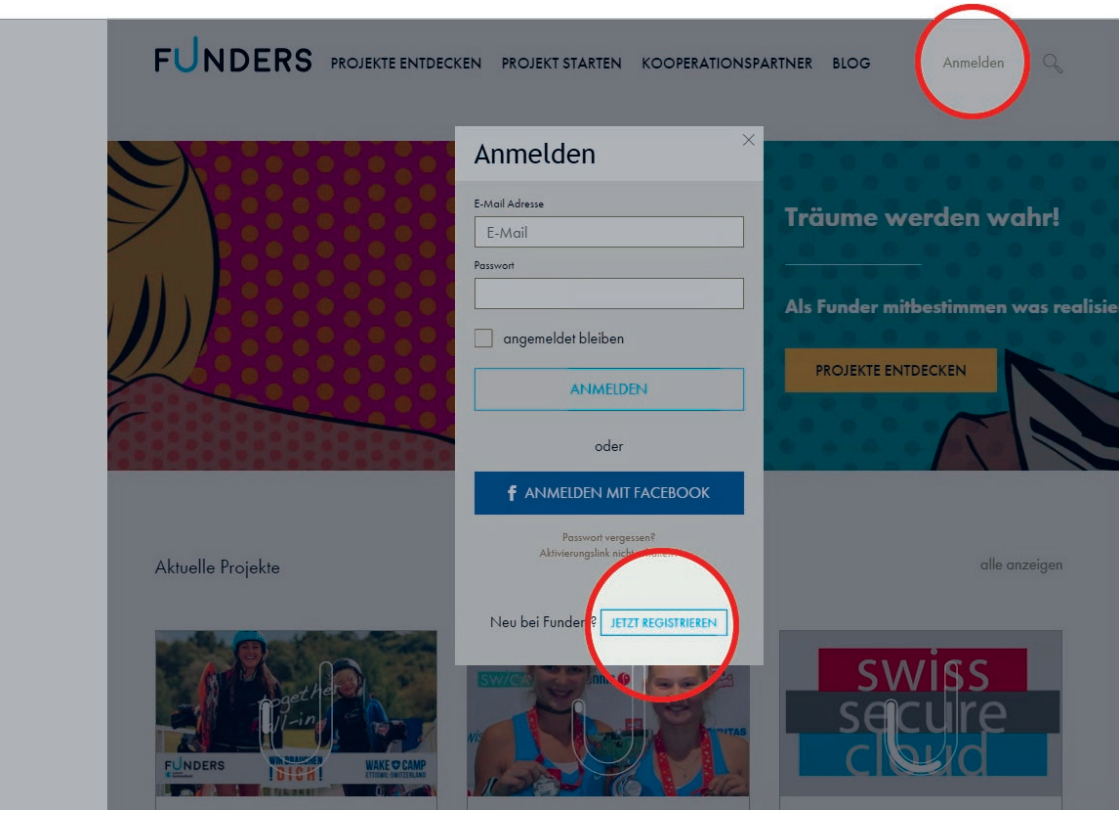
4 Impressum und Kontakt 23
4.1 Wer steckt hinter Funders? 23
4.2 Kontakt 23

1. **Die drei Funders-Phasen So funktioniert's**

1.1 **Entwurfsphase: Projekt vorbereiten**

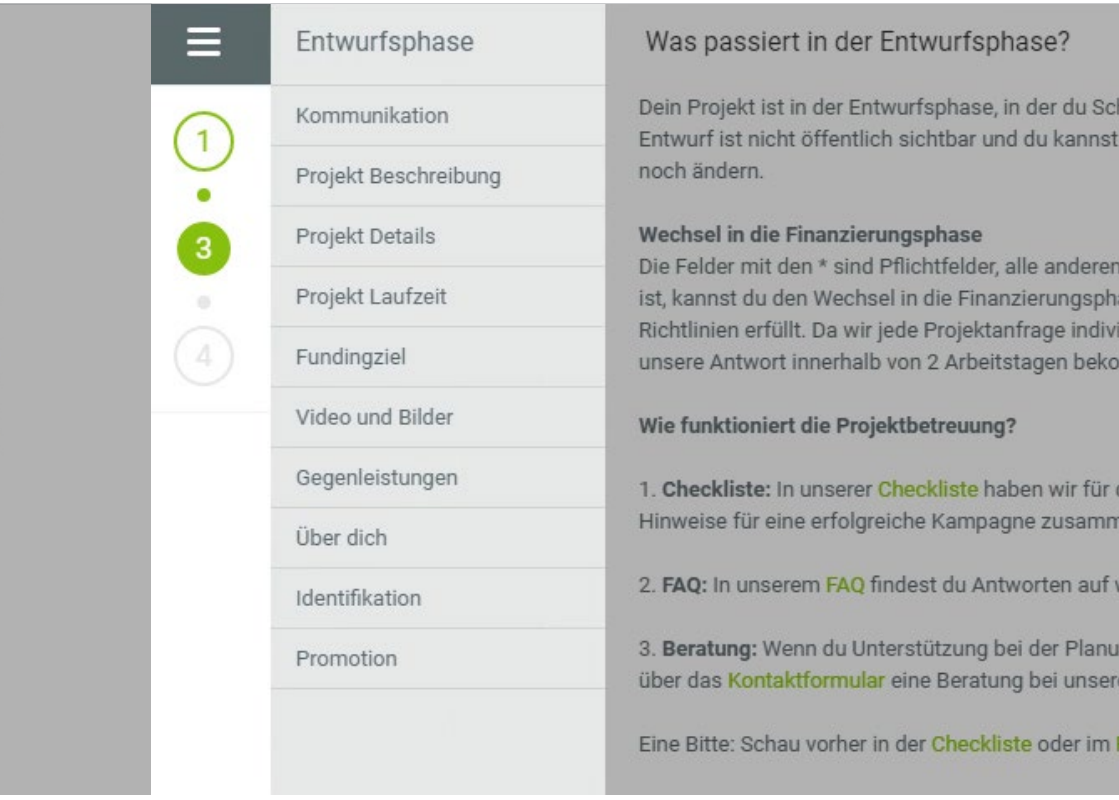
Um dein Projekt zu starten, musst du dich zuerst bei Funders registrieren. Dies geschieht mit wenigen Klicks: klicke oben rechts auf «Anmelden». Nun erscheint ein neues Fenster in einer Lightbox. Klicke unten auf «Jetzt registrieren», fülle die entsprechenden Felder aus und bestätige die E-Mail, um deine Registrierung abzuschliessen. Fertig.

In der Entwurfsphase legst du dein Projekt Schritt für Schritt an, nachdem



du dich für einen Kooperationspartner entschieden hast. Dein Entwurf ist nicht öffentlich sichtbar und du kannst alle Angaben bis zum Beginn der Finanzierungsphase ändern.

Probier es aus und leg direkt deinen Projektentwurf bei Funders an!



Menü auf deiner Projektseite
Auf deiner Projektseite findest du auf der linken Seite immer das Menü zum Bearbeiten deines Projekts: Hier kannst du dein Projekt beschreiben, das Fundingziel und die Laufzeit festlegen, das Pitch-Video, die Bilder sowie Gegenleistungen hinzufügen. Das Menü führt dich durch den gesamten Prozess.

Legitimation: Auszahlungskonto verifizieren & AGBs bestätigen
Damit du Gelder per Crowdfunding einsammeln kannst, sind wir gesetzlich dazu verpflichtet, deine Identität und Kontodaten zu prüfen. Alle Informationen zur Legitimation findest du im Menü unter dem Punkt «Identifikation». Dort entscheidest du, ob du dich als Privatperson, als Verein oder als Unternehmen legitimieren möchtest. Bitte beachte, dass je nach Auswahl zusätzliche Dokumente wie Vereinsstatuten oder Vollmachten notwendig sind. Damit du den Wechsel in die Finanzierungsphase beantragen kannst, ist es notwendig, dass dein Auszahlungskonto verifiziert und die AGB sowie Nutzungsbedingung bestätigt sind.

Kampagnenlaufzeit festlegen
Die ideale Laufzeit für die Finanzierungsphase einer Crowdfunding-Kampagne liegt erfahrungsgemäss zwischen 30 und 45 Tagen. Kurze Laufzeiten haben höhere Erfolgschancen, da so viel schneller eine Dynamik entsteht. Die maximale Laufzeit liegt bei 90 Tagen.

In die Finanzierungsphase wechseln
Wenn du das Feedback durch uns oder durch dein Projektteam eingearbeitet hast, deine Projektseite fertig ist und alle Voraussetzungen erfüllt sind (Pflichtfelder sind ausgefüllt, das Auszahlungskonto ist verifiziert und die AGB bestätigt), kannst du den Wechsel in die Finanzierungsphase beantragen. Wir gehen auf jede Projektanfrage individuell ein und antworten innerhalb von 3 Arbeitstagen – in der Regel aber innert einem Arbeitstag.

1.2 **Finanzierungsphase: Projekt kommunizieren und Gelder einsammeln**

In der Finanzierungsphase ist deine Projektseite öffentlich und jeder kann dein Projekt unterstützen. Deine Projektpräsentation kannst du in der Finanzierungsphase nur noch bedingt bearbeiten. Du kannst nur noch die Gegenleistungen bearbeiten, die noch nicht gebucht wurden oder neue hinzufügen. Wenn sich an deiner Projektbeschreibung etwas ändern sollte, solltest du das mit einem Update (Pinnwand oder Projektblog) transparent machen.

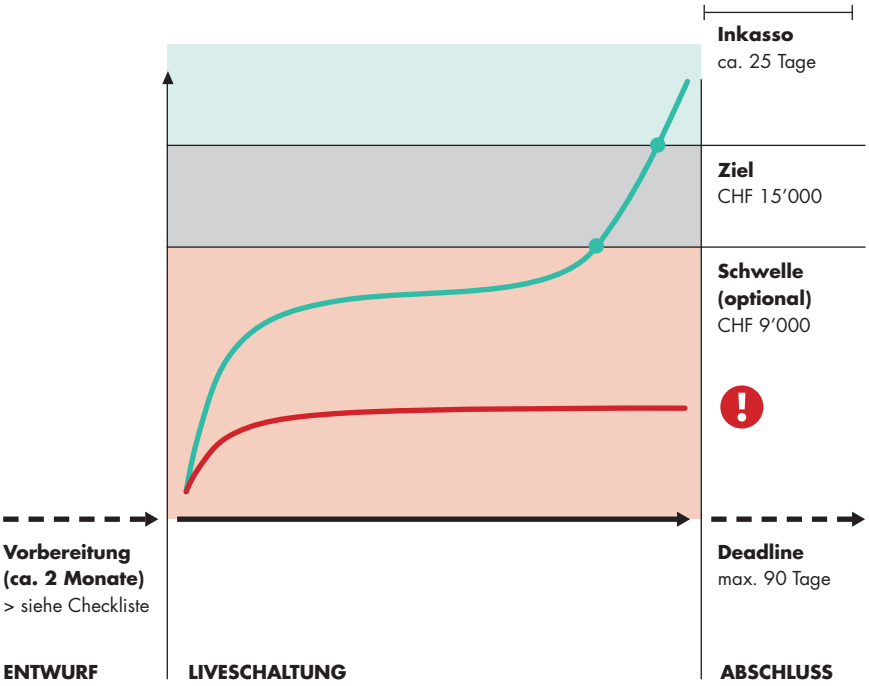
1.3 **Abschlussphase: Projekt realisieren und Gegenleistungen verschicken**

Crowdfunding auf Funders funktioniert nach dem «Alles-oder-nichts-Prinzip»: Das Geld bekommst du nur ausgezahlt, wenn du das Fundingziel oder mindestens die Fundingschwelle (optional) erreichst. Nach deinem Projekterfolg machen wir das gesamte Inkasso.

Wenn dein Projekt erfolgreich finanziert ist, sind das die nächsten Schritte:

- **Erfolg feiern und Danke sagen:** Glückwunsch, du hast es geschafft! Bedanke dich bei deinen Unterstützern und Fans. Dabei kannst du die Unterstützer und Fans direkt über die Plattform-Funktionalitäten (Blog, direkte Mitteilung oder der Pinnwand) kontaktieren.
- **Identifikation abschliessen:** Damit wir das Geld auszahlen können, muss die Identifikation erfolgreich abgeschlossen sein. Das heisst, dass du nach erfolgreichem Projektabschluss einen Franken auf das hinterlegte Konto überweisen musst. Somit stellen wir sicher, dass das Geld auf das korrekte Konto überwiesen wird.
- **Geld empfangen:** Die eingegangenen Gelder werden ca. 25 Tage nach der erfolgreichen Projektbestätigung ausgezahlt.
- **Projekt realisieren:** Halte deine Unterstützer während der Projektrealisierung auf dem Laufenden und erlaube ihnen einen Blick hinter die Kulissen.
- **Unterstützerliste herunterladen und Gegenleistungen verschicken:** Lade die Unterstützerliste mit allen notwendigen Daten zum Versand der Gegenleistungen herunter.
- **In Kontakt bleiben:** Halte deine Funder auch nach der Projektphase über den Stand der Umsetzungen deines Projektes via Funders-Blog auf dem Laufenden.

Projektablauf



Wenn dein Projekt nicht erfolgreich finanziert wird, fliesst kein Geld. Für dich gilt: Du hast keine Kosten und musst natürlich auch keine Gegenleistungen verschicken. Bedanke dich mit einer Nachricht im Blog bei deinen Unterstützern und Fans und werte ihr Feedback aus. Du kannst natürlich jederzeit ein neues Projekt starten.

2. **Tipps für deine Projektvorbereitung**

2.1 **Video drehen**

Das Video ist das wichtigste Element einer Crowdfunding-Kampagne. Die Unterstützer möchten wissen, wem sie ihr Geld anvertrauen. Es geht nicht darum, ein professionelles Video zu machen, sondern nur dich selbst und deine Idee authentisch vor der Kamera vorzustellen. Das geht auch mit einer kleinen Kamera, einer Webcam oder mit einem Smartphone.

Das perfekte Video

- Stelle dich oder dein Team persönlich vor.
- Erzähle die Geschichte hinter deinem Projekt: Wie bist du auf die Idee gekommen? Warum möchtest du das Projekt realisieren?
- Erkläre, wofür du die Unterstützung der Crowd brauchst, was du mit ihrem Geld vorhast und was deine Unterstützer dafür bekommen.
- Füge am Ende des Videos den Link zu deiner Projektseite ein, damit jeder weiss, wo er dein Projekt unterstützen kann. Bei Youtube ist eine direkte Verknüpfung mit deiner Funders-Projektseite möglich.
- Länge: max. 2 bis 3 Minuten

Unsere Tipps

Die ersten 20 Sekunden sind entscheidend. In dieser Zeit entscheiden die Zuschauer in der Regel, ob sie ein Video zu Ende schauen. Daher solltest du die wichtigsten Informationen an den Anfang des Videos stellen.

Ein Pitch-Video ist nicht zu verwechseln mit einem Teaser oder Trailer. Wenn du z. B. schon einen Filmtrailer hast, kannst du ihn nach deiner persönlichen Ansprache einbauen. Ein häufiges Missverständnis ist, dass Crowdfunding etwas mit Spenden zu tun hat. Beim Crowdfunding geht es darum, einzigartige Projekte zu unterstützen, mitzumachen und Ideen zum Leben zu erwecken – mit dieser Ansprache wirst du Unterstützer schneller begeistern können.

Achte darauf, dass du keine urheberrechtlich geschützte Musik ohne Erlaubnis verwendest. Hier findest du Musik unter freier Lizenz: SoundCloud, Vimeo Music Store, ccMixter oder Free Music Archive.

Auf den meisten Computern ist bereits ein Video-Schnittsoftware vorinstalliert, z. B. Windows Movie Maker oder iMovie. Diese Programme sind einfach zu bedienen und reichen für die Bearbeitung meistens aus. Hier findest du weitere kostenfreie Software: DaVinci Resolve, Shotcut oder Power Director.

2.2 **Bilder erstellen**

Die Bilder oder Fotos auf deiner Projektseite sollten deine Idee widerspiegeln, ansprechend aussehen und die Aufmerksamkeit der Crowd auf sich ziehen. Das Vorschaubild ist das allererste, was die Leute von deinem Projekt sehen — und der erste Eindruck ist immer der Wichtigste!

Do's

- Verwende aussagekräftige und emotionale Bilder, an denen das Auge des Betrachters hängenbleibt.
- Lege 2 bis 3 Leitbilder fest, die du in deiner Kommunikation häufig einsetzt und die der Wiedererkennbarkeit deines Projekts dienen.
- Achte auf eine gute Qualität der Bilder: Sie sollten klar und gestochen scharf sein und in einer hohen Auflösung vorliegen.
- Bebildere auch deine Gegenleistungen, damit die Unterstützer sofort sehen, was sie bekommen können.
- Wenn du keine passenden Bilder hast, können Fotodatenbanken eine Lösung sein. Auf «Pexels» oder «Unsplash» findest du kostenfreie Bilder.

Don'ts

- Verzichte auf Texte, Logos und Grafiken in Bildern! Die Bilder wirken sofort werblich und werden deshalb von der Presse, in Blogs oder auf den Social Media-Kanälen von Funders nicht genutzt.
- Verwende nicht nur ähnliche Bildmotive in der Galerie deiner Projektseite, sondern biete dem Betrachter Abwechslung und zeige unterschiedliche Perspektiven deines Projekts, z. B. unterschiedliche Bilder von deinem Produkt, deiner Arbeitssituation und deinem Team.
- Achte darauf, dass du keine urheberrechtlich geschützten Bilder ohne Erlaubnis verwendest.

2.3 **Gegenleistungen festlegen**

Die Unterstützer deines Projekts können sich Gegenleistungen auswählen, die du vorher festlegst. Dein Fundingziel erreichst du grösstenteils über den Verkauf der Gegenleistungen. Die Gegenleistungen verschickst du erst, wenn dein Projekt erfolgreich finanziert ist und du deine Idee realisiert hast.

Mögliche Gegenleistungen

- Das fertige Produkt: DVD, Buch, CD, Designprodukt, Spiel, Möbel
- Individuelle Erlebnisse: Einladung zur Premiere, Gespräche mit den Machern, Besuch im Studio, Meet and Greet's
- Beteiligung der Unterstützer: Nennung im Abspann, Statistenrolle, spezielle Erwähnung an einem Event
- Limitierte Produkte: Sonderedition, Autogramm
- Sponsoring für Unternehmen: Platzierung eines Logos, Nennung als Sponsor

Grundsätzlich kannst du für die Gegenleistungen aus dem Vollen schöpfen und deiner Kreativität freien Lauf lassen. Kreative und aussergewöhnliche Gegenleistungen erhöhen die Chancen erheblich, dass die Medien über dein Projekt berichten oder die Gegenleistungen auf den Social-Media Kanälen gelikt und geteilt werden.

Was nicht erlaubt ist

- Gewinnspiele
- Beteiligungen oder Kapitalanlagen

Unsere Tipps

- Überschaubare Anzahl: zwischen 5 und 10 Gegenleistungen sind ideal
- Preisvielfalt: die häufigsten Unterstützungen liegen zwischen CHF 20 und CHF 200, in dem Bereich sollten attraktive Gegenleistungen dabei sein
- Gegenleistungen limitieren: erhöht den Anreiz, sich die Gegenleistung zu sichern, besonders bei hochpreisigen Gegenleistungen
- Bilder: veranschauliche die Gegenleistungen mit Bildern
- Keine verschachtelten Gegenleistungs-Pakete: biete einzelne Gegenleistungen an und es bleibt übersichtlich; Unterstützer können mehrere Gegenleistungen auswählen
- Wähle «Lieferadresse erforderlich» wenn du die Adresse für den Versand benötigst

2.4 **Fundingziel**

Budget kalkulieren
Wie viel Geld brauchst du, um das Projekt umzusetzen und wie viel kannst du realistisch einsammeln? Wie gross ist dein Netzwerk, das du mit dem Projekt erreichen kannst? Soll das ganze Projekt oder nur ein Teil über Crowdfunding finanziert werden? Wenn du schon Förderungen oder Sponsoren hast, ist es auch möglich, nur einen Teil des Budgets über Crowdfunding zu finanzieren. Erkläre in der Projektbeschreibung transparent, wofür du das Geld einsetzen wirst.

Tipp: Überlege dir, wie gross dein Netzwerk ist, das du mit deinem Projekt erreichen kannst. Die Unterstützung eines Crowdfunding-Projekts beginnt immer im eigenen Netzwerk. Je grösser deine Reputation und dein Netzwerk schon sind, umso wahrscheinlicher ist es, ein höheres Fundingziel zu erreichen.

Fundingschwelle und Fundingziel
Aus taktischer Sicht kann es sinnvoll sein, eine Fundingschwelle einzurichten. Die Fundingschwelle ist der minimale Betrag den du benötigst, um dein Projekt lancieren zu können. Dieser Betrag ist natürlich immer tiefer als das endgültige Fundingziel. Sobald die Fundingschwelle erreicht ist, gilt das Projekt als erfolgreich – auch wenn das Fundingziel nicht erreicht wird. Wichtig ist, dass du den Unterschied zwischen Fundingschwelle und Fundingziel klar und nachvollziehbar erklärst.

Überfinanzierung
Projekte können beim Crowdfunding überfinanziert werden, wenn z. B. viele Unterstützer unbedingt die Gegenleistungen haben wollen oder der Starter seine Crowd mit einem neuen Ziel motiviert. Wenn dein Projekt überfinanziert wird, erkläre deinen Unterstützern transparent, wofür du das zusätzliche Geld einsetzen wirst oder wie du dein Projekt verbessern kannst.

Spenden für gemeinnützige Organisationen
Gemeinnützige Organisationen können zusätzlich auch Spenden einsammeln. Wenn dein Projekt mit einer Spende unterstützt wird, stellt deine Organisation dem Unterstützer nach der erfolgreichen Finanzierung eine Spendenquittung aus. Hierfür muss deine Organisation behördlich als gemeinnützig anerkannt sein.

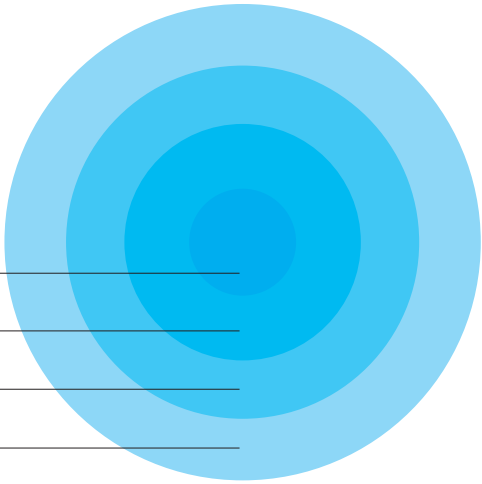
Gebühren für Starter
Nur wenn dein Projekt erfolgreich finanziert wird, entstehen Gebühren. Wenn es nicht erfolgreich finanziert wird, hast du keine Kosten. Funders verrechnet pauschal 7 % inkl. Transaktionskosten und zzgl. MWST.

2.5 **Projekt kommunizieren**

Damit dein Projekt erfolgreich finanziert wird, ist es wichtig, Unterstützer für deine Idee zu begeistern und deine Community aufzubauen.

Dein Netzwerk informieren
Die Unterstützung eines Crowdfunding-Projekts beginnt immer im eigenen Netzwerk – bei deinen Freunden, der Familie, Fans, deinem Publikum, deinem Team und ihren Netzwerken. Nimm dir die Zeit und schreibe die Kontakte aus deinem Netzwerk persönlich an. Je persönlicher das Projekt vorgestellt wird, umso eher wird sich die Crowd für deine Idee engagieren. Die ersten Tage deiner Kampagne sind besonders wichtig, damit das Projekt in Fahrt kommt.

Community / Netzwerk



Familie (privates Umfeld)

Freunde / Kollegen

Freunde von Freunden

Neukunden / Unbekannte

Entscheidend ist deine Vorbereitung, bevor dein Projekt in die Finanzierungsphase wechselt. Folgende Fragen können dir helfen:

- Hast du genügend E-Mail-Adressen und Telefonnummern?
- Hast du eine Medienmitteilung verfasst?
- Hast du einen Launch-Event zu deinem Projektstart geplant?
- Hast du eine Website, wo du dein Projekt publizieren kannst?
- Hast du deine wichtigsten Ansprechpersonen (Stakeholder) vor dem Crowdfundingstart informiert?
- Hast du bereits vor dem Crowdfundingstart einige finanzielle Zusagen?
- Hast du Budget für Kommunikationsmassnahmen wie z. B. für Facebook Werbung eingeplant?
- Hast du einen «Plan B» wenn dein Projekt zuwenig Funders generiert? Kannst du vielleicht selbst noch eine Zahlung leisten, um dein Projekt zum Erfolg zu bringen, sofern es sich natürlich für dich rechnet? Hast du dein Umfeld bereits auf dein Projekt hingewiesen (per WhatsApp, Telefon, persönlich)?

Wie und wo du deine Crowd erreichst

Überlege dir genau, wer deine Zielgruppe ist und wie und mit welchen Inhalten du sie erreichen kannst. Verbreite dein Projekt in sozialen Netzwerken, schreibe Newsletter, veröffentliche das Projekt auf deiner Homepage oder deinem Blog, informiere deine Pressekontakte oder organisiere Veranstaltungen, um persönlich von deiner Idee zu berichten. Vergiss in deinen Kommunikationsmassnahmen niemals den Link (z. B. www.funders.ch/deinprojekt) zu deiner Projektseite.

Community aufbauen

Deine einmal aufgebaute Community ist die Grundlage für jedes weitere Projekt. Es lohnt sich, sein Netzwerk aktiv zu pflegen, denn es ist das Kapital der Zukunft. Dies gilt vor, während und nach deiner Kampagne.

Deine Geschichte erzählen

Beim Crowdfunding ist es wichtig, eine spannende Geschichte über das eigene Vorhaben, die eigenen Ziele und Visionen zu erzählen. Genauso wichtig ist es aber, mit der Geschichte einen Bogen zu deinen Unterstützern zu schlagen. Zeige ihnen, dass es bei der Crowdfunding-Kampagne nicht nur um die Erfüllung eines persönlichen Wunsches geht, sondern um ein Projekt, das auch für sie wichtig ist bzw. ihr Leben bereichern oder verändern kann.

Projekt-Neuigkeiten
Teile deine Erfahrungen vom Start des Projekts bis zur Realisierung und erlaube deiner Crowd einen Blick hinter die Kulissen.

Kommunikationskanäle auf Funders

- Blog: Mit dem Blog auf deiner Projektseite hältst du deine Fans und Unterstützer auf dem Laufenden. Bei wichtigen Neuigkeiten kannst du den Blog-Artikel zusätzlich per E-Mail an deine Fans verschicken. Wenn du exklusive Informationen nur für deine Unterstützer hast, kannst du einen Blog-Artikel auch nur für sie sichtbar machen.
- Pinnwand: An die Pinnwand kann jeder Fragen, Lob, Feedback oder andere Kommentare schreiben. Denke daran, regelmäßig auf deine Pinnwand zu schauen und Fragen zu beantworten.
- Nachrichtensystem: Über unser Nachrichtensytem kannst du deine Unterstützer und Fans mit einer direkten Nachricht anschreiben. Du hast auch die Möglichkeit, nur bestimmte Gruppen anzuschreiben, z. B. alle Fans, alle Unterstützer oder nur Unterstützer, die ein bestimmtes Dankeschön gebucht haben.
- Updates: Wenn sich an deiner Projektbeschreibung etwas ändern sollte, machst du diese Änderung mit einem Update transparent. Updates erscheinen auf deiner Projektseite unter der Projektbeschreibung.

Statistik verfolgen
Auf deiner Projektseite findest du im Interface deine Statistik, mit der du Seitenaufrufe, Verweise und Keywords für einen gewählten Zeitraum einsehen kannst. Damit kannst du die Kommunikation für deine Kampagne auswerten und optimieren.

KREDIT?
TEXTIL-
DRUCK-
MASCHINE

3. **Top-Netzwerk dank Funders**

Um dein Projekt optimal in Szene setzen zu können, arbeiten wir mit namhaften und etablierten Partnern zusammen. Du hast die Möglichkeit, vom Know-How unserer Partner zu profitieren. Je nach Bedarf können wir dich an den einen oder anderen Funders-Partner weiterleiten.

Unsere Netzwerk-Partner:

Hello Nina

ALLER ANFANG WIRD LEICHT: Gemeinsam mit meinem kompetenten Partner BDO eröffne ich dir völlig neue Möglichkeiten, dich durch den Startup-Dschungel zu kämpfen. Du verfängst Dich in Business-Konzepten, Firmengründung, Buchhaltungsmechanismen? Ich drücke dir die perfekte Macher-Machete in die Hand!

www.hellonina.ch

OPES go

OPES go unterstützt Startups, Kleinunternehmen und Selbständige bei der Buchhaltung, beim Jahresabschluss, in der Personaladministration sowie bei Steuerfragen. Dank digitalen Arbeitsprozessen und einem Fix-Preis-Konzept arbeiten wir transparent und effizient. Dabei setzen wir auf eine persönliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

www.opesgo.ch

ITZ InnovationsTransfer Zentralschweiz

ITZ InnovationsTransfer Zentralschweiz ist Motivator, Beschleuniger, Unterstützer und Mutmacher im Prozess von der Idee zur Innovation. Das Netzwerk von ITZ zwischen Forschung, Wirtschaft und Verwaltung ist einzigartig. Die Unterstützung ist pragmatisch und zielführend. Hier kannst du kostenlos deinen Business-Plan coachen lassen.

www.itz.ch

Technopark Luzern

Der Technopark Luzern bietet Startups mit innovativer Technologie oder innovativem Geschäftsmodell die perfekte Umgebung, um schnell Wurzeln zu fassen und zu einem erfolgreichen Unternehmen zu wachsen. Hier werden Dank professioneller Begleitung die Chancen für die Finanzierung und erste Kunden stark gesteigert.

www.technopark-luzern.ch

Wirtschaftsförderung Luzern

Die Wirtschaftsförderung Luzern ist die zentrale Anlaufstelle für Neuunternehmerinnen und Neuunternehmer, welche im Kanton Luzern ihre Geschäftstätigkeit aufnehmen wollen. Zusammen mit unserem Netzwerk unterstützen wir dich auf dem Weg zur beruflichen Selbständigkeit. Denn wer mit den richtigen Partnern zusammenspannt, spart Zeit und unter Umständen auch teures Lehrgeld.

www.luzern-startups.ch

GEWERBEVERBAND
KANTON LUZERN

Gewerbeverband Kanton Luzern (KGL)

Der Gewerbeverband Kanton Luzern (KGL) ist als grösster Dachverband die führende und repräsentative Organisation der KMU im Kanton. Dem Gewerbeverband sind die örtlichen und regionalen Unternehmens- und Gewerbevereine, kantonale und zentralschweizerische Berufs- und Fachverbände sowie weitere nahe stehende Organisationen, Selbständigerwerbende und Unternehmen angeschlossen.

www.gewerbeverband-lu.ch

genisuisse
Zentralschweiz

Genilem Zentralschweiz

Unsere Wirtschaft und Gesellschaft braucht Talente, Erfinder und Pioniere. Wir machen Unternehmer. Genilem unterstützt Jungunternehmen aus der Zentralschweiz mit einem kostenlosen Coaching über 3 Jahre. Die Gründer werden unabhängig und umfassend von Experten unterstützt. Dabei werden Konzepte aus allen Branchen und Bereichen berücksichtigt.

www.genilem-zentralschweiz.ch

Startup-Tag Zentralschweiz

Der Event für die Startup- und Entrepreneurship-Community der Zentralschweiz: Entrepreneurs und solche, die es werden wollen, treffen hier auf Gleichgesinnte und Startup-Experten, erfahren die Stories hinter bereits realisierten Startups und profitieren von Workshops und 1:1-Coachings. Ein Highlight des Anlasses ist jeweils der Businessplan Contest.

www.startuptag.ch

Smart-up

«Smart-up» ist ein Programm der Hochschule Luzern. Es hat zum Ziel, Studierende, Mitarbeitende und Alumni zu motivieren und zu befähigen, innovative Geschäftsideen umzusetzen und sie auf dem Weg in die Selbständigkeit zu begleiten und zu unterstützen. Dies geschieht in Form von individuellem Coaching, Zugang zu Infrastruktur, Networking sowie Workshops und Events.

www.hslu.ch/smart-up

CLOUD-
COMPUTING
KRED

4. **Impressum und Kontakt**

4.1 **Wer steckt hinter Funders?**

Eigentümerin der Plattform Funders ist die Luzerner Kantonalbank AG (LUKB).

4.2 **Kontakt**

Andy Studer ist deine Ansprechperson für sämtliche Funders-Fragen: funders@nkb.ch, Telefon 041 619 23 33

FUNDERS.CH
PROJEKTE SMART FINANZIEREN

www.facebook.com/funders.ch

www.twitter.com/funders_ch

www.instagram.com/funders.ch