

# Wie komme ich einfach und schnell zu Geld?

Jungunternehmer brauchen einen langen Atem: Die Suche nach Risikokapital dauert oft lang und gestaltet sich schwierig. Und dies, obwohl zahlreiche Banken, Stiftungen, Investorengesellschaften und Privatpersonen Start-ups unter die Arme greifen.



Die Finanzierung ist für viele Jungunternehmen eine Geduldsprobe, vor allem in der frühen Phase.

«Alle erfolgreichen Firmen waren einmal Jungunternehmen», sagt Jean-Pierre Vuilleumier, Managing Director der Finanzierungsplattform CTI-Invest, im Interview auf Seite 8. Doch um vom einen zum anderen zu werden, braucht ein Start-up-Unternehmen neben dem technischen Know-how auch Marketing- und Businesskenntnisse und nicht zuletzt – Geld. Dieses ist nicht nur schwierig zu erhalten. Der Dschungel der unterschiedlichen Finanzierungsstellen verunsichert manch einen Jungunternehmer. Welche Geldquelle die richtige ist, hängt vor allem davon ab, in welcher Phase sich das Unternehmen befindet. Wer kurz vor oder nach der Gründung steht und dabei ist, Unternehmenskonzept und Prototyp zu

entwickeln, muss meistens zunächst einmal das eigene Sparkonto plündern. Wer Glück hat, kann auf die «drei F» – Familie, Freunde und Fools – zählen. Für Unternehmen, die Dienstleistungen oder Software anbieten und somit keine grosse Infrastruktur benötigen, kann dies bereits ausreichen. «Uns genügten 100 000 Fr. Eigenkapital, ein Venture-Lab-Kurs und ein kleines Büro im Technopark Zürich sowie eine Handvoll Kunden», sagt Till Bay, CEO des Softwaredienstleisters Comerge. «Einige hielten das für unrealistisch und naiv», erinnert sich Bay. Doch der Erfolg gibt ihm und seinem Geschäftspartner Bernd Schoeller recht: Zwei Jahre nach der Gründung beschäftigt das Unternehmen bereits 14 Mitarbeitende.

Dem Softwareunternehmen Dolphin Engineering reichten die 7500 Fr. aus dem Innoscheck-Projekt der Förderagentur für Innovation KTI, um den Prototypen für ein selbstadaptives System zu entwickeln, das – basierend auf einem Wireless-Sensor-Netzwerk – einen Weinbergsschädling überwacht. «Es war für uns das richtige Geld im richtigen Augenblick», sagt Geschäftsführer Mauro Prevostini. Weitere 170 000 Fr. von der KTI sollen das System in zwei Jahren marktreif machen.

### Teure Produktion

Schwieriger gestaltet sich die Situation für Start-ups, die eine eigene Produktion aufbauen müssen und so teilweise mehrere Millionen Risikokapital benötigen. Können sie eine funktionierende Technologie und einen überzeugenden Businessplan vorweisen, eröffnen sich ihnen jedoch weitere potenzielle Geldquellen: Gründerpreise, Stiftungen, Business Angels oder spezielle Start-up-Programme von Banken, wie etwa der Zürcher oder der Schwyzer Kantonalbank. Bankkredite sind dagegen schwieriger zu erhalten, zudem müssen die anfallenden Zinsen einberechnet werden. Gründerpreise wie der Venture-Preis oder Stiftungsgelder, beispielsweise vom Swiss Excellence, können bereits zum Startschuss reichen: So etwa die 100 000 Fr. aus dem W.A. de Vigier-Preis für die Nanotion AG, die Analysengeräte zur Detektion von Nanopartikeln entwickelt. Zahlreiche Preise räumte die Flisom AG ab: unter anderem den ZKB-Pionierpreis, die Zertifizierung als KTI-Start-up, die Red Herring-Auszeichnung als eine der 100 künftigen führenden Technologiefirmen in Europa und den WEF-Technologie-Pionier im Bereich Energie. Trotzdem braucht das Unternehmen, das neuartige Dünnschicht-Solarzellen herstellen will, bei der Investorensuche viel Geduld. Denn im Gegensatz zu einer Firma, die Software entwickelt, ist die Herstellung von Solarzellen wesentlich kapitalintensiver. Und ob sich das finanzielle Engagement lohnt, sieht der Investor erst Jahre später.

### Engel mit viel Geld

Die «Retter in der Not» sind nicht selten sogenannte Business Angels: private Investoren, die nicht nur renditeorientiert denken, sondern oft auch eine persönliche Motivation mitbringen. Sie verfügen über Kapital, Erfahrung und Beziehungen und sind zumindest in der Startphase oft als Berater und Mentor tätig. Im Gegensatz zu früher sind sie heute in der Lage, Investitionen bis einige Millionen Franken zu bewältigen, da sie sich gut in Netzwerken organisiert haben, wie zum Beispiel Business Angels Schweiz oder

Start Angels. «Viele Organisationen und Personen erhalten Hunderte Anfragen pro Jahr, können aber nur ein paar Start-ups finanzieren – es muss also recht rigoros selektioniert werden», sagt der Finanzierungsexperte Jan Fülcher. Um mit den richtigen Leuten in Kontakt zu kommen, lohnt es sich für den Jungunternehmer, ein gutes Netzwerk aufzubauen, durch die Teilnahme an einem Wettbewerb auf sich aufmerksam zu machen oder via die Plattform CTI-Invest seine Geschäftsideen einem breiten Publikum von Investoren zu präsentieren. Doch Investoren haben auch ihre Vorlieben. Viele der Gelder werden in Life Science-Projekte investiert – die allerdings sehr kapitalintensiv sind. «Dagegen kommen rund

## «Ich schätze, dass über 90% aller Finanzierungen an den grossen Organisationen vorbeigehen».


Jan Fülcher, Finanzierungsexperte

die Hälfte der Gesuche aus dem Bereich Informations- und Kommunikationstechnologien», so Fülcher. Im Aufwind befindet sich die Cleantech-Branche – ganz zur Freude von Flisom-CEO Anil Sethi: Neben einem privaten Investor aus der Schweiz zeichnete vergangenes Jahr die indische Tata Group ein Investment. Nun kann der Bau einer Pilotanlage vorangetrieben werden. Für die später folgende kommerzielle Produktionsanlage wird eine weitere Finanzierungsrunde notwendig. Eine ähnliche Geschichte aus dem Bereich Cleantech erzählt Christoph Hartmann, Geschäftsleiter des Softwareunternehmens Ecospeed AG. Ihre Software berechnet den CO<sub>2</sub>-Ausstoss von Privatpersonen, Firmen oder Gemeinden. «Dank dem Start-up-Label der KTI erhielten wir 2007 zwar die Gelegenheit, unsere Firma bei verschiedenen Anlässen zu präsentieren – aber wir erhielten nichts», so Hartmann. Erst ein Privatinvestor des Business-Angels-Netzwerks «Go Beyond» liess sich überzeugen. Fülcher bestätigt diesen Trend: «Ich schätze, dass über 90% aller Finanzierungen an den grossen Organisationen vorbeigehen.»

### Wenn die Gewinne locken

«Hat ein Unternehmen erst einmal die Produktion aufgebaut und erste Umsätze generiert, gestaltet sich die Finanzierung einfacher», bestätigt Vuilleumier. Das Risiko ist kleiner, und Private-Equity-Gesellschaften, Banken und Fonds sprechen häufiger sogenannte Mezzanine-Gelder, eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital. Auch auf Venture-Capital spezialisierte Finanzgesellschaften wittern nun ein

Geschäft. Diese sind in der Schweiz zusammengeschlossen in der Swiss Private Equity & Corporate Finance Association (SECA). Sie beteiligen sich am Gesellschaftskapital und stellen ihre Mittel ohne traditionelle Sicherheiten zur Verfügung. Dafür bevorzugen sie wachstumsstarke junge Unternehmen mit einem Kapitalbedarf von mehreren Millionen Franken. Hat sich ein Unternehmen erst einmal am Markt etabliert, können auch weitere Formen der Fremdfinanzierung eine Rolle spielen, etwa Kredite, Darlehen und schliesslich der Börsengang. Dass es auch jenseits der traditionellen Finanzierungsmodelle Möglichkeiten gibt, zeigt das Unternehmen Optotune. Die Hersteller neuartiger,

adaptiver optischer Elemente und Gewinner zahlreicher Gründerpreise haben eine ihrer Anwendungen in einem Lizenzvertrag an eine Partnerfirma verkauft. «Dies gibt uns direkten Marktzugang für diese Anwendung und erlaubt es uns, den Aufbau unserer Firma so zu finanzieren», erklärt CEO Manuel Aschwanden. «Man sollte sich stets überlegen, welche die passendste Lösung für das eigene Unternehmen ist – und nicht gleich die erstbeste akzeptieren.» (ar) 

### zudem

#### Links

##### Investoren

[www.cti-invest.ch](http://www.cti-invest.ch) → Finanzierungsplattform für Schweizer Hightech-Unternehmen. Hier sind zahlreiche Investoren aufgelistet wie Business-Angels-Netzwerke, Venture-Capital-Gesellschaften und Banken mit speziellen Start-up-Programmen.

##### Technologie- und Businessplanwettbewerbe

[www.devigier.ch](http://www.devigier.ch)  
[www.venture.ch](http://www.venture.ch)  
[www.technopark.ch](http://www.technopark.ch) → ZKB-Pionierpreis  
[www.venturekick.ch](http://www.venturekick.ch)  
[www.ch-innovation.ch](http://www.ch-innovation.ch) → Swiss Technology Award  
[www.jungunternehmer-preis.ch](http://www.jungunternehmer-preis.ch)

##### Stiftungen

[www.grstiftung.ch](http://www.grstiftung.ch)  
[www.swiss-excellence.ch](http://www.swiss-excellence.ch)  
[seedcapital-fr.ch](http://seedcapital-fr.ch)  
[www.innovationsfonds.ch](http://www.innovationsfonds.ch)  
[www.volkswirtschaft-stiftung.ch](http://www.volkswirtschaft-stiftung.ch)