

Start-up-Finanzierung in der Schweiz

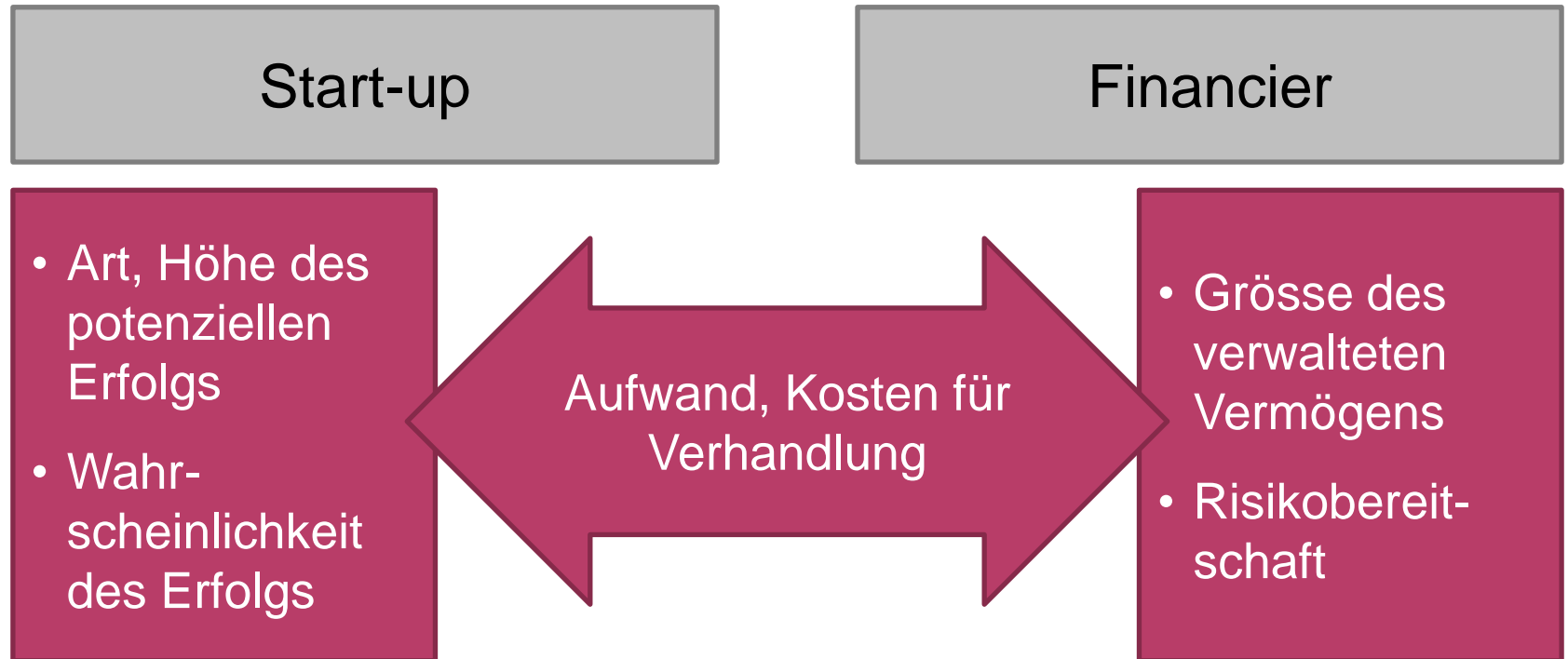
1st Swiss New Finance Conference
Bern, 23. August 2012

Jan Füscher

Start-up-Finanzierung nach Phasen

Wer / Phase	Seed	Start-up	1 st stage	2 nd stage	Betrieb
Selbst + Family, Friends, Fools, Foundations	X	x			
Wettbewerbe + Preise	X	x			
Business Angels		X	X		
Venture Capital		x	X	X	
Strategische Investoren / Business Angels	X	X	X		
Bank				x	X
Crowdfunding	X	X			
Mikrofinanzierungen	X	X			
Bürgschaften		X	x		
Private / nicht organisierte Financiers	X	X	x		

(Rationale) Financiers: Entscheidungsparameter



- => «grosse» Finanzierungen in späteren Phasen sind weniger riskant und effizienter
- => Frühphasenfinanzierung kaum durch institutionelle Investoren

Start-ups Schweiz: Mengengerüst*

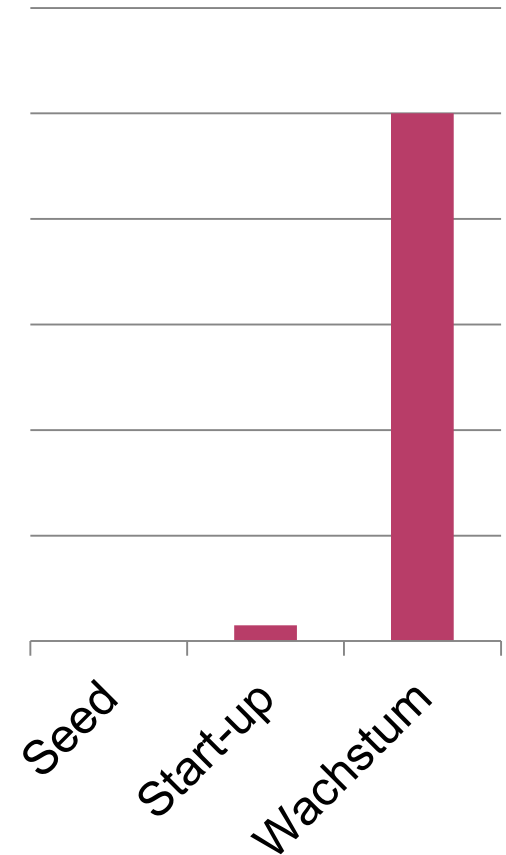
Art	Anzahl p.a.	Anteil	Gründungs-Kapital
Gründungen alle GmbHs und AGs CH (= Phase «Start-up»)	20'000	100%	1.5 Mia?
Davon Produkt-Start-ups (skalierbar)	~~ 2'000	~10%	150 Mio??
Davon Produkte, technologieorientiert, mit IP schützbar**	~~ 200	~1%	15 Mio??
Davon mit KTI-Label des Bundes (später)	~20	~0.1%	1.5 Mio??

* Quellen: Handauszählungen von Handelsregisteramt-Daten, KTI + eigene Schätzungen

** Förderfokus des Bundes via KTI

Kapitalbedarf

- **Seed:**
 - Eigene Mittel: ?
 - 4F + Wettbewerbe: 5 – 15 Mio. p.a.
 - Überlebensrate: ???
- **Start-Up:**
 - Total rund 1.5 Mia p.a.
 - Überlebensrate: 50% nach 5 Jahren
- **Wachstum:**
 - Total rund 40 – 50 Mia p.a.
- **Reife:**
 - Ausstehende Unternehmenskredite:
Rund 900 Mia



* Quellen: Gantenbein / Pedergrnana / Engelhardt 2011; SECA Jahresberichte; Bundesamt für Statistik; Schweizerische Nationalbank; eigene Erhebungen / Schätzungen

Anzahl Gründungen nach Branchen (Produkte-Start-ups)*

Branchen:

- IT / Telekom ~40%
- B2B Prod./Services ~25%
- Life Science ~20%
- B2C Prod./Services ~8%
- Chemicals / Materials ~3%
- Financial Services ~2%
- Cleantech / Energie ~2%

*Quellen: Engelhardt/Gantenbein 2010, Kanton Zürich

Finanzierung von Produkte-Startup-ups*

• Frühphasen-Investoren	150 Mio ??
○ Bürgschaften	20 – 30 Mio ??
○ Banken (ZKB, SVC, ...)	20 – 25 Mio
○ Bus.-Ang.-Netzwerke / Frühphasen-VCs	~10 Mio ?
○ Crowdfunding	2 – 5 Mio ?
○ Stiftungen	1 – 5 Mio ??
○ Wettbewerbe	1 – 2 Mio
○ Mikrokredite, Bankkredite	1 – 2 Mio ??
○ Unbekannte / nicht organisierte Investoren	70 – 90 Mio ??
• Venture Capital	~ 400 Mio
• Private Equity	~ 40'000 Mio

* Quellen: Gantenbein / Pedergrana / Engelhardt 2011; SECA Jahresberichte; Bundesamt für Statistik; Websites der Bürgschaftsgenossenschaften; eigene Erhebungen / Schätzungen

Venture Capital: Mengengerüste CH/DE*

	Schweiz	Deutschland
Total VC p.a.	~ 400 Mio	~ 5000 Mio
Davon: Life Science	80% => 320 Mio	8% => 400 Mio
Andere	20% => 80 Mio	92% => 4600 Mio

- In der Schweiz wird Venture Capital primär in Life Sciences investiert.
- **Schweizer Unternehmen – ausserhalb der Life Sciences – finden Wachstumskapital einfacher im Ausland.**

* Quellen: BVK-Statistik 2011, Gantenbein / Pedergrana / Engelhardt 2011, Practical Law Company Switzerland Q&A

Beispiel: Business Angels Schweiz

www.businessangels.ch

- ~ 60 Mitglieder, 2 «Sektionen» (DE/FR)
 - ~ 250 Finanzierungsanfragen pro Jahr
 - ~ 50 Firmenpräsentationen
 - ~ 20 Prüfungen
 - ~ 5-10 Teilfinanzierungen oder Finanzierungen
- Dauer vom Erstkontakt bis zur Finanzierung:
- ~ 4-12 Monate
- Total Investitionsvolumen:
- ~ 2-4 Mio Franken pro Jahr

Finanzierungsformen

- «À fonds perdu»
 - Geschenke von Stiftungen, Privaten etc. (=> Steuerfolgen!)
- «Eigenkapital», «Equity»
 - Anteil der Firmenaktien gegen Geld
 - Ohne Deckung
 - «Aktionärbindungsvertrag» – immer mit Anwalt!
 - Schlüsselthema: Unternehmensbewertung
- «Mezzanine», «Wandler», ...
 - Mischform: Zuerst Fremdkapital, später Umwandlung in Eigenkapital
 - Häufig gute Form für alle Parteien
- «Fremdkapital»
 - Kredit an die Firma oder an den Unternehmer
 - Häufig: private Deckung (Haus, Auto, ...)
 - Zins abhängig vom Risiko => bei Start-ups: 10% – 15%

Einige Wettbewerbe

- VentureKick (www.venture-kick.ch)
 - Für Hochschulabsolventen, max. 130'000 Franken
 - Total ca. CHF
- Venture (Venture 2012; www.venture.ch)
 - Wettbewerb und Training, offen für alle Gründer
- De Vigier-Preis (www.devigier.ch)
- Heuberger Jungunternehmerpreis (www.jungunternehmerpreis.ch)

- Startups.ch Award (www.startups.ch)
- AXA Winterthur Innovation Award (www.axa-winterthur.ch/innovation-award)
- Social Entrepreneurship Foundation Award (www.sef-swiss.ch/sef-professionals-program/sef-award)

- Dutzende weitere

u.v.a.m – siehe www.gruenden.ch & Web

Wichtige Finanzierungspartner

Grösste Player:

- Zürcher Kantonalbank (ZKB, www.zkb.ch)
 - 20 Startups pro Jahr, maximal 500'000 Franken
 - Am liebsten ETH-Spinoffs
- Andere Kantonalbanken - schwierig
- CTI Invest (www.cti-invest.ch)
 - Starker Fokus auf Projekte, die vom Bund unterstützt wurden
 - Viele institutionelle Investoren

Business Angel Clubs:

- Business Angels Schweiz (www.businessangels.ch)
- Go Beyond (www.go-beyond.biz)
- Start Angels (www.startangels.ch)
- MSM (www.msimgroup.ch)

Andere Plattformen:

- ICT Investor's Day (www.ict-investors-day.ch)
- Startfinance.ch (www.startfinance.ch)

u.v.a.m – siehe www.gruenden.ch & Web

Weitere Finanzierungsquellen

- Stiftungen
 - Dutzende von Vergabestiftungen: Gebert-Rüf, Avina, Volkswirtschaftsstiftung, STI, ...
 - Vermögen: Ca. 30 Milliarden Franken
- Bürgschaftsgenossenschaften
 - Regional + nach Themen organisiert
 - KMU / Hypotheken / SAFFA / ...
 - Generell abnehmende Bedeutung, ausser Ostschweiz

Neue Finanzierungsinstrumente

- Mikrokredite:
 - Mikrokredit Solidarität Schweiz (www.microcredit-solidaire.ch)
 - Verein Go! Ziel selbständig (www.gozielselbststaendig.ch)
- Crowdfunding
 - c-crowd.com / investiere.ch / direct-lending.net / 100-days.net ...
- Accelerators
 - [Blue Lion Zürich mit Zeeder](#) / [Centralway Seed](#) / [DeinDeal](#)
u.a.m.

Fazit und Schluss

- **Schweiz: ein hartes Pflaster für Jungunternehmer!**
 - Spitzenreiter bezüglich Innovationskraft
 - Finanzierungen möglich, aber (zu) aufwendig; wichtig: Netzwerke!
- **Start-up-Finanzierung: hoch fragmentierter Markt**
 - für Jungunternehmer kaum durchschaubar
 - Private Finanzierungen haben grösste Bedeutung
 - Neue Instrumente (noch?) unbedeutend, aber wichtig für Sichtbarkeit der Startup-Branche
- **Wachstumsfinanzierung:**
 - Life Sciences: Hervorragend in der Schweiz
 - Alle andere Branchen: Sehr schwierig in der Schweiz =>
 - «Notverkauf» / Abwanderung / Abbruch