

Investoren interessieren sich für Start-ups

JUNGUNTERNEHMEN. Besonders in der Startphase sind Jungunternehmer auf Geld angewiesen. Private Risikokapitalgeber könnten ihnen Hand bieten – doch meist setzen Start-ups auf andere Finanzierungsquellen, wie eine Umfrage in der Region zeigt.

THOMAS SCHÄR

Die Hilfe von sogenannten Business Angels – privaten Risikokapitalgebern, die sich in einer frühen Phase finanziell und beratend an Unternehmen beteiligen – in Anspruch zu nehmen, ist für die meisten Firmenneugründungen hierzulande immer noch alles andere als die Regel.

Rund 300 konkrete Anfragen verzeichnet das Netzwerk Business Angels Switzerland im Jahr, wie deren Geschäftsführer Jan Fülcher berichtet (siehe Interview unten). Die Zahl stagniert seit Jahren. Gegründet werden jährlich rund 40000 Firmen in der Schweiz. Die meisten dieser Start-ups vertrauen auf eine möglichst breite finanzielle Abstützung. Von diesem altbewährten Prinzip weicht die Zürichseeregion nicht ab, wie eine Nachfrage bei einigen Jungunternehmen ergeben hat.

Beratende und ideelle Hilfe

Insgesamt finanzieren in der Schweiz einige Tausend «Business Angels», von denen die wenigsten in Netzwerken organisiert sind, ein paar hundert Millionen Franken. Wer genaue Zahlen möchte, beisst auf Granit. Die Investments der hiesigen «Business Angels» entziehen sich jeder Statistik. Klar ist, im internationalen Vergleich fällt die Schweiz nicht ab: In Deutschland lag das Volumen der Beteiligungen von «Business Angels» im Jahr 2007 hochgerechnet bei etwa 400 Mio. Euro, in den USA bei 25 bis 50 Mrd. Dollar pro Jahr. In den USA gibt es drei Millionen «Business Angels».

Die Kultur des Scheiterns, Wiederaufstehens und Erneutversuchens scheint – gemessen an den nackten Zahlen – auch in der hiesigen Unternehmenslandschaft langsam Fuss zu fassen. In Männedorf betreibt Dominic Lüthi seit November 2012 die Internet-Plattform VRMandat.com, zur Suche und Besetzung von Kan-

didaten für Verwaltungs- und Stiftungsratsgremien von KMU im deutschsprachigen Raum. Lüthi ist Gründer und CEO der Plattform, die von der Firma Composit Management & Training GmbH betrieben wird. Für Lüthi ist der Bezug von «Business Angels» trotz «einigen sehr inspirierenden Gesprächen» (noch) kein Thema, «denn ich habe mich entschieden, vorerst ein eigenes Gremium in Form eines Beirats zusammenzustellen». Dieses ist auch mit zeitlichem Engagement in die Geschäftstätigkeit

von VRMandat.com eingebunden. Dieser Beirat und das Schweizer Entwicklungsunternehmen stehen Lüthi beratend und ideell, aber ohne finanzielle Mittel zur Seite, wie der 40-jährige Wirtschaftsinformatiker gegenüber der «ZSZ» erklärt. Den grössten Teil des Aufbaus hat Lüthi selber finanziert und viel (Arbeits-)Zeit investiert. Das IT-Partnerunternehmen, welches die Entwicklungen trägt, und «visionäre Menschen» aus seinem engen Beziehungsnetz haben ihn finanziell unterstützt.

Zudem hat VRMandat.com einen der begehrten Innovationschecks der staatlichen Kommission für Technik und Innovation (KTI) gewonnen. Gemäss Finanzplanung sei VRMandat.com auf Kurs, betont Lüthi. Er geht davon aus,

dass die Firma weiterhin aus der operativen Geschäftstätigkeit heraus Mittel generieren wird, «sodass die Mittel für die Zukunft ausreichen sollten».

«Ich habe entschieden, ein eigenes Gremium in Form eines Beirats zusammenzustellen.»

Dominic Lüthi, CEO VRMandat.com

In Start-up-Szene stark vernetzt

Die Firma AgriCircle AG gibt es seit August 2012. Nach Angaben von Mitbegründer und -besitzer Peter Fröhlich verfügt

die Rapperswiler Firma über ein breites Netzwerk in der Start-up-Szene in der Schweiz. In diesem Umfeld seien auch die verschiedenen Organisationen angesiedelt, «die uns unterstützen». Dazu gehören Startfeld, als Plattform zur Förderung von Innovationen und Jungunternehmertum in der Ostschweiz und im Bodensee-Raum, das Programm VentureKick des Instituts für Jungunternehmen in St. Gallen, die KTI, «sowie unsere Investoren, die über ein breites Netzwerk verfügen».

AgriCircle, das eine erste Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen hat, verbindet Landwirte mit ihrem beruflichen Umfeld. «Wir hatten viele Interessenten, die in unser Unternehmen investieren wollten», verrät Fröhlich: «Das hat uns in die Lage versetzt, bis zu einem gewissen Punkt auswählen zu können.» Die beiden privaten «Business Angels» von AgriCircle seien wichtige Ansprechpartner für unternehmerische und rechtliche Fragen: «Dazu kommen Startfeld und auch die ZKB, welche uns mit Darlehen unterstützen, respektive bei uns beteiligt sind.»

Solide finanzielle Grundlage

Für die Numab AG aus Wädenswil spielen die «Business Angels» in der Gründungsphase keine Rolle, «weil wir uns von Beginn weg über Pharmakollaborationen finanziert haben», wie Mitbegründer und Co-Geschäftsführer Oliver Middendorp darlegt.

Der jetzige Kapitalbedarf des Unternehmens (mit eigenem Labor), das Medikamente auf Antikörper-Basis entwickelt und mit der benachbarten Fachhochschule (ZHAW) einen Kollaborationsvertrag abgeschlossen hat, übersteige die Möglichkeiten der meisten «Business Angels», weiss Middendorp.

Die finanzielle Grundlage von Numab – die Abkürzung «mab» steht für «mono-clonal antibody» – bezeichnet er «für Biotech-Massstäbe» als solid. Mit dem operativen Geschäft lasse sich bereits Geld verdienen. Seit einem Jahr ziehe auch das Interesse der Investoren an, «beziehungsweise ist es vielen von ihnen gelungen, neue Funds abzuschliessen».



Der Finanzbedarf von Jungunternehmen übersteigt oft die eigenen Möglichkeiten: Hier springen die Investoren ein. Bild: key

«Anschubfinanzierungen sind einfach verfügbar»

KAPITALGEBER. Jungunternehmen in der Schweiz gehen mit dem ihnen zur Verfügung gestellten Kapital nicht immer sorgfältig um. Das meint der Geschäftsführer von Business Angels Switzerland, Jan Fülcher.

INTERVIEW: THOMAS SCHÄR

Was macht ein «Business Angel» genau? **Jan Fülcher:** Bei Business Angels Switzerland verstehen wir darunter Menschen, die ein Jungunternehmen mit Geld, Beziehungen und Know-how unterstützen.

Sind Sie selber auch an solchen Start-ups beteiligt, mit welchem Erfolg?

Ja, das bin ich. Der Statistik zufolge hat aus Investorensicht eines von zehn Jungunternehmen Erfolg, das heisst, es kann

das aufgenommene Kapital zurückzahlen mit einem entsprechenden Gewinn. Das dürfte auch in meinem Fall in etwa so sein. Ich bin insgesamt bei ungefähr 15 Neugründungen engagiert, in verschiedenen Formen, aber immer als «Business Angel», auch wenn ich in letzter Zeit keine Investitionen mehr in Geld leiste, sondern vor allem meine Zeit und mein Netzwerk. Ich meine, dass Anschubfinanzierungen in der Schweiz relativ einfach verfügbar sind. Wenn Geld gegeben wird, dann werden meistens Beträge bis zu wenigen hunderttausend Franken gesprochen. Die Jungunternehmen pflegen aber häufig keinen sorgfältigen Umgang mit diesem Geld und erwarten beispielsweise das gleiche Salär, das sie auch als Angestellte erhalten würden. Das ist natürlich nicht sehr unternehmerisch.

Wie viele Unternehmen respektive Start-ups interessieren sich denn für das Angebot von Business Angels Switzerland?

An konkreten Anfragen haben wir etwa 250 bis 300 pro Jahr. Dazu kommen nochmals etwa so viele Vorsondierungen, von denen jedoch ein guter Teil letztlich unseren Ansprüchen nicht genügt. Ein Trend ist nicht erkennbar, die Zahl ist immer etwa gleich gross. Pro Jahr werden in der Schweiz insgesamt 40000 Firmen gegründet, wovon dann ein sehr kleiner Teil zu uns kommt.

Wie ist der Vergleich zum Ausland: Wie steht es um den Unternehmergeist und die Risikobereitschaft in unserem Land?

Ich stelle fest, dass das Interesse und die Bereitschaft für das Unternehmertum bei uns zunehmen. Dennoch ist das unternehmerische Denken noch nicht so ausgeprägt wie in anderen Ländern, einfach wegen unserer tiefen Arbeitslosigkeit. Die Situation lässt sich aber nicht eins zu eins vergleichen. Wir haben eine ganz andere Kostenstruktur als etwa in Deutschland. In der Schweiz ist das Lohnniveau viel höher, ebenso sind es die Lebenshaltungskosten. Auf der anderen Seite ist hier sehr viel Geld vorhanden. Ich denke aber, dass die Bereitschaft von Investoren, Beträge im sechs- und siebenstelligen Bereich zu geben, hierzulande tiefer ist als anderswo. Viele Leute stecken ihr Geld offenbar lieber in Anlagen als es für Wachstumskapital für Unternehmen einzusetzen. Umgekehrt sind die Jungunternehmer in der Schweiz ab und zu in ihrer Haltung ein wenig snobistisch. Sie leiden hin und wieder unter gewisser Selbstüberschätzung, insofern, als sie kleine Beträge – wenn man 100000 Franken als kleinen Betrag nennen will – nicht zu schätzen wissen.

Welches sind die wichtigsten Finanzierungsquellen für Jungunternehmen?

Interessant ist, dass bei den zirka 40000 Neugründungen pro Jahr respektive unter den geschätzten 10000 davon, die wirklich relevant sind, etliche 100 Millionen Franken fliessen. Es gibt keine Statistik darüber, woher dieses Geld kommt. Vermutlich von Privatpersonen aus dem Familien- und Freundeskreis der Jung-

unternehmer, die dann halt schnell einmal 50000 oder 100000 Franken zusammenbringen. Wenn es um Wachstumskapital geht, wird es schwieriger, aber auch dort gibt es viele Möglichkeiten, seien es Kunden, Lieferanten, aber auch Banken. Uns bei Business Angels Switzerland geht es neben der Geschäftsidee stark um die Fähigkeit der Menschen, diese Idee in etwas umzusetzen, das sich nachhaltig finanziert und Gewinn abwirft.

ZUR PERSON

Jan Fülcher, CEO Business Angels Switzerland

Der heute 48-jährige lic. oec. publ. Jan Fülcher baute ab 1991 neben seinem Betriebswirtschafts-(BWL-)Studium an der Universität Zürich eine Einzelfirma für Softwarespezialitäten auf. 1999 gründete er mit Kollegen zusammen eine eigene Beratungsfirma, aus der er 2003 wieder ausstieg. Ab 2002 erfolgten erste Gehversuche als Business Angel. 2003 nahm Fülcher eine selbständige Tätigkeit im Kontext von Jungunternehmen auf. Seit 2007 hält Fülcher das Geschäftsleitungsmandat für die Gesellschaft von Business Angels Switzerland. Darüber hinaus ist er Lehrbeauftragter und Referent bei der Universität Zürich und den Fachhochschulen Bern und Nordwestschweiz sowie Coach beim Impact Hub Zürich. Der ehemalige Männedorfer Jan Fülcher wohnt heute in Zürich. (zsz)



Wieso schaffen es so wenige Firmen aus der Zürichseeregion in die Top 100 der besten Schweizer Start-ups: 2011, 2012 und 2013 war es jeweils eine einzige, Numab aus Wädenswil, und zweimal Run my Accounts aus Stäfa? Ist die Region kein guter Boden für erfolgreiche Start-ups?

Viele der bei «Top 100» genannten Neugründungen entstehen im Kontext von Fachhoch- und Hochschulen. Im Grossraum Zürich betrifft dies Winterthur, Zürich, Wädenswil und Rapperswil, nicht aber die Goldküste. Zwar leben einige der Unternehmer selbst hier, aber es ist kein Wirtschaftsschwerpunkt. Rein aus verkehrstechnischen und logistischen Gründen gibt es keinen Grund, eine neue Firma etwa in Männedorf aufzubauen. Und derzeit sind die Immobilienpreise in der Stadt Zürich fürs Gewerbe so gut, dass es auch keinen finanziellen Grund gibt, irgendwo an die Goldküste zu gehen. Ich würde aber nicht sagen, dass die Region deswegen unattraktiv ist. Die Sogwirkung nach Zürich ist halt sehr gross. Und um Stäfa und Hombrechtikon herum gibt es ja auch einen höchst interessanten Life-Science-Cluster. Technologien ziehen eben Technologien an.

BUSINESS ANGELS SWITZERLAND

Der Verein Business Angels Switzerland (BAS) bietet mit seinen monatlichen «Dinner Meetings» eine Plattform, auf der sich Start-ups interessierten Investoren präsentieren können. BAS hat derzeit 67 Mitglieder und ist in die Sektionen Deutsche Schweiz (27 Mitglieder), Romandie (36) und Bodensee (neu) gegliedert. Die operative Abwicklung der Vereinstätigkeiten von BAS wird durch den Geschäftsführer in Teilzeit erledigt. Die Mitglieder von BAS haben gemäss eigener Definition die Fä-

higkeiten und den Willen, in Start-ups zu investieren. Dazu gehören «erfahrene Unternehmer, welche Gesellschaften aufgebaut, zum Erfolg gebracht und profitabel verkauft haben, Führungskräfte – auch ehemalige – von kleineren und grösseren Organisationen sowie Entscheidungsträger bei Organisationen, welche eigenes oder fremdes Vermögen verwalten oder über andere Beziehungen zu Organisationen verfügen, die für Start-ups nützlich sein können». (zsz)