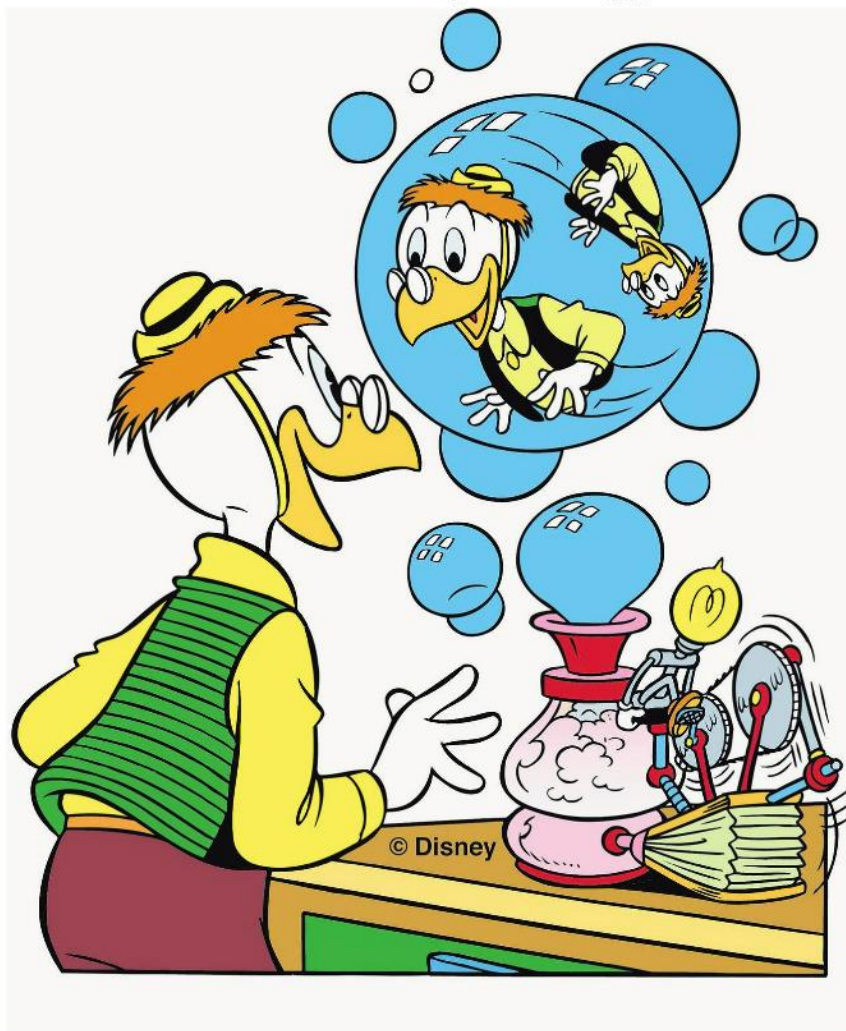
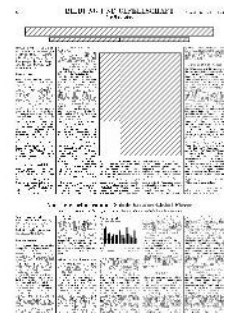


Ein blühendes Biotop für gründungswillige Forscher

In der Schweiz hat eine Startup-Förderung auf breiter Front zu einer lebendigen Szene geführt



Erfinder Daniel Düsentrrieb hat zwar gute Ideen, aber kein Startup-Helferlein. DISNEY



Argus Ref 37680405

Die Zahl an Spin-offs an Schweizer Hochschulen wächst von Jahr zu Jahr, und Hightech-Startups stellen eine zunehmend wichtige Innovationsquelle ganzer Branchen dar. Ohne Förderung gäbe es das alles nicht.

Ronald Schenkel

In der Schweiz blüht das Unternehmertum. Trotz – oder vielleicht auch wegen – krisenbedingten Engpässen auf dem Arbeitsmarkt sind im vergangenen Jahr 35 380 Unternehmen gegründet worden, nur unmerklich weniger als in Vorjahren. An Gründungsaktivitäten beteiligt waren 400 000 Personen, was 7,7 Prozent der erwachsenen Bevölkerung ausmacht. Zu diesen Entrepreneurs zählen immer häufiger Wissenschaftler, die ihre an einer Schweizer Hochschule entwickelten Forschungsergebnisse zur Grundlage einer Geschäftsidee machen. Und nicht zuletzt die Hightech-Spin-offs erweisen sich als äusserst robust. Eine Studie¹ beispielsweise, die die Leistung von ETH-Spin-offs seit 1998 untersuchte, kam zum Ergebnis, dass bis Ende 2007 von 130 Firmen 115 geschäftlich aktiv waren. Das bedeutet eine Überlebensrate von fast 90 Prozent, was weit über dem Schweizer Durchschnitt, aber auch über den Werten von Gründungen an Spitzenuniversitäten wie dem MIT in den USA oder Oxford liegt. Diese Spin-offs schufen insgesamt 918 Stellen, die nicht nur als gut bezahlt, sondern eben auch als sicher gelten können.

Erfolgreiche Verkäufe

Ehemalige Spin-offs haben mittlerweile auch mit erstaunlichen Geschäften auf sich aufmerksam gemacht, wie etwa Esbatech, ein Spin-off der Universität Zürich, oder der ETH-Spin-off Glycart. Beide wurden für mehrere hundert Millionen Franken von Grosskonzernen übernommen. Solche Ergebnisse sind auch Signale für zahlreiche Investoren, dass inzwischen in der Schweiz ebenfalls

gewinnbringend in Startups investiert werden kann.

Solche Erfolgsstorys setzen die Einsicht voraus, dass Startups einen wichtigen Beitrag an die Gesamtwirtschaft leisten und als Innovationstreiber von hoher Bedeutung sind. Aus dieser Einsicht heraus folgt die Notwendigkeit der Förderung von Jungunternehmern. «1996 sass ich in einem Taxi in Boston, und im Radio berichtete man über die Restrukturierung einer grossen Schweizer Firma und über mangelndes Wachstum», sagt Thomas Knecht. Für den damaligen Direktor von McKinsey Schweiz war zwar klar, dass es an Schweizer Hochschulen viele gute Ideen gab. Doch Ideen allein reichen eben nicht, um Unternehmen zu gründen. «Wer als Entrepreneur erfolgreich sein will, braucht Zugang zu Know-how, Experten und Kapital», betont Knecht. Was in den USA schon lange üblich war, sollte auch in der Schweiz möglich sein. Deshalb gründete McKinsey Schweiz zusammen mit der ETH den Venture-Businessplan-Wettbewerb, der 1998 zum ersten Mal durchgeführt wurde und heuer zum siebten Mal läuft (vgl. NZZ 15. 1. 10).

Auch andere wussten indes um das an Hochschulen schlummernde Potenzial, allen voran die Förderagentur des Bundes für Innovation (KTI). Schon im Jahr 1996 hatte die KTI ein Coaching-Programm für Startups ins Leben gerufen, und mit nationalen Programmen wie Venturelab verfolgt KTI an den Hochschulen eine Sensibilisierungs- und Motivationsstrategie. Auf einer Privatinitiative wiederum beruht Venturekick, ebenfalls eine Form von Wettbewerb, bei dem seit gut zwei Jahren Personen mit Hochschulbindung Beratung erhalten und ihre Projekte einer Jury von Fachleuten vorstellen können. Dabei winken ihnen bis zu 130 000 Franken Startkapital. Bis heute sind 3,5 Millionen für 100 Projekte ausgeschüttet worden.

Die Angebote sind damit noch längst nicht erschöpfend aufgezählt. Immer aber geht es um dasselbe: um Coaching, die Vermittlung von wichtigen Kontakten und um Anschubfinan-

zierung. Viele Gründungswillige bewerben sich deshalb gleich bei mehreren Programmen, und die Gewinner eines anderen Startup-Wettbewerbs. Das schärft das Business-Know-how, erhöht die Qualität der Startups und füllt die in der Regel nur durch eigenes Kapital oder Zuschüsse von Freunden und Verwandten gefüllten Kassen. Denn Risikokapital liegt vor allem in den ersten Jahren nach der Gründung für den Grossteil der Startups ausser Reichweite (vgl. Artikel auf dieser Seite). In der Vergangenheit bekamen nur 27 Prozent der ETH-Spin-offs Unterstützung durch Venture-Kapital. In Grossbritannien waren es beinahe 60 Prozent und an der Eliteuniversität Oxford sogar 75 Prozent. Die Förderung durch Risikokapital gilt aber als entscheidender Faktor für die Wachstumsgeschwindigkeit und letztlich auch die Schaffung von Arbeitsplätzen.

Fonds wie der von den Gründern des Venture-Wettbewerbs 2001 ins Leben gerufene Venture-Incubator wollen diesen Finanzierungsproblemen entgegenwirken. Und ebenso wichtig: Der Typus des Business-Angel hat auch den Weg in die Schweiz gefunden.

Eine übersichtliche Gruppe

Die Möglichkeit, sich für ein Startup einzusetzen, wird nicht zuletzt von Personen gerne wahrgenommen, die selbst einmal Unternehmer gewesen sind.

Und auch die Erkenntnis, dass es ohnehin keine sicheren Investitionsmöglichkeiten mehr gibt, lässt die Bereitschaft,

sein Geld Startups zur Verfügung zu stellen, wachsen.

Der Kreis der «Helfer» wächst also. Gleichzeitig bleibt die Szene übersichtlich und besteht aus einem harten Kern, zu dem nebst gestandenen Unternehmern auch Anwälte, spezialisierte Berater oder Stiftungsvertreter gehören. In den vergangenen Jahren sind zudem als besonders wichtige, weil auf dem Startup-Gebiet erfahrene Personen hinzugekommen: die sogenannten Serial Entrepreneurs, eigentliche «Wiederholungstäter», die den Greenhorns nicht nur Wissen, sondern auch Selbstvertrauen schenken können.

Das braucht es auch. Denn das Potenzial an den Hochschulen ist noch keineswegs ausgeschöpft, und im Vergleich zum europäischen Ausland könnten Schweizer Studierende ruhig noch etwas häufiger an Unternehmensgründungen denken. Noch wenig verwertet worden sind etwa Forschungsergebnisse an den Fachhochschulen. Und Kenner wie Ingrid Kissling-Näf, Leiterin der KTI, sieht auch bei den Frauen noch Spielraum, obwohl heute schon fast 40 Prozent aller Gründungspersonen weiblich sind. Wegzudenken sind Startups aus der hiesigen Wirtschaft kaum mehr – nicht nur als Arbeitgeber, sondern auch als Motoren ganzer Branchen wie etwa der Pharmaindustrie. Sie bezieht ihre Innovationen weitgehend von den Hightech-Jungunternehmen. Ein Modell, das Schule machen dürfte.

¹ Ingvi Oskarsson und Alexander Schläpfer: The Performance of Spin-off companies at the Swiss Federal Institute of Technology Zurich. Zürich, 2008.