

Die Start-up-Kultur kann von der Wirtschaftskrise profitieren – vielleicht

In den letzten Jahren gab es einen Boom bei den Schweizer Start-ups im ICT-Sektor. Gefördert durch eine vielschichtige Investitionslandschaft wurden viele Ideen auf den Weg gebracht. Wegen der Wirtschaftskrise wird es allerdings schwieriger, Investoren zu finden. Noch ist aber nicht sicher, dass die ökonomische Misere den Höhenflug der Start-up-Szene vorschnell beenden wird. *Christian Walter*

«Wir sind mit der aktuellen Rendite sehr zufrieden.» Welch wohlklingender Satz. Wer wünscht sich momentan nicht, ihn zu hören? Dabei ist es nicht so, als würde es solche Aussagen nicht geben, leider geht nur der Blick für gute Nachrichten verloren, während sich die Schreckensmeldungen in den Medien häufen. Dennoch birgt die Krise auch Chancen. Dies mag in den Ohren jedes Familienvaters, der gerade seinen Job verloren hat, abgedroschen klingen. Tatsache ist: Eine gute Rendite finden Investoren zurzeit zum Beispiel bei diversen Venture-Capital-Firmen. Auch wenn in diesem Business eigentlich nicht mit einer annualisierten Rendite gearbeitet wird, sondern mit Multiples der investierten Gelder über einen längeren Zeitraum, können heruntergebrochen noch immer zweistellige Renditen erwirtschaftet werden – aber nicht über Nacht.

Längerfristiges Risikokapital wird attraktiver

«Unabhängig von der positiven Entwicklung unseres Fonds konnten wir eine positivere Einstellung unserer Investoren gegenüber unserem Geschäftsmodell bemerken als noch vor einem Jahr», sagt Cedric Köhler vom Venture Capitalist Creathor. «Das dürfte mit dem Zusammenbrechen der Kapitalmärkte und dem Wiedererstarben längerfristiger Geschäftsmodelle zusammenhängen», so Köhler weiter. «Auch wenn es sich bei unseren Investitionen um Risikokapital handelt, sind wir nämlich kein Ort für kurzfristige Spekulationen.»

Damit steht das Unternehmen nicht allein da, denn der Schweizer Venture Capitalist Red Alpine weiss Ähnliches zu berichten. Und auch die Aktivitäten im Start-up-Markt haben bisher nicht abgenommen: «Unser Fonds hat in den letzten drei Monaten vier neue Projekte finanziert», so Nicolas Berg von Red Alpine.

Strategien zur Bewältigung der Krise

Doch Start-ups sind nicht nur für Investoren ein interessantes Feld. Die Selbstständigkeit ist für viele eine Chance, der Krise zu trotzen. Denn gerade in der Schweiz hat sich für den angehenden Unternehmer in den letzten Jahren viel getan. Zahlreiche Geldgeber privater, staatlicher und halbstaatlicher Natur bevölkern mittlerweile die Landschaft. Ein Beispiel ist die seit 1996 existierende Start-up-Förderung des KTI, die Förderagentur für Innovation des Bundes. Der Erfolg dieses Angebots lässt sich an der Anzahl Anträge für die diversen Förderprogramme ablesen. Trotz beginnender Krise sind hier nämlich keine Anzeichen von Abschwächung zu erkennen. «Die Timeslots für die Meetings, an denen sich potenzielle Firmen für die Aufnahme in den CTI-Start-up-Prozess präsentieren können, sind schon bis Ende April ausgebucht», so Martin Bopp, Leiter des Ressorts Start-up-Förderung beim KTI.

Ähnliches gilt für Venture Kick, das jüngste Mitglied in der Familie der Förderprogramme. Nach anderthalb Jahren Existenz zog man dort vor kurzem eine positive Bilanz: Mit 1,77 Millionen Franken wurden insgesamt 53 Projekte gefördert, von denen mittlerweile 37 zu einer Firmengründung geführt haben. Dabei konnten die dort geförderten Projekte auch grosse Mengen an Drittmitteln akquirieren. Kumuliert flossen auf diese Weise mehr als 15 Millionen Franken extra an die neuen Unternehmen, die zumeist aus den Hightech-Disziplinen kommen, wobei vor allem die Bereiche ICT und Biotech & Life Sciences besonders stark vertreten sind. Betrachtet man nur die Ergebnisse für das zweite Halbjahr 2007, das erste Halbjahr von Venture Kick also, so konnten die 17 dort geförderten Projekte pro erhaltenem Förderfranken 10.83 Franken zusätzlich akquirieren. Gemäss Beat Schillig, Co-Leiter bei Venture Kick, gibt es auch

hier bisher kein Nachlassen der Anträge. So ist Schillig dann auch trotz Wirtschaftskrise optimistisch. Für 2009 erwartet Venture Kick rund 210 Bewerbungen und 168 präsentierte Projekte, von denen 82 mit einem Anteil von 2,13 Millionen Franken an direkten Fördergeldern rechnen können.

Ein eigener Weg

Natürlich gibt es keine Garantie, dass das so bleibt – die Wirtschaftskrise ist da, die Rezession ein weltweites Phänomen. Zwar hoffen viele darauf, dass die Schweiz wieder einmal von einer gewissen Isolation profitieren kann und deswegen erst später und schwächer mit Konsequenzen rechnen muss. Dennoch wäre es falsch, nur auf diesen Effekt zu hoffen. Zu viele Faktoren spielen eine Rolle, zu viel ist neu an der augenblicklichen Situation.

Deswegen sollte man lieber nicht den Kopf in den Sand stecken und auf besseres Wetter warten. Gerade im Start-up-Bereich könnten sich aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Situation Chancen auftun, auf die schon jetzt diverse Jungfirmen setzen. «Natürlich sind wir mit der aktuellen wirtschaftlichen Situation nicht zufrieden. Aber wir glauben an unsere Idee und positionieren uns schon jetzt für den Aufschwung», sagt Dorian Selz, der mit seinem neuen Start-up Nektoon bald an die Öffentlichkeit treten will.

Während die grossen Firmen mit Konsolidierung und Kündigungen beschäftigt sind, entstehen Lücken für dynamische Jungunternehmen, von denen es in Krisenzeiten sogar mehr geben kann – einfach aus schierer Notwendigkeit. Wenn der sichere Job in der Industrie nämlich nicht mehr zur Verfügung steht, gibt es einige, die auf einmal bereit sind, der eigenen Idee zu folgen. Gerade in einem traditionell risikoaversen Land wie der Schweiz können so positive Impulse für die Zukunft gesetzt werden.



Trocknet der Finanzfluss aus?

Dabei können die aktuellen Bedingungen für die Entwicklung eines neuen Unternehmens sogar förderlich sein. Denn auch während einer Krise wurden schon viele erfolgreiche Unternehmen gegründet, darunter Microsoft, Apple, HP oder Dell. Das harte Wirtschaftsklima zwingt Start-ups dazu, sehr viel effizienter zu wirtschaften und sich auf wirklich lukrative Bereiche zu konzentrieren. Das ist zwar nicht unbedingt einfach, zahlt sich langfristig aber aus – wenn man die Krise überlebt. «Der Markt ist selten so weit offen wie direkt nach einer Krise. Wenn man dann mit einem guten Produkt und einer schlanken Firmenstruktur bereitsteht, hat man die besten Chancen für schnelles Wachstum», so Business Angel Andreas Göldi.

Das ändert natürlich nichts an den Schwierigkeiten, die ein junges Unternehmen zuerst einmal überwinden muss – allen voran die Notwendigkeit, Investoren zu finden. Dabei handelt es sich um ein Unterfangen, das zurzeit täglich schwieriger wird, denn sowohl VCs als auch Business Angels werden konservativer. Wer keine klare Monetarisierungsstrategie präsentieren kann, wird es schwer haben, an Geld zu kommen. Und obwohl viele VC-Fonds noch über Reserven verfügen, werden sie sich darauf konzentrieren, ihr bereits existierendes Portfolio durch den Winter zu bringen. Ähnliches gilt für die Business Angels, die zurzeit vielleicht sogar mehr Probleme haben. Ein Angel bringt schliesslich sein privates Vermögen ein, das bei vielen zu einem nicht unerheblichen Teil in die Kapitalmärkte investiert war.

Politischer Aktionsbedarf

Unter diesen Bedingungen stehen junge Start-ups sogar besser da als «ältere» Kollegen. Sie verfügen oft noch über eine so kompakte Kostenstruktur, dass sie gut «überwintern» und die Chancen der Krise wahrnehmen können. Start-ups hingegen, die sich bereits in der Wachstumsphase befinden, sind stärker gefährdet, da sie dringend Kapital benötigen.

Zu einem gewissen Grad ist diese Gefahr auch auf staatlicher Ebene erkannt worden. So wurde zum Beispiel dem KTI im Rah-

men des zweiten Stabilisierungspakets des Bundes zusätzliche Mittel in der Höhe von 21,5 Millionen Franken gewährt, also fast ein Viertel des Gesamtbudgets. «Damit können wir gezielt Firmen in ihren Forschungsprojekten unterstützen und dadurch mithelfen, dass die Schweiz auch in der Krisenzeit innovativ bleibt und für den Aufschwung bestens gerüstet ist», so Martin Bopp. «Sollte die Krise allerdings länger dauern, müsste sich die Politik noch einmal Gedanken machen, wie sie allenfalls in einem dritten Stabilisierungspaket diesen Firmen helfen könnte, damit nicht eine ganze Generation von technologieorientierten Start-ups verlorengeht», so Bopp weiter. Gerade diese Gefahr ist sehr real, da auch viele VCs und Angels die grösste Lücke hierzulande noch in der Nachfolgefinanzierung sehen.

So gesehen kann man sagen: Die Situation ist (bald) schlecht, die Rahmenbedingungen sind (noch) gut, packen wir es an! Wie genau es weitergehen wird, lässt sich kaum vorher-sagen. Manche sprechen sogar vom Ende des Kapitalismus, wie wir ihn kennen. Trotzdem bietet vor allen die ICT-Branche nach wie vor gute Bedingungen, wirtschaftlich aktiv zu werden und mit wenig Kosten und einer guten Idee in den Markt einzutreten. Dass das Interesse an der eigenen Idee nach wie vor gross ist, wurde erst vor kurzem beim Start-up-Camp an der FHNW bestätigt. Über 160 junge oder angehende Unternehmer waren vor Ort und die Stimmung war gut, wie Amazee-Mitgründerin Dania Gerhardt bestätigt. Auch sie rät deshalb jedem, der eine gute Idee hat, durchzustarten: «Wer von einer echten Vision getragen wird, wird sich nicht von der Wirtschaftskrise aufhalten lassen.» Ähnlich sieht das auch Business Angel Peter Schüpbach: «Nicht zögern, wenn Sie überzeugt sind von Ihrer Geschäftsidee. Es gibt immer noch Leute, die finanzieren. Es gibt immer noch Märkte, die offen sind. Es gibt immer noch Wachstum in vielen Bereichen. Die Chancen sind da. Es braucht vielleicht einfach noch etwas mehr Mut, Überzeugungskraft und Durchhaltewillen.» Am Ende ist der Umgang mit der Krise wohl eine Frage der persönlichen Haltung. Wie geht man mit einem Problem um, um das man nicht herumkommt?