

venture kick

Fördergelder für Geschäftsentwicklung Durch Förderprogramme und die Institutionalisierung des Anlegersegments wurde eine starke Professionalisierung des Schweizer VC-Marktes erreicht. Nun wird mit venture kick die letzte Lücke in der **Pre-Seedphase** von Start-ups geschlossen.



Bild: fotolia

Grund zur Freude: venture kick kann dieses Jahr Start-up-Projekte an Hochschulen im Umfang von rund 2 Mio. CHF fördern.

Venture kick ist eine von privaten Stiftungen getragene Initiative zur Anschubfinanzierung für Start-ups im frühen Seed-Stadium. Bis anhin gab es in der Schweiz lediglich Finanzierungsmechanismen zur Unterstützung des Technologietransfers von den Hochschulen, wie z.B. die CTI-Projekte. Start-ups wurden mit Trainingsprogrammen wie venturelab oder mit Coaching durch CTI Start-up gefördert. Aber Geld zur Finanzierung des steinigen Weges von der Geschäftsidee bis zur Firmengründung gab es nur im Umfeld von Friends, Family und Fools. «Ziel ist es, die Zahl der Unternehmensgründungen an den schweizerischen Hochschulen zu verdoppeln, den Start-up-Prozess zu beschleunigen und die Spin-off-Projekte für professionelle Investoren attraktiver zu machen», so Beat Schillig, Managing Director von venture kick.

Von der Idee bis zum Businessplan

Bei venture kick bewerben kann sich, wer über eine innovative Geschäftsidee mit dem Potenzial für eine Firmengründung verfügt. Jeden Monat werden acht Bewerber zu einer Präsentation vor einer Expertenjury eingeladen. Die bessere Hälfte wird mit 10000 CHF gefördert und qualifiziert sich automatisch für die zweite Stufe, bei der es um

20000 CHF geht. Spätestens neun Monate später präsentieren sich die Besten in der Stufe drei. Hier können sie weitere 100000 CHF gewinnen. Wer es so weit bringt, verfügt nicht nur über 130000 CHF Startkapital, sondern auch über einen tragfähigen Businessplan, hervorragende Kontakte zu Investoren und die besten Voraussetzungen für den unternehmerischen Erfolg.

Grosser Schritt für Gründer

Bei der ersten Stufe steht neben der eigentlichen Geschäftsidee in erster Linie die Unternehmerpersönlichkeit im Vordergrund. «Die Expertenjury beurteilt die Menschen hinter dem Projekt. Hat das Team und dessen Leader das Zeug zum erfolgreichen Unternehmer?» In den Folgestufen geht es dann primär um die Umsetzung. Das Team wird gemessen an den erreichten Milestones und an den Fortschritten im Business Development, d.h. in Bezug auf Kunden, strategische Partner, Investoren und Team.

Potenzial noch nicht ausgereizt

In der Startphase wird venture kick bisher von drei privaten Geldgebern unterstützt. Neben der Gebert Rüt Stiftung haben sich auch die Göhner Stiftung und die OPO-Stiftung von der Notwendigkeit überzeugt und für das Konzept begeistern lassen.

Im ersten Halbjahr seit dem Start am 26. September sind bereits 470000 CHF für 29 Start-up-Projekte ausbezahlt worden. Für das Jahr 2008 stehen rund zwei Mio. CHF zur Verfügung. Beat Schillig sieht das Förder-Potenzial für die Folgejahre bei rund 5 Mio. CHF pro Jahr. Um dieses zu decken, will er weitere Stiftungen und vermögende Privatpersonen anregen: «Selbstverständlich hoffen wir auch darauf, dass der eine oder andere Start-up sich nach seinem IPO oder Tradesale an unsere Förderung erinnert und mit einem Kick-back dafür sorgt, dass wir wiederum einer neuen Generation zu einem Kick-start verhelfen können!» (dad)

<

venture kick

Kirchlistrasse 1, 9010 St. Gallen
T +41 (0)71 242 98 68
PSE-C, 1015 Lausanne
T +41 (0)21 242 98 68
Internet www.venturekick.ch
e-Mail info@venturekick.ch

Förderbeiträge 2008 2 Mio. CHF
eingeteilt in 130000 CHF (max.)
Donatoren Gebert Rüt Stiftung,
Ernst Göhner Stiftung,
OPO-Stiftung

Finanzierungsstufen

Venture Präsentation

10 000 CHF
Geschäftsidee,
Unternehmerpersönlichkeit und Team

Venture Case

20 000 CHF (maximal 3 Monate später)
strukturierte Geschäftsidee,
professionelle Investorenpräsentation,
Business Development

Venture Kick

100 000 CHF (maximal 6 Monate später)
Gründung, Businessplan, Meilensteine