

Schweizer Start-ups schaffen Stellen

Eine Erhebung zeigt, dass die Krise Jungfirmen kaum trifft. Sie wachsen und expandieren.



Per Handschlag tauscht diese Poken-Figur ihre Kontaktinfos mit anderen. Foto: PD

Von Angela Barandun

Wäre Venture Kick eine Firma, ihr Erfolg wäre beachtlich. 18 Monate nach der Gründung würde sie bereits einen Umsatz von über 10 Millionen Franken machen und für 2010 eine Verdreifachung anpeilen. In der kurzen Zeit hätte sie Hunderte von Stellen geschaffen. Und mit 3 Millionen Franken aus der eigenen Tasche hätte sie sich von interessierten Investoren in einer ersten Finanzierungsrunde das Zehnfache an Kapital gesichert. Und das alles trotz der Krise.

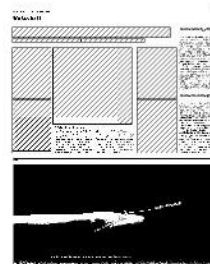
Nur: Venture Kick ist keine Firma, und die beeindruckenden Zahlen stammen nicht von einem einzelnen, sondern von ganz vielen kleinen Unternehmen. Venture Kick ist eine Initiative, die die Gründung von Jungfirmen ab Hochschule oder Universität mit bis zu

130 000 Franken pro Projekt fördert. Seit der Gründung im September 2007 hat Venture Kick insgesamt 89 Projekte mit 3 Millionen Franken à fonds perdu unterstützt. Daraus entstanden bislang 64 Firmen, die 32 Millionen Franken Kapital hereinholen konnten.

Bald 780 neue Jobs

Damit gehört die Initiative, die von privaten Geldgebern wie der Gebert-Rüf-Stiftung finanziert wird, zu den wichtigsten Anlaufstellen für Hochschulabgänger, die eine Firma gründen wollen.

Die Bilanz zwei Jahre nach der Gründung von Venture Kick ist nicht nur für die Initiative selbst positiv. Sie ist auch ein starkes Indiz für den Zustand der gesamten Jungunternehmenszene in der Schweiz: Die 64 Start-ups, die von der Anschubfinanzierung durch Venture



Kick profitiert haben, konnten innert kürzester Zeit 410 Stellen schaffen. Die meisten davon direkt bei den Firmen. Einige indirekt: Ein Förderprogramm des Bundes finanziert einzelnen Firmen aus der angewandten Forschung Mitarbeitende in Hochschullabors. Zusammen werden die Firmen 2009 rund 11 Millionen Franken Umsatz machen. Und die Perspektiven sind gut. Die Jungunternehmer erwarten, dass sie 2010 bereits 780 Leute beschäftigen und den Umsatz auf 35 Millionen Franken verdreifachen werden.

Finanzierung ist kein Problem

Ein Erfolg, der sogar Beat Schillig überrascht: «Das Resultat liegt weit über unseren Erwartungen.» Schillig leitet die Venture-Kick-Initiative sowie das Institut für Jungunternehmer in St. Gallen und organisiert unter der Marke Ventu-

relab Kurse, in denen Grundlagen der Firmengründung vermittelt werden.

Er und seine Schützlinge haben von der Krise nicht viel gespürt. «Es ist heute einfacher, in einer ersten Finanzierungsrunde an Geld zu kommen, als noch vor fünf Jahren», sagt Schillig. Das Aufeinandertreffen von Investoren und Jungunternehmern sei heute besser organisiert, Angebot und Nachfrage seien transparenter. In der Krise werde den Konzernen umso bewusster, wie wichtig Innovation sei, darum sprängen auch keine Investoren ab. «Schwieriger wird es bei der zweiten Finanzierungsrunde, wenn das Geld von Venture-Capital-Firmen kommen soll», glaubt Schillig. Dabei geht es um Summen von 10 bis 20 Millionen Franken. Davon sind seine Schützlinge aber noch weit entfernt - die älteste Venture-Kick-Firma wurde vor anderthalb Jahren gegründet.

Erfolgreiches Start-up

Poken erobert mit knuddeligen digitalen Visitenkarten die Welt

Einer der erfolgreichsten Venture-Kick-Schützlinge ist Poken. Die Firma um Gründer Stéphane Doutriaux stellt eine Art elektronische Visitenkarte her. Diese besteht aus Figuren, auf denen die eigene digitale Identität (etwa von Facebook) hinterlegt ist. Lernt man an einer Party neue Leute kennen, tauschen die Poken-Figuren per Handschlag

die Profile aus. Zu Hause schliesst man die Figur an den Computer an und kann so die Bekanntschaften in den digitalen Freundeskreis aufnehmen. In der Schweiz ist Poken kaum bekannt, in den Beneluxstaaten gibt es aber bereits Fangemeinden. Die Firma mit Sitz in Lausanne und Tochterfirma in San Francisco beschäftigt gut 20 Leute. (aba)