

«venture kick»

Startkapital durch innovativen «Lückenfüller»

«Viele Forscher in der Schweiz haben tolle Ideen, aber weder das nötige Know-how noch das Startkapital, um diese umzusetzen.» Diese Aussage von Giovanna Davatz beschreibt die Situation mit lakonischer Präzision. Allerdings: Nur wenige haben derart überzeugende Konzepte, dass sie – wie die Mitbegründerin des ETH-Spin-offs «arktis radiation detectors» – innert kürzester Zeit gleich bei vier bekannten Jungunternehmerpreisen (Venture 2006, de Vigier, KKB Pionierpreis, «venture leaders» von «venturelab» und jeunes entrepreneurs der französischen Handelskammern) zu den Siegern gehören und so zu teilweise substanzialen Beiträgen an ihr Startkapital kommen. Und: Die Jungunternehmerpreise sind ja auch kein festes Glied der Finanzierungskette. Sie haben vielmehr eine Motivations- und Leuchtturmfunktion, sie belohnen nur die Allerbesten unter den Guten.

Stichwort Finanzierungskette

Gerade in der sogenannten Pre-Seed-Phase besteht in der Schweiz nach wie vor eine schmerzliche Finanzierungslücke. Dabei geht es gerade hier darum, den Forscherinnen und Forschern als Ideenträgern mit dem nötigen Startkapital den ersten Schritt in den Markt zu ermöglichen und so den viel beschworenen Know-how-Transfer zwischen Forschung und Wirtschaft zu verbessern.

Die meisten Hochschulen der Schweiz verfügen heute über Transfer-Institutionen, die sehr gute Arbeit etwa bei der Absicherung von Patenten und Geistigem Eigentum leisten – Kapital zur Verfügung zu stellen ist jedoch nicht ihre Aufgabe.

Markant verbessert hat sich in der Schweiz auch die Situation in Bezug auf

Nach wie vor scheitern innovative Geschäftsideen in der Schweiz daran, dass zu wenig Pre-Seed- oder Startkapital zur Verfügung steht. Der Fonds venture kick, eine neue Initiative privater Geldgeber, will diese Lücke schliessen. Da sich venture kick an Leute mit innovativen Geschäftsideen richtet, war ein innovatives Modell auch bei der Finanzierung angesagt.

Beat Schillig

eigentliches Risikokapital für Firmen, die die ersten Schritte bereits hinter sich haben. Hier bildet sich eine klar strukturierte und organisierte VC-Szene heraus.

Startkapital fehlte

Bleibt das eigentliche Startkapital. Und hier springt nun die Initiative venture kick

Who is who bei venture kick?

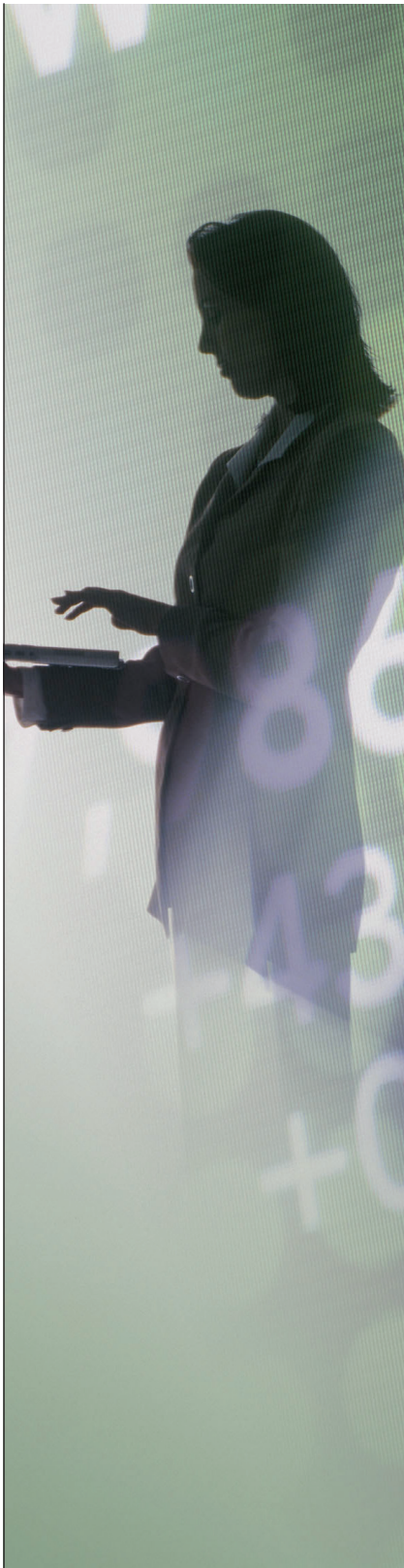
Für das operative Management von venture kick sind Beat Schillig (IFJ Institut für Jungunternehmen/«venturelab») und Jordi Montserrat («venturelab» Romandie) zuständig. Der Strategierat, der die grundsätzliche Ausrichtung des Fonds festlegt, wird von Dr. Pascale Vonmont, stv. Geschäftsführerin der Gebert-Rüf-Stiftung, präsiert. «Wir engagieren uns aus drei Gründen bei venture kick:

■ Der Wohlstand der Schweiz hängt davon ab, wie sich Wissen und Innovation zu Produkten und Unternehmen entwickeln.

■ Ganz am Anfang aber kann Unternehmerförderung keine Rendite abwerfen. Hier braucht es Risikokapital.

■ Diese Finanzierungslücke füllt weder der Staat noch die Wirtschaft. Für Stiftungen und Privatpersonen ist venture kick deshalb ein geradezu perfektes Engagement – weil es unmittelbar für den Lebens- und Wirtschaftsstandort Schweiz wirkt.»

Dr. Roger Schmid, Geschäftsführer der Ernst-Göhner-Stiftung, ergänzt aus Sicht der von ihm geführten Stiftung: «venture kick schliesst nicht nur eine anerkannte Lücke in der Innovationskette, sondern gewährleistet durch die Kooperation mit allen wichtigen Akteuren einen nahtlosen Übergang in weiterführende Förderprogramme. Einzigartig ist auch der offene und dadurch partizipative Charakter des Fonds.»



▲ Die geniale Erfindung ist da, doch es fehlt an Startkapital für die Umsetzung. Diese Lücke bei der Risikofinanzierung will venture kick schliessen.

So funktioniert venture kick

Über drei Stufen zu 130 000 Franken – und auf den Markt. Durch einen dreistufigen Auswahlprozess garantiert venture kick, dass wirklich nur die besten Projekte gefördert werden. Gleichzeitig soll den Teilnehmerinnen und Teilnehmern dadurch ein möglichst realistisches Umfeld geboten werden.

Der Einstieg ins Verfahren erfolgt über ein einfaches Registrationsformular auf www.venturekick.ch. Wer die Teilnahmebedingungen erfüllt, steigt in

- Stufe 1 ein. Hier geht es darum, die Geschäftsidee zu strukturieren und diese vor einer Jury aus Investoren, Unternehmern und Experten zu präsentieren. Wer diese Hürde übersteht, erhält neben 10 000 Franken auch den Support für die Vorbereitung auf
- Stufe 2. Hier wird der Business Case entwickelt. Gleichzeitig beginnt die Uhr zu laufen: Bis zur Präsentation zum Abschluss der zweiten Stufe stehen maximal drei Monate zur Verfügung. Wer auch hier erfolgreich ist, bekommt 20 000 Franken. Und maximal sechs Monate für

■ Stufe 3. Hier steht der Businessplan im Zentrum, aber auch die ersten Gehversuche auf dem Markt sind vorgesehen. Zudem wird der erfolgreiche Abschluss des dreistufigen Parcours mit 100 000 Franken belohnt.

Die Zielgrösse besteht darin, dass nach jeder Präsentation die bessere Hälfte der Projekte im Rennen bleibt. Wer alle drei Stufen erfolgreich absolviert, kann also innerhalb von neun Monaten ein marktfähiges Unternehmen aufbauen, das mit 130 000 Franken Startkapital und der mehrfachen Beurteilung durch ein hochkarätiges Expertengremium in die Selbstständigkeit entlassen wird. Da die Projekte bereits die ersten Bewährungsproben hinter sich haben, können sie auch mit dem Interesse weiterer Investoren rechnen.

Andererseits erhalten dank dem zeitlich klar strukturierten Prozess auch Leute mit Geschäftsideen, die in den Augen der Jurys entweder keine realistischen Marktchancen haben oder deren Träger als Unternehmerpersönlichkeiten nicht überzeugen, rasch Klarheit über ihre Situation.

in die Lücke. Sie richtet sich an Hochschulangehörige aller Stufen – Studierende, Doktoranden, Post-Docs, wissenschaftliche Mitarbeiter, Assistenten, Professoren – die an einer schweizerischen Hochschule (ETH, Uni oder FH) eingeschrieben oder beschäftigt sind. Auch in Bezug auf die Fachgebiete macht venture kick keine Einschränkungen: Willkommen sind Start-up-Projekte aus allen Gebieten, sei das nun Biotech, Medtech, Nanotech, IT, Internet, aber auch Geistes- oder Sozialwissenschaften.

Hinter venture kick steht eine Vision: Die Initiative hat sich zum Ziel gesetzt, mit ihren finanziellen Beiträgen die praktische Umsetzung von Geschäftsideen und damit die «Option Selbstständig-

keit» für Forschende attraktiver und tragfähiger machen. Und das in einem klar umrissenen Rahmen: venture kick will die Anzahl der Spin-offs an den Schweizer Hochschulen verdoppeln, die Gründungsprozesse markant beschleunigen und die Qualität der Start-ups generell steigern. Dadurch werden die Spin-off-Firmen auch für professionelle Investoren zusätzlich attraktiv.

Dreistufiger Prozess

Um diese ambitionierten Ziele zu erreichen, sucht venture kick Unternehmerpersönlichkeiten mit viel versprechenden und innovativen Geschäftsideen – und das auf einem ebenfalls innovativen Weg. Der dreistufige, selektive und kompeti-

venture kick setzt zeitlich klare Milestones: Innerhalb von neun Monaten soll der Aufbau des Unternehmens abgeschlossen sein, inklusive Feintuning der Geschäftsidee und schliesslich Firmengründung.



tive Prozess (siehe Kasten: «So funktioniert venture kick») bietet neben dem von Stufe zu Stufe attraktiveren finanziellen Anreiz (zuerst 10 000, dann 20 000 und schliesslich 100 000 Franken) den Teilnehmenden auch professionellen Support. Und weil es vielfach ja, wir erinnern uns an die Aussage von Giovanna Davatz, auch an unternehmerischem Know-how mangelt, haben die Teilnehmenden die Möglichkeit, sich parallel zu venture kick auch in dieser Beziehung fit zu machen.

Klare Ziele

venture kick setzt auch zeitlich klare Milestones: Innerhalb von neun Monaten soll der Aufbau des Unternehmens abgeschlossen sein, inklusive Feintuning der Geschäftsidee und schliesslich Firmengründung. Diese ist eine Voraussetzung für die Auszahlung der ausschlaggebenden 100 000 Franken. Im Übrigen sind die Beiträge an keine weiteren Bedingungen gebunden.


Der klar beschränkte Zeitraum von neun Monaten hat mehr als nur symbolische Bedeutung: Er soll den Bewerberinnen und Bewerbern ein realistisches, möglichst marktnahes Umfeld bieten: Der

Umgang mit Terminen gehört hier zu den entscheidenden Learnings. Selbstverständlich ist es möglich und auch erwünscht, dass sich die Spin-offs auf ihrem Weg zur Selbstständigkeit bereits auch auf dem realen Markt bewegen.

Der Ursprung

Die Idee für die neue Förderinitiative venture kick ist im Umfeld der TV-Dokuserie «Start-up – auf dem Weg zur eigenen Firma» entstanden. Das konkrete Konzept entstand aber nicht im stillen Kämmerlein, sondern in enger Zusammenarbeit mit Forschenden, die selber mit Spin-off-Projekten erfolgreich als Unternehmer tätig sind. Das ist eine weitere Garantie dafür, dass der Bezug zur Praxis garantiert ist.

«Geldgeber der ersten Stunde», die quasi das Startkapital für venture kick zur Verfügung stellen, sind zwei Stiftungen, die sich schon bisher im Bereich Forschung- und Transferförderung engagiert haben: Die «Gebert-Rüf-Stiftung» und die «Ernst-Göhner-Stiftung». So fördert die Göhner-Stiftung in Zusammenarbeit mit dem Zürcher Technopark Jungunternehmen, während die Gebert-Rüf-Stiftung sehr breit in der Förderung der wis-

senschaftlichen Forschung engagiert ist. Im Gründerbereich ist sie Mitträger des Wettbewerbs «venture leaders» von «venturelab», der jährlich 20 angehenden Unternehmerinnen und Unternehmern einen Workshop in Boston ermöglicht (und den die Stiftung früher unter dem Namen NETS selber organisierte). Als Initiative privater Geldgeber steht der Fonds venture kick aber jederzeit Privaten, Unternehmungen, Organisationen oder Stiftungen offen, die sich ebenfalls an diesem Projekt für den Unternehmensstandort Schweiz beteiligen wollen. 

Kontakt

Beat Schillig

Lic. oec. HSG, operative Leitung



venture kick
Kirchlistrasse 1
CH-9010 St. Gallen
Tel. +41 (0)71 242 98 68
info@venturekick.ch
www.venturekick.ch