



Fehlt den Schweizer IT-Start-ups der Sinn für die Realität?

Trotz oder vielleicht gerade wegen der Krise gibt es zurzeit zahlreiche Unternehmensgründungen. Die angehenden Unternehmer profitieren dabei von verschiedenen Förderprogrammen und können ihrerseits mit guter Technik aufwarten. Ob das allerdings im heutigen Marktumfeld genügt, ist unklar. Christian Walter

In wirtschaftlich unsicheren Zeiten gehen nicht nur mehr Firmen über den Jordan, es wagen auch mehr Menschen den Schritt in die Selbstständigkeit. Da dies nicht immer freiwillig geschieht, beziehungsweise nicht von langer Hand vorbereitet werden kann, fehlt den Jungunternehmern (unabhängig ihres Alters) häufig das nötige Rüstzeug, um Probleme abseits der eigentlichen Kernkompetenz zu bewältigen. Glücklicherweise gibt es hierzu eine weitläufige Förderlandschaft, von der angehende Unternehmer in der aktuellen Krise profitieren können. Zahlreiche staatliche, halbstaatliche und private Institutionen und Organisationen stehen bereit, den Start-ups unter die Arme zu greifen.

Der Erfolg dieser Bemühungen lässt sich an der steigenden Anzahl Unternehmen ablesen, die in der kritischen Seed-Phase gefördert werden. Gerade diese ersten Jahre sind oft entscheidend für die Zukunft eines Unternehmens. Wer es jedoch schafft, sie zu überleben und die Valabilität seiner Geschäftsidee unter Beweis zu stellen, der hat die Chance

auf gute finanzielle Unterstützung von Seiten der Venture-Capital-Fonds (VC). Was nur, wenn diese künstlich hochgepepelten Nachwuchsideen für zu leicht befunden werden? Wenn die VCs nicht bereit sind, die entscheidende Geldspritze zu geben? Setzt dann das grosse Sterben ein?

Leben und Sterben

Zunächst einmal ist festzuhalten, dass 2009 durchaus ein Jahr der Superlative war, sowohl in Bezug auf Unternehmenspleiten wie auch was die Gründungen angeht. Die Konkursstatistik des Instituts Creditreform durchbrach mit 5215 Konkursen erstmals die 5000er-Marke. Dieser Anstieg von 23,5 Prozent im Vergleich zu 2008 geht allerdings nicht nur auf das Konto der Wirtschaftskrise, sondern hat auch mit einer veränderten Gesetzgebung zu tun. Demgegenüber stehen ausserdem 35 365 Neueintragungen im Handelsregister, also nur 4,1 Prozent weniger als im Rekordjahr 2008. Im IT-Sektor ist das Bild allerdings dunkler. Die Anzahl Neugründungen sank um 7,5 Prozent

auf 1870, während parallel die Menge der Konkurse um 33,3 Prozent auf 220 zunahm.

Dies, obwohl auf Förderebene mehr getan wird denn je. Der bekannteste Gradmesser ist die Förderagentur für Innovation des Bundes, das KTI, mit der Initiative CTI-Start-up. Gemäss Daniela Meier, stellvertretende Leiterin des Ressorts Start-up-Förderung und Unternehmertum, hat man hier alle Hände voll zu tun. «2008 gab es 130 Anträge, 2009 waren es 143. Und auch in diesem Jahr sieht es bisher nicht so aus, als würden es weniger werden.» Das bedeutet aber auch, dass der Wettbewerb unter den Bewerbern intensiver wird, da nicht mehr Trainer zur Verfügung stehen und die Anzahl Slots somit immer ausgebucht ist.

Coaching ist gefragt

Ähnlich sieht es beim zweiten Coaching-Arm des KTI aus, dem Venture Lab. «Für 2009 hatten wir im Vergleich zu 2008 eine absolute Rekordbeteiligung», so Beat Schillig vom Institut für Jungunternehmer, das das Venture Lab operativ führt. Und auch 2010 scheint sich diese Ent-

wicklung fortzusetzen, berichtet Schillig weiter. Ebenfalls positiv entwickelt sich Venture Kick, das jüngste Kind in der Förderfamilie. Gegründet Ende 2007 mit dem Ziel, die Anzahl der Hochschul-Spin-offs zu verdoppeln, vergibt die Initiative bis zu 130 000 Franken an vielversprechende Ideen. Das Geld stammt von einer Reihe privater Stiftungen, da der Staat Unternehmen nicht direkt fördern darf. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Die Anzahl der von der Jury präsentierten Start-up-Projekte wuchs von 37 im ersten Jahr auf 152 Projekte 2009. 2010 sollen es 180 sein und, so Gott und der Markt wollen, 220 bis Ende 2011. «Wir waren am Anfang nicht sicher, ob sich das Innovationspotenzial vielleicht erschöpfen könnte. Diese Befürchtung haben wir mittlerweile nicht mehr», so Beat Schillig, der auch zu den Initiatoren von Venture Kick gehört.

Der Erfolg des Programms zeigt sich auch darin, dass 2009 die Anzahl der ETH-Spin-offs mit 24 einen neuen Rekord erreichte. Die meisten dieser Unternehmen durchliefen entweder Venture Lab, Venture Kick oder beides. 2006 waren es noch 16. «Wir sind für unser grosses Ziel also auf halber Strecke», so Schillig weiter. Ebenfalls positiv sind die Entwicklungen bei den Start-ups, die durch Venture Kick gefördert wurden. Diese konnten neben den rund drei Millionen Franken, die an sie ausgeschüttet wurden, etwa 40 Millionen Franken an weiteren Geldern akquirieren. Ausserdem schufen sie mittlerweile fast 400 neue Arbeitsplätze. Zugegebenermassen geht es hier nicht nur um IT-Start-ups. Neben Life Sciences sind sie jedoch die grösste Gruppe.

Die USA in der Krise

Was sich noch zeigen muss, ist die Überlebensfähigkeit dieser Pflänzchen. Dies hängt unter anderem von deren Fähigkeit ab, weitere Gelder zu akquirieren. Leider ist die Stimmung in der Venture-Capital-Industrie zurzeit schlecht. In den USA, dem Mekka der Start-ups, knabbert man zurzeit nicht nur an den lokal wesentlich schärferen Folgen der Wirtschaftskrise, sondern auch an den Resten der eigenen Hybris. «Die Stimmung ist schlecht. Die meisten Insider gehen davon aus, dass sich die VC-Branche etwa auf die Hälfte oder einen Drittel ihrer ursprünglichen Grösse reduzieren wird. Auch namhafte VC-Firmen entlassen Partner, und viele haben grosse Probleme, neue Investorengelder aufzutreiben», so Business Angel Andreas Göldi. Dies dürfte damit zusammenhängen, dass die Erfolgsjahre der Dotcom-Blase gerade aus der Zehn-Jahres-Statistik der VCs herausfallen. Der Zehn-Jahres-Return-on-Investment fiel von 40,2 Prozent im Vorjahr auf 8,4 Prozent im September 2009.

Wie sind also die Auswirkungen dieser Situation in der Schweiz, einem Land, das sich traditionell mit dem Unternehmertum etwas schwertut? Auf der einen Seite scheinen Initiativen wie Venture Kick nach wie vor Gelder zu erhalten. Im Laufe des letzten Jahres wuchs sogar die Anzahl der Stiftungen, die hinter der Initiative stehen, von drei auf fünf. Und auch die Finanzierung ist gemäss Beat Schillig vorerst gesichert. Alles andere als auf dem Trockenen sitzt zurzeit auch eine andere wichtige Finanzierungsquelle für Start-ups: die Kanto-

nalbanken. «Wir haben nach wie vor Gelder und investieren weiter in interessante Projekte», so beispielsweise Erika Puyal, Leiterin von Start-up-Finance/Pionier bei der Zürcher Kantonalbank. Ähnliches gilt auch für viele VCs. «Wir sind gerade dabei, die Finanzierung für unseren dritten Fonds abzuschliessen und suchen weiterhin nach interessanten Projekten», berichtet Cedric Köhler, Investment Manager beim Venture Capital Fond Creathor.

VC-Branche ist angeschlagen

Geld scheint also zur Verfügung zu stehen. Wird es aber auch ausgegeben? «Wir haben in letzter Zeit viele Gespräche mit möglichen Investoren geführt. Dabei wird schnell klar, dass das Geld nicht mehr so locker sitzt wie noch vor kurzem», so Dorian Selz vom Schweizer Start-up Memonic. Dabei geht es Selz weniger um die eigene Finanzierung, als um die Stimmung in der Szene. «Wir dürften um einiges besser dastehen, als viele andere. Das ist nicht unser erster Start-up. Mit Local.ch hatten wir in der Vergangenheit bereits Erfolg. Selbst unser Team hat schon vorher zusammengearbeitet.» Qualitäten also, die die meisten neuen Start-ups nicht aufweisen können. Mit seiner Einschätzung steht Selz auch nicht allein da. «Geld ist da, es wird nur zögerlicher ausgegeben», meint auch Erika Puyal. «Vor zwei Jahren haben auch mittelmässige Projekte Geld erhalten. Heute kommen nur noch sehr gute Projekte zu Geld.»

Ein weiterer Stimmungsindikator könnte das Start-up-Camp sein, das gerade zum zweiten Mal an der Fachhochschule Nord-

► westschweiz (FHNW) in Basel stattgefunden hat. Mit knapp 140 Besuchern und vielen interessanten Vorträgen war die Veranstaltung sogar besser besucht als im letzten Jahr. Beim Netzwerken wurde schnell klar, dass die versammelten Gründer guter Stimmung waren. Viele der Anwesenden durchliefen das Coaching des CTI-Start-up und des Venture Labs, erhielten Geld von Venture Kick oder waren Spin-offs diverser Universitäten. Eine illustere Zusammenkunft mit einem Manko: Geldgeber waren an diesem Samstag keine da, während im Vorjahr noch einige VCs nach neuen Ideen suchten.

Zu wenig Innovation

Diese zögerliche Haltung hängt anscheinend nicht nur mit der wirtschaftlichen Lage zusammen oder mit den Erfahrungen der Dotcom-Blase, an die sich die Branche zurzeit unangenehm erinnert fühlen dürfte. «Vorsichtig beschrieben, sehen wir zu wenig gute Ideen im IT-Bereich. Entweder handelt es sich um schlechte Kopien oder zu wenig Originalität. Die Schweiz ist vor allem für Live Sciences interessant», so Florian Schweitzer, Partner beim VC Brains to Ventures. Indirekt bestätigt das auch Cedric Köhler, denn auch bei Creathor gab es im letzten Jahr kein Geld für Schweizer IT. «Wir haben allerdings auch in Deutschland nicht investiert», meint Köhler weiter. Kritik kommt auch von Business Angel Brigitte Baumann von Go Beyond: «Einige Schweizer Start-ups glauben häufig zu stark an die Qualität ihrer Technologie, ohne früh genug an die Monetarisierung zu denken. Manchmal erwarten sie zu viel Geld für Ideen, die es auch in anderen, grösseren europäischen Märkten gibt.» Dies obwohl alle drei das lokale Förder-Ökosystem für gut befinden.

Dennoch gibt es auch einige Erfolgsgeschichten. Das Schweizer Start-up Wuala, ein Spin-off der ETH Zürich, tätig im Bereich Onlinespeicher nach dem Peer-to-Peer-Prinzip, wurde im letzten Jahr an La Cie verkauft. Über den Kaufpreis wurde, wie so häufig, Stillschweigen vereinbart. Insider gehen aber davon aus, dass Wualas Gründer mehr als nur saniert sein dürften. Ein weiteres erfolgreiches Start-up ist Atizo aus Bern. Die Innovationsplattform konnte vor kurzem eine Millionen Franken Kapital aufnehmen. Ebenfalls interessant ist Doodle, das es mit seinem Einladungsdienst international schon zu einigem Renommee gebracht hat. Nach Start-up-Massstäben sind diese drei jedoch schon fast alte Hasen. Frisch dabei und auf Erfolgskurs sind dagegen Housetrip und Get your guide, zwei Schweizer Start-ups aus dem Reiseumfeld. Ende des letzten Jahres gewannen die beiden am World Travel Market

in London die «Get Funded Show». Dabei handelt es sich um eines der wichtigsten Events der internationalen Reisebranche. Housetrip und Get your guide belegten in der internationalen Competition die Plätze eins und zwei. Trotz aller Kritik gibt es also auch einige

Hoffnungsträger. Dennoch ist es zu früh, um abschätzen zu können, wohin die Reise für die Schweizer IT-Start-up-Szene geht. Am Ende wird die Geschichte einfach von den Siegern geschrieben werden – egal, wie diese aussehen mögen. <

START-UPS IN DER SCHWEIZ

Die Etablierten

Wuala

Der ETH-Spin-off Wuala ist ein kostenloser Onlinespeicher, der nach dem Peer-to-Peer-Prinzip funktioniert. 1 GB Speicher ist kostenlos, weiterer Speicher kann gekauft oder durch ein Tauschverfahren bezogen werden, indem man Teile der eigenen Festplatte für das Netzwerk bereitstellt. Die Daten sind verschlüsselt, auch Wuala selbst hat keinen Zugriff. Die Lösung ist auch für KMUs interessant, die ihre Daten online zugänglich halten wollen. Das Unternehmen wurde im letzten Jahr an den Hardwarehersteller La Cie verkauft.

www.wuala.com

Atizo

Atizo aus Bern ist eine Online-Innovationsplattform. Unternehmen können hier Probleme darlegen, und eine auf der Plattform registrierte Innovatoren-Community versucht sie zu lösen. Jedes Projekt lockt mit einer Prämie, die bei Erfolg unter den beteiligten Innovatoren verteilt wird. Ende 2010 schloss Atizo eine Finanzierungsrunde ab. Ergebnis: eine Million Franken Neukapital.

www.atizo.com

Amazee

Die Internetplattform Amazee ermöglicht es Personen und Organisationen, ihre Ideen und Vorhaben in Projekten zu initiieren, diese zu promoten, Gleichgesinnte zu finden und sich finanzielle Unterstützung zu sichern. Die Software wird ausserdem an Unternehmen verkauft, die diese Funktionalität inhouse zur Verfügung haben möchten. Erste Kunden sind die KPMG Schweiz sowie das Generationenprojekt Intergeneration.ch von Nationalratspräsidentin Pascale Bruderer.

www.amazee.com

Die Neulinge

Memonic

Memonic erlaubt Wissensarbeitern Informationen aus dem Internet zentral zu sammeln. Dabei ist es egal, ob es sich um Text, Bild,

Video oder Ton handelt. Entsprechende Passagen werden einfach mit der Maus markiert und sind anschliessend archiviert, online zugänglich und wiederauffindbar. Das Entwicklerteam war schon entscheidend am Aufbau von Local.ch beteiligt.

www.memonic.com

Fybit

Fybit ist auf die Sicherheit von sogenannten Rich Internet Applications spezialisiert. Dazu analysiert die Software in Java geschriebene Apps auf Schwachstellen und erstellt zum Schutz Filterregeln (Integration in Web Application Firewalls möglich). Die Software dient zur Absicherung des Betriebes bestehender und zum Testen von neuen Apps.

www.fybit.com

Housetrip

Bei Housetrip handelt es sich um eine Webplattform, auf der Mietwohnungen an Feriendestinationen angeboten werden. Mit dieser Plattform werden Menschen angesprochen, die nicht im Hotel übernachten wollen. Dabei erstreckt sich das Angebot von günstigen bis zu teuren Wohnungen. Housetrip regelt die Zahlungsmodalitäten als auch die Stornierungsbedingungen durchgängig auf seiner Plattform.

www.housetrip.com

Gbanga

Gbanga platziert sich an der Schnittstelle von mobilen Applikationen, Standortbestimmung und Unterhaltung. Dazu wird ein Programm auf dem Handy installiert, das die lokale Umgebung in eine interaktive Landkarte verwandelt. Eine erste Runde im letzten Jahr forderte die Teilnehmenden auf, ausgebrochene Tiere aus dem Zürcher Zoo wiedereinzufangen. Dazu musste man sich an den auf der Karte angezeigten Ort bewegen und hinterher das Tier im Zoo abgeben, um an der nächsten Phase des Spiels teilnehmen zu können. Anfang April wird das nächste Spiel lanciert.

www.gbanga.com