

gründen

3

Von der Idee zum eigenen Unternehmen



Das Gründer-ABC

**Anlaufstellen, Checklisten und
Hintergrundinformationen**

Überblick

Who is who der Schweizer
Förderlandschaft

Durchblick

Erfolgsfaktoren und
Finanzierungsquellen

Rückblick

Jungunternehmer
berichten

gruenden³ kann über alle beteiligten Partner bezogen werden.

Realisierungspartner



Amt für Wirtschaft und Arbeit

Amt für Wirtschaft und Arbeit Basel-Stadt
www.awa.bs.ch



Amt für Wirtschaft und Tourismus Graubünden
Ufficio dell'economia e del turismo dei Grigioni
Uffizi per economia e turissem dal Grischun

www.awt.gr.ch

CTI Invest The Swiss Venture Platform
www.cti-invest.ch



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Kommission für Technologie und Innovation KTI

www.kti.admin.ch

Kanton Zug

Kontaktstelle Wirtschaft Kanton Zug
www.zug.ch/economy

S·E·C·A

www.seca.ch



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

www.StartBiz.ch und www.KMU.admin.ch



www.startfeld.ch

startupticker.ch

www.startupticker.ch



www.startzentrum.ch



www.startupmonitor.ch



www.technopark-allianz.ch



www.technopark-luzern.ch

TREUHAND | SUISSE

www.treuhandsuisse.ch



W. A. de Vigier Stiftung
www.devigier.ch



www.berneinvest.com



Wirtschaftsförderung Kanton Schaffhausen
www.economy.sh



Wirtschaftsförderung Kanton Schwyz
www.schwyz-wirtschaft.ch

wirtschaftsförderung KANTON **solothurn**

www.standortsolothurn.ch



www.luzern-business.ch



Standortförderung Züri Unterland
www.zueri-unterland.ch

Wirtschaftspartner



www.akb.ch



www.bdo.ch



Institut für Jungunternehmen
www.ifj.ch



www.sageschweiz.ch



www.startups.ch



www.swisscom.ch/startup



www.zkb.ch

Vertriebspartner

100-days.net
www.100-days.ch

BaselArea – Economic Promotion
www.baselarea.ch

Cultural Entrepreneurship an
der ZHDK
http://entrepreneurship.zhdk.ch

Entrepreneur Club at
ETH Zurich
www.entrepreneur-club.org

ETH transfer
www.transfer.ethz.ch

Grow Gründerorganisaton
Wädenswil
www.grow-waedenswil.ch

HUB Zürich – Inkubator für
Social Entrepreneurs
www.hubzurich.org

IDEE SUISSE Schweizerische
Gesellschaft für Ideen- und
Innovationsmanagement
www.idee-suisse.ch

Netzwerk Standortförderung
Kanton Zürich – in jeder Region
eine Anlaufstelle
www.standort.zh.ch/nwsf

Pioneers' Club PCU
www.pcunetwork.com

Social Entrepreneurship
Initiative & Foundation
www.seif.org

Standortförderung Stadt St. Gallen
www.stadt.sg.ch

start-net
www.start-net.ch

Startup Academy
www.startup-academy.ch

Startup@UZH – Startup-Plattform
der Universität Zürich
www.startup.uzh.ch

Unitecra – Technologietransfer
der Universitäten Basel, Bern und
Zürich
www.unitecra.ch

Universität Bern, Institut für
Marketing & Unternehmensführung
www.bwl.unibe.ch

Verband Frauenunternehmen
www.frauenunternehmen.ch

Verein GO! Ziel selbständig
www.mikrokredite.ch

Verein Startup Weekend
www.startupweekend.ch

Wirtschaftsförderung Kanton Uri
www.ur.ch/wfu

Wirtschaftsförderung
Kanton Nidwalden
www.wirtschaftsfoerderung.nw.ch

Wirtschaftsmagazin
www.wirtschaftsmagazin.ch

ZHAW – School of Management
and Law
www.sml.zhaw.ch

Liebe Leserin, lieber Leser

Unlängst suchte das amerikanische Wirtschaftsmagazin Fortune nach dem nächsten Silicon Valley. Ausgewählt wurden die Ballungszentren in sieben Ländern, die sich laut Fortune durch besonders viel Talent, Neugier und Risikobereitschaft auszeichnen. Mit dabei ist auch die Schweiz. Eine andere gute Nachricht kommt von den Handelsregisterämtern: Die Diversität der Jungunternehmer in diesem Land nimmt laufend zu: Noch nie traten in der Schweiz so viele Ausländer und Frauen als Gründerinnen und Gründer auf. Insgesamt hat die nationale Gründungsaktivität wieder das Niveau vor der grossen Finanz- und Wirtschaftskrise erreicht. Gemäss dem Global Entrepreneurship Monitor (GEM) werden wir punkto Gründungsdynamik weltweit nur noch von Australien und den USA übertroffen.

All dies gibt uns die Gewissheit, mit **gründen[®]** einem echten Bedürfnis zu entsprechen.

Jedes Jahr wagen in unserem Land 12 000 bis 15 000 junge – und immer öfter auch etwas ältere – Menschen den Sprung in die Selbständigkeit. Sie haben sich für ein Berufsleben als Chef entschieden; für eine Zukunft, in der sie täglich Lösungen für immer neue und oft unvorhersehbare Probleme finden müssen. Helfen kann man ihnen dabei nicht. Aber man kann ihnen in der oft turbulenten Startphase den Weg weisen. Darin besteht das Ziel von **gründen[®]**.

An der Gliederung, die sich schon bei der Erstausgabe von **gründen** sowie bei **gründen 2.0** bewährt hat, haben wir festgehalten: Das vorliegende Magazin enthält Expertenbeiträge, Jungunternehmerporträts sowie ein in dieser Form einzigartiges, 25-seitiges Gründer-ABC mit Checklisten und Adressen.

Unsere Trägerschaft hat sich gegenüber den Vorgängermagazinen noch einmal verbreitert: Zehn Kantone und zahlreiche Förderorganisationen engagieren sich als Realisierungs- und Vertriebspartner für **gründen[®]**.

Im Namen aller Beteiligten wünschen wir Ihnen nun eine ebenso aufschlussreiche wie unterhaltsame Lektüre.

A. Martinez

Anita Martinecz Fehér
Amt für Wirtschaft und Arbeit
Kanton Zürich – Standortförderung

A. Alig

Annelise Alig Anderhalden
Aargau Services Standortförderung
Kanton Aargau

C. Niedermann

Claus Niedermann
Redaktionelle Leitung
Journalistenbüro Niedermann GmbH

Herausgeber



Kanton Zürich
Volkswirtschaftsdirektion
Amt für Wirtschaft und Arbeit

www.standort.zh.ch



www.aargauservices.ch

gründen ³

Von der Idee zum eigenen Unternehmen

Diese Publikation wurde von mehreren Bundesstellen sowie kantonalen Wirtschafts- und Standortförderungen in Zusammenarbeit mit verschiedenen Verbänden und Organisationen realisiert.

Projektkoordination

Anita Martinecz Fehér
Amt für Wirtschaft und Arbeit
Kanton Zürich – Standortförderung
standort@vd.zh.ch

Chefredaktion

Claus Niedermann
claus.niedermann@jnb.ch

Redaktion

Claus Niedermann, Jost Dubacher, Stefan Kyora
Journalistenbüro Niedermann GmbH,
Hirschmattstrasse 33, 6003 Luzern,
Tel. 041 226 20 80, info@jnb.ch
www.startupticker.ch

Gastautoren

Michel Bachmann, HUB Zürich; Dr. Thomas Bähler, Kellerhals Anwälte; Prof. Rico J. Baldegger, HSW Freiburg; Maria Bassi, TREUHANDISUISSE, Sektion Zürich; Hanspeter Baumann, BDO AG; André Brühlmann, Institut für Jungunternehmen IFJ; Dominik Bürgi, AXA Winterthur; Lynn Butler-David, evaluateSCIENCE AG; Peter Burckhardt, BASEL INKUBATOR; Nadine Caprez-Auer, Verein GO! Ziel selbständig; Dariush Daftarian, Not-dot-work GmbH; Martin Frey, Baker & McKenzie; Peter Frischknecht, STARTFELD; Thorsten Hainke, Institut für Jungunternehmen IFJ; Patrick Hottiger, SVA Zürich; Simon Kaiser, Startup Weekend Switzerland; Urs Kappeler, Schweizerisches Institut für Entrepreneurship, HTW Chur; Anton Lauber, TECHNOPARK Aargau; Prof. Dr. Ralph Lehmann, Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur; Hansruedi Lingg, TECHNOPARK Luzern; Beni Meier, Young Enterprise Switzerland; Peter Michel, innoBE AG; Dr. Heinz Müller, Eidg. Institut für Geistiges Eigentum IGE; Jost Renggli, Venture Valuation; Urs Stender, Swisscom; Dr. Beat Speck, Wenger & Vieli AG; Peter Vogel, HR Matching AG; Jean-Pierre Vuilleumier, CTI-Invest, W. A. de Vigier Stiftung; Dominik Wensauer, Swiss Start-up Monitor

Korrektur

Elisabeth Vetter, Stein am Rhein

Fotos

Ben Huggler, Luzern;
Zvonimir Pisonic, Luzern

Illustrationen

Anna Luchs, Zürich
www.annaluchs.ch

Gestaltung und Layout

Bernet & Schönenberger, Zürich
www.typographie.ch

Druck

galledia ag, Flawil
www.galledia.ch

Auflage

40 000 Exemplare

© Trägerschaft gründen

November 2012

Ausgabe 2013/2014

PDF-Fassung siehe www.gruenden.ch

o.ho die möbelschreinerei



GetYourGuide

Förderlandschaft

WEGWEISER

- 6 Wer sind Sie und was brauchen Sie?
- 8 Der schnellste Weg zum Ziel

EDUCATION

- 14 Unternehmertum lernen
Berufs- oder studienbegleitend zum Basiswissen
- 14 Wenn Schüler zu Unternehmern werden
- 15 Studenten im Vorwärtsgang

TECHNOLOGIETRANSFER

- 16 Eine Produktentwicklung macht noch keine Firma
- 17 Innovationsbereitschaft als Wettbewerbsfaktor
Wie Netzwerke die Kreativität stimulieren

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

- 18 Vom Weltverbesserer zum Unternehmer

BESCHLEUNIGER

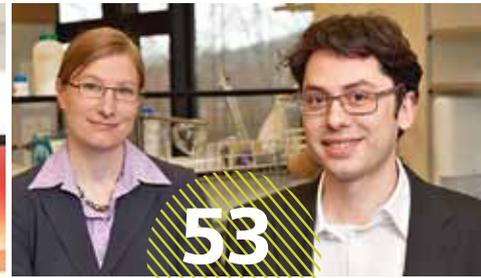
- 20 Treuhänder schützen vor Überraschungen
- 21 Coaches halten den Spiegel vor
Wie ein Coach die Erfolgchancen erhöht
- 22 Weil schneller eben doch besser ist

ENTREPRENEURSHIP MONITOR

- 25 Ein Land im Gründerfieber



Mario von Rickenbach



Virometix

going entrepreneurial

LESSON LEARNED

- 26 Jungunternehmer berichten von ihren Erfahrungen

UNTERNEHMERTEST

- 28 Sind Sie ein Unternehmertyp?

ERFOLGSFAKTOREN

- 32 Start-up-Bausteine auf einen Blick
Vom Kundennutzen bis zum Risikomanagement
- 32 Sieben Schritte zum Erfolg

GESCHÄFTSIDEEN

- 34 Von der Freude des Ausprobierens
Über das Wechselspiel von Aktion und Reflexion

BUSINESSPLAN

- 36 Businessplan – Pflichtübung oder Chance?
- 36 Treibstoff Liquidität
Cash-Management genießt oberste Priorität
- 37 Übersicht mit der Canvas-Methode

FINANZIERUNG

- 38 Wie Gründer zu Startkapital kommen
Voraussetzungen und Kriterien
- 39 Musterdokumente als Hilfe bei Start-up-Finanzierungen
- 40 Was macht ein erfolgreiches Start-up aus?
Unterschätzte Managementqualitäten
- 41 Treibstoff für Kleinunternehmen
- 42 Förder- und andere Honigtöpfe

RECHT

- 44 Ein Anwalt kostet weniger als keiner
- 45 Checkliste Verträge
Patente, Term Sheets und AGBs
- 46 Schutz des geistigen Eigentums
- 47 No Risk, no Fun – oder: Warum es doch getan wird
Vorsicht mit dem Pensionskassengeld
- 47 Anerkennung der Selbständigkeit

INFRASTRUKTUR

- 49 ICT-Checkliste

MARKETING

- 50 Die schnelle Internationalisierung von Start-ups

TEAM

- 52 Erfolgreich durch Teamarbeit

WIRTSCHAFTSPARTNER

- 54 Einfacher gründen und buchhalten
- 55 Interview mit André Kühni

Das Gründer-ABC

- 58 Gründerzentren und Technologieparks
- 60 Anlaufstellen für Unternehmensgründer
- 66 Rechtsformenübersicht
- 72 Informationen für Nicht-Schweizer
- 74 Checkliste Firmengründung
- 82 Förderpreise und Wettbewerbe

Welcher Unternehmertyp

Unternehmer sind Menschen, die im Zweifelsfall lieber unternehmen als unterlassen. Insofern sind alle Gründer gleich: Sie haben sich entschlossen, etwas zu unternehmen. Trotzdem gibt es Unterschiede; zum Beispiel bezüglich Finanzierungsbedarf. Ein selbständiger App-Programmierer braucht nur einen Schreibtisch, einen Laptop und einen Highspeed-Internetanschluss, um loszulegen; das Biotech-Spin-off investiert noch vor dem ersten Arbeitstag Zehntausende von Franken in die Laborausrüstung und in

Verbrauchsmaterial. Aber auch im täglichen Geschäft sind die Unterschiede gross: Ein Eventveranstalter verhandelt mit Künstlern und Sponsoren, ein selbständiger Bauschreiner hat es mit Generalunternehmern und Sägewerken zu tun. So unterschiedlich die Branchen, so verschiedenartig ist auch das Förderangebot. Bevor Sie loslegen mit Ihrer Idee und Ihrem neuen Geschäft, sollten Sie daher wissen, welcher Unternehmertyp Sie sind. Sind Sie Forscher, Wellenreiter, Praktiker oder Einzelkämpfer?



Forscher

Name: Thorsten Mai

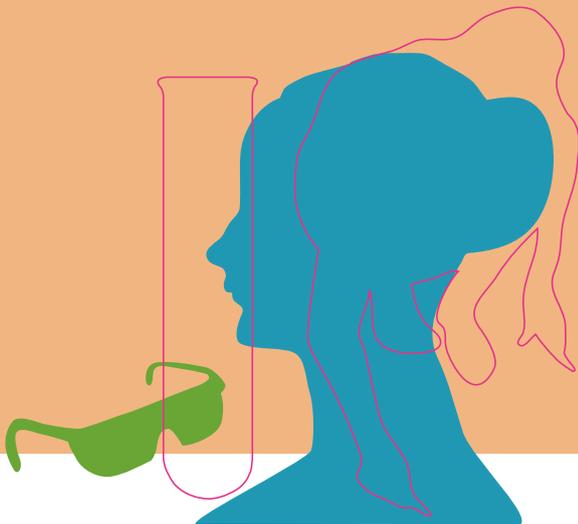
Alter: 32 Jahre

Ausbildung: Biochemiker ETH

Motto: Wissenschaftler haben eine gesellschaftliche Verantwortung.

Ziel: Aufbau eines Biotech-Unternehmens mit eigenen Medikamenten gegen Autoimmunerkrankungen.

Lebenssituation: Thorsten hat im Osten Deutschlands studiert und kam für seine Doktorarbeit nach Zürich. Im Zuge seiner Forschungen ist er auf einen molekularen Schalter gestossen, der als Auslösemechanismus für Krankheiten wie Psoriasis oder Sklerodermie in Frage kommt.



Wellenreiter

Name: Melanie Stalder

Alter: 41 Jahre

Ausbildung: Hotelfachfrau

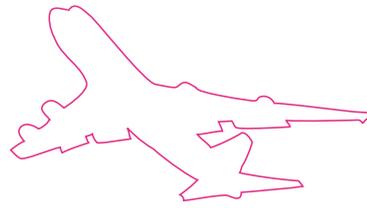
Motto: Öfter mal was Neues.

Ziel: Import eines neuen, in Australien entwickelten Süssgetränks und europäischer Marktaufbau.

Lebenssituation: Nach der Umsetzung eines Eventgastrokonzeptes in Marbella nahm Melanie eine Auszeit. Auf einer Reise durch Südostasien stiess sie in Perth auf das eukalyptushaltige Getränk «Kiwi». Der Exklusivvertrag mit dem Hersteller ist unter Dach und Fach. Jetzt sucht Melanie nach Investoren und lässt ihre Beziehungen in die internationale Hotel- und Gastrobranche spielen.



sind Sie?



Praktiker

Name: Marcel z'Rotz

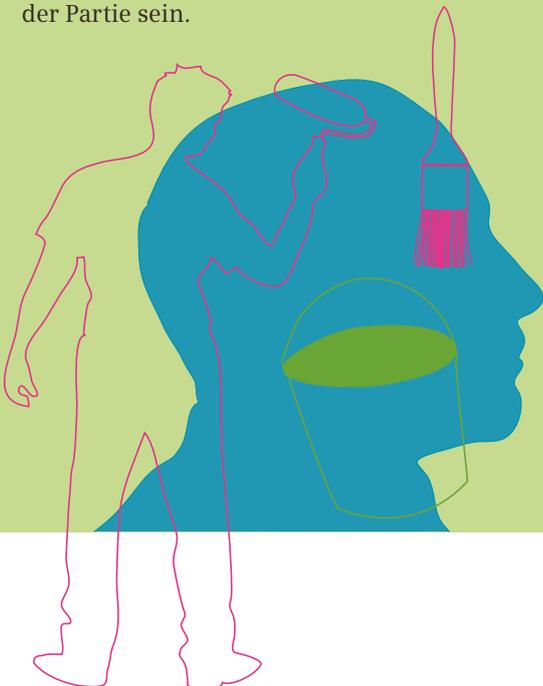
Alter: 38 Jahre

Ausbildung: Plättlileger

Motto: Qualität zahlt sich aus.

Ziel: Aufbau eines für seine Qualitätsarbeit bekannten Gewerbebetriebes. Spezialität sind Plattenarbeiten aller Art sowie der Handel mit ausgesuchten Natursteinen.

Lebenssituation: Marcel hat schon viel erlebt auf dem Bau: Übernahmen, Fusionen und Konkurse. Jetzt hat er genug: Er hat eine kleine Erbschaft angetreten und will in den nächsten drei Monaten loslegen. Seinen Schwager konnte er schon begeistern für das Projekt. Er wird ebenfalls mit von der Partie sein.



Einzelkämpfer

Name: Thomas Nielson

Alter: 24 Jahre

Ausbildung: Graphiker

Motto: Ich kann es auch ohne Chef.

Ziel: Etablierung als international bekannter Spezialist für computergenerierte Animationen.

Lebenssituation: Thomas kam 14-jährig aus Schweden in die Schweiz. Er absolvierte die Matura und studierte an der Staatlichen Hochschule für Gestaltung in Karlsruhe. Ein Stage bei einem Berliner Internet-Start-up, wo er allein für die Animationen zuständig war, brachte ihn auf den Geschmack. Er hat bei Freunden, die zusammen ein Kreativbüro betreiben, Unterschlupf gefunden und dort seinen Arbeitsplatz eingerichtet. Die ersten Kunden aus der Werbewirtschaft hat er bereits akquiriert.



Der schnellste Weg zum Ziel

In der Schweiz existieren mehrere hundert nationale, regionale und lokale **Anlaufstellen** für Firmengründerinnen und -gründer. Es handelt sich zu einem Grossteil um Institutionen, die von Stiftungen und staatlichen Organisationen getragen werden. Sie verfügen über höchst unterschiedliche Kompetenzen. Bei dieser Vielfalt von Förderangeboten lohnt es sich, gezielt vorzugehen und sich genau zu überlegen, welche Unterstützung man wirklich braucht und wo man diese erhält. Dariush Daftarian, ein ausgewiesener Kenner der Schweizer Gründerszene, hat für **gründen**³ eine Navigationshilfe zusammengestellt. Der ehemalige Präsident des StartUp Weekend Schweiz und heutige Sweat-Money-Investor zeigt, welche Angebote sich für die verschiedenen Unternehmertypen am besten eignen.

Symbollegende

FORSCHER	
WELLENREITER	
PRAKTIKER	
EINZELKÄMPFER	

Coaching

ERFAHRUNGSWISSEN



Wenn Sie ganz am Anfang Ihrer Tätigkeit stehen, lohnt es sich, jemanden mit Erfahrung zu fragen, wie man grundsätzlich ein Unternehmen aufbaut. Dabei gibt es Personen, die nicht nur wissen, wie man eine Gründung juristisch vollzieht oder einen Handelsregister-Eintrag macht, sondern die sich auch als Mentoren eignen. Solche Persönlichkeiten gilt es zu finden. Namentlich sind das Menschen, die wissen, wovon sie reden, die also schon Unternehmen, bestenfalls in derselben oder einer ähnlichen Branche, gegründet haben. Menschen mit einem solchen Hintergrund haben meist wenig Zeit. Überlegen Sie sich deswegen früh, was Sie von ihnen wollen und was Sie ihnen dafür anbieten.

KTI-COACHES



Wer im Hightech-Bereich eine Firma aufbauen will, setzt auf einen KTI-Coach. Das Start-up-Programm der Kommission für Technologie KTI (CTI Start-up) ist eine vom Bund finanzierte Förderinitiative und setzt für die Betreuung erfahrene Experten als Coaches ein. Der Coaching-Prozess dauert bis zu 24 Monate und führt zum KTI Start-up Label. Extrem wertvoll ist der Pool an Coaches, über den die KTI verfügt und die für die Betreuung von Unternehmen beigezogen werden. So ist beispielsweise Ulf Claesson, der mit der Silverwire-Gruppe eine umfassende Lösung für Fotokioske aufgebaut und erfolgreich an Hewlett-Packard verkauft hat, Mitglied des Coaching-Teams.

EX-GRÜNDER



Gerade für Web-Unternehmen sind gute Unterstützer mit Erfahrung nicht so leicht zu finden, da die Internetszene in der Schweiz noch relativ jung ist. Es gibt sie aber doch, Leute mit einer gewissen Erfahrung. Zu ihnen gehört beispielsweise Adrian Locher, der DeinDeal mitaufgebaut hat. Solche Personen verfügen vor allem über operative Erfahrung. Eine frühere Generation von Web-Unternehmern wie Nicolas Berg, Gründer von Borsalino (heute Cash.online), oder Heiner Grüter, früher beteiligt an students.ch (übernommen von Axel Springer), agieren heute als Business Angels.

SZENEN-KENNER



Es kann sich lohnen, mit einem erfolgreichen Branchenkollegen, der nicht in direkter Konkurrenz steht, Kontakt aufzunehmen. Im Grossraum Zürich gibt es beispielsweise einige spannende Kreativunternehmer, u.a. Marisa Burn-Pichler, Gründerin von Hope-Hope, oder Michel Pernet, Gründer der Agentur Blofeld. Auch über das Netzwerk des HUB Zürich oder über jenes vom Startfeld in St. Gallen können gute Kontakte zu Existenzgründern hergestellt werden.

VERBÄNDE UND SERVICE-CLUBS



Im gewerblichen Bereich können Mentoren in Gewerbeverbänden, Service-Clubs oder über private Kontakte gefunden werden. Wie bei allen Mentee-Mentoren-Beziehungen ist dabei wichtig, dass der Mentor ebenfalls einen irgendwie gearteten Anreiz für sein Engagement bekommt.

[Verzeichnis der Anlaufstellen für Coaches und Sparringpartner ab Seite 60](#)

Events

NETWORKING-ANLÄSSE



Wer Kontakte knüpfen und in die Szene einsteigen will, muss sich nur an einem der zahlreichen Anlässe umsehen. Dort kann man ganz unkompliziert die Protagonisten der Szene kennenlernen und mit ihnen ins Gespräch kommen. Regelmässige Treffen in der ganzen Schweiz sind die Startimpuls-Veranstaltungen des Instituts für Jungunternehmen (IFJ). Ein ausführliches schweizweites Eventverzeichnis ist auf dem startupticker.ch zu finden.

STARTUP WEEKEND



Ein Anlass, der zu einem guten Start verhelfen kann, ist das sogenannte StartUp Weekend (www.startupweekend.ch). Die Wochenend-Workshops werden in Bern, Basel, Zürich, Luzern sowie St. Gallen durchgeführt und bieten die Möglichkeit, in intensiven



Mariann Liechi und Zimi Kesselring, Toku Swiss Labels, Bern:

«In der Gründungsphase überstürzten sich die Ereignisse. Wir waren froh um fachkundige Beratung.»

Der Traum von der eigenen Kleiderboutique: Mariann Liechi und Zimi Kesselring haben ihn wahr gemacht. Und zwar mit einem massgeschneiderten Konzept: Bei Toku gibt es nur Kleider von Schweizer Designern zu kaufen, und verkauft wird hauptsächlich auf Provision. Das reduziert die Kapitalbindung und führt zu tieferen Ladenpreisen, weil Toku keine Handelsmarge auf die Einstandspreise schlagen muss. 2010 haben Liechi und Kesselring ihren Laden an der Gerechtigkeitsgasse in der Berner Altstadt eröffnet. Unterdessen kommen die Kunden aus der ganzen Schweiz. In der Startphase zählten die Jungunternehmerinnen auf die Unterstützung von innoBE, die im Auftrag des Kantons Bern kostenlose Startberatungen anbietet: «Nützlich», erinnert sich Zimi Kesselring, «waren vor allem die Tipps zu den Fristen und zeitlichen Abläufen während der Gründung.»

www.toku-store.ch

48 Stunden ein Geschäftsmodell für das eigene Unternehmen zu entwickeln. Nach dem Arbeitsprozess wird das Erarbeitete präsentiert, und es findet ein reger Austausch mit Exponenten der Szene statt.

Gründungsunterstützung

EIGENTLICHE GRÜNDUNG



Zahlreiche Anlaufstellen begleiten die administrativen Belange rund um die rechtliche Gründung. Der Service wird unter anderem angeboten von den Technoparks und Gründerzentren, zum Beispiel dem Startzentrum/BlueLion in Zürich, dem Startfeld in St. Gallen, den Basler Business Parcs oder von innoBE in Bern. Eine ganze Reihe von Online-Services für Firmengründer inklusive einem Online-Schalter für

Firmengründungen bietet das Staatssekretariat für Wirtschaft SECO unter www.kmu.admin.ch (Rubrik Online Dienste). Administrative Gründungsunterstützung im Web gibt es unter anderem bei startups.ch, beim Institut für Jungunternehmen (IFJ) und bei Treuhandgesellschaften wie dem Internet-Treuhänder der BDO AG.

Übersicht Online-Services
ab Seite 62

Finanzierung

VENTURE CAPITAL



Um einem vielbemühten Klischee gleich von Anfang an den Wind aus den Segeln zu nehmen: Es ist höchst unwahrscheinlich, dass Ihr Unternehmen eine Venture-Capital-Finanzierung bekommt. Dies, weil die Venture Capitalists (VCs) nur in Projekte investieren, die in einem Wachstumsmarkt agieren und eine überdurchschnittliche Rendite versprechen. Hightech-Unternehmen, optimalerweise mit Patent-Unterlegung, sind bei den klassischen Beteiligungsgesellschaften an der richtigen Adresse. Sie wenden sich am besten an den CTI-Invest-Geschäftsführer Jean-Pierre Vuilleumier.

EINZELNE FINANCIERS



Für Wellenreiter wie IT-Gründer im Bereich Mobile und Internet bestehen nur wenige Investitionsgefässe. Personen, die in Web-Start-ups investieren, sind vor allem ehemalige Gründer, die inzwischen einen Exit geschafft haben. Dazu gehören Mike Näf und Paul Sevinç von Doodle, Adrian Locher von DeinDeal oder Luzius Meisser von Wuala. Daneben engagiert sich die Zürcher Kantonalbank als einer der wenigen institutionellen Investoren im Web-Bereich. Zudem ist der Brains-to-Ventures-Investorenkreis rund um Florian Schweitzer an IT-Projekten interessiert, ebenso jener von Redalpine um Peter Niederhauser und Nicolas Berg. Eine zentrale Anlaufstelle für Finanzierungen von Internet-Start-ups ist auch der Swiss ICT Investor's Day.

SONSTIGE FINANZIERUNG



Gewerbliche Gründungen können sich je nach Finanzierungsbedarf am sinnvollsten über übliche Bank- oder Privatkredite finanzieren, allenfalls abgesichert durch eine Bürgschaftsgenossenschaft. In Zürich besteht mit dem Verein «GO! Ziel selbständig» eine Plattform für Mikrokredite, die Beratungsstelle wie auch Finanzierungsquelle für gewerbliche Gründer, Kreativ- und Existenzgründer ist. Im Bereich Social Entrepreneurship existieren einige Förderprogramme, beispielsweise von der Social Entrepreneurship Initiative & Foundation (seif) oder das Fellowship-Programm des HUB Zürich.

Weitere Anlaufstellen zum Thema Finanzierung
ab Seite 61

F & E-Förderung

BEITRÄGE AN DIE PRODUKTENTWICKLUNG



Für Produktentwicklungen bietet die Kommission für Technologie und Innovation KTI sogenannte Projektfinanzierungen an. Dabei übernimmt die Bundesagentur bis zu 50 Prozent der Kosten für eine Neuentwicklung, sofern eine Kooperation zwischen einem Unternehmen und einer anerkannten Forschungsstätte besteht. Genau so funktioniert auch der Forschungsfonds Aargau für Betriebe im Kanton Aargau. Diese Angebote eignen sich vor allem für Hightech-Unternehmer. In diesem Bereich der Finanzierung von Innovationen sind auch Stiftungen aktiv, so etwa die Gebert RUF Stiftung, die besonders innovative Projekte der angewandten Forschung mitfinanziert.

Mehr Informationen
ab Seite 63

Wettbewerbe



ZAHLREICHE PREISE

Eine gute Möglichkeit, um zu zusätzlichen Finanzmitteln und auch Renommee zu kommen, sind die zahlreichen Wettbewerbe. Zu den bekanntesten zählen: «venture», venture kick, der Preis der Stiftung W.A. de Vigier, der Heuberger Jungunternehmerpreis und der ZKB-Pionierpreis. Der Aufwand für die Teilnahme ist unterschiedlich hoch, ebenso variieren die Preisgelder sowie der Bekanntheitsgrad. Es gibt einige Start-ups, die sich von Wettbewerb zu Wettbe-

werb gehandelt und mit den Preisgeldern einen relevanten Teil ihrer Geschäftsentwicklung finanziert haben. An Wettbewerben teilnehmen sollten vor allem jene Unternehmer, die keinen Zeitdruck verspüren und etwas Herausragendes zu präsentieren haben.

Liste Förderpreise und Wettbewerbe ab Seite 82

Aus- und Weiterbildung

START-UP-WEITERBILDUNG



Wenn Sie keinen betriebswirtschaftlichen Hintergrund haben, kann es sinnvoll sein, sich in funktionalen Belangen weiterzubilden. Dabei muss man sich bewusst sein, dass die zahlreichen Programme zeitintensiv sein und so die Geschäftsentwicklung bremsen können.

SCHWEIZWEITES TRAINING



Das vom Bund finanzierte und vom Institut für Jungunternehmen (IFJ) durchgeführte Trainingsprogramm richtet sich schweizweit an angehende Jungunternehmer. Es wird in näherer Zukunft eine Neuausrichtung erfahren. An venturelab schliessen die Förderinitiative venture kick (unter der operativen Leitung von Beat Schillig und Jordi Montserrat) sowie das Start-up-Programm der KTI an.

AUSBILDUNGS- UND COACHING-PROGRAMM



Das vor allem für Hightech-Unternehmer interessante Programm KTI Start-up ist ein gestaffelter Ausbildungs- und Coaching-Prozess. Dabei werden Firmen über ein vierstufiges Verfahren durch einen Coach begleitet. Nach der dritten Stufe erhalten sie

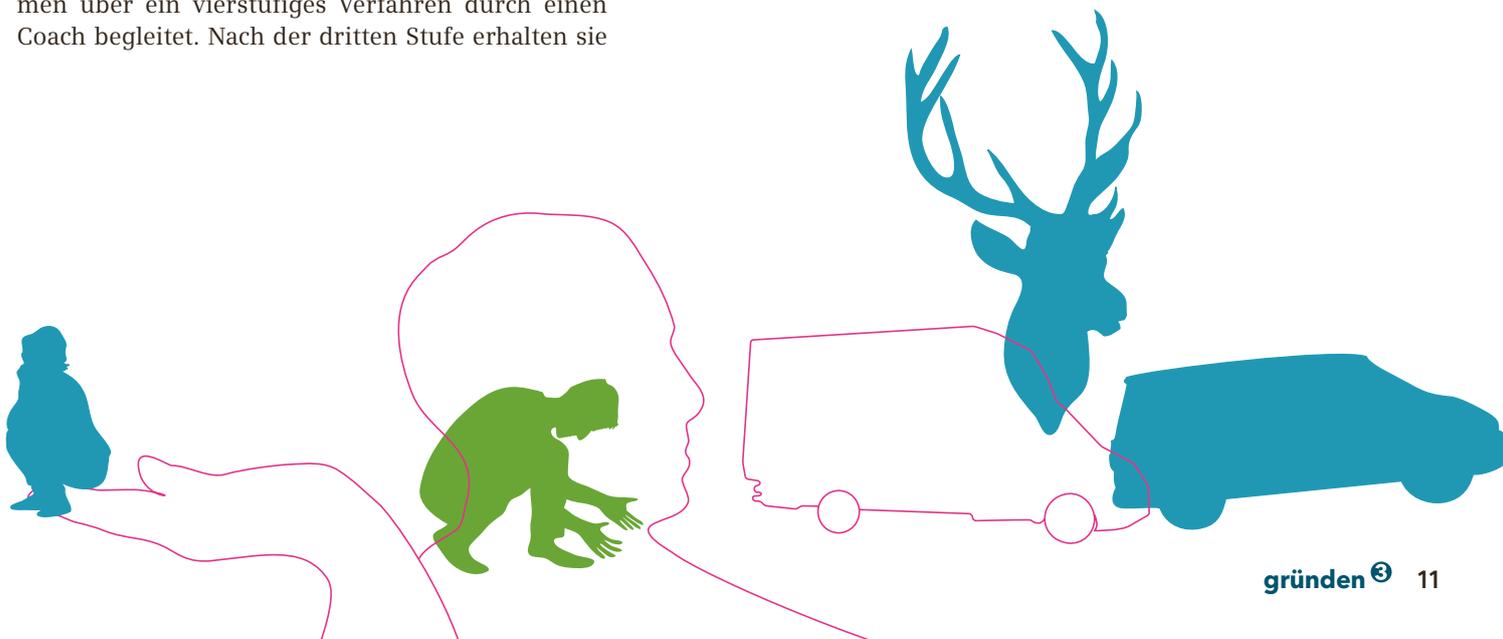


Ludwig Weibel, Weibel CDS, Waldstatt (AR):

«Obwohl ich bei der Gründung schon 45 war und über grosses Branchen-Know-how verfügte, haben mir die lokalen und nationalen Förderinstitutionen sehr geholfen.»

Gute Ideen hatte Ludwig Weibel schon als Pharma-Manager. Er musste jedoch 45 Jahre alt werden, um den grossen Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Am 31. August 2010 hatte er seinen letzten Arbeitstag als Angestellter, und seither baut er eine Firma auf, die es in sich hat. Weibel CDS entwickelt neuartige Anwendungshilfen für die Injektion von Medikamenten aus Fläschchen mit Gummiverschlüssen, die namentlich das Infektionsrisiko für Patienten und das medizinische Personal reduzieren. Weibel CDS produziert in einem Netzwerk von Schweizer Zulieferern aus den Bereichen Spritzguss, Formen- und Maschinenbau. Im kommenden Frühjahr, auf der Pharmapack Europe 2013, einer internationalen Fachmesse in Paris, will er die Innovation offiziell lancieren. Auf seinem bisherigen Weg wurde Weibel unter anderem vom Ostschweizer Startfeld und von CTI Start-up unterstützt: «Profitiert», sagt der Jungunternehmer, «habe ich vor allem vom Zugang zu einem hochkarätigen Netzwerk.»

www.weibelcds.com



das sogenannte KTI Start-up Label, welches als Gütesiegel für den Investorenmarkt gilt. Wertvoll für Jungunternehmen sind nicht nur die Erfahrungen der KTI-Coaches, sondern ebenso deren Beziehungsnetz. Der Fokus des Programms von KTI Start-up ist im Hightech-Bereich. Web-Start-ups und nicht skalierende Unternehmen profitieren bei KTI Start-up unter Umständen weniger.

WEITERE PROGRAMME



Neben den Angeboten der Kommission für Technologie und Innovation KTI des Bundes gibt es auch eine ganze Reihe lokaler Ausbildungs- und Unterstützungsprogramme, zum Beispiel jene der Fachhochschulen und Gründerzentren. Ein solches Programm ist upSTART der Fachhochschule Nordwestschweiz. Im Bereich Social Entrepreneurship bestehen Angebote vom HUB Zürich und von der Social Entrepreneurship Initiative & Foundation (seif).

WORKSHOP MIT PRAXISBEZUG



Eine weitere praktische Ausbildungsmöglichkeit bietet die Stiftung Institute for Value-based Enterprise (IVE) rund um Hans U. Pestalozzi. Das Institut schlägt die Brücke zwischen theoretischer akademischer Ausbildung und deren Umsetzung in die Praxis. Im Rahmen von Workshops erarbeiten die Studierenden Geschäftsideen, die sie in funktionalen Modulen zu Themen wie Marketing oder Strategie weiterentwickeln. Zum Abschluss des Semesters findet jeweils eine Prämierung der besten Idee statt. Zu-

dem werden verschiedene Veranstaltungen zur unternehmerischen Inspiration mit namhaften Rednern durchgeführt. Gleichzeitig hilft das IVE auch bei der Suche nach unternehmerisch orientierten Praktikumsstellen.

ACCELERATOREN-KONZEPT FÜR IT-START-UPS



Speziell für Web-Unternehmer sind in jüngster Zeit verschiedene neue Anlaufstellen entstanden, die vor allem produktseitig unterstützen können. Das sogenannte Acceleratoren-Konzept wird von unterschiedlichen Organisationen getestet. So hat DeinDeal ein Gefäss kreiert, bei dem Wissen und Ressourcen an Jungunternehmen gegen eine signifikante Beteiligung weitergegeben werden. Der Web-Unternehmer Martin Saidler verfolgt mit seiner Agentur Centralway ein ähnliches Modell, das im BlueLion eingemietete Investorennetzwerk «Zeeder» ebenfalls. Zurzeit ist noch nicht abschätzbar, welche Gefässe erfolgreich sein werden. Gespräche können sich auf jeden Fall lohnen. Auch zahlreiche Web-Agenturen sind daran interessiert, Start-ups zu unterstützen und sich an den Projekten zu beteiligen. Lesen Sie dazu auch den Artikel «Weil schneller eben doch besser ist» auf Seite 22.

Kontakt- und Förderstellen ab Seite 58

Valentin Fisler, Mr. Green GmbH, Zürich:

«Die Angebote der Gründungsförderung, wie wir sie erlebt haben, sind praxisnah und sehr zielführend.»



500 Firmen und Private aus dem Grossraum Zürich nutzen das Angebot schon. Sie lassen ihren Recyclingmüll – Glasflaschen, Tonerkartuschen, Elektroschrott oder auch Nespressokapseln – von Mr. Green einsammeln, trennen und fachgerecht entsorgen. «Ab 17.90 Franken Monatsgebühr ist man dabei», sagt Geschäftsführer Valentin Fisler, der Mr. Green im Sommer 2010 zusammen mit drei Partnern gegründet hat. Seither wächst der Kundenstamm, und Fisler plant die Expansion in andere Schweizer Städte. Das nötige Kommunikationskonzept entstand in Zusammenarbeit mit dem Startzentrum Zürich und der Hochschule für Wirtschaft Zürich (HWZ). «Ich kann es praktisch eins zu eins umsetzen», freut sich Valentin Fisler.

www.mr-green.ch



BILD: BEN HUGGLER

Träumt von der eigenen Möbelkollektion: Olivia Hofmann mit ihrem selbstentwickelten Bücherregal.

Gelegenheit macht Unternehmerinnen: Warum sich die Freiämterin **Olivia Hofmann unmittelbar nach Schulabschluss selbständig machte.**

Die Kundenschreinerin von Wohlen

Die Schreinerei am Hofmattenweg 2 in Wohlen stand zum Verkauf. Olivia Hofmann erfuhr davon und ging an einem Freitag vorbei. Der vormalige Besitzer verlangte 50 000 Franken für seinen Maschinenpark. Hofmann – eine gelernte Möbelschreinerin – nahm die Sägen, Hobel und Schleifmaschinen unter die Lupe und meldete sich schon am Montag zurück:

Sie wolle das Lokal samt Inventar übernehmen. Sie organisierte bei Freunden, Bekannten und Verwandten das nötige Startkapital, und wenige Wochen später war Hofmann stolze Besitzerin der einzigen Kundenschreinerei im aargauischen Wohlen.

Das Aussergewöhnliche daran: Olivia Hofmann drückte zu dieser Zeit noch die Schulbank. Sie besuchte die Höhere Fachschule für Innenausbau und Möbeldesign in Zug. «Die ersten Kundenanrufe», erinnert sich die heute 26-Jährige, «nahm ich im Klassenzimmer entgegen.»

Im Sommer 2011 ging das Leben als Jungunternehmerin richtig los. Und Hofmann hatte Glück: Ein Hagelsturm zog über das Freiamt hinweg. Mit der Folge, dass die Möbelschreinerei o.ho für die ersten drei Monate mit Fensterreparaturen ausgelastet war.

Heute sorgen eine Website und ein Facebook-Auftritt für Zulauf. Im Moment wird die Website www.o-ho.ch für Smartphones optimiert. Hofmann setzt voll auf den Marketingkanal Internet: «Für andere Werbemassnahmen», sagt sie, «habe ich schlicht kein Geld.»

Knapp 200 000 Franken haben Hofmann und ihr Lehrling im ersten Geschäftsjahr umgesetzt; zum einen mit Reparatur- und Restaurierungsarbeiten, zum anderen mit Gestaltungskonzepten für Küchen, Möbel und Böden in Um- und Neubauten.

Es mache Spass, sagt die Jungunternehmerin, die ihre Kunden auch schon mal in die Sägerei begleitet, um das passende Material zu finden. Aber gleichzeitig hegt sie natürlich den Traum vieler junger Möbelschreiner: den Traum von der eigenen Linie, von der eigenen Marke, die sich dann über Möbelhäuser vertreiben liesse.

Drei Produkte hat sie schon entworfen: ein Bücherregal zum Zusammenstecken namens 10°, ein Sideboard sowie eine Betonbank. Damit tritt sie dann und wann an Möbel- und Designmessen auf. «Das Echo», so Olivia Hofmann, «war bisher äusserst positiv.»

www.o-ho.ch

Ein Unternehmer braucht vielfältige Fähigkeiten. Das geht von der Erarbeitung eines Businessmodells über betriebswirtschaftliche Kenntnisse bis zur Mitarbeiterführung. Für die **Vermittlung des nötigen Know-hows** gibt es hierzulande ein vielfältiges Aus- und Weiterbildungsangebot.

Unternehmertum lernen

Ist Unternehmertum lernbar? Was macht einen Unternehmer überhaupt aus? Viele glauben, ein ausgefuchster Entrepreneur habe das Unternehmertum im Blut. Nationalrat und Erfolgsunternehmer Ruedi Noser lässt sich dazu wie folgt zitieren: «Das Wichtigste, was einen Unternehmer ausmacht, ist, dass er eine Idee hat und Mittel und Wege findet, diese Idee auch in die Tat umzusetzen.»

Wer aber eine clevere Businessidee hat und zur Umsetzung ein Unternehmen gründet, muss sich meist zusätzliche Kenntnisse aneignen, zum Beispiel in Betriebswirtschaft, im Marketing oder etwa in Sachen Mitarbeiterführung. Dafür existiert in der Schweiz ein vielfältiges Angebot.

Verschiedenste Förderangebote und Ausbildungsprogramme bieten die universitären Hochschulen und die Fachhochschulen an. In speziellen Studiengängen kann unternehmerisches Denken und Handeln gelernt werden.

Doch um mit einer eigenen Firma zu starten, muss Unternehmertum nicht studiert, sondern vor

allem gelebt werden. Gute Impulse geben Plattformen wie zum Beispiel die Gründergarage an der Universität St. Gallen. Dort können HSG-Studenten ihre Businessideen konkretisieren und mit anderen diskutieren. Die beiden ETHs Zürich und Lausanne bieten gemeinsam mit der Wirtschaft alle zwei Jahre den Businessplan-Wettbewerb venture an. Ein weiteres Angebot sind die Sensibilisierungs- und Ausbildungskurse der Kommission für Technologie (KTI) des Bundes, welche ebenfalls an den Hochschulen durchgeführt werden.

Venture kick und Migros Klubschule

Erfahrungen lassen sich auch sammeln durch die Teilnahme an den Präsentationen bei venture kick. Wer dort die Jurymitglieder mit seinem Projekt überzeugt, erhält nicht nur Support von Experten, sondern kann in drei Phasen ein Startkapital von 130 000 Franken holen. Einzige Bedingung: Die Projektverfasser müssen Mitglieder oder Studenten

Seesäcke aus Hottingen

Im Company Programme von Young Enterprise Switzerland (YES) werden Schüler der Sekundarstufe II selber zu Unternehmern. Wie das konkret funktioniert, zeigt das Beispiel «Sackstarch».

Gymnasiasten und Handelsmittelschüler gründen und betreiben während eines Schuljahrs eine reale Miniunternehmung. Sie entwickeln eine Geschäftsidee, optimieren den Produktionsprozess und verkaufen schliesslich ihre Produkte am Markt. Das Team Sackstarch aus Hottingen produziert beispielsweise aus Sonnenstoren trendige Seesäcke. Die sechs Gymnasiasten reiten momentan auf einer Erfolgswelle und wurden 2012 zum Schweizer Meister gewählt. «Durch das YES-Projekt konnten wir das im Schulunterricht erworbene theoretische Wissen in die Praxis umsetzen», lobt Donald Aebi



Team Sackstarch: Jubel an der europäischen Handelsmesse im Zürcher Hauptbahnhof.

(CEO Sackstarch) die Initiative YES. YES bietet den Schülern eine Spielwiese, auf der das Unternehmertum ausprobiert wird und Fehler gemacht werden dürfen.

Die Seesäcke der Zürcher Gymnasiasten kommen beim Publikum gut an. Innerhalb eines Jahres konnte das Team über 850 Produkte verkaufen und realisierte dabei einen Gewinn von 17 000 Franken. Neben dem finanziellen Erfolg sind es aber vor allem die Lerneffekte, die den Jugendlichen nachhaltig in Erinne-

rung bleiben. Dies bestätigt Aebi: «Wir haben gelernt, dass sich Einsatz und Engagement für ein Projekt durchaus lohnen.»

Aufgrund der positiven Rückmeldungen erstaunt es kaum, dass sich das Company Programme bei den Schulen immer stärkerer Beliebtheit erfreut. Im aktuellen Jahrgang nehmen über 100 Miniunternehmungen schweizweit am YES-Projekt teil.

Beni Meier
Young Enterprise Switzerland
www.young-enterprise.ch

einer Hochschule sein. In den meisten Regionen werden Beratungen und Ausbildungen aber auch ausserhalb von Hochschulen angeboten. In verschiedenen Schweizer Städten vermittelt sogar die Migros Klubschule mit dem Lehrgang «Ich mache mich selbständig» das notwendige Basiswissen.

Eine weitere effiziente Möglichkeit, um eine Businessidee in ein Geschäftsmodell zu giessen, sind die Start-up Weekends, die bereits in fünf Städten in der Deutschschweiz stattfinden. In 48 Stunden finden angehende Unternehmerinnen und Unternehmer dort nicht nur Mitgründer und Experten für die Unterstützung. An den Weekends werden auch die Businessmodelle der Projekte evaluiert.

Aber auch nach der Unternehmensgründung kann der Jungunternehmer auf ein breites Angebot an Förder- und Weiterbildungsmöglichkeiten zugreifen. Die KTI beispielsweise bietet mit dem Bereich CTI Start-up ein intensives Coaching an. Für Firmen, die den US-Markt erobern wollen, gibt es das US Market Entry Camp, das zusammen mit swissnex aufgebaut wurde. Dazu kommen all die Technoparks, Inkubatoren und neuerdings auch Acceleratoren, welche die Start-ups nicht nur mit Infrastruktur und Beratung unterstützen, sondern ebenso Weiterbildungsmöglichkeiten anbieten und sich immer mehr auch aktiv an der Projektentwicklung und deren Umsetzung beteiligen.

Dominik Wensauer
Swiss Start-up Monitor
www.startupmonitor.ch

Warum Gründer scheitern

- 1 **Geld:** Zu wenig Startkapital; Liquiditätsmangel führt zu Engpässen, im Extremfall zum Konkurs.
- 2 **Markt:** Keine oder eine fehlerhafte Marktabklärung; Überschätzung der Nachfrage.
- 3 **Know-how:** Keine Branchenerfahrung; fehlende kaufmännische und unternehmerische Kenntnisse.
- 4 **Planungsfehler:** Unausgereiftes Businesskonzept; kein Alleinstellungsmerkmal.
- 5 **Uneinigkeit:** Zwist in der Geschäftsleitung oder Familienprobleme wegen zu grosser Belastung.

Quelle: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW)



Mit der Rischka auf Sightseeing-Tour: Seit Frühling 2012 ist der velochurier auch ein Verkehrsbetrieb.

Churer Studenten strampeln sich hoch

Im Businessplan-Wettbewerb der Hochschule für Technik und Wirtschaft Chur im Frühjahr 2011 erhielt das Projekt eines Velochuriers für Chur und Umgebung den Umsetzungspreis. Der velochurier, wie er heute heisst, ist ein Erfolg.

Wenn an der HTW Chur das Unternehmertum und die Gründung einer Firma auf dem Lehrplan stehen, wird nicht nur das notwendige theoretische Wissen vermittelt. Die Hochschule setzt auf Learning by doing und bietet die Möglichkeit, das erworbene Wissen in der Praxis konkret anzuwenden. So können Studierende an einem realen Projekt in den Schlüsselkomponenten Kreativität, Arbeitsplanung und Organisation, Durchhaltevermögen, Verantwortungsbewusstsein und Selbständigkeit geschult werden.

Das erste derart reale Firmenprojekt ist die Genossenschaft velochurier. Den Anstoss dazu gab die Pro Velo Graubünden. Bereits im Herbst 2010 wurde die Basis dazu gelegt und die Genossenschaft velochurier gegründet. Vier Studierende entwickelten während des letzten Studienjahrs im

Vertiefungsstudium «Entrepreneurship» das Geschäftsmodell, schrieben den Businessplan, suchten Partner und sicherten die Startfinanzierung.

Seit Anfang März 2011 sind die Fahrradkurier auf den Churer Strassen unterwegs. Sie liefern Verteilsendungen, machen Sammeltouren und leeren Postfächer. Zu Beginn übernahm die Genossenschaft ausschliesslich Daueraufträge. Dazu gekommen sind im letzten Frühling auch Rikschafahrten, die man gemeinsam mit Chur Tourismus anbietet. Insgesamt sind 14 Kurier in Teilanstellung für das Start-up tätig.

Derzeit besteht das Verwaltungsteam aus vier Personen, alles Studentinnen und Studenten der HTW Chur: Fabio Casutt, Gianna D'Assisi, Zina Cavelti und Sebastian Kuchler. Das Vierer-Gespann hat den Kurierdienst auf Herbst 2012 massiv ausgebaut. Nun bietet der velochurier seinen Service von Montag bis Freitag ganztags an und kann neu jetzt auch individuelle Expresslieferungen ausführen.

Urs Kappeler
Geschäftsführer E-Tower, Schweizerisches Institut für Entrepreneurship
www.htwchur.ch

Der Weg von der Idee zum marktfähigen Produkt ist lang und beschwerlich. Peter Frischknecht, Start-up-Förderer beim Ostschweizer Startfeld, über seine Gedanken nach einem Beratungsgespräch mit zwei jungen Ingenieuren.

Eine Produktentwicklung macht noch keine Firma

An einem Freitagnachmittag im Herbst 2012: Mit glänzenden Augen präsentierten mir heute Hans F. (Maschinenbau-Ingenieur) und Stefan A. (Elektro-Ingenieur) ihre neueste Entwicklung. Insgesamt 18 Monate haben sie daran gearbeitet. Teilweise während des Studiums (Semester- und Diplomarbeiten), meistens jedoch in der Freizeit. Nun ist ihre Erleichterung spürbar. In ihren Augen ist die grösste Herausforderung gemeistert, der Erfolg beinahe zum Greifen nahe. Deshalb konnten sie es fast nicht glauben, als ich ihnen vorrechnete, dass der Weg vom gezeigten Prototypen bis zum Marktdurchbruch ein Mehrfaches an Zeit, Geld und Energie benötigt im Vergleich zum bisher zurückgelegten Weg.

Planen mit Blick auf den Kunden

Der vorgelegte Prototyp macht einen guten Eindruck. Die beiden Ingenieure haben bei ihrer Entwicklung einen potenziellen Kunden sehr früh mit eingebunden. So war die Gedankenwelt des Kunden bereits im frühen Planungsprozess präsent. Der Prototyp überzeugt nicht nur bezüglich der tadellosen Funktion, sondern auch vom Design her, welches die Werte der potenziellen Kunden widerspiegelt.

Für die industrielle Produktion genügt der Prototyp aber noch nicht. Er muss überarbeitet und für die serielle Herstellung optimiert werden. Nur so

können die Herstellungskosten auf das notwendige Minimum gedrückt werden. Einzelne verwendete Materialien sind teuer und nicht rezyklierbar. Die beiden Ingenieure werden diesbezüglich Optimierungen vornehmen müssen und so die Voraussetzung schaffen, dass die Materialien am Ende des Produktlebenszyklus mit wenig Aufwand wieder in den Stoffkreislauf zurückgeführt werden können.

Nutzen und Grenzen der Patentierung

Sinnvollerweise haben Hans F. und Stefan A. den Kern ihres neuen Systems zum Patent angemeldet. Das stärkt ihre Position im Gespräch mit möglichen Investoren. Zudem stellt dies sicher, dass ihnen Konkurrenten nicht mehr verbieten können, sich auf ihrem Gebiet weiterzuentwickeln. Ich habe den beiden aber auch klar gemacht, dass ihr Patent eine grosse Firma nicht daran hindern werde, allenfalls ihre Entwicklung zu kopieren.

Beim nächsten Treffen werde ich mit ihnen ihr gewähltes Geschäftsmodell genauer diskutieren. Es ist kaum sinnvoll, dass sie selber produzieren. Verkauf und Distribution sind noch diffus. Doch mein Bauchgefühl ist grundsätzlich positiv: Die beiden Ingenieure werden das Ding durchziehen und ihr Produkt erfolgreich auf den Markt bringen.

Peter Frischknecht Geschäftsführer STARTFELD
www.startfeld.ch

Aus dem Labor auf den Markt

Um eine Erfindung vom Labor auf den Markt zu bringen, gilt es folgende vier Kernsätze zu beherzigen:

- 1 Der Weg vom Prototypen zum erfolgreichen Durchbruch am Markt benötigt meist mehr Ressourcen (Zeit, Geld, Energie) als die Strecke von der Idee zum Prototypen.
- 2 Der frühe (gedankliche) Einbezug des Kunden in die Produktentwicklung ist ein Muss. Seine Bedürfnisse und seine Werte muss er im Produkt wiederfinden.
- 3 Durch eine frühzeitige Optimierung im Hinblick auf die Serienfertigung kann gutes Geld gespart werden. Ebenso durch die Optimierung der Materialflüsse hinsichtlich Recycling und Entsorgung.
- 4 Eine präzise Patentierung schafft Raum für das eigene Handeln, unterstreicht den Wert einer Entwicklung, legt jedoch Wissen offen und hält grosse Konkurrenten nicht davon ab zu kopieren.

Wettbewerbsfaktor Neugier

Um potenzielle Innovationen zu entdecken, braucht es eine gute Portion Neugier. Bei der Realisierung bringen gute Netzwerke Start-ups schneller zum Ziel.

Neugier kann durch Neuartigkeit, Komplexität, Ungewissheit, durch Krisen und Gefahren, aber auch durch das Bedürfnis, Grenzen zu überschreiten, ausgelöst werden. So gesehen ist die Neugier, welche bekannte Erfahrungen durchdringt, neue Erkenntnisse und potenzielle Innovationen entdeckt, in der heutigen Wirtschaftswelt zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor geworden.

Doch wie kommt man zu den richtigen Ideen? Ideen gedeihen bekanntlich am besten in einer offenen, inspirierenden Atmosphäre. Dabei können verschiedene Kreativitätstechniken helfen, dass sich Menschen intuitiver verhalten und den Fokus auf positive Potenziale ausrichten. Bekannte und etablierte Verfahren sind: Brainstorming (Meinungen einbringen); Mindmapping (Themen strukturieren); Bisoziation (Bilder miteinbeziehen); Kopfstandtechnik (Querdenken); Ideen gegenseitlich machen (Konkretisieren).

Wenn es dann um die Umsetzung der Idee geht, birgt der Einbezug eines Partnernetzwerks – wie dies beispielsweise ein Technopark oder ein Inkubator bietet – grosse Vorteile, mitunter eine sprunghafte Wissens- und Kompetenzsteigerung für die Innovation. Grundsätzlich sollten also Firmengründer und Jungunternehmer jede Möglichkeit nutzen, um Kontakte mit Netzwerkpartnern zu knüpfen. Dabei gilt es, folgende Regeln zu beachten:

- Die **konsequente Integration der Netzwerkpartner** in die Wertschöpfungskette muss nach der Strategie ausgerichtet werden.
- Die **Kontakte zu den Netzwerkpartnern** gilt es zu bewirtschaften und mindestens einmal pro Woche zu aktivieren.

Die wichtigste Voraussetzung für den Erfolg von Netzwerken ist aber die richtige Einstellung. Dazu ein indisches Sprichwort: «Erfolg in Netzwerken entsteht dadurch, dass man seine Partner aktiv bei der Erreichung ihrer Sache unterstützt.» Heute bezeichnen wir dies als Win-Win-Situation.

Anton Lauber

Geschäftsführer TECHNOPARK® Aargau
www.technopark-aargau.ch



Dominik Lysek, CEO credentis ag, Windisch:

«Der Technopark Aargau und die Coaching-Organisation Genilem unterstützten uns beim Firmenaufbau. Über deren Plattformen konnten wir uns die nötigen Netzwerke bei Förderern, Investoren und in der Wissenschaft aufbauen.»

Vor drei Jahren gegründet, steht das Jungunternehmen credentis unmittelbar vor dem Durchbruch. Im Januar 2012 erhielt das Start-up mit Sitz im Technopark Aargau in Windisch für das Produkt Curodont das CE-Label und damit die europäische und Schweizer Marktzulassung. Mit dieser Therapie lassen sich frühe Kariesschäden ohne Bohren und ohne Füllungen behandeln und heilen. Entdeckt hat CEO Dominik Lysek die Technologie an der Universität Leeds in Grossbritannien. credentis hat, auf Basis der Technologie Curodont, ein erstes Produkt zur Zahnschmelzregeneration bei initialen Zahnschäden entwickelt. Bereits Anfang 2011 hat die Jungfirma ihre erste Finanzierungsrunde durchziehen und so 2,5 Millionen Franken generieren können. Derzeit wird die Markteinführung von Curodont vorbereitet, die Innovation von Meinungsbildnern getestet, und es werden Folgeprodukte für ein breiteres Anwendungsspektrum – basierend auf der patentierten Technologie – entwickelt.

www.credentis.com



Weg von Spenden, hin zu marktorientierten Lösungen. Social Entrepreneurship ist im Vormarsch. Das Ziel: die Lösung von sozialen und ökologischen Problemen. Der Profit ist zweitrangig.

Zu einer besseren Welt mit unternehmerischen Mitteln

Social Entrepreneurship ist zu einem Modewort geworden und hat damit viel von seiner ursprünglichen Bedeutung verloren. Heutzutage nennen sich alle Social Entrepreneur, die etwas Gutes für die Welt tun möchten. Doch um was geht es eigentlich?

Marktorientierte Lösungen

Die Kernidee von Social Entrepreneurship liegt darin, gesellschaftliche Problemstellungen auf unternehmerische Weise zu lösen. Mit anderen Worten: Es braucht ein Geschäftsmodell, das zumindest mittelfristig das Potenzial hat, selbsttragend zu werden. Denn nur so wird ein gemeinnütziges Projekt wirklich nachhaltig. Sprich: Weg von Spenden, hin zu marktorientierten Lösungen.

Ein prominentes Beispiel in der Schweiz ist die im Technopark Zürich domizilierte Southpole Carbon. Das ist ein Unternehmen, das mit dem Handel von CO₂-Zertifikaten nachhaltige Projekte zur Emissionsminderung finanziert. Oder das im HUB lancierte Startup UrbanFarmers, welches mit einer

neuartigen Technologie nachhaltige Fischzucht und ökologischen Gemüseanbau zusammenbringt. Damit holt das Jungunternehmen die Agrarwirtschaft mitten in die Stadt zurück, also direkt zum Konsumenten.

Dass solche Projekte nicht ganz einfach zu realisieren sind, liegt auf der Hand. So braucht es denn auch meist wirklich kreative Lösungen, um ein nachhaltiges Geschäftsmodell zu entwickeln. Dafür ist echtes Unternehmertum notwendig.

For Purpose statt Non Profit

Viele Gründer von Sozialunternehmen versuchen dabei, das Beste aus dem Non-Profit-Bereich mit den Erfolgsansätzen aus der Privatwirtschaft zu kombinieren und kommen dann häufig zu hybriden Strukturen, wie eine Stiftung, kombiniert mit einer GmbH. Entsprechend geht es auch nicht um Non Profit oder For Profit, sondern vielmehr um «For Purpose». Das heisst, dass das beste Geschäftsmodell jenes ist, mit dem der angestrebte Zweck am ehesten er-

reicht werden kann. Mittlerweile gibt es viele Institutionen, welche das Potenzial von Social Entrepreneurship erkannt haben und fördern möchten. Stiftungen gewähren Anschubfinanzierungen, und von sogenannten Impact-Investoren gibt es grosszügige Kredite. Letztere werden so genannt, weil sie über einen sozialen oder ökologischen Hintergrund verfügen und entsprechend investieren.

Dabei sollen zumindest bescheidene Profite erzielt werden, spekulative Gewinne dagegen sind verpönt. Und über verschiedene aufstrebende Crowdfunding-Plattformen wie 100-days.net oder wemakeit.ch können soziale Unternehmen eine Vielzahl von Unterstützern aktivieren.

Im HUB Zürich wird vor allem der Austausch unter den Social Entrepreneurs gefördert mit dem Ziel, eine vibrierende Lerngemeinschaft zu schaffen. Diese ist nicht nur lokal vernetzt, sondern gleichzeitig auch global mit dem weltweiten HUB-Netzwerk verbunden.

Michel Bachmann
HUB Zürich
<http://zurich.the-hub.net>



Manuel Klarmann, Eaternity, Zürich:

«Eaternity verbindet gesellschaftliche Wirkung mit Unternehmertum.»

In der Schweiz geht ein Fünftel der CO₂-Produktion aufs Konto der Ernährung. «Mit klimafreundlichem Essen könnte man den Ausstoss um die Hälfte senken», ist Manuel Klarmann überzeugt. Um einen Beitrag dazu zu leisten, hat er zusammen mit Judith Ellens Eaternity gegründet. Die beiden haben bereits Pilotprojekte für klimafreundliches Essen mit der ETH-Mensa und den Personalkantinen der Stadt Zürich durchgeführt. Als zweiten Schritt bauen sie nun neben dem Verein Eaternity auch eine GmbH auf, die sich in Zukunft um die Kunden kümmern wird. Der Verein ist weiterhin für die Erarbeitung der wissenschaftlichen Grundlagen und die Aufklärungsarbeit zuständig.

www.eaternity.ch



15000 Freizeitideen auf einer Plattform: GetYourGuide-Mitgründer Pascal Mathis.

International erfolgreiche Web-Start-ups gibt es auch in der Schweiz. In kurzer Zeit hat es GetYourGuide vom Studentenprojekt zum globalen Marktführer gebracht.

Kunden aus fünf Kontinenten

Die fünf jungen Gründer von GetYourGuide gehören zu den sogenannten Digital Natives. Für sie ist es selbstverständlich, Ausflüge und Reisen im Internet zu buchen. Doch 2007 mussten sie feststellen, dass genau dies für Ausflüge, Führungen und Events am Reiseziel nicht möglich ist. Die fünf, die an der ETH so verschiedene Fächer wie Biochemie, Elektrotechnik oder Physik studierten, wollten das ändern und gründeten GetYourGuide.

Was die fünf damals nicht wussten: Eine Buchungsplattform für Freizeitaktivitäten war nicht nur für die Reisenden ein Bedürfnis, sondern auch für die Veranstalter. Diese versuchen seit einiger Zeit, ihre Abhängigkeit von den grossen Pauschalreisenanbietern zu verringern und sich gleichzeitig selbst mehr Visibilität zu verschaffen. GetYourGuide kam da gerade recht.

Das Jungunternehmen wuchs rasant. 2010 ging die definitive Fassung des Webportals online. Im Sommer 2012 verzeichnete GetYourGuide 10 000 Buchungen pro Monat. Über 14 000 Angebote sind eingestellt. 70 Mitarbeiter sind für das Jungunternehmen tätig.

Die Kunden und Anbieter kommen aus aller Welt. Auch GetYourGuide stellte sich von Anfang an international auf. Heute befindet sich in Zürich nicht nur der Arbeitsplatz von Pascal Mathis, sondern auch die

für das Unternehmen wichtige IT-Entwicklung. Die europäischen Kunden werden von Berlin aus betreut, die amerikanischen von einer Niederlassung in Las Vegas.

Im Frühjahr 2012 holte das GetYourGuide-Team europäische Internetgrössen als Investoren an Bord, darunter etwa Brent Hoberman, Gründer von Lastminute.com, oder Andy Phillips, Gründer von Active Hotels. «Die gut vernetzten Unternehmer haben nicht nur 2 Millionen Dollar investiert, sondern uns auch schon so manche Tür geöffnet», sagt GetYourGuide-Mitgründer Pascal Mathis.

Dies hat dem Unternehmen noch einmal Schub verliehen. Der ist auch nötig, denn mittlerweile sind Konkurrenten aufgetaucht, die das Erfolgsrezept von GetYourGuide kopieren. Das Team antwortet darauf mit Weiterentwicklungen. Die Webseite gibt es bald in sechs Sprachen. Und nun werden Apps entwickelt, die die Möglichkeiten moderner Smartphones voll ausreizen. «Unsere Vision ist, dass man mit dem Handy erst einen Ausflug bucht und unsere App dann auch nutzt, um den Weg zum Ausgangspunkt zu finden», erklärt Mathis.

www.getyourguide.com

Beschleuniger: Entlastung und

Unternehmer sind die Zehnkämpfer unter den Berufsleuten. Mancher hoffnungsvolle Gründer, der noch nie als Generalist gearbeitet hat, fühlt sich von den neuen Herausforderungen überfordert. Abhilfe kann die Zusammenarbeit mit externen Spezialisten schaffen: In buchhalterischen Dingen leisten Treuhänder gute Dienste; und wenn es um branchenspezifisches Know-how geht, empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Coach.

Gründer müssen nicht alles können

Der Schritt in die unternehmerische Selbständigkeit ist zwar attraktiv, doch schon nach kurzer Zeit geben viele Neunternehmer wieder auf. Die Gründe liegen längst nicht immer bei fehlender Nachfrage oder ungenügender Qualität der Produkte und Dienstleistungen.

Häufig ist es der Mangel an Erfahrung, der Jungunternehmern in der Anlaufphase ein Bein stellt. Zu viele gehen den Schritt in die Selbständigkeit mit dem sprichwörtlichen «Milchbüechli» und einer Portion Unbedarftheit an. So werden sie von eigenen Unzulänglichkeiten und Überraschungen überrumpelt, die mit kompetenter, vorausschauender Planung zu vermeiden wären.

Das Überraschungsmoment minimieren

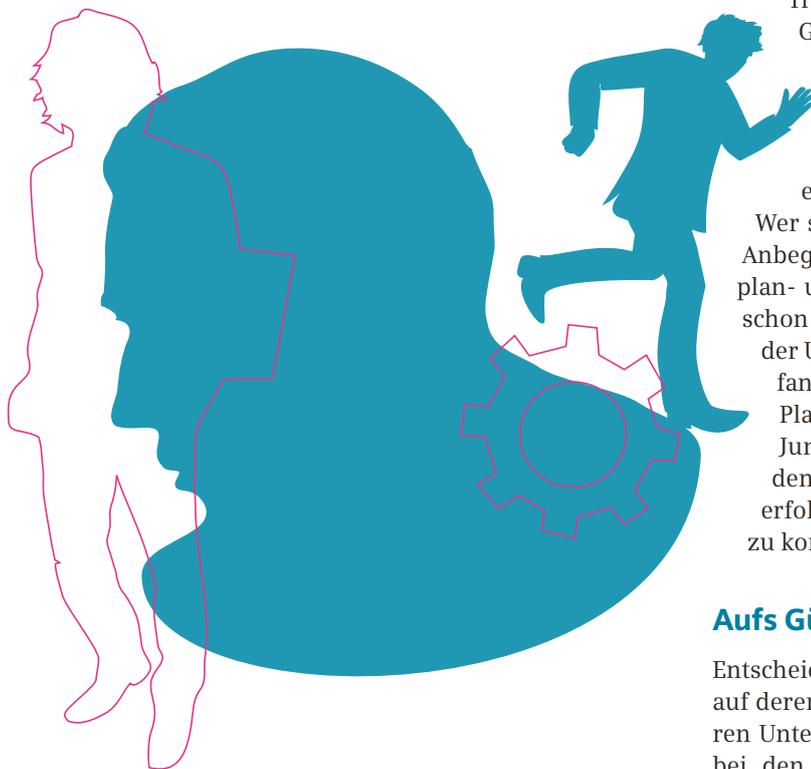
Wer den Start in die Selbständigkeit erwägt, sollte sich zuerst einmal Zeit nehmen. Zeit, um seine Geschäftsidee gedanklich und rechnerisch in allen möglichen Szenarien durchzuspielen. Zeit auch, um sich mit Fachleuten aus verschiedenen Bereichen auszutauschen. Das sind erfahrene Unternehmer, Branchenkenner, Anwälte und Treuhandprofis. Gerade die Treuhänderinnen und Treuhänder sind qualifizierte Generalisten, die in der Lage sind, ihre Kunden in erfolgsentscheidenden Bereichen um drohende Untiefen herumzunavigieren. Das fängt bei der Wahl der passenden Rechtsform an und umfasst vielfältige Fragen rund um Organisation, Finanzen, Steuern, Personal, Versicherungen oder Verträge.

Wer sich als Jungunternehmer in all diesen Punkten von Anfang an Klarheit verschafft, macht diese plan- und vor allem steuerbar. Dabei wird in vielen Fällen schon vor der Gründung sichtbar, wo die «Problemzonen» der Unternehmung liegen. Wer diese kennt, kann von Anfang an Gegensteuer geben. Und vor allem: Umfassende Planung im Vorfeld und kompetente Partner halten dem Jungunternehmer und der Jungunternehmerin später den Rücken frei, um sich mit der nötigen Energie auf den erfolgreichen Aufbau der eigentlichen Geschäftstätigkeit zu konzentrieren.

Aufs Gütesiegel achten

Entscheidend ist, dass man sich bei der Wahl seiner Partner auf deren Qualität verlassen kann. Da lohnt es sich, bei anderen Unternehmern nach guten Adressen zu fragen oder sich bei den Berufsverbänden zu informieren. Das Gütesiegel «Mitglied TREUHAND|SUISSE» beispielsweise steht für langjährige Erfahrung, hohe fachliche Qualifikation und persönliche Integrität.

Maria Bassi | Vorstandsmitglied TREUHAND|SUISSE Sektion Zürich
www.treuhandsuisse-zh.ch



zusätzlicher Schub

Coaches halten dem Gründer den Spiegel vor

Die Erfahrung zeigt, dass die Chancen, ein Jungunternehmen erfolgreich aufzubauen, mit einem guten Coaching steigen. Voraussetzung sind ein geeigneter Coach sowie die Fähigkeit des Gründers zur Selbstkritik.

Der Coach bringt die Erfahrung ein und hilft dem Team als Sparringpartner: Gerade weil das Start-up-Team seine ganze Energie in die Firmengründung steckt und sich stark fokussieren muss, braucht es jemanden, der von aussen die richtigen Fragen stellt. Jemanden, der die Begeisterung der Gründer in die richtigen Bahnen lenkt. Dies bedingt ein grosses Vertrauensverhältnis mit dem Team, da der Coach gelegentlich auch unangenehme Positionen vertreten muss.

Hilfreiche Branchenkenntnis

In der Schweiz gibt es vor allem die Coaches der Kommission für Technologie und Innovation (KTI). Daneben bieten Gründerzentren und andere Institutio-

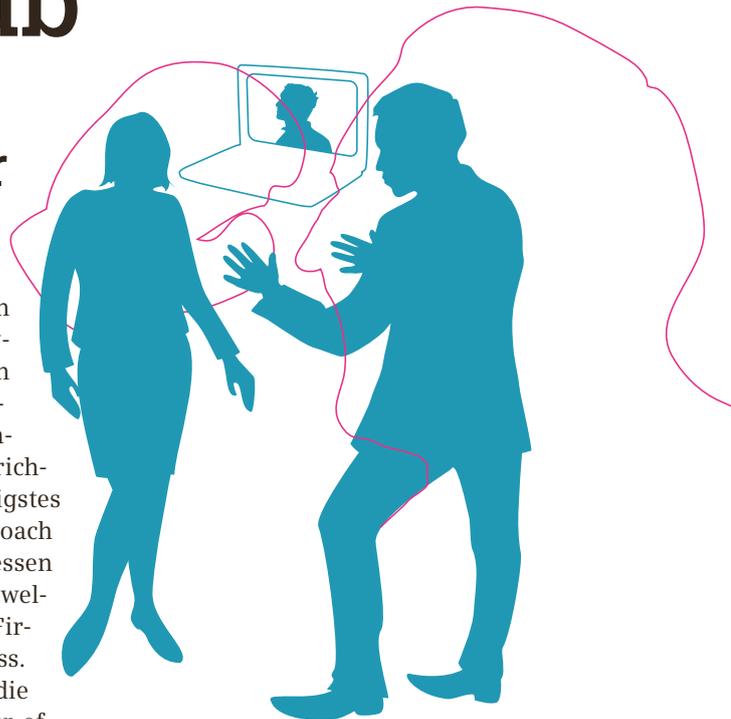
nen sowie Einzelpersonen Coaching an. Die Schwierigkeit ist also nicht, jemanden zu finden, der dem Jungunternehmen beisteht, sondern dass es sich um die richtige Person handelt. Wichtigstes Kriterium ist, dass ein Coach das Geschäftsfeld und dessen Herausforderungen kennt, welche das Start-up beim Firmenaufbau bewältigen muss. Daneben braucht es auch die Fähigkeit des Coachens zur offenen, konstruktiven Kritik. Der Coach muss auch motivieren können. Zudem ist es wichtig, dass er sich die notwendige Zeit für die Unterstützung nehmen kann. In einer späteren Phase übernimmt der Verwaltungsrat die Rolle des Coaches.

Beide Seiten – Team und Coach – sollten die Zusammenarbeit regelmässig überprüfen. Wenn es zwischen den beiden nicht mehr stimmt, dann muss man sich trennen. Die Gründer dürfen

aber den Coach nicht wechseln, nur weil sie zum Beispiel unangenehme Tatsachen nicht wahrhaben wollen. Oder weil sie ganz einfach beratungsresistent sind. Wer zu oft seine Coaches wechselt, verliert die Glaubwürdigkeit.

Peter Burckhardt

CEO EVA – the Basel start-up agency
CEO BASEL INKUBATOR, Präsident BioBAC
www.technologypark-basel.ch



Roman Probst, TRANSLATION-PROBST AG, Winterthur:

«Dank meinem Coach ist TRANSLATION-PROBST heute ein anderes Unternehmen.»

Die TRANSLATION-PROBST AG ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Dieses Wachstum ist für das Übersetzungsbüro zwar erfreulich, brachte aber auch Herausforderungen mit sich. Bei der Bewältigung dieser Herausforderungen spielte ein Coach von KTI Start-up eine wichtige Rolle. Im Rahmen eines Prozesses, der zur Verleihung des KTI Start-up Labels an die TRANSLATION-PROBST AG führte, begleitete dieser den Firmengründer Roman Probst über drei Jahre lang. Probst meint dazu: «Ich bin eher der spontane Visionär, mein Coach war dagegen ein analytisch denkender und an Fakten orientierter Mensch und damit die perfekte Ergänzung zu mir.» Roman Probst konnte dabei nicht nur seinen Horizont erweitern, der Coach unterstützte ihn auch beim Einführen und Stärken von Strukturen und Prozessen, die in einem wachsenden Unternehmen eine entscheidende Rolle spielen.

www.translation-probst.com



Weil schneller eben doch besser ist

Accelerator-Programme bringen Start-ups schneller an den Markt. Das in den USA für Internetfirmen entwickelte Fördersystem fasst jetzt auch in der Schweiz Fuss.

Ein Accelerator ist, wie die Übersetzung ins Deutsche sagt, ein «Beschleuniger». Im amerikanischen und vermehrt auch im europäischen Ausland bestehen Organisationen, die gegen Abgabe einiger Aktien die Entwicklung einer Jungfirma mit unterschiedlichsten Ressourcen beschleunigen. Dabei arbeiten Coaches und weitere Fachkräfte im Auftrag eines Accelerators aktiv an der Geschäftsentwicklung mit. So werden etwa personelle Ressourcen abgedeckt, clevere Web-Produkte entwickelt, die Marktbearbeitung übernommen und aktive Hilfe beim Fundraising geboten. Ein Accelerator steht nicht nur als Sparringpartner einem Start-up zur Seite, sondern nimmt aktiv am Aufbau des Unternehmens teil.

Es begann im Silicon Valley

Die wohl erste und bekannteste Variante ist der Y Combinator rund um Paul Graham. Die Organisation wurde 2005 als erstes Accelerator-Programm im Silicon Valley gegründet und hat seither über 380 Unternehmen durch einen strukturierten Prozess unterstützt, darunter Firmen wie Airbnb, Dropbox oder Bump Technologies. Beim Y Combinator bewerben sich die Gründer für einen drei-

monatigen Prozess. Dort widmen sie sich den Themen Produkt/Markt-Fitness, Businessmodell und Fundraising. Die Start-ups werden eng von Coaches begleitet und dazu angehalten, schnell zur Marktreife zu kommen. Das Ende des Programms bildet der sogenannte Demo Day, bei welchem die Produkte einer breiten Öffentlichkeit und Investoren vorgestellt werden. Für die Unterstützung treten die Start-ups 2 bis 10 Prozent ihrer Firma an den Y Combinator ab.

Das Acceleratoren-Konzept etabliert sich jetzt auch hierzulande. Zum einen expandieren deutsche Acceleratoren wie etwa Springstar über Investment-Kontakte in die Schweiz. Springstar ist an der Shopping-Plattform Fashion-Friends beteiligt und hat auch zum Erfolgsprojekt DeinDeal beigetragen. Zum anderen wird im neuen Zürcher Inkubator BlueLion ebenfalls ein Accelerator namens Zeeder aufgebaut. Und in St. Gallen entstand aus dem Umfeld der dortigen Universität der Sweet-Money-Accelerator *ventureworks*.

Ein breit aufgestelltes Acceleratoren-Modell will der Internet-Pionier Martin Saidler mit seiner Firma Centralway rea-

lisieren. Martin Saidler hat sich bisher unter anderem an folgenden Schweizer Firmen und Initiativen beteiligt: *c-crowd*, *Jobzippers*, *Sandbox* und am *Design Thinking Start-up* der Universität St. Gallen. Schritt für Schritt baut er nun sein Unternehmen *Centralway* zu einem Accelerator um, der die Start-ups künftig mit Funktionen wie etwa Finanzierung, Programmierung, Expertenwissen oder Personalvermittlungen versorgt.

Fokus auf Expansion

Diese ersten Ansätze zu einer beschleunigten und aktiv gesteuerten Geschäftsentwicklung sind wichtig für das Fortkommen der Start-up-Szene Schweiz. Während frühere Strategien stark auf den Gründer gesetzt haben, stehen bei Acceleratoren-Programmen Expansion und Geschäftsentwicklung im Zentrum. Damit verschiebt sich der Fokus eines Start-ups automatisch in Richtung Wachstum, Geschwindigkeit oder Exitgrösse.

Dariusch Daftarian
Partner Net-dot-work GmbH
www.net-dot-work.ch



Lino Camponovo, Malcisbo AG, Zürich:

«Wir sitzen hier an der ETH Zürich quasi am Honigtopf: gutes wissenschaftliches Umfeld und hervorragende Infrastruktur.»

Das Spin-off der ETH Zürich entwickelt Impfstoffe auf Zuckerbasis gegen den Befall von Tieren mit Bakterien und Parasiten. Die Umsetzung solcher Geschäftskonzepte der Biotechnologie ist kostenintensiv und langwierig. Da profitiert die Jungfirma um CEO Lino Camponovo von der Nähe zur ETH Zürich. Malcisbo ist am Institut für Mikrobiologie eingemietet und verfügt damit über einen direkten Draht zur Grundlagenforschung von Mitgründer Professor Markus Aebi. Auch die beim Start-up angestellten Molekularbiologen haben ihre Ausbildung am Institut gemacht. «Das ist aktiver Technologietransfer», kommentiert CEO Camponovo.

www.malcisbo.com



INTERNET-TREUHÄNDER

Die clevere Lösung, um Sie spürbar zu entlasten.

Als KMU sind Sie bestrebt, Ihr Kerngeschäft effizient und wirtschaftlich profitabel zu organisieren. Als nicht verrechenbare Serviceleistung wird die Buchführung oftmals in die Randzeiten gedrängt und einmal im Unternehmen, ein andermal zu Hause für den Treuhänder vorbereitet. In der Folge müssen die elektronischen und physischen Daten mühsam hin und her transportiert werden.

Sparen Sie Zeit mit der von BDO entwickelten Plattform Internet-Treuhänder. Jetzt für Unternehmensgründer 6 Monate kostenlos!

Weitere Informationen unter: www.internet-treuhaender.ch

www.bdo.ch

Prüfung • Treuhand • Beratung



Biotech
 Business Angels
 Cleantech
 Communication
 Technology
 Early Stage
 High-Tech
 Information
 Technology
 Later Stage
 Lifescience
 Microtechnology
 Nanotechnology
 Ramp-up
 Venture Capital
 Internet
 Medtechnology
 Industrial Partners
 Seed Stage

www.cti-invest.ch

CTI Invest

The Leading Financing Platform for High Tech Companies in Switzerland

Our achievements in a nutshell since 2003:

> 80 Members, > 44 Venture Days, 8 CEO Days, > 200 companies presented, > CHF 350 Mio. financing volume, > 50% of the presented companies closed a financing round

Members

A3 Angels
 Aargauische Kantonalbank
 ACTON Capital Partners
 Affentranger Associates
 Agire Invest
 Aravis
 Aster Capital
 BiomedInvest
 BioValley Business Angel Club
 BioBAC
 Blue Ocean Ventures
 BrainsToVentures (b-to-v)
 Business Angels Switzerland (BAS)
 Clariant International
 Creapole
 Creathor Venture
 Debiopharm
 DEFI Gestion
 Doughty Hanson
 Dow Europe
 Draper Investment
 Earlybird
 Eclision

Emerald Technology Ventures
 Emertec
 EVA – the Basel life sciences start-up agency
 Fongit Seed Invest
 Gebert Rüt Stiftung
 Go Beyond
 High-Tech Gründerfonds
 Healthcapital
 IBM Switzerland
 Innovationsstiftung der Schwyzer Kantonalbank
 Invision Private Equity
 I-Source
 Jade Invest
 Logitech Europe
 Mountain Club
 National Instruments
 Novartis Venture Funds
 OCAS Ventures
 Onelife Advisors
 paprico
 Polytech Ventures
 Redalpine Venture Partners

SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement
 StartAngels Network
 Stiftung für technologische Innovation (STI)
 Straumann Holding
 SVC AG für KMU
 Risikokapital
 Swisscom
 Synthes
 Target Partners
 Technopark Luzern
 Venionaire Capital
 Verium
 Verve Capital Partners
 VI Partners
 Vinci Capital
 Wellington
 Zühlke Ventures
 Zürcher Kantonalbank & more than
 18 Business Angels

Partners and Sponsors

Commission for Technology and Innovation CTI
 Gebert Rüt Stiftung
 Swisscom
 Zürcher Kantonalbank
 Novartis
 Canton de Vaud
 EPF Lausanne
 ETH Zurich
 OSEC
 W. A. de Vigier
 Empa
 Ernst & Young
 IBM Switzerland
 PwC
 SIX Swiss Exchange
 Tavernier Tschanz
 Technopark Luzern
 Venture Incubator wenger & viel
 Zühlke



CTI Invest

The Swiss Venture Platform



Schweizerische Eidgenossenschaft
 Confédération suisse
 Confederazione Svizzera
 Confederaziun svizra

KMUPORTAL
www.kmu.admin.ch



Firmengründung online:// kmu.admin.ch

Das **KMU**PORTAL des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO ist die führende Informationsplattform für kleine und mittelgrosse Unternehmen in der Schweiz. Neugründer können Ihre Unternehmung online bei Handelsregister, Ausgleichskasse, Mehrwertsteuer und Unfallversicherung anmelden. Viel Zeit und Geld können eingespart werden. Nutzen Sie die Online-Services für Unternehmer.

Punkto Firmengründungen folgt in der Schweiz ein Rekord dem nächsten. Und nahezu jedes vierte Start-up ist ab Gründung international tätig.

Ein Land im Gründerfieber

In der Schweiz herrschen gute Bedingungen für Firmengründerinnen und -gründer. Das belegt die Anzahl der jährlichen Firmengründungen. Seit 2010 melden die Statistiker Jahr für Jahr neue Rekordzahlen. Auch der Global Entrepreneurship Monitor (GEM), die umfangreichste Studie zum Thema Unternehmertum weltweit, meldet eine ständige Zunahme. Dieser Anstieg an Geschäftsmöglichkeiten hebt sich klar von den Nachbarländern und den USA ab. Damit ist die Schweiz nicht nur wieder auf das hohe Niveau vor der Finanzkrise zurückgekehrt, sondern weist jetzt Rekordmarken aus, die noch nie erreicht wurden.

Hochinnovative Projekte

Die Neugründungen in der Schweiz sind überdurchschnittlich innovativ und von Beginn an international ausgerichtet. Schon fast jedes vierte Unternehmen ist ab Start im Export tätig. Trotz der internationalen Ausrichtung vieler Start-ups und trotz ihrer Innovationskraft wollen lediglich fünf Prozent der Gründer in den nächsten Jahren mehr als 20 neue Arbeitsplätze schaffen. «Die Schweiz zeigt, zumindest kurzfristig, kein grosses Potenzial bezüglich der erwarteten Schaffung neuer Arbeitsstellen durch Jungunternehmen», wird im Entrepreneurship Monitor festgehalten. Im internationalen Vergleich weist die Schweiz gar den niedrigsten Anteil an Jungfirmen mit hohem Wachstumspoten-

zial aus. Langfristig soll dies aber kaum ein Problem sein, wie die GEM-Autoren feststellen. Frühere Studien belegen, dass eine hohe Innovationskraft und die internationale Ausrichtung mit einer globalen Nachfragesteigerung gekoppelt sind. Dies wiederum generiert neue Arbeitsstellen und wirtschaftliches Wachstum.

Schweizerinnen holen auf

Wenn es um Firmengründungen geht, sind hierzulande auch die Frauen äusserst aktiv. So wurde 2010 ein Drittel aller Start-ups von Frauen oder mit deren Beteiligung gegründet. Im Vergleich zu den anderen innovationsgetriebenen Volkswirtschaften gehören die Schweizerinnen in Sachen Firmengründung effektiv zur Weltspitze. Besser schneidet nur noch Singapur ab. Ein weiterer Trend in der Schweiz ist die Tatsache, dass immer mehr ältere Menschen ab 50 Jahren Unternehmen gründen und sich selbst verwirklichen.

Neben den Gründern selbst werden im Entrepreneurship Monitor auch die Rahmenbedingungen für Start-ups untersucht. Hier schneidet die Schweiz ebenfalls gut ab. Besondere Stärken sind die Infrastruktur, die Finanzierungsmöglichkeiten, die Ausbildung, der Wissens- und Technologietransfer sowie der stabile und dynamische inländische Markt. Dennoch sehen die Experten des Berichts Verbesserungspotenzial. Dies vor allem in Sachen Finanzen. Ihrer Meinung nach stehen in der Schweiz nicht genügend staatliche Finanzmittel für neue und für wachsende Firmen zur Verfügung. Zudem gebe es auch zu wenige Möglichkeiten für Börsengänge.

Die Erhebungen und Auswertungen über die Gründungsaktivitäten in der Schweiz wurden von der Hochschule für Wirtschaft (HSW), Freiburg, in Zusammenarbeit mit der ETH Zürich und dem SUP-SI Manno durchgeführt. Der Länderbericht kann unter www.entrepreneurshipinstitute.ch/research heruntergeladen werden.

Claus Niedermann startupticker.ch
www.startupticker.ch

Internet-Services für Unternehmensgründer

Wer eine Firma gründen will, kann dies bequem online tun. Auf StartBiz (www.startbiz.ch) hat das Staatssekretariat für Wirtschaft SECO eine Plattform für Unternehmensgründungen geschaffen. StartBiz ist vor allem interessant für Einzelunternehmen, Kollektiv- und Kommanditgesellschaften, die über die Plattform **online gegründet** und gleich bei der AHV-Ausgleichskasse, Mehrwertsteuer, Unfallversicherung und beim Handelsregister angemeldet werden

können. Etwas umfangreicher sind die Anforderungen an die Gründung einer GmbH oder einer AG.

Doch auch dafür gibt es Online-Services. Pionier war schon in den 1990er Jahren der Netnotar (www.netnotar.ch). Doch mittlerweile gibt es **eine ganze Reihe von Angeboten im Internet**. Dazu gehören das Institut für Jungunternehmen (www.ifj.ch) und die Plattform Startups (www.startups.ch). Sowohl das Institut für Jungunternehmen wie auch

Startups arbeiten eng mit Partnern aus der Privatwirtschaft zusammen, welche zusätzliche Dienstleistungen zu Spezialkonditionen anbieten wie etwa Telekommunikationsdienste, Post- oder Bankkonten, Versicherungen oder Online-Buchhaltungssysteme. Letzteres bietet auch der Online-Treuhänder der Treuhandgesellschaft BDO (www.bdo.ch). Online-Buchhaltungssysteme für Start-ups und KMU werden meist als **Cloudlösung** angeboten und sind derzeit ein Mega-Trend.

Berichte vom anderen Ende

Sie haben es geschafft. Ihre Unternehmen sind nach der Gründungsphase auf Kurs. **gründen³** fragte sechs Jungunternehmer, was sie gelernt haben, was sie überrascht und geprägt hat.



«Nicht Geld macht glücklich, sondern der zufriedene Kunde.»

Eigentlich suchte die gebürtige Texanerin Monica Schaffhauser nur eine Teilzeitbeschäftigung. Eine passende Anstellung war für die Mutter dreier Kinder und Frau eines IT-Spezialisten jedoch nur schwer zu finden. Deshalb begann Schaffhauser in ihren freien Stunden, Smartphones zu reparieren. Heute betreibt die **HandyDoktor-Gruppe** sechs Standorte in der ganzen Schweiz. Geflickt wird praktisch alles ausser der Hauptplatine; und dies erst noch bei praktisch allen gängigen Marken. Im «Wartezimmer» gibts Gratiskaffee, und länger als eine halbe Stunde dauert der Eingriff im «Operationssaal» selten. Die Kunden lieben es. «Unsere kleinen Trinkgeldkassen», freut sich Monica Schaffhauser, «sind abends meist schön gefüllt.»



«Stellen Sie nie jemanden ein, wenn das Bauchgefühl nicht stimmt.»

Die Luzerner Firma **Mayoris** gehört zu den Pionieren des E-Mail-Marketings. Das Unternehmen mit zehn Mitarbeitern bietet Software für Erstellung, Versand und Auswertung von ansprechenden, technologisch einwandfreien E-Mailings. Hinzu kommt ein umfassendes Servicepaket, von der strategischen Beratung über Konzeption und Umsetzung bis zur Auswertung. Zu den Kunden zählen etwa Coop oder Mercedes-Benz. «In den letzten Jahren habe ich gelernt, nur Mitarbeiter einzustellen, bei denen das Bauchgefühl stimmt», sagt Gründerin Maya Reinshagen. Damit sie ein Gespür für den jeweiligen Kandidaten entwickeln kann, hat dieser bei Mayoris drei Interviews und einen Probetag zu absolvieren.



«Der erste Markt eines Start-ups muss Innovationen mögen.»

Bcomp entwickelt Hightech-Werkstoffe auf Flachsbasis. Eingesetzt werden sie von namhaften Sportartikelmarken, um zum Beispiel leichte Skis mit besonders guter Dämpfung zu bauen, oder auch für Sattelschalen von Mountainbikes. Den Sportmarkt haben die vier Gründer bewusst als ersten Markt gewählt. Nicht nur weil Co-CEO Cyrille Boinay (links) Branchenerfahrung besitzt, sondern auch weil man in dieser Branche Innovationen gegenüber besonders aufgeschlossen ist. So schaffte Bcomp dann auch innerhalb von wenigen Monaten den Markteintritt. Erste Kunden waren kleine Skimarken. Schwierigere Märkte geht das Bcomp-Team nun an, nachdem es bei Sportartikeln gezeigt hat, was es kann: «Wir sehen zum Beispiel bei Leichtbaufahrzeugen grosses Potenzial», betont Mitgründer Christian Fischer.



der Lernkurve



«Entscheidend für den Verkaufserfolg sind Kontakte zu Entscheidungsträgern.»

Gewöhnlich werden Medikamente und Kosmetika an kleinen zweidimensionalen Zellteppichen getestet. **InSphero** produziert dreidimensionale Gewebe, die realen Organen wesentlich mehr ähneln und damit aussagekräftigere Tests ermöglichen. Das Unternehmen mit 22 Mitarbeitenden produziert im Technopark Zürich unter anderem Mikrolebern und Tumorgewebe. Zu den Kunden gehören grosse Pharmaunternehmen genauso wie Kosmetikkonzerne. Der Marktaufbau profitierte davon, dass InSphero-CEO Jan Lichtenberg frühzeitig Marketing- und Sales-Spezialisten mit gut ausgebautem Netzwerk angestellt hatte.

«Als Technologiefirma muss man sich früh entscheiden zwischen Produktentwicklung und Dienstleistung; beides zusammen geht nicht.»

Repeat-Proteine funktionieren wie Antikörper, sind aber kleiner und stabiler. Für die Medikamentenentwicklung fruchtbar gemacht wurden sie an der Uni Zürich, wo 2004 einige Forscher die **Molecular Partners** gründeten. Die Spin-off-Firma arbeitet seither auf einer patentgeschützten Technologieplattform an Wirkstoffen gegen Augenkrankheiten, Entzündungen und verschiedene Krebsformen. «Wir hatten immer das Ziel, Medikamente zu entwickeln», sagt CEO Christian Zahnd. Eine Strategie, die sich jetzt auszahlt. Auf dem Feld der Ophthalmologie sind die Zürcher eine exklusive Partnerschaft mit dem kalifornischen Pharmakonzern Allergan eingegangen. Sie brachte neben einer Direktzahlung von fast 100 Millionen Dollar die Aussicht auf eine Erfolgsbeteiligung von bis zu 1,8 Milliarden Dollar sowie eine Umsatzbeteiligung an künftigen Verkäufen.



«Auch ein Jungunternehmen braucht Teambuilding.»

Der QSorter von **QualySense** erlaubt es zum ersten Mal, die Qualität von Getreidekörnern, Samen und Bohnen Stück für Stück zu überprüfen – bei atemberaubender Geschwindigkeit. Anbieter können damit ihren Abnehmern eine bisher unerreichte gleichbleibende Qualität garantieren. Die Serienproduktion ist gestartet, und erste QSorter stehen für Tests bereit. Die Absatzmärkte des Start-ups sind rund um den Globus verteilt, entsprechend viel ist CEO Francesco Dell'Endice (rechts) unterwegs. Gleichzeitig kommt es im Start-up, das von Olga Mykhailova und Paolo D'Alcini mitgegründet wurde, auf jede Person an. Deswegen betreibt QualySense aktives Teambuilding. Die acht Mitarbeiter feiern beispielsweise gemeinsam die wichtigen Meilensteine.

Sind Sie ein Unternehmertyp?

Kurztest für alle, die mit dem Gedanken spielen, selbständig zu werden.

Über Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmensgründers entscheiden viele Faktoren: das fachliche Know-how, die betriebswirtschaftlichen Kenntnisse oder – bei ambitionierteren Projekten – die Managementkapazitäten. All dies zählt jedoch wenig, wenn die Gründer nicht über die nötige Persönlichkeitsstärke verfügen.

Nicht alle sind zur Unternehmerin oder zum Unternehmer geboren. Unser Test gibt Ihnen Anhaltspunkte, wie es um Sie steht. Kreuzen Sie bei jeder Frage an, welche Antwort für Sie stimmt. Tun Sie dies möglichst spontan und seien Sie ehrlich mit sich selbst.

Zur Testauswertung zählen Sie die Punkte in Ihren Antworten zusammen. An der Gesamtpunktzahl können Sie ablesen, ob und wie viel Unternehmerblut in Ihren Adern fließt.

1 Wenn ich ein Projekt anpacke, wird es zu einem Erfolg.

<input type="radio"/> Stimmt genau	10
<input type="radio"/> Meistens	6
<input type="radio"/> Selten	3
<input type="radio"/> Stimmt nicht	1

2 Ich will endlich beweisen, was ich alles kann.

<input type="radio"/> Stimmt genau	10
<input type="radio"/> Teilweise	6
<input type="radio"/> Überhaupt nicht	2

3 Die Arbeit ist mir wichtiger als meine Freizeit.

<input type="radio"/> Stimmt	10
<input type="radio"/> Meistens	8
<input type="radio"/> Selten	3
<input type="radio"/> Nie	1

4 Ich kann auf das Verständnis und die Unterstützung meiner Familie zählen.

<input type="radio"/> Nein	1
<input type="radio"/> Manchmal	6
<input type="radio"/> Immer	10

5 Ich will nicht mehr länger nach der Pfeife anderer tanzen.

<input type="radio"/> Stimmt genau	10
<input type="radio"/> Manchmal	6
<input type="radio"/> Nie	1

6 Ich kenne meine Stärken und Schwächen und kann gut Hilfe auch von aussen annehmen.

<input type="radio"/> Stimmt genau	10
<input type="radio"/> Meistens	7
<input type="radio"/> Selten	4
<input type="radio"/> Stimmt überhaupt nicht	1

7 Ich werde nervös, wenn ich mit einer wichtigen Person sprechen muss.

<input type="radio"/> Stimmt genau	1
<input type="radio"/> Häufig	4
<input type="radio"/> Selten	7
<input type="radio"/> Nie	10

8 Ich würde im Leben vieles anders machen, wenn ich nochmals von vorne beginnen könnte.

<input type="radio"/> Stimmt genau	1
<input type="radio"/> Vielfach	3
<input type="radio"/> Manchmal	6
<input type="radio"/> Überhaupt nicht	10

9 Ich fühle mich wohl in meinem Privatleben.

<input type="radio"/> Stimmt genau	10
<input type="radio"/> Teilweise	6
<input type="radio"/> Überhaupt nicht	1

10 In kritischen Situationen steigern sich meine Leistungen.

<input type="radio"/> Stimmt genau	10
<input type="radio"/> Meistens	8
<input type="radio"/> Eher nicht	3
<input type="radio"/> Überhaupt nicht	1

11 Es fällt mir schwer, Aufgaben an andere zu delegieren.

<input type="radio"/> Stimmt genau	1
<input type="radio"/> Meistens	3
<input type="radio"/> Selten	7
<input type="radio"/> Nie	10

12 Ich kann meinen Ärger und meine Wut oft nicht beherrschen.

<input type="radio"/> Stimmt genau	1
<input type="radio"/> Oft	4
<input type="radio"/> Selten	8
<input type="radio"/> Nie	10

13 Ich brauche nicht lange, um an einem fremden Ort Kontakte zu knüpfen.

<input type="radio"/> Stimmt genau	10
<input type="radio"/> Meistens	8
<input type="radio"/> Selten	3
<input type="radio"/> Stimmt nicht	1

14 Ich habe oft das Gefühl, dass mich die Realität überfordert.

<input type="radio"/> Stimmt genau	1
<input type="radio"/> Teilweise	4
<input type="radio"/> Überhaupt nicht	10

15 Ich bin gegen alles versichert, was sich versichern lässt.

<input type="radio"/> Stimmt genau	3
<input type="radio"/> Teilweise	5
<input type="radio"/> Überhaupt nicht	10

16 Es ist besser, sich gelegentlich falsch zu entscheiden als überhaupt nicht.

<input type="radio"/> Stimmt genau	10
<input type="radio"/> Teilweise	4
<input type="radio"/> Stimmt nicht	1

17 Ich ärgere mich sehr lange, wenn mir etwas misslingt.

<input type="radio"/> Stimmt genau	1
<input type="radio"/> Meistens	3
<input type="radio"/> Selten	7
<input type="radio"/> Nie	10

18 Ich kann nicht ruhig schlafen, wenn ich im Beruf Probleme habe.

<input type="radio"/> Stimmt genau	1
<input type="radio"/> Manchmal	6
<input type="radio"/> Stimmt nicht	10

- 19** Ich habe Mühe, meine Finanzen im Griff zu behalten.
- | | |
|---------------------------------------|----|
| <input type="radio"/> Stimmt genau | 1 |
| <input type="radio"/> Teilweise | 3 |
| <input type="radio"/> Selten | 6 |
| <input type="radio"/> Überhaupt nicht | 10 |

- 20** In Stresssituationen bekomme ich Kopfschmerzen.
- | | |
|------------------------------------|----|
| <input type="radio"/> Stimmt genau | 1 |
| <input type="radio"/> Oft | 3 |
| <input type="radio"/> Selten | 7 |
| <input type="radio"/> Nie | 10 |

- 21** Auch in schwierigen Situationen bleibe ich für andere ansprechbar.
- | | |
|------------------------------------|----|
| <input type="radio"/> Stimmt genau | 10 |
| <input type="radio"/> Teilweise | 4 |
| <input type="radio"/> Nie | 1 |

- 22** Die entscheidenden Impulse für viele Projekte gehen von mir aus.
- | | |
|------------------------------------|----|
| <input type="radio"/> Stimmt genau | 10 |
| <input type="radio"/> Meistens | 8 |
| <input type="radio"/> Selten | 3 |
| <input type="radio"/> Nie | 1 |

- 23** Ich kann meine Kollegen und Gesprächspartner fast immer für meine Pläne begeistern.
- | | |
|------------------------------------|----|
| <input type="radio"/> Stimmt genau | 10 |
| <input type="radio"/> Teilweise | 6 |
| <input type="radio"/> Selten | 3 |
| <input type="radio"/> Nie | 1 |

- 24** Unangenehme Dinge schiebe ich vor mich her.
- | | |
|------------------------------------|----|
| <input type="radio"/> Stimmt genau | 1 |
| <input type="radio"/> Teilweise | 3 |
| <input type="radio"/> Selten | 6 |
| <input type="radio"/> Nie | 10 |

- 25** Private Probleme beeinflussen mein Verhalten im Berufsleben.
- | | |
|---------------------------------------|----|
| <input type="radio"/> Stimmt genau | 1 |
| <input type="radio"/> Teilweise | 3 |
| <input type="radio"/> Selten | 6 |
| <input type="radio"/> Überhaupt nicht | 10 |

- 26** Genügend Startkapital ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren.
- | | |
|------------------------------------|----|
| <input type="radio"/> Stimmt genau | 10 |
| <input type="radio"/> Meistens | 7 |
| <input type="radio"/> Stimmt nicht | 1 |

- 27** Ich habe immer so viel um die Ohren, dass ich meine Termine nicht einhalten kann.
- | | |
|------------------------------------|----|
| <input type="radio"/> Stimmt genau | 1 |
| <input type="radio"/> Meistens | 3 |
| <input type="radio"/> Selten | 7 |
| <input type="radio"/> Nie | 10 |

- 28** Ich entscheide mich in meinem Leben immer sehr spontan und schnell.
- | | |
|---------------------------------------|----|
| <input type="radio"/> Stimmt genau | 10 |
| <input type="radio"/> Meistens | 7 |
| <input type="radio"/> Selten | 3 |
| <input type="radio"/> Überhaupt nicht | 1 |

- 29** Wenn ich etwas in Angriff nehme, führe ich es auch zu Ende.
- | | |
|------------------------------------|----|
| <input type="radio"/> Stimmt genau | 10 |
| <input type="radio"/> Meistens | 7 |
| <input type="radio"/> Selten | 3 |
| <input type="radio"/> Nie | 1 |

- 30** Schwierigkeiten sind da, um sie zu bewältigen.
- | | |
|------------------------------------|----|
| <input type="radio"/> Stimmt genau | 10 |
| <input type="radio"/> Teilweise | 4 |
| <input type="radio"/> Stimmt nicht | 1 |

Auswertung

Weniger als 170 Punkte: Überlegen Sie zweimal, ob Sie den Sprung in die Selbständigkeit wagen wollen. Für das Unternehmertum sind Optimismus und grosses Selbstvertrauen gefragt. Beides gehört nicht zu Ihren Stärken. Als Unternehmensgründer gehen Sie ein grosses Risiko ein. Sie können dabei nicht nur Ihr Geld verlieren, sondern auch Ihre Familie und Ihre Freunde.

Mehr als 170 Punkte: Eine exakte Planung einer Unternehmensgründung ist unabdingbar. Sie haben die Chance, sich als Jungunternehmer durchzuboxen. Doch selbst wenn Sie über eine plausible Geschäftsidee verfügen, ist Ihnen der Erfolg nicht sicher. Sie brauchen einen eisernen Willen und müssen bereit sein, auf die jetzigen Bequemlichkeiten zu verzichten.

Mehr als 220 Punkte: Sie werden sich früher oder später für die Selbständigkeit entscheiden oder eine Kaderfunktion übernehmen. Wenn Sie über eine lukrative Geschäftsidee verfügen und wissen, wie Ihr Plan zu realisieren ist, dann sollten Sie nicht mehr lange zögern. Aber aufgepasst: Ohne finanzielles Polster kommen auch Sie nicht über die Runden.

Mehr als 270 Punkte: Eigentlich kann bei Ihnen nichts schiefgehen. Sie strotzen vor Optimismus, Selbstvertrauen und Überzeugungskraft. Aber überschätzen Sie sich nicht, denn das Unternehmertum ist kein Spiel, sondern Knochenarbeit. Ihr Trost: Wenn es schiefgehen sollte, sind Sie schnell wieder auf den Beinen, denn Sie lassen sich nicht so schnell unterkriegen.



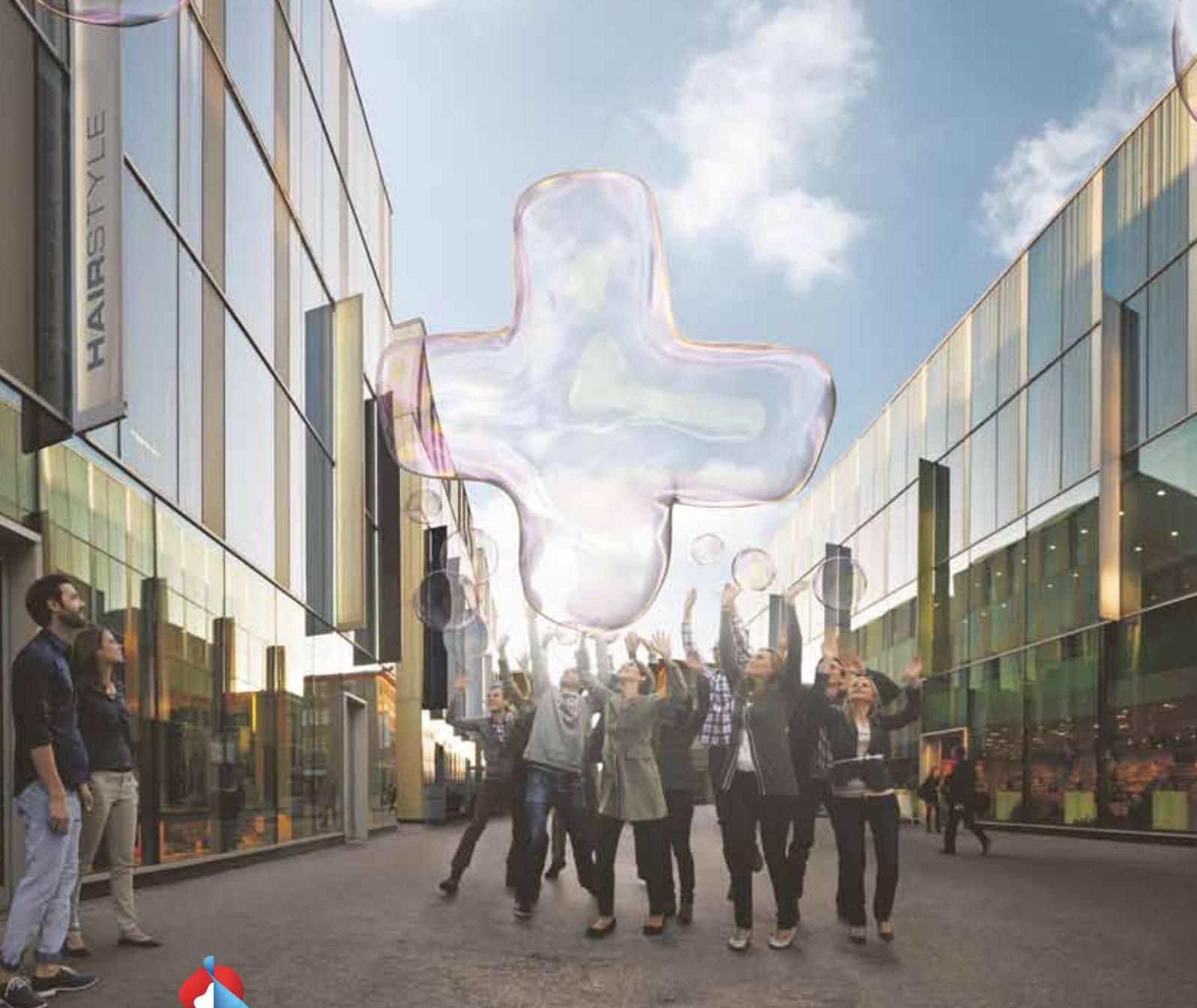
Unternehmerschicksal: Entscheiden im unübersichtlichen Gelände.

Die acht Facetten der erfolgreichen Gründer

Der nebenstehende Kurzttest für potenzielle Gründer gibt erste Hinweise, ob sich jemand für das Unternehmensein eignet. **Wer es genauer wissen will**, lässt seine Fähigkeiten und Kompetenzen vertiefend prüfen. Zum Beispiel mit dem nach wissenschaftlichen Grundsätzen erarbeiteten UGS-Unternehmer-Persönlichkeitstest. Denn einer der wichtigsten Faktoren für einen erfolgreichen Firmenaufbau liegt in der Persönlichkeit der zukünftigen Unternehmerinnen und Unternehmer.

Der UGS-Unternehmertest, entwickelt von Volkmar Liebig, Management-Professor an der Hochschule Ulm, ist **ein Selbsttest**, der acht Facetten des unternehmerischen Potenzials einer Person ermittelt, zum Beispiel das Entscheidungsverhalten und die Zielstrebigkeit, die Risiko- und die Opferbereitschaft sowie die Führungskompetenz und die Teamfähigkeit. Die Testauswertung erfolgt durch speziell geschulte Coaches. In der Schweiz kann dieser Test bei folgenden Institutionen absolviert und anschliessend in einem Gespräch mit Experten diskutiert werden:

- **Zürich / Zug:** Startzentrum Zürich, www.startzentrum.ch
- **Aargau:** Aargau Services Standortförderung, www.aargauservices.ch
- **Bern:** innoBE, www.innobe.ch
- **Fribourg:** IVE Institute for Value-Based Enterprise, www.iveinstitute.org
- **Graubünden:** SIGMAL Kommunikation & Training AG, www.sigmal.ch
- **Liechtenstein:** Hochschule Liechtenstein, KMU-Zentrum, www.kmu-zentrum.li
- **Luzern:** Wirtschaftsförderung Luzern, www.luzern-business.ch
- **St. Gallen:** tebo Technologiezentrum, www.tebo.ch



swisscom

Ein Plus für Ihr Start-up: Das Sorglos-Paket von Swisscom KMU.

Profitieren Sie vom Expertenwissen unserer Start-up-Berater, von bedürfnisorientierten Kommunikationslösungen und einem attraktiven Startbonus.

www.swisscom.ch/startup oder **Start-up-Hotline 0800 782 788.**



BILD: ZVONIMIR PISONIC

Glaut an die elektromobile Zukunft: ATG-Geschäftsführer Joshua Steffen.

Wandel durch Handel: Die ATG Leisure Group importiert umweltfreundliche Elektrofahrzeuge für kurze Strecken. Die Verkehrsbetriebe der Stadt Zürich haben sie schon eingesetzt.

eTukTuk im Vorwärtsgang

2010 verbrachten vier Freunde auf Bali zusammen den Urlaub: ein HSG-Absolvent mit KMU-Führungserfahrung, ein Marketingspezialist, ein Informatiker und ein Banker. An ein gemeinsames Unternehmen hatten sie schon länger gedacht, doch nun legten sie wirklich los. Sie evaluierten systematisch verschiedene Märkte und entschlossen sich schliesslich, den Trend zu elektrischen Fahrzeugen mit einem Handelsunternehmen zu nutzen: «Auf kurzen Strecken werden umweltfreundliche Elektrofahrzeuge weiter an Bedeutung gewinnen», ist eTukTuk-Mitgründer und Geschäftsführer Joshua Steffen überzeugt.

Die Jungfirma ist exklusiver Importeur von vier verschiedenen Produkten, die Umweltfreundlichkeit mit Design und Lifestyle verbinden. Dies gilt für die Ebretti E-Scooter im Retro-Stil genauso wie für den eleganten E-MicroScooter Egret One und die E-Bikes von PG mit den Markenbotschaftern Orlando Bloom und Lady Gaga. Hinzu kommt ein eTukTuk, das einer asiatischen Motor-Rikscha ähnelt.

Unmittelbar nach dem Aufbau der exklusiven Partnerschaften hat sich Steffen um Geldgeber bemüht. Der Fahrzeughandel ist kapitalintensiv, da die Produkte verfügbar gehalten werden müssen. Gleichzeitig aber konzentrieren sich viele Geldgeber und Start-up-Awards auf Hightech-Firmen und kommen als Geld-

quelle für ein Dienstleistungsunternehmen wie die ATG nicht in Frage. Steffen sprach deshalb Unternehmer in der Region direkt an. «Einen von ihnen konnten wir bereits als Investor gewinnen», freut sich der Geschäftsleiter. Gleichzeitig hält ATG die Kosten tief. Von den vier Gründern arbeitet derzeit nur Steffen zu hundert Prozent in der Jungfirma.

Auch in Sachen Vermarktung konnte ATG schon wichtige Etappenziele erreichen. Im Frühjahr 2012 läutete bei Joshua Steffen das Telefon. Die Verkehrsbetriebe der Stadt Zürich (VBZ) waren auf der Suche nach einem wendigen Gefährt als Ersatz für die wegen Bauarbeiten unterbrochene Tramlinie 13. Alles Weitere ergab sich. Im Sommer 2012 setzten die VBZ gut zwei Wochen lang ein gemietetes eTukTuk der Thuner Jungfirma ein.

Der Einsatz war ein voller Erfolg. Die Fahrgäste waren begeistert vom ungewöhnlichen Gefährt, das sie ohne Lärm und Abgase durch das sommerliche Zürich schaukelte. Gleichzeitig hat der Auftrag viel kostenlose Medienpräsenz gebracht. Joshua Steffen freut sich: «Damit haben wir den Beweis, dass die Nachfrage nach dem eTukTuk besteht.» Der Erfolg inspirierte Steffen gleich zum nächsten Schritt. Nur wenige Wochen nach dem eTukTuk-Einsatz eröffnete ATG einen Pop-up-Store in Bern.

www.etuktuk.ch

Wer eine Firma gründet, braucht ein tragfähiges Konzept. Ausgangspunkt ist eine klare Definition des zu erbringenden Kundennutzens.

Start-up-Bausteine auf einen Blick

Jede Unternehmensgründung ist mit hohen Risiken verbunden. Vor allem auf Kundenebene gilt es, die Risiken in der richtigen Reihenfolge abzubauen und dadurch Nutzen für Kunden, Geldgeber und alle anderen Anspruchsgruppen zu stiften. Dafür hat der Autor dieses Artikels das «Cornerstone Start-up Model» geschaffen. Die wichtigsten Start-up-Bausteine sind Kundennutzen, Leistungserstellung, Markt und Wettbewerb, Liquidität und Risikoreduktion.

Baustein Kundennutzen

Zentraler Ausgangspunkt ist das Kundenproblem, das die Jungfirma besser löst als die Konkurrenz. Dazu die entscheidenden Fragen:

- Ist das Problem, für welches die Jungfirma eine Lösung anbietet, aus Sicht des Kunden überhaupt ein zentrales Problem?
- Kann die von der Jungfirma erarbeitete Lösung den Kunden überzeugen?
- Ist die angegebene Lösung komplett und sind die dafür notwendigen Komplementärprodukte auch verfügbar?
- Zahlt sich die Innovation für den Kunden in Form eines quantifizierbaren Mehrwerts aus?
- Welcher Kunde hat den grössten Nutzen?

Diese Fragen darf der Firmengründer keinesfalls im stillen Kämmerlein für sich selbst beantworten.

Die Hypothesen müssen bei potenziellen Kunden überprüft und getestet werden. Dies wird idealerweise anhand eines konkreten Fast Prototype gemacht, der sich auf die innovative, kundenkritische Funktionalität konzentriert. Wichtig dabei ist, dass die Jungfirma auch mit negativen Rückmeldungen umgehen kann und bereit ist, ihr Konzept anzupassen. Je früher dies geschieht, desto kostengünstiger können Änderungen noch vorgenommen werden. Erforderlich ist allemal, dass sich das Produkt direkt an den Bedürfnissen des Kunden orientiert und nicht an den Produkten und Services der Mitbewerber. Ein Erfolgsunternehmer begreift die Kundenbedürfnisse besser als seine Konkurrenten.

Baustein Leistungserstellung

Beim zweiten Baustein geht es darum, wie die Jungfirma den Kundennutzen stiften kann. Dazu muss das Geschäftsmodell festgelegt werden. Die Eckpunkte (siehe «Canvas-Methode», Seite 37) sind:

- Mit welchen Angeboten werden Kundenprobleme gelöst und Kundenbedürfnisse befriedigt?
- Welche Kundensegmente werden bedient?
- Über welche Kommunikations-, Distributions- und Verkaufskanäle werden die Angebote den Kunden unterbreitet?
- Wie werden die Kundenbeziehungen hergestellt und gepflegt?
- Welche Einnahmen kann das Jungunternehmen erwirtschaften?
- Welche Schlüsselaktivitäten sind dafür erforderlich? Wichtig ist hier, sich auf wenige kritische Aktivitäten zu beschränken, anstatt alle Tätigkeiten aufzulisten.
- Welche Schlüsselressourcen sind für die Aktivitäten notwendig?
- Welche Aktivitäten werden an Schlüsselpartner ausgelagert, und welche Ressourcen werden ausserhalb des Unternehmens beschafft?

Sieben Schritte zum Erfolg

1

Am Anfang steht die Geschäftsidee

Die eigene Geschäftsidee bildet den Ausgangspunkt und ist die Grundlage jeder erfolgreichen Firmengründung. Dabei kann es sich um etwas bereits Bestehendes handeln, das man auf eine neue oder andere Art und Weise anbietet. Oder es kann eine innovative Idee sein, die es so noch nicht gibt.

3

Markt- und Kundenbedürfnisse analysieren

Mögliche Zielmärkte und Kunden müssen von Anfang an im Zentrum der Planung stehen. Es ist unumgänglich, die Geschäftsidee möglichst früh mit den Bedürfnissen der potenziellen Kunden zu überprüfen und abzustimmen.

2

Motivation und Wille zum Erfolg

Der Unternehmensgründer glaubt an seine Vision und an seine Geschäftsidee. Um diese umzusetzen, scheut er keinen Aufwand. Er arbeitet bis zu 60 Stunden und mehr pro Woche. Er setzt sowohl eigenes wie auch fremdes Kapital (Family, Friends, Fools) ein.

4

Businessplan erstellen

Die Erstellung eines Businessplans ist als Prozess zu verstehen. Dabei tauchen Fragen auf, die es zu lösen gilt. Die Entscheide, die zur Lösung dieser Fragen und offenen Punkte führen, sind wichtige Schritte auf dem Weg zu einer erfolgreichen Firmengründung.

- Welche Kostenstruktur – grösste Kostenblöcke – resultiert aus den Geschäftsmodell-Elementen?

Baustein Markt und Wettbewerb

Die Marktgrösse ist primär «bottom-up» auf Basis der konkret identifizierten Kunden abzuschätzen. Rudimentäre Schätzungen bringen dabei nichts. Wer nämlich noch keinen Kunden gewonnen hat, darf nicht damit rechnen, auch nur ein Prozent eines grossen Marktes zu gewinnen. Wichtig für das Vorgehen und die realistische Einschätzung der Durststrecke ist die Frage nach dem Markt-Typ: Wird ein bestehender Markt bearbeitet, wird innerhalb eines bestehenden Marktes ein neues Marktsegment definiert oder muss ein neuer, heute noch nicht existierender Markt aufgebaut werden?

Baustein Liquidität

Häufig stellen Firmengründer ihren Finanzplan zusammen, bevor sie in der Lage sind, ihren Kunden vorzurechnen, welchen finanziellen Nutzen ihre Produkte bieten. Deshalb wird erst im vierten Baustein das finanzielle Abbild erstellt. Dabei gilt: Für Start-ups sind Cashflow und Liquidität wichtiger als kurzfristige Erträge. Doch aufgepasst: Häufig wird der Liquiditätsbedarf für den Sales Cycle, also die Zeit vom ersten Kundenkontakt bis zum Zahlungseingang des Kunden, enorm unterschätzt.

Baustein aktive Risikoreduktion

Start-ups sind mit hohen Unsicherheiten konfrontiert, die zu Verzögerungen und Liquiditätsproblemen führen können. Deshalb gilt es, die Risiken abzubauen, und zwar die grössten zuerst. Damit kann die Wertzunahme der Jungfirma beschleunigt werden, was wiederum die Finanzierung einfacher macht. Die grössten Risiken sind häufig kundenseitig und müssen deshalb zuerst angegangen werden. Erst wenn ein Risiko durch ein definiertes

Business-Experiment abgebaut ist, steigt der Wert des Start-ups, und entsprechend kann eine zusätzliche Finanzierung erwartet werden. Mit Risiken gekonnt umgehen ist eine Kernkompetenz erfolgreicher Firmengründer.

Hansruedi Lingg
Geschäftsleiter TECHNOPARK® Luzern
www.technopark-luzern.ch



Stefan Heitmann, MyMoneyPark AG, Freienbach:

«Der Schweizer Anleger wird immer kritischer und preissensitiver. Unser Angebot kommt daher genau im richtigen Moment.»

Vermögensverwaltung im Fixpreis-Abo: Das gabs noch nie in der Schweiz. Doch der ehemalige McKinsey-Partner Stefan Heitmann und sein Team sind überzeugt, dass es funktionieren wird: «Studien zeigen, dass die Anleger enttäuscht sind von den Banken.» Und zwar nicht nur von der Performance, sondern auch von den oft unvorteilhaften Gebühren- und Honorarsystemen. Um ihr Angebot abzurunden, offeriert die 2012 gegründete MyMoneyPark AG auch eine Hypothekenberatung. «Damit», so CEO Heitmann, «folgen wir einem Markttrend, der im Ausland schon lange in Gang ist.» In Deutschland wird bereits jede zweite Hypothek über einen unabhängigen Berater verkauft. Domiziliert ist MyMoneyPark im schwyzerischen Freienbach. Den Filialen in Zürich und Basel sollen weitere folgen.

<https://mymoneypark.ch>

5

Klares Marketingkonzept

Nur wer klare Vorstellungen hat, wie er sein Produkt oder seine Dienstleistung auf den Markt bringt, kann den Sprung in die Selbständigkeit schaffen. Er muss exakt wissen, wo sein Markt ist und wer seine Kunden sein werden. Auch ist eine Differenzierung des Angebots von möglichen Mitbewerbern von eminenter Bedeutung. Nur wer erkennbar ist, wird auch gesehen.

6

Know-how und Netzwerke

Branchenerfahrene Firmengründer sind überdurchschnittlich erfolgreicher als Branchenneulinge. Letztere sind deshalb gut beraten, Branchenkenner ins Gründerteam einzubinden oder auf bestehende Netzwerke mit erfolgreichen Unternehmern zurückzugreifen.

7

Finanzen im Griff haben

Für die eigenen Entscheide, für Bankgespräche und die Investorensuche muss ein Finanzierungskonzept vorliegen. Bei der Erarbeitung der Finanzplanung gilt es zu berücksichtigen, dass der Aufbau eines Unternehmens meistens länger dauert als geplant und auch entsprechend mehr kostet. Achtung: Im Mittelpunkt steht immer die Liquidität. Ein möglicher Gewinn kann auch später noch optimiert werden.

Peter Michel Geschäftsführer innoBE AG
www.innobe.ch

Wirtschaftsprofessor Rico Baldegger über gelebte Kreativität und die Kunst, aus Ideen Produkte zu kreieren.

Von der Freude des Ausprobierens

Die Welt ist ein Hort unzähliger Ideen. Oftmals besteht Unsicherheit darüber, von welcher Qualität die einzelne Idee ist. Folgerichtig ist üblicherweise dergestalt vorzugehen: Suche im Internet, hernach vorsichtiges Abwägen und Diskussionen bei und mit Kollegen oder in der Familie.

Achtung: Das Netzwerk sollte sich nach der Idee richten und nach der Branche, in der sie zünden soll. Die Idee für ein Lifestyle-Unternehmen oder für ein Unternehmen mit starkem internationalen Wachstumspotenzial sollte mit Personen besprochen werden, die sich auskennen.

Ein Ungetüm namens Businessplan

Man kontaktiert als Experten identifizierte Personen, um früher oder später mit solchen Termini wie Business Model Canvas, Mehrwert, Marktpotenzial oder Produktmachbarkeit konfrontiert zu werden. Unversehens ist die Value Proposition zu determinieren, und fernerhin verbirgt sich auf der Checkliste dieses alles paralysierende Ungetüm namens Businessplan.

Nichtsdestotrotz bleibt eine gewisse Unsicherheit über die Qualität der Idee bestehen, liegen dem Eintreten des erwarteten Erfolges doch keine objek-

tiven Wahrscheinlichkeiten zugrunde. Allen Tipps und Tricks zum Trotz: Noch die besten und ertragreichsten Coaching-Stunden und Diskussionen stehen unter dem Schatten Ungewissheit. Die Erfolgswahrscheinlichkeit lässt sich zwar mithilfe breiter Informationsrecherchen abschätzen mit dem Ziel, die Unsicherheit in ein partiell beherrschbares Risiko zu überführen. Doch ein für jede Idee spezifisches Restrisiko gilt es zu akzeptieren.

Remedur vermag nur Aktion zu schaffen. Möglichst schnell ist ein Prototyp zu kreieren, um ein erstes Feedback des Marktes zu erfahren. Dazu gehört eine gehörige Portion Mut. Denn es besteht die Gefahr der Enttäuschung. Man könnte sich mit dem Faktum konfrontiert sehen, dass die eigene Idee zwar als cool und interessant erachtet wird, ja sogar ein Problem vorhanden ist, aber dass es schlicht an Potenzial für ein Business mangelt.

Wechselspiel von Aktion und Reflexion

Das Motto «try and early failure» ist beherzigenswert, ergo die eigene Aktion wesentlich. Dank dem Wechselspiel von Aktion und Reflexion werden negative Erfahrungen in Lernen transformiert – der nächste Versuch zeitigt Erfolg. Nicht von ungefähr gingen verschiedene erfolgreiche Entrepreneurinnen gar Konkurs oder zeichneten für mittelmässige Unternehmensgründungen verantwortlich, bis sie ihre Bemühungen letztlich von Erfolg gekrönt wussten.

Der Typus des «Serial Entrepreneurs» ist volkswirtschaftlich äusserst wünschenswert. Es braucht aber auch den Typ des «Serial Inventors». Letztlich gilt: Lassen Sie sich Ihre Idee nicht zerstören!

Prof. Rico Baldegger

Institut Entrepreneurship & KMU
Hochschule für Wirtschaft (HSW) Freiburg
www.heg-fr.ch

Daniel Moser, quitt.ch, Zürich:

«Mit unserer Plattform quitt.ch machen wir den lästigen Papierkram, etwa beim Einstellen einer Putzfrau oder bei der Beschäftigung eines Babysitters, überflüssig.»

In der Schweiz liegt der Grund für Schwarzarbeit nicht in exorbitanten Steuern oder Sozialabgaben, sondern im administrativen Aufwand, den ein legales Beschäftigungsverhältnis mit sich bringt. Besonders Privatpersonen haben deswegen bisher Putzfrauen, Haushaltshilfen oder Babysitter oft schwarz arbeiten lassen. Mit quitt.ch gibt es nun eine Lösung für das Problem. Auf der Internetseite müssen Arbeitgeber nur wenige Angaben machen, dann meldet das System die Arbeitnehmerin automatisch bei der Sozial- und Unfallversicherung an. Gleichzeitig erstellt es einen Arbeitsvertrag, einen Lohnausweis und eine Lohnabrechnung.

<http://quitt.ch>

Welcome to

S•E•C•A

The representative body for Switzerland's private equity,
venture capital and corporate finance industries

- Professional Networking
- Events & Conferences
- Research & Statistics
- Working Groups
- Publications
- eNewsletter
- Lobbying
- Website

SECA has the objective to promote private equity and corporate finance activities in Switzerland.

Members of the SECA include equity investment companies, banks, corporate finance advisors, auditing companies, management consultants, lawyers and private investors.

More information on www.seca.ch or
info@seca.ch / T: +41 41 757 67 77

startupticker.ch

the swiss innovation news channel

**Der beste Informationskanal für Jungunternehmen,
Innovatoren, Investoren und Förderer.**

Exklusiv für die startupticker.ch Community:

Täglich aktuelle News von, für und über Jungunternehmen.

Immer am Freitag der Newsletter mit den wichtigsten
Nachrichten der Woche.

Registrierte Dich noch heute bei **www.startupticker.ch**!

Lade die iPhone oder Android App, um immer auf dem
Laufenden zu sein.

Es gibt mehrere Gründe, sich bei der Erstellung des Businessplans Mühe zu geben. Der wichtigste: Er hilft, erfolgreich zu sein.

Wenn aus der Pflichtübung eine Chance wird

Ein Jungunternehmer erstellt einen Businessplan oft erst, wenn der Kreditgeber, meist eine Bank, einen solchen verlangt. Der Zwang, doch noch das Geschäftskonzept auf Papier zu bringen, wird von vielen Unternehmern als lästige Pflichtübung verstanden. Entsprechend lustlos wird dann diese Aufgabe angepackt. Die Erstellung eines Businessplans kann jedoch auch als Chance verstanden werden.

Es gibt ein altes Sprichwort, das heisst: «Wer schreibt, der bleibt.» Dies gilt nicht nur beim Jassen, sondern hat eine umfassendere Bedeutung. Die Planung einer Unternehmungstätigkeit ist ein aufwendiger Prozess. Deshalb ist die Erstellung eines schriftlichen Konzepts unumgänglich. Es liegt in der Natur der Sache, dass Gedanken nicht immer präzise sind. Bei der Erarbeitung eines schriftlichen Konzepts ist der Ersteller jedoch gezwungen, gründlicher nachzudenken und seine Gedanken systema-

tisch zu strukturieren. Dies hilft nicht nur entscheidend bei der Weiterentwicklung der Geschäftsidee, sondern zeigt auch auf, wo Probleme auftauchen könnten. Wer diese Probleme schon im Voraus löst und damit die Risiken minimiert, hat mit Sicherheit mehr Erfolg.

Beim Schreiben des Businessplans sollten die elementaren Organisationsprinzipien eingehalten werden. So ist zum Beispiel vom Groben ins Feine vorzugehen. Die einzelnen Bausteine eines Businessplans können auf diese Art und Weise immer wieder überarbeitet und weiter verfeinert werden.

Was ist der Kern eines Businessplans?

Ein Businessplan zeigt, wie das Geschäftsmodell funktionieren soll. Die meisten Märkte sind gesättigt. Es gibt zu viele Maler, Schreiner, Elektriker, aber auch zu

viele Treuhänder, Architekten und Anwälte. Aus diesem Grund ist es wichtig, eine attraktive, auf bestimmte Zielgruppen fokussierte Leistung zu entwickeln. Wie kann sich der Jungunternehmer von bestehenden Angeboten abheben? Wie lautet die Unternehmensstrategie? Welche Produkte oder welche Dienstleistungen sollen angeboten werden? Wie kann dem Kunden ein möglichst hoher Nutzen gestiftet werden? Wie können Kunden gewonnen und gehalten werden?

Weitere Inhalte

Wichtig ist zudem eine Risikoanalyse: Wo sind die Chancen, wo die Risiken? Wie gross ist das Marktpotenzial? Welche Mitbewerber gibt es? Wie soll die Unternehmung organisiert sein? Wo ist der Standort und wie wird die Unternehmung geführt?

Entscheidend ist auch die finanzielle Planung: Wie sieht das Budget der ersten Jahre aus? Wie gross ist der Finanzbedarf und wie soll er gedeckt werden? Welche eigenen Mittel können für den Geschäftsstart eingesetzt werden und welche Fremdmittel werden benötigt?

Auf was kommt es an?

Der Businessplan ist quasi der Leitfaden für den Geschäftsaufbau. Er sollte aber nicht ausschweifend sein. Knappe Formulierungen sind besser. Mittels eines Konzepts zeigt der Jungunternehmer auf, wie sein Geschäftsmodell im Detail funktioniert. Im Businessplan ist klar festgehalten, wie der Start des Geschäfts finanziert wird, welche Leistungen erbracht und wie Kunden akquiriert werden. Der Businessplan soll realistisch sein und nicht von Wunschdenken geprägt. Nicht nur der Inhalt ist wichtig, sondern auch die Präsentation der Geschäftsidee. Ein sorgfältig erstellter Businessplan erhöht die Chance, erfolgreich zu sein!

Hanspeter Baumann
dipl. Treuhandexperte Partner BDO AG
www.bdo.ch

Treibstoff Liquidität: Ohne Planung geht es nicht

Eine Jungfirma muss nicht nur ein Jahresbudget erstellen, sondern auch die Liquidität exakt kalkulieren.

Die Fähigkeit, Verbindlichkeiten zu erfüllen, Löhne und Rechnungen zu bezahlen ist existenziell für jede Unternehmung. Ein Vertrauensverlust kann sich fatal auswirken. Der «Teufelskreis» kann wie folgt dargestellt werden: Ein Liquiditätsengpass führt zu Zahlungsverzögerungen. Mit zunehmendem Zahlungsrückstand verlieren einige Lieferanten das Vertrauen in das Unternehmen. Ein Betrieb, der von seinen Lieferanten nicht mehr beliefert wird, kann auch seine Kunden nicht mehr oder nur noch eingeschränkt bedienen. Die laufenden Aufträge können nicht fertiggestellt werden, und Neubestellungen können aus Mangel an

Material nicht angenommen werden. Dies wiederum führt dazu, dass die Einnahmen sinken bzw. ausbleiben. So können die offenen Rechnungen erst recht nicht beglichen werden.

Nicht nur in der Krise, sondern auch beim Unternehmensstart muss der Fokus deshalb auf der Aufrechterhaltung der Zahlungsfähigkeit liegen. Liquidität steht somit – kurzfristig – klar vor Profitabilität. Das Cash-Management muss in der Startphase an oberster Stelle der Prioritätenliste jedes Jungunternehmers stehen, um das Abgleiten in die Zahlungsunfähigkeit zu vermeiden. Aus diesem Grund sind die Überwachung und die Bewirtschaftung der Liquidität für jede Unternehmung von zentraler Bedeutung.

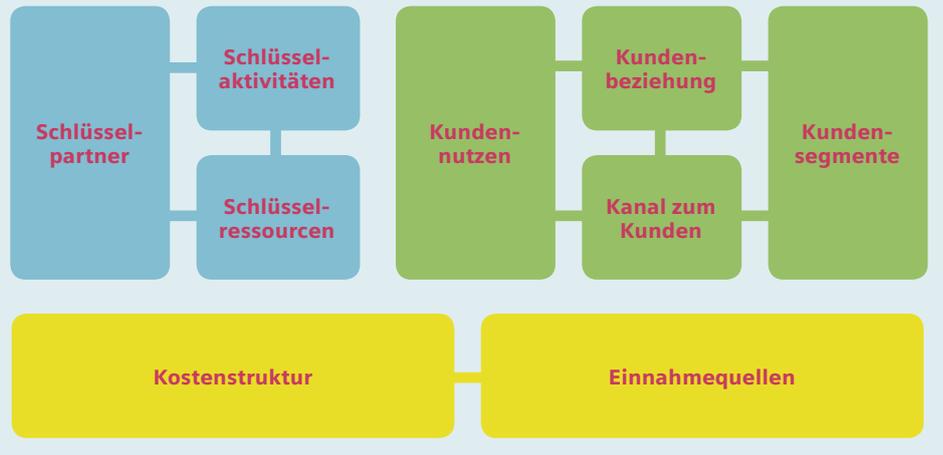
Hanspeter Baumann

Erfolgreich mit der Canvas-Methode

Ein Geschäftsmodell beschreibt das Grundprinzip, nach dem eine Organisation Werte für Kunden schafft und einen Teil davon als Rendite für sich beansprucht. Für die Darstellung ist das «Business Model Canvas» die populärste Methode.

Wörtlich übersetzt heisst die Methode «Geschäftsmodell Leinwand», angelehnt an einen Künstler, welcher sein Kunstwerk auf eine Leinwand (Canvas) malt. Das Business Model Canvas hat seinen Ursprung in der Schweiz (Alexander Osterwalder und Yves Pigneur von der Universität Lausanne) und wird seit 2010 weltweit eingesetzt.

Der Vorteil der Canvas-Methode ist die gemeinsame visuelle Sprache zur Beschreibung der verschiedenen Aktivitäten. Dadurch und weil alles auf einen Blick



sichtbar ist, können die einzelnen Punkte auch einfach in der Gruppe diskutiert werden. Resultat: Das Geschäftsmodell wird besser verstanden. Zudem können gemeinsam Varianten erarbeitet werden, die dann die Basis für Verbesserungen sind. Mit der Canvas-Methode lassen sich auch die verschiedenen Hypothesen transparent darstellen, ebenso deren Einflüsse auf das gesamte Geschäftsmodell. Die Hypothesen mit dem höchsten Risiko sollten

wenn immer möglich mit gezielten Business-Experimenten validiert werden.

Das Business Model Canvas umfasst neun Felder. Auf der rechten Leinwandhälfte steht das Thema Wert im Vordergrund (grün), auf der linken Seite die Effizienz (blau), auf der unteren Seite (gelb) deren monetäres Abbild.

Hansruedi Lingg
Geschäftsleiter TECHNOPARK® Luzern
www.technopark-luzern.ch

IDEEN PLAN SCHUB START

Jungunternehmer leben und arbeiten im Zürcher Unterland.

Bei uns

- stimmen Preis und Leistung für Büro- und Gewerberäume
- lassen sich Arbeiten, Wohnen und Freizeit ideal verbinden
- liegt der Flughafen gleich um die Ecke
- finden Sie Partner für die Gründung Ihres Unternehmens

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Standortförderung Züri-Unterland | Kasernenstr. 1
8180 Bülach | Telefon 044 860 16 73
www.standort-zueri-unterland.ch



Sie spielen mit dem Gedanken, sich im Kanton Solothurn selbständig zu machen? Bewerben Sie sich bei uns für ein Starter-Kit im Wert von 500 Franken, das wir monatlich für das überzeugendste Vorhaben vergeben:

- Für den Warmstart: **«Fit für den Firmenstart»**
www.ifj.ch/modul1
- Für die Vertiefung: **«Der Businessplan»**
www.ifj.ch/modul2
- Für den Feinschliff: **«Business Navigator»**
www.business-navigator.ch

KANTON **solothurn** wirtschaftsförderung in Zusammenarbeit mit



Senden Sie uns noch diesen Monat eine Folie mit Ihrer Projektidee und Ihre Kontaktdaten an wifoe@awa.so.ch und gewinnen Sie das Starter-Kit! Weitere Informationen unter www.standortsolothurn.ch, Neugründungen.

Finanzierung: Der lange Weg

Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer konnten sich noch kein Betriebsvermögen aufbauen. Sie sind meist knapp bei Kasse, können nur wenige Sicherheiten bieten und finden kaum Kreditgeber. Die meisten Firmengründerinnen und Firmengründer sind deshalb auf Eigenkapital angewiesen.

Wie Jungunternehmer zu Startkapital kommen

Voraussetzungen

Die Darstellung des Geschäftsmodells und die darauf basierende Finanzplanung sollten über den notwendigen Kapitalbedarf Klarheit schaffen. Als Finanzierungsform kommen grundsätzlich nur Fremd- oder Eigenkapital in Frage, wobei bei Jungunternehmen die Finanzierung mit Eigenkapital überwiegt.

Finanzierungsphasen

Je nach Entwicklungsphase der Firma sind verschiedene Finanzierungsformen möglich.

1. Gründungsphase (Seed)

In der Gründungsphase sind vor allem die folgenden Fs anzugehen:

- F = Founder (Gründer)
- F = Family (Familie)
- F = Friends (Freunde)
- F = Fools («Verrückte»)

Folgende Punkte sind zu beachten:

- Ohne Geld von Seiten der Gründer wird kein Investor in eine Jungunternehmung investieren.
- In Bezug auf die Geldbeschaffung bei der Familie und bei den Freunden ist, obwohl dies eher einfach und schnell

geht, grosse Zurückhaltung zu empfehlen, weil bekanntlich nicht jedes Jungunternehmen auch erfolgreich ist.

Ebenfalls hilfreich sind in dieser frühen Phase folgende Finanzierungsinstrumente:

- *KTI Projektförderung, Geld für angewandte Forschung mit Hochschulen*
www.kti-cti.ch
- *EU-Forschungsgelder*
www.euresearch.ch
- *Businessplan-Wettbewerbe*
www.devigier.ch, www.venture.ch,
www.venturekick.ch und weitere

Ferner können die Wirtschaftsförderungen der Kantone angefragt werden.

2. Aufbauphase (Early Stage)

Nach einer erfolgreichen Finanzierung aus den oben genannten Quellen sind im nächsten Entwicklungsschritt folgende potenzielle Investoren anzugehen:

- Business Angels
- Mezzanine-Finanzierer
- Venture Capitalists

Bei der Wahl der möglichen Business Angels ist das Augenmerk auf die persönliche Vergangenheit dieser Geldgeber zu richten. Ein Business Angel investiert gerne in den Bereich, den er aus eigener Erfahrung kennt. Eine gute Eintrittsmöglichkeit bieten in der Schweiz die etablierten Business-Angel-Netzwerke (www.startangels.ch, www.businessangels.ch, www.biobac.ch, www.b-to-v.com, www.go-beyond.biz und weitere).

Seit einigen Jahren werden auch vermehrt Mezzanine-Finanzierungen angeboten. Als Pionier in der Schweiz gilt die Zürcher Kantonalbank. Bei dieser Finanzierungsform wird in der Regel ein Wandeldarlehen angeboten.

3. Wachstumsphase (Later Stage)

Bevor eine Jungunternehmung sich auf die Suche nach Venture Capital macht, sollte sie sich die folgenden Fragen im Zusammenhang mit dieser speziellen Finanzierungsform durch den Kopf gehen lassen:



zur Kreditwürdigkeit

- Sind die Gründer bereit, nach mehreren Finanzierungsrunden die Mehrheit respektive die Kontrolle abzugeben?
- Sind die Gründer bereit, einen externen Geschäftsführer (CEO) zu akzeptieren?
- Sind die Gründer bereit, die Firma zu verkaufen? Denn nach einigen Jahren wird der Venture Capitalist den Verkauf der Firma anstreben.

Bei der Vorbereitung einer Finanzierungsrunde ist die dazu benötigte Zeit von 6 bis 12 Monaten nicht zu unterschätzen.

Auch die klassische Bankenfinanzierung in Form eines Betriebskredites kommt in Frage. Zwingende Bedingung dafür ist aber, dass die Firma erste Umsätze hat.

Investitionskriterien

Wie werden die Projekte von potenziellen Kapitalgebern beurteilt? Die wichtigsten Kriterien sind:

- Gibt es ein bedeutendes Marktpotenzial, respektive wird mit der angebotenen Lösung ein echtes Problem gelöst?
- Ist das Geschäftsmodell verständlich und erfolgversprechend?
- Ist ein solides Management-Team mit Potenzial involviert?
- Ist die Technologie geschützt und ist ein nachhaltiger Vorteil glaubhaft?

Viel Erfolg bei Ihrem persönlichen Venture!

Jean-Pierre Vuilleumier Managing Director CTI-Invest
www.cti-invest.ch; Geschäftsleiter W.A. de Vigier Stiftung
www.devigier.ch

Musterdokumente als Hilfe bei Start-up-Finanzierungen

Eine Arbeitsgruppe der Swiss Private Equity & Corporate Finance Association (SECA) hat in den vergangenen Jahren Musterverträge für Start-up-Finanzierungen erarbeitet.

Im sogenannten **Term Sheet** werden die wirtschaftlichen Parameter und die Eckpunkte der vertraglichen Vereinbarungen bezüglich der Transaktion festgelegt. Aufbau und Inhalt des (grundsätzlich rechtlich nicht durchsetzbaren) Term Sheets sind auf die definitiven Verträge (Investment Agreement und Shareholders Agreement) abgestimmt.

Im **Investment and Subscription Agreement** verpflichten sich die Investoren zur Zeichnung von Aktien zum Ausgabepreis und die Gründer zur Durchführung aller für die Investition notwendigen Schritte. Einen wichtigen Teil nehmen die durch die Altaktionäre abzugebenden Gewährleistungen in Anspruch. Die Dokumentation muss jeweils an die konkreten Umstände der Finanzierungsrunde angepasst werden.

Im **Aktionärsbindungsvertrag** (Shareholders Agreement) werden die

Regeln für das gemeinsame «Zusammenleben» zwischen Gründern und Investoren definiert. Die wichtigsten Stichworte: Zusammensetzung des Verwaltungsrates, Kontroll- und Informationsrechte der Investoren, Vorzugsrechte der Investoren (Dividende, Liquidation, Verkaufserlös), Exit-Regeln, Rechte an Aktien (Vorhand- und Vorkaufsrechte, Drag-Along, Tag-Along, Good-Leaver-/Bad-Leaver-Regeln).

Die vorläufig nur in Englisch verfügbaren Musterdokumente der SECA stellen sicher, dass auch bei kleineren Investitionen kostengünstig qualitativ hochstehende Transaktionsdokumente verwendet werden. Die VC Model Documentation, die teilweise kommentiert ist, kann im Internet unter www.seca.ch in der Rubrik «Templates» heruntergeladen werden.

Martin Frey

Partner, Baker & McKenzie Zürich
www.bakermckenzie.com

Alfredo E. Bruno, Advanced Osteotomy Tools, Basel:

«Wir konnten uns unsere Investoren aussuchen.»

Die Firma Advanced Osteotomy Tools (AOT) aus Basel entwickelt ein neues System, mit dem Chirurgen Knochen präziser durchtrennen können. Das System ist Hightech pur, doch in der Kommunikation spricht AOT nicht davon. Diese Anwendungsorientierung ist ein wichtiges Erfolgsrezept des Start-ups. Bewährt hat es sich zum Beispiel in der ersten Finanzierungsrunde über mehr als 2 Millionen Franken. Die Gründer sammelten mehr Geld als ursprünglich geplant und konnten sich die Investoren aussuchen. Der zweite Grund für diesen Erfolg ist die Erfahrung der Gründer. CEO Alfredo E. Bruno hat bereits ein Start-up aufgebaut und verkauft. Mitgründer sind zwei renommierte Professoren der Medizinischen Fakultät der Universität Basel.

www.aot-swiss.ch



Die Basis jeder erfolgreichen Gründung ist ein innovatives Produkt oder eine Dienstleistung. Doch dies allein reicht nicht, um zum nötigen Startkapital zu kommen. Das Start-up-Team muss auch über wirtschaftliche Kompetenz verfügen.

Matchentscheidende Managementfähigkeiten

Wer ein Jungunternehmen in seinen Räumen besucht, merkt sofort, ob das Gründerteam zu den High Potentials gehört. Die Luft vibriert praktisch, das Personal strahlt Leidenschaft aus und ist hoch motiviert. Was ist das Geheimnis dahinter? Ist es die Kompetenz punkto Technologie, Branche und Produkt? «Die Technologie muss Spitze sein, sonst investieren wir nicht», bestätigt Erika Puyal Heusser von der Zürcher Kantonalbank. Aber es braucht mehr: Ein Start-up muss über eine breite Palette von Grundkompetenzen verfügen. Auch die visionärsten Gründer und innovativsten Produkte können scheitern, wenn das Team über keine herausragenden Fähigkeiten in den Bereichen Finanzen, Business Development, Projekt-Management und Administration verfügt.

Kernaufgabe Budgetkontrolle

«Beweisen Sie wirtschaftliche Kompetenz. Zeigen Sie mir exakt auf, wofür Sie das Geld ausgeben wollen und wohin dieses fließt. Und überzeugen Sie mich,

dass die Bewertung Ihres Projekts angemessen ist», fordert jeweils ein führender europäischer Venture Capitalist die jungen Firmenchefs bei Präsentationen auf. Das technische Wissen sei nichts wert, wenn das Start-up zum Beispiel das Budget nicht unter Kontrolle halten könne.

Organisations- und Showtalent

Ein Jungunternehmer muss also fähig sein, den Wert seiner Ideen, Produkte und Services zu demonstrieren. Er sollte überzeugende Vorträge an Konferenzen halten können, um so Investoren anzuwerben. Analytische Fähigkeiten und Organisationstalent sind weitere Anforderungen an das Start-up-Team.

Start-ups, die Vertrauen ausstrahlen, ziehen Investoren an. Zudem müssen junge Unternehmen auch Partner überzeugen können. Ein Science Scout einer grossen Pharma-Unternehmung sagt dazu: «Unser Motto bei Treffen mit Start-ups ist: *Guilty until proven innocent*.» Er habe in seiner Karriere unzäh-

lige Verkaufspräsentationen angehört. Die wichtigsten Fragen seien jeweils: Gibt es Probleme mit der Patentierung, also mit dem Schutz des geistigen Eigentums? Zeichnet der Geschäftsleiter ein zu rosiges Bild der Firma, ihrer Produkte und ihrer Visionen?

Wer in den Wolken schwebt und nicht realistisch bleibt, der schafft kein Vertrauen bei den Stakeholdern. Jungunternehmer müssen versuchen, Bedürfnisse ihrer Kollaborations-Partner zu verstehen. Ein cleverer Gründer kommuniziert regelmässig mit Investoren und Stakeholdern, hat die Finanzen der Firma im Griff und hält auch die Abmachungen ein.

Von zentraler Bedeutung für einen Firmengründer sind auch die Bereiche Personal-Akquisition und Team-Aufbau. Ein Jungunternehmer sollte nicht nur talentierte Personen für die Firma begeistern können, sondern es darüber hinaus auch schaffen, diese zu halten. Gute Mitarbeiter wollen wissen, was in der Firma geschieht, und möchten auch mitreden, wenn es um die Zukunft des Unternehmens geht. Denn wer in einem Start-up arbeitet, der erwartet eine offene Kommunikation. «Zuhören, zuhören und dann nochmals zuhören und mit Respekt antworten», lautet der Ratschlag von Ernst Bechinie, Schweizer Spezialist für Human Resources. Denn erfolgreiche Start-up-Teams würden sich durch Mitglieder auszeichnen, die ein ernsthaftes Interesse an den Meinungen und für die Bedürfnisse ihrer Kollegen entwickeln.

Lynn Butler-David evaluateSCIENCE AG
www.evaluescience.com



Fabio Carlucci, stablish.me, Zürich:

«Mit unserer Plattform stablish.me konnten wir Dutzende von Kleinanlegern überzeugen.»

stablish.me bietet einen neuartigen Ansatz, um Kompetenzen auf einer Internetplattform darzustellen: Fähigkeiten und Eigenschaften einer Person werden durch Freunde oder Arbeitskollegen identifiziert. So entsteht ein authentisches Bewertungsmuster. Nach einem Jahr Vorbereitungszeit wurde die Plattform im Oktober aufgeschaltet. Finanziert hat sich das in St. Gallen gegründete Start-up mittels Crowdfunding. Mit Beiträgen ab 500 Franken konnte man sich am Unternehmen beteiligen. Auf diese Weise generierte stablish.me in zwei Finanzierungsrunden im Oktober 2011 und im September 2012 insgesamt 240 000 Franken.

<http://stablish.me>

Treibstoff für Kleinunternehmen

Wer sich selbständig macht, benötigt Startkapital. In der Wirtschaftsregion Zürich vergibt der Verein «GO! Ziel selbständig» Mikrokredite bis zu 40 000 Franken an Gründerinnen und Gründer.

Dank einem Mikrokredit von GO! haben sich Michelle Leemann und Markus Rock den **Traum von der Selbständigkeit** verwirklicht. Sie gründeten die five14 International Publishing in Zürich, entwickeln und realisieren individuelle Gesamtkonzepte für Corporate Publishing. Der Fokus liegt auf Magazinen und Web-Portalen in den Bereichen Lifestyle und Business. «Die Berater von GO! verfügen über hohe Sachkompetenz und ermöglichten uns dank der Vergabe des Mikrokredits die Realisierung unseres Projekts», sagen die beiden Firmengründer.

Seit 2009 unterstützt der Verein «GO! Ziel selbständig» Menschen, die den be-

ruflichen Erfolg in der Selbständigkeit suchen. Wer eine konkrete Geschäftsidee für ein Produkt oder eine Dienstleistung mitbringt, ist bei GO! richtig. GO! begleitet die zukünftigen Unternehmerinnen und Unternehmer vom kostenlosen Erstgespräch über die Geschäftsmodellanalyse bis hin zu der Kreditgutsprache. GO! beschäftigt ausschliesslich Fachleute mit mehrjähriger Erfahrung im Aufbau einer eigenen Firma. Sie können Spezialwissen vermitteln, welches an keiner Hochschule gelernt werden kann. Es sind Erfahrungen, die man nur sammelt, wenn man sich intensiv mit der Idee der Selbständigkeit befasst und diese in die Praxis umgesetzt hat.

Nach Vergabe des Kredits bietet GO! den Start-ups die Möglichkeit, von den Praxiserfahrungen und dem **Fachwissen von Mentoren** zu profitieren. Diese unterstützen und begleiten in der Regel die Jungunternehmer bis zur Rückzahlung



Start gelungen: Michelle Leemann und Markus Rock entwickeln Kommunikationskonzepte für Grossfirmen.

des Kredits kostenlos. GO! ist eine Non-Profit-Organisation und wird von der Stadt Zürich, dem Migros-Kulturprozent und weiteren Sponsoren unterstützt.

Nadine Caprez-Auer

Co-Geschäftsführung Verein «GO! Ziel selbständig»
www.mikrokredite.ch



Carolin Weiss, Sage-Mitarbeiterin

Wir begleiten Sie von der Gründung bis zum internationalen Wachstum.

KMU Business-Software.
Damit Ideen Erfolg haben.

www.sageschweiz.ch



verband frauenunternehmen

Anwältin | Apothekerin | Ärztin | Architektin | Augenoptikerin | Autorin | Bäckerin | Bauplanerin | Berufsberaterin | Betriebsleiterin | Buchhändlerin | Büroorganisatorin | Boutiqueinhaberin | Coach | Designerin | Drogistin | Eheberaterin | Ergotherapeutin | Ernährungsberaterin | Erwerbslosenhelferin | Fotografin | Fusspflegerin | Ernährungsberaterin | Galeristin | Gastwirtin | Goldschmiedin | Grafikerin | Graphologin | Handwerkerin | Hebamme | Hochbauzeichnerin | Hörakustikerin | Hotelmanagerin | Immobilienmaklerin | Industriemanagerin | Informatikerin | Ingenieurin | Innenarchitektin | Innovationsmanagerin | Journalistin | Kinobetreiberin | Kleiderproduzentin | Köchin | Kommunikationsbeauftragte | Kosmetikerin | Kulturbeauftragte | Künstlerin | Künstleragenturmanagerin | Kursmanagerin | Landschaftsarchitektin | Laufbahnberaterin | Lebensberaterin | Lebensmitteltechnologin | Liegenschaftsverwalterin | Logopädin | Malerin | Marketingleiterin | Marktforscherin | Masseurin | Meinungsforscherin | Messemanagerin | Möbeldesignerin | Modedesignerin | Musikerin | Organisationsberaterin | Partnervermittlerin | Persönlichkeitsberaterin | Pflegerin | Physiotherapeutin | Politologin | PR-Beraterin | Projektmanagerin | Psychologin | Psychotherapeutin | Qualitätsmanagerin | Radiomoderatorin | Rednerin | Reiseleiterin | Revisorin | Scheidungsberaterin | Schmuckdesignerin | Schneiderin | Schriftstellerin | Schuhdesignerin | Sexualberaterin | Speakerin | Sprachwissenschaftlerin | Stellenvermittlerin | Unternehmensberaterin | Tänzlerin | Teamentwicklerin | Umweltschutzexpertin | Unternehmensberaterin | Zahnärztin

Frauen am Puls der Wirtschaft

Die Leserinnen von „gründen3“ profitieren beim Eintritt in unseren Verband vom Erlass der administrativen Gebühr (CHF 50.-)

Anmeldung auf office@frauenunternehmen.ch oder per Telefon 043 344 80 11 mit Stichwort „gründen-hoch-3“.

Verband Frauenunternehmen

Postfach 2085, CH-8022 Zürich, +41 (0)43 344 80 11
office@frauenunternehmen.ch, www.frauenunternehmen.ch

Wie Jungfirmen ihre Innovationstätigkeit finanzieren: ein praktisches Beispiel aus der Cleantech-Branche.

Förder- und andere Honigtöpfe

Eine der grossen Herausforderungen vieler Start-ups ist die Finanzierungslücke in der Frühphase. Dass in der Schweiz zahlreiche Finanzierungsquellen angezapft werden können, zeigt Climeworks. Das im Jahr 2009 im Technopark Zürich gegründete ETH-Spin-off hat mit seiner Technologie einen Weg gefunden, um CO₂ in hochreiner Form aus der Luft abzuscheiden, so dass Partner daraus synthetische flüssige Treibstoffe herstellen können.

Mittlerweile spielt das Cleantech-Start-up auch weltweit eine grosse Rolle – so zum Beispiel als Finalist bei der Virgin Earth Challenge, einer 25 Millionen US-Dollar schweren Initiative von Sir Richard Branson und Al Gore. Auch bei anderen Wettbewerben aus dem In- und Ausland stand Climeworks oben, zuletzt als Preisträger der W.A. de Vigier Stiftung. Publizität, Preisgeld und vor allem Bestätigung sind der Lohn solcher Erfolge. Doch wie klappte am Anfang die Suche nach Startkapital?

130 000 Franken à fonds perdu

Noch vor der Gründung steuerte die Förderinitiative venture kick 30 000 Franken bei. Das Label als ETH-Spin-off brachte zwar keine direkten Finanzmittel mit sich, half aber vor allem, Vertrauen zu gewinnen. Überzeugt von ihrem Firmenprojekt

hat das Gründerteam die venture kick Jury auch im Finale. Der Preis: weitere 100 000 Franken à fonds perdu. Damit konnte der erste Mitarbeiter eingestellt werden – einer der Grundsteine für das Wachstum.

2,25 Millionen Franken Risikokapital

In den kickers camps (Trainingscamps) von venture kick holten die beiden Firmengründer Christoph Gebald und Jan Wurzbacher das nötige Business-Wissen, um bei anderen Anlaufstellen zu punkten. Das war beispielsweise die Stiftung zur Förderung schweizerischer Volkswirtschaft, die ein zinsloses Darlehen von 100 000 Franken bewilligte. Dieser Betrag wurde wegen der kurzen Rückzahlungsfrist nicht in Anspruch genommen. Dennoch hat Climeworks profitiert. Ein Jurymitglied der Stiftung konnte als Coach gewonnen werden. Zudem gab das auf Abruf bereitstehende Geld die finanzielle Sicherheit, um die anstehenden Finanzierungsrunden in Ruhe erfolgreich abzuschliessen.

Auch die Gebert Rüt Stiftung unterstützte das Projekt mit 290 000 Franken, die im Rahmen eines F & E-Projekts an die ETH und die Empa ausbezahlt wurden. Durch das Eurostars Programm (EUREKA, Europäische Gemeinschaft) fliessen derzeit weitere 500 000 Euro direkt in die Firma. Im Jahr 2012 gab es dann für den Machbarkeitsnachweis vom EU-Förderprogramm Climate-KIC weitere 42 000 Franken. Damit konnte das Unternehmen die Gründungsphase durchstehen, ohne die Unterstützung der Kommission für Technologie und Innovation (KTI) in Anspruch zu nehmen, die u. a. angewandte Forschungsprojekte von Hightech-Start-ups mitfinanziert.

Einen Tag vor Weihnachten 2011 gab es schliesslich die grosse Bescherung: Nach knapp 20 Präsentationen vor Investoren konnte Climeworks eine Series-A-Finanzierung über 2,25 Millionen Franken abschliessen. Verantwortlich dafür zeichneten private Investoren und die Zürcher Kantonalbank.

Das Fazit der Climeworks-Gründer: «Der endgültige Abschluss der Finanzierungsrunde hat viel länger gedauert als geplant.» Um eine Finanzierung durchzuziehen, benötige ein Jungunternehmer viel Zeit. Deshalb sei ein Firmengründer gut beraten, wenn er vor den wirklich entscheidenden Verhandlungen erste Erfahrungen sammle. So sollen sich Jungunternehmer auf Geldsuche zuerst «warm laufen», bevor sie das Projekt ihrem Wunsch-Investor präsentieren.

Thorsten Hainke Institut für Jungunternehmen IFJ
www.ifj.ch

Wie viel ist mein Unternehmen wert?

So gut wie jedes Jungunternehmen ist früher oder später mit der Frage der Unternehmensbewertung konfrontiert. Wenn zum Beispiel ein **Investor** einsteigt oder wenn einer der Gründer das Unternehmen verlässt und seine Aktien verkaufen will, muss ermittelt werden, wie viel Wert in der Firma steckt.

Aber wie lässt sich der Wert am einfachsten berechnen? Klassische Ansätze wie die Berechnung von Substanz- und Ertragswert sind bei Start-ups nicht anwendbar. Ein geeigneteres Verfahren stellt die bekannte **Discounted Free Cash Flow-Methode (DCF)** dar. Sie zeichnet ein Bild aus Unternehmenssicht: Es wird ermittelt, wie viel frei verfügbares Geld das Unternehmen in der Zukunft erwirtschaften wird. Getrübt wird dieser in der Theorie

einwandfreie Ansatz jedoch durch die Problematik, langfristige Prognosen zur Unternehmensentwicklung erstellen zu müssen. Wichtig sind deshalb auch Bewertungsansätze aus der **Marktperspektive**, welche die aktuelle Stimmung auf dem Markt mitberücksichtigen: Aufgrund von Akquisitionen und Finanzierungsrunden von Mitbewerbern werden Rückschlüsse auf den eigenen Unternehmenswert gewonnen. So kann mit dem kombinierten Einsatz unterschiedlicher Methoden ein fundierter Unternehmenswert ermittelt werden, welcher ein «Must Have» für jede Art von Beteiligungsverhandlungen darstellt.

Jost Renggli Venture Valuation
www.venturevaluation.com



Gefördert von der Kulturstiftung Pro Helvetia: das Multiplayer-Geschicklichkeitsspiel «KrautscapE».

Leben von den eigenen Ideen: Der 25-jährige Mario von Rickenbach gehört zu den bekanntesten Game-Designern der Schweiz.

Kreativ und selbständig

«Mein Vorbild :))», kommentierte ein junger 20-Minuten-Leser einen Bericht über Mario von Rickenbach. Er artikuliert damit ein weitverbreitetes Gefühl: Für einen jungen Menschen, der mit dem Internet aufgewachsen ist, gibt es wohl nichts Aufregenderes, als freischaffend Spiele zu entwickeln und davon auch noch zu leben!

Mario von Rickenbach muss lachen: «Natürlich», sagt er, «ich bin privilegiert.» Aber ohne Selbstdisziplin und eine nie nachlassende innere Motivation gehe es auch in diesem Beruf nicht.

Rückblick: Nach dem Abbruch seines Architekturstudiums an der ETH Zürich schrieb sich Mario von Rickenbach an der Zürcher Hochschule der Künste (ZHdK) ein. Studienrichtung Game Design. Drei Jahre später schloss er das Studium als Bachelor ab und machte sich selbständig: als Mieter in einem Gemeinschaftsatelier mit nicht mehr als einem Computer und der Softwarelizenz für eine Entwicklungsumgebung für elektronische Spiele, eine sogenannte Game Engine.

«Interessante Arbeit» suche er, liess von Rickenbach die Besucher seiner Website www.mariov.ch wissen. Und dieser Fokus auf das Kreative und Spannende zahlte sich aus. Seine Auftragsarbeiten, zum Beispiel für das Zürcher Museum Rietberg, erregten Aufsehen,

was wiederum dazu führte, dass der Name Mario von Rickenbach auch ausserhalb der Szene bekannt wurde; namentlich bei Werbeagenturen und Marketingplanern.

Auf dicke Auftragshonorare ist von Rickenbach indes nicht aus. Auch in die kommerzielle Game-Industrie zieht es ihn nicht. Der gebürtige Schwyzer, der heute im Zürcher Kreis 4 arbeitet, rechnet sich der Independent-Szene zu. Ihm schweben Spiele vor, die neben rasanter Unterhaltung auch eine anspruchsvolle Spiellogik und Optik bieten.

So wie das Multiplayer-Geschicklichkeitsspiel «KrautscapE». Es wurde von der Pro Helvetia mit einem Werkbeitrag von 50 000 Franken unterstützt, erregte auf internationalen Ausstellungen bereits Aufsehen und soll per Ende 2012 marktreif sein. Vertreiben will es von Rickenbach über die eigene Website oder allenfalls auch über Gameportale wie steampowered.com. Knapp 10 Franken pro Spieler soll KrautscapE kosten. «Mit 1000 Downloads wäre ich glücklich», sagt der Game-Entwickler.

Seine Arbeit wäre damit noch lange nicht bezahlt; zumindest nicht zu einem vernünftigen Stundenansatz. Aber das interessiert von Rickenbach nicht gross: «Ich arbeite nicht für Geld, sondern weil ich meine Arbeit liebe.»

www.mariov.ch

Ein guter Rechtsbeistand hilft,
überflüssige Prozesse zu verhindern
und unvermeidbare zu gewinnen.

Ein Anwalt kostet weniger als keiner

Ein Vertrag mit der Mitgründerin, eine Mietzinsserhöhung, die Anfechtung der Kündigung eines Mitarbeiters – es gibt viele Situationen, in denen man am liebsten sofort einen Anwalt einschalten möchte. Trotzdem scheuen viele davor zurück: Anwälte sind zu teuer, Prozesse dauern zu lange. Wann also brauchen Sie einen Anwalt?

In der Schweiz gibt es keinen Anwaltszwang; jeder kann seine Sache persönlich vor Gericht vertreten, und auch Verträge kann jeder selber prüfen oder verfassen. Wenn Sie sich jedoch ernsthaft die Frage stellen, ob Sie einen Anwalt brauchen, sollten Sie einen aufsuchen. Ein guter Anwalt wird Sie aufklären, wenn er ein Engagement als nicht erfolgversprechend und unökonomisch beurteilt.

Klare Verhältnisse verhindern Streitigkeiten

Der Beizug eines Anwalts empfiehlt sich auch dann, wenn die Gegenseite anwaltlich vertreten ist oder wenn bei Gericht Rechtsschriften einzureichen sind. Die Mandatierung eines Anwalts ist aber nicht nur nützlich, wenn Sie mit jemandem im Streit liegen – vielmehr hilft ein guter Anwalt, solche Streitigkeiten mit rechtswirksamen Verträgen und mit klaren Verhältnissen von vornherein zu verhindern. Er unterstützt Sie bei der Vertragsredaktion,

im Corporate Housekeeping oder beim Kontakt zu Behörden. Oder er bewahrt Sie davor, mit einer unbedachten E-Mail an einen Kunden, an Lieferanten oder Mitarbeiter eine schlechte Ausgangslage für einen Streit zu schaffen.

Pflegen Sie einen guten Austausch mit Ihrem Hausanwalt. Nicht erst, wenn der Vertrag bereits zu Ende verhandelt ist; nicht erst, wenn die Gegenseite bereits das Gericht eingeschaltet hat oder die Frist für eine Beschwerde schon (fast) abgelaufen ist. Der frühe Beizug eines Anwalts hilft, überflüssige Prozesse zu verhindern und unvermeidbare zu gewinnen. Eine ständige Rechtsbegleitung ist günstiger, als man denkt – und gewährt ganz ähnlich wie eine Versicherungsprämie Schutz gegen böse Überraschungen.

Anwälte haften nicht für Ihren Erfolg

Allerdings: Auch Anwälte können keine Wunder bewirken und haften auch nicht für den angestrebten Erfolg. Auch helfen der beste Vertrag und das schönste Gerichtsurteil nichts, wenn diese nicht durchsetzbar sind; weil die Gegenpartei zahlungsunfähig ist oder weil eine Vollstreckung im Ausland viel zu teuer und zu langwierig wäre.

Das Verhältnis zum Anwalt ist ein Auftragsverhältnis, das grundsätzlich (bei Tragung der bisherigen Kosten durch den Auftraggeber) von beiden Parteien jederzeit beendet werden kann. Dies wird aber nicht nötig sein, wenn Sie sich für den richtigen Anwalt entscheiden. Wichtig: Wählen Sie einen Anwalt, der mit Ihrem Geschäft vertraut ist und der zudem die Sorgen des Unternehmertums kennt. Ein Wirtschaftsanwalt ist dank seinem Einblick in viele Unternehmen und Branchen ein unverzichtbarer Sparringpartner für Unternehmerinnen und Unternehmer.

Thomas Bähler Rechtsanwalt, Partner Kellerhals Anwälte
www.kellerhals.ch



Alexander Mazzara, joiz AG, Zürich:

«Das Urteil des Bundesgerichts ist ein Sieg für die junge Generation von Mediennutzern in der Schweiz.»

Es kommt nicht oft vor, dass ein Jungunternehmer die gerichtliche Auseinandersetzung mit einem Grosskonzern sucht. Anwaltskosten und eine juristisch versierte Gegenpartei haben schon manchen Gründer vor dem Äussersten zurückschrecken lassen. Nicht so Alexander Mazzara, der 36-jährige Gründer und Geschäftsführer des Jugendsenders joiz. Er hat UPC Cablecom bis vor Bundesgericht gezogen, als die sich weigerte, joiz auszustrahlen. Der Kabelnetzgigant hat verloren: Seit Juni 2012 ist joiz – sowohl analog wie in HD – auch für Cablecom-Kunden erhältlich. Für joiz gab es sogar noch Lob von den höchsten Richtern. In der Urteilsbegründung schrieben sie, dass Mazzaras Team «ein originelles, neuartiges Gesamtprogramm für eine in diesem Medium bisher eher wenig berücksichtigte Bevölkerungsgruppe» mache.

www.joiz.ch

Praktisch jede geschäftliche Beziehung – ob zu Kunden, Aktionären oder Mitarbeitern – ist auch von rechtlichen Regeln bestimmt.

Die wichtigsten Beschlüsse und Verträge auf einen Blick.

Alles was Recht ist

- 1 **Standard-Dokumente für Organbeschlüsse.** Das Start-up-Unternehmen sollte über Standard-Dokumente betreffend die Beschlüsse der Organe verfügen. Das sind beispielsweise bei einer Aktiengesellschaft die Protokolle der Generalversammlungen sowie der Verwaltungsratssitzungen.
- 2 **Aktionärsbindungsvertrag (ABV).** Ein ABV (betrifft ausschliesslich die Aktiengesellschaft oder GmbH) dient hauptsächlich der Regelung der Corporate Governance (detaillierte Regelungen für das Funktionieren von Verwaltungsrat und Generalversammlung) sowie der Übertragungsbeschränkungen der Aktien/Stammanteile (z.B. Vorhand- und Vorkaufsrechte, Kaufrechte, Mitverkaufspflicht, Mitverkaufsrecht, Verkaufsrecht).
- 3 **Employee Stock Option Plan (ESOP) oder Phantom Stock Option Plan (PSOP).** Das Management kann z.B. das Recht erhalten, zu einem bestimmten Preis (und nach Ablauf einer Wartezeit) eine bestimmte Anzahl von Beteiligungspapieren an der Jungfirma zu erwerben. Im Falle des PSOP erhalten die Mitglieder des Managements lediglich fiktive Beteiligungspapiere.
- 4 **Term Sheets und Verträge mit Investoren.** Bei der Beschaffung von Eigen- respektive Fremdkapital sind unbedingt Term Sheets und Beteiligungs- beziehungsweise (Wandel-)Darlehensverträge mit den Investoren abzuschliessen (siehe Seite 39).
- 5 **Domain-Namen.** Nach Möglichkeit sollte ein Start-up seinen Firmennamen ebenso wie den Markennamen als Domain-Namen registrieren und entsprechende Bezeichnungen auch auf möglichen Social-Media-Plattformen frühzeitig sichern.
- 6 **Firmennamen und Marken.** Neben dem markenrechtlichen Schutz in der Schweiz macht für exportorientierte Unternehmen auch ein Schutz im Ausland Sinn. Dabei sollte sichergestellt werden, dass es keine Verwechslbarkeit mit geschützten Namen und Marken von anderen Unternehmen gibt. Ansonsten besteht die Gefahr, dass ein (teures) Rebranding erfolgen muss.
- 7 **Patente.** Bei Erfindungen macht in der Regel die Anmeldung von Patenten Sinn (siehe Seite 46). Achtung: Patente für Software sind in der Schweiz und in Europa nur sehr beschränkt möglich.
- 8 **Geheimhaltungsvereinbarung.** Mit Dritten, denen Know-how offenbart wird, sollten standardmässig Geheimhaltungsvereinbarungen abgeschlossen werden.
- 9 **Sicherung der Rechte an Arbeitsergebnissen.** Ein Start-up sollte festlegen, welche von Arbeitnehmern geschaffenen Rechte auf das Unternehmen übergehen. Und in Verträgen mit beigezogenen Dritten gilt es sicherzustellen, dass die Rechte an geschaffenen Arbeitsergebnissen vollumfänglich auf die Jungfirma übergehen.
- 10 **Arbeitsvertrag.** Ein sauber abgefasster Standard-Arbeitsvertrag, welcher mit der geltenden Gesetzgebung und mit einem allenfalls bestehenden Gesamtarbeitsvertrag konform ist, minimiert das Risiko von rechtlichen Auseinandersetzungen.
- 11 **Absichtserklärungen oder Term Sheets mit Kunden.** Als Vorstufe zu einem Vertragsabschluss ist es von Vorteil, Absichtserklärungen oder Term Sheets schriftlich zu vereinbaren.
- 12 **Allgemeine Geschäftsbedingungen.** Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen sollten sauber abgefasst sein, mit dem Businessmodell des Start-up-Unternehmens übereinstimmen und durch den Vertragspartner rechtsgültig akzeptiert werden.
- 13 **Standard-Verträge mit Distributoren oder Agenten.** Falls eine Jungfirma im Vertrieb mit Agenten oder Distributoren arbeitet, helfen vorbereitete Standard-Verträge, die Vertragsverhandlungen zu beschleunigen und bessere Bedingungen auszuhandeln.

Beat Speck Rechtsanwalt und Notar, Wenger & Vieli AG
www.wengervieli.ch

Gegen Nachahmer und Trittbrettfahrer

Schutzstrategien für Erfindungen, Marken und Designs sind für jedes Unternehmen unerlässlich. Nur so können der erzielte Marktvorsprung gewahrt und die eigene Nische vor der Konkurrenz abgeschottet werden.

Nicht jede Firmengründung führt zum Weltkonzern, aber die meisten Weltkonzerne wurden als Kleinunternehmen gegründet. Eines dieser Unternehmen ist Rolex mit heutigem Hauptsitz in Genf. Sein Grosserfolg beruht weitgehend auf seinen uhrentechnischen Innovationen und seinem Namen, der weltweit für Luxus steht. Rolex schrieb den 1908 eingetragenen Markennamen erstmals auf ein Zifferblatt und begründete so eine Weltmarke. Mit der Patentierung von Innovationen wie der ersten staub- und wasserdichten Armbanduhr, die 1926 als Oyster (Auster) in den Verkauf kam, posi-

tionierte sich Rolex an vorderster Front der Uhrenhersteller. Das Beispiel zeigt: ein erfolgreiches Unternehmen denkt nicht nur an die vier klassischen P des Marketing-Mix (Product, Promotion, Placement, Price), sondern auch an ein weiteres P, an Protection. Die dafür erforderlichen Schutzmassnahmen sind von diversen Parametern abhängig: Produkt, Marktumfeld, Struktur des Unternehmens oder Risikobereitschaft des Managements.

Unterschieden werden muss zwischen rechtlichen und rein strategischen Mitteln zum Schutz des geistigen Eigentums. Rechtliche Mittel sind **Eintragungen von Marken, Designs und Erfindungen bei staatlichen Patent- und Markenämtern**. Als strategische Mittel gelten die Geheimhaltung, die im Vergleich zur Konkurrenz kürzere Time-to-Market oder eine besonders gute Kundenbindung

(beispielsweise durch eine starke Marke). Fallweise muss bestimmt werden, welche dieser Schutzmöglichkeiten für das Unternehmen am besten geeignet sind. Dieser Entscheid ist eng an die **Langfriststrategie** des Unternehmens gekoppelt und sollte deshalb auf höchster Geschäftsebene gefällt werden. Selbst Unternehmen, die keine Patente, Marken, Designs oder Urheberrechte besitzen, sind vom Schutzrechtssystem betroffen. Ungewollte Rechtsverletzungen stellen ein grosses Gefahrenpotenzial dar. Gerade für kleinere Unternehmen kann eine Verletzungsklage ruinös sein. Auf alle Fälle sollte von Anfang an ein Fachmann beigezogen werden, der die Strategieentscheide mitträgt und die entsprechenden (Schutz-) Massnahmen einleitet.

Heinz Müller
Institut für Geistiges Eigentum
www.ige.ch

Made in Zurich.
Der neue Inkubator für
ICT- und Clean Tech
Startups in Zürich.



BLUELION

Stiftung BlueLion
Luegislandstrasse 105
8051 Zürich

T +41 43 299 60 60
info@bluelion.ch
www.bluelion.ch

**Wir begleiten Sie in
eine erfolgreiche
Unternehmerzukunft.**

Das Gründer- und
Beratungszentrum
in Zürich.



startzentrum

ALLES FÜR JUNGUNTERNEHMEN

Startzentrum Zürich
Luegislandstrasse 105
8051 Zürich

T +41 44 455 60 60
info@startzentrum.ch
www.startzentrum.ch

Soll das Startkapital aus der Pensionskasse kommen, müssen die Risiken gut abgewogen werden.

No Risk, no Fun – oder: Warum es doch getan wird

Vieles spricht dafür, das Kapital aus der beruflichen Vorsorge nicht in die neue Firma zu stecken. Trotzdem: Für viele Gründer ist dies die einzige Möglichkeit, ihre Geschäftsidee rasch umzusetzen.

Wer sich beruflich selbständig macht, kann das in der Pensionskasse gesparte Geld beziehen und als Startkapital einsetzen. Dies gilt indes nur, wenn die Form einer Einzelfirma oder einer Kollektivgesellschaft gewählt wird. Ist es jedoch eine AG oder eine GmbH, so ist auch der Gründer ein Angestellter und muss sein Altersguthaben in die neue Pensionskasse überweisen lassen.

Sorgfältige Risikoabwägung

Wer eine neue Firma gründet, geht so oder so ein relativ hohes Risiko ein. Dies belegt die Statistik: Nur rund die Hälfte aller Neugründungen überlebt die ersten fünf Jahre! Deshalb – so wird in der Regel geraten – sollte man sorgfältig abwägen, welche eigenen Mittel man in die Firma einbringen will.

Wer sein Alterskapital vorzeitig bezieht, riskiert, dass bei seiner Pensionierung zu wenig Geld für die Altersrente zur Verfügung steht. Denn geht das Unternehmen Konkurs, ist das bezogene Pensionskassengeld ebenfalls verloren. Ein Vorbezug hat auch Auswirkungen auf die versicherten Leistungen für die Angehörigen bei Tod oder Invalidität. Vor allem wenn der Firmengründer oder die Jungunternehmerin für eine Familie aufzukommen hat, sollte diese Thematik unbedingt mit einem Vorsorgespezialisten geklärt werden, der bei Bedarf auch eine Lösung anbieten kann.

Zudem ist zu bedenken: Je älter der Neuunternehmer ist, desto grösser fällt das Risiko aus. Falls es mit der eigenen Firma nicht klappt, bleibt ihm weniger Zeit, den Schaden wiedergutzumachen.

Fazit: Die Frage lässt sich nur persönlich beantworten: «Bin ich bereit, dieses Risiko für die Erfüllung meines beruflichen Traums einzugehen?»

Dominik Bürgi

Leiter Segmentmanagement Unternehmen
AXA Winterthur
www.axa-winterthur.ch/startup

Anerkennung der Selbständigkeit

Selbständigerwerbend als Einzelunternehmen im Sinne der AHV ist, wer die folgenden wichtigsten Voraussetzungen erfüllt:

- **Tätigkeit unter eigenem Namen**
- **Arbeiten auf eigene Rechnung**
- **In unabhängiger Stellung**
- **Wirtschaften auf eigenes Risiko**

Unselbständigerwerbend ist, wer bei einem Arbeitgeber angestellt ist und Lohn bezieht. Somit sind zum Beispiel auch Agentinnen und Agenten oder freie Mitarbeiter in der Regel unselbständigerwerbend.

Die zuständige Ausgleichskasse betrachtet jede Tätigkeit für sich. Es ist möglich, dass eine Person in einer Tätigkeit als selbständigerwerbend anerkannt ist, aber in einer anderen Tätigkeit als unselbständig gilt. Massgebend sind immer die tatsächlichen wirtschaftlichen Verhältnisse – unabhängig davon, was in einem Vertrag festgehalten ist.

Die Anerkennung der Selbständigkeit durch die Ausgleichskasse ist Voraussetzung, um die erzielten Einkommen selber abrechnen zu können.

Patrick Hottiger

SVA Zürich – Kompetenzzentrum für Sozialversicherungen
www.svazurich.ch

Gregor Stähli, Leovadis AG, Wil (ZH):

«Ich habe mir schon im Sport immer die höchsten Ziele gesteckt.»

Man kennt ihn aus dem Fernsehen: Gregor Stähli ist dreifacher Weltmeister, 11-facher Schweizer Meister und zweifacher Olympia-Medaillengewinner im Skeleton. Vor zwei Jahren gab er seinen Rücktritt, und seither ist der HSG-Absolvent als Unternehmer unterwegs. Zuerst gründete er icerunner, eine Agentur, die in St. Moritz Bobfahrten für Firmenkunden organisiert. Und im letzten Sommer legte er nach: Zusammen mit Partnern schob er Leovadis an, ein Franchisesystem für hochwertige Nahrungsergänzungsmittel und Kosmetika. Das Projekt ist international ausgelegt und beschäftigt bereits rund 50 Personen. Stähli hat den Übergang vom Profisport in die Geschäftswelt geschafft. Sein Erfolgsrezept: «Ich habe schon früh gelernt, die richtigen von den falschen Freunden zu unterscheiden.»

www.leovadis.ch



Sie bringen Ihre Innovation zum Fliegen – wir sind von Anfang an mit dabei.



Besuchen Sie uns auf www.zkb.ch/start-ups

Sind Sie bereit für einen Höhenflug? Unsere Start-up-Spezialisten liefern den Treibstoff für Ihre Idee. Mit Fachwissen, Engagement und Weitblick stehen sie Ihnen in jeder Phase des Unternehmensaufbaus zur Seite.

Die nahe Bank



Zürcher
Kantonalbank

Vom Telefonanschluss über die Buchhaltungssoftware bis zum Schutz unternehmenskritischer Daten vor unbefugten Dritten: Die ICT-Infrastruktur bildet das organisatorische Rückgrat eines Unternehmens.

Erreichbarkeit, Verfügbarkeit und Sicherheit

Festnetz oder Handy

Wird ein fixer Arbeitsplatz eingerichtet, macht eine Festnetznummer Sinn. Diese ist aber heutzutage nicht mehr Pflicht. In vielen Branchen genügt es, lediglich über eine Handy-Nummer zu verfügen. Entscheidend ist, dass ein Jungunternehmer immer erreichbar ist. Ist dies nicht möglich, dann sollten die Anrufe an einen professionellen Telefondienst weitergeleitet werden. Auch ein Fax ist nicht zwingend nötig und verschwindet zusehends aus dem Geschäftsalltag. Wird trotzdem einmal ein Fax benötigt, gibt es entsprechende günstige Services im Internet.

Telefon- und Internetverbindung

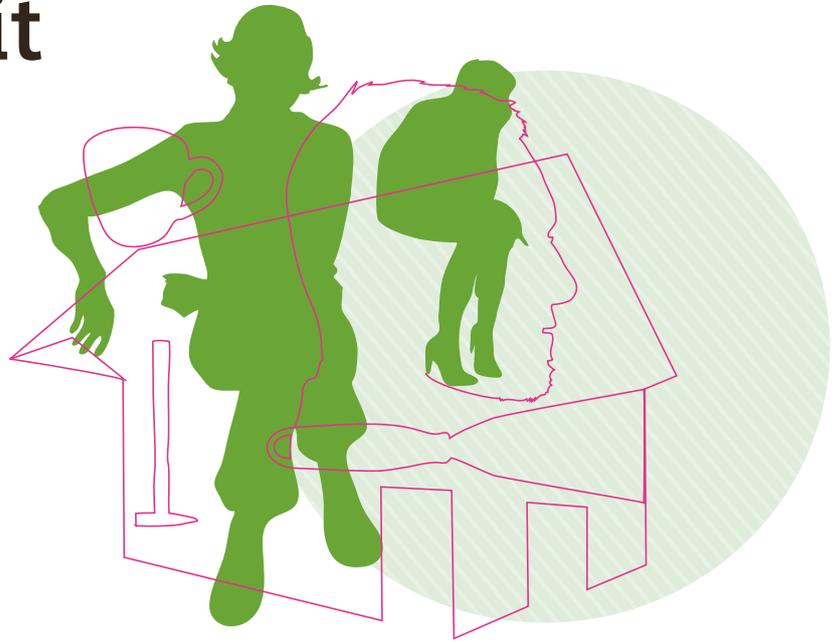
Für Kleinstunternehmen eignen sich einfache, standardisierte Kombi-Pakete, die zu einem späteren Zeitpunkt respektive bei Wachstum ausgebaut werden können. So genügt für bis zu drei fixe Arbeitsplätze meistens ein gewöhnlicher Festnetzanschluss mit ADSL. Gründer, die auf schnelles Wachstum setzen oder bereits beim Start vier oder mehr Angestellte beschäftigen, benötigen eine gehostete und über den Browser verwaltbare Telefonanlage.

E-Mail- und Internetadresse

Die Mehrheit aller Personen sucht heute Informationen zu Produkten/Dienstleistungen zuerst im Internet. Eine «suchmaschinenfreundliche» Internetseite ist für jedes Start-up Pflicht. Gründende sollten schon bei der Wahl des Firmennamens und/oder des Produktnamens darauf achten, dass diese auch als Internetadresse genutzt werden können.

Mailserver

Ein virtueller Mailserver genügt. Der Vorteil eines solchen Services: einfache Zusammenarbeit im Team, gegenseitiger Zugriff auf E-Mail, Kalender und Kontakte. Zudem werden die Daten automatisch auf allen Geräten, PC, Tablet, Laptop oder Handy, synchronisiert.



Online-Backup und Storage

Ein professionelles Backup ist in jedem Fall empfehlenswert. Zahlreiche Anbieter verfügen über günstige Cloud-Lösungen, und zwar sowohl für das Backup wie auch für die Datenspeicherung; falls nötig auch für den Austausch von Dateien und Dokumenten mit Mitarbeitern und Partnern.

Buchhaltungssoftware für Kleinbetriebe

Um es gleich vorwegzunehmen: Selbständigerwerbende, die pro Monat ein oder zwei Rechnungen versenden, benötigen kein Buchhaltungsprogramm. Anders ist es für Unternehmen, die von Beginn weg Mitarbeiter haben und wachsen wollen. Da lohnt sich eine professionelle Buchhaltungssoftware, die heute zu recht günstigen Konditionen aus der Cloud zu kriegen ist. Die meisten Buchhaltungslösungen bieten auch ein einfaches CRM, um das Kundenhandling zu bewerkstelligen.

Customer Relationship Management (CRM) für Kleinbetriebe

Der Einsatz einer einfachen Kundenbewirtschaftungs-Software lohnt sich auch für Kleinbetriebe, um Aufträge, Lieferungen und Rechnungsstellung im Griff zu haben.

Datensicherheit

Jede Firma muss darauf achten, dass die eigenen Daten vor Fremdzugriffen geschützt sind. Wenn Mailserver, Datensicherung (Backup) und Buchhaltungssoftware aus der Cloud bezogen werden, sollte der Jungunternehmer wissen, wem er seine Daten anvertraut und ob diese in der Schweiz, in Europa, den USA oder anderswo gespeichert werden. Ein einheimischer Anbieter mit Referenzen ist für ein Schweizer Start-up von Vorteil und garantiert die Einhaltung von hiesigen gesetzlichen Vorschriften bezüglich der Buchhaltung.

Verträge

Ob für die Telefonie, den Internetanschluss oder die Datenspeicherung in der Cloud: All diese Services müssen über Verträge gesichert sein. Achtung: Wer Verträge unterzeichnet, sollte auch das Kleingedruckte lesen und die Vertragslaufzeiten berücksichtigen. Der Jungunternehmer muss also darauf achten, wie lange die Verträge das Unternehmen binden und was die Bedingungen sind, wenn zum Beispiel das Unternehmen den Anbieter der Telefon- und Internetverbindung wechseln möchte.

Urs Stender Swisscom, www.swisscom.ch/startup

André Brühlmann IFJ, www.ifj.ch

Firmengründer setzen immer häufiger schon beim Start auf die Internationalisierung. Der Aufbau sogenannter **Born Globals ist anspruchsvoll und bedingt genügend Finanzmittel, um parallel mehrere Märkte zu erschliessen.**

Webbasierte Geschäftsmodelle: Was zählt ist die Geschwindigkeit

Unternehmen werden in ihrem Heimatmarkt gegründet, sammeln Erfahrungen im vertrauten Umfeld und expandieren dann schrittweise in immer entferntere ausländische Märkte. Dies ist die gängige Vorstellung, wie die Internationalisierung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) abläuft.

Doch im täglichen Geschäftsleben erleben wir immer häufiger Beispiele wie jene von HouseTrip (siehe unten) oder GetYourGuide (Porträt Seite 19). Beide sind Unternehmen, die Dienstleistungsangebote für den internationalen Markt entwickelt haben und von Beginn weg auf mehreren ausländischen Märkten tätig waren. Solche Unternehmen werden als Born Globals bezeichnet. Sie sind meist auf Marktnischen fokussiert, sind äusserst innovativ und verfügen über ein risikofreudiges, engagiertes und international ausgerichtetes Gründerteam.

Die weltweit ausgerichtete Gründung eines Unternehmens verspricht grosse Wachstumschancen und wird manchmal aufgrund der Begrenztheit

des Heimatmarktes sogar erzwungen. Born Globals stellen die Geschäftsleitung vor grosse Herausforderungen. Die Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur hat in einer empirischen Studie den Internationalisierungsprozess von Born Globals mit jenem von traditionellen, stufenförmigen Internationalisierern verglichen und festgestellt, dass die internationale Gründung eines Unternehmens deutlich umfassendere Anforderungen an die Verantwortlichen stellt.

Anspruchsvolle Finanzierung

Die Finanzierung eines Born Global gestaltet sich eindeutig schwieriger als jene einer traditionellen Unternehmensgründung. Born Globals steigen schon kurz nach der Gründung simultan in mehrere ausländische Märkte ein und benötigen für den Geschäftsaufbau wesentlich mehr Kapital, als wenn sie einfach nur einen einzigen Markt bearbeiten würden. Die gleichzeitige Öffnung mehrerer Märkte bedeutet, dass

schnell ein grosses Absatzpotenzial offen steht. Es bedeutet aber auch, dass Born Globals meist schlechter über die Bedingungen in den Auslandsmärkten informiert sind als traditionelle KMU, deren Internationalisierung schrittweise erfolgt. Entsprechend höher ist das Risiko des Markteintritts. Gelingt der Eintritt, wird ein Born Global schnell grosse Umsätze generieren. Schafft es eine Jungfirma nicht, dann werden kaum Rückflüsse realisiert. Dadurch kann sich das Start-up seine Reputation für längere Zeit verderben. Der Investition in ein vom Start weg global tätiges Unternehmen haftet also ein grösseres Risiko an als jener in ein traditionelles KMU. Deswegen gestaltet sich die Finanzierung entsprechend anspruchsvoller und teurer.

Grosser Bedarf an Managementkapazität

Born Globals haben einen hohen Bedarf an Managementkapazität während der Gründungszeit, da die anspruchsvollen



Arnaud Bertrand, HouseTrip, London:

«Beim internationalen Wachstum zahlt sich Fokussierung aus.»

HouseTrip ist die grösste Internetplattform für die Vermittlung von Ferienwohnungen und Ferienhäusern in Europa. Das Start-up, das Arnaud Bertrand und Junjun Chen 2009 in Lausanne gegründet haben, war von Anfang an weltweit tätig. Doch um sich nicht zu verzetteln, hat sich HouseTrip auf die europäischen Top-Destinationen konzentriert. In Paris konnte so schon nach relativ kurzer Zeit eine Eigendynamik in Gang gesetzt werden. Heute werden jeden Monat 100 neue Pariser Ferienwohnungen auf der Plattform eingetragen, ohne dass das Start-up dafür Marketing betreiben müsste. Der konzentrierte Einsatz der Mittel kommt auch bei Investoren gut an. Im Oktober 2012 konnte das Unternehmen, das heute von London aus geführt wird, eine Finanzierungsrunde über 37 Millionen Franken abschliessen und sich damit die Mittel für das weitere globale Wachstum sichern.

www.housetrip.com

Aufgaben der Unternehmungsgründung und -internationalisierung zeitlich zusammenfallen. Die Geschäftsleitung verbringt viel Zeit im Ausland und sollte sich gleichzeitig zuhause um den Aufbau der Unternehmung kümmern. Ganz anders in traditionellen KMU, die sich zuerst im Heimmarkt etablieren und die Internationalisierung erst beginnen, wenn Managementkapazitäten zuhause frei werden.

Komplexe Produktentwicklung

Grösser sind auch die Anforderungen an die Produktentwicklung. Traditionelle KMU entwickeln für den Heimmarkt und passen ihre Produkte dann schrittweise an die unterschiedlichen Bedingungen auf den ausländischen Märkten an. Born Globals müssen die Vielfalt von international unterschiedlichen Anforderungen bereits im ersten Entwurf des Produkts umfassend berücksichtigen. So musste zum Beispiel HouseTrip die Bedürfnisse von Vermietern und Feriengästen aus

verschiedenen Kulturen, die Einflüsse unterschiedlicher Rechtssysteme und die national verschiedenen Möglichkeiten der Vermarktung exakt eruiieren, bevor das Unternehmen ein darauf abgestimmtes, international kompatibles Leistungsangebot offerieren konnte.

Internationale Vermarktung mit Hindernissen

«Es ist nicht einfach, als Nobody ein neues, unerprobtes Produkt in mehreren Märkten mit kleinem Marketingbudget gleichzeitig einzuführen und dabei im Wettbewerb mit grossen Unternehmungen zu stehen, die einen durch Preisnachlässe jederzeit aus dem Geschäft drängen können.» Diese Aussage eines Unternehmensgründers zeigt die Komplexität einer ab Start internationalen Vermarktung auf. Born Globals haben im Gegensatz zu traditionellen KMU nicht die Möglichkeit, ihr Produkt zuerst im Heimmarkt zu testen und zur Reife zu bringen, bevor sie es im Ausland einführen. Sie können auch keine Reputa-

tion aufbauen, welche die Markteinführung im Ausland erleichtern würde. Zudem fehlt ihnen die Möglichkeit, im Heimmarkt finanzielle Reserven zu erarbeiten, die sie anschliessend zur Internationalisierung einsetzen könnten.

Born Globals gehören zur wirtschaftlich besonders wertvollen Gruppe von Firmen. Sie sind innovativ, verfügen über ein hohes Wertschöpfungspotenzial und schaffen Arbeitsplätze in grosser Zahl – dies nicht nur im Heimmarkt, wie die Beispiele HouseTrip und GetYourGuide zeigen, sondern vor allem auch in den Zielmärkten im Ausland.

Prof. Dr. Ralph Lehmann
Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur
www.htwchur.ch

STARTUPS.CH 
Clever eine Firma gründen



STARTUPS.CH – Ihr Gründungsspezialist

- ▶ Sicher, schnell und einfach
- ▶ Persönliche Beratung inklusive
- ▶ Reduzierte Gründungskosten dank starken Partnern
- ▶ Mit über 5'000 Firmengründungen der Branchenleader
- ▶ Alle wichtigsten Rechtsformen (GmbH, Einzelfirma, AG, etc.)

www.startups.ch

Die Partner von STARTUPS.CH





Co-working

Mit geringen Kosten zum eigenen Büro

Früher war das eigene Büro unabdingbar für den seriösen Jungunternehmer. Heute gewinnen alternative Arbeitsplatzformen an Bedeutung, die sich kurzfristig und flexibel auf sich ändernde Bedürfnisse abstimmen lassen und keinen langfristig bindenden Charakter haben.

Begünstigt durch den technologischen Fortschritt starten heute viele Jungunternehmer mit deutlich geringerem Ressourceneinsatz, als dies vor zehn Jahren üblich war. In den meisten Fällen reicht es aus, einen Laptop, einen Internetzugang und ein Handy zu besitzen. Das eröffnet neue Perspektiven. In den eigenen vier Wänden, der Garage, dem Café oder gar dem Foyer der nächstgelegenen Hochschule kann gestartet werden.

Wirklich empfehlenswert ist ein solcher Start jedoch nur für überzeugte Einzelkämpfer mit einer grossen Portion Selbstdisziplin. Für alle anderen sind die zahlreichen Co-working-Angebote eine bessere Alternative. Co-working-Angebote gibt es unter anderem bereits in St. Gallen, Zürich, Basel und Freiburg. Eine Liste wird derzeit unter www.coworking-schweiz.ch aufgebaut. Grundsätzlich lassen sich immer einzelne Arbeitsplätze mieten – auf Tages-, Wochen- oder Monatsbasis. Zudem wird Gründern die notwendige Infrastruktur zur Verfügung gestellt wie etwa IT-Netzwerk, Drucker, Scanner, Fax, Telefon, Beamer und Besprechungsräume.

Zu den Vorteilen von Co-working gehören geringe Kosten, geringer Investitionsbedarf und die grosse Flexibilität. Doch genauso wichtig ist der Kontakt zu anderen Gründern. Man kann sich gegenseitig unterstützen und vielleicht sogar gelegentlich einen Auftrag gemeinsam abwickeln.

Simon Kaiser StartUp Weekend Switzerland
www.startupweekend.ch

Arbeitskräfte

Mit Begeisterung zur Bestleistung

Etwas vom Schwierigsten für jedes Start-up mit Wachstumspotenzial ist die Anstellung der ersten Mitarbeiterin oder des ersten Mitarbeiters. Eine erste Hürde ist das hohe Lohnniveau in der Schweiz, denn Jungunternehmen müssen mit ihren Ressourcen sparsam umgehen, und dazu gehört auch das Startkapital.

Die häufigste Quelle für den ersten Mitarbeiter bei Jungfirmen ist die Familie, der Freundes- und Bekanntenkreis. Doch aufgepasst: Freizeit und Beruf unterscheiden sich gewaltig. Auch wenn sich zwei Personen beim Abendbier gut verstehen, will das noch lange nicht heissen, dass sie erfolgreich zusammenarbeiten können. Die Anstellung von Kollegen und Familienmitgliedern kann Freundschaften zerstören.

Der Aufbau und die Etablierung eines eigenen Unternehmens stellt an die Unternehmensgründer und an die Mitarbeiter riesige Anforderungen. Wenn Start-ups im rauen Wirtschaftsklima bestehen wollen, benötigen sie Spitzenkräfte mit hervorragendem Fachwissen. Ein Unternehmer muss fähig sein, die besten Talente für sein Firmenprojekt zu begeistern und diese zu seinen ersten «Followers» zu machen. Wenn die Mitarbeiter sich mit der Vision des Unternehmens identifizieren und stolz auf ihre Firma sind, dann werden sie auch Bestleistungen erbringen.

Das Profil eines Start-up-Mitarbeiters ist nicht jenes eines typischen Angestellten. Mitarbeitende bei Jungunternehmen wollen die internen Entscheide mittragen. Sie wollen Teil der Unternehmerfamilie sein und brauchen Unterstützung, damit sie sich entfalten können. Dafür ist eine offene Kommunikation nötig. Instabile Arbeitsverhältnisse dagegen und Sieben-Tage-Wochen sind Gift für das Firmenklima. Auch in Jungfirmen braucht es klare Strukturen. Dies gilt auch, wenn die Mitarbeitenden über Beteiligungskonzepte zu Mitunternehmern gemacht werden. Auch dann bleibt zwischen Angestellten und den eigentlichen Firmeninhabern immer eine Distanz. Nicht jeder Mitarbeiter ist gleich gestrickt wie die Gründer, sodass man auf keinen Fall zu viel unternehmerische Leistung mit «Rund-um-die-Uhr-Commitment» der Mitarbeiter verlangen sollte.

Peter Vogel HR Matching AG
www.jobzippers.com

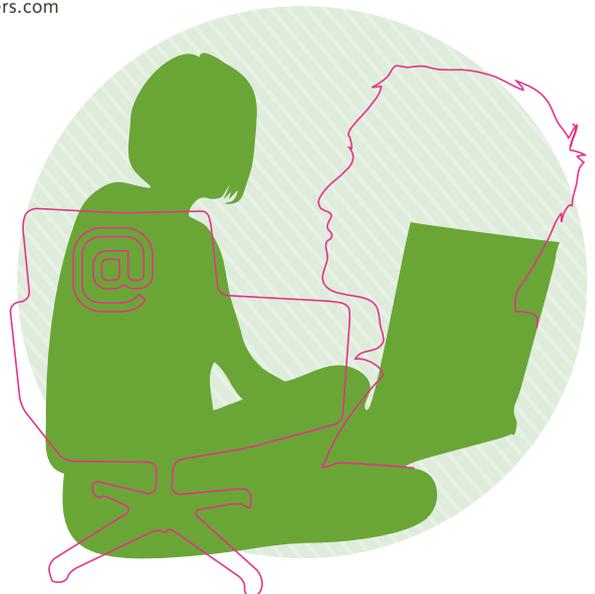




BILD: BEN HUGGLER

Auf dem Weg von der Forschung zum Produkt: Nina Geib und Arin Ghasparian.

Auf der Basis einer Doktorarbeit: Arin Ghasparian entwickelt einen Impfstoff gegen Entzündungskrankheiten.

Vom Labor auf den Weltmarkt

Patentieren lässt sich nur, was neu ist. Klingt banal, hat aber gerade für Forscher eine durchaus höhere Bedeutung. Besteht bei einer wissenschaftlichen Arbeit Aussicht auf eine kommerzielle Verwertbarkeit, muss das Patent vor der Publikation in einer Fachzeitschrift eingereicht werden.

«Ich war mir dieser Problematik bewusst», erinnert sich Arin Ghasparian. Er forschte im Rahmen seiner Doktorarbeit bei Professor John Robinson an der Uni Zürich über die immunologische Abwehr von Malaria-Erregern. Dabei gelang ihm ein Durchbruch, und er gelangte an die Unitectra, die gemeinsame Technologietransferstelle der Universitäten Zürich und Bern, welche die «Synthetic Virus-like Particle»-Technologie als patentwürdig einstufte. 2006 meldete die Unitectra ein sogenanntes PCT-Patent an, womit die Innovation in 144 Ländern einen vorläufigen Schutz genoss.

Damit gewann Ghasparian Zeit für die Beendigung seiner Doktorarbeit. 2009 reichte er sie ein, und nur wenig später gründete er mit Professor Robinson und seiner Studienkollegin Nina Geib die Virometix AG.

Der Einsatz von chemischen Nanopartikeln zu Impfpurposes wird weltweit beforscht. Vorbeugen statt heilen, heisst das Motto angesichts von neuen Viren und immer mehr Bakterienstämmen, die gegen traditionelle Antibiotika resistent sind.

«Mit Virometix fokussieren wir uns auf Entzündungskrankheiten, unter anderem auf die Abwehr von

sogenannten Pneumokokken», sagt der heute 33-jährige Ghasparian. Die Bakterien lösen beim Menschen unter anderem Entzündungen der Lunge, der Hirnhaut und des Mittelohrs aus. Mit oft tödlichen Folgen: Allein in Deutschland sterben jährlich rund 75 000 Menschen an Lungenentzündung. Zurzeit optimieren die Virometix-Gründer den Impfstoff in Tiermodellen. 2013 sind vorklinische toxikologische Untersuchungen geplant; 2015 sollen die ersten Verträglichkeitsprüfungen mit Menschen beginnen.

Bei der Finanzierung haben sich Ghasparian und Geib bisher auf eigene Ersparnisse gestützt; dazu kamen ein Wandeldarlehen der Zürcher Kantonalbank, die Preisgelder der Initiative venture kick und der de Vigier Stiftung sowie Forschungsgelder der Kommission für Technologie und Innovation (KTI). Mit den KTI-Geldern werden zum Beispiel drei Uni-Forscher bezahlt, die für Virometix arbeiten.

Doch die Entwicklungs- und Personalkosten werden bei der Virometix nicht weniger, und erste Erträge sind frühestens in drei bis vier Jahren zu erwarten; wenn der neuartige Pneumokokken-Impfstoff an ein grosses Pharmaunternehmen auslizenzieren werden kann. «Deshalb», sagt Nina Geib, «suchen wir zurzeit nach professionellen Investoren mit dem passenden Biotech-Hintergrund.»

www.virometix.com

Eine Publikation wie gründen³ kann nur mit engagierten Partnern gelingen. Sie beteiligen sich an den Kosten, steuern Know-how bei und sorgen nicht zuletzt für die Verbreitung in ihrem Netzwerk. Zwei von ihnen stellen sich hier vor.



Gründen kann auch einfach sein:
Adi Schmid, Gründer der biergarage.ch.



Vertraut auf die Business Software IFJ AbaWeb:
das Gründerteam der GetYourGuide AG.

Einfacher gründen und buchhalten

Anlaufstelle für Firmengründer: Wer mit dem Institut für Jungunternehmen (IFJ) startet, ist auf dem besten Weg.

Seit 1989 tut das Institut für Jungunternehmen schweizweit mit diversen Initiativen – unter anderem venturelab und venture kick – alles dafür, angehenden Unternehmerinnen und Unternehmern den Weg zum Erfolg zu ebnen. Unser Motto dabei: Das Leben der Start-ups so zu vereinfachen, dass sie sich nicht mit unnötiger Bürokratie herumschlagen müssen und sich voll auf ihre Kunden und Investoren konzentrieren können.

So wie der St. Galler Bierbrauer Adi Schmid, der mit feiner Braukunst gegen den Einheitsgeschmack der Grossbrauereien vorgeht: «Dass ich die biergarage.ch gründen wollte, war klar. Doch als ich mich näher damit befasste, wurde alles auf einmal ziemlich komplex. Man muss so vieles beachten und miteinan-

der abgleichen – sehr umständlich.» Dank dem IFJ merkte er, dass eine Firmengründung auch schnell, einfach und unkompliziert zu haben ist: Über den Online-Gründungs-Service bequem von zu Hause alle Daten eingeben – und fertig. «Neben den günstigen Gründungskosten war für mich auch wichtig, dass ich beim IFJ immer einen persönlichen Ansprechpartner hatte, der sich um meine Fragen gekümmert hat.»

www.ifj.ch/gründen

Partnerschaft mit Abacus

Zeit und Geld sparen lautet auch die Devise bei der Business Software IFJ AbaWeb. «Hätten wir von Beginn weg auf diese Lösung gesetzt, hätten wir uns sehr viel Zeit, Geld und Nerven sparen können», so Pascal Mathis, CFO von GetYourGuide, der weltweit grössten Online-Plattform für Touren, Ausflüge und

Attraktionen. «Wir wollten für unsere Buchhaltung und Business-Prozesse eine Cloud-Lösung, auf die wir jederzeit über das Internet Zugriff haben. Weiter sollte die Lösung flexibel an unsere Anforderungen angepasst werden können und mitwachsen. Hier hat AbaWeb einfach das beste Preis-Leistungs-Verhältnis.» Jungunternehmer profitieren über das IFJ bei der All-in-One-Lösung für Kunden, Rechnungen, Produkte und Prozesse des Branchenführers ABACUS von exklusiven Start-up-Konditionen mit bis zu 80 Prozent Rabatt.

www.ifj-abaweb.ch

Kostenlose Kurse

Sie haben Fragen zur Firmengründung oder wollen Ihre Administration im Jungunternehmen optimieren? Dann kommen Sie zu unseren kostenlosen Intensivkursen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie problemlos die Gründung und Ihren Unternehmeralltag meistern. www.ifj.ch/kurse

«Wir setzen auf innovative Start-ups»

Die Aargauische Kantonalbank setzt auf die Jungunternehmen. Was die Start-ups erwarten können, sagt André Kühni, Leiter KMU Services bei der AKB.

Herr Kühni, die Aargauische Kantonalbank (AKB) setzt im Bereich «Neuunternehmen» auf ein Dreisäulen-Konzept. Was umfasst dieses?

André Kühni: Die erste Säule richtet sich an Jungfirmen aus dem gewerblichen und Dienstleistungsbereich. Dazu gehört ein Neuunternehmerkonto mit besseren Konditionen und allenfalls einer erleichterten Kreditvergabe. Als zweite Säule besitzt die AKB einen eigenen Risikokapitalfonds von 10 Millionen Franken. Daraus werden Firmen mit Eigenkapital oder Wandeldarlehen von bis zu einer halben Million Franken versorgt.

Was sind die Bedingungen für eine Beteiligung an einem Start-up?

Es müssen technologisch führende Neuunternehmen sein mit innovativen Produkten und einem skalierbaren Geschäftskonzept.

Als dritte Säule führen Sie jedes Jahr für die Jungunternehmen eine Investorenkonferenz durch.

Die Investorenkonferenz organisieren wir zusammen mit dem StartAngels Network. Die Zusammenarbeit mit anderen Investoren und Business Angels bringt eine Win-Win-Situation sowohl für die Firmengründer wie auch für unsere Bank. Dank solchen Kooperationen können wir auch grössere Projekte finanzieren. Vielfach engagieren sich branchenerfahrene Investoren auch im Verwaltungsrat solcher Start-ups und bringen damit ihr Know-how ein. Jungunternehmen, die von erfahrenen Unternehmern begleitet werden, sind meist erfolgreicher.

Bietet die AKB auch Weiterbildungen an?



Unterwegs für Aargauer Gründer: André Kühni von der Aargauischen Kantonalbank.

Wir wollen den Start-ups zur Seite stehen. Zum Angebot gehören eine über ein Jahr dauernde Unternehmerschule, ein Seminar für Unternehmerfrauen sowie die Schriftenreihe KMU – Wissen, welche im Internet unter www.akb.ch/kmu-wissen abgerufen werden kann. Weiter bieten wir Unternehmerkurse an, zum Beispiel über Führungspsychologie oder zur Nachfolgeregelung.

Optimale Anlaufstelle für Neugründer Bestens gerüstet in die Selbstständigkeit



Mit einer guten Geschäftsidee und viel Energie ist man auf dem richtigen Weg zum Unternehmer. Doch braucht es für die Umsetzung noch viele strategische Überlegungen und einiges an Vorbereitung. Die Wirtschaftsförderung Kanton Bern ist die optimale Anlaufstelle, um den richtigen Ansprechpartner zu finden.

Finanzierung und Immobiliensuche

Die WFB unterstützt Sie bei der Immobiliensuche oder bei der Finanzierungsfrage. Welche anderen wichtigen Aspekte bei der Gründung zu berücksichtigen sind, finden Sie im «Wegweiser zur Unternehmensgründung».

Kostenlose Erstberatung

Falls Sie eine Analyse Ihres Vorhabens oder eine Start-up-Erstberatung wünschen, ist innoBE der richtige Partner im Kanton Bern. Im Auftrag der WFB führt innoBE eine kostenlose Beratung mit einem kompetenten Berater durch.

www.berneinvest.com
www.innoBE.ch



HOFER BSW

ERSCHEINUNGSBILDER, WEBAUFRITTE, PROSPEKTE UND FIRMENZEITSCHRIFTEN:

www.typographie.ch

W.A. DE VIGIER FOUNDATION

Promoting Young Entrepreneurs in Switzerland

5 x CHF 100.000

Every Year for Innovative Business Ideas

The most valuable prize for Young Entrepreneurs in Switzerland, since 1989

Application deadline: End of September

Winners:



I. Fish: Selexis (2000)



M. Vögeli, G. Davatz, R. Chandra:
Arktis Radiation (2007)



P. Stein, W. Glatz, L. Durrer,
E. Schwyter: GreenTEG (2010)



M. Sieber, P. Mathis, T. Rein,
J. Reck: GetYourGuide (2011)



W.A. de Vigier Foundation
Support for young entrepreneurs in Switzerland

www.devigier.ch



Initiative Consortium

Institut für Technologiemanagement



Universität St. Gallen

ETH

Eidgenössische Technische Hochschule Zürich
Swiss Federal Institute of Technology Zurich



UNI
BASEL



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD
Bundesamt für Berufsbildung und Technologie BBT
Föderalagentur für Innovation KTI

— GEBERT RUF STIFTUNG —
WISSENSCHAFT.BEWEGEN

AVINA STIFTUNG

Join us!

The Swiss Start-up Monitor is now **ready for the first usage!** Become a part of it, support our initiative to raise the visibility of Switzerland's start-ups and enjoy the special benefits of registered start-ups, e.g.:

- Be aware of current **business plan deadlines** or other applications
- Find **templates** for founder business contracts
- Re-use your start-up information on other platforms and keep stakeholders up-to-date
- Connect with **the Swiss start-up community**
- Use our **free financial tools** to simplify your start-up life

→ Register on www.startupmonitor.ch

About us

The Swiss Start-up Monitor is a non-profit scientifically based initiative pursuing the quantification of the Swiss start-up scene as the main objective. Start-ups registering and using the platform will support us in showing that start-ups can have a significant impact on the Swiss economy, in raising the international awareness of the Swiss start-up scene, and in simplifying data sharing between start-ups and stakeholders through an online platform.

More information about us on

www.startupmonitor.ch

facebook.com/startupmonitor.ch

twitter.com/startupmonitor

Supporting Partners



Das Gründer-ABC

Wer ist mein Ansprechpartner bei der kantonalen Wirtschaftsförderung? Gibt es auch in meiner Region ein Gründerzentrum? Brauche ich als Einzelunternehmerin einen Handelsregistereintrag? Gibt es für Aktionäre eine Nachschusspflicht? Wie lange darf ich als EU-Bürger bewilligungsfrei in der Schweiz arbeiten? Welche Technologie- und Jungunternehmerpreise werden ausgeschrieben? Auf

all diese Fragen finden Sie auf den folgenden 25 gelben Seiten eine Antwort.

Auf den Seiten 74 bis 81 finden Sie ausserdem die «Checkliste Firmengründung». Folgen Sie ihr und Sie gelangen zielsicher vom unternehmerischen Grobkonzept über die Einzahlung des Gründungskapitals und den Abschluss aller erforderlichen Versicherungen zur eigenen Firma.

- 58 Gründerzentren und Technologieparks
- 60 Anlaufstellen für Unternehmensgründer
- 66 Rechtsformenübersicht
- 72 Informationen für Nicht-Schweizer
- 74 Checkliste Firmengründung
- 82 Förderpreise und Wettbewerbe



Das Gründer-ABC wurde massgeblich aufbereitet von:

TRÄGERSCHAFT VON
gruenden.ch



startupticker.ch

Die «Rechtsformenübersicht», «Informationen für Nicht-Schweizer» und «Checkliste Firmengründung» werden auf der Website gruenden.ch aktuell gehalten.

Ihre Anregungen und Rückmeldungen adressieren Sie bitte an standort@vd.zh.ch.

© Trägerschaft gründen c/o Amt für Wirtschaft und Arbeit Kanton Zürich – Standortförderung

Gründerzentren und Technologieparks

Nationale Organisationen

TECHNOPARK®-Allianz
www.technopark-allianz.ch

SwissParks – Verband der Technologie- und Gründungszentren
www.swissparks.ch

Interessengemeinschaft Coworking Schweiz
http://coworking-schweiz.ch

Bern / Mittelland

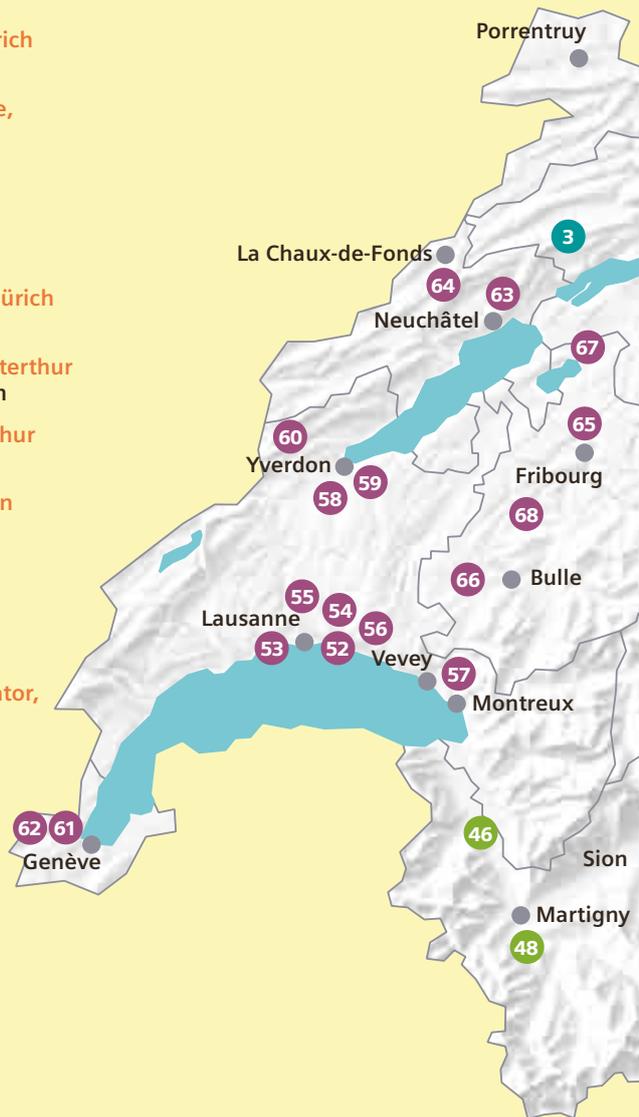
- 1 Start-up-/Innovationsberatung, Bern
www.innoBE.ch
- 2 DufourWest, Coworking Space, Biel
www.dufourwest.ch
- 3 Technologiepark, St-Imier (BE)
www.st-imier.ch

Nordwestschweiz

- 4 Basel Inkubator, Start-up Center der Universität Basel und der FHNW, Basel
http://basel-inkubator.ch
- 5 CoworkingBasel, Basel
http://coworkingbasel.ch
- 6 Technologiepark Basel
www.technologiepark-basel.ch
- 7 Tenum AG, Büros und Dienstleistungen, Liestal
www.tenum.ch
- 8 business parc, Reinach (BL)
www.businessparc.ch
- 9 business parc laufental, Zwingen (BL)
www.businessparc.ch
- 10 TZW TechnologieZentrum, Witterswil (SO)
www.tzw-witterswil.ch
- 11 Plug & Start, start-up-factory, Olten
www.plug-and-start.ch
- 12 Creapole SA, Connecting ideas, Delémont
www.creapole.ch
- 13 TECHNOPARK® Aargau, Windisch
www.technopark-aargau.ch
- 14 Swiss upSTART, Brugg
www.fhnw.ch/upstart

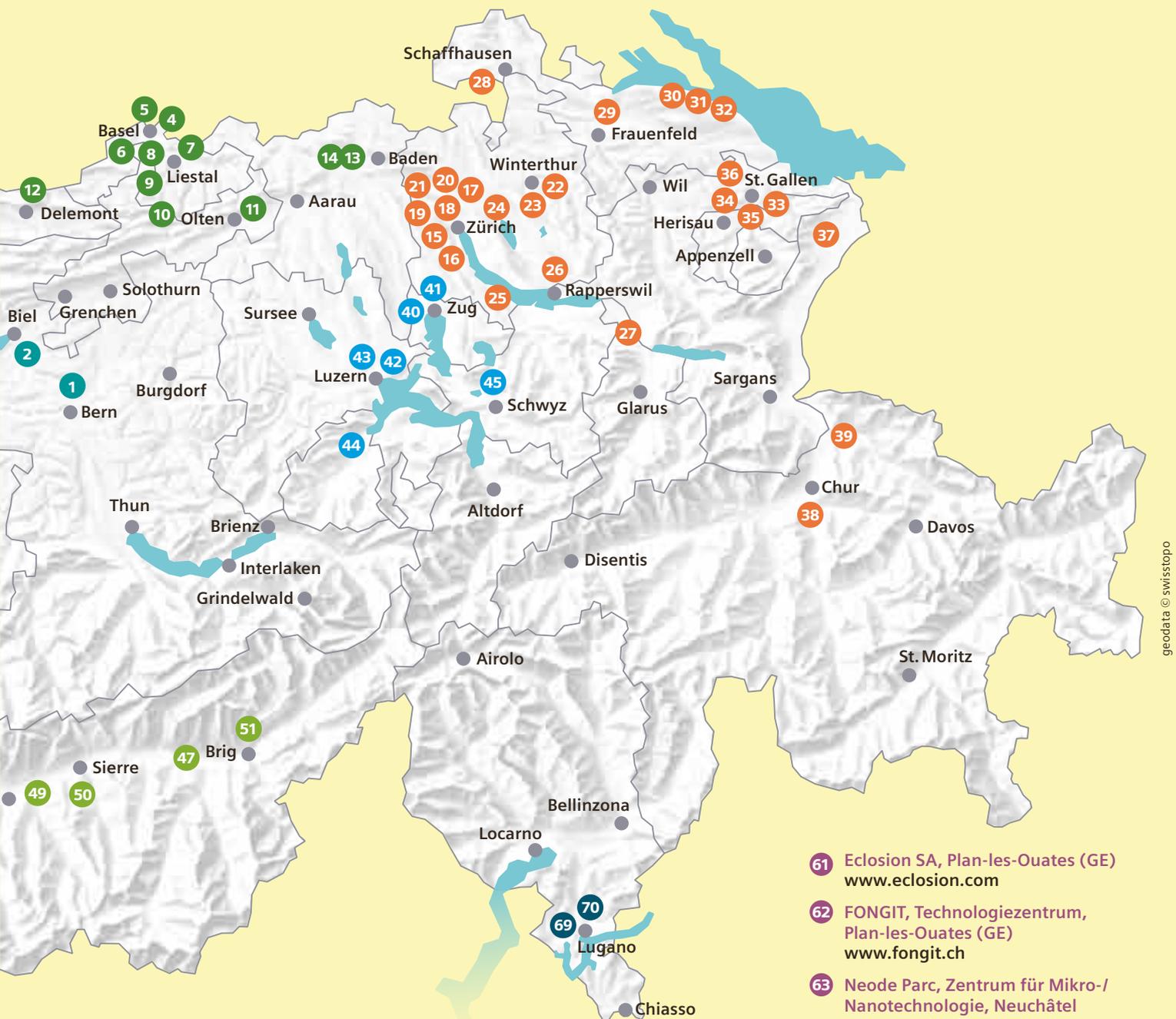
Zürich / Ostschweiz

- 15 BlueLion, Zürich
Inkubator für ICT- und Cleantech-Unternehmen
www.bluelion.ch
- 16 Startzentrum Zürich, Zürich
www.startzentrum.ch
- 17 TECHNOPARK® Zürich, Zürich
www.technopark.ch
- 18 The Hub, Coworking Space, Zürich
http://zurich.the-hub.net
- 19 Citizen Space, Coworking Space, Zürich
www.citizen-space.ch
- 20 RocketPark, Business Park für Internet Start-ups, Zürich
www.rocketpark.ch
- 21 BIO-TECHNOPARK® Schlieren-Zürich
www.bio-technopark.ch
- 22 TECHNOPARK® Winterthur, Winterthur
www.technopark-winterthur.ch
- 23 CentralWay, Inkubator, Winterthur
http://centralway.com
- 24 glaTec – Technologiezentrum an der Empa, Dübendorf
www.glatec.ch
- 25 grow Gründerorganisation, Wädenswil
www.grow-waedenswil.ch
- 26 Stiftung Futur, Business-Inkubator, Rapperswil-Jona (SG)
www.futur.ch
- 27 TZL TechnologieZentrum Linth, Ziegelbrücke (GL)
www.tzl.ch
- 28 RhyTech – Materials World, Neuhausen am Rheinfall
www.rhytech.ch
- 29 START! Gründungszentrum, Frauenfeld
www.start-tg.ch
- 30 HTC High-Tech-Center AG, Tägerwil (TG)
www.high-tech-center.ch
- 31 Spider Town, Tägerwil (TG)
www.spidertown.ch
- 32 Bodensee Technologie & Trade Center AG, Kreuzlingen
www.bttc.ch
- 33 tebo Technologiezentrum an der Empa, St. Gallen
www.tebo.ch
- 34 STARTFELD, St. Gallen
www.startfeld.ch
- 35 Ostsinn, Coworking Space/Projekt-support/Bildung und Wissen, St. Gallen
www.ostsinn.ch
- 36 VentureWorks, Inkubator, St. Gallen
www.ventureworks.ch
- 37 ri.nova impulszentrum, Rebstein (SG)
www.rinova.ch
- 38 E-Tower, Gründerzentrum der HTW, Chur
www.e-towerchur.ch
- 39 Innozet, Innovation und Start-up Grüşch (GR)
www.innozet.ch



Zentralschweiz

- 40 BusinessPark Zug, das Zuger Gründerzentrum, Zug
www.businessparkzug.ch
- 41 CoworkingZUG, Coworking Space, Zug
www.coworkingzug.ch
- 42 TECHNOPARK® Luzern, Root Längenbold
www.technopark-luzern.ch
- 43 Coworking Box, Luzern
www.coworkingbox.ch
- 44 microPark Pilatus, Alpnach
www.microparkpilatus.ch
- 45 Technologiezentrum Schwyz, Steinen
www.tzsz.ch



geodata © swisstopo

Wallis

- 46 BioArk, Biotechnologie-Zentrum, Monthey
www.bioark.ch
- 47 BlueArk, Technozentrum für erneuerbare Energien, Visp
www.blueark.ch
- 48 IdeArk, Technozentrum für multimodale Interaktion/ Multimedia-Informationsmanagement, Martigny
www.ideark.ch
- 49 PhytoArk, Entwicklungszentrum für Produkte aus Pflanzenzellen, Sion-Conthey
www.phytoark.ch
- 50 TechnoArk, IKT-Zentrum, Sierre
www.technoark.ch
- 51 TeleArk, IKT-Zentrum, Brig
www.teleark.ch

Westschweiz

- 52 Parc Scientifique PSE, Lausanne
www.parc-scientifique.ch
- 53 Biopôle Business Park Lausanne, Epalinges
www.biopole.ch
- 54 SwissMedia Center, Lausanne
www.swissmedia-center.ch
- 55 Eclau, Espace Coworking, Lausanne
<http://eclau.ch>
- 56 La Fondation des Ateliers de la Ville de Renens, Renens
www.ateliersvdr.ch
- 57 SwissMedia Center, Vevey
www.swissmedia-center.ch
- 58 TecOrbe Greentech Center, Orbe (VD)
www.tecorbe.ch
- 59 Y-Parc – Swiss Technopole, Yverdon-les-Bains
www.y-parc.ch
- 60 Technopôle, Zentrum für Mikroschweissen, Sainte-Croix (VD)
www.technopole1450.ch

- 61 Eclasion SA, Plan-les-Ouates (GE)
www.eclasion.com
- 62 FONGIT, Technologiezentrum, Plan-les-Ouates (GE)
www.fongit.ch
- 63 Neode Parc, Zentrum für Mikro-/ Nanotechnologie, Neuchâtel
www.neode.ch
- 64 Neode Parc, Zentrum für Mikro-/ Nanotechnologie, La Chaux-de-Fonds
www.neode.ch
- 65 Fri Up, Gründerzentrum Zentrum, Fribourg
www.friup.ch
- 66 Fri Up, Gründerzentrum Süd, Vaulruz (FR)
www.friup.ch
- 67 Fri Up, Gründerzentrum Nord, Murten (FR)
www.friup.ch
- 68 Venturi Incubateur SA, Villaz-St-Pierre (FR)
<http://venturi.vivier.ch>

Tessin

- 69 Centro Promozione Start-up, Lugano
www.cpstartup.ch
- 70 Tecnopolò Lugano, Bioggia
www.tecnopolò.ch

Anlaufstellen für Unternehmensgründer

Aus- und Weiterbildung

Akad Business (Kombination von Selbststudium und Präsenzunterricht)
www.akad.ch/business

Basecamp Bern
www.basecamp.ch

Business Tools Zürich
www.btools.ch

BWL – Betriebswirtschaftliches Institut und Seminar Basel AG (Fernlehrgänge)
www.bwl-institut.ch

CTI Entrepreneurship
Im 2013 startet die Kommission für Technologie und Innovation KTI ein neues Trainingsprogramm für die Gründer von wissenschaftsbasierten Jungunternehmen (fünftägige Ausbildung und Semesterkurse). Die Module: «Business Creation» und «Business Development»
www.cti-entrepreneurship.ch
(ab Frühjahr 2013)

EB Zürich
www.eb-zuerich.ch

ESW start-up
www.esw.ch

Fachhochschulen
www.fachhochschulen.net

Henri B. Meier Unternehmerschule
www.unternehmerschule.es.unisg.ch

Hochschule für Wirtschaft, Freiburg
www.heg-fr.ch

IFJ Institut für Jungunternehmen
Kostenlose Gründerkurse
www.ifj.ch

Life Science Zurich – Learning Center (LSLC)
www.lifescience-learningcenter.ch

SIFE
Schweizerisches Institut für Entrepreneurship
Hochschule für Technik und Wirtschaft Chur
www.sife.ch

SIU – Schweizerisches Institut für Unternehmerschulung
www.siu.ch

start-net
Kurse für erfolgreiche Geschäftsgründung
www.start-net.ch

StartUp Weekend Schweiz
(Basel, Bern, Luzern, St. Gallen, Zürich)
www.startupweekend.ch

STARTUPS
www.startups.ch

Swiss School for International Business der Schweizer Industrie- und Handelskammern
www.ssib.ch

TECHNOPARK® Academy, Zürich
www.tp-academy.ch

Universität St. Gallen, Institut für Klein- und Mittelunternehmen
www.kmu.unisg.ch

upStart der Fachhochschule Nordwestschweiz
www.fhnw.ch/upstart

venturelab
Start-up-Training der Kommission für Technologie und Innovation KTI für Studierende und Hightech-Start-ups
www.venturelab.ch

Wyrsch Unternehmerschule AG für KMU
www.unternehmerschule.ch

Young Enterprise Switzerland YES!
www.y-e.ch

Beratung

Adlatus
www.adlatus.ch

Aargau Services
Start-up-Beratung im Kanton Aargau
www.aargauservices.ch

BaseCamp4HighTech, Bern
www.bc4ht.ch

CimArk, Sion
www.cimark.ch

EVA – The Basel life sciences start-up agency
www.eva-basel.ch

FFC-STEP
Finding First Customer Innovationsförderung an der EPFL
http://vpiv.epfl.ch

Förderagentur für Innovation KTI
www.kti-cti.ch
www.ctistartup.ch

Genilem
Non-Profit-Verein für Gratis-Coachings von Start-ups
www.genilem.ch

GründerZentrum Solothurn
www.gzs.ch

Import-/Export-Beratung der Swiss School for International Business
www.ssib.ch/beratung

i-net innovation networks switzerland, Basel
www.inet-innovation.ch

innoBE
Start-up- und Innovationsberatung im Kanton Bern
www.innoBE.ch

InnovationsTransfer Zentralschweiz ITZ
www.itz.ch

IFJ Institut für Jungunternehmen
Kostenlose Gründerberatung
www.ifj.ch

Jung-Unternehmer-Zentrum Flawil, Gossau, Wattwil, Wil
www.jungunternehmerzentrum.ch

Finanzkompetenzzentrum des Kantons Wallis
www.ccf-valais.ch

KMU Next – Stiftung für KMU Nachfolge
www.kmunext.ch

KMU Zentrum an der HTW Chur
www.kmuzentrum.ch

KMU-Zentrum Liechtenstein an der Universität Liechtenstein
www.kmu-zentrum.li

Platinn
Organisation zur Förderung von Start-ups und KMU in den Kantonen FR, GE, JU, NE, VS, VD
www.platinn.ch

Schweizer Franchise Verband
www.franchiseverband.ch

senExpert
Für Rat und Tat, kostengünstige Partner für Unternehmensberatung
www.senexpert.ch

STARTFELD
Beratung und Coaching von Jungunternehmen in den Kantonen AI, AR, St. Gallen
www.startfeld.ch

Startzentrum – Alles für Jungunternehmer
www.startzentrum.ch

Stiftung KMU Schweiz
www.stiftung-kmu.ch

startup Academy, Basel
http://startup-academy.ch

STARTUPS
www.startups.ch

Technologieforum Zug
www.technologieforumzug.ch

TECHNOPARK® Allianz
www.technopark-allianz.ch

TREUHAND|SUISSE – Schweizerischer Treuhänderverband
www.treuhandsuisse.ch

Cluster-Initiativen

→ **Automobil / Aerospace / Cleantech / Energie / Logistik**

National
www.autocluster.ch
www.energie-cluster.ch
www.logistikplattform.ch
www.swiss-aerospace-cluster.ch
www.swisscleantech.ch

Aargau
www.cleantech-aargau.ch
www.energie-gipfel.ch

Basel
www.inet-basel.ch (Cleantech)

Zug
www.cleantech-zug.ch

Zug

www.technologieforumzug.ch
(Cleantech, Logistik)

Raum Zürich

www.newtechclub.ch
(Energie- und Gebäudetechnik)

Westschweiz

www.cleantech-alps.com

→ **Bio- und Medtech / Ernährung / Life Sciences**

National

www.medical-cluster.ch
www.medtech-switzerland.com
www.swissbiotech.org

Schweiz – Deutschland – Frankreich

www.biovalley.com

Basel

www.inet-basel.ch (Life Sciences)

Hombrechtikon Zürich

www.toolpoint.ch
(Life-Science-Tool-Branche)

Küssnacht am Rigi (SZ)

www.medtechcluster.ch

Schlieren-Zürich

www.bio-technopark.ch

Thurgau

www.ernaehrungswirtschaft.ch

Zug

www.technologieforumzug.ch
(Life-Sciences / Medtech)

Zürich

www.lifescience-zurich.ch

Westschweiz

www.bioalps.org

→ **Finanzbranche / Beratung**

National

www.vqf.ch (Finanzdienstleistungen)

Bern

www.consultingcluster.ch

Pfäffikon (SZ)

www.financevalley.ch

Zug

www.ifz.ch (Institut für Finanzdienstleistungen)

Zürich

www.finanzplatz-zuerich.ch

→ **Informations- & Kommunikationstechnologie**

National

www.ict-agenda.ch
www.swissict.ch (Branchenverband)

Region Zürich/Bodensee

www.winlink.ch
(Verein für Informationstechnologien)

Basel

www.inet-basel.ch (Netzwerk IKT)

Luzern

www.gridlucerne.ch (ICT-Plattform)

Bern

www.tcbe.ch (ICT-Plattform)

Zug

www.technologieforumzug.ch (Software)

Zürich

www.ezurich.ch
(ICT-Plattform Stadt Zürich)

Zürich

www.zurichitvalley.ch
(IT-Plattform Glatttal-Region)

Westschweiz

www.alpict.com

→ **Kreativ- / Kulturwirtschaft**

National

www.designnet.ch
www.kreativwirtschaft.ch
www.kulturwirtschaft.ch

Zürich

www.creativezurich.ch

Basel

www.ikbasel.ch
(Initiative Kreativwirtschaft)

→ **Mikro- und Nanotech / Präzision / Verpackung**

National & International

www.csem.ch (Centre Suisse d'Electronique et Microtechnique)
www.ipi.eu (International Packaging Institute, Schaffhausen)
www.netzwerk-kunststofftechnologie.ch
www.nanoscience.ch (Nanowissenschaften)

Kantone BE, JU, NE und SO

www.praezisionscluster.ch

Bodenseeregion

www.ncb.ch (Nano-Cluster)

Basel

www.inet-basel.ch (Nanotech)

Schaffhausen

www.its.sh.ch

Zentralschweiz

www.mccs.ch (Mikrotechnologie)

Zug

www.technologieforumzug.ch
(Mess- & Regeltechnik, Mikrotechnologie, Elektronik)

Westschweiz

www.micronarc.ch (Mikro- und Nanotechnologie)

→ **Sport**

National

www.sportcluster.ch

→ **Branchenverbände und -organisationen**

National

www.verbaende.ch

→ **Internationale Cluster-Plattformen**

EU-Raum

<http://cluster-excellence.eu>

Weltweit

www.tci-network.org/cluster/initiatives

Export

Osec Business Network Switzerland

www.osec.ch

Pool of Experts

www.poolofexperts.ch

Swiss Export

www.swissexport.ch

swissnex

Connecting the world and Switzerland in science, education, art and innovation
www.swissnex.ch

Schweizer Industrie- und Handelskammern

www.cci.ch

Finanzierung

CTI Invest

Plattform für die Finanzierung von Hightech-Unternehmen
www.cti-invest.ch

Club Valaisan des Business Angels

www.bizangels.ch

BioValley Business Angels Club

www.biobac.ch

Brains to Ventures

Internationales Netzwerk von Privatinvestoren
www.b-to-v.com

BAS – Business Angels Schweiz

www.businessangels.ch

ETH Pioneer Fellowship

Für ETHZ-Absolventen zur Entwicklung marktfähiger Ideen
www.eth-foundation.ch

Finanzdienstleister des Staates Wallis

www.ccf-valais.ch

FITEC

Fondation d'impulsion technologique et économique de Canton du Jura
www.fitec.ch

FONGIT Seed Invest

Gründungsfonds des Hightech-Business-Inkubators FONGIT
www.fongit.ch/project.html

Forschungsfonds Aargau

Förderung der Innovation in der Aargauer Wirtschaft
www.forschungsfonds-aargau.ch

Go Beyond

Internationales Netzwerk für Business Angels
www.go-beyond.biz

Go! Ziel selbständig

Beratung und Mikrokredite für Jungunternehmen
www.mikrokredite.ch

Hasler Stiftung

Förderung innovativer ICT-Start-ups mit grossem Marktpotenzial
www.haslerstiftung.ch

Innovationsfonds der Alternativen

Bank Schweiz ABS
www.abs.ch

Innovationsfonds des Kantons Freiburg

Finanzierung von Forschungsprojekten in Wissenschaft und Technik mit erheblichen Auswirkungen im Kanton
www.promfr.ch

Innovationsstiftung der Schwyzer Kantonalbank

Wachstumsfinanzierung und Nachfolgeregelungen
www.szkb.ch/innovationsstiftung

KTI Förderagentur Innovation

Finanzierung längerfristiger «Discovery Projects» mit hohem Marktpotenzial
www.kti.admin.ch

Kantonalbanken

Start-up-Finanzierungen
www.kantonalbank.ch

Mikrokredit Solidarität Schweiz MSS

Gründungsfinanzierungen von KMU
www.mikrokredit-solidaritaet.ch

MSM Investorenvereinigung

www.msmsgroup.ch/iv.html

Risikokapital Freiburg AG

Für Unternehmen in der Gründungs- oder Aufbauphase mit (geplantem) Standort im Kanton FR
www.promfr.ch

SECA Swiss Private Equity & Corporate Finance Association

Mitglieder: Risikokapitalgeber, Beteiligungsunternehmen, Business Angels
www.seca.ch

Seed Capital Freiburg

Anschubfinanzierungen von Wissenschafts- oder Technologie-Projekten mit hoher Wertschöpfung
www.promfr.ch

STARTFELD

Frühfinanzierung innovativer Start-ups in den Kantonen AI, AR, SG durch zinslose Darlehen
www.startfeld.ch

Startfinance

Finanzierungsplattform für wachstumsorientierte Jungunternehmen
www.startfinance.ch

StartAngels Network

Plattform für Business Angel Investoren
www.startangels.ch

SVC – AG für KMU-Risikokapital des Swiss Venture Clubs (SVC)

Förderung innovativer Projekte von KMU, Start-ups und bestehenden Unternehmen
www.svc-risikokapital.ch

Venture Kick

2 Millionen Franken Startkapital pro Jahr für innovative Start-up-Projekte an Schweizer Universitäten
www.venturekick.ch

Volkswirtschafts-Stiftung

Starthilfe für innovative Jungunternehmer
www.volkswirtschaft-stiftung.ch

Venture Valuation

Beratung und kostenlose Informationen zum Thema «Bewertung»
www.venturevaluation.com

→ siehe auch Internet-Plattformen

Bürgschaftsgenossenschaften

Bürgschaftsfonds des Kantons Schwyz

www.szkb.ch/buergschaftsfonds

Bürgschaftsgenossenschaft beider Basel

www.btg.ch

Bürgschaftsgenossenschaft Mitte für KMUs

in den Kantonen AG (nur Fricktal), BL, BS, BE, JU, SO, LU, OW, NW
www.bgm-ccc.ch

Bürgschaftsgenossenschaft Westschweiz

für die Kantone FR, GE, NE, VS, VD
www.crcpme.ch

Bürgschaft Westschweiz der Kantone FR, GE, NE, VS, VD

www.cautionnementromand.ch

Fondetec

Finanzierung von Unternehmen in der Stadt Genf
www.fondetec.ch

Ostschweizer Bürgschaftsgenossenschaft

für die Kantone AG, AI, AR, GL, GR, LU, NW, OW, SG, SH, SZ, TG, TI, UR, ZG, ZH
www.obtg.ch

OVAC – Bürgschaftsgenossenschaft des Walliser Gewerbes

www.ovac.ch

SAFFA – Bürgschaftsgenossenschaft für Unternehmerinnen

www.saffa.ch

Frauen-Netzwerke

Alliance F – Bund Schweizerischer Frauenorganisationen

www.alliancef.ch

arena femina – Kommunikations-Plattform für Geschäftsfrauen

www.arenafemina.ch

Business and Professional Women Switzerland

www.bpw.ch

CFE – Club de Femmes Entrepreneurs

www.femmes-entrepreneurs.ch

donna informatica – Netzwerk für weibliche IT-Schaffende

www.donnainformatica.s-i.ch

European Women's Management Development International Network

www.ewmd.org

femdat – Die Schweizer Expertinnen-Datenbank

www.femdat.ch

FFU – FachFrauenUmwelt

www.ffu-pee.ch

f-i-t – Netzwerk von und für Frauen im Tourismus

www.f-i-t.ch

FOKA – Forum Kaufmännischer Berufsfrauen Schweiz

www.foka.ch

FrauenVernetzungswerkstatt

www.frauenvernetzungswerkstatt.ch

Infostelle Frau + Arbeit

www.frauundarbeit.ch

KMU Frauen Schweiz – Frauennetzwerk des Schweizerischen Gewerbeverbandes

www.kmufrauenschweiz.ch

Mentoringpool für Frauen

www.mentoringpool.ch

NEFU – Netzwerk der Einfrau-Unternehmerinnen

www.nefu.ch

Online-Magazin für Berufsfrauen

www.ostschweizerinnen.ch

Soroptimist – Teil der globalen Organisation berufstätiger Frauen in leitender Stellung

www.soroptimist.ch

SVA – Schweizerischer Verband der Akademikerinnen

www.unifemmes.ch

SVIN – Schweizerische Vereinigung der Ingenieurinnen

www.svin.ch

Swonet – Swiss Women Network

www.swonet.ch

VCHU – Verband Schweizer Unternehmerinnen

www.vchu.ch

Verband Frauenunternehmen

www.frauenunternehmen.ch

Verband Wirtschaftsfrauen Schweiz

www.wirtschaftsfrauen.ch

wif – Wirtschaftsforum für Frauen

www.wif-wirtschaftsforum.ch

WIN – Women Innovation Network

www.win-web.ch

Women's Forum – Network für die engagierte Business-Frau

www.womensforum.ch

Zonta Schweiz und Liechtenstein – Teil des globalen Netzwerks berufstätiger Frauen

www.zonta.ch

Internet-Plattformen

www.100-days.net

www.c-crowd.com

www.wemakeit.ch

Crowdfunding-Plattformen

www.capitalproximite.ch

Plattform zur Vermittlung kapitalsuchender Unternehmen in der Westschweiz mit potenziellen Investoren

www.ch.ch/unternehmen

Portal zu den Online-Informationen von Bund, Kantonen, Gemeinden

www.StartBiz.ch

Online-Schalter für Unternehmensgründungen des Seco

www.ifj.ch

www.netnotar.ch

www.startups.ch

Firmengründung online

www.kti-cti.ch

Förderagentur für Innovation KTI

www.gruenden.ch

Gründungsplattform des Kantons Zürich

www.genilem.ch

Plattform für Start-up-Coaching

www.start-net.ch

Gründerplattform Kanton Aargau

www.gruendermesse.ch

Plattform der Ostschweizer Gründermesse

www.inno-swiss.com

Social Media Plattform der Schweizer Start-up-Szene

www.startup.ch

Das Verzeichnis der innovativen Schweizer Jungunternehmen inkl. TOP100 Start-ups

www.estarter.ch

Schweizer KMU- und Gründerportale

www.startupticker.ch

Das Schweizer News-Portal mit laufend aktualisierten Meldungen über die Start-up-Szene (auf Englisch, Deutsch, Französisch, Italienisch)

www.startupmonitor.ch

Swiss Start-up-Monitor – die Community Plattform für junge Schweizer Unternehmen

www.swissstartups.com

www.startwerk.ch

Blog-Plattformen für Schweizer Start-ups

www.swissnanocube.ch

Nano-Informations-Plattform für Berufsbildungs-, Mittelschulen und höhere Fachschulen

www.kmunext.ch

Stiftung KMU Next für KMU-Nachfolge

www.companymarket.ch

KMU-Börsenplattform

www.forschungsportal.ch

www.rdb.ethz.ch

www.research-projects.uzh.ch

Universitäre Forschungsportale

Organisationen / Netzwerke

→ Efficiency-Clubs

Basel: www.efficiency-club.ch

Biel: www.efficiency-biel.ch

Bern: www.efficiency-bern.ch

Luzern: www.efficiency-luzern.ch

Zug: www.efficiency-club-zug.ch

Zürich: www.efficiency.ch

Family Business Network FBN

Vereinigung Schweizer Familienunternehmen

www.fbn.ch

→ F&E-Netzwerke

www.sustainableengineering.ch

www.kmuzentrumholz.ch

www.biotechnet.ch

www.ecademy.ch

Nationales F&E-Konsortium der Schweizer Hochschulen, Unternehmen und öffentlichen Institutionen

www.brenet.ch

Nationales Kompetenznetzwerk Gebäude-technik und Erneuerbare Energien

www.foodresearch.ch

Netzwerk von öffentlich finanzierten Schweizer Hochschulen und Institutionen zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der Lebensmittelindustrie und ihrer Zulieferer

www.swisslaser.net

www.manufacture.ch

Swiss Institute of Service Sciences SISS

<http://crag.hesge.ch/service-science>

IDEE-SUISSE

Schweizerische Gesellschaft für Ideen und Innovationsmanagement

www.idee-suisse.ch

Ingenieure für die Schweiz von morgen

www.ingch.ch

IFJ Startimpuls

Monatliche Networking-Events in der ganzen Schweiz

www.ifj.ch

Junge Wirtschaftskammern

der Schweiz

www.juniorchamber.ch

Manufuture-CH

Schweizer Tochter des europäischen Netzwerks und Plattform für Themen rund um die Produktion (MEM-Industrie)

www.manufacture.ch

Pioniers' Club PCU –

bringing emerging

Entrepreneurs together

www.pcunetwork.ch

Swiss Foundations

Netzwerk der Schweizer Förderstiftungen

www.swissfoundations.ch

Swiss Technology Network

www.swisst.net

Schweizerischer Gewerbeverband

www.sgv-usam.ch

Swiss Biotech Association

www.swissbiotechassociation.ch

Venture Networking

www.venturelab.ch

Winclub

Club für junge Unternehmende aus der Region Winterthur

www.winclub.ch

Wissens- und Technologietransferstellen

→ Nationale Organisationen

CSEM

Neuenburg, Alpnach, Basel, Landquart, Zürich

www.csem.ch

Energie-Cluster

www.energie-cluster.ch

Schweizerische Vereinigung

für Technologietransfer swiTT

www.switt.ch

Swiss Design Transfer

www.swissdesigntransfer.ch

TECHNOPARK® Allianz

www.technopark-allianz.ch

Umwelt und Energie

www.eco-net.ch

Vereinigung Schweizer

Technologie- und Gründerzentren

www.swissparks.ch

→ Konsortien

Mittelland W6

BE, FR, ZH, Greater Zurich Area

Domenico Alexakis

T: +41 (0)44 786 14 28

www.whoch6.ch

Competence Center for

Medical Technology

www.ccmedtech.ch

Nordwestschweiz WKNW

BS, BL, AG, SO

Thomas Ruppli

T: +41 (0)61 267 33 88

www.wknw.ch

InnovationsTransfer Zentralschweiz

(ITZ)

LU, UR, SZ, OW, NW, ZG

Willy Kuchler

T: +41 (0)41 349 50 62

www.itz.ch

CHost

Wissens- und Technologietransfer

Ostschweiz

Thomas Friedli

T: +41 (0)71 224 72 60

www.wtt-chost.ch

Alliance (Westschweiz)

GE, VD, VS, NE, FR, JU, Jura Bernois

Gabriel Clerc

T: +41 (0)21 693 35 82

www.alliance-tt.ch

Netzwerk Holz

F&E-Konsortium als Netzwerk

der Schweizer Hochschulen

im Bereich Forst-Holz-Bau

www.netzwerkh Holz.ch

Transferstellen der Hochschulen

ETH transfer Zürich

www.ethz.ch

Fachhochschulen

www.fachhochschulen.net

TicinoTransfer

www.agire.ch

Unitec

Transferstelle der Universität Genf

www.unige.ch/unitec

unitetra

Technologietransfer der Universitäten Basel, Bern und Zürich

www.unitetra.ch

Wissenstransferstelle der Hochschule

für Angewandte Wissenschaften,

St. Gallen

www.fhsg.ch

→ Regionale Organisationen

Empa Technologietransfer
www.empa.ch, www.glatec.ch

grow – Gründerorganisation Wädenswil
www.grow-waedenswil.ch

ITS Industrie- und Technozentrum Schaffhausen
www.its.sh.ch

KMU-Zentrum, Vaduz
www.kmu-zentrum.li

Micro Center Central Switzerland AG
www.mccs.ch

Paul Scherrer Institut, Villigen
www.psi.ch/industry

Innovations-Plattform für Westschweizer KMU
www.platinn.ch

RFIDnet Bern GmbH
www.rfidnet.ch

Stiftung The Ark, Sion
www.theark.ch

Technologietransfer FITT, Windisch
www.fhnw.ch

TEK – Vorsprung dank Wissen, Zürich
www.tek-kmu.ch

Wirtschafts-/Standortförderungen

Aargau
Aargau Services Standortförderung
T: +41 (0)62 835 24 40
www.aargauservices.ch

Appenzell Ausserrhoden
Amt für Wirtschaft
T: +41 (0)71 353 61 11
www.wifoear.ch

Appenzell Innerrhoden
Wirtschaftsförderung
T: +41 (0)71 788 94 44
www.ai.ch/standort

Basel-Stadt/Baselland
Wirtschaftsförderung BaselArea
T: +41 (0)61 295 50 00
www.baselarea.ch

Bern
Wirtschaftsförderung WFB/
Promotion économique
du canton de Berne
T: +41 (0)31 633 41 20
www.berneinvest.com

Freiburg
Wirtschaftsförderung WIF
T: +41 (0)26 304 14 00
www.promfr.ch

Genf
Promotion économique
T: +41 (0)22 388 34 34
www.whygeneva.ch

Glarus
Kontaktstelle für Wirtschaft
T: +41 (0)55 646 66 14
www.glarusnet.ch

Graubünden
Amt für Wirtschaft und Tourismus
T: +41 (0)81 257 23 42
www.awt.gr.ch

Jura
Promotion économique
T: +41 (0)32 420 52 20
www.jura.ch/eco

Luzern
Wirtschaftsförderung
T: +41 (0)41 367 44 00
www.luzern-business.ch

Neuenburg
Promotion économique
T: +41 (0)32 889 68 20
www.neuchateconomie.ch

Nidwalden
Wirtschaftsförderung
T: +41 (0)41 618 76 54
www.wirtschaftsfoerderung.nw.ch

Obwalden
Standort Promotion
T: +41 (0)41 660 90 66
www.iow.ch

St. Gallen
Standortförderung, Amt für Wirtschaft
T: +41 (0)71 229 35 60
www.standort.sg.ch

Schaffhausen
Wirtschaftsförderung
T: +41 (0)52 674 03 03
www.economy.sh

Schwyz
Wirtschaftsförderung
T: +41 (0)41 819 16 34
www.schwyz-wirtschaft.ch

Standortförderung Höfe
T: +41 (0)55 410 25 50
www.standort-hoefe.ch

Solothurn
Wirtschaftsförderung
T: +41 (0)32 627 95 23
www.standortsolothurn.ch

Thurgau
Wirtschaftsförderung
T: +41 (0)52 724 26 06
www.wifoe.tg.ch

Tessin
Promozione economica
T: +41 (0)91 814 35 41
www.ti.ch/copernico

Uri
Wirtschaftsförderung
T: +41 (0)41 875 24 01
www.ur.ch/wfu

Waadt
Service de la Promotion
Economique et du Commerce
T: +41 (0)21 316 60 21
www.vd.ch/selt

Wallis
Wirtschaftsförderung/
Promotion économique
T: +41 (0)27 606 73 51
www.business-valais.ch

Zug
Kontaktstelle Wirtschaft
T: +41 (0)41 728 55 04
www.zug.ch/economy

Zürich
Standortförderung des Kantons Zürich
T: +41 (0)43 259 49 92
www.awa.zh.ch

**Netzwerk
Standortförderung Kanton Zürich**
www.standort.zh.ch/nwsf

Greater Zurich Area
www.greaterzuricharea.ch

TECHNOPARK®-Allianz

Die Adresse für Jungunternehmen und Innovation

Die **TECHNOPARK®-Allianz** ist eine etablierte Kooperationsplattform zur Förderung des Technologietransfers und des Jungunternehmertums in der Schweiz. Mitglieder sind die Trägerschaften des **TECHNOPARK® Aargau**, **TECHNOPARK® Lugano**, **TECHNOPARK® Luzern**, **BIO-TECHNOPARK® Schlieren-Zürich**, **TECHNOPARK® Winterthur** und **TECHNOPARK® Zürich**.

Die **TECHNOPARK®-Allianz** unterstützt die **TECHNOPARK®-Unternehmen** und -Institutionen, insbesondere Hightech-Start-ups und -Spin-offs. Sie führt Akteure aus Wissenschaft, Technologie und Wirtschaft zusammen, schafft ein anregendes Umfeld für den Wissens-, Könnens- und Technologietransfer und fördert Innovationen, die in den Unternehmen entstehen. Der gelungene Mix aus unterschiedlichen Branchen und Disziplinen, die vielfältigen Beratungsleistungen, die ausgewählten Jungunternehmen und etablierten Firmen tragen massgeblich dazu bei, dass der Brand «**TECHNOPARK®**» heute ein Qualitätssiegel ist. Der Brand kommt den Jungunternehmen als Vertrauensbasis gegenüber Kunden und Partnern, aber auch als Attraktivitätsfaktor zugute. Er strahlt international aus und wirkt vertrauensfördernd beim Aufbau von Kundenbeziehungen und bei der Suche nach Investoren.

Die **TECHNOPARK®-Allianz** steht heute für überdurchschnittlich gute Erfolgsquoten der in ihr ansässigen Unternehmen. Sie setzt dabei auf folgende Faktoren:

- **Technologietransfer:** Als führende Technologiezentren setzen die Allianz-Partner den Technologietransfer über drei Grundpfeiler um: Weiterbildung. Kooperationsprojekte zwischen Hochschule und Industrie sowie Aufbau von Jungunternehmen.
- **Zusammenarbeit:** Eng mit der Partnerhochschule, über die jeder Technopark verfügt.
- **Unternehmerkultur:** Die Partner der **TECHNOPARK®-Allianz** fördern mit verschiedenen Angeboten insbesondere bei Jungunternehmen eine leistungsorientierte Unternehmerkultur. Damit tragen sie dazu bei, dass nachhaltige Erfolge und Arbeitsplätze geschaffen werden.
- **Selektion und Coaching von Jungunternehmen:** Unternehmen, die in einen **TECHNOPARK®** aufgenommen werden, müssen sich einem strengen Selektionsverfahren unterziehen. Sind die Unternehmen einmal zugelassen, können sie ein massgeschneidertes Coaching in Anspruch nehmen und auf eine besondere, unterstützende Infrastruktur zugreifen.
- **Vernetzen von Kompetenzen:** Die Institutionen der **TECHNOPARK®-Allianz** kooperieren mit Hochschulen sowie mit Unternehmen. Die Allianz ist die Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Markt und führt Jungunternehmen mit führenden etablierten Firmen zusammen.
- **Gemeinsames Netzwerk:** Die Allianz verknüpft die Beziehungsnetzwerke der einzelnen Technoparks, um ihre wichtige Türöffnungsfunktion für ihre Mieter verstärkt einzusetzen. Die Verknüpfung erhöht die Visibilität der Technoparks und ihrer Unternehmen.
- **Finanzierung:** Die Allianz fördert das Interesse von Investoren, arbeitet eng mit Business-Angels-Organisationen zusammen und unterstützt Initiativen, die Mittel für Start-ups und Spin-offs zur Verfügung stellen.



Die Partner der **TECHNOPARK®-Allianz**:

TECHNOPARK® Aargau

Fläche: 3 000 m²

eingemietete Unternehmen: 30

TECNOPOLO® Lugano

Fläche: 2 000 m²

eingemietete Unternehmen: 12

TECHNOPARK® Luzern

Fläche: 5 000 m²

eingemietete Unternehmen: 50

BIO-TECHNOPARK® Schlieren-Zürich:

Fläche: 30 000 m²

eingemietete Unternehmen: 36

TECHNOPARK® Winterthur

Fläche: 10 000 m²

eingemietete Unternehmen: 45

TECHNOPARK® Zürich

Fläche: 44 000 m²

eingemietete Unternehmen: 260

Weitere Informationen:

TECHNOPARK®-Allianz

www.technopark-allianz.ch

Rechtsformenübersicht

	Einzelunternehmen*	Kollektivgesellschaft*
Rechtsgrundlagen	im OR nicht separat geregelt	OR 552–593
hauptsächlicher Verwendungszweck	Kleinunternehmen, personenbezogene Tätigkeiten (z. B. Künstler)	kleinere, dauernde, stark personenbezogene Unternehmen
Rechtsnatur	Alleineigentum des Firmeninhabers	Personengesellschaft
Bildung Firmenname generelle Schranke: Täuschungsverbot und öffentliches Interesse OR 944	Familienname des Inhabers mit oder ohne Vorname OR 944, 945 mögliche Zusätze: Tätigkeit, Fantasie-Bezeichnungen	Familienname mind. 1 Gesellschafter mit Zusatz, der das Gesellschaftsverhältnis andeutet, oder Familiennamen aller Gesellschafter. Namen anderer Personen als der Gesellschafter dürfen nicht enthalten sein. OR 947 I, II, IV mögliche Zusätze: Tätigkeit, Fantasie-Bezeichnungen OR 944
Entstehung durch ein nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe siehe Kommentar 1, Seite 71	Aufnahme der selbständigen, auf dauernden Erwerb gerichteten wirtschaftlichen Tätigkeit.	Abschluss eines Gesellschaftsvertrages formfrei, d. h. die Kollektivgesellschaft kann ohne schriftliche Vereinbarung entstehen. OR 552 Wenn kein nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe betrieben wird, entsteht die Kollektivgesellschaft erst mit dem Eintrag ins HR. OR 553
Eintrag im HR	zwingend für ein nach kaufmännischer Art geführtes Unternehmen, das einen Jahresumsatz von mindestens CHF 100 000 erzielt HRegV 36	zwingend für ein nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe OR 552 II
Erforderliche Anzahl Inhaber oder Gesellschafter	1 natürliche Person ist alleiniger Geschäftsinhaber	2 oder mehrere natürliche Personen sind Gesellschafter OR 552
Erforderliches Kapital	keine Auflagen	keine Auflagen Höhe und Anteile gemäss Vertrag OR 557 bzw. 531

HR = Handelsregister HRegV = Handelsregisterverordnung OR = Schweiz. Obligationenrecht
VR = Verwaltungsrat ZGB = Schweiz. Zivilgesetzbuch

Kommanditgesellschaft*	Gesellschaft mit beschränkter Haftung GmbH	Aktiengesellschaft AG
OR 594–619	OR 772–827	OR 620–763
Spezialfälle, z. B. kleinere Unternehmen, die eine stark personenbezogene Tätigkeit ausüben unter Einbezug externer Investoren	kleinere, stark personenbezogene Unternehmen	geeignet für fast alle Arten gewinnorientierter Unternehmen
Personengesellschaft	juristische Person, Körperschaft	juristische Person, Körperschaft
Familienname mind. 1 unbeschränkt haftenden Gesellschafters (Komplementär) mit Zusatz, der das Gesellschaftsverhältnis andeutet. Namen anderer Personen als der unbeschränkt haftenden Gesellschafter dürfen nicht enthalten sein, OR 947 III, IV. Kommanditär darf nicht erwähnt sein, sonst haftet er unbeschränkt, OR 607. mögliche Zusätze: Tätigkeit, Fantasie-Bezeichnungen, OR 944	freie Wahl der Firma (Personennamen, Tätigkeit, Fantasie-Bezeichnungen → vorausgesetzt der Name ist noch verfügbar, siehe Checkliste Firmengründung ab Seite 74). In der Firma muss die Rechtsform angegeben werden. OR 944, 950	freie Wahl der Firma (Personennamen, Tätigkeit, Fantasie-Bezeichnungen → vorausgesetzt der Name ist noch verfügbar, siehe Checkliste Firmengründung ab Seite 74). In der Firma muss die Rechtsform angegeben werden. OR 944, 950
Abschluss eines Gesellschaftsvertrages formfrei, d. h. die Kommanditgesellschaft kann ohne schriftliche Vereinbarung entstehen. OR 594 Wenn kein nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe betrieben wird, entsteht die Kommanditgesellschaft erst mit dem Eintrag ins HR. OR 595	öffentliche Beurkundung der Gründung, Genehmigung der Statuten, gegebenenfalls Bestimmung der Geschäftsführung sowie der Vertretung und (sofern kein Verzicht gemäss OR 727a II vorliegt) der Revisionsstelle Eintrag ins HR OR 777–779	öffentliche Beurkundung der Gründung, Genehmigung der Statuten, Wahl des VR und (sofern kein Verzicht gemäss OR 727a II vorliegt) der Revisionsstelle. Eintrag ins HR OR 629–635 a, 640, 643
zwingend für ein nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe OR 594 III	entsteht erst mit dem HR-Eintrag OR 779	entsteht erst mit dem HR-Eintrag OR 643
mind. 1 natürliche Person als unbeschränkt haftender Gesellschafter (Komplementär) sowie mind. 1 natürliche oder juristische Person oder Handelsgesellschaft als beschränkt haftender Gesellschafter (Kommanditär) OR 594	mind. 1 Gesellschafter Gesellschafter können natürliche oder juristische Personen oder Handelsgesellschaften sein. OR 775	mind. 1 Aktionär Aktionäre können natürliche oder juristische Personen oder Handelsgesellschaften sein. OR 625
keine Auflagen Höhe und Anteile gemäss Vertrag OR 598 bzw. 557 Kommanditsumme jedes Kommanditärs muss im HR eingetragen werden Art 608, 609 OR und 41 Abs. 2 lit g HRegV	obligatorisches, in den Statuten betragsmässig definiertes Stammkapital, aufgeteilt in Stammanteile mit einem Nennwert von mind. CHF 100 OR 774 mind. CHF 20 000, jeder Stammanteil muss vollständig einbezahlt sein OR 777c I	obligatorisches, in den Statuten betragsmässig definiertes Aktienkapital, aufgeteilt in Aktien mit einem Nennwert von mind. 1 Rappen mind. CHF 100 000, davon CHF 50 000 einbezahlt OR 621, 622

* Bei den natürlichen Personen ist eine Anerkennung der Selbständigkeit aus sozialversicherungsrechtlicher Sicht durch die Ausgleichskasse erforderlich. Mehr Informationen: www.gruenden.ch

	Einzelunternehmen*	Kollektivgesellschaft*
Erbringung von Sachwerten anstelle von Geld	möglich	möglich OR 557/531
Organisation bzw. Organe	keine Organe Treuhand/Revisionsstelle kann eingesetzt werden	Gesellschafter Revisionsstelle kann eingesetzt werden
Haftung / Nachschusspflicht subsidiär = ergänzend zum Gesellschaftsvermögen, wenn dieses ausgeschöpft ist	unbeschränkte Haftung des Inhabers mit dem persönlichen Vermögen	primär Haftung des Gesellschaftsvermögens subsidiäre unbeschränkte und solidarische Haftung jedes Gesellschafters mit dem persönlichen Vermögen OR 568
Beizug von Investoren bzw. Fremdkapital siehe Kommentar 2, Seite 71	nicht geeignet für die Aufnahme von Fremdkapital	durch Beitritt OR 569
Gewinn- und Verlusttragung	voll beim Inhaber	gemäss Gesellschaftsvertrag OR 559 f.
Buchführungspflicht	wenn die Verpflichtung besteht, sich in das HR eintragen zu lassen OR 957, HRegV 36	wenn die Verpflichtung besteht, sich in das HR eintragen zu lassen OR 957–964
Besteuerung weitere Informationen siehe www.gruenden.ch	Inhaber für gesamtes Einkommen und Vermögen aus geschäftlichem und privatem Bereich	jeder Gesellschafter für seinen Einkommens- und Vermögensanteil an der Gesellschaft sowie für sein privates Einkommen und Vermögen
Gründungskosten (Beratung, Gründung, Notar, HR-Eintrag)	CHF 500 bis 2500	CHF 2500 bis 5500
Geschäftsführung und Vertretung	durch den Inhaber und allfällige von ihm ernannte Personen	durch jeden Gesellschafter einzeln, sofern nicht durch Gesellschafterbeschluss anders geregelt wird es muss jedoch mind. 1 Gesellschafter zur Vertretung befugt sein weitere Zeichnungsberechtigte gemäss Gesellschafterbeschluss OR 563, 566

HR = Handelsregister HRegV = Handelsregisterverordnung OR = Schweiz. Obligationenrecht
VR = Verwaltungsrat ZGB = Schweiz. Zivilgesetzbuch

Kommanditgesellschaft*	Gesellschaft mit beschränkter Haftung GmbH	Aktiengesellschaft AG
möglich OR 598 bzw. 557, 531	möglich, besonderes Verfahren OR 777 II i. V. m. 628 u. 634	möglich, besonderes Verfahren OR 628, 634
Gesellschafter Revisionsstelle kann eingesetzt werden	<ul style="list-style-type: none"> – Gesellschafterversammlung – Geschäftsführung (mit mind. 1 Mitglied) – Revisionsstelle, sofern kein Verzicht OR 727a II OR 809 ff. 	<ul style="list-style-type: none"> – Generalversammlung – VR (mit mind. 1 Mitglied) – Revisionsstelle, sofern kein Verzicht OR 727a II OR 698 ff.
<p>primär Haftung des Gesellschaftsvermögens subsidiäre unbeschränkte solidarische Haftung jedes Komplementärs mit dem persönlichen Vermögen OR 604</p> <p>subsidiäre beschränkte solidarische Haftung jedes Kommanditärs (Haftung mit Kommanditsumme) OR 608</p>	<p>ausschliessliche Haftung des Gesellschaftsvermögens OR 794</p> <p>fakultative beschränkte Nachschusspflicht gemäss Statuten</p> <p>Betrag der mit einem Stammanteil verbundenen Nachschusspflicht muss in den Statuten festgelegt sein und darf das Doppelte des Nennwertes des Stammanteils nicht übersteigen.</p> <p>Haftung nur für die mit den eigenen Stammanteilen verbundenen Nachschüsse OR 795</p>	<p>ausschliessliche Haftung des Gesellschaftsvermögens</p> <p>lediglich Pflicht der Aktionäre zur vollen Einzahlung des auf ihre Aktien entfallenden Aktienkapitalanteils (Liberierung) OR 630</p>
durch Beitritt als Kommanditär oder Komplementär OR 612	Erhöhung des Stammkapitals durch Statutenänderung OR 781	verschiedene Formen der Kapitalerhöhung durch Statutenänderung OR 650 ff.
gemäss Gesellschaftsvertrag OR 601	Gesellschafter haben Anspruch auf einen Anteil am Bilanzgewinn gemäss Gesetz und Statuten OR 798, 801 i. V. m. 660	Aktionäre haben Anspruch auf einen Anteil am Bilanzgewinn gemäss Gesetz und Statuten OR 660
wenn die Verpflichtung besteht, sich in das HR eintragen zu lassen OR 957–964	ja OR 957–964	ja OR 957–964
jeder Gesellschafter für seinen Einkommens- und Vermögensanteil an der Gesellschaft sowie für sein privates Einkommen und Vermögen	<p>Gesellschaft für Gewinn und Kapital</p> <p>Gesellschafter für Anteile als Vermögen und auf Gewinnverteilungen als Einkommen</p>	<p>Gesellschaft für Gewinn und Kapital</p> <p>Aktionär für Aktien als Vermögen und auf Dividenden als Einkommen</p>
CHF 2500 bis 5500	ab CHF 3000	ab CHF 3000
<p>durch jeden Komplementär einzeln, sofern nicht durch Gesellschafterbeschluss anders geregelt</p> <p>es muss jedoch mind. 1 Komplementär zur Vertretung befugt sein</p> <p>Der Kommanditär ist zur Führung der Geschäfte der Gesellschaft weder berechtigt noch verpflichtet. OR 600 I</p> <p>weitere Zeichnungsberechtigte gemäss Gesellschafterbeschluss OR 599, 603/563</p>	<p>Geschäftsführung durch alle Gesellschafter gemeinsam, sofern nicht durch Statuten abweichend geregelt. OR 809</p> <p>Jeder Geschäftsführer ist zur Vertretung der Gesellschaft berechtigt.</p> <p>Die Statuten können die Vertretung abweichend regeln, jedoch muss mind. 1 Geschäftsführer zur Vertretung befugt sein. OR 814 f.</p>	<p>Geschäftsführung durch VR gesamthaft, sofern nicht durch Organisationsreglement an einzelne VR-Mitglieder oder Dritte übertragen OR 716 b</p> <p>Vertretung durch jeden VR einzeln, sofern nicht durch Statuten, Organisationsreglement oder VR-Beschluss an einzelne VR-Mitglieder oder Dritte übertragen OR 718 I, II</p> <p>mind. 1 VR-Mitglied muss zur Vertretung befugt sein. OR 718 III</p>

* Bei den natürlichen Personen ist eine Anerkennung der Selbständigkeit aus sozialversicherungsrechtlicher Sicht durch die Ausgleichskasse erforderlich. Mehr Informationen: www.gruenden.ch

	Einzelunternehmen*	Kollektivgesellschaft*
Übertragung der Mitgliedschaft (Exit, Mitarbeiter-Beteiligung etc.) siehe Kommentar 3, Seite 71	keine Mitgliedschaft, ganze oder teilweise Veräusserung des Geschäftsbetriebes	nach Gesellschaftsvertrag (OR 557 I); wenn keine Regelung im Gesellschaftsvertrag, mit Zustimmung aller Gesellschafter (OR 557 II mit Verweis auf OR 542)
Nationalitäts- und Wohnsitzvorschriften Aufenthalts- und Arbeitsbewilligung siehe Kommentar 4, Seite 71	Es ist nicht erforderlich, dass der Inhaber Wohnsitz in der Schweiz hat	Es ist nicht erforderlich, dass die Gesellschafter Wohnsitz in der Schweiz haben.

HR = Handelsregister HRegV = Handelsregisterverordnung OR = Schweiz. Obligationenrecht
 VR = Verwaltungsrat ZGB = Schweiz. Zivilgesetzbuch

Hinweis für Verwaltungsräte und Geschäftsführer*

Als Verwaltungsrat einer AG und Geschäftsführer einer GmbH sind Sie verpflichtet, für die ordnungsgemässe Organisation und Führung der Gesellschaft zu sorgen. Die Verletzung dieser Pflicht kann persönliche Haftung zur Folge haben. Stellen Sie deshalb sicher, dass Sie regelmässig Einblick in die erforderlichen Informationen haben, und vergleichen Sie die Vorgänge laufend mit dem Businessplan/Budget und nehmen Sie schnell Einfluss, wenn etwas schief läuft. Besonderes Augenmerk ist auf die Bezahlung der AHV-Beiträge zu richten, da hier eine verschärfte persönliche Haftung besteht. Die genannten Pflichten und Verantwortlichkeiten können auch so genannte faktische Organe treffen, d. h. Personen, die nicht formell Verwaltungsrat oder Geschäftsführer sind, aber massgeblich Einfluss auf die Führung der Gesellschaft nehmen.

Hinweis auf einfache Gesellschaft und Kollektivgesellschaft*

Die einfache Gesellschaft ist eine Rechtsgemeinschaft und eine Personengesellschaft nach Schweizer Recht. Nach Art. 530 OR ist sie definiert als vertragsmässige Verbindung von zwei oder mehreren Personen zur Erreichung eines gemeinsamen Zwecks mit gemeinsamen Kräften und Mitteln. Nach Art. 530 Abs. 2 OR ist die einfache Gesellschaft auch negativ definiert als jene Gesellschaftsform, die entsteht, wenn die Voraussetzungen für keine andere Gesellschaftsform erfüllt sind. Wenn Sie «unter einer gemeinsamen Firma ein Handels-, ein Fabrikations- oder ein anderes nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe betreiben» (Art. 552 OR), werden Sie zu einer Kollektivgesellschaft. Der einfachen Gesellschaft fehlt die Rechtspersönlichkeit und somit auch die Handlungsfähigkeit. Die Gesellschafter haften primär, unbeschränkt und solidarisch für die Schulden der Gesellschaft. Halten Sie sich vor Augen, dass Sie in dem Moment, wo Sie sich für keine andere Rechtsform entscheiden und gemeinsam mit anderen unternehmerisch tätig werden, eine einfache Gesellschaft oder eine Kollektivgesellschaft werden. Beide können formlos, d. h. ohne schriftlichen Vertrag durch blosses Handeln entstehen: z. B. durch Auftritt unter einem gemeinsamen Namen, gemeinsames Briefpapier sowie Offerten und Rechnungsstellung im Namen der Gemeinschaft.

* Dieser Textbeitrag wurde freundlicherweise von der MSM Group, Winterthur, www.msmsgroup.ch, beige-steuert.

Kommanditgesellschaft*	Gesellschaft mit beschränkter Haftung GmbH	Aktiengesellschaft AG
nach Gesellschaftsvertrag (OR 598 I); wenn keine Regelung im Gesellschaftsvertrag, mit Zustimmung aller Gesellschafter (OR 598 I mit Verweis auf OR 557 und 542)	schriftliche Übertragung der Stammanteile OR 785 Zustimmung der Gesellschafterversammlung (mind. 2/3 der vertretenen Stimmen sowie absolute Mehrheit des gesamten Stammkapitals, mit dem ein ausübbares Stimmrecht verbunden ist), sofern nicht durch Statuten anders geregelt OR 786, 808b I Ziff. 4	frei, sofern keine gesetzlichen oder statutarischen Übertragungsbeschränkungen bestehen OR 684 ff.
Es ist nicht erforderlich, dass die Gesellschafter Wohnsitz in der Schweiz haben	Die Gesellschaft muss durch 1 Person vertreten werden können, die Wohnsitz in der Schweiz hat. OR 814 III	Die Gesellschaft muss durch 1 Person vertreten werden können, die Wohnsitz in der Schweiz hat. OR 718 IV

* Bei den natürlichen Personen ist eine Anerkennung der Selbständigkeit aus sozialversicherungsrechtlicher Sicht durch die Ausgleichskasse erforderlich. Mehr Informationen: www.gruenden.ch

Kommentare

- 1 Eine selbständige, auf dauernden Erwerb gerichtete wirtschaftliche Tätigkeit, die nicht notwendigerweise eine Gewinnstrebigkeit voraussetzt.
- 2 Neben den genannten gesellschaftsrechtlichen Möglichkeiten der Aufnahme externer Investoren gibt es vertragliche Möglichkeiten, die sich zwischen Fremd- und Eigenkapital bewegen, z. B. Wandel- und Optionsdarlehen oder Darlehen mit erfolgsabhängigem Zinssatz.
- 3 *Exit:*
Bei allen Formen ist es möglich, den Geschäftsbetrieb durch die Übertragung der Aktiven und Passiven zu veräussern. Die Übernahme des Vermögens oder des Geschäftes von Kollektivgesellschaften, Kommanditgesellschaften, Kommanditaktiengesellschaften, Aktiengesellschaften mit beschränkter Haftung, Genossenschaften, Vereinen, Stiftungen und Einzelunternehmen, die im Handelsregister eingetragen sind, richtet sich nach den Vorschriften des Fusionsgesetzes (OR 181 IV). In den übrigen Fällen sind OR 181 I, II und III (Weiterhaftung des Veräusserers) zu beachten. Für den Übergang von Arbeitsverhältnissen vgl. OR 333.

Mitarbeiter-Beteiligung:

Alternativen zur Übertragung von Unternehmensanteilen (z. B. Aktien) sind u. a. Verträge auf Boni und die Gewinnbeteiligung.

- 4 Zur Arbeitsaufnahme benötigen ausländische Staatsangehörige eine Arbeits- und Aufenthaltsbewilligung, die sie zur Ausübung einer Erwerbstätigkeit berechtigt: Bei Bürgern aus EU-*/EFTA-** Mitgliedstaaten ist eine gültige Aufenthaltsbewilligung (Ausweis L oder B EU/EFTA) erforderlich. Erstmalige Arbeitsbewilligungen für Nicht-EU-/EFTA-Angehörige sind möglich, sofern es sich um qualifizierte Arbeitskräfte handelt oder besondere Gründe eine Ausnahme rechtfertigen. Weitere Informationen: www.bfm.admin.ch bzw. Anlaufstellen in den Kantonen.

* *EU-25 Mitgliedstaaten:* Belgien, Dänemark, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Grossbritannien (Vereinigtes Königreich), Irland, Italien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Malta, Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Schweden, Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechische Republik, Ungarn, Zypern

Für EU-2 Staatsangehörige gelten Übergangsbestimmungen (EU-2 = Bulgarien und Rumänien)

** *EFTA-Mitgliedstaaten:* Island, Liechtenstein, Norwegen, Schweiz

Informationen für Nicht-Schweizer

Diese Übersicht kann aufgrund der Unterschiede bei Bürgern verschiedener Staaten nur einen groben Überblick geben. Es empfiehlt sich, im Einzelfall jeweils die zuständigen Stellen zu konsultieren oder Beratung beizuziehen.

Aufenthalt und Erwerbstätigkeit

Vollzugsbehörden

Bundesamt für Migration www.bfm.admin.ch sowie kantonale Ämter (für Wirtschaft und Arbeit; für Migration)

Einleitende Bemerkung

Die gesundheits- und wirtschaftspolizeilichen Vorschriften sowie die jeweiligen Auflagen zur Berufsausübung (u. a. Bewilligungspflicht) sind grundsätzlich zu beachten, unabhängig von der Nationalität und der Aufenthaltsbewilligung.

Bei Schweizer Staatsbürgern und solchen mit der Niederlassungsbewilligung C

Keine Arbeitsbewilligung erforderlich.

EU-25 Staatsbürger

im Anstellungsverhältnis bei Schweizer Arbeitgeber (Erwerbstätigkeit von mehr als 3 Monaten)

erhalten eine Aufenthaltsbewilligung L oder B (abhängig von der Vertragsdauer); es besteht ein Anspruch auf Erteilung; Anmeldepflicht vor Arbeitsbeginn bei der Einwohnerkontrolle der Wohngemeinde (dabei erforderliche Unterlagen: gültiges Reisedokument sowie Arbeitsvertrag oder Arbeitsbestätigung).

im Anstellungsverhältnis bei ausländischem Arbeitgeber (Erwerbstätigkeit von mehr als 3 Monaten)

gelten als Entsandte/Dienstleister, auch wenn sie den Wohnsitz vorübergehend in der Schweiz haben; der Arbeitgeber muss für sie eine Arbeitsbewilligung einholen; dabei zu erfüllende Voraussetzungen: Gesamtwirtschaftliches Interesse, Lohn- und Arbeitsbedingungen, Persönliche Voraussetzungen sowie vorhandene Kontingente. Erst wenn diese vorliegt, kann die Anmeldung vor Arbeitsbeginn bei der Einwohnerkontrolle der Wohngemeinde erfolgen (erforderliche Unterlagen: gültiges Reisedokument sowie Arbeitsvertrag oder Arbeitsbestätigung).

mit Wohnsitz im Ausland

erhalten bei Erwerbstätigkeit von mehr als 3 Monaten pro Kalenderjahr eine Grenzgäμβewilligung (Ausweis G) bei Vorlage einer Arbeitsbescheinigung. Hierfür ist das Migrationsamt zuständig.

Kurzaufenthalt zur Erwerbstätigkeit

können max. 90 Arbeitstage pro Kalenderjahr bewilligungsfrei in der Schweiz arbeiten. Sie unterstehen jedoch einer Meldepflicht bei Erwerbstätigkeit von mehr als 8 Tagen. Die Meldepflicht besteht bereits ab 1. Arbeitstag bei: Bauhaupt- und Nebengewerbe, Gastgewerbe, Reinigungsgewerbe, Bewachungs- und Sicherheitsdienst. Die Meldung hat spätestens 8 Tage vor Arbeitsbeginn zu erfolgen.

Kurzaufenthaltsbewilligung (Bewilligung L)

Aufenthalte bis zu einem Jahr; maximal verlängerbar bis 24 Monate.

Aufenthaltsbewilligung (Bewilligung B)

Aufenthalte von über 1 Jahr; befristet.

Niederlassungsbewilligung (Bewilligung C)

unbefristet

EFTA

Fürstentum Liechtenstein, Island, Norwegen, Schweiz

EU-25

Belgien, Deutschland, Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Grossbritannien, Irland, Italien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Malta, Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Schweden, Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechische Republik, Ungarn, Zypern

EU-2

Bulgarien und Rumänien

EU-2 Staatsbürger

im Anstellungsverhältnis bei Schweizer Arbeitgeber
der Arbeitgeber muss für sie zuerst eine Arbeitsbewilligung einholen; zu erfüllende Voraussetzungen: Inländervorrang, Lohn- und Arbeitsbedingungen sowie vorhandene Kontingente; ist dies erfüllt, kann die Aufenthaltsbewilligung (L oder B → abhängig von der Vertragsdauer) erteilt werden; Anmeldepflicht vor Arbeitsbeginn bei der Einwohnerkontrolle der Wohngemeinde (erforderliche Unterlagen: gültiges Reisedokument sowie Arbeitsvertrag oder Arbeitsbestätigung); zu beachten gilt es, dass der Wohnsitzwechsel meldepflichtig ist.

im Anstellungsverhältnis bei ausländischem Arbeitgeber
analog EU-25 Staatsbürger

Bürger von Drittstaaten

Einreise nur mit entsprechendem Visum und Einreisepapieren möglich; ist begrenzt auf Spezialisten, Führungskräfte und andere qualifizierte Arbeitskräfte.

im Anstellungsverhältnis bei Schweizer Arbeitgeber

Erfüllen der Voraussetzungen: Gesamtwirtschaftliches Interesse, Inländervorrang, Lohn- und Arbeitsbedingungen, Persönliche Voraussetzungen sowie vorhandene Kontingente.

im Anstellungsverhältnis bei ausländischem Arbeitgeber

siehe EU-25 Staatsbürger; erfüllen der Voraussetzungen: Gesamtwirtschaftliches Interesse, Lohn- und Arbeitsbedingungen, Persönliche Voraussetzungen sowie vorhandene Kontingente.

Besonderheiten bei den Aufenthaltsbewilligungen

Aufenthaltsbewilligung (Bewilligung B)

Aufenthalte von über 1 Jahr; für bestimmten Zweck; befristet; kann verlängert werden, sofern keine Widerrufsgründe bestehen.

Kurzaufenthaltsbewilligung (Bewilligung L)

Aufenthalte bis 1 Jahr; für bestimmten Zweck; befristet; kann max. auf 24 Monate verlängert werden.

Inländervorrang

Der gesuchstellende Arbeitgeber muss den Nachweis erbringen, dass er weder in der Schweiz noch im EU/EFTA-Raum eine den Anforderungen entsprechend qualifizierte Person (hinsichtlich Ausbildung und Berufserfahrung) finden konnte. Für EU-2 Staatsbürger ist nur ein Suchnachweis in der Schweiz erforderlich.

Lohn- und Arbeitsbedingungen

Der Arbeitgeber muss die orts-, berufs- und branchenüblichen Löhne sowie Arbeitsbedingungen einhalten.

Kontingent

Vom Bundesrat festgelegtes, jährliches Kontingent an L- und B-Bewilligungen.

Selbständige Erwerbstätigkeit Gründung Einzelunternehmen, GmbH oder AG

Mehr Informationen

www.startbiz.ch, www.kmu.admin.ch, www.gruenden.ch,
www.bfm.admin.ch

Einleitende Bemerkungen

EU-/EFTA-Staatsbürger können sich in der Regel selbständig machen.

Ausländische Staatsbürger mit Bewilligung C oder Bewilligung B im Familiennachzug (d.h. verheiratet mit

1. einem/r Schweizer/in oder
2. einer Person mit Bewilligung C oder
3. einer Person mit Bewilligung B)

können sich in der Regel selbständig machen.

Drittstaaten-Angehörige ohne Aufenthalts- oder Niederlassungsbewilligung können sich nur selbständig machen, wenn dies dem gesamtwirtschaftlichen Interesse entspricht und die dafür notwendigen finanziellen und betrieblichen Voraussetzungen erfüllt sind. Die Gesuchsunterlagen (u. a. Businessplan) werden durch die Arbeitsmarktbehörden geprüft.

Gründung Einzelunternehmen

Der Familienname muss wesentlicher Inhalt des Firmennamens sein (Art. 945 Abs. 1 OR); gegebenenfalls HR-Eintrag am Unternehmenssitz (abhängig von Geschäftstätigkeit und Umsatz: bei einem nach kaufmännischer Art geführten Gewerbe mit einem Jahresumsatz von mindestens CHF 100 000 erforderlich)*

Gründung AG

Grundsätzlich gilt

1 Gründer (Art. 625 OR); mind. 1 VR-Mitglied oder Direktor mit Schweizer Wohnsitz (Art. 718 Abs. 4 OR); Eintrag im HR am Sitz der AG (Art. 640 OR)

Zusätzlich gilt

Evtl. Bewilligung gemäss Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (BewG) für Personen im Ausland gemäss Art. 5 BewG, die an der AG beteiligt sind.*

Gründung GmbH

Grundsätzlich gilt

1 Gründer (Art. 775 OR); mind. 1 Geschäftsführer oder Direktor mit Schweizer Wohnsitz (Art. 814 Abs. 3 OR); Eintrag im HR am Gesellschaftssitz (Art. 778 OR)

Zusätzlich gilt

Evtl. Bewilligung gemäss Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (BewG) für Personen im Ausland gemäss Art. 5 BewG, die an der GmbH beteiligt sind.*

* weitere Auflagen siehe Rechtsformenübersicht, Seiten 66–71 oder unter www.gruenden.ch

Erwerb von Immobilien

Aufsichtsbehörde

Bundesamt für Justiz www.bj.admin.ch

Erwerb bewilligungsfrei möglich

von Immobilien für Geschäftszwecke
unabhängig von Wohnsitz, Sitz und Staatsangehörigkeit

von Hauptwohnung

durch alle Ausländer mit Wohnsitz in der Schweiz

von Zweitwohnung

bei Wohnsitz in der Schweiz für EU-/EFTA-Staatsbürger und Drittstaaten-Angehörige mit C-Bewilligung

von Ferienwohnung/Wohneinheit in Aparthotel

bei Wohnsitz in der Schweiz für EU-/EFTA-Staatsbürger

Erwerb nicht möglich

von Zweitwohnung

- durch Ausländer mit Wohnsitz im Ausland (Ausnahme: Zweitwohnung am Arbeitsort für Grenzgänger mit EU-/EFTA-Staatsangehörigkeit)
- durch Drittstaaten-Angehörige ohne C-Bewilligung

von Hauptwohnung

- durch Drittstaaten-Angehörige ohne C- und B-Bewilligung

Erwerbsbewilligung erforderlich für

Erwerb Ferienwohnung/Wohneinheit in Aparthotel
durch

- Ausländer mit Wohnsitz im Ausland
- Drittstaaten-Angehörige ohne C-Bewilligung
- Gesellschaften mit Sitz im Ausland; Gesellschaften mit Sitz in der Schweiz und gleichzeitiger Beherrschung durch Personen im Ausland

Familiennachzug

Vollzugsbehörden

Bundesamt für Migration www.bfm.admin.ch und kantonale Migrationsämter

Bei Schweizer Staatsbürgern und ausländischen Staatsbürgern mit Niederlassungsbewilligung C

ausländische Ehegatten, eingetragene Partner und ledige Kinder unter 18 Jahren

haben Anspruch auf Erteilung und Verlängerung der Aufenthaltsbewilligung bei Zusammenwohnen

Kinder unter 12 Jahren

haben Anspruch auf Erteilung der Niederlassungsbewilligung

Bei EU/EFTA-Bürgern mit Aufenthaltsbewilligung oder Kurzaufenthaltsbewilligung

Eltern, Schwieger- und Grosseltern, Ehegatten, eingetragenen Partnern, (Stief-)Kindern unter 21 Jahren

kann Aufenthaltsbewilligung erteilt werden, soweit ihnen Unterhalt gewährt wird und eine angemessene Wohnung zur Verfügung steht

Bei ausländischen Staatsbürgern mit Bewilligung B oder L

ausländischen Ehegatten, eingetragenen Partnern und ledigen Kindern unter 18 Jahren kann eine Bewilligung B bzw. L erteilt werden, bei

- Zusammenwohnen und
- Vorhandensein einer bedarfsgerechten Wohnung und
- Nicht-Angewiesenheit auf Sozialhilfe.

Checkliste Firmengründung

Bitte beachten Sie, dass nicht zwingend alle Punkte im konkreten Einzelfall zur Anwendung kommen müssen. Einige der folgenden Themen werden auf der Website www.gruenden.ch vertieft.

Vorbereitung		
Grundsätzliche rechtliche Überlegungen	Alle drei Rechtsformen	GmbH AG
	Unabhängig von der Rechtsform sollte sich jede Firmengründerin/jeder Firmengründer bewusst sein, dass es Tätigkeiten und Austauschbeziehungen gibt, die vertraglich geregelt gehören.	<p>Gesellschaftsrechtliche Fragen sind vor der Gründung zu entscheiden und schriftlich festzuhalten (z.B. in einem Gesellschafter- bzw. Aktionärsbindungsvertrag).</p> <p>Wurden bereits Immaterialgüter-Rechte (z.B. Erfindungen, Designs, Software-Code) erstanden, sind diese in die Gesellschaft einzubringen.</p> <p>Vom Kauf eines Aktien-Mantels ist sehr abzuraten.</p>
Grobkonzept oder Businessplan erstellen	Alle drei Rechtsformen	
	Prüfen Sie gleich zu Beginn, ob Sie die persönlichen Voraussetzungen für eine selbständige Tätigkeit erfüllen und über genügend Know-how bzw. Erfahrung verfügen. Beraten Sie sich mit Ihren Familienmitgliedern, Freunden und Bekannten und erstellen Sie ein Grobkonzept oder einen Businessplan.	
Bewilligungen einholen	Alle drei Rechtsformen	
	Klären Sie ab, ob für die Ausübung der geplanten Tätigkeit Bewilligungen einzuholen oder sonstige gesetzliche Auflagen zu erfüllen sind. Mehr Informationen: http://bewilligungen.kmuinfo.ch (nationale Ebene) oder kantonale Plattformen.	
Vorabklärung Anerkennung der Selbständigkeit	Einzelunternehmen	GmbH AG
	<p>Klären Sie frühzeitig bei Ihrer Ausgleichskasse ab, ob die von Ihnen geplante Tätigkeit <i>AHV-rechtlich als selbständige Erwerbstätigkeit anerkannt</i> wird. Mehr Informationen: www.ausgleichskasse.ch.</p> <p>Bei einigen Berufsgruppen und Branchen erfolgt die Anerkennung der Selbständigkeit ausschliesslich durch die SUVA. Mehr Informationen: www.suva.ch</p>	keine Vorkehrungen erforderlich
Vorabklärung erforderliche Versicherungen vor allem Personenversicherungen	Alle drei Rechtsformen	
	<p>Klären Sie <i>Ihre Versicherungsbedürfnisse</i> und <i>-pflichten</i>, inkl. diejenigen, die Ihre geschäftlichen Risiken decken. Lassen Sie sich von der SUVA www.suva.ch, Ihrem Berufsverband und privaten Anbietern Offerten unterbreiten. Die Höhe der Prämien richtet sich jeweils nach dem versicherten Lohn.</p> <p>Mehr Informationen: www.bsv.admin.ch > KMU-Ratgeber</p>	
	Einzelunternehmen	GmbH AG
	<p>Regeln Sie die folgenden Versicherungen <i>für sich</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 1. Säule (AHV, IV, EO), Kinderzulagen ** – Pensionskasse (2. Säule) *** – Krankentaggeldversicherung *** – Unfallversicherung *** <p>Einzelunternehmen sind verpflichtet, sich einer Familienausgleichskasse anzuschliessen. Auch dann, wenn ausschliesslich kinderlose Personen, Teilzeitmitarbeitende oder gar keine Angestellten beschäftigt werden.</p> <p>Wenn Sie <i>Personal beschäftigen</i>, sind Sie verpflichtet, eine Unfallversicherung abzuschliessen und die Mitarbeitenden bei der AHV anzumelden. Bei der Pensionskasse besteht eine Versicherungspflicht ab einem Jahreslohn von CHF 21 060 (Jahr 2013). Der Abschluss einer Krankentaggeldversicherung ist gesetzlich nicht vorgeschrieben, jedoch üblich und empfehlenswert.</p>	<p>Regeln Sie die folgenden Versicherungen <i>für sich* und Ihre Arbeitnehmenden</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 1. Säule (AHV, IV, EO), Kinderzulagen ** – Pensionskasse (2. Säule), obligatorisch – Krankentaggeldversicherung *** – Unfallversicherung (obligatorisch: Betriebsunfall BU; Nichtbetriebsunfall NBU, nur wenn wöchentlich mehr als 8 Arbeitsstunden) <p>* Sie gelten versicherungstechnisch als Angestellter, wenn Sie als (Mit)Eigentümer der AG/GmbH in der Unternehmung tätig sind.</p> <p>** Wenden Sie sich hierfür an die für Sie zuständige Ausgleichskasse bzw. Familienausgleichskasse. Mehr Informationen: www.ausgleichskasse.ch</p> <p>*** Nicht zwingend erforderlich, aber je nach Sachlage empfehlenswert.</p>
Sicherstellung Finanzierung	Alle drei Rechtsformen	
	Die Kapitalsuche ist eine weitere Herausforderung. Beachten Sie, dass mögliche Geldgeber einen Businessplan verlangen, um sich ein Bild über Ihr Projekt und dessen Erfolgchancen zu verschaffen. Ist die Finanzierung gesichert, können Sie ein Firmenkonto bei der Bank Ihrer Wahl eröffnen.	
Räumlichkeiten	Alle drei Rechtsformen	
	Halten Sie nach geeigneten Räumlichkeiten Ausschau. Bedenken Sie dabei, dass in der Regel drei Monatsmieten als Kautions auf ein Sperrkonto einzubezahlen sind. Bei einem allfälligen Um-/Neubau ist die lokale Baubehörde beizuziehen.	

	Alle drei Rechtsformen		
Firmennamen bestimmen	Legen Sie den Firmennamen fest. Es empfiehlt sich, die Verfügbarkeit des geplanten Namens zu klären, damit es zu keinen Auseinandersetzungen mit Firmen kommt, die einen ähnlichen Namen führen. Sie können beim Eidg. Amt für das Handelsregister unter www.regix.ch eine Firmenrecherche in Auftrag geben.		
	Einzelunternehmen	GmbH	AG
Firmennamen bestimmen	Beim Einzelunternehmen muss Ihr Nachname im Firmennamen enthalten sein.	Beachten Sie, dass in der Firmenbezeichnung die Rechtsform (AG/GmbH) angegeben werden muss.	
	Alle drei Rechtsformen		
Anmeldung URL	Reservieren Sie die gewünschte/verfügbare URL bei der Stiftung SWITCH www.switch.ch oder einem anderen Anbieter. Dauer 2 bis 4 Arbeitstage. Kosten: Ersteintragung sowie jährliche Gebühr jeweils CHF 17.		
	Alle drei Rechtsformen		
Bereitstellung Briefschaften und Internet-Auftritt	Entwickeln Sie Ihr Logo und Ihre Corporate Identity für die Briefschaften und den Internet-Auftritt. Ziehen Sie wenn möglich eine Fachperson bei. Wenn Sie Ihr Logo als <i>Bildmarke</i> schützen möchten, ist es beim Institut für Geistiges Eigentum IGE www.ige.ch anzumelden. Behalten Sie im Hinterkopf, dass der visuelle Auftritt zwar wichtig ist, Sie aber in erster Linie an Ihrem Produkt bzw. Ihrer Dienstleistung sowie an Ihrer Kundenorientierung gemessen werden. Beachten Sie die Firmengebrauchspflicht gemäss Art. 954a OR: In der Korrespondenz, auf Bestellscheinen und Rechnungen sowie in Bekanntmachungen muss die im HR eingetragene Firma oder der im HR eingetragene Name vollständig und unverändert angegeben werden. Zusätzlich können Kurzbezeichnungen, Logos, Geschäftsbezeichnungen, Enseignes und ähnliche Angaben verwendet werden.		
	Einzelunternehmen		
Prüfung der Pflicht zur Eintragung im HR	Natürliche Personen, die ein nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe betreiben und während eines Jahres Roheinnahmen von mind. CHF 100 000 (Jahresumsatz) erzielen, sind verpflichtet, ihr Einzelunternehmen ins HR eintragen zu lassen (Art. 36 HRegV). HRegV siehe www.admin.ch > Dokumentation > Gesetzgebung > Systematische Sammlung (Suchen nach dem Begriff «hregv»)		

	Gründung		
	Einzelunternehmen	GmbH	AG
Festlegung Höhe Kapital und Liberierung	keine Vorkehrungen erforderlich	Legen Sie die Höhe des Stammkapitals (mind. CHF 20 000) und die Höhe der Stammanteile (mind. CHF 100) fest und bestimmen Sie, wie die Anteile auf die einzelnen Gründer aufgeteilt werden sollen. Entscheiden Sie sich für die Art der Liberierung (Bareinzahlung, Sacheinlage mit oder ohne Liegenschaft, Verrechnung), wobei die Stammeinlagen vollständig einbezahlt werden müssen. Eröffnen Sie für die Bareinzahlung ein Sperrkonto bei der Bank Ihrer Wahl.	Legen Sie die Höhe des Aktienkapitals (mind. CHF 100 000) und den Nennwert der Aktien (mind. 1 Rappen) fest und bestimmen Sie, wie die Aktien auf die einzelnen Gründer aufgeteilt werden sollen. Entscheiden Sie sich für die Art der Liberierung (Bareinzahlung, Sacheinlage mit oder ohne Liegenschaft, Verrechnung) und wie viel vom Aktienkapital bei der Gründung einbezahlt bzw. durch Verrechnung oder Sacheinlage gedeckt werden soll (mind. CHF 50 000, wobei bei jeder Aktie mind. 20 % des Nennwertes einzubehalten ist). Eröffnen Sie für die Bareinzahlung ein Sperrkonto bei der Bank Ihrer Wahl.
	Einzelunternehmen	GmbH	AG
Organe bestimmen	keine Vorkehrungen erforderlich	keine Vorkehrungen erforderlich Alle Gesellschafter üben die Geschäftsführung gemeinsam aus. Die Statuten können die Geschäftsführung abweichend regeln. Jeder Geschäftsführer ist zur Vertretung der Gesellschaft berechtigt. Die Statuten können die Vertretung abweichend regeln, jedoch muss mind. 1 Geschäftsführer zur Vertretung befugt sein.	Bestimmen Sie die Person oder Personen, die im VR Einsitz nehmen werden. Diese können, müssen aber nicht Aktionäre sein. Ein wirkungsvoller VR setzt sich aus Personen zusammen, die sich ergänzende Fähigkeiten, Erfahrungen und Beziehungsnetze einbringen. Soweit die Geschäftsführung nicht durch ein Organisationsreglement übertragen worden ist, steht sie allen Mitgliedern des Verwaltungsrates gesamthaft zu. Bestimmen die Statuten oder das Organisationsreglement nichts anderes, so steht die Vertretungsbefugnis jedem Mitglied des Verwaltungsrates einzeln zu. Mindestens ein Mitglied des Verwaltungsrates muss zur Vertretung befugt sein.

Organe bestimmen		GmbH	AG
		Bestimmen Sie eine nach den Vorschriften des Revisionsaufsichtsgesetzes zugelassene und gemäss Art. 728 OR unabhängige Revisionsstelle und verlangen Sie eine Wahlannahmeerklärung. Mit der Zustimmung sämtlicher Gesellschafter/Aktionäre kann auf eine (eingeschränkte) Revision verzichtet werden, wenn die Gesellschaft nicht mehr als zehn Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt hat (vgl. Art. 727a Abs. 2 bis 5 OR).	
Festlegung Aufbauorganisation	keine Vorkehrungen erforderlich	GmbH	AG
		Legen Sie die Aufbauorganisation des Unternehmens fest und bestimmen Sie, wer für die Geschäftsführung verantwortlich und wer unterschriftsberechtigt sein wird, sofern nicht alle Gesellschafter die Geschäftsführung ausüben werden bzw. nicht jeder Geschäftsführer zur Vertretung berechtigt sein soll. Es empfiehlt sich zudem, ein Organisationsreglement aufzustellen, das die Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten der Geschäftsführer und weiterer Funktionsträger regelt.	
		GmbH	AG
		Allenfalls sind für ausländische Fachkräfte Arbeitsbewilligungen einzuholen → siehe Stichwort «Bewilligungen» weiter oben.	
Entstehung	Einzelunternehmen	GmbH	AG
	Das Einzelunternehmen entsteht mit der Aufnahme der Geschäftstätigkeit. Die Firma besteht unabhängig davon, ob sie im HR eingetragen ist oder nicht.		Die GmbH und AG entstehen erst mit dem Eintrag ins HR.
Einzahlung Gründungskapital	keine Vorkehrungen erforderlich	GmbH	AG
		Im Falle der Bargründung ist das Stammkapital bei einer Bank auf ein Sperrkonto zur freien Verfügung der Gesellschaft einzubezahlen.	
		GmbH	AG
		Informationen zum Thema Kapitaldeponierungen: siehe z. B. ZKB-Broschüre und -Website	
Vorbereitung Anmeldung beim HR-Amt	Alle drei Rechtsformen		
	Bereiten Sie die Anmeldung für das HR vor. Diese hat die folgenden Angaben zu enthalten: Firmenbezeichnung, allfällige Übersetzungen der Firmenbezeichnung, Sitz (politische Gemeinde), Adresse (Strasse und Hausnummer), Zweck (Tätigkeitsbereich), Personalien zum Firmeninhaber (Familiennamen, Vorname, Heimatort bzw. bei Ausländern Staatsangehörigkeit, Wohnort), Angaben zu allfälligen weiteren Zeichnungsberechtigten (Familiennamen, Vorname, Heimatort bzw. bei Ausländern Staatsangehörigkeit, Wohnort, Art der Zeichnungsberechtigung). Die Anmeldung ist zu versehen mit der amtlich beglaubigten persönlichen Unterschrift des Firmeninhabers sowie den amtlich beglaubigten Unterschriften allfälliger weiterer Zeichnungsberechtigter. Die Anmeldung ist beim kantonalen Handelsregisteramt am Sitz der Firma einzureichen. Dies kann persönlich oder auf dem Postweg geschehen. Der HR-Auszug liegt in der Regel etwa 1 Woche nach der Eintragung vor (es kann auch ein Auszug vor der SHAB-Publikation bestellt werden, der 24 bis 48 Stunden nach der Eintragung zur Verfügung steht). Merkblätter, Formulare und Muster finden Sie auf der Website des kantonalen HR-Amtes: www.zefix.admin.ch		

HR = Handelsregister HRegV = Handelsregisterverordnung MWSTG = Bundesgesetz über die Mehrwertsteuer
OR = Schweiz. Obligationenrecht ZGB = Schweiz. Zivilgesetzbuch VR = Verwaltungsrat

	GmbH	AG
<p>Vorbereitung Gründungspapiere für Personen und Gründer</p>	<p><i>Gründungsinformationen und Dokumente</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Angaben zu im Handelsregister einzutragenden Personen: Natürliche Personen: <ul style="list-style-type: none"> • Familienname • gegebenenfalls Ledigname • alle Vornamen in der richtigen Reihenfolge • allfällige Ruf-, Kose- oder Künstlernamen • allfällige schweizerische oder gleichwertige ausländische Titel • Geburtsdatum • Geschlecht • politische Gemeinde des Heimatortes, oder bei ausländischen Staatsangehörigen, die Staatsangehörigkeit • politische Gemeinde des Wohnsitzes, oder bei einem ausländischen Wohnsitz, der Ort und die Landesbezeichnung • Art, Nummer und Ausgabeland des Ausweisdokuments • Funktion in der Gesellschaft • Art der Zeichnungsberechtigung Juristische Personen: <ul style="list-style-type: none"> • Firma bzw. Name • Unternehmens-Identifikationsnummer • Sitz • Funktion <p>Angaben zu Gründern, die <u>nicht</u> im Handelsregister eingetragen werden sollen:</p> Natürliche Personen: <ul style="list-style-type: none"> • Familienname • alle Vornamen in der richtigen Reihenfolge • Geburtsdatum • politische Gemeinde des Heimatortes, oder bei ausländischen Staatsangehörigen, die Staatsangehörigkeit; • politische Gemeinde des Wohnsitzes, oder bei einem ausländischen Wohnsitz, der Ort und die Landesbezeichnung Juristische Personen: <ul style="list-style-type: none"> • Firma bzw. Name • Unternehmens-Identifikationsnummer • Sitz <ul style="list-style-type: none"> – HR-Anmeldung versehen mit den Unterschriften von zwei Mitgliedern der Geschäftsführung oder von einem Mitglied mit Einzelzeichnungsberechtigung sowie mit den Unterschriften aller zeichnungsberechtigten Personen (weitere Mitglieder der Geschäftsführung, Prokuristen, andere Vertretungsberechtigte). Alle Unterschriften müssen amtlich beglaubigt sein – falls die Funktion der Geschäftsführer auf einer Wahl beruht: Nachweis, dass die betroffenen Personen die Wahl angenommen haben (Wahlannahmeerklärung, sofern sich die Wahlannahme nicht aus der Gründungsurkunde ergibt) – gegebenenfalls Beschluss der Gründer oder, soweit die Statuten dies vorsehen, der Beschluss der Geschäftsführer über die Regelung des Vorsitzes der Geschäftsführung – gegebenenfalls Beschluss der Gründer oder, soweit die Statuten dies vorsehen, der Beschluss der Geschäftsführer über die Ernennung weiterer zur Vertretung berechtigter Personen – Lex-Friedrich-Erklärung, falls die Gesellschaft den Erwerb von Immobilien bezweckt, die nicht als ständige Betriebsstätte dienen. 	<p><i>Gründungsinformationen und Dokumente</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Angaben zu im Handelsregister einzutragenden Personen: Natürliche Personen: <ul style="list-style-type: none"> • Familienname • gegebenenfalls Ledigname • alle Vornamen in der richtigen Reihenfolge • allfällige Ruf-, Kose- oder Künstlernamen • allfällige schweizerische oder gleichwertige ausländische Titel • Geburtsdatum • Geschlecht • politische Gemeinde des Heimatortes, oder bei ausländischen Staatsangehörigen, die Staatsangehörigkeit • politische Gemeinde des Wohnsitzes, oder bei einem ausländischen Wohnsitz, der Ort und die Landesbezeichnung • Art, Nummer und Ausgabeland des Ausweisdokuments • Funktion in der Gesellschaft • Art der Zeichnungsberechtigung Juristische Personen: <ul style="list-style-type: none"> • Firma bzw. Name • Unternehmens-Identifikationsnummer • Sitz • Funktion <p>Angaben zu Gründern, die <u>nicht</u> im Handelsregister eingetragen werden sollen:</p> Natürliche Personen: <ul style="list-style-type: none"> • Familienname • alle Vornamen in der richtigen Reihenfolge • Geburtsdatum • politische Gemeinde des Heimatortes, oder bei ausländischen Staatsangehörigen, die Staatsangehörigkeit • politische Gemeinde des Wohnsitzes, oder bei einem ausländischen Wohnsitz, der Ort und die Landesbezeichnung Juristische Personen: <ul style="list-style-type: none"> • Firma bzw. Name • Unternehmens-Identifikationsnummer • Sitz <ul style="list-style-type: none"> – HR-Anmeldung versehen mit den Unterschriften von zwei Mitgliedern des VR oder von einem Mitglied mit Einzelzeichnungsberechtigung sowie mit den Unterschriften aller zeichnungsberechtigten Personen (weitere Mitglieder des VR, Direktoren, Geschäftsführer, Prokuristen, andere Vertretungsberechtigte). Alle Unterschriften müssen amtlich beglaubigt sein. – Nachweis, dass die Mitglieder des VR ihre Wahl angenommen haben (Wahlannahmeerklärung, sofern sich die Wahlannahme nicht aus der Gründungsurkunde ergibt) – Protokoll des VR über seine Konstituierung, über die Regelung des Vorsitzes und über die Erteilung der Zeichnungsbefugnisse – Lex-Friedrich-Erklärung, falls die Gesellschaft den Erwerb von Immobilien bezweckt, die nicht als ständige Betriebsstätte dienen.

HR = Handelsregister HRegV = Handelsregisterverordnung MWSTG = Bundesgesetz über die Mehrwertsteuer
 OR = Schweiz. Obligationenrecht ZGB = Schweiz. Zivilgesetzbuch VR = Verwaltungsrat

	GmbH	AG
Vorbereitung Gründungspapiere für Gesellschaften	<p>Nehmen Sie zur Vorbereitung der Gründungsbeurkundung mit einem Notar Kontakt auf und erkundigen Sie sich nach den einzureichenden Unterlagen und Informationen. Erstellen Sie diese selber oder ziehen Sie einen Anwalt oder Treuhänder bei. Die Entwürfe der für den HR-Eintrag erforderlichen Dokumente können dem HR-Amt zur Vorprüfung eingereicht werden. Dieses prüft aber nur die Übereinstimmung der Dokumente mit dem zwingenden Recht und nicht, ob sämtliche im Einzelfall sinnvollen Dokumente mit dem nötigen Inhalt vorhanden sind.</p> <p><i>Weitere Gründungsinformationen und Dokumente:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – öffentliche Urkunde über den Errichtungsakt – Statuten, die alle gesetzlich vorgeschriebenen Inhalte (insbesondere Firmenname, Sitz der Gesellschaft und Firmenzweck) in eindeutiger Weise wiedergeben. Beachten Sie bei der Formulierung des Firmenzweckes, dass Sie das Tätigkeitsfeld nicht allzu eng definieren und sich damit einen Spielraum für künftige Veränderungen bewahren. Unzulässig sind allzu weit formulierte Umschreibungen (z. B. Dienstleistungen aller Art oder Fabrikation von Waren aller Art) – gegebenenfalls Nachweis, dass die gesetzlich vorgeschriebene Revisionsstelle ihre Wahl angenommen hat (Wahlannahmeerklärung, sofern sich die Wahlannahme nicht aus der Gründungsurkunde ergibt.) – bei Bareinlagen: Bescheinigung, aus der ersichtlich ist, bei welchem Bankinstitut die Einlagen hinterlegt sind, sofern das Bankinstitut in der öffentlichen Urkunde nicht genannt wird – Verfügt die Gesellschaft über kein Rechtsdomizil an ihrem Sitz: Erklärung des Domizilhalters, dass er der Gesellschaft ein Rechtsdomizil am Ort von deren Sitz gewährt (c/o-Adresse) – Erklärung der Gründer, dass keine anderen Sacheinlagen, Sachübernahmen, Verrechnungstatbestände oder besonderen Vorteile bestehen als die in den Belegen genannten (Stampa-Erklärung). <p>Bestehen Sacheinlagen, Sachübernahmen, beabsichtigte Sachübernahmen, Verrechnungstatbestände oder besondere Vorteile, so müssen zusätzlich folgende Belege eingereicht werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Sacheinlageverträge mit den erforderlichen Beilagen (Inventarlisten bzw. Übernahmebilanzen) – Sachübernahmeverträge mit den erforderlichen Beilagen (Inventarlisten bzw. Übernahmebilanzen) – von allen Gründern unterzeichneter Gründungsbericht – vorbehaltlose Prüfungsbestätigung eines staatlich beaufsichtigten Revisionsunternehmens, eines zugelassenen Revisionsexperten oder eines zugelassenen Revisors <p>Merkblätter, Formulare und Muster finden Sie jeweils auf der Website des kantonalen HR-Amtes: www.zefix.admin.ch</p>	
	Einzelunternehmen	AG
Rechtslage bei Sacheinlage und Sachübernahme	keine Vorkehrungen erforderlich	Wird das Aktien- bzw. Stammkapital durch Sacheinlagen einbezahlt, so ist dies in den Statuten offenzulegen (Art. 628 Abs. 1 und 2 OR; Art. 777c Ziff. 1 und 2 OR), zudem sind besondere Gründungsformalitäten zu beachten. Das Gleiche gilt, wenn das Kapital bar einbezahlt wird, jedoch die Absicht besteht, damit bei oder nach der Gründung bedeutende Vermögenswerte zu erwerben. Vgl. auch Ziff. 2 der Stampa-Erklärung.
	Einzelunternehmen	AG
Vorprüfung Gründungsunterlagen	keine Vorkehrungen erforderlich	Es empfiehlt sich, die Entwürfe der für das HR erforderlichen Belege beim kantonalen HR-Amt vorprüfen zu lassen. Dies dauert ca. 7 Arbeitstage und kostet in der Regel zwischen CHF 200 und 300. Besonders aufwendige Vorprüfungen können kostspieliger sein.
	Einzelunternehmen	AG
Notarielle Beurkundung Gründungsunterlagen	keine Vorkehrungen erforderlich	Reichen Sie die für die Vorbereitung des Gründungsaktes erforderlichen Beurkundungsdokumente möglichst frühzeitig beim Notar ein. Bei der Gründung müssen die Gründungsmitglieder (bei der AG) bzw. die Gründungsgesellschafter (bei der GmbH) persönlich anwesend oder rechtmässig vertreten sein und die Gründungsdokumente vor dem Notar unterzeichnen. Sie haben sich mit amtlichen Dokumenten (z. B. Pass) auszuweisen. Stellvertreter haben sich ebenfalls auszuweisen und eine entsprechende amtlich beglaubigte Vollmacht vorzuweisen.
	Alle drei Rechtsformen	
Amtliche Beglaubigung aller Unterschriften	Alle Unterschriften auf der HR-Amt-Anmeldung sind amtlich zu beglaubigen. Dies kann beim Notar, Gemeindeammann oder am Schalter des HR-Amtes geschehen. Die betroffenen Personen haben sich auszuweisen. Dauer: um die 30 Minuten. Es empfiehlt sich, den Termin im Vorfeld zu vereinbaren. Beglaubigungskosten pro Unterschrift CHF 10 bis 30.	

HR = Handelsregister HRegV = Handelsregisterverordnung MWSTG = Bundesgesetz über die Mehrwertsteuer
 OR = Schweiz. Obligationenrecht ZGB = Schweiz. Zivilgesetzbuch VR = Verwaltungsrat

Anmeldung beim HR-Amt	Alle drei Rechtsformen		
	<p>Die Anmeldung (selbst verfasst oder Formular des HR-Amtes) ist beim kantonalen HR-Amt am Sitz der Firma einzureichen. Dies kann persönlich oder auf dem Postweg geschehen. Es empfiehlt sich, einen HR-Auszug zu bestellen.</p> <p>Die Anmeldung wird durch das HR-Amt geprüft. Sind die Anmeldeunterlagen vollständig und gesetzeskonform, erfolgt der Eintrag im kantonalen HR innerhalb von rund 7 Arbeitstagen.</p> <p>Der Eintragungstext wird an das Eidg. Amt für das HR weitergeleitet. Mit dessen Genehmigung nach 1 bis 2 Arbeitstagen ist die Eintragung abgeschlossen. Das Eidg. Amt für das HR ordnet anschliessend die Publikation der Eintragung im Schweizerischen Handelsamtsblatt SHAB an. Dies dauert ca. 3 Arbeitstage.</p> <p><i>Eintragungsgebühren:</i> beim Einzelunternehmen CHF 120; bei der AG CHF 600 (bei Kapital über CHF 200 000 Zuschlag); bei der GmbH CHF 600 (bei Kapital über CHF 200 000 Zuschlag). Für jede einzutragende Funktion CHF 20; für jede einzutragende Zeichnungsberechtigung CHF 30.</p> <p><i>Weitere Kosten (Beispiel Kanton Zürich):</i> Erstellung einer Anmeldung CHF 70, HR-Auszug CHF 50, Eintragungsbestätigung vor SHAB-Publikation CHF 80, Kanzleigeühren je nach Umfang zwischen CHF 5 und 150.</p>		
	GmbH	AG	
	<p>Sobald die Gesellschaft im HR eingetragen ist, kann sie nach Vorweisen des HR-Auszuges bei der Bank über das einbezahlte Kapital verfügen. Die AG (als juristische Person) ist gegründet bzw. erlangt ihre Rechtspersönlichkeit, wenn der HR-Eintrag vollzogen wurde. Von diesem Zeitpunkt an ist die Firma vollumfänglich handlungsfähig.</p> <p><i>Rechtshandlungen vor der Eintragung:</i> Es können bereits vor der Eintragung Rechtshandlungen vorgenommen werden. Doch gilt es dabei zu beachten, dass die Handelnden in diesem Falle persönlich und solidarisch haften. Von dieser Haftung können sich die Handelnden nur befreien, wenn die Verpflichtungen ausdrücklich im Namen der zu gründenden Gesellschaft eingegangen und innert 3 Monaten nach der HR-Eintragung von der Gesellschaft übernommen werden.</p>		
Sicherstellung weiterer erforderlicher Unterlagen	Einzelunternehmen	GmbH	AG
	keine Vorkehrungen erforderlich	<p>Eventuell Beweisurkunde für die Stammeinlage errichten (fakultativ).</p> <p>Eröffnung bzw. Führung des Anteilbuches (obligatorisch).</p>	<p>Je nach statutarischer Regelung: Ausstellung von Aktien, Aktienzertifikaten oder Beweisurkunden über die Aktionärsstellung.</p> <p>Eröffnung des Aktienbuches (über Namenaktionäre).</p>
Beginn Buchführungspflicht	Einzelunternehmen		GmbH AG
	<p>Wer seine Firma in das HR eintragen muss, ist auch buchführungspflichtig (Art. 957 Abs. 1 OR). Firmen hingegen, die sich im HR eingetragen haben, ohne dazu verpflichtet zu sein, sind nicht buchführungspflichtig.</p> <p>Gemäss Art. 70 MWSTG muss jede steuerpflichtige Person ihre Geschäftsbücher ordnungsgemäss führen und so einrichten, dass sich aus diesen die für die Feststellung der Steuerpflicht sowie für die Berechnung der MWST auf dem Umsatz und der abziehbaren Vorsteuer massgebenden Tatsachen leicht und zuverlässig ermitteln lassen. Bei ohnehin buchführungspflichtigen Betrieben wird auf diese Buchhaltung abgestellt.</p> <p>Steuerpflichtige Personen, die nicht der OR-rechtlichen Buchführungspflicht unterstehen, tun trotzdem gut daran, sich gleichwohl (in ihrem eigenen Interesse) an die entsprechenden Bestimmungen zu halten.</p> <p>Unabhängig vom HR-Eintrag haben Selbständigerwerbende (einschliesslich freie Berufe und Landwirte) die steuerlichen Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflichten einzuhalten (vgl. Art. 125 Abs. 2 Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer DBG www.admin.ch).</p> <p>Vorab entstandene Gründungskosten können – sofern sie belegbar sind – in der Buchhaltung per Gründungstermin ausgewiesen werden.</p>		<p>Mit dem Eintrag der Gesellschaft ins HR werden Sie buchführungspflichtig. Die vorab entstandenen Kosten können – sofern sie belegbar sind – in der Buchhaltung per Gründungstermin ausgewiesen werden.</p>

HR = Handelsregister HRegV = Handelsregisterverordnung MWSTG = Bundesgesetz über die Mehrwertsteuer
 OR = Schweiz. Obligationenrecht ZGB = Schweiz. Zivilgesetzbuch VR = Verwaltungsrat

<p>Anmeldung bei der Ausgleichskasse bzw. Familienausgleichskasse</p>	<p>Einzelunternehmen</p> <p>Wenden Sie sich bezüglich der Anmeldung Ihrer selbständigen Erwerbstätigkeit sowie der AHV-Beitragspflicht und der Familienzulagen für Ihre Arbeitnehmenden an die für Sie zuständige Ausgleichskasse bzw. Familienausgleichskasse. Mehr Informationen: www.ausgleichskasse.ch</p>
<p>Weitere Anmeldungen</p>	<p>Alle drei Rechtsformen</p> <p>In der Regel wird für die Anmeldung der Geschäfts-Telefonnummer der HR-Auszug bzw. der HR-Eintrag verlangt. Unter bestimmten Umständen ist pro Telefon- bzw. Fax-Nummer eine Kautionsleistung zu leisten (Kosten um die CHF 800). Das Strassenverkehrsamt verlangt für die Einlösung von Firmenfahrzeugen und den Kontrollschilderbezug die Vorweisung des HR-Auszuges.</p>
<p>Nach der Gründung</p>	
<p>Klärung Mehrwertsteuerpflicht</p>	<p>Alle drei Rechtsformen</p> <p>Mehrwertsteuerpflichtig ist, wer eine gewerbliche und berufliche Tätigkeit selbständig ausübt, und zwar unabhängig davon, ob eine Gewinnabsicht besteht oder nicht.</p> <p>Gemäss Mehrwertsteuergesetz MWSTG ist steuerpflichtig, wer einen Jahres-Umsatz für Leistungen im Inland \geq CHF 100 000 erwirtschaftet (Art. 10 Abs. 2 lit. a–c MWSTG). Befreit von der Steuerpflicht sind: Unternehmen mit Inland-Umsatz $<$ CHF 100 000; nicht gewinnstrebige, ehrenamtlich geführte Sport-, Kultur-Vereine oder gemeinnützige Institutionen mit Inland-Umsatz $<$ CHF 150 000; Unternehmen mit Sitz im Ausland, welche ausschliesslich der Bezugssteuer unterliegende Leistungen erbringen.</p> <p>Sobald Sie die Voraussetzungen der Steuerpflicht erfüllen, müssen Sie sich unaufgefordert innerhalb von 30 Tagen nach Erfüllung der Kriterien bei der Eidg. Steuerverwaltung in Bern schriftlich anmelden. Die Steuerpflicht beginnt gemäss Art. 14 MWSTG mit Aufnahme der unternehmerischen Tätigkeit.</p> <p>Es steht grundsätzlich jedem Unternehmen frei, sich bei der MWST anzumelden, auch wenn keine Steuerpflicht besteht. Siehe hierzu die Informationen in der Broschüre MWST-Info 02 Steuerpflicht.</p> <p>Für die Anmeldung bei der MWST sowie die Abklärung der Mehrwertsteuerpflicht kann dasselbe Formular genutzt und online ausgefüllt werden. Die ESTV empfiehlt jedoch, das Dokument rechtsgültig zu unterzeichnen und auf dem Postweg an die ESTV einzureichen.</p> <p>Empfehlenswert ist auch im Vorfeld zu klären, ob Sie die Voraussetzungen für eine der vereinfachten Abrechnungsvarianten (Saldosteuersatzmethode gemäss Art. 37 MWSTG oder Abrechnung nach vereinnahmten Entgelten gemäss Art. 39 Abs. 2 MWSTG) erfüllen.</p> <p>Die Unternehmens-Identifikationsnummer (UID) wird die sechsstellige MWST-Nummer per 1.1. 2014 ablösen. Das UID-Gesetz ist seit 1.1. 2011 in Kraft. Als Folge davon wurde jedem Unternehmen in der Schweiz eine einheitliche Identifikationsnummer zugeteilt. Der Eintrag im offiziellen UID-Register des BFS ist für die Unternehmen kostenlos. Die ESTV empfiehlt, bereits jetzt die UID-Nummer mit dem Zusatz MWST zu verwenden. Es gilt jedoch zu beachten, dass mit der Anmeldung der UID-Nummer nicht automatisch die MWST-Nummer beantragt wird. Diese muss gesondert eingeholt werden.</p> <p>Mehr Informationen unter www.estv.admin.ch</p> <p>GmbH AG</p> <p>Die MWST-Nummer kann bereits vor dem Eintrag ins HR beantragt werden. Gültig wird sie allerdings erst nach dem Eintrag der Firma im HR.</p>
<p>Abschluss der erforderlichen Versicherungen</p>	<p>Alle drei Rechtsformen</p> <p>Schliessen Sie die erforderlichen Sachversicherungen (u. a. Feuer, Wasser, Betriebshaftpflicht) ab. Diese kosten in der Regel zwischen CHF 1000 und 5000 pro Jahr.</p> <p>Ebenfalls abzuschliessen sind die Personenversicherungen, die bereits unter dem Titel «Vorabklärung erforderliche Versicherungen» weiter vorne (S. 74) dargelegt wurden.</p>
<p>Massnahmen zur steuerlichen Optimierung</p>	<p>Alle drei Rechtsformen</p> <p>Der Jahresabschluss muss gesetzeskonform sein. Anfangs 2013 tritt voraussichtlich das neue Rechnungslegungsrecht in Kraft. Dieses kann ab dem Tag der Inkraftsetzung angewendet werden. Nach Ablauf der zweijährigen Übergangsfrist (voraussichtlich anfangs 2015) tritt es für alle Unternehmungen in Kraft. Darüber hinaus sind Steueroptimierungen in der Jahresrechnung möglich. In der Schweiz ist es nach wie vor erlaubt, stille Reserven zu bilden. Die steuerrechtlichen Vorgaben unterscheiden sich von Kanton zu Kanton. Deshalb empfiehlt es sich, einen Treuhänder oder Steuerberater für die Steueroptimierung des Jahresabschlusses beizuziehen.</p> <p>Die steuerliche Situation kann sowohl für das Unternehmen als auch für den Unternehmer/die Unternehmerin auf privater Ebene optimiert werden. Privatpersonen können beispielsweise Beiträge an die Säule 3a leisten oder sich in die Pensionskasse einkaufen, sofern sie einer Vorsorgeeinrichtung angeschlossen sind.</p>

	Einzelunternehmen	GmbH	AG
Massnahmen zur steuerlichen Optimierung	<p>Selbständigerwerbende können sich freiwillig der Pensionskasse ihrer Mitarbeitenden anschliessen oder sich über ihren Berufsverband versichern. Selbständigerwerbende, welche sich im sogenannten «mittleren Alter» für den Beitritt in die Pensionskasse entscheiden, haben in der Regel hohe Beitragslücken. Dementsprechend hohe Einkäufe sind in der Praxis möglich. Selbständigerwerbenden, welche sich freiwillig der beruflichen Vorsorge angeschlossen haben, stehen bei der Steuerplanung dieselben Möglichkeiten offen wie den Arbeitnehmenden. Die Geschäftsergebnisse der Selbständigerwerbenden weisen naturgemäss stärkere Schwankungen auf als das Einkommen der Arbeitnehmenden. Daher ist die «Feinsteuerung» mittels Einkauf in die Pensionskasse in guten Jahren von grosser Bedeutung, um die Steuerprogression wirkungsvoll brechen zu können.</p>	<p>In den ersten Jahren nach der Firmengründung stehen die Steuern oft nicht im Vordergrund. Sobald aber eine Gesellschaft sich etabliert und finanziell erfolgreich unterwegs ist, wird die Steueroptimierung wichtig. Inhaber von Kapitalgesellschaften müssen sich etwa Gedanken über ihre Bezugspolitik machen (Stichwort: Lohn oder Dividende). Auch ist ein Einkauf in die Pensionskasse zu prüfen. Dabei sind die Vor- und Nachteile sorgfältig abzuwägen. Oft macht es Sinn, sich durch einen Fachmann begleiten zu lassen.</p>	
Beginn Aufbauphase	<p>Alle drei Rechtsformen</p> <p>Gratulation! Sie haben die Gründung Ihres Unternehmens abgeschlossen. Nun beginnt die Aufbauphase. Die Aktivitäten während der ersten Monate sind für den Fortbestand Ihres Unternehmens entscheidend. Wichtig ist es, dass Sie die Schlüsselfaktoren im Auge behalten.</p> <p>Auch nach der Gründung müssen Sie verschiedenen Anforderungen Rechnung tragen. Einerseits denjenigen des OR (u. a. Pflichten der Organe, Führung Aktienbuch bei Namenaktien, Generalversammlung innert 6 Monaten nach Jahresabschluss). Andererseits gilt es, branchenspezifische Bewilligungen zu erneuern oder Auflagen zu erfüllen. Überdies stellt das HR Anforderungen (z. B. Buchführungs- und Aufbewahrungspflicht). Auch in den Statuten der GmbH oder AG sind Pflichten festgelegt.</p> <p>Hinzu kommen die Sozialversicherungs- und Steuerpflichten. Schliesslich entstehen auch Pflichten aus Verträgen, die mit Kunden, Lieferanten oder Mitarbeitenden abgeschlossen werden.</p> <p>Fortan gilt es dieses Pflichtenpaket kontinuierlich wachsam im Auge zu behalten.</p>		

Nützliche Informationsquellen

www.ausgleichskasse.ch	Ausgleichskassen der Schweiz > kantonale Kassen
http://bewilligungen.kmuinfo.ch	Bewilligungsplattform des Bundes
www.bfm.admin.ch	Bundesamt für Migration
www.ch.ch	Schweizer Informationsportal
www.estv.admin.ch	Eidg. Steuerverwaltung > MWST
www.finma.ch	Eidg. Finanzmarktaufsicht FINMA
www.ezv.admin.ch	Eidg. Zollverwaltung
www.invest-in-switzerland.com	Invest in Switzerland > Promoting Switzerland > kantonale Standortförderungen
www.kmu.admin.ch	KMU-Portal des Seco > u.a Adressen
www.kmunext.ch	Stiftung KMU Next für KMU-Nachfolge
www.kmu.unisg.ch	Schweizerisches Institut für KMU, Uni St. Gallen
www.osec.ch	Business Network Switzerland
www.startbiz.ch	Schalter für Online-Unternehmensgründung des SECO
www.seco.admin.ch	Staatssekretariat für Wirtschaft
www.statistik.admin.ch	Bundesamt für Statistik
www.suva.ch	Schweizerische Unfallversicherungsanstalt SUVA
www.treuhandsuisse.ch	TREUHAND SUISSE
www.treuhand-kammer.ch	Treuhand-Kammer
www.swisslawyers.com	Schweizerischer Anwaltsverband
www.zefix.admin.ch	Eidg. Amt für das Handelsregister

Förderpreise und Wettbewerbe

→ International

Bodensee Innovationspreis

Für innovative Entwicklungen in der Bodensee-Region

www.bodensee-innovationspreis.info

James Dyson Award

Internationaler Design-Wettbewerb

www.jamesdysonaward.org

European Biotechnica Award

Preis für innovative Business-Ideen und deren Umsetzung

www.biotechnica-award.de

EUROWARDS

Der europäische Preis für Unternehmerinnen und Unternehmer

www.euowards.com

Eurosolar

Europäischer Solarpreis für innovative Projekte zur Nutzung erneuerbarer Energien

www.eurosolar.de

ispo Award

Für innovative Entwicklungen im Sportbusiness

www.ispo.com/award

ispo BrandNew Awards

Prämierung von Sportprodukten und -artikeln

www.ispo-brandnew.com

MediaAward

Für Start-ups in den Kategorien Kommunikationskonzepte, Printmedien und Web-Präsenz

www.media-award.de

Red Herring Award

Top 100 Tech Start-ups in the World

www.redherring.com

R. I. O. Award

Für innovative Produkte, Prozesse und Dienstleistungen, die Wertschöpfung mit einem reduzierten Energie- und Materialverbrauch schaffen

www.rio-innovation.de

SAM/SPG Sustainability Leadership Award

Für ausserordentliche Leistungen bei der Umsetzung der Prinzipien der Nachhaltigkeit

www.sustainability-award.com

Schweighofer Prize (Holz) Europa

Europäischer Innovationspreis für Forstwirtschaft, Holztechnologie und Holzprodukte

www.schweighofer-prize.org

Veuve Clicquot Business Women Award

Preis für die Unternehmerin des Jahres, gestiftet von der gleichnamigen Champagner-Firma

www.prix-veuve-clicquot.de

→ National

Axa Innovation Award

Preis für die revolutionärste Geschäftsidee mit dem besten Businessplan

www.axa-winterthur.ch

Best of Swiss Gastro Award

Für innovative und interessante Schweizer Gastro-Betriebe

www.bestofswissgastro.ch

Best of Swiss Web

Schweizer Auszeichnung für E-Business und Internet

www.bestofswissweb.ch

CH Open Source Awards

www.ossawards.ch

DebioPharm Group Life Sciences

Awards/Switzerland

www.debio.com/responsibility/awards

Design Preis Schweiz

www.designpreis.ch

Entrepreneur of the Year

Preis für ausserordentlich erfolgreiche Unternehmer von Ernst & Young. Bestandteil des globalen gleichnamigen Wettbewerbs

www.ey.com/home

ENTERPRIZE

Auszeichnung der Stiftung Enterprize für Unternehmergeist in der Berufsbildung

www.enterprise-stiftung.ch

ESPRIX

Swiss Award for Excellence

www.esprix.ch

FemPrix

Preis für die Verbreitung und Umsetzung der Frauen- und Geschlechter-Forschung

www.femwiss.ch

Gebert Rüt Stiftung

Förderbeiträge für wirkungsorientierte Projekte mit hoher Wertschöpfung

www.grstiftung.ch

Heuberger Winterthur

Jungunternehmerpreis

Höchstdotierter Jungunternehmerpreis der Schweiz, zeichnet innovative Jungunternehmer aus

www.jungunternehmer-preis.ch

HUB Fellowship

Förderpreis kombiniert mit einem Inkubator-Programm (Coworking Space und Coaching) für nachhaltige und soziale Unternehmerprojekte

www.hubzurich.org

Idee Suisse Awards

Innovationspreise, v.a. Creativity und Innovation Award, des Netzwerks Idee Suisse

www.idee-suisse.ch

IMD Start-up Competition

Die IMD Business School vergibt MBA-Programme an vielversprechende Schweizer Start-ups

www.imd.org

Innovationspreis «Ecosport» for the SPIRIT of SPORT

Preis für die besten umweltfreundlichen Massnahmen bei Veranstaltungen

www.ecosport.ch

Innovationspreise von Electrosuisse

zur Förderung des Elektroingenieur-Berufs

www.electrosuisse.ch

Innovationspreis der Schweizer Assekuranz

Preis für Versicherungsgesellschaften und Versicherungs-Broker

www.innovationspreis-assekuranz.ch

Jungunternehmerpreis der W. A. de Vigier Stiftung

Ältester Förderpreis für Start-ups (seit 1989), jährlich werden 5 x 100 000 Franken für innovative Geschäftsideen vergeben

www.devigier.ch

Life Sciences Preis

Unter dem Patronat der Swiss Biotech Association und der BioValley Platform Basel ausgerichtet Preis für erfolgsversprechende Life Sciences Unternehmen

www.lifesciencesprize.ch

Milestone – Schweizer Tourismuspreis

Für innovative Projekte im schweizerischen Tourismus

www.htr-milestone.ch

Norman Foster Solar Award

Für PlusEnergieBauten mit bestintegrierten Anlagen

www.solaragentur.ch

Prix Zonta – Preis für Wissenschaftlerinnen

Von der Zonta Union Schweiz und Liechtenstein verliehen

www.zonta.ch

Prix du Jeune Entrepreneur (PJE)

Innovationspreis für Absolventen der HSG, der EPFL und der ETHZ sowie der Hotel-fachschule Lausanne

www.cce-suisse.com

Radix – Gesunde Gemeinde

Nationaler Preis «Gesunde Gemeinde» bzw. «Gesunde Stadt» für vorbildliche Konzepte zur Gesundheitsförderung und -prävention in Gemeinde und Stadt

www.radix.ch

Schweizer Robotik Cup

Für Erfinder, Tüftler und Techniker, die sich mit Robotern beschäftigen

www.robocup.ch

Schweizer Solarpreis

Für die innovativsten Projekte zur Nutzung Erneuerbarer Energien

www.solaragentur.ch

SEIF Swiss Start-up Award

Auszeichnung und Plattform für sozial engagierte Unternehmerinnen und Unternehmer

<http://seif.org>

START-UPS.CH AWARDS

Preis für je einen Jungunternehmer aus der Deutsch- und der Westschweiz sowie aus dem Tessin für die Realisierung ihrer noch nicht gegründeten Firmen

www.startups.ch

SVC Unternehmerpreis

Auszeichnungen für KMU-Perlen in 7 Wirtschafts- und 3 Sprachregionen der Schweiz

www.swiss-venture-club.ch

Swisscanto-Swisstainability

Innovation Award

www.g-21.ch/award

Swiss Economic Award

Renommiertester Jungunternehmerpreis der Schweiz. Jährliche Verleihung am Swiss Economic Forum

www.swisseeconomic.ch/award

Swiss ICT Award

Auszeichnung erfolgreicher ICT-Unternehmer
www.swissict-award.ch

Swiss Logistics Award

Für besondere Leistungen im Logistik-Bereich
www.swisslogisticsaward.ch

Swiss Technology Award

Die Champions League für technologische Innovationen
www.swiss-innovation.com/award

Top 100 Start up Award

Preis für die 100 besten Schweizer Start-ups
www.startup.ch/award

Umweltpreis der Schweiz

Geldpreis für technologie-, verfahrens- oder produktorientierte Innovationen/ Anerkennungspreis als «Ecopreneur» für besonderes Umweltschutz-Engagement
www.umweltpreis.ch

venture

Grösster Businessplanwettbewerb der Schweiz, der alle zwei Jahre ausgetragen wird
www.venture.ch

venture kick

Unterstützung für innovative Geschäftsideen von Hochschulabsolventen. Gewinner-Projekte erhalten ein Startkapital von bis zu 130 000 Franken
www.venturekick.ch

venture leaders – die Schweizer Start up-Nationalmannschaft

Teilnahme an einem zehntägigen Business-Development-Programm in Boston und Möglichkeit, Netzwerke in den USA auf- und auszubauen
www.venturelab.ch

Watt d'Or

Auszeichnung für Bestleistungen im Energiebereich
www.bfe.admin.ch

XAVER Event Award

Für Veranstaltungen, die ein einmaliges Erlebnis bieten
www.xaver-award.ch

ZKB Nachhaltigkeitspreis

Für Schweizer KMU mit herausragenden Leistungen im Bereich der nachhaltigen Entwicklung
www.zkb.ch/nachhaltigkeitspreis

ZKB Pionierpreis Technopark®

Schweizer Innovationspreis für ein ausgereiftes technisches Projekt vor dem Markteintritt
www.technopark.ch

→ Regional

Bern/Mittelland

Berner Businessplan Wettbewerb

Entwicklung innovativer Geschäftsideen
www.entrepreneurship.unibe.ch

Burgdorfer Innopreis

Für innovative Projekte von Studierenden der Berner Fachhochschule
www.burgdorfer-innopreis.ch

Ypsomed Innovationspreis

Förderung von Wissens- und Technologietransfer an Universitäten und Fachhochschulen im Espace Mittelland
www.innovationsfonds.ch

Nordwestschweiz

Aargauer Unternehmenspreis

für die besten Aargauer KMU
www.akb.ch

InnoPrix SoBa

Fördert innovative Produkt- und Dienstleistungsideen im Kanton Solothurn
www.baloise.ch/innoprixsoba

Jungunternehmerpreis Nordwestschweiz

Auszeichnung für innovative Unternehmen
www.jungunternehmerpreis.ch

Solothurner Unternehmerpreis

für innovative Solothurner Unternehmen
www.unternehmerpreis.ch

Zürich/Ostschweiz

Betriebliche Gesundheitsförderung

Zürcher Preis für Gesundheitsförderung im Betrieb
www.gesundheitsfoerderung-zh.ch

MSM Genesis

Winterthurer Wettbewerb für nachhaltige Jungunternehmen
www.msmgroup.ch

STARTFELD Diamant

Jungunternehmerpreis der St. Galler Kantonalbank und der Stiftung STARTFELD
www.sgkb.ch

IHK-Preis

Anerkennungspreis der Industrie- und Handelskammer Thurgau für den/die beste/n Absolventen der Hochschule Konstanz Technik, Wirtschaft und Gestaltung
www.ihk-thurgau.ch

Der Thurgauer Apfel

Motivationspreis der Thurgauer Wirtschaft
www.ihk-thurgau.ch

Thurgauer KMU Frauenpreis

Anerkennungs- und Motivationspreis
www.kmufrauen-thurgau.ch

Wirtschaftspreis der Swisssregiobank

Motivationspreis für Unternehmen aus der Region Wil
www.wifo-regionwil.ch

Zentralschweiz

Innovationspreis der Zentralschweizer Handelskammer

www.hkz.ch

Zentralschweizer Neuunternehmer-Preis

Sechs nominierte Zentralschweizer Jungfirmen präsentieren sich im D4 Business Center in Root. Der Gewinner erhält 10 000 Franken
www.gewerbe-treuhand.ch

Zuger Innovationspreis

Für Unternehmen, die mit innovativen und nachhaltigen Modellen Arbeitsplätze im Wirtschaftsraum Zug geschaffen haben
www.zug.ch/innovationspreis

Zuger JungUnternehmerpreis des Business Parks und des Technologieforums

12 Start-ups präsentieren ihre Geschäftsidee an einer Veranstaltung, das Publikum kürt den/die Gewinner/in
www.businessparkzug.ch

Wallis

BioArk Award

Preis der Stiftung für Innovation im Wallis für die innovativsten Projekte in den Bereichen Biotechnologie und Medical Diagnostics
www.bioark.ch/de/prix

Prix Créateur BCVS

Preis der Kantonalbank Wallis zur Förderung von Walliser Start-ups
www.prixcreateursbcvs.ch

Prix DEBIOPHARM/Valais

Walliser Motivationspreis für innovative Aktivitäten in den Bereichen Wissenschaft und Life-Technologie
www.debiopharm.com

Westschweiz

Ecllosion Prize

A springboard to start-up success
www.ecllosion.com

Innovationspreise des Kantons Freiburg

In den Kategorien Start-ups, KMU und Cleantech
www.innovationfr.ch

PERL – Prix Entreprendre Région Lausanne

Für Firmen aus dem Kanton bzw. der Region Lausanne
www.lausanne-region.ch

Preise für Absolventen der Ecole

Polytechnique

Fédérale de Lausanne EPFL
<http://commission-recherche.epfl.ch>

Prix du développement durable Genevois

Für Firmen aus der Region Genf
www.ge.ch

Prix BCN Innovation

Preis für Jungunternehmer aus dem Kanton NE zur Förderung wissenschaftlicher und technischer Innovationen
www.bcn.ch/soutien/economie

Prix InnoKick der HEIG-VD

Förderpreis für KMU und Start-ups zur Entwicklung innovativer Ideen in den Bereichen Marketing, Design und Engineering
www.innokick.ch

Prix du développement durable jurassien

Für Firmen aus dem Kanton Jura
www.jura.ch

Prix «Coup de Pouce» aux jeunes entrepreneurs de la Fondation de Dr. René Liechti

www.fondation-liechti.ch

Prix Strategis

Für wachstumsträchtige Jungfirmen aus der Westschweiz
www.prixstrategis.ch

Prix VITTOZ «Cap International»

Für Spin-offs der EPFL, um den Eintritt in den USA-Markt zu fördern
www.parc-scientifique.ch

Gründen ist easy.

Mit dem Institut für Jungunternehmen.



Gründen Sie Ihre Firma genial einfach.

Mit dem kostenlosen Gründungskurs und dem Online-Gründungs-Service auf www.ifj.ch. Denn das funktioniert einfach, persönlich begleitet und zudem richtig günstig. Zusätzlich sparen Sie dank unseren Partnern ABACUS, Die Mobiliar, PostFinance, Swisscom, Google, Microsoft und Mobility bereits im ersten Geschäftsjahr Tausende von Franken.

Kostenlose Gründer-Hotline: +41 (71) 242 98 98



Fragen zur Gründung? Kostenloser Kurs.

Erfahren Sie in unserem Vorbereitungskurs in drei Stunden, worauf es bei der Gründung und beim Start ankommt:
www.ifj.ch/gründen

