

Finanzierungsunterstützung für Startups

Zusammenstellung und Analyse der Risikokapitalgeber je nach Branche

Kurzversion Bachelor Thesis 2015

Auftraggeber: Startup Academy, Erich Bucher
Autoren: Andrin Brügger, Janis Wyss
Dozent: Prof. Dr. Florian Blumer
Ort, Datum: Basel, 31. Juli 2015

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	1
1 Staat	3
1.1 Einleitung	3
1.2 Staatliche Unterstützungsmassnahmen	3
1.2.1 Schweizerischer Nationalfonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung	3
1.2.2 Kommission für Technologie und Innovation	4
1.2.2.1 CTI Entrepreneurship	4
1.2.2.2 CTI Startup	5
1.2.2.3 CTI Market Entry Camps	5
1.2.2.4 CTI Invest	5
1.2.3 Bürgschaftsgenossenschaften.....	6
1.2.3.1 Einleitung.....	6
1.2.3.2 System	7
1.2.3.3 Marktteilnehmer.....	8
1.2.4 Technologie Fonds.....	12
1.2.5 Weitere Förderinstrumente.....	13
2 Non-Profit-Organisationen.....	14
2.1 Stiftungen.....	14
2.1.1 Einleitung	14
2.1.2 System	14
2.1.3 Marktteilnehmer.....	15
2.2 Förderpreise/Awards	22
2.2.1 Einleitung	22
2.2.2 System	22
2.2.3 Marktteilnehmer.....	24

2.3	Mikrokredite	40
2.3.1	Einleitung	40
2.3.2	System	40
2.3.3	Marktteilnehmer.....	41
3	Profit-Organisationen	44
3.1	Crowdfunding.....	44
3.1.1	Einleitung	44
3.1.2	System	44
3.1.3	Marktteilnehmer.....	46
3.1.3.1	Nationale Crowdfunding-Plattformen	46
3.1.3.2	Internationale Crowdfunding-Plattformen.....	49
3.1.3.3	Crowdinvesting-Plattformen.....	50
3.1.3.4	Crowdlending-Plattformen	51
3.2	Business Angels und Business Angels-Vermittler	52
3.2.1	Einleitung	52
3.2.2	System	53
3.2.3	Marktteilnehmer.....	53
3.3	Private Equity und Venture Capital.....	57
3.3.1	Private Equity	57
3.3.2	Venture Capital	58
3.3.3	Vergleich Private Equity und Venture Capital	59
3.3.4	Marktteilnehmer.....	59
3.3.4.1	Private Equity	59
3.3.4.2	Venture Capital.....	60

1 Staat

1.1 Einleitung

Die Schweiz ist ein beliebter Unternehmensstandort aufgrund einer Vielzahl an Vorteilen. Geografisch zentral in Europa gelegen, eine gute Infrastruktur, eine stabile Währung, die moderate Steuerpolitik und eine starke Wirtschaft, sind nur einige davon.

Neben dem Ziel, ausländische Unternehmen in die Schweiz zu locken, geht es auch darum, kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zu unterstützen. Rund 99.6 Prozent aller Unternehmen in der Schweiz sind KMU, diese beschäftigen rund zwei Drittel der Bevölkerung. Diese Unternehmen tragen viel zur starken Wirtschaft der Schweiz bei. Der Bund ist sich dessen bewusst und fördert dementsprechend diesen Bereich. Dabei verfolgt er nachstehende Ziele:

- Administrative Entlastung
- Entwicklung des E-Governments
- Erleichterung der Unternehmensfinanzierung
- Verbesserung des Marktzugangs
- Förderung von Forschung, Bildung und Innovation

Um diese Ziele zu erreichen, setzt der Bund einige Förderinstrumente ein. Er bietet jedoch wenig direkte finanzielle Hilfe, sondern konzentriert sich hauptsächlich auf die Schaffung von Rahmenbedingungen, die Jungunternehmen einen erfolgreichen Start ermöglichen sollen. Trotzdem gibt es vereinzelte Institutionen oder Fonds, welche vom Bund gegründet wurden oder unterstützt werden, die auch finanzielle Lösungen anbieten (vgl. Schweizerische Eidgenossenschaft o.J.b, o.J.c; SECO 2013 S. 4 ff.).

1.2 Staatliche Unterstützungsmassnahmen

1.2.1 Schweizerischer Nationalfonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung

Der schweizerische Nationalfonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung (SNF) wurde 1952 als privatrechtliche Stiftung gegründet, um deren Unabhängigkeit garantieren zu können. Er fördert im Auftrag des Bundes die Grundlagenforschung aller wissenschaftlichen Gebiete. Mit jährlich über 3'400 Projekten und mit rund 14'000 beteiligten Forschenden, ist es die wichtigste Schweizer Institution zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung. Der SNF unterstützt Projekte, Forschungsprogramme und Karrieren (vgl. Eidgenössischer Nationalfonds o.J.a).

Bereich	Geeignet für Forschungsprojekte in allen Disziplinen
Kriterien	Teilnahmeberechtigt sind in der Schweiz tätige Forscherinnen und Forscher und solche, die in bestimmten Schweizer Forschungsinstitutionen im Ausland tätig sind
Durchführung	<ul style="list-style-type: none"> – Einreichung des Antrags zweimal jährlich (1. April und 1. Oktober) – Dauer bis Entscheid, ca. sechs Monate
Ablauf	<ul style="list-style-type: none"> – Erstellung eines Benutzerkonto auf mySNF – Einreichung des Antrags auf das gewünschte Datum – Prüfung, ob alle formellen Voraussetzungen erfüllt werden – Erstellung eines Gutachtens unter Einbezug von Experten und Gremien – Provisorischer Entscheid des Gremiums – Überprüfung des Entscheids des Präsidiums des Forschungsrates bezüglich Korrektheit und nachfolgende Gutheissung oder Ablehnung
Dokumente	<ul style="list-style-type: none"> – Lebenslauf – Publikationsliste (max. der letzten fünf Jahre) – Forschungsplan
Unterstützung	<ul style="list-style-type: none"> – Betrag nicht bekannt – Übernahme von Lohnzahlungen, Sach- und Reisekosten, usw.
Link	www.snf.ch (vgl. Schweizerischer Nationalfonds o.J.b)

1.2.2 Kommission für Technologie und Innovation

Die Kommission für Technologie und Innovation (KTI/CTI) ist eine Agentur, die vom Bund gegründet wurde. Ihre Aufgabe besteht darin, Innovation zu fördern. Durch finanzielle Mittel, professionelle Beratung sowie Netzwerke, soll die wissenschaftsbasierte Innovation gefördert werden.

Unterstützt werden Projekte, die ohne die Hilfe des KTI nicht zu Stande kommen würden. Dies würde zu einer Marktineffizienz führen, da das vorhandene Potenzial nicht ausgenutzt würde. Mit ihrer Leistungserbringung steigert sie die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Unternehmen und setzt sich für eine starke und innovative Schweizer Volkswirtschaft ein.

Das KTI hat diverse Aufträge zu erfüllen, dazu gehört die Forschungs- und Entwicklungsprojektförderung, der Wissens- und Technologie-Transfer, Support, Förderprogramme für Energie sowie Startup-Unterstützung und Unternehmertum (vgl. Schweizerische Eidgenossenschaft o.J.d).

Der Bereich Startup-Unterstützung und Unternehmertum beinhaltet folgende vier Bereiche:

1.2.2.1 CTI Entrepreneurship

Seit 2003 wird das CTI Entrepreneurship, das Trainingsprogramm des Bundes für Jungunternehmen, durchgeführt. Es soll die Unternehmerinnen und Unternehmer von morgen bei der Planung und Umsetzung ihrer Geschäftsideen unterstützen.

1.2.2.2 CTI Startup

Das CTI Startup stellt Jungunternehmenden in der Gründungs- und Anfangsphase Experten und Business-Coaches zur Verfügung, welche sie durch den Coaching-Prozess führen. Bei einer erfolgreichen Absolvierung erhalten die Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer das CTI Startup-Label, welches von einer Jury mit hochkarätigen Branchenexperten vergeben wird.

1.2.2.3 CTI Market Entry Camps

Ein CTI Market Entry Camp ermöglicht erfolgreichen Startups die Teilnahme an einem Camp im Ausland, um sich von grossen Marktteilnehmern inspirieren zu lassen und die eigene Internationalisierung voranzutreiben. Teilnehmende können neue Kunden akquirieren und neue Partner, Investoren oder Mitarbeitende finden. Diese Camps werden in Zusammenarbeit mit Swissnex und den Schweizer Botschaften vor Ort durchgeführt.

1.2.2.4 CTI Invest

CTI Invest schliesst die Finanzierungslücke in der Gründungsphase eines Unternehmens. CTI Invest ist eine privatrechtlich selbstständige Vereinigung von Investoren und bietet Jungunternehmen eine Plattform, ihre Geschäftsideen einem breiten Publikum von Business Angels sowie nationalen und internationalen Venture Capital-Firmen zu präsentieren (vgl. Schweizerische Eidgenossenschaft o.J.e).

Bereich	Hightech, Biotech, Life Science, Medtech, Micro, Nano, ICT, Cleantech
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Teilnahme gratis für Startups, welche am CTI-Prozess teilnehmen oder das CTI-Label erhalten haben – Für externe Firmen wird eine Gebühr von Fr. 500.– erhoben
Durchführung	Mehrmals jährlich
Ablauf	<ul style="list-style-type: none"> – Online-Antrag stellen – Vorselektion – Endselektion – Unterstützung bei der Vorbereitung auf den Event – Präsentation oder Live-Podcast – Feedback nach einigen Tagen
Dokumente	<ul style="list-style-type: none"> – Firmenangaben – Businessplan
Unterstützung	Keine Angaben
Link	www.cti-invest.ch (vgl. CTI Invest o.J.)

Weitere Informationen zu Business Angels und Venture Capital sind in **Kapitel 4.2** „Business Angels und Business Angels-Vermittler“ sowie in **Kapitel 4.3** "Private Equity und Venture Capital" zu finden.

1.2.3 Bürgschaftsgenossenschaften

1.2.3.1 Einleitung

Das gewerbliche Bürgschaftswesen hat eine lange Tradition, welche sich auf einen Bundesbeschluss von 1949 stützt. Mit diesem Beschluss wurde eine stabile Rechtsgrundlage geschaffen, um die Bürgschaftsgenossenschaften (BG) zu fördern. Der maximal Betrag einer Bürgschaft lag bei Fr. 150'000.–, bei welcher der Bund 50 bis 60 Prozent eines allfälligen Verlusts übernahm.

Als Anfang der 90er Jahre die Kreditkrise eintrat, wurde eine Sanierung der Bürgschaftsgenossenschaften durch die stark gestiegenen Bürgschaftsverluste fällig. Der Grossteil der Sanierung wurde durch die Grossbanken getragen, welche sich jedoch anschliessend aus dem gewerbeorientierten Bürgschaftswesen zurückzogen. Dies führte zu einem starken Rückgang des Bürgschaftsvolumens und führte zu einer Hinterfragung des Bürgschaftswesens. Banken, Bürgschaftsorganisationen, Wirtschaftsverbände und das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) schlossen sich zu einer Arbeitsgruppe zusammen und entwickelten ein Konzept zur Verbesserung der KMU-Finanzierung. Dies führte zum Bundesgesetz über die Finanzhilfen an gewerbeorientierte Bürgschaftsgenossenschaften, welches im Juli 2007 in Kraft trat.

Durch das neue Bundesgesetz wurden folgende Anpassungen vorgenommen und neue Elemente eingebaut:

- Die Beteiligung des Bundes an Bürgschaftsverlusten beträgt 65 Prozent
- Die maximale Verlustbeteiligung durch den Bund wurde auf Fr. 500'000.– angehoben
- Die Verwaltungskostenbeiträge, welche der Bund an die Bürgschaftsorganisationen entrichtet, wurden auf drei Millionen Franken pro Jahr erhöht
- Die Zahl der anerkannten Bürgschaftsorganisationen wurde von zehn auf deren vier reduziert, namentlich die Bürgschaftsgenossenschaft Ost (BG Ost), die Bürgschaftsgenossenschaft Mitte (BG Mitte), Cautionnement romand (PME) und die Bürgschaftsgenossenschaft der Frauen (SAFFA)
- Es wurde ein Rahmenkredit über zehn Million Franken bereitgestellt, um die Genossenschaften bei der Rekapitalisierung zu unterstützen.
- Ein Rahmenkredit für die Periode 2007 bis 2010 über 30 Million Franken wurde vom Bund für die übernommenen Bürgschaftsverluste bereitgestellt

- Das maximale Volumen der Bürgschaften, welche durch den Bund gedeckt werden, wurde gesamthaft auf 600 Millionen Franken festgelegt. Dies entspricht brutto einem Bürgschaftsvolumen von 923 Millionen Franken

Somit können Bürgschaften nur noch von den vier staatlich anerkannten Organisationen vergeben werden. Die Bürgschaftsgenossenschaften haben zusätzlich mit einzelnen Kantonen Verträge zur Wirtschaftsförderung abgeschlossen (vgl. SECO 2013, S.7 ff.). Die SAFFA ist die einzige Organisation, welche schweizweit aktiv ist. Die anderen Organisationen sind für bestimmte Regionen beziehungsweise für bestimmte Kantone zuständig (vgl. SECO 2013, S.14 ff.).

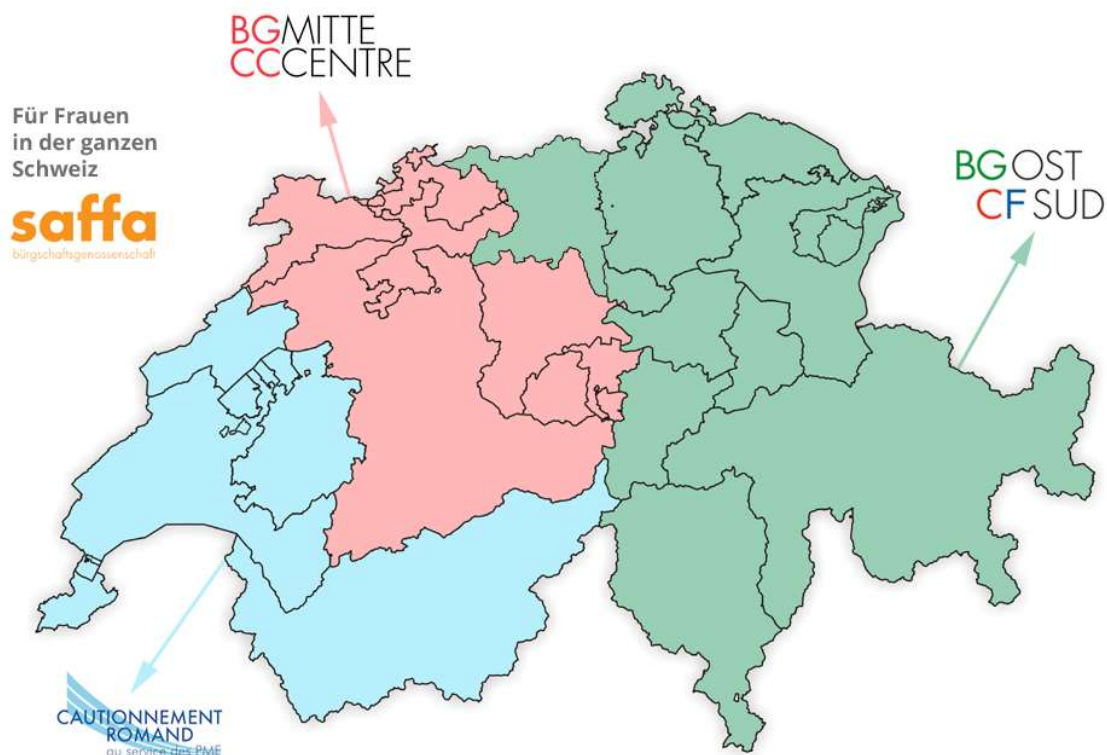


Abbildung 1: Tätigkeitsbereich der anerkannten Bürgschaftsorganisationen (KMU-Bürgschaften o.J.)

1.2.3.2 System

Heutzutage gilt, kein Kredit oder Darlehen ohne Sicherheit und eine solche Sicherheit ist die Bürgschaft. Bei einer Bürgschaft gibt es in der Regel drei beteiligte Parteien, der Gläubiger, der Schuldner und den Bürgen. Der Gläubiger ist in der Regel ein Kreditinstitut, beispielsweise eine Bank. Der Schuldner ist der Kreditnehmende, welcher ein Darlehen des Gläubigers in Anspruch nimmt. Der Bürge ist verpflichtet für die Verbindlichkeiten des Hauptschuldners einzustehen, falls dieser seinen Verpflichtungen nicht nachkommen kann. Eine Bürgschaft muss in schriftlicher Form erfolgen. Um ihre Wirksamkeit zu erlangen, müssen die folgenden Elemente zwingend enthalten sein.

- Vertragsparteien
- Forderung des Hauptschuldners/der Hauptschuldnerin
- Haftungssumme
- Art der Bürgschaft
- Pflichten des Gläubigers/der Gläubigerin
- Weitere Bestimmungen (Zahlungsmodalitäten usw.)
- Ende der Bürgschaft
- Form und Schlussbestimmungen

Grundsätzlich gibt es zwei Arten von Bürgschaften in der Schweiz, die einfache Bürgschaft und die solidarische Bürgschaft. Bei einer einfachen Bürgschaft können die Bürgen nur bei einem Konkurs des Hauptschuldners zur Zahlung verpflichtet werden. Bei einer solidarischen Bürgschaft kann der Bürge bereits nach einer nicht erfolgreichen Mahnung des Hauptschuldners in die Pflicht genommen werden (vgl. Business Netz Redaktion 2013; Sellnow Bianca 2014).

1.2.3.3 Marktteilnehmer

Nachfolgend werden die beiden in der Region Nordwestschweiz aktiven Bürgschaftsgenossenschaften detaillierter vorgestellt:

BG Mitte

Die BG Mitte fördert und unterstützt gewerbliche KMU durch die Sicherstellung von risikobehaftetem Kapital in den Kantonen Bern, Jura, Solothurn, Aargau (nur Fricktal), Basel-Stadt, Basel-Landschaft, Luzern, Obwalden und Nidwalden. Sie ist bestrebt Arbeitsplätze zu schaffen und/oder zu erhalten sowie ihre Bedeutung für das Gewerbe, Banken und die Volkswirtschaft im Allgemeinen zu vergrössern und ihre Stellung im Markt auszubauen. Die Genossenschaft strebt ein Wachstum nach dem Grundsatz „Qualität vor Quantität“ an (vgl. BG Mitte o.J.a).

Bereich	Selbstständige kleiner und mittlerer Unternehmen, natürliche und juristische Personen
Gründungsjahr	2007
Standort	Burgdorf
Aussenstellen	Reinach BL, Sarnen, Alle
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Betriebsführung durch integre und fachlich ausgewiesene Person – Wirtschaftliche Erfolgsaussichten gegeben – Erbringung eines volkswirtschaftlichen Nutzens
Ablauf	<ul style="list-style-type: none"> – Einreichung des Gesuchs inkl. Einschreibegebühr von Fr. 200.– – Prüfung und Entscheid – Bei Bewilligung, Beitritt zur Genossenschaft (mind. ein Anteil à Fr. 100.–)

Dokumente	Obligatorisch <ul style="list-style-type: none">– Vollständig ausgefülltes Gesuchformular– Konkrete Finanzierungsvorlage (Investitionsrechnung, Kostenvorschläge, Mittelbedarf)– Bilanz und Erfolgsrechnung inkl. Bericht der Revisionsstelle– Erfolgsbudget laufendes und kommendes Jahr– Übersicht Kapital/Finanzierungsbedarf Falls vorhanden <ul style="list-style-type: none">– Businessplan/Konzept/Geschäftsidee– Mittelfristige Liquiditätsplanung– Aktuelle Kreditoren-/Debitorenauflistung– Kopien der wichtigsten Verträge (Miete, Leasing, Abzahlung etc.)– Grundbuchauszug, Liegenschaftsschätzung– Aufstellung der privaten Vermögenverhältnisse– Aktuelle Betreuungsauskunft– Aktueller Handelsregisterauszug
Betrag	Max. Fr. 500'000.–
Kosten	<ul style="list-style-type: none">– Kostenvorschuss über Fr. 300.– (wird mit Schlussfaktura verrechnet)– Gesuchsprüfungskosten nach Aufwand, Fr. 500.– bis maximal Fr. 4'000.–– Jährlich 1.25% Risikoprämie vom verbürgten Betrag– Todesfallrisiko-Versicherung über den verbürgten Betrag– Schuldbriefdeckung– Anteilmässige Rückbürgschaft durch die hinter der juristischen Person stehenden Person
Amortisation	Amortisation 1 bis 10 Jahre
Link	www.bgm-ccc.ch (vgl. BG Mitte o.J.b)

SAFFA

1928 fand die erste Schweizerische Ausstellung für Frauenarbeit (SAFFA) statt, welche durch den Einsatz vieler Frauen zu einem erfolgreichen Event wurde. Anschliessend wurde im Jahr 1931, mit dem Erlös der Ausstellung, die Bürgschaftsgenossenschaft SAFFA gegründet. Seit der Revision des Bürgschaftswesens im Jahr 2007 ist die SAFFA eine der vier anerkannten Bürgschaftsgenossenschaften und die einzige, die schweizweit tätig ist. Seit ihrer Gründung hat sie über 2'700 Kredite für Frauenunternehmen verbürgt, dadurch konnten viele Gründerinnen grosse Erfolge mit ihren Unternehmen feiern. Sie ist Bestandteil der KMU-Förderungspolitik des Bundes und fördert ausschliesslich Projekte von Frauen (vgl. SAFFA o.J.a).

Bereich	Förderung der wirtschaftlichen Stellung der Frau
Gründungsjahr	1931
Standort	Basel
Aussenstellen	Keine Aussenstellen
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Unternehmung muss ein gewerblicher Betrieb sein (landwirtschaftliche Betriebe ausgenommen) – Bürgschaft wird nur an Frauen vergeben
Ablauf	<ul style="list-style-type: none"> – Einreichung des Gesuchs inkl. Einschreibegebühr von Fr. 200.– – Prüfung und Entscheid – Bei Bewilligung, Beitritt zur Genossenschaft (mind. 1 Anteil à Fr. 100.–)
Dokumente	<p>Obligatorisch</p> <ul style="list-style-type: none"> – Detaillierter Lebenslauf – Aussagekräftiger Businessplan/vorhandene Konzepte (max. zehn Seiten) – Finanzierungsübersicht – Jahresbudget – Voraussetzung für die Bürgschaftsgewährung unterzeichnet – Kopie der letzten Steuererklärung – Aktueller Betriebsregisterauszug <p>Falls vorhanden</p> <ul style="list-style-type: none"> – Handelsregisterauszug – Statuten – Abschlüsse/Diplome/Meisterprüfung – Referenzschreiben – Arbeitszeugnisse – Kopie Mietvertrag/Kaufvertrag Ladenlokal – Kopie für Leasingverträge für Fahrzeuge oder Ähnliches – Verlustscheine – Jahresabschlüsse der letzten drei Geschäftsjahre
Betrag	Max. Fr. 500'000.–
Kosten	<ul style="list-style-type: none"> – Einschreibegebühr von Fr. 200.– – Gesuchsprüfungskosten: 1.1% des verbürgten Betrages (übersteigt der verbürgte Betrag Fr. 180'000.–, werden pauschal Fr. 2'000.– in Rechnung gestellt) – Jährliche Bürgschaftskommission von 1% auf den Bürgschaftsbetrag, erstmals fällig 30 Tage nach Kreditgewährung – Obligatorische Todesfallversicherung über 120% des Bürgschaftsbetrages
Amortisation	Max. innerhalb von 10 Jahren
Link	www.saffa.ch (vgl. SAFFA o.J.b)

Weitere Bürgschaftsgenossenschaften sind:

Bürgschaftsgenossenschaft beider Basel (BTG)

Die BTG fördert kleine und mittlere Unternehmen mit Domizil in den Kantonen Basel-Stadt und Basel-Landschaft. Bürgschaften sind im Bereich von Baugarantien möglich, sonstige Bürgschaften werden nicht angeboten (vgl. BTG o.J.). Ohne Beteiligung des Bundes an Bürgschaftsverlusten.

Link: www.btg.ch

Bürgschaftsgenossenschaft Baselland (BGB)

Die Bürgschaftsgenossenschaft Baselland wurde 1929 gegründet, um den Erwerb von Liegenschaften zu fördern. Die BGB bietet Bürgschaften für natürliche und juristische Personen an, um Hypotheken, Baukredite oder Darlehen zur Finanzierung von Wohneigentum zu ermöglichen (vgl. BGB o.J.) Ohne Beteiligung des Bundes an Bürgschaftsverlusten.

Link: www.bgbl.ch

Bürgschaften für Berggebiete

Begünstigt werden KMU, Gewerbe und Startups aus Berggebieten. Der Maximalbetrag liegt bei Fr. 500'000.–, wobei der Bund 90 Prozent des Verlustrisikos trägt (vgl. SECO 2013 S. 15 ff.). Zusätzlich kann der Bund Zinskostenbeiträge im Umfang von 40 Prozent auf dem geschäftsüblichen Zins ausrichten. Die Gesuche sind an die zuständige Bürgschaftsgenossenschaft zu richten (vgl. Schweizerische Eidgenossenschaft o.J.f).

BG Ost

Ist eine der vom Bund anerkannten Bürgschaftsgenossenschaften und wurde im Jahr 1933 gegründet. Sie ist für die Kantone AG (ohne Fricktal), ZG, ZH, SH, TG, SG, AR, AI, SZ, GL, UR, GR und TI zuständig. Der Standort befindet sich in St. Gallen, ausserdem besteht eine Aussenstelle in Aarau. Die Gesuchsprüfungsgebühr beträgt etwa Fr. 1'200.– (vgl. SECO 2013 S. 15). Gesuche können auch via Startfeld eingereicht werden. Startfeld ist ein Verein zur Förderung von Innovativen und Jungunternehmen in der Ostschweiz. Gemeinsam mit der Universität St. Gallen, der Fachhochschule (FH) St. Gallen, der Eidgenössischen Materialprüfungs- und Forschungsanstalt (EMPA) sowie der Stadt St. Gallen bietet diese Organisation Beratung/Coaching, Raum/Infrastruktur sowie Finanzierung (vgl. Startfeld o.J.a). Ein Teil des Finanzierungsbereichs sind Mikrokredite bis zu Fr. 50'000.–, für welche die BG Ost bürgt. Sprich für Startfeld-Gründerinnen und Gründer entfällt die übliche Bearbeitungsgebühr in der Höhe von Fr. 1'200.–. Dafür müssen folgende Kriterien erfüllt sein:

- Überzeugendes Konzept
- Gründerpersönlichkeit
- Im Startfeld Förderungsprozess (vgl. Startfeld o.J.b)

Links: www.bgost.ch

www.startfeld.ch

PME

Ist eine der vom Bund anerkannten Bürgschaftsgenossenschaften und wurde im Jahr 2007 gegründet. Sie ist für die Kantone GE, FR, NE, VD und VS zuständig. Gemessen am Bürgschaftsvolumen ist diese die grösste Bürgschaftsgenossenschaft der Schweiz. Ihr Standort befindet sich in Pully, Aussenstellen gibt es in Fribourg, Sion, Fontaines und Plan-les-Ouates. Die Gesuchsprüfungsgebühr beträgt 1.2 Prozent des verbürgten Kredits oder mindestens Fr. 500.–, maximal Fr. 5'000.– (vgl. SECO 2013 S. 16).

Link: www.cautionnementromand.ch

1.2.4 Technologie Fonds

Der Technologiefonds setzt sich zum Ziel, die Finanzierungslücke zwischen der Startup-Finanzierung sowie den späteren regulären Firmenkrediten für KMU zu überbrücken. Deshalb werden Unternehmen Bürgschaften in der Höhe von maximal drei Millionen Franken angeboten. Die höchste Laufzeit beträgt zehn Jahre. Vom beabsichtigten Vorhaben müssen in der Regel 40 Prozent durch eigene Mittel bereitgestellt werden. Je nach Gesuch werden Sicherheiten eingefordert.

Der Fonds unterstützt Ideen in aus folgenden Bereichen:

- Reduktion von Treibhausgasemissionen
- Förderung erneuerbarer Energien
- Effiziente Nutzung elektrischer Geräte
- Schonung natürlicher Ressourcen

Bewerber sollten ein innovatives Produkt oder Verfahren haben, welches sich vermarkten lässt und guten Chancen hat, sich am Markt durchzusetzen. Die Unternehmung muss zudem ihren Sitz in der Schweiz haben und sich als kreditwürdig erweisen (vgl. Technologie Fonds o.J.).

1.2.5 Weitere Förderinstrumente

Steuererleichterungen im Rahmen der Regionalpolitik

Begünstigt industrielle Unternehmen und produktionsnahe Dienstleistungsbetriebe, indem diesen Firmen Steuererleichterung bei der direkten Bundessteuer gewährt werden.

Hotelkredit

Werden Hotellerie-Betrieben aus Tourismus- und Berggebieten gewährt. Nachrangige Direktdarlehen sowie teilweise Zinskostenbeiträge sind die Förderinstrumente des Bundes.

Arbeitsmarktliche Massnahmen zur Förderung der selbstständigen Erwerbstätigkeit

Richtet sich an Erwerbslose aus allen Regionen der Schweiz. Taggelder werden, für die Planung einer selbstständigen Erwerbstätigkeit, während maximal 90 Tagen ausbezahlt. Bürgschaften und Bankdarlehen (max. Fr. 500'000.–) werden ebenfalls gewährt (vgl. SECO 2013 S. 4 ff.).

2 Non-Profit-Organisationen

2.1 Stiftungen

2.1.1 Einleitung

Gemäss dem Schweizer Stiftungsreport 2015 gab es in der Schweiz Ende 2014 13'046 gemeinnützige Stiftungen. Im Vergleich zum Vorjahr wurde ein Nettozuwachs von 137 Stiftungen verzeichnet, wobei 363 gegründet und 226 liquidiert wurden. Aufgrund der tiefen Zinssätze bei risikolosen Anlagen sowie steigenden Verwaltungskosten wurden im Jahr 2014 vergleichsweise viele Stiftungen liquidiert. Am meisten gemeinnützige Stiftungen gibt es im Kanton Zürich (2'250). Im Kanton Basel-Stadt 873 und im Kanton Basel-Landschaft 315. Berechnet man die Stiftungsdichte pro 10'000 Einwohner weist Basel-Stadt mit 46.1 Stiftungen die höchste Dichte auf.

Der Festlegung eines Stiftungszweckes sind nur wenige gesetzliche Schranken gesetzt. Denn gemäss Art. 52, Absatz 3 des Schweizer Zivilgesetzbuches (ZGB), Stand am 1. Juli 2014, ist dieser nur dann unzulässig, wenn er rechtswidrig oder unsittlich ist. Dies führt dazu, dass sich die Stiftungslandschaft in der Schweiz nur schwer in Kategorien einteilen lässt (vgl. Eckhardt et al. 2015, S. 4 ff.).

Für Startups kann es sich lohnen, Stiftungen als mögliche Finanzierungsquelle in Betracht zu ziehen. Insbesondere, da es noch viel ungenutztes Potential gibt. Per online-Recherche lassen sich diese Stiftungen jedoch nur sehr schwer finden, weshalb das eigene Netzwerk wichtig ist (vgl. Startupticker.ch o.J.). Nebst den Stiftungsverzeichnissen vom Bund und den Kantonen gibt es weitere Stiftungsverzeichnisse. Sie sind jedoch kommerziell betrieben und mit Ausnahme von einer einfachen Basissuche kostenpflichtig. Es handelt sich um folgende beiden Plattformen:

www.fundraiso.ch

www.stiftungschweiz.ch

Das Stiftungsverzeichnis des Bundes ist unter folgendem Link zu finden:

www.edi.admin.ch/esv

2.1.2 System

Werden Stiftungen als Finanzierungsquelle in Betracht gezogen, kann es sich lohnen, genügend Zeit in die Recherche zu investieren. Förderinstitutionen, die bereits ähnliche Projekte wie das eigene unterstützt haben, könnten in Frage kommen. Es sollten nicht wahllos Standardgesuche geschrieben werden, sondern individuelle Gesuche, die den Förderkriterien entsprechen. Die Stif-

tungszwecke können dabei nicht umgangen werden. Deshalb haben Gesuche nur Erfolg, wenn sie dem Stiftungszweck entsprechen. Abzuklären ist zusätzlich, ob eine Stiftung überhaupt Gesuche entgegennimmt. Denn es gibt auch solche, die nur eigene Projekte fördern (vgl. SwissFoundations o.J.).

2.1.3 Marktteilnehmer

Nachfolgend sind Stiftungen aufgelistet, die aus Sicht der Autoren für eine Startup-Finanzierung in Frage kommen könnten. Die Auflistung ist alphabetisch geordnet und nicht abschliessend.

Avina Stiftung

Bereiche	Bildung, Kultur, Soziales, Umwelt
Destinatäre	Innovative und überzeugende Persönlichkeiten
Unterstützung	Keine Angaben
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Gemeinnütziges Anliegen – Regionale (Grossraum Ausserschwyz und Stadt Zürich) oder schweizweite Wirkung – Einzelpersonen (Stipendien, Dissertationen, Nothilfe) werden nicht unterstützt – Projekt liegt nicht in den Bereichen Gesundheit, Behinderte, Tierschutz, Bau oder Grundlagenforschung – Es handelt sich nicht um eine Tagung, einen Kongress oder ein Projekt von grossen Hilfswerken – Es handelt sich nicht um ein Projekt in Lateinamerika ohne Schweizer Bezug oder um Initiativen in Afrika, Asien, Europa und den USA
Dokumente	<ul style="list-style-type: none"> – Antragsformular – CV der/des Projektverantwortlichen – Detailliertes Budget – Liste der Gesuche an andere Förderstellen, inkl. Zu-/Absagen
Link	www.avinastiftung.ch (vgl. Avina Stiftung o.J.)

Ernst Göhner Stiftung

Bereiche	Kultur, Umwelt, Soziales, Wissenschaft, Bildung
Destinatäre	Projekte
Unterstützung	Keine Angaben
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Innovatives, kreatives und unkonventionelles Projekt – Projekt mit pionier- oder experimentellem Charakter – Erfolge nicht garantiert oder unmittelbar absehbar – Einzelpersonen werden in der Regel nicht unterstützt – Gesuch ist auf dem Postweg eingereicht – Es handelt sich nicht um ein Projekt, das eigentliche Kernaufgaben der öffentlichen Hand beinhaltet

	<ul style="list-style-type: none"> – Die detaillierten Kriterien zu den einzelnen Bereichen sind auf der Homepage zu finden
Dokumente	<ul style="list-style-type: none"> – Gesuchsformular – Begleitbrief – Projektbeschrieb (zeitlichem Ablauf, Daten und Durchführungsorte) – Informationen zur Trägerschaft (Rechtsform, Organe, Statuten, Jahresbericht und -rechnung, etc.) und allen Projektbeteiligten (persönliche Angaben, Kurzbiografie(n), etc.) – Budget (inkl. Finanzierungsplan) sowie Angaben zu weiteren Förderstellen, die angefragt wurden, sowie eine Zusammenstellung aller bereits zugesicherten Beiträge – Einzahlungsschein mit vorgedruckter Empfängeradresse und Kontonummer
Link	www.ernst-goehner-stiftung.ch (vgl. Ernst Göhner Stiftung o.J.a, o.J.b, o.J.c)

Gebert Rüt Stiftung

Bereich	Innovationsförderung an Schweizer Hochschulen
Destinatäre	Projekte
Unterstützung	Förderbeitrag etwa zwischen Fr. 20'000.– und Fr. 500'000.–
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Projekt mit Hauptverankerung an einer Schweizer Hochschule – Vollständiges, ganzes Projekt mit klarer Kontur und Identität – Projekt, das zwischen Universitäten und Fachhochschulen oder zwischen Hochschule und Gesellschaft beziehungsweise Wirtschaft eine Brücke schlägt – Kein typisches Nationalfonds- oder KTI-Projekt – Keine Grundlagenforschung – Projekt wurde noch nicht gestartet
Dokumente	<ul style="list-style-type: none"> – Formular Projektantrag – Begleitbrief – CV der antragsstellenden Person – Publikationsliste der antragsstellenden Person – CV von Projektpartnern
Link	www.grstiftung.ch (vgl. Gebert Rüt Stiftung o.J., 2014)

Hasler Stiftung

Bereich	Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT)
Destinatäre	<ul style="list-style-type: none"> – Hochschulen und hochschulähnliche Institutionen – Andere nicht-kommerzielle Organisationen – High-Tech-Jungunternehmen auf dem Gebiet der IKT – Begabte Einzelpersonen für eine Weiterbildung in IKT (Stipendien) – Post-Doktoranden oder Fachhochschul-Absolventen zusammen mit einem Hochschulprofessor (Mentor) im Rahmen von Innovationsprojekten
Unterstützung	<ul style="list-style-type: none"> – Beteiligung als Anteilseignerin bei der Firmengründung – Erwerb einer Beteiligung an einer bereits gegründeten Kapitalgesellschaft

	(typischerweise zwischen Fr. 100'000.– und Fr. 500'000.–)
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Andere Finanzierungsformen wie beispielsweise Mezzanine-Kapital – Jungunternehmen mit Sitz in der Schweiz (typischerweise Spin-off einer Schweizer Hochschule) – Gründer haben erst vor kurzem ihre Ausbildung beendet – Das Produkt der Firma ist eine Innovation im IKT-Bereich – Die notwendigen Intellectual Property Rights (IPR) liegen bei der Firma – Technologie und/oder Verfahren sind nicht leicht kopierbar – Die Firma wird durch ein überzeugendes Team geführt – Marktpotential klar erkennbar – Konzept für Marktbearbeitung liegt vor – Mit der Umsetzung des Konzepts wurde bereits begonnen
Dokumente	<ul style="list-style-type: none"> – Kurzfassung (Management Summary) – Ausführliche Lebensläufe der Schlüsselpersonen mit Zeugnissen, Referenzschreiben, Publikationslisten usw. – Beschreibung des Produktes, des Verfahrens oder der Dienstleistung mit Verdeutlichung des Innovationsgehaltes – Businessplan – Vermarktungsplan (Beschreibung der konkreten Schritte, um den Businessplan in die Realität umzusetzen) – Nachweis der Schützbarkeit der Geschäftsidee – Status der Firma (Mitarbeitende, Eigentumsverhältnisse, bisherige Finanzierung, HR-Anmeldung oder HR-Eintrag, Bilanz und Erfolgsrechnung usw.) – Benötigtes Kapital, Details der geplanten Kapitalverwendung
Links	<p>www.haslerstiftung.ch</p> <p>www.haslerstiftung.ch/files/webcontent/documents/d/foerderstrategie.pdf</p> <p>www.haslerstiftung.ch/files/webcontent/documents/d/Wegleitung_foerderbetelilqungen.pdf (vgl. Hasler Stiftung 2009, 2013)</p>

OPO Stiftung

Bereich	Förderung von Wissenschaft und Forschung
Destinatäre	Projekte
Unterstützung	Keine Angaben
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Es handelt sich nicht um ein Projekt mit kommerziellem Hintergrund – Es handelt sich nicht um eine Einzelperson – Qualitativ überzeugendes Projekt – Konkretes Projekt mit einer bereiten Auswirkung
Dokumente	<ul style="list-style-type: none"> – Projektbeschreibung – Angaben zur Projektträgerschaft (Institution, Projektleitung, Teammitglieder inklusive Lebenslauf und Publikationslisten) – Detailliertes Budget (inklusive Finanzierungsplan) – Angaben zu den zusätzlich für die Finanzierung angefragten Institutionen und deren Stellungnahmen inkl. Auflistung allfälliger zugesicherter oder in Aussicht gestellter Beiträge (soweit bereits vorhanden) – Kurzzusammenfassung des Projektbeschriebs

Link www.opo-stiftung.ch (vgl. OPO-Stiftung o.J.a, o.J.b)

Stiftung für technologische Innovation (STI)

Bereich	Technik
Destinatäre	Innovative Jungunternehmen
Unterstützung	<ul style="list-style-type: none"> – Zinsloses, persönliches Darlehen – Wird auf acht Jahre gewährt – Rückzahlung ab dem 3. Jahr
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Projekt eines Startups (in der Regel GmbH oder AG) – Unternehmen hat den Sitz im Raum Espace Mittelland (Kantone BE, SO, FR, NE, JU) – Anträge müssen über die Plattform basecamp4hightech (www.bc4ht.ch/gemeinsam/der-weg/foerdergesuch) eingereicht werden – Unternehmerischer Bezug zur Hauptstadtregion (Gründung und Etablierung des Unternehmens in der Hauptstadtregion) – Innovation basiert auf technologischem Ansatz – Bereitschaft zu persönlichem und finanziellem Engagement – Unternehmerische Persönlichkeit, fachliche Qualifikation und überdurchschnittlicher Einsatz der antragsstellenden Person – Frühes Entwicklungsstadium und nachgewiesenes Machbarkeitspotenzial des Projektes – Ausgewiesener Innovationsgehalt des Produkts/der Dienstleistung und des Geschäftsmodells – Wirtschaftliches Wachstumspotenzial klar spezifizierbar und erkennbar – Realistische Zielsetzungen – Klarer und transparenter Tätigkeits- und Finanzplan mit Darstellung realistischer Annahmen – Verantwortliche Führungsposition der Antragstellenden im Unternehmen – Unternehmensform: Eigenständiges Spin-off resp. Startup
Dokumente	Fördergesuch
Link	www.sti-stiftung.ch (vgl. Stiftung für technologische Innovation o.J.a, o.J.b, o.J.c)

Stiftung Startfeld

Bereich	Kein spezifischer Bereich
Destinatäre	Jungunternehmen aus den Kantonen Appenzell Ausserrhoden, Appenzell Innerrhoden und St. Gallen
Unterstützung	Darlehen bis maximal Fr. 300'000.– für maximal acht Jahre sowie begleitendes Business Coaching
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Für besonders innovative Startup-Projekte mit überzeugendem Marktpotenzial und einem nachvollziehbaren Geschäftsmodell – Ein klar definierter Evaluationsprozess muss durchlaufen werden – Präsentation der Geschäftsidee vor dem Expertenkomitee sowie dem Stiftungsrat von Startfeld

Dokumente	Keine Angaben
Link	www.startfeld.ch (vgl. Startfeld o.J.b)

Velux Stiftung

Bereiche	Tageslicht, gesundes Altern, Augenheilkunde
Destinatäre	Forschung innerhalb oder ausserhalb der Wissenschaft
Unterstützung	Keine Angaben
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Thema muss relevant sein (ein Bedürfnis wird angegangen) – Thema weist Veränderungspotential auf – Thema hat Transferpotential (Forschungsergebnisse können von anderen aufgenommen und verwertet werden)
Dokumente	<ul style="list-style-type: none"> – Vorgegebenes Bewerbungsformular – Wirkung muss aufgezeigt werden – Kriterien, um den wissenschaftlichen Erfolg messen zu können, müssen aufgezeigt werden – Wissenschaftliche Qualität muss aufgezeigt werden – Projektplan – Budget für das gesamte Projekt – CV der involvierten Personen (max. 3 Seiten) – Auflistung der zehn wichtigsten Publikationen aller involvierten Personen – Informationen über die Empfängerinstitution (sofern es sich um eine nicht-universitäre Organisation handelt)
Links	www.veluxstiftung.ch www.veluxstiftung.ch/userfiles/file/guidance_reviewer_1310.pdf (vgl. Velux Stiftung o.J.)

Volkswirtschaft-Stiftung (Eidgenössische Stiftung zur Förderung schweizerischer Volkswirtschaft durch wissenschaftliche Forschung)

Bereich	Technologie
Destinatäre	Hochschulabsolventen sowie Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer
Unterstützung	<ul style="list-style-type: none"> – Zinslose Darlehen (für zwei Jahre) in der Höhe von maximal Fr. 150'000.– – Sollte das Darlehen nach Ablauf der zwei Jahre noch nicht an die Stiftung zurückgeführt worden sein, wird ein Verzugszins von 8% p.a. auf den jeweils ausstehenden Darlehensbetrag fällig – Pro Jahr werden vier bis sechs Darlehen vergeben – Stichtage zur Einreichung der Gesuche sind 15. April und 30. September – Die Entschädigungssumme beträgt im Erfolgsfall (teilweiser oder vollständiger Exit in Form eines Börsengangs, Trade Sales oder Secondary Offerings) Fr. 30'000.–
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Technologie, die an einer schweizerischen Hochschule entwickelt wurde, muss kommerzialisiert werden – Technologie- und Wissenstransfer aus einer schweizerischen Hochschule in die Privatwirtschaft – Gründung einer juristischen Person darf zum Zeitpunkt der Gesuchsein-

	<p>reichung nicht mehr als zwölf Monate zurückliegen (Gründung einer juristischen Person ist für Gesuchseinreichung aber nicht erforderlich)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Darlehen wird nur an eine juristische Person ausbezahlt – Ausgereifter Businessplan muss vorliegen – Saläre und Grundlagenforschung oder -entwicklungen dürfen mit der Unterstützung nicht finanziert werden
Dokumente	<ul style="list-style-type: none"> – Antrag in Briefform – Dokument mit Koordinaten der Kontaktperson, Auflistung, für welche Zwecke das Darlehen eingesetzt werden soll (Liste mit Verwendung und entsprechender Betrag), kurze Beschreibung des Technologie- und/oder Wissenstransfers aus einer schweizerischen Hochschule, Gründungsdatum (sofern bereits gegründet) – Detaillierter Businessplan – Lebenslauf von jedem Gründungsmitglied – Handelsregisterauszug (sofern bereits gegründet)
Link	<p>www.volkswirtschaft-stiftung.ch (vgl. Eidgenössische Stiftung zur Förderung schweizerischer Volkswirtschaft durch wissenschaftliche Forschung o.J.a, o.J.b, o.J.c)</p>

Ypsomed Innovationsfonds

Bereich	Kein spezifischer Bereich
Destinatäre	Innovative Jungunternehmen aus der Region Espace Mittelland
Unterstützung	<ul style="list-style-type: none"> – Darlehen – Wandeldarlehen – Eigenkapital
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Jungunternehmen, das als Aktiengesellschaft oder Gesellschaft mit beschränkter Haftung organisiert ist – Domizil in der Region Espace Mittelland – Es besteht ein konkreter Mittelbedarf für die Finanzierung eines klar definierten Projektes, der anhand eines Businessplans dargelegt wird – Das zu finanzierende Projekt ist innovativ und nicht ohne weiteres rasch reproduzierbar – Das Projekt weist realistische Erfolgchancen auf und verspricht eine risikogerechte Rendite auf dem eingesetzten Kapital – Die Unternehmensleitung sowie die Eigentümer der Unternehmung zeichnen sich durch hervorragende Managementqualitäten aus – Die Unternehmensleitung bzw. die Eigentümer der Unternehmung sind bereit, sich substantiell mit eigenen Mitteln an der Finanzierung des Projektes zu beteiligen – Das Projekt ist mit der Schaffung von Arbeitsplätzen verbunden
Dokumente	<ul style="list-style-type: none"> – Antragsformular – Businessplan – Unternehmensprofil – Prospekt – Projektbeschrieb – Lebenslauf

Link www.innovationsfonds.ch (vgl. Ypsomed Innovationsfonds o.J.b, o.J.c, o.J.d)

Weitere Stiftungen:

LGT Venture Philanthropy Foundation

Das Ziel der Stiftung ist die Steigerung der nachhaltigen Lebensqualität benachteiligter Menschen. Es werden junge, stark wachsende, soziale Organisationen mit Finanzierung, Know-how und Kontakten unterstützt (vgl. LGT Venture Philanthropy Foundation o.J.).

Link: www.lgtvp.com

MBF Foundation

Unterstützt Institutionen, die im Bereich Startup aktiv, sind mit Förderbeiträgen. Einzelne Startups werden jedoch nicht direkt unterstützt (vgl. Anhang J).

Link: www.mbp.li/de/mbf-foundation

Scheidegger-Thommen-Stiftung

Gemäss Stiftungszweck unterstützt diese Stiftung unter anderem Nachwuchs aus dem Gewerbe (vgl. Fundraiso o.J.). Keine weiteren Angaben.

Schweizerische Gemeinnützige Gesellschaft

Unterstützt gemeinnützige Projekte mit Einbezug von Freiwilligenarbeit (vgl. Schweizerische Gemeinnützige Gesellschaft o.J.).

Link: www.sgg-ssup.ch

Ursula Wirz Stiftung

Fördert Forschung und Entwicklung im Industriesektor, insbesondere in den Bereichen der Drucktechnik und Beschichtungstechnologie (vgl. Ursula Wirz Stiftung o.J.).

Link: www.ursulawirz-stiftung.ch

2.2 Förderpreise/Awards

2.2.1 Einleitung

Es gibt verschiedenste Arten von Förderpreisen. In der Schweiz werden Auszeichnungen, Wettbewerbe und Preise von Behörden, Firmen, Stiftungen und anderen Organisationen jedes Jahr zu hunderten vergeben. Es gibt Preise, die eine grosse Preissumme mit sich bringen, andere wiederum bieten nur wenig oder gar keine finanzielle Unterstützung. Ebenfalls variieren kann die Anzahl der Preisträger. Es gibt Förderpreise, die nur einen Preisträger vorsehen, andere wiederum ehren mehrere. Laut einer Studie über Förderpreise von Stiftungen werden diese meist regional oder national vergeben. Knapp 30 Prozent aller Preise von Stiftungen sind international ausgerichtet. (vgl. Von Schnurbein und Stühlinger 2010, S. 1 ff.).

2.2.2 System

Es gibt verschiedene Einsatzformen dieses Förderinstruments.

Honorierung guter Leistungen: Es können herausragende Leistungen bestätigt und verdiente Persönlichkeiten ausgezeichnet werden. Solche Auszeichnungen zollen einer Person Respekt und schaffen Vorbilder.

Förderung zukünftiger Leistungen: Förderpreise können ebenfalls Talente fördern und hoffnungsvolle Karrieren beschleunigen.

Lancierung von Themen: Neue oder unangenehme Themen brauchen Aufmerksamkeit, um wahrgenommen zu werden. Förderpreise können als Informationskanäle und Präsentationsflächen genutzt werden, um die Gesellschaft auf ein Thema aufmerksam zu machen.

Erzeugung einer Konkurrenzsituation: Durch Wettbewerbe und Ausschreibungen wird eine Konkurrenzsituation erzwungen, die leistungs- und ideensteigernd sein kann. Durch die Themen und Aufgabenwahl lassen sich ausserdem Trends beeinflussen (vgl. Von Schnurbein und Stühlinger 2010, S. 1).

Die wesentlichen Planungsschritte für einen Förderpreis sind die folgenden:

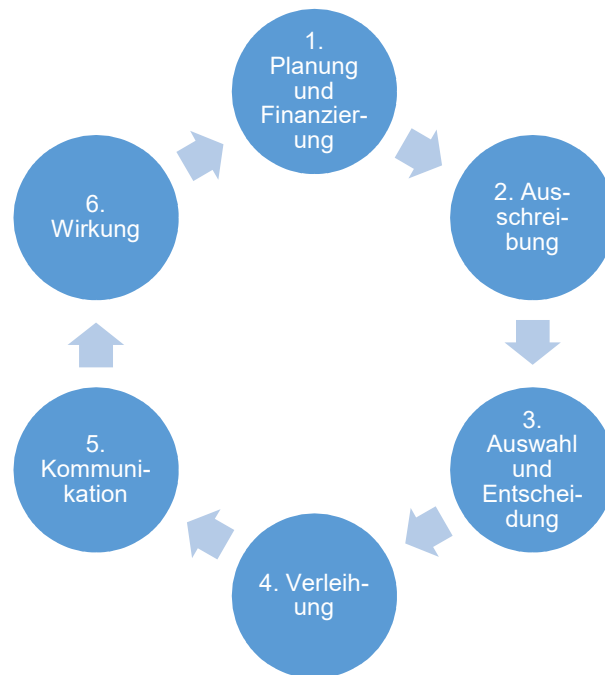


Abbildung 2: Gestaltungsprozess für Förderpreis (eigene Darstellung angelehnt an Von Schnurbein und Stühlinger 2010, S. 10)

Die Ausschreibung kann auf verschiedene Arten erfolgen.

Offene Ausschreibung: Zielt auf eine möglichst grosse und breit gefächerte Bewerberzahl ab. Dazu wird der Preis mit Hilfe unterschiedlicher Medien wie beispielsweise Anzeigen, Pressemitteilungen, Newsletter und Internet öffentlich gemacht. Eine Bewerbung steht jedem offen, der aus seiner Sicht die Auswahlkriterien erfüllt. Offene Ausschreibungen können sich dafür eignen, um ein spezielles Thema in die Öffentlichkeit zu tragen.

Geschlossene Ausschreibung: Ist das Gegenteil einer offenen Ausschreibung. Dabei werden die potentiellen Bewerber oder direkt die Preisträger ausgewählt. Somit wird der Verwaltungsaufwand verringert und die Schwerpunkte können leichter umgesetzt werden. Es kann aber auch die vorwärtsorientierte und innovative Nutzung des Preises behindern.

Nomination: Ist ein häufig praktizierter Mittelweg zwischen der offenen und geschlossenen Ausschreibung. Es wird ein Wahlorgan eingesetzt, welches geeignete Bewerber oder Preisträger vorschlagen kann, die anschliessend von einer Jury ausgewählt werden (vgl. Von Schnurbein und Stühlinger 2010, S. 14).

2.2.3 Marktteilnehmer

Aargauer Unternehmerpreis

Durchführung	Jährlich
Kriterien	Keine Angaben
Preise	Die Siegerfirmen jeder Kategorie (bestes Kleinunternehmen bis maximal neun Mitarbeitende, bestes Industrie- und Produktionsunternehmen bis 250 Mitarbeitende, bestes Dienstleistungs- und Handelsunternehmen bis 250 Mitarbeitende) erhalten je Fr. 10'000.–. An die zweit- und drittplatzierten Unternehmen wird Fr. 2'000.– bzw. Fr 1'000.– ausbezahlt.
Link	www.akb.ch/firmenkunden/kmu-services/aargauer-unternehmenspreis.aspx (vgl. Aargauer Kantonalbank o.J.)

AXA Innovation Award

Durchführung	Jährlich
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Teilnahmeberechtigt sind Startups mit Produkt-, Prozess- oder Geschäftsmodell-Innovationen und hohen Wachstumsambitionen – Zugelassen sind Bewerbungen mit mindestens einer volljährigen, natürlichen Person mit Wohnsitz in der Schweiz – Die Idee darf noch nicht durch andere Mitbewerber umgesetzt worden sein – Die Firma darf zum Zeitpunkt der Teilnahme und bis zur Preisverleihung nicht gegründet sein. Zugelassen sind hingegen Einzelfirmen, die nicht älter als ein Jahr sind und noch nicht im Handelsregister eingetragen sind – Projekte, die es in den vergangenen Jahren ins Final der Swiss Startups Awards (Startups.ch Award, AXA Innovation Award, Axpo Energy Award und PostFinance Digital Business Award) geschafft haben, sind von der Teilnahme ausgeschlossen – Gemäss Businessplan soll ein maximaler Kapitalbedarf von Fr. 1'000'000.– für die Realisierung der Geschäftsidee (Markteintritt) ausreichen – Bei der Anmeldung müssen zwingend ein Businessplan mit Finanzplanung (max. 25 Inhaltsseiten) sowie ein Management Summary (max. zwei Seiten) eingereicht werden. Zur Wahl der Finalistinnen und Finalisten dient ausschliesslich der Businessplan – Businessplan und Management Summary können auf Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch eingereicht werden – Das Gewinnerteam verpflichtet sich, innerhalb von maximal zwölf Monaten nach der Preisverleihung über Startups.ch eine AG oder GmbH mit Sitz in der Schweiz zu gründen, die der Realisierung des Projekts dient. Die Gründungskosten (exkl. Handelsregisterkosten) werden von Startups.ch gesponsert – Im Falle einer Prämierung verpflichten sich die Gewinner zur Realisierung der Geschäftsidee innerhalb eines Jahres ab Gründung der Gesellschaft. Das Preisgeld wird nur bei der Gründung der Gesellschaft ausbezahlt und zwar auf ein Sperrkonto zur Deponierung des Gründungskapitals

	– Das Preisgeld ist vollumfänglich in die Realisierung der Geschäftsidee zu investieren
Preis	Fr. 50'000.– für das Gewinnerteam
Links	www.swiss-startups-awards.ch www.startups.ch (vgl. Swiss Startups Award o.J.)

Axpo Energy Award

Durchführung	Jährlich
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Teilnahmeberechtigt sind Startups aus den Branchen Energieproduktion, Energietechnik, Energieübertragung, Energiespeicherung sowie Elektrotechnik – Zugelassen sind Bewerbungen mit mindestens einer volljährigen, natürlichen Person mit Wohnsitz in der Schweiz – Die Idee darf noch nicht durch andere Mitbewerber umgesetzt worden sein – Gründung bis zu drei Jahre vor Anmeldeschluss erlaubt – Projekte, die es in den vergangenen Jahren ins Final der Swiss Startups Awards (Startups.ch Award, AXA Innovation Award, Axpo Energy Award und PostFinance Digital Business Award) geschafft haben, sind von der Teilnahme ausgeschlossen – Bei der Anmeldung müssen zwingend ein Businessplan mit Finanzplanung (max. 25 Inhaltsseiten) sowie ein Management Summary (max. zwei Seiten) eingereicht werden. Zur Wahl der Finalistinnen und Finalisten dient ausschliesslich der Businessplan – Businessplan und Management Summary können auf Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch eingereicht werden – Das Gewinnerteam verpflichtet sich, innerhalb von maximal zwölf Monaten nach der Preisverleihung über Startups.ch eine AG oder GmbH mit Sitz in der Schweiz zu gründen, die der Realisierung des Projekts dient. Die Gründungskosten (exkl. Handelsregisterkosten) werden von Startups.ch gesponsert – Im Falle einer Prämierung verpflichten sich die Gewinner zur Realisierung der Geschäftsidee innerhalb eines Jahres ab Gründung der Gesellschaft. Das Preisgeld wird nur bei der Gründung der Gesellschaft ausbezahlt und zwar auf ein Sperrkonto zur Deponierung des Gründungskapitals – Das Preisgeld ist vollumfänglich in die Realisierung der Geschäftsidee zu investieren
Preise	Fr. 50'000.– für das Gewinnerteam
Links	www.swiss-startups-awards.ch www.startups.ch (vgl. Swiss Startups Award o.J.)

De Vigier-Preis

Durchführung	Jährlich
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Innovative, zukunftsweisende Produkt- oder Dienstleistungsidee – Gründung einer AG oder GmbH zur Realisierung und Vermarktung des Projektes mit Sitz in der Schweiz

- Vollberufliche Tätigkeit der Preisträgerin/des Preisträgers in der Firma
- Wohnsitz in der Schweiz
- In der Regel nicht älter als 45 Jahre

Preise Fünf Gewinner erhalten je Fr. 100'000.–

Link www.devigier.ch (vgl. W.A. de Vigier Stiftung o.J., 2015)

Dyson Award

Durchführung Jährlich

Kriterien

- Entwicklung von etwas, das ein Problem löst
- Studierende aus den Bereichen Produktgestaltung, Industriedesign oder Ingenieurwissenschaften (oder vor maximal vier Jahren in einem dieser Fachbereiche abgeschlossen) aus Australien, Belgien, Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, Irland, Italien, Japan, Kanada, Korea, Malaysia, Neuseeland, Niederlande, Österreich, Russland, Schweiz, Singapur, Spanien oder USA
- Bei Teams muss mindestens eine Person ein Studium in einem der oben genannten Bereiche und Länder aufweisen können, alle weiteren Teammitglieder müssen in einem der genannten Länder studieren oder das Studium vor maximal vier Jahren abgeschlossen haben

Preise £ 2'000 für die nationalen Gewinner, £ 5'000 für die internationalen Finalisten (20 Ideen) sowie £ 30'000 für den internationalen Gewinner

Link www.jamesdysonaward.org (vgl. James Dyson Foundation o.J.)

Ecosport.ch

Durchführung Alle vier Monate

Kriterien

- Unterstützt wirkungsvolle Nachhaltigkeitsmassnahmen an Schweizer Sportveranstaltungen
- Es können alle Projekte eingegeben werden, die den Kriterien entsprechen
- Es wird denjenigen Projekten Vorzug gegeben, welche den aktuellen Themenschwerpunkt am besten berücksichtigen
- Keine Unterstützung erhalten bereits realisierte und implementierte Massnahmen, Publikationen, Internetauftritte, Drittparteien (z.B. Kursangebote) sowie Studien- und Forschungsprojekte
- Das Projekt hat eine grosse Wirkung auf die nachhaltige Entwicklung der Sportveranstaltung und trägt zur Sensibilisierung der sportinteressierten Öffentlichkeit im Bereich Umwelt und Ethik bei
- Das Projekt ist innovativ und lässt sich auf andere Sportveranstaltungen übertragen
- Das Projekt berücksichtigt die drei Dimensionen der nachhaltigen Entwicklung (Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt)
- Ein öffentliches Eventprofil (von Swiss Olympic) ist für die Sportveranstaltung vorhanden
- Das Projekt und die Unterstützung durch Ecosport.ch wird vom Veranstalter öffentlich kommuniziert
- Die Gesamtkosten der Massnahme betragen mindestens Fr. 1'000.–

Preise	Im Allgemeinen beträgt der bewilligte Förderbeitrag maximal Fr. 5'000.–. Er darf 50% der budgetierten Projektkosten nicht übersteigen und bezieht sich auf die Mehrkosten der Massnahme.
Link	www.swissolympic.ch/Ethik/ecosport/Finanzielle-Unterstuetzung (vgl. Swiss Olympic o.J.)

Enterprize

Durchführung	Alle zwei Jahre (gerade Jahre)
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Zeichnet Projekte und Persönlichkeiten aus dem Bereich der beruflichen Aus- und Weiterbildung aus – Im Fokus stehen innovative und umsetzungsstarke Projekte – Keine Diplomarbeiten von Lernenden oder Studierenden – Projekte aus den Bereichen Überangebot zur Berufsbildung, berufliche Grundbildung, höhere Berufsbildung, Weiterbildung sowie Berufs- und Laufbahnberatung – Projekt betrifft die Schweiz – Wichtige Ergebnisse oder Meilensteine fallen in die letzten vier Jahre
Preise	Fr. 10'000.– für den ersten Platz, je Fr. 5'000.– für den zweiten und dritten Platz
Link	www.enterprize.ch (vgl. Enterprise o.J.a, o.J.b, o.J.c)

Export Award

Durchführung	Jährlich
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Teilnahmeberechtigt sind Schweizer oder Liechtensteiner Unternehmen – Unternehmen haben in den letzten Jahren ein Exportvorhaben gestartet (Kategorie Step-in) oder bereits erfolgreich umgesetzt (Kategorie Success)
Preise	Für den Gewinner jeder Kategorie ein Gutschein für eine Marktstudie im Wert von Fr. 5'000.–. Finalisten inkl. Gewinner erhalten zusätzlich vier Gratistickets zum Aussenwirtschaftsforum, das Recht auf die Nutzung des Video-clips über die eigene Firma und Projekt und weiteres. Alle vollständigen Bewerber erhalten ein Gratisticket zum Aussenwirtschaftsforum
Link	www.s-ge.com (vgl. Switzerland Global Enterprise o.J.)

Heuberger Winterthur Jungunternehmerpreis

Durchführung	Alle zwei Jahre (ungerade Jahre)
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Jungunternehmen aus der Deutschschweiz – Innovative Geschäftsidee mit Wachstums- und Erfolgspotenzial – Teilnahmeberechtigt sind Geschäftsideen aus allen Branchen – Einreichen eines vollständigen Bewerbungsdossiers in Deutsch oder Englisch – Das Unternehmen steht vor der Gründung, ist in der Gründung oder wurde bereits gegründet (Handelsregistereintrag darf nicht länger als drei

	<p>Jahre zurückliegen)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Wenn das Unternehmen noch nicht gegründet wurde muss innerhalb höchstens drei Monaten nach der Preisverleihung eine AG oder GmbH mit Sitz in der Schweiz gegründet werden zwecks Realisierung und Vermarktung des Projektes – Im Falle einer Prämierung Verpflichtung zu vollberuflicher Tätigkeit im eigenen Unternehmen – Wohnsitz in einem Kanton der Deutschschweiz – Bereitschaft für kostenloses Coaching während den ersten zwei Jahren nach Gewinn des Preises
Preise	Für die drei besten Geschäftsideen je Fr. 150'000.– (Fr. 100'000.– zur freien Verfügung, Fr. 50'000.– für Produkte und Dienstleistungen aus der Region Winterthur) und Coaching während zwei Jahren. Für die drei zweitplatzierten Geschäftsideen je Fr. 50'000.–
Link	www.jungunternehmer-preis.ch (vgl. Heuberger Winterthur Jungunternehmerpreis o.J., 2015)

InnoPrix SoBa

Durchführung	Jährlich
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Das Projekt hat einen positiven ökonomischen Effekt auf die solothurnische Wirtschaft, schafft oder erhält Arbeitsplätze – Das Projekt leistet einen Beitrag zu Forschung und Entwicklung oder stellt einen Technologietransfer her – Die Machbarkeit des Projekts ist ersichtlich, in technischer wie in finanzieller Hinsicht; es liegt ein vernünftiger Zeit- und Businessplan vor – Das Projekt hat Potenzial für einen wirtschaftlichen Erfolg; es besteht ein Markt für das Endprodukt oder die beabsichtigte Dienstleistung – Das Projekt ist innovativ, weist eigenständige Ansätze auf und existiert in dieser Form noch nicht
Preise	Preisgeld in der Höhe von bis zu Fr. 25'000.–
Link	www.baloise.ch/de/ueber-uns/engagement/stiftung-baloise-bank-soBa (vgl. Basler Versicherungen o.J.)

International Create Challenge

Durchführung	Jährlich
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Älter als 18 Jahre alt – Unternehmergeist verkörpern – Richtet sich an Entwickler, Forscher, Designer oder Entrepreneur
Preise	Die besten drei Teams erhalten ein Preisgeld in der Höhe von je Fr. 5'000.– Ausserdem besteht die Möglichkeit gegen eine Unternehmensbeteiligung zusätzliches Startkapital zu erhalten
Link	www.createchallenge.org (vgl. International Create Challenge o.J., 2015)

Jungunternehmerpreis Nordwestschweiz

Durchführung	Alle zwei Jahre (gerade Jahre)
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Die Gründung des Unternehmens bzw. die Neuorganisation oder Neuausrichtung der Geschäftsfelder (Produkte oder Dienstleistungen) darf nicht länger als fünf Jahre zurück liegen – Die Inhaber/-innen resp. Geschäftsführende müssen massgeblich finanziell am Unternehmen beteiligt sein – Der Unternehmenssitz liegt in der Nordwestschweiz: AG (Fricktal), BL, BS, SO (Leymental/Schwarzbubenland) – Die Anzahl der Mitarbeitenden beträgt mindestens 300 Stellenprocente inklusive der Inhaber/-innen resp. Geschäftsführenden
Preise	Noch nicht bekannt
Link	www.jungunternehmerpreis.ch (vgl. Jungunternehmerpreis Nordwestschweiz o.J.)

Pionierpreis

Durchführung	Jährlich
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Technisches Projekt an der Schwelle zum Markteintritt – Zeichnet sich durch besondere Innovationskraft, Marktnähe und soziale Relevanz aus
Preise	Ein Projekt erhält ein Preisgeld in der Höhe von Fr. 98'696.04
Link	www.pionierpreis.ch (vgl. Pionierpreis o.J.)

PostFinance Digital Business Award

Durchführung	Jährlich
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Teilnahmeberechtigt sind Startups mit Geschäftsideen aus dem Bereich Digital Business – Zugelassen sind Bewerbungen mit mindestens einer volljährigen, natürlichen Person mit Wohnsitz in der Schweiz – Die Idee darf noch nicht durch andere Mitbewerber umgesetzt worden sein – Die Firma darf zum Zeitpunkt der Teilnahme und bis zur Preisverleihung nicht gegründet sein. Zugelassen sind hingegen Einzelfirmen, die nicht älter als ein Jahr sind und noch nicht im Handelsregister eingetragen sind – Projekte, die es in den vergangenen Jahren ins Final der Swiss Startups Awards (Startups.ch Award, AXA Innovation Award, Axpo Energy Award und PostFinance Digital Business Award) geschafft haben, sind von der Teilnahme ausgeschlossen – Gemäss Businessplan soll ein maximaler Kapitalbedarf von Fr. 1'000'000.– für die Realisierung der Geschäftsidee (Markteintritt) ausreichen – Bei der Anmeldung müssen zwingend ein Businessplan mit Finanzplanung (max. 25 Inhaltsseiten) sowie ein Management Summary (max. zwei Seiten) eingereicht werden. Zur Wahl der Finalistinnen und Finalisten dient ausschliesslich der Businessplan

- Businessplan und Management Summary können auf Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch eingereicht werden
- Das Gewinnerteam verpflichtet sich, innerhalb von maximal sechs Monaten nach der Preisverleihung über Startups.ch eine AG oder GmbH mit Sitz in der Schweiz zu gründen, die der Realisierung des Projekts dient. Die Gründungskosten (exkl. Handelsregisterkosten) werden von Startups.ch gesponsert
- Im Falle einer Prämierung verpflichten sich die Gewinner zur Realisierung der Geschäftsidee innerhalb eines Jahres ab Gründung der Gesellschaft. Das Preisgeld wird nur bei der Gründung der Gesellschaft ausbezahlt und zwar auf ein Sperrkonto bei der PostFinance zur Deponierung des Gründungskapitals
- Das Preisgeld ist vollumfänglich in die Realisierung der Geschäftsidee zu investieren

Preise Fr. 50'000.– für das Gewinnerteam

Links www.swiss-startups-awards.ch
www.startups.ch (vgl. Swiss Startups Award o.J.)

Seif Awards

Durchführung Jährlich

Kriterien

- Prämiiert Social Entreprises und Social Businesses
- Bewerbungen aus der ganzen Welt sind erlaubt
- Proof of concept muss vorgewiesen werden
- Alter der Organisation oder der Gründer spielt keine Rolle
- Businessplan muss in deutscher oder englischer Sprache verfasst sein
- Generelle Bewerbung, die durch die Jury im Bewertungsprozess den vier Kategorien (Integration & Prevention, Educational Innovation, Future Trends und Social Entrepreneurship) zugeordnet wird

Preise Fr. 10'000.– für den Sieger jeder Kategorie

Link www.seif.org (vgl. Seif o.J.a, o.J.b)

Solothurner Unternehmenspreis

Durchführung Jährlich

Kriterien

- Unternehmenssitz im Kanton Solothurn
- Erfüllung des aktuellen Jahreskriterium in hohem Masse
- Kurzbeschreibung, mit welchen Punkten, Dienstleistungen, Prozessen, Organisationsformen dem Jahreskriterium entsprochen wird
- Zur Bewerbung ist eine Unternehmensbroschüre beizulegen

Preise Fr. 20'000.– an den Gewinner

Link www.unternehmerpreis.ch (vgl. Solothurner Unternehmerpreis o.J.a, o.J.b)

Startups.ch Award

Durchführung	Jährlich
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Teilnahmeberechtigt sind kreative, originelle und innovative gewerbliche und industrielle Startups mit oder ohne hohe Wachstumsabsichten aus allen Branchen – Zugelassen sind Bewerbungen mit mindestens einer volljährigen, natürlichen Person mit Wohnsitz in der Schweiz – Die Idee darf noch nicht durch andere Mitbewerber umgesetzt worden sein – Die Firma darf zum Zeitpunkt der Teilnahme und bis zur Preisverleihung nicht gegründet sein. Zugelassen sind hingegen Einzelfirmen, die nicht älter als ein Jahr sind und noch nicht im Handelsregister eingetragen sind (Ausnahme Tessin: Gründung bis zu drei Jahre vor Anmeldeschluss erlaubt) – Projekte, die es in den vergangenen Jahren ins Final der Swiss Startups Awards (Startups.ch Award, AXA Innovation Award, Axpo Energy Award und PostFinance Digital Business Award) geschafft haben, sind von der Teilnahme ausgeschlossen – Gemäss Businessplan soll ein maximaler Kapitalbedarf von Fr. 1'000'000.– für die Realisierung der Geschäftsidee (Markteintritt) ausreichen – Bei der Anmeldung müssen zwingend ein Businessplan mit Finanzplanung (max. 25 Inhaltsseiten) sowie ein Management Summary (max. zwei Seiten) eingereicht werden. Zur Wahl der Finalistinnen und Finalisten dient ausschliesslich der Businessplan – Businessplan und Management Summary können auf Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch eingereicht werden – Das Gewinnerteam verpflichtet sich, innerhalb von maximal zwölf Monaten nach der Preisverleihung über Startups.ch eine AG oder GmbH mit Sitz in der Schweiz zu gründen, die der Realisierung des Projekts dient. Die Gründungskosten (exkl. Handelsregisterkosten) werden von Startups.ch gesponsert – Im Falle einer Prämierung verpflichten sich die Gewinner zur Realisierung der Geschäftsidee innerhalb eines Jahres ab Gründung der Gesellschaft. Das Preisgeld wird nur bei der Gründung der Gesellschaft ausbezahlt und zwar auf ein Sperrkonto zur Deponierung des Gründungskapitals – Das Preisgeld ist vollumfänglich in die Realisierung der Geschäftsidee zu investieren
Preise	Fr. 50'000.– für das Gewinnerteam
Links	www.swiss-startups-awards.ch www.startups.ch (vgl. Swiss Startups Award o.J.)

Swiss Economic Award

Durchführung	Jährlich
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Teilnahmeberechtigt sind Jungunternehmen mit Sitz in der Schweiz die nach dem 1. Januar 2009 gegründet oder durch einen MBO der MBI übernommen wurden

- Jungunternehmen, das überdurchschnittlich wächst, in der Branche mit Innovation und Kreativität Akzente setzt und über ein grosses Zukunftspotenzial verfügt
- Preise werden in den Kategorien Hightech/Biotech, Dienstleistung sowie Produktion/Gewerbe vergeben

Preise Preisgeld von Fr. 75'000.– pro Kategorie sowie ein professionelles Video-Portrait. Ausserdem eine grosse Steigerung des Bekanntheitsgrades durch breite Kommunikation in den nationalen Medien (unter anderem Liveübertragung des Schweizer Radio und Fernsehens SRF)

Link www.swisseconomic.ch (vgl. Swiss Economic Forum o.J.)

Swiss Technology Award

Durchführung Jährlich

Kriterien

- Innovative Unternehmerinnen und Unternehmer, innovatives Projekt aus Forschungsinstitution, Startups aus Wirtschaft und Industrie, Projekte aus Hochschulen, etablierte Unternehmen mit innovativen, technologiebasierten Entwicklungen im Bereich Nachhaltigkeit können sich bewerben
- Innovation wurde in der Schweiz entwickelt oder durch eine Firma/Institution mit Sitz in der Schweiz weiterentwickelt
- Die Innovation kann in Bezug auf ihre technologische und ökonomische Umsetzung sowie ihr Potenzial am Markt als besonders innovativ und einzigartig beurteilt werden
- Die Innovation leistet einen wichtigen Beitrag zur Befriedigung industrieller und gesellschaftlicher Bedürfnisse

Preise Drei Förderpakete (für die Kategorien Inventors, Startups und Innovation Leaders) bestehend aus Auftritt an internationaler Fachmesse, Video-Portrait über die Firma und Innovation, Elevator-Pitch am Swiss Innovation Forum, Unterstützung im Marketing, direkter Zugang zur Wachstumsinitiative SEF4KMU

Link www.swiss-innovation.com (vgl. Swiss Innovation Forum 2015)

SwissUpStart Challenge

Durchführung Jährlich

Kriterien

- Eine Unternehmensgründung ist geplant oder innerhalb der vergangenen zwei Jahren wurde ein Unternehmen gegründet
- Einreichen eines Businessplanes in einer Schweizer Landessprache oder in Englisch
- Geschäftsideen können in den beiden Kategorien „Wirtschaft und gesellschaftliche Dienstleistungen“ sowie „Technik und Informatik“ eingereicht werden

Preise Pro Kategorie je Fr. 20'000.– für die Gewinner, Fr. 3'000.– und Fr. 2'000.– für die Zweit- und Drittplatzierten Teams

Link upstart.swiss-challenge.org (vgl. SwissUpStart o.J.a, o.J.b)

Tourismuspreis der Schweiz

Durchführung	Jährlich
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Berechtigt zur Teilnahme an der Preisvergabe sind Personen oder Unternehmen/Organisationen im Schweizer Tourismus mit Firmensitz in der Schweiz, die entweder herausragende Leistungen erbringen oder innovative Projekte umgesetzt haben, oder nachhaltige Projekte verwirklicht haben, welche Ökologie, Klima, Natur und Umwelt schonen sowie Nachwuchspersönlichkeiten mit einem Leistungsausweis im Tourismus – Teilnahmegebühr von Fr. 150.– (Bewerber für den Nachwuchspreis müssen diese nicht bezahlen) – Es werden Preise in den Kategorien „Herausragendes Projekt“, „Nachwuchs“ und „Umwelt“ vergeben
Preise	In der Kategorie „Herausragendes Projekt“ erhält das Projekt auf Rang eins Fr. 10'000.–, Rang zwei Fr. 5'000.– sowie Rang drei Fr. 3'000.–. Für den Umweltpreis wird Fr. 5'000.– und für den Nachwuchspreis Fr. 10'000.– ausbezahlt.
Link	www.htr-milestone.ch (vgl. Milestone o.J.)

Umweltpreis Schweiz

Durchführung	Etwa jedes zweite Jahr
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Wird in den Kategorien technische Innovation und Ecopreneur verliehen – Nur in der Kategorie technische Innovation wird ein Preisgeld ausbezahlt – In dieser Kategorie werden Projekte ausgezeichnet, die eine verfahrens-, technologie- oder produktorientierte Innovation darstellen – Umweltentlastende und ressourcenschonende Wirkung sollte aus praktischer Erprobung belegt werden können – Projekt sollte aufzeigen, in welchem Masse die Innovation in der Bau- und Immobilienwirtschaft zur Anwendung gelangt oder gelangen wird – Die Massnahmen zur Realisierung der Innovation sollten dargestellt und begründet sein – Die Realisierung sollte so weit fortgeschritten sein, dass eine gesicherte Bewertung möglich ist
Preise	Fr. 50'000.– Diese Summe kann bei gleichwertigen Projekten auf bis zu drei Preisträger verteilt werden.
Link	www.umweltpreis.ch (vgl. Umweltpreis Schweiz o.J.)

Venture Kick

Durchführung	Durchgehend
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – An Schweizer Hochschule (ETH, Universität oder FH) als Student, Doktorand, Post-Doc, Assistent, wissenschaftlicher Mitarbeiter oder Professor eingeschrieben oder beschäftigt – Konkrete Geschäftsidee, die auf eigenen Forschungsergebnissen basiert. Sämtliche wissenschaftlichen Disziplinen sind willkommen – Firma noch nicht gegründet und noch keine Risikofinanzierung (von Investoren ausserhalb des Gründerteams) erhalten

	– Absicht, die eigenen Firma in der Schweiz gründen zu wollen
Preise	Insgesamt können bei diesem Wettbewerb drei verschiedenen Phasen durchlaufen werden, wobei sich der Förderbeitrag nach der Phasen richtet. Bei Bestehen aller drei Phasen wird ein Förderbeitrag von Fr. 130'000.– ausgesprochen. Das Erreichen von Stufe 1 wird mit Fr. 10'000.– belohnt, Stufe 2 mit Fr. 20'000.–.
Link	www.venturekick.ch (vgl. Venture Kick o.J.)

Venture

Durchführung	Jährlich
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Online-Registration – Besuch von Veranstaltungen – Zusammenarbeit mit einem Coach – Einreichen der Geschäftsidee oder des Businessplans
Preise	Die besten fünf Geschäftsideen erhalten ein Startup-Beratungspaket von McKinsey & Company im Wert von je Fr. 2'000.–. Für Businesspläne wird ein Preisgeld von total Fr. 120'000.– vergeben, wovon das beste Team Fr. 60'000.– ausbezahlt bekommt.
Link	www.venture.ch (vgl. Venture o.J.a, o.J.b, o.J.c)

Nebst den oben aufgeführten Preisen gibt es eine Vielzahl weiterer Förderpreise und Wettbewerbe. Untenstehend werden weitere davon kurz vorgestellt. Die Auflistung ist alphabetisch geordnet und nicht abschliessend.

BioInnovation-Eclosion Prize

Dieser Wettbewerb ist für innovative Projekte in den Bereichen Biotech, Medtech und Arzneimittel. Das Unternehmen muss in der Region Genfer See aufgebaut werden. Fr. 10'000.– sowie Beratungsleistungen gibt es zu gewinnen (vgl. Eclosion SA o.J.).

Link: www.eclosion.com

Coup de Pouce der Fondation Liechti

Vergibt jährlich Fr. 50'000.– an Startups (vgl. Fondation Dr. René Liechti o.J.).

Link: www.fondation-liechti.ch

CTI Medtech

KTI-Projekte aus dem Bereich Medtech können eingereicht werden und haben die Möglichkeit, den Swiss Medtech Award mit einem Preisgeld von Fr. 15'000.– zu gewinnen (vgl. Kommission für Technologie und Innovation KTI o.J.).

Link: www.kti.admin.ch/kti/de/home/veranstaltungen/cti-medtech-event.html

ETG innovationspreis

Hochschulen und Forschungsinstitute im Gebiet der Elektro- und Energietechnik haben die Möglichkeit, besonders innovative Arbeiten für den ETG-Innovationspreis vorzuschlagen. Fr. 10'000.– als Hauptpreis (vgl. Energietechnische Gesellschaft o.J.).

Link: www.electrosuisse.ch/de/verband/fachgesellschaften/etg/etg-innovationspreis

EY Entrepreneur of the year

Ist eine Würdigung und verhilft zu Medienpräsenz (vgl. EY o.J.).

Link: www.ey.com/CH/de/About-us/Entrepreneurship/Entrepreneur-Of-The-Year

Innovationspreis Freiburg

Alle zwei Jahre werden zwei Preise vergeben. Ein KMU-Preis für Unternehmen, die älter als fünf Jahre sind (Fr. 10'000.–) sowie ein Startup-Preis (Preisgeld Fr. 20'000.– sowie Beratungsleistungen im Wert von Fr. 85'000.–). Die Teilnahme ist Unternehmen vorbehalten, die im Kanton Freiburg ansässig sind. Die Projekte müssen im Kanton Freiburg entwickelt und/oder realisiert worden sein (vgl. Wirtschaftsförderung Kanton Freiburg o.J.).

Link: www.innovationfr.ch/de

Ipsos Award

Bietet den Gewinnern Verkaufsförderungs- und Kommunikationsmassnahmen. Für Produkte aus der Sportbranche (vgl. Messe München GmbH o.J.).

Link: www.award.ipsos.com

ITG Innovationspreis

Hochschulen und Forschungsinstitute haben die Möglichkeit, Arbeiten aus den Bereichen Automation, Elektronik und Informationstechnik für den Preis vorzuschlagen. Fr. 10'000.– als Hauptpreis (vgl. Informationstechnische Gesellschaft o.J.).

Link: www.electrosuisse.ch/de/verband/fachgesellschaften/itg/itg-innovationspreis

KMU-Preis der ZKB

Wird jährlich an KMU vergeben, die herausragende, nachhaltige Leistungen erbringen. An fünf Preisträger wird insgesamt Fr. 150'000.– ausbezahlt (vgl. Zürcher Kantonalbank o.J.b).

Link: www.zkb.ch/de/gs/kmu-preis

MSM Genesis Jungunternehmer-Preis

Jährliche Auszeichnung an nachhaltige Jungunternehmen aus der Region Winterthur. Preis umfasst Beratungen, möblierte Arbeitsplätze und Webdienstleistungen (vgl. MSM Group o.J.a).

Link: www.msmsgroup.ch

Prix BCN Innovation

Würdigt jährlich innovative wissenschaftliche oder technische Projekte von Startups aus dem Kanton Neuchâtel. Preissumme Fr. 300'000.– (vgl. Banque Cantonale Neuchâteloise o.J.).

Link: www.bcn.ch/soutien/economie

Prix Createurs

Fördert Kreativität und Innovation im Wallis. Drei Finalisten werden von einer Jury ausgewählt, per SMS oder online bestimmt die Öffentlichkeit den Sieger. Zu gewinnen gibt es Fr. 10'000.– in bar sowie Gegenleistungen im Wert von Fr. 20'000.– (vgl. Prix Createurs o.J.).

Link: www.prixcreateurbcvs.ch/de/

Prix du Jeune Entrepreneur (PJE)

Prämiert Startups mit einem Bezug zu Frankreich mit Fr. 10'000.– sowie Beratungsdienstleistungen im Wert von etwa Fr. 10'000.–. Die Gründerinnen und Gründer müssen an der Universität St. Gallen, der ETH Zürich, ETH Lausanne oder an der Hotelfachschule Lausanne immatrikuliert sein (vgl. Les Conseillers du Commerce Extérieur de la France o.J.).

Link: www.cce-suisse.com

Prix Entreprendre Région Lausanne (PERL)

Prämiert jährlich innovative Projekte mit einem substantiellen Beitrag für die Region Lausanne mit total Fr. 100'000.– (vgl. Lausanne Région o.J.).

Link: www.lausanne.ch/perl

Prix Strategis

Schweizer Startups, die zwischen einem und fünf Jahre alt sind und eine innovative Idee haben, können sich für den Prix Strategis bewerben. Im Jahr 2015 gewann das Siegerstartup Fr. 50'000.– (vgl. HEC Espace Entreprise o.J.a, o.J.b).

Link: www.prixstrategis.ch

Prix SVC Nordschweiz

Wird alle zwei Jahre (gerade Jahre) vergeben. Eine Bewerbung ist nicht möglich, er erfolgt einen Nomination durch regionale Jurymitglieder. Nicht monetärer Preis (vgl. Swiss Venture Club o.J.).

Link: www.swiss-venture-club.ch

Schweighofer Prize

Wird alle zwei Jahre für innovative Ideen, Technologien, Produkte und Services vergeben, welche die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Forst- und Holzwirtschaft steigern. Der Hauptpreis in der Höhe von 100'000 Euros kann nur gewonnen werden, wenn man von Dritten dafür vorgeschlagen wurde. Zusätzlich werden zwischen drei und sechs Innovationspreise vergeben, diese müssen von den Bewerbern selbst eingereicht werden. Dafür stehen insgesamt 200'000 Euro zur Verfügung (vgl. Schweighofer Privatstiftung Beteiligungsverwaltung GmbH o.J.).

Link: ssl.schweighofer-prize.org

Schweizer Innovationspreis

Zeichnet Einzelpersonen, Unternehmen, Gruppen sowie Institutionen aus, die einen innovativen Beitrag zur nachhaltigen Stärkung der Schweizer Wirtschaft leisten. Nach Eingang der Bewerbung wird eine Prüfgebühr von Fr. 400.– in Rechnung gestellt. Beim Preis handelt es sich um eine ehrenvolle Anerkennung, die im Rahmen einer öffentlichen Veranstaltung verliehen wird (vgl. Schweizerische Gesellschaft für Ideen- und Innovations-Management o.J.)

Link: www.idee-suisse.ch

Social Entrepreneur of the Year

Die Schwab Foundation for Social Entrepreneurship eröffnet den Gewinnerinnen und Gewinnern Zugang zu Veranstaltungen des World Economic Forums (vgl. Schwab Foundation for Social Entrepreneurship o.J.).

Link: www.schwabfound.org

Startfeld Diamant

Startfeld ist ein Verein zur Förderung von Innovativen und Jungunternehmen in der Ostschweiz. Gemeinsam mit der Universität St. Gallen, der Fachhochschule St. Gallen, der Empa sowie der Stadt St. Gallen bietet diese Organisation Beratung/Coaching, Raum/Infrastruktur sowie Finanzierung (vgl. Startfeld o.J.a). In Zusammenarbeit mit der St. Galler Kantonalbank wird jährlich eine Auszeichnung für innovative Jungunternehmen aus der Ostschweiz vergeben. Der erste Platz ist mit Fr. 30'000.–, die Plätze zwei bis fünf mit je Fr. 5'000.– dotiert (vgl. St. Galler Kantonalbank o.J.).

Link: www.sgkb.ch/de/geschaeftskunden/startfeld-diamant

Suworov Prize

Prämiert Projekte und Innovationen, die die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der Schweiz und Russland nachhaltig stärken. Die Gewinner erhalten 10'000 US-Dollar sowie ein einjähriges Startup-Coaching von PwC. Der Preis wird jährlich entweder in der Schweiz oder in Russland verliehen (vgl. Swiss Russian Forum o.J.).

Link: www.swissrussianforum.org

Swisscom Startup Challenge

In Zusammenarbeit mit Venturelab sucht die Swisscom Startups aus den Bereichen IT und Telekommunikation, Big Data, FinTech, eCommerce, Smart Mobility, eHealth, Media und Cleantech, die mit ihren Produkten oder Dienstleistungen die Welt erobern wollen. Die fünf besten erhalten ein Business Acceleration Programm im Silicon Valley. Zusätzlich winkt die Chance auf ein Investment oder die Zusammenarbeit mit Swisscom (vgl. Swisscom o.J.).

Link: www.swisscom.ch/de/business/start-up/swisscom-startup-challenge

Swiss ICT Award

Wird jährlich in zwei Kategorien (Swiss ICT Newcomer Award und Swiss ICT Public Award) vergeben. Bewerben können sich Unternehmen mit einem starken Standbein in der Schweiz, die in den vergangenen 24 Monaten eine herausragende IT Leistung erbracht haben. Kein monetärer Preis (vgl. Swiss ICT Award o.J.a, o.J.b).

Link: www.swissict-award.ch

Swiss Logistics Award

Zeichnet jährlich besondere Leistungen in den Bereichen Logistik und Organisation aus. Theoretische Abhandlungen oder Beschreibungen sind nicht zugelassen. Arbeit muss in der Praxis realisiert worden sein. Kein monetärer Preis (vgl. GS1 Schweiz o.J.a, o.J.b).

Link: www.gs1.ch/events/swiss-logistics-award

Top 100 Startup Award

Jährlich werden die 100 besten Schweizer Jungfirmen in einem eigens produzierten Magazin aufgelistet und näher vorgestellt. Es handelt sich um innovative und unabhängige Startups (keine Tochterfirmen) (vgl. Startup.ch o.J.).

Link: www.startup.ch

Venture Leaders USA und China

Vergleichbar mit der Swisscom Startup Challenge bietet Venturelab ein zehntätiges Programm für Startups aus der Schweiz an. In China sowie USA können die Gewinner (USA: 20, China: 10) wichtige Kontakte knüpfen (vgl. Venturelab o.J.a, o.J.b).

Link: www.venturelab.ch

Ypsomed Innovationspreis

Wird etwa jedes zweite Jahr für Innovationen, die überwiegend an einer Universität oder Fachhochschule entwickelt worden sind, vergeben. Zur Teilnahme berechtigt sind Studierende, Assisierende, Dozierende sowie Forschungs- und Arbeitsteams der Universitäten und der Fachhochschulen mit Sitz im Espace Mittelland. 1. Preis: Fr. 30'000.–, 2. Preis: Fr. 20'000.–, 3. Preis: Fr. 10'000.– (vgl. Ypsomed Innovationsfonds o.J.a).

Link: www.innovationsfonds.ch

Zentralschweizer Neuunternehmerpreis

Preis wird jährlich an Jungunternehmen aus der Zentralschweiz vergeben und ist mit Fr. 10'000.– dotiert (vgl. Gewerbe-Treuhand AG o.J.).

Link: www.gewerbe-treuhand.ch

Zuger Innovationspreis

Zuger Unternehmen können sich für den Innovationspreis des Kantons Zug bewerben. Der Preis wird jährlich verliehen und ist mit Fr. 20'000.– dotiert (vgl. Kanton Zug o.J.).

Link: www.zg.ch/behoerden/volkswirtschaftsdirektion/direktionssekretariat/innovationspreis

2.3 Mikrokredite

2.3.1 Einleitung

Die Idee, Mikrokredite zu vergeben, ist von Muhammad Yunus, welcher im Jahr 2006 den Friedensnobelpreis erhielt. 1977 begann er in Bangladesch armen Menschen kleine Geldbeträge zu leihen, um diesen die Selbständigkeit ermöglichen zu können (vgl. Torcasso Rita o.J.). Mit dem Erfolg der Mikrokredite in Entwicklungsländern stieg auch deren Bedeutung in den Industrieländern (vgl. Winkler 2011). Mikrokredite richten sich insbesondere an Menschen, die von klassischen Finanzinstituten keine Finanzierung erhalten. Es handelt es sich um kleine Kredite, die an eine bestimmte Person und ein bestimmtes Projekt gekoppelt sind. In der Regel werden Mikrokredite einmalig vergeben und müssen innerhalb von drei Jahren zurückbezahlt werden (vgl. Torcasso Rita o.J.). Typisch für Mikrokredite ist die überdurchschnittliche Rückzahlungsquote, sie liegt zwischen 90 und 98 Prozent, und zwar in Entwicklungs- wie auch in Industrieländern (vgl. Winkler 2011).

2.3.2 System

Die wesentlichen Merkmale eines Mikrokredites sind:

- Geringer auf eine Person und ein Projekt zugeschnittener Kreditbetrag. In Entwicklungsländern beträgt der Kredit weniger als 100 US-Dollar (vgl. Winkler 2011). Der Höchstbetrag in der Schweiz beträgt rund Fr. 40'000.– (vgl. Torcasso Rita o.J.).
- Keine oder sehr beschränkte bankenübliche Sicherheiten. Die Kreditnehmerin oder der Kreditnehmer sind entscheidend
- Begleitung und Coaching bis zur definitiven Rückzahlung des Kredites
- Mikrokredite werden nicht von Banken, sondern von besonders dafür gegründeten Institutionen, vergeben

Die Unterscheidung zwischen den Begriffen Mikrokredite und Mikrofinanz bzw. Microfinance ist wichtig. Der Begriff Mikrokredit bezieht sich auf den konkreten Kredit und wird nicht von Banken selbst betrieben. Weil ein kleiner Kredit mit so grossem Aufwand nicht rentiert, handelt es sich bei Mikrofinanzinstituten um Non-Profit-Organisationen, die von privaten Sponsoren und der öffentlichen Hand unterstützt werden. Microfinance umfasst jede Tätigkeiten, die mit der Beschaffung, der Verwaltung und Bereitstellung des für die Mikrokredite benötigten Kapitals zusammenhängen. Das Microfinancegeschäft ist im Gegensatz zum Mikrokreditgeschäft rentabel und wird deshalb auch von Banken betrieben. Viele bieten sogenannte Microfinance Funds an, die Geldanlegern die Möglichkeit geben, ihr Geld dort zu investieren (vgl. Winkler 2011).

2.3.3 Marktteilnehmer

In der Schweiz vergeben die drei folgenden Institutionen Mikrokredite (vgl. Torcasso o.J.).

Arbeitslosenrappen

Einleitung	Die Stiftung Arbeitslosenrappen unterstützt arbeitslose Menschen mit eingeschränkten Chancen auf dem Arbeitsmarkt. Er wurde im Jahr 1936 vom Kanton Basel-Stadt eingeführt, als grosse Arbeitslosigkeit herrschte. Auf jeden Franken Arbeitseinkommen musste ein Rappen in den Fonds einbezahlt werden, um Projekte zur Arbeitsbeschaffung finanzieren zu können. Heute wird die Stiftung durch Spenden von Privatpersonen, Kirchgemeinden und anderen Institutionen finanziert
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Persönlich von Arbeitslosigkeit betroffen – In der Schweiz und in der Region Basel (Einzugsgebiet des Tarifverbands Nordwestschweiz) wohnhaft – Beim zuständigen RAV oder der zuständigen Sozialhilfebehörde angemeldet; ob noch ein Anspruch auf Taggelder besteht ist nicht entscheidend – Konkretes Projekt für eine selbständige berufliche Tätigkeit (mit dem die Arbeitslosigkeit überwunden werden kann) ist ausgearbeitet. Teilzeitliche selbständige Erwerbstätigkeit ist denkbar – Mindestens 35 Jahre alt (in begründeten Ausnahmefällen, kann von dieser Grenze abgewichen werden) – Aufnahme der Tätigkeit als Einzelfirma. Ist die Gründung einer GmbH oder Genossenschaft geplant, bedarf dies einer besonderen Begründung – Gesuch muss vor Projektstart gestellt werden. Sanierungen oder Überbrückungsdarlehen für bereits laufende Tätigkeiten sind ausgeschlossen – Nicht gedeckter Finanzierungsbedarf liegt im Bereich eines Mikrokredits, d.h. in der Regel bis maximal ca. Fr. 20'000.–. Firmengründungen grösseren Ausmasses oder mit mehreren Finanzierungspartnern (mit Ausnahme des eigenen Familienkreises) liegen ausserhalb der Möglichkeiten der Stiftung Arbeitslosenrappen – Es bestehen keine wesentlichen überfälligen Verpflichtungen. Ein Darlehen kann sonst nur gewährt werden, wenn für überfällige Zahlungsausstände und laufende Beteiligungen ein von den Gläubigern akzeptierter verbindlicher Sanierungsplan besteht und dieser den Schritt in die Selbständigkeit oder die Rückzahlung des Darlehens nachweislich nicht gefährdet. Dasselbe gilt im Falle von Schuldscheinen. Bestehen offene Verpflichtungen oder Schuldscheine aus der Liquidierung einer früheren selbständigen Erwerbstätigkeit, wird kein Darlehen gewährt
Einzureichende Unterlagen	<ul style="list-style-type: none"> – Motivationsschreibens (handschriftlich) – Antragsformular mit vollständigen Angaben – Formular persönliches Budget/Einkommensbedarf – Tabellarischer Lebenslauf – Aktueller Beteiligungsregisterauszug – Businessplan
Prozess	<ul style="list-style-type: none"> – Besprechung des Projektes mit einem Coach oder dem Stiftungssekretär – Möglichkeit zur Ergänzung und Bereinigung des Gesuchs – Einreichung – Entscheid

	<ul style="list-style-type: none"> – Auszahlung – Rückzahlung
Betrag	Max. Fr. 20'000.–
Zins	Zinsfrei
Amortisation	Innert max. vier Jahren
Link	www.arbeitslosenrappen.ch (vgl. Stiftung Arbeitslosenrappen o.J., 2015)

Go!

Einleitung	Der Verein Go! wurde Anfang 2009 gegründet und vergibt Mikrokredite an Personen, die sich selbständig machen möchten oder bereits ein Unternehmen gegründet haben. Es handelt sich um eine Non-Profit-Organisation, die unter anderem von der Stadt Zürich, dem Lotteriefonds des Kantons Zürich, der Zürcher Kantonalbank und dem Migros-Kulturprozent finanziert wird. Der Mikrokredit lautet immer auf eine Person, welche persönlich dafür haftet. Auch wenn es sich um eine juristische Person handelt, wird der Kredit an eine Einzelperson ausbezahlt. Das Geld kann anschliessend als Darlehen der Einzelperson in das Unternehmen eingebracht werden. Seit der Gründung wurden rund 150 Mikrokredite vergeben, pro Jahr werden zurzeit etwa 30 Projekte unterstützt. Der gesamte Prozess vom Erstgespräch bis zur Kreditvergabe kann drei Wochen bis mehrere Monate dauern
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Konkrete Geschäftsidee vorhanden oder Firma bereits gegründet – Der Wohn- oder Firmensitz ist im Kanton Zürich oder in einem Nachbarkanton des Kantons Zürich – Es liegen keine Beteiligungen vor (Ausnahme: Abzahlungsvereinbarung mit den Gläubigern besteht) – Mikrokredit darf nicht zur Deckung laufender Kosten (beispielsweise Miete, Löhne) oder zur Schuldentilgung verwendet werden
Einzureichende Unterlagen	<ul style="list-style-type: none"> – Lebenslauf und Arbeitszeugnisse – Private Steuererklärung des letzten Jahres – Betreibungsregistrauszug – Budget für das laufende und das nächste Jahr – Antrag für einen Mikrokredit bei der Zürcher Kantonalbank (ZBK). Dieses Formular erhält die/der Antragsstellende am Schluss des Prozesses von Go!)
Prozess	<ul style="list-style-type: none"> – Besuch einer Informationsveranstaltung von Go! – Erstgespräch (kostenlos) – Ausführliches Feedback für das Erstgespräch – Weitere Beratungsgespräche möglich (Fr. 80.– pro Stunde) – Entscheid, ob die Voraussetzungen für den Erhalt eines Mikrokredites erfüllt sind – Einreichung des Kreditantrages bei der Zürcher Kantonalbank (ZKB) – Auszahlung – Amortisation
Betrag	Max. Fr. 40'000.–
Zins	6.5% Jahreszins, wird quartalsweise belastet

Amortisation	Beginnt in der Regel drei Monate nach Auszahlung der Kreditsumme und wird innert drei Jahren vollständig zurückbezahlt
Link	www.mikrokredite.ch (vgl. Verein Go! o.J.a, o.J.b, o.J.c)

Mikrokredit Solidarität Schweiz (MSS)

Einleitung	Die Stiftung wurde im Jahr 2000 gegründet. Seither wurden mehr als 250 Projekte unterstützt und Mikrokredite in der Höhe von mehr als Fr. 3'500'000.– ausbezahlt. Im Schnitt dauert es etwa 45 Tage bis ein Entscheid gefällt wird
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> – Realisierbares und lebensfähiges Unternehmensprojekt in der Schweiz – Antragsteller möchte unabhängig werden oder ist es schon – (Noch) keinen Zugang zu einem Bankkredit – Bei Kapitalgesellschaften muss der begünstigte eines Mikrokredits mehr als 50 Prozent besitzen – Entwicklung und Einführung eines Prototyps wird nicht finanziert – Mikrokredit dient nicht dem Erhalt von Liquidität oder der Rückzahlung von Schulden – Mikrokredit dient nicht als Hinterlegung von Garantiesummen oder zur Renovation einer Liegenschaft
Einzureichende Unterlagen	Keine Angaben
Prozess	<ul style="list-style-type: none"> – Kontaktaufnahme via Onlineformular – Anruf von MSS – Mitteilung des Entscheids, ob auf das Gesuch eingegangen wird – Versand Mail mit den Informationen betreffend einzureichende Unterlagen – Dossier muss eingereicht werden – Präsentation in Ebikon – Entscheid, ob das Projekt einem Experten zugewiesen wird – Zuweisung Experte – Vervollständigung des Dossiers – Entscheid der Kreditkommission – Mitteilung des Entscheides der Kreditkommission
Betrag	Zwischen Fr. 5'000.– und Fr. 30'000.–
Zins	4% Jahreszins plus Fr. 150.– (Fr. 50.– für Personen, die an der Arbeitslosenkasse angemeldet sind) für das Eröffnen des Anfragedossiers sowie Verwaltungskosten zwischen Fr. 250.– und Fr. 500.– je nach Höhe des Darlehens.
Amortisation	Max. innert vier Jahren
Link	www.microcredit-solidaire.ch (vgl. Mikrokredit Solidarität Schweiz o.J.a, o.J.b, 2014)

3 Profit-Organisationen

3.1 Crowdfunding

3.1.1 Einleitung

Das Englische Wort Crowdfunding, zu Deutsch Schwarmfinanzierung, ist eine Form der Finanzierung (Funding) durch eine Anzahl an Menschen (Crowd). Crowdfunding ist ein relativ junger Begriff, welcher seit dem Jahr 2006 immer bekannter wird. Zur gleichen Zeit entstanden erste Plattformen im Internet, welche sich auf das Crowdfunding spezialisierten. Durch die Finanzkrise wurde das Beschaffen von Geld durch Kredite nicht einfacher, vor allem Startups bekamen dies zu spüren. Beschlüsse durch „Basel III“ drängten die Finanzinstitute dazu, restriktivere Prozesse bei der Kreditvergabe einzuführen. Folglich wurden neue Wege gesucht, um in der Frühfinanzierungsphase Mittel für die Produktion zu beschaffen. Es wurde erkannt, dass Crowdfunding ein potenzieller Weg sein könnte und bald gab es erste erfolgreiche Beispiele wie sich Startups über die Crowd finanzieren konnten. Dies verlieh dem Markt einen grossen Schub, wobei in der Schweiz dieses System noch nicht so etabliert ist wie in anderen Ländern. Im Jahr 2014 wurden über Schweizer Crowdfunding-Plattformen 15.8 Millionen Franken vermittelt. Verglichen mit dem Vorjahr, damals wurden 11.6 Millionen Franken gespendet, entspricht dies einem Wachstum von 36 Prozent. Betrachtet man die Entwicklung über die letzten vier Jahre, so stieg die Gesamtsumme um das Fünffache. Der Markt hat ein sehr grosses Potential, bedenkt man, dass er noch sehr jung ist. Im europäischen Vergleich belegt die Schweiz einen Mittelfeldplatz bei einer Analyse der Pro-Kopf-Quote (vgl. Ade 2015; Carstens und Schramm 2014, S. 5).

3.1.2 System

Im Bereich des Crowdfunding gibt es grundsätzlich folgende drei Hauptmodelle:

Crowdfunding: Das Crowdfunding findet ohne Gegenleistung (Crowddonating) statt oder man erhält kleinere Geschenke, wie beispielsweise das Produkt selbst (Crowdsupporting), oftmals wird auch eine Mischform angeboten. Bei diesem System wird nicht in ein Projekt investiert mit der Absicht eine Rendite zu generieren.

Crowdinvesting: Beim Crowdinvesting werden Anteile am Projekt oder am Unternehmen selbst überschrieben. Das Ziel ist an der Wertsteigerung des Unternehmens sowie an den Gewinnen zu partizipieren im Gegenzug kommen die Unternehmer an zusätzliches Eigenkapital.

Crowdlending: Das Crowdlending erfolgt in Form von der Gewährung von privaten Darlehen die inklusive Zinsen zurück bezahlt werden.

Crowdfunding wird trotz dieser Unterscheidung im Allgemeinen als Oberbegriff verwendet (vgl. Carstens und Schramm 2014, S.6 ff). Das System lässt sich folgendermassen darstellen:

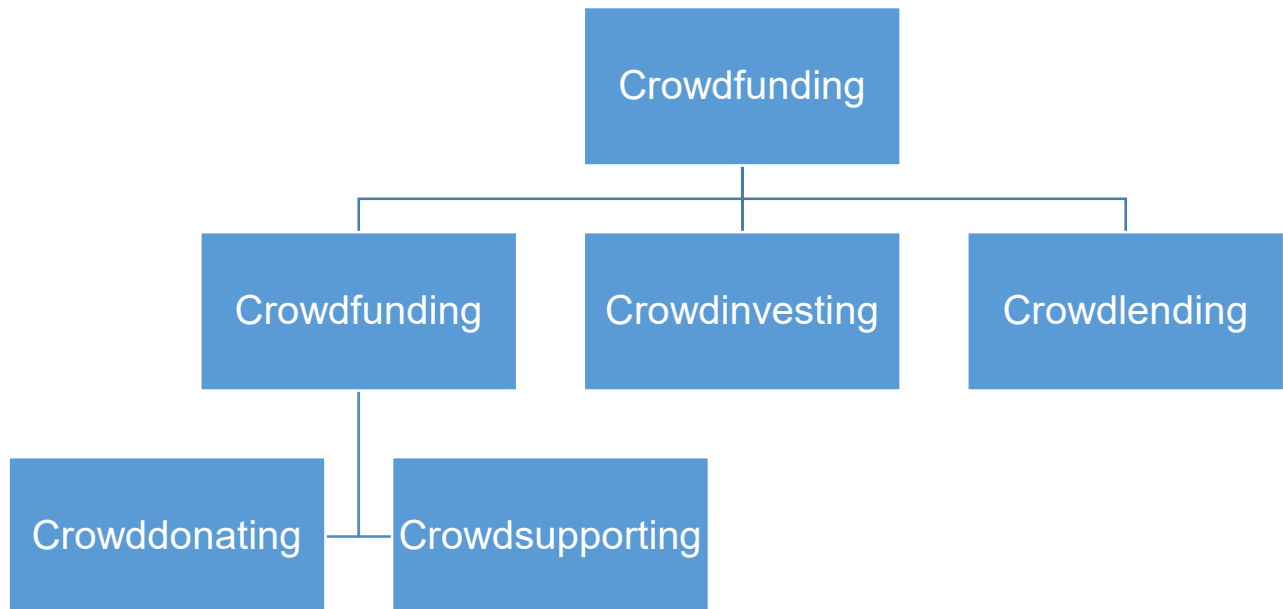


Abbildung 3: Übersicht Crowdfunding (eigene Darstellung)

Beim Crowdfunding sind grundsätzlich drei Parteien involviert. Zunächst gibt es den **Gründer**, welcher sein Projekt oder seine Idee finanzieren möchte. Sein Ziel ist es möglichst viele fremde Geldquellen zu gewinnen, um sein Projekt realisieren zu können. Um dies zu erreichen, braucht er die **Crowd**, also möglichst viele Menschen die seine Idee interessant finden und ihn unterstützen möchten. Die Crowd kann verschiedene Motive haben um eine Idee zu unterstützen, sei dies aus persönlichem oder finanziellem Interesse. Zuletzt gibt es die Crowdfunding-**Plattform**, sie ermöglicht den virtuellen Marktplatz, der Angebot und Nachfrage zusammenbringt (vgl. Carstens und Schramm 2014, S. 6).

Das System der meisten Crowdfunding Plattformen ist identisch. Die Initianten eines Projekt oder Startups beschreiben ihr Anliegen anhand von Texten, Bildern und Videos und legen die Summe fest, die benötigt wird, um das Projekt umsetzen zu können. Danach geht es darum, in einer vorgegeben Zeit möglichst viel Aufmerksamkeit generieren zu können, um damit genügend Unterstützerinnen und Unterstützer zu finden. Dies geschieht über die Onlineplattform selbst oder durch das Werben über andere Kommunikationskanäle. Es gibt drei mögliche Szenarien, die nach Ablauf der Frist eintreten können. Erstens, die festgelegte Summe wird erreicht und das Geld wird ausbezahlt. Zweitens, die Summe wird übertroffen und man erhält mehr als vorausgeplant. Drittens, die

Summe wird nicht erreicht und es wird kein Geld ausbezahlt, folglich erhalten die Geldgeber ihren Betrag zurück (vgl. Kasten und Uzík 2014, S. 82 ff.).

Bei der Analyse des Marktes haben wir unser Hauptaugenmerk auf die Deutschschweiz gerichtet. Die Seiten aus der Romandie und dem Tessin werden auch aufgelistet, aber nicht genauer beschrieben. Plattformen, welche für Unternehmen völlig ungeeignet sind, wurden vernachlässigt. Zusätzlich wurden drei internationale Plattformen analysiert.

3.1.3 Marktteilnehmer

3.1.3.1 Nationale Crowdfunding-Plattformen

100-Days.net

Einleitung	Diese Crowdfunding Plattform spricht eine breite Zielgruppe an, vom künstlerischen Bereich bis hin zu Unternehmern und Startups. Jeder Projektinitiator kann bei der Eingabe eines Projekts eine Kategorie (z.B. Fotografie, Handwerk, Startup & New Businesses etc.) auswählen, die seiner Idee am meisten entspricht. Die Plattform wurde Anfang des Jahres 2012 gegründet und ist zu 100% im Besitz der Ron Orp GmbH. Ron Orp ist der erfolgreichste Schweizer Newsletter mit über 200'000 Abonnenten, daher verfügt diese Website über eine grosse Community. Wie der Name der Plattform bereits sagt, beträgt die Laufzeit für eine Kampagne 100 Tage. Es wurden bereits weit über 500 Projekte eingereicht, von denen 224 erfolgreich abgeschlossen wurden. Dies entspricht etwa einer Finanzierungsrate von 45%.
Zielgruppe	Musiker, Künstler, Designer, Unternehmer
Gründung	02/2012
Gesamtvolumen	Fr. 2'396'994.– *
Erfolgreiche Projekte	224 (42%) *
Höchste Summe	Fr. 60'220.– *
Kosten	Bearbeitungsgebühr von 5% auf das Total des gesamten Betrages bei erfolgreicher Finanzierung, zusätzliche Abzüge durch Finanzdienstleister
Link	www.100-days.net (vgl. 100-Days o.J.; Anhang F; Beier et al. 2014, S. 5)

* Stand: 17.07.2015

Cashare

Einleitung	Die Plattform Cashare wurde 2008 kreiert und bietet Crowdfunding, Crowdlending sowie weitere Dienstleistungen an. Mit Ihrem Angebot wollen sie die vielfältigste sowie beste Plattform der Schweiz anbieten.
Zielgruppe	Privatpersonen, Selbständige und KMU

Gründung	01/2008
Gesamtvolumen	Fr. 100'000.– *
Erfolgreiche Projekte	Keine Angaben
Höchste Summe	Fr. 91'255.– *
Kosten	Bearbeitungsgebühr von 5% auf das Total des gesamte Betrags bei erfolgreicher Finanzierung, zuzüglich der Gebühren von Dritten
Link	www.cashare.ch (vgl. Anhang E; Cashare 2015; Beier et al. 2014, S. 5)

* Stand: 09.07.2015

I Believe In You

Einleitung	Die Zielgruppe dieses Anbieters ist klar festgelegt, im Zentrum stehen Schweizer Sportprojekte. Projekte können von Einzelsportlern, Mannschaften, Freizeit-, Breiten – oder Spitzensportler, Vereine oder Veranstalter initiiert werden. Die Plattform wurde Ende 2012 ins Leben gerufen.
Zielgruppe	Schweizer Sportprojekte
Gründung	11/2012 (06/2013 Inbetriebnahme)
Gesamtvolumen	Fr. 1'374'627.– *
Erfolgreiche Projekte	258 (70,4%) *
Höchste Summe	Fr. 46'900.– *
Kosten	Bearbeitungsgebühr von 9% auf das Total des gesamten Betrags bei erfolgreicher Finanzierung (5% Administration/4% Transaktionsgebühr)
Link	www.ibelieveinyou.ch (vgl. Anhang D; I Believe In You o.J; Beier et al. 2014, S. 5)

* Stand: 07.07.2015

Miteinander erfolgreich

Einleitung	Hierbei handelt es sich um die erste Plattform einer Bank. Im Jahr 2015 hat die Basellandschaftliche Kantonalbank in Zusammenarbeit mit der Swisscom ihre eigene Crowdfunding Plattform eingerichtet.
Zielgruppe	Alle
Gründung	01/2015
Gesamtvolumen	Fr. 113'664.– *
Erfolgreiche Projekte	17 (70%) *
Höchste Summe	Fr. 20'774.– *
Kosten	Bearbeitungsgebühr von 10% auf das Total des gesamten Betrags bei erfolgreicher Finanzierung (6% Administration/4% Transaktionsgebühr)
Link	www.miteinander-erfolgreich.ch (vgl. Basellandschaftliche Kantonalbank o.J.)

* Stand: 14.07.2015

We Make It

Einleitung	Die Plattform richtet sich an ein breites Publikum, vom Musiker über nicht gewinnorientierte Unternehmen bis hin zu Startups. Die Laufzeiten für die Projekte dieser Website betragen 15, 30, 45 oder 60 Tage. Die höchste je erzielte Summe beträgt 90'000 Euro, welche durch eine Band gesammelt wurde. Dies um ein Album zu produzieren und anschliessend kostenlos anbieten zu können. We Make It ist die zweitgrösste Crowdfunding-Plattform im deutschsprachigen Raum.
Zielgruppe	Musiker Künstler, Designer, nicht gewinnorientierte Unternehmen, Startups
Gründung	02/2012
Gesamtvolumen	Fr 13'750'000.– *
Erfolgreiche Projekte	1224 (70%) *
Höchste Summe	91'622 Euro *
Kosten	Bearbeitungsgebühr von 10% auf das Total des gesamten Betrages bei erfolgreicher Finanzierung (6% Kommission/4% Transaktionsgebühren)
Link	www.wemakeit.com (vgl. We Make It 2015; Beier et al. 2014, S. 5)

* Stand: 14.07.2015

Weitere Plattformen

Nachfolgend sind weitere Plattformen aufgelistet, jedoch nicht näher beschrieben, da sie entweder ausserhalb der festgelegten Region oder nicht im abgegrenzten Themengebiet liegen:

GoHeidi

Plattform aus der Romandie.

Link: www.goheidi.ch

Graphical ID

Eine Plattform um Logos, Flyer usw. zu entwerfen.

Link: www.graphicalid.ch

International Create Challenge

Ausgewählte Projekte, die an der International Create Challenge (Förderpreis) teilnehmen, werden auf folgender Plattform aufgeschaltet.

Link: funding.idiap.ch

Moboo

Plattform aus der Romandie.

Link: www.moboo.ch

Projektstarter

Für Projekte, die nicht einer Unternehmensgründung oder dem Fortbestand eines Unternehmens dienen.

Link: www.projektstarter.ch

Sosense

Für philanthropische Zwecke.

Link: www.sosense.org

3.1.3.2 Internationale Crowdfunding-Plattformen**IndieGoGo**

Einleitung	Die Indiegogo Inc. wurde im Jahr 2008 in San Francisco, Kalifornien gegründet und noch heute vom selben Standort aus betrieben. Das Spezielle an dieser Plattform ist, dass wenn der Betrag nicht erreicht wird, der Projektinitiant entscheiden kann, ob das Geld den Spender kostenfrei zurückgegeben werden soll oder er den Betrag behalten möchte.
Zielgruppe	Alle
Gründung	01/2008
Gesamtvolumen	Keine Angaben
Erfolgreiche Projekte	Keine Angaben (47%) *
Höchste Summe	5'022'947 USD *
Kosten	Bearbeitungsgebühr von 5% auf dem Total des gesamten Betrags bei erfolgreicher Finanzierung und zusätzlich 3-5% Transaktionskosten.
Link	www.indiegogo.com (vgl. Indiegogo o.J.)

* Stand: 04.07.2015

Kickstarter

Einleitung	Kickstarter ist die weltweit grösste Crowdfunding-Plattform. Das Unternehmen wurde 2009 gegründet und hat Sitz in New York. Seit dem 16.06.2015 können auch Projekte aus der Schweiz aufgeschaltet werden.
Zielgruppe	Keine Einschränkungen

Gründung	01/2009
Gesamtvolumen	1'809'159'552 USD *
Erfolgreiche Projekte	88'267 (37.55%) *
Höchste Summe	20'338'986 USD *
Kosten	Bearbeitungsgebühr von 5% auf das Total des gesamten Betrags bei erfolgreicher Finanzierung und zusätzlich 3-5% Transaktionskosten.
Link	www.kickstarter.com (vgl. Kickstarter o.J.)

* Stand: 03.07.2015

Startnext

Einleitung	Diese Plattform hat ihre Wurzeln in Deutschland. Startnext war die erste deutsche Crowdfunding Plattform und hat mittlerweile 500'000 Nutzerinnen und Nutzer. Es ist zugleich die grösste im deutschsprachigen Raum. Willkommen sind nachhaltige sowie kreative Projekte und Startups.
Zielgruppe	Kreative und nachhaltige Projekte, Startups
Gründung	01/2010
Gesamtvolumen	20'934'849 EUR *
Erfolgreiche Projekte	2781 (58%) *
Höchste Summe	217'891.98 EUR *
Kosten	Bearbeitungsgebühr von 4% auf das Total des gesamten Betrags bei erfolgreicher Finanzierung und zusätzlich werden Transaktionskosten belastet.
Link	www.startnext.de (vgl. Startnext o.J.)

* Stand: 04.07.2015

3.1.3.3 Crowdfunding-Plattformen

C-crowd

Einleitung	Bei der Gründung der Plattform im Jahr 2010 waren die Anspruchsgruppen Startups sowie künstlerische und kommerzielle Projekte. Mittlerweile hat sich der Anbieter auf die Zusammenführung von Jungunternehmer mit Investoren spezialisiert. Auf C-crowd kann man bereits ab Fr. 500.– Anteile an einer Unternehmung erwerben.
Zielgruppe	Schweizer Aktiengesellschaften
Gründung	11/2010
Gesamtvolumen	Fr. 700'000.– *
Anzahl Investoren	2 *
Höchste Summe	Fr. 548'864.– *
Kosten	10% bei erfolgreichem Kapitalfluss

Link www.c-crowd.com (vgl. Beier et al. 2014, S. 5 ff.)

* Stand: 25.04.2014

Investiere

Einleitung	Im Jahr 2010 wurde die Plattform investiere.ch von den Verve Capital Partner erstellt. Sie ermöglicht es, dass sich technologieorientierte Startups potenziellen Investoren präsentieren können. Die Mindestinvestition für registrierte Investoren beträgt Fr. 10'000.–. Insgesamt wurden bereits 5.6 Millionen Franken investiert. Startups, die ihre Idee auf der Plattform präsentieren möchten, müssen eine Due Diligence Prüfung absolvieren. Bisher wurden alle Startups, die aufgenommen wurden, auch finanziert.
Zielgruppe	Technologieorientierte Startups
Gründung	02/2010
Gesamtvolumen	Fr. 5'636'000.– *
Anzahl Investoren	20 *
Höchste Summe	Fr. 720'000.– *
Kosten	Bearbeitungsgebühr von 6.5% auf das Total des gesamten Betrags bei erfolgreicher Finanzierung. Gleichzeitig wird dem Investor 4.5% belastet, dieser Betrag wird anschliessend im Namen der Plattform direkt wieder in das Startup investiert.
Link	www.investiere.ch (vgl. Beier et al. 2014, S. 5 ff.)

* Stand: 25.04.2014

3.1.3.4 Crowdlending-Plattformen

Cashare

Einleitung	Die Plattform Cashare wurde 2008 kreiert und bietet Crowdfunding, Crowdlending, sowie weitere Dienstleistungen an. Mit Ihrem Angebot wollen sie die vielfältigste sowie beste Plattform der Schweiz anbieten.
Zielgruppe	Volljährige Privatpersonen mit Wohnsitz in der Schweiz
Gründung	01/2008
Gesamtvolumen	Fr. 11'500'000.– *
Erfolgreiche Projekte	Keine Angaben
Höchste Summe	Fr. 150'000.– *
Kosten	Prüfungsgebühr von Fr. 19.– 0.75% der Darlehenssumme sowie maximal 0.5% für die Todesfallversicherung auf das Total des gesammelten Betrags.
Link	www.cashare.ch (vgl. Cashare 2015; Beier et al. 2014, S. 5)

* Stand: 25.04.2014

Direct Lending

Einleitung	Das Ziel der Firma Direct Lending, welche im Jahr 2010 gegründet wurde, war, einen neuen Kanal für Unternehmensfinanzierungen zu generieren. Es soll den Darlehensgebern auf transparente Weise ermöglicht werden, einzelne Firmen zu unterstützen.
Zielgruppe	Alle
Gründung	08/2010
Gesamtvolumen	Keine Angaben
Erfolgreiche Projekte	Keine Angaben
Höchste Summe	Keine Angaben
Kosten	Bei einer Basismitgliedschaft (kostenlos) 1% auf den eingesammelten Betrag Bei einer Premiummitgliedschaft (Fr. 100.– /p.a.) 0.3% vom eingesammelten Betrag
Link	www.direct-lending.net (vgl. Direct Lending o.J.)

3.2 Business Angels und Business Angels-Vermittler

3.2.1 Einleitung

Business Angels sind vermögende Privatpersonen mit Investment-, Gründungs- und oder Management-Erfahrung, die eigenes Kapital in junge, dynamische und schnell wachsende Unternehmen investieren. Sie stellen den Startups nicht nur Kapital bereit, sondern auch professionelles Know-how und ein grosses Netzwerk. Diese Zusatzleistungen werden „Value Added“ genannt (vgl. Lumme et al. 1998, S. 69 ff.). Business Angels sind mit dem finanzierten Unternehmen nicht verbunden, sprich sie sind weder Gründer noch Freund oder Verwandter des Gründers (vgl. Wetzel 1983).

Business Devils geben vor, Business Angels zu sein. Sie sind aber vor allem um den eigenen Vorteil bemüht und können einem Unternehmen sogar schaden, indem Know-how abgesaugt wird. Dies, um das Wissen anderweitig verwenden zu können oder sogar gegen das Jungunternehmen einzusetzen (vgl. Gaston 199 ff.). Um einen Business Angel von einem Business Devil unterscheiden zu können, sollten Referenzen eingeholt werden. Insbesondere Unternehmen, an dem die Privatperson beteiligt ist, können hierfür nützlich sein. Kommt der Kontakt über eine Internetplattform zu Stande, ist es wichtig zu wissen, ob diese seriös ist. Wichtig ist auch, dass Gründerinnen und Gründer nicht nur auf die Investitionssumme schauen, sondern auch auf das Know-how, das der Angel mitbringt. Dies kann unter Umständen sogar wichtiger als Kapital sein (vgl. VC-Magazin o.J.).

Business Angels-Netzwerke sind informelle Gruppen von Business Angels, die gemeinsam nach Jungunternehmen suchen, um sich daran beteiligen zu können. Gleichzeitig haben Kapital suchende Jungunternehmen eine zentrale Anlaufstelle. Sie stellen eine Plattform dar, über die die Teilnehmenden miteinander kommunizieren können. Diese Gruppierungen haben verschiedenste Formen, sie reichen vom gemeinnützigen Verein bis hin zu gewinnorientierten Unternehmen (vgl. Riffelmacher 2006, S. 7).

3.2.2 System

Voraussetzung für die Kontaktaufnahme mit einem Business Angel ist ein Gründerteam, das von seiner Idee begeistert ist, seinen Zielmarkt fest im Blick hat, weiss wo seine Kunden sind und womit es Geld verdienen will. Patente sollten beantragt und Prototypen erstellt sein. Ausserdem müssen sich Gründerinnen und Gründer genau überlegen, was sie von ihrem Business Angel erwarten. Ein vollständiger Businessplan, im Idealfall durch einen bekannten Businessplan-Wettbewerb „geadelt“, sollte vorhanden sein.

Den richtigen Zeitpunkt für die Kontaktaufnahme mit Business Angels zu wählen, ist wichtig. Wer zu früh und/oder schlecht vorbereitet den Kontakt sucht, läuft Gefahr, sich ein Investment zu verspielen. Denn Business Angels sind bestens vernetzt, ein misslungener Auftritt ist in der Szene schnell kommuniziert. Wer hingegen den Kontakt zu spät sucht, verpasst die Chance, mit ausreichend Kapital an den Start zu gehen und damit die Basis für Wachstum zu legen.

Einen Business Angel an Bord eines Unternehmens zu holen, dauert in der Regel mehrere Monate, meist braucht es dazu mehr als ein oder zwei Versuche. Deshalb sollten sich Jungunternehmen vom ersten „Nein“ nicht entmutigen lassen.

Business Angels beteiligen sich insbesondere in den Early Stages einer Unternehmensgründung, also in den (Pre-) Seed- und in der Startup-Phase. Aufgrund der niedrigen Unternehmensbewertung in den Frühphasen einer Gründung, muss damit gerechnet werden, dass verhältnismässig viele Geschäftsanteile für ein vergleichsweise geringes Investment abgetreten werden müssen. Bei einem Investment von Business Angels handelt es sich in der Regel um eine Minderheitsbeteiligung (vgl. Hahn 2014, S. 46 ff.).

3.2.3 Marktteilnehmer

A3 Angels

Business Angels-Netzwerk aus der Romandie mit Sitz in Lausanne (vgl. A3 Angels o.J.).

Link: www.a3angels.ch

BioValley Business Angel Club

Ist ein Netzwerk von Business Angels, das insbesondere in den Bereichen Biotech, Pharma, Medtech, Nahrungsmittel, Agrar und Chemie tätig ist (vgl. BioBAC o.J.a). Alle zwei Monate findet eine Zusammenkunft statt, wo sich Jungunternehmen präsentieren können (vgl. BioBAC o.J.b). Um als Startup daran teilnehmen zu dürfen, müssen Unterlagen wie ein Businessplan, eine Zusammenfassung, eine Präsentation per Mail eingereicht werden (vgl. BioBAC o.J.c).

Link: www.biobac.ch

B-to-v

Ist eine Schweizer Venture Capital-Firma, die ebenfalls ein Netzwerk für Investoren anbietet. Die Geschäftsidee kann in Form eines „One-Pager“ per Mail zugesendet werden (vgl. B-to-v Partners AG o.J.).

Link: www.b-to-v.com

Business Angels Switzerland

Ist ein Business Angel-Netzwerk, das rund 30-mal pro Jahr in den Regionen Bodensee, Romandie und Zürich mit 70 bis 80 Startups zusammenkommt. Davon werden fünf bis zehn mitfinanziert und unterstützt (vgl. Business Angels Switzerland o.J.a). Die Institution ist als Verein organisiert, der rund 75 Mitglieder hat. Die eigentliche Investition erfolgt durch die einzelnen Mitglieder. Die Voraussetzungen an das Produkt oder Konzept sind folgende:

- Einmaligkeit (in irgendeiner Form neu, innovativ und einmalig)
- Schützbarkeit (die wesentlichen Elemente des Geschäftes sollten über Patente, allenfalls Marken, schützbar sein)
- Technische Machbarkeit (mindestens funktionale Prototypen sollten vorhanden sein)
- Umfassender Businessplan vorhanden (vgl. Business Angels Switzerland o.J.b)

Link: www.businessangels.ch

Club Valaisan des Business Angels

Business Angels Club aus dem Wallis (vgl. Club Valaisan des Business Angels o.J.).

Link: www.bizangels.ch

CTI-Invest

Das KTI bietet ebenfalls eine Plattform, auf der sich Jungunternehmen und Investoren treffen können. Mehrmals jährlich findet die Veranstaltung statt, die sich insbesondere an Jungunternehmen aus den Bereichen Hightech, Biotech, Life Science, MedTech, Micro, Nano, ICT und Cleantech

richtet. Für Firmen am CTI-Prozess kostenlos, externe Startups bezahlen Fr. 500.– für eine Teilnahme. Mehr Informationen dazu sind in **Kapitel 2.2.2.4 "CTI Invest"** zu finden.

Link: www.cti-invest.ch

EBAN

Steht für "The European Trade Association for Business Angels, Seed Funds and Early Stage Market Players", sprich ist der Verband der europäischen Business Angels. Über die Homepage können Geschäftsideen eingereicht werden. Somit besteht die Möglichkeit, von potentiellen Investoren kontaktiert und zu einer Veranstaltung eingeladen zu werden, an der das eigene Startup präsentiert werden darf (vgl. EBAN o.J.).

Link: www.eban.org

Go Beyond

Dieses Unternehmen ist in verschiedenen Bereichen aktiv. Es bietet Investments für Family Offices, Kurse aber auch eine Plattform für Business Angels. Go Beyond erhält pro Monat etwa 100 Geschäftsideen, wovon eine bis zwei als „investment ready“ bezeichnet und der Investitions-Gemeinschaft vorgestellt werden (vgl. Go Beyond o.J.a). Startups können sich auf der Homepage registrieren. Die Chancen das Vorauswahlverfahren zu überstehen, erhöhen insbesondere folgende Punkte:

- Finanzierungsbedarf zwischen 100'000 Euro und 2 Millionen Euro
- Bereits finanzielle Mittel erhalten
- „Proof of concept“ und Pilot-Kunden vorhanden
- Alle Branchen mit Ausnahme von Filmen, Immobilien, Pharma und Biotech (vgl. Go Beyond o.J.b)

Link: www.go-beyond.biz

Match Invest

Plattform zur Suche nach Unternehmensnachfolgern oder Investoren für das eigene Unternehmen. Dafür muss online ein Profil erstellt werden (vgl. Match Invest o.J.a). Dies ist kostenlos für das Basiskonto, ein Premiumkonto kostet Fr. 700.– (exkl. MWST) pro Jahr (vgl. Match Invest o.J.b).

Link: www.matchinvest.ch

MSM Investorenvereinigung

Ist ein Business Angel Netzwerk mit Sitz in Winterthur. Die Investorenvereinigung ist als Verein organisiert und bezweckt die Information und Unterstützung der Mitglieder bei der Anlage von Gel-

dem in nicht börsennotierte Gesellschaften, insbesondere solche, die in der Schweiz neue Arbeitsplätze schaffen. Sie bringt Investoren mit Unternehmen zusammen, hat in der Vergangenheit aber auch schon selber investiert. Pro Jahr finden vier Veranstaltungen statt, an denen je etwa zehn Projekte vorgestellt werden (vgl. MSM Group o.J.b). Möchte ein Startup an einer solchen Veranstaltung teilnehmen, so muss es zuerst ein Anmeldeformular ausfüllen. Ein Selektions-Komitee entscheidet anschliessend, ob das Unternehmen teilnehmen darf. Die Vorstellung eines Startups ist kostenpflichtig. Fr. 100.– für einen Kurzpitch von fünf Minuten, Fr. 200.– für eine Präsentation von zehn Minuten mit anschliessender Diskussion (vgl. MSM Group o.J.c).

Link: www.msmsgroup.ch

SICTIC

Steht für Swiss ICT Investors Club und verbindet Investitionsgelder mit Internet-Startups, investiert selber jedoch kein Kapital (vgl. SICTIC o.J.a). SICTIC organisiert bis zu fünf sogenannte „Investor Days“ pro Jahr. Diese finden in Zürich und Lausanne statt. Pro Event dürfen sich acht Startups präsentieren (vgl. SICTIC o.J.b). Startups, die folgende Kriterien erfüllen, dürfen sich per E-Mail oder Online-Kontaktformular für eine Teilnahme an einem Investor Day bewerben:

- Das Kernteam, respektive die Entscheidungsträger, arbeiten von der Schweiz aus und hauptsächlich für das Startup-Projekt
- Starke „Information and Communication Technology“ (ICT)-Komponente mit einer hohen Skalierbarkeit
- Investment gegen Kapitalbeteiligung am Unternehmen
- Das Startup hat eine realistische Chance, dass es fünf Jahre nach dem Investment mindestens fünf Millionen Umsatz pro Jahr macht

Die Mitglieder des Klubs investieren in kleinen Gruppen zwischen Fr. 200'000.– und 1.5 Millionen Franken pro Startup (vgl. SICTIC o.J.c).

Link: www.sictic.ch

StartAngels Network

Ist ein Netzwerk von rund 80 Business Angels. Das StartAngels Network ist eine Non-Profit-Organisation und tätigt selbst keine Investitionen (vgl. StartAngels Network o.J.a). Pro Jahr finden drei Events statt, wo sich je drei bis vier geeignete Unternehmen präsentieren dürfen (vgl. StartAngels Network o.J.b). Kapitalsuchende Startups sollten für eine Projekteinreichung folgende Kriterien erfüllen:

- Markantes Wachstumspotential
- Schutz durch Patente respektive Know-how

- Unternehmerteam betrachtet das Coaching der StartAngels als Bereicherung
- Unternehmerteam mit Leistungsausweis
- Exit Strategie vorhanden
- Bewertungsvorstellung stimmt mit Rendite/Risiko-Erwartung überein
- Gesamtinvestment beträgt 0.5 bis 2 Millionen Franken (vgl. StartAngels Network o.J.c)

Link: www.startangels.ch

Startfeld Investors Forum

Startfeld ist ein Verein zur Förderung von Innovativen und Jungunternehmen in der Ostschweiz. Gemeinsam mit der Universität St. Gallen, der Fachhochschule St. Gallen, der Empa sowie der Stadt St. Gallen bietet diese Organisation Beratung/Coaching, Raum/Infrastruktur sowie Finanzierung (vgl. Startfeld o.J.a). Ein Teil des Finanzierungsbereichs ist das Investors Forum. Es ist ein Match-Making-Event der ausgewählten, innovativen Startups aus unterschiedlichen Branchen sowie Investoren die Gelegenheit bietet, sich zu begegnen. Die Teilnahme am Investors Forum ist für Investoren und Startups kostenlos, wobei eine Anmeldung erforderlich ist. Die Jungunternehmen müssen, um zugelassen zu werden, eines der folgenden Kriterien erfüllen:

- Im CTI Startup Coaching Prozess
- KTI Startup Label
- Startfeld Förderpaket „Intensiv“

Der Mindestbetrag pro Investment beträgt für Investoren Fr. 50'000.– (vgl. Startfeld o.J.b).

Link: www.startfeld.ch

3.3 Private Equity und Venture Capital

3.3.1 Private Equity

Private Equity ist eine Form der Beteiligung an einem Unternehmen, bei der die Beteiligung nicht an einer Börse handelbar ist. Private Equity-Investoren können private oder institutionelle Anleger sein, meistens handelt es sich aber um Kapitalbeteiligungsgesellschaften, die sich auf diese Art von Investitionen spezialisiert haben.

Private Equity-Gesellschaften

Während Private Equity-Gesellschaften im angloamerikanischen Wirtschaftsraum seit über 20 Jahren sehr verbreitet sind, erfreut sich der Markt in Europa erst seit Kurzen an einem grossen Wachstum. In den vergangenen Jahren wurden auch hierzulande vermehrt Fonds gebildet, um auch weniger finanzstarken Investoren den Zugang zu etablierten Unternehmen zu ermöglichen,

deren Titel nicht an der Börse gehandelt werden. Zuvor stand dieser Bereich nur institutionellen Anlegern oder sehr vermögenden Privatpersonen offen.

Die Entwicklung von Private Equity Gesellschaften

Der Anteil an Unternehmenskäufen von Private Equity-Gesellschaften lag im Jahr 2000 bei drei Prozent. Bereits im Jahr 2004 war der Anteil auf 14 Prozent angewachsen, was einem Volumen von 294 Milliarden US-Dollar entspricht. Um einen grossen Konzern erwerben zu können, reicht eine Gesellschaft oftmals nicht aus. Deshalb werden teilweise Bietergesellschaften gebildet. Durch die Finanzkrise brach der Private Equity-Markt im Vergleich zum Vorjahr um 80 Prozent ein und so betrug das Volumen noch neun Milliarden US-Dollar. Danach hat sich der Markt erholt, wodurch das Volumen wieder stark angestiegen ist.

3.3.2 Venture Capital

Eine Investition in junge und innovative Unternehmen stellt in der Regel ein hohes Risiko dar, auf der Gegenseite erhält man entsprechend grössere Renditechancen. In diesem Fall wird von Risikokapital oder Wagniskapital gesprochen (Venture Capital).

Eine Venture Capital-Beteiligung zeichnet sich in der Regel durch folgende Punkte aus:

- Es handelt sich um noch zu gründende oder junge, gerade erst gegründete Unternehmen, die nicht börsenkotiert sind
- Die Unternehmen sind in Branchen tätig, welche sich noch im Anfangsstadium befinden
- Die Erträge sind noch nicht absehbar
- Die Beteiligungen stellen ein grosses Risiko dar, das bis zum Totalverlust führen kann. Im Gegensatz dazu ist beim Erfolg eine überdurchschnittlich hohe Rendite in Aussicht

Venture Capital-Gesellschaften

Eine Venture Capital-Gesellschaft stellt nicht nur die finanziellen Ressourcen zur Verfügung sondern bietet auch ihr Management-Know-how, ihr Netzwerk und weitere Kapazitäten an, um die Jungunternehmer unterstützen. Dies geschieht auch, um die Beteiligung aus Sicht der Gesellschaft positiv zu beeinflussen. Das heisst, der Kapitalgeber kann aktiv in das operative Geschäft eingreifen und beispielsweise beim Aufbau von neuen Geschäftsbeziehungen mitwirken. Im Gegenzug für die nicht finanziellen Dienstleistungen erhält der Kapitalgeber Informations-, Kontroll- und Mitspracherechte, die über die sonst gängigen Rechte einer Beteiligung hinausgehen. Das Kapitel wird in der Regel in Form von vollhaftendem Eigenkapital oder ähnlichen Finanzierungsinstrumente wie Wandelanleihen in das Unternehmen eingebracht. Üblich ist eine Beteiligung von 20 bis 35 Prozent, eine sogenannte Minderheitsbeteiligung. Das Engagement ist zeitlich nicht be-

grenzt, trotzdem wird ein Gewinn durch den Verkauf der Beteiligung angestrebt und nicht durch Zins- oder Dividendenzahlungen. Auch hier werden immer mehr Fonds gebildet, welche hauptsächlich in die Bereiche ICT und Life Science investieren.

3.3.3 Vergleich Private Equity und Venture Capital

Vergleichskriterium	Venture Capital (VC)	Private Equity
Kontrolle/Beherrschung	Meistens Minderheitsbeteiligung	Meistens Minderheitsbeteiligung
Kapitalfluss	In das Beteiligungsunternehmen	An den Vorbesitzer (=Verkäufer)
Schwerpunkt der Beteiligung	Junge und innovative Wachstumsunternehmen	Etablierte mittelständische Unternehmen, zum Teil auch Grosskonzerne
Haltedauer der Beteiligung	Fünf bis sieben Jahre	Drei bis fünf Jahre
Grad der Einflussnahme	Hoher Einfluss auf das operative Geschäft	Einfluss auf das operative Geschäft
Einsatz von Fremdkapital	Eher gering	Hoch
Risikograd des Investments	Sehr hoch	Geringer als bei VC, abhängig vom Zielunternehmen

(vgl. Credit Suisse 2011; Witmer o.J. S. 1 ff.)

3.3.4 Marktteilnehmer

Private Equity- und Venture Capital-Gesellschaften kommen aus Sicht der Autoren nur für wenige Startups in Frage. Sie sind insbesondere in den Bereichen ICT und Life Science tätig.

3.3.4.1 Private Equity

Die Auflistung ist alphabetisch geordnet und nicht abschliessend.

Bellegarde Capital

Die Bellegarde Capital hat ihren Sitz in Zürich und bietet verschiedene Dienstleistungen. Dazu gehören Finanzdienstleistungen und Investments, unter anderem im Bereich Private Equity. Der Fokus liegt dabei auf der Schweiz, Europa sowie Schwellenländern (vgl. Bellegarde Capital o.J.).

Link: www.bellegardecapital.com

Cross Equity AG

Die Cross Equity AG ist ein Private Equity-Unternehmen, welches den Mittelstand in der Schweiz, Deutschland und Österreich unterstützt. Cross Equity investiert in führende und profitable Mittelstandsunternehmen, welche im Bereich, Maschinenbau, Engineering und industrielle Produkte tätig sind (vgl. Cross Equity o.J.).

Link: www.crossequity.ch

Delman SA

Die Delman SA hat ihren Sitz in Genf und hat sich darauf spezialisiert, Finanzprodukte für Private und Institutionelle Anleger zu kreieren. Dafür tätigt sie Investitionen in der Schweiz und im Ausland (vgl. Delman o.J.).

Link: www.delman.ch

MYK Group SA

Die MYK Group AG hat diverse Fonds, welche in Aktien, Anleihen, Immobilien, Rohstoffe und Private Equity investieren. Die Unternehmung hat ihren Hauptsitz in Neuenburg, die Aussenstellen liegen in Genf, London und Tokio (vgl. MYK Group o.J.).

Link: www.mykgroup.com

3.3.4.2 Venture Capital

Die Auflistung ist alphabetisch geordnet und nicht abschliessend.

3wVentures

Diese Venture Capital-Gesellschaft mit Sitz in Herisau investiert in Startups und investiert insbesondere in die Bereiche Internet, Mobile, Cleantech oder Medtech. (vgl. 3wVentures o.J.).

Link: www.3wventures.com

Aravis

Aravis tätigt seine Investments in den Bereichen erneuerbare Energien sowie Life Science. Diese Zürcher Aktiengesellschaft verwaltet ein Vermögen von über 250 Millionen Franken und bietet entsprechend auch hohe Investitionsbeträge an (vgl. Aravis o.J.).

Link: www.aravis.ch

BlueOcean Ventures

Der Hauptfokus dieser Gesellschaft liegt bei Startups, welche sich in den Early Stages befinden und im medizintechnischen Bereich tätig sind. Als zweiter Fokus wird der Bereich Life Science und ICT angegeben. Die Investments liegen in einer ersten Phase zwischen Fr. 300'000.– und Fr. 600'000.–, im Anschluss daran sind Investments bis zu 10 Millionen Franken möglich (vgl. Blue-Ocean Ventures o.J.).

Link: www.blueocean-ventures.com

Index Ventures

Diese Venture Kapital-Gesellschaft ist international stark verflochten und tätigt Investitionen in diversen Bereichen und von der Seed- bis hin zur Growth-Phase. Die Gesellschaft wurde 1991 in Genf gegründet und hat noch weitere Büros in London und San Francisco (vgl. Index Ventures o.J.).

Link: www.indexventures.com

SVC AG

Die SVC AG stellt Schweizer KMU und Startups Risikokapital zur Verfügung. Das Kapital wird in Form von Darlehen oder als Eigenkapitalstütze eingebracht. Im Vordergrund stehen die Förderung des Schweizer Unternehmertums und die Sicherung von Arbeitsplätzen. Die Firma ist in der ganzen Schweiz tätig und unterstützt innovative Ideen in allen Bereichen (vgl. SVC o.J.).

Link: www.svc-risikokapital.ch

Verium AG

Diese Aktiengesellschaft ist ein Zürcher Family Office und investiert in Startups, mit einem Umsatz von über 10 Millionen Franken aus verschiedenen Branchen (vgl. Verium o.J.).

Link: www.verium.ch