

No Risk, no Business

Wer es mit einem Start-up in die Wachstumsphase bringt, wird in den USA viel besser mit Risikokapital versorgt als in der Schweiz. Zu diesem Schluss kommt Pierre Bollinger, 5. Kl., in seiner Maturaarbeit.

Nehmen wir Airbnb. Das ist ein Start-up, das – wer hätte es zu Beginn gedacht – ganz gross herausgekommen ist. Wäre diese Erfolgsgeschichte in der Schweiz auch möglich gewesen? «Wohl eher nicht», meint Pierre Bollinger. Er hat sich in seiner Maturaarbeit akribisch mit der Risikokapitalfinanzierung in der Schweiz auseinandergesetzt und diese – was kaum gemacht wurde – mit den USA verglichen.

Das sieht hüben und drüben in der Frühphase der Start-up-Gründung gar nicht so unterschiedlich aus. Da geht es um die Ideenfindung und -umsetzung, um keine allzu grossen Beträge und oft um private Finanzierungsquellen im Familien- oder Bekanntenkreis. Auch helfen Förderprogramme, und vielleicht findet sich ein «Business-Angel», d. h. ein privater Investor, der eigenes Kapital in das Start-up investiert.

USA mit doppelt so viel Risikokapital

«Happig wird es, wenn das Unternehmen wachsen muss, um das Verkaufspotenzial des Produkts auszuschöpfen», sagt Bollinger. Vor allem Gründerinnen und Gründer müssen sich in der Führung eines mittelgrossen Unternehmens bewähren und lernen, wie Kapitalbeschaffung im grossen Stil geht. Sie brauchen Unterstützung durch sogenannte «Acceleratoren», also Beratungsunternehmen, die auf Start-ups spezialisiert und bereit sind, das Risiko mitzutragen und statt Geld Firmenanteile von fünf bis zehn Prozent zu akzeptieren. «Die USA haben in diesem Bereich einen riesigen Vorsprung gegenüber der Schweiz, sowohl im Hinblick auf die Qualität als auch auf die Menge», schreibt Bollinger und stützt sich dabei neben Eigenrecherchen auch auf Interviews mit fünf namhaften Expertinnen und Experten. Auch im Bereich der Risikokapitalfinanzierung ab einer halben Million Franken ist der Unterschied deutlich: Das Verhältnis vom Risikokapitalvolumen zum Bruttoinlandprodukt ist in den USA mit 0,95 Prozent rund doppelt so hoch wie in der Schweiz!

Schweizer Zurückhaltung

Über die Gründe sind sich die befragten Expertinnen und Experten einig: In der Schweiz bestehe eine gewisse «Risikoaversion», die nach dem CS-Debakel nicht kleiner geworden sei. Zudem gelten in den USA pleitegegangene Start-up-Gründerinnen und -Gründer im Gegensatz zur Schweiz nicht als Versagerinnen und Versager, sondern als Personen, die etwas versucht und dabei wichtige Erfahrungen gemacht haben. «Wohl auch deshalb schaffen es in Europa weniger patentierte Produkte zur Marktreife», so Bollinger. Ein weiterer Grund liegt darin, dass die Einkommensverteilung in den USA weniger ausgeglichen ist als in der Schweiz. Das heisst, es gibt proportional mehr reiche Investorinnen und Investoren, gemessen an der Bevölkerung – und Risikokapitalanlagen sind vor allem für grosse Investitionen ein Thema.

Was tun in dieser für den Schweizer Wirtschaftsstandort nachteiligen Situation? Bollinger sieht das Aufsetzen von Staatsfonds oder von Public-Private-Partnerships als erfolgsversprechende Ansätze. Weiter schlägt er Anpassungen in den Kapitalbeschaffungsmethoden vor und sieht auch Pensionskassen als Grossinvestoren. Aber würde er es selbst wagen, als Gründer eines Start-ups aufzutreten – dies im Wissen darum, welche Opfer das einem abverlangen kann? «Wenn die Produktidee stimmt, sofort», meint Pierre Bollinger. Man darf gespannt sein...

TEXT: DC

FOTO: MB

«Happig wird es, wenn das Unternehmen wachsen muss, um das Verkaufspotenzial des Produkts auszuschöpfen.»

PIERRE BOLLINGER, 5. KL.

