

WIE SICH START-UPS IM CLEANTECH-BEREICH FINANZIEREN

Wie können Start-ups im Cleantech-Bereich Kapital beschaffen? Welche Finanzierungsmöglichkeiten stehen ihnen zur Verfügung und welche Vorzüge haben die jeweiligen Optionen? Wie können sich Unternehmer einen Überblick verschaffen? An wen können sie sich während der wichtigsten Entwicklungsphasen ihres Start-ups richten? Auf diese Fragen möchten wir im Folgenden eingehen.

Die Kapitalbeschaffung für Start-ups ist in der Tat komplex und teilweise mit grossem Zeitaufwand verbunden. Dieser Artikel richtet sich an Projektträger im Cleantech-Bereich, die sich über Finanzierungsmöglichkeiten informieren möchten.

DREI ERFOLGSTIPPS

1. Die richtigen Investoren ansprechen: Unternehmer sollten gezielt eine oder mehrere Investorengruppen mit einer Anlagestrategie und Anlagekriterien ansprechen, die zum Entwicklungsstand des Start-ups passen.

2. Finanzierung über Verkauf: Oft wird vergessen, dass Kunden auch in die Entwicklung eines Start-ups investieren können, zum Beispiel in Form eines Vorverkaufs oder einer strategischen Partnerschaft. Diese Mittel sind für die Unternehmer «am günstigsten», da als Gegenleistung «lediglich» die Lieferung eines Produkts oder einer Dienstleistung erwartet wird. Sie dienen auch als Gradmesser für das Interesse an dem Produkt. Unternehmer müssen sich dafür am Markt orientieren und an ihren Verkaufskompetenzen arbeiten. Je mehr Kunden ein Start-up vorweisen kann, desto einfacher ist es zudem, Investoren zu finden.

3. Das richtige Umfeld: Unternehmer sollten sich mit Personen umgeben, die bereits Kapital beschafft haben, sich mit der Suche nach Finanzierungen auskennen und Zugang zu Investorennetzwerken haben.

DER CLEANTECH-BEREICH – EINE DEFINITION

Was ist ein Cleantech-Start-up?

Ein Start-up ist ein junges, innovatives Unternehmen mit grossem Wachstumspotenzial. Cleantech ist der Begriff für Technologien, Produkte und Dienstleistungen, die auf eine nachhaltige Nutzung natürlicher Ressourcen abzielen oder die Erzeugung erneuerbarer Energien ermöglichen. Auch wenn dabei neue Technologien eine fundamentale Rolle spielen, gewinnen die Nutzer selbst und die Analyse ihres Verhaltens immer mehr an Bedeutung.

Cleantech ist mehr als nur eine Technologie ...

Cleantech lässt sich nicht auf den Einsatz innovativer und ressourceneffizienter Technologien reduzieren. In dem Begriff spiegeln sich eine Haltung, Gewohnheiten und eine Lebensweise wider, die Menschen und Unternehmen aller Branchen zu einem ressourcenschonenden Handeln veranlassen. Menschliche Aktivitäten und wirtschaftliche Prozesse müssen neu überdacht werden, um das Prinzip des effizienten und respektvollen Umgangs mit Rohstoffen, Energie und Wasser zu verankern.

Der Überblick über die Cleantech-Start-ups, herausgegeben von CleantechAlps, beschreibt die schweizerischen Start-ups im Bereich Cleantech und zeigt deren Situation auf.

➔ <http://www.cleantech-alps.com/de/etudes/>

Es gibt eine grosse Zahl an Akteuren und jeder verwendet seine eigenen spezifischen Entscheidungskriterien. Investortypen unterscheiden sich auch je nach Entwicklungsstand des Start-ups. Ziel muss es für die Unternehmer sein, diejenigen Investoren auszumachen, die zu ihrem Projekt passen. Die meisten Investoren orientieren sich an einigen wichtigen Kriterien, die jeder CEO im Kopf behalten sollte, wenn er sie überzeugen möchte:

1. Das Team: in erster Linie der CEO und das Team, dazu gehören auch der Vorstand und Personen, die dem CEO vertrauen. Umgeben Sie sich mit einem starken Team und nutzen sie die verschiedenen Kompetenzen

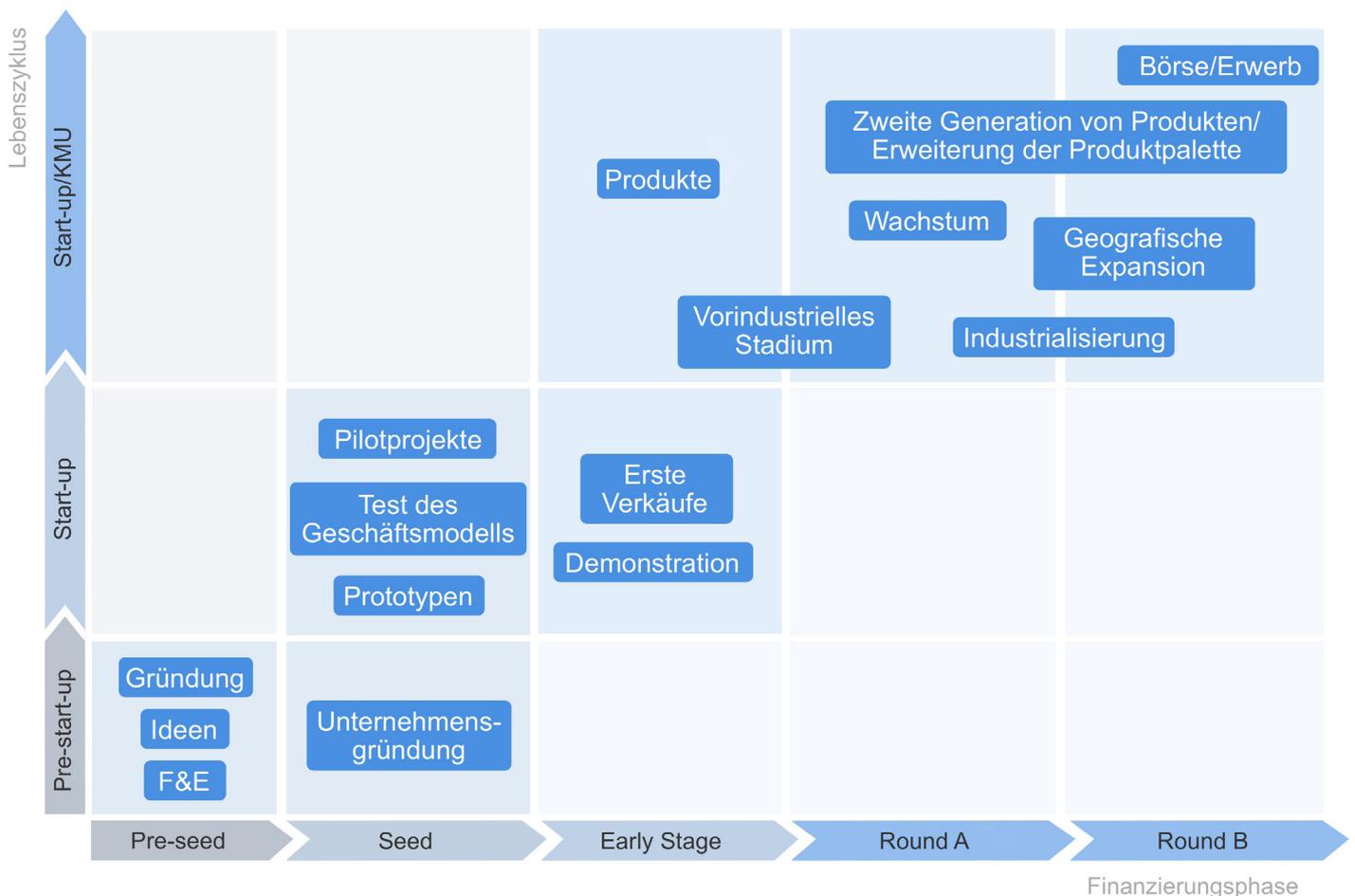
2. Das Produkt: die Technologie, der Entwicklungsstand, einfache Umsetzung und Nutzung und das geistige Eigentum.

3. Der Markt: Wenn Sie über einen soliden Kundenstamm und genügend Entwicklungsperspektiven verfügen, finden Sie in der Regel problemlos Investoren. Stellen Sie sich folgende Fragen: Ist das Interesse an Ihren Produkten und Dienstleistungen erwiesen? Sind die Kunden interessiert? Ist die Grösse des Marktes bekannt?

FINANZIERUNGSRAHMEN

Der Weg eines Start-ups in den Markt ist mitunter steinig. Die Unternehmer sehen sich in den verschiedenen Phasen wechselnden Herausforderungen gegenüber, auch im Bereich der Finanzierung. Die nachstehende Tabelle veranschaulicht den Lebenszyklus eines Start-ups und der entsprechenden Finanzierungsphasen.

LEBENSZYKLUS EINES START-UPS UND FINANZIERUNGSPHASEN



WELCHE FINANZIERUNG FÜR WELCHE PHASEN IM LEBENSZYKLUS DES START-UPS?

Es gibt verschiedene Finanzierungsmechanismen, die jeweils eigene Vor- und Nachteile aufweisen. Nicht alle sind für sämtliche Entwicklungsphasen oder Unternehmenstypen geeignet. Nachfolgende Tabelle zeigt, welche Mechanismen existieren, wer sie nutzt und welche Vor- und Nachteile sie

haben. Bei der Kontaktaufnahme mit einem Investor ist es empfehlenswert, klar und deutlich auf den Entwicklungsstand des Start-ups hinzuweisen. Um Zeit zu sparen, ist es ratsam, sich vor der Kontaktaufnahme über die Kriterien des Investors zu informieren. Um Ihnen zu helfen, die relevanten

FINANZIERUNGSMECHANISMEN

<p>ZUWENDUNG/FÖRDERPREIS</p> <p>Einkommen ohne Gegenleistung. Unterstützung finanzieller Art oder in Form diverser Vorteile, wie z.B. Sichtbarkeit in den Medien, Begleitung durch Fachleute, Herstellung von Kontakten zu Partnern oder Anlegern.</p> <p>Unternehmen/Stiftungen (Preis)</p> <ul style="list-style-type: none"> + Normalerweise ohne Gegenleistung, verschafft Sichtbarkeit. - Oft eher niedrige Beiträge im Vergleich zu den Bedürfnissen der Start-ups, zeitaufwendig. 	<p>SUBVENTION</p> <p>Direkte oder indirekte Finanzhilfe, die von einer öffentlichen Einrichtung gewährt wird.</p> <p>Öffentliche Einrichtungen</p> <ul style="list-style-type: none"> + Ohne Gegenleistung, spezifische Programme für die Bereiche Energie und Umwelt. - Oft Teilfinanzierung (z. B. 50 % der Kosten), mitunter langwierige und aufwendige Prozesse. 	<p>VORVERKAUF</p> <p>Einnahmen, die das Unternehmen für das Versprechen einer Lieferung des Produkts innerhalb einer bestimmten Frist erhält.</p> <p>Kunden, Crowdfunding-Plattformen</p> <ul style="list-style-type: none"> + Gegenleistung Produkt, beweist Interesse an dem Produkt, keine externe Beteiligung. - Geld finanziert Produkt (nicht Forschung und Entwicklung), geeignet für einfache oder relativ reife Produkte.
<p>MEZZANINE-KAPITAL</p> <p>Finanzierungsart, die die Merkmale eines Darlehens und einer Beteiligungsfinanzierung kombiniert.</p> <p>Spezialfonds, Banken</p> <ul style="list-style-type: none"> + Ermöglicht Start-ups einen grösseren Handlungsspielraum als ein Bankdarlehen. - Das Geld muss zurückbezahlt werden, es handelt sich um eine Schuldenlast. 	<p>BÜRGSCHAFT</p> <p>Erleichtert den Zugang zu einem Bankdarlehen für Unternehmen</p> <p>Bürgschaftsunternehmen</p> <ul style="list-style-type: none"> + Die Bürgschaft erleichtert den Zugang zu Bankdarlehen für Start-ups, die nicht über das nötige Eigenkapital oder Sicherheiten verfügen, um ein Projekt umzusetzen. - Mobilisieren von notwendigen Sicherheiten. Steht nur für Entwicklungsphasen und nicht für die Gründung zur Verfügung. 	<p>SACHEINLAGE</p> <p>Einlagen jeder Art ausser Geld.</p> <p>Family, Friends & Fools (FF&F), Gründer</p> <ul style="list-style-type: none"> + Komplettiert die Barmittel zur Schaffung des Grundkapitals des Unternehmens. - Alle Leistungen gehören dem Unternehmen und unterliegen einem besonderen Verfahren
<p>KAPITAL</p> <p>Ein Investor stellt dem Unternehmen Kapital zur Verfügung. Als Gegenleistung erhält er Anteile des Unternehmens und wird Teilhaber.</p> <p>Business Angel, Risikokapitalgeber</p> <ul style="list-style-type: none"> + Potenziell hohe Beträge, keine Rückzahlung, Mittel für Forschung und Entwicklung. - Teilweiser oder vollständiger Verlust der Kontrolle über das Unternehmen. 	<p>DARLEHEN</p> <p>Fremdkapital, das dem Unternehmen (oder dem Gründer) gegen die Zahlung von Zinsen und Rückzahlung des Kapitals innerhalb einer bestimmten Frist zur Verfügung gestellt wird.</p> <p>Bank, Impact Investor</p> <ul style="list-style-type: none"> + Kein Verlust der Kontrolle über das Unternehmen. - Das Geld muss zurückgezahlt werden, in der Regel mit Zinsen, oft wird eine private Bürgschaft verlangt. 	<p>ENTWICKLUNGSPROJEKTE (PILOTPROJEKTE)</p> <p>Industriefinanzierung, die es ermöglicht, ein Produkt weiterzuentwickeln und eine Pilotanlage zu schaffen, insbesondere im Rahmen einer strategischen Partnerschaft.</p> <p>Unternehmen und Förderprogramme</p> <ul style="list-style-type: none"> + Ermöglicht, eine Idee umzusetzen, um ihre Effizienz und/oder Ergebnisse zu überprüfen, Feedback von den Märkten zusätzlich zur Finanzierung. - Der Prozess kann relativ langwierig sein, Tests mitunter nicht unter realen Bedingungen.

CROWDFUNDING, EINE GUTE ALTERNATIVE?

In den letzten Jahren entstanden immer mehr Crowdfunding-Plattformen. Sie stellen eine interessante Alternative für die Beschaffung von Finanzmitteln dar. Interessanterweise eignet sich dieser Finanzierungsweg auch besonders gut für Projekte von nachhaltigen Unternehmen, die nach der hier verwendeten Definition nicht als Start-ups gelten.

Die finanziellen Mittel sind beim Crowdfunding in der Regel verhältnismässig gering im Vergleich zu den von traditionellen Investoren investierten Mitteln. Eine erfolgreiche Crowdfunding-Kampagne bedarf einer erstklassigen Vorbereitung, insbesondere im Hinblick auf Strategie und Kommunikationsplan. Crowdfunding eignet sich eher für Unternehmen im B2C-Bereich, die Zugang zu einer grossen Nutzergemeinschaft haben. Unternehmen wie Nebia (3,1 Mio.) oder GeoOrbital (1,2 Mio.) gehören zu den erfolgreichsten Kickstarter-Unternehmen im Cleantech-Bereich.

➔ Weitere Informationen zum Crowdfunding: <http://www.swisscrowdfundingassociation.ch/>

Akteure zu identifizieren, listet die nachfolgende Tabelle die wichtigsten Schweizer Akteure auf, die je nach Entwicklungsstand Ihres Start-ups ins Spiel kommen können. Einige dieser

Akteure sind auf den Cleantech-Bereich spezialisiert, andere sind aktiv in der gesamten schweizerischen Start-up-Welt.

WELCHER FINANZIERUNGSAKTEUR IN WELCHER FINANZIERUNGSPHASE? (BEISPIELE)							
Kategorien von Akteuren	Akteure, wichtige Programme und Verbindungen	Pre-seed	Seed	Frühe Phase	Phase A	Phase B	Phase C
Gründer, Family, Friends & Fools (FF&F)	-	●	●				
Europäische Förderorganisation	Horizon-2020-Programme werden im Bericht "Angebote der Innovationsförderung im Energiebereich für Schweizer Firmen und Forschungsinstitute" beschrieben: www.bfe.admin.ch/wtt -> Angebote der Innovationsförderung. Climate-kic I Das grösste EU-Netzwerk für Innovationen gegen den Klimawandel	●	●	●	●		
Nationale Förderorganisation (Innosuisse, BFE, BAFU etc.)	Innosuisse - Schweizer Agentur für Innovationsförderung	●	●	●	●		
	BFE: Forschungs, Pilot- und Demonstrationsprojekte		○	●	●		
	BAFU: Förderung von Umweltechnologien		○	●	●		
	BAFU und Emerald Venture: Technologiefonds.ch				●	○	
Förderung der erneuerbaren Energien, der Energie- und Ressourceneffizienz in Entwicklungs- und Transitionsländern (REPIC) Swissbluetecbridge				●			
Stiftung	Stiftung für technologische Innovation (STI) Fondation des fondateurs Gebert RUF Stiftung Sandoz Familienstiftung Klimastiftung Schweiz Fongit (hauptsächlich in der Romandie) Volkswirtschaftsstiftung The Ark		●	●			
Crowdfunding-Plattform	Investiere – Verve Capital Partners Indiegogo Kickstarter Raizers Veolis		○	○			
Business Angel	A3 Angels Business Angels Switzerland Go Beyond Early Stage Investing StartAngels Network		○	●	○		
Industriepartner (F&E)	ABB Technology Ventures-ATV Energy Uster AG Microsoft Romande Energie BKW		○	●	●	●	
Genossenschaft	ONE CREATION			●	○		
Risikokapitalgeber (Venture Capitalist – VC)	Aravis Ventures b-to-v Partners AG Risikokapital Freiburg AG LUKB Wachstumskapital AG Polytech Ecosystem Ventures VI Partners Zürcher Kantonalbank Start-up Finance Emerald Technology Venture VNT Management			○	●	●	●
Corporate Venture	DuPont Ventures Statkraft Ventures Swisscom Ventures 4FOVentures Zühlke Venture			○	●	●	●
Impact Investor	Seed4Equity				●	●	●
Family Office	-				○	●	
Bank	Zürcher Kantonalbank Alternative Bank Schweiz (ABS)					●	●
Andere	Swiss Startup Invest						
Kantonale Förderorganisation	Im Bericht von EBP (2017) «Best Practice in der kantonalen Cleantech-Förderung» werden die Aktivitäten und nützliche Kontakte im Cleantech-Bereich auf kantonalen Ebene aufgeführt	○	○	○	○	○	○

FÖRDERPREISE, EIN GUTER EINSTIEG

Förderpreise sind für Start-ups eine interessante Finanzierungsquelle. Obgleich die Beträge nur selten hoch sind und der Zeitaufwand für eine Bewerbung mitunter beträchtlich ist, sind die damit verbundene Sichtbarkeit und die Tatsache, dass das Geld normalerweise ohne Gegenleistung fliesst, durchaus interessant. Während dies für viele Start-ups sehr

nützlich ist, ist es für einige Firmen zum Beispiel im Technologiebereich, die umfangreichere Finanzmittel suchen, weniger attraktiv. Die nachstehende Tabelle listet Förderpreise auf, die interessant sind, weil sie sich auf den Cleantech-Bereich konzentrieren, oder weil die Beträge beträchtlich und die Preise renommiert sind. Eine Liste aller Förderpreise in der Schweiz, die von der Stiftung The Ark zusammengestellt wurde, ist online verfügbar (www.theark.ch/guide).

CLEANTECH-FÖRDERPREISE

SCHWEIZERISCHE START-UP-PREISE axa.com

AXA Innovation Award

CHF 50'000.- pro Jahr für innovative Start-ups.

ROBERT UND RUTH HEUBERGER STIFTUNG jungunternehmer-preis.ch/about-us/engagement/innovation.html

Heuberger Winterthur
Jungunternehmerpreis

Ein jährlicher Preis von CHF 150'000.- für die drei ersten und von CHF 50'000.- für die drei folgenden Unternehmen.

LAUSANNE RÉGION prixentrepreneur.ch

PERL "Prix Entrepreneur
Région Lausanne"

Preise von CHF 100'000.- pro Jahr für Unternehmen in der Region Lausanne (CHF 50'000.- für den Ersten, 30'000.- für den Zweiten, 20'000.- für den Dritten).

KICKSTART ACCELERATOR kickstart-accelerator.com

Kickstart Accelerator

CHF 15'000.- an Subventionen pro Team. Am letzten Tag der Demonstration können bis zu CHF 25'000.- gewonnen werden.

ZÜRICH INSURANCE

climateprize.zurich.ch/zurich-klimapreis.html

Zürich Klimapreis Schweiz & Liechtenstein

Preis von CHF 150'000.- jährlich und ein Sonderpreis für Start-ups.

SCHWEIZER FORUM FÜR NACHHALTIGE ENTWICKLUNG eco.ch

Prix eco.swisscanto

Preise von CHF 30'000.-, die auf mehrere Preisträger aufgeteilt werden.

W.A. DE VIGIER STIFTUNG devigier.ch

Young Entrepreneur Award

Preis, der mit CHF 100'000.- jährlich dotiert ist.

BUNDESAMT FÜR ENERGIE (BFE) UND IMPACT HUB ZÜRICH UND IMPACT HUB FELLOWSHIP ASSOCIATION zurich.impacthub.ch/program/cleantech/challenge.org/prendre.ch

ImpactHub Fellowship Energy-Cleantech

Die Finalisten und Gewinner erhalten Beratung durch erfahrene Coaches, Zugang zum Netzwerk, finanzielle Unterstützung in Höhe von CHF 34'000.- – davon CHF 4'000.- für die Finalisten und mehr als CHF 28'000.- für das Siegerprojekt - sowie einen Arbeitsplatz in einem Raum des Impact Hub Zürich oder Genf.

FONDATION DR. RENÉ LIECHTI fondation-liechti.ch

Prix Liechti «Coup de Pouce»
für Jungunternehmer

Preis für Start-ups, der mit CHF 50'000.- pro Jahr dotiert ist und mit dem eine Innovation oder ein nachhaltiger Fortschritt in Bereichen wie z. B. Wirtschaft, Ökologie, Gesundheit, Armutsbekämpfung und Grundbedürfnisse ausgezeichnet wird.

STIFTUNG ZÜRCHER KANTONALBANK – ZKB pionierpreis.ch

ZKB Pionierpreis

Preis mit einem Wert von rund CHF 100'000.- jährlich.

SCHWEIZERISCHE START-UP-PREISE axpo.com/axpo/ch/de/ueber-uns/engagement/innovation.html

Axpo Energy Award

CHF 50'000.- pro Jahr für Start-ups im Bereich Energieerzeugung, Energietechnologien, Energietransport und -speicherung sowie Elektrotechnik.

MASSCHALLENGE SWITZERLAND switzerland.masschallenge.org/prendre.ch

Masschallenge Switzerland

Im Rahmen des Programms Masschallenge wurden 2016 weltweit über USD 2'000'000.- an Finanzmitteln in «Equity-free Awards» beschafft.

ANGEBOTE DER BUNDESÄMTER FÜR UNTERNEHMEN MIT CLEANTECH-PRODUKTEN

Das Bundesamt für Energie (BFE) und das Bundesamt für Umwelt (BAFU) fördern innovative Projekte durch Subventionen oder Darlehensbürgschaften (www.technologiefonds.ch). Zudem stehen sie in regem Austausch mit Forschungsgruppen in den Bereichen Energie und Umwelt im In- und Ausland. Beratung für Internationalisierung und Export wird von Switzerland Global Enterprise (S-GE, <https://www.s-ge.com/de/cleantech>) angeboten.

Das BFE hat eine hilfreiche Broschüre für alle Projektträger auf der Suche nach Finanzierung im Energiebereich herausgegeben: «Angebote der Innovationsförderung im Energiebereich für Schweizer Firmen und Forschungsinstitute», verfügbar auf www.bfe.admin.ch/wtt.

INVESTITIONEN IM CLEANTECH-BEREICH, INTERVIEW MIT VIER SCHWEIZERISCHEN START-UP-GRÜNDERN

Verschiedene schweizerische Start-ups geben Ihnen Tipps für die Kapitalbeschaffung.



Michael De Vivo
CEO DEPsys

Wie würden Sie die Aktivitäten Ihres Unternehmens zusammenfassen? DEPsys bietet dynamische Lösungen, mit denen traditionelle Stromnetze den neuen Anforderungen der dezentralen Energieerzeugung aus erneuerbaren Quellen gerecht werden.

Welche Beträge (CHF) haben Sie gesammelt und von welchen Akteuren? Für die Vorbereitung der Zertifizierung und Vermarktung unserer Lösungen erhielten wir von der Stiftung für technologische Innovation (STI) ein Darlehen von CHF 100'000, eine finanzielle Unterstützung für ein Pilotprojekt vom BFE sowie CHF 3 Mio. von zwei Risikokapitalgebern (Statkraft und VNT Management) und einer Genossenschaft.

Welche wichtigen praktischen Tipps haben Sie für ein Start-up, das auf der Suche nach finanziellen Mitteln ist? Finden Sie Investoren, die eine Vision und eine Mission haben, die Ihrem Start-up inhaltlich nahestehen, und die über Geld und ein Netzwerk verfügen. Ich rate auch dazu, die Kommunikation zwischen Investoren zu fördern, um Prozesse zu vereinfachen und zu beschleunigen. Ein wichtiger Faktor, der oft unterschätzt wird: das Profil des Führungsteams und des Mitarbeiterteams, das Ersteres unterstützt.

Was sollte Ihrer Meinung nach vermieden werden? «Schlechte Investoren». Damit meine ich solche, die keinen direkten Bezug zu dem Produkt des Start-ups haben. Ausserdem darf nicht unterschätzt werden, wie viel Zeit die Beschaffung von Kapital in Anspruch nimmt. Unternehmer sollten keinesfalls bis zum letzten Moment warten.

Was ist Ihnen besonders im Gedächtnis geblieben? Die Zeit, die wir für die Suche nach Geldern und die Due Diligence benötigten.



Daniel Lepori
CEO Designergy

Wie würden Sie die Aktivitäten Ihres Unternehmens zusammenfassen? Designergy bietet ein innovatives Dach mit integriertem Solar-System. Das Dach wird zu einem Energieerzeuger, wobei die Energie aus umweltverträglichen Quellen gewonnen wird. Es ist wasserdicht und bietet eine hervorragende Wärmedämmung.

Welche Beträge (CHF) haben Sie gesammelt und von welchen Akteuren? Ich habe mich an Investoren und Partner gewandt, die eine strategische Verbundenheit und Erfahrungen mit unserer Lösung hatten. Sie konnten Anteile an dem Unternehmen erwerben und in den Erfahrungsaustausch eingebunden werden. Wir haben Fördermittel für die Finanzierung von Projekten auf Kantons- und Bundesebene (BFE, KTI) erhalten und Preise gewonnen.

Welche wichtigen praktischen Tipps haben Sie für ein Start-up, das auf der Suche nach finanziellen Mitteln ist? Unternehmer sollten sich nach dem Markt richten und nicht zögern, sich selbst zu hinterfragen. Auch ist Networking von grosser Bedeutung. Um sich gut zu entwickeln, müssen sie sich auch mit den richtigen Leuten umgeben. Darüber hinaus dürfen sie nicht unterschätzen, wie wichtig es ist, dass sich die Kompetenzen innerhalb des Führungsteams ergänzen.

Was sollte Ihrer Meinung nach vermieden werden? Sie sollten sich nicht entmutigen lassen und nicht vergessen, dass sie Beziehungen pflegen müssen. Sie müssen sich gut verkaufen können, ehrlich und überzeugend sein.

Was ist Ihnen besonders im Gedächtnis geblieben? Die vielen positiven Überraschungen, selbst in turbulenten und schwierigen Zeiten.



Stephen Neff
CEO Neurobat AG

Wie würden Sie die Aktivitäten Ihres Unternehmens zusammenfassen? Neurobat AG entwickelt und vermarktet innovative Produkte und Technologien zur Reduzierung von CO₂-Emissionen und zur Senkung von Energiekosten im HLK-Bereich (Heizung, Lüftung und Klimatisierung) für Gebäude aller Art.

Welche Beträge (CHF) haben Sie gesammelt und von welchen Akteuren? Zunächst erhielten wir eine KTI-Förderung, die es uns ermöglichte, unsere Technologie und Produkte zu entwickeln. Im Anschluss wurden wir von Family Offices unterstützt, die in der Regel langfristige Visionen und ein starkes Interesse an Nachhaltigkeit haben.

Welche wichtigen praktischen Tipps haben Sie für ein Start-up, das auf der Suche nach finanziellen Mitteln ist? Unternehmer sollten realistisch und klar sein, wenn sie ihre Hypothesen für das Geschäftsmodell präsentieren, aber eher aggressiv, wenn sie über das Wachstum sprechen. Es ist am besten, wenn sie von Anfang an von kompetenten Personen vor Herausforderungen gestellt werden, die ihnen helfen können, ihr Geschäftsmodell zu optimieren und die positiven Einfluss auf die Qualität des Businessplans haben.

Was sollte Ihrer Meinung nach vermieden werden? Unternehmer sollten nicht zu lange warten, bevor sie qualifizierte Verkäufer einstellen, die ihrem Produkt die nötige Publicity verschaffen. Sie sollten, ein ebenso wichtiger Aspekt, Verkaufskompetenz nicht mit Business Development Skills verwechseln.

Was ist Ihnen besonders im Gedächtnis geblieben? Einmal haben wir eine Präsentation vor einem Investor in einem Schloss gemacht. Dazu gehörte eine improvisierte Projektion auf einer Mauer, die dafür überhaupt nicht geeignet war. Kurz darauf erhielten wir eine Finanzierungszusage.



Christian Fischer
CEO Bcomp

Wie würden Sie die Aktivitäten Ihres Unternehmens zusammenfassen? Bcomp bietet Naturfaserprodukte an. Die Lösungen von Bcomp verwenden Flachfasern, die die Festigkeit der Produkte stärken und dabei das Gewicht um 30 bis 40 % reduzieren. Das Ergebnis sind leistungsstarke und zugleich ressourcenschonende Produkte. Diese Lösungen werden in verschiedenen Bereichen wie Mobilität und Sport eingesetzt.

Welche Beträge (CHF) haben Sie gesammelt und von welchen Akteuren? Die zwei Finanzierungsrunden stellten für Bcomp kein grösseres Hindernis dar. In der Schweiz gibt es meiner Meinung nach hinreichend Liquidität. Man muss nur wissen, an welche Türen man klopfen muss. Zudem benötigt man das richtige Team und den richtigen Aufhänger. Wir haben gerade eine zweite Finanzierungsrunde mit zwei strategischen Investoren abgeschlossen, werden aber auch von einem Family Office und der Stiftung Seed Capital Freiburg unterstützt. Darüber hinaus haben wir uns für verschiedene Förderpreise beworben, wodurch wir uns eine gewisse Medienpräsenz verschafft haben.

Welche wichtigen praktischen Tipps haben Sie für ein Start-up, das auf der Suche nach finanziellen Mitteln ist? Man muss klug vorgehen. Man muss glaubwürdig und ehrlich sein. Es ist sehr wichtig, dass sich die Beteiligten gut verstehen und dass, wie in unserem Fall, unsere Vision von Nachhaltigkeit auch von unseren Investoren geteilt wird.

Was sollte Ihrer Meinung nach vermieden werden? Übertriebene Zahlen und Pläne sind gefährlich. Man darf auch nicht den Zeit- und Ressourcenaufwand während der Phase der Kapitalbeschaffung unterschätzen, die für uns beispielsweise besonders intensiv war.

Was ist Ihnen besonders im Gedächtnis geblieben? In unserer ersten Investitionsrunde sagte uns einer der potenziellen Investoren: «Ich bin mir nicht sicher, ob Sie gerade mit diesem Projekt Erfolg haben werden, aber ich bin sicher, dass Sie mit diesem Team etwas verkaufen können.»