

# Warum der nächste Google aus der Schweiz kommt.

## Einblicke in die Schweizer Startup-Szene.

**Simon May** Betriebsökonom FH et Exec. MBA  
Co-Geschäftsführer IFJ Institut für Jungunternehmen AG

SVWR Symposium – Trafo Baden – 18. Mai 2022

IFJ – Startup Support  
St. Gallen Schlieren Lausanne Lugano



Eine **IoT-Lösung** von IBM macht Wilderern das Leben schwer und hat die Chance, das Nashorn vor dem Aussterben zu bewahren.

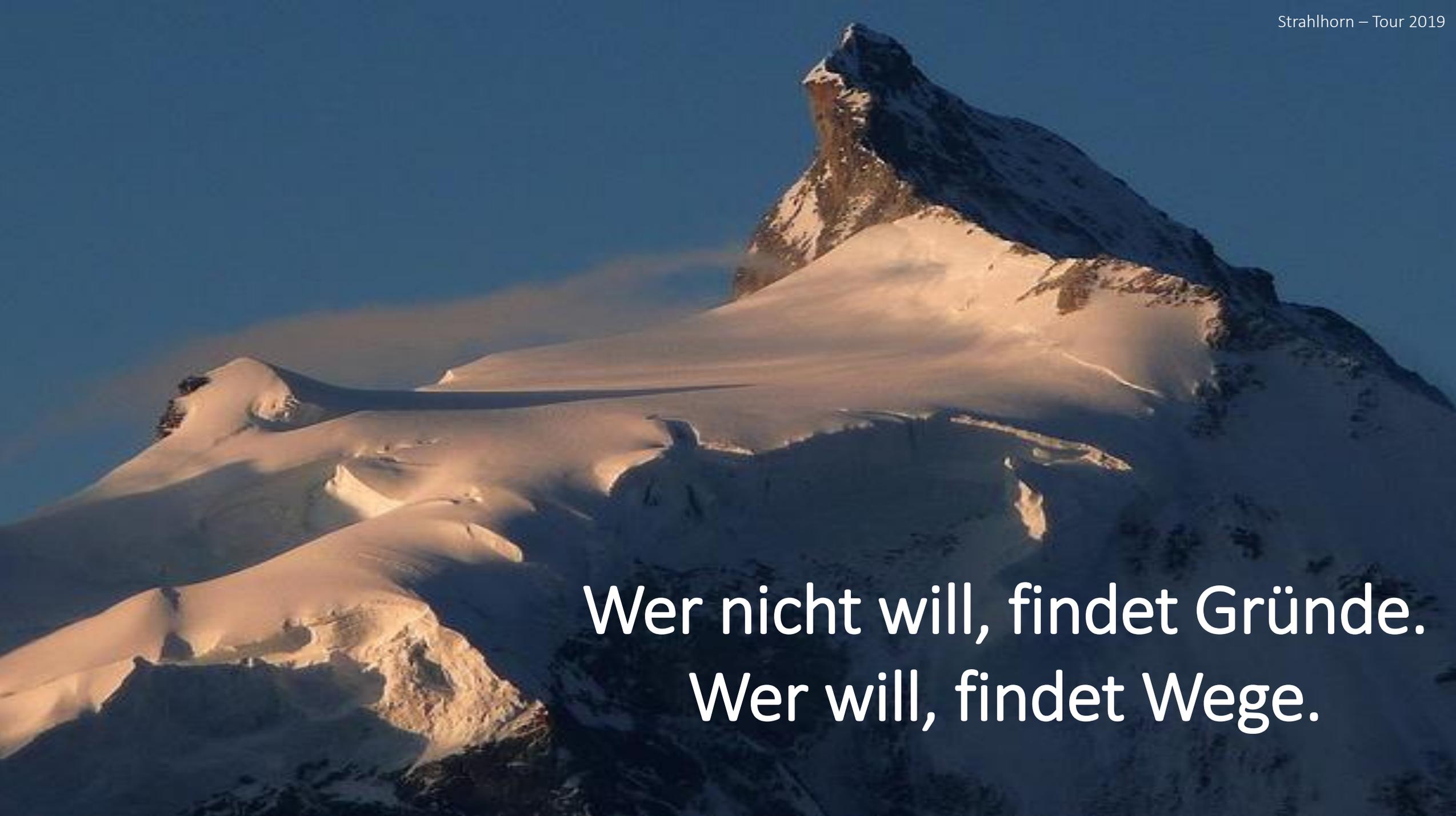
[Quelle: Business Insider]

Geld zurück schon vor der Landung.

Schweizer Blockchain-Startup versichert  
Flugverspätungen und -ausfälle.

An der Oberstrasse hat die Stadt St.Gallen intelligente Leuchten installiert. Diese dimmen selber, wenn wenig Autos fahren.

[Quelle: Tagblatt]



Wer nicht will, findet Gründe.  
Wer will, findet Wege.

# Was spricht für eine Firmengründung in der Schweiz?



# Die Schweiz als optimaler Standort

## Unser Land bietet viel

---

- ▶ **Spitzenforschung** und hohes **Bildungsniveau**
- ▶ Schweiz ist globaler Innovations-Leader
  - ▶ **Innovations-Weltmeister** und **Leader in Innovations-Effizienz** (Global Innovation Index)
  - ▶ Am meisten **Patentanmeldungen** pro Kopf (EPA)
  - ▶ Platz 1 der **wettbewerbsfähigsten Wirtschaftsstandorten** (WEF)
- ▶ **Lebensqualität** und **zentrale Lage in Europa**
- ▶ Stabiles **politisches Klima** und attraktives **Steuersystem**
- ▶ Umfassender **Support für Gründer/innen**
- ▶ ...

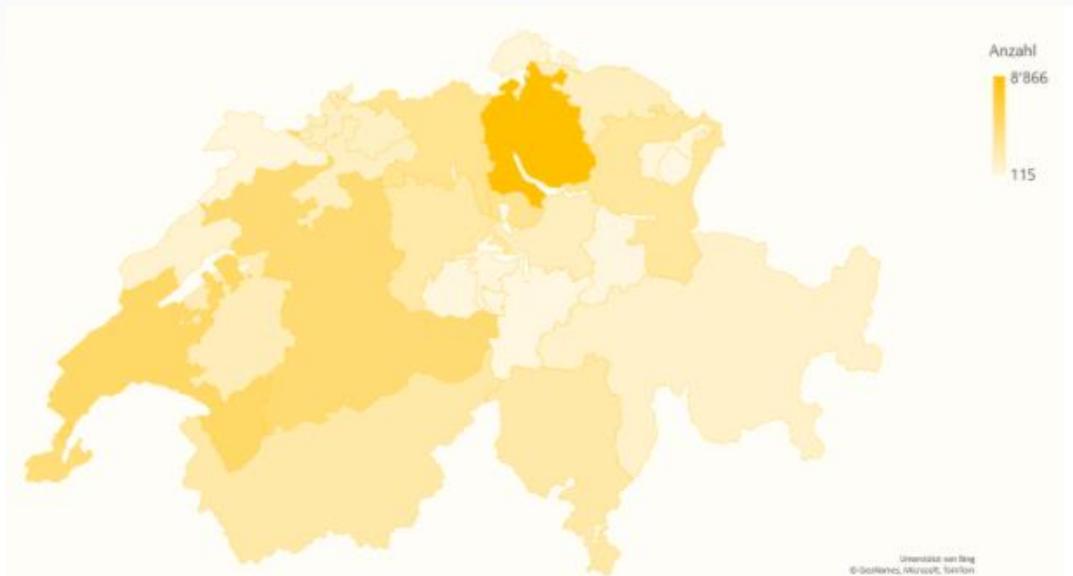
Wie viele neue Firmen wurden 2021  
in der Schweiz gegründet?



# Firmengründungen 2021

## Noch nie wurde so viel gegründet

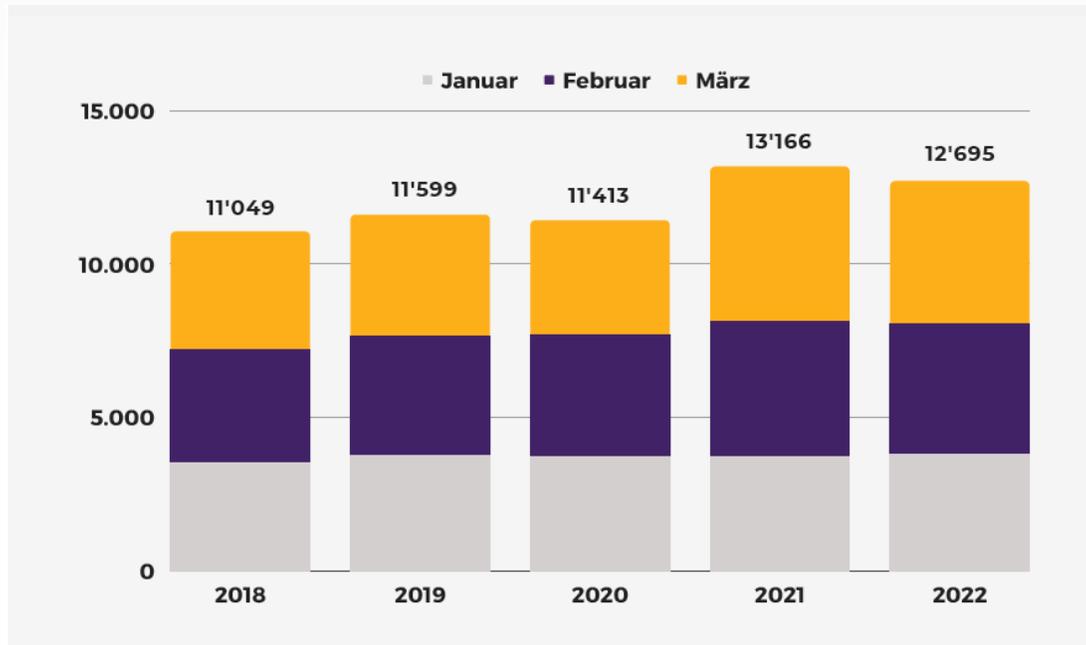
---



- ▶ Rund 200'000 Personen sind aktiv an der Firmengründung oder Inhaber/in eines Jungunternehmens
- ▶ 50'545 HR-Neueinträge 2021 ([Analyse](#))
  - ▶ +7.9% gg. 2020 (Rekord)
  - ▶ 40'000 Neugründungen (BfS)
  - ▶ ca. 33'000 «echte» Neuunternehmen p.a. im Fokus IFJ ([Studie](#))
- ▶ 400'000 Arbeitsplätze werden in 10 Jahren durch Jungunternehmen nachhaltig geschaffen

# Aktuelle Gründungsintensität

## Auch viele Firmengründungen im ersten Quartal 2022



**131 FIRMEN  
PRO TAG**

Über die letzten 5 Jahre hinweg  
entstanden in den ersten drei Monaten  
durchschnittlich 131 neue Firmen pro Tag.

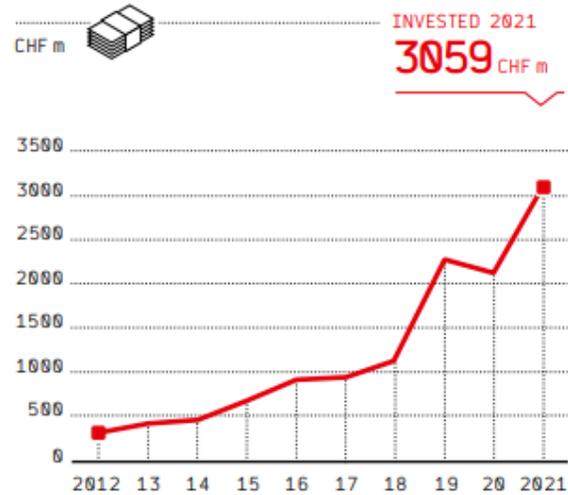
- ▶ 12'695 neue HR-Einträge im Q1 / 2022 (-3.6% gg. 2021)
- ▶ 141 neue Firmen jeden Tag im Q1 / 2022
- ▶ Starke regionale Unterschiede (gg. 2021)
  - ▶ Südwestschweiz +1.2%
  - ▶ Ostschweiz +0.2%
  - ▶ Zentralschweiz -0.5%
  - ▶ Zürich -2.4%
  - ▶ Nordwestschweiz -7.0%
  - ▶ Tessin -7.8%
  - ▶ Espace Mittelland -12.2%

# Wie viel Geld haben Investoren 2021 in Schweizer Tech-Startups investiert?

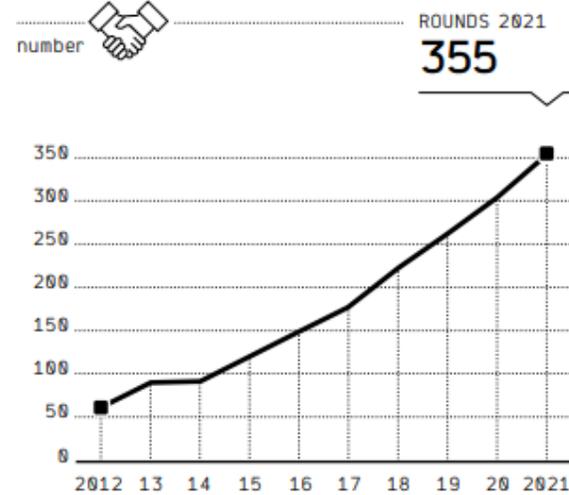


# Finanzierungsrunden von Schweizer Startups

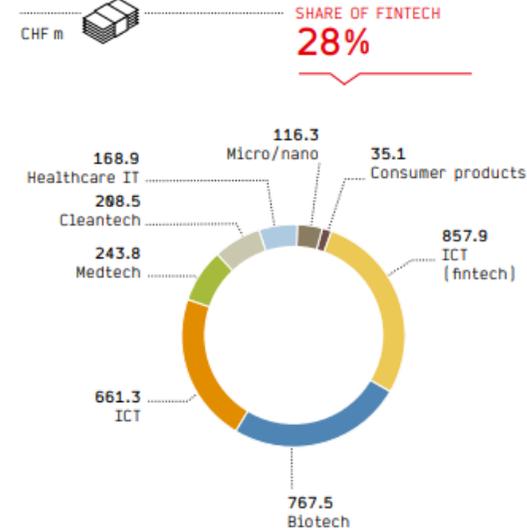
Invested capital  
in Swiss start-ups



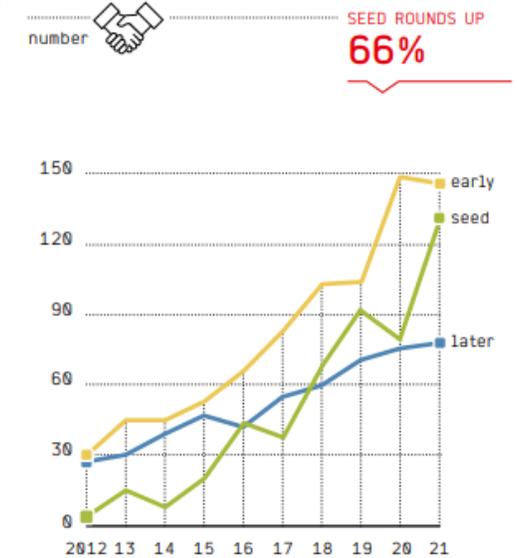
Financing rounds  
of Swiss start-ups



Invested capital by sector  
2021



Financing rounds by phase  
2012-2021

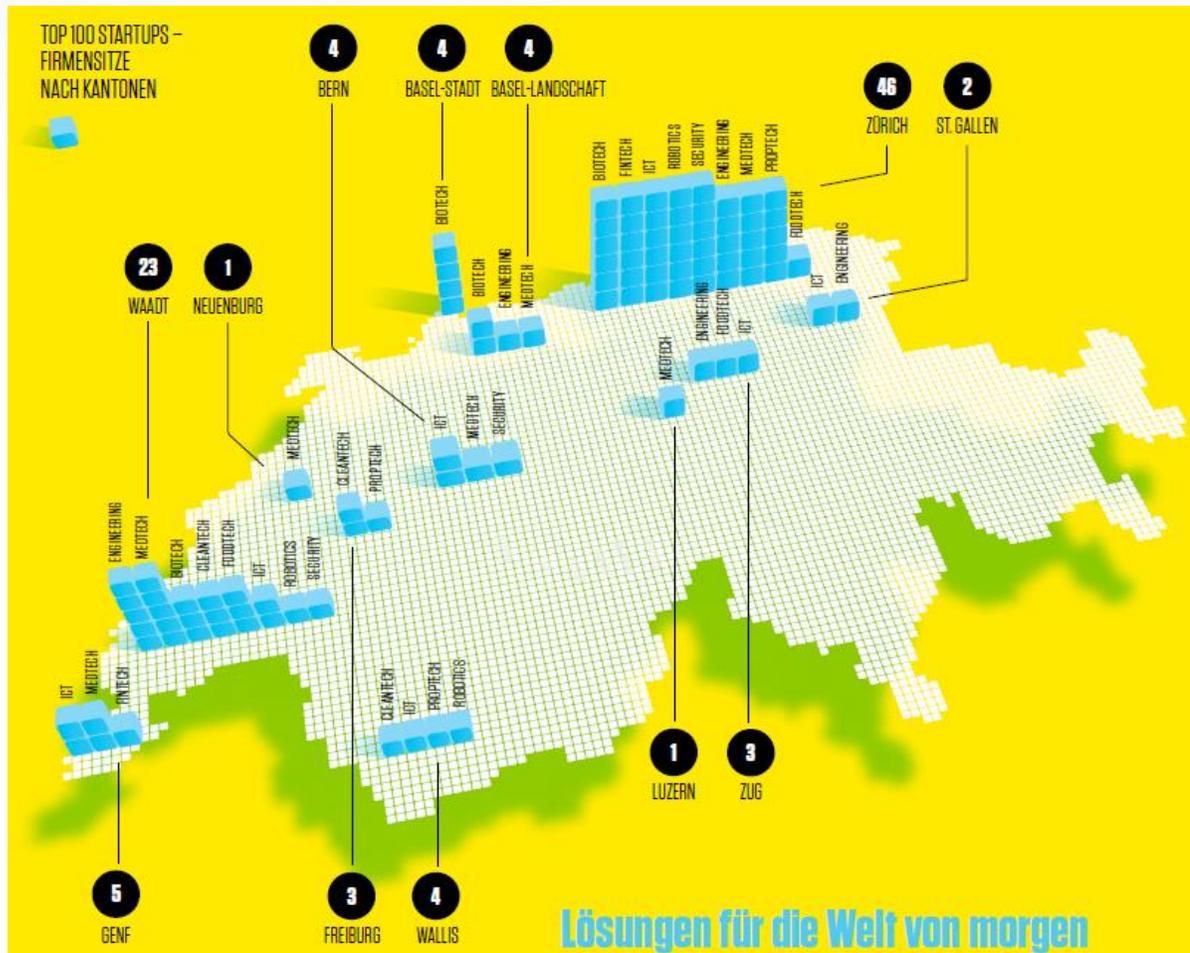


Aus welchen Regionen der Schweiz  
kommen die innovativsten Startups?



# TOP 100 Schweizer Startups

## Innovation made in Switzerland



# TOP 100 Schweizer Startups 2021/22

## #1: Planted Foods AG

---



- ▶ Anbau, Ernte und Produktion von pflanzenbasiertem Fleisch
- ▶ Gegründet 03.07.2019
- ▶ 160 Mitarbeitende
- ▶ 36 Mio. Finanzierung

# TOP 100 Schweizer Startups 2021/22

## #5: Carvolution AG

---



- ▶ Auto im Abo
- ▶ Gegründet 08.03.2018
- ▶ 60 Mitarbeitende
- ▶ 65 Mio. Finanzierung

# TOP 100 Schweizer Startups 2021/22

## #7: Wingtra AG

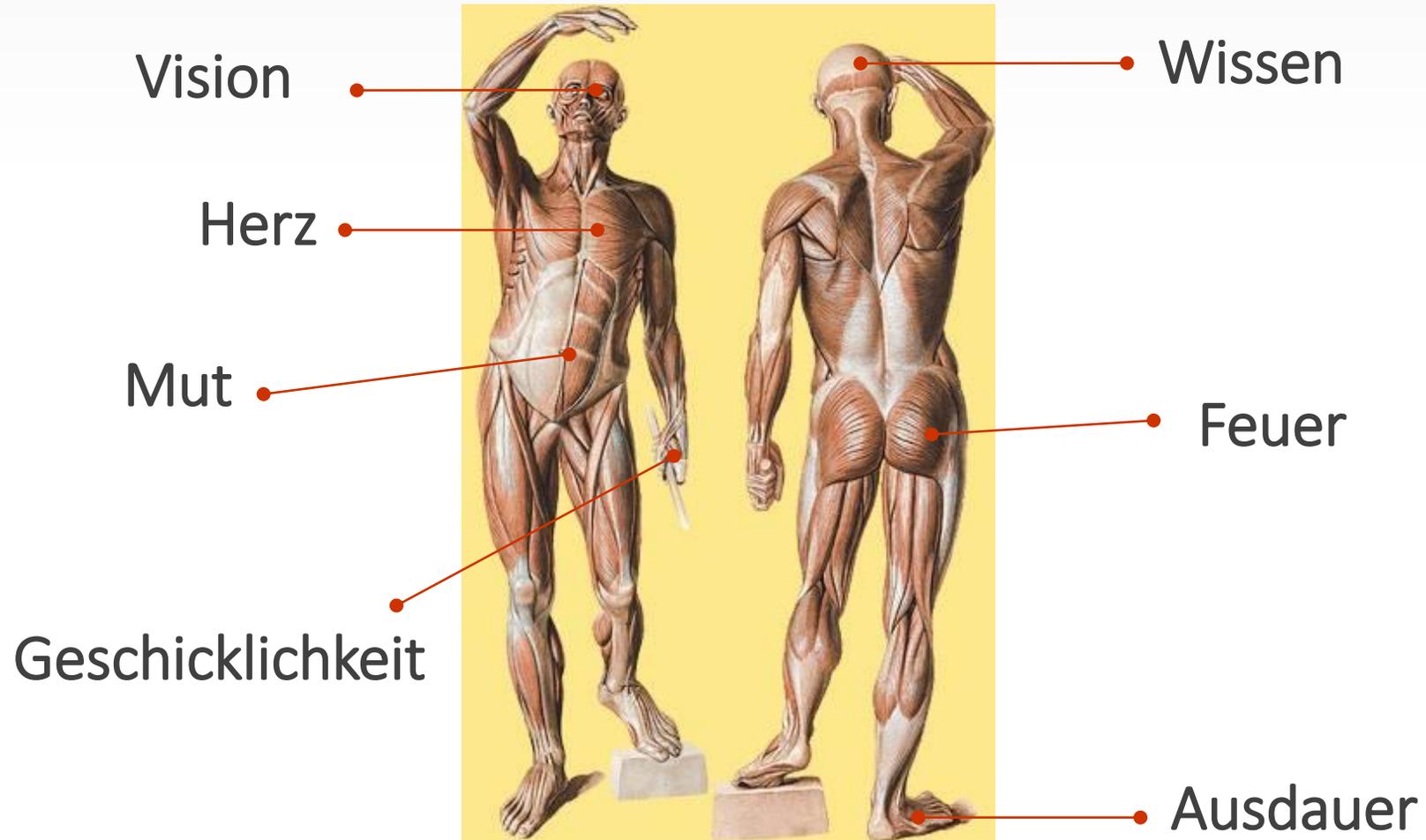
---



- ▶ VTOL Drohnen für Vermessung und Kartierung (vertical take off and landing)
- ▶ Gegründet 03.06.2016
- ▶ 85 Mitarbeitende
- ▶ 16 Mio. Finanzierung

# Anatomie von Gründer/innen

---

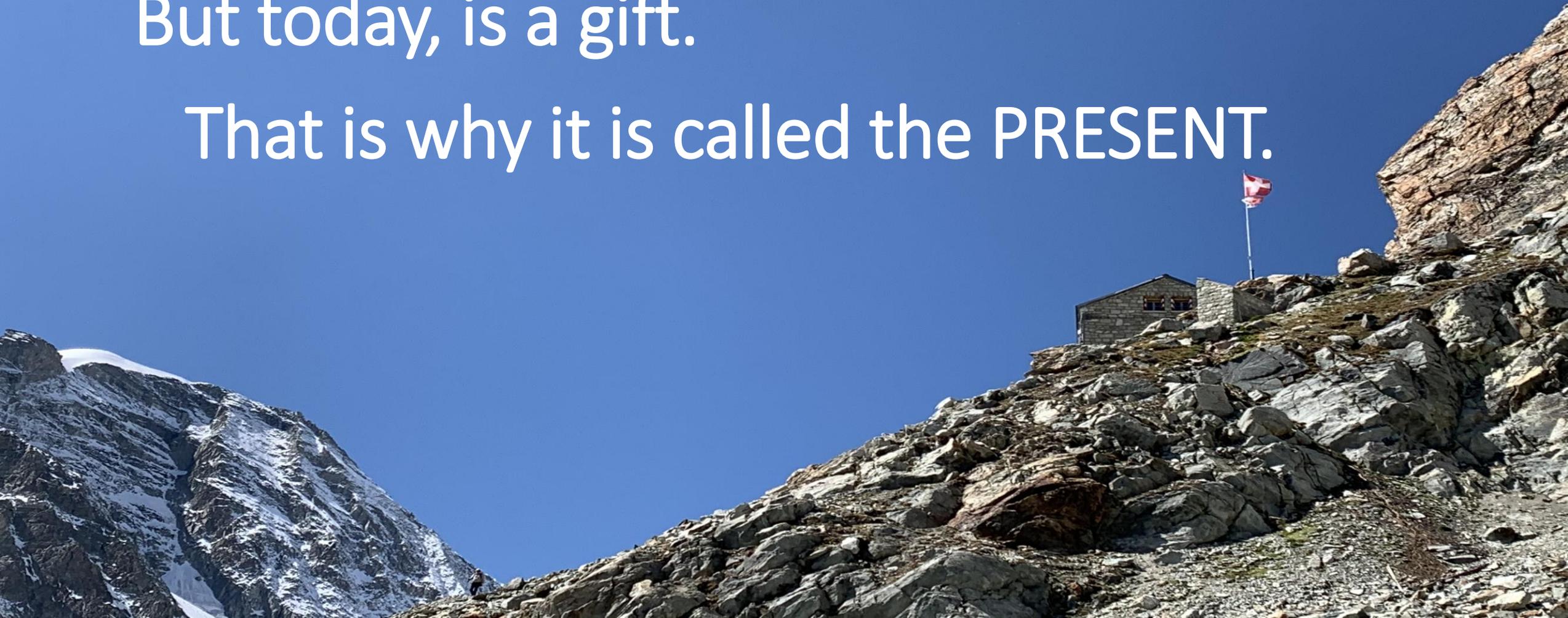


Yesterday is history.

Tomorrow is a mystery.

But today, is a gift.

That is why it is called the PRESENT.



# Lebe deinen Traum. Gründe deine Firma.

Der Weg in die Selbständigkeit – Support unter [www.ifj.ch](http://www.ifj.ch)

---



## Geschäftsmodell

- ▶ Canvas
- ▶ Co-Star
- ▶ ...



## Businessplan

- ▶ Vision
- ▶ Analyse
- ▶ Strategie (+)
- ▶ Massnahmen (-)
- ▶ Finanzplanung (=)
- ▶ Anhang



## Finanzierung

- ▶ Wann
- ▶ Wie viel
- ▶ Wofür
- ▶ Pitch & Präsentation
- ▶ ...



## Gründung

- ▶ Struktur
- ▶ Rechtsform
- ▶ IPR
- ▶ Standort
- ▶ ...



## Durchstarten

- ▶ Versicherung
- ▶ Marketing & Sales
- ▶ Administration
- ▶ Steuern
- ▶ Personal
- ▶ Smart Work
- ▶ ...

# Die Geschäftsidee (1/2)

## «Canvas»

# 1

<h3>Schlüsselpartner</h3>  <p>Wer sind unsere Schlüsselpartner? Wer sind unsere Schlüsselkunden? Welche Schlüsselressourcen beziehen wir von Partnern? Welche Schlüsselaktivitäten über Partner aus?</p> <p><b>WIRTSCHAFTS-PROZESSE:</b> Ermittlung von Partnern Ermittlung von Schlüsseldiensten Angebot von Ressourcen und Leistungen</p>	<h3>Schlüsselaktivitäten</h3>  <p>Welche Schlüsselaktivitäten erfordern unsere Wertangebote? Unsere Distributionskanäle? Kundenbeziehungen? Einkaufsmengen?</p> <p><b>KANÄLE:</b> Physisch Digital Hybrid</p>	<h3>Wertangebote</h3>  <p>Wohin Wert vermitteln wir dem Kunden? Welche der Probleme unserer Kunden helfen wir zu lösen? Welche Produkt- und Dienstleistungspakete bieten wir jedem Kundensegment an? Welche Kundenbedürfnisse erfüllen wir?</p> <p><b>WERTANGEBOTE:</b> Produkt Dienstleistung Angebot von Distributionskanälen Digitale Produkte Physische Produkte Dienstleistungen Hybridprodukte Betreiber/Produkt/Serviceleistungen</p>	<h3>Kundenbeziehungen</h3>  <p>Welche Art von Beziehung erwartet jedes unserer Kundensegmente von uns? Welche haben wir eingerichtet? Wie sind sie in unserer übrigen Geschäftsmodellstrategie? Wie kostenintensiv sind sie?</p> <p><b>KANÄLE:</b> Physisch Digital Hybrid</p>	<h3>Kundensegmente</h3>  <p>Für wen schreiben wir Wert? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?</p> <p><b>KUNDENSEGMENTE:</b> Demografie Psychografie Geografie Verhalten Anzahl, Größe, Wachstum</p>
	<h3>Schlüsselressourcen</h3>  <p>Welche Schlüsselressourcen erfordern unsere Wertangebote? Unsere Distributionskanäle? Kundenbeziehungen? Einkaufsmengen?</p> <p><b>WIRTSCHAFTS-PROZESSE:</b> Physisch Digital Hybrid</p>		<h3>Kanäle</h3>  <p>Über welche Kanäle wollen unsere Kundensegmente erreicht werden? Wie erreichen wir sie jetzt? Wie sind unsere Kanäle integriert? Welche Funktionen am besten? Welche sind am kosteneffizientesten? Wie integrieren wir sie in die Kundenaktivität?</p> <p><b>KANÄLE:</b> 1. Physisch 2. Digital 3. Hybrid 4. Physisch 5. Digital 6. Hybrid</p>	
<h3>Kostenstruktur</h3>  <p>Welches sind die wichtigsten mit unserem Geschäftsmodell verbundenen Kosten? Welche Schlüsselaktivitäten sind am teuersten? Welche Schlüsselressourcen sind am teuersten?</p> <p><b>WIRTSCHAFTS-PROZESSE:</b> Ermittlung von Partnern Ermittlung von Schlüsseldiensten Angebot von Ressourcen und Leistungen</p> <p><b>WIRTSCHAFTS-PROZESSE:</b> Physisch Digital Hybrid</p>	<h3>Einnahmequellen</h3>  <p>Für welchen Wert sind unsere Kunden wirklich zu bezahlen bereit? Wofür bezahlen sie jetzt? Wo bezahlen sie jetzt? Wie würden sie gerne bezahlen? Wie viel trägt jede Einnahmequelle zum Gesamtumsatz bei?</p> <p><b>WIRTSCHAFTS-PROZESSE:</b> Physisch Digital Hybrid</p> <p><b>WIRTSCHAFTS-PROZESSE:</b> Physisch Digital Hybrid</p>			

# Die Geschäftsidee (2/2)

## «Co-Star»

---

1

Beschreibe...

- ▶ **C**ustomer (Kunden)
- ▶ **O**pportunity (Marktchancen)
- ▶ **S**olution (Lösung)
- ▶ **T**eam (Mannschaft)
- ▶ **A**dvantage (Vorteile)
- ▶ **R**esults (quantitative und qualitative Ergebnisse)

# Von der Idee zum Businessplan

# 2

	<b>Vision</b>	Zeit, Schlüsselangebot, Traumkunden, Grösse, geografischer Markt, Wettbewerb, Vorteile > Claim	<b>Summary</b> Geschäftsidee, Vision, Leistungen, Kundennutzen, Schützbarkeiten, Rechtsform, Erreichtes, Meilensteine, Anträge, Argumente
	<b>Analyse</b>	Konkurrenz-/Branche-, Markt-, Selbstanalysen (Produkt/DL, Firma, Personen) > SWOT > Erkenntnisse	
+	<b>Strategie</b>	Geschäftsmodell, SEP (Wertschöpfungskette), Prioritäten, wirtschaftliche Ziele ( $M \times P = U$ abzgl. direkte Kosten), qualitative Ziele	
-	<b>Massnahmen</b>	Schlüsselpersonen, Teamzusammenstellung, Marketing, Investitionen (F+E, Infrastruktur, Projekte), Geistiges Eigentum, Meilensteine	
=	<b>Finanzplanung / Finanzierung</b>	Plan-ER, -Bilanz, -Cashflow, Liquiditätsrechnung > Kennzahlen und Unternehmensbewertung > Finanzierung	

DO'S: Zuerst eine begeisternde **Vision**, messbare Ziele und konkrete **Massnahmen**, **Konsistenz** in der Planung, Glaubhafte **Finanzplanung**, Summary auf den **Empfänger** abstimmen, «**Verpackung**» bestimmt den ersten Eindruck

# Vom Businessplan zur Finanzierung

---

# 3

- ▶ **Kapitalbedarf** ermitteln: wann, wie viel und wofür?
- ▶ **Finanzierungsstrategie** definieren: wer finanziert welche Meilensteine
- ▶ Persönliche **Shortlist** der Finanzierungsquellen
- ▶ **Visibilität** bei den Geldgebern schaffen:  
Porträt auf startup.ch, Wettbewerbe, Pitch-Marathon

# Von der Finanzierung zur Firmengründung

---

# 4

- ▶ Wahl der **Rechtsform und -struktur**, des **Firmennamens** und **Standortes**
- ▶ Schutz des **Geistigen Eigentums** (Marke, Patent, Design, Urheberrecht)
- ▶ **Zweckbestimmung, Statuten, Anteilsverteilung** bei Kapitalgesellschaften, **Bar-/Sacheinlagen, Geschäftsführung, Revisionsstelle, Lex Friedrich-Erklärung** sowie **Handelsregisteranmeldung**

# Von der Firmengründung zum erfolgreich etablierten Unternehmen

---

# 5

- ▶ Sozial-, Betriebs- und Personen-**Versicherungen** Beachtung schenken
- ▶ Optimale Regelung der **Mehrwertsteuer**
- ▶ Optimiertes Handling der **kaufmännischen Buchführung** inkl. Steuern
- ▶ Professionelle **Kommunikation** und erfolgversprechendes **Marketing**
- ▶ Hoch intensive **Verkaufs-Anstrengungen**
- ▶ **Top Team**

# IFJ Institut für Jungunternehmen

## Pionier und Branchenführer. Seit 1989

---

- ▶ **Namhafte Partner und die öffentliche Hand** setzen auf Zusammenarbeiten mit dem IFJ. Dies erlaubt uns, einen **umfassenden Startup Support kostenlos** in der Schweiz zu bieten.
- ▶ 2021 – ausgesuchte Leistungszahlen IFJ
  - ▶ 200 Kurse/Webinare und 60 Events mit 13'000 Unternehmer/innen
  - ▶ 16'000 Beratungen und Auskünfte
  - ▶ 3'2000 Gründungen und 1'000 Handelsregister-Mutationen mit den digitalen IFJ Services
  - ▶ **Förderprogramme Selbständigkeit** für kantonale RAVs
  - ▶ Einige Hundert Startups in nationalen **Startup-Förderprogrammen**
- ▶ **Team von 25 engagierten Mitarbeitenden** in SG, ZH und VD.



Sitz, St. Gallen



Niederlassung «startup space», Schlieren



Niederlassung «EPFL Innovation Park», Lausanne

# How to Start up

---

▶ 10% Inspiration. 90% Transpiration

▶ Kopiere nicht. Kapiere

▶ It's all about people

▶ Vision

▶ Fokus

▶ Starte. Und sei stolz

▶ Feedback

▶ Alles braucht länger. Und kostet mehr

Ideen sind wie Kinder –  
die eigenen sind die besten.



# Wünsche euch viele Ideen und Erfolge beim Startup!

IFJ Institut für Jungunternehmen AG  
St. Gallen Schlieren Lausanne

[www.ifj.ch](http://www.ifj.ch)  
[www.businessplan.ch](http://www.businessplan.ch)

[www.startwerk.ch](http://www.startwerk.ch)  
[www.startupspace.ch](http://www.startupspace.ch)

[info@ifj.ch](mailto:info@ifj.ch)  
+41 (0)71 242 98 98



Halte dich auf  
dem Laufenden.