

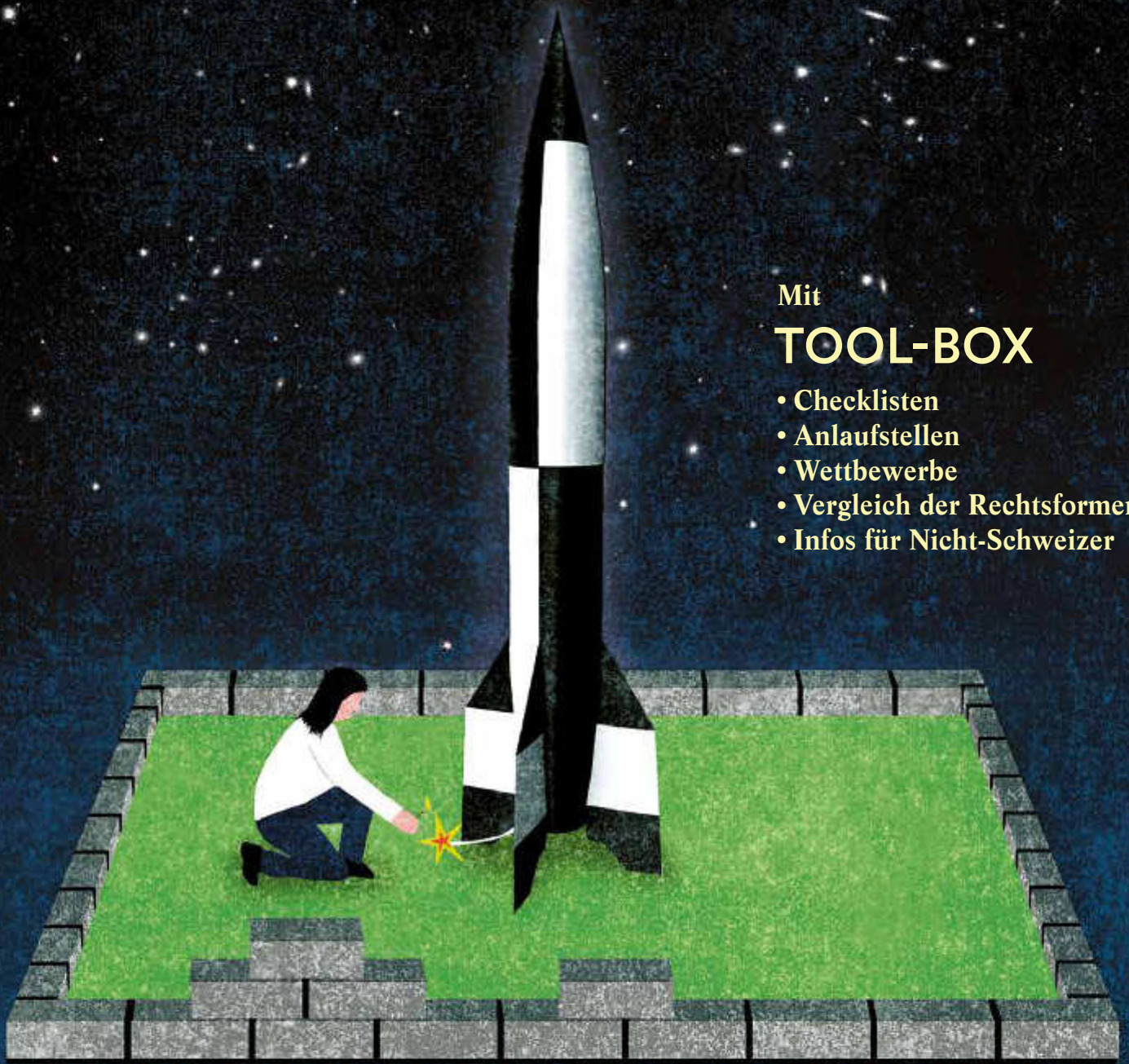
GRÜNDEN

Von der Idee zum eigenen Unternehmen

Mit

TOOL-BOX

- Checklisten
- Anlaufstellen
- Wettbewerbe
- Vergleich der Rechtsformen
- Infos für Nicht-Schweizer



Lean-Startup • Businessplan • Pitching • Crowdfunding • Co-working
Case Studies • Steuern • Innovationsförderung

GRÜNDEN kann bei allen beteiligten Partnern bezogen werden.

HERAUSGEBER



**DEPARTEMENT
VOLKSWIRTSCHAFT UND INNERES**
Aargau Services Standortförderung

Standortförderung Kanton Aargau
www.aargauservices.ch



Innovationsförderung und Standortpromotion
www.baselarea.swiss



Standortförderung Kanton Bern
www.berninvest.be.ch



Expertenverband für Wirtschaftsprüfung, Steuern und Treuhand
www.expertsuisse.ch



CTI Entrepreneurship Training Zürich – Winterthur – St. Gallen
www.startup-campus.ch

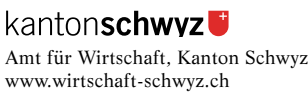


Standortförderung – Amt für Wirtschaft und Arbeit Kanton Zürich
www.standort.zh.ch



Startupticker – The Swiss start-up news channel
www.startupticker.ch

REALISIERUNGSPARTNER



Amt für Wirtschaft, Kanton Schwyz
www.wirtschaft-schwyz.ch



Gründerzentrum Kanton Solothurn
www.gzs.ch



Hochschule für Wirtschaft Freiburg
www.heg-fr.ch



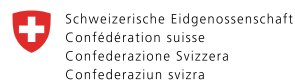
Kick Foundation
www.kickfoundation.ch



Kontaktstelle Wirtschaft Kanton Zug
www.zg.ch/economy



Luzern Business
www.luzern-business.ch



Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Staatsekretariat für Wirtschaft SECO
www.seco.admin.ch



Technopark Allianz
www.technopark-allianz.ch



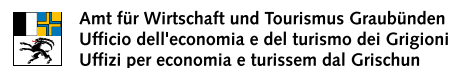
Technopark Luzern
www.technopark-luzern.ch



Verein STARTFELD
www.startfeld.ch



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



Wirtschaftsförderung Kanton Graubünden
www.awt.gr.ch



Wirtschaftsförderung Kanton Nidwalden
www.nw.ch



Wirtschaftsförderung Kanton Schaffhausen
www.economy.sh



Wirtschaftsförderung Kanton Solothurn
www.standortsolothurn.ch

Liebe Leserin, lieber Leser

Die Schweiz ist auf gutem Weg, eine Nation der Unternehmer zu werden. Früher galt es als beinahe unverantwortbares Risiko, eine sichere Anstellung aufzugeben und sich auf das Projekt Selbständigkeit einzulassen. Doch diese Wahrnehmung ändert sich.

So wird heute an den meisten Hochschulen das Erproben des unternehmerischen Denkens und Handelns ebenso wie der Transfer von Entwicklungen und Erkenntnissen in neue Produkte und Services vermittelt und begleitet. Auch im nichtakademischen Umfeld ist ein dichter Teppich von Begleit- und Unterstützungsangeboten entstanden, die Wissen vermitteln, den Austausch mit wertvollen Kontakten fördern und Projekte mitermöglichen: vom Wettbewerb über den Accelerator bis zum Start-up-Weekend und vieles mehr.

Das vorliegende Magazin versteht sich als Orientierungshilfe in der Schweizer Angebotslandschaft. Wir wollen alle Gründungsinteressierten ermuntern, sie inspirieren und ihnen die wichtigsten Aspekte einer Unternehmensgründung aufzeigen. Die Publikation darf auf eine Tradition zurückblicken: Sie erscheint bereits zum vierten Mal. Alle paar Jahre formiert sich unter der Ägide des Journalistenbüros Niedermann und der Standortförderung des Kantons Zürich ein Kreis von Mitträgern, die das Projekt inhaltlich, finanziell und logistisch unterstützen. Dank ihnen können wir dieses Produkt erstellen, es schweizweit kostenlos abgeben und es auch in englischer Sprache als PDF herausgeben.



Wir wünschen Ihnen viele Inspirationen bei der Lektüre und hoffen, dass Ihnen die Beiträge unserer Experten, die Checklisten und Übersichtsdarstellungen wertvolle Dienste leisten, damit Sie sich voll und ganz auf das konzentrieren können, was am Ende zählt: die Umsetzung Ihrer Ideen in erfolgreiche Produkte und Dienstleistungen!

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'C. Niedermann'.

Claus Niedermann
Chefredaktor
Journalistenbüro Niedermann GmbH

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'A. Martinecz Feher'.

Anita Martinecz Feher
Standortförderung
Amt für Wirtschaft und Arbeit Kanton Zürich

WIRTSCHAFTSPARTNER



BDO Schweiz
www.bdo.ch



Institut für Jungunternehmen IFJ
www.ifj.ch



Kellerhals Carrard
www.kellerhals-carrard.ch



STARTUPS.CH
www.startups.ch



swisscom
Swisscom StartUp
www.swisscom.ch/startup

VERTRIEBSPARTNER

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

Berner Fachhochschule
www.bfh.ch

Creativehub
www.creativehub.ch

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

Flughafenregion Zürich
www.flughafenregion.ch

Grow Wädenswil
www.grow-waedenswil.ch

Hightech Zentrum Aargau
www.hightechzentrum.ch

Innovationsstiftung Graubünden
www.innovationsstiftung.gr.ch

IDEE SUISSE
www.idee-suisse.ch

Jung-Unternehmer-Zentrum Flawil
www.jungunternehmerzentrum.ch

LawConsulting
www.lawconsultingschoeni.ch

Medical Cluster
www.medical-cluster.ch

Pro Zürcher Berggebiet
www.prozb.ch

Schweizer Franchise Verband
www.franchiseverband.ch

SECA – The Swiss Private Equity & Corporate
Finance Association
www.seca.ch

Standortförderung Furttal
www.standort-furttal.ch

Standortförderung Knonauer Amt
www.knonauer-amt.ch

Standortförderung Limmattal
www.standort-limmattal.ch

Standortförderung Region Winterthur
www.standort-winterthur.ch



SwissLife
www.swisslife.ch/gruenden



Venturelab
www.venturelab.ch



Zürcher Kantonalbank ZKB
www.zkb.ch/start-ups

Standortförderung Schlieren
www.schlieren.ch

Standortförderung Stadt Dietikon
www.dietikon.ch

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

Standort Zürcher Unterland
www.zuercherunterland.ch

Standortförderung Urdorf
www.urdorf.ch

Standortförderung Wetzikon
www.wetzikon.ch

Standortförderung Zimmerberg-Sihltal
www.zimmerberg-sihltal.ch

Standort- und Wirtschaftsförderung rechter Zürichsee
www.laarz.ch

Startzentrum Zürich
www.startzentrum.ch

Swiss Biotech Association
www.swissbiotech.org

Technopark Winterthur
www.tp.wch

Unitetra
www.unitetra.ch

Verein GO! Mikrokredite
www.mikrokredite.ch

Wirtschaftsförderung Kanton Glarus
www.gl.ch

Wirtschaftsförderung Kanton Uri
www.ur.ch/wirtschaft

Wirtschaftsförderung Stadt Zürich
www.zuerich.ch

ZHAW School of Management and Law
www.zhaw.ch/cie

Zürcher Weinland
www.proweinland.ch

Zürioberland Wirtschaft
www.zuerioberland.ch

Die Publikation GRÜNDEn wurde in Zusammenarbeit mit Förderorganisationen, Verbänden, Netzwerken und privaten Anbietern von Services für Gründerinnen und Gründern realisiert.

Herausgeber, Redaktion und Projektkoordination
Journalistenbüro Niedermann GmbH,
Hirschmattstrasse 33, 6003 Luzern,
Tel. 041 226 20 80, info@jnb.ch

Ko-Herausgeber
Standortförderung – Amt für Wirtschaft und Arbeit Kanton Zürich; Aargau Services Standortförderung; STARTUP CAMPUS; BaselArea.swiss; EXPERTsuisse; Standortförderung Kanton Bern; Startupticker.ch

Projektleitung Ko-Herausgeber
Anita Martinecz Fehér, Standortförderung – Amt für Wirtschaft und Arbeit Kanton Zürich
standort@vd.zh.ch

Chefredaktion und Koordination
Claus Niedermann, claus.niedermann@jnb.ch

Redaktionelle Mitarbeit
Jost Dubacher, Dr. Stefan Kyora,
Journalistenbüro Niedermann GmbH

Gastautoren
Dr. Thomas Bähler, Kellerhals Carrard Bern; Prof. Rico J. Baldegger, School of Management Fribourg; Dr. Martin A. Bopp, Hightech Zentrum Aargau; Prof. Dr. Andreas Dietrich, Hochschule Luzern; Florian Gautschi, Aargau Services Standortförderung; Jacques Hefti, STARTUP CAMPUS und ZHAW; Roger Hermann, BDO Schweiz; Dr. Matthias Hölling, STARTUP CAMPUS und TECHNO-PARK Zürich; Thomas Kübler, Standortförderung Baselland; Brigitte Küng, KMU-Zentrum Graubünden; Hansruedi Lingg, TECHNOPARK Luzern; Prof. Dr. Patrick Link, Hochschule Luzern; Daniel Meier, BaselArea.swiss; Prof. Dr. Adrian W. Müller, ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften; Prof. Dr. Heinz Müller, Eidg. Institut für Geistiges Eigentum IGE; Martin Naegeli, Swiss Life AG; Michele Blasucci, STARTUPS.CH; Penny Schiffer, Swisscom StartUp; Beat Schillig, IFJ Institut für Jungunternehmen; Oliver Schreiber, Budliger Treuhand AG; Dr. Patrick Stähler, Das-Richtige-Gründen.ch; Hans-Peter Wyss, fcs company

Korrektorat
Andrea Keller, Bern

Fotografien
Frederike Asael, Zürich
www.asael.ch

Illustrationen
Patric Sandri, Zürich
www.ps-illustration.com

Gestaltung
Bernet & Schönenberger, Zürich
www.typographie.ch

Druck
galledia ag, Flawil
www.galledia.ch

Papier
Rebello Recycling Papier
100% Altpapier, CO₂-neutral produziert

Auflage
30 000 Exemplare

© September 2016, Herausgeber GRÜNDEn

GRÜNDEn als PDF downloaden unter
www.startupticker.ch und auf den
Webseiten der Herausgeber

Wegweiser



- 8 Gründerland Schweiz
- 10 Gründer-Wiki

Innovationslandschaft



- 48 Hochschul-Spin-offs
- 50 Switzerland Innovation
- 52 Wissens- und Technologietransfer
- 53 Kooperationen mit Grossunternehmen
- 54 Born Global

Going Entrepreneurial



- 17 Arten der Selbständigkeit
- 18 Sozialunternehmer
- 20 Unternehmertest
- 22 Arbeitsplatz
- 24 Lean Start-up
- 26 Businessplan
- 27 Online-Hilfen
- 28 Kundenorientierung
- 30 Finanzierung
- 32 Crowdfunding
- 33 Pitching
- 34 Gesellschafterverträge
- 36 Schwierige Märkte
- 37 Weiterbildung
- 38 Buchführung
- 39 Administrative Pflichten
- 40 Digitales Office
- 41 Sozialversicherungen
- 42 Geistiges Eigentum
- 44 Der Countdown

Gründer-ABC

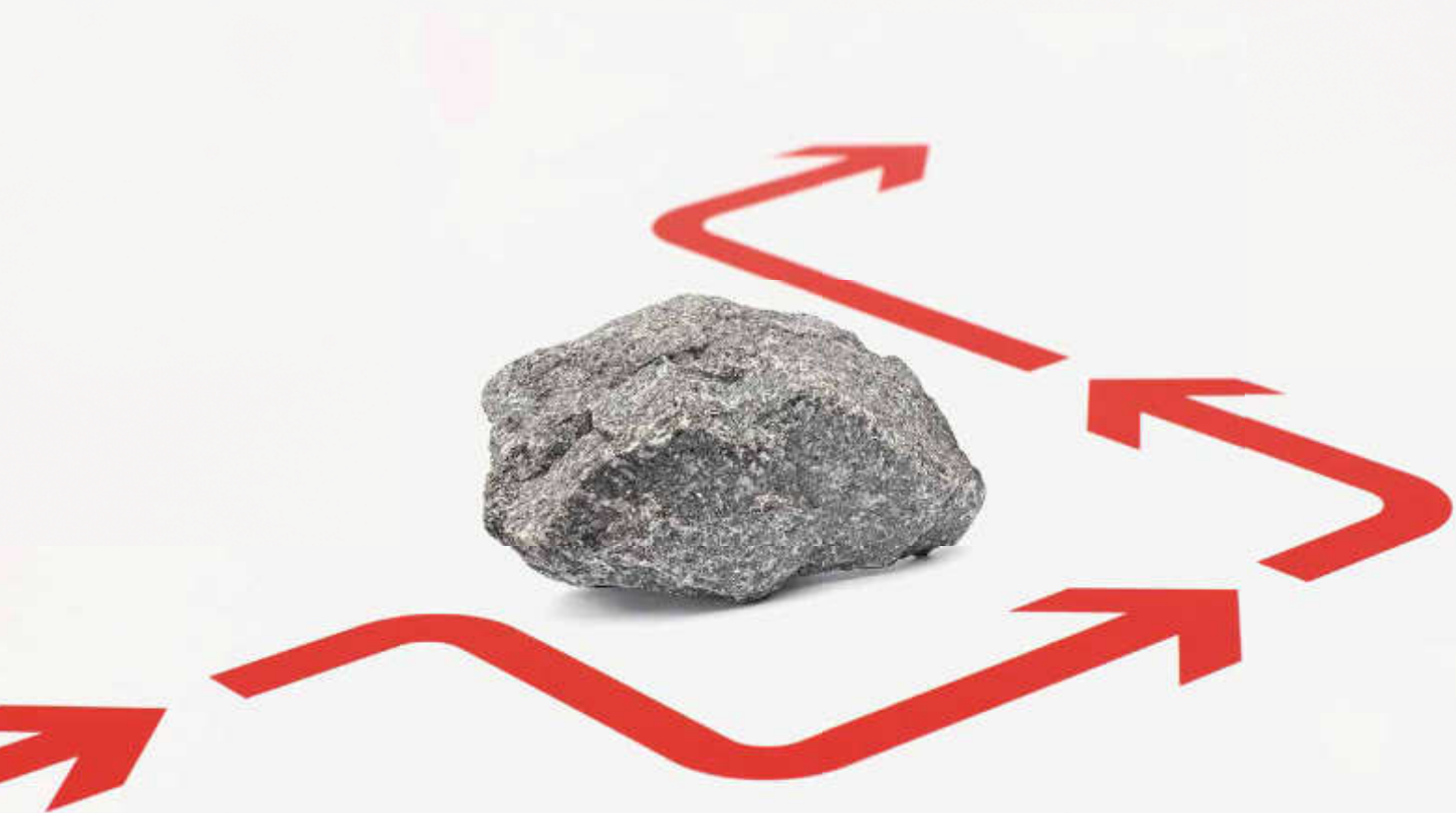


- 58 Gründerzentren und Technoparks
- 60 Start-up Support
- 68 Rechtsformenübersicht
- 74 Checkliste Firmengründung
- 82 Informationen für Nicht-Schweizer
- 84 Wettbewerbe und Awards



Clever gründen.

Praxiswissen für KMU



kmu.admin.ch



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
KMU Portal





Wegweiser

Sie denken also darüber nach, selbständig zu werden oder eine Firma zu gründen? So wie die rund 40 000 Schweizer Gründerinnen und Gründer, welche diesen Sprung im vergangenen Jahr gewagt haben. Sie haben eine neue, faszinierende Idee für ein Produkt oder eine Dienstleistung; Sie sind überzeugt, dass Sie Ihre Kunden glücklicher machen würden als das Unternehmen, das Sie letztthin enttäuscht hat. Oder Sie haben ganz einfach genug von einem Job, der Sie nicht fordert, und fühlen sich bereit für eine grosse Herausforderung.

Andererseits hegen Sie natürlich Befürchtungen. Sie haben finanzielle Verpflichtungen. Sie fragen sich, was geschieht, wenn das regelmässige Gehalt am Ende des Monats plötzlich ausbleibt und ob es Ihnen gelingen wird, das Geld für Essen, Miete und Altersvorsorge selber zu verdienen.

Der Entscheid für oder gegen Selbständigkeit liegt bei Ihnen. Sollten Sie sich aber für den grossen Schritt entscheiden, ist es mit der Ruhe des Angestelltendaseins vorbei. Sie bestimmen selber, wie Sie Ihren Tag gestalten und wo Sie die Prioritäten setzen.

In dieser Zeit des Aufbruchs ist nur noch eines sicher: Sie werden innerhalb von Tagen und Wochen so viele neue berufliche Erfahrungen machen wie sonst in Jahren.

Ausserdem werden Sie von heute auf morgen mit Themen und Begriffen konfrontiert sein, die Sie möglicherweise nur vom Hörensagen kennen. Man verlangt einen Businessplan von Ihnen. Jemand weist Sie auf einen Gründerwettbewerb hin. Und ein Dritter fragt, was Sie von Crowdfunding halten. Unser Gründer-Wiki auf den folgenden Seiten gibt Auskunft.

Gründerland Schweiz



**Joscha Zeltner
Christian von Burg
Dominik Solenicki**

Branche: Maschinenbau
Produkt: Kostengünstige Anlage
für 3D-Fertigung

*«Unsere Crowdfunding-Kampagne
hat innerhalb von 40 Tagen
eine Viertelmillion Franken
eingebracht; das Interesse der
Leute hat uns echt
überrascht.»*

[Porträt Seite 55](#)



Marc Gitzinger

Branche: Biotechnologie
Produkt: Wirkstoffkandidaten
gegen Tuberkulose und
Spitalkeime

*«Wer innovativ ist, muss mit
Rückschlägen rechnen.
Damit muss man leben. Nur
der Spass an der Arbeit darf
nie verloren gehen.»*

[Porträt Seite 51](#)



Stefan Flück

Branche: IT
Produkt: Onlineplattform für
Erlebnisgeschenke

*«Was ich einem potenziellen
Jungunternehmer sagen würde?
Der richtige Zeitpunkt zum
Gründen ist nie und immer.»*

[Porträt Seite 23](#)





**Willi Brunner
Renato Cortesi
Pascal Brunner**

Branche: Landwirtschaft
Produkt: System für die biologische
Schädlingsbekämpfung

*«Wir sind ein echtes Familien-
unternehmen: Jeder bringt sich
mit seinen Fähigkeiten ein.»*

[Porträt Seite 35](#)



Sandra Nagele

Branche: Baunebengewerbe
Dienstleistung: Malen und tapezieren
für höchste Ansprüche.

*«Die ersten drei Jahre als
Selbständige waren sehr hart.
Aber ich habe durchgehalten
und heute bin ich rundum
zufrieden.»*

[Porträt Seite 43](#)



Oliver Marchand

Branche: Fintech
Dienstleistung: Klimafolgen-
abschätzung für Banken und
Investoren.

*«Die digitale Transformation
schafft neue Geschäfts-
möglichkeiten in etablierten
Branchen: Eine ideale
Ausgangslage für erfahrene
Leute wie mich.»*

[Porträt Seite 29](#)



Melanie und Gareth Jones

Branche: Lebensmittel
Dienstleistung: Vertrieb von
hausgemachten Cupcakes
an vier Standorten.

*«Als Arbeitgeber trägt man
eine grosse Verantwortung, aber
man bekommt auch viel zurück:
positive Erlebnisse und Zeichen
echter Dankbarkeit.»*

[Porträt Seite 19](#)

Kompaktwissen für Mutige

Wiki heisst schnell auf hawaiisch, und schnell geht es auch in unserem Wegweiser. Alles Wichtige rund um die Selbständigkeit kurz erklärt in 22 Begriffen von Accelerator bis Work-Life-Balance.



A

Acceleratoren

Haben Sie eine Geschäftsidee, von der Sie denken, dass sie die Welt verändern wird? Dann sind Sie reif für einen Accelerator. Dort finden Sie heraus, was andere Gründer, was Coaches und Investoren über Ihre Idee denken. Sie haben Gelegenheit, ein marktfähiges Produkt zu entwickeln und erhalten – bei Bedarf – eine unternehmerische Basisausbildung. Das Angebot eines Accelerators reicht von der Bereitstellung eines Arbeitsplatzes bis zur technischen und strategischen Unterstützung. Als Gegenleistung verlangen die Betreiber des «Beschleunigers» nicht selten einen Anteil am Aktienkapital. Einen ähnlichen Ansatz wie die Acceleratoren verfolgen die sogenannten Inkubatoren. Mit dem Unterschied, dass der Aufenthalt unbefristet ist und anstelle von Aktien eine monatliche Miete fällig wird.

A

Anlaufstellen

«All business is local» heisst es auf Englisch. Ihr Geschäft kann nur abheben, wenn es Ihnen gelingt, den Heimmarkt zu erobern. Und wer kennt Ihr potenzielles Umfeld besser als die regionalen und kantonalen Anlaufstellen für KMU und Gründer? Hier kennt man die lokalen Umstände am besten; vom Liegenschaftsmarkt über die Fördertöpfe bis hin zu möglichen Lieferanten und Mitbewerbern. Ein Anruf lohnt sich in jedem Fall.

B

Bürgschaften

Eine Bürgschaft erleichtert den Zugang zu Fremdkapital, namentlich zu einem Bankdarlehen. Denn der Bürge garantiert Ihrem Gläubiger, dass er sein Geld auch dann erhält, wenn Sie zur Rückzahlung nicht in der Lage sind. Wer gute Freunde oder ein gutes Verhältnis zur Familie hat, stellt Bürgen aus dem privaten Umfeld. Sonst bleibt die Zusammenarbeit mit einer nicht gewinnorientierten Genossenschaft. In der Schweiz gibt es vier vom Bund anerkannte Bürgschaftsgenossenschaften: drei regionale und die in Basel beheimatete SAFFA, eine Genossenschaft, die gezielt Frauenprojekte fördert. Bürgschaften für Jungfirmen, die mit neuartigen Produkten zur Verminderung von Treibhausgas-Emissionen beitragen, vergibt ausserdem der Technologiefonds des Bundesamtes für Umwelt (BAFU).

B

Business Angels

Privatpersonen, die sich finanziell an Jungunternehmen beteiligen nennt man Business Angels. Sie tun dies in der Hoffnung, bei der Weiterveräußerung ihrer Anteile – zum Beispiel an eine Venture Capital Firma – einen Kapitalgewinn zu erzielen. Soviel zum technischen Ablauf. In der Praxis sind Business Angels aber mehr als Geldgeber. Die Guten unter den Engeln verfügen über viel unternehmerische Erfahrung und Branchenkenntnis. Wenn die zwischenmenschliche Chemie stimmt, wird aus dem Geldgeber eine Art «Götti», der Ihnen in schwierigen Situationen mit Rat und Tat zur Seite steht. In der Schweiz gibt es einige hundert aktive Business Angels. Viele von ihnen sind in Clubs organisiert. Diese führen regelmässig Veranstaltungen durch, an denen Sie sich und Ihr Projekt präsentieren können.

B

Businessplan

Es stimmt: Papier ist geduldig, und die Realität hält sich nie an unsere Drehbücher. Trotzdem sollten Sie einen Businessplan schreiben. Warum? Weil ein Businessplan wie ein Vergrößerungsglas wirkt: Er macht die Schwächen und Lücken in Ihrem Konzept sichtbar. Reicht mein Startkapital für die dringendsten Investitionen? Gibt es potenzielle Kunden, und kann ich sie dazu bringen, ihr Geld bei mir auszugeben? Wenn Sie diese Fragen beantworten können, haben Sie auch keine Angst mehr vor dem Finanzteil mit den Berechnungen zu Liquidität, Ausgaben, Einnahmen und Erträgen über die nächsten Jahre. Ein guter Businessplan ist 30 A4-Seiten stark. Nicht mehr, aber auch nicht viel weniger.

**C**

Crowdfunding

Crowdfunder sind neugierig, aufgeschlossen und grosszügig: Sie geben Geld für etwas, das noch gar nicht existiert. Aber sie sind auch wählerisch: Sie wollen begeistert, überzeugt und umworben werden. Mit dem Crowdfunding als Finanzierungsalternative sollten Sie sich deshalb nur befassen, wenn sie Social-Media-Erfahrung haben und bereit sind, auf Twitter, Facebook und Instagram eine unter Umständen monatelange Kampagne zu fahren.

C

Coaching

Es ist wie im Fitnesscenter. Natürlich können Sie alle Geräte selber ausprobieren. Aber mit einem Coach lernen Sie schneller. Ein guter Coach berät Sie bei der Erstellung Ihres persönlichen Arbeitsprogramms, warnt Sie vor Gefahren und versorgt Sie mit Tricks und Kniffs. Start-up-Coaches haben ganz unterschiedliche Profile und berufliche Hintergründe: Die einen kommen aus dem Marketing, die anderen haben viel Führungserfahrung; die einen verlangen eine Gegenleistung, andere schätzen einfach den Kontakt mit jungen unternehmungslustigen Leuten. Vermittelt werden die Coaches von diversen Förderorganisationen. Ansonsten gilt: Googeln lohnt sich!

E

Einzelunternehmen

Die beliebteste Rechtsform der Schweizer Gründer ist das Einzelunternehmen. Der Grund liegt auf der Hand: Wer von der Ausgleichskasse als selbständigerwerbend anerkannt wird, kann ohne Mindestkapital und juristische Gründungsformalitäten loslegen; auch der Eintrag ins Handelsregister wird erst nötig, wenn Sie mehr als 100 000 Franken Jahresumsatz erzielen. Einen Nachteil hat das Einzelunternehmen allerdings: Da keine Trennung zwischen Geschäfts- und Privatvermögen besteht, haften Sie gegenüber Ihren Gläubigern persönlich; und zwar unbeschränkt.

C

Co-working

Noch vor zehn Jahren sprach kein Mensch von Co-working-Spaces. Dann wurden die ersten dieser Gemeinschaftsbüros mit WLAN und Kaffeemaschine an besten Lagen in urbanen Zentren eingerichtet. Heute gibt es sie auch in Kleinstädten. Angesprochen sind einerseits Firmen mit variablen Platzbedürfnissen, andererseits Einzelunternehmer oder Gründer, die stundenweise einen Büroarbeitsplatz mit fixfertiger Infrastruktur benötigen.

**F**

Fremdkapital

Nur mit Eigenkapital kommt kaum ein Gründer aus. Sie werden Schulden machen müssen. Namentlich für die Anschaffung der Betriebsmittel und die Vorfinanzierung von Aufträgen. Dieses sogenannte kurzfristige Fremdkapital kann aus verschiedenen Quellen kommen: Wenn Sie ein solides Budget vorlegen, gewährt Ihnen die Hausbank ein Kontokorrent. Sie können Anlagen und Geräte über einen Leasingkredit finanzieren. Oder Sie können im Familien- und Bekanntenkreis ein Darlehen aufnehmen. Gemeinsam ist all diesen Kreditformen, dass sie rückzahlbar sind. Das geliehene Geld muss arbeiten und sollte deshalb nicht für Löhne, Mieten oder die Begleichung von Steuerschulden verwendet werden.

F

F + E-Förderung

Schweizer Firmen sind im Ausland nur konkurrenzfähig, wenn sie besser, schneller und präziser sind als ihre Mitbewerber. Deshalb fördert der Bund über die Kommission für Technologie und Innovation KTI den Wissens- und Technologietransfer von Hochschulen in die Wirtschaft. Als innovativer Jungunternehmer haben Sie zwei Möglichkeiten: Entweder Sie beteiligen sich am Trainings- und Coachingprogramm der KTI oder Sie reichen zusammen mit einer Hochschule ein förderungswürdiges Forschungs- und Entwicklungsprojekt ein.

**G**

Gründerkurse

Es gibt Leute, die mit guten Gründen behaupten, dass man zum Unternehmer geboren ist. Ob auch Sie es sind, sagt Ihnen der Test auf Seite 20. Gewisse Dinge allerdings kann man durchaus lernen: die Erstellung eines Businessplans, der auch Ihrem Sachbearbeiter auf der Bank einleuchtet, oder die Grundsätze der Buchhaltung. Ausserdem erhalten Sie in guten Kursen jede Menge nützlicher Tipps zu Dingen wie Geistiges Eigentum, Standortwahl oder Versicherungsschutz.

I

International

Sitzen Ihre potenziellen Kunden in China oder Indien und Ihre Mitbewerber im Silicon Valley? Dann werden Sie Ihr Projekt nur zum Fliegen bringen, wenn es Ihnen gelingt, direkt vor Ort Kontakte zu knüpfen. Hilfe bieten unter anderen die private Initiative Venturelab mit dem Programm «venture leaders» sowie die Kommission für Technologie und Innovation mit ihren «CTI Market Entry Camps». Beide Organisationen offerieren geführte Reisen an die Brennpunkte des globalen Innovationsgeschehens.

**N**

Networking

Früher war alles einfacher: Man eröffnete ein Geschäft, machte Werbung im Turnverein und trat dem lokalen Chapter des Rotary-Clubs bei. Unterdessen gibt es unzählige Plattformen, auf denen sich ein gepflegtes Networking betreiben lässt. Vor allem in der Frühphase bieten sich die Gründer-Apéros an, die es unterdessen in vielen Städten gibt. Man lernt sich kennen und tauscht Erfahrungen aus. Später – wenn Ihr Unternehmen auf die Gleise gesetzt ist – bieten sich weitere Möglichkeiten: zum Beispiel der Besuch von Veranstaltungen der regionalen Handelskammern oder von nationalen Events wie dem Swiss Economic Forum. Weiter gibt es die thematisch fokussierten Netzwerke der Branchenverbände. Und schliesslich sind da noch die Internetplattformen von Facebook und Twitter bis Xing oder LinkedIn.

P

Papierkrieg

Die schlechte Nachricht zuerst: Laut Weltbank gibt es 68 Länder auf dieser Welt, in denen es einfacher ist, eine Firma zu gründen als in der Schweiz. Mit anderen Worten: In der Startphase ist Ihr administrativer Aufwand vergleichsweise hoch. Nach der Gründung – und das ist die gute Nachricht – lichtet sich der Dschungel. Bei der Belastung der Gesamtwirtschaft durch staatliche Regulierungen liegt die Schweiz gemäss World Economic Forum (WEF) weltweit auf Rang acht – weit vor allen Nachbarstaaten.

P

Partnerprogramme

Die Swisscom tut es, die SBB, die beiden grossen Basler Pharmaunternehmen und neuerdings auch die Banken und Versicherungen: Sie suchen gezielt nach Start-ups, die ihr Geschäft voranbringen können. Stossen Sie mit Ihrem Projekt bei einem der grossen Player auf Interesse, können Sie mit breiter Unterstützung rechnen: Sie reicht von technischem Support über die Marketingunterstützung bis zur finanziellen Partnerschaft.

S

Steuern

Ab einem Umsatz von 100 000 Franken wird sie fällig: die Mehrwertsteuer (MWST). Sobald Sie diese Grenze überschreiten, müssen Sie bei der Eidgenössischen Steuerverwaltung eine MWST-Nummer beantragen. Als sogenannte Verbrauchs- und Konsumsteuer wird die MWST erhoben, wenn Sie gegenüber Dritten Leistungen erbringen. Die Unternehmenssteuer hingegen müssen Sie ausschliesslich für Ihre Gewinne bezahlen. Entscheidend ist hier die Zahl, die in der Erfolgsrechnung unter dem Strich steht. Als Einzelunternehmer versteuern Sie diese Summe als Einkommen. Sind Sie Teilhaber einer AG oder einer GmbH versteuern Sie diesen sogenannten Reingewinn doppelt: als Unternehmer am Firmensitz und als Privatperson am Wohnsitz. Indem Sie sich einen hohen Lohn oder einen Bonus ausbezahlen, reduzieren Sie den Betriebsgewinn. Aber aufgepasst: Die Steuerämter akzeptieren nur Bezüge, die sich im Bereich des Branchenüblichen bewegen.

**S**

Stiftungen

Die 4000 gemeinnützigen Stiftungen in der Schweiz verwalten rund 70 Milliarden Franken. Aus den Erträgen unterstützen sie Anliegen, die ihrem statutarischen Zweck entsprechen. Eine Schlagwortsuche im elektronischen Stiftungsverzeichnis des Bundes kann sich auf jeden Fall lohnen. Allein unter dem Schlagwort «Innovation» sind 52 Einrichtungen aufgeführt.

T

Technoparks

Ein Silicon Valley hat die Schweiz nicht. Hierzulande gibt es eher Inseln, auf denen sich Menschen mit Visionen und technischer Expertise begegnen und gemeinsam Projekte anstossen. Sie heissen Technopark, Business Park oder Gründerzentrum, aber Namen spielen keine Rolle: Es geht immer um die Schaffung eines innovativen Klimas an der Schnittstelle von Wissenschaft und Wirtschaft. Der älteste Innovationspark der Schweiz ist der Technopark Zürich. Eröffnet wurde er in einer Zeit, in der das Internet nur Insidern ein Begriff war und Handys mehrere Kilos wogen. Seither ist das nationale Innovations- und Gründer-Ökosystem stetig gewachsen. Der neueste Zugang heisst «Innovation Switzerland»: An fünf Standorten zwischen Zürich, Basel und Lausanne soll in- und ausländischen Unternehmen die Möglichkeit geboten werden, aus innovativen Ideen marktfähige Produkte zu kreieren.

V

Venture Capital

Microsoft, Google und Facebook: Hinter all diesen Firmen standen einmal Venture Capitalists. Diese kaufen sich bei jungen Firmen ein und erwarten, dass sich der Wert ihrer Aktien in fünf bis sieben Jahren vervielfacht. Können Sie als Unternehmer diese Aussicht bieten, sind Sie für Risikokapitalisten interessant. 2015 haben Schweizer Jungunternehmer rund 680 Millionen Franken Venture Capital erhalten.

W

Wettbewerbe

Die Teilnahme an einem Wettbewerb ist anstrengend: Sie müssen Unterlagen zusammentragen, sich im besten Licht präsentieren und mitunter lästige Fragen beantworten. Aber genau darin liegt der Nutzen der Übung: Die Bewerbung um einen Jungunternehmer- oder Gründerpreis ist eine Übung in angewandtem Networking. Sie erhalten die Gelegenheit, Kontakte mit Organisatoren und Jurymitgliedern zu knüpfen. Und im Idealfall gewinnen Sie sogar den Hauptpreis. Der Gründerwettbewerb Venture Kick zum Beispiel schüttet jedes Jahr rund 2.5 Millionen Franken an Jungfirmen aus.

W

Work-Life-Balance

Ein Angestellter stellt freitags um 17.00 Uhr den Pickel in die Ecke. Ein Unternehmer tut das eigentlich nie. Irgendeine Windung seines Gehirns ist immer mit der Firma beschäftigt. Deshalb ist es wichtig, dass Sie sich Freiräume schaffen und Auszeiten nehmen; und zwar bevor Sie ausgebrannt sind.



AHV, BVG, MWST, HR, OR – alles klar? Nein?

Die Mitglieder von EXPERTsuisse helfen Ihnen weiter.

Die erfolgreiche Gründung eines Unternehmens hängt von vielen unterschiedlichen Faktoren ab. Unsere Mitglieder sind Experten in Buchhaltungs- und Steuerfragen – lassen Sie sich kompetent beraten!

EXPERTsuisse ist der Expertenverband für Wirtschaftsprüfung, Steuern und Treuhand. Zu den EXPERTsuisse-Mitgliedern zählen rund 5000 eidg. dipl. Wirtschaftsprüfer, Steuerexperten und Treuhandexperten sowie rund 900 von diesen Experten geführte Unternehmen (mit ca. 14 000 Mitarbeitenden).

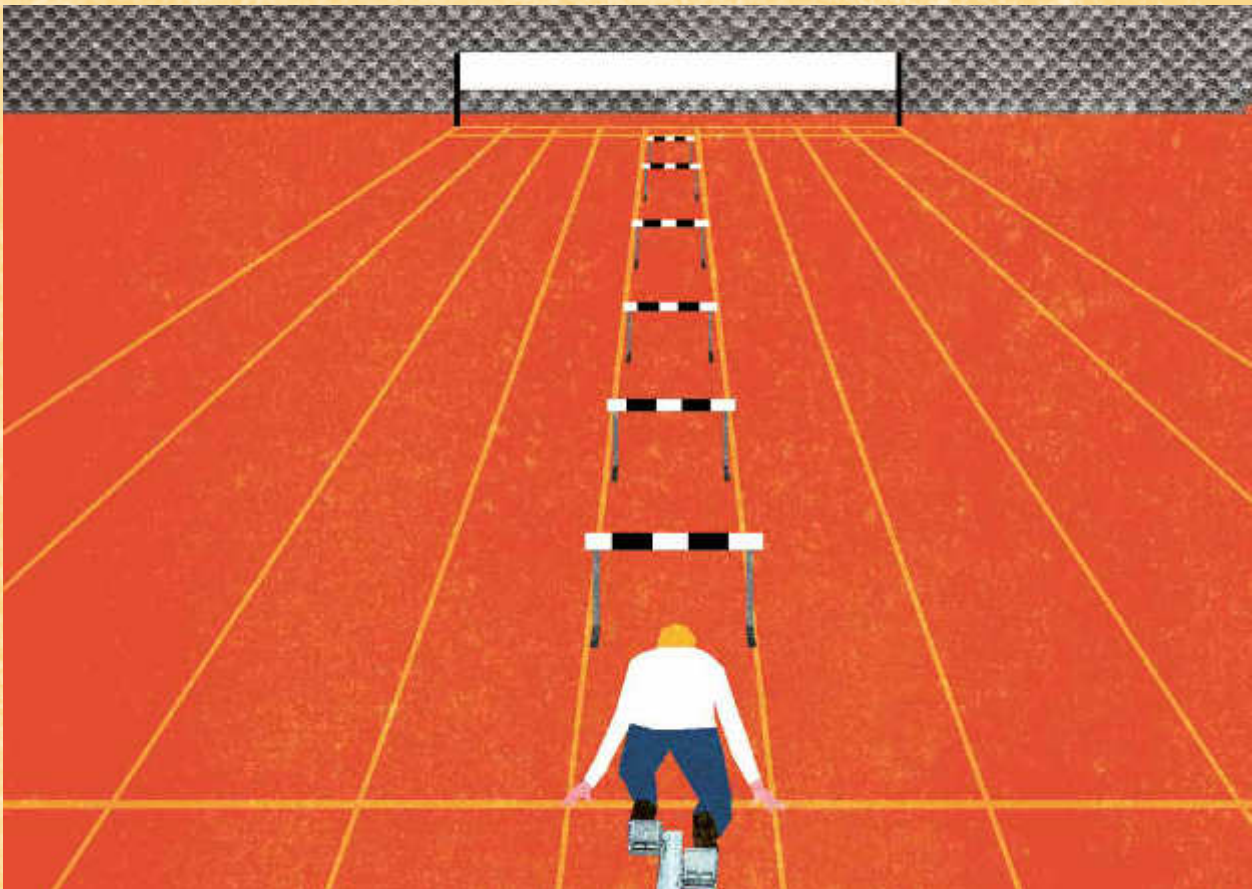
Diese Mitglieder betreuen Unternehmen, die zusammen weit über $\frac{2}{3}$ der Schweizer Wirtschaftsleistung erbringen.

www.expertsuisse.ch



EXPERT
suisse

Wirtschaftsprüfung
Steuern
Treuhand



Going Entrepreneurial

Ob Sie wollen oder nicht: Als Jungunternehmer sind Sie ein Zehnkämpfer. Ans Ziel kommen Sie nur, wenn Sie alle Disziplinen gleichermassen beherrschen: von der Kundenakquise über die Mitarbeiterführung bis zum Controlling und Liquiditätsmanagement. Und damit nicht genug: Wenn Sie Ihr Logo schützen lassen wollen, ist es gut zu wissen, was Marken von Patenten unterscheidet; und bei der Aussetzung Ihrer IT ist es von Vorteil, wenn Sie Ihre gesetzlichen Dokumentationspflichten kennen.

Je nach Ihrem beruflichen Hintergrund bringen Sie gewisse Fähigkeiten mit. Für alles andere gibt es staatliche und von Vereinen oder Stiftungen getragene Stellen, bei denen Sie das nötige Know-how abholen können.

Als Jungunternehmer sind Sie jedoch nicht nur Informationsempfänger, sondern auch Geschäftspartner. Sie investieren in Büros, Versicherungsschutz und Weiterbildung. Viele kommerzielle Anbieter schnüren für Sie und Ihre Kolleginnen und Kollegen Gründerpakete.

Gründer und Jungunternehmer sind «in». Sie stehen für Dynamik, kreative Impulse, Inspiration und die laufende Erneuerung der Unternehmenslandschaft. Nicht zuletzt deshalb gibt es immer neue Förderangebote und Start-up-Pakete. Betrachten Sie diese Fülle als Chance! Ziehen Sie los und stellen Sie Fragen. Dann werden Sie die richtigen Antworten erhalten, die Sie weiterbringen.

*«Ihre Treuhand-Anliegen
sind bei uns in besten Händen.»*

BDO AG



Kontaktieren Sie unsere Experten:

BDO AG Entfelderstrasse 1, 5001 Aarau, Tel. 062 834 91 91

BDO AG Landenbergstrasse 34, 6002 Luzern, Tel. 041 368 12 12

BDO AG Biberiststrasse 16, 4501 Solothurn, Tel. 032 624 62 46

BDO AG Fabrikstrasse 50, 8005 Zürich, Tel. 044 444 35 55

www.bdo.ch



Prüfung | Treuhand | Steuern | Beratung

Wie werde ich mein eigener Chef?

Lernen Sie vier weitverbreitete Wege kennen, wie Sie den Traum eines eigenen Unternehmens verwirklichen können. Nur wer die Chancen und Risiken der verschiedenen Arten der Selbständigkeit kennt, kann die Schwächen ausgleichen und die Stärken nutzen.

MODELL 1

Ab jetzt arbeite ich auf eigene Rechnung!

Häufig bleiben Neugründer in ihrer bekannten Branche und wechseln aus einem Anstellungsverhältnis in die Selbständigkeit. Solche Firmengründungen sind meistens erfolgreich, da der Neugründer genau weiss, worauf er sich einlässt. Vergewissern Sie sich aber vor dem Start, dass Sie mit der eigenen Firmengründung nicht ein im Arbeitsvertrag geregeltes Konkurrenzverbot verletzen.

Eine Schwierigkeit in der Startphase ist jedoch die oftmals hohe zeitliche Belastung. Denn viele zusätzliche Aufgaben, die im früheren Betrieb von jemand anderem erledigt wurden, liegen nun bei einem selbst. Für einige dieser Aufgaben, wie beispielsweise die Buchführung sollte man bereits im Vorfeld Fachleute beiziehen. Nur so kann man sich auf seine Kernkompetenzen und die eigentlichen Aufgaben als Unternehmer konzentrieren.

MODELL 2

Ich mache mich mit einer neuen Idee selbständig!

Als Firmengründer mit einer neuen Idee beginnen Sie bei null und müssen somit alles neu erarbeiten. Wenn Sie erfolgreich sind, werden Sie dafür mit einem hohen Wachstum und einem grossen Profit belohnt. Aber auch eine neue Geschäftsidee zieht eine anfänglich hohe Arbeitsbelastung und die zusätzlichen Verwaltungsaufgaben mit sich. Zudem beruht die Planung ausschliesslich auf Annahmen, da Erfahrungswerte fehlen.

Ein wichtiger Erfolgsfaktor bei der Umsetzung einer neuen Idee ist eine sorgfältige Marktanalyse. Hierzu gehört bei der Einführung eines neuen Produktes auch die Abklärung, ob dieses patentierbar ist. Denn die Einzigartigkeit Ihres Angebots und der einzigartige Wettbewerbsvorteil sind entscheidend. Starten Sie erst, wenn Sie wissen, dass ihre Idee nicht nur wirklich neu ist, sondern auch einem echten Marktbedürfnis entspricht.

MODELL 3

Ich werde Franchisenehmer!

Als Franchisenehmer profitieren Sie von bereits geleisteten Vorarbeiten anderer Unternehmer. Das Produkt, die Marke oder die Dienstleistung sind bereits definiert und haben sich idealerweise schon in anderen Märkten durchgesetzt. In der Regel bestehen bereits Werbe- und Vertriebsstrukturen, und üblicherweise werden dem Franchisenehmer Produkte, Werbung und Know-how mitgeliefert. Bei diesem Modell ist das Risiko in der Regel gut abschätzbar und die Erfolgsaussichten bei einer generellen Akzeptanz im eigenen Markt gut.

Allerdings sind Franchiseverträge zeitlich stets begrenzt und mit teilweise hohen Investitionskosten verbunden. Nach Ablauf des Vertrages kommt der erschaffene Mehrwert der Filiale oftmals dem Franchisegeber zugute. Zudem sind Sie vom Image und der Produktqualität des Franchisegebers abhängig sowie an gewisse Vorgaben gebunden.

MODELL 4

Ich übernehme ein bestehendes KMU!

Mit der Übernahme eines KMU können Sie auf Bestehendem aufbauen und von den Erfahrungen des Vorgängers, dem Mitarbeiterteam sowie dem Kundenstamm profitieren. Somit haben Sie von Beginn an die Chance, Ihre Management- und Führungsfähigkeiten unter Beweis zu stellen.

Eine Unternehmensübertragung bringt aber auch zahlreiche Risiken mit sich, die es gründlich abzuschätzen gilt. So ist ein Strategiewechsel in einem bestehenden Unternehmen viel schwieriger umzusetzen als in einem Start-up, da sich Prozesse und Abläufe bereits verinnerlicht haben. Weiter müssen Sie sich als neuer Eigentümer mit der Unternehmensphilosophie und -kultur vertraut machen. Eine Übernahme ist zudem in den meisten Fällen komplex, zeitintensiv sowie auch mit grösseren finanziellen Aufwänden verbunden.

Michele Blasucci
Gründer STARTUPS.CH
www.startups.ch

Die Problemlöser

**Social Entrepreneurship ist im Trend.
Marktorientierte Lösungen für
gesellschaftliche Probleme sind gefragt.**

Seit 2011 werden jährlich die besten sozialen Unternehmensprojekte von der Organisation Social Entrepreneurship Impact & Finance (seif) mit den seif Awards ausgezeichnet. Ein Förderprogramm für Social Business-Projekte bietet sogar die Grossbank UBS an. Soziales Unternehmertum zur Lösung sozialer und ökologischer Probleme ist in der Realwirtschaft angekommen. Dabei steht nicht die Gewinnerzielung im Mittelpunkt der Aktivitäten, sondern die Schaffung eines sozialen Mehrwertes. Ein Social Entrepreneur muss aber fähig sein, eine Organisation oder ein Unternehmen aufzubauen, das eine nachhaltige Entwicklung anstrebt, sich selber finanziert und nicht von Subventionen lebt. Mit den ImpactHubs (www.impacthub.net) – Zürich zählt bereits nahezu 1000 Mitglieder – besteht eine äusserst aktive und global vernetzte Start-up-Community für Firmengründer, Unternehmer, Kreative und sozial engagierte Menschen. Die Organisationen seif (www.seif.org) und Ashoka Schweiz (www.ashoka.org) bieten ebenfalls Förderprogramme und Services für Gründer an.

KREATIVWIRTSCHAFT

Zur Creative Economy zählt jeder, der kreativ ist und an der Schnittstelle zur Wirtschaft arbeitet – von Journalisten über Architekten, Autoren, Filmschaffenden, Designern, Grafikern bis zu Game-Entwicklern. Nahezu eine halbe Million Menschen sind in dieser Branche in der Schweiz tätig. Zwar sind viele dieser Akteure selbständig tätig, können aber das Potenzial nicht ausschöpfen. Um zum Beispiel ein Computer-Game zu einem Blockbuster-Produkt zu machen, braucht es auch unternehmerisches Verständnis.

Wer mit seinem Produkt einen Markt erobern will, muss auch Zugang zur Wirtschaft, zu potenziellen Partnern und Investoren haben. Da setzen die Förderaktivitäten an.

Der Förderfonds Engagement Migros (engagement-migros.ch) erprobt ein Match-Making-Modul, die Zürcher Hochschule der Künste (zhdk.ch) bietet eine Start-up-Förderplattform, ebenso die Hochschule für Gestaltung und Kunst (fhnw.ch/hgk) in Basel. Zudem lancierte Letztere den Wettbewerb «Swiss Cultural Challenge».

STARTUPS.CH 
Clever eine Firma gründen

STARTUPS.CH unterstützt Neugründer in ihre
Selbständigkeit – vor, während und nach der Gründung

- ▶ Sicher, schnell und einfach - Sie erhalten Ihre Gründungsdokumente innert 24 Stunden
- ▶ Persönliche Beratung an 20 Standorten in der Schweiz
- ▶ Eigene Juristen, Treuhänder und Ökonomen
- ▶ Tiefe Gründungskosten dank starken Partnern
- ▶ Erfahrung aus über 10'000 Firmengründungen
- ▶ Weitere Dienstleistungen, wie Businessplan-Beratung, Treuhand, juristische Verträge, Markenschutz und vieles mehr

www.startups.ch – Offerte online rechnen und durchstarten

Die Partner von STARTUPS.CH





Vier Filialen, 30 Mitarbeiter und ein Kind: Melanie und Gareth Jones haben mit Cupcake Affair ihr Glück gefunden.

Aus Liebe zum Cupcake

Der erste Schritt war leicht: Die eidgenössisch diplomierte Hotelière Melanie Jones kaufte ein Rezeptbuch, begann in der heimischen Küche Cupcakes zu backen und vertrieb sie über ihre Website. Ihr Mann Gareth arbeitete derweil als Finanzmanager in der Lebensmittelindustrie. An den Wochenenden betreute er die Zahlen der Cupcake Affair, und die verhiessen Gutes: Die Süßigkeiten aus dem Hause Jones erfreuten sich steigender Beliebtheit. Das Ehepaar beschloss, ein Ladenlokal zu suchen. Fündig wurden sie an der Spitalgasse 10 im Zürcher Niederdorf.

Es sei ein absoluter Glücksfall gewesen, erinnert sich Melanie Jones: «Doch nun begann für mich der Ernst des Unternehmerlebens.» Da sie im Niederdorf keinen Platz zum Backen hatte, brauchte sie eine externe Backstube sowie zwei Angestellte, die sie

jeweils dort vertraten, wo sie selber nicht sein konnte. Möglich machte es ein Betriebskredit, für den die Genossenschaft SAFFA bürgte.

Die Rechnung ging auf: Der Cupcake-Absatz wuchs, die Marge stimmte und erlaubte schon bald weitere Investitionen. Die Verantwortung dafür übernahm Gareth Jones. Er kündigte seine Stelle und trieb die Filialisierung voran: 2013 eröffnete die Cupcake Affair eine Niederlassung in Bern, es folgte ein Ableger in Melanies Heimatstadt Basel, und seit letztem Herbst sind die runden Backwaren der Jones' auch in Aarau erhältlich.

Heute umfasst die Lohnliste der Cupcake Affair 32 Mitarbeiter. Das Start-up ist zu einem schmucken kleinen Familienunternehmen geworden. «Mit all den täglichen Freuden und Frustmomenten, die dazugehören», wie Melanie Jones sagt. Die Geschäftsführung teilen sich die Eheleute. So bleibt Zeit fürs Privatleben und den jüngsten Zuwachs der Familie Jones: Tochter Emilia.

www.cupcake-affair.ch

Sind Sie der Typ dazu?

Über Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmensgründers entscheiden viele Faktoren: die Qualität der Grundidee, das fachliche Know-how, die betriebswirtschaftlichen Kenntnisse oder – bei ambitionierteren Projekten – die Managementkapazitäten. Doch all dies zählt wenig, wenn die Gründerin oder der Gründer nicht über die nötige Persönlichkeitsstärke verfügen. Nicht alle sind zum Unternehmertum geboren.

Unser Test gibt Ihnen Anhaltspunkte, wie es um Ihre Eignung steht. Kreuzen Sie bei jeder Frage an, welche Antwort für Sie stimmt. Tun Sie dies möglichst spontan und seien Sie unbedingt ehrlich mit sich selbst.

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

1

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

- Stimmt genau (10)
- Meistens (6)
- Selten (3)
- Stimmt nicht (1)

2

Ich will endlich beweisen, was ich alles kann.

- Stimmt genau (10)
- Teilweise (6)
- Überhaupt nicht (2)

3

Die Arbeit ist mir wichtiger als meine Freizeit.

- Stimmt (10)
- Meistens (8)
- Selten (3)
- Stimmt nicht (1)

4

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

- Nein (1)
- Manchmal (6)
- Immer (10)

5

Ich will nicht mehr länger nach der Pfeife anderer tanzen.

- Stimmt genau (10)
- Manchmal (6)
- Stimmt nicht (1)

6

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

- Stimmt genau (10)
- Meistens (7)
- Selten (4)
- Stimmt überhaupt nicht (1)

7

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

- Stimmt genau (1)
- Häufig (4)
- Selten (7)
- Nie (10)

8

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

- Stimmt genau (1)
- Vielfach (3)
- Manchmal (6)
- Überhaupt nicht (10)

9

Ich fühle mich wohl in meinem Privatleben.

- Stimmt genau (10)
- Teilweise (6)
- Überhaupt nicht (1)

10

In kritischen Situationen steigern sich meine Leistungen.

- Stimmt genau (10)
- Meistens (8)
- Eher nicht (3)
- Überhaupt nicht (1)

11

Es fällt mir schwer, Aufgaben an andere zu delegieren.

- Stimmt genau (1)
- Meistens (3)
- Selten (7)
- Stimmt nicht (10)

12

Ich kann meinen Ärger und meine Wut oft nicht beherrschen.

- Stimmt genau (1)
- Oft (4)
- Selten (8)
- Nie (10)

13

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

- Stimmt genau (10)
- Meistens (8)
- Selten (3)
- Stimmt nicht (1)



14

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

- Stimmt genau (1)
- Teilweise (4)
- Überhaupt nicht (10)

15

Ich bin gegen alles versichert, was sich versichern lässt.

- Stimmt genau (3)
- Teilweise (5)
- Überhaupt nicht (10)

16

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

- Stimmt genau (10)
- Teilweise (4)
- Stimmt nicht (1)

17

Ich ärgere mich sehr lange, wenn mir etwas misslingt.

- Stimmt genau (1)
- Meistens (3)
- Selten (7)
- Nie (10)

18

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

- Stimmt genau (1)
- Manchmal (6)
- Stimmt nicht (10)

19

Ich habe Mühe, meine Finanzen im Griff zu behalten.

- Stimmt genau (1)
- Teilweise (3)
- Selten (6)
- Überhaupt nicht (10)

20

In Stresssituationen bekomme ich Kopfschmerzen.

- Stimmt genau (1)
- Oft (3)
- Selten (7)
- Nie (10)

21

Auch in schwierigen Situationen bleibe ich für andere ansprechbar.

- Stimmt genau (10)
- Teilweise (4)
- Stimmt nicht (1)

22

Die entscheidenden Impulse für viele Projekte gehen von mir aus.

- Stimmt genau (10)
- Meistens (8)
- Selten (3)
- Nie (1)

23

Ich kann meine Kollegen und Gesprächspartner fast immer für meine Pläne begeistern.

- Stimmt genau (10)
- Teilweise (6)
- Selten (3)
- Nie (1)

24

Unangenehme Dinge schiebe ich vor mir her.

- Stimmt genau (1)
- Teilweise (3)
- Selten (6)
- Stimmt nicht (10)

25

Private Probleme beeinflussen mein Verhalten im Berufsleben.

- Stimmt genau (1)
- Teilweise (3)
- Selten (6)
- Überhaupt nicht (10)

26

Genügend Startkapital ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren.

- Stimmt genau (10)
- Meistens (7)
- Stimmt nicht (1)

27

Ich habe immer so viel um die Ohren, dass ich meine Termine nicht einhalten kann.

- Stimmt genau (1)
- Meistens (3)
- Selten (7)
- Stimmt nicht (10)

28

Ich entscheide mich in meinem Leben immer sehr spontan und schnell.

- Stimmt genau (10)
- Meistens (7)
- Selten (3)
- Überhaupt nicht (1)

29

Wenn ich etwas in Angriff nehme, führe ich es auch zu Ende.

- Stimmt genau (10)
- Meistens (7)
- Selten (3)
- Nie (1)

30

Schwierigkeiten sind da, um sie zu bewältigen.

- Stimmt genau (10)
- Teilweise (4)
- Stimmt nicht (1)

WENIGER ALS 170 PUNKTE

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

MEHR ALS 170 PUNKTE

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

MEHR ALS 220 PUNKTE

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

MEHR ALS 270 PUNKTE

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



Mein erstes Büro

Ideen wälzt man im Kopf. Büroplatz braucht man erst in der Konzeptionsphase. Heute gibt es viele Möglichkeiten, den Küchentisch gegen einen professionellen Arbeitsplatz einzutauschen.



Unglaubliche Aufbruchstimmung

Reto Vincenz wollte es noch einmal wissen: Nach diversen Kaderstellen in der Industrie und einem MBO mit anschließendem Verkauf der Firma ist er seit Frühling 2016 Chef von Mycosolutions. Das Start-up züchtet Pilze, die sich von anderen, holzersetzenenden Pilzen ernähren. Zielmarkt sind in einem ersten Schritt Unternehmen, die hölzerne Strom- und Telefonleitungsmasten besitzen. «Wir verbessern mit unseren Produkten die konventionellen, teilweise wenig wirksamen Holzschutzmittel», sagt Vincenz.

Die Basistechnologie stammt von der Empa St. Gallen, und insofern war es ein Glück, dass im St. Galler Westen just diesen Frühling das Innovationszentrum Startfeld eröffnete. Neben Mycosolutions sind noch sechs andere Start-ups eingemietet. Deren Mitarbeiter könnten Vincenz' Söhne und Töchter sein, und genau das gefällt dem 52-Jährigen: «Es herrscht hier eine unglaubliche Aufbruchstimmung.»

www.mycosolutions.swiss



Zahlreiche Co-working Spaces – teilweise mit Inkubationsprogrammen – werden heute angeboten. Auf coworking.ch werden einige vorgestellt. Ein Arbeitsplatz kann dort nach Vereinbarung auch nur stundenweise genutzt werden – dies schon das Portemonnaie. In einigen dieser Open Spaces ist die Nutzung unter gewissen Umständen sogar gratis. Zum Beispiel wenn sie von Hochschulen (ieLab der ETH Zürich oder Runway der ZHAW in Winterthur) oder von privaten Firmen wie von Swisscom (Pirate Hub), von SBB Start-up oder PostVenture finanziert werden. Deren Nutzung steht aber nicht allen offen. Die Betreiber stellen aus strategischem Interesse Bedingungen, die zu erfüllen sind.

Ein Co-working Space ist ideal, um seine Geschäftsidee zu entwickeln und den Kontakt mit Kollegen anderer Start-ups und mit dem Start-up-Ökosystem zu pflegen. Ebenso hat man niederschweligen Zugang zu Coaches und Netzwerken, sofern der Co-working Space mit einem Inkubationsprogramm gekoppelt ist.

Irgendwann stellt man jedoch Mitarbeiter ein und wünscht sich eine eigene Firmenkultur und einen Teamgeist, der im Open Space mit geteilten Schreibtischen schwerer zu entwickeln ist. Gleichzeitig können Partner Vertraulichkeit und geschlossene Türen einfordern. Kurzum, für die meisten Start-ups kommt irgendwann der Zeitpunkt, in die eigenen vier Wände zu ziehen.

Ein Technopark, ein Innovationspark oder ein anderes Zentrum für Jungunternehmen bieten hier den idealen Kompromiss: einerseits um die eigene Kultur zu entwickeln, andererseits aber auch, um noch Teil des Start-up-Ökosystems zu sein und weiterhin den leichten Zugang zu Fachexperten und Coaches zu haben. Die Zentren bieten eine professionelle Infrastruktur, ähnlich derjenigen etablierter Unternehmen. Zudem bieten sie Zugang zu Investoren, akademischen Forschungsgruppen und zur Industrie. Kunden und Investoren können ausserdem an einer guten Geschäftsadresse professionell empfangen werden. Ebenso gibt es Optionen für Coaching und für die Vernetzung untereinander, wenn auch oft weniger intensiv als bei einem vollen Inkubationsprogramm.

Zuletzt muss der Standort auch für aktuelle und zukünftige Mitarbeiter attraktiv sein. Als Start-up kann man häufig nicht mit den Salären von etablierten Firmen mithalten. Deshalb sollte man bezüglich Arbeitsort nicht noch weitere Kompromisse von seinen Mitarbeitern verlangen. Generell gilt: Wird die Erfolgswahrscheinlichkeit eines Start-ups durch einen professionellen Standort erhöht, ist der Mietzins wirtschaftlich schnell zu rechtfertigen.

Dr. Matthias Hölling
Co-Direktor STARTUP CAMPUS
Stiftung TECHNOPARK® Zürich
www.technopark.ch



Über die Plattform [Appentura.ch](http://appentura.ch) können Sie ihre Freunde mit Erlebnissen überraschen. Der Mann dahinter heisst Stefan Flück.

Achtung Bungeejumping!

Eine halbe Milliarde Franken: So viel geben allein die Deutschen jedes Jahr für Erlebnisgeschenke aus. Der Markt wächst stark und ist bis jetzt in den Händen von Grossunternehmen wie Smartbox oder Jochen Schweizer. Sie offerieren Gutscheine, die der Empfänger vor Ort einlöst.

«Ein langweiliges Modell», fand Stefan Flück. Der Kadermann in einer mittelständischen Softwarefirma begann deshalb in seiner Freizeit zu tüfteln. Was ihm vorschwebte, war eine Verknüpfung des klassischen Geschenkgutscheins mit einer Kartenapplikation. So könnte man den nichtsahnenden Geschenkeempfänger auf dem Smartphone zu seinen Erlebnissen lotsen.

Ende 2014 besuchte der 35-Jährige das Startup Weekend Bern. Dort fand er zwei motivierte Mitstreiter. Das Trio erstellte einen Prototyp. Erste Tests im Bekanntenkreis versprachen viel, und im letzten Weihnachtsgeschäft ging appentura.ch online; mit rund 70 Angeboten vom Airboarding über eine Stunde im Flugsimulator bis zur Übernachtung im Iglu.

«Der Markteintritt ist uns gelungen», sagt Flück. Seither gibt der 35-Jährige Vollgas. Er stellte einen Entwickler und einen Marketingfachmann ein. Im kommenden Jahr steht die Expansion nach Deutschland auf dem Programm. Denn Flück weiss: Zu einem kommerziellen Erfolg wird seine Innovation nur, wenn es ihm gelingt, schnell erhebliche Marktanteile zu erobern.

Dazu werden allerdings die 100 000 Franken, die er Anfang Jahr von der Stiftung für technologische Innovation (STI) erhalten hat, nicht ausreichen. Deshalb sucht Flück nun Business Angels, die bereit sind, sich an seinem Projekt zu beteiligen.

www.appentura.ch

Risiko ja, Kopflösigkeit nein

Wer innovativ ist, wagt etwas. Umso wichtiger ist es, die möglichen Risiken schon in der Frühphase des Unternehmens gezielt abzubauen. Die Lean Start-up-Methode weist den Weg.

Die Gründung eines innovativen Start-ups ist mit hohen Risiken verbunden. Damit ein Jungunternehmen trotzdem finanzierbar wird, müssen die Risiken in der richtigen Reihenfolge abgebaut werden. Untersuchungen zeigen, dass das grösste Risiko darin besteht, ein Produkt zu entwickeln, welches die Kunden gar nicht oder anders haben wollen. Dies ist einer der Gründe, warum neun von zehn innovativen Start-ups scheitern. Dass so viele Start-ups so viele Stunden in die Entwicklung von Produkten investieren, welche am Markt keine Kunden finden, ist eine grosse Verschwendung. Die Verschwendung ist umso schwerwiegender, als gerade Start-ups sehr beschränkte Mittel zur Verfügung haben, die sie sich häufig vom Mund absparen müssen. Die Lean Start-up-Methode hat zum Ziel, diese Verschwendung beim Aufbau von innovativen Start-ups zu eliminieren – analog zum seit langem bekannten Lean Manufacturing im Fabrikationsbereich.

Im Kern geht es darum, die eigene Geschäftsidee früh genug auf strukturierte Weise mit potenziellen Kunden zu verifizieren. Aus dem Feedback lassen sich anschliessend die nötigen Änderungen und Anpassungen ableiten. Lean Start-up unterscheidet folgende Phasen beziehungsweise Meilensteine:

- **Problem-Solution-Fit (PSF):** In dieser Phase geht es darum, die Werthypothese zu verifizieren. Man will herausfinden, ob die Innovation für den Kunden und den Vertriebskanal genügend attraktiv ist, und ob eine entsprechende Zahlungsbereitschaft besteht.
- **Product-Market-Fit (PMF):** Hier geht es um die Bestätigung der Wachstumshypothese. Der Unternehmer muss die Frage beantworten, wie er das Produkt effektiv skalieren kann.
- **Wachstum:** Erst jetzt darf das Start-up auf Volumen setzen. Eine vorherige Skalierung ist zu vermeiden, da ohne vorgängigen Abbau der Risiken die Gefahr besteht, Ressourcen in falsche Produktionsmittel und Produktevarianten zu investieren.

Um die oben skizzierten Risiken abzubauen, müssen die jeweiligen Annahmen durch strukturierte Business-Experimente verifiziert oder falsifiziert werden. In der Phase PSF wird zum Beispiel mit Vor-Prototypen, sogenannten Pretotypen, gearbeitet. An ihnen kann mit einem vergleichsweise bescheidenen Aufwand viel gelernt werden. Denn bei Pretotypen wird die eigentliche Funktion der Innovation meistens nur vorgetäuscht. In der Phase PMF wird mit einem ersten vollständigen Produkt mit minimaler vollständiger Funktionalität (MVP) gearbeitet. Es wird gezielt nur an wenige

«Early Adopters» verkauft. Wenn das systematische «De-Risking before Scaling» erledigt ist, kann skaliert werden. Der viel zitierte «Hockeystick» beim Umsatz ist jetzt effektiv möglich.

Untersuchungen zeigen, dass zwei Drittel der letztlich erfolgreichen Start-ups ihre ursprüngliche Geschäftsidee aufgegeben haben und mit einem grundlegend anderen Konzept auf den Markt gegangen sind. Aus Expertensicht erstaunt dies nicht, denn der Lean-Ansatz hat drei zentrale Ziele:

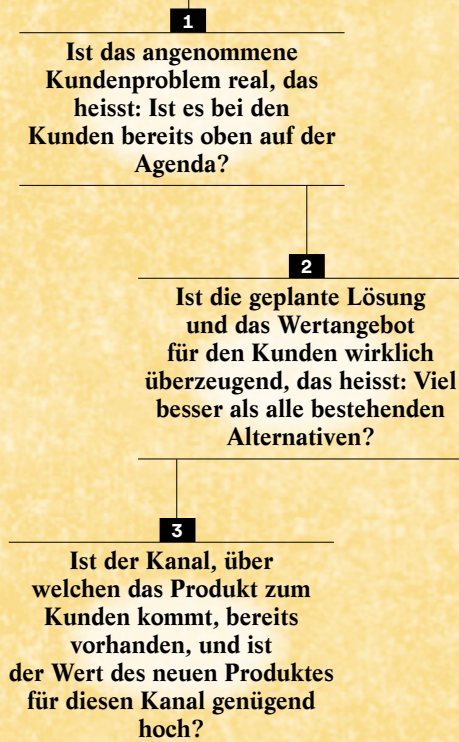
- **Struktur ins Start-up-Chaos bringen:** In einem Start-up ist zu Beginn per definitionem so vieles variabel, dass Chaos entstehen kann. Eine bewährte Vorgehensweise, die Struktur ins Chaos bringt, ist deshalb sehr willkommen. Lean Start-up ist eine solche Methode, die sich bei unzähligen Start-ups weltweit bewährt hat.
- **Ausfallrisiko verringern:** Gründer sind selbstredend daran interessiert, dass ihr Projekt nicht zu den 90 Prozent der innovativen Start-ups gehört, die scheitern. Lean Start-up ist ein Weg dazu. Der Ansatz hat aber noch einen zweiten Vorteil: Der Lean-Prozess macht früh sichtbar, ob eine Idee tatsächlich funktionieren kann. Ist das nicht der Fall, kann die Übung abgebrochen werden und die eingesparten Ressourcen stehen für ein anderes, mehr versprechendes Projekt zur Verfügung.
- **Finanzierungschancen erhöhen:** Geldgeber investieren nur dann in ein Start-up, wenn die Risiken vertretbar sind und wenn mit ihren Mitteln wirklich Werte geschaffen werden können, was wiederum Voraussetzung dafür ist, dass neue Investoren einsteigen. Entsprechend stark sind Investoren generell am Risikoabbau und speziell an der Lean Start-up-Methodik interessiert. In den USA ist die Anwendung von Lean Start-up oft Voraussetzung für ein finanzielles Engagement. Auch in der Schweiz ist dies immer mehr der Fall; zum Beispiel beim Business Angels Netzwerk StartAngels.

Es versteht sich von selbst, dass auch die Erstellung eines Businessplans vor dem gezielten Abbau der Geschäftsrisiken eine Verschwendung sein kann. Denn die Risikohaftigkeit eines Projekts kann ja nicht in einem einzelnen Kapitel abgehandelt werden; sie ist vielmehr das zentrale Thema dieses Schriftstücks.

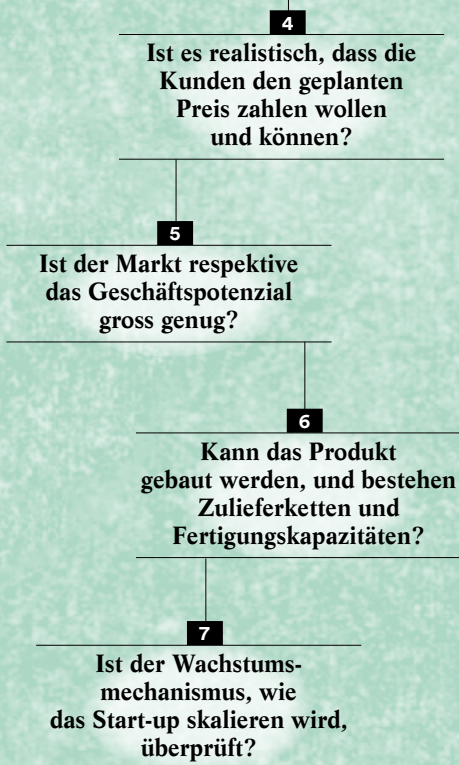
Hansruedi Lingg
Geschäftsleiter TECHNOPARK® Luzern
www.technopark-luzern.ch

Risiken reduzieren in 7 Schritten

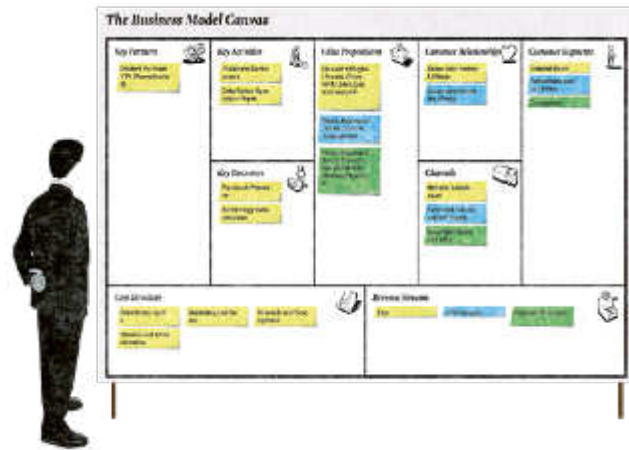
PSF



PMF



Wachstum!



LEAN CANVAS: MINDMAP FÜR GRÜNDER

Wie kommuniziere ich meine Idee? Was ist mein Alleinstellungsmerkmal? Wie finde ich ein konsistentes Geschäftsmodell und die richtigen Kunden? Wie stelle ich sicher, dass ich an dem arbeite, was wirklich relevant ist? Mit einem Lean Canvas lassen sich all diese Fragen und die entsprechenden Antworten übersichtlich visualisieren.

Das Modell ermöglicht die praktische Umsetzung der Lean Start-up-Philosophie und schafft die Grundlagen eines erfolgsversprechenden Geschäftsmodells.

Ausgefüllt wird das Lean Canvas im Team. Das fördert das gemeinsame Verständnis. Im Sinne einer Risikominderung für das Start-up werden diejenigen Annahmen zuerst getestet, die das Geschäftsmodell am stärksten gefährden. Getestet wird immer mit einem Experiment beim Kunden.

In den frühen Phasen stehen die Kundenbedürfnisse und das Problemverständnis im Vordergrund. Mit der Zeit werden verschiedene Lösungsvarianten, Wertangebote und Geschäftsmodelle ausgetestet, bis das Start-up sicher ist, das richtige Leistungsbündel und Geschäftsmodell zu haben. Später stehen zunehmend Fragen nach der exakten Umsetzung im Zentrum. Es ist empfehlenswert, ab einem gewissen Zeitpunkt, mehrere verschiedene Geschäftsmodelle für die gleiche Geschäftsidee zu testen und das vielversprechendste auszuwählen.

Prof. Dr. Patrick Link
Dozent Wirtschaftsingenieur/Innovation
Hochschule Luzern, www.hslu.ch/smart-up

Lean Canvas als Download oder zum Bestellen in Grossformat: www.leancanvas.ch

«venture» nennt sich der gesamtschweizerische Businessplan-Wettbewerb, der von der ETH Zürich und dem Beratungsunternehmen McKinsey noch in den 1990er Jahren lanciert wurde. Die erste Austragung 1998 gewann Alpha Sensors. Heute heisst die Firma Sensirion, beschäftigt über 600 Mitarbeiter und weist einen Jahresumsatz von 117 Millionen Franken aus. Insgesamt haben sich seit 1998 über 2700 Projekt-Teams für den Award beworben. Die daraus entstandenen High-tech-Unternehmen haben bisher über 5500 neue hochqualifizierte Arbeitsplätze geschaffen. Seit 2014 wird der Wettbewerb jedes Jahr durchgeführt. Infos: www.venture.ch

BUSINESSPLAN-TOOLS

Für die Erstellung eines Businessplans können im Web zahlreiche Vorlagen und Muster heruntergeladen werden. Eine ganze Reihe Vorlagen bietet das KMU-Portal des Bundes (www.kmu.admin.ch > KMU gründen) an. Noch schneller kommen Gründer zum Ziel, wenn sie eine Businessplan Software nutzen. Solche professionelle, interaktive Businessplan-Tools bieten das Institut für Jungunternehmen IFJ (www.businessplan.ch) und die Gründer-Plattform Startups.ch (<https://businessplanner.ch>) gratis an.



Vergiss die eierlegende Wollmilchsau!

Wer ein Geschäft starten will, braucht einen konsistenten Businessplan. Der bekannte Start-up-Experte und Business Angel Beat Schillig sagt, worauf es ankommt.

Ich habe in den letzten 25 Jahren Tausende von Businessplänen gesehen, jedoch nur die wenigsten im Detail studiert, weil mir das Management Summary oft schon genügend anstrengend erschien. Auch investierte ich in Start-ups, die gar keinen Businessplan hatten. Und bei denen, die einen schrieben, war dieser bereits nach einigen Monaten veraltet. Wozu also die ganze Mühe, einen Businessplan zu verfassen?

Beim Businessplan geht es nicht um ein schön formatiertes Dokument mit möglichst blumigen Formulierungen. Es geht um die Darlegung einer fokussierten Strategie, deren Umsetzung samt der finanziellen Konsequenzen sowie um die Erläuterung des Finanzbedarfs. Es geht um die Beantwortung der grundlegenden Fragen: Wer ist der Kunde, und wie sieht die Transaktion mit diesem aus? Was hat der Kunde für Alternativen, und wieso entscheidet er sich für uns? Wie margenträchtig ist das Geschäft? Wie können wir diese Transaktionen mittels eines professionellen Marketingmix und eines schlagkräftigen Verkaufsprofitabel skalieren? Was ist die Marktstellung, die wir mittelfristig erreichen wollen – Champions League oder Schweizer Meister? Welche Ressourcen braucht es dafür? Und wer soll die nötigen Investitionen mit welcher Motivation finanzieren?

Wer diese Fragen aus dem Stehgreif und pointiert mit ein paar Slides und einem Excelsheet überzeugend beantworten kann, der kann sich das Verfassen eines umfangreichen Worddokumentes sparen. Er hat seinen Businessplan verinnerlicht und wird passende Investoren problemlos überzeugen, wenn die Opportunität attraktiv ist. Für alle anderen – das ist die grosse Mehrheit – stellt das Schreiben des Businessplans oft einen unabdingbaren Findungsprozess dar. Dabei geht es weniger um das Finden der richtigen Worte, sondern der richtigen Priorisierung und Strategie.

Viele Start-ups haben von Anfang an verschiedene Kundensegmente und Angebote im Kopf. Sie glauben, dass ein breites Angebot für unterschiedliche Zielgruppen helfe, das unternehmerische Risiko zu minimieren. Das Gegenteil ist der Fall! Durch die geschaffene Komplexität in der Planung erwecken viele Start-ups den Eindruck einer eierlegenden Wollmilchsau. Dies verwirrt potenzielle Investoren. Zudem lässt sich der Plan aufgrund fehlender Ressourcen meist gar nicht umsetzen.

Es ist hilfreich, statt theoretisch anmutender, breit gefasster Kundensegmente jeweils einen «Traumkunden» mit einem konkreten Namen zu definieren und sich intensiv mit dessen Bedürfnissen und Kaufverhalten auseinanderzusetzen. Nur so lässt sich das Angebot massschneidern und die Marketing- und Verkaufsaktivitäten können zielgenau ausgerichtet werden. Und nur so vermag man sich auch gegenüber dem direktesten Wettbewerber zu positionieren. Es geht nämlich nicht darum, wie wir uns in puncto Technik von der Konkurrenz unterscheiden, sondern nur darum, was uns aus Kundensicht besser und einzigartig macht.

Dank einer konsequenten Fokussierung auf das vielversprechendste Kundensegment mit einer klaren Value Proposition gewinnt der Businessplan an Einfachheit und Konsistenz. Und damit lassen sich auch Investoren besser überzeugen.

Beat Schillig, Gründer und VRP IFJ, IFJ Institut für Jungunternehmen, www.ifj.ch und www.businessplan.ch

Die One-Stop-Shops für Gründer

**Wer eine Firma gründet, kann dies per Mausklick tun.
Dazu bieten die spezialisierten Plattformen wichtiges Know-how.**

Für jeden Unternehmensgründer ist das Internet das wohl wichtigste Werkzeug. Hier kann er sich über die sozialen Netzwerke mit der Start-up-Community austauschen. Im Web kann er sich das nötige Know-how auf den spezialisierten Portalen abholen oder auch direkt online seine Firma gründen. Dies bietet zum Beispiel das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) mit der Gründerplattform StartBiz (www.StartBiz.ch) an. Darüber kann der ganze Gründungsakt abgewickelt werden. Die Plattform bietet einen durchgängigen elektronischen Prozess für die Neugründung eines Unternehmens (Einzelunternehmen, AG und GmbH). Über StartBiz erfolgt die Anmeldung beim Handelsregister, bei der AHV, Mehrwertsteuer und Unfallversicherung via Zugriff auf denselben Datenbestand. Die Gründer können so viel Zeit einsparen. Neben dem SECO bieten auch spezialisierte Plattformen wie das IFJ Institut für Jungunternehmen (www.ifj.ch) und STARTUPS.CH (www.startups.ch) die Gründung per Mausklick an, gekoppelt mit Kursen sowie Spezial- und Gratisangebo-

ten, etwa Kommunikationsleistungen, Software-Programme oder Versicherungen.

Über das KMU-Portal (www.kmu.admin.ch) stellt das SECO praxisrelevante Informationen und Werkzeuge für Unternehmen zur Verfügung – von der Gründung bis zur Nachfolgeregelung. Interaktive Verzeichnisse, Informationen und News bieten zudem die Gründerplattform der Standortförderung Zürich (www.gruenden.ch) und der Startupticker (www.startupticker.ch).

Wer eine Firma gründet, muss dazu aber auch befugt sein. Wer zum Beispiel ein neues Lebensmittel auf den Markt bringen will, muss die Vorgaben der Behörden erfüllen. Auch gewisse berufliche Aktivitäten sind reglementiert. Antworten liefert das SECO mit dem Bewilligungsportal (www.bewilligungen.admin.ch). Dabei handelt es sich um ein interaktives Verzeichnis der Bewilligungen und reglementierten Berufe in der Schweiz. Die aufgeführten Bewilligungen beziehen sich sowohl auf den Bund, die Kantone als auch auf die Gemeinden (mit mindestens 3000 Einwohnern).

Erfolgreich durchstarten – auf der ganzen Linie.

Zusammen mit unseren Partnern erleichtern wir Ihnen den Einstieg in die Selbstständigkeit – mit individueller Beratung, auf Sie zugeschnittenen Kommunikationslösungen oder finanzieller Beteiligung.

Mehr dazu auf
www.swisscom.ch/startup



swisscom



StartUp



Frage vor der Antwort!

Gründer machen oft den Fehler, dass sie von einem Produkt oder einer Dienstleistung ausgehen. Dabei müssten sie sich zuerst fragen, was potenzielle Kunden brauchen könnten und was sie begeistern würde.



Meeresfrüchte aus dem Binnenland

9000 Tonnen Shrimps konsumieren die Schweizerinnen und Schweizer jedes Jahr; davon stammen rund fünf Prozent aus nachhaltiger Produktion, aber auch diese fünf Prozent kommen gefroren ins Land. «Wir hingegen», sagt Rafael Waber, CEO der Aargauer Swiss Shrimps AG, «werden fangfrische Garnelen offerieren.» Mit einer Pilotanlage im solothurnischen Luterbach bewiesen er und seine Gründungspartner, dass der Pacific White Shrimp auch hierzulande gedeiht.

Im Herbst beginnt nun der Bau einer Zuchtanlage in Rheinfelden; in unmittelbarer Nachbarschaft zu den ansässigen Salinen, die kostenlos Wärme zur Verfügung stellen und das nötige Salz liefern. Die Investitionssumme von sieben Millionen Franken haben Private eingeschossen. Zu Ostern 2018 sollen die ersten Swiss Shrimps ausgeliefert werden. Über den Absatz macht sich Rafael Waber keine Sorgen: «Das Interesse aus Gastronomie und Detailhandel ist gross.»

www.swissshrimp.ch

Die Frage, was Sie als Unternehmer anbieten, muss an zweiter Stelle kommen. Zuerst müssen Sie sich fragen, wie Sie in den Menschen Begeisterung, Freude und Liebe auslösen können. Im Fall des iPhones war die Frage «Wie schaffen wir es, jedermann leicht und intuitiv bedienen kann?» der Ursprung dieses genialen Produktes. «Die Bedienung per Touchscreen und Fingerbewegungen» war die Antwort darauf – nicht umgekehrt.

Aber ich liebe mein Produkt!

Viele Gründer sind in das, was sie anbieten, verliebt. Man kann das gut nachvollziehen, denn es gibt viele aufregende und technisch ausgeklügelte Produkte. Ihre Aufmerksamkeit als Gründer sollte jedoch nicht in erster Linie auf Ihr Produkt, sondern auf die Möglichkeiten, die es Ihren Kunden eröffnet, fokussiert sein. Ihre Begeisterung sollte hauptsächlich der Begeisterung Ihrer Kunden gelten. Je mehr Sie sich diese Sichtweise aneignen und den Blick von dem raffinierten Ding, das Sie in Ihren Händen halten, heben – hinaus in die Welt, in die Köpfe und Herzen Ihrer Kunden – desto erfolgreicher werden Sie als Unternehmer sein.

Kunden interessieren sich nicht für Ihre Freude an Ihrem Produkt. Sie interessieren sich für ihre eigenen Bedürfnisse. Es geht also in unternehmerischer Hinsicht nicht um Sie, sondern um Ihre Kunden. Der Kundennutzen ist nicht mit dem Produkt gleichzusetzen, denn dieses ist nur ein Erfüllungsgehilfe. Alle anderen Elemente eines Geschäftsmodells sind genauso wichtig.

Stellen Sie sich vor, Sie haben ein schlechtes Vertriebsnetz... Oder einen Service, der nicht funktioniert... Oder Sie bieten Kaffee aus nachhaltigem Anbau an, verbieten aber Ihren Mitarbeitern, sich in Betriebsräten zu organisieren... In all diesen Fällen wird das beste Produkt mit dem besten Kundennutzen scheitern.

Und so sollten Sie nicht direkt mit der Produktentwicklung beginnen sondern möglichst breite Einsichten in das Kundenverhalten erhalten, bevor Sie Ihr Produkt weiterentwickeln. Kundenentwicklung ist ebenso wichtig wie Produktentwicklung, vielleicht sogar noch wichtiger. Erst wenn Sie ganz klar sagen können, warum es Sie aus Kundensicht braucht, sollten sie am Produkt und am gesamten Geschäftsmodell weiterarbeiten.

Wir können Ihnen garantieren, dass Ihre Lösung auf diesem Weg viel besser wird, als wenn Sie im stillen Kämmerlein ein Produkt entwickeln und dieses erst später den Kunden zeigen würden.

Die Kunst des Unternehmers ist es, eine Balance zwischen dem Kundennutzen, der Geschäftsstruktur, dem Ertragsmodell und dem Unternehmensgeist zu finden. Das ist die Kernaufgabe des Unternehmers; und nicht, wie irrtümlicherweise oft angenommen wird, ein Produkt zu entwickeln, in das er selbst verliebt ist.

Dr. Patrick Stähler
Buchautor «Das Richtige gründen:
Werkzeugkasten für Unternehmer»;
www.das-richtige-gruenden.ch





Berechnet mit Big-Data-Technologien und selbstlernenden Algorithmen die finanziellen Risiken des Klimawandels: Der Zürcher Oliver Marchand.

Günstiges Klima für Fintech

Atmosphärenphysiker und Chemiker wissen es schon lange. Und seit dem Klimagipfel von Paris scheint die Botschaft auch in der Politik angekommen zu sein: Die CO₂-Emissionen der Menschheit verändern das Klima. Jetzt geht es darum, die Erderwärmung auf zwei Grad zu begrenzen.

«Für die Wirtschaft bedeutet das eine riesige Herausforderung», sagt Oliver Marchand. Namentlich für die Branche, in der er selber zehn Jahre lang als IT-Chef tätig war: die Finanzindustrie. Banken und Investoren müssen künftig wissen, wie Unternehmen langfristig mit den regulatorischen, technischen und meteorologischen Folgen des Klimawandels zurechtkommen.

Deshalb gründete Marchand vor gut einem Jahr in der Zürcher Innenstadt

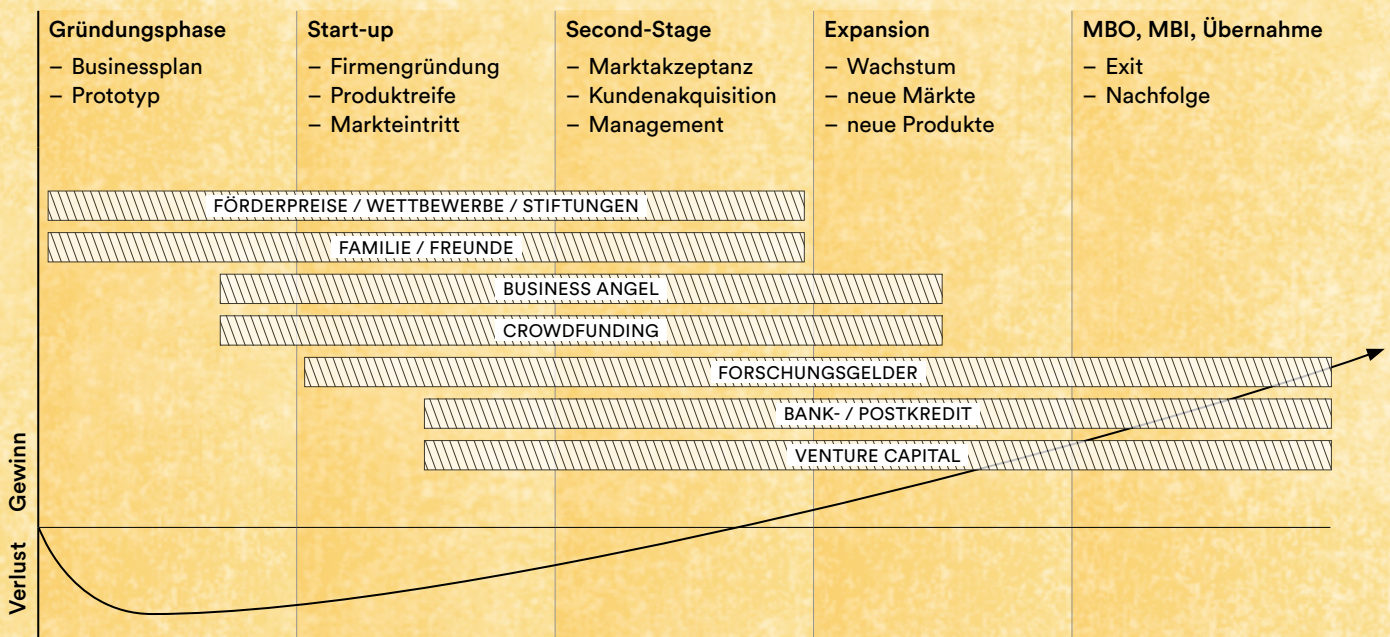
die Firma Carbon Delta. Seit diesem Frühjahr offeriert er Risikoprofile für alle 2500 Firmen aus dem MSCI All Country World Index. Als Quellen nutzt er Länder- und Branchendatenbanken, Klimastudien, Börseninformationen und Firmenunterlagen. Eine enorme Datenflut, aus der Marchand und seine vier Mitarbeiter mit Big-Data-Technologien und selbstlernenden Algorithmen hochwertige Informationen destillieren. Zu den Kunden zählen Banken, Versicherungen und unabhängige Vermögensverwalter.

«Wetter und Klima waren schon immer mein Steckenpferd», sagt Marchand. Als junger ETH-Abgänger entwickelte der gebürtige Deutsche unter anderem Simulationswerkzeuge für Meteo-Schweiz. Dazu kam der lange gehegte Wunsch, sich in der quirligen Fintech-Branche selbständig zu machen. Mentale Unterstützung erhielt der 45-Jährige von seiner Frau. Sie ist ebenfalls Jungunternehmerin und arbeitet an einem Vergleichsportal für Stromkunden.

www.carbon-delta.com

Wo und wie Jungunternehmer zu Startkapital kommen

Fehler bei der Beschaffung der finanziellen Mittel haben schon manchen Gründertraum platzen lassen. Deshalb lohnt es sich, die verschiedenen Finanzierungsoptionen genau zu prüfen und den Verhandlungen mit den potenziellen Geldgebern eine hohe Priorität einzuräumen.



Die Gründung und der Aufbau eines Unternehmens müssen zum überwiegenden Teil über Eigenkapital finanziert werden. Wenn das eigene Geld des Gründers nicht reicht, gilt es, weitere Kapitalgeber mit guten Argumenten zu überzeugen und Vertrauen aufzubauen (siehe Seite 33: Investoren-Pitch). Dabei muss der Gründer exakt prüfen, von wem er Geld annimmt und zu welchen Bedingungen. Je nach Unternehmensphase sind es unterschiedliche Finanzierungsformen, die mehr oder weniger sinnvoll und erfolgsversprechend sind (siehe Grafik).

- **Förderpreise und Wettbewerbe:** Awards sind für Schweizer Firmengründer eine relevante Geldquelle. Immerhin winken hierzulande teilweise Hauptgewinne von bis zu 150 000 Franken. Jährlich werden an die 100 Businessplan-Wettbewerbe, Innovations- und Jungunternehmerpreise ausgeschrieben. Eine Auflistung der grössten Awards befindet sich in diesem Heft auf den Seiten 84 bis 86.

- **Stiftungen (Foundations):** Gewisse Stiftungen unterstützen innovative und zukunftsweisende Jungunternehmen. Die Förderung der Stiftungen erfolgt vielfach über A-fonds-perdu-Beiträge oder dann über Darlehen zu günstigen Konditionen.
- **Founder, Family, Friends, Fools:** Die Mehrheit der Firmengründer (Founder) realisiert den Traum vom eigenen Unternehmen mit den eigenen Ersparnissen. Üblich und relativ einfach ist eine zusätzliche Geldbeschaffung in der Gründungsphase (Seed) bei der Familie (Family), den Freunden (Friends) und den «Verrückten» respektive den etwas Naiven (Fools). Trotzdem ist Vorsicht geboten, denn ein Verlust bedeutet häufig auch eine Belastung der persönlichen Beziehungen.

- **Business Angels:** Wenn ein Start-up grössere Investitionen plant, kann die Finanzierung durch Business Angels der richtige Weg sein. Diese Kapitalgeber sind meist bestandene Unternehmer, welche die Start-ups nicht nur mit Eigenkapital versorgen, sondern auch ihr Know-how und ihr persönliches Netzwerk einbringen. Deshalb spricht man bei Angel Investments auch von Smart Money.
- **Crowdfunding:** Die Schwarmfinanzierung ermöglicht Projekte und Unternehmensgründungen dank der Unterstützung von vielen Kapitalgebern und Supportern, sogenannten Backers. Es wird unterschieden zwischen Crowdsupporting (Gegenleistung ist meistens ein Produkt oder eine Dienstleistung), Crowdfunding (gegen Firmenbeteiligung), Crowdlending (gegen Zins) und Crowddonating (Spenden). Mehr zum Thema Seite 32.
- **Forschungsgeld:** Erfolgsversprechende Forschungs- und Entwicklungsprojekte, die in Zusammenarbeit mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen realisiert werden, haben die Möglichkeit, finanzielle Unterstützung zu erhalten. Die KTI des Bundes und teilweise auch regionale Anbieter verfügen über Forschungsgelder für Start-ups und KMU. Die gewährten Gelder fliessen dabei in der Regel an den Forschungspartner, also an die Hochschule oder die Forschungseinrichtung.
- **Mikrokredite:** Ein Mikrokredit ist ein geringer, auf eine Person und deren Projekt zugeschnittener Kredit. Er wird ohne bankenübliche Sicherheiten von Non-Profit-Organisationen vergeben. In der Schweiz beträgt die Höchstgrenze zurzeit 40 000 Franken. Mikrokredite werden nur einmalig und in der Regel mit einer Laufzeit von drei Jahren vergeben. Zur Vergabe gehören Beratung und die Begleitung bis zur vollendeten Rückzahlung.
- **Banken:** Eine wesentliche Aufgabe von Banken ist die Vergabe von Krediten in Form von Geschäfts- und Kontokorrentkrediten. Zwingend ist dabei, dass die Jungfirma bereits Umsätze macht und allenfalls weitere Sicherheiten bieten kann. Einen erleichterten Zugang zu Darlehen bis zu einer halben Million erhalten Unternehmen über die vom Bund anerkannten Bürgschaftsgenossenschaften. Einige Banken verfügen zudem über eigene Risikokapital- oder Innovationsfonds speziell für die Start-up-Finanzierung.



EIGENKAPITAL

Als Eigenkapital werden Mittel bezeichnet, die durch die Firmeneigentümer zur Verfügung gestellt werden. Eigenkapital ist grundsätzlich unbefristet und nicht rückzahlbar. Eigenkapitalgeber erhalten Aktien oder Gesellschaftsanteile. Sie sind Teilhaber der Firma und dadurch an der Gewinnausschüttung beteiligt. Sie erhalten ihr investiertes Geld bei einem Verkauf ihrer Anteile zurück. Ist die Firma erfolgreich, können die Anteile mit Gewinn verkauft werden. Geld zurück gibt es auch bei einer Liquidation, falls das Unternehmen über Aktiven verfügt.

FREMDKAPITAL

Fremdkapitalgeber partizipieren nicht am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens. Fremdkapital liegt typischerweise in Form eines Kredits oder Darlehens vor. Es ist befristet und rückzahlbar und garantiert eine erfolgsunabhängige Verzinsung.

WANDELDARLEHEN

Zwischen Eigen- und Fremdkapital existieren auch Mischformen. Wandeldarlehen oder sogenanntes Mezzanine-Kapital werden als Fremdkapital in die Firma investiert. Das Darlehen kann dann bei Erfolg der Firma zu einem späteren Zeitpunkt in Eigenkapital gewandelt werden. Die Bedingungen für die Umwandlung in Eigenkapital gilt es schon bei der Darlehensvergabe festzulegen.

- **Venture Capital:** VC-Gesellschaften investieren in Start-ups und KMU während der Wachstumsphase in Form von Eigenkapital. Ihr Ziel ist die Generierung einer möglichst hohen Rendite bei einem späteren Verkauf der Firmenanteile. Von Corporate Venture spricht man, wenn grosse Firmen eigene Risikokapitalfonds aufsetzen und in Start-ups investieren. Damit sichern sie sich einen frühzeitigen Zugriff auf bahnbrechende Innovationen und Entwicklungen in ihrer Branche.

Wie erfolgreich ein Start-up bei der Kapitalbeschaffung und der Finanzierung seiner Ideen ist, hängt von vielen Faktoren ab. Entscheidend ist in jedem Fall das Marktpotenzial, das sich aus der Geschäftsidee ergibt. Existiert ein Marktbedürfnis und lässt sich überhaupt eine zahlende Kundschaft finden? Gibt es genügend Unterscheidungsmerkmale und damit Schutz vor Substitution und Nachahmern? Können diese Fragen mit Ja beantwortet werden, steigen die Chancen auf eine erfolgreiche Geldbeschaffung.

Florian Gautschi, Projektleiter Bereich Start-up,
Aargau Services Standortförderung,
www.aargauservices.ch

Frühphasenfinanzierung übers Internet

Crowdfunding ist im Trend, auch bei den Jungunternehmen. Und immer häufiger wird die Schwarmfinanzierung auch als Marketinginstrument für die Lancierung neuer Produkte genutzt.

Crowdfunding ist eine Form der Finanzierung von Projekten über das Internet. Das Konzept basiert darauf, dass eine Vielzahl von Menschen Geld für kommerzielle, kulturelle oder soziale Projekte aufbringt. Die Kommunikation zwischen Geldgebern und Geldnehmern erfolgt internetbasiert; die Rolle des Vermittlers (Intermediär) übernimmt eine Crowdfunding-Plattform. Zwei Formen von Crowdfunding eignen sich dabei besonders für Start-ups: Crowdinvesting und reward-based Crowdsupporting. Beide Formen können dazu beitragen, Finanzierungslücken zu Beginn eines Lebenszyklus einer Unternehmung – den sogenannten «early stage financing gap» – zu mindern.



- **Crowdinvesting:** Beim Crowdinvesting wird der Investor über Aktien am Unternehmen beteiligt. Ebenfalls sind am Umsatz gekoppelte Entschädigungen denkbar (Royalties). Crowdinvesting wird von Start-ups gewählt, welche eine Produkt- oder Dienstleistungsidee innerhalb einer planbaren Frist umsetzen können. Die durchschnittlichen Finanzierungsvolumen im Crowdinvesting liegen in der Schweiz etwa bei einer halben Million Franken (vgl. IFZ Crowdfunding Monitoring, 2015). Die grösste Schweizer Plattform ist investiere.ch.

- **Reward-based Crowdsupporting:** Im Gegensatz zum Crowdinvesting handelt es sich beim Crowdsupporting um eine Projektfinanzierung und nicht um eine Unternehmensfinanzierung. Mittels reward-based Crowdsupporting lassen sich sowohl kommerzielle als auch nicht kommerzielle Projekttypen finanzieren. Entsprechend heterogen sind Projekte in diesem Bereich denn auch.

In der Regel werden Finanzierungskampagnen für Produkte oder Dienstleistungen lanciert, welche nahe an der Realisierung sind. Crowdsupporting ist somit auch ein Vorverkaufskanal. Die Vorteile von Crowdsupporting gehen jedoch noch weit darüber hinaus. So ist diese Finanzierungsform mittlerweile auch ein Marketinginstrument, da durch die Interaktion mit dem Investor/Kunden eine Bindung entsteht und der Vertrieb anschliessend direkt und ohne Zwischenhandel erfolgen kann. Zudem erzeugen Crowdsupporting-Kampagnen unter Einbezug von Social Media häufig eine hohe Aufmerksamkeit.

Die durchschnittlichen Finanzierungssummen von Projekten im Crowdsupporting liegen in der Schweiz im Start-up-, Technologie- und Software-Bereich bei etwa 40 000 bis 50 000 Franken (IFZ Crowdfunding Monitoring, 2015). Für einzelne Projekte wurden in der Vergangenheit mehrere Hunderttausend Franken oder sogar Beträge im siebenstelligen Bereich gesammelt. Die grössten Schweizer Plattformen im Crowdsupporting sind wemakeit.com und 100-days.net. Daneben verfügen im Schweizer Markt auch die amerikanischen Plattformen indiegogo.com und kickstarter.com über eine starke Stellung.

Prof. Dr. Andreas Dietrich
Institut für Finanzdienstleistungen,
Hochschule Luzern, www.hslu.ch/ifz



Erfolgreiche Kampagne

Der Luzerner Designer David Bächtold hat's der Natur abgeschaut: Eine durchschnittliche Zitrusfrucht hat zehn Fächer, seine Hand-Saftpresse entsprechend zehn Lamellen. Ein gerippter Ringkopf aus weissem Porzellan mit Olivenholzgriff – je eine Grösse für Zitronen und Orangen. Doch so schlicht und zweckmässig die Pressen aussehen, so aufwendig ist die Herstellung.

Die Manschetten, Rippen und Dorne, die der keramischen Grundmasse die Form geben, sind teuer. Deshalb lancierte Bächtold im Sommer 2015 eine Crowdfunding-Kampagne auf Wemakeit. «Mit Betonung auf Kampagne», sagt der 40-Jährige. Er verschickte Hunderte von Mails an Freunde, Verwandte und Bekannte, organisierte eine Launch Party und bespielte die Social-Media-Kanäle. Gut 150 Gönner schossen schliesslich gut 30 000 Franken ein. Letzten Herbst lieferte Bächtold die vorfinanzierten Pressen aus.

Die Arbeit geht ihm jedoch nicht aus, denn die Präsenz auf Wemakeit führte zu einer erheblichen Medienpräsenz, die wiederum das Interesse potenzieller Vertriebspartner weckte. «Im Moment», so Bächtold, «bin ich daran, meine Produktionsprozesse zu straffen».

www.vive-citrus.ch

Wie verkaufe ich mein Start-up-Projekt?

Von Fischen und Fischern: Was eine langfädige Präsentation von einem begeisternden Pitch unterscheidet.

Bei neun von zehn Präsentationen, sogenannten Pitches, wollen die Vortragenden den potenziellen Investoren einfach nicht verraten, wer aus welchem Grund deren Produkt oder Dienstleistung kaufen soll. Stattdessen verstricken sich die Gründerinnen und Gründer in langatmige Abhandlungen zu generellen Problemen und zu technologischen Lösungsansätzen.

Dabei interessiert die Technologie bei einem Pitch nur am Rande. Zuerst gilt es, den Investoren darzulegen, dass der Kunde einen grossartigen Nutzen aus dem Angebot zieht. Aber auch, dass das Start-up eine satte Marge generiert und das Marktpotenzial gross ist. Weiter will ein Investor nachvollziehen können, wie der Verkauf und das Marketing funktionieren. Denn das Problem vieler Start-ups ist in der Regel nicht die technologische Entwicklung, sondern die Tatsache, dass sie das fertige Produkt oft nicht verkaufen können.

Die besten und erfolgreichsten Gründer der Schweiz sind oft talentierte Ingenieure aus den Hochschulen. Allerdings

nur solche, welche früh gelernt haben, dass der Köder dem Fisch und nicht dem Fischer schmecken muss. Beim Verkaufen ist der angepeilte Kunde und bei der Kapitalsuche der Investor der Fisch. Nur wer sich intensiv mit den Bedürfnissen seiner Zielgruppen auseinandergesetzt hat und die entsprechende Nutzenargumentation attraktiv verpackt, wird Erfolg haben. Dazu gehören bei Investoren vor allem auch Schätzwerte bezüglich Marktgrössen und angepeilter Performance-Indikatoren.

Letztlich geht es beim Pitch um nichts anderes als darum, Interesse zu wecken und Vertrauen zu schaffen. Verkaufsziel ist nur ein nächster Termin. Authentische Gründer, die eine spannende Business Opportunity mit Leidenschaft und Freude präsentieren sowie Probleme und anstehende Herausforderungen ehrlich ansprechen, haben schon fast gewonnen.

Beat Schillig, Gründer und VRP IFJ,
IFJ Institut für Jungunternehmen,
www.venturelab.ch und www.venturekick.ch



Mit Swiss Life sicher in die Selbständigkeit.

Ob schnelle Onlinelösung oder persönliche Beratung – bei uns bekommen Sie die passende berufliche Vorsorge für Ihr Unternehmen.

www.swisslife.ch/gruenden

VERTRAGSFORM

Für die meisten Verträge gilt in der Schweiz Formfreiheit. Soweit nicht explizit anders vorge-schrieben, kann ein Vertrag da-her auch mündlich oder sogar stillschweigend durch konkluden-tes Handeln gültig zustande kommen. Zur Beweissicherung empfiehlt sich jedoch zumindest bei bedeutenderen Rechtsge-schäften in aller Regel der Ab-schluss eines schriftlichen Ver-trags.

ALLGEMEINE GESCHÄFTS-BEDINGUNGEN (AGB)

AGB können den Abschluss von Verträgen mit Kunden erleich-tern. In den Vertrag selber muss somit nur das individuell Ausge-handelte aufgenommen werden, wie etwa der Umfang der Lei-stung und der dafür geschuldete Preis. Für alles Weitere kann auf die AGB verwiesen werden. Zu beachten ist allerdings, dass im Vertrag ausdrücklich auf die er-gänzende Anwendbarkeit der AGB hingewiesen werden muss. Ohne entsprechenden expliziten Einbezug erlangen diese keine Geltung.

VERTRAGSSICHERHEITEN

Ein Vertragspartner, der seine vertraglichen Pflichten verspätet oder gar nicht erfüllt, kann in aller Regel durch entsprechende Schadenersatzansprüche zur Rechenschaft gezogen werden. Unter Umständen macht es jedoch Sinn, die (rechtzeitige) Vertragserfüllung zusätzlich ab-zusichern. Die Palette entspre-chender Instrumente ist dabei breit und reicht von der Verein-barung einer Konventionalstrafe bei verspäteter Leistung über Bürgschaften bis hin zu Erfül-lungs- oder Bankgarantien. Wel-ches dieser Instrumente das ge-eignetste ist, bedarf im Einzelfall einer Abklärung.

Die massgeschneiderte Gesellschaft

Standardstatuten und gesetzliche Bestimmungen lassen das Innenleben einer Firma offen. Deshalb kann es sinnvoll sein, die Einflussmöglichkeiten der Gründer und Mitinhaber vertraglich zu regeln.

Auch das Innenleben einer Gesellschaft muss geregelt werden. Die Konstellationen sind zwar stets vergleichbar, trotzdem gibt es weder einen Standard für den Aktionärs-bindungsvertrag bei einer AG noch für den Gesellschaftervertrag bei einer GmbH. Deshalb gehören zur Diskussion um den Businessplan zwingend auch Gespräche und Entscheide über das Verhältnis zwi-schen Gründern und Mitinhabern.

Was ist Ziel des Vertrags? Ist er lediglich dazu da, den Erhalt der Aktien respektive der Stammanteile im ursprünglichen Kreis zu sichern? Sind deshalb nur Veräusse-rungsbeschränkungen aufzunehmen? Oder sollen damit auch Regeln zur Beschlussfas-sung in den Organen (Generalversamm-lung und Verwaltungsrat bei der AG res-pektive Gesellschafterversammlung und Geschäftsführung bei der GmbH) verein-bart werden? Allenfalls gilt es, zudem auch finanzielle Rahmenbedingungen festzule-gen (Dividenden- und Sanierungsbestim-mungen).

Pattsituationen verhindern

Anhand der Parteienkonstellation entschei-det sich, ob Lösungsmechanismen für Patt-situationen oder aber eher Einstimmigkeits-erfordernisse zum Schutz von Minderheits-gesellschaftern erforderlich sind.

Bei einem Unternehmen mit zwei Akti-onären oder Gesellschaftern, die beide über 50 Prozent der Anteile verfügen, sind Patt-situationen vorprogrammiert. Damit die Gesellschaft nicht handlungsunfähig wird, sind Regelungen zur Vermeidung solcher Situationen vorzusehen. Diese können bei-spielsweise in einem jährlich alternierenden Stichentscheid liegen oder aber in der Ab-tretung der Stimmrechte von je einem Pro-zent der Aktien respektive Stammanteile je-des Gesellschafters an einen unabhängigen Dritten, der auch Einsitz im Verwaltungsrat der AG oder Geschäftsführung der GmbH nimmt und bei umstrittenen Ent-scheiden das Zünglein an der Waage spielt.

Daneben gibt es auch einschneidendere Massnahmen mit klingenden Namen wie «Texas Shoot Out» oder «Russian Rou-lette», die dazu führen, dass bei unlösbaren Pattsituationen nur ein Gesellschafter ver-bleibt und der andere – nach der Bezahlung eines Kaufpreises für dessen Anteile – aus der Gesellschaft gedrängt wird.

Eine andere Haltung ist der bewusste Entscheid gegen Pattlösungen, um alle Teil-haber zu zwingen, sich zusammenzurufen und gemeinsame Entscheide zu finden. Minderheitsgesellschafter haben Interesse daran, auf wichtige Entscheide Einfluss nehmen zu können. Zu deren Schutz soll-ten daher sowohl auf der Stufe der Gene-ralversammlung oder Gesellschafter-versammlung als auch auf der Ebene des Verwaltungsrats respektive der Geschäfts-führung gewisse Entscheide einem Einstim-migkeitserfordernis unterstellt werden. Da-bei gilt es, die Balance zu finden zwischen ausreichenden Rechten für den Minder-heitsgesellschafter und genügend Hand-lungsspielraum für die Gesellschaft, denn wenn zu viele Entscheide der Einstimmig-keit bedürfen, kommt es zu einer Blockie-rung.

Veräusserungsbeschränkungen

Neben Vorkaufs- und Kaufrechten, die wohl in jeden Aktionärsbindungs- und Gesellschaftervertrag gehören, ist zu überlegen, ob weitere Veräusserungsbe-schränkungen Sinn machen, wie etwa Tag-Along- und Drag-Along-Rechte (Mitver-kaufsrechte und -pflichten), die vor allem beim Vorhandensein von Minderheitsge-sellschaftern Sinn machen.

Dr. Thomas Bähler, Rechtsanwalt
Partner Kellerhals Carrard
www.kellerhals-carrard.ch



Biologischer Bienenschutz: Die Hobby-Imker Willi und Pascal Brunner bekämpfen zusammen mit dem Ingenieur Renato Cortesi die Varroamilbe.

Wenn der Vater mit dem Sohne

Allein in der Schweiz leben rund 160 000 Bienenvölker. Doch die Population ist bedroht: Jahr für Jahr fällt jedes fünfte Volk der ursprünglich nur in Ostasien heimischen Varroamilbe zum Opfer. Bei der Bekämpfung greifen Bauern und Imker vor allem zu chemischen Mitteln.

Als biologische Alternative böte sich die Beheizung der Bienenstöcke an, denn es ist erwiesen, dass die Milbe eingeht, wenn es ihr zu warm wird. Entsprechende Versuche scheiterten bisher an den Bienen. «Sie mögen es kühl und lüften einfach mehr, wenn von aussen warme Luft zugeführt wird», erklärt Vatorex-Chef Pascal Brunner.

Was also tun? Auf die wegweisende Idee kam Pascals Vater, der Biologe und Freizeit-Imker Willi Brunner. Er schlug vor, die Wachswaben von innen,

mit haarfeinen Heizdrähten zu erwärmen. Das Bundesamt für Landwirtschaft erklärte sich bereit, die nötigen wissenschaftlichen Tests mitzufinanzieren, und heute steht fest, dass das System funktioniert.

Am Firmensitz im zürcherischen Wiesendangen sind die Rollen klar verteilt. Teilzeitmitarbeiter Renato Cortesi ist für die Technik zuständig, Willi Brunner akquiriert, und Sohnemann Pascal erledigt das Kaufmännische: eine Riesenherausforderung für den 26-Jährigen, der nicht etwa Betriebswirtschaft, sondern Bewegungswissenschaft an der ETH Zürich studiert hat.

Seit diesem Frühling arbeiten die ersten Schweizer Imker mit heizbaren Wachsplatten. Für Vatorex geht es jetzt darum, eine zuverlässige Serienproduktion aufzubauen. Die Einzelteile kommen von Schweizer Lieferanten. Zusammengebaut werden sie von Hand. Vorerst jedenfalls, denn Pascal Brunner ist sich sicher: «Wenn sich das Geschäft weiter positiv entwickelt, wird ein Montageautomat diese Arbeit übernehmen müssen».

www.vatorex.ch

Erlebnisse statt Produkte

Gründen ist immer anspruchsvoll. Besonders schwer ist es in Branchen, die leiden. Ein hartes Wettbewerbsumfeld bietet allerdings auch Chancen, wie das Beispiel Bündner Tourismus zeigt.

Der starke Schweizerfranken, die Zweitwohnungsinitiative sowie wetterbedingte Faktoren und eine starke Konkurrenz im benachbarten Ausland setzten dem alpinen Ferientourismus in der Schweiz zu. Die Folge: Bergbahnen verzeichnen vielerorts Umsatzeinbussen, Hotels müssen einen Rückgang der Logiernächte in Kauf nehmen. Die Situation wird für viele Leistungserbringer in den Schweizer Feriendestinationen existenziell bedrohlich. Bisherige Erfolgsrezepte und Geschäftsmodelle scheinen keine ausreichende Antwort auf die neuen Herausforderungen zu sein. Genau in solchen Krisenzeiten haben Jungunternehmer eine gute Chance, sich erfolgreich zu etablieren. Ihre Stärken kommen jetzt besonders zum Tragen. Und: Mit ihren neuen Ansätzen und Denkmustern schaffen es Jungunternehmen, etablierten Branchen neue Impulse zu verleihen.

Gärtchendenken war früher. Viele erfolgreiche Start-ups greifen auf Communities zurück, nutzen Social Media, verwenden Ansätze der Sharing Economy, setzen auf Open Innovation und gehen von Anfang an strategische Kooperationen ein. Der Vorteil liegt auf der Hand: Mit guten Allianzen lässt sich mehr Professionalität, Effizienz und mehr Fokus auf den Kunden und seine Bedürfnisse erzielen. 1 + 1 gibt eben nicht 2, sondern häufig mehr.

«Thinking outside the box»

Der austro-amerikanische Ökonom Joseph Schumpeter hat das Wort von der «schöpferischen Zerstörung» geprägt. Sie sei die unweigerliche Antwort auf wirtschaftliche Krisensituationen und damit ein wichtiger Antrieb der Marktwirtschaft. Neue Lösungen, neue Denkmuster, neue Ansätze sind auch jetzt gefragt; Altes muss aufgebrochen, hinterfragt und verbessert werden. Das ist für Jungunternehmen viel einfacher als für bestehende Unternehmen. Sie zeichnen sich durch Agilität und Kreativität aus. Sie kombinieren verschiedene Faktoren neu, die scheinbar unmöglich zusammenpassen. Modernste IT-Lösungen werden beispielsweise mit traditionellen Produkten zusammengebracht – und ergeben spannende, zeitgemässe Geschäftsmodelle.

Authentisch sein und ein unverwechselbares Angebot für den Kunden zu schaffen: Das sind Erfolgsrezepte für Start-ups – nicht nur, aber auch im Tourismus. Dabei geht es keineswegs darum, um jeden Preis anders zu sein. Vielmehr führt die klare Positionierung,

Mark Stalder
Restaurant aifach



«Aifach anders»

Der Name ist Programm: Im Restaurant aifach der beiden Jungunternehmer Mark Stalder und Flo Weiler von der FloMarc GmbH haben Extrawürste Hausverbot. Gäste werden bewirtet wie bei Freunden zu Hause; es gibt täglich ein immer wechselndes, kreatives Menü. Mit diesem fokussierten Konzept ist aifach seit längerem die Nummer 1 auf Tripadvisor in Arosa und übertrumpft damit gestandene Gastronomie-Ikonen im Ort.

Mit viel Leidenschaft und einem klaren Konzept haben die Jungunternehmer ihr Unternehmen zum Erfolg geführt. Begeisterte Gäste beschreiben das Erlebnis mit «aifach super». Mit viel Herzlichkeit, guter Laune und in gepflegter aber lockerer Atmosphäre werden dem Gast Köstlichkeiten und gute Weine serviert. Der Restaurantbesuch wird zum emotionalen Erlebnis.

www.aifach.ch

gepaart mit einer konsequenten Ausrichtung auf die Kundenbedürfnisse und einer spürbaren Leidenschaft des Unternehmers, zu einer für den Kunden deutlich wahrnehmbaren Differenzierung gegenüber etablierten Mitbewerbern. Ob Kleider, Hotelübernachtungen, Automarken oder Lebensmittel: Konsumentinnen und Konsumenten wollen nicht einfach Produkte kaufen, sondern Erlebnisse und Geschichten.

Storytelling ist Trumpf

Das haben viele Jungunternehmen erkannt. Sie setzen konsequent auf Storytelling, stellen die Customer Experience ins Zentrum und planen Customer Journeys akribisch. Damit werden Kunden zu Fans und das Produkt einzigartig und nicht austauschbar.

Fazit: Die Unternehmensgründung in einem angespannten Branchenumfeld kann durchaus eine besondere Chance für Jungunternehmer darstellen. Neue Ansätze sind besonders in schwierigen Zeiten gefragt, denn sie führen zu neuen Antworten.

Brigitte Küng, Leiterin KMU-Zentrum Graubünden
Schweizerisches Institut für Entrepreneurship, Chur
www.kmuzentrum.ch



Weintouren und Alpenromantik

Die AlpenHirt GmbH produziert eigentlich Bündnerfleisch, sie ist keine Eventagentur: Doch die Geschichte rund um das Produkt, die von glücklichen Kühen auf der Alp handelt, lässt sich eben am besten vor Ort verstehen. Diese Erkenntnis hat Jungunternehmer Adrian Hirt zur Zusammenarbeit mit Gian Carlo Casparis von Wine Tours Switzerland bewogen. Gemeinsam bieten sie neuartige Gästelerlebnisse an: Weintouren in der Bündner Herrschaft werden mit dem Besuch auf der Alp kombiniert.

Auf der Weintour verraten lokale Winzer Geheimtipps, zeigen versteckte Winkel und kredenzen den Gästen exklusive, regionale Tropfen. Auf der Alp Farur können sich die Teilnehmer im Kuhmelken üben, eine einheimische Kräutereexpertin über lokale Pflanzen ausfragen oder eben Bündnerfleisch degustieren.

www.alpenhirt.ch

KILLERFAKTOREN

Eine gute Idee oder eine ausgefeilte Technologie reichen nicht, um durchzustarten. Jede fünfte Jungfirma überlebt das erste Geschäftsjahr nicht. Die wichtigsten Gründe:

- **Kapitalmangel:** Start-ups kommen nicht zum nötigen Eigenkapital.
- **Überschuldung:** Wird mit Fremdkapital gegründet und zu wenig Ertrag generiert, ist das Aus vorprogrammiert.
- **Markt:** Produkte brauchen Kunden. Ohne Kunden gibt es keinen Markt.
- **Expansion:** Wer rasch wachsen will, muss dies finanziell und organisatorisch bewältigen.
- **Gründer:** Fehlendes Know-how, zu wenig Durchhaltewille und Uneinigkeit im Gründerteam verhindern oft einen Erfolg.

Hilfe zum Selberlernen

Die Start-up-Forschung weiss: Das Engagement und der innere Antrieb müssen einer Gründerin oder einem Gründer gegeben sein. Alles andere kann man lernen.

Für fast alle Berufe gilt: ohne Abschluss keine Qualifikation. Lehraabschluss, Matura, Bachelor, Master oder Doktorat gehören zu einem «richtigen» Lebenslauf; ganz abgesehen von den zahllosen Weiterbildungen, die im Laufe der Karriere noch dazukommen. Lebenslanges Lernen mit anerkannten Abschlüssen ist ein allgemein anerkanntes Konzept.

Wie steht es aber um zukünftige Gründerinnen und Gründer? Kann und soll man eine Firma gründen ohne spezifisches Know-how? Ist «Learning by Doing» das Erfolgsmantra für Neugründungen? Kann man Unternehmertum lernen? Die

Forschung der letzten Jahre zeigt klar: Das eigentliche «Handwerk» kann man lernen; die Vision, die Passion, das Engagement und den dazu gehörenden inneren Antrieb kann man zwar entwickeln, aber nicht lernen.

Es gibt unzählige Unterstützungsprogramme, angefangen bei einmaligen Gründerkursen über Businessplan-Wettbewerbe, «Summerpreneurship»- und Accelerator-Programme bis hin zu staatlich finanzierten Coaches und freiwilligen Mentoren, welche junge Gründerinnen und Gründer begleiten. All diese praxisorientierten Trainings für angehende Gründerinnen und Gründer sind nachweislich sehr wertvoll.

Über 90 Prozent der Top 100 Start-ups in der Schweiz haben gerade in frühen Phasen oder im Hinblick auf Wachstum und Internationalisierung spezifische Start-up-Trainingsangebote in Anspruch genommen. Und das mit gutem Grund, denn ein neues Unternehmen zu gründen, aufzubauen und zu nachhaltigem Wachstum zu bringen, funktioniert ganz anders als im Kontext bestehender Unternehmen unternehmerisch tätig zu sein.

Es fehlt immer massiv an Geld, an Zeit und an personellen Ressourcen, um das anvisierte Ziel zu erreichen. Potenzielle Investoren, Kunden und Schlüsselpartner möchten häufig zuerst den nächsten Meilenstein sehen, bevor sie aufspringen. Deshalb sind die Anforderungen an Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer und die Art und Weise wie man in einem Start-up arbeitet anders als man es in der Schule, im Studium oder im etablierten Unternehmen gelernt hat. Gerade für Firmengründer mit Hochschulhintergrund sind Trainingsangebote und Förderprogramme ein ideales Mittel (siehe Seite 49), um mit minimalem Aufwand das nötige Rüstzeug für jede Phase des unternehmerischen Gestaltungsprozesses zu erwerben.

Jacques Hefti, Dozent ZHAW School of Management and Law
Co-Director STARTUP CAMPUS
www.startup-campus.ch



EHRlich WÄHRT AM LÄNGSTEN!

Zwei erfahrene Berufsleute gründen ihre eigene GmbH. Sie sind sehr intensiv mit ihren operativen Aufgaben beschäftigt. Kundenzahlungen werden nicht korrekt verbucht, und hohe Reise- und Repräsentationsspesen, welche auch vielfältige private Positionen der beiden Geschäftsführer beinhalten, werden vollumfänglich als Geschäftsaufwand ausgewiesen.

Wenn Steuerbehörden einen solchen Fall aufdecken, werden die genannten Versäumnisse steuerlich aufgerechnet. Für die Firma resultieren höhere Gewinn- und Kapitalsteuern, für die Geschäftsführer höhere Einkommens- und Vermögenssteuern.

Unterstellen die Steuerbehörden den Geschäftsführern ein vorsätzliches oder fahrlässiges Handeln, hätten diese Transaktionen Steuerbussen im Umfang von einem Drittel bis 300 Prozent der korrigierten Steuern zur Folge. Dazu kämen allenfalls Nachforderungen für die Mehrwertsteuer und ein Verwaltungsstrafverfahren.

In einem solchen Fall ist darüber hinaus mit einem ordentlichen Strafverfahren wegen Steuerbetrug und Urkundenfälschung zu rechnen. Zudem kennt auch die Sozialgesetzgebung eine Nacherhebung bei zu tiefen Abgaben und verfügt über eigene strafrechtliche Bestimmungen.

Eine professionell geführte Buchhaltung mit einer sachgerechten Abgrenzung des geschäftlichen und privaten Lebensbereichs sowie die korrekte Deklaration der einzelnen Steuerarten stellen sicher, dass die aufgeführten Risiken ausgeschaltet werden können.

Dabei geht es nicht nur darum, die Gefahr eines Reputationsverlusts bei Geschäftspartnern und Behörden zu verhindern und die finanziellen Risiken, welche damit einhergehen, zu eliminieren, sondern auch um das Sicherstellen eines zentralen Instrumentes für die strategische und finanzielle Unternehmensführung.

Oliver Schreiber,
lic. iur., LL. M. in Taxation,
Budliger Treuhand AG,
www.budliger.ch

Die Sache mit den Zahlen

Vom vielzitierten Milchbüchlein zum festangestellten Finanzchef: Wenn das Unternehmen gedeiht, muss auch die Buchhaltungskompetenz wachsen.

Gründer und Start-up-Manager sollten sich eigentlich nicht mit der Buchhaltung und der Administration beschäftigen müssen, denn diese generieren keinen direkten Mehrwert. Aber mangelnde Achtsamkeit im Finanzbereich kann viel vernichten oder ein Projekt ganz abwürgen. Deshalb ist es wichtig, dem internen Finanzwesen schon in der Anfangsphase die nötige Aufmerksamkeit zu schenken. Für die Gründer gilt es dabei, sich nicht vom eigentlichen Geschäft abhalten zu lassen. Ideal für sie ist es, wenn eine Drittperson sich kompetent darum kümmert.



Gesetzliche Anforderungen

Gemäss Obligationenrecht müssen Einzelunternehmen und Personengesellschaften mit weniger als 500 000 Franken Umsatz nur eine Aufstellung über Einnahmen und Ausgaben sowie die Vermögenslage erstellen. Eine solche «Milchbüchlein-Rechnung» ist einfach zu führen. Für Unternehmen über dieser Umsatzschwelle wird eine systematische Buchführung mit einem jährlichen Jahresabschluss (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) verlangt. Kleinere Unternehmen mit weniger als zehn Angestellten können auf eine Revision verzichten.

Eine flexible organisatorische Lösung

Die ideale organisatorische Lösung gibt es nicht. Denn gerade in Gründungs- und Wachstumsphasen unterliegen Unterneh-

men ständigen Veränderungen. Eine Buchhaltung muss mit diesen Veränderungen von Anfang an Schritt halten. Deshalb sind flexible Lösungen gefragt. Während der Gründungsphase arbeitet man am besten mit einer externen Fachkraft zusammen, die sich um alle administrativen Arbeiten im Zusammenhang mit der Gründung, den diversen Registrierungen sowie der Buchhaltung kümmert. Im Idealfall findet sich eine solche Unterstützung im engeren persönlichen Umfeld. Später einmal stellt sich die Frage des Insourcing. Eine eigene Buchhaltung mit eigenem «Leiter Finanzen und Administration» lohnt sich aber erst ab einem grösseren Transaktionsvolumen. Allerdings wird man sich auch dann kaum einen erfahrenen CFO (Chief Financial Officer) leisten können und immer noch auf zusätzliches Fachwissen von aussen angewiesen sein.

Wichtiges Fachwissen

Gerade Gründer und Start-up-Manager sind auf gezielte fachliche Unterstützung angewiesen, denn sie werden schon von Anfang an mit vielen finanztechnischen Fragestellungen konfrontiert. Aus steuerlicher Sicht muss die Unternehmensstruktur optimal aufgesetzt werden. Bei internationaler Tätigkeit sollte man wissen, was in welchen Ländern wie besteuert würde. Der Warenverkehr über Grenzen birgt zudem viele Fallen im Bereich der Mehrwertsteuer. Zudem ist es für die positive Entwicklung des Geschäftes notwendig, dass die Entscheide auf akkuraten finanziellen Informationen – Umsatzstatistiken, Margenanalysen, Kostenrechnungen, Liquiditätsplänen, Budgets – basieren. Sind solche Informationen nicht vorhanden, sind sie falsch oder werden sie falsch interpretiert, kann es zu kostspieligen oder gar fatalen Fehlentscheiden kommen.

Hans-Peter Wyss, fcs company –
financial competence & solutions
Mitglied von EXPERTsuisse
www.fcscompany.ch

Jetzt geht's los!

Nach der Gründungsversammlung liegen sich alle in den Armen und der Champagner fliesst. Damit es auch weiterhin so harmonisch zugeht, muss einiges organisiert werden.

Zahlungsverkehr

Der Gründer muss dafür sorgen, dass die Zahlungseingänge und -ausgänge korrekt abgewickelt werden.

- Zuerst gilt es, die Liquidität sicherzustellen.
CHF-Bankkonto eröffnen und auf dieses das Gründungskapital überweisen; allenfalls weitere Konten für Fremdwährungen eröffnen
- Zeichnungsberechtigung klären; bei mehreren Berechtigten Kollektivunterschrift wählen
- E-Banking eröffnen
- Kredit- und/oder Debitkarten beantragen
- Allenfalls Einzahlungsscheine beziehen oder ein ESR-Konto (ESR: Einzahlungs-Schein mit Referenznummer) beantragen

Inhaber und Personal

Einzelunternehmen müssen sich bei der Ausgleichskasse ihres Kantons anmelden. Wenn Mitarbeitende eingestellt werden oder der Inhaber selber Mitarbeitender ist, gilt:

- Anmeldung Ausgleichskasse
- Anmeldung Pensionskasse (Eintrittsschwelle ab 21150 Franken pro Jahr, Stand 2016), Unfallversicherung, Krankentaggeldversicherung
- Arbeitsvertrag erstellen (allenfalls in Kombination mit Personal- und Spesenreglement)
- Lohnverarbeitung sicherstellen (Lohnabrechnungen, Lohnsummenmeldungen, Lohnausweise etc.)
- Arbeitszeiterfassung

Mehrwertsteuer

Unternehmen sind ab einem Umsatz von 100 000 Franken mehrwertsteuerpflichtig. Die Anmeldung erfolgt bei der Eidgenössischen Steuerverwaltung. Dafür benötigen Sie die einheitliche Unternehmensidentifikationsnummer (UID). Diese wird einem Unternehmen beim Eintrag ins Handelsregister zugeteilt.

Roger Hermann, BDO Schweiz
www.bdo.ch

NEW!

Certificate of Advanced Studies (CAS) Managing Disruptive Innovation

TWO STARTS

SPRING CLASS (FEBRUARY - JUNE)

FALL CLASS (SEPTEMBER - FEBRUARY)

Trip to Silicon Valley or
Boston included

For more information:

www.heg-fr.ch



HAUTE ÉCOLE DE GESTION
HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT
SCHOOL OF MANAGEMENT

Fribourg
Freiburg



Werkzeuge aus der Cloud

Unmittelbar nach der Gründung einer Firma muss die Administration aufgesetzt werden. Das Angebot an digitalen Hilfsmitteln ist breit. Was es zu berücksichtigen gilt.

Kurz nach der Gründung und der Eintragung einer Firma im Handelsregister flattern verschiedenste Dokumente ins Haus: Gründungsurkunden, Handelsregistorauszüge, Versicherungsverträge und erste Rechnungen. Dabei die Übersicht zu behalten und das Wichtige von Unwichtigem zu trennen, ist nicht einfach.

Organisation und Ablage

Viele dieser Unterlagen müssen gemäss Art. 958f OR zudem mindestens zehn Jahre aufbewahrt werden. Dazu gehören nebst den Buchhaltungsunterlagen auch wichtige Geschäftskorrespondenzen und Verträge. Das erfordert ein gutes Ablagesystem und damit verbunden grossen Platzbedarf. Cloud-Speicher wie Dropbox und Co können uns dabei das Leben erleichtern. Es ist dann möglich, mit einem internetfähigen Gerät von überall auf die Daten zuzugreifen. Dadurch wird die Teamarbeit erleichtert und gleichzeitiges Arbeiten an Dokumenten wird ortsunabhängig möglich. Damit der Nachvollzug der Änderungen gewährleistet bleibt, bieten einige Anbieter sogar einen Versionenverlauf an. Die rechtlichen Vorschriften finden sich in der «Verordnung über die Führung und Aufbewahrung der Geschäftsbücher» (GeBüV).

Alternative zu E-Mail

Der Austausch von Informationen wird immer schneller und informeller. Der traditionelle E-Mail-Verkehr wird zunehmend um Messaging-Dienste erweitert. Immer mehr Anbieter für Kommunikation und Zusammenarbeit drängen auf den Markt; zum Beispiel Slack, Skype for Business, HipChat, Wunderlist oder Trello. Andere Anbieter wie LiveChat, UserLike, Zendesk, Uservoice oder Live2Support digitalisieren den Kundensupport.

Buchhaltung

Die Buchhaltung ist ein zentrales Informationsinstrument über die finanzielle und wirtschaftliche Situation eines Unternehmens. Lange fristete diese bei Kleinstunternehmen ein Mauerblümchendasein. Die Digitalisierung hat auch auf diesem Gebiet einiges in Bewegung gebracht: Heutige User haben den Anspruch, verschiedene Prozesse in der gleichen Anwendung abbilden zu können; von der Offerterstellung über die Leistungs- und Zeiterfassung bis hin zur Lagerhaltung und Adressverwaltung. Die ersten Cloud-basierten Produkte für Kleinstunternehmen kamen aus Übersee; zum Beispiel Xero oder Quickbooks. Mittlerweile gibt es auch entsprechende Lösungen von einheimischen Anbietern wie Abacus, bexio, CashCtrl oder Run my Accounts. Die Produkte zeichnen sich in erster Linie durch ein einfaches Set-up, eine intuitive Bedienung und den Zugang über den Browser ab. Die einzelnen Lösungen unterscheiden sich relativ stark voneinander. Es ist deshalb ratsam, vorgängig genau festzulegen, was für Bedürfnisse bestehen.

Ökosysteme

Grosse Anbieter wie Apple, Google und Microsoft bauen seit Jahren eigene Ökosysteme auf. Nun tut sich auch im Bereich der Geschäftsadministration einiges: Nahtlos ineinandergreifende Lösungen schiessen wie Pilze aus dem Boden. Die Basisfunktionen erfüllt die Business Software; sie verfügt unter anderem über eine direkte Anbindung an Bankkonten und Finanzierungsplattformen. Daneben gibt es eine breite Auswahl von Zusatzapplikationen für das Tagesgeschäft: Newsletter, elektronische Zahlungsmittel oder Kassen- und E-Shop-Lösungen. Support kann bei Bedarf online bei spezialisierten Beratern angefordert werden.

Roger Hermann, BDO Schweiz
www.bdo.ch

DER CHAT-KNIGGE

- **Respektieren Sie die Status-Meldungen: Einen Kollegen anzuschatten, der auf «beschäftigt» geschaltet hat, ist so unhöflich, als würde man seine geschlossene Bürotür aufreissen.**
- **Passen Sie sich dem Kommunikationsstil des Empfängers an: Abkürzungen und Emoticons sind erlaubt; allerdings nur, wenn der Empfänger das auch tut! Starten Sie die Konversation lieber konventionell, um seinen Stil auszuloten.**
- **Vorsicht bei schlechten Nachrichten: Da Botschaften beim Instant Messaging immer kurz sind, lassen sich Emotionen nur schwer vermitteln. Im Zweifel lieber zum Telefon greifen.**
- **Schreiben Sie nichts Unbedachtes: Ihre Nachrichten sollten so formuliert sein, dass es Ihnen nicht peinlich sein müsste, wenn die ganze Abteilung mitlesen würde.**
- **Erwarten Sie keinen Schlusspunkt: Hat Ihr Gesprächspartner Ihre Frage beantwortet, gilt die Konversation als beendet. Schlussformeln sind nicht nötig.**

Quelle: Handelszeitung

GRÜNDEN MIT**PENSIONSKASSEN-GELD**

Wer selbständig wird, kann sich unter bestimmten Voraussetzungen das angesparte Kapital aus der beruflichen Vorsorge auszahlen lassen und es für den Firmenstart verwenden. Scheitert jedoch das Unternehmensprojekt, dann geht das bisher angesparte Altersguthaben verloren. Dementsprechend tiefer sind die Leistungen zum Zeitpunkt der Pensionierung. Es gilt also, die Vor- und Nachteile von einem Bezug von Vorsorgegeldern für die Selbständigkeit gut abzuwägen. Der Bundesrat will sogar einen Vorbezug von Vorsorgekapitalien für die Selbständigkeit ganz verbieten. Eine entsprechende Reform ist in Vernehmlassung.

BETRIEBSHAFTPFLICHT

Die Risiken, die ein Jungunternehmer eingeht, sind vielfältig und dürfen vor allem in finanzieller Hinsicht nicht unterschätzt werden. Gründerinnen und Gründer sind gut beraten, wenn sie sich und ihre Firma mit einer Betriebshaftpflichtversicherung gegen Schadenersatzforderungen schützen. Die Haftpflichtversicherung deckt gerechtfertigte Schadenersatzansprüche und wehrt unberechtigte Forderungen für Sie ab.

Sicherheit für Gründer und Mitarbeiter

Firmengründer müssen sich um die Versicherungen kümmern. Nur schon, weil ein Unternehmer verpflichtet ist, seine Mitarbeiter in der beruflichen Vorsorge zu versichern. Obligatorisch ist auch eine Unfallversicherung; eine Krankentaggeldversicherung ist ratsam.

Beim Start eines Unternehmens stehen der Firmenaufbau, die ersten Kunden und das Erreichen der Gewinnzone im Fokus. In dieser Phase wollen Gründer mit möglichst wenig Aufwand die nötigen Versicherungen abschliessen. Einfach geht dies für die Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV), Invalidenversicherung (IV) und Erwerbsersatzordnung (EO). Diese Sozialversicherungen sind für alle Selbständigen und Arbeitnehmenden obligatorisch. Die Anmeldung erfolgt bei der zuständigen Ausgleichskasse. Dort müssen übrigens auch alle Mitarbeiter für die Arbeitslosenversicherung (ALV) angemeldet werden.

Wie ist es mit der beruflichen Vorsorge?

Ein Firmengründer muss aber auch die berufliche Vorsorge (BVG) seiner Mitarbeiter abdecken. Die wichtigste Entscheidung nebst der Definition der Höhe der Leistungen bei Invalidität, Tod und dem Alterssparen betrifft das Konzept resp. Modell der Vorsorgeeinrichtung. Wenn beispielsweise die Sicherheit der Vorsorgekapitalien erste Priorität hat, dann wird eine Vollversicherung das richtige Modell sein. Wenn hingegen der Preis der Lösung oder der Wunsch nach höheren Renditen im Vordergrund stehen, so passt eine teilautonome Lösung vermutlich besser zu den Bedürfnissen.

Neben der obligatorischen beruflichen Vorsorge hat ein Jungunternehmer auch an die obligatorische Unfallversicherung für

seine Mitarbeitenden zu denken. Ausserdem entscheidet er, ob er seine Mitarbeitenden mit einer Krankentaggeldversicherung gegen die Risiken von Lohnneinbussen bei längerer Krankheit absichern will. Zwar gibt es dafür keine gesetzliche Pflicht, aber die Vorteile liegen auf der Hand: Ohne eine Krankentaggeldversicherung muss das Unternehmen gemäss Arbeitsrecht dem Mitarbeiter bei Krankheit weiterhin selber den Lohn zahlen. Mit einer Krankentaggeldversicherung übernimmt dies die Versicherung. Damit lassen sich die Kosten für Krankheitsausfälle besser kalkulieren; das Krankentaggeld bringt den Mitarbeitenden auch mehr Sicherheit, weil die Taggelder bis maximal 730 Tage ausgerichtet werden.

Was gilt aber für den Jungunternehmer selber? Da muss zwischen selbständig und unselbständig erwerbend unterschieden werden. Als unselbständig Erwerbende gelten Inhaber einer Aktiengesellschaft oder einer GmbH. Sie beziehen von ihrem Unternehmen Lohn und müssen wie die übrigen Angestellten versichert werden.

Vorsorge für Selbständige

Selbständig Erwerbende sind die Inhaber von Einzelunternehmen, Kollektiv- und Kommanditgesellschaften. Sie sind für die Abdeckung sämtlicher Risiken und auch für die berufliche Vorsorge selber verantwortlich. Beschäftigen sie Personal, haben sie die Möglichkeit, sich der Pensionskasse ihrer Angestellten anzuschliessen. Zudem bieten einige Berufsverbände Kollektivversicherungen an. Ist dies nicht der Fall, können sich Selbständige der Auffangeinrichtung BVG anschliessen oder die Leistungen der AHV und IV mit einer privaten Vorsorge aus der 3. Säule ergänzen. Jeder Selbständige sollte zudem unbedingt eine Krankentaggeld- und eine Unfallversicherung abschliessen.

Martin Naegeli, Leitung Produktgestaltung
Unternehmenskunden, Swiss Life AG
www.swisslife.ch/gruenden



Investitionen für Innovationen, die sich lohnen

Gründer müssen eine zündende Idee haben, um mit ihrer Firma durchzustarten.
Ein Patent-, Design- oder Markenschutz hält Mitbewerber und Nachahmer auf Distanz.



Wenn eine gute Idee zu Produkten und Dienstleistungen führt, die einen Marktvorsprung versprechen, will man den Wettbewerbsvorteil natürlich so lange wie möglich erhalten. Die Aufrechterhaltung der Marktnische oder der Marktexklusivität ist mit Schutzrechten in einem geografisch und zeitlich begrenzten Rahmen möglich. Dazu zählen die gewerblichen Schutzrechte, nämlich Designschutz, Markenschutz und der Schutz von Erfindungen durch Patente. Alle drei können unabhängig voneinander eingesetzt werden und erlauben es, die Konkurrenz auf Distanz zu halten und den so geschützten Markt zu bearbeiten. Beim Rechtsinhaber kann es sich um eine oder mehrere natürliche Personen oder um eine juristische Gesellschaft handeln.

Es gibt grundsätzlich nur zwei Schutzrechtstypen: die eigenen und die der anderen. Beide müssen sorgfältig beachtet werden, wenn man sich sicher im Markt bewegen will. Zum einen haben viele Unternehmen eigene Schutzrechte, die eine zeitlich begrenzte Marktexklusivität erlauben. Dies gilt zumindest für Patente mit einer maximalen Laufzeit von 20 und Designs mit einer maximalen Schutzdauer von 25 Jahren. Der Markenschutz kann dagegen unbegrenzt jeweils um 10 Jahre verlängert werden. Die zeitliche Begrenzung sollte es einem Unternehmen erlauben, seine Marktposition aufzubauen und zu festigen.

Um den Schutz zu erlangen, muss jedoch sichergestellt werden, dass die Erfindung zum Zeitpunkt der Anmeldung neu ist und den gesetzlichen Kriterien genügt. Dazu sind Vorabklärungen und der Einbezug von Fachleuten (Patent- oder Markenanwalt) notwendig, was kostenintensiv sein kann. Denn es braucht eine seriöse Recherche in der allgemeinen Literatur (inkl. Internet, Zeitungen, Kongressbeiträgen etc.) und in der Patentliteratur, da auf gewissen technischen Gebieten 80 Prozent des Stands der Technik nur in der Patentliteratur zu finden sind.

Begleitete Recherche für Start-ups

Recherchen können durch professionelle Suchdienste, wie beispielsweise ip-search, ausgeführt werden, kosten aber mehrere tausend Franken. Eine günstige Alternative für Start-ups ist die sogenannte «Begleitete Recherche», bei der ein Patentprüfer oder eine Patentprüferin am Institut für Geistiges Eigentum in Bern im Beisein des Erfinders eine halbtägige Suche in der Patentliteratur durchführt. Da der Erfinder mithilft, kostet diese Suche nur 300 Franken. Mit deren Resultat sollte danach ein Patentanwalt mit der Ausarbeitung des Patents beauftragt werden. Ein Laie ist fast nie in der Lage, den Schutzzumfang seines Patentes genügend gut zu formulieren. Nach der Erteilung des Patentes sollte der Patentinhaber seine Marktposition bzw. sein Schutzrecht überwachen und verteidigen, was weitere Kosten nach sich zieht. Daher lohnt sich ein Schutz nur, wenn mit der Innovation wirklich Geld zu verdienen ist.

Ein Unternehmen kann sich auch für den Verzicht auf die Anmeldung des Schutzrechts entscheiden. So können zwar andere Teilnehmer auf den Markt drängen, doch hat das Unternehmen vielleicht ein nicht kopierbares Know-how oder ist immer schneller am Markt als die Konkurrenz (lead time advantage).

Abklärung der Handlungsfreiheit

Sobald jedoch ein Produkt auf den Markt gebracht wird, besteht immer die Gefahr der Verletzung bestehender Schutzrechte. Falls dies passiert, kann es für das verletzende Unternehmen sehr teuer werden und vor Gericht enden. Darum ist die Abklärung der Handlungsfreiheit (freedom to operate) immer nötig, wenn Innovationen auf den Markt gebracht werden. Auch dafür ist die Basis eine Patentrecherche, die zeigen soll, ob Rechte Dritter für das auf den Markt zu bringende Produkt bestehen. Auch für die Beurteilung des Schutzzumfangs der gefundenen Schutzrechte sollte eine Patentanwältin oder ein Patentanwalt zugezogen werden. Eine vollständige Sicherheit gibt es aber nicht. Die Abklärung zeigt auf, wo die Risiken konkret liegen und wieso sie auftreten. Zu guter Letzt muss das Management entscheiden, wie viel Risiko das Unternehmen eingehen will.

Prof. Dr. Heinz Müller,
Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum
www.ip-search.ch; www.ige.ch; www.kmu.ige.ch



Nach 15 Jahren als Angestellte machte sich die gelernte Malerin Sandra Nagele selbständig. Seither vergoldet, malt und tapeziert sie auf eigene Rechnung.

Zurück auf die Baustelle

Die Arbeit auf dem Bau ist nichts für Weicheier. Die 45-Stundenwoche ist Standard. Im Sommer drückt die Hitze, und im Winter kann es bissig kalt werden. Deshalb griff Sandra Nagele zu, als sich ihr die Gelegenheit bot, bei ihrem Arbeitgeber – einem überregional tätigen Malergeschäft – eine Bürokarriere zu machen. Sie brachte es bis zur stellvertretenden Leiterin einer Filiale mit 17 Mitarbeitern. Doch dann stellte sie fest, dass ihr etwas fehlte.

«Im Herz bin ich eine Handwerkerin. Ich wollte zurück auf die Baustelle; und zwar als mein eigener Chef», erzählt Nagele. Leicht machte sie es sich nicht. Sie hatte Respekt vor einem Leben ohne festen Lohn am Monatsende. Sie wäre wohl immer noch Gehaltsempfängerin, wenn ihr Kollegen und Vorgesetzte nicht Mut gemacht hätten.

Mitte 2013 wagte sie den Sprung; mit 15 000 Franken des Vereins GO! und einer klaren Vision. «Neubauten durchstreichen», wie sie es nennt, kam nicht Frage. Sie sah sich als Frau fürs Spezielle: Im Internet findet man sie unter deluxe-malerin.ch.

Seither malt sie Schriftzüge und Marmorattrappen, sie bringt Tapeten mit anspruchsvollen Sujets auf, spachtelt und erledigt Vergoldungsarbeiten; in erster Linie für private Immobilienbesitzer und kleine Architekturbüros. Mehr als die Hälfte der Aufträge kommen von Stammkunden, die meisten anderen über Empfehlungen.

Natürlich, am Anfang habe auch sie schlaflose Nächte gehabt, sagt Sandra Nagele. Aber mittlerweile läuft das Geschäft rund, und sie genießt ihr Leben. «Heute kann ich es mir sogar leisten, einfach mal einen Nachmittag frei zu machen.»

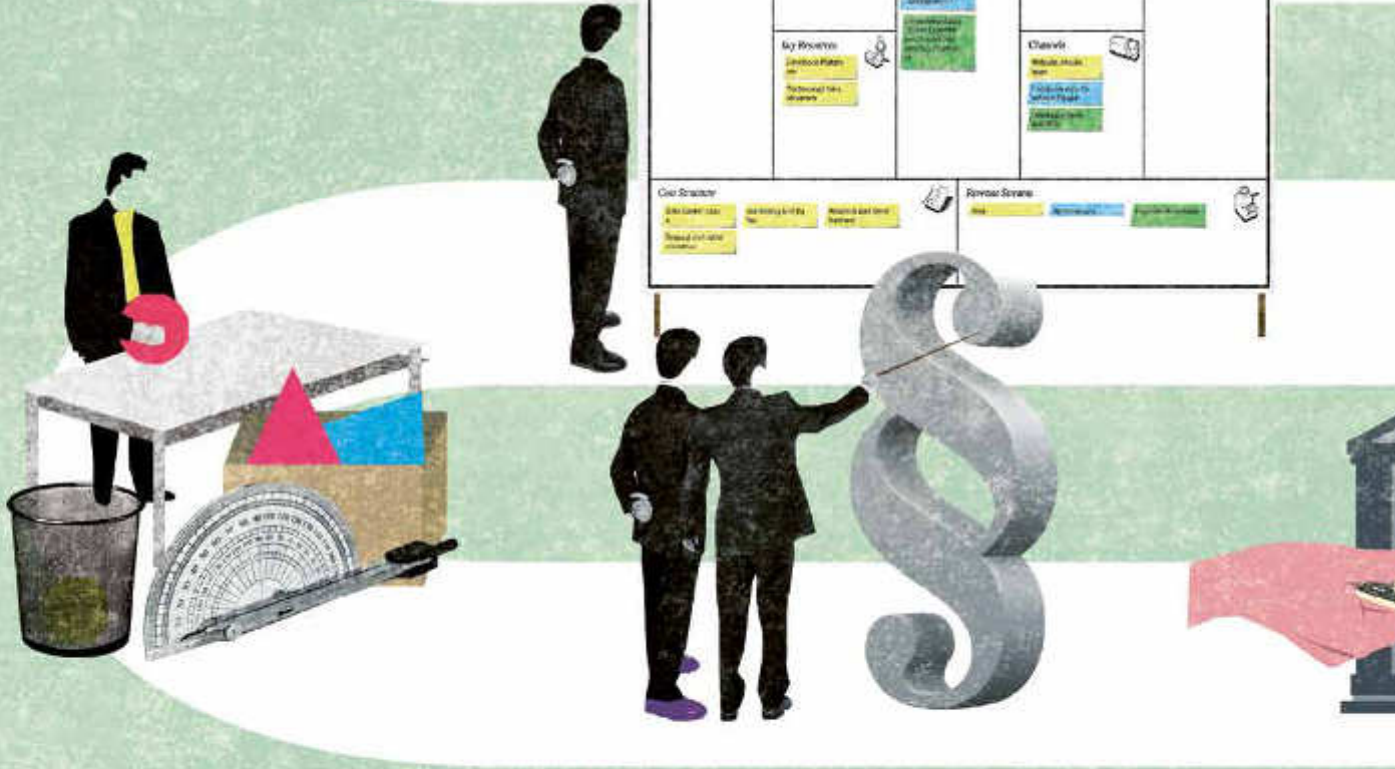
www.deluxe-malerin.ch

Der Countdown



The Business Model Canvas

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
<ul style="list-style-type: none"> Supplier Partners Channel Partners 	<ul style="list-style-type: none"> Production/Creating Value Channels (Distribution) 	<ul style="list-style-type: none"> Customer Value Propositions (Products, Services, Features, Benefits, etc.) Channels (Distribution) Customer Relationships (Support, Personalization, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> Channels (Distribution) Customer Relationships (Support, Personalization, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> Customer Segments (Target Market) Channels (Distribution) Customer Relationships (Support, Personalization, etc.)
Cost Structure <ul style="list-style-type: none"> Fixed Costs (Rent, Salaries, etc.) Variable Costs (Materials, etc.) 			Revenue Streams <ul style="list-style-type: none"> Product Sales Service Fees Subscription Fees 	





start
up
ticker
.ch



The swiss start-up news channel

Bei uns gibt's zwar keinen Pokal, aber dafür Infos zu über 100 Awards mit einem Preisgeld von 5 Mio. CHF



Create your
personal archive



Get the
weekly newsletter



Follow
companies



Set alarms for
deadlines



Principal Commission for Technology and Innovation CTI

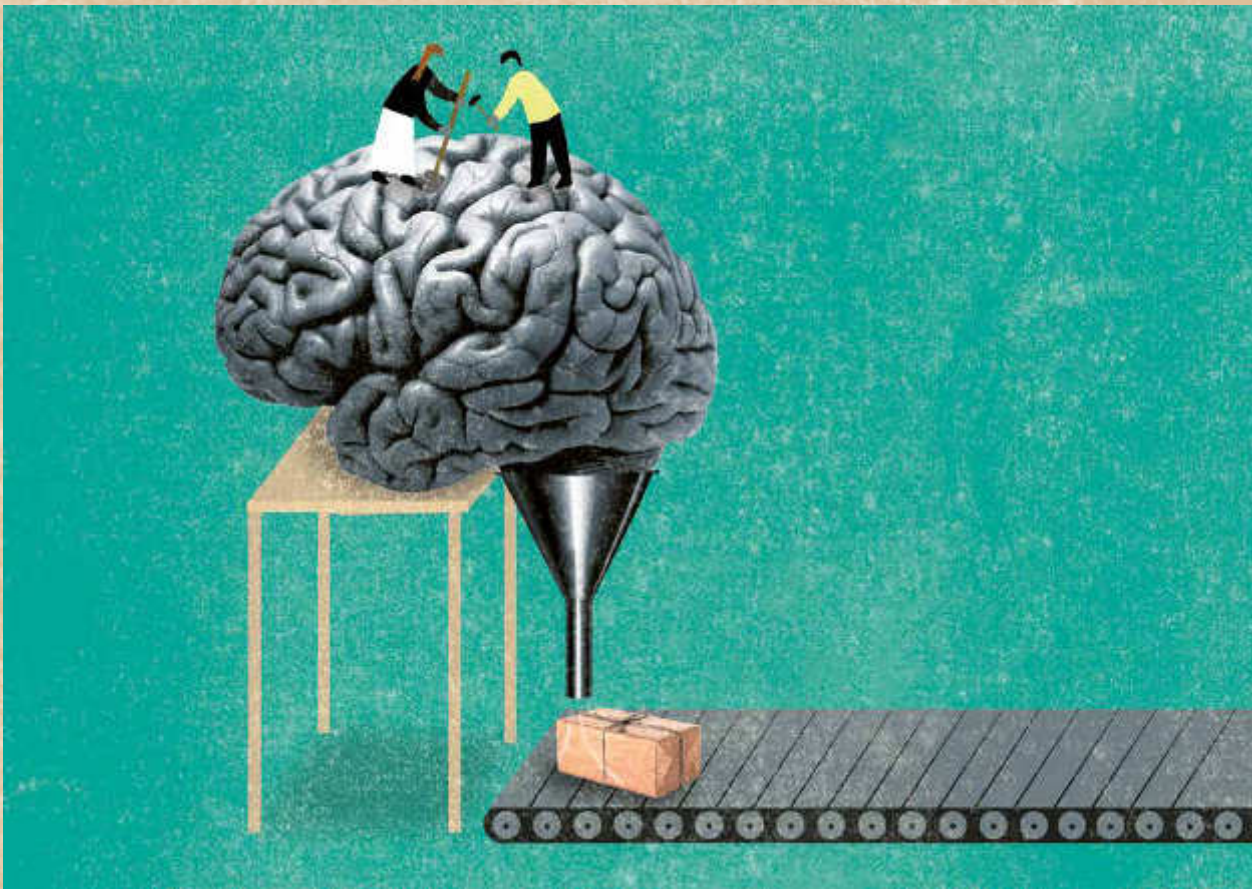
Partner Foundation Startupticker – Gebert Rüt Foundation, Stiftung Natur und Umwelt, Swiss Startup Invest, ETH transfer, EPFL Innovation Park, Start-up Promotion Centro Ticino

Contributor Swisscom, W.A. de Vigier, P & TS Intellectual Property, EPFL Innovation Park, Ernst Göhner Foundation, GoBeyond, Microsoft

Supporter State Secretariat for Economic Affairs SECO, Business & Economic Development Canton of Zurich, ETH Zurich, Venture Kick,

InnoCampus, School of Management Fribourg, GENILEM, Swiss Private Equity & Corporate Finance Association SECA, StartAngels Network, Top 100 Start-ups, Institut für Jungunternehmen IFJ, STARTUPS.CH, Y-Parc, Fongit, i-net innovation networks switzerland, STARTFELD, Innovaud, STARTUP SUPPORT LUZERN, Technopark Luzern, Swiss Economic Forum SEF, swissECS, SEF Growth Initiative for SMEs, Swiss Innovation Forum SIF, BioBusiness, MedTech-Business, SBB, Zürcher Kantonalbank, StartupCampus, Technopark Zürich

Editor Journalistenbüro Niedermann GmbH, Lucerne
Inputs: news@startupticker.ch



Innovationslandschaft

Wenn internationale Institutionen wie die Weltbank die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes beurteilen, betrachten sie die politische Stabilität und die Qualität der Infrastruktur. Neben diesen äusseren Bedingungen geht es auch um die innere Dynamik; um die Fähigkeit einer Volkswirtschaft, auf der Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse marktfähige Produkte zu entwickeln.

Start-ups spielen bei diesem Wissens- und Technologietransfer eine entscheidende Rolle. Namentlich in den Bereichen Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT), Medizintechnik und Biotechnologie haben sich rund um die Schweizer Hochschulen Innovationscluster gebildet, in denen sich auch die Vertreter nationaler und internationaler Investoren zuhause fühlen.

Die Kommission für Technologie und Innovation (KTI) des Bundes unterhält ein Coaching-Programm, an dem permanent rund 200 Firmen beteiligt sind. Es dauert zwischen sechs Monaten und vier Jahren. Erfolgreiche Absolventen erhalten ein Gütesiegel. 2015 haben diese Label-Firmen über 160 Millionen Franken privates Kapital angezogen.

Die Bedeutung von Start-ups für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft wird zunehmend auch von Grossfirmen anerkannt. Immer mehr Konzerne aus den Bereichen Pharma, IKT, Logistik oder Finanzdienstleistungen öffnen ihre interne Forschung und Entwicklung. Sie brechen eingefahrene Routinen auf und suchen gezielt die Partnerschaft mit innovativen Start-ups.

Der grosse Sprung von der Wissenschaft in die Wirtschaft

Die Schweizer Hochschulen und Universitäten sind ein guter Boden für Start-ups. Den Firmengründerinnen und Firmengründern wird eine vielfältige Unterstützung geboten.

Was im angelsächsischen Raum lange Tradition hat, findet auch in der Schweiz Verbreitung und Akzeptanz: Die Förderung von Start-ups an den Hochschulen. Im Umfeld von Forschung und Wissenschaft werden vielversprechende Technologien, Wissensgrundlagen und Ideen entwickelt, welche sich im wirtschaftlichen Umfeld erfolgreich realisieren lassen. Auch der Nährboden für die innovativen Ideen ist an Hochschulen vorhanden: Fachkundige Teamkolleginnen und -kollegen lassen sich meist schon im näheren internen oder externen Hochschulnetzwerk finden. Hinzu kommen die hochschulspezifischen Fördermöglichkeiten für Forschung & Entwicklung, von welchen Jungunternehmen profitieren können, sofern sie die erforderlichen Voraussetzungen erfüllen.

Jedes Jahr spalten sich so rund 100 Spin-offs von Schweizer Hochschulen ab und wagen den Schritt in den freien Markt. Die Zahl mag im Vergleich zu den rund 40 000 Gründungen, welche in der Schweiz jährlich stattfinden, nicht sonderlich beeindruckend sein. Diese Spin-offs haben es allerdings in sich. Sie sind meist technologie- oder wissenschaftsbasiert und versprechen daher oft ein hohes Wachstums- und Renditepotenzial, was das Interesse von Investoren, Industriepartnern und Medien auf sich zieht. Im Erfolgsfall werden sie zu gesunden Unternehmen heranreifen, Arbeitsplätze und Steuersubstrat schaffen und letztlich auch ihren Beitrag zum volkswirtschaftlichen Wachstum und Image leisten.

Hinter diesen Spin-offs stehen gewiefte Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler oder Studierende, die aus ihren Forschungs-, Lehr- oder Studierendenaktivitäten heraus neue Ideen für Produkte oder Dienstleistungen entwickeln. Allerdings: So vielversprechend sich dies anhört, auch der smarteste Hochschulangehörige kommt nicht umhin, eigenhändig vier unternehmerische Hürden zu meistern.

1

Eine technologische Erfindung ist noch lange kein kommerziell erfolgreiches Produkt: Nutzer und Konsumenten kaufen keine Grundagentechnologien oder -wissen, sondern fertige Leistungsangebote mit konkretem Nutzen. Dieser muss für sie schon vor dem Kauf erkennbar sein und in gewünschter Form zur Verfügung stehen. Der Weg zum Markt- und Kundenverständnis kann aus Sicht der Forschenden und Entwickelnden sehr lange und (zu) verworren sein.

2

Eine Forschungsförderung ist noch lange kein tragfähiges Geschäftsmodell: Ein Förderkomitee für F&E-Projekte will in der Regel ein Mal überzeugt werden, Kunden müssen jedoch immer wieder von Neuem gewonnen werden. Ein solides Geschäftsmodell finanziert sich über den generierten Cash Flow selbst und muss sich dem Wandel von Umwelt und Wettbewerb deshalb immer wieder neu anpassen. Geschwindigkeit und Flexibilität sind dabei erfolgskritische Faktoren.

3

Wissenschaftler(innen) sind noch lange keine erfolgreichen Unternehmer(innen): Obwohl Forschungsarbeit unternehmerisch sein kann, ist der Schritt in die Selbständigkeit nicht einfach. Grosse Risikobereitschaft, Hartnäckigkeit, direkte Verantwortung für Mitarbeitende und Partner sowie eine neue Bescheidenheit («Klinkenputzen») gehören zum Alltag. Hinzu kommt die quälende Frage, wie das eigene 100%-Arbeits- und Energiepensum zwischen Hochschule und Spin-off aufgeteilt werden soll.

4

Fach- und Projektwissen sind noch lange keine jungunternehmerische Erfahrung: Jungunternehmertum erfordert spezifische Kenntnisse, meist betriebswirtschaftlicher Natur, und vor allem auch das dazu passende Partner-Netzwerk. Hierzu zählt auch die Frage, wie Gründerinnen und Gründer Interessen und Eigentumsanteile untereinander sowie in Bezug auf die Hochschule regeln. Eine falsche oder fehlende Antwort darauf hat schon viele Jungunternehmen scheitern lassen.

Ein Spin-off zu gründen ist risikoreich und herausfordernd: technisch, betriebswirtschaftlich und persönlich. Schweizer Hochschulen sind sich dieser Tatsache bewusst und bieten deshalb zunehmend professionelle Begleit- und Unterstützungsangebote für Gründungsinteressierte in ihrem Umfeld an.

Neben den offiziellen Informations- und Kontaktstellen der Hochschulen wie zum Beispiel den Wissens- und Technologietransferstellen werden vermehrt Inkubator- und Fellowship-Programme mit Coaching-Angeboten, Collaborative Workspace, Wettbewerben und entsprechender Start-up-Community lanciert. Bei uns in Winterthur zum Beispiel wurde zusammen mit den Partnern Zürcher Kantonalbank und Technopark Winterthur der Runway Incubator der ZHAW lanciert. Starthilfen bieten den Hochschulabsolventen auch nationale Trainings- und Coaching-Programme sowie Wettbewerbe (siehe Box).

In solchen Programmen kann das notwendige methodische Rüstzeug erworben werden, um beispielsweise das eigene Geschäftsmodell zur Marktreife zu entwickeln, um den professionellen Business- und Finanzplan zu erstellen oder um sich die Skills für überzeugende Investoren-Präsentationen anzueignen – und, vielleicht am wichtigsten – um das eigene Netzwerk gezielt auszubauen.

Start-ups und die Förderung von Jungunternehmertum bilden heute einen wesentlichen Bestandteil des akademischen Ökosystems. Einerseits, weil Jungunternehmen ein wichtiger Kanal sind, um neu geschaffene Technologien und wissenschaftliche Erkenntnisse gezielt Markt und Gesellschaft zuzuführen, andererseits, weil die erfolgreichen Jungunternehmen nach ihrer Etablierung den Hochschulen als wichtige und loyale Forschungs- und Entwicklungspartner erhalten bleiben.

Prof. Dr. Adrian W. Müller, ZHAW SML Head of Center for Innovation and Entrepreneurship, Leiter Runway Start-up Incubator, ZHAW, www.cie.zhaw.ch; www.zhaw.ch/runway

NATIONALE SUPPORT-PROGRAMME

- **Venture Kick:** Diese Förderinitiative zeichnet die besten Geschäftsideen aus den Hochschulen aus. Venture Kick bietet Trainings an und unterstützt die herausragendsten Projekte mit einem Preisgeld von bis zu 130 000 Franken.
- **CTI Entrepreneurship:** Dieses Trainingsprogramm der KTI begleitet Gründerinnen und Gründer in vier Modulen zum Unternehmertum. Das Angebot umfasst einen Sensibilisierungsevent an den Hochschulen, einen Semesterkurs «Business Concept», sowie die zwei Fünftage-Kurse «Business Creation» und «Business Growth».
- **CTI Start-up:** Der Coaching-Prozess der KTI führt zum CTI-Start-up-Label, welches belegt, dass die betreffende Jungfirma die Voraussetzungen und die Rahmenbedingungen erfüllt, um auf dem Markt zu bestehen und nachhaltig zu wachsen.

grow [grəu]

Wir lassen Unternehmensideen wachsen



Gründung

Wir helfen Ihnen schnell und unbürokratisch Ihre Geschäftsidee zu realisieren.



Beratung

Wir stehen Ihnen bei allen wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Fragen zur Seite.



Vernetzung

Wir fördern Ihre Zusammenarbeit mit der ZHAW und weiteren Organisationen.



Finanzierung

Wir unterstützen Sie mit Startkapital und bei Anträgen für Fördergelder.



Umgebung

Wir vermitteln Ihnen günstige und individuell angepasste Büros und Laborräume.

Gründerorganisation Wädenswil — www.grow-waedenswil.ch



SIE WOLLEN DURCHSTARTEN?

Wir stehen Ihnen als erste Anlaufstellen beratend zur Seite.

KANTON **solothurn**
wirtschaftsförderung

Wirtschaftsförderung Kanton Solothurn
www.standortsolothurn.ch

Gründer . . .
Zentrum
KantonSolothurn

Gründerzentrum Kanton Solothurn
www.gzs.ch

Ein Start-up-Ökosystem wie im Silicon Valley

Mit den fünf Innovations Schmieden von Switzerland Innovation erhält die Schweiz zusätzlichen Schub. Wie in Basel sind die Innovationsparks integriert in die regionalen Fördernetzwerke.



Mit Vollgas aus der Hochschule

Er gehört mit Sicherheit zu den jüngsten Rennstallchefs aller Zeiten: Luca Placi. Der 23-Jährige ist Präsident des Vereins Bern Formula Student (BFS) und hat zusammen mit 40 Kommilitonen der Fachhochschule Technik und Informatik in Biel ein Elektrofahrzeug entwickelt, das 2015 erfolgreich an internationalen «Formula Student» Wettbewerben teilnahm. «Im Zuge dieser Arbeiten», erinnert er sich, «stiessen wir auf die Idee für ein neuartiges Antriebskonzept.» Mehr will er nicht verraten, denn unterdessen hat er eine Firma gegründet und erste Gespräche mit privaten Geldgebern geführt; die Rede ist von einigen 100 000 Franken Seed-Finanzierung.

Wie ambitioniert Luca Placi sein Spin-off-Projekt angeht, verrät der Firmenname: Saeiga Automotive. «Wir versuchten ein Wort zu kreieren, das auch in chinesischen Ohren klingt», erklärt der gelernte Polymechaniker. Der Grund: Nirgendwo auf der Welt werden mehr Elektrofahrzeuge gebaut und verkauft als im Reich der Mitte.

www.bernformulastudent.ch

Seit sechs Jahren in Folge belegt die Schweiz beim globalen Ranking der innovativsten Volkswirtschaften den ersten Rang. Das soll in den nächsten zehn Jahren so bleiben. Damit dies gelingt, wurde auf Anfang 2016 die Idee eines schweizerischen Innovationsparks umgesetzt. Switzerland Innovation, wie die neue Dachorganisation heisst, ist an fünf Standorten präsent, so um die beiden ETHs in Lausanne und Zürich, am Paul-Scherer-Institut im aargauischen Villigen sowie in Biel und in Basel.

Das Ziel von Switzerland Innovation ist die Ansiedlung etablierter Unternehmen aus dem In- und Ausland mit ihren Forschungs- und Entwicklungseinheiten. Die Innovationsparks bieten aber auch ideale Bedingungen für Forschungsgruppen und Start-ups, beispielsweise am Standort Basel.

Der Switzerland Innovation Park Basel Area, untergebracht in einem ehemaligen Forschungsgebäude von Actelion in Allschwil, bietet Zugang zum Basler Life Sciences Cluster mit einem unabhängigen akademischen Forschungsumfeld sowie Top-Unternehmen aus der Pharma-, Biotech- und Medtech-Branche. Vor Ort aktiv sind bereits die zehn Forschungsgrup-

pen vom Institut für Biomedical Engineering der Universität Basel sowie die beiden Hochschul-Spin-offs mininavident (Navigationssystem für Dentalimplantation) und AOT (robotergesteuerte Lasergeräte für die Chirurgie).

Der Innovation Park ist Teil des Basler Ökosystems der Life Sciences mit den Subbranchen Pharmazie, Biotechnologie, Medizinaltechnologie, Nanotechnologie, Mikrotechnologie und Agrochemie. Um noch schlagkräftiger zu sein, haben die Kantone Basel Landschaft, Basel Stadt und Jura ihre Innovationsförderungs- und Standortpromotionsaktivitäten in BaselArea.swiss fusioniert, diese neu organisiert und positioniert. Profitieren von der Förderung können Jungfirmen und bestandene KMU, zum Beispiel dank des Expertenprogramms New Venture Assessment (siehe Artikel unten). Gezielt für Start-ups sowohl aus dem In- wie auch aus dem Ausland bietet Basel künftig ein Accelerator-Programm an, das die regionalen Angebote der Hochschulen, des Innovationspark, des Inkubators und des Technoparks ergänzen.

Thomas Kübler, Leiter Standortförderung Baselland und Member of the Board www.switzerland-innovation.com/baselarea


EXPERTENPROGRAMM FÜR START-UPS UND HIGHTECH-KMU

Dass Unternehmen nicht im stillen Kämmerlein entstehen, können erfolgreiche Start-ups wie Visio-nary AG, Medical Insights oder Obexia bestätigen: Sie haben die Services von BaselArea.swiss in Anspruch genommen, um ihre Geschäftsideen zu prüfen und Kontakte zu knüpfen.

Mit dem New Venture Assessment bietet die Plattform BaselArea.swiss ein Programm an für Start-ups und Hightech KMU auf Innovationskurs. Im Zentrum der Dienstleistung steht der Austausch mit ausgewiesenen Experten, die sich aus dem Netzwerk von über 8000 Innovatoren rekrutieren und den Unternehmern jeweils fallbezogen ihr Wissen zur Verfügung stellen. Im Expertenpool finden sich sowohl Unternehmer als auch Industriekenner und Fachspezialisten.

Basis des New Venture Assessments ist ein standardisierter Prozess über drei Stufen, die jeweils mit einem Experten-Workshop abschliessen. In einer ersten Phase wird die Geschäftsidee als solches geprüft, in einem zweiten Schritt geht es um die Analyse des Marktes, bevor in der dritten und finalen Stufe die operative Umsetzung sowie der Finanzbedarf erarbeitet werden. So erhalten die Unternehmer während des gesamten Verlaufs des New Venture Assessments die Einschätzung sowie konkrete Handlungsempfehlungen von mehreren Experten zur erfolgreichen Gründung mit auf den Weg. Das Expertenprogramm ermöglicht angehenden Unternehmern und KMU, ihr Innovationsprojekt richtig aufzusetzen und zu realisieren.

Daniel Meier, Senior Project Manager Business, Headquarters & Entrepreneurship, www.baselarea.swiss

A portrait of Marc Gitzinger, a man with short brown hair, wearing a dark blue blazer over a light blue and white checkered shirt and blue jeans. He is standing in a laboratory setting with a white bench in front of him. The background shows laboratory equipment and a doorway.

Immer mehr Bakterien sind resistent gegen Antibiotika. Der Basler Biotech-Unternehmer Marc Gitzinger will den Trend umkehren.

Gegen Spitalkeime und Tuberkulose

Transkriptionsfaktoren, Multiresistenzen und präklinische Phase: Ein Gespräch mit Marc Gitzinger erfordert höchste Konzentration. Deshalb erst einmal der Reihe nach. Vor gut zehn Jahren kam Gitzinger als frisch diplomierter Biologe aus Australien zurück: «Ich suchte eine Stelle als Doktorand, bewarb mich an der ETH Zürich und wurde angenommen.»

Seine Doktorarbeit widmete er den biologischen Schaltern, die in den Zellen Gensequenzen aktivieren. Dabei fand er heraus, dass solche Transkriptionsfaktoren auch bei der Regulation von Antibiotikaresistenzen eine Rolle spielen. Die Erkenntnis elektrisierte ihn, denn der Kampf gegen die zunehmende Antibiotikaresistenz von Krankheitserregern zählt zu den grössten Herausforderungen des Gesundheitswesens.

Manch ein Jungforscher hätte sich mit dem Lob seines Professors und der Publikation in einer Fachzeitschrift begnügt. Nicht so Marc Gitzinger. Der damals 27-Jährige wurde zum Biotech-Gründer. Seither hat er bei privaten und öffentlichen Geldgebern gut elf Millionen Franken Risikokapital eingesammelt.

Am weitesten gediehen ist die Entwicklung eines Wirkstoffs, welcher die Resistenz des Tuberkulose-Erregers ausschaltet. «Bei diesem Projekt arbeiten wir mit der Pharmafirma Glaxo-SmithKline zusammen», berichtet Gitzinger. Anfang 2018 sollen die ersten Tests bei gesunden Menschen stattfinden.

Parallel dazu arbeiten seine neun Mitarbeiter an einem Wirkstoff gegen sogenannte Spitalkeime. Es handelt sich dabei um Erreger, die mit herkömmlichen Antibiotika nicht mehr zu behandeln sind und die allein in der Schweiz Jahr für Jahr 2000 Todesfälle verursachen. «Mit einem Durchbruch beim Kampf gegen diese Superbugs könnten wir der ganzen Antibiotikaforschung eine neue Richtung geben», sagt der Bioversys-Chef.

www.bioversys.com

Sparringpartner für Unternehmer

Für die Umsetzung von technischen Innovationen braucht es Expertenwissen und gute Kontakte zu den Forschungsstätten, aber auch ein grosses Netzwerk zur Wirtschaft. Das bieten die Technologie-transfer- und Innovationsförder-Organisationen.

Bund und Kantone unterstützen die angewandte Forschung mit verschiedenen Programmen. Das ist gut so. Wenn es aber darum geht, dass mehr Innovationen den Durchbruch schaffen, braucht es zusätzliche Unterstützung. Gerade kleinen Unternehmen und Jungfirmen fehlt oft spezifisches Wissen. Sie benötigen den Zugang zu geeigneten Förderprogrammen, zu den richtigen Partnern an den Hochschulen und in der Wirtschaft.

Verschiedene Kantone haben solche Programme aufgebaut (siehe Verzeichnis der Anlaufstellen im Gründer ABC ab Seite 57). Im Kanton Aargau ist es das Hightech Zentrum Aargau. Es versteht sich als Drehscheibe wie auch als Anlaufstelle. Es bringt zusätzliches Wissen ins Unternehmen, knüpft Kontakte, verbindet Vertreter der Wirtschaft mit jenen aus der Forschung – und umgekehrt. Die Technologie- und Innovationsexperten beraten Unternehmen, damit diese ihre innovativen Ideen schneller in marktfähige Produkte umsetzen können.

Das Hightech Zentrum begleitet Projekte nach Bedarf – von der Initiierung bis zur Umsetzung, finanziert Machbarkeitsstudien, klärt Fragen rund um das geistige Eigentum und hilft, Zugang zu Fördermitteln zu finden.

Sparringpartner

Innovationsberater agieren wie Sparringpartner der Unternehmer, um mehr Inno-

vationen zum Durchbruch zu verhelfen. Tatsache ist, dass es oft nicht viel braucht. Zusätzliches Know-how, der richtige Gesprächspartner oder ein weiterführender Kontakt können helfen, ein erfolgreiches Projekt anzustossen.

Die Verknüpfung mehrerer Fachrichtungen, das Zusammenbringen von Partikularinteressen sowie das Nutzen von Synergien schaffen einen Mehrwert. Dieser koordinierte Wissenstransfer führt zu neuen Kompetenzen und ebnet den Weg zum Erfolg.

Ein Praxisbeispiel ist das Start-up-Unternehmen Sintratec. Hinter der Firma stehen Absolventen der FHNW (Hochschule für Technik Windisch) und der ETH Zürich. Zusammen entwickeln Dominik Solenicki, Christian von Burg und Joscha Zeltner einen 3D-Drucker, dem die selektive Lasersintering-Technologie (SLS) zu Grunde liegt (siehe Porträt Seite 55). Dieser soll dank niedrigem Preis vor allem ambitionierte Private und kleinere Unternehmen ansprechen. Das Hightech Zentrum unterstützte das Start-up Sintratec mit Technologieabklärungen. Gemeinsam konnten aber auch Fragen rund um die Themen Marken- und Patentrecht sowie der Produkte-Zertifizierung gelöst werden.

Christian von Burg dazu: «Unsere Lasersinterer sollen weltweit als Bausätze ausgeliefert werden, was unzählige Fragen zu Bestimmungen über Import und Export sowie Produkt-Zertifizierung aufwirft. Das Hightech Zentrum konnte all unsere Fragen beantworten und verwies uns auf weiterführende, spezifische Angebote des Bundes. Des Weiteren begleitete uns das Hightech Zentrum auf dem Weg zu unserem ersten Patent.»

Dr. Martin A. Bopp, Geschäftsführer
Hightech Zentrum Aargau, Brugg
www.hightechzentrum.ch

Andrea Maesani
Intento



Hoffnung für Gelähmte

Ein Drittel der 17 Millionen Menschen, die jedes Jahr einen Schlaganfall erleiden, ist danach schwer gelähmt. Hoffnung gibt das Therapiesystem eines Schweizer Start-ups. Intento entwickelt einen elektronischen Muskelstimulator mit einer einfach zu bedienenden Steuerungssoftware. In einer ersten klinischen Studie zeigten 80 Prozent der Patienten nach zwei Wochen eine relevante Verbesserung. Heute übliche Therapien kommen nur auf 30 Prozent.

Die Studie war Teil eines KTI Projekts mit einem Budget von 180 000 Franken, das Intento mit dem Zentrum für Neuroprothetik an der ETH Lausanne durchführte. «Vor dem Projekt hatten wir lediglich ein Funktionsmuster, das sich von dem heutigen System noch deutlich unterschied», sagt Mitgründer Andrea Maesani.

Der Erfolg des Projekts beeindruckte auch Fachleute. 2016 wurde es von den 600 Teilnehmern des Swiss Medtech Days zu einem der besten Technologietransfer-Projekte in der Medizintechnik gekürt.

www.intentoch.ch



Wenn Marktmacht auf Kreativität trifft

In einer globalisierten und digitalisierten Wirtschaft zählt vor allem die Fähigkeit, die Kunden mit neuen Dienstleistungen und Produkten zu überraschen.

Start-up-Summits, Mentoring- oder Accelerator-Programme: Hinter solchen Initiativen für Start-ups stehen immer öfter marktführende und international ausgerichtete Konzerne, sogenannte Corporates. Bei erfolgreicher Zusammenarbeit besteht die Möglichkeit, dass der grosse Partner Pilotkunde des Kleinen wird oder gar in diesen investiert; in einem solchen Fall ist auch vom Corporate Venturing die Rede. Doch wie gelingt es einem Jungunternehmen, eine solche Zusammenarbeit erfolgreich aufzugleisen? Die entscheidenden Faktoren sind:

Beharrlichkeit: Wenn Sie einen Auftrag oder die Zusammenarbeit mit einem Corporate gewinnen möchten, müssen Sie Durchhalten wollen und sich nicht schnell abwimmeln lassen. Möglicherweise sind Sie nicht von Anfang an beim richtigen Ansprechpartner, oder das Timing ist gerade nicht ideal. Bleiben Sie dran und versuchen Sie, die richtige Person zu finden.

Don't waste your time: Wenn Sie Ihren Service oder Ihr Produkt an ein Corporate verkaufen möchten, gehen Sie von langen Verkaufszyklen aus. Behalten Sie aber im Blick, ob Ihre Aktivitäten eine realistische Chance auf Abschluss eines Vertrags haben oder nicht – und vertagen Sie im Zweifel weitere Bemühungen, wenn es nicht weitergeht.

Erwartungen: Stellen Sie keine unrealistischen Erwartungen und Ansprüche an die Corporates in Bezug auf Kooperationsmöglichkeiten. Auch wenn sich diese um Kooperationen bemühen, herrscht ein starker Wettbewerb und Sie sind bestimmt nicht das einzige Jungunternehmen, das dem Corporate eine attraktive Lösung anbietet.

Pitch: Bereiten Sie Ihren Pitch, Ihre Projektpräsentation, gründlich vor, bevor Sie dem Corporate gegenüber treten. Eine Lösung kann innovativ sein und überzeugen, muss aber auch für das Unternehmen einen Mehrwert bieten. Stellen Sie sich deshalb die Frage, inwiefern es Berührungspunkte zum Unternehmen gibt und wie dieses Ihre Lösung nutzen kann.

Zeitpunkt: Machen Sie eine Standortbestimmung, und entscheiden Sie basierend darauf, wann welche Art von Zusammenarbeit Sinn macht. Wenn Sie ganz am Anfang stehen und eine innovative Idee haben, diese aber noch weit von einer Umsetzung in ein Produkt entfernt ist, macht es keinen Sinn, über eine Kooperation oder ein Investment zu sprechen. Corporates können Ihnen dann viel eher mit Tipps zur Seite stehen und Sie beraten, in welche Richtung Sie Ihre Idee weiterentwickeln könnten.

Fokus: Möglicherweise werden Sie im Kontakt mit einem Corporate neue Möglichkeiten für Ihr Produkt sehen. Es kann daher durchaus Sinn machen, dass Sie den Fokus Ihrer Aktivitäten verändern, indem Sie sich z. B. auf ein anderes Marktsegment als das ursprünglich geplante ausrichten. Behalten Sie aber im Blick, ob diese Änderungen Ihnen wirklich neue Möglichkeiten – auch bei anderen Kunden – bieten oder vielmehr in eine Sackgasse führen könnten.



Penny Schiffer, Leiterin Swisscom StartUp
www.swisscom.ch/startup

Zukunftschance für die Schweiz

Jede sechste international tätige Schweizer KMU kann als «Born Global» bezeichnet werden. Die Firmen stammen oft aus dem Hochschulumfeld und bearbeiten eine weltweite Marktnische.

Neben Unternehmen, die stufenweise internationalisieren, konnten in den letzten Jahren in verschiedenen Ländern, unter anderem auch in der Schweiz, die Existenz und Einzigartigkeit des Typus Born Global nachgewiesen werden. Es handelt sich dabei um Unternehmen, die bereits kurz nach oder sogar zu Beginn der Aufnahme der Geschäftstätigkeit auf verschiedenen Auslandsmärkten tätig sind.

Die Untersuchungen bestätigen ferner das spezielle Verhalten von Born Globals im Internationalisierungsprozess und die Notwendigkeit, eigens für sie ein Profil zu skizzieren. Die Born Globals sind im Kontext der Internationalisierungstypologie von KMU einzuordnen. Es gilt zu differenzieren zwischen den stufenweise internationalisierenden KMU, den Born Internationals und den Unternehmen, die auf dem Heimmarkt gut etabliert sind und sich als exportierende Unternehmen gewissermassen neu erfinden; man spricht in diesem Zusammenhang von den Born-Again Globals.

Der Anteil der Born Globals ist in den letzten Jahren sukzessive gestiegen. Man geht davon aus, dass heute rund 15 Prozent der exportaktiven KMU in der Schweiz zu dieser Kategorie gehören. In verschiedenen Untersuchungen in der Schweiz konnte nachgewiesen werden, dass die Born Globals durch folgende Eigenschaften gekennzeichnet sind:

- globale Vision bei Gründung
- schnellere, aggressivere und intensivere Internationalisierung
- grössere und breitere Erfahrung der Gründer mit einem internationalen Netzwerk
- tätig in einer globalen Nische
- oft Ursprung in akademischen Spin-offs
- intensiver Mitteleinsatz mit kalkuliertem Risiko

Die Schweiz ist – auch wegen des kleinen Heimmarktes mit ihren vielen jungen, wissenschaftsbasierten Firmen – prädestiniert für Born Globals, die in einer Nische Wachstumsambitionen hegen. Insofern ist es nicht verwunderlich, dass eines der weltweit am meisten zitierten Beispiele aus der Schweiz stammt. Die Rede ist von der Waadtländer Logitech. Indem es gleichzeitig in der Schweiz und in Kalifornien loslegte, hat das Gründerteam die globale Vision von allem Anfang an akzentuiert.

Jungunternehmern mit einer globalen Vision stehen im Ausland verschiedene interessante Unterstützungen zur Verfügung (siehe Box). Der Zugang zu einem starken lokalen Netzwerk kann die ersten Schritte auf einem fremden Markt erleichtern. Eines aber müssen die Gründer selber mitbringen: Eine globale Wachstumsstrategie und den Willen, diese auch umzusetzen.

Prof. Rico J. Baldegger, Director Strategy, Entrepreneurship & Innovation School of Management Fribourg (HEG-FR)

FÖRDERPROGRAMME INTERNATIONAL

Neben den Botschaften, den Swiss Business Hubs, den Leistungen von Switzerland Global Enterprise und verschiedenen «Science and Technology Offices» ist vor allem das Netzwerk von Swissnex (swissnex.org) zu erwähnen. So können Start-ups dank den «CTI Market Entry Camps», die gemeinsam mit der KTI (www.ctistartup.ch) angeboten werden, Kontakte in den aufstrebenden Märkten in Übersee und Asien aufbauen und Marktabklärungen machen. Das Institut für Jungunternehmen IFJ bietet über die Initiative venturelab mit venture leaders (www.venturelab.ch) ein Business-Development-Programm in verschiedenen Metropolen der Welt an.

INNOVATIONSBERATUNG

NANOTECHNOLOGIE

ENERGIETECHNOLOGIE

Ideen. Fragen. Antworten.
Innovationsberatung für KMU

**HIGHTECH
ZENTRUM
AARGAU**



www.hightechzentrum.ch



Start geglückt mit Crowdfunding:
Dominik Solenicki, Christian von Burg
und Joscha Zeltner.

Jungingenieure im Vorwärtsgang

Berufserfahrung: keine. Lust aufs Unternehmertum: viel. So legten Dominik Solenicki, Christian von Burg und Joscha Zeltner, drei Bachelors der Elektrotechnik, im August 2014 los. Ihre Idee: Entwicklung einer kostengünstigen Lasersinteranlage für die Heimwerkstatt.

Das Lasersintern gehört zu den additiven Fertigungsverfahren. «Mit dem konventionellen 3D-Druck», erklärt Dominik Solenicki, «hat es aber so wenig gemeinsam wie ein Fahrrad mit einem Ferrari». Ein handelsüblicher 3D-Drucker legt Kunststoffstränge ab. Ein Lasersintergerät hingegen arbeitet mit einem hochpräzisen Lichtstrahl. Dieser schmilzt ein Kunststoffpulver auf und formt daraus schichtweise beliebige Strukturen.

Das nötige Geld beschafften sich die drei Mittzwanziger auf einer Crowd-

funding-Plattform. Ihr Angebot: 5000 Franken für eine Maschine, die bis dahin nicht unter 150 000 Franken zu haben war. Innerhalb von 40 Tagen kam rund eine Viertelmillion Franken zusammen.

«Unsere ersten Kunden waren Tüftler und Heimwerker», erinnert sich Dominik Solenicki. Doch kaum war der Bausatz ausgeliefert, meldete sich die Industrie im Technopark Aargau. Materialwissenschaftler und Produktionstechniker waren begeistert vom Sintratec Kit.

Die drei Jungunternehmer ergriffen die Gelegenheit. Sie warben bei privaten Geldgebern und potenziellen Kunden einen siebenstelligen Betrag ein und bauten eine Anlage für den professionellen Einsatz. Sie kommt bald auf den Markt und wird schon bald Messergriffe, Rohmuffen und andere Komponenten sintern.

Das Studium haben Solenicki, von Burg und Zeltner einstweilen auf Eis gelegt. Der Masterabschluss muss warten. «Dafür haben wir im Moment schlicht keine Zeit», sagt Dominik Solenicki.

www.sintratec.com

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



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

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

Die nahe Bank



Zürcher
Kantonalbank

GRÜNDER-ABC

Die Toolbox bietet Jungunternehmenden Entscheidungshilfen, Checklisten und Verzeichnisse für Gründung und Aufbau der eigenen Firma.

Die vierte Ausgabe des Gründer-ABC wurde von der Standortförderung des Kantons Zürich (Betreiberin der Plattform www.gruenden.ch), dem Newsportal Startupticker (www.startupticker.ch) und weiteren Partnern erstellt.



**Gründerzentren und
Technologieparks**

58

Start-up Support

60

**Rechtsformen-
übersicht**

68

**Checkliste
Firmengründung**

74

**Informationen für
Nicht-Schweizer**

82

**Wettbewerbe
und Awards**

84

Gründerzentren und Technologieparks

Technopark-Allianz

www.technopark-allianz.ch

SwissParks – Verband der Technologie- und Gründungszentren

www.swissparks.ch

Interessengemeinschaft

Coworking Schweiz

coworking-schweiz.ch

Switzerland Innovation,

Innovationspark an 5 Standorten

www.switzerland-innovation.com

Westschweiz

1 EPFL Innovation Park, Lausanne

www.epfl-innovationpark.ch

2 Biopôle Business Park Lausanne, Epalinges, Life Sciences

www.biopole.ch

3 La Fondation des Ateliers de la Ville de Renens, Renens

www.ateliersvdr.ch

4 TecOrbe, Cleantech, Orbe

www.tecorbe.ch

5 Y-Parc – Swiss Technopole, Yverdon-les-Bains

www.y-parc.ch

6 Zentrum für Mikroschweissen, Sainte-Croix (VD)

www.technopole1450.ch

7 Aéro-pôle Broye, Aviation and aerospace industry, Payerne

www.aeropole.ch

8 Campus Biotech, Genf

www.campusbiotech.ch

9 Impact Hub Geneva

<http://geneva.impacthub.net>

10 Ecllosion SA, Inkubator, Plan-les-Ouates

www.ecllosion.com

11 FONGIT, Technologiezentrum, Plan-les-Ouates

www.fongit.ch

12 Neode Parc Zentrum für Mikro-/ Nanotechnologie, Neuchâtel

www.neode.ch

14 Bluefactory, Innovationsquartier, Freiburg

www.bluefactory.ch

15 Fri Up, Gründerzentrum, Freiburg

www.friup.ch

16 Fri Up, Gründerzentrum Süd, Vaulruz

www.friup.ch

17 Fri Up, Gründerzentrum Nord, Murten

www.friup.ch

18 Innovation Lab Fribourg

www.innolabfribourg.ch

19 Marly Innovation Center, Marly

www.marly-innovation-center.org

20 Venturi Start-up Accelerator, Villaz-St-Pierre

<http://venturi.vivier.ch>

21 Le Vivier, Technologiepark – Parc technologique Villaz-St-Pierre

www.vivier.ch

22 medtech lab, Creapole SA, Courroux

www.creapole.ch

23 media lab, Creapole SA, Le Noirmont

www.creapole.ch

Wallis

25 BioArk, Biotechnologie-Zentrum, Monthey

www.bioark.ch

26 BlueArk, Technozentrum für erneuerbare Energien, Sion

www.blueark.ch

27 IdeArk, Technozentrum für multimodale Interaktion, Martigny

www.ideark.ch

28 PhytoArk, Entwicklungszentrum für Produkte aus Pflanzen, Sion-Contthey

www.phytoark.ch

29 TechnoArk, ICT-Zentrum, Sierre

www.technoark.ch

Bern

30 Impact Hub Bern

www.bern.impacthub.net

31 Switzerland Innovation Park, Biel/Bienne

www.innocampus.ch

32 Technologieparks, Saint-Imier, TP I (Techtransfer), TP III (Cleantech)

www.saint-imier.ch

Nordwestschweiz

33 Basel Inkubator, Start-up Center der Universität Basel und der FHNW

www.basel-inkubator.ch

34 Technologiepark Basel

www.technologiepark-basel.ch

35 Switzerland Innovation Park, Basel

www.switzerland-innovation.com/baselarea

36 Startup Academy, Basel

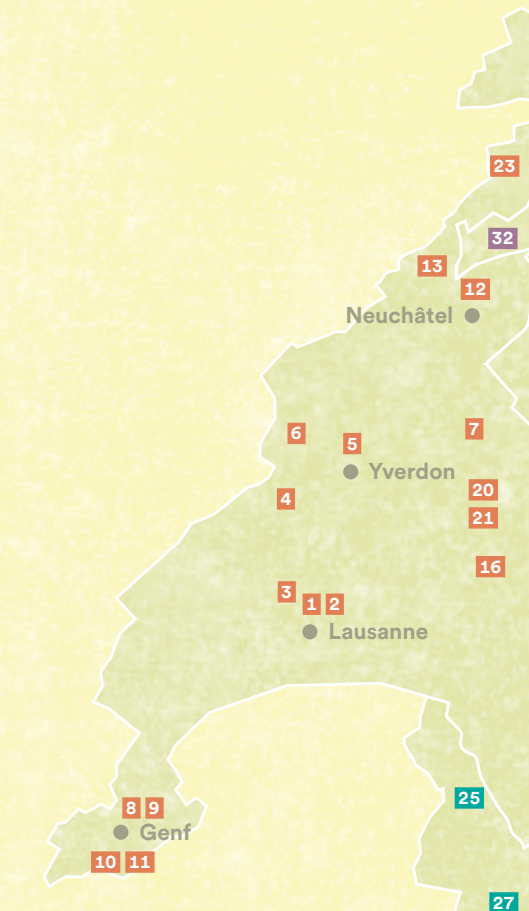
www.startup-academy.ch

37 Stellwerk Basel, für Selbständige der Kreativwirtschaft

www.stellwerkbasel.ch

38 Business Park Laufental & Thierstein, Zwingen

www.bplt.ch



39 business parc, Reinach

www.businessparc.ch

40 Tenum AG, Zentrum für Bau-, Energie- und Umwelttechnologie, Liestal

www.tenum.ch

41 TZW TechnologieZentrum, Witterswil, Life Sciences

www.tzw-witterswil.ch

42 Gründerzentrum Kanton Solothurn, Solothurn

www.gzs.ch

43 Plug & Start, Start-up Factory, Olten

www.plug-and-start.ch

44 SwissbioLabs, Olten, Accelerator für Diagnostik und Bioanalytik

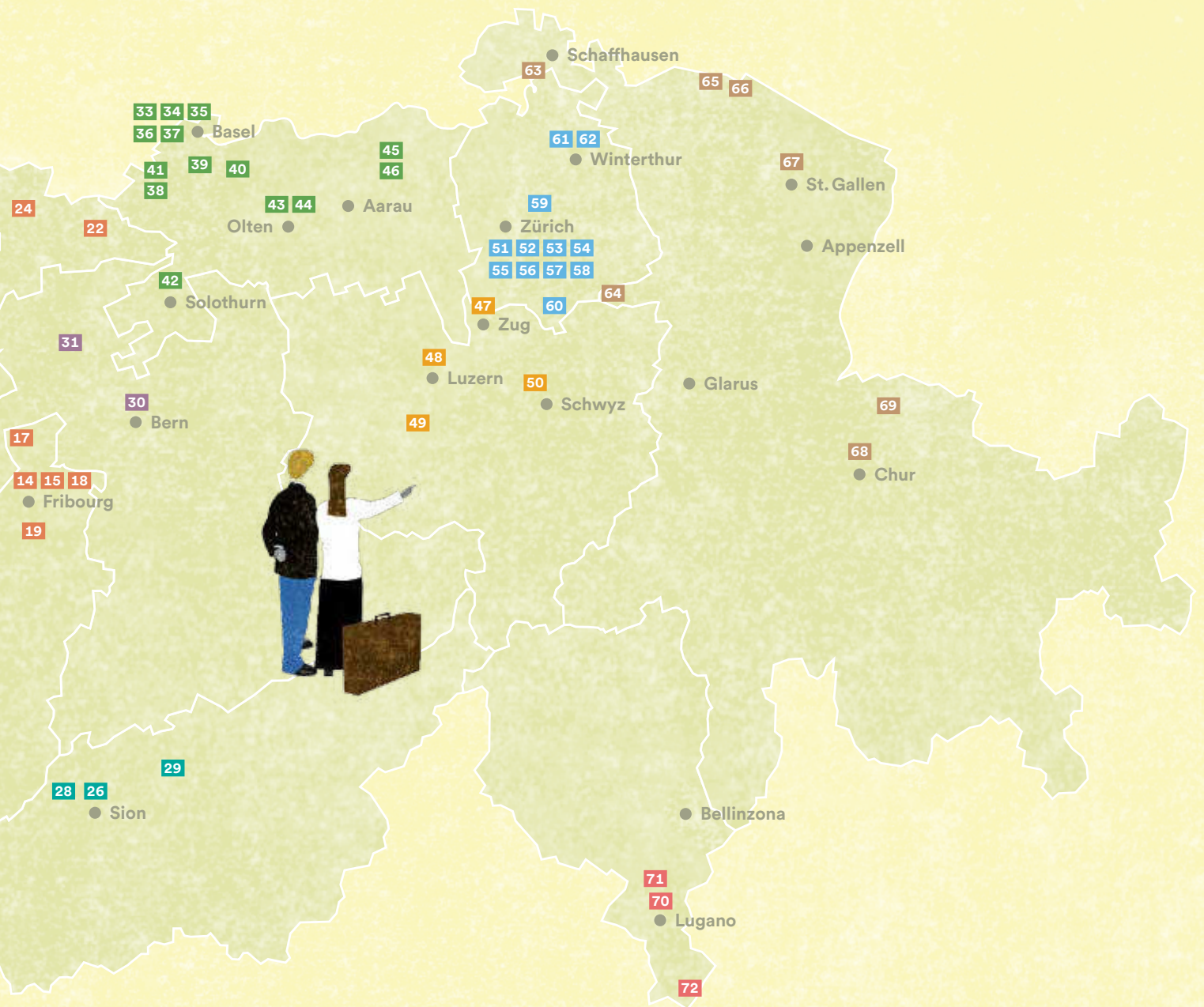
www.swissbiolabs.ch

45 Switzerland Innovation Park Innovaare beim PSI, Villigen

www.parkinnovaare.ch

46 Technopark Aargau, Brugg

www.technopark-aargau.ch



Zentralschweiz

47 BusinessPark Zug, Gründerzentrum
www.businessparkzug.ch

48 Technopark Luzern, ROOT D4
www.technopark-luzern.ch

49 microPark Pilatus, Alpnach
www.microparkpilatus.ch

50 Technologiezentrum Schwyz, Steinen
www.tzsz.ch

Zürich

51 Technopark Zürich
www.technopark.ch

52 BlueLion, Zürich; Inkubator für ICT- und Cleantech-Unternehmen
www.bluelion.ch

53 Impact Hub Zürich
www.zurich.impacthub.ch

54 StartZentrum Zürich
www.startzentrum.ch

55 Switzerland Innovation Park Zürich
www.switzerland-innovation.com/zurich

56 Swiss Startup Factory, Zürich
www.swissstartupfactory.com

57 Bio-Technopark, Schlieren-Zürich
www.bio-technopark.ch

58 startup space, Schlieren-Zürich
www.startup-space.ch

59 glaTec – Empa Inkubator, Dübendorf
www.glatec.ch

60 grow – Gründerorg. Wädenswil
www.grow-waedenswil.ch

61 Technopark Winterthur, Winterthur
www.technopark-winterthur.ch

62 RUNWAY, Start-up Inkubator, ZHAW Winterthur
www.zhaw.ch/runway

Ostschweiz

63 RhyTech – Materials Work, Neuhausen
www.rhytech.ch

64 Stiftung Futur, Business Inkubator, Rapperswil-Jona
www.futur.ch

65 High-Tech-Zentrum, Tägerwil
www.high-tech-center.ch

66 Bodensee Technologie & Trade Center, Gründerzentrum, Kreuzlingen
www.bttc.ch

67 Startfeld Innozentrum, St. Gallen
www.startfeld.ch

68 HTW Entrepreneurship Lab, Chur
www.e-towerchur.ch

69 Innozeta, TRUMPF, Grüşch
www.innozeta.ch

Tessin

70 Centro Promozione Start-up, Lugano
www.cpstartup.ch

71 Tecnopolo Manno

72 Tecnopolo Chiasso
www.agire.ch

Start-up Support

Wer den Schritt in die Selbständigkeit wagt, ist nicht alleine.
Die Herausgeber von GRÜNDEN haben ein Verzeichnis der Schweizer Förderszene zusammengestellt und im GRÜNDER-ABC aufgelistet. Gleichzeitig wurden die Förderangebote in einer Datenbank erfasst, die laufend aktualisiert und weiter ausgebaut wird. Online abrufbar ist dieses Verzeichnis auf gruenden.ch und startupticker.ch.

Anlaufstellen

Adlatus Schweiz Beratungspool www.adlatus.ch	CH
BDO Schweiz * Wirtschaftsprüfungs-, Treuhand- und Beratungsgesellschaft www.bdo.ch	CH
BaselArea.swiss Innovationsförderung und Standortpromotion www.baselarea.swiss	
be-advanced AG Förderagentur für Innovationen des Kantons Bern www.be-advanced.ch	BE
Budliger Treuhand * Treuhand, Wirtschaftsprüfung www.budliger.ch	ZH
Creapole SA Start-up-Förderung www.creapole.ch	JU
EVA Basel: the Basel life sciences start-up agency Förderagentur Life Sciences www.eva-basel.ch	BL, BS
EXPERTsuisse Verband Wirtschaftsprüfung, Steuern und Treuhand www.expertsuisse.ch	CH
fcs company gmbh * Beratung Finanzwesen www.fcscompany.ch	CH
Innovaud Förderplattform für Innovationen www.innovaud.ch	VD
ITS Industrie- und Technozentrum Schaffhausen Innovationsförderung und Technologievermittlung www.its.sh.ch	SH
Jung-Unternehmer-Zentrum Zentren in Flawil, Gossau, Wattwil und Wil www.jungunternehmerzentrum.ch	AR, SG
Jungunternehmerforum Netzwerk und Support für Gründer www.jungunternehmerforum.ch	GR, SG, TG
Kellerhals Carrard * Wirtschaftskanzlei mit Start-up-Desk www.kellerhals-carrard.ch	CH
KMU-Zentrum Graubünden Innovationsplattform www.kmuzentrum.ch	GR
KMU Portal SECO KMU-Portal des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO www.kmu.admin.ch	CH

LawConsulting Schöni * Rechts- und Unternehmensberatung www.lawconsultingschoeni.ch	Deutschschweiz
MSM Gruppe * Begleitung bei Start und Wachstum www.msmgroup.ch	International
Office de Promotion des Industries et des Technologies www.opi.ch	GE
platinn Innovationsplattform www.platinn.ch	West-CH
PWC * Wirtschaftsprüfung, Steuer-, Unternehmens- und Managementberatung www.pwc.com	CH
Schweizer Franchise Verband www.franchiseverband.ch	CH
senExpert Beratungspool www.senexpert.ch	CH
Startfeld Innovations- und Jungunternehmer-Netzwerk www.startfeld.ch	SG
StartNetzwerk Thurgau Förderplattform www.startnetzwerk.ch	TG
StartUp Support Luzern Jungunternehmer-Netzwerk www.luzern-startups.ch	LU
Stiftung The Ark Innovationsplattform www.theark.ch	VS
Swisscom Startup * Produkte, Programme, Beratung für Jungunternehmen www.swisscom.ch > Geschäftskunden > StartUp	CH
Swiss Life * Anlaufstelle für Vorsorge- und Versicherungsfragen www.swisslife.ch/gruenden	CH
Technologieforum Zug Innovationsnetzwerk www.technologieforumzug.ch	ZG
TREUHAND SUISSE Schweizerischer Treuhänderverband www.treuhand-suisse.ch	CH
Zentralschweiz Innovativ Innovationsförderung www.zinno.ch	Zentral-CH

* Private Anbieter von Support-Leistungen für Start-ups



Aus- und Weiterbildung

Business Tools AG Gründerkurse an der ETH Zürich www.btools.ch	ZH
Creative Hub Förderung von Produkt-, Service- und Geschäftsideen www.creativehub.ch	CH
CTI Entrepreneurship Trainingsprogramm für Start-ups der KTI/Innosuisse www.cti-entrepreneurship.ch	CH
ESW start-up Seminar «Berufliche Selbständigkeit» www.esw.ch	ZH
HBM (Henri B. Meier) Unternehmensschule Intensivausbildung für Gründer und Kader wachstumsträchtiger Start-ups an der Universität St. Gallen www.unternehmensschule.es.unisg.ch	CH
Institute for Entrepreneurship & Small and Medium Size Enterprises Masterprogramm Entrepreneurship der Hochschule für Wirtschaft Freiburg www.entrepreneurshipinstitute.ch	West-CH
Schweiz. Institut für Entrepreneurship SIFE Kompetenzzentrum an der Hochschule für Wirtschaft HTW Chur www.sife.ch	CH
Schweiz. Institut für Klein- und Mittelunternehmen KMU Institut der Universität St. Gallen www.kmu.unisg.ch	CH
Smart-up – Inkubator der Hochschule Luzern Unterstützung für Start-ups www.hslu.ch/smart-up	Zentral-CH
Start-Net GmbH Kursprogramm und Netzwerk für Neuunternehmende www.start-net.ch	Nordwest-CH
Startup Weekend Schweiz Entwicklung eines Geschäft-Konzeptes innert 48 Stunden www.startupweekend.ch	CH
Startup Academy www.startup-academy.ch	Nordwest-CH
STARTUP CAMPUS CTI Entrepreneurship Training (Technopark Zürich, ZHAW Winterthur und Startfeld St. Gallen) www.startup-campus.ch	Ost-CH, ZH
venturelab Accelerator-Programm für Start-ups www.venturelab.ch	CH
Wyrsch Unternehmensschule AG Unternehmensschule KMU/Gewerbe www.unternehmensschule.ch	Deutschschweiz

Young Enterprise Switzerland (YES) Schüler und Jugendliche gründen Miniunternehmen www.y-e.ch	CH
Z-Kubator Start-up-Plattform der Zürcher Hochschule der Künste www.zhdk.ch/zkubator	ZH

Bürgschaften

BTG Bürgschaftsgenossenschaft beider Basel www.btg.ch	BL, BS
Bürgschaften für KMU www.kmu-buergschaften.ch	CH
Bürgschaftsfonds des Kantons Schwyz www.szkb.ch/buergschaftsfonds	SZ
Bürgschaftsgenossenschaft Mitte für KMUs www.bgm-ccc.ch	BE, BL, BS, JU, LU, NW, OW, SO
Bürgschaftsgenossenschaft Westschweiz www.cautionnementromand.ch	West-CH
fondetec: financement et hébergement d'entreprises www.fondetec.ch	GE
BGOST Bürgschafts- genossenschaft für KMU www.bgost.ch	Ost-CH, AG, SZ, TI, UR, ZG, ZH
OVAC – Bürgschaftsgenos. des Walliser Gewerbes www.ovac.ch	VS
Technologiefonds Darlehensbürgschaften für Cleantech-Projekte www.technologiefonds.ch	CH



Cluster, Netzwerke

Alp ICT ICT Netzwerk www.alpict.ch	West-CH
BioAlps Life Sciences www.bioalps.org	West-CH
BioValley Life Sciences www.biovalley.ch	Nordwest-CH
BTPZ Building Technology Park Zurich Zentrum für intelligente und nachhaltige Energie- und Gebäudetechnik www.btpz.ch	CH

Cleantech Alps Umwelttechnologie www.cleantech-alps.ch	West-CH
Competence Center for Medical Technology www.ccmmedtech.ch	CH
Consulting Cluster www.consultingcluster.ch	CH
Creative Zürich Kreativwirtschaft www.creativezurich.ch	ZH
CreativeEconomies Forchungsplattform Kultur- und Kreativwirtschaft www.creativeeconomies.com	CH
energie-cluster.ch Energieeffizienz und erneuerbare Energien www.energie-cluster.ch	CH
Energie-Gipfel Plattform für Energiebewusstsein www.energie-gipfel.ch	AG
Finanzplatz Zürich www.finanzplatz-zuerich.ch	Ost-CH, ZH, SZ, ZG
GRID Lucerne ICT Netzwerk www.gridlucerne.ch	LU
Health Tech Cluster Switzerland www.healthtech.ch	International
Logistik Cluster Basel www.logistikcluster-regionbasel.ch	BS
Life Science Zurich Business Network Netzwerk für Kooperationen zwischen Akademie und Industrie www.lifescience-businessnetwork.ch	ZH
Life Sciences Cluster Basel www.lifesciencesbasel.com	Nordwest-CH
Medical Cluster www.medical-cluster.ch	CH
Micronarc Micro- und Nanotechnologien www.micronarc.ch	West-CH
NCB Nano-Cluster Bodensee www.ncb.ch	ZH, Ost-CH
Swiss Plastics Cluster www.swissplastics-cluster.ch	CH
Präzisionscluster Präzisionsindustrie und Mess- und Mikrotechnik www.cluster-precision.ch	Mittelland, Nordwest-CH
Sport Cluster Schweiz Sportwirtschaft www.sportcluster.ch	CH
Swiss Aerospace Cluster Luft- und Raumfahrt www.swiss-aerospace-cluster.ch	CH
Swiss Biotech Association www.swissbiotechassociation.ch	CH
swiss FOOD RESEARCH Agro-Food-Wertschöpfungskette www.foodresearch.ch	CH
Swiss Institute of Service Sciences SISS Expertennetzwerk für Service-Leistungen www.servicescience.ch/siss	CH

Swiss Nano Cube Kompetenzzentrum für Nanotechnologien www.swissnanocube.ch	CH
Swiss Wood Innovation Network www.kmuzentrumholz.ch	CH
swissbiolabs Hub für Diagnostik- und Bioanalytik-Entwicklung in Olten www.swissbiolabs.ch	CH
swisscleantech Wirtschaftsverband www.swisscleantech.ch	CH
Swissphotonics Schweizer Laser und Photonik-Netz www.swissphotonics.net	CH
tcb.ch – ICT Cluster Bern www.tcbe.ch	BE
Toolpoint Laborautomatisierung www.toolpoint.ch	CH
Verband Kreativwirtschaft Schweiz www.kreativwirtschaft.ch	CH
WinLink Verein für Informations- und Kommunikationstechnologie www.winlink.ch	ZH, Ost-CH



Finanzierung

100-days.net Crowdfunding-Plattform für kreative Ideen www.100-days.net	CH
A3 Angels Business Angel Club in Lausanne www.a3angels.ch	West-CH
Albert Koechlin Stiftung Starthilfen für Jungunternehmen www.aks-stiftung.ch	Zentral-CH
BAS – Business Angels Schweiz Business Angel Vereinigung www.businessangels.ch	CH
BioMedPartners AG Venture Capital in den Life Sciences www.biomedvc.com	International
BioValley Business Angels Club Life Sciences www.biobac.ch	Nordwest-CH
Brains to Ventures Beteiligungsunternehmen; Netzwerk von Privatinvestoren www.b-to-v.com	International

Club Valaisan des Business Angels www.bizangels.ch	VS
Eidgenössische Stiftung zur Förderung schweizerischer Volkswirtschaft durch wissenschaftliche Forschung Darlehen bis zu CHF 150 000 www.volkswirtschaft-stiftung.ch	CH
Engagement Migros Förderfonds für Pionierprojekte www.engagement-migros.ch	CH
FAE – Fondation d'aide aux entreprises www.fae-ge.ch	GE
Finanzkompetenzzentrum des Kantons Wallis www.ccf-valais.ch	VS
FIT – fondation pour l'innovation technologique www.fondation-fit.ch	VD
FITEC: Fond. d'impulsion technologique et économique www.fitec.ch	JU
Forschungsfonds Aargau Förderung Technologietransfer www.forschungsfonds-aargau.ch	AG
Gebert Rüt Anschubfinanzierung für Innovationsprojekte www.grstiftung.ch	CH
Go Beyond Early stage investment www.go-beyond.biz	International
Hasler Stiftung: Fokus Informations- und Kommunikationstechnologien www.haslerstiftung.ch	CH
Innovationsfonds der Alternativen Bank Schweiz Darlehen und Bürgschaften www.abs.ch > Innovationsfonds	CH
Innovationsstiftung der Schwyzer Kantonalbank Wachstumsfinanzierung und Nachfolgeregelungen www.szkb.ch/innovationsstiftung	CH
matchINVEST Matching Plattform www.matchinvest.ch	West-CH
Mikrokredit Solidarität Schweiz MSS Mikrokredite bis CHF 30 000 www.mikrokredit-solidaritaet.ch	CH
MSM Investorenvereinigung www.msimgroup.ch/investorenvereinigung	ZH, SH
MTIP – MedTech Innovation Partners AG Frühphasenfinanzierung Medizinaltechnik www.mtip.ch	
Risikokapital Freiburg AG www.capitalrisque-fr.ch	FR
StartAngels Network Business Angel Vereinigung www.startangels.ch	CH
Stiftung zur Förderung von Neuunternehmen (SFN) zinslose Darlehen www.technopark-luzern.ch/angebot/finanzierung	Zentral-CH
Stiftung für Innovation, Entwicklung und Forschung Graubünden Beiträge und Darlehen für innovative Projekte www.innovationsstiftung.gr.ch	GR

Stiftung für technologische Innovation Seed-Finanzierung www.sti-stiftung.ch	BE, SO, FR, NE, JU
Stiftung Seed Capital Freiburg Zinslose Darlehen bis CHF 200 000 www.seedcapital-fr.ch	FR
SVC-AG für KMU-Risikokapital des Swiss Venture Club www.svc-risikokapital.ch	CH
Swiss ICT Investor Club SICTIC Matching-Plattform www.sictic.ch	CH
Swiss Startup Invest Matching-Plattform mit Fokus auf Hightech-Projekte www.swiss-startup-invest.ch	International
Swisscom Ventures Risikokapital, Fokus: IT, digitale Medien und Telekommunikation www.swisscom.ch/de/ventures	CH
Venture Kick Bis 130 000 CHF Startkapital für Hochschul-Spin-offs www.venturekick.ch	CH
Venture Valuation Beratung und kostenlose Informationen zum Thema Bewertung www.venturevaluation.com	CH
Verein GO! Ziel selbstständig Mikrokredite bis CHF 40 000 www.mikrokredite.ch	Zürich und Umgebung
Wemakeit Crowdfunding für kreative Ideen und innovative Produkte www.wemakeit.ch	CH
Zimmermann-KMU-Stiftung Förderung von KMU-Betrieben www.zkmu.ch	LU
Zürcher Kantonalbank – Startup Finance / Pionier Frühphasenfinanzierung von Hightech-Startups www.zkb.ch	CH



Frauen-Netzwerke

femdat Schweizer Expertinnen-Datenbank www.femdat.ch	CH
Geschäftsfrau.ch Förderprogramm für Firmengründung und Nachfolge www.geschaeftsfrau.ch	CH
Mentoringpool für Frauen www.mentoringpool.ch	CH

NEFU Schweiz Netzwerk der Einfrau-Unternehmerinnen www.nefu.ch	CH
PWG – The Professional Women’s Group of Basel www.pwg-basel.ch	Nordwest-CH
VCHU-Verband Schweizer Unternehmerinnen www.vchu.ch	CH
Verband Frauenunternehmen www.frauenunternehmen.ch	CH
Verband Wirtschaftsfrauen Schweiz www.wirtschaftsfrauen.ch	CH
wif – Wirtschaftsforum für Frauen www.wif-wirtschaftsforum.ch	CH
Women’s Forum-Network für die engagierte Business-Frau www.womensforum.ch	CH
Women’s Expo Switzerland Jährliche Messe für Unternehmerinnen in Zürich www.womenexpo.ch	Deutschschweiz
Womenway Female Founder Summit www.womenway.org	CH

Swiss Innovation Forum Innovationskonferenz; Verleihung Swiss Technology Awards www.swiss-innovation.com	CH
Swiss Medtech Day Verleihung Swiss Medtech Award www.swissmedtechday.ch	CH
Startupticker Brunch Treffen der Start-up-Community in Zürich und Lausanne www.startupticker.ch	CH
Start Summit Start-up-Kongress an der Universität St. Gallen www.startsummit.ch	CH
Swiss Startup Day Start-up-Konferenz mit Workshops, Pitching und Networking www.swiss-startup-day.ch	CH



Internationalisierung

CTI Market Entry Camp Marktabklärungen vor Ort: USA, UK, Indien und China www.kti.admin.ch > Unsere Förderprogramme > Für Start-ups > Internationalisierungscamps	International
Swiss Export www.swissexport.ch	CH
swissnex Netzwerk Kontakt-Plattform in San Francisco, Boston, New York, Brasilien, Indien, China www.swissnex.org	International
Switzerland Global Enterprise Förderagentur des Bundes für Export und Investment www.s-ge.ch	International



Konferenzen

Energy Startup Day Konferenz zur Förderung der Zusammenarbeit zwischen Energie Startups und Industrie www.energy-startup-day.ch	CH
Swiss Economic Forum Wirtschaftskonferenz; Verleihung Swiss Economic Awards www.swisseconomic.ch	CH

Netzwerk

Alliance (Westschweiz) Förderung von Innovationsprojekten aus Hochschulen www.alliance-tt.ch	West-CH
Brenet Netzwerk Gebäudetechnik und Erneuerbare Energien www.brenet.ch	CH
Enterprise Europe Network Switzerland Kontaktvermittlung zu Technologiepartnern in über 60 Ländern www.enterprise-europe-network.ch	CH
IDEE-SUISSE Gesellschaft für Ideen- und Innovations-Management www.idee-suisse.ch	ZH, CH
ETH Entrepreneurs Club Förderplattform für Technologie-Unternehmen www.entrepreneursclub.org	ZH
IFJ STARTIMPULS Networking-Veranstaltungen mit Fachreferaten www.ifj.ch/startimpuls	CH
JCI (Junior Chamber International Switzerland) Wirtschaftskammern der Schweiz www.juniorchamber.ch	CH
Junge Wirtschaftskammer Bellevue-Zürich www.jcibz.ch	ZH
Pioneers’ Club PCU Wissensaustausch zwischen jungen und etablierten Unternehmen www.pcunetwork.ch	CH
Startup@UZH Plattform an der Universität Zürich www.startup.uzh.ch	ZH

START Entrepreneurs Plattform an der HSG St. Gallen; Ableger des europäischen Netzwerks START Global www.startentrepreneurs.ch	SG
Swiss Finance Startups Vereinigung www.swissfinancestartups.com	CH
StartUp Forum Aargau Netzwerk-Veranstaltung www.aargauservices.ch	AG
Startup Grind Zurich Erfahrungsaustausch zwischen Unternehmern www.startupgrind.com/zurich	International
swissICT Verband www.swissict.ch	CH
Swiss Startup Association Verband www.swissstartupassociation.ch	CH

Plattformen

Bewilligungen Bewilligungen und reglementierte Berufe in der Schweiz www.bewilligungen.admin.ch	CH
businessplan.ch Businessplan-Tool www.businessplan.ch	CH
Cofoundme Matching zwischen Gründern und Teammitgliedern www.cofoundme.org	CH
gruenden.ch Gründungsplattform des Kantons Zürich www.gruenden.ch	CH
gründen.ch Porträts von Gründerinnen und Gründern www.gründen.ch	CH
IFJ Institut für Jungunternehmen Unternehmen online gründen www.ifj.ch	CH
SECA – Swiss Private Equity & Corporate Finance Association Vereinigung für Unternehmensfinanzierung www.seca.ch	CH
StartBiz Unternehmen online gründen – eine Dienstleistung des SECO www.StartBiz.ch	CH
startup.ch Verzeichnis der Schweizer Start-ups mit Firmenprofilen www.startup.ch	CH
Startups.ch Unternehmen online gründen www.startups.ch	CH
startupticker.ch News-Ticker der Schweizer Start-up Community www.startupticker.ch	CH
startwerk.ch Blog über die Schweizer Start-up-Szene www.startwerk.ch	CH

ETH Pioneer Fellowship Entwicklung von marktfähigen Ideen www.ethz-foundation.ch	ZH
FinTechF10 Accelerator und Inkubator für Fintech-Projekte www.f10.ch	CH
GENILEM Coaching für Neuunternehmen www.genilem.swiss	CH
Innovation Lab Fribourg Förderung von Start-up-Projekten www.innolabfribourg.ch	FR
Kickstart Accelerator Start-up Accelerator www.kickstart-accelerator.com	International
MassChallenge Switzerland Start-up Accelerator www.masschallenge.org/programs/switzerland	International
SEF4KMU Wachstumsprogramm des Swiss Economic Forums und Partner www.sef4kmu.ch	CH
Scale-Up Vaud Support Programm für skalierbare Projekte www.scale-up-vaud.ch	VD
Swisscubator Accelerator und Inkubator in den Bereichen Insurtech und eHealth www.swisscubator.com	CH
UNIL-HEC Accelerator Accelerator der Wirtschaftsfakultät (Uni Lausanne) www.hec.unil.ch/hec	Lausanne



Standort- / Wirtschaftsförderung

Aargau Services Standortförderung www.aargauservices.ch	AG
Amt für Wirtschaft www.ai.ch/afw	AI
Amt für Wirtschaft und Tourismus Graubünden www.awt.gr.ch	GR
BaselArea.swiss www.baselarea.swiss	BL, BS, JU
Business Valais www.business-valais.ch	VS
Kontaktstelle für Wirtschaft Glarus www.glarus.ch/wirtschaft	GL
Kontaktstelle Wirtschaft www.zg.ch/economy	ZG

Office de Promotion économique du canton de Neuchâtel	NE
www.neuchatelinvest.ch	
Promotion économique de la République et Canton de Jura	JU
www.eco.jura.ch	
Promotion économique du Canton de Vaud	VD
www.vd.ch/promotion-économique	
Promotion économique Neuchâtel	NE
www.neuchateleconomie.ch	
Service de la promotion économique, Genève	GE
www.whygeneva.ch	
Standort Promotion in Obwalden	OW
www.iow.ch	
Standortförderung Kanton St. Gallen	SG
www.standort.sg.ch	
Standortförderung Appenzell Ausserrhoden	AR
www.ar.ch/awa	
Standortförderung Kanton Bern	BE
www.berninvest.be.ch	
Standortförderung Kanton Zürich	ZH
www.standort.zh.ch	
Wirtschaftsförderung Kanton Uri	UR
www.standort-uri.ch	
Wirtschaftsförderung Kanton Nidwalden	NW
www.wirtschaftsfoerderung.nw.ch	
Wirtschaftsförderung Kanton Freiburg	FR
www.promfr.ch	
Wirtschaftsförderung Kanton Schaffhausen	SH
www.economy.sh	
Wirtschaftsförderung Kanton Schwyz	SZ
www.schwyz-wirtschaft.ch	
Wirtschaftsförderung Kanton Solothurn	SO
www.standortsolothurn.ch	
Wirtschaftsförderung Luzern	LU
www.luzern-business.ch	
Wirtschaftsförderung Thurgau	TG
www.wifoe.tg.ch	



CSEM	CH
Forschung und Entwicklung www.csem.ch	
Empa Materials Science & Technology	CH
Forschungsinstitut der ETH in St. Gallen, Dübendorf und Thun www.empa.ch	
Entrepreneurship @zhaw	ZH
Transferplattform Bereich Spin-off/Start-up www.zhaw.ch/entrepreneurship	
ETH Transfer	ZH
www.ethz.ch	
Euresearch	CH
Europäische Forschungs- und Innovationsprogramme www.euresearch.ch	
FITT Forschung Innovation Technologietransfer	Nordwest-CH
Technologietransferstelle der Hochschule für Technik der FHNW www.fhnw.ch/technik	
Hightech Zentrum Aargau AG	Nordwest-CH
Innovationsberatung www.hightechzentrum.ch	
InnovationsTransfer Zentralschweiz (ITZ)	Zentral-CH
www.itz.ch	
Micro Center Central-Switzerland AG MCCS	Zentral-CH
Netzwerk Mikrotechnologie www.mccs.ch	
Pactt – Technology Transfer Office (CHUV-UNIL)	VD
Technologietransfer Uni Lausanne und Universitätsspital www.pactt.ch	
Paul Scherrer Institut (PSI)	CH
Transferstelle des Forschungsinstituts für Natur- und Ingenieurwissenschaften www.psi.ch/industry	
Schweiz. Vereinigung für Technologietransfer swiTT	CH
www.switt.ch	
TEK-Vorsprung dank Wissen	Deutschschweiz
Förderung Technologietransfer zwischen ETH Zürich und KMU www.tek-kmu.ch	
Ticinotransfer	TI
www.agire.ch	
TTO – Technology Transfer Office (EPFL)	VD
www.tto.epfl.ch	
Unitec	GE
Technologietransfer Universität Genf www.unige.ch/unitec	
unitectra	BS, BE, ZH
Technologietransfer der Universitäten in Basel, Bern, Zürich www.unitectra.ch	

Technologietransfer

CeTT – Center for Engineering and Technology Transfer	VD
Transferstelle der HEIG-VD (School of Engineering and Management Vaud) www.cett.ch	
CimArk	VS
Walliser Fördernetzwerk für KMU und Start-ups www.cimark.ch	

**Auch Lust
auf eine eigene
Firma?**

Das Gründungsteam des Lausanner Startups Lunaphore Technologies SA



Firmengründung mit bis zu 5'000 Franken Startguthaben

Bei einer Firmengründung erhalten Sie ein Startguthaben in Form von Vergünstigungen im Wert von bis zu 5'000 Franken. Dahinter stehen unsere langjährigen Partner, u.a. Abacus, Google, Mobiliar, PostFinance, Swisscom oder Microsoft. Zusätzlich unterstützt Sie das IFJ Institut für Jungunternehmen mit massgeschneiderten Businessplan-Tools, Buchhaltungslösungen, kostenlosen Kursen und Networking-Events. Mehr als 100'000 Gründer haben seit 1989 von unserem umfassenden Startup-Support profitiert.

Wir freuen uns darauf, auch Sie beim erfolgreichen Start Ihres Jungunternehmens zu begleiten!



www.ifj.ch

Rechtsformenübersicht

	Einzelunternehmen*	Kollektivgesellschaft*
Rechtsgrundlagen	im OR nicht separat geregelt	OR 552–593
Hauptsächlicher Verwendungszweck	Kleinunternehmen, personenbezogene Tätigkeiten (z. B. Künstler)	dauernde, stark personenbezogene Unternehmen
Rechtsnatur	Alleineigentum des Firmeninhabers	Personengesellschaft
Bildung Firmenname generelle Schranke: Täuschungsverbot und öffentliches Interesse OR 944	Familienname des Inhabers mit oder ohne Vorname OR 944, 945 Enthält die Firma weitere Familiennamen, so muss aus ihr hervorgehen, welches der Familienname des Inhabers ist. OR 945 II mögliche Zusätze: Tätigkeit, Fantasie-Bezeichnungen OR 944	freie Wahl der Firma (Personennamen, Tätigkeit, Fantasie-Bezeichnungen – vorausgesetzt der Name ist noch verfügbar, siehe Checkliste Firmengründung ab Seite 74). In der Firma muss die Rechtsform angegeben werden (zulässig: «Kollektivgesellschaft» oder Abkürzung «KIG») OR 944, 950
Entstehung durch ein nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe siehe Kommentar 1, Seite 72	Aufnahme der selbständigen, auf dauernden Erwerb gerichteten wirtschaftlichen Tätigkeit.	Abschluss eines Gesellschaftsvertrages formfrei, d. h. die Kollektivgesellschaft kann ohne schriftliche Vereinbarung entstehen. OR 552 Wenn kein nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe betrieben wird, entsteht die Kollektivgesellschaft erst mit dem Eintrag ins HR. OR 553
Eintrag im HR	zwingend für ein nach kaufmännischer Art geführtes Unternehmen, das einen Jahresumsatz von mindestens CHF 100 000 erzielt HRegV 36	zwingend für ein nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe OR 552 II
Erforderliche Anzahl Inhaber oder Gesellschafter	1 natürliche Person ist alleiniger Geschäftsinhaber	2 oder mehrere natürliche Personen sind Gesellschafter OR 552
Erforderliches Kapital	keine Auflagen	keine Auflagen Höhe und Anteile gemäss Vertrag OR 557 bzw. 531

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

Kommanditgesellschaft*	Gesellschaft mit beschränkter Haftung GmbH	Aktiengesellschaft AG
OR 594–619	OR 772–827	OR 620–763
Spezialfälle, z. B. kleinere Unternehmen, die eine stark personenbezogene Tätigkeit unter Einbezug externer Investoren ausüben	stark personenbezogene Unternehmen	geeignet für fast alle Arten gewinnorientierter Unternehmen
Personengesellschaft	juristische Person, Körperschaft	juristische Person, Körperschaft
<p>freie Wahl der Firma (Personennamen, Tätigkeit, Fantasie-Bezeichnungen – vorausgesetzt der Name ist noch verfügbar, siehe Checkliste Firmengründung ab Seite 74).</p> <p>In der Firma muss die Rechtsform angegeben werden (zulässig: «Kommanditgesellschaft» oder Abkürzung «KmG»).</p> <p>OR 944, 950</p>	<p>freie Wahl der Firma (Personennamen, Tätigkeit, Fantasie-Bezeichnungen – vorausgesetzt der Name ist noch verfügbar, siehe Checkliste Firmengründung ab Seite 74).</p> <p>In der Firma muss die Rechtsform angegeben werden (zulässig: «Gesellschaft mit beschränkter Haftung» oder Abkürzung «GmbH»).</p> <p>OR 944, 950</p>	<p>freie Wahl der Firma (Personennamen, Tätigkeit, Fantasie-Bezeichnungen – vorausgesetzt der Name ist noch verfügbar, siehe Checkliste Firmengründung ab Seite 74).</p> <p>In der Firma muss die Rechtsform angegeben werden (zulässig: «Aktiengesellschaft» oder Abkürzung «AG»).</p> <p>OR 944, 950</p>
<p>Abschluss eines Gesellschaftsvertrages formfrei, d. h. die Kommanditgesellschaft kann ohne schriftliche Vereinbarung entstehen.</p> <p>OR 594</p> <p>Wenn kein nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe betrieben wird, entsteht die Kommanditgesellschaft erst mit dem Eintrag ins HR.</p> <p>OR 595</p>	<p>öffentliche Beurkundung der Gründung, Genehmigung der Statuten, gegebenenfalls Bestimmung der Geschäftsführung sowie der Vertretung und (sofern kein Verzicht gemäss OR 727a II vorliegt) der Revisionsstelle</p> <p>Eintrag ins HR</p> <p>OR 777–779</p>	<p>öffentliche Beurkundung der Gründung, Genehmigung der Statuten, Wahl des VR und (sofern kein Verzicht gemäss OR 727a II vorliegt) der Revisionsstelle.</p> <p>Eintrag ins HR</p> <p>OR 629–643</p>
<p>zwingend für ein nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe</p> <p>OR 594 III</p>	<p>entsteht erst mit dem HR-Eintrag</p> <p>OR 779</p>	<p>entsteht erst mit dem HR-Eintrag</p> <p>OR 643</p>
<p>mind. 1 natürliche Person als unbeschränkt haftender Gesellschafter (Komplementär) sowie mind. 1 natürliche oder juristische Person oder Handelsgesellschaft als beschränkt haftender Gesellschafter (Kommanditär)</p> <p>OR 594</p>	<p>mind. 1 Gesellschafter</p> <p>Gesellschafter können natürliche oder juristische Personen oder Handelsgesellschaften sein.</p> <p>OR 775</p>	<p>mind. 1 Aktionär</p> <p>Aktionäre können natürliche oder juristische Personen oder Handelsgesellschaften sein.</p> <p>OR 625</p>
<p>keine Auflagen</p> <p>Höhe und Anteile gemäss Vertrag</p> <p>OR 598 bzw. 557</p> <p>Kommanditsumme jedes Kommanditärs muss im HR eingetragen werden</p> <p>Art 608, 609 OR und 41 Abs. 2 lit g HRegV</p>	<p>obligatorisches, in den Statuten betragsmässig definiertes Stammkapital, aufgeteilt in Stammanteile mit einem Nennwert von mind. CHF 100</p> <p>OR 774</p> <p>mind. CHF 20 000, jeder Stammanteil muss vollständig einbezahlt sein</p> <p>OR 773, 777c I</p>	<p>obligatorisches, in den Statuten betragsmässig definiertes Aktienkapital, aufgeteilt in Aktien mit einem Nennwert von mind. 1 Rappen</p> <p>OR 622 IV</p> <p>mind. CHF 100 000, davon CHF 50 000 einbezahlt</p> <p>OR 621, 622, 632</p>

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

	Einzelunternehmen*	Kollektivgesellschaft*
Erbringung von Sachwerten anstelle von Geld	möglich	möglich OR 557, 531
Organisation bzw. Organe	keine Organe Treuhand/Revisionsstelle kann eingesetzt werden	Gesellschafter Revisionsstelle kann eingesetzt werden
Haftung/Nachschusspflicht subsidiär = ergänzend zum Gesellschaftsvermögen, wenn dieses ausgeschöpft ist	unbeschränkte Haftung des Inhabers mit dem persönlichen Vermögen	primär Haftung des Gesellschaftsvermögens subsidiäre unbeschränkte und solidarische Haftung jedes Gesellschafters mit dem persönlichen Vermögen OR 568
Beizug von Investoren bzw. Fremdkapital siehe Kommentar 2, Seite 72	sehr beschränkte Möglichkeiten für Fremdkapitalfinanzierung (am ehesten noch Darlehen von Familienmitgliedern oder Freunden)	durch Beitritt OR 569
Gewinn- und Verlusttragung	voll beim Inhaber	gemäss Gesellschaftsvertrag OR 557, 559 f.
Rechnungslegungsrecht	Wenn im letzten Geschäftsjahr ein Umsatzerlös \geq CHF 500 000 erzielt wurde: Pflicht zur Buchführung und Rechnungslegung. Sonst muss lediglich über die Einnahmen und Ausgaben und die Vermögenslage Buch geführt werden. OR 957–963b	Wenn im letzten Geschäftsjahr ein Umsatzerlös \geq CHF 500 000 erzielt wurde: Pflicht zur Buchführung und Rechnungslegung. Sonst muss lediglich über die Einnahmen und Ausgaben und die Vermögenslage Buch geführt werden. OR 957 ff., 558
Besteuerung weitere Informationen siehe www.gruenden.ch	Inhaber für gesamtes Einkommen und Vermögen aus geschäftlichem und privatem Bereich	jeder Gesellschafter für seinen Einkommens- und Vermögensanteil an der Gesellschaft sowie für sein privates Einkommen und Vermögen
Gründungskosten (Beratung, Gründung, Notar, HR-Eintrag)	CHF 500 bis 2500	CHF 2500 bis 5500
Geschäftsführung und Vertretung	durch den Inhaber und allfällige von ihm ernannte Personen	durch jeden Gesellschafter einzeln, sofern nicht durch Gesellschafterbeschluss anders geregelt Es muss jedoch mind. 1 Gesellschafter zur Vertretung befugt sein weitere Zeichnungsberechtigte gemäss Gesellschafterbeschluss OR 563, 566

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

Kommanditgesellschaft*	Gesellschaft mit beschränkter Haftung GmbH	Aktiengesellschaft AG
möglich OR 598 bzw. 557, 531	möglich, besonderes Verfahren OR 777c II i. V. m. 628 u. 634	möglich, besonderes Verfahren OR 628, 634
Gesellschafter Revisionsstelle kann eingesetzt werden	– Gesellschafterversammlung – Geschäftsführung (mit mind. 1 Mitglied) – Revisionsstelle, sofern kein Verzicht OR 727a II OR 804 ff.	– Generalversammlung – VR (mit mind. 1 Mitglied) – Revisionsstelle, sofern kein Verzicht OR 727a II OR 698 ff.
primär Haftung des Gesellschaftsvermögens subsidiäre unbeschränkte solidarische Haftung jedes Komplementärs mit dem persönlichen Vermögen OR 604 subsidiäre beschränkte solidarische Haftung jedes Kommanditärs (Haftung mit Kommanditsumme) OR 608	ausschliessliche Haftung des Gesellschaftsvermögens OR 794 fakultative beschränkte Nachschusspflicht gemäss Statuten Betrag der mit einem Stammanteil verbundenen Nachschusspflicht muss in den Statuten festgelegt sein und darf das Doppelte des Nennwertes des Stammanteils nicht übersteigen. Haftung nur für die mit den eigenen Stammanteilen verbundenen Nachschüsse OR 795	ausschliessliche Haftung des Gesellschaftsvermögens OR 620 I, II lediglich Pflicht der Aktionäre zur vollen Einzahlung des auf ihre Aktien entfallenden Aktienkapitalanteils (Liberierung) OR 680
durch Beitritt als Kommanditär oder Komplementär OR 612	Beizug von Fremdkapital erhalten GmbH nur gegen persönliche Haftung der Inhaber OR 781	Es empfiehlt sich, eine AG zu gründen, wenn man viel Fremdkapital aufnehmen muss. OR 650 ff.
gemäss Gesellschaftsvertrag OR 598, 601	Gesellschafter haben Anspruch auf einen Anteil am Bilanzgewinn gemäss Gesetz und Statuten. OR 798, 801 i. V. m. 660 ff.	Aktionäre haben Anspruch auf einen Anteil am Bilanzgewinn gemäss Gesetz und Statuten. OR 660 ff.
Wenn im letzten Geschäftsjahr ein Umsatzerlös \geq CHF 500 000 erzielt wurde: Pflicht zur Buchführung und Rechnungslegung. Sonst muss lediglich über die Einnahmen und Ausgaben und die Vermögenslage Buch geführt werden. OR 957 ff., 598 II i. V. m. 558	ja OR 957 ff.	ja OR 957 ff.
jeder Gesellschafter für seinen Einkommens- und Vermögensanteil an der Gesellschaft sowie für sein privates Einkommen und Vermögen	Gesellschaft für Gewinn und Kapital Gesellschafter für Anteile als Vermögen und auf Gewinnverteilungen als Einkommen	Gesellschaft für Gewinn und Kapital Aktionär für Aktien als Vermögen und auf Dividenden als Einkommen
CHF 2500 bis 5500	ab CHF 3000	ab CHF 3000
durch jeden Komplementär einzeln, sofern nicht durch Gesellschafterbeschluss anders geregelt es muss jedoch mind. 1 Komplementär zur Vertretung befugt sein. der Kommanditär ist zur Führung der Geschäfte der Gesellschaft weder berechtigt noch verpflichtet. OR 600 I weitere Zeichnungsberechtigte gemäss Gesellschafterbeschluss OR 599, 603/563	Geschäftsführung durch alle Gesellschafter gemeinsam, sofern nicht durch Statuten abweichend geregelt OR 809 I jeder Geschäftsführer ist zur Vertretung der Gesellschaft berechtigt. die Statuten können die Vertretung abweichend regeln, jedoch muss mind. 1 Geschäftsführer zur Vertretung befugt sein. OR 814 f.	Geschäftsführung durch VR gesamthaft, sofern nicht durch Organisationsreglement an einzelne VR-Mitglieder oder Dritte übertragen OR 716 b Vertretung durch jeden VR einzeln, sofern nicht durch Statuten, Organisationsreglement oder VR-Beschluss an einzelne VR-Mitglieder oder Dritte übertragen OR 718 I, II mind. 1 VR-Mitglied muss zur Vertretung befugt sein. OR 718 III

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

	Einzelunternehmen*	Kollektivgesellschaft*
Übertragung der Mitgliedschaft (Exit, Mitarbeiter-Beteiligung etc.) siehe Kommentar 3, Seite 72	keine Mitgliedschaft, ganze oder teilweise Veräusserung des Geschäftsbetriebes	nach Gesellschaftsvertrag (OR 557 I); wenn keine Regelung im Gesellschaftsvertrag, mit Zustimmung aller Gesellschafter (OR 557 II mit Verweis auf OR 542)
Nationalitäts- und Wohnsitzvorschriften Aufenthalts- und Arbeitsbewilligung siehe Kommentar 4, Seite 72	Es ist nicht erforderlich, dass der Inhaber Wohnsitz in der Schweiz hat.	Es ist nicht erforderlich, dass die Gesellschafter Wohnsitz in der Schweiz haben.
Meldepflichten		
Verzeichnis- und Aufbewahrungspflichten		

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

Kommentare

- 1 Eine selbständig, auf dauernden Erwerb gerichtete wirtschaftliche Tätigkeit, die nicht notwendigerweise eine Gewinnstrebigkeit voraussetzt.
 - 2 Neben den genannten gesellschaftsrechtlichen Möglichkeiten der Aufnahme externer Investoren gibt es vertragliche Möglichkeiten, die sich zwischen Fremd- und Eigenkapital bewegen, z. B. Wandel- und Optionsdarlehen oder Darlehen mit erfolgsabhängigem Zinssatz.

Der Verein GO! www.mikrokredite.ch spricht Finanzierungen bis CHF 40 000 für alle Rechtsformen.
 - 3 Exit: Bei allen Formen ist es möglich, den Geschäftsbetrieb durch die Übertragung der Aktiven und Passiven zu veräussern. Die Übernahme des Vermögens oder des Geschäftes von Kollektivgesellschaften, Kommanditgesellschaften, Kommanditaktiengesellschaften, Aktiengesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung, Genossenschaften, Vereinen, Stiftungen und Einzelunternehmen, die im Handelsregister eingetragen sind, richtet sich nach den Vorschriften des Fusionsgesetzes (OR 181 IV). In den übrigen Fällen sind OR 181 I, II und III (Weiterhaftung des Veräusserers) zu beachten. Für den Übergang von Arbeitsverhältnissen vgl. OR 333 ff.

Mitarbeiter-Beteiligung: Alternativen zur Übertragung von Unternehmensanteilen (z. B. Aktien) sind u. a. Verträge auf Boni und die Gewinnbeteiligung.
 - 4 Zur Arbeitsaufnahme benötigen ausländische Staatsangehörige eine Arbeits- und Aufenthaltsbewilligung, die sie zur Ausübung einer Erwerbstätigkeit berechtigt: Bei Bürgern aus EU*/EFTA**-Mitgliedstaaten ist eine gültige Aufenthaltsbewilligung (Ausweis L oder B EU/EFTA) erforderlich. Erstmalige Arbeitsbewilligungen für Nicht-EU-/EFTA-Angehörige sind möglich, sofern es sich um qualifizierte Arbeitskräfte handelt oder besondere Gründe eine Ausnahme rechtfertigen. Weitere Informationen: www.sem.admin.ch bzw. Anlaufstellen in den Kantonen.
- * EU-27 Mitgliedstaaten: Belgien, Bulgarien, Dänemark, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Grossbritannien (Vereinigtes Königreich), Irland, Italien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Malta, Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Schweden, Slowakei, Slowenien, Spanien, Rumänien, Tschechische Republik, Ungarn, Zypern.

Kroatischen Staatsangehörigen gewährt die Schweiz seit dem 1. Juli 2014 separate Kontingente.
- ** EFTA-Mitgliedstaaten: Island, Liechtenstein, Norwegen, Schweiz.

Kommanditgesellschaft*	Gesellschaft mit beschränkter Haftung GmbH	Aktiengesellschaft AG
nach Gesellschaftsvertrag (OR 598 I); wenn keine Regelung im Gesellschaftsvertrag, mit Zustimmung aller Gesellschafter (OR 598 II mit Verweis auf OR 557 und 542)	schriftliche Übertragung der Stammanteile OR 785 Sofern nicht durch Statuten anders geregelt, Zustimmung der Gesellschafterversammlung (mind. 2/3 der vertretenen Stimmen sowie absolute Mehrheit des gesamten Stammkapitals, mit dem ein ausübbares Stimmrecht verbunden ist). OR 786, 808b I Ziff. 4	frei, sofern keine gesetzlichen oder statutarischen Übertragungsbeschränkungen bestehen OR 684 ff.
Es ist nicht erforderlich, dass die Gesellschafter Wohnsitz in der Schweiz haben.	Mindestens ein Geschäftsführer muss zur Vertretung befugt sein. Die Gesellschaft muss durch eine Person vertreten werden können, die Wohnsitz in der Schweiz hat. Diese Person muss Geschäftsführer oder Direktor sein. OR 814 II, III	Mindestens ein Mitglied des Verwaltungsrates muss zur Vertretung befugt sein. Die Gesellschaft muss durch eine Person vertreten werden können, die Wohnsitz in der Schweiz hat. Diese Person muss Mitglied des Verwaltungsrates oder Direktor sein. OR 718 III, IV
	Pflicht zur Meldung des wirtschaftlich Berechtigten, wenn alleine oder in gemeinsamer Absprache mit Dritten eine Beteiligung von mehr als 25 % erworben wird. OR 790a	Der Erwerb von Inhaberaktien muss der Gesellschaft innert Monatsfrist gemeldet werden. OR 697i Pflicht zur Meldung des wirtschaftlich Berechtigten, wenn alleine oder in gemeinsamer Absprache mit Dritten eine Beteiligung von mehr als 25 % erworben wird. OR 697j
	Pflicht zur Führung eines Verzeichnisses der wirtschaftlich berechtigten Personen. Zehnjährige Aufbewahrungspflicht. Pflicht zur Gewährleistung des jederzeitigen Zugriffs in der Schweiz. OR 790a i. V. m. OR 697l	Pflicht zur Führung eines Verzeichnisses der Inhaberaktionäre und der wirtschaftlich berechtigten Personen. Zehnjährige Aufbewahrungspflicht. Pflicht zur Gewährleistung des jederzeitigen Zugriffs in der Schweiz. OR 697l

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

Hinweis zu Einzelunternehmen

Die Einzelfirma ist die Rechtsform, welche in der Schweiz (nach der GmbH) am zweithäufigsten gewählt wird. Kleine Firmen im Dienstleistungsbereich (Informatiker, Coiffeure, Praxen) und allgemein kleine Handwerksbetriebe und Detailhandelsgeschäfte (Maler, Modegeschäft) haben oft diese Rechtsform.

Die Aussage «man muss eine GmbH gründen, um nicht persönlich zu haften» ist mit Vorsicht zu geniessen und sollte nicht der alleinige Grund sein, wieso die Rechtsform der GmbH gewählt wird. In der Praxis ist es so, dass auch der/die Gründer einer GmbH oder AG für aufgenommenes Fremdkapital bei Banken mit ihrem Privatvermögen haften. Dies wird von den Banken vertraglich geregelt und ist unabhängig von der Rechtsform. Ausschlaggebend sollte vielmehr sein, wie viele Personen an der Gründung beteiligt sind oder ob es für Marketingzwecke unabdingbar ist, als GmbH aufzutreten. Läuft das Geschäft nicht so gut wie geplant, kann eine Einzelfirma einfacher liquidiert werden.

Text beige-steuert von «Verein GO! Ziel Selbstständig», www.mikrokredite.ch

Hinweis für Verwaltungsräte und Geschäftsführer

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

Text beige-steuert von MSM Group AG, Winterthur

Hinweis auf einfache Gesellschaft und Kollektivgesellschaft

Die einfache Gesellschaft ist eine Rechtsgemeinschaft und eine Personengesellschaft nach Schweizer Recht. Nach Art. 530 OR ist sie definiert als vertragsmässige Verbindung von zwei oder mehreren Personen zur Erreichung eines gemeinsamen Zwecks mit gemeinsamen Kräften oder Mitteln. Nach Art. 530 Abs. 2 OR ist die einfache Gesellschaft auch negativ definiert als jene Gesellschaftsform, die entsteht, wenn die Voraussetzungen für keine andere Gesellschaftsform erfüllt sind. Wenn Sie «unter einer gemeinsamen Firma ein Handels-, ein Fabrikations- oder ein anderes nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe betreiben» (Art. 552 OR), werden Sie zu einer Kollektivgesellschaft.

Der einfachen Gesellschaft fehlt die Rechtspersönlichkeit und somit auch die Handlungsfähigkeit. Die Gesellschafter haften primär, unbeschränkt und solidarisch für die Schulden der Gesellschaft. Halten Sie sich vor Augen, dass Sie, falls Sie sich für keine andere Rechtsform entscheiden und gemeinsam mit anderen unternehmerisch tätig werden, eine einfache Gesellschaft oder eine Kollektivgesellschaft werden. Beide können formlos, d. h. ohne schriftlichen Vertrag durch blosses Handeln entstehen: z. B. durch Auftritt unter einem gemeinsamen Namen, gemeinsames Briefpapier sowie Offerten und Rechnungsstellung im Namen der Gemeinschaft.

Text beige-steuert von MSM Group AG, Winterthur

Checkliste Firmengründung

Nicht alle Punkte müssen im konkreten Einzelfall zwingend zur Anwendung kommen.
Einige Themen werden auf www.gruenden.ch weiter vertieft.

Vorbereitung

	Alle drei Rechtsformen	GmbH	AG
Grundsätzliche rechtliche Überlegungen	Unabhängig von der Rechtsform sollte sich jede Firmengründerin/jeder Firmengründer bewusst sein, dass es Tätigkeiten und Austauschbeziehungen gibt, die vertraglich geregelt werden sollten.	Gesellschaftsrechtliche Fragen sind vor der Gründung zu entscheiden und schriftlich festzuhalten (z. B. in einem Gesellschafter- bzw. Aktionärsbindungsvertrag). Wurden bereits Immaterialgüter-Rechte (z. B. Erfindungen, Designs, Software-Code) erstanden, sind diese in die Gesellschaft einzubringen. Der Kauf eines Aktien-Mantels ist nichtig.	
Grobkonzept oder Businessplan erstellen	Prüfen Sie gleich zu Beginn, ob Sie die persönlichen Voraussetzungen für eine selbständige Tätigkeit erfüllen und über genügend Know-how bzw. Erfahrung verfügen. Beraten Sie sich mit Ihren Familienmitgliedern, Freunden und Bekannten und erstellen Sie ein Grobkonzept oder einen Businessplan.		
Bewilligungen einholen	Klären Sie ab, ob für die Ausübung der geplanten Tätigkeit Bewilligungen einzuholen oder sonstige gesetzliche Auflagen zu erfüllen sind. Mehr Informationen: www.bewilligungen.admin.ch (nationale Ebene) oder kantonale Plattformen.		
	Einzelunternehmen	GmbH	AG
Vorabklärung Anerkennung der Selbständigkeit	Klären Sie frühzeitig bei Ihrer Ausgleichskasse ab, ob die von Ihnen geplante Tätigkeit <i>AHV-rechtlich als selbständige Erwerbstätigkeit anerkannt</i> wird. Mehr Informationen: www.ausgleichskasse.ch . Bei einigen Berufsgruppen und Branchen erfolgt die Anerkennung der Selbständigkeit ausschliesslich durch die SUVA. Mehr Informationen: www.suva.ch	Anerkennung nicht nötig, weil juristische Person	
	Alle drei Rechtsformen		
Vorabklärung erforderliche Versicherungen vor allem Personenversicherungen	Klären Sie <i>Ihre Versicherungsbedürfnisse</i> und <i>-pflichten</i> , inkl. diejenigen, die Ihre geschäftlichen Risiken decken. Lassen Sie sich von der SUVA www.suva.ch , Ihrem Berufsverband und privaten Anbietern Offerten unterbreiten. Die Höhe der Prämien richtet sich jeweils nach dem versicherten Lohn. Mehr Informationen: www.bsv.admin.ch > Praxis > KMU/Betriebe > KMU Ratgeber		
	Einzelunternehmen	GmbH	AG
	Regeln Sie die folgenden Versicherungen <i>für sich</i> : – 1. Säule (AHV, IV, EO), Kinderzulagen** – Pensionskasse (2. Säule)** – Krankentaggeldversicherung*** – Unfallversicherung*** Einzelunternehmen sind verpflichtet, sich einer Familienausgleichskasse anzuschliessen; auch dann, wenn ausschliesslich kinderlose Personen, Teilzeitmitarbeitende oder gar keine Angestellten beschäftigt werden. Wenn Sie <i>Personal beschäftigen</i> , sind Sie verpflichtet, eine Unfallversicherung abzuschliessen und die Mitarbeitenden bei der AHV anzumelden. Bei der Pensionskasse besteht eine Versicherungspflicht ab einem Jahreslohn von CHF 21 150 (Stand 2016). Der Abschluss einer Krankentaggeldversicherung ist gesetzlich nicht vorgeschrieben, jedoch üblich und empfehlenswert.	Regeln Sie die folgenden Versicherungen <i>für sich* und Ihre Arbeitnehmenden</i> : – 1. Säule (AHV, IV, EO), Kinderzulagen** – Pensionskasse (2. Säule), obligatorisch – Arbeitslosenversicherung ALV – Krankentaggeldversicherung*** – Unfallversicherung (obligatorisch: Betriebsunfall BU; Nichtbetriebsunfall NBU, nur wenn wöchentlich mehr als 8 Arbeitsstunden) * Sie gelten versicherungstechnisch als Angestellter, wenn Sie als (Mit-)Eigentümer der AG/GmbH in der Unternehmung tätig sind. ** Wenden Sie sich hierfür an die für Sie zuständige Ausgleichskasse bzw. Familienausgleichskasse. Mehr Informationen: www.ausgleichskasse.ch *** Nicht zwingend erforderlich, aber je nach Sachlage empfehlenswert.	
Sicherstellung Finanzierung	Die Kapitalsuche ist eine weitere Herausforderung. Beachten Sie, dass mögliche Geldgeber einen Businessplan verlangen, um sich ein Bild über Ihr Projekt und dessen Erfolgchancen zu verschaffen. Ist die Finanzierung gesichert, können Sie ein Firmenkonto bei der Bank Ihrer Wahl eröffnen.		

	Alle drei Rechtsformen		
Räumlichkeiten	In Zürich müssen häufig bis zu sechs Monatsmieten bar als Depot einbezahlt werden. Dies ist viel Kapital, welches dann für den Aufbau der Firma fehlt. Unter gewissen Voraussetzungen ist es möglich, eine Mietkautionsversicherung abzuschliessen (GO! bietet Kreditnehmenden eine Mietkautionsversicherung zu Vorzugskonditionen an www.mikrokredite.ch). Wenn die Firma genügend flüssige Mittel hat, kann die Versicherung gekündigt und das Mietzinsdepot cash geleistet werden. Bei einem allfälligen Um-/Neubau ist die lokale Baubehörde beizuziehen.		
	Alle drei Rechtsformen		
Firmennamen bestimmen	Legen Sie den Firmennamen fest. Es empfiehlt sich, die Verfügbarkeit des geplanten Namens zu klären, damit es zu keinen Auseinandersetzungen mit Firmen kommt, die einen ähnlichen Namen führen. Sie können beim Eidg. Amt für das Handelsregister unter www.regix.ch eine Firmenrecherche in Auftrag geben.		
	Einzelunternehmen	GmbH	AG
Firmennamen bestimmen	Beim Einzelunternehmen muss Ihr Nachname im Firmennamen enthalten sein.	Beachten Sie, dass in der Firmenbezeichnung die Rechtsform (AG/GmbH) angegeben werden muss.	
	Alle drei Rechtsformen		
Domain Name	Registrieren Sie den gewünschten/verfügbaren Domain Namen bei einem Registrar.		
	Alle drei Rechtsformen		
Bereitstellung Briefschaften und Internet-Auftritt	Entwickeln Sie Ihr Logo und Ihre Corporate Identity für die Briefschaften und den Internet-Auftritt. Ziehen Sie wenn möglich eine Fachperson bei. Wenn Sie Ihr Logo als <i>Bildmarke</i> schützen möchten, ist es beim Institut für Geistiges Eigentum IGE www.ige.ch anzumelden. Behalten Sie im Hinterkopf, dass der visuelle Auftritt zwar wichtig ist, Sie aber in erster Linie an Ihrem Produkt bzw. Ihrer Dienstleistung sowie an Ihrer Kundenorientierung gemessen werden. Beachten Sie die Firmengebrauchspflicht gemäss Art. 954a OR: In der Korrespondenz, auf Bestellscheinen und Rechnungen sowie in Bekanntmachungen muss die im HR eingetragene Firma oder der im HR eingetragene Name vollständig und unverändert angegeben werden. Zusätzlich können Kurzbezeichnungen, Logos, Geschäftsbezeichnungen, Enseignes und ähnliche Angaben verwendet werden.		
	Einzelunternehmen		
Prüfung der Pflicht zur Eintragung im HR	Natürliche Personen, die ein nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe betreiben und während eines Jahres Roheinnahmen von mind. CHF 100 000 (Jahresumsatz) erzielen, sind verpflichtet, ihr Einzelunternehmen ins HR eintragen zu lassen (Art. 36 HRegV). HRegV siehe www.admin.ch > Bundesrecht > Systematische Rechtsammlung (nach dem Begriff «hregv» suchen)		

Gründung

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

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

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

	GmbH	AG	
Vorbereitung Gründungspapiere für Personen und Gründer	Gründungsinformationen und Dokumente – Angaben zu den im Handelsregister einzutragenden Personen: Natürliche Personen: <ul style="list-style-type: none"> • Familienname • gegebenenfalls Ledigname • alle Vornamen in der richtigen Reihenfolge • allfällige Ruf-, Kose- oder Künstlernamen • allfällige schweizerische oder gleichwertige ausländische Titel • Geburtsdatum • Geschlecht • politische Gemeinde des Heimatortes oder bei ausländischen Staatsangehörigen: die Staatsangehörigkeit • politische Gemeinde des Wohnsitzes oder bei einem ausländischen Wohnsitz: der Ort und die Landesbezeichnung • Ausweiskopie (Pass oder ID) aller einzutragenden Personen • Art, Nummer und Ausgabeland des Ausweisdokuments • Funktion in der Gesellschaft • Art der Zeichnungsberechtigung Juristische Personen: <ul style="list-style-type: none"> • Firma bzw. Name • Unternehmensidentifikationsnummer (UID) • Sitz • Funktion Angaben zu Gründern, die <i>nicht</i> im Handelsregister eingetragen werden sollen: Natürliche Personen: <ul style="list-style-type: none"> • Familienname • alle Vornamen in der richtigen Reihenfolge • Geburtsdatum • politische Gemeinde des Heimatortes oder bei ausländischen Staatsangehörigen: die Staatsangehörigkeit; • politische Gemeinde des Wohnsitzes oder bei einem ausländischen Wohnsitz: der Ort und die Landesbezeichnung Juristische Personen: <ul style="list-style-type: none"> • Firma bzw. Name • Unternehmensidentifikationsnummer (UID) • Sitz 	– HR-Anmeldung, versehen mit den Unterschriften von zwei Mitgliedern der Geschäftsführung oder von einem Mitglied mit Einzelzeichnungsberechtigung sowie mit den Unterschriften aller zeichnungsberechtigten Personen (weitere Mitglieder der Geschäftsführung, Prokuristen, andere Vertretungsberechtigte). Alle Unterschriften müssen amtlich beglaubigt sein. – falls die Funktion der Geschäftsführer auf einer Wahl beruht: Nachweis, dass die betroffenen Personen die Wahl angenommen haben (Wahlannahme-Erklärung, sofern sich die Wahlannahme nicht aus der Gründungsurkunde ergibt) – gegebenenfalls Beschluss der Gründer oder, soweit die Statuten dies vorsehen, der Beschluss der Geschäftsführer – über die Regelung des Vorsitzes der Geschäftsführung – über die Ernennung weiterer zur Vertretung berechtigter Personen – Lex-Friedrich-Erklärung, falls die Gesellschaft den Erwerb von Immobilien bezweckt, die nicht als ständige Betriebsstätte dienen – Über Handelsgesellschaften und juristische Personen, die an der GmbH beteiligt sind und die ihren Sitz ausserhalb der Schweiz haben, ist ein Auszug aus dem ausländischen Handelsregister (durch das zuständige Amt am Ort der Eintragung der Hauptniederlassung per neuestem Datum beglaubigt) oder, wenn ein solcher nicht erhältlich ist, eine gleichwertige Urkunde über ihren rechtlichen Bestand beizubringen.	– HR-Anmeldung, versehen mit den Unterschriften von zwei Mitgliedern des VR oder von einem Mitglied mit Einzelzeichnungsberechtigung sowie mit den Unterschriften aller zeichnungsberechtigten Personen (weitere Mitglieder des VR, Direktoren, Geschäftsführer, Prokuristen, andere Vertretungsberechtigte). Alle Unterschriften müssen amtlich beglaubigt sein. – Nachweis, dass die Mitglieder des VR ihre Wahl angenommen haben (Wahlannahme-Erklärung, sofern sich die Wahlannahme nicht aus der Gründungsurkunde ergibt) – Protokoll des VR über seine Konstituierung, über die Regelung des Vorsitzes und über die Erteilung der Zeichnungsbefugnisse – Lex-Friedrich-Erklärung, falls die Gesellschaft den Erwerb von Immobilien bezweckt, die nicht als ständige Betriebsstätte dienen

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

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

Anmeldung beim HR-Amt	Alle drei Rechtsformen		
	<p>Die Anmeldung (selbst verfasst oder Formular des HR-Amtes) ist beim kantonalen HR-Amt am Sitz der Firma einzureichen. Dies kann persönlich oder auf dem Postweg geschehen. Es empfiehlt sich, einen HR-Auszug zu bestellen.</p> <p>Die Anmeldung wird durch das HR-Amt geprüft. Sind die Anmeldeunterlagen vollständig und gesetzeskonform, erfolgt der Eintrag im kantonalen HR innerhalb von rund 7 Arbeitstagen.</p> <p>Der Eintragungstext wird an das Eidg. Amt für das HR weitergeleitet. Mit dessen Genehmigung nach 1 bis 2 Arbeitstagen ist die Eintragung abgeschlossen. Das Eidg. Amt für das HR ordnet anschliessend die Publikation der Eintragung im Schweizerischen Handelsamtsblatt SHAB an. Dies dauert ca. 3 Arbeitstage.</p> <p><i>Eintragungsgebühren:</i> beim Einzelunternehmen CHF 120; bei der AG CHF 600 (bei Kapital über CHF 200 000 Zuschlag); bei der GmbH CHF 600 (bei Kapital über CHF 200 000 Zuschlag). Für jede einzutragende Funktion CHF 20; für jede einzutragende Zeichnungsberechtigung CHF 30.</p> <p><i>Weitere Kosten (Beispiel Kanton Zürich):</i> Erstellung einer Anmeldung CHF 70, HR-Auszug CHF 50, Eintragungsbestätigung vor SHAB-Publikation CHF 80, Kanzleigeühren je nach Umfang zwischen CHF 5 und 150.</p>		
	GmbH	AG	
	<p>Sobald die Gesellschaft im HR eingetragen ist, kann sie nach Vorweisen des HR-Auszuges bei der Bank über das einbezahlte Kapital verfügen. Die Gesellschaft (als juristische Person) ist gegründet bzw. erlangt ihre Rechtspersönlichkeit, wenn der HR-Eintrag vollzogen wurde. Von diesem Zeitpunkt an ist die Firma vollumfänglich handlungsfähig.</p> <p><i>Rechtshandlungen vor der Eintragung:</i> Es können bereits vor der Eintragung Rechtshandlungen vorgenommen werden. Doch gilt es dabei zu beachten, dass die Handelnden in diesem Falle persönlich und solidarisch haften. Von dieser Haftung können sich die Handelnden nur befreien, wenn die Verpflichtungen ausdrücklich im Namen der zu gründenden Gesellschaft eingegangen und innert 3 Monaten nach der HR-Eintragung von der Gesellschaft übernommen werden.</p>		
Sicherstellung weiterer erforderlicher Unterlagen	Einzelunternehmen	GmbH	AG
	keine Vorkehrungen erforderlich	eventuell Beweisurkunde für die Stammeinlage errichten (fakultativ) Eröffnung bzw. Führung des Anteilbuches (obligatorisch)	je nach statutarischer Regelung: Ausstellung von Aktien, Aktienzertifikaten oder Beweisurkunden über die Aktionärsstellung Eröffnung des Aktienbuches (über Namenaktionäre)
Buchführung und Rechnungslegung	Einzelunternehmen		GmbH
	<p>Pflicht zur Buchführung und Rechnungslegung, wenn im letzten Geschäftsjahr Umsatzerlös \geq CHF 500 000. Einzelunternehmen mit einem Umsatzerlös von weniger als CHF 500 000 müssen lediglich über die Einnahmen und Ausgaben sowie über die Vermögenslage Buch führen. OR 957 I und II</p> <p>Gemäss Art. 70 MWSTG muss jede steuerpflichtige Person ihre Geschäftsbücher ordnungsgemäss führen und so einrichten, dass sich aus diesen die für die Feststellung der Steuerpflicht sowie für die Berechnung der MWST auf dem Umsatz und der abziehbaren Vorsteuer massgebenden Tatsachen leicht und zuverlässig ermitteln lassen. Bei ohnehin buchführungspflichtigen Betrieben wird auf die Buchhaltung abgestellt.</p> <p>Steuerpflichtige Personen, die nicht der OR-konformen Buchführungspflicht unterstehen, tun trotzdem gut daran, sich (in ihrem eigenen Interesse) an die entsprechenden Bestimmungen zu halten.</p> <p>Unabhängig vom HR-Eintrag haben Selbständigerwerbende (einschliesslich freie Berufe und Landwirte) die steuerlichen Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflichten einzuhalten (vgl. Art. 125 Abs. 2 Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer DBG www.admin.ch).</p> <p>Vorab entstandene Gründungskosten können – sofern sie belegbar sind – in der Buchhaltung per Gründungstermin ausgewiesen werden.</p>		Mit dem Eintrag der Gesellschaft ins HR werden Sie buchführungspflichtig. Die vorab entstandenen Kosten können – sofern sie belegbar sind – in der Buchhaltung per Gründungstermin ausgewiesen werden.

Anmeldung bei der Ausgleichskasse bzw. Familienausgleichskasse	Einzelunternehmen Wenden Sie sich bezüglich der Anmeldung Ihrer selbständigen Erwerbstätigkeit sowie der AHV-Beitragspflicht und der Familienzulagen für Ihre Arbeitnehmenden an die für Sie zuständige Ausgleichskasse bzw. Familienausgleichskasse. Mittels Einreichung des Fragebogens ist die Anerkennung der Selbständigkeit gelöst. Mehr Informationen: www.ausgleichskasse.ch	
Weitere Anmeldungen	Alle drei Rechtsformen In der Regel wird für die Anmeldung der Geschäftstelefonnummer der HR-Auszug bzw. der HR-Eintrag verlangt. Unter bestimmten Umständen ist pro Telefon- bzw. Fax-Nummer eine Kautionsleistung zu leisten (Kosten um die CHF 800). Das Strassenverkehrsamt verlangt für die Einlösung von Firmenfahrzeugen und den Kontrollschilderbezug die Vorweisung des HR-Auszuges.	
Nach der Gründung		
Klärung Mehrwertsteuerpflicht	Alle drei Rechtsformen Mehrwertsteuerpflichtig ist, wer eine gewerbliche oder berufliche Tätigkeit selbständig ausübt, und zwar unabhängig davon, ob eine Gewinnabsicht besteht oder nicht. Gemäss Mehrwertsteuergesetz MWSTG ist steuerpflichtig, wer einen Jahresumsatz aus steuerbaren Leistungen im Inland \geq CHF 100 000 erwirtschaftet (Art. 10 Abs. 1 und Abs. 2 Bst. a MWSTG). Befreit von der Steuerpflicht sind: Unternehmen mit steuerbarem Inland-Umsatz $<$ CHF 100 000; nicht gewinnstrebige, ehrenamtlich geführte Sport- und Kultur-Vereine oder gemeinnützige Institutionen mit steuerbarem Inland-Umsatz $<$ CHF 150 000; Unternehmen mit Sitz im Ausland, welche ausschliesslich der Bezugssteuer unterliegende Dienstleistungen erbringen (Art. 10 Abs. 2 Bst. b MWSTG i. V. m. Art. 9a Mehrwertsteuerverordnung). Sobald Sie die Voraussetzungen der Steuerpflicht erfüllen, müssen Sie sich unaufgefordert innerhalb von 30 Tagen nach Erfüllung der Kriterien bei der Eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) in Bern schriftlich anmelden (bspw. unter www.estv.admin.ch). Die Steuerpflicht beginnt gemäss Art. 14 MWSTG mit Aufnahme der unternehmerischen Tätigkeit. Es steht grundsätzlich jedem Unternehmen frei, sich als mehrwertsteuerpflichtig anzumelden, wenn keine obligatorische Steuerpflicht besteht. Siehe hierzu die Informationen in der Broschüre MWST-Info 02 Steuerpflicht. Für die Anmeldung bei der ESTV sowie die Abklärung der Mehrwertsteuerpflicht kann dasselbe Formular genutzt und online ausgefüllt werden. Die ESTV empfiehlt jedoch, das Dokument rechtsgültig zu unterzeichnen und auf dem Postweg an die ESTV einzureichen. Empfehlenswert ist auch im Vorfeld zu klären, welche Abrechnungsmethode (Saldosteuersatzmethode oder effektive Abrechnungsmethode gemäss Art. 36 und 37 MWSTG) und Abrechnungsart (Abrechnung nach vereinbarten oder vereinbarten Entgelten gemäss Art. 39 Abs. 1 und 2 MWSTG) angewendet werden soll. Das UID-Gesetz ist seit 1. 1. 2011 in Kraft. Als Folge davon wurde jedem Unternehmen in der Schweiz eine einheitliche Unternehmensidentifikationsnummer zugeteilt. Der Eintrag im offiziellen UID-Register des Bundesamtes für Statistik (BFS) ist für die Unternehmen kostenlos. Mehr Informationen unter www.estv.admin.ch	
	GmbH	AG
	Die MWST-Nummer kann erst beantragt werden, nachdem der Handelsregistereintrag vorliegt.	
Abschluss der erforderlichen Versicherungen	Alle drei Rechtsformen Schliessen Sie die erforderlichen Sachversicherungen (u. a. Feuer, Wasser, Betriebshaftpflicht) ab. Diese kosten in der Regel zwischen CHF 1000 und 5000 pro Jahr. Klären Sie Fragen zur Einschätzung und Behandlung der Risiken mit einer Fachperson. Ebenfalls abzuschliessen sind die Personenversicherungen, die bereits unter dem Titel «Vorabklärung erforderliche Versicherungen» weiter vorne (S. 74) dargelegt wurden.	

Massnahmen zur steuerlichen Optimierung	Alle drei Rechtsformen		
	<p>Der Jahresabschluss muss gesetzeskonform sein. Anfangs 2013 trat das neue Rechnungslegungsrecht in Kraft. Darüber hinaus sind Steueroptimierungen in der Jahresrechnung möglich. In der Schweiz ist es nach wie vor erlaubt, stille Reserven zu bilden. Die steuerrechtlichen Vorgaben unterscheiden sich von Kanton zu Kanton. Deshalb empfiehlt es sich, einen Treuhänder oder Steuerberater für die Steueroptimierung des Jahresabschlusses beizuziehen.</p> <p>Die steuerliche Situation kann sowohl für das Unternehmen als auch für den Unternehmer/die Unternehmerin auf privater Ebene optimiert werden. Privatpersonen können beispielsweise Beiträge an die Säule 3a leisten oder sich in die Pensionskasse des Berufsverbandes einkaufen, sofern sie einer Vorsorgeeinrichtung angeschlossen sind.</p>		
	Einzelunternehmen	GmbH	AG
	<p>Selbständigerwerbende können sich freiwillig der Pensionskasse ihrer Mitarbeitenden anschliessen oder sich über ihren Berufsverband versichern, sofern dieser tatsächlich eine Pensionskasse hat. Selbständigerwerbende, welche sich im sogenannten «mittleren Alter» für den Beitritt in die Pensionskasse entscheiden, haben in der Regel hohe Beitragslücken. Dementsprechend hoch können die Kosten für den Einkauf in die Pensionskasse sein. Selbständigerwerbenden, welche sich freiwillig der beruflichen Vorsorge angeschlossen haben, stehen bei der Steuerplanung dieselben Möglichkeiten offen wie den Arbeitnehmenden. Die Geschäftsergebnisse der Selbständigerwerbenden weisen naturgemäss stärkere Schwankungen auf als das Einkommen der Arbeitnehmenden. Daher ist die «Feinsteuerung» mittels Einkauf in die Pensionskasse in guten Jahren von grosser Bedeutung, um die Steuerprogression wirkungsvoll brechen zu können.</p>		<p>In den ersten Jahren nach der Firmengründung stehen die Steuern oft nicht im Vordergrund. Sobald sich eine Gesellschaft aber etabliert und finanziell erfolgreich unterwegs ist, wird die Steueroptimierung wichtig. Inhaber von Kapitalgesellschaften müssen sich etwa Gedanken über ihre Bezugspolitik machen (Stichwort: Lohn oder Dividende). Auch ist ein Einkauf in die Pensionskasse zu prüfen. Dabei sind die Vor- und Nachteile sorgfältig abzuwägen. Oft macht es Sinn, sich durch einen Fachmann begleiten zu lassen.</p>
Beginn Aufbauphase	Alle drei Rechtsformen		
	<p>Gratulation! Sie haben die Gründung Ihres Unternehmens abgeschlossen. Nun beginnt die Aufbauphase. Die Aktivitäten während der ersten Monate und Jahre sind für den Fortbestand Ihres Unternehmens entscheidend. Wichtig ist, dass Sie die Schlüsselfaktoren im Auge behalten.</p> <p>Auch nach der Gründung müssen Sie verschiedenen Anforderungen Rechnung tragen. Einerseits denjenigen des OR (u. a. Pflichten der Organe, Führung Aktienbuch bei Namenaktien, Generalversammlung innert 6 Monaten nach Jahresabschluss). Andererseits gilt es, branchenspezifische Bewilligungen zu erneuern oder Auflagen zu erfüllen. Überdies besteht eine Buchführungs- und Aufbewahrungspflicht, auch in den Statuten der GmbH oder AG sind Pflichten festgelegt.</p> <p>Hierbei ist wichtig, dass sämtliche Belege von Anfang an aufbewahrt und chronologisch abgelegt werden.</p> <p>Bei einer Einzelfirma ist zu beachten, dass von Anfang an ein Firmenkonto eröffnet wird um Privatbereich und Einzelfirma zu trennen. Es sollte auch von Beginn an ein Treuhänder festgelegt werden. Dieser kann aufzeigen, welche Arbeiten unter dem Jahr wie zu erledigen sind.</p> <p>Hinzu kommen die Sozialversicherungs- und Steuerpflichten. Schliesslich entstehen auch Pflichten aus Verträgen, die mit Kunden, Lieferanten oder Mitarbeitenden abgeschlossen werden.</p> <p>Fortan gilt es, dieses Pflichtenpaket kontinuierlich im Auge zu behalten.</p>		

Nützliche Informationsquellen

www.ausgleichskasse.ch	Ausgleichskassen der Schweiz
www.bewilligungen.admin.ch	Portal der Bewilligungen und reglementierten Berufe in der Schweiz
www.ch.ch	Die Schweizer Behörden online
www.estv.admin.ch	Eidg. Steuerverwaltung ESTV
www.expertsuisse.ch	EXPERTSuisse Expertenverband für Wirtschaftsprüfung, Steuern und Treuhand
www.ezv.admin.ch	Eidg. Zollverwaltung EZV
www.finma.ch	Eidg. Finanzmarktaufsicht FINMA
www.ige.ch	Eidgenössisches Institut für geistiges Eigentum
www.kmu.admin.ch	KMU-Portal des Staatssekretariates für Wirtschaft SECO
www.kmu.ige.ch	KMU-Seite Eidg. Institut für geistiges Eigentum
www.kmunext.ch	Netzwerk für KMU-Nachfolge
www.kmu.unisg.ch	Schweizerisches Institut für KMU, Uni St. Gallen
www.sav-fsa.ch	Schweizerischer Anwaltsverband SAV
www.sem.admin.ch	Staatssekretariat für Migration SEM
www.seco.admin.ch	Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
www.s-ge.ch	Switzerland Global Enterprise > Invest > Netzwerk > Kantone
www.startbiz.ch	Unternehmen online gründen über SECO-Website
www.statistik.admin.ch	Bundesamt für Statistik BFS
www.suva.ch	Schweizerische Unfallversicherungsanstalt SUVA
www.treuhandswiss.ch	TREUHAND SUISSE Schweizerischer Treuhandverband
www.zefix.admin.ch	Zentraler Firmenindex Zefix

Informationen für Nicht-Schweizer

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

Aufenthalt und Erwerbstätigkeit

Vollzugsbehörden

Staatssekretariat für Migration SEM
www.sem.admin.ch sowie kantonale Ämter
(für Wirtschaft und Arbeit; für Migration)

Einleitende Bemerkung

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

Schweizer Staatsbürger und solche mit der Niederlassungsbewilligung C keine Arbeitsbewilligung erforderlich

EU-27/EFTA-Staatsbürger

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

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

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

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

mit Wohnsitz im Ausland (Grenzgängerbewilligung)

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

Kurzaufenthalt zur Erwerbstätigkeit

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

Kroatische Staatsbürger

Kroatischen Staatsangehörigen gewährt die Schweiz seit dem 1. Juli 2014 separate Kontingente; die Zulassung zum Schweizer Arbeitsmarkt erfolgt weiterhin im Rahmen des Ausländergesetzes (AuG; RS 142.20). Diese Kontingente belaufen sich auf 50 Aufenthaltsbewilligungen (B) und 450 Kurzaufenthaltsbewilligungen (L).

Bürger von Drittstaaten

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

im Anstellungsverhältnis bei Schweizer Arbeitgeber

zu erfüllende Voraussetzungen: gesamtwirtschaftliches Interesse, Inländervorrang, Lohn- und Arbeitsbedingungen, persönliche Voraussetzungen sowie vorhandene Kontingente

im Anstellungsverhältnis bei ausländischem Arbeitgeber

siehe EU-27/EFTA-Staatsbürger; zu erfüllende Voraussetzungen: gesamtwirtschaftliches Interesse, Lohn- und Arbeitsbedingungen, persönliche Voraussetzungen sowie vorhandene Kontingente

Besonderheiten bei den Aufenthaltsbewilligungen

Aufenthaltsbewilligung (Bewilligung B)

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

Kurzaufenthaltsbewilligung (Bewilligung L)

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

Kurzaufenthaltsbewilligung

(Bewilligung L)

Aufenthalte bis zu einem Jahr; maximal verlängerbar bis 24 Monate

Aufenthaltsbewilligung

(Bewilligung B)

Aufenthalte von über 1 Jahr; befristet

Niederlassungsbewilligung

(Bewilligung C)

unbefristet

EFTA

Fürstentum Liechtenstein, Island, Norwegen, Schweiz

EU-27

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

Inländervorrang

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

Lohn- und Arbeitsbedingungen

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

Kontingent

vom Bundesrat festgelegtes, jährliches Kontingent an L- und B-Bewilligungen

Selbständige Erwerbstätigkeit Gründung Einzelunternehmen, GmbH, AG

Mehr Informationen:

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

Einleitende Bemerkungen

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

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

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

können sich i. d. Regel selbständig machen.

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

Gründung Einzelunternehmen

Der Familienname muss wesentlicher Inhalt des Firmennamens sein (Art. 945 Abs. 1 OR); gegebenenfalls HR-Eintrag am Unternehmenssitz (abhängig von Geschäftstätigkeit und Umsatz; bei einem nach kaufmännischer Art geführten Gewerbe mit einem Jahresumsatz von mindestens CHF 100 000 erforderlich)* (HRegV 36)

Gründung GmbH

Grundsätzlich gilt

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

Zusätzlich gilt

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

Gründung AG

Grundsätzlich gilt

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

Zusätzlich gilt

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

* weitere Auflagen siehe Rechtsformenübersicht, Seiten 68 – 73 oder www.gruenden.ch

Erwerb von Immobilien

Aufsichtsbehörde

Bundesamt für Justiz:
www.bj.admin.ch

Erwerb bewilligungsfrei möglich

von Immobilien für Geschäftszwecke
unabhängig von Wohnsitz, Sitz und Staatsangehörigkeit

von Hauptwohnung

durch alle Ausländer mit Wohnsitz in der Schweiz, wenn die Wohnung am Ort ihres rechtmässigen und tatsächlichen Wohnsitzes als Hauptwohnung dient

von Zweitwohnung

- bei Wohnsitz in der Schweiz für EU-/EFTA-Staatsbürger und Drittstaaten-Angehörige mit C-Bewilligung
- Grenzgänger mit EU-/EFTA-Staatsbürgerschaft in der Region des Arbeitsortes

von Ferienwohnung/Wohneinheit in Aparthotel

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

Erwerb nicht möglich

von Zweitwohnung

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

von Hauptwohnung

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

Erwerbsbewilligung erforderlich für

Erwerb Ferienwohnung/Wohneinheit in Aparthotel durch

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

Familiennachzug

Vollzugsbehörden

Staatssekretariat für Migration und kantonale Migrationsämter: www.sem.admin.ch

Bei Schweizer Staatsbürgern und ausländischen Staatsbürgern mit Niederlassungsbewilligung C

ausländische Ehegatten, eingetragene Partner und ledige Kinder unter 18 Jahren haben Anspruch auf Erteilung und Verlängerung der Aufenthaltsbewilligung bei Zusammenwohnen

Kinder unter 12 Jahren

haben Anspruch auf Erteilung der Niederlassungsbewilligung

Bei EU/EFTA-Bürgern mit Aufenthaltsbewilligung oder Kurzaufenthaltsbewilligung

Eltern, Schwieger- und Grosseltern, Ehegatten, eingetragenen Partnern, (Stief-)Kindern unter 21 Jahren (wenn älter als 21 Jahre müssen sie ihren Unterhalt sicherstellen)

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

Bei ausländischen Staatsbürgern mit Bewilligung B oder L

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

- Zusammenwohnen und
- Vorhandensein einer bedarfsgerechten Wohnung und
- Nicht-angewiesen-Sein auf Sozialhilfe

Die Angaben auf dieser Doppelseite wurden in Zusammenarbeit mit der MSM Group AG (www.msmsgroup.ch) und Kellerhals Carrard (www.kellerhals-carrard.ch) erstellt.

© 2016 Herausgeber Gründen / www.gruenden.ch

Nachdruck oder Vervielfältigung nur mit Genehmigung durch die Standortförderung des Kantons Zürich, standort@vd.zh.ch.

Wettbewerbe und Awards

Schweiz

Academia-Industry Training Camps Brazil

Award für Masterstudierende/Forscher mit innovativen Geschäftsideen: Austausch-Programm mit Entrepreneurship-Training und Industrie-Kontakten in Rio de Janeiro und der Schweiz
www.venturelab.ch/ait

Academia-Industry Training Camps India

Award für Masterstudierende/Forscher mit innovativen Geschäftsideen: Austausch-Programm mit Entrepreneurship-Training und Industrie-Kontakten in Bangalore und der Schweiz
www.venturelab.ch/ait

Axa Innovation Award

Revolutionärste Geschäftsidee mit dem besten Businessplan
www.swiss-startups-awards.ch

Axpo Energy Award

Innovative Geschäftsideen in der Energiebranche
www.swiss-startups-awards.ch

Best of Swiss Apps

Die besten Apps der Schweiz
www.bestofswissapps.ch

Best of Swiss Gastro Award

Die besten Gastro-Betriebe der Schweiz
www.bestofswissgastro.ch

Best of Swiss Web

E-Business, Internet und Mobile-Anwendungen
www.bestofswissweb.ch

CH Open Source Awards

Entwicklung und Nutzung Open Source Software und Open Data
www.ossawards.ch

Customer Excellence Award

Herausragende Projekte im Bereich der Kundenorientierung
www.swisscrmforum.com

CTI Swiss Medtech Award

Medtech-Produkte und -Lösungen
www.swissmedtechday.ch

Design Preis Schweiz

Herausragende Leistungen in allen Designdisziplinen
www.designpreis.ch

Entrepreneur of the Year

Innovative, wachstumsstarke Unternehmen in vier Kategorien; Bestandteil des gleichnamigen globalen Wettbewerbs
www.ey.com

ESPRIX Swiss Award for Excellence

Auszeichnung für unternehmerische Höchstleistungen
www.esprix.ch

Export-Award

Erfolgreiche Umsetzung eines Exportvorhabens
www.s-ge.com

Finnova Startup Challenge

Innovative Lösungen für den Payment-Markt
www.swisspaymentforum.ch/startupchallenge

Heuberger Winterthur Jungunternehmerpreis

Hochdotierter Award für innovative Jungunternehmer
www.jungunternehmer-preis.ch

IMD Start-up Competition

Die IMD Business School in Lausanne vergibt MBA-Programme an vielversprechende Start-ups.
www.imd.org

Impact Hub Fellowship Energy Cleantech

Gesucht sind die kreativsten und innovativsten Geschäftsideen im Bereich Energie.
www.zurich.impacthub.ch

Impact Hub Zürich ICT4Good

ICT Lösungen für nachhaltiges Leben und Arbeiten
www.zurich.impacthub.ch

Innovationspreis der Schweizer Assekuranz

Preis für Versicherungsgesellschaften und Broker
www.innovationspreis-assekuranz.ch

Kickstart Accelerator

Acceleration-Programm für Start-ups; Startkapital bis CHF 25 000
www.kickstart-accelerator.com

Marketing Leadership Award

Herausragende Marketingmodelle und -projekte
www.swisscrmforum.com

Marketing-Trophy Award

Die kreativsten Marketing-Projekte der letzten 24 Monate
www.marketingtag.ch

MassChallenge Switzerland

Acceleration-Programm mit Award für Start-ups mit Wachstumspotenzial
www.masschallenge.org/programs/switzerland

Milestone – Schweizer Tourismuspreis

Innovative Projekte und Persönlichkeiten im Tourismus; Vergabe in vier Kategorien
www.htr-milestone.ch

Prix du Jeune Entrepreneur (PJE)

Innovationspreis für Absolventen der Uni St. Gallen, der beiden ETH's sowie der Hotelfachschule Lausanne
www.cce-suisse.com

Prix eco.ch

Schweizer Nachhaltigkeitspreis; vier Kategorien
www.eco.ch

Prix Isabelle Musy

Preis zur Förderung des Unternehmertums von Frauen im Bereich Wissenschaft und Technologie.
www.vpiv.epfl.ch/PrixMusy

Prix SVC

KMU-Preis; Austragung in 7 Wirtschafts- und 3 Sprachregionen
www.swiss-venture-club.ch

Schweizer Innovationspreis

Clevere Umsetzung einer Idee im Markt
www.idee-suisse.ch

Schweizer Solarpreis

Innovative Projekte zur Nutzung erneuerbarer Energien
www.solaragentur.ch

seif Awards for Social Entrepreneurship

Businessplan-Wettbewerb in vier Kategorien
www.seif.org

SGDA Swiss Game Award

Auszeichnung für innovative Game-Entwickler
www.ludicious.ch

Start-ups.ch Awards Preis für Jungunternehmen aus der Schweiz im Small Business Bereich www.startups.ch
Startup Showdown Start-up-Präsentationen in acht Städten; Final Swiss Start-up-Award am Start-up-Summit in Fribourg www.swissstartups Summit.com
Swisscom Startup Challenge Die fünf besten Projekte erhalten ein Business Acceleration Programm im Silicon Valley www.swisscom.ch/startup
Start Summit Pitching der 30 besten Start-up-Projekte am START Summit www.startsummit.ch
Swiss CRM Award Projekte zur Förderung der nachhaltigen Kundenorientierung www.swisscrm.ch
Swiss E-Commerce Award Auszeichnungen für die besten Online- und Molehops. www.ecommerce-award.ch
Swiss Economic Award Einer der wichtigsten Jungunternehmerpreise der Schweiz; drei Kategorien; Verleihung am Swiss Economic Forum www.swisseconomic.ch/award
Swiss Excellence Product Award Auszeichnung für exzellente Entwicklung und marktreife Lancierung eines Produktes www.swiss-excellence.ch
Swiss ICT Award Auszeichnung für erfolgreiche IT-Unternehmen www.swissict-award.ch
Swiss Logistics Award Hervorragende Leistungen im Supply Chain Management und in der Logistik www.swisslogisticsaward.ch
Swiss Technology Award Herausragende technologiebasierte Innovationen von Start-ups, Hoch- und Fachhochschulen sowie etablierten Unternehmen; drei Kategorien www.swiss-innovation.com
Top 100 Swiss Startup Award Die 100 erfolgversprechendsten Start-ups der Schweiz; jährliche Wahl durch 100 führende Experten www.startup.ch/award
Umweltpreis der Schweiz Auszeichnung zum «Ecopreneur» für besonderes Engagement im Bereich Umweltschutz www.umweltpreis.ch
venture Businessplan-Wettbewerb, Coaching und Workshops; zwei Kategorien: beste Geschäftsidee; bester Businessplan www.venture.ch
Venture Kick 2,7 Mio. Franken an Startkapital pro Jahr für 60 innovative Geschäftsideen aus Schweizer Hochschulen und Universitäten www.venturekick.ch
venture leaders Technology New York Schweizer Start-up-Nationalmannschaft in New York: Pitching vor VC-Investoren, Business Development, Networking www.venture-leaders.ch

venture leaders Life Sciences Boston Schweizer Start-up-Nationalmannschaft in Boston: Pitching vor VC-Investoren, Business Development, Networking www.venture-leaders.ch
venture leaders China Schweizer Start-up-Nationalmannschaft in Shanghai, Shenzhen, Peking und Hongkong: Pitching vor VC-Investoren, Business Development, Networking www.venture-leaders.ch
W. A. de Vigier Preis Hochdotierter Förderpreis für innovative Jungunternehmen www.devigier.ch
Watt d'Or Die Auszeichnung für Bestleistungen im Energiebereich www.bfe.admin.ch
Women's business motivation price Preis für Unternehmerinnen und weibliche Führungskräfte www.womensbusiness.ch
XAVER Event Award Awards der LiveCom Branche in sieben Kategorien www.xaveraward.ch
ZKB Pionierpreis Technopark Innovationspreis für ein technisch ausgereiftes Produkt kurz vor dem Markteintritt www.pionierpreis.ch
Zürich Klimapreis Klimaschutzprojekte aus der Schweiz und Liechtenstein www.klimapreis.zurich.ch

Bern / Mittelland

Berner Business Creation Wettbewerb Coaching und Workshops sowie Prämierung des besten Geschäftsmodells www.bbcw.ch
InnoPrix SoBa Förderung innovativer Projekte der Wirtschaftsregion Solothurn www.baloise.ch/innoprixsoba
Solothurner Unternehmerpreis Erfolgreiche Solothurner Unternehmen mit zukunftsweisenden Arbeitsmodellen www.unternehmerpreis.ch
Ypsomed Innovationspreis für Forschung und Entwicklung Förderung von Wissens- und Technologietransfer an Universitäten und Fachhochschulen im Espace Mittelland www.innovationsfonds.ch

Nordwestschweiz

Aargauer Unternehmenspreis Auszeichnung für das beste Aargauer KMU; drei Kategorien www.akb.ch
Jungunternehmerpreis Nordwestschweiz Innovative Unternehmen, die in den letzten fünf Jahren gegründet oder massgeblich neu ausgerichtet wurden www.jungunternehmerpreis.ch
SwissChallenge Awards Drei Programme der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW mit Awards: SwissUpStart, SwissInnovation, SwissNEXT www.swiss-challenge.org

Zürich / Ostschweiz

ETH Entrepreneurs Club Award

Auszeichnung für innovative Geschäftsideen
www.cofoundme.org/ec-award

HSG Gründer des Jahres

Auszeichnung für Firmengründer aus der Uni St. Gallen; die Verleihung findet am START Summit an der HSG statt.
www.cfe.unisg.ch

KMU-Preis

Preis für herausragende nachhaltige Leistungen der Zürcher Kantonalbank
www.zkb.ch

Innovationspreis Toggenburg

Auszeichnung für zündende Ideen vom Wirtschaftsforum Toggenburg
www.wf-toggenburg.ch

IVS Innovationspreis der Schaffhauser Platzbanken

Auszeichnung von Innovationen aus der Region Schaffhausen. Der mit insgesamt 16 000 Franken dotierte Preis wird alle zwei Jahre verliehen.
www.its.sh.ch/innovationspreis

MSM Genesis

Jährlicher Wettbewerb für nachhaltige Jungunternehmen
www.msmgroup.ch

Spark Award

Auszeichnung für die Erfindung des Jahres der ETH Zürich
www.ethz.ch > Spark Award

Jungunternehmerpreis STARTFELD Diamant

Auszeichnung der St. Galler Kantonalbank für innovative Unternehmen in der Ostschweiz
www.startfeld.ch

Start Award

Auszeichnung für das beste Thurgauer Jungunternehmen
www.startnetzwerk.ch

Thurgauer Apfel

Motivationspreis für herausragende unternehmerische Leistungen
www.ihk-thurgau.ch

Thurgauer KMU Frauenpreis

Anerkennungs- und Motivationspreis
www.kmufrauen-thurgau.ch

Zentralschweiz

Businessplan Contest

Bester Businessplan der Teilnehmer am Luzerner Hochschul-Programm Smart-up
www.startuptag.ch

IHZ-Innovationspreis

Preis für innovative Zentralschweizer Unternehmen
www.ihz.ch

Zentralschweiz Innovativ «Ideenscheck»

Vier Mal jährlich wird die beste Geschäftsidee ausgezeichnet.
www.zinno.ch

Zentralschweizer Neuunternehmer-Preis

Bester Firmengründer der Zentralschweiz; Preisvergabe findet am Startup-Tag in Luzern statt.
www.startuptag.ch

Zuger Innovationspreis

Unternehmen, die mit innovativen Ideen Arbeitsplätze im Wirtschaftsraum Zug schaffen
www.zug.ch/innovationspreis

Zuger Jungunternehmerpreis

Start-up Pitching; Publikum wählt den Preisträger.
www.zugerjup.ch

Westschweiz / Wallis

Prix Créateur BCVS

Preis der Kantonalbank Wallis zur Förderung von Walliser Jungunternehmen
www.prixcreateursbcvs.ch

Innovationspreise des Kantons Freiburg

Preis für innovative Freiburger Unternehmen; Kategorien: Start-up, Unternehmen, Cleantech; Austragung alle 2 Jahre
www.innovationfr.ch

Meilleur du Web

Auszeichnung der besten Schweizer Web-Projekte
www.lemeilleurdweb.ch

PERL – Prix Entreprendre

Innovationspreis für Start-ups in der Region Lausanne
www.prixentreprendre.ch

Prix du développement durable genevois

Unternehmerpreis des Kantons Genf
www.ge.ch

Prix BCN Innovation

Neuenburger Jungunternehmerpreis zur Förderung wissenschaftlicher und technischer Innovationen
www.bcn.ch/soutien/economie

Prix «Coup de Pouce» aux jeunes

Unterstützung für ein Business-Projekt mit humanitären Auswirkungen
www.fondation-liechti.ch

Prix du commerce de l'économie genevoise

Kantonale Auszeichnung für den Detailhandel
www.ge.ch

Prix Iddea

Auszeichnung für clevere Geschäftsideen; Kanton Genf
www.prix-idea.ch

Prix Neode

Förderung von Innovationen im medizinischen Bereich
www.neode.ch

Prix Strategis

Auszeichnung für wachstumsträchtige Start-ups aus der Westschweiz
www.prixstrategis.ch

Start Lausanne

Award für Studierende der Universität und der ETH Lausanne
www.startlausanne.ch

Tessin

StartCup Ticino Contest

Beste Tessiner Business-Ideen
www.startcup-ticino.ch

VENTURE KICK

AN INITIATIVE OF THE VENTURE KICK FOUNDATION

Explore the business potential of your technology:

CHF 130.000 TO KICK YOUR STARTUP

A PHILANTHROPIC INITIATIVE OF A PRIVATE CONSORTIUM

— GEBERT RÜF STIFTUNG —
WISSENSCHAFT.BEWEGEN

ERNST GÖHNER STIFTUNG

FONDATION
LOMBARD ODIER

OPO STIFTUNG

— RISING TIDE
FOUNDATION

Fondation
ProTechno

Debiopharm Group
WE DEVELOP FOR PATIENTS

André Hoffmann

Hansjörg Wyss

Get your kick: venturekick.ch

Gründen und Wachsen mit STARTUP CAMPUS



Business Concept

Schaffen Sie sich die **Voraussetzungen** und das **Netzwerk** für ein erfolgreiches Startup

Business Creation

Verstehen Sie den Markt und perfektionieren Sie Ihr **Geschäftsmodell**

Business Growth

Konkretisieren und optimieren Sie Ihre **Wachstumsstrategie**

Jetzt zum Startup Training anmelden und von persönlichem Coaching profitieren

www.startup-campus.ch

 @startup-campus.ch

 facebook.com/startupcampusost

info@startup-campus.ch

A CTI training programme



Start-up and entrepreneurship
CTI Entrepreneurship



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Confederation

Commission for Technology and Innovation CTI