

# PREIS FÜR DEN FLEISS

Neue Firmen entstehen in der Schweiz seltener als im Ausland. Doch kreative Gründer gibt es auch hier zu Lande. Die Besten stellen bahnbrechende Produkte her. FACTS zeigt Beispiele.

Von Tobias Bossard

**D**ie Innovation von Sensirion ist beeindruckend. Das Zürcher Jungunternehmen entwickelt Chips mit integrierten Sensoren, die Temperatur, Luftfeuchtigkeit oder Gasströmungen messen können. Sensirion hat beispielsweise einen Gaszählersensor entwickelt, der so gross wie ein Maiskorn ist, aber alle Funktionen eines herkömmlichen mechanischen Gaszählers, wie er in jedem Keller zu finden ist, erfüllt.

Dahinter stecken mehrere Jahre harte Arbeit der beiden promovierten Physiker Felix Mayer, 32, und Moritz Lechner, 36. Seit Januar stellen sich die ersten Erfolge ein: Die Kundenpalette reicht von Kleinfirmen bis zu Grosskonzernen wie ABB – und das in ganz Europa. Vor vier Wochen konnte Sensirion den ersten Vertrag in den USA unterschreiben.

**DER START-UP HAT AUCH** Sensor-Chips entwickelt, die in Anästhesiegeräten die Atmung des Patienten messen, Heizungen steuern oder in Autos das Klima kontrollieren. Die Anwendungsmöglichkeiten sind vielfältig, das Marktpotenzial ist riesig und die Konkurrenz praktisch inexistent.

Damit hebt sich Sensirion klar von der durchschnittlichen Unternehmensgründung ab. Denn die Jungunternehmen bestreiten in ihrer Anfangszeit in der Regel

einen harten Überlebenskampf. 20 Prozent aller Firmen mit neuen, innovativen Geschäftsideen überleben das erste Jahr nicht, zitiert der Basler Wirtschaftsprofessor Tobias Studer einen Erfahrungswert. In den ersten fünf Jahren beträgt die Ausfallrate gar 40 bis 60 Prozent. Risikokapitalgeber rechnen auf zehn Investments nur mit ein bis zwei durchschlagenden Erfolgen.

**SENSIRION ZÄHLT DAZU.** «Wir sind in unserer Technologie weltweit am weitesten – und die Besten», sagt Moritz Lechner. Trotzdem geben sich die beiden Firmengründer bezüglich den Zukunftsaussich-

**UNTERNEHMER:** Felix Mayer und Moritz Lechner sind dank Chips mit integrierten Sensoren erfolgreich.

**BAHNBRECHEND:** Sensirion-Produkte sind vielfältig einsetzbare Messinstrumente.



VENTURE-EXPERTE JÜRIG MEIER

## «Schweizer sind viel flexibler»

**Firmengründungen erfolgen hier zu Lande viel pragmatischer als in den USA. Biotechnologie und Life Sciences sind Schweizer Stärken.**

**H**err Meier, hat sich die Gründermentalität in der Schweiz gegenüber früher verändert?

**JÜRIG MEIER:** Ganz bestimmt – und zwar zum Guten. Zu meiner Zeit an der ETH vor 35 Jahren dachte niemand daran, eine Firma zu gründen. Heute wollen das 18 Prozent der ETH-Studenten. Viele Leute sagen immer, die Schweiz schlafe, sei ideenlos und hinke den USA hinterher. Diese Sprüche stimmen nicht mehr. Seit einigen Jahren ist die Schweiz mindestens so innovativ wie die USA oder der Rest der Welt.

**FACTS:** Was zeichnet die Schweizer Start-up-Szene aus?

**MEIER:** Die grösste Stärke ist die unkomplizierte, pragmatische Vorgehensweise. In den USA gibt es eine erschreckende Jurisprudenz. In den Businessplänen werden dort zuerst auf fünf Seiten alle möglichen Risiken aufgezählt, bevor die Geschäftsidee beschrieben wird. In der Schweiz sind wir viel flexibler. Man spricht mehr miteinander und sucht einfache Lösungen. Wir haben in der Schweiz auch viele betuchte, pensionierte Manager, die als Business-Angels auftreten.

**FACTS:** In welchen Bereichen ist die Schweiz gut positioniert?

**MEIER:** In Biotechnologie und Life Sciences. Hier setzt der Nationalfonds an den Hochschulen Akzente. **FACTS:** Wie wirkt sich die schlechtere Konjunk-

turlage auf die Start-up-Szene aus?

**MEIER:** Das Risikokapital ist noch im gleichen Umfang vorhanden wie vor ein, zwei Jahren. Allerdings wird heute gezielter investiert. Viele Business-Angels haben allerdings an der Börse



**JÜRIG MEIER** managt den auf Biotech spezialisierten Novartis Venture Fund. Der Fund hat Investitionen in mehr als 90 Firmen (Wert: über 110 Mio. Fr.). Meier gehört der Venture-2002-Jury an.

Geld verloren und können nun weniger Firmen finanzieren.

**FACTS:** Und wie reagieren die potenziellen Jungunternehmer?

**MEIER:** Es gibt derzeit sicher weniger innovative Neugründungen, weil eine grosse Unsicherheit herrscht. Jungunternehmer kommen zudem nicht mehr so einfach an Risikokapital heran. Heute regiert das Geld und nicht die clevere Geschäftsidee.

**FACTS:** Wie viele Neufirmen überleben?

**MEIER:** Es gibt eine Faustregel: Ein Drittel kommt gut heraus, ein Drittel überlebt mehr schlecht als recht, und ein Drittel schafft es nicht. Bei unserem Fund

haben wir aber nur wenige kritische Firmen.

**FACTS:** Welche Rolle gehört dem Staat?

**MEIER:** Ich bin für möglichst wenig Staatseingriffe. Unser Fund tätigte bisher weltweit über 100 Investitionen, nur in Deutschland gab es noch keine. Denn dort werden die Jungunternehmer so stark vom Staat gefördert, dass sie verwöhnt sind und oft Fett angesetzt haben. Es bringt nichts, wenn die Unterstützung zu gross ist. Die Venture-Branche hat ihre Gesetzmässigkeit: Man geht ein Risiko ein und gewinnt oder verliert. In Deutschland funktioniert das nicht. Dass Firmen intensiv Risikokapital suchen müssen, tut

nur gut.

**FACTS:** Welche Eigenschaften zeichnen einen guten Jungunternehmer aus?

**MEIER:** Die Gründer müssen vielseitig, dynamisch und widerstandsfähig sein. Wenn jemand nur ein Professor ist, dann läuft die Firma nicht.

**FACTS:** Wo bleiben die Frauen?

**MEIER:** Das kann ich auch nicht sagen. Es hat wohl mit der Gesellschaft zu tun. In Grossbetrieben ist das ja nicht anders, obwohl man seit Jahren von der Frauenförderung spricht. Gründerinnen haben aber meist mehr Biss und machen sich meist sehr gut, oft besser als ihre männlichen Kollegen. Die Chancen für Frauen sind vorhanden. Jungunternehmerinnen werden in der Schweiz nicht diskriminiert.

ten sehr zurückhaltend. Lieber treiben sie das Unternehmen still voran, als grosse Wachstums- oder Gewinnziele herauszupassen. Entsprechend werden keine Finanzzahlen veröffentlicht.

**GRUND FÜR LAUTE TÖNE** hätte Sensiron etliche Male gehabt, hagele es für das Jungunternehmen doch nationale und internationale Auszeichnungen, darunter Anfang Jahr die Prämierung «Technologie Standort Schweiz» oder der Gewinn des Venture 1998. Dieser von McKinsey und der ETH Zürich durchgeführte Jungunternehmer-Wettbewerb bildete denn auch den Anfang der Erfolgsgeschichte von Sensiron, die ursprünglich Alpha Sensors hiess.

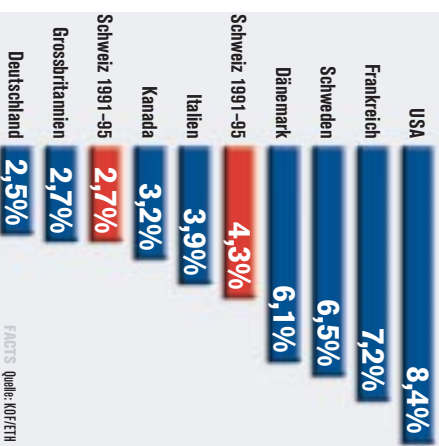
Schon während der ganzen Studienzzeit wollten die beiden ETH-Absolventen ein Unternehmen gründen. Trotz Ideen fehlte aber immer der letzte Kick, erzählt Lechner: «Jetzt oder nie» habe deshalb die Devisen bei der Anmeldung zum Venture gehessen. Grundlage für die Geschäftsidee bildete der Windmossler-Chip, den Felix Mayer in seiner Doktorarbeit entwickelte.

**DER WETTBEWERBSGEWINN ÖFFNETE** die Türen bei den Risikokapitalgebern. Im Herbst 1998 erfolgte die Firmengründung. Heute beschäftigt Sensiron bereits 35 Personen, mehrheitlich Akademiker. «Rückblickend ist – trotz anfänglich teilweise hohen Hürden in der Entwicklung – alles sehr gut gelaufen», sagt Lechner.

Die herrschende Wirtschaftslaute würde eigentlich die beste Voraussetzung für erfolgreiche Firmengründungen bieten: ►

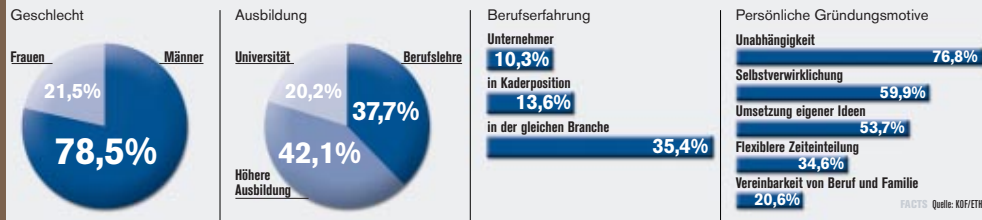
### Schaffung von Arbeitsplätzen durch Neugründungen

Anteil aller Arbeitsplätze im Jahreschnitt 1988–92



**GROSSES AUFHOLPOTENZIAL:** Die Schweiz liegt im internationalen Vergleich weit zurück.

Profil der Gründerpersonen



**MÄNNERSACHE:** Wer ein neues Unternehmen gründet, sucht Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung.

Die Zinsen sind tief, die bestehenden Unternehmen bieten für erfolgshungrige Manager derzeit deutlich weniger Aufstiegschancen, und durch Entlassungen auch im Kaderbereich sind die meist fehlenden Management-Kapazitäten auf dem Markt verfügbar. Antizyklisches Verhalten drängt sich bei Firmengründungen geradezu auf, auch damit ein Jungunternehmen nach der Entwicklungsphase voll vom folgenden Aufschwung profitieren kann.

«Zum Investieren wären die Bedingungen jetzt ideal», sagt der bekannteste Schweizer Venture Capitalist, Peter Friedli. «Die Investoren könnten die Vertragsbedingungen bei neuen Jungunternehmen diktieren. In erster Linie stocken sie jedoch ihre bestehenden Investments auf.» Massimo Lattmann, Chef von Venture Partners,

**«Zum Investieren wären die Bedingungen jetzt ideal.»**

Peter Friedli, Venture Capitalist

sieht es ähnlich: «Alle Investoren sind restriktiver geworden, da die Ausstiegs-Chancen wie Börsengänge oder Übernahmen durch Grossunternehmen fehlen.» Lattmann wie Friedli haben mit ihren Risikokapitalfirmen in den letzten Monaten hohe Verluste hinnehmen müssen. Diese Woche hat Friedli in den USA ein neues Investment in eine Biotech-Firma getätigt – nach achtmonatiger, intensiver Prüfung.

Eine unklare Politik fährt die UBS. Sie rief 1998 die Initiative «UBS Startcapital» ins Leben, stellte die Aktion aber in diesem

Jahr ein. Auf Grund der veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen mache eine Weiterführung solcher Impulsprogramme volkswirtschaftlich keinen Sinn mehr, begründet UBS-Sprecher Serge Steiner den Abbau. «Ein Schub von kreativem Denken hat in den letzten Jahren eine Gründer-Szene entwickelt, die selbst dann bestehen wird, wenn sich die Konjunktur in der Schweiz abschwächen sollte.»

**DIES STIMMT NUR ZUM TEIL.** Gemäss Beobachtern üben sich derzeit viele Jungunternehmer in vornehmer Zurückhaltung. Sie warten die wirtschaftliche Entwicklung ab. «Für unseren Wettbewerb Venture 2002 erwarten wir weniger Gründungsprojekte als in der Vergangenheit, dafür aber qualitativ bessere», sagt Mauro Saladini, Partner bei McKinsey. «Denn wer sich in

WETTBEWERB

**Chance für Einsteiger**

In einem dreistufigen Verfahren erhalten Jungunternehmer die Möglichkeit, mit Hilfe von Profis ein eigenes Unternehmen auf die Beine zu stellen.

Zum dritten Mal führen die ETH Zürich und die Unternehmensberatung McKinsey ihren Businessplan-Wettbewerb «Venture – Companies for Tomorrow» durch. Jungunternehmer haben dabei die Möglichkeit, mit Profi-Unterstützung eine Idee bis zur Umsetzungsreife auszuarbeiten und Kontakte zu Investoren zu knüpfen.

**1. PHASE «GESCHÄFTSIDEE»** (14. November 2001 bis 28. Januar 2002): Die Teams skizzieren ihre Idee, den Kundennutzen und eine erste Markt- und Konkurrenzanalyse. Alle Teams erhalten ein Feedback. Zehn Ideen werden mit je 1500 Franken honoriert.

**2. PHASE «BUSINESSPLAN»** (28. Januar 2002 bis 21. Mai 2002): Die Jungunternehmer erstellen mit Unterstützung ih-

res Coaches einen umfassenden Businessplan. Eingeladen sind auch Teams, die in der ersten Phase nicht dabei waren. Die besten zehn Teams werden mit je 2500 Franken belohnt und jene mit den überzeugendsten Businessplänen zur dritten Phase eingeladen.

**3. PHASE «PRÄSENTATION»** (21. Mai 2002 bis 24. Juni 2002): Die Businesspläne werden bis ins letzte Detail ausgearbeitet und dann vor einer professionellen Jury präsentiert. Das siegreiche Team erhält 60000 Franken, das zweitplatzierte 30000 und das drittplatzierte 20000 Franken.

Während des Wettbewerbs finden Workshops statt, an denen ein Austausch unter den Teams stattfindet. Früher war der Wettbewerb auf Hochschulabsolventen beschränkt, neu steht er allen Jungunternehmern offen. Die Teilnahme und alle Angebote sind kostenlos.

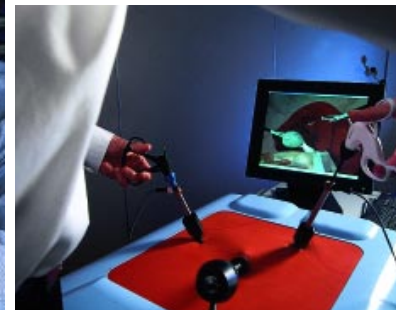
**GROSSEN ERFOLG** hatten die Ventures 1998 und 2000: Über 1000 Teilnehmer stellten 400 Ideen vor, erarbeiteten 160 Businesspläne. Daraus entstanden 71 Firmen, die gemäss McKinsey 850 Jobs kreiert haben. **INFOS:** www.venture.ch Hotline: 0800 880 120 Email: office@venture.ch



**XITACT:** Führungsleute (v. l.) Ivan Vecerina, Martin Reinberg, Murielle Launay und Jurten Zoethout mit ihrem Operations-Simulator.

**«Topchirurgen in aller Welt setzen unsere Simulatoren voller Begeisterung ein.»**

Roland Vuillemin, Xitact-Chef



**HIGHTECH FÜR CHIRURGEN:** Der Xitact-Simulator wird von Fachleuten hoch gelobt.

der heutigen Zeit für den Alleingang entscheidet, der will es wirklich wissen.»

Wissen will es auch Xitact, Sieger des Venture 2000. Das Jungunternehmen aus Morges entwickelt Operations-Simulatoren, mit denen dank raffinierter Software und roboterisierten Operationswerkzeugen chirurgische Eingriffe geübt werden können. Bisher lernten Ärzte das Operieren an Versuchstieren oder toter Materie. «Wir arbeiten mit Top-Chirurgen in aller Welt, die unsere Simulatoren voller Begeisterung einsetzen», sagt der 31-jährige Xitact-Gründer und CEO Ronald Vuillemin.

Während bei anderen New-Economy-Firmen solche Aussagen oft als Hochstapelei entlarvt wurden, scheint dies bei Xitact nicht der Fall zu sein. «Die Operations-Simulatoren von Xitact sind zweifellos weltweit am weitesten fortgeschritten», gibt der englische Professor Alfred Cuschierie, der renommierteste Fachmann, seine Bewunderung gegenüber FACTS zum Ausdruck. Auch andere Ärzte kommen beim Namen Xitact ins Schwärmen. Entsprechend hat das Unternehmen mehrere hoch dotierte Auszeichnungen erhalten. Ob Xitact der Durchbruch gelingt, hängt stark von den Ärzte-Organisationen ab. Vuillemin rechnet damit, dass bis in drei Jahren in den meisten Industrieländern die Ausbildung an Simulatoren obligatorisch wird.

Hervorgegangen ist Xitact aus langjähriger Forschung der EPF Lausanne und der ETH Zürich. Heute, eineinhalb Jahre nach der Gründung, beschäftigt Xitact 26 Leute, Tendenz stark steigend. In zwei Jahren will Vuillemin schwarze Zahlen schreiben. Dann sei auch der Börsengang ein Thema.

**DIE GRÜNDER VON SENSIRION** und Xitact besitzen eine für die Schweiz untypische Macher-Mentalität. Matthias Erzinger von der Transferstelle der ETH Zürich erklärt sich die sonst übliche Schweizer Zurückhaltung mit der herrschenden Null-Fehler-Kultur: «Wer hier als Jungunternehmer scheitert, wird als Verlierer abgestempelt und steht gar schlechter da als jemand, der überhaupt nichts gemacht hat.» In den USA sei das anders. Dort hätten viele Firmen eine Lebenserwartung von unter einem Jahr, was aber niemanden kümmere.

Ulrich König von der bundesamtlichen Kommission für Technologie und Innovation (KTI) führt den fehlenden Pioniergeist auch auf die Erziehung zurück: «In der Schweiz werden wir zu auf einen sicheren Arbeitsplatz ausgerichteten Angestellten erzogen.» In der Schule sollte viel mehr mit Anreizsystemen die unternehmerische Risikobereitschaft gefördert werden.

Mit dem Wandel hin zu einer Informations- und Wissensgesellschaft gewinnen Kennzahlen wie die Unternehmensgrün-

dungsrate oder die Innovationskraft an Bedeutung. Die Lebenszyklen in der Wirtschaft werden immer kürzer, entsprechend sind immer mehr innovative Ideen gefragt.

Im internationalen Vergleich schneidet die Schweiz hier gut ab und belegt gemäss der jüngsten OECD-Studie den Spitzenplatz. Einen anderen Schluss zieht die Konjunkturforschungsstelle der ETH (KOF) in ihrer im Oktober veröffentlichten Studie: «Lag die Schweiz 1990, 1993 und 1996 bezüglich der Innovation in Europa deutlich vorne, so ist sie 1999 zumindest von unseren nördlichen Nachbarn eingeholt worden. Gar nur im Mittelfeld liegt die Schweiz, wenn man die Anzahl Unternehmensgründungen betrachtet.» Auch bei der Schaffung von Stellen durch Jungunternehmen hat die KOF eine klare Verschlechterung in der Schweiz ausgemacht.

**FACTS BOOKMARKS**

- Sites mit Informationen für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer:
  - www.venture.ch
  - www.ktistartup.ch
  - www.estarter.ch
  - www.devgier.ch
  - www.businessangels.ch
  - www.technopark.ch