

# DIE DYNAMIK DER KLEINUNTERNEHMEN GEZIELT FÖRDERN

Kleine Unternehmen sind die Basis der Schweizer Volkswirtschaft. Die indirekten Regulierungskosten und Lücken in der Start-up-Finanzierung hemmen jedoch ihr Wachstum.

## Herr Maurer, die Idee für HighStep Systems entstand nach einem Sturz von der Leiter ...

**Andreas Maurer:** Vor sieben Jahren fiel mein Vater im Garten von einer Leiter und musste für zwei Tage ins Krankenhaus. Wir fragten uns, warum es eigentlich keine sicheren Leitern gibt, und merkten dann, dass viele Menschen hochgelegene Arbeitsplätze wie Masten oder Windkraftanlagen erreichen müssen, sodass es für ein sicheres Steigsystem einen grossen Markt geben muss. In der Folge haben wir ein schienenbasiertes Steigsystem entwickelt, an dem man mechanisch oder mit dem weltweit ersten tragbaren Lift aufsteigen kann. Bereits hat ein bedeutender Schweizer Elektrizitätskonzern einen Systementscheid zu unseren Gunsten gefällt, und kürzlich wurde unser Liftsystem von der Prüforganisation TÜV anerkannt. Heute beschäftigt HighStep Systems acht Mitarbeitende.

## Herr Bigler, als Präsident des Schweizerischen Gewerbeverbands vertreten Sie das Gewerbe. Ist HighStep Systems ein typisches Schweizer Kleinunternehmen?

**Hans-Ulrich Bigler:** Auf jeden Fall. 88 Prozent aller Firmen in der Schweiz haben weniger als zehn Mitarbeitende. HighStep Systems zeigt auch exemplarisch die Innovationskraft, die in den Kleinunternehmen steckt. Weil die Medien fast aus-

schliesslich über börsennotierte Firmen berichten, werden die KMU als Fundament unserer Volkswirtschaft in der Öffentlichkeit leider viel zu wenig wahrgenommen. Was dort geleistet wird, ergibt in der Summe jedoch einen beträchtlichen Anteil am Bruttoinlandsprodukt.

## Welche politischen Faktoren hemmen das Wachstum der Kleinunternehmen?

**Hans-Ulrich Bigler:** Ein Unternehmer sollte sich um Produktentwicklung, Verkauf, Personalführung und Strategie kümmern. Leider gibt es eine sehr hohe Regulierungsdichte, woraus den Firmen viele Aufwände entstehen. Über Bund, Kantone und Gemeinden schätzen wir die jährlichen Folgekosten

**«HighStep Systems möchte das weltweite Marktpotenzial für sich nutzen.»**

Andreas Maurer,  
Geschäftsführer HighStep Systems AG



Martin A. Bopp, Förderagentur für Innovation KTI, der Unternehmer Andreas Maurer, Andreas Gerber von der Credit Suisse und Hans-Ulrich Bigler vom Schweizerischen Gewerbeverband im Gespräch über Rahmenbedingungen für KMU in der Schweiz (von links nach rechts).

dieser Regulierung für Unternehmer, Verwaltung und Private auf 50 Milliarden Franken. Deshalb fordern wir, dass die zu erwartenden Kosten einer Regulierung schon früh im Gesetzgebungsverfahren geprüft werden. Wenn es gelingt, diese Kosten zu senken, können wir zusätzliches Wachstum für unsere gesamte Volkswirtschaft generieren.

## Wie unterstützt die Förderagentur für Innovation des Bundes KTI die kleinen Unternehmen?

**Martin A. Bopp:** Wir konzentrieren uns auf wissenschaftsbasierte Firmen, etwa aus den Bereichen Medizinaltechnik oder Informations- und Kommunikationstechnologien. Zum einen fördern wir marktorientierte Forschungsprojekte, die ein Unternehmen zusammen mit einer Hochschule durchführt. Diese müssen der Hochschule einen Wissensgewinn und dem Industriepartner einen Marktwert bringen. Von jährlich 600 Gesuchen wird knapp die Hälfte bewilligt. Mit rund 100 Millionen Franken finanziert die KTI in diesen Projek-

ten den Arbeitsanteil der Hochschulen. Zum anderen fördern wir mit einem Coaching-Programm gezielt die Start-up-Unternehmen. Alle unsere Coaches haben bereits eine Firma aufgebaut und durch schwierige Zeiten geführt. Sie begleiten die Jungunternehmer auf dem Weg zum CTI Start-up Label. Dieses signalisiert potenziellen Investoren, dass Marktchancen und Risikokapitalfähigkeit der Firma gründlich überprüft wurden. Seit 1996 haben rund 250 Schweizer Firmen diese Auszeichnung erhalten.

**Andreas Maurer:** Als wir für HighStep Systems einen Businessplan ausgearbeitet haben, wurden wir im Rahmen eines KTI-Projekts von einem Coach professionell unterstützt und haben in der Folge auch das CTI Start-up Label erhalten. Es bedeutet uns viel, und wir sind stolz darauf. Der grösste Nutzen besteht darin, dass wir unsere Geschäftsidee nicht jedes Mal neu erklären müssen.

**Martin A. Bopp:** Das Label ist kein Garant für den Erhalt von Risikokapital, aber ein Signal dafür,

dass eine Jungfirma entscheidende Fragen zu ihrer Geschäftsidee beantwortet hat.

## «Die Regulierungsdichte ist viel zu hoch.»

Hans-Ulrich Bigler,  
Direktor Schweizerischer Gewerbeverband sgv

### Herr Gerber, erhalten die Firmen einfach Bankkredite zur Finanzierung ihres Wachstums?

**Andreas Gerber:** Das Geschäft mit Firmen und Unternehmen hat für unsere Bank eine zentrale Bedeutung. Bei der Credit Suisse kümmert sich ein eigenes Departement um sie. Unsere Berater werden bei ihrer Tätigkeit immer wieder mit individuellen unternehmensspezifischen Situationen konfrontiert und bringen den nötigen Erfahrungsschatz mit, um einem Unternehmer als Ansprechpartner auf Augenhöhe zu begegnen.

Martin A. Bopp und Andreas Maurer.



Nun zur Kreditversorgung: Heute wie auch in den letzten zwei Jahren wurden die Unternehmen ausreichend mit Krediten versorgt, und alle Experten gehen einig darin, dass es zu keinem Zeitpunkt eine Kreditklemme gab. Die Frage ist vielmehr, wann und in welcher Situation ein Unternehmer Wachstum mit Fremdkapital und wann mit Eigenkapital finanzieren soll.

### Wie meinen Sie das?

**Andreas Gerber:** Bei einer neuen Geschäftsidee ohne Markterfahrung empfiehlt sich etwa eine Finanzierung mit Eigenkapital. Fremdkapital ist erst dann die beste Wahl, wenn ein Unternehmen seine Produkte oder Dienstleistungen am Markt eingeführt hat, mit diesen Umsatz und Rendite erzielt und mit zusätzlichem Fremdkapital weitere Wachstumsschritte finanziert werden können. Der Unternehmer sollte die Situation seiner Firma zusammen mit seinem Bankberater analysieren und dann entscheiden.

**Hans-Ulrich Bigler:** Ich teile die Einschätzung von Herrn Gerber, dass es zu keinem Zeitpunkt eine Kreditklemme gegeben hat. Zu diesem Schluss ist auch eine Arbeitsgruppe des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO gelangt. Defizite sehe ich jedoch bei der Finanzierung von Start-ups. Es müsste doch möglich sein, eine unternehmerische Risikokultur in der Schweiz zu fördern, um innovativen Ideen wie jener von HighStep Systems zum Durchbruch zu verhelfen. KTI ist nur für die technische Entwicklung der richtige Partner, nicht aber für die Finanzierung zuständig.

**Andreas Gerber:** Für die Bereitstellung von Risikokapital braucht es spezielle Einrichtungen, die das höhere Risiko tragen können. Die Credit Suisse hat zusammen mit dem Swiss Venture Club SVC eine Stiftung mit einem Eigenkapital von 100 Mil-

## «Wir helfen wissenschaftsbasierten Jungfirmen.»

Martin A. Bopp, Leiter Start-up-Förderung und Unternehmertum, Förderagentur für Innovation KTI

## FAZIT

### → Viel Regulierung und wenig Risikokapital

Kleine Unternehmen mit bis zu zehn Mitarbeitenden wie die HighStep System AG, die ein sicheres Steigsystem für hochgelegene Arbeitsplätze entwickelt hat, bilden mit 88 Prozent aller aktiven Firmen die solide Basis der Schweizer Volkswirtschaft. Es gibt allerdings zwei wichtige Faktoren, die ihr Wachstum hemmen. Zum einen verfügt die Schweiz über eine sehr hohe Regulierungsdichte. Die daraus entstehenden indirekten Kosten für Unternehmen, Verwaltung und Private schätzt der Schweizerische Gewerbeverband (sgv) auf 50 Milliarden Franken pro Jahr. Zum anderen sind Bankkredite für solide aufgestellte Unternehmen mit ausgeglichener Bilanz zwar ausreichend verfügbar, die Teilnehmenden am Roundtable-Gespräch orten jedoch Defizite bei der Finanzierung von Start-ups.

lionen Franken gegründet, die Jungfirmen schon in einem frühen Stadium unterstützen kann.

### Herr Maurer, HighStep Systems steht vor der Finanzierung der weltweiten Markterschließung mit dem tragbaren Liftsystem. Wie gehen Sie vor?

## «Es braucht spezielle Risikokapitalvehikel.»

Andreas Gerber,  
Leiter KMU-Geschäft Region Zürich, Credit Suisse

**Andreas Maurer:** Grundsätzlich gibt es verschiedene Möglichkeiten, wie etwa die Beteiligung eines grossen Industriepartners, Risikokapital oder einen Bankkredit. Momentan haben wir das Problem, dass wir mit reinen Start-ups in einen Topf geworfen werden, dabei haben wir doch schon ein gewisses Niveau erreicht, besitzen Patente und haben mehrjährige Verträge mit Kunden.

**Martin A. Bopp:** HighStep Systems ist ein untypisches Start-up mit einem fortgeschrittenen Produkt und einem gewissen Marktzugang. Solche Firmen sind in der etwas unglücklichen Situation, dass Risikokapital für sie mit unannehmbaren



Andreas Gerber und Hans-Ulrich Bigler.

Auflagen verbunden ist, sie jedoch für den klassischen Bankkredit noch nicht reif genug sind.

**Hans-Ulrich Bigler:** Es wäre wünschenswert, dass man das in der Schweiz mit ihrer hohen Sparquote reichlich vorhandene Geld den Jungunternehmen besser zuführen könnte. Zwischen der Start-up- und der Fremdkapital-Finanzierung klafft offensichtlich eine Lücke.

**Andreas Gerber:** In jüngster Zeit ist für Unternehmen in diesem Entwicklungsstadium die sogenannte Mezzanine-Finanzierung immer wieder ein Thema. Dabei handelt es sich um eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital. Wichtig scheint mir auch, dass die Unternehmen das Know-how und das Beziehungsnetz ihres Bankberaters nutzen und mit ihm verschiedene Lösungen für die Finanzierung ihres Wachstums diskutieren. Die Sparringpartnerschaft mit den Unternehmern ist eine Kernaufgabe der Credit Suisse im Firmenkundengeschäft. ■

### Erfahren Sie mehr zum Thema:

→ Auf unserer Internetseite finden Sie weitere Berichte rund ums Thema Unternehmer.

[credit-suisse.com/unternehmer](http://credit-suisse.com/unternehmer)