



Bern, 29. März 2017

Rasch wachsende Jungunternehmen in der Schweiz

Bericht des Bundesrates
in Erfüllung des Postulates 13.4237 Derder vom
12. Dezember 2013

Inhaltsverzeichnis

1	Zusammenfassung	7
2	Beschlossene Massnahmen und potentielle zukünftige Handlungsfelder	11
3	Auftrag und Ausgangslage	13
3.1	Das Postulat Derder (13.4237)	13
3.2	Bezug zum Bericht des Bundesrates über das Risikokapital in der Schweiz	14
3.3	Begriffliche Definition	14
3.4	Thematische Abgrenzung des Berichts	15
4	Situation des Unternehmertums und rasch wachsender Jungunternehmen in der Schweiz	16
4.1	Das Unternehmertum in der Schweiz und im internationalen Vergleich	16
4.1.1	Einführung	16
4.1.2	Der GEM-Konzeptrahmen	17
4.1.3	Internationaler Vergleich der Gründungsaktivität	18
4.1.4	Einflussfaktoren auf das Unternehmertum	18
4.1.5	Opportunitätskosten für Unternehmer in der Schweiz	25
4.1.6	Fazit zum Unternehmertum in der Schweiz im internationalen Vergleich	26
4.2	Statistische Daten zur Entwicklung rasch wachsender junger Unternehmen in der Schweiz	27
4.2.1	Daten zu wachstumsstarken Unternehmen	27
4.2.2	Fazit	29
4.3	Der Risikokapitalmarkt in der Schweiz	30
4.3.1	Investitionen in Risikokapital in der Schweiz und im internationalen Vergleich	30
4.3.2	Fazit	31
4.4	Schlussfolgerungen zur Situation des Unternehmertums und rasch wachsenden Unternehmen	31
5	Öffentliche Finanzierungsangebote in der Schweiz	32
5.1	Kantonale Finanzierungsangebote	32
5.1.1	Gegenstand der Befragung bei den Kantonen	32
5.1.2	Übersicht der kantonalen Finanzierungsangebote	32
5.1.3	Fazit	35
5.2	Bürgschaften und Darlehen des Bundes	35
5.2.1	Gewerbeorientiertes Bürgschaftswesen	35
5.2.2	Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit (SGH)	36
5.2.3	Technologiefonds	36
5.3	Prüfung eines Finanzierungsprogramms des Bundes für Start-ups	37
5.3.1	Beschreibung eines möglichen Finanzierungsprogramms des Bundes für Start-ups	37
5.3.2	Beurteilung zur Einführung eines Finanzierungsprogramms des Bundes für Start-ups	40
5.3.3	Fazit	41
5.4	Schlussfolgerungen zu öffentlichen Finanzierungsangeboten in der Schweiz	41
6	Steuerliches Umfeld in der Schweiz	42
6.1	Einleitung	42

6.2	Gewinnsteuer für juristische Personen.....	42
6.2.1	Ausgangslage	42
6.2.2	Progressive kantonale Gewinnsteuern	43
6.2.3	Senkungen der kantonalen Gewinnsteuern	43
6.2.4	Fazit	43
6.3	Einkommenssteuer für natürliche Personen.....	43
6.3.1	Ausgangslage	43
6.3.2	Besteuerung von Mitarbeiterbeteiligungen	44
6.3.3	Dividendenbesteuerung	45
6.3.4	Fazit	45
6.4	Kantonale Besteuerung des Eigenkapitals von Unternehmen.....	45
6.4.1	Einleitung und steuerrechtliche Entwicklungen.....	45
6.4.2	Überblick	46
6.4.3	Fiskalische Bedeutung	46
6.4.4	Ökonomische Beurteilung	47
6.4.5	Fazit	47
6.5	Kantonale Vermögenssteuer für natürliche Personen	47
6.5.1	Ausgangslage	47
6.5.2	Bewertung von nichtbörsenkotierten Unternehmen	47
6.5.3	Parlamentarische Vorstösse.....	48
6.5.4	Ökonomische Beurteilung	49
6.5.5	Fazit	49
6.6	Kantonale fiskalische Anreize für Start-ups und Business Angels.....	49
6.6.1	Kantonale Steuererleichterungen für neu eröffnete Unternehmen.....	49
6.6.2	Ausgewählte kantonale steuerliche Anreize für Investoren.....	49
6.6.3	Andere kantonale fiskalische Anreize zugunsten von Start-ups.....	50
6.7	Steuererleichterungen im Rahmen der Regionalpolitik des Bundes.....	50
6.8	Steuerliche Behandlung von Fondsmanagern	50
6.8.1	Bedeutung des Standorts von Fondsverwaltungen für die Start-up-Finanzierung..	50
6.8.2	Steuerliche Behandlung von Fondsmanagern.....	51
6.8.3	Internationaler Besteuerungsvergleich	51
6.8.4	Fazit	52
6.9	Prüfung zusätzlicher steuerlicher Massnahmen des Bundes	52
6.9.1	Aufhebung der zeitlichen Begrenzung des Verlustvortrages.....	52
6.9.2	Einführung eines Investitionsabzugs für Start-up-Investoren	53
6.10	Schlussfolgerungen zum steuerlichen Umfeld in der Schweiz.....	54
7	Öffentliche Finanzierungsangebote und steuerliche Anreize im Ausland.....	55
7.1	Öffentliche Absicherungsinstrumente (Bürgschaften).....	55
7.2	Übersicht ausländischer öffentlicher Finanzierungsangebote.....	56
7.2.1	Übersicht staatlicher Eigenkapitalprogramme der OECD-Länder	56
7.2.2	Beispiele für Eigenkapitalprogramme in OECD-Ländern	57
7.3	Europäischer Investitionsfonds (EIF)	60
7.3.1	Übersicht und Zweck des EIF.....	60
7.3.2	Finanzintermediäre des EIF	61
7.3.3	Der EIF und die Schweiz.....	62
7.3.4	Fazit	62

7.4	Ausländische fiskalische Anreizsysteme für Start-ups.....	63
7.5	Ausländische fiskalische Anreizsysteme für Business Angels.....	63
7.5.1	Übersicht zu Steueranreizen für Business Angels in OECD-Ländern.....	63
7.5.2	Darstellung ausgewählter ausländischer fiskalischer Anreizsysteme für Business Angels.....	64
7.5.3	Fazit.....	66
7.6	Schlussfolgerungen zu Finanzierungsangeboten und steuerlichen Anreizen im Ausland.....	66
8	Öffentliche Finanzierungsangebote und steuerliche Anreize der Schweiz im internationalen Vergleich	66
8.1	Öffentliche Finanzierungsangebote im internationalen Vergleich	66
8.2	Steuerliche Behandlung von Business Angels im internationalen Vergleich.....	67
8.2.1	Annahmen für den steuerlichen Vergleich	67
8.2.2	Internationaler Vergleich der steuerlichen Behandlung von Business Angels	67
8.2.3	Erläuterung zum internationalen Vergleich der steuerlichen Behandlung von Business Angels.....	68
8.3	Fazit.....	69
9	Ausgewählte regulatorische Rahmenbedingungen für die Start-up-Förderung in der Schweiz.....	69
9.1	Internationaler Vergleich	69
9.2	Administrative Belastung	69
9.3	Kollaborativer Konsum (Sharing Economy).....	70
9.4	Investitionen in Start-ups durch Pensionskassen (Motion Graber)	70
9.5	Crowdfunding	71
9.5.1	Begrifflichkeit des Crowdfunding	71
9.5.2	Zahlen zu Crowdfunding	72
9.5.3	Untersuchung des regulatorischen Handlungsbedarfs im Jahr 2013.....	73
9.5.4	Regulatorische Entwicklungen seit der Untersuchung 2013	74
9.5.5	Internationaler Vergleich regulatorischer Entwicklungen	77
9.5.6	Parlamentarische Vorstösse.....	81
9.5.7	Fazit.....	82
9.6	Erleichterungen der Unternehmensgründung	82
9.6.1	Abschaffung der notariellen Beurkundungspflicht für einfach strukturierte Gesellschaften	82
9.6.2	Prüfung der Dienstleistungsfreizügigkeit im Notariatswesen.....	83
9.7	E-Government Angebote für Start-ups.....	83
9.8	Schlussfolgerungen zu ausgewählten regulatorischen Rahmenbedingungen für die Start-up Förderung in der Schweiz.....	84
10	Beratung, Ausbildung und Infrastruktur	84
10.1	Angebote der Kantone	84
10.1.1	Beratungsangebote	84
10.1.2	Ausbildungsangebote.....	85
10.1.3	Infrastrukturangebote	86
10.2	Angebote des Bundes.....	86
10.2.1	Start-up- und WTT-Förderung durch KTI/Innosuisse und NRP.....	86
10.2.2	Schweizerischer Innovationspark	88

10.2.3	Unterstützung von Spin-offs von Hochschulen und Universitäten.....	88
10.2.4	Exportförderung durch Switzerland Global Enterprise (S-GE)	89
10.2.5	Swissnex.....	89
10.3	Schlussfolgerungen zu Beratung, Ausbildung und Infrastruktur	90
Anhang		91
Anhang 1: Unternehmerische Rahmenbedingungen (GEM)		91
Anhang 2: Übersicht der kantonalen Finanzierungsangebote (Stand 1. Februar 2016).....		92
Anhang 3: Übersicht der kantonalen Beratungsangebote		99
Anhang 4: Übersicht der kantonalen Ausbildungsangebote (Stand 1. Februar 2016).....		106
Anhang 5: Übersicht der kantonalen Infrastrukturangebote (Stand 1. Februar 2016).....		108
Anhang 6: Tarife der Gewinnsteuer für juristische Personen (2015)		111
Anhang 7: Tarife der Kapitalsteuer für juristische Personen (2015).....		113
Anhang 8: Steuererträge 2013.....		115
Anhang 9: Steuerliche Behandlung von Business Angels im internationalen Vergleich.....		116
Anhang 10: Parlamentarische Vorstösse		117
Anhang 11: Bibliographie.....		119

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Der revidierte GEM-Konzeptrahmen	17
Abbildung 2:	Vergleich der Schweiz mit dem Vereinigten Königreich, Schweden und dem Durchschnitt der innovationsbasierten Volkswirtschaften in Bezug auf unternehmerische Einstellungen, 2014	20
Abbildung 3:	Quote der Gründungsaktivität in der Schweiz nach Altersgruppen, 2009-2014, mit Durchschnitt der innovationsbasierten Volkswirtschaften 2014	21
Abbildung 4:	Prozentualer Anteil der Frühphasen Unternehmer motiviert durch Notwendigkeit und Gelegenheit, 2014	22
Abbildung 5:	Vergleich der Schweiz mit dem Vereinigten Königreich, Schweden und dem Durchschnitt der innovationsbasierten Volkswirtschaften in Bezug auf unternehmerische Rahmenbedingungen, 2014.....	24
Abbildung 6:	Anzahl stark wachsender Unternehmen (<i>High-Growth-Enterprises</i>) 2011 pro 1'000 Einwohner im Erwerbsalter (20-64)	28
Abbildung 7:	Anzahl Gazellen 2011 pro 1'000 Einwohner im Erwerbsalter (20-64)	29
Abbildung 8:	Europäischer Vergleich des prozentualen Anteils der Investitionen in Venture Capital am BIP, 2015.....	30
Abbildung 9:	Anzahl von Finanzierungsangeboten für Jungunternehmen pro Kanton.....	34
Abbildung 10:	Kantonale Finanzierungsangebote zur Unterstützung von Jungunternehmen.....	34
Abbildung 11:	Ko-Investitionsfonds	37
Abbildung 12:	Dachfonds.....	38
Abbildung 13:	Einfache Ansätze der Kapitalsteuer für juristische Personen.....	46
Abbildung 14:	Struktur des EIF European Angels Fund	61
Abbildung 15:	Steuerliche Behandlung von Business Angels im internationalen Vergleich	68

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Quote der Gründungsaktivität in ausgewählten innovationsbasierten Volkswirtschaften, 2014	18
Tabelle 2: Prozentualer Anteil der Personen mit spezifischen unternehmerischen Wahrnehmungen, Absichten und gesellschaftlichen Einstellungen in ausgewählten innovationsbasierten Volkswirtschaften, 2014.....	19
Tabelle 3: Unternehmerische Rahmenbedingungen in ausgewählten innovationsbasierten Volkswirtschaften, basierend auf einer Expertenumfrage, 2014.....	23
Tabelle 4: Überblick über wachstumsstarke Unternehmen in der Schweiz 2008-2013.....	27
Tabelle 5: Private Equity Investitionen nach Phasen in der Schweiz	31
Tabelle 6: Investitionen in Private Equity in der Schweiz nach geographischer Herkunft u. Destination.....	31
Tabelle 7: Übersicht der kantonalen Finanzierungsangebote	33
Tabelle 8: Volumen der finanzierten Crowdfunding-Kampagnen in europäischen Länder, 2014	73
Tabelle 9: Kantonale Beratungsangebote	85

1 Zusammenfassung

Mit der Annahme des Postulats Derder (13.4237) hat sich der Bundesrat bereit erklärt, basierend auf dem Bericht über das Risikokapital von 2012, die Analyse von rasch wachsenden, jungen Unternehmen (sogenannte „Start-ups“) in der Schweiz weiter zu vertiefen und dabei mögliche Schwächen aufzuzeigen und Massnahmen vorzuschlagen. Der vorliegende Bericht beleuchtet verschiedene Aspekte wie das Unternehmertum, öffentliche Unterstützungsprogramme, das steuerliche Umfeld und die regulatorischen Rahmenbedingungen. Der Bericht verfolgt – dem Auftrag entsprechend – nicht das Ziel einer abschliessenden Gesamtschau über die Förderung von rasch wachsenden Jungunternehmen, sondern soll den allfälligen Handlungsbedarf in einzelnen für die Start-ups relevanten Bereichen identifizieren.

Unternehmertum in der Schweiz

Der vorliegende Bericht stellt fest, dass sich die Situation der rasch wachsenden Jungunternehmen in der Schweiz insgesamt als gut bis sehr gut präsentiert. Die Schweiz zählt zu den Ländern mit den besten Rahmenbedingungen für unternehmerische Aktivitäten. Trotzdem sind die unternehmerischen Absichten der Schweizer Bevölkerung tief und die Gründung eines neuen Unternehmens wird in der Schweiz weniger als gute Karrieremöglichkeit wahrgenommen als in anderen innovationsbasierten Volkswirtschaften.

Eine im internationalen Vergleich leicht tiefere Schweizer Gründungsquote bedeutet aber kein Desinteresse am Unternehmertum oder eine oft zitierte Risikoaversion bzw. Angst vor dem Scheitern. Viel eher kommt das hohe Pro-Kopf-Einkommen gepaart mit einer stark innovationsbasierten Volkswirtschaft damit zum Ausdruck. Gründungen aus der Not sind in der Schweiz aufgrund der hohen Erwerbsbeteiligung, vergleichsweise geringer Arbeitslosigkeit und guter Verdienstmöglichkeiten in den meisten Berufsgruppen selten.

Die These, dass es in der Schweiz nur wenige wachstumsstarke Unternehmen und wenige innovative Jungunternehmen gibt, lässt sich nicht bestätigen. Pro Einwohner liegt die Zahl wachstumsstarker Jungunternehmen in der Schweiz deutlich über den meisten Vergleichsländern. Auf 100'000 Einwohner kommen in der Schweiz bis zu 7 stark wachsende Jungunternehmen. In Israel liegt dieser Wert bei knapp 6 Unternehmen, in den USA bei 0,5. Und auch beim Anteil der Beschäftigten in diesen Unternehmen befindet sich die Schweiz in der Nähe der führenden Vergleichsländer. Die rund 400 stark wachsenden Jungunternehmen in der Schweiz beschäftigen bis zu 20'000 Personen, was einem Anteil von 0,67 Prozent an der gesamten Beschäftigung entspricht. Die Schweiz ist ein Standort, der auch im Quervergleich stark von rasch wachsenden Jungunternehmen geprägt ist. Die Tatsache, dass sich die Schweiz trotz vergleichsweise tieferer Gründungsquote bezüglich des Anteils wachstumsstarker Unternehmen bei den führenden Ländern befindet, lässt darauf schliessen, dass die Qualität der Jungunternehmen hoch ist.

Risikokapital in der Schweiz

Die Finanzierung für Jungunternehmen ist zwar eine Herausforderung, der Schweizer Risikokapitalmarkt funktioniert jedoch insgesamt und ist aktiv, insbesondere auch dank starken ausländischen Investitionen. Trotzdem kann der Risikokapitalmarkt weiter entwickelt werden. Im Rahmen eines Spitzentreffens von den Vorstehern des Departements des Innern und des Departements für Wirtschaft, Bildung und Forschung sowie Verbandsvertretern und Venture Capital Unternehmen wurde die Bereitschaft signalisiert, Investitionen von Vorsorgeeinrichtungen in Risikokapital zu fördern.

Beim prozentualen Anteil der Risikokapitalinvestitionen am BIP belegt die Schweiz im europäischen Vergleich den zweiten Rang. Sie weist aber gegenüber führenden Ländern wie Israel und den USA einen deutlich tieferen BIP-Anteil aus. Der Schweizer Risikokapitalmarkt ist offen und wird zu einem grossen Teil durch Mittel aus dem Ausland versorgt. Die Schweiz gehört zu den Ländern mit einem aktiven Risikokapitalmarkt.

Öffentliche Finanzierungsangebote

Die Kantone bieten mit 87 Programmen eine grosse Vielfalt von Finanzierungsangeboten für Unternehmen und Start-ups an. Mit dem gewerbeorientierten Bürgschaftswesen, der Schweizerischen Gesellschaft für Hotelkredit (SGH) oder dem Technologiefonds existieren auch auf Bundesebene Angebote für Unternehmen, welche die Aufnahme von Krediten oder Darlehen erleichtern.

Zahlreiche OECD-Länder verfügen über staatliche Eigenkapitalprogramme, die grösstenteils in Form direkter öffentlicher Beteiligungsfonds, Dachfonds oder Ko-Investitionsfonds erfolgen. Zudem kennen praktisch alle OECD-Länder Bürgschaftsinstrumente.

In Europa übernimmt der Europäische Investitionsfonds (EIF) eine wichtige Funktion im Bereich der Risikokapitalfinanzierungen und Garantien für KMU einschliesslich Start-ups. Auch Schweizer Start-up-Unternehmen und Risikokapitalfonds profitieren von der Investitionstätigkeit des EIF.

Der Bundesrat sieht zum heutigen Zeitpunkt keine Notwendigkeit, neben den erwähnten bestehenden Angeboten ein öffentliches Finanzierungsprogramm zur Unterstützung von Start-ups zu lancieren. Vielmehr soll die bewährte Politik der guten Rahmenbedingungen fortgesetzt und ein möglichst attraktives Umfeld für Jungunternehmen und Investoren geschaffen bzw. erhalten werden.

Steuerliches Umfeld

Die Schweiz verfügt grundsätzlich über ein attraktives steuerliches Umfeld. In den vergangenen Jahren wurden verschiedene Anpassungen vorgenommen, die auch eine Verbesserung für Start-ups bedeuteten.

Trotzdem besteht weiterer steuerpolitischer Handlungsbedarf. Im vorliegenden Bericht wird der Handlungsbedarf aus Sicht der Start-ups dargestellt, oft sind KMU jedoch in derselben Situation. Start-ups zeichnen sich einerseits durch einen relativ hohen Kapitalbedarf aus, andererseits werden nur geringe oder keine Gewinne erwirtschaftet. Die Besteuerung des Eigenkapitals und des Vermögens (Kapital- und Vermögenssteuer) erzeugt deshalb eine substanzzehrende Wirkung. Substanzzehrende Steuern sind aus ökonomischer Perspektive jedoch grundsätzlich zu vermeiden. Eine Verlagerung weg von den genannten substanzzehrenden Steuern sollte deshalb in Betracht gezogen werden. Allerdings gälte es bei einer Verlagerung hin zur verstärkten Ertragsbesteuerung die ökonomischen Auswirkungen auf die Volkswirtschaft und die finanziellen Auswirkungen auf die öffentliche Hand vorgängig eingehend zu prüfen. Der Bundesrat wäre bei gegebenem parlamentarischem Auftrag bereit, eine solche Prüfung vorzunehmen.

Zur Ermittlung der kantonalen Vermögenssteuer sowie der Einkommenssteuer steht bei nichtbörsenkotierten Unternehmen die Bewertung von Beteiligungsrechten im Vordergrund. Die für Start-ups relevante Regelung, wonach der massgebende Verkehrswert anlässlich von Finanzierungsrunden durch den bezahlten Investorenpreis determiniert werden kann, kann zu einer substanzzehrenden steuerlichen Belastung und Liquiditätsengpässen führen.

Zugunsten von Business Angels bestehen in einer Vielzahl der OECD-Länder sowohl „Front-end“-Steueranreize (steuerliche Abzüge für Investitionen in Seed- und Frühphasenunternehmen) als auch „Back-end“-Steueranreize (Steuererleichterungen auf Kapitalerträge oder -verluste). Die Schweiz kennt keine steuerlichen Anreize für Business Angels. Sie ist aber unter der aktuellen steuerlichen Regelung betreffend Veräusserungsgewinnen für Business Angels auch ohne Steuerprivilegien im internationalen Vergleich attraktiv. Solange der Kapitalgewinn im Privatvermögen steuerfrei ist, kann kein Handlungsbedarf zur privilegierten Besteuerung von Business Angels erkannt werden.

Der Bundesrat spricht sich in Anbetracht der Erfahrungen auf Bundesebene mit dem Bundesgesetz über Risikokapitalgesellschaften, wie auch der insgesamt moderaten Besteuerung im internationalen Vergleich gegen die Einführung eines Investitionsabzugs für Start-up Investoren aus.

Gemäss dem Steuerharmonisierungsgesetz (StHG) können die Kantone für Unternehmen Steuererleichterungen auf kantonaler und kommunaler Ebene vorsehen. Zudem können im Rahmen der Regionalpolitik des Bundes Steuererleichterungen an industrielle Unternehmen oder produktionsnahe Dienstleistungsbetriebe in strukturschwachen regionalen Zentren gewährt werden. Diese Instrumente stehen auch Start-ups offen.

Der Bundesrat sieht in Bezug auf die steuerliche Behandlung von Mitarbeiter-Beteiligungen im Falle der Berechnung der Einkommenssteuer grundsätzlich keinen Handlungsbedarf. Geldwerte Vorteile aus Mitarbeiterbeteiligungen stellen steuerbares Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit dar.

Die im Rahmen der Unternehmenssteuerreform II eingeführte Teilbesteuerung der Dividenden kann für Business Angels zu einer substantiellen steuerlichen Entlastung führen.

Regulatorische Rahmenbedingungen

Die Schweiz ist im internationalen Vergleich bei der Standortattraktivität im Allgemeinen und der administrativen Belastung im Speziellen gut bis sehr gut positioniert. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Schweiz gehören über alles gesehen zu den besten der Welt. Die Herausforderung liegt darin, die Rahmenbedingungen ständig an die Dynamik der Wirtschaft und der technologischen Entwicklung anzupassen.

So hat der Bundesrat am 11. Januar 2017 den Bericht „Rahmenbedingungen der digitalen Wirtschaft“¹ verabschiedet und dabei Prüfaufträge unter anderem für Massnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen in den Bereichen Beherbergungs-Dienstleistungen, Wettbewerbsrecht, Mobilitätsdienstleistungen sowie betreffend Bildung und Forschung erteilt.

Mögliche Verbesserungen der Rahmenbedingungen für Investitionen von Vorsorgeeinrichtungen wird der Bundesrat im Bericht zur Abschreibung der Motion Graber (13.4184) prüfen.

Zudem erkennt der Bundesrat Handlungsbedarf beim Abbau regulatorischer Hürden für Crowdfunding.

Der Bundesrat strebt auch Erleichterungen bei der Firmengründung an. So schlägt er dem Parlament vor, Bestimmungen zur Aufhebung der öffentlichen Beurkundung als Formerfordernis in die laufende Aktienrechtsrevision² zu übernehmen. Zudem soll auch die Dienstleistungsfreizügigkeit im Notariatswesen über die Kantonsgrenzen hinaus geprüft werden.

E-Government-Angebote helfen Start-ups sich auf wertschöpfende Tätigkeiten und den Aufbau ihres Unternehmens zu fokussieren. Zu diesem Zweck wird das KMU-Portal laufend ausgebaut. Der geplante One-Stop-Shop wird den Austausch zwischen Behörden und Unternehmen weiter vereinfachen und zu administrativen Entlastungen führen.

Öffentliche Angebote an Beratung, Ausbildung und Infrastruktur

Im Bereich der Beratung, Ausbildung und Infrastruktur für Start-ups bestehen von Seiten der Kantone zahlreiche und gute Angebote, teilweise unterstützt über die Neue Regionalpolitik des Bundes (NRP). Auf Bundesebene existieren verschiedene Unterstützungsangebote, so zum Beispiel von der Kommission für Technologie und Innovation (KTI, inskünftig Innosuisse) oder von Switzerland Global Enterprise (S-GE). Mit dem Take-off Programm ist ausserdem für Innosuisse ein neues Programm zur Unterstützung von wissenschaftsbasierten Start-ups vorgesehen.

Mit ihrem Entscheid im Herbst 2015 haben die eidgenössischen Räte zudem die Grundlage für einen Schweizerischen Innovationspark geschaffen. Auch wenn KMU und Start-ups nicht die wesentliche Zielgruppe eines Innovationsparks sind, ist davon auszugehen, dass früher

¹ Bundesrat (2017)

² Botschaft zur Änderung des Obligationenrechts (Aktienrecht) vom 23. November 2016

oder später spezifische Angebote im Bereich Start-up und Spin-off an ausgewählten Standorten entstehen.

Die verschiedenen staatlichen Angebote werden regelmässig auf ihre Wirksamkeit hin überprüft und bei Bedarf optimiert. Durch die permanente Überprüfung kann das Angebot laufend an die Bedürfnisse der Start-ups angepasst werden.

2 Beschlossene Massnahmen und potentielle zukünftige Handlungsfelder

Trotz des insgesamt positiven Befunds wird in einzelnen Gebieten potentieller Handlungsbedarf festgestellt. Der Fokus soll dabei weiterhin auf die kontinuierliche Verbesserung der Rahmenbedingungen gelegt werden. Gerade in den für Start-ups typischen Wirtschaftszweigen ist die Dynamik gross und damit verbunden die Herausforderung, dass die Regulierung mit den sich verändernden Anforderungen der Wirtschaft Schritt hält.

Der Bundesrat erkannte bereits in der Vergangenheit Handlungsbedarf zur Verbesserung der Rahmenbedingungen. Er hat deshalb in folgenden Bereichen Massnahmen beschlossen:

1. Der Bundesrat anerkennt, dass die gestützt auf die Bewertung des Vermögens anlässlich von Finanzierungsrunden bei Start-ups ermittelte Vermögenssteuer für die Unternehmensgründer zu hohen steuerlichen Belastungen und Liquiditätsengpässen führen kann. Er hat das EFD beauftragt, in Zusammenarbeit mit den Kantonen nach Optimierungsmöglichkeiten bei der Bewertung von Start-ups zu suchen, um die Standortattraktivität für Start-ups in der Schweiz zu verbessern. Der föderale Spielraum der Kantone ist dabei zu respektieren.
2. Der Bundesrat hat am 1. Februar 2017 die Vernehmlassung zu Änderungen des Bankengesetzes und der Bankenverordnung eröffnet, um Markteintrittshürden für Anbieter im FinTech-Bereich zu verringern und die Rechtssicherheit für die Branche insgesamt zu erhöhen. Dabei soll in der Bankenverordnung eine Frist von 60 Tagen für das Halten von Geldern auf Abwicklungskonten festgelegt, die bewilligungsfreie Tätigkeit erweitert und eine neue Bewilligungskategorie für FinTech-Unternehmen eingeführt werden.
3. Der Bundesrat hat dem Parlament am 23. November 2016 im Rahmen der Botschaft zur Aktienrechtsrevision Bestimmungen zur Aufhebung der öffentlichen Beurkundung als Formerfordernis für die Gründung und Auflösung von einfach strukturierten Kapitalgesellschaften vorgeschlagen.
4. Der Bundesrat hat das WBF im Rahmen des Berichts zur administrativen Entlastung beauftragt, die Dienstleistungsfreizügigkeit im Notariatswesen über die Kantonsgrenzen hinaus zu prüfen und allfällige Massnahmen vorzuschlagen.
5. Der Bundesrat hat am 11. Januar 2017 den Bericht „Rahmenbedingungen der digitalen Wirtschaft“ verabschiedet und dabei Prüfaufträge unter anderem für Massnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen in den Bereichen Beherbergungs-Dienstleistungen, Wettbewerbsrecht, Mobilitätsdienstleistungen sowie betreffend Bildung und Forschung erteilt.
6. Der Bundesrat wird im Rahmen des Berichts zur Abschreibung der Motion Graber (13.4184) mögliche Verbesserungen der Rahmenbedingungen für Investitionen in Start-ups durch Pensionskassen prüfen.
7. Das WBF wird bis Ende 2017 einen föderalen One-Stop-Shop für Unternehmen Version 1.0 aufbauen. Dieser soll für Jungunternehmen zu administrativen Entlastungen führen.

Zusätzlich sieht der Bundesrat weitere künftige potentielle Handlungsfelder:

8. Das WBF (SECO) prüft zur Stärkung und Weiterentwicklung des Schweizer Venture Capital Marktes die Möglichkeit einer Zusammenarbeit mit dem Europäischen Investitionsfonds (EIF) beispielsweise über Ausbildungsangebote für Pensionskassenvertreter und Schweizer Venture Capital Fonds oder die Nutzung des umfangreichen Datenmaterials des EIF.

9. Dem Bundesrat erscheint eine weitere Entlastung von der substanzzehrenden Kapital- und Vermögenssteuer wegen ihrer negativen ökonomischen Anreize grundsätzlich erwägenswert. Er wäre deshalb bei gegebenem parlamentarischem Auftrag bereit, die ökonomischen und finanziellen Auswirkungen einer Verlagerung von der substanzzehrenden Besteuerung hin zu einer verstärkten Ertragsbesteuerung zu prüfen.
10. Der Bundesrat ist bereit, die Frage einer unbeschränkten Verlustverrechnung für alle Unternehmen in Verbindung mit einer Mindestbesteuerung im Rahmen einer zukünftigen Steuerrevision zu prüfen (siehe auch Motion 16.3605).

Der Bundesrat ist auch in Zukunft bereit, weitere Verbesserungen zu prüfen, insbesondere unter Berücksichtigung der Tatsache, dass der vorliegende Bericht keine abschliessende und vollständige Gesamtschau über das Ökosystem der rasch wachsenden Jungunternehmen bietet.

3 Auftrag und Ausgangslage

3.1 Das Postulat Derder (13.4237)

Wortlaut des Postulates vom 12. Dezember 2013

Der Bundesrat wird beauftragt, dem Parlament einen Bericht zur Entwicklung innovativer Jungunternehmen in der Schweiz vorzulegen. In unserem Land gibt es wenige wachstumsstarke Start-up-Unternehmen und es werden in diesem Bereich nur wenige Arbeitsstellen geschaffen. Ziel des Berichts ist es, die Ursachen für unsere Schwächen zu untersuchen, die Programme zur Unterstützung solcher Unternehmen in unseren Nachbarländern zu analysieren und die Zweckmässigkeit der Einführung eines solchen Programms in der Schweiz zu evaluieren. Der Bundesrat wird auch beauftragt, in diesem Bericht den Begriff "innovative Jungunternehmen" zu definieren.

Begründung

Start-up-Unternehmen sind unerlässlich für den Wirtschaftsnachwuchs eines Landes sowie für seine Innovationskraft. Die grosse Mehrheit der OECD-Länder haben Programme zur Förderung solcher Unternehmen. Die Schweiz jedoch hat keine und Start-up-Unternehmen entwickeln sich nur zaghafte. Paradoxaerweise sind wir zwar weltweit führend, was Innovationen betrifft, bei den Gründungen innovativer KMU schneiden wir jedoch sehr schlecht ab.

Die grosse Mehrheit der OECD-Länder kennt Massnahmen zu mehreren Aspekten: Finanzen (direkte Unterstützung, Steuererleichterungen, Förderung von Investitionen in Risikokapital), Beratungen und Infrastrukturen (kostenlose Rechts- und Steuerberatung, Coaching, Innovationsparks) sowie Bildung (Förderung von Technologietransfer). Beim ersten Aspekt steht die Schweiz schwach da, bei den anderen beiden ist sie aktiver. Wir beauftragen den Bundesrat darum, die Ursachen für die schwache Entwicklung von Start-up-Unternehmen in der Schweiz zu untersuchen, die Programme zur Unterstützung solcher Unternehmen in unseren Nachbarländern zu analysieren und die Zweckmässigkeit zur Einführung eines solchen Programms in der Schweiz zu evaluieren.

Der Bundesrat wird ebenfalls beauftragt, den Begriff "Start-up-Unternehmen" zu definieren. In seiner Antwort auf die Interpellation 13.3951 spricht er davon, wie wichtig diese Unternehmen sind, sagt jedoch überraschenderweise zugleich, dass eine Definition nicht möglich sei. Dieser spezifische Unternehmenstyp mit speziellen Bedürfnissen, insbesondere beim Risikokapital, existiert aber und zahlreiche OECD-Staaten kennen eine solche Definition. So wird zum Beispiel in Frankreich verlangt, dass das Unternehmen vor weniger als 8 Jahren gegründet wurde, zu 50 Prozent natürlichen Personen gehört, maximal 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie einen Umsatz von weniger als 50 Millionen hat und die Ausgaben für Forschung und Entwicklung mindestens 15 Prozent der Ausgaben betragen. Der Bundesrat könnte sich hiervon für eine helvetische Definition inspirieren lassen.

Stellungnahme des Bundesrates vom 12. Februar 2014

Im Bericht über das Risikokapital in der Schweiz (Bericht des Bundesrates, Risikokapital in der Schweiz, Juni 2012) hat der Bundesrat fiskalische und nicht-fiskalische Massnahmen zur Förderung des Risikokapitalmarktes und von jungen Unternehmen zusammengefasst. Der Bericht zeigt auf, dass sich der Fokus auf die ständige Verbesserung der wirtschafts- und innovationsfreundlichen Rahmenbedingungen auch in diesem Bereich grundsätzlich bewährt hat.

Basierend auf dem genannten Bericht ist der Bundesrat bereit, die Analyse von rasch wachsenden, jungen Unternehmen in der Schweiz weiter zu vertiefen einschliesslich allfälliger Schwächen und möglicher Massnahmen. Dabei soll die Situation möglichst ganzheitlich erfasst, internationale Programme und Massnahmen analysiert und Schlussfolgerungen für die Schweiz gezogen werden. Gleichzeitig bietet die Analyse die Gelegenheit, weitere Massnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen zu prüfen. Weiter sollen die Arbeiten der OECD als Grundlage herangezogen werden. Eine besondere Herausforderung bieten die

vorhandenen statistischen Datengrundlagen, welche der beabsichtigten Analyse Grenzen setzt.

Wie der Bundesrat bereits in seiner Antwort zur Interpellation 13.3951 zum Ausdruck gebracht hat, steht eine Definition jeweils in Funktion eines bestimmten Zweckes. Aus diesem Grund sollen allfällige Definitionen in direktem Zusammenhang mit einzelnen Massnahmen skizziert werden, sofern sie denn Definitionen erfordern.

3.2 Bezug zum Bericht des Bundesrates über das Risikokapital in der Schweiz

Der vorliegende Bericht baut auf dem Bericht des Bundesrates „Risikokapital in der Schweiz“ in Erfüllung der Postulate Fässler (10.3076) und Noser (11.3429, 11.3430, 11.3431) vom 27. Juni 2012³ auf. In diesem Bericht stellte der Bundesrat fest, dass Unternehmensgründungen in wachstumsstarken Sektoren einen bedeutenden Beitrag zur Modernisierung der Schweizer Wirtschaft leisten, weshalb der Finanzierung dieser Unternehmen entsprechende Bedeutung zukommt.

Der Bericht liefert die erste Gesamtschau des Bundes über den Schweizer Risikokapitalmarkt. Der Bundesrat kommt darin zum Schluss, dass der Risikokapitalmarkt in der Schweiz grundsätzlich funktioniert. Er hält zudem fest, dass in den letzten Jahren weder im Bereich der Innovation noch im Informationsaustausch zwischen Investoren und Jungunternehmen bedeutende Probleme festgestellt werden konnten. Dies gilt auch für die Bereitstellung von Risikokapital, das erlaubt, private Initiativen zur Förderung von Jungunternehmerinnen und -unternehmern anzustossen. Eine ständige Verbesserung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen hat sich auch für diesen Bereich bewährt.

Die im Bericht „Risikokapital in der Schweiz“ vermuteten Finanzierungsprobleme in der frühen Phase der Unternehmensgründung konnten durch eine im Anschluss daran in Auftrag gegebene Zusatzstudie⁴ nicht bestätigt werden. Zum gleichen Schluss kam auch ein Workshop vom Dezember 2012 mit Akteuren aus dem Risikokapitalumfeld. Auch mögliche Informationslücken konnten nicht ausgewiesen werden. Trotzdem versteht es der Bundesrat als Daueraufgabe, die Rahmenbedingungen im Bereich der Unternehmensfinanzierung und die Standortattraktivität ganz allgemein zu verbessern.

Der vorliegende Bericht bildet eine Vertiefung und Ergänzung des Berichts von 2012 und zeigt zusätzliche Perspektiven auf.

3.3 Begriffliche Definition

Der Bundesrat hielt in seiner Antwort auf die Interpellation 13.3951 folgendes fest: Für die Dynamik einer Volkswirtschaft kommt der Gründung und der Entwicklung von erfolgreichen Unternehmen eine wichtige Bedeutung zu. Aus volkswirtschaftlicher Sicht stehen dabei eine möglichst hohe Wertschöpfung und die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen im Vordergrund, resultierend aus einer hohen Produktivität und dem Erfolg am Markt. Rasch wachsende "Start-up-Unternehmen", wie auch andere Unternehmen können zu diesem Ziel beitragen. Der effektive Innovationsgehalt eines Produkts kann jedoch erst im Nachhinein festgestellt werden, wenn sich der Markterfolg eingestellt hat, was eine Erfassung ex ante in der Praxis verunmöglicht.

In diesem Sinne wird in diesem Bericht der Begriff „innovativ“ aus einer ökonomischen Perspektive verwendet. Ein Unternehmen ist im Sinne dieses Berichts innovativ, wenn es Erfolg am Markt hat. Erst die erfolgreiche Vermarktung unterscheidet eine Innovation von einer guten Idee.

³ Bundesrat (2012)

⁴ Gantenbein P., Volonté C., Zaby S. (2013)

Zu unterscheiden sind Definitionen mit unterschiedlichen Verwendungszwecken, z. B. hinsichtlich statistischer, steuerlicher, juristischer oder ökonomischer Zwecke. Im Bericht über das Risikokapital in der Schweiz wird eine ökonomische Betrachtungsweise verwendet. In der Antwort zum Postulat 09.3935 hat der Bundesrat aufgezeigt, dass eine Definition von innovativen Jungunternehmen zu steuerlichen Zwecken mit grossen Abgrenzungsproblemen verbunden ist.

Eine genaue Definition bzw. Abgrenzung ist notwendig, wenn eine gesetzliche Grundlage dies erfordert. Eine solche Definition ist jeweils in Funktion des gesetzlichen Zweckes vorzunehmen. Ohne dieses Erfordernis sieht der Bundesrat keinen Anlass für eine juristisch präzise Definition. Der Kanton Genf kennt z. B. eine gesetzliche Grundlage mit dem "Jeunes entreprises développant des innovations (JEDI)". Artikel 2 desselben Gesetzes nimmt jedoch ebenfalls keine Definition des Innovationsgehaltes vor.

Aus ökonomischer Sicht ist anzuerkennen, dass solche Unternehmen bestimmte Eigenschaften aufweisen (Produkt- und Prozessinnovationen). Eine rechtliche Unterscheidung - z. B. im gesellschaftsrechtlichen Sinne - erscheint jedoch nicht notwendig oder zweckmässig.

Um internationale Vergleiche zu ermöglichen, werden für diesen Bericht Start-ups gemäss der Eurostat-OECD-Definition für den statistischen Zweck für sogenannte Gazellen definiert⁵:

Alle Unternehmen, die weniger als 5 Jahre alt sind sowie ein durchschnittliches jährliches Wachstum der Mitarbeiterzahl von 20 Prozent über eine Dreijahresperiode und mindestens zehn Mitarbeitern zu Beginn der Beobachtungsperiode aufweisen. Das Wachstum kann an der Mitarbeiterzahl oder am Umsatz gemessen werden.

Die sogenannten Gazellen bilden eine Untergruppe der stark wachsenden Unternehmen (*high-growth enterprises*), mit dem Unterschied, dass Gazellen weniger als 5 Jahre alt sind, während sich der Begriff der stark wachsenden Unternehmen nicht auf eine spezifische Lebensphase der Firma bezieht. Die Erfordernis eines durchschnittlichen jährlichen Wachstums der Mitarbeiterzahl von 20 Prozent über eine Dreijahresperiode bedeutet, dass die Definition nur *ex post* ausgewertet werden kann. Weiter hat die OECD-Definition den Vorteil der internationalen Vergleichbarkeit.

Als weitere Kategorie werden häufig die mittel und stark wachsenden Unternehmen (*medium- and high growth enterprises*) betrachtet. Diese weisen über 3 Jahre ein durchschnittliches Wachstum von über 10 Prozent auf.

Zudem ist anzumerken, dass die Start-ups, welche von der Kommission für Technologie und Innovation (KTI) des Bundes unterstützt werden, ausschliesslich wissenschaftsbasierte Unternehmen sind und somit eine Untergruppe der im vorliegenden Bericht behandelten innovativen Unternehmen ausmachen.

3.4 Thematische Abgrenzung des Berichts

Gemäss Auftrag aus dem Postulat Derder (13.4237) steht die Entwicklung innovativer Jungunternehmen in der Schweiz in diesem Bericht im Vordergrund. Dabei soll insbesondere die Frage beantwortet werden, ob die Schweiz im internationalen Vergleich tatsächlich über wenige wachstumsstarke Start-up Unternehmen verfügt. Zusätzlich sollen internationale Programme und Massnahmen analysiert und Schlussfolgerungen für die Schweiz gezogen werden.

Im Bereich der Förderung von Jungunternehmen existiert eine Vielzahl von privaten und staatlichen Initiativen und Angeboten. Der Bericht fokussiert auf einzelne Aspekte ohne eine Bewertung der Effektivität oder der gesamten Steuerung vorzunehmen. Er erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Der Fokus liegt auf der Darstellung der staatlichen Förderung. Die

⁵ OECD-Eurostat Manual on Business Demography Statistics (2007), S. 63

bestehenden vielfältigen privaten Angebote werden nicht dargestellt, basierend auf dem parlamentarischen Auftrag.

Ebenfalls nicht Gegenstand des vorliegenden Berichts sind die Themenbereiche „Digitalisierung“ und „FinTech“ (mit Ausnahme des Crowdfundings). Diese Themen werden bereits im Rahmen zahlreicher Arbeiten der Verwaltung behandelt. So hat der Bundesrat am 20. April 2016 seine Strategie „Digitale Schweiz“⁶ und am 11. Januar 2017 den Bericht „Rahmenbedingungen der digitalen Wirtschaft“⁷ verabschiedet. Ausserdem wird der Bundesrat im Bericht in Erfüllung des Postulats 15.4086 Massnahmen zur Stärkung und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes im Bereich neuer Finanztechnologien prüfen. Zusätzlich hat der Bundesrat das EFD beauftragt, den regulatorischen Handlungsbedarf im Bereich innovativer Finanztechnologien zu prüfen.

Nicht thematisiert wird im Rahmen des Berichts die Thematik der Arbeits- und Aufenthaltsbewilligung, da diese Frage gegenwärtig Gegenstand von parlamentarischen Beratungen und Vorstössen bildet.

Zudem wird auf die Analyse sozialversicherungsrechtlicher Fragestellungen verzichtet. Hierzu wird auf den Bericht des Bundesrates „Rahmenbedingungen der digitalen Wirtschaft“⁸ verwiesen.

Der vorliegende Bericht bietet somit keine Gesamtschau über das Ökosystem von rasch wachsenden Jungunternehmen und kann nicht sämtliche Dimensionen und Aspekte abdecken. Vielmehr ist er eine Weiterführung und Vertiefung der Analyse im Bericht des Bundesrates über das Risikokapital in der Schweiz vom Juni 2012.⁹

4 Situation des Unternehmertums und rasch wachsender Jungunternehmen in der Schweiz

4.1 Das Unternehmertum in der Schweiz und im internationalen Vergleich

4.1.1 Einführung

Der internationale Global Entrepreneurship Monitor (GEM) bietet einen umfassenden Überblick des Unternehmertums auf der ganzen Welt. Dafür werden die Einstellungen und die Charakteristiken der Individuen, die in verschiedenen Phasen und Arten der unternehmerischen Tätigkeit beteiligt sind, gemessen. Im Rahmen des GEM werden u. a. die Faktoren, welche die unternehmerische Tätigkeit fördern oder hindern identifiziert. Im Jahr 2014 nahmen 73 Länder an der Studie teil, was alle Regionen der Welt sowie ein breites Spektrum der wirtschaftlichen Entwicklungsniveaus darstellt¹⁰.

Seit 2002 nimmt die Schweiz am GEM-Projekt teil und 2014 wurde der zehnte Länderbericht Schweiz veröffentlicht. Die Hochschule für Wirtschaft Freiburg, in Zusammenarbeit mit der ETH Zürich, der SUPSI Manno sowie der ZHAW School of Management and Law, hat die Datenerhebung 2014 in der Schweiz durchgeführt¹¹. Mittels 2000 Telefon- und 36 Experteninterviews wurden die unternehmerischen Einstellungen, Aktivitäten und Ambitionen ermittelt sowie Einflussfaktoren erhoben, welche Art und Ausmass der unternehmerischen Tätigkeiten bestimmen.

⁶ BBI 2016 3985

⁷ Bundesrat (2017)

⁸ Bundesrat (2017)

⁹ Bundesrat (2012)

¹⁰ Singer, Amorós und Moska Arreola (2015)

¹¹ Baldegger, Alberton, Wild und Hacklin (2014)

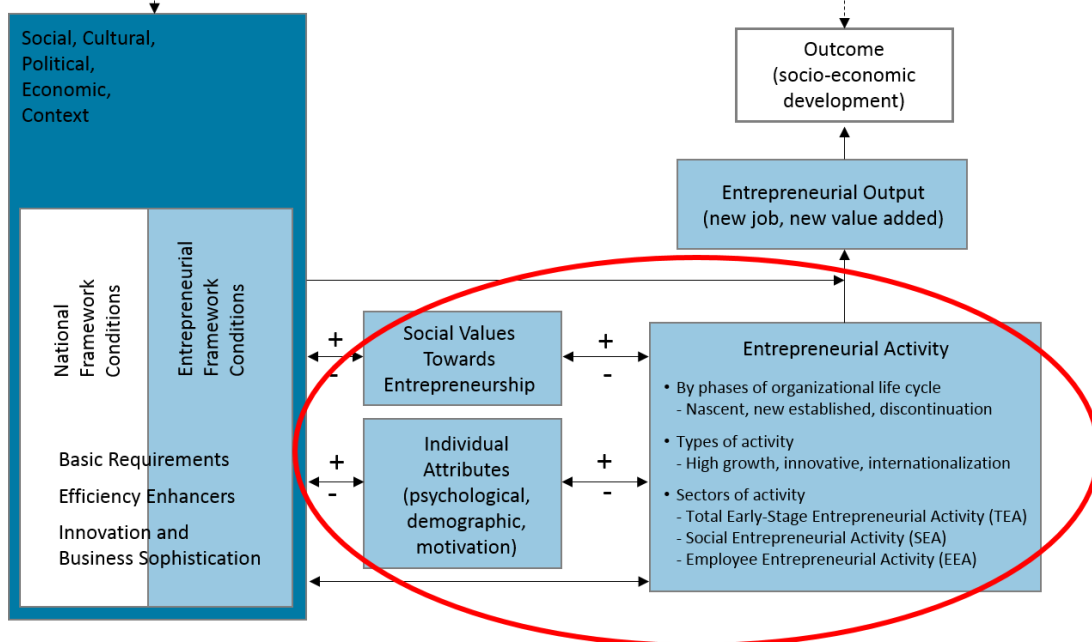
Die wichtigsten Erkenntnisse der GEM-Studie werden aus der Perspektive der Schweiz wiedergegeben. Als Vergleichsbasis dienen die hoch entwickelten Volkswirtschaften. Nachfolgend wird der GEM-Konzeptrahmen analysiert, bevor ein internationaler Vergleich der Gründungsaktivität und Fazit gezogen wird.

4.1.2 Der GEM-Konzeptrahmen

Eines der Hauptziele vom GEM liegt darin, zuverlässige Daten über das Unternehmertum zu liefern, die nützlich sind, um sinnvolle Vergleiche im Laufe der Zeit zu ermöglichen, sowohl innerhalb als auch zwischen den Volkswirtschaften. Aus diesem Grund verwenden alle teilnehmenden Volkswirtschaften Standard-Forschungsinstrumente.

Das GEM-Modell stellt die Schlüsselemente der Beziehung zwischen dem Unternehmertum und dem Wirtschaftswachstum dar sowie die Art, wie die einzelnen Faktoren aufeinander wirken. Ursprünglich wurde die GEM-Studie mit dem Ziel konzipiert, die Wechselbeziehung zwischen dem Unternehmertum und der wirtschaftlichen Entwicklung zu analysieren. Der aktuelle revidierte GEM-Konzeptrahmen ist in Abbildung 1 dargestellt.

Abbildung 1: Der revidierte GEM-Konzeptrahmen



Quelle: Global Entrepreneurship Monitor 2014 – Report on Switzerland

Der soziale, kulturelle, politische und wirtschaftliche Kontext wird mittels den nationalen Rahmenbedingungen (*National Framework Conditions*) sowie den unternehmerischen Rahmenbedingungen (*Entrepreneurial Framework Conditions*) geprüft. Die Eigenschaften der angenommenen Wechselwirkungen zwischen sozialen Werten, persönlichen Attributen und verschiedenen Formen der unternehmerischen Tätigkeit werden analysiert. Dies erscheint als rot umrandet in der Abbildung. Soziale Werte (*social values*) zum Unternehmertum umfassen den sozialen Status von Unternehmern, wie die Gesellschaft das Unternehmertum als Karrieremöglichkeit wahrnimmt und wie die mediale Aufmerksamkeit für Unternehmertum zur Entwicklung einer Unternehmenskultur im Land beiträgt. Einzelne Attribute (*individual attributes*) bestehen aus demographischen Faktoren, psychologischen Faktoren und Motivationsfaktoren. Die unternehmerische Tätigkeit (*entrepreneurial activity*) enthält die Lebenszyklusphase des Unternehmens sowie die Art und den Sektor der Tätigkeit. Das unternehmerische Ergebnis wird unter Berücksichtigung der Anzahl neuen Arbeitsplätze und der Wertschöpfung gemessen.

4.1.3 Internationaler Vergleich der Gründungsaktivität

Die Quote der *Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA)*, bzw. der Gründungsaktivität ist definiert als Anteil der Personen in der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter, die in der Gründung eines Unternehmens aktiv beteiligt sind, entweder in der Phase vor der Firmengründung (*nascent entrepreneurs*) oder bis 42 Monate nach der Firmengründung (*owner-managers of new firms*). Die GEM-Studie betrachtet die Bezahlung der Löhne für mehr als drei

Tabelle 1: Quote der Gründungsaktivität in ausgewählten innovationsbasierten Volkswirtschaften, 2014

Innovation-Driven Economies	Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA)
Unites States	13.8%
Canada	13.0%
Singapore	11.0%
United Kingdom	10.7%
Netherlands	9.5%
Austria	8.7%
Average (unweighted)	8.5%
Italy	7.1%
Luxembourg	7.1%
Switzerland	7.1%
Sweden	6.7%
Norway	5.7%
Finland	5.6%
Belgium	5.4%
France	5.3%
Germany	5.3%

Quelle: Global Entrepreneurship Monitor 2014 – Report on Switzerland

Abgesehen von den Ergebnissen von 2010 bewegte sich die Quote der Schweizer Gründungsaktivität jeweils zwischen sechs und acht Prozent. 2014 lag die TEA-Quote in der Schweiz (7,1%) unter dem Durchschnitt der innovationsbasierten Volkswirtschaften (8,5%). Die Nachbarländer Deutschland (5,3%) oder Frankreich (5,3%) zeigen tiefere Ergebnisse im Bereich unternehmerischer Aktivität. Unter der Vergleichsgruppe sind Länder mit den höchsten Quoten die USA (13,8%), Kanada (13,0%) und Singapur (11,0%).

4.1.4 Einflussfaktoren auf das Unternehmertum

4.1.4.1 Unternehmerische Einstellungen

Das Unternehmer-Profil des GEM-Konzeptrahmens umfasst die unternehmerischen Einstellungen. Einzelne Attribute (*perceived opportunities, perceived capabilities, fear of failure, entrepreneurial intentions*) sowie soziale Werte (*entrepreneurship as a good career choice, high status to successful entrepreneurs, media attention for entrepreneurship*) bilden einen wichtigen Teil des Kontextes, in dem sich die Individuen unternehmerisch oder nicht verhalten werden.

Die Tabelle 2 zeigt, wie die Schweiz im Vergleich zu anderen innovationsbasierten Volkswirtschaften in Bezug auf unternehmerische Wahrnehmungen und Einstellungen steht. Um diese Messungen über verschiedene Länder zu vergleichen, ist die Kontextualisierung von Bedeutung. Personen in verschiedenen Volkswirtschaften können diverse Arten des Unternehmens im Sinne haben, wenn sie ihre Wahrnehmungen über Gelegenheiten und über ihre eigenen Fähigkeiten sowie die Angst vor Scheitern und ihre unternehmerischen Absichten ausdrücken. Kulturelle Unterschiede sowie unterschiedliche Konjunkturzyklen bilden zentrale Erklärungen der länderspezifischen Wahrnehmungen.

Tabelle 2: Prozentualer Anteil der Personen mit spezifischen unternehmerischen Wahrnehmungen, Absichten und gesellschaftlichen Einstellungen in ausgewählten innovationsbasierten Volkswirtschaften, 2014

Innovation-Driven Economies	Individual attributes				Social values		
	Perceived opportunities	Perceived capabilities	Fear of failure	Entrepreneurial intentions	Entrepreneurship as a good career choice	High Status to successful entrepreneurs	Media attention for entrepreneurship
Austria	44.4	48.7	34.9	8.1	-	-	-
Belgium	35.9	30.4	49.4	10.6	52.4	51.7	50.8
Canada	55.5	49.0	36.5	12.0	57.2	69.7	67.7
Finland	42.4	34.9	36.8	7.9	41.2	84.4	66.9
France	28.3	35.4	41.2	14.2	59.0	70.4	39.0
Germany	37.6	36.4	39.9	5.9	51.7	79.1	51.4
Italy	26.6	31.3	49.1	11.4	65.1	72.1	48.3
Luxembourg	42.5	37.6	42.0	11.9	40.7	68.2	43.5
Netherlands	45.6	44.3	34.8	9.3	79.1	67.8	55.7
Norway	63.5	30.5	37.6	5.0	58.2	83.5	-
Singapore	16.7	21.4	39.4	9.4	51.7	62.9	79.1
Sweden	70.1	36.7	36.5	8.5	51.6	70.9	60.3
Switzerland	43.7	41.6	29.0	7.1	42.3	65.8	50.4
United Kingdom	41.0	46.4	36.8	6.9	60.3	75.0	58.4
United States	50.9	53.3	29.7	12.1	64.7	76.9	75.8
Average (unweighted)	38.8	42.0	37.8	12.3	55.1	68.2	60.3

Quelle: Global Entrepreneurship Monitor 2014 – Report on Switzerland

Perceived opportunities sind definiert als der prozentuale Anteil der Einzelpersonen in der Altersgruppe der 18-64 jährigen, die in ihrer unmittelbaren Umgebung gute Möglichkeiten sehen, ein Unternehmen zu gründen. 2014 sahen in der Schweiz mehr Personen diese unternehmerischen Möglichkeiten (43,7%) als der Durchschnitt in den innovationsbasierten Volkswirtschaften (38,8%). Kanada (55,5%), die USA (50,9%) sowie nordische Länder, wie Schweden (70,1%) und Norwegen (63,5%) bleiben an der Spitze, wenn es um mögliche unternehmerische Gelegenheiten geht.

Perceived capabilities sind definiert als der prozentuale Anteil der Einzelpersonen in der Altersgruppe der 18-64 jährigen, die glauben, dass sie die erforderlichen Fähigkeiten, Kenntnisse und Erfahrungen haben, um ein Unternehmen zu gründen. Die Wahrnehmung der eigenen unternehmerischen Fähigkeiten ist in Schweiz (41,6%) mit dem Durchschnitt der innovationsbasierten Volkswirtschaften (42,0%) vergleichbar.

Die Messung von *fear of failure* (wenn es um die Gründung des eigenen Unternehmens geht) gilt nur für diejenigen, welche die Gelegenheit ein Unternehmen zu gründen, wahrnehmen (Die Skala ist hier invers zu interpretieren. Ein tiefer Prozentsatz drückt eine tiefere Angst vor dem Scheitern aus.). Der prozentuale Anteil der Personen, die berichten, dass Angst vor dem Scheitern sie daran hindern würde, ein Unternehmen zu gründen, ist vergleichsweise gering in der Schweiz (29,0%). Die Schweiz nimmt mit den USA (29,7%) sogar die Spitzenposition aller innovationsbasierten Volkswirtschaften ein (Durchschnitt: 37,8%). Die oft vermutete Angst vor dem Scheitern in der Schweiz wird damit widerlegt.

Entrepreneurial intentions sind definiert als der prozentuale Anteil der Einzelpersonen in der Altersgruppe der 18-64 jährigen, die erwarten, in den nächsten drei Jahren ein Unternehmen zu gründen. Jene, die bereits unternehmerisch tätig sind, werden aus dieser Messung ausgeschlossen. Unternehmerische Absichten in der Schweiz (7,1%) sind unter dem Durchschnitt der innovationsbasierten Volkswirtschaften (12,3%). Während in Norwegen nur 5,0%

der Personen erwarten, in den nächsten drei Jahren ein Unternehmen zu gründen, planen 12,1% der Personen in den USA und 14,2% der Personen in Frankreich ein neues Unternehmen zu schaffen.

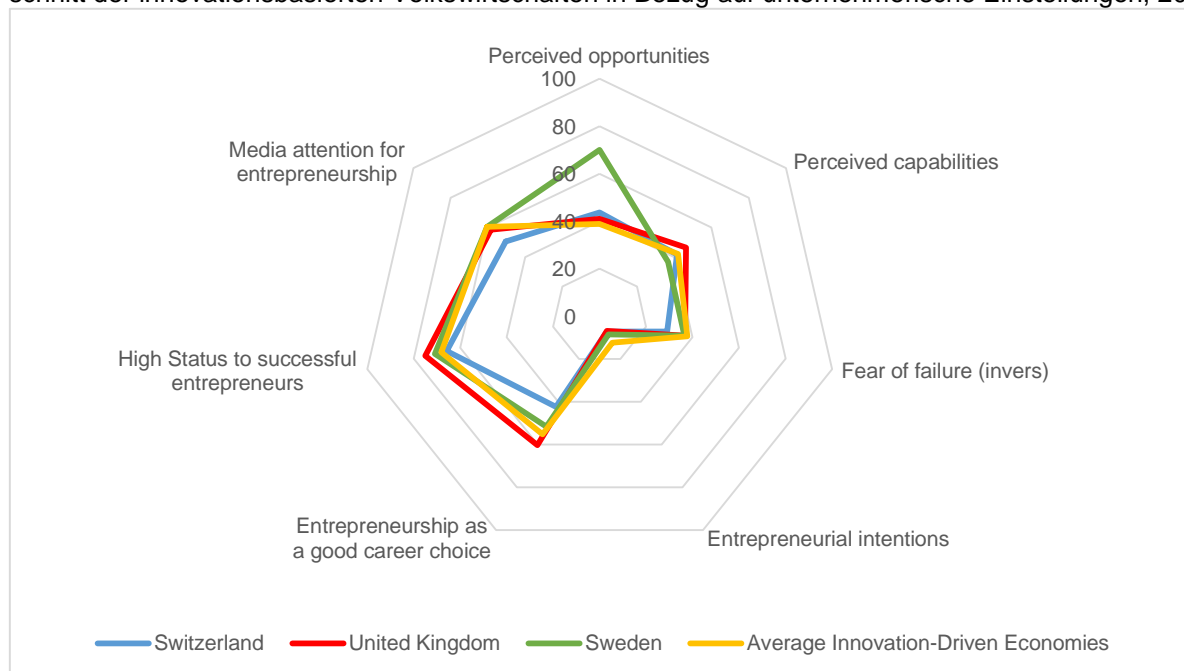
In der Schweiz wird die Gründung eines neuen Unternehmens weniger als gute Karriere-möglichkeit (*entrepreneurship as a good career choice*) wahrgenommen als in anderen innovationsbasierten Volkswirtschaften. Der prozentuale Anteil der Personen in der Altersgruppe der 18-64 jährigen, welche die Gründung eines neuen Unternehmens als gute Karrieremöglichkeit betrachten (42,3%) ist in der Schweiz tiefer als der Durchschnitt der innovationsbasierten Volkswirtschaften (55,1%) und deutlich tiefer als Ergebnisse in Ländern wie die Niederlande (79,1%), Italien (65,1%), die USA (64,7%) oder das Vereinigte Königreich (60,3%).

Der prozentuale Anteil der Personen in der Altersgruppe der 18-64 jährigen, welche erfolgreichen Unternehmerinnen und Unternehmern hohen Status und Respekt in der Gesellschaft zusprechen (*high Status to successful entrepreneurs*), beträgt in der Schweiz 65,8%. Dies liegt nahe des Durchschnitts der innovationsbasierten Volkswirtschaften (68,2%).

50,4% der Personen in der Altersgruppe der 18-64 jährigen in der Schweiz denken, dass die mediale Aufmerksamkeit für Unternehmertum (*media attention for entrepreneurship*) zur Entwicklung einer Unternehmenskultur im Land beiträgt. Diese Zahl liegt deutlich unter dem Durchschnitt der innovationsbasierten Volkswirtschaften (60,3%) und deutlich tiefer als Ergebnisse in Singapur (79,1%), in den USA (75,8%) oder in Kanada (67,7%).

In Abbildung 2 ist graphisch dargestellt, wie sich die Schweiz gegenüber dem Vereinigten Königreich, Schweden und dem Durchschnitt der innovationsbasierten Volkswirtschaften in Bezug auf die Wahrnehmung der einzelnen Attribute und der sozialen Werte zum Unternehmertum positioniert.

Abbildung 2: Vergleich der Schweiz mit dem Vereinigten Königreich, Schweden und dem Durchschnitt der innovationsbasierten Volkswirtschaften in Bezug auf unternehmerische Einstellungen, 2014



Quelle: Global Entrepreneurship Monitor 2014 – Report on Switzerland

4.1.4.2 Demographische Faktoren und Geschlecht

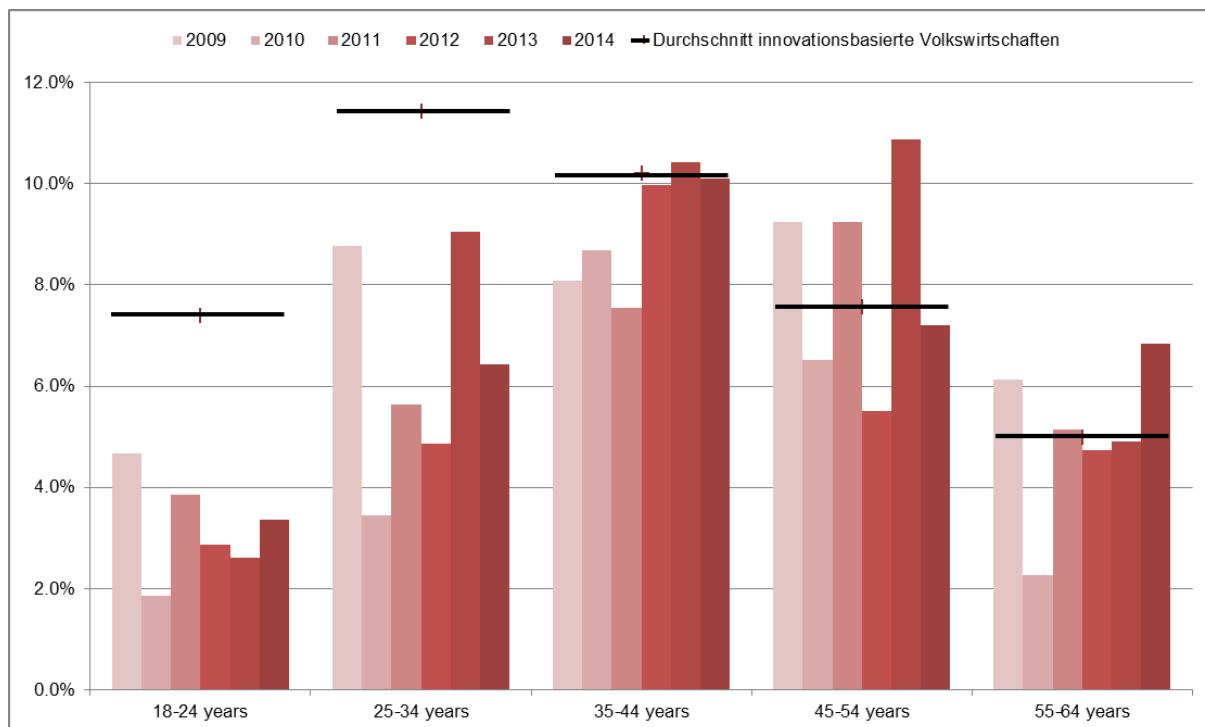
Wie im revidierten GEM-Konzeptrahmen dargestellt, gehören demographische Faktoren zu den einzelnen Attributen (*individual attributes*), die einen Einfluss auf das Unternehmer-Profil haben.

Wenn es um Unternehmertum geht, ist das Alter der Gründer von Bedeutung. Einerseits haben junge Leute oft neue Ideen, sie sind mit digitalen Technologien aufgewachsen und sind

oft besser gebildet als ihre Eltern. Andererseits haben ältere Personen im Laufe ihrer beruflichen Karriere meist viel Erfahrungen, Kontakte und Kapital angesammelt.

Die Abbildung 3 stellt die Entwicklung der Quote der Gründungsaktivität von 2009 bis 2014 nach verschiedenen Altersgruppen in der Schweiz dar.

Abbildung 3: Quote der Gründungsaktivität in der Schweiz nach Altersgruppen, 2009-2014, mit Durchschnitt der innovationsbasierten Volkswirtschaften 2014



Quelle: Global Entrepreneurship Monitor 2014 – Report on Switzerland

Unter der erwachsenen Bevölkerung im Alter zwischen 35 und 44 Jahren beläuft sich die Quote der Gründungsaktivität in der Schweiz auf 10,1% in 2014, was vergleichbar mit dem Durchschnitt bei den innovationsbasierten Volkswirtschaften (10,2%) ist. Im Vergleich zu anderen innovationsbasierten Ländern ist die TEA-Quote der Altersgruppe von 18 bis 24 Jahren mit 3,4% in 2014 in der Schweiz die tiefste und deutlich unter dem Durchschnitt (7,4%). Dies ist jedoch nicht notwendigerweise negativ zu bewerten, da sich diese Altersgruppe in der Schweiz oft noch in der Ausbildung befindet. Die TEA-Quote für Personen, die älter als 55 Jahre alt sind (die sogenannten Senior-Unternehmer), von 6,8% in der Schweiz, liegt über dem Durchschnitt bei den innovationsbasierten Ländern (5,0%).

Aus Geschlechter-Perspektive ist in den meisten Ländern die Anzahl der Frauen, die in unternehmerischen Tätigkeiten engagiert sind, tiefer als diejenige der Männer. In der Schweiz kann der geschlechterspezifische Unterschied der Gründungsaktivität gemäss GEM nicht festgestellt werden. Während die Gründungsaktivität in der Schweiz 2003 noch vorwiegend männlich geprägt war, weist die Schweiz heute eine praktisch ausgeglichene Frau-Mann-Ratio aus und hielt 2014 diesbezüglich sogar die Spitzenposition aller innovationsbasierten Volkswirtschaften inne. Während zum Beispiel die Frau-Mann-Ratio in Schweden oder Singapur 1:2 beträgt, beläuft sie sich in der Schweiz auf 1:1.¹² Dies wird durch die Studienautorinnen einerseits als Zeichen, dass die Frauen in den wirtschaftlichen Aktivitäten eine starke Position einnehmen interpretiert, andererseits auch als Indikator für die gute gesamtwirtschaftliche Situation der Schweiz.¹³

¹² Dies wird durch die Daten des Bundesamtes für Statistik (BFS) bestätigt. Gemäss Statistik zur Unternehmensdemografie (UDEMO) lag 2014 der Anteil der Firmengründungen, bei denen mindestens eine Frau beteiligt war, bei 45 Prozent.

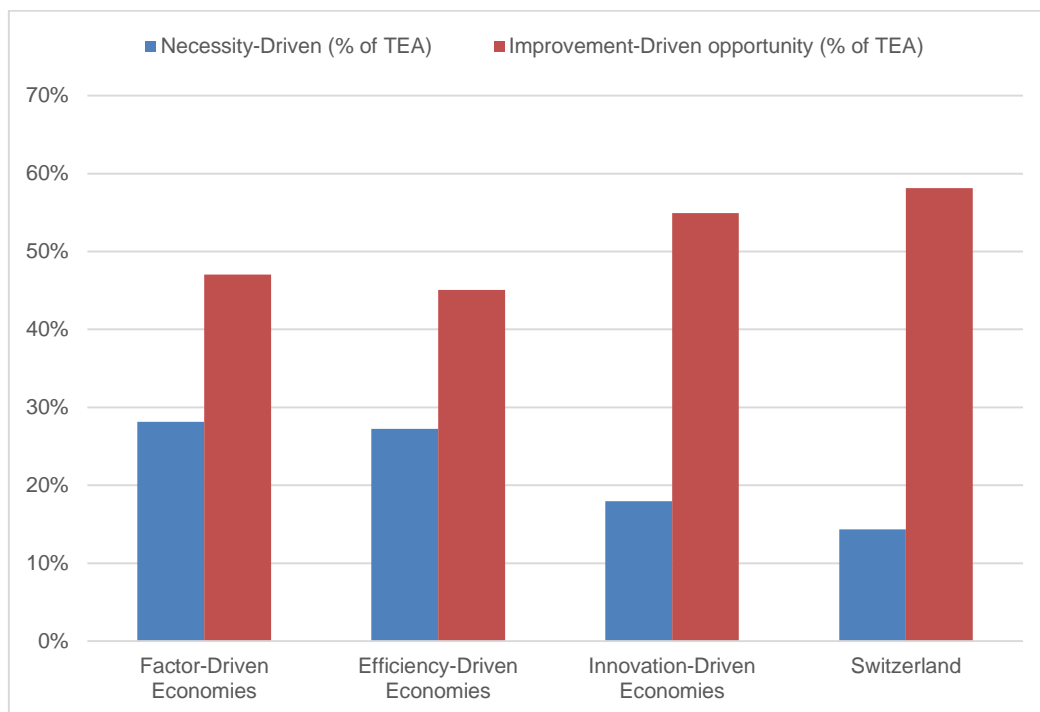
¹³ GEM Report Switzerland 2014, S. 27

4.1.4.3 Motivationsfaktoren

Motivationsgründe ermöglichen ein zusätzliches Verständnis des unternehmerischen Profils in einer Volkswirtschaft. Genau wie die demographischen Faktoren werden die Motivationsfaktoren in den einzelnen Attributen (*individual attributes*) des revidierten GEM-Konzeptrahmens erfasst.

Im Rahmen der GEM-Studie unterscheidet sich das „*necessity-driven*“ Unternehmertum vom „*opportunity-driven*“ Unternehmertum. Die Unternehmer, die aus Notwendigkeit gründen („*necessity-driven*“), tun dies mangels besserer Optionen. Andere gründen nicht mangels besserer Optionen, sondern sich bietender Gelegenheiten („*opportunity-driven*“). Für diejenigen, die das Start-up als Gelegenheit betrachten, bzw. die sogenannten *opportunity-driven* Unternehmer, wird eine weitere Kategorisierung hinsichtlich der Natur der Gelegenheit vorgenommen. „*Improvement-driven opportunity (IDO)*“ Unternehmer sind definiert als diejenigen, die die Gelegenheit sehen, ihre Lebensbedingungen zu verbessern. Sie sind entweder an einem höheren Einkommen und/oder an mehr Unabhängigkeit interessiert.

Abbildung 4: Prozentualer Anteil der Frühphasen Unternehmer motiviert durch Notwendigkeit und Gelegenheit, 2014



Quelle: Global Entrepreneurship Monitor 2014 – Report on Switzerland

Abbildung 4 zeigt auf, wodurch die Unternehmer in den verschiedenen wirtschaftlichen Entwicklungsphasen¹⁴ motiviert werden. Unternehmer in faktorbasierten Volkswirtschaften werden mehr durch Notwendigkeit gesteuert. Mit einem höheren wirtschaftlichen Entwicklungsniveau fällt allmählich die Notwendigkeit als Motivation weg, während sich Gelegenheits-Motive erhöhen. Nicht berücksichtigt in Abbildung 4 sind jene Gelegenheitsgründungen, bei denen die Motivation lediglich die Sicherung ihres Einkommens ist und weder die Notwendigkeit noch eine Verbesserung der Lebenssituation im Vordergrund steht.

¹⁴ „Classification according to phases of economic development is based on the level of GDP per capita and the extent to which countries are factor-driven in terms of how much primary goods account for total exports. Factor-driven economies are primarily extractive in nature, while efficiency-driven economies exhibit scale intensity as a major driver of development. At the innovation-driven stage of development, economies are characterized by the production of new and unique goods and services that are created via sophisticated, and often pioneering, methods.“ Global Entrepreneurship Monitor 2014 – Report on Switzerland, S. 5

Die Schweizer Unternehmerinnen und Unternehmer sind im Allgemeinen nicht durch die Notwendigkeit mangels besserer Optionen motiviert, sondern durch den Wunsch, die Unabhängigkeit und/oder das Einkommen zu erhöhen. Der Indikator der Schweiz für „*improvement-driven*“-Aktivitäten liegt 2014 etwas höher als der Durchschnitt in den innovationsbasierten Ländern. Dies widerspiegelt auch den hohen Entwicklungsgrad der Schweizer Volkswirtschaft.

4.1.4.4 Unternehmerische Rahmenbedingungen

Im GEM-Modell werden die Faktoren, von denen ein wesentlicher Einfluss auf den Unternehmenssektor erwartet wird, in den sogenannten *Entrepreneurial Framework Conditions (EFCs)* erfasst. Die neun unternehmerischen Rahmenbedingungen sind im Anhang 1 erwähnt und beschrieben. Die Qualität der Rahmenbedingungen hat eine direkte Wirkung auf die unternehmerischen Gelegenheiten und Fähigkeiten, was letztlich auch die Unternehmensdynamik bestimmt.

Um die Rahmenbedingungen, die 2014 die unternehmerische Tätigkeit in der Schweiz beeinflussen, zu bewerten, füllten 36 Schweizer Experten¹⁵ verschiedener Gebiete einen Fragebogen über Faktoren in Bezug auf das unternehmerische Umfeld in der Schweiz aus. In der Tabelle 3 sind die Resultate der Expertenumfrage über die unternehmerischen Rahmenbedingungen in der Schweiz sowie in ausgewählten innovationsbasierten Volkswirtschaften angegeben.

Tabelle 3: Unternehmerische Rahmenbedingungen in ausgewählten innovationsbasierten Volkswirtschaften, basierend auf einer Expertenumfrage, 2014

Innovation-Driven Economies	1. Financial environment related with entrepreneurship	2a. Government concrete policies, priority and support	2b. Government policies bureaucracy, taxes	3. Government programs	4a. Entrepreneurial education at primary and secondary levels	4b. Entrepreneurial education at vocational and professional levels	5. R&D level of transfer	6. Access to professional and commercial infrastructure	7a. Internal market dynamics ¹⁶	7b. Internal market burdens	8. Access to physical infrastructure and services	9. Cultural and social norms, social support
Austria	2.51	2.46	2.60	3.58	1.66	3.02	2.82	3.40	2.49	3.33	4.12	2.46
Belgium	3.38	2.62	1.98	2.71	1.95	2.75	2.99	3.74	2.50	3.19	3.79	2.15
Canada	3.10	2.50	2.85	2.86	2.32	3.14	2.57	3.49	2.31	2.95	4.28	3.28
Denmark	2.73	3.33	3.31	3.43	3.10	3.43	2.77	3.56	2.43	3.44	4.49	2.82
Finland	2.82	3.17	2.95	2.77	2.28	2.70	2.61	3.20	3.23	2.72	4.25	2.76
France	2.77	2.99	2.96	3.17	1.75	2.92	2.73	3.06	3.02	2.34	4.04	2.14
Germany	2.84	2.93	2.87	3.46	2.13	2.81	2.75	3.34	2.84	2.81	3.82	2.65
Italy	2.55	2.40	1.50	2.08	1.68	2.33	2.18	2.83	3.50	2.61	2.92	2.22
Luxembourg	2.76	3.41	3.22	3.47	2.13	2.90	2.98	3.50	2.76	3.05	4.04	2.56
Netherlands	2.81	2.59	3.13	3.15	2.85	3.17	2.88	3.68	2.85	3.40	4.82	3.58
Norway	2.58	2.49	3.18	3.18	2.48	2.56	2.78	3.42	2.59	2.64	4.43	2.86
Singapore	3.56	3.48	3.98	3.68	3.02	3.34	3.17	3.23	3.42	3.04	4.45	3.16
Sweden	2.63	2.74	2.53	3.00	2.55	2.75	2.65	3.28	3.13	2.80	4.25	3.07
Switzerland	3.23	3.08	3.70	3.48	2.56	3.42	3.57	3.51	2.34	2.97	4.45	3.40
United Kingdom	2.77	2.90	2.33	2.62	2.44	3.02	2.20	2.95	3.28	2.73	3.54	2.83
United States	2.99	2.69	2.33	2.61	2.21	2.87	2.64	3.12	3.30	2.67	3.98	3.75
Average	2.74	2.69	2.65	2.90	2.19	2.89	2.64	3.18	2.94	2.79	3.99	2.82

Quelle: Global Entrepreneurship Monitor 2014 – Report on Switzerland

Skala 1-5, 1 = schlechteste Bewertung, 5 = beste Bewertung

¹⁵ Die Liste der Experten findet sich im Global Entrepreneurship Monitor 2014 – Report on Switzerland, S. 71

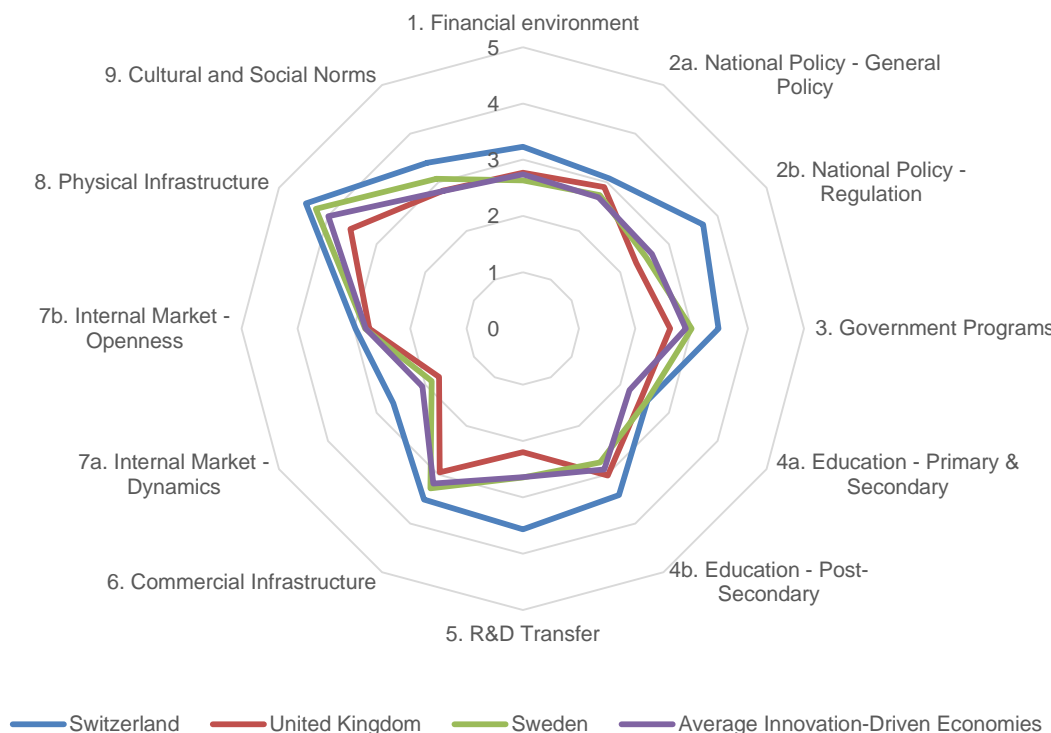
¹⁶ Diese EFC hat eine inverse Skalierung, daher kleinere Werte positiv betrachtet werden.

Die generellen Rahmenbedingungen der Schweiz und Singapurs werden von den Experten im Allgemeinen besser als diejenigen der anderen innovationsbasierten Volkswirtschaften, die sich an der Studie beteiligt haben, beurteilt. Die Schweiz erreicht überragende Ergebnisse in den Bereichen Finanzen, wirtschaftliche Infrastruktur, tertiäre Ausbildung, Wissens- und Technologietransfer sowie in der Stabilität der inländischen Marktdynamik. In der Schweiz ist der Bereich der Forschung und Entwicklung sehr stark und führt zu zahlreichen neuen kommerziellen Möglichkeiten¹⁷. Die Tertiärausbildung durch die Universitäten, Hochschulen und Berufsausbildungen bieten eine angemessene Vorbereitung für die Gründung und den Aufbau von neuen Unternehmen.

Obwohl die Schweizer Experten das finanzielle Umfeld in der Schweiz als überdurchschnittlich beurteilen, sehen sie weitere Verbesserungsmöglichkeiten zur Förderung der Start-up-Szene in einer Unterstützung der Verfügbarkeit von Risikokapital (Equity) für Wachstumsunternehmen. Zudem machen sie Verbesserungspotenzial im Bereich der Erziehung zum Unternehmertum aus. Experten meinen, dass sich die Primar- und Sekundarbildung nicht genügend mit Leadership, Kreativität, Innovation, Selbständigkeit und Eigeninitiative befasst. Die Experten fragen sich, ob in der Schweiz zu spät mit unternehmerischen Projekten und Ausbildungen gestartet wird und schon während der obligatorischen Schulzeit Unternehmertum und innovatives Verhalten vermittelt werden sollte. Die Experten heben ebenfalls die Verbesserungsmöglichkeiten zur Förderung des Unternehmertums durch die Entwicklung einer Kultur der Risikobereitschaft hervor.

Abbildung 5 zeigt, wie die unternehmerischen Rahmenbedingungen der Schweiz im Vergleich zu dem Vereinigten Königreich, Schweden und dem Durchschnitt der ausgewählten innovationsbasierten Volkswirtschaften bewertet werden.

Abbildung 5: Vergleich der Schweiz mit dem Vereinigten Königreich, Schweden und dem Durchschnitt der innovationsbasierten Volkswirtschaften in Bezug auf unternehmerische Rahmenbedingungen, 2014



Quelle: Global Entrepreneurship Monitor 2014 – Report on Switzerland
 Skala 1-5, 1 = schlechteste Bewertung, 5 = beste Bewertung

¹⁷ Vgl. Bericht vom SBFI über die Forschung und Innovation in der Schweiz 2016

Die unternehmerischen Rahmenbedingungen in der Schweiz werden im Allgemeinen besser bewertet als jene des Vereinigte Königreichs, Schweden und als im Durchschnitt in den innovationsbasierten Volkswirtschaften.

4.1.5 Opportunitätskosten für Unternehmer in der Schweiz

Opportunitätskosten betreffen den entgangenen Ertrag, der bei mehreren Alternativen durch die Entscheidung für die eine und gegen die andere Möglichkeit entsteht. Im Falle der Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit aus einer unselbständigen Erwerbstätigkeit heraus können Opportunitätskosten entstehen. Anders ausgedrückt können z.B. Gründer mit einer selbständigen Erwerbstätigkeit weniger Einnahmen erzielen als sie mit einer unselbständigen Erwerbstätigkeit erhalten würden.

Indizien aus den Erhebungen zu den unternehmerischen Einstellungen im Global Entrepreneurship Monitor lassen aus folgenden Gründen hohe Opportunitätskosten für Schweizer Unternehmer im internationalen Vergleich vermuten. Dies könnte einen Hinweis auf die etwas tiefere Gründungsaktivität in der Schweiz im internationalen Vergleich liefern.

Im Vergleich zu den innovationsbasierten Volkswirtschaften (Durchschnitt: 38,8%) wird in der Schweiz verstärkt ein Vorhandensein unternehmerischer Gelegenheiten (43,7%) festgestellt. Zudem werden die eigenen unternehmerischen Fähigkeiten als gut bewertet. Gleichzeitig besteht eine geringe Angst vor dem Scheitern (29,0%), sogar die tiefste aller Befragten in innovationsbasierten Ländern (Durchschnitt: 37,8%). Dennoch bleiben die unternehmerischen Absichten gering (7,1%) und das Unternehmertum wird im Vergleich zu den Ergebnissen anderer innovationsbasierten Volkswirtschaften (Durchschnitt: 55,1%) als weniger gute Karrieremöglichkeit betrachtet (42,3%). Trotz insgesamt sehr guten unternehmerischen Rahmenbedingungen ist der Anteil der 18-64-Jährigen, die versuchen ein Unternehmen zu gründen oder dies innerhalb der letzten dreieinhalb Jahre taten (sogenannte TEA-Gründungsquote), in der Schweiz mit 7,1% leicht tiefer als der Durchschnitt der innovationsbasierten Volkswirtschaften.

Tatsächlich bestätigt eine im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO) von der Universität St. Gallen durchgeführte Studie¹⁸ den negativen Zusammenhang im internationalen Vergleich von Pro-Kopf-Einkommen – als Indikator für die durchschnittlichen Opportunitätskosten in einem Land – und nationaler Gründungsquote. Eine im internationalen Vergleich leicht tiefere Schweizer Gründungsquote bedeutet demnach kein Schweizer Desinteresse am Unternehmertum oder eine oft zitierte Risikoaversion bzw. Angst vor dem Scheitern, sondern liegt viel eher am sehr hohen Pro-Kopf-Einkommen gepaart mit einer sehr stark innovationsbasierten Volkswirtschaft. Eine hohe Erwerbsbeteiligung, vergleichsweise geringe Arbeitslosigkeit und gute Verdienstmöglichkeiten in den meisten Berufsgruppen führen dazu, dass die „*necessity-driven*“ Unternehmensgründung in der Schweiz im internationalen Vergleich äusserst tief ist (siehe auch Abbildung 4), was wiederum die Gründungsquote im internationalen Vergleich reduziert.

Im Gegensatz zum internationalen Vergleich deuten die Untersuchungen auf einen positiven Zusammenhang zwischen Opportunitätskosten und Gründerwahrscheinlichkeit innerhalb der Schweiz hin. Dies bedeutet, dass sich die höchste Gründungsneigung bei der Personengruppe mit hohen Opportunitätskosten, d.h. hohem Einkommen, finden lässt. Dieser positive Zusammenhang ist einerseits damit zu erklären, dass Gründungen aus der Not („*necessity-driven*“) in der Schweiz vergleichsweise selten sind und gleichzeitig die Wahrnehmung einer guten Geschäftsidee und deren Realisierung Wissen und Fähigkeiten voraussetzen, die auch auf dem Arbeitsmarkt wertvoll sind.

Tatsächlich wird die Gründungsneigung einer Person nicht nur von den Opportunitätskosten, sondern auch noch von einer Reihe weiterer Faktoren beeinflusst, die dem Effekt der Opportunitätskosten zum Teil entgegenwirken können. Zu nennen sind hier insbesondere:

¹⁸ Bergmann (2016)

- Der Wunsch nach Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung. Dieser wird meist erst dann verfolgt, wenn schon ein gewisses Einkommensniveau bzw. ein gewisser Wohlstand erreicht ist.
- Es bedarf immer gewisser Kenntnisse und kognitiver Fähigkeiten, um Geschäftsmöglichkeiten überhaupt zu erkennen bzw. diese zu entwickeln.
- Für bestimmte selbständige Tätigkeiten sind spezifische Bildungsabschlüsse notwendig.

Die Untersuchung zeigt, dass die Gründungsrate bei Personen mit einem tertiären Bildungsabschluss etwa doppelt so hoch (3,2%) liegt wie bei Personen nur mit primärem Bildungsabschluss (1,6%). Weiter streben Gründer mit hohen Opportunitätskosten – ökonomisch folgerichtig – auch häufiger Unternehmen mit hohen Wachstumsabsichten und hohen Umsatzerwartungen an. Die Ergebnisse decken sich mit dem Befund des Global Entrepreneurship Monitor, dass in der Schweiz die meisten Gründungen aufgrund der Wahrnehmung einer guten Geschäftsidee und nicht wegen fehlender alternativer Beschäftigungsmöglichkeiten erfolgen.

4.1.6 Fazit zum Unternehmertum in der Schweiz im internationalen Vergleich

Gemäss Global Entrepreneurship Monitor (GEM) liegt die Schweiz bei der Wahrnehmung der Existenz unternehmerischer Gelegenheiten, der Einschätzung der eigenen unternehmerischen Fähigkeiten sowie beim sozialen Status und Respekt, den Unternehmerinnen und Unternehmer in der Gesellschaft geniessen, im Durchschnitt der innovationsbasierten Volkswirtschaften. Die Schweiz weist im Vergleich zu anderen innovationsbasierten Ländern ausserordentlich geringe Angst vor dem Scheitern auf. Nur 29% der erwerbstätigen Bevölkerung würde die Angst vor dem Scheitern davon abhalten, eine eigene Firma zu gründen. Mit diesem Wert liegt die Schweiz sogar vor den USA. Trotzdem sind die unternehmerischen Absichten der Schweizer Bevölkerung tief und die Gründung eines neuen Unternehmens wird in der Schweiz weniger als gute Karrieremöglichkeit wahrgenommen als in anderen innovationsbasierten Volkswirtschaften. Dem Unternehmertum wird gemäss Umfrage im internationalen Vergleich eine geringe mediale Aufmerksamkeit geschenkt.

Die Schweiz zählt zu den Ländern mit den besten Rahmenbedingungen für unternehmerische Aktivitäten. Überraschend sind die Einschätzungen der Experten insbesondere in den Bereichen Finanzen, wirtschaftliche Infrastruktur, tertiäre Ausbildung, Wissens- und Technologietransfer sowie in der Stabilität der inländischen Marktdynamik. Experten sehen aber Verbesserungspotenzial im Bereich der Verfügbarkeit von Risikokapital für Wachstumsunternehmen, der Erziehung zum Unternehmertum während der Primar- und Sekundarbildung.

Trotz guter Rahmenbedingungen liegen die Schweizer Ergebnisse im Bereich Gründungsaktivität mit 7,1 Prozent unter dem Durchschnitt der innovationsbasierten Volkswirtschaften (8,5%). Eine im internationalen Vergleich leicht tiefere Gründungsquote bedeutet aber kein Schweizer Desinteresse am Unternehmertum oder Angst vor dem Scheitern. Die leicht tiefere Gründungsaktivität liegt viel eher am hohen Pro-Kopf-Einkommen gepaart mit einer stark innovationsbasierten Volkswirtschaft. Eine hohe Erwerbsbeteiligung, vergleichsweise geringe Arbeitslosigkeit und gute Verdienstmöglichkeiten in den meisten Berufsgruppen führen dazu, dass die Gründungen aus der Not in der Schweiz im internationalen Vergleich äusserst tief sind. Gleichzeitig setzen die Wahrnehmung einer guten Geschäftsidee und deren Realisierung Wissen und Fähigkeiten voraus, die auch auf dem Arbeitsmarkt wertvoll sind. Entsprechend reduziert sich die Gründungsquote im internationalen Vergleich.

Mit 3,4 Prozent ist die Gründungsaktivität der 18-24-jährigen in der Schweiz im internationalen Vergleich (7,4%) besonders tief. Dies lässt sich damit erklären, dass diese Altersgruppe in der Schweiz häufig noch in der Ausbildung steht. Hingegen rangiert die Schweiz auf der Spitzenposition aller innovationsbasierten Volkswirtschaften, wenn es um Gründungsaktivität von Frauen geht. Die Schweiz weist ein praktisch ausgeglichenes Verhältnis von Unternehmerinnen und Unternehmern aus.

4.2 Statistische Daten zur Entwicklung rasch wachsender junger Unternehmen in der Schweiz

4.2.1 Daten zu wachstumsstarken Unternehmen

Die Datengrundlage zu wachstumsstarken Unternehmen in der Schweiz war bisher insgesamt dünn. Entsprechend sind internationale Vergleiche nicht immer problemlos möglich, insbesondere auch aufgrund methodischer Unterschiede und Erhebungsproblemen. Zur Beantwortung des Postulats hat das SECO eine Studie in Auftrag gegeben.¹⁹ Sie verknüpft Daten des Bundesamtes für Statistik (BFS), um Aussagen zu den Neugründungen und wachstumsstarken Unternehmen in der Schweiz zu machen. Zudem hat das BFS im März 2017 erstmalig Daten zu den wachstumsstarken Unternehmen für das Jahr 2014 publiziert.

Die Zahl der Neugründungen in der Schweiz blieb gemäss Studie des SECO zwischen 2007 und 2013 über alle Sektoren stabil und wich jährlich maximal 5 Prozent vom langjährigen Durchschnitt ab. Ähnliche Entwicklungen wie in der Schweiz zeigen sich in Belgien und den USA. Während etwa Deutschland, Italien, Dänemark oder Spanien einen Rückgang der Neugründungen aufweist, verzeichnen beispielsweise Schweden oder Grossbritannien deutliche Zunahmen.

Die Überlebenswahrscheinlichkeit der neugegründeten Schweizer Unternehmen ist im internationalen Vergleich sehr hoch: Von allen 2007 gegründeten Unternehmen sind fünf Jahre später knapp 60 Prozent noch aktiv. Von allen 18 Vergleichsländern der OECD ist dieser Anteil nur in Österreich, Belgien oder Schweden höher. Die übrigen Nachbarländer befinden sich mit 40 bis 50 Prozent im internationalen Mittelfeld.

Tabelle 4: Überblick über wachstumsstarke Unternehmen in der Schweiz 2008-2013

	Unternehmen ab 10 Beschäftigten	Beschäftigte Total	High-Growth-Enterprises		Gazellen ²⁰	
			Anzahl Firmen	Anzahl Beschäftigte	Anzahl Firmen	Anzahl Beschäftigte
2008	44'028	2'957'361	1'585	139'523	79-*	5'836-*
2011	49'221	3'308'515	1'873	146'110	78-340	3'258-22'079
2013	49'780	3'355'725	1'823	93'365	104-463	3'773-19'461

Quelle: Ecoplan (2016)

* Für 2008 kann keine Obergrenze ausgewiesen werden.

Die Studie des SECO zeigt, dass der Anteil der *High-Growth-Enterprises* mit einem jährlichen Wachstum von mindestens 20 Prozent über 3 Jahre in der Schweiz stabil bei gut 3,5 Prozent aller Firmen mit 10 Beschäftigten oder mehr liegt. Die Schweiz liegt hier in der Nähe der international führenden Nationen wie Schweden, Grossbritannien oder Israel, die Anteile zwischen 4,0 und 5,5 Prozent aufweisen. Vor allem in den Jahren nach der Wirtschaftskrise 2008 ist der Schweizer Anteil der stark wachsenden Unternehmen im internationalen Vergleich hoch. Der Anteil ist in der Schweiz – wie auch in den meisten Vergleichsländern – mit 4,5 Prozent im Dienstleistungssektor besonders hoch.

Pro Einwohner liegt die Zahl wachstumsstarker Unternehmen (*High-Growth-Enterprises*) in der Schweiz deutlich über den meisten Vergleichsländern. Auf 100'000 Einwohner kommen in der Schweiz so rund 400 stark wachsende Unternehmen. In Israel liegt dieser Wert bei rund 300 Unternehmen, in den USA bei knapp 150. Der Grossteil der wachstumsstarken Unternehmen – in der Regel rund 75 Prozent – kommt dabei in der Schweiz und international aus dem Dienstleistungssektor (vgl. Abbildung 6).

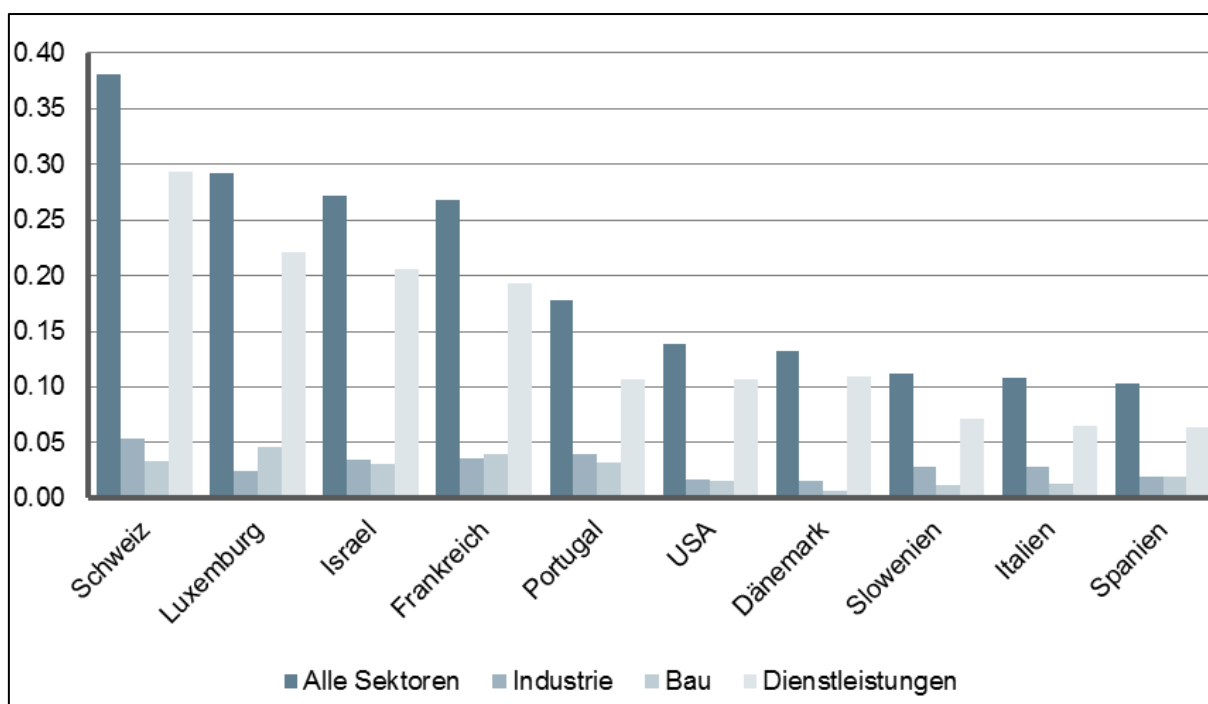
¹⁹ Ecoplan (2016)

²⁰ Für die Bestimmung der Gazellen in der Schweiz besteht die Schwierigkeit, dass das Alter eines Unternehmens nur für einen Teil der Unternehmen und beim Vorliegen einer Neugründung ex-nihilo bestimmt werden kann. In der Summe führt diese Schwierigkeit dazu, dass bei der Schweiz für die Zahl und Beschäftigung in Gazellen nur eine Ober- und Untergrenze angegeben werden kann.

Innerhalb der Schweiz befinden sich in den Grossregionen Zürich und Genfersee überdurchschnittlich viele wachstumsstarke Unternehmen. 2011 befanden sich so 45 Prozent aller Schweizer *High-Growth-Enterprises* in diesen beiden Grossregionen. Im Kanton Tessin hingegen ist der Anteil wachstumsstarker Unternehmen unterdurchschnittlich.

Der Anteil der wachstumsstarken Unternehmen an der Beschäftigung in der Schweiz wieder spiegelt deren Anteil an der Anzahl der Unternehmen ab 10 Beschäftigten. Rund 4 Prozent der Beschäftigten arbeiten in *High-Growth-Enterprises*. Damit befindet sich die Schweiz in der Nähe der international führenden Vergleichsländern: Die Schweiz befindet sich in der Mitte der Vergleichsländer Israel, Neuseeland und USA. Die USA haben dabei einen rund ein Prozentpunkt höheren Anteil der Beschäftigten in *High-Growth-Enterprises* als die Schweiz, pro Einwohner aber weniger als halb so viele *High-Growth-Enterprises*. Dies deutet auf eine unterschiedliche Unternehmensstruktur zwischen den USA und der Schweiz hin. Währenddessen in den USA im Vergleich zur Schweiz deutlich weniger stark wachsende Unternehmen bestehen, so weisen sie eine grössere Anzahl Beschäftigte aus. Die Schweizer Struktur wieder ist gekennzeichnet von zahlreichen stark wachsender Unternehmen mittlerer Grösse.

Abbildung 6: Anzahl stark wachsender Unternehmen (*High-Growth-Enterprises*) 2011 pro 1'000 Einwohner im Erwerbsalter (20-64)



Quelle: Ecoplan (2016)

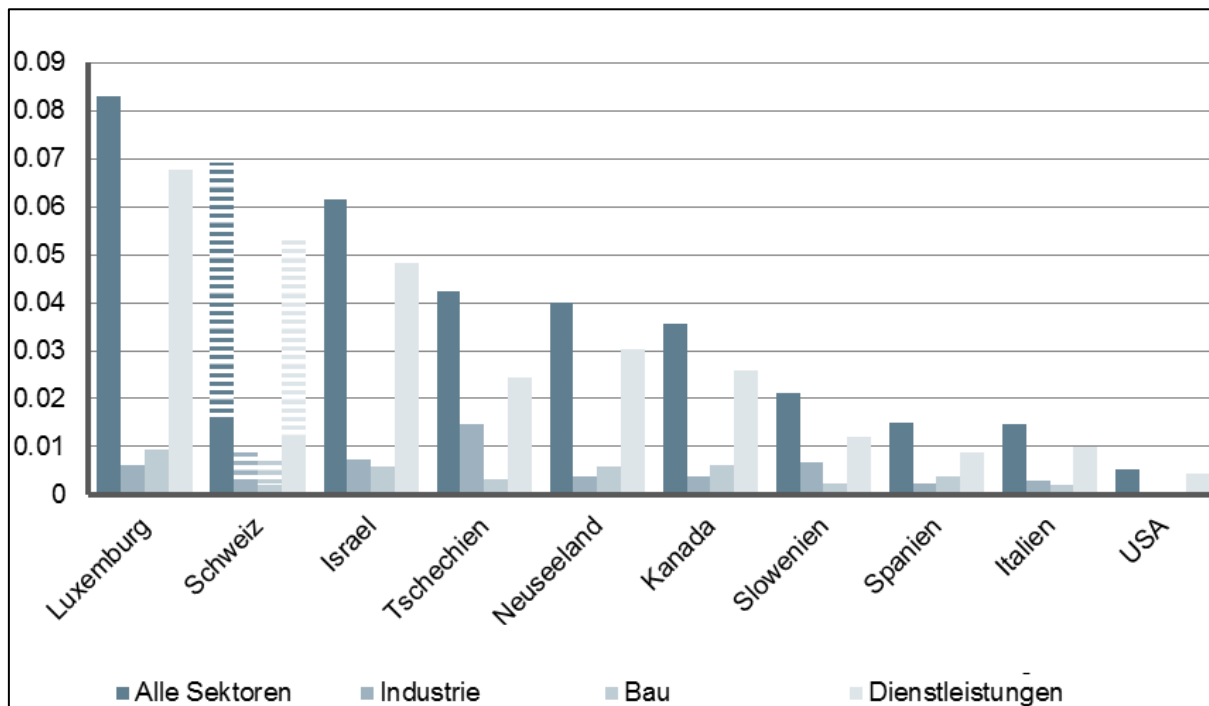
Wiederum ist im Dienstleistungssektor der Anteil der Beschäftigten in wachstumsstarken Unternehmen am höchsten. Dies gilt sowohl für die *High-Growth-Enterprises*, wie auch für die Gazellen. Bei den *High-Growth-Enterprises* liegt der Beschäftigtenanteil im Dienstleistungssektor bei 5 Prozent, während er im Baugewerbe bei 4 Prozent und im Industriesektor bei 2 Prozent liegt. Innerhalb der Schweiz sind die Beschäftigtenanteile von *High-Growth-Enterprises* in den Grossräumen Zürich und Genfersee, aber auch der Zentralschweiz überdurchschnittlich. In diesen Regionen arbeiten 4,7 bis 5,7 Prozent der Beschäftigten in wachstumsstarken Unternehmen. Bei den Gazellen schwingen die Grossregionen Zürich und Genfersee mit bis zu einem Prozent der Beschäftigten in Gazellen deutlich obenauf.

Die Zahl der Gazellen (neugegründete Unternehmen jünger als 5 Jahre mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum grösser als 20 Prozent pro Jahr, über eine Dreijahresperiode, und mit zehn oder mehr Beschäftigten am Anfang der Beobachtungsperiode) folgt jener der stark wachsenden Unternehmen und liegt in der Schweiz zwischen 0,2 und 0,8 Prozent aller Unternehmen mit mindestens 10 Beschäftigten, was etwa 80 bis 400 Unternehmen entspricht (Daten von 2011 und 2013). Verschiedene Anhaltspunkte deuten darauf hin, dass der

Anteil der Gazellen im Bereich der Obergrenze liegt. Diese weist mit 0,8 Prozent ein ähnliches Niveau wie das führende Vergleichsland Israel mit 0,9 Prozent auf.

Die Zahl der Gazellen pro 1'000 Einwohner im Erwerbsalter zeigt weitgehend dasselbe Bild wie jene der *High-Growth-Enterprises*. Wiederum befindet sich die Schweiz bezüglich der Obergrenze mit bis zu 7 Gazellen pro 100'000 Einwohner in der Spitzengruppe der Vergleichsländer (vgl. Abbildung 7). Lediglich Luxemburg weist einen etwas höheren Anteil auf. In diesem wahrscheinlicheren Fall befindet sich die Schweiz auf einem sehr ähnlichen Niveau wie Israel (6 Gazellen pro 100'000 Einwohner). Befindet sich der wahre Wert wider Erwarten in der Nähe der Untergrenze, hat die Schweiz noch immer mehr Gazellen pro Einwohner wie Spanien, Italien und die USA.

Abbildung 7: Anzahl Gazellen 2011 pro 1'000 Einwohner im Erwerbsalter (20-64)



Quelle: Ecoplan (2016)

Das Bundesamt für Statistik (BFS) hat im März 2017 erstmalig Daten zu den wachstumsstarken Unternehmen publiziert²¹, d.h. zu Unternehmen, die über drei Jahre hinweg ein durchschnittliches jährliches Beschäftigungswachstum von mehr als 10 Prozent aufweisen (*Medium- and High-Growth-Enterprises*²²). Die Ergebnisse zeigen, dass die Schweiz 2014 insgesamt 4'594 Medium- and High-Growth-Enterprises zählte. Dies entspricht 7,7 Prozent aller Unternehmen mit mindestens 10 Beschäftigten. Diese trugen zwischen 2011 und 2014 zur Schaffung von 88'000 neuen Stellen bei.

4.2.2 Fazit

Die Schweiz befindet sich bezüglich der Anteile wachstumsstarker Unternehmen bei den führenden Ländern. Im Verhältnis zur Einwohnerzahl liegt die Zahl wachstumsstarker Unternehmen in der Schweiz deutlich über den meisten Vergleichsländern. Zudem widerspiegelt der Anteil wachstumsstarker Unternehmen an der Beschäftigung deren Anteil an der Anzahl der Unternehmen ab 10 Beschäftigten.

²¹ Medienmitteilung des BFS vom 6. März 2017: „2014 wurden 4594 Unternehmen bezüglich Beschäftigung als wachstumsstark qualifiziert“

²² Das BFS verwendet eine andere Definition der wachstumsstarken Unternehmen als die Studie des SECO: Die *Medium- and High-Growth-Enterprises* gemäss Definition in diesem Bericht, werden in der Statistik des BFS als *High-Growth Enterprises* bezeichnet.

Die These, dass die Schweiz über wenig wachstumsstarke Unternehmen verfügt und in diesem Bereich nur wenige Arbeitsstellen geschaffen werden, lässt sich somit aufgrund der vorhandenen Daten nicht bestätigen. Im Gegenteil, die Schweiz ist ein Standort, der im internationalen Quervergleich stark von rasch wachsenden jungen und bestehenden Unternehmen geprägt ist.

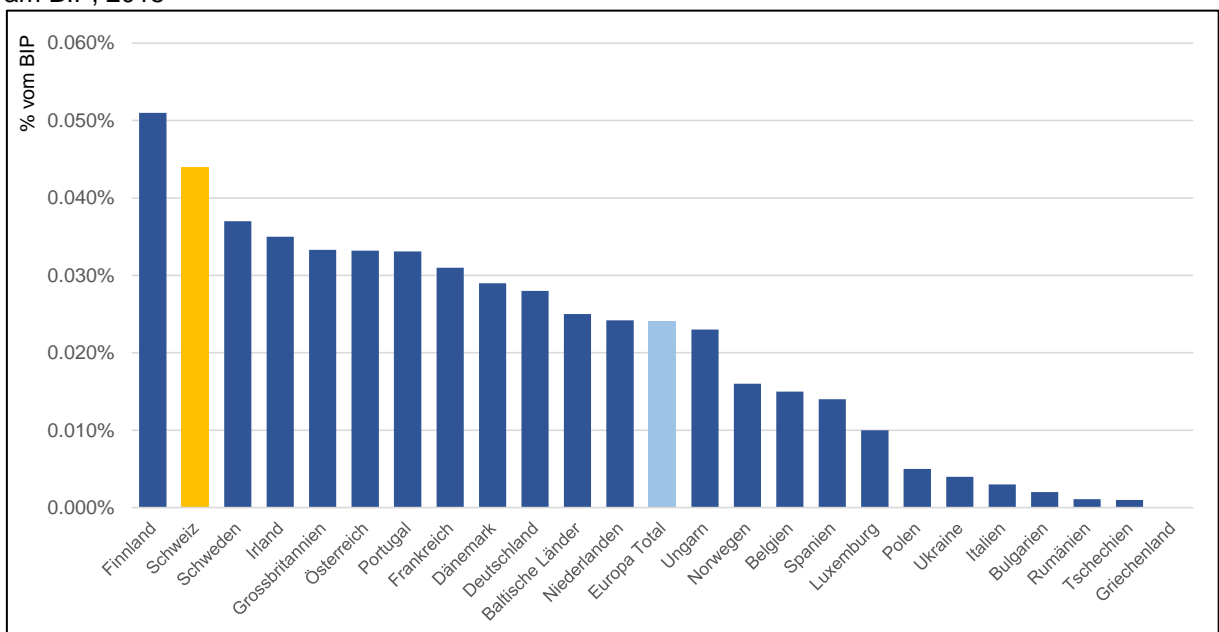
4.3 Der Risikokapitalmarkt in der Schweiz

4.3.1 Investitionen in Risikokapital in der Schweiz und im internationalen Vergleich

Der *Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index 2015* attestiert der Schweiz insgesamt gute Rahmenbedingungen für Risikokapital. Die Schweiz nimmt in diesem weltweiten Benchmark den zehnten Platz ein.²³

Internationale Vergleiche zeigen, dass die Schweiz zu den Ländern mit einem stärker entwickelten Venture Capital-Markt gehört. Gemäss den jüngsten Zahlen von Invest Europe (vormals EVCA) befindet sich die Schweiz bezüglich Risikokapital an der europäischen Spitze.²⁴ Beim prozentualen Anteil Venture Capital am Bruttoinlandprodukt (BIP) belegte die Schweiz 2015 im europäischen Vergleich hinter Finnland den zweiten Rang. Der prozentuale Anteil des Venture Capital am BIP betrug 0,044 Prozent (vgl. Abbildung 8). Im weltweiten Vergleich weist die Schweiz insbesondere gegenüber Israel (0,383 Prozent) oder den USA (0,284 Prozent) deutlich tiefere Anteile von Venture Capital am BIP auf.²⁵

Abbildung 8: Europäischer Vergleich des prozentualen Anteils der Investitionen in Venture Capital am BIP, 2015



Quelle: Invest Europe (EVCA) Yearbook 2016

Gemäss den Daten von Invest Europe wurden in der Schweiz 2015 insgesamt 369 Millionen Franken in Seed-, Start-up-, Later Stage- und Growth-Capital investiert. Dies entspricht einem Wachstum von 33 Prozent gegenüber dem Vorjahr. (vgl. Tabelle 4).

²³ Groh A., Liechtenstein H. und Lieser K. (2015)

²⁴ Invest Europe Yearbook 2016

²⁵ OECD (2015a)

Tabelle 5: Private Equity Investitionen nach Phasen in der Schweiz

in TCH	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Seed	27'360	9'219	7'239	8'025	15'221	9'950	4'240	5'380
Start-up	150'884	229'277	176'744	198'593	88'179	163'483	113'645	234'300
Later stage venture	91'856	101'615	66'858	42'204	115'550	52'479	87'259	38'888
Total venture	270'101	340'112	251'215	248'823	218'951	225'912	205'144	278'567
Growth	218'517	115'870	295'200	53'522	118'464	44'885	72'092	90'681
Rescue / Turnaround	7'950	-	8'561	1'798	-	-	-	-
Replacement capital	7'343	9'438	7'037	596	241	47'617	345'980	36'223
Buyout	887'615	414'392	1'297'166	1'157'528	1'879'954	775'919	575'425	969'164
Total investment	1'391'528	879'812	1'859'178	1'462'267	2'217'610	1'094'333	1'198'640	1'374'634
Eurokurs	1.5874	1.5100	1.3823	1.2340	1.2051	1.2304	1.2144	1.0680

Quelle: Invest Europe (EVCA) Yearbook 2016

Tabelle 6: Investitionen in Private Equity in der Schweiz nach geographischer Herkunft u. Destination

in Mio. CHF	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Invest. durch einheimische Gesellschaften	1'720'169	1'083'561	2'149'724	790'366	797'473	749'818	1'502'450	683'302
(-) davon investiert im Ausland	1'246'774	765'159	843'867	566'520	273'163	519'163	779'560	509'274
(+) Invest. im Inland durch ausländ. Gesellsch.	918'133	561'409	553'321	1'238'420	1'693'301	863'676	475'749	1'200'606
Totalinvestitionen in der Schweiz	1'391'528	879'811	1'859'178	1'462'267	2'217'611	1'094'332	1'198'640	1'374'634
Anteil ausländische Investitionen	66%	64%	30%	85%	76%	79%	40%	87%

Quelle: Invest Europe (EVCA) Yearbook 2016

Die Konsolidierung der Risikokapitalflüsse zeigt, dass der Schweizer Markt offen ist und zu einem grossen Teil durch Mittel aus dem Ausland versorgt wird (vgl. Tabelle 6). Diese Offenheit kommt auch im grossen Anteil der Auslandsinvestitionen durch einheimische Gesellschaften bzw. Investoren zum Ausdruck.

Aufgrund der unterschiedlichen Methodologie können die Daten von Invest Europe nicht mit jenen des Swiss Venture Capital Reports verglichen werden. Der Swiss Venture Capital Report, der sämtliche veröffentlichten Risikokapitalinvestments in Schweizer Start-ups erfasst und analysiert, hat zum fünften Mal in Folge einen Zuwachs der Investitionen festgestellt. Insgesamt stellten gemäss Swiss Venture Capital Report in- und ausländische Geldgeber 2016 in 151 Finanzierungsrunden Risikokapital in der Höhe von 909 Millionen Franken zur Verfügung, was einer Steigerung von 35 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht (2015: 676 Millionen Franken).²⁶ Beide Quellen bestätigen unabhängig voneinander das starke Wachstum von Risikokapitalinvestitionen in der Schweiz.

4.3.2 Fazit

Der prozentuale Anteil der Investitionen in Risikokapital am BIP der Schweiz ist im europäischen Vergleich hoch. Die Schweiz belegt den zweiten Rang, weist aber insbesondere gegenüber den führenden Ländern Israel und USA einen deutlich tieferen Anteil aus. Der Schweizer Risikokapitalmarkt ist offen und wird zu einem grossen Teil durch Mittel aus dem Ausland versorgt. Verschiedene Quellen zeigen in den letzten Jahren einen deutlichen Zuwachs der Investitionen in der Schweiz. Es lässt sich somit feststellen, dass die Schweiz zu den Ländern mit einem aktiven Venture Capital-Markt gehört.

4.4 Schlussfolgerungen zur Situation des Unternehmertums und rasch wachsenden Unternehmen

Obwohl die Schweiz zu den Ländern mit den besten Rahmenbedingungen für unternehmerische Aktivitäten zählt, sind die unternehmerischen Absichten der Schweizer Bevölkerung tiefer als in vergleichbaren Volkswirtschaften. Die Gründung eines neuen Unternehmens wird in der Schweiz weniger als gute Karrieremöglichkeit wahrgenommen als in anderen innovationsbasierten Volkswirtschaften.

²⁶ Vgl. Swiss Venture Capital Report 2017

Eine im internationalen Vergleich leicht tiefere Schweizer Gründungsquote bedeutet aber kein Schweizer Desinteresse am Unternehmertum oder eine oft zitierte Risikoaversion bzw. Angst vor dem Scheitern, sondern viel eher ein sehr hohes Pro-Kopf-Einkommen gepaart mit einer sehr stark innovationsbasierten Volkswirtschaft. Gründungen aus der Not sind in der Schweiz aufgrund der hohen Erwerbsbeteiligung, vergleichsweise geringer Arbeitslosigkeit und guter Verdienstmöglichkeiten in den meisten Berufsgruppen vergleichsweise selten. Der Anteil jener, die ein Unternehmung zur Wahrnehmung einer guten Geschäftsidee und deren Realisierung gründen, liegt in der Schweiz etwas höher als der Durchschnitt in den innovationsbasierten Ländern.

Die Schweiz befindet sich bezüglich der Anteile wachstumsstarker Unternehmen bei den führenden Ländern. Im Verhältnis zur Einwohnerzahl liegt die Zahl wachstumsstarker Unternehmen in der Schweiz deutlich über den meisten Vergleichsländern. Die Schweiz ist ein Standort, der im internationalen Quervergleich stark von rasch wachsenden jungen und bestehenden Unternehmen geprägt ist.

Beim prozentualen Anteil der Risikokapitalinvestitionen am BIP belegt die Schweiz im europäischen Vergleich den zweiten Rang, weist aber insbesondere gegenüber den führenden Ländern Israel und USA einen deutlich tieferen Anteil aus. Der Schweizer Risikokapitalmarkt ist offen und wird zu einem grossen Teil durch Mittel aus dem Ausland versorgt. Die Schweiz gehört zu den Ländern mit einem aktiven Risikokapitalmarkt.

5 Öffentliche Finanzierungsangebote in der Schweiz

5.1 Kantonale Finanzierungsangebote

5.1.1 Gegenstand der Befragung bei den Kantonen

Im Rahmen dieses Berichts wurde eine Befragung bei den Kantonen durchgeführt, mit dem Ziel eine möglichst vollständige Übersicht der kantonalen Angebote für Start-ups/Jungunternehmen mit Stand am 1. Februar 2016 abbilden zu können. Ein Fragebogen wurde den Wirtschaftsförderstellen der Kantone zugestellt. Die Fragen betrafen einerseits die bestehenden Finanzierungsangebote (Subventionen, Fremdfinanzierungsangebote, Eigenkapitalangebote) und andererseits fiskalische Anreize, die von den Kantonen angeboten werden. Die Kantone wurden zudem über Beratungs-, Ausbildungs- und Infrastrukturangebote zugunsten von Jungunternehmen befragt.

Bei der Umfrage handelt es sich nicht um eine Bewertung der einzelnen Programme. Die Frage, ob die Massnahmen effektiv und effizient sind, war daher nicht Gegenstand der Umfrage.

5.1.2 Übersicht der kantonalen Finanzierungsangebote

Die Tabelle 7 stellt die verschiedenen Unterstützungsmöglichkeiten der Kantone betreffend Unternehmensfinanzierung dar. Diese entsprechen Angeboten, welche ganz oder teilweise von den jeweiligen Kantonen (ohne Kantonalbanken) finanziert werden. Angebote, die durch die Gemeinden finanziert werden, sind nicht Bestandteil der Umfrage. Ergänzend zur Tabelle 7 werden im Anhang 2 die dazugehörigen Rechtsgrundlagen angegeben.

Es wurden ausschliesslich Massnahmen berücksichtigt, die geldwerte Anreizmechanismen betreffen ohne steuerliche Massnahmen, Beratungsangebote, Ausbildungsangebote und Infrastrukturangebote. Die letztgenannten Themen werden in separaten Kapiteln behandelt. Die Tabelle 7 enthält auch keine Angebote der Kantonalbanken, wie zum Beispiel die Innovationsstiftung sowie der Bürgerschaftsfonds der Schwyzer Kantonalbank oder die Beteiligungsfinanzierung sowie das Mezzanine-Kapital für Start-ups der Zürcher Kantonalbank.

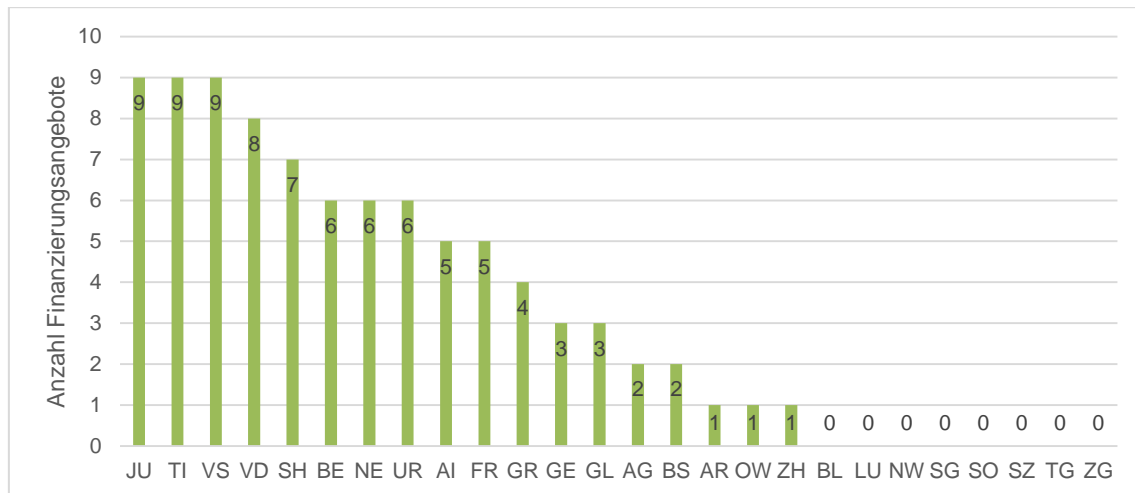
Tabelle 7: Übersicht der kantonalen Finanzierungsangebote

	AG	AI	AR	BE	BL	BS	FR	GE	GL	GR	JU	LU	NE	NW	OW	SG	SH	SO	SZ	TG	TI	UR	VD	VS	ZG	ZH	Tot.	
Fremdfinanzierungsangebote			X	X		X	X	X	X	X	X		X				X				X	X	X	X		X	15	
Zinskostenbeiträge		X					X		X		X						X					X	X	X			8	
Forschungsbeiträge	X						X			X	X										X		X	X			7	
Beiträge zur Schaffung von Arbeitsplätzen		X		X			X		X		X						X					X					7	
Investitionskostenbeiträge		X		X						X			X				X				X						6	
Beiträge an die Teilnahme an Fachmessen				X							X		X								X		X	X			6	
Beiträge an Patentanmeldungen											X		X								X		X	X			5	
Beiträge an Marktstudien	X												X								X		X	X			5	
Beiträge an die Gründung von KMU		X		X							X						X					X					5	
Mietzins-erleichterungen						X					X				X		X					X					5	
Beiträge an Zertifizierungen													X								X		X	X			4	
Eigenkapitalangebote							X	X													X			X			4	
Beiträge zu den Ausbildungskosten																					X		X				2	
Andere Unterstützungsangebote		X		X				X		X	X						X					X		X			8	
Total	2	5	1	6	-	2	5	3	3	4	9	-	6	-	1	-	7	-	-	-	-	9	6	8	9	-	1	87

Quelle: SECO, eigene Befragung (2015), Stand: 01.02.2016

Tabelle 7 zeigt eine grosse Vielfalt von insgesamt 87 kantonalen Finanzierungsangeboten. Mehr als die Hälfte der Kantone (18) stellen Finanzierungsangebote Jungunternehmen zur Verfügung. Um die Analyse zu vertiefen, werden zwei Abbildungen dargestellt, welche die Ergebnisse in Tabelle 7 aus zwei verschiedenen Perspektiven wiedergeben.

Abbildung 9: Anzahl von Finanzierungsangeboten für Jungunternehmen pro Kanton

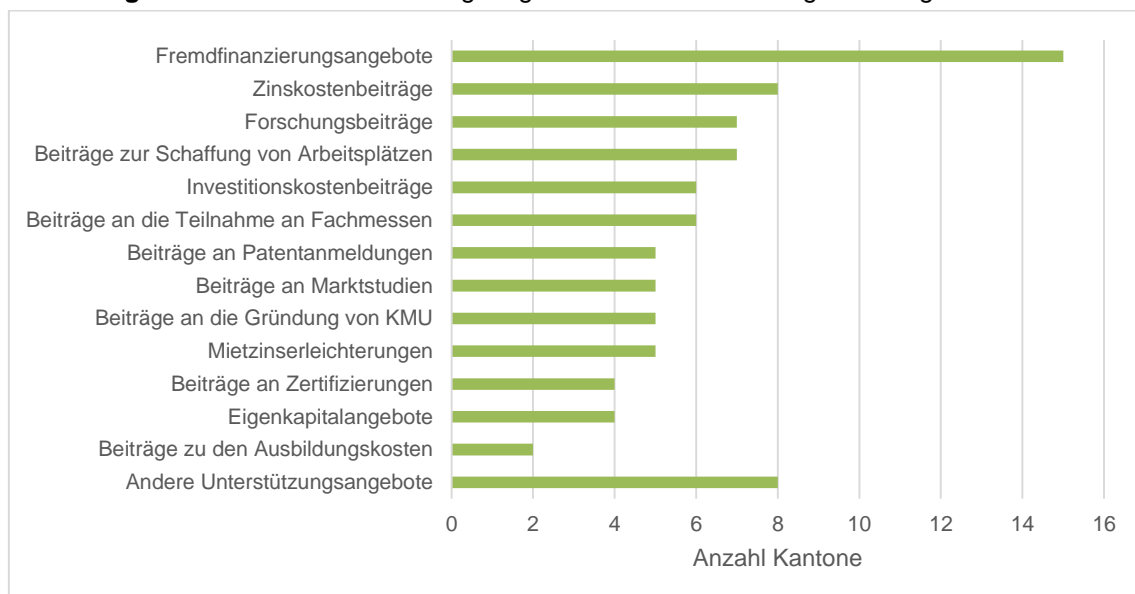


Quelle: SECO, eigene Befragung (2015), Stand: 01.02.2016

15 Kantone bieten mehrere Angebote an, wie zum Beispiel Jura, Tessin und Wallis (9), Waadt (8), Schaffhausen (7) oder Bern, Neuenburg und Uri (6). Drei Kantone (Appenzell-Ausserrhodens, Obwalden und Zürich) verfügen über je ein Finanzierungsangebot. Acht Kantone bieten keine Finanzierungsangebote im Sinne dieser Umfrage an (Basel-Landschaft, Luzern, Nidwalden, Schwyz, Solothurn, St. Gallen, Thurgau und Zug).

Abbildung 10 zeigt auf, welche Typen von Angeboten von den Kantonen angeboten werden und in welcher Häufigkeit.

Abbildung 10: Kantonale Finanzierungsangebote zur Unterstützung von Jungunternehmen



Quelle: SECO, eigene Befragung (2015), Stand: 01.02.2016

15 Kantone bieten Fremdfinanzierungsangebote an. Diese enthalten hauptsächlich Darlehen (verzinsliche oder zinslose) und Bürgschaften von Bankkrediten. Unter Eigenkapitalangeboten wird eine Beteiligung des Kantons, beziehungsweise einer Stiftung, am Eigenkapital einer Gesellschaft verstanden. Vier der 26 Kantone verfügen über ein solches Instrument. Zinskostenbeiträge werden von acht Kantonen gewährt. Sieben Kantone bewilligen Forschungsbeiträge sowie Beiträge zur Schaffung von Arbeitsplätzen. Eine detaillierte Liste über die kantonalen Finanzierungsangebote befindet sich im Anhang 2. Oft richten sich diese

Massnahmen nicht nur an Jungunternehmen, sondern auch an kleine und mittlere Unternehmen, welche die erforderlichen Bedingungen erfüllen. Beiträge an Investitionskosten (6), an die Teilnahme an Fachmessen (6), an Patentanmeldungen (5), an Marktstudien (5), an die Gründung von KMU (5), an Mietzinsen (5), an Zertifizierungen (4) oder zu den Ausbildungskosten (2) werden ebenfalls gewährt.

5.1.3 Fazit

Die Kantone besitzen die wirtschaftspolitische Kompetenz, Finanzierungsprogramme zugunsten von Unternehmen einzurichten. Sie nutzen diese Kompetenz meist und bieten eine grosse Vielfalt von Finanzierungsangeboten für Unternehmen und Start-ups an. Laut der bei den Kantonen durchgeführten Umfrage bestehen mit Stand am 1. Februar 2016 87 verschiedene kantonale Angebote betreffend Unternehmensfinanzierung. Davon bieten 15 Kantone eine Unterstützung zur Aufnahme von Fremdkapital und vier zur Aufnahme von Eigenkapital.

5.2 Bürgschaften und Darlehen des Bundes

5.2.1 Gewerbeorientiertes Bürgschaftswesen

KMU können dank dem System des gewerbeorientierten Bürgschaftswesens, das der Bund mit Bürgschaftsgenossenschaften partnerschaftlich trägt, von einem erleichterten Zugang zu Bankkrediten profitieren. In der Schweiz gibt es drei regionale Bürgschaftsgenossenschaften - die BG Mitte, die BG Ost und der Cautionnement romand - sowie die gesamtschweizerisch tätige Bürgschaftsgenossenschaft der Frauen SAFFA (www.kmu-buergschaften.ch). Sie können für Kredite in der Höhe bis zu 500 000 Franken bürgen. Der Bund trägt das Verlustrisiko der Genossenschaften zu 65 Prozent und übernimmt einen Teil der Verwaltungskosten. Die Verwaltungskostenbeiträge ermöglichen es den Genossenschaften, die Gesuchsprüfungs-, die Überwachungskosten und die Risikoprämie²⁷ tief zu halten und so den KMU vorteilhafte Konditionen zu offerieren.

Gesetzliche Grundlagen für das Bürgschaftswesen bilden das Bundesgesetz vom 6. Oktober 2006 über die Finanzhilfen an gewerbeorientierte Bürgschaftsorganisationen²⁸ sowie die Verordnung vom 12. Juni 2015 über die Finanzhilfen an gewerbeorientierte Bürgschaftsorganisationen.²⁹

Das gewerbeorientierte Bürgschaftswesen wurde 2007 einer tiefgreifenden Revision unterzogen. Rund fünf Jahre später beauftragte das SECO eine externe Wirkungsanalyse als Grundlage einer Gesamtschau. Diese unterstützte die Rechenschaftsablage des Bundesrates gegenüber der Bundesversammlung über die Zweckmässigkeit, die Wirksamkeit sowie die Wirtschaftlichkeit des Gesetzes im Rahmen eines Berichts vom 20. November 2013.³⁰

Der Bundesrat hat in seinem Bericht festgestellt, dass sich das Bürgschaftswesen positiv entwickelt hat und auf einer guten und soliden Grundlage steht. Das Bürgschaftswesen unterstützt die KMU erfolgreich, indem es ihnen ermöglicht, Darlehen zu erhalten, welche die Banken ihnen andernfalls nicht gewähren würden. Damit sichert das Bürgschaftswesen deren Gründung, Nachfolgeregelung und erlaubt die Vergrösserung der Firma. Der wichtigste Bürgschaftszweck ist mit 34 Prozent die Finanzierung von Betriebsmitteln, gefolgt von der Finanzierung von Betriebsübernahmen bestehender Betriebe (z.B. infolge Nachfolgeregelungen) mit einem Anteil von 23 Prozent. Der Anteil der Finanzierung von Neugründungen liegt bei rund 15 Prozent. Auch wenn nicht alle Neugründungen Start-ups im Sinne dieses Berichts sind, so hat das gewerbeorientierte Bürgschaftswesen auch eine gewisse Bedeutung für Letztere. Die Grösse des für gewerbeorientierte Bürgschaften relevanten Marktanteils in

²⁷ SR 951.251, Art. 12

²⁸ SR 951.25

²⁹ SR 951.251

³⁰ Bundesrat (2013a)

Bezug auf Gründungen mit erhöhtem Kapitalbedarf wurde im Rahmen einer Studie auf 4 bis 16 Prozent geschätzt.³¹

Ein parlamentarischer Vorstoss verlangt die Erhöhung der Interventionsgrenze des gewerbeorientierten Bürgschaftswesens auf 1 Million Franken.³² Der Ständerat hat die Motion am 16. September 2015, der Nationalrat am 17. März 2016 angenommen. Der Bundesrat wird dem Parlament bis 2018 eine entsprechende Botschaft unterbreiten.

5.2.2 Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit (SGH)

Ein spezifisches Instrument zur Förderung der Beherbergungswirtschaft steht dem Bund mittels der Schweizerischen Gesellschaft für Hotelkredit (SGH) zur Verfügung (www.sgh.ch).³³ Die SGH ist eine öffentlich-rechtliche Genossenschaft mit der gesetzlichen Aufgabe, die Beherbergungswirtschaft in Fremdenverkehrsgebieten und Badekurorten zu fördern. Sie verfügt über ein zinsfreies Darlehen des Bundes im Umfang von rund 136 Millionen Franken. Zusätzlich stehen der SGH ein Genossenschaftskapital von rund 26,5 Millionen Franken sowie Reserven (inklusive Gewinnvortrag) von rund 16 Millionen Franken zur Verfügung.

Die SGH ist in zwei Geschäftsfeldern tätig. Sie gewährt zum einen subsidiär zu privaten Kapitalgebern Darlehen an Beherbergungsbetriebe in Fremdenverkehrsgebieten und Badekurorten für die Erneuerung und den Kauf von Beherbergungsbetrieben, Neubauten und Ablösungen. Damit trägt die SGH dazu bei, das vorhandene Potenzial in der Beherbergungswirtschaft auszunützen. Per Ende 2014 betrug der Darlehensbestand 155,5 Millionen Franken, aufgeteilt auf 275 Darlehen.

Zum anderen bietet die SGH in der ganzen Schweiz Beratungsdienstleistungen an. Hier stehen Unternehmensbewertungen, Machbarkeitsstudien sowie Impulsprogramme, in deren Rahmen die Beherbergungsstruktur einzelner Regionen vertieft analysiert und bewertet werden, im Vordergrund.

5.2.3 Technologiefonds

Mit einem Technologiefonds fördert der Bund Innovationen, die Treibhausgase oder den Ressourcenverbrauch reduzieren, den Einsatz erneuerbarer Energien begünstigen und die Energieeffizienz erhöhen (www.technologiefonds.ch).³⁴ Bürgschaften erleichtern es innovativen Unternehmen, Darlehen aufzunehmen.

Der Bund kann Darlehen an Unternehmen verbürgen, die neuartige Produkte und Verfahren zur Reduktion der Treibhausgasemissionen, zum Einsatz von erneuerbaren Energien und zur Schonung der natürlichen Ressourcen entwickeln und vermarkten.

Die Bürgschaft darf höchstens 3 Millionen Franken betragen. Sie kann das verbürgte Darlehen und die total fälligen Zinsen ganz oder teilweise absichern. Die maximale Laufzeit der Bürgschaft ist 10 Jahre. Geförderte Vorhaben sind in der Regel zu mindestens 40 Prozent mit eigenen Mitteln zu finanzieren. In begründeten Fällen können Sicherheiten verlangt werden.

Die Bürgschaft wird Banken oder anderen geeigneten Darlehensgebern gewährt. Zur Deckung der Bürgschaftsausfälle fliessen maximal 25 Millionen Franken pro Jahr aus den Erträgen der CO₂-Abgabe in einen Technologiefonds.

³¹ KMU-HSG (2013)

³² 15.3792 Motion Comte: Erhöhung der Interventionsgrenze von Bürgschaftsorganisationen zugunsten der KMU

³³ SR 935.12

³⁴ SR 641.71 (Art. 35)

5.3 Prüfung eines Finanzierungsprogramms des Bundes für Start-ups

Gemäss Auftrag des Postulats ist die Zweckmässigkeit der Einführung eines Finanzierungsprogramms zu Gunsten von Start-ups zu prüfen. Damit eine Prüfung möglich ist, wird nachfolgend dargelegt, wie ein solches Finanzierungsprogramm des Bundes für Start-ups aussehen könnte. Diese Darstellung ermöglicht anschliessend eine Beurteilung anhand eines konkreten Gegenstandes. Die folgende Beschreibung eines auf die Schweiz angepassten öffentlichen Finanzierungsprogramms des Bundes zu Gunsten von Start-ups durch Eigenkapitalfinanzierung basiert auf den Arbeiten der OECD und den öffentlich zugänglichen Erkenntnissen analoger Programme im Ausland. Sie beinhaltet ein auf die Situation der Schweiz zugeschnittenes Finanzierungsprogramm ohne jedoch die nachfolgende Beurteilung über die Zweckmässigkeit vorweg zu nehmen.

5.3.1 Beschreibung eines möglichen Finanzierungsprogramms des Bundes für Start-ups

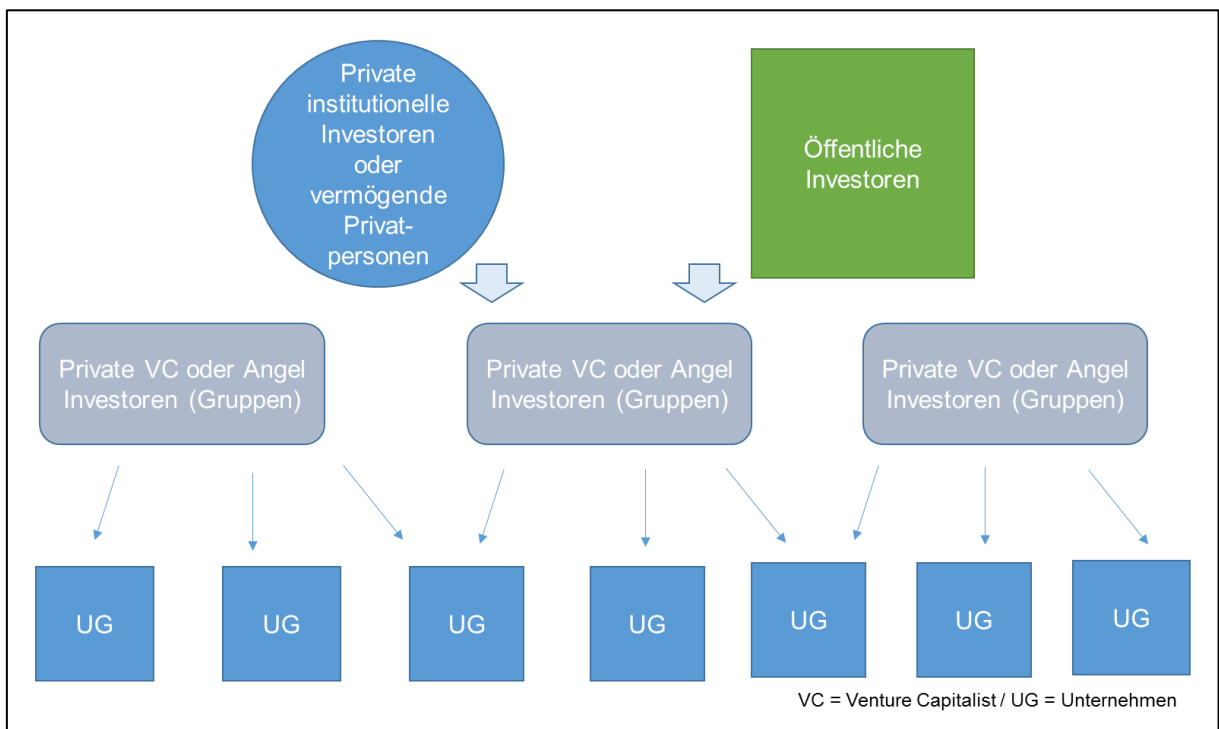
a. Darstellung von Modellen von öffentlichen Investitionsformen

Eine vom Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) in Auftrag gegebene Studie³⁵ sieht zwei mögliche Typen von Finanzierungsprogrammen für die Schweiz vor: Ko-Investitionsfonds und Dachfonds. Erfahrungen aus dem Ausland zeigen, dass staatliche Direktinvestitionen in Unternehmen weniger erfolgreich sind als Ko-Investitionsfonds oder Dachfonds. Aus diesem Grund wurde dieses Modell nicht näher geprüft.

Ko-Investitionsfonds (Co Investment Funds):

Ko-Investitionsfonds nutzen öffentliches Geld, um private Investitionen zu ergänzen. In der Regel werden bei diesen Programmen öffentliche Mittel mit denen privater Investoren, die im Rahmen des Modells genehmigt wurden, zusammengebracht.

Abbildung 11: Ko-Investitionsfonds



Quelle: Wilson (2016)

³⁵ Wilson (2016)

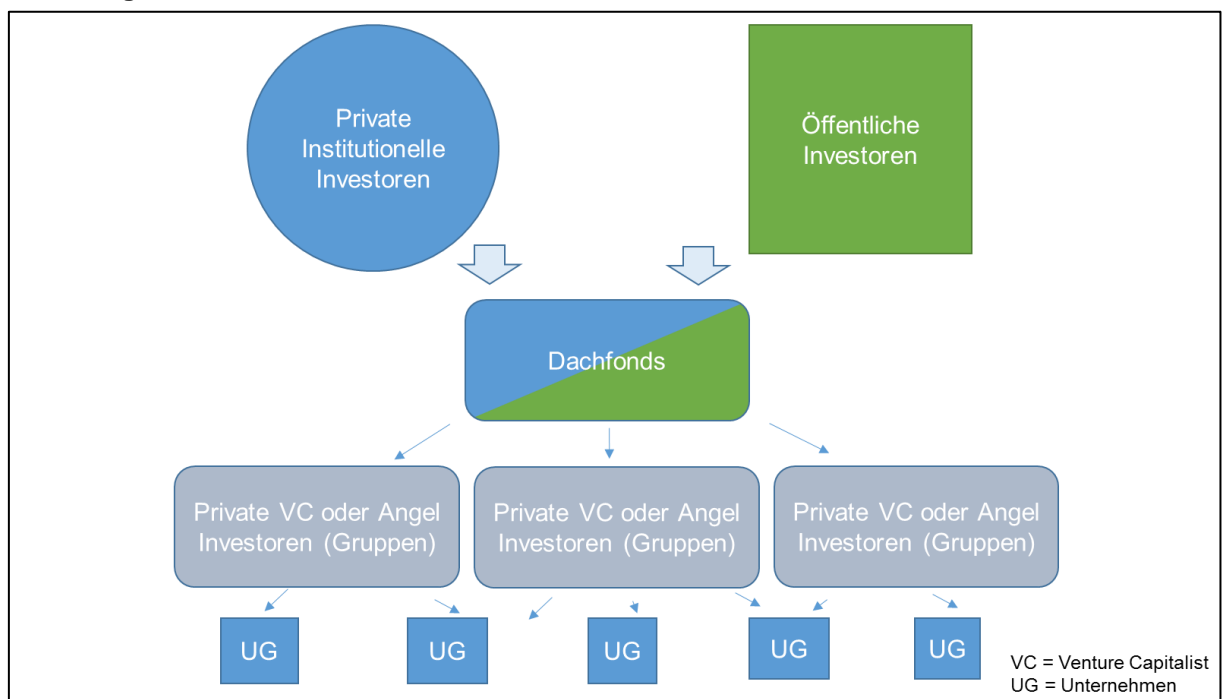
Ko-Investitionsmodelle werden häufig nicht nur als eine Möglichkeit zur Mobilisierung von privatem Geld betrachtet, sondern auch als ein Motor für Aufbau, Wachstum und Professionalisierung des Markts der Seed- und Frühphasenfinanzierung, da sie einen strukturierteren Investitionsprozess anbieten.³⁶

Bei diesem Modell trifft nicht der Staat, sondern der private Venture Capitalist oder der Angel Investor die Anlageentscheidung, weil dem Staat das Fachwissen im Normalfall fehlt. Das Delegieren der Investitionsentscheide an private Investoren ist neben seinen Vorteilen auch mit Kosten verbunden. So muss der Staat Managementgebühren bezahlen. Gleichzeitig müssen private Investoren akzeptieren, dass die staatliche Beteiligung auch mit zusätzlichen Einschränkungen und Anforderungen an die Berichterstattung verbunden ist.

Dachfonds (*Fund of Funds*)

Ein „Dachfonds“ ist eine Investitionsstrategie, bei der ein Portfolio an anderen Investitionsfonds gehalten wird und üblicherweise nicht direkt in VC-Funds investiert wird. Ein öffentlich-privater Dachfonds investiert in private Risikokapitalgesellschaften, oft unter der Bedingung, dass andere private institutionelle Investoren ebenfalls in den Dachfonds investieren.³⁷

Abbildung 12: Dachfonds



Quelle: Wilson (2016)

Bei diesem Modell wird mit dem Dachfonds zwischen Investoren und privaten Venture Capital Fonds oder Angel Investoren eine zusätzliche Ebene eingeschaltet. Dabei wählt die öffentliche Hand keine Venture Capital Fonds aus, sondern lediglich einen Dachfonds. Für die öffentliche Hand ist es oft einfacher, einen Dachfonds-Manager zu bestimmen als eine Auswahl unter Venture Capital Fonds zu treffen. Allerdings verursacht dieser Ansatz durch die zusätzliche Ebene auch entsprechend höhere Managementgebühren. Investitionen des Staates in Dachfonds zielen insbesondere auf die Mobilisierung zurückhaltender institutioneller Anleger. Mit einem Dachfonds ist es auch für institutionelle Anleger mit beschränkter Erfahrung im Risikokapitalmarkt möglich, in ein diversifiziertes Portfolio von Risikokapitalfonds zu investieren.

Das Modell des Dachfonds wurde in den letzten Jahren von verschiedenen Ländern vermehrt gewählt, um Anreize für mehr private Investitionen von institutionellen Investoren in

³⁶ Wilson, K. E. and F. Silva (2013)

³⁷ Wilson, K. E. and F. Silva (2013)

den Risikokapitalmarkt zu schaffen. Der Europäische Investitionsfonds³⁸ hat diesen Ansatz gewählt mit dem Ziel, die Venture Capital Gesellschaften in Europa in ihrem Wachstum zu unterstützen.

b. Begründung und Zielsetzungen

In der Schweiz wird die allgemeine Finanzierungssituation für Seed und Early Stage insgesamt als gut eingeschätzt. Der Fokus eines Schweizer Finanzierungsprogramms sollte deshalb auf die frühe Wachstumsphase gelegt werden, wo Investitionen von 2 bis 10 Millionen Franken benötigt werden. Ein Programm kann kaum mit einem Marktversagen legitimiert werden, da ein solches in der Schweiz nicht nachgewiesen werden kann. Vielmehr müsste die Förderung des unternehmerischen Ökosystems als Beweggrund im Vordergrund stehen.

In diesem Sinne könnte ein Dachfonds-Ansatz möglicherweise einen Beitrag leisten, den Schweizer Venture Capital Markt zu entwickeln, indem kleinere Venture Capital Fonds in ihrem Wachstum unterstützt werden, sowie institutionelle oder internationale Investoren angezogen werden. Auf der anderen Seite könnte ein Ko-Investitionsfonds Schweizer Venture Capital Fonds ermöglichen, danke des öffentlichen Engagements grössere Beträge in Schweizer Start-ups zu investieren.

c. Dauer

Die Dauer eines einzelnen Investitionsfonds sollte der Privatwirtschaft entsprechen (10 Jahre + 2). Damit über 10 Jahre stete Investitionen möglich sind, wäre voraussichtlich ein zweiter Fonds ebenfalls mit 10+2 Jahren Laufzeit nach 5 Jahren aufzulegen.

d. Struktur

Das Design des Programms muss in den lokalen Kontext und insbesondere in das vorhandene Ökosystem des Risikokapitalmarkts passen. Zudem muss es in andere bestehende Förderprogramme eingebettet und darauf abgestimmt sein.

Ein öffentliches Finanzierungsprogramm sollte in enger Zusammenarbeit mit den privaten Marktakteuren umgesetzt werden. Der private Sektor sollte möglichst früh bei der Erarbeitung des Programms eingebunden werden. Dies ist nicht nur bei der Planung entscheidend, sondern auch für den langfristigen Erfolg, als zwingende aber nicht hinreichende Voraussetzung.

Die detaillierte Struktur hängt vom Ansatz des Programms ab (Ko-Investitionsfonds oder Dachfonds). Unabhängig davon sollte aber auf jeden Fall ein privatwirtschaftliches Advisory Board vorgesehen werden. Das Programm könnte entweder durch eine Behörde im Falle eines Ko-Investitionsfonds oder als öffentlich-privater Fonds bei einem Dachfonds eingerichtet werden.

Aufgrund der Erfahrungen in anderen Ländern müsste nach allen notwendigen politischen Entscheiden etwa 18 bis 24 Monate für die Lancierung eines öffentlichen Finanzierungsprogramms gerechnet werden. Bei einer Dauer des gesamten Gesetzgebungsprozesses von rund vier Jahren ist somit mit weiteren ein bis zwei Jahren für den Aufbau zu rechnen.

e. Fondsgrösse, Phase, Sektor und geographische Ausrichtung

Um einen Einfluss auf den Schweizer Risikokapitalmarkt auszuüben und die notwendige Sichtbarkeit zu erreichen, müsste der Fonds eine gewisse Mindestgrösse erreichen. Für die Schweiz empfehlen Experten bei einem Fokus auf die frühe Wachstumsphase eine Mindestgrösse von 200 Millionen Franken.³⁹ Unter der Annahme, dass die anfängliche Investitionsperiode typischerweise etwa 4 bis 5 Jahre dauert, wäre nach 5 Jahren ein zweites Programm

³⁸ Vgl. Kapitel 7.3

³⁹ Vgl. Wilson (2016), S. 30

für weitere Investitionen zu lancieren. Dies damit über 10 Jahre hinweg kontinuierlich Investitionen getätigt werden können. Um in etwa 50 bis 60 Unternehmen zu investieren, könnten zwei Ko-Investitionsfonds von je 250 Millionen Franken (nach 0 und 5 Jahren) oder eine Serie von Programmen von je 200 Millionen Franken nach 0, 5 und 10 Jahren eingeführt werden. Das Gesamtengagement des Bundes über zehn Jahre beliefe sich somit auf rund 500 Millionen Franken mit jährlichen Investitionen von rund 50 Millionen Franken.

Da der Fokus des Programms auf die Wachstumsphase gelegt werden soll (siehe a) ist mit Investitionen zwischen 2 und 10 Millionen Franken pro Start-up zu rechnen (einschliesslich Folgeinvestitionen). Unter der Annahme von rund 50 Millionen Franken jährlichen Investitionen und 10 Millionen Franken pro Start-up einschliesslich Folgeinvestitionen könnten somit über 10 Jahre rund 50 Start-ups unterstützt werden.

Ein öffentliches Finanzierungsprogramm sollte weder einen branchenspezifischen noch einen regionalpolitischen Ansatz verfolgen. Es sollte auch keine Branche ausgeschlossen werden, da heute noch nicht bekannt ist, welche neuen, innovativen Sektoren sich in der Schweiz in Zukunft entwickeln.

f. Einsatzregeln

Der Anteil öffentlicher Gelder an einem Fonds sollte nicht höher als 50 Prozent sein. Als Anreiz für private Investoren könnten die Erträge des Bundes nach oben begrenzt, während die Verluste zu gleichen Teilen verteilt werden. Aufgrund der Erfahrungen in anderen Ländern schafft dieser Ansatz bessere Anreize, auch wenn er die Bemühungen des Bundes, eine möglichst gute Rendite zu erzielen, behindern kann. Eine asymmetrische Verlustverteilung sollte hingegen vermieden werden, da diese oft falsche Anreize setzt. Wichtig ist, dass sichergestellt werden kann, dass öffentliche Gelder zusätzliches privates Kapital mobilisieren und nicht zu Marktverzerrungen bzw. zu Verdrängung von privaten Mitteln führen.

g. Überwachung und Evaluation

Zahlreiche ausländische Finanzierungsprogramme wurden nicht formell evaluiert und die Wirkung nicht empirisch untersucht. Manchmal werden Evaluationsresultate auch nicht publiziert. Die Evaluation von öffentlichen Programmen ist allerdings wichtig, um die gewünschte Wirkung zu überprüfen und allfällige Korrekturen anzubringen.

Ein öffentliches Finanzierungsprogramm sollte laufend überwacht werden und regelmässig Bericht erstatten (z.B. über Transaktionen, Einbezug privater Investoren, Performance der Fonds und der Unternehmen, weitere Finanzierung in zukünftigen Runden, Rendite etc.).

Zusätzlich sollte z.B. alle fünf Jahre eine externe Evaluation durchgeführt werden, um zu überprüfen, ob sich die Ergebnisse mit den ursprünglich definierten Zielen decken.

5.3.2 Beurteilung zur Einführung eines Finanzierungsprogramms des Bundes für Start-ups

Die Forderung nach einem Finanzierungsprogramm des Bundes wird in der Regel damit begründet, dass in der Schweiz zu wenig wachstumsstarke Unternehmen existieren, insbesondere, weil diese Probleme bei der Finanzierung haben. Die vorgängigen Analysen⁴⁰ haben diese Annahmen nicht bestätigt: Die Schweiz ist ein Standort, der im internationalen Vergleich einerseits überdurchschnittlich von rasch wachsenden jungen und bestehenden Unternehmen geprägt ist und andererseits über einen aktiven, international stark vernetzten Risikokapitalmarkt verfügt.

Die Schweiz verfügt über einen relativ gut entwickelten Risikokapitalmarkt. Gewisse Defizite sind gegenwärtig lediglich in der frühen Wachstumsphase auszumachen, wo Finanzierungen in der Höhe von etwa 2 bis 10 Millionen Franken benötigt werden. Die in den letzten Jahren

⁴⁰ Vgl. Kapitel 4

feststellbare positive Entwicklung des Risikokapitalmarktes in der Schweiz lässt davon ausgehen, dass sich auch die Finanzierungssituation der frühen Wachstumsphase in den nächsten Jahren stetig verbessern wird. Ein öffentliches Finanzierungsprogramm liesse sich höchstens dann rechtfertigen, wenn sich keine privaten Ressourcen mobilisieren liessen und gleichzeitig ein positiver gesamtwirtschaftlicher Netto-Effekt eines solchen Programms erkennbar wäre. Es gibt jedoch keine Indizien für ein Marktversagen in diesem Bereich.

Ein Finanzierungsprogramm des Bundes lässt sich höchstens mit dem Ziel begründen, den Schweizer Risikokapitalmarkt weiter zu entwickeln und vermehrt private, institutionelle Investoren zu einem Engagement in diesem Bereich zu motivieren. Inwieweit ein öffentliches Finanzierungsprogramm effektiv einen Beitrag zur Erreichung dieses Ziels leisten könnte, lässt sich jedoch mit den Erfahrungen aus dem Ausland nicht belegen. Nur wenige Finanzierungsprogramme in anderen Ländern wurden bisher evaluiert. Ihre Wirksamkeit lässt sich kaum nachweisen.

Die Einführung eines Finanzierungsprogramms des Bundes für Start-ups erfordert ein langfristiges politisches Engagement, da überprüfbare Ergebnisse kaum vor zehn Jahren vorliegen. Existierende und frühere Programme in anderen Ländern leiden, resp. litten unter dem politischen Druck, sie aufgrund der politischen Agenda oder des Ausbleibens von kurz- oder mittelfristigen Erfolgen, zu lancieren oder zu stoppen.

Ein staatliches Finanzierungsprogramm sollte zudem nicht als Einzelmassnahme betrachtet werden. In der Regel folgen auf die erstmalige Intervention weitere Mittel in späteren Jahren, um die Unterstützung auszubauen und das Programm weiter zu entwickeln.

Ein Finanzierungsprogramm ist auch mit einem langfristigen finanziellen Engagement des Bundes in der Höhe von etwa 500 Millionen Franken über 10 bis 15 Jahre verbunden. Es ist einzurechnen, dass dieser Betrag im schlimmsten Fall verloren gehen könnte. Die Einführung eines Programms ist somit auch mit einem finanziellen Risiko für den Bundeshaushalt verbunden.

5.3.3 Fazit

Die Schweizer Wirtschaftspolitik will staatliche Marktinterventionen in Abwesenheit eines Marktversagens grundsätzlich vermeiden. Der Fokus auf die Verbesserungen der Rahmenbedingungen hat sich auch im Bereich des Risikokapitals bewährt.

Die Tatsache, dass die Schweiz eines der innovativsten Länder weltweit ist und über überdurchschnittlich viele rasch wachsende Unternehmen verfügt,⁴¹ zeigt, dass sich auch ohne öffentliches Finanzierungsprogramm ein attraktives Umfeld für Jungunternehmen etablieren lässt. Wichtiger sind attraktive Rahmenbedingungen und möglichst wenig Hindernisse für die Unternehmen. Zudem sollen private in- und ausländische Investoren optimale Voraussetzungen vorfinden, um in Schweizer Start-ups zu investieren. Diese Politik soll auch in Zukunft fortgesetzt werden. Massnahmen zur Verbesserungen der Rahmenbedingungen werden in diesem Bericht erläutert. Der Bundesrat sieht aus den erwähnten Gründen zum heutigen Zeitpunkt keine Notwendigkeit, ein öffentliches Finanzierungsprogramm des Bundes zur Unterstützung von Start-ups zu lancieren.

5.4 Schlussfolgerungen zu öffentlichen Finanzierungsangeboten in der Schweiz

Die Kantone besitzen die wirtschaftspolitische Kompetenz, Finanzierungsprogramme zugunsten von Unternehmen einzurichten. Sie nutzen diese Kompetenz meist und bieten eine grosse Vielfalt von Finanzierungsangeboten für Unternehmen und Start-ups an.

Mit dem gewerbeorientierten Bürgerschaftswesen, der Schweizerischen Gesellschaft für Hotelkredit (SGH) oder dem Technologiefonds existieren auch auf Bundesebene Angebote für

⁴¹ Vgl. Kapitel 4.2

Unternehmen, welche die Aufnahme von Krediten oder Darlehen erleichtern. Auch Start-ups stehen diese Instrumente zur Verfügung.

Die Schweiz gehört auch ohne Finanzierungsprogramm des Bundes zu den innovativsten Ländern weltweit und verfügt bereits heute über überdurchschnittlich viele rasch wachsende Unternehmen. Der Bundesrat sieht deshalb derzeit keine Notwendigkeit, ein öffentliches Finanzierungsprogramm zur Unterstützung von Start-ups zu lancieren. Vielmehr soll die bewährte Politik der guten Rahmenbedingungen fortgesetzt werden und damit ein möglichst attraktives Umfeld für Jungunternehmen und Investoren geschaffen werden.

6 Steuerliches Umfeld in der Schweiz

6.1 Einleitung

Die Schweiz weist international ein i.d.R. attraktives Steuerbelastungsniveau auf. Das allgemeine Niveau der Gewinnsteuer ist bei einem OECD-weiten Vergleich unterdurchschnittlich, Kapitalgewinne im beweglichen Privatvermögen werden nicht besteuert und auch die Abgabenbelastung des Einkommens ist im Gesamtdurchschnitt international konkurrenzfähig. Innerhalb ihrer Grenzen weist sie indessen beachtliche Belastungsunterschiede auf, wobei diese nicht nur von Kanton zu Kanton, sondern auch von Gemeinde zu Gemeinde ein und desselben Kantons bestehen. Der Hauptgrund liegt darin, dass alle 26 Kantone ihr eigenes Steuergesetz kennen und über eine beachtliche Steuerautonomie verfügen, da sie unter anderem bei der Festlegung der Steuersätze und Steuertarife autonom sind. Mit dem am 1. Januar 1993 in Kraft getretenen Bundesgesetz über die Harmonisierung der direkten Steuern der Kantone und Gemeinden (StHG)⁴² wurde die Freiheit der Kantone bei der Ausgestaltung ihrer Steuergesetze eingeschränkt. Es richtet sich an die kantonalen und kommunalen Gesetzgeber und schreibt diesen vor, nach welchen Grundsätzen sie die Steuerordnung bezüglich Steuerpflicht, Gegenstand und zeitlicher Bemessung, Verfahrensrecht und Steuerstrafrecht auszugestalten haben. In allen Fällen sind die Besteuerungsprinzipien der Verfassung wie die Grundsätze der Allgemeinheit der Steuer oder die Besteuerung nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit zu beachten.

Die in der Schweiz erhobenen Steuern werden unterteilt in direkte Steuern (z.B. Einkommens- und Vermögenssteuer natürlicher Personen bzw. Gewinn- und Kapitalsteuer juristischer Personen) sowie indirekte Steuern (Verbrauchssteuern und Besitz- oder Ausgabensteuern). Die nachfolgenden Erläuterungen betreffen ausschliesslich die direkten Steuern, da diese immer wieder im Zentrum von Fragen rund um die Besteuerung im Start-up-Ökosystem stehen.

Die Vermögenssteuer wird von den Kantonen und Gemeinden erhoben. Es existiert keine direkte Bundessteuer auf dem Vermögen der natürlichen und dem Kapital der juristischen Personen.

6.2 Gewinnsteuer für juristische Personen

6.2.1 Ausgangslage

Der Bund, die Kantone und die Gemeinden erheben eine Steuer auf dem Reingewinn juristischer Personen. Für Start-ups hat die Gewinnsteuer häufig nur eine geringe Relevanz, da in den ersten Jahren der Geschäftstätigkeit vielfach kaum Gewinne erzielt werden.

Unternehmensgewinne werden sowohl vom Bund als auch von den Kantonen besteuert. Das Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer (DBG) sieht für die Gewinnsteuer der Kapitalgesellschaften und Genossenschaften einen proportionalen Steuersatz von 8,5 Prozent des

⁴² SR 642.14

Reingewinns vor⁴³. Unter Berücksichtigung der Abzugsfähigkeit der DBST resultiert eine effektive Steuerbelastung von 7.8 Prozent.

6.2.2 Progressive kantonale Gewinnsteuern

Die kantonalen Gesetze sehen ebenfalls eine Gewinnsteuer vor, meist mit einem proportionalen Steuersatz. Die Kantone Zürich, Luzern, Uri, Schwyz, Obwalden, Nidwalden, Glarus, Schaffhausen, Appenzell Ausserrhoden, Appenzell Innerrhoden, St. Gallen, Graubünden, Thurgau, Tessin, Waadt, Genf und Jura wenden einen prozentualen Steuersatz vom Reingewinn an.

Neun Kantone kennen jedoch noch ein gemischtes System oder einen progressiven Tarif mit einem Höchst- und einem Mindestsatz. Die Kantone Bern, Zug, Freiburg, Solothurn, Basel-Stadt, Basel-Landschaft, Aargau, Wallis und Neuenburg sehen ein gemischtes System mit zwei oder drei Sätzen, kombiniert nach Ertragsintensität oder Höhe des Gewinns vor. Die in 2015 anwendbaren Tarife der Gewinnsteuern für juristische Personen sind im Anhang 6 angegeben.

Nichtproportionale Steuersätze können unerwünschte Anreize zur Steueroptimierung setzen, wie z.B. die Aufspaltung eines Unternehmens in kleinere Einheiten.

6.2.3 Senkungen der kantonalen Gewinnsteuern

Im Rahmen der Aufhebung der kantonalen Steuerstatus für Holding- und Verwaltungsgesellschaften haben zahlreiche Kantone eine Senkung ihres Gewinnsteuertarifs angekündigt beziehungsweise der Kanton Waadt hat diese Massnahme bereits beschlossen.

Gewinnsteuersatzsenkungen kommen sämtlichen Unternehmungen zu Gute, die einen steuerbaren Reingewinn erzielen.

6.2.4 Fazit

Da Start-ups in den ersten Geschäftsjahren vielfach kaum Gewinne erzielen, hat die Gewinnsteuer häufig nur eine geringe Relevanz.

Nichtproportionale Steuersätze können unerwünschte Anreize setzen, wie z.B. die Aufspaltung eines Unternehmens in kleinere Einheiten. Solche Anreize sollten möglichst abgebaut, bzw. vermieden werden.

Mit der Aufhebung der kantonalen Steuerstatus für Holding- und Verwaltungsgesellschaften werden zahlreiche Kantone eine Senkung ihres Gewinnsteuertarifs vornehmen. Davon profitieren sämtlichen Unternehmungen, die einen steuerbaren Reingewinn erzielen.

6.3 Einkommenssteuer für natürliche Personen

6.3.1 Ausgangslage

Eine Einkommenssteuer für natürliche Personen wird sowohl vom Bund als auch von den Kantonen erhoben. Gemäss Art. 17 Abs. 1 des DBG⁴⁴ sind alle Einkünfte aus privatrechtlichem oder öffentlich-rechtlichem Arbeitsverhältnis steuerbar. In Anwendung von Art. 16 Abs. 3 DBG sind Kapitalgewinne aus der Veräusserung von beweglichem Privatvermögen steuerfrei⁴⁵. Im Bundesgesetz über die Harmonisierung der direkten Steuern der Kantone und Gemeinden (StHG)⁴⁶ ist der Grundsatz der Einkommenssteuer im Art. 7 Abs. 1 festgehalten.

⁴³ Art. 68 DBG (SR 642.11)

⁴⁴ SR 642.11

⁴⁵ Art. 16 Abs. 3 DBG (SR 642.11) und Art. 7 Abs. 4 Bst. b StHG (SR 642.14)

⁴⁶ SR 642.14

6.3.2 Besteuerung von Mitarbeiterbeteiligungen

Im Jahr 2013 trat das Bundesgesetz über die Besteuerung von Mitarbeiterbeteiligungen in Kraft. Im gleichen Jahr wurde das Kreisschreiben 37 „Besteuerung von Mitarbeiterbeteiligungen“⁴⁷ der Eidgenössischen Steuerverwaltung erlassen. Dabei wurde die Besteuerung von Mitarbeiteraktien und von Mitarbeiteroptionen neu ausdrücklich geregelt. Die Änderungen fanden auch im StHG⁴⁸ Einzug, sodass eine Harmonisierung in den Kantonen betreffend Zeitpunkt der Besteuerung stattfand.

Geldwerte Vorteile aus gesperrten oder nicht börsenkotierten Mitarbeiteroptionen werden im Zeitpunkt der Ausübung besteuert. Werden solche Mitarbeiteroptionen unentgeltlich oder zu Vorzugsbedingungen abgegeben, stellt die positive Differenz zwischen dem Verkehrswert und dem Ausübungspreis bei den Mitarbeitenden einen geldwerten Vorteil und damit Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit dar.⁴⁹

Bei Mitarbeiteraktien sind geldwerte Vorteile im Zeitpunkt des Erwerbs als Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit steuerbar. Im Kreisschreiben 37 wird auch die Besteuerung von Mitarbeiteraktien präzisiert, welche nicht an einer Börse kotiert sind, also gerade solche, die beispielsweise an Mitarbeiter eines Start-up-Unternehmens abgegeben werden.

Die Erfahrung zeigt, dass hochqualifizierte Mitarbeiter von Start-ups oft zu Löhnen unter dem marktüblichen Lohn im Vergleich zu Grossunternehmen derselben Branche eingestellt werden, mit der Möglichkeit, Aktien am Start-up zu erwerben bzw. als Lohnbestandteil zu erhalten. Werden Mitarbeiteraktien unentgeltlich oder zu Vorzugsbedingungen abgegeben, stellt die positive Differenz zwischen dem Verkehrswert, unter Berücksichtigung eines Einschlags aufgrund allfälliger Sperrfristen, und dem Abgabepreis bei den Mitarbeitenden einen geldwerten Vorteil und damit Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit dar.⁵⁰

Nationalrätin Badran reichte im März 2016 eine parlamentarische Initiative (16.424) für eine privilegierte Besteuerung von Mitarbeiterbeteiligungen an Start-ups ein. In ihrem Vorstoss schlägt sie eine Anpassung der gesetzlichen Bestimmungen des DBG und StHG vor, damit die steuerliche Belastung auf Grund von Mitarbeiterbeteiligungen bei Start-ups deutlich reduziert wird. Die parlamentarische Initiative wurde bis Februar 2017 im Nationalrat noch nicht behandelt.

Die Bewertung von Wertpapieren ohne Kurswert für die Einkommenssteuer im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen erfolgt durch die zuständigen kantonalen Steuerverwaltungen. Dabei gilt als massgeblicher Verkehrswert einer Mitarbeiterbeteiligung grundsätzlich der Formelwert gemäss Artikel 4 der Mitarbeiterbeteiligungsverordnung sowie gemäss Kreisschreiben 37. Dieser Formelwert wird für jedes Unternehmen aufgrund seiner Finanzzahlen ermittelt. Die Berechnungsmethode, die zu einem Formelwert führt, ist regelmässig eine Vergangenheitsbetrachtung und orientiert sich – in der Anfangsphase – an der Substanzwertmethode. Liegt ausnahmsweise ein Verkehrswert (Handänderung bzw. Finanzierungsrunde) vor, ist grundsätzlich dieser anwendbar. Allerdings kann im Einzelfall auf Antrag des Arbeitgebers trotz Verfügbarkeit eines Verkehrswertes auf einen Formelwert abgestellt werden. Dies setzt jedoch voraus, dass der Arbeitgeber ein unbeschränktes Kaufrecht hat, die Mitarbeiteraktien zum identisch berechneten Formelwert zurück zu kaufen. Die einmal gewählte Berechnungsmethode muss für den entsprechenden Mitarbeiterbeteiligungsplan zwingend beibehalten werden.⁵¹

⁴⁷ Eidgenössische Steuerverwaltung ESTV (2013)

⁴⁸ Art. 7d StHG (SR 642.11)

⁴⁹ Art. 18b Abs. 1 DBG (SR 642.11)

⁵⁰ Art. 18 Abs. 3 DBG (SR 642.11)

⁵¹ Vgl. Kreisschreiben 37, S. 7-8

6.3.3 Dividendenbesteuerung

Dividenden sind als Erträge aus beweglichem Vermögen im Rahmen der Einkommenssteuer steuerbar.⁵² Seit dem 1. Januar 2009 sind Dividenden auf Stufe Bund lediglich im Umfang von 60 Prozent steuerbar, wenn der Anteilseigner mindestens 10 Prozent des Grund- und Stammkapitals einer in- oder ausländischen Kapitalgesellschaft oder Genossenschaft hält.⁵³ Die Dividenden aus Beteiligungsrechten im Geschäftsvermögen sind im Umfang von 50 Prozent steuerbar, sobald sie mindestens 10 Prozent des Grund- und Stammkapitals einer Kapitalgesellschaft oder Genossenschaft darstellen.⁵⁴ Die Teilbesteuerung der Dividenden wurde im Rahmen der Unternehmenssteuerreform II (USR II) mit dem Ziel eingeführt, die wirtschaftliche Doppelbelastung zu mildern. Die Kantone sind in der Festlegung ihrer Besteuerungsquote und in der Wahl des Systems der Teilbesteuerung (Teileinkünfte- oder Teilsatzverfahren) frei. Von dieser Regelung profitieren insbesondere private Investoren, die mehr als 10 Prozent eines Unternehmens halten. Für Business Angels kann dies zu einer substantiellen steuerlichen Entlastung führen.

6.3.4 Fazit

In Bezug auf die steuerliche Behandlung von Mitarbeiterbeteiligungen eines Start-up-Unternehmens für die Ermittlung der Einkommenssteuer stellt der Bundesrat grundsätzlich keinen Handlungsbedarf fest. Geldwerte Vorteile aus Mitarbeiterbeteiligungen sind Einkünfte aus Arbeitsverhältnissen und unterliegen deshalb wie andere Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit der Einkommenssteuer. Allerdings werden mit den Kantonen Fragen, die bzgl. der Bewertung von Vermögensgegenständen für Zwecke der Vermögenssteuer ohnehin mit diesen diskutiert werden (siehe Kapitel 6.5.), auch für diesen Bereich erörtert.

Die im Rahmen der Unternehmenssteuerreform II eingeführte Teilbesteuerung der Dividenden kann für Business Angels zu einer substantiellen steuerlichen Entlastung führen.

In einem internationalen Kontext hervorzuheben ist die Steuerfreiheit privater Kapitalgewinne. Diese erlaubt es Anteilseignern einen steuerfreien Kapitalgewinn zu erzielen. Allerdings können in der Praxis Abgrenzungsprobleme mit steuerbaren Einkünften entstehen, woraus sich Rechtsunsicherheiten ergeben können.

6.4 Kantonale Besteuerung des Eigenkapitals von Unternehmen

6.4.1 Einleitung und steuerrechtliche Entwicklungen

Im Rahmen der Reform der Unternehmensbesteuerung⁵⁵ hat das Parlament die Kapitalbesteuerung von juristischen Personen auf Bundesebene ab dem 1. Januar 1998 abgeschafft. Im Gegensatz dazu verpflichtet das Steuerharmonisierungsgesetz die Kantone, von den juristischen Personen eine Kapitalsteuer auf dem Eigenkapital zu erheben⁵⁶.

Für profitable Unternehmen wird die Steuerbelastung gemildert, da seit der Umsetzung der Unternehmenssteuerreform II gemäss Art. 30 Abs. 2 StHG den Kantonen die Möglichkeit offen steht, die Gewinnsteuer an die Kapitalsteuer anzurechnen.⁵⁷ Grundsätzlich steht die Anrechnung auch Start-ups offen, faktisch läuft sie aber meist ins Leere, da Jungunternehmen im frühen Stadium oft noch keine Gewinne erwirtschaften. Dies hat zur Folge, dass insbesondere Start-up-Unternehmen mit hohem Kapitalbedarf, z.B. im Bereich der Life Sciences

⁵² Vgl. Art. 20 Abs. 1 Bst. c DBG (SR 642.11)

⁵³ Vgl. Art. 20 Abs. 1bis DBG (SR 642.11)

⁵⁴ Vgl. Art. 18b Abs. 1 DBG (SR 642.11)

⁵⁵ BBl 1997 II 1164 (97.022 Botschaft)

⁵⁶ Art. 2, Abs. 1 StHG (SR 642.14)

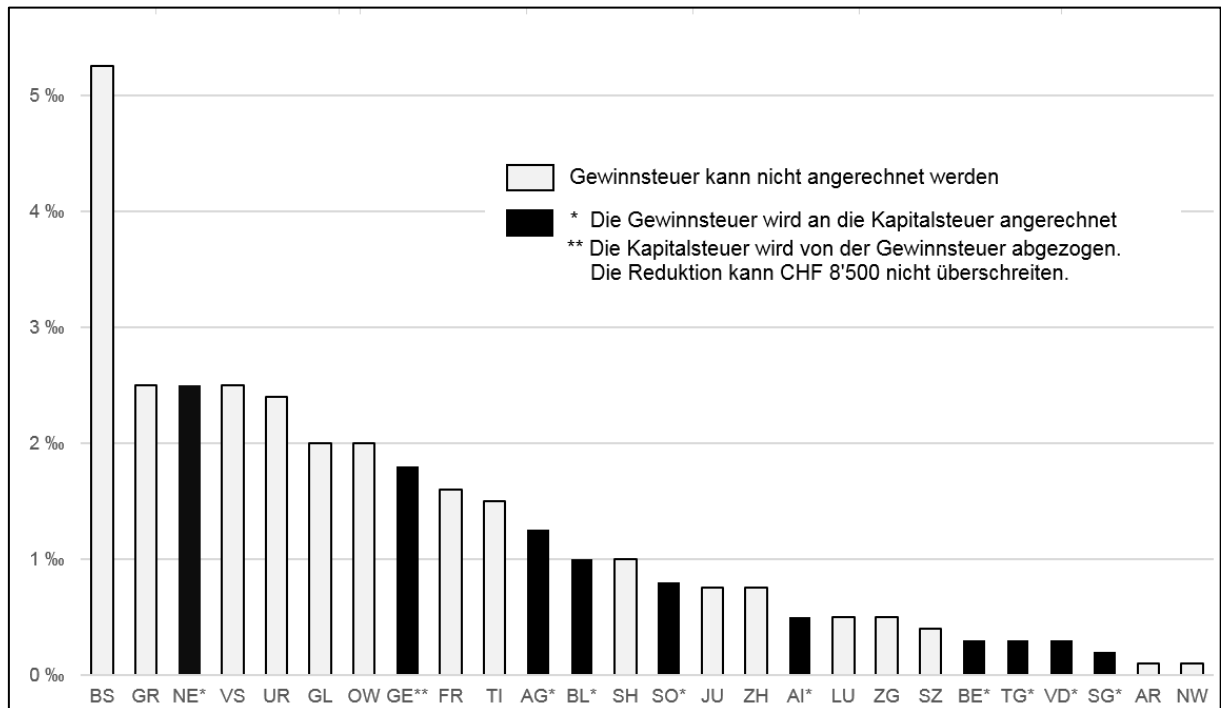
⁵⁷ BE, SO, BL, AI, SG, AG, TG, VD, NE, GE

die volle zusätzliche Steuerbelastung der Kapitalsteuer zu tragen haben. Start-ups mit hohem Eigenkapitalbedarf stellen einen bedeutenden Anteil an Investitionen in Schweizer Start-ups dar. Rund 71 Prozent der Investitionen gingen 2015 in Life Science Start-ups.⁵⁸

6.4.2 Überblick

13 Kantone haben im Rahmen der Möglichkeiten des Steuerharmonisierungsgesetzes die Steuersätze für die Kapitalsteuer auf unter 1 ‰ herabgesetzt. Die Kapitalsteuersätze unterscheiden sich je nach Kanton stark und reichen von 0,1 ‰ in den Kantonen Appenzell Ausserrhoden und Nidwalden bis zu 5,25 ‰ im Kanton Basel-Stadt (vgl. Abbildung 13). Zehn Kantone bieten die Möglichkeit an, die Gewinnsteuer an die Kapitalsteuer anzurechnen.⁵⁹

Abbildung 13: Einfache Ansätze der Kapitalsteuer für juristische Personen



Quelle: ESTV (vgl. Anhang 7)

Anlässlich der Ankündigung der USR III im Dezember 2008 hatte der Bundesrat auch eine Änderung im Bereich der kantonalen Kapitalsteuer in Aussicht gestellt.⁶⁰ Die Kantone sollten die Möglichkeit erhalten, auf die Erhebung derselben verzichten zu können. Dieser Vorschlag wurde von der zwischen Bund und Kantonen paritätisch zusammengesetzten Projektorganisation zur Unternehmenssteuerreform III negativ beurteilt, da bei einer Abschaffung der Kapitalsteuer ohne gleichzeitige Erhöhung der Gewinnsteuer hohe Mindereinnahmen resultieren würden. Deshalb verzichtete der Bundesrat darauf, diese Massnahme vorzuschlagen.

6.4.3 Fiskalische Bedeutung

Der Anteil der Kapitalsteuern an den direkten Steuern juristischer Personen ist für die Kantone von Bedeutung, aber je nach Kanton sehr unterschiedlich. Insgesamt haben sich die Einnahmen aus der Kapitalsteuer 2013 auf 1,6 Milliarden Franken belaufen und machen damit knapp 15 Prozent der gesamten direkten kantonalen Unternehmenssteuern juristischer Personen von knapp 11 Milliarden Franken aus. 9,1 Milliarden Franken betragen die kantonalen Erträge aus der Gewinnsteuer. Die Anrechenbarkeit der Gewinnsteuer an die Kapital-

⁵⁸ Vgl. Swiss Venture Capital Report 2016

⁵⁹ Vgl. Anhang 7

⁶⁰ EFD (2013), S. 46

steuer bewirkt, dass dieser Anteil je nach Kanton stark variiert. Während der Anteil im Kanton Thurgau nur gerade 1 Prozent ausmacht, beträgt er in den Kantonen Graubünden oder Schwyz beinahe einen Drittel.⁶¹

6.4.4 Ökonomische Beurteilung

Im Unterschied zur Gewinnsteuer belasten Kapitalsteuern die unternehmerische Substanz. Dies kann insbesondere kapitalintensive Unternehmensgründungen und die Entwicklung von Start-ups insgesamt behindern, da neu gegründete Unternehmen in den ersten Jahren eine tendenziell tiefere Rendite auf dem Eigenkapital vorweisen. Die Kapitalsteuer wirkt sich zudem negativ auf die Liquidität aus. Steuern auf dem Eigenkapital werden in den meisten OECD-Ländern nicht erhoben beziehungsweise wurden abgeschafft. Die OECD empfahl der Schweiz denn auch die Abschaffung der Kapitalsteuern.⁶²

Die Kapitalsteuer bedeutet eine substanzielle Last für Unternehmen mit einem hohen Kapitalbedarf und ohne Gewinne und damit gerade für Start-ups. Eine Verlagerung von dieser die Substanz belastenden Steuer hin zu Ertragssteuern erscheint aus ökonomischer Perspektive erwägenswert.⁶³

6.4.5 Fazit

Bei der kantonalen Besteuerung des Eigenkapitals handelt es sich um eine substanzzehrende Steuerart. Substanzzehrende Steuern sind aus ökonomischer Perspektive grundsätzlich zu vermeiden.

In den meisten OECD-Ländern werden keine Steuern auf dem Eigenkapital erhoben. Die OECD empfahl der Schweiz denn auch die Abschaffung der Kapitalsteuern.

Wie im Bericht des Bundesrates in Erfüllung des Postulats 09.3935 von Nationalrat Darbellay⁶⁴ erwähnt, erscheint dem Bundesrat eine weitere Entlastung von der substanzzehrenden Steuer grundsätzlich erwägenswert. Allerdings gälte es bei einer Verlagerung von der Kapitalsteuer hin zur Ertragsbesteuerung die ökonomischen und finanziellen Auswirkungen vorläufig eingehend zu prüfen. Der Bundesrat wäre bei gegebenem parlamentarischem Auftrag bereit, eine solche Prüfung vorzunehmen.

6.5 Kantonale Vermögenssteuer für natürliche Personen

6.5.1 Ausgangslage

Das Steuerharmonisierungsgesetz (StHG) enthält in Artikel 14 die Grundlage zur Bewertung des Vermögens. Demnach wird das Vermögen zum Verkehrswert bewertet. Der Ertragswert kann dabei angemessen berücksichtigt werden. Die Erhebung der Vermögenssteuern ist eine originäre Kompetenz der Kantone (Art. 3 BV⁶⁵). Bei der Bewertung des Vermögens steht ihnen ein gewisser Spielraum zu.

6.5.2 Bewertung von nichtbörsenkotierten Unternehmen

Bei nichtbörsenkotierten Unternehmen – was bei Start-ups regelmässig der Fall ist – steht steuerrechtlich die Bewertung der Beteiligungspapiere im Vordergrund, da oftmals keine Transaktionspreise zur Bewertung des Verkehrswertes vorliegen. Für die Vermögenssteuer hat die Schweizerische Steuerkonferenz (SSK) 2008 das Kreisschreiben 28 „Wegleitung zur Bewertung von Wertpapieren ohne Kurswert für die Vermögenssteuer“⁶⁶ herausgegeben,

⁶¹ Vgl. Anhang 8

⁶² Vgl. OECD (2013a), S. 75

⁶³ Bundesrat (2013b), S. 14

⁶⁴ Bundesrat (2013b)

⁶⁵ Bundesverfassung der Schweizerischen Eidgenossenschaft (SR 101)

⁶⁶ Schweizerische Steuerkonferenz (2008)

welches Richtlinien zur steuerlichen Bewertung von nicht kotierten Aktien beinhaltet. Im Kreisschreiben wird anhand von Formeln aufgezeigt, wie Aktien für die Vermögenssteuern bewertet werden können. Unter Ziffer 2.5 befindet sich eine u.a. auf Start-ups zutreffende Regelung, wonach der vermögenssteuerrechtlich massgebende Verkehrswert aufgrund von Finanzierungsrunden berechnet wird, sobald eine solche durchgeführt wird. Voraussetzung hierfür ist, dass dieser Preis als massgeblich betrachtet wird und zu einem vertretbaren, plausiblen Verkehrswert führt.

Dies kann dazu führen, dass die Bemessungsgrundlage zur Begleichung der Vermögenssteuer nach der Finanzierungsrunde deutlich steigt und Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer eine Vermögenssteuer zu entrichten haben, welche ihr Einkommen übersteigt. Sieben Kantone⁶⁷ kennen eine Belastungsobergrenze bei der Vermögenssteuer, die dieses Problem entschärfen kann.

Mit der Weisung über die Bewertung von Wertpapieren und Guthaben für die Vermögenssteuer vom 1. November 2016⁶⁸ trägt beispielsweise der Kanton Zürich dieser Problematik Rechnung. Die Weisung legt fest, dass bei Finanzierungsrunden von Start-ups auf den Substanzwert abgestellt wird, bis repräsentative Geschäftsergebnisse vorliegen. Investorenpreise kommen bei der Bewertung der Aktien erst nach dieser Aufbauphase zum Zug. Als Start-ups werden dabei Kapitalgesellschaften (AG oder GmbH) mit einem innovativen, üblicherweise technologiegetriebenen Geschäftsmodell, das sich im Aufbau befindet und skalierbar ist, verstanden. Konkret handelt es sich dabei um Unternehmen, die innovative technologische Produkte oder Dienstleistungen entwickeln, die sich am Markt noch nicht etabliert haben, aber darauf ausgerichtet sind, dass sie in multiplizierter Form marktfähig werden.

6.5.3 Parlamentarische Vorstösse

Zur gleichen Thematik reichte Nationalrat Derder im April 2016 zwei parlamentarische Vorstösse ein (Motion 16.3293 und Interpellation 16.3342). Die Motion verlangt ein harmonisiertes Modell für die Unternehmensbewertung von Start-ups, welches für alle Kantone gilt, auf alle Unternehmen Anwendung findet und bei welchem die Bewertungsmethode nicht von heute auf morgen ändert. Die Motion wurde am 15. September 2016 zurückgezogen.

In seiner Stellungnahme hat der Bundesrat die Motion zur Ablehnung empfohlen, da der Forderung nach einem einheitlichen Modell zur Bewertung von Start-ups nicht ohne weiteres entsprochen werden kann. Wegen den unterschiedlichen Teilhaberstrukturen ist es betriebswirtschaftlich notwendig, dass das zu bewertende Unternehmen im Einzelfall betrachtet wird: Je grösser der Anteil von nachträglich eingestiegenen Investoren ist, umso mehr gewinnt der für die Kapitalerhöhung bezahlte Preis (Finanzierungsrunde) an Bedeutung. Dieser Preis reflektiert die zukünftigen von den Investoren erwarteten Gewinne des Start-ups. Wenn mehrere Finanzierungsrunden stattgefunden haben und verschiedene Investoren jeweils daran teilgenommen haben, kann angenommen werden, dass die erwarteten Gewinne mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit auch realisiert werden können und deshalb bei der Unternehmensbewertung mitberücksichtigt werden dürfen.

Zudem hält der Bundesrat in seiner Stellungnahme fest, dass unter Berücksichtigung der Harmonisierungsbestrebungen der Kantone und der originären Kompetenz der Kantone zur Erhebung der Vermögenssteuer den Kantonen bei der Bewertung ein beträchtlicher Spielraum zukommt. Der Bundesrat anerkennt aber, dass eine unterschiedliche Regelung in den Kantonen der Transparenz und der Rechtssicherheit abträglich ist und, dass die Vermögenssteuer auf den Beteiligungsrechten für die Unternehmensgründer zu hohen steuerlichen Belastungen und Liquiditätsengpässen führen kann. Der Bundesrat hat das Eidgenössische Finanzdepartement (EFD) beauftragt, das Gespräch mit den Kantonen zu führen und nach Optimierungsmöglichkeiten zu suchen, um die Standortattraktivität für Start-ups in der Schweiz zu verbessern. Der föderale Spielraum der Kantone ist dabei zu respektieren.

⁶⁷ BE, LU, BS, AG, VD, VS und GE

⁶⁸ Medienmitteilung „Bessere Bedingungen für Start-ups“, Finanzdirektion des Kantons Zürich, 1. November 2016

6.5.4 Ökonomische Beurteilung

Wie bei der Besteuerung des Eigenkapitals von Unternehmen zeigen Vermögenssteuern eine substanzzehrende Wirkung. Substanzzehrende Steuern sind aus ökonomischer Perspektive grundsätzlich zu vermeiden.

6.5.5 Fazit

Analog zur kantonalen Besteuerung des Eigenkapitals von Unternehmen handelt es sich bei der Vermögenssteuer um eine substanzzehrende Steuerart. Substanzzehrende Steuern sind aus ökonomischer Perspektive grundsätzlich zu vermeiden. Der Bundesrat anerkennt, dass die Bewertung des Vermögens bei Start-ups zu hohen steuerlichen Belastungen und Liquiditätsengpässen führen kann und sah in seiner Antwort auf die Motion 16.3293 deshalb Handlungsbedarf. Er hat das Eidg. Finanzdepartement (EFD) beauftragt, in Zusammenarbeit mit den Kantonen nach Optimierungsmöglichkeiten zu suchen, um die Standortattraktivität für Start-ups in der Schweiz zu verbessern. Der föderale Spielraum der Kantone ist dabei zu respektieren.

Allerdings gälte es bei einer Verlagerung weg von der Vermögenssteuer hin zur verstärkten Ertragsbesteuerung die ökonomischen Auswirkungen auf die Volkswirtschaft und die finanziellen Auswirkungen auf die öffentliche Hand vorgängig eingehend zu prüfen. Der Bundesrat wäre bei gegebenem parlamentarischem Auftrag bereit, eine solche Prüfung vorzunehmen.

6.6 Kantonale fiskalische Anreize für Start-ups und Business Angels

6.6.1 Kantonale Steuererleichterungen für neu eröffnete Unternehmen

Gemäss dem StHG⁶⁹ können die Kantone für „Unternehmen, die neu eröffnet werden und dem wirtschaftlichen Interesse des Kantons dienen, für das Gründungsjahr und die neun folgenden Jahre Steuererleichterungen vorsehen“ (Art. 5 und Art. 23, Abs. 3). Nach Art. 5 StHG kann die Steuererleichterung auf der Einkommenssteuer sowie auf der Vermögenssteuer von natürlichen Personen gewährt werden. Gemäss Art. 23, Abs. 3 StHG kann die Steuererleichterung sowohl auf der Gewinnsteuer als auch auf der Kapitalsteuer von juristischen Personen gewährt werden. Die Kantone verfügen über analoge Artikel in ihren Steuergesetzen und können Unternehmen Steuererleichterungen auf kantonaler und kommunaler Ebene einschliesslich Kirchensteuer anbieten. Steuererleichterungen richten sich nicht ausschliesslich an Jungunternehmen, sondern an alle Unternehmen, die bestimmte Voraussetzungen erfüllen. Start-ups können ebenfalls davon profitieren.

6.6.2 Ausgewählte kantonale steuerliche Anreize für Investoren

Zusätzlich zur möglichen steuerlichen Privilegierung im Rahmen von Art. 5 und 23, Abs. 3 StHG (kantonale Steuererleichterung) fördert der Kanton Jura seit 2013 Investitionen in innovative Unternehmen mittels einer privilegierten Besteuerung von privaten Investoren auf Grundlage von Art. 1, Abs. 3 StHG⁷⁰. Der Kanton hat ein besonderes Statut „NEI“ („Nouvelle Entreprise Innovante“) geschaffen, um Investitionen in innovative Unternehmen fiskalisch zu privilegieren⁷¹. Der Anteil des Einkommens des Investors, der in ein Unternehmen, welches das Statut NEI besitzt, investiert wird, wird getrennt vom übrigen Einkommen zu einem niedrigeren Steuersatz von rund 2 Prozent besteuert⁷². Die steuerprivilegierten Investitionen umfassen Einlagen, Aufgelder, Schenkungen, À fonds perdu-Beiträge und Beteiligungen, die einem NEI-Unternehmen von einer natürlichen Person gewährt werden. Die steuerlich privilegierten Investitionen können höchstens die Hälfte des steuerbaren Einkommens betragen, jedoch mindestens 10'000 Franken und höchstens 200'000 Franken. Gemäss Angaben des

⁶⁹ SR 642.14

⁷⁰ „Sache der Kantone bleibt insbesondere die Bestimmung der Steuertarife, Steuersätze und Steuerfreibeträge.“

⁷¹ Gemäss « Loi concernant les nouvelles entreprises innovantes du 21 novembre 2012 » (RSJU 901.6)

⁷² Gemäss Art. 37c « Loi d'impôt du 26 mai 1988 » (RSJU 641.11)

Kantons Jura liegen bisher noch keine Daten über den Erfolg des Statuts „NEI“ vor. Es ist deshalb noch zu früh, eine Schlussfolgerung vorzunehmen.

6.6.3 Andere kantonale fiskalische Anreize zugunsten von Start-ups

Der Kanton Bern nutzt ein weiteres fiskalisches Anreizinstrument zugunsten von Unternehmen. Beim Kauf von Immobilien oder Industrieland können die Handänderungssteuern erlassen werden⁷³.

Im Rahmen der Befragung der Kantone mit Stand am 1. Februar 2016 wurden keine weiteren kantonalen steuerlichen Anreize zugunsten von Start-ups genannt.

6.7 Steuererleichterungen im Rahmen der Regionalpolitik des Bundes

Im Rahmen der Regionalpolitik unterstützt der Bund die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit einzelner Regionen und die Erhöhung derer Wertschöpfung. Gestützt auf Art. 12 des Bundesgesetzes über Regionalpolitik (BRP)⁷⁴ können Steuererleichterungen an industrielle Unternehmen oder produktionsnahe Dienstleistungsbetriebe gewährt werden, die im strukturschwachen ländlichen Raum neue Arbeitsstellen schaffen oder bestehende neu ausrichten. Die Anwendungsbestimmungen und -gebiete sind in drei Verordnungen⁷⁵ festgelegt.

Steuererleichterungen im Rahmen der Regionalpolitik haben dazu beigetragen, in strukturschwachen Regionen zahlreiche Arbeitsplätze zu schaffen und Wertschöpfung zu generieren. Das Instrument steht auch Jungunternehmen zur Verfügung. Seit 2005 haben rund 24 Unternehmen, die *ex nihilo* gegründet wurden, von Steuererleichterungen profitieren können.

Der Bundesrat hat 2013 eine Reform eingeleitet mit dem Ziel, eine betragsmässige Obergrenze einzuführen und die Anwendungsgebiete unter Berücksichtigung der Raumordnungspolitik anzupassen. Die totalrevidierte Verordnung über die Gewährung von Steuererleichterungen im Rahmen der Regionalpolitik⁷⁶ ist am 1. Juli 2016, zusammen mit der totalrevidierten Verordnung des WBF über die Festlegung der zu den Anwendungsgebieten für Steuererleichterungen gehörenden Gemeinden⁷⁷ und der neuen Verordnung des WBF über die Gewährung von Steuererleichterungen im Rahmen der Regionalpolitik⁷⁸, in Kraft getreten.

6.8 Steuerliche Behandlung von Fondsmanagern

6.8.1 Bedeutung des Standorts von Fondsverwaltungen für die Start-up-Finanzierung

Ein gutes steuerliches Umfeld für Fondsmanager trägt zur Stärkung des Standorts Schweiz im Bereich des Private-Equity-Geschäfts bei. Unter Berücksichtigung des „Home Bias“, das heisst der Tendenz von Investoren, auf dem Heimatmarkt überproportional zu investieren in Folge besserer Kenntnis und besserer Vernetzung, ist der Standort von Fondsmanagern von gewisser Bedeutung. Im Zusammenhang mit der Förderung der Investitionen in Schweizer Unternehmen einschliesslich Start-ups ist deshalb eine im internationalen Vergleich wettbewerbsfähige Besteuerung von Fondsmanagern aufgrund ihrer internationalen Mobilität von Bedeutung.

⁷³ Gemäss Art. 12, lit. h und Art. 24 des Gesetzes betreffend die Handänderungssteuer vom 18. März 1992 (BSG 215.326.2)

⁷⁴ SR 901.0

⁷⁵ SR 901.022, SR 901.022.1 und SR 901.022.2

⁷⁶ SR 901.022

⁷⁷ SR 901.022.1

⁷⁸ SR 901.022.2

6.8.2 Steuerliche Behandlung von Fondsmanagern

Mit der Inkraftsetzung des Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG)⁷⁹ am 1. Januar 2007 wurde die Kommanditgesellschaft für kollektive Kapitalanlagen (KgK) als Investitionsinstrument, analog der angelsächsischen Limited Partnership eingeführt. Da die KgK grundsätzlich kein Steuersubjekt und somit steuerlich transparent ist, entrichtet sie selber keine Gewinnsteuer. Die Investoren/Anleger (Kommanditärinnen und Kommanditäre) können insofern von der transparenten Besteuerung profitieren, als die ausgeschütteten Vermögenserträge zwar der Einkommens- bzw. der Gewinnsteuer der Investoren unterliegen, die Kapitalgewinne aus dem Privatvermögen hingegen steuerfrei sind. Der General Partner, der ebenfalls die Geschäftsführung und Vertretungsmacht der Gesellschaft innehält, oder der unbeschränkt haftende Gesellschafter (Komplementär) muss eine Aktiengesellschaft mit Sitz in der Schweiz sein, welche ordentlich besteuert wird.

Im Private-Equity-Bereich wird das Management für eine Beteiligung am Gewinn des Fonds abhängig von der Wahl der Rechtsform und der konkreten Struktur der kollektiven Kapitalanlage besteuert. Die unterschiedlichen steuerlichen Rechtsnormen (namentlich Gewinnermittlung für juristische Personen, Einkommensbemessung bei unselbständiger bzw. selbständiger Erwerbstätigkeit) finden je nach gewählter Struktur ihre Anwendung. Einkünfte aus der Managementtätigkeit werden bei einer natürlichen Person als Einkünfte aus selbständiger Erwerbstätigkeit mit der Einkommenssteuer, bei einer juristischen Person als Unternehmensgewinn mit der Gewinnsteuer erfasst.

Je nach gewählter Organisationsstruktur für die Verwaltung des Fonds werden die Fondsmanager somit nach unterschiedlichen Rechtsnormen besteuert. Dabei handelt es sich jedoch stets um dieselben Rechtsnormen, die auch auf andere steuerpflichtige Personen Anwendung finden, nämlich entweder die entsprechenden Gesetzesartikel über die Besteuerung der juristischen Personen (Art. 49ff. DBG⁸⁰) oder diejenigen über die selbstständige Erwerbstätigkeit (Art. 18ff. DBG). Zusätzlich unterliegen grundsätzlich alle steuerbaren Einkommen aus selbständiger Erwerbstätigkeit der AHV-Beitragspflicht,⁸¹ was zu einer zusätzlichen Belastung des Fondsmanagers führen kann.

Im Fokus der steuerrechtlichen Beurteilung steht regelmässig der „Carried Interest“. Als „Carried Interest“ wird die Gewinnbeteiligung des Managements einer Private-Equity-Gesellschaft oder einer anderen Beteiligungsgesellschaft bezeichnet. Er bedeutet eine erfolgsabhängige Entschädigung für Fonds-Manager und weitere Beteiligte, welche Investoren bzw. das Management von Kommanditgesellschaften für kollektive Kapitalanlagen und anderen Risikokapitalfonds typischerweise erzielen. Der Carried Interest wird oftmals erst dann gewährt, wenn mit dem eingesetzten Kapital der Investoren eine vorher fixierte Mindestrendite (Mindestverzinsung oder auch Hurdle Rate) überschritten wird.

Als Antwort auf die gestellten Fragen der Interpellation 08.3559 „Unklarheiten bei Hedge-Fonds“ hat der Bundesrat klargestellt, dass der Carried Interest keinen steuerfreien privaten Kapitalgewinn darstellt und, dass das geltende Recht keinen Raum für eine privilegierte Besteuerung von Fondsmanagern bietet.

6.8.3 Internationaler Besteuerungsvergleich

In ausländischen Fondsstandorten, wie z.B. in Irland, Luxemburg und im Vereinigten Königreich, wird der Carried Interest unter bestimmten Voraussetzungen privilegiert besteuert, beispielsweise zu einem privilegierten Satz für Kapitalgewinne. Dies ist im Vereinigten Königreich der Fall, wo der Steuersatz zwischen 18% und 28% statt bis zu 50% beträgt. Insgesamt können in vergleichbaren ausländischen Fondsstandorten Steuersätze zwischen rund 10% und 28% ausgemacht werden.

⁷⁹ SR 951.31

⁸⁰ SR 642.11

⁸¹ Bundesgerichtsentscheid 9C_538/2007, Urteil vom 28. April 2008

Die Steuerbelastung in der Schweiz dürfte regelmässig zwischen 15% und 30% liegen, je nach involvierten kantonalen Standorten und gewählter Struktur⁸². Diese Belastung nimmt im Vergleich zum Ausland keine Spitzenposition ein, ist aber gerade im tieferen Bereich mit ausländischen Steuerbelastungen vergleichbar.

Allerdings kann der Carried Interest neben der Steuerbelastung auch der AHV-Beitragspflicht unterliegen, was zu einer zusätzlichen Belastung von mehr als 10 Prozent führt und die Konkurrenzfähigkeit des Schweizer Standortes schmälert.

Da die von Fondsmanagern gewählten Strukturen häufig komplex sind, werden die Steuerfolgen im Einzelfall regelmässig vorab mittels eines Rulings der kantonalen Steuerbehörden geklärt. Ein solches Ruling verschafft den Fondsmanagern die erforderliche Rechtssicherheit. Die Eidgenössische Steuerverwaltung unterstützt dabei die Kantone bei der rechtlichen Beurteilung im Rahmen ihrer Aufsichtstätigkeit für die direkte Bundessteuer.

6.8.4 Fazit

Im Bereich der allgemeinen Förderung von Investitionen haben Bundesrat und Parlament verschiedene Massnahmen in der Vergangenheit ergriffen.

Mit dem Inkrafttreten des KAG in 2007, insbesondere mit der Möglichkeit, Kommanditgesellschaften für kollektive Kapitalanlagen vorzusehen, wurde ein steuerlich transparentes Investitionsinstrument eingeführt, das mit dem Gesetz des Vereinigten Königreichs zur Förderung von Risikokapital vergleichbar ist. Im Rahmen der Unternehmenssteuerreform II wurde die Mindestbeteiligungsquote an einer Gesellschaft reduziert, ab welcher vom Beteiligungsabzug profitiert werden kann.

Private-Equity-Fondsmanager haben verschiedene Möglichkeiten, ihre Tätigkeit zu strukturieren. Diese kann in Form einer selbstständigen Erwerbstätigkeit oder im Rahmen einer juristischen Person erfolgen. Abhängig von der Wahl der Rechtsform und der konkreten Struktur finden unterschiedliche steuerliche Rechtsnormen Anwendung. Die steuerrechtliche Beurteilung hängt somit von der im Einzelfall gewählten Struktur ab. Eine privilegierte Besteuerung von Fondsmanagern, namentlich in Bezug auf den Carried Interest, ist im geltenden Recht ausgeschlossen. Die Steuerfolgen können im Einzelfall mittels eines Rulings der kantonalen Steuerbehörden vorab verbindlich geklärt werden. Die Eidgenössische Steuerverwaltung stellt im Rahmen ihrer Aufsichtstätigkeit über die direkte Bundessteuer eine einheitliche Praxis in den Kantonen sicher.

6.9 Prüfung zusätzlicher steuerlicher Massnahmen des Bundes

Die Schweiz verfügt über eine insgesamt attraktive Besteuerung von Unternehmen. Die Gesamtbesteuerung ist verglichen mit anderen hoch entwickelten Industrieländern moderat. Trotzdem wird das Steuersystem laufend überprüft und bei Bedarf angepasst und optimiert.

6.9.1 Aufhebung der zeitlichen Begrenzung des Verlustvortrages

6.9.1.1 Ausgangslage

Im geltenden Recht können Verluste aus sieben der Steuerperiode vorangegangenen Geschäftsjahren abgezogen werden. Bleiben nach diesen sieben Jahren noch Verlustvorträge übrig, verfallen diese endgültig. Über die Lebensdauer eines Unternehmens gesehen, kann dies zu Überbesteuerungen führen. Zudem werden Unternehmen, die einmalig einen sehr hohen Verlust generieren und Unternehmen, die über die verschiedenen Steuerperioden kleinere Verluste generieren, steuerlich ungleich behandelt. Gerade bei forschungsbasierten Start-ups dauert es oft mehr als sieben Jahre, bis steuerbare Gewinne ausgewiesen werden.

⁸² Vgl. Vischer (2013), Teil C, S. 8 f.

Im Rahmen der Vernehmlassungsvorlage zur Unternehmenssteuerreform III hatte der Bundesrat die Aufhebung der zeitlichen Beschränkung der Verlustverrechnung zur Diskussion gestellt, kombiniert mit einer Mindestbesteuerung des Jahresgewinns. Durch die Aufhebung dieser zeitlichen Beschränkung würde dem Prinzip einer investitionsneutralen Besteuerung verstärkt Rechnung getragen. Die vorgeschlagene Anpassung des Verlustvortrages wurde im Rahmen der Vernehmlassung mit grosser Mehrheit abgelehnt, da die Massnahme aus Sicht dieser Vernehmlassungsteilnehmer keinen direkten Zusammenhang mit den Zielen der Unternehmenssteuerreform III hatte. Der Bundesrat hat deshalb in der Botschaft auf Änderungen bei der Verlustverrechnung verzichtet.⁸³

Im Juni 2016 hat Nationalrat Derder eine Motion (16.3605) zur Verlängerung des steuerlichen Verlustvortrags für wissenschaftsbasierte Jungunternehmen eingereicht. Der Bundesrat soll beauftragt werden, die gesetzlichen Grundlagen dafür zu erarbeiten, dass wissenschaftsbasierte Jungunternehmen (Start-ups) einen steuerlichen Verlustvortrag über mehr als sieben Jahre vornehmen können. Er soll auch die Möglichkeit prüfen, für bestimmte Unternehmen einen unbefristeten Verlustvortrag zuzulassen. In seiner Stellungnahme hat der Bundesrat die Motion zur Ablehnung empfohlen, da die verlängerte oder unbefristete Verlustverrechnung nur für wissenschaftsbasierte Jungunternehmen gefordert wird. Diese Einschränkung führt zu rechtsungleichen Behandlungen und zu hohen Abgrenzungsschwierigkeiten. Die Rechtsicherheit und Transparenz wären wegen der auslegungsbedürftigen Bezeichnung „wissenschaftsbasierte Jungunternehmen“ nicht gewährleistet. Der Bundesrat steht aber einer unbeschränkten Verlustverrechnung für alle Unternehmen in Verbindung mit einer Mindestbesteuerung im Rahmen einer zukünftigen Steuerrevision offen gegenüber.

6.9.1.2 Fazit

Der Bundesrat steht einer unbeschränkten Verlustverrechnung für alle Unternehmen in Verbindung mit einer Mindestbesteuerung offen gegenüber. Er ist deshalb bereit, die Frage einer unbeschränkten Verlustverrechnung für alle Unternehmen in Verbindung mit einer Mindestbesteuerung im Rahmen einer zukünftigen Steuerrevision zu prüfen.

6.9.2 Einführung eines Investitionsabzugs für Start-up-Investoren

6.9.2.1 Ausgangslage

Die Motion 13.3949 Derder forderte die Einführung eines Steueraufschubs für Investoren zur Förderung von Unternehmensgründungen. Konkret schlug der Motionär vor, einen Abzug des investierten Betrags vom steuerbaren Einkommen und Vermögen im Zeitpunkt der Investition zu ermöglichen, wobei die Besteuerung bis zur Rückzahlung der Investition aufgeschoben würde. Vom Abzug profitieren könnten natürliche Personen, die in Gesellschaften in Form einer Beteiligung oder nachrangiger Darlehen investieren.

In seiner ablehnenden Stellungnahme stellte der Bundesrat fest, dass sich die Motion nicht eigne, um ein potenzielles Marktversagen bei der Unternehmensfinanzierung zu beseitigen. Das eigentliche Problem bei der Unternehmensfinanzierung – Informationsasymmetrien zwischen Kapitalgeber und Kapitalnehmer – würde durch die Einführung eines Investitionsabzugs nicht angegangen.

Zudem wurden in der Vergangenheit bereits solche Instrumente erprobt. Mit dem Bundesgesetz über die Risikokapitalgesellschaften wurden Risikokapitalgesellschaften u. a. von der Emissionsabgabe befreit. Natürliche Personen, die nachrangige Darlehen aus ihrem Privatvermögen gewährten, konnten diese, sofern weitere Voraussetzungen erfüllt waren, bis zu einem Betrag von maximal 500 000 Franken von ihrem steuerbaren Einkommen der direkten Bundessteuer abziehen. Im Zeitpunkt der Rückzahlung des Darlehens musste der Betrag versteuert werden. In seiner Bilanz zum Bundesgesetz über die Risikokapitalgesellschaften

⁸³ BBI 2015 5069

hat der Bundesrat festgestellt, dass das Instrument nicht zu den gewünschten Ergebnissen geführt hat.⁸⁴

6.9.2.2 Fazit

Die Kantone verfügen innerhalb der Grenzen des Steuerharmonisierungsgesetzes (StHG) über die Kompetenz, steuerliche Anreize zugunsten von Unternehmen und Investoren einzurichten. So kennt beispielsweise der Kanton Jura eine privilegierte Besteuerung von privaten Investoren, welche in innovative Unternehmen investieren.⁸⁵

In Anbetracht der Erfahrungen auf Bundesebene mit dem Bundesgesetz über Risikokapitalgesellschaften, welches nicht die gewünschten Ergebnisse zeigte, wie auch der insgesamt moderaten Besteuerung im internationalen Vergleich (siehe hierzu auch die Vergleiche in Kapitel 8.2 zur Besteuerung von Business Angels), sieht der Bundesrat keinen Handlungsbedarf zur Einführung eines Investitionsabzugs für Investoren auf Bundesebene.

6.10 Schlussfolgerungen zum steuerlichen Umfeld in der Schweiz

Die Schweiz verfügt grundsätzlich über ein attraktives steuerliches Umfeld. Das allgemeine Niveau der Unternehmensgewinnsteuer ist bei einem OECD-weiten Vergleich unterdurchschnittlich. Kapitalgewinne im beweglichen Privatvermögen werden nicht besteuert und auch die Abgabenbelastung des Einkommens natürlicher Personen ist im Gesamtdurchschnitt international konkurrenzfähig.⁸⁶

In den vergangenen Jahren wurden verschiedene Anpassungen vorgenommen, die auch eine Verbesserung für Start-ups bedeuten. Weitere Verbesserungen der steuerlichen Rahmenbedingungen sind aber möglich und notwendig, damit die Schweiz weiterhin ein attraktiver Standort für Start-ups bleibt. Der Fokus des Bundesrates liegt darauf, die Rahmenbedingungen für sämtliche in der Schweiz tätigen Unternehmen einschliesslich Start-ups zu verbessern. Sonderregelungen für einzelne Unternehmenstypen führen zu Rechtsungleichheiten, Abgrenzungsschwierigkeiten und Rechtsunsicherheit.

Im vorliegenden Bericht wird der Handlungsbedarf aus Sicht der Start-ups dargestellt, oft sind KMU jedoch in derselben Situation. Start-ups zeichnen sich einerseits durch einen relativ hohen Kapitalbedarf aus, andererseits werden nur geringe oder keine Gewinne erwirtschaftet. Die Besteuerung des Eigenkapitals und des Vermögens (Kapital- und Vermögenssteuer) erzeugt deshalb eine substanzzehrende Wirkung. Substanzzehrende Steuern sind aus ökonomischer Perspektive jedoch grundsätzlich zu vermeiden. Eine Verlagerung weg von den genannten substanzzehrenden Steuern sollte deshalb in Betracht gezogen werden. Allerdings gälte es bei einer Verlagerung hin zur verstärkten Ertragsbesteuerung die ökonomischen Auswirkungen auf die Volkswirtschaft und die finanziellen Auswirkungen auf die öffentliche Hand vorgängig eingehend zu prüfen. Der Bundesrat wäre bei gegebenem parlamentarischen Auftrag bereit, eine solche Prüfung vorzunehmen.

Gemäss dem Steuerharmonisierungsgesetz (StHG) können die Kantone für Unternehmen Steuererleichterungen auf kantonaler und kommunaler Ebene vorsehen. Zudem können im Rahmen der Regionalpolitik des Bundes Steuererleichterungen an industrielle Unternehmen oder produktionsnahe Dienstleistungsbetriebe in strukturschwachen regionalen Zentren gewährt werden. Diese Instrumente stehen auch Start-ups offen.

Der Bundesrat sieht grundsätzlich keinen Handlungsbedarf in Bezug auf die steuerliche Behandlung von Mitarbeiterbeteiligungen im Falle der Berechnung der Einkommenssteuer. Geldwerte Vorteile aus Mitarbeiterbeteiligungen stellen steuerbares Einkommen aus unselb-

⁸⁴ Bundesrat (2012)

⁸⁵ Vgl. Kapitel 6.6.2

⁸⁶ BAK Taxation Index 2015

ständiger Erwerbstätigkeit dar. Allerdings werden mit den Kantonen Fragen, die bzgl. der Bewertung von Vermögensgegenständen für Zwecke der Vermögenssteuer ohnehin diskutiert werden, auch für diesen Bereich geführt werden.

Die im Rahmen der Unternehmenssteuerreform II eingeführte Teilbesteuerung der Dividenden kann für Business Angels zu einer substantiellen steuerlichen Entlastung führen.

Die zum Teil beträchtlichen Gewinnsteuersatzsenkungen, die im Zuge der Aufhebung der kantonalen Steuerstatus für Holding- und Verwaltungsgesellschaften in zahlreichen Kantonen angekündigt worden sind, werden das steuerliche Umfeld für sämtliche Unternehmen und damit auch für Start-ups weiter verbessern.

Zur Ermittlung der kantonalen Vermögenssteuer sowie der Einkommenssteuer steht bei nichtbörsenkotierten Unternehmen die Bewertung von Beteiligungsrechten im Vordergrund. Die für Start-ups relevante Regelung, wonach der massgebende Verkehrswert anlässlich von Finanzierungsrunden durch den bezahlten Investitionspreis determiniert werden kann, kann zu einer substanzzehrenden steuerlichen Belastung und Liquiditätsengpässen führen. Der Bundesrat anerkennt dies und sieht deshalb Handlungsbedarf. Er hat das Eidg. Finanzdepartement (EFD) beauftragt, in Zusammenarbeit mit den Kantonen nach Optimierungsmöglichkeiten zu suchen. Der föderale Spielraum der Kantone ist dabei zu respektieren.

Der Bundesrat hat sich bereit erklärt, die Aufhebung der zeitlichen Begrenzung des Verlustvortrages im Sinne einer investitionsneutralen Besteuerung bei einer künftigen Steuerreform erneut zu prüfen. Zudem spricht er sich in Anbetracht der Erfahrungen auf Bundesebene mit dem Bundesgesetz über Risikokapitalgesellschaften, wie auch der insgesamt moderaten Besteuerung im internationalen Vergleich gegen die Einführung eines Investitionsabzugs aus.

7 Öffentliche Finanzierungsangebote und steuerliche Anreize im Ausland

7.1 Öffentliche Absicherungsinstrumente (Bürgschaften)

Für junge Unternehmen, und insbesondere für innovative, wachstumsstarke Unternehmen, ist der Zugang zu Krediten besonders schwierig, da Sachanlagen und somit Sicherheiten fehlen und sie ein höheres Risikoprofil aufweisen. Kreditengpässe für kleine Unternehmen sind auch auf die Risiken, die sich aus Informationsasymmetrien zwischen Gläubigern und Schuldnern ergeben, und auf höheren Transaktionskosten zurückzuführen. Für Gläubiger ist es nicht leicht, potenziell erfolgreiche Unternehmen von weniger erfolgreichen Unternehmen zu unterscheiden, weshalb sie eventuell weniger Finanzierung zur Verfügung stellen, als das Unternehmen benötigt, und einen höheren Zinssatz fordern.

Eine Möglichkeit, die den Gläubigern zum Überwinden der mit den Informationsasymmetrien zusammenhängenden Probleme zur Verfügung steht, ist die Forderung von Sicherheiten. Für Unternehmer und junge innovative Unternehmen ist die Bereitstellung von Sicherheiten jedoch oft nicht möglich, insbesondere wenn ihre wesentlichen Vermögenswerte immateriell oder wissensbasiert sind.⁸⁷

Ein weit verbreitetes staatliches Mittel, um diese Finanzierungslücken zu schliessen, sind Bürgschaften. Praktisch alle OECD-Länder kennen Bürgschaftsinstrumente, wenn auch in unterschiedlichen Ausprägungen. Zudem finden sich auch in zahlreichen Nicht-OECD Ländern Instrumente, bei denen Kredite mit Bürgschaften des Staates hinterlegt sind.⁸⁸

⁸⁷ Wilson, K. E. and F. Silva (2013)

⁸⁸ Bundesrat (2013a)

Untersuchungen der OECD zur Rolle von Kreditgarantien und Bürgschaften haben unter anderem gezeigt, dass Kreditgarantie-Systeme gerade während der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 in vielen Ländern ein wichtiges Instrument zur Sicherstellung der KMU-Finanzierung darstellten.⁸⁹ Zahlreiche Länder haben deshalb ihre Instrumente in den letzten Jahren ausgebaut oder erweitert. In den verschiedenen Ländern existiert eine Vielzahl unterschiedlicher Systeme, die sich in diversen Merkmalen unterscheiden: Eigentümerstruktur, verfügbare Mittel, rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen, Förderkriterien, etc.⁹⁰

In einer Vergleichsstudie wurden die Bürgschaftsbankensysteme in den Ländern Deutschland, Österreich, Frankreich, Portugal, Spanien und Italien untersucht und vergleichend dem System der Schweiz gegenübergestellt.⁹¹

Unter den Vergleichsländern zeigt sich überwiegend die Etablierung regional zuständiger Bürgschaftseinrichtungen verbunden mit regional übergreifenden sowohl konkurrierenden als auch gemeinschaftlich fördernden Grossförderinstitutionen (z.B. Kreditanstalt für Wiederaufbau in Deutschland (KfW), Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) in Österreich, Oséo in Frankreich). Der Grad der Dezentralisierung des Bürgschaftswesens ist in den Vergleichsländern sehr unterschiedlich, wobei gemäss PwC das italienische System die stärkste Dezentralisierung aufweist. Mit drei regionalen und einer übergreifenden BG ist auch das Schweizer Bürgschaftswesen vergleichsweise dezentral organisiert.

Das System eines teilweisen Risikotransfers an den Staat oder die EU über Rückbürgschaften hat sich in Europa durchgesetzt. In Deutschland, Österreich und Frankreich dominieren die grossen staatlichen Förderinstitutionen wie KfW, aws und Oséo, die den Gesamtförderansatz verfolgen, das Fördergeschäft. Daneben fokussieren sich die Bürgschaftsorganisationen auf die Vergabe von Bürgschaften überwiegend in Kooperation mit anderen Förderinstitutionen und/oder Banken. Das Produkt der Bürgschaftsbanken steht dabei in einem zunehmenden Wettbewerb mit Darlehensprodukten, insbesondere mit solchen, die mit anteiliger Haftungsfreistellung über die Hausbanken angeboten werden.

7.2 Übersicht ausländischer öffentlicher Finanzierungsangebote

2012 hat die OECD im Rahmen eines Forschungsprojekts untersucht, welche Rolle die Unterstützung aus öffentlichen Mitteln für die Förderung von Seed- und Frühphasenfinanzierung spielt. Ein Fragebogen hierzu wurde an die 34 OECD-Mitgliedstaaten geschickt, der von 32 Ländern beantwortet wurde. Die nachfolgenden Kapitel stammen aus dem OECD-Grundsatzpapier über die Politik der Seed- und Frühphasenfinanzierung⁹². Die Schweiz wirkte im Rahmen des Komitees für Industrie, Innovation und Unternehmertum (CIIE) an den Arbeiten mit.

7.2.1 Übersicht staatlicher Eigenkapitalprogramme der OECD-Länder

Die meisten OECD-Länder verfügen über eine Form von staatlichem Eigenkapitalprogramm. Diese Programme variieren von Land zu Land, gehören aber in der Regel den folgenden drei Hauptkategorien an: 1) direkte Investitionen in Unternehmen mit staatlichen Mitteln, 2) Dachfonds (auch Fund-of-Funds) und 3) öffentliche/private Ko-Investitionsfonds. Viele dieser Programme konzentrieren sich auf fondsbasierendem Risikokapital, doch auch auf Business Angel-Investitionen ausgerichtete Programme haben zugenommen.

Die Anzahl solcher Programme hat von 2007 bis 2012 zugenommen, insbesondere Dachfonds und Ko-Investitionsfonds. 13 von 32 OECD-Ländern verfügen über direkte öffentliche Beteiligungsfonds mit Unterstützung dieser Programme, die vor allem von 2007 bis 2012 zugenommen haben. Darüber hinaus bestehen in 21 von 32 OECD-Ländern Dachfonds-Programme, wobei von 2007 bis 2012 in acht Ländern neue Programme eingeführt wurden. 21

⁸⁹ OECD (2013b)

⁹⁰ OECD (2015b)

⁹¹ PwC (2013)

⁹² Wilson und Silva (2013)

von 32 OECD-Länder verfügen über Ko-Investitionsfonds mit steigender Unterstützung in 17 Ländern von 2007 bis 2012. Vier Länder verfügen über kein staatliches Eigenkapitalprogramm (Japan, Spanien, die Schweiz und die USA). Weniger als 11 Länder haben eines dieser Eigenkapitalprogramme evaluieren und deren Resultate veröffentlichen lassen.

Bei weniger als der Hälfte (45%) dieser Programme werden bestimmte Branchen angepeilt. Bei den Instrumenten, für die solche Anforderungen bestehen, sind ICT, Biotechnologie und Cleantech die häufigsten Zielbranchen. Zudem konzentriert sich die Hälfte der Instrumente auf eine bestimmte Phase, bei der es sich häufig um die Seed- (83%) und/oder Frühphase (79%) handelt. Nur wenige haben Altersvoraussetzungen (27%) an die Unternehmen. Grössenvoraussetzungen sind jedoch häufig (66%). In 48% der Programme dürfen Unternehmen nicht Teil einer Gruppe sein.

Bei Direktinvestitionen und bei Ko-Investitionsprogrammen kommen Anschlussfinanzierungen meistens für eine zusätzliche Förderung infrage (93%). Bei der Mehrheit der öffentlich unterstützten Fonds muss sich der Hauptsitz des Kapitalnehmers in dem Land des unterstützenden Staates befinden (58%). In manchen Fällen können Investitionen jedoch auch im Ausland getätigt werden (34%). Einige Programme (sogenannte „Regionale Programme“) lassen Investitionen ausschliesslich in Unternehmen zu, die sich in einer bestimmten Region innerhalb des Heimatlandes befinden (37%).

Die Gesamtanzahl der Eigenkapitalinstrumente ist in den OECD-Ländern von 2007 bis 2012 stark angestiegen, insbesondere im Vergleich zu fiskalischen Förderinstrumenten. Ko-Investitionsfonds haben den grössten Zuwachs zu verzeichnen, doch auch die Anzahl der Dachfonds-Programme hat zugenommen. In der Zwischenzeit ist die Anzahl der direkten öffentlichen Fonds zurückgegangen. Was die Höhe der staatlichen Ausgaben angeht, so konnte in einer Unterstichprobe mit 29 Programmen, die sowohl Steuer- als auch Eigenkapitalinstrumente enthielt und für die Daten zur Höhe der Programme verfügbar war, ein Anstieg von 98% festgestellt werden. Erfahrungsgemäss können Ko-Investitionsfonds und Dachfonds, die danach streben, private Investitionen zu mobilisieren, effektiver sein als direkte öffentliche Beteiligungsfonds. Bisher liegen jedoch kaum empirische Nachweise hierfür vor, doch ist gemäss OECD davon auszugehen, dass Konzeption, Leitung und Anreizstrukturen dieser Instrumente eine entscheidende Rolle spielen.

Die Beträge dieser Programme haben sich von 2007 bis 2012 im Durchschnitt fast verdoppelt. Für Ko-Investitionsprogramme ist *pari passu* (Gleichrangigkeit der öffentlichen Beteiligung gegenüber der privaten Beteiligung) der häufigste Investitionsansatz (83%) und Investoren müssen meistens zunächst genehmigt, bzw. anerkannt werden (72%).

7.2.2 Beispiele für Eigenkapitalprogramme in OECD-Ländern

Regionalpolitische Direktinvestitionsfonds in Schweden und Schottland

Bei den Direktinvestitionsfonds handelt es sich um öffentliche Risikokapitalfonds, die direkt in Jungunternehmen investieren. Die Zielsetzung dieser Programme besteht darin, dass sie die Entwicklung von Risikokapital innerhalb eines Landes begünstigen sollen.

Eine Vielzahl dieser Programme hatte in der Vergangenheit eine regionalpolitische Ausrichtung. Viele frühere Bemühungen zur Unterstützung von Risikokapital folgten diesem Ansatz, hatten jedoch grösstenteils keine positiven Ergebnisse vorzuweisen. Probleme wie Verdrängungseffekte, Fehlen angemessener Anreize, Fehlen von Investitionsfähigkeit und -erfahrung führten häufig dazu, dass diese Fonds ihre Ziele nicht erreichten⁹³. Aus diesem Grund wurden zahlreiche derartige Programme dahingehend angepasst, dass ihnen die Anforderung einer Ko-Investition von privaten Investoren beigefügt wurde.

⁹³ Lerner (2009)

Der Scottish Co-Investment Fund (SCF)⁹⁴ war einer der ersten auf die Seed- und Frühphaseninvestition ausgerichteten Ko-Investitionsfonds und diente weltweit als Vorbild für die Entwicklung anderer Programme. Der SCF ist auf Angel- und Risikokapitalinvestitionen in Schottland ausgerichtet und soll zur Entwicklung eines lebendigen unternehmerischen Ökosystems in der Region beitragen. Der SCF lässt auch Partner aus dem restlichen Vereinigten Königreich und/oder aus Europa zu. Eine von einer Kommission der Scottish Enterprise⁹⁵ durchgeführte Evaluation hat gezeigt, dass über die Hälfte der SCF-Kapitalnehmer den Eindruck hat, dass sie ohne den SCF keine Aussichten auf eine Kapitalaufnahme gehabt hätten und 78% gaben an, dass der Fonds für ihr Überleben von entscheidender Bedeutung war⁹⁶. Diese Untersuchung hat ebenfalls gezeigt, dass der SCF im Hinblick auf Umsatz, Bruttowertschöpfung und Beschäftigung eine positive wirtschaftliche Auswirkung auf die unterstützten Unternehmen hatte.

Als weiteres Beispiel sei hier die schwedische öffentliche Risikokapitalgesellschaft Almi Invest⁹⁷ genannt. Diese verwaltet insgesamt SEK 1.2 Milliarde (~143.6 Millionen Franken⁹⁸), die für Investitionen in schwedische Unternehmen verfügbar sind. Ähnlich wie bei vielen anderen öffentlichen Beteiligungsfonds in Europa stammt die Hälfte des Kapitals von Almi aus Strukturfonds der Europäischen Union. Die restlichen 50% stammen von regionalen öffentlichen Investoren zu 25%, wie Gemeinden, Provinziallandtage und regionale Vereinigungen und von Almi Företagspartner zu 25% (Finanzmittel der schwedischen Regierung). Almi investiert und ko-investiert mit einem oder mit mehreren Investoren und kann maximal 50% einer Aktiengabe übernehmen. Almi kann in unterschiedlichen Branchen investieren. Die Investitionen müssen jedoch in bestimmten Regionen Schwedens erfolgen und somit einer regionalpolitischen Orientierung entsprechen.

Dachfonds in Norwegen, Korea und der Türkei

Ein „Dachfonds“ ist eine Investitionsstrategie, bei der ein Portfolio an anderen Investitionsfonds gehalten wird und normalerweise nicht direkt in Unternehmen investiert wird. Anstatt direkt in Jungunternehmen zu investieren, investieren öffentliche Dachfonds in private Risikokapitalgesellschaften. Wie bei Ko-Investitionsfonds geschieht dies oft unter der Bedingung, dass private Investoren ebenfalls investieren. Dieser Ansatz hat von 2007 bis 2012 an Bedeutung gewonnen. Dachfonds können unterschiedlich strukturiert und umgesetzt werden.

Ein Beispiel für einen Dachfonds ist Argentum⁹⁹ in Norwegen. Die Finanzmittel für Argentum sind von NOK 3.7 Milliarden (~435.5 Millionen Franken¹⁰⁰) im Jahr 2007 auf NOK 6.5 Milliarden (~765 Millionen Franken¹⁰⁰) im Jahr 2012 gestiegen. Argentum tritt nicht nur als Dachfonds auf, sondern investiert auch direkt in Portfoliounternehmen durch Ko-Investitionen. Darüber hinaus investiert Argentum auch in den Sekundärmarkt, was eine weniger gängige Vorgehensweise ist, um die Mittel privater Investoren für neue Investitionen freizusetzen. Dies wird damit begründet, dass es wichtig sein kann, Investoren, die aus Private-Equity-Fonds aussteigen möchten, Liquidität zu ermöglichen. Damit soll sichergestellt werden, dass die Assetklasse für ein breites Spektrum an Investoren langfristig attraktiv bleibt. Argentum bietet einen flexiblen Rahmen für Fondsverwalter. Er erlegt keine speziellen Anforderungen im Hinblick auf die Investitionsregion auf. Ein Teil des Fonds kann im Ausland investiert werden, jedoch nur in den nordischen Ländern. Es bestehen keine bestimmten Anforderungen an Grösse, Alter, Sektor oder Entwicklungsphase des Unternehmens. Die Flexibilität des Fonds kann für private Investoren attraktiv sein. Dies trägt zur Erfüllung des politischen Ziels der Regierung bei, die private Risikokapitalbranche zu entwickeln.

⁹⁴ <http://www.scottish-enterprise.com/services/attract-investment/scottish-coinvestment-fund/scif-overview>

⁹⁵ Die Scottish Enterprise ist eine *non-departmental public body* der schottischen Regierung, die die wirtschaftliche Entwicklung, Unternehmen, Innovationen und Investitionen in der Wirtschaft in Schottland fördert.

⁹⁶ Harrison (2009)

⁹⁷ <http://www.almi.se/Almi-Invest/>

⁹⁸ 1 SEK = 0.1197 CHF (Wechselkurs am 29.01.2016)

⁹⁹ <http://www.argentum.no/>

¹⁰⁰ 1 NOK = 0.1177 CHF (Wechselkurs am 29.01.2016)

Ein weiteres Beispiel für einen Dachfonds bietet Korea. Der Korea Fund of Funds (KFoF)¹⁰¹ wurde mit dem Ziel eingerichtet, eine stabile Kapitalquelle für Risikoinvestitionen zu bieten. KFoF verwaltet im Januar 2013 KRW 1'800 Milliarden (~1.5 Milliarde Franken¹⁰²) in Zusagen gegenüber 251 Fonds und wird voraussichtlich bis 2035 laufen. Rund 30 neue Fonds wurden jedes Jahr eingerichtet, mit Laufzeiten zwischen 5 und 7 Jahren. Eine besondere Eigenschaft des KFoF ist, dass er die Interessen verschiedener staatlicher Behörden mit unterschiedlichen politischen Zielsetzungen vereint. Die Fonds-Leitung führt die Zusagen jeder einzelnen Behörde auf separaten Konten und ko-investiert in neue Fonds, von denen jeder die anfänglich von der entsprechenden staatlichen Behörde festgelegten Bedingungen erfüllt. Innerhalb dieses Rahmens besteht Flexibilität zur Bereitstellung der gewünschte Anreize, die den privaten Sektor zur Teilnahme bewegen sollen.

Als drittes Beispiel sei die Istanbul Venture Capital Initiative (iVCi)¹⁰³ genannt. Das Hauptziel der iVCi besteht darin, durch Ko-investitionen in unabhängig verwaltete Fonds ein Katalysator für die Entwicklung der Risikokapitalbranche in der Türkei zu sein. Die iVCi ist nicht auf bestimmte Branchen ausgerichtet und wurde so konzipiert, dass sie auch über die Seed- und Frühphase hinaus investieren kann. Der EIF spielt als externer Berater eine entscheidende Rolle im Investitionsprozess. Dennoch liegt die endgültige Investitionsentscheidung beim Investitionskomitee der iVCi. Die iVCi verfolgt das Ziel, institutionelle Investoren aus der Türkei und erfahrene internationale Fondsverwalter zusammenzubringen. Der Fonds soll auch eine Vernetzung innerhalb der türkischen Risikokapital- und Industrie-Landschaft durch das strategische Netzwerk der iVCi ermöglichen, wodurch ein Beitrag zur Entwicklung der unternehmerischen Ökosysteme geleistet werden soll.

Ko-Investitionsfonds in Neuseeland

Ko-Investitionsfonds nutzen öffentliche Gelder, um private Investitionen zu ergänzen und zu mobilisieren. In der Regel werden bei diesen Programmen öffentliche Mittel mit denen privater Investoren, die im Rahmen des Modells genehmigt wurden, zusammengebracht. Ko-Investitionsmodelle werden häufig nicht nur als eine Möglichkeit zur Mobilisierung von privatem Geld betrachtet, sondern auch als ein Motor für Aufbau, Wachstum und Professionalisierung des Markts der Seed- und Frühphasenfinanzierung, da sie einen strukturierteren Investitionsprozess bereitstellen. Ko-Investitionsmodelle können auch ausländische Investoren anziehen, da sie die aufsichtsbehördlichen Genehmigungen bereitstellen. Ko-Investitionsfonds sind in den vergangenen Jahren immer beliebter geworden, was teilweise auf den gefühlten Erfolg bestehender Programme zurückzuführen ist.

Ko-Investitionsfonds können unterschiedlich strukturiert sein. Die Mehrheit der Ko-Investitionsfonds folgt das Prinzip *pari passu* (Gleichrangigkeit). Einige Fonds sind jedoch asymmetrisch strukturiert, so dass sie privaten Investoren entweder Fremdkapitalaufnahme oder Verlustschutz bieten. Asymmetrische Finanzierungsmodelle verteilen einen höheren Anteil der Rendite an die privaten Investoren und/oder einen grösseren Teil der Verluste an die öffentlichen Investoren. Dadurch erhalten private Investoren einen zusätzlichen Anreiz zur Beteiligung. Frühere Arbeiten haben gezeigt, dass asymmetrische Programme entsprechende Anreize lieferten, ohne unerwünschte Nachteile zu erschaffen und eine positive Auswirkung auf die Rendite hatten, wenn der Fonds von einem privaten Verwalter geleitet wurde¹⁰⁴.

Die Neuseeland verfügt seit vielen Jahren über Ko-Investitionsfonds. Zunächst wurde im Jahr 2002 ein Ko-Investitionsfonds für Risikokapitalinvestitionen eingerichtet, der Venture Investment Fund (VIF)¹⁰⁵. Später im Jahr 2005 wurde ein Fonds mit Ausrichtung auf Angel-Investitionen eingerichtet, der Seed Co-investment Fund (SCIF)¹⁰⁶, in Anlehnung an das Modell

¹⁰¹ <http://www.k-vic.co.kr/eng/contents.do?contentsNo=184&menuNo=450>

¹⁰² 1 KRW = 0.0008 CHF (Wechselkurs am 29.01.2016)

¹⁰³ <http://www.ivci.com.tr/>

¹⁰⁴ Murray (1999)

¹⁰⁵ <http://www.nzvif.co.nz/>

¹⁰⁶ <http://www.nzvif.co.nz/what-we-offer/seed-co-investment-fund/>

des Scottish Co-investment Fund. Die Legitimationsgrundlage bestand in den Finanzierungsschwierigkeiten von Jungunternehmen mit hohem Wachstumspotenzial (innovative, technologieorientierte Unternehmen), die sich in der Seed- und Frühphase befinden. Das übergeordnete politische Ziel des New Zealand Seed Co-investment Fund (SCIF)¹⁰⁶ besteht darin, die Entwicklung des Angel-Equity-Finanzmarkts im Land zu unterstützen. Die professionelle Kapazität auf dem Markt zur Vermittlung von Fonds zwischen Investoren und technologieorientierten Jungunternehmen soll verbessert, fachliche Fähigkeiten, die für die Bewertung und Verwaltung der Frühphaseninvestitionen erforderlich sind, vertieft, der Umfang der Frühphaseninvestitionen gesteigert und Netzwerke ausgebaut werden.

7.3 Europäischer Investitionsfonds (EIF)

7.3.1 Übersicht und Zweck des EIF

Um das Wirtschaftswachstum in Europa zu fördern, wurde 1994 der Europäische Investitionsfonds (EIF) gegründet. Der EIF ist eine öffentlich-private Partnerschaft mit Rechtssitz in Luxemburg¹⁰⁷. Das Aktionariat des EIF besteht aus der Europäischen Investitionsbank (61.4% der Stimmanteile), der Europäischen Union, vertreten durch die Europäische Kommission (26.5% der Stimmanteile) sowie aus verschiedenen Banken und Finanzinstitutionen aus Mitgliedstaaten der EU und der Türkei (12.1% der Stimmanteile)¹⁰⁸. Das Aktienkapital des EIF beträgt 4'500 Millionen Euro, aufgeteilt in 4'500 Aktien an je 1'000'000 Euro¹⁰⁹. Die Mitgliedstaaten der Europäischen Freihandelsassoziation¹¹⁰ Island, Liechtenstein, Norwegen und die Schweiz sind nicht Mitglieder des EIF.

Der Hauptauftrag des Fonds besteht darin, europäischen KMU den Zugang zu Finanzmitteln zu erleichtern. Der EIF entwickelt Eigen- und Fremdkapitalinstrumente, die an Finanzpartner (Banken, Finanzinstitutionen, Fonds), welche KMU unterstützen, gerichtet sind. Somit fließen die vom EIF bereitgestellten Gelder nicht direkt an die Unternehmen, sondern über Finanzvermittler.

Der EIF investiert in Risiko- und Wachstumskapital, beginnend von den frühesten Phasen der Entwicklung von geistigem Eigentum über Technologietransfer bis hin zu späteren Entwicklungsphasen. Mit seinen diversen Finanzprodukten strebt der EIF an, Unternehmen in sämtlichen Phasen der Entwicklung zu unterstützen. Das Finanzierungsangebot vom EIF umfasst Eigenkapitalinstrumente (Investitionen in Technologietransfer, Venture Capital und Growth Capital), Fremdkapitalinstrumente (Verbriefungen und Garantien) und Produkte im Bereich der Kleinstfinanzierungen (Garantien, Darlehen und Eigenkapitalprodukte). Neben diesen drei Hauptaktivitäten fördert der EIF ebenfalls die Beitrittskandidaten und die wirtschaftlich schwächeren Länder der EU durch Initiativen und Programme im Bereich der regionalen Entwicklung. Der EIF ist in Europa eine aktive Finanzinstitution auf dem Private-Equity-Markt.

Im Berichtsjahr 2014¹¹¹ wurden in Eigenkapitalprodukte 1.653 Milliarden Euro investiert. Davon gingen rund 930 Millionen Euro in Growth Capital und 723 Millionen Euro in Early Stage Capital. Bei den Fremdkapitalinstrumenten hat der EIF 2014 60 Transaktionen für einen Betrag von insgesamt 1.616 Milliarden Euro unterschrieben. Davon sind 672 Millionen Euro in Verbriefungsaktivitäten geflossen. Die übrigen 944 Millionen Euro betreffen regionale Produkte sowie Initiativen und Programme, die der EIF im Auftrag von Mandanten und Dritten verwaltet hat. Im Bereich der Kleinstfinanzierungen wurden 2014 mittels 21 Transaktionen 50.8 Millionen Euro investiert. Die Transaktionen bezogen sich auf Kredite (47.5 Millionen Euro) und Garantien (3.3 Millionen Euro).

¹⁰⁷ Vgl. Art. 3 der [EIF-Statuten](#)

¹⁰⁸ Vgl. Art. 4, Abs. 1 der [EIF-Statuten](#) und [EIF-Mitgliederverzeichnis](#) (Stand am 7. September 2015)

¹⁰⁹ Vgl. Art. 5, Abs. 1 der [EIF-Statuten](#)

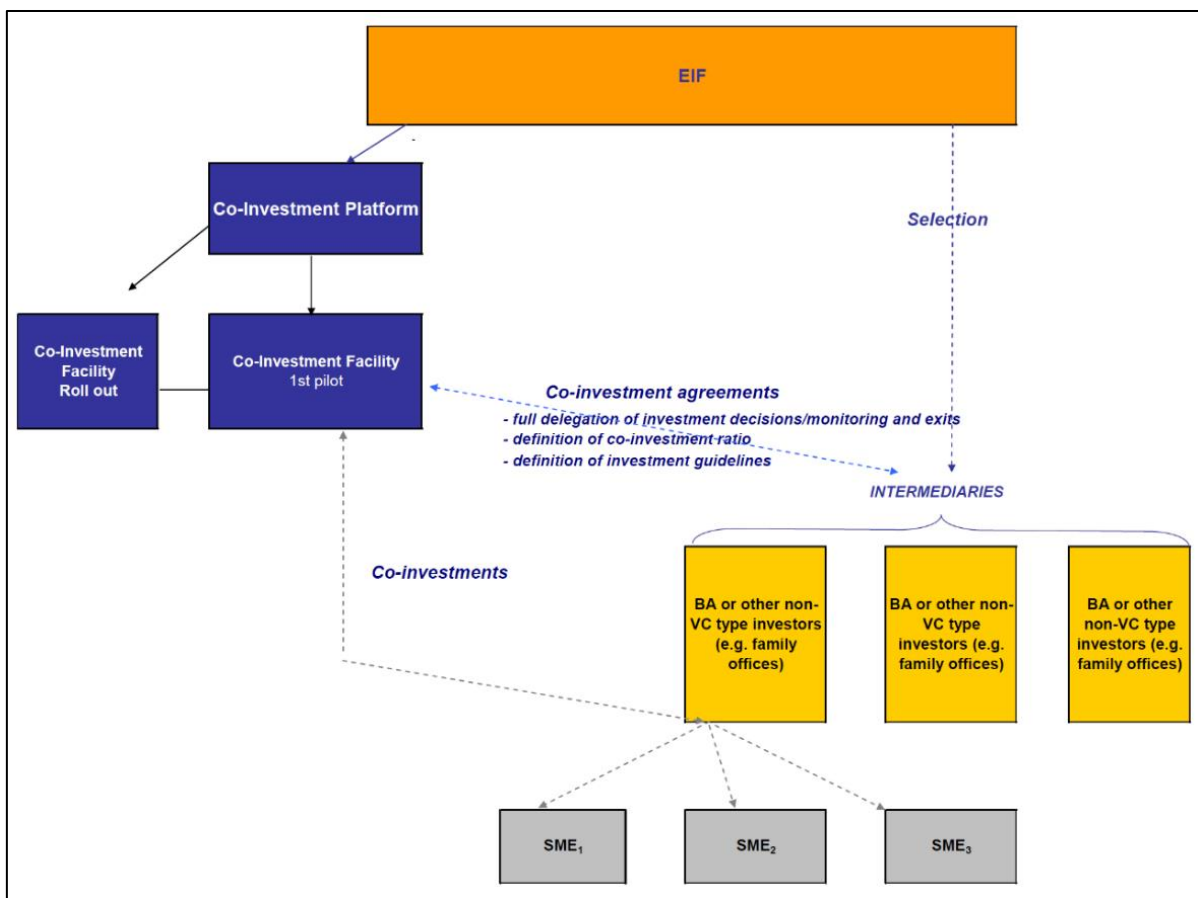
¹¹⁰ European Free Trade Association (EFTA)

¹¹¹ Vgl. [EIF-Jahresbericht 2014](#)

Zu den Beispielen der EIF-Programme der Beteiligungskapitaldachfonds zählen: Istanbul Venture Capital Initiative (iVCi), European Recovery Programme ERP-EIF Dachfonds, LfA-EIF Facility, UK Future Technologies Fund und Baltic Innovation Fund. Zu den Beispielen für unterstützte Risikokapitalfonds in Ländern und Regionen, in denen der EIF JEREMIE-Holding-Fonds¹¹² verwaltet, zählen: Practica Seed Fund (Litauen), Eleven Fund (Bulgarien) und Piraeus Equity Advisors (Griechenland).

Im Bereich der Eigenkapitalprodukte hat der EIF eine Initiative für Angel-Ko-Investitionen eingeführt, den European Angels Fund (EAF). Der EAF wurde ursprünglich 2012 in Deutschland als Pilotprogramm initiiert. Während die meisten Ko-Investitionsfonds so strukturiert sind, dass sie gemeinsam mit Angel-Gruppen, Netzwerken oder Interessengemeinschaften investieren, bietet dieses Programm Ko-Investitionen mit einzelnen vom EIF ausgewählten Angel-Investoren an. Zurzeit ist der EAF in Deutschland, Irland, Österreich, der Niederlande und Spanien operationell. In der Zukunft soll er auch in weiteren europäischen Ländern expandieren. Die Struktur des EAF ist in folgender Abbildung 14 dargestellt.

Abbildung 14: Struktur des EIF European Angels Fund



Quelle: Pelly and Kraemer-Eis (2012)

7.3.2 Finanzintermediäre des EIF

Unternehmen und Start-ups auf der Suche nach Finanzierung können auf der Internetseite des EIF¹¹³ einen Überblick der anerkannten Finanzintermediäre des EIF finden. Eine interaktive Karte stellt dar, in welchen Ländern der EIF aktiv ist. Weiter wird aufgezeigt, welche Unternehmen berechtigt, sowie welche Finanzprodukte verfügbar sind und welche Finanzintermediäre zur Auswahl stehen sowie aus welcher Initiative das Geld stammt. Für ein Gesuch um eine Beteiligungsfinanzierung für ein Unternehmen muss nicht mit dem EIF, sondern mit dem jeweiligen Finanzpartner Kontakt aufgenommen werden.

¹¹² "Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises (JEREMIE)"

¹¹³ www.eif.org

Banken, Leasinggesellschaften, Garantiefonds, Private-Equity-Fonds, Venture-Capital-Fonds, Mikrofinanzinstitute und weitere Finanzinstitutionen, welche KMU unterstützen, haben die Möglichkeit, diversen Initiativen und Programmen des EIF beizutreten bzw. vom EIF als Finanzierungspartner anerkannt zu werden und somit Geld vom EIF zu erhalten. Sie können sich direkt beim EIF bewerben und müssen, je nach Programm, bestimmte Bedingungen erfüllen.

Im Rahmen der Zusammenarbeit von privaten Finanzintermediären mit dem EIF bestehen gewisse Voraussetzungen. Um Gelder vom EIF zu erhalten, wird gefordert, dass sich entweder der Standort des Fonds oder das Fondsvehikel in der Europäischen Union befindet, oder dass der Fonds eine minimale Allokation der Mittel im EU-Raum investiert. Das hängt vom Auftrag, den der EIF vom jeweiligen Auftraggeber erhält, ab. Zudem muss der Fonds in einer konformen Gerichtsbarkeit ansässig sein. Insbesondere sollen die Regulierung und die Marktpraxis betreffend Geldwäscherei und Steuerflucht gegeben sein. Dazu sollen auch regulatorische Kriterien erfüllt werden, wie z. B. die Einhaltung der geltenden Rechtsrahmen.

7.3.3 Der EIF und die Schweiz

Die Schweiz ist wie die anderen EFTA-Mitgliedsstaaten nicht Mitglied des EIF. Artikel 23, Abs. 1 der EIF-Statuten erwähnt, dass die Aktivitäten des Fonds auf die EU, auf Beitrittskandidaten und potentielle Beitrittskandidaten der EU, sowie auf die Länder der EFTA beschränkt sind. Somit kann der EIF auch in Schweizer Fondsgesellschaften oder Schweizer Start-ups investieren. Nach Publikation des EIF arbeiten gegenwärtig acht aus der Schweiz verwaltete Fonds mit ausländischen Büros mit dem EIF zusammen¹¹⁴.

Die Schweiz ist geographisch umgeben von der Europäischen Union und daher naturgemäss im Investitionsbereich des EIF einbezogen. Insgesamt hat der EIF in 67 Fonds investiert, die auch die Schweiz einschliessen. Diese Fonds verfügen über ein Investitionskapital von ca. 8 Milliarden Euro. Gegenwärtig können Schweizer VC-Fonds von EIF-Finanzierung insbesondere über französische und deutsche Programme profitieren. 56 Schweizer Start-ups wurden so seit 2006 durch den EIF ko-finanziert.

Da es keinen auf die Schweiz gerichteten Investitionsauftrag gibt, ist die Schweiz kein Investitionsschwerpunkt des EIF *per se*. Erste Abklärungen zeigten, dass der EIF offen für eine Zusammenarbeit mit der Schweiz ist. Bilaterale Fragen rund um das Verhältnis der Schweiz mit der Europäischen Union bilden aus Sicht des EIF keine unüberwindbaren Hürden. Ein Beitritt der Schweiz zum EIF steht nicht zur Diskussion. Eine allfällige Zusammenarbeit würde nicht im Rahmen von Finanzierungsprogrammen erfolgen, sondern über andere Aktivitäten, wie zum Beispiel Ausbildungsmodule durch den EIF für Pensionskassenvertreter, die ihre Kenntnisse des Venture Capital Marktes ausbauen wollen, für Vertreter der Venture Capital Industrie oder mittels der Nutzung des umfangreichen Datenmaterials des EIF.

7.3.4 Fazit

Der EIF ist der wichtigste Akteur in Europa im Bereich der Risikokapitalfinanzierung und Garantien für KMU einschliesslich Start-ups. Die Schweiz ist als Nicht-EU-Mitglied auch nicht Mitglied des EIF. Trotzdem können Schweizer Start-up-Unternehmen und Schweizer Risikokapitalfonds von der Investitionstätigkeit des EIF profitieren. Zum Beispiel wurden seit 2006 durch vom EIF unterstützte Fonds 56 Schweizer Start-ups ko-finanziert.

In Abwesenheit grösserer privater oder staatlicher Venture Capital-Fonds mit Investitionen im Inland kann die Prüfung einer engeren Zusammenarbeit der Schweiz mit dem EIF sinnvoll sein. Dies könnte Schweizer Venture Capital-Akteuren erlauben, die Finanzinstrumente des EIF intensiver zu nutzen, bzw. vom wertvollen Wissen des EIF zu profitieren. Der Schweizer

¹¹⁴ Dies sind BioMedInvest II LP, HBM BioCapital II LP, IPF Fund 1, Lakestar I LP, Lakestar II, NeoMed Innovation V, Qure Invest Life Sciences Fund und Wellington Partners IV Technology Fund (EIF, 2015b).

Venture Capital Markt könnte möglicherweise gestärkt werden und eine raschere Finanzierung von Start-ups unterstützen.

Das WBF (SECO) prüft zur Stärkung und Weiterentwicklung des Schweizer Venture Capital Marktes die Möglichkeit einer Zusammenarbeit mit dem Europäischen Investitionsfonds (EIF) beispielsweise über Ausbildungsangebote für Pensionskassenvertreter und Schweizer Venture Capital Fonds oder die Nutzung des umfangreichen Datenmaterials des EIF.

7.4 Ausländische fiskalische Anreizsysteme für Start-ups

Programme für junge innovative Unternehmen¹¹⁵ (JIU-Programme) sehen oft Steuererleichterungen und eine Reduzierung der Sozialkosten für junge Unternehmen vor, die eine nachgewiesene Ausrichtung auf Innovationen haben. Dies wird häufig an den Aufwendungen für Forschung und Entwicklung festgemacht. Die Legitimationsgrundlage dieser Programme besteht darin, dass sie sowohl die finanziellen Mittel, die in den ersten Jahren der Entwicklung eines Unternehmens fehlen, als auch eine geringe Investitionsquote, die junge Unternehmen in Innovationen tätigen, ausgleichen sollen.

Ergebnisse aus dem OECD-Finanzierungsfragebogen 2012¹¹⁶ zeigen auf, dass in 9 der 32 OECD-Länder JIU-Programme vorhanden sind, wobei diese Programme in drei Ländern (Israel, Italien und Türkei) von 2007 bis 2012 angelaufen sind. Nur wenige Länder haben Evaluationen dieser Programme vorgenommen oder diese veröffentlicht.

Frankreich ist eines der Länder, das häufig im Zusammenhang mit dieser Art von Programmen genannt wird. Die staatliche Unterstützung für diese Programme hat in Frankreich von 2007 bis 2012 abgenommen. Das Modell „Jeune Entreprise Innovante“ (JEI) gewährt jungen, hochgradig innovativen KMUs sowohl Steuererleichterungen als auch eine Reduzierung der Sozialkosten. Das „Ministère de l'Economie et des Finances, Service des études et des statistiques industrielles“ (SESSI) hat 2008 eine Evaluation des JEI-Modells durchgeführt. Es hat sich herausgestellt, dass das Modell eine insgesamt positive Auswirkung auf die Anstellung von qualifiziertem Personal und auf die Gesamtlohnkosten (ausgenommen Sozialbeiträge) hat. Obwohl keine positive Auswirkung auf die Unternehmensgründungsaktivität festgestellt werden konnte, wurde das JEI-Modell mit einer deutlichen Verlangsamung bei der Schliessung junger Unternehmen aus dem Bereich der Hightech-Dienstleistungen in Verbindung gebracht¹¹⁷. 2011 wurde das Modell dahingehend verändert, dass die gewährten Sozialzulagen verringert wurden. 2012 führte das Ministerium für den wirtschaftlichen Wiederaufbau eine weitere Evaluation des Programms durch¹¹⁸, bei der mittel- und langfristige Auswirkungen auf die JIU berücksichtigt werden sollten. Sie hat gezeigt, dass die unterstützten JIU einen starken Anstieg bei Beschäftigung und Umsatz aufwiesen, wobei jedoch weniger als die Hälfte der Unternehmen einen Gewinn erzielte. Sie zeigte ebenfalls, dass das Modell die Überlebensrate der JIU verbesserte. Die Bewertung kam zu dem Schluss, dass die Steigerung der Investitionen in Forschung und Entwicklung, die von den unterstützten Unternehmen getätigt wurden, höher war als die staatlichen Aufwendungen.

7.5 Ausländische fiskalische Anreizsysteme für Business Angels

7.5.1 Übersicht zu Steueranreizen für Business Angels in OECD-Ländern

Im Rahmen der von der OECD durchgeführten Untersuchung über staatliche Massnahmen zur Förderung der Seed- und Frühphasenfinanzierung¹¹⁹ werden „Front-end“-Steueranreize definiert als steuerliche Abzüge auf Investitionen in Seed- und Frühphasenunternehmen.

¹¹⁵ Es besteht keine internationale Definition von „jungen innovativen Unternehmen“ für einen fiskalischen Verwendungszweck.

¹¹⁶ Wilson und Silva (2013)

¹¹⁷ Die Mehrheit der Unternehmen, die sich für die Aufnahme in das Modell beworben haben, war in den Bereichen ICT und Biowissenschaften tätig.

¹¹⁸ Hallépée und Garcia (2012)

¹¹⁹ Wilson und Silva (2013)

„Front-end“-Steueranreize können für Unternehmen (z.B. erhöhte F&E-Abzüge) oder für private Investoren angeboten werden. Dieses Kapitel fokussiert auf steuerliche Anreize für private Investoren. Diese können insbesondere Investoren dazu anzuregen, in junge innovative Unternehmen zu investieren. Oft besteht ihr Ziel im Aufbau eines Risikokapitalmarktes.

„Back-end“-Steuererleichterungen beziehen sich auf eine steuerliche Privilegierung von Kapitalerträgen oder -verlusten, einschliesslich Überwälzung oder Vortrag. „Back-end“-Steuererleichterungen dienen häufig dazu, Investoren nicht nur dazu anzuregen, in Seed- und Frühphasenunternehmen zu investieren, sondern auch zu reinvestieren oder die Besteuerung auf ein international attraktiveres Niveau zu senken. Letzteres ist besonders bei relativ hohen Kapitalgewinnsteuern relevant.

Gemäss Ergebnissen aus dem OECD-Finanzierungsfragebogen verfügen viele Länder über „Front-end“- oder „Back-end“-Steueranreize für die Seed- und Frühphaseninvestition. 13 von 32 OECD-Ländern verfügen über „Front-end“-Steueranreize und die Anzahl solcher Programme hat insgesamt zugenommen. 11 von 32 OECD-Ländern verfügen über „Back-end“-Steueranreize, wobei die Unterstützung in der Hälfte der Fälle ausgebaut und in den anderen Fällen grösstenteils unverändert geblieben ist. Auch hier haben relativ wenige Länder diese Programme evaluieren lassen, bzw. allfällige Evaluationen veröffentlicht.

Einige Länder bieten Steueranreize nicht auf nationaler sondern auf regionaler Ebene an. Hierzu zählen beispielsweise die USA, in denen Steueranreize auf Bundesstaatenebene umgesetzt werden, und Kanada, wo Steueranreize auf Provinzebene vorhanden sind, ebenso wie weitere Länder.

7.5.2 Darstellung ausgewählter ausländischer fiskalischer Anreizsysteme für Business Angels

Vereinigtes Königreich

Das britische Steuerrecht kennt zwei speziell auf Business Angels zugeschnittene privilegierte Steuerregime: „Seed Enterprise Investment Scheme“ (SEIS)¹²⁰ und „Enterprise Investment Scheme“ (EIS)¹²¹. Diese speziellen Steuerregimes wurden mit dem Ziel eingeführt, Eigenkapitalinvestitionen in kleine und mittlere Unternehmen zu fördern. EIS besteht seit 1994 und ist das am häufigsten genannte Beispiel für ein Investoren-Steueranreizprogramm.

Damit SEIS oder EIS zur Anwendung gelangen, müssen diverse Voraussetzungen erfüllt sein. Insbesondere muss es sich bei der Gesellschaft, in welche investiert wird, um eine aktive Gesellschaft handeln. Welche Tätigkeiten nicht als aktiv betrachtet werden, können einem Negativ-Katalog entnommen werden. Ob einzelne Unternehmenstypen (z.B. Biotech) unter den Negativ-Katalog fallen, sollte im Einzelfall mit dem Departement „Her Majesty's Revenue and Customs“ (HMRC) diskutiert und durch ein Ruling bestätigt werden. Eine weitere wesentliche Voraussetzung ist, dass die Gesellschaft nur wenige Mitarbeiter beschäftigen darf. Damit der Investor von den beiden Steuerregimes profitieren kann, muss die Gesellschaft vorgängig beim HMRC ein Zertifikat einholen, welches bestätigt, für welches Steuerregime die Gesellschaft qualifiziert.

Die beiden Steuerregimes sind für den Investor im Vergleich zur ordentlichen Besteuerung im Vereinigten Königreich attraktiv, da er Kapitalgewinne steuerfrei vereinnahmen kann, wenn er die Beteiligung mindestens während 3 Jahren gehalten hat („back-end“ Anreiz). Zudem kann in der Steuerperiode, in der er die Investition getätigt hat, bis zu einem Maximalbetrag (EIS: £ 1 Million (~1.46 Million Franken¹²²); SEIS £ 100'000 (~146'000 Franken¹²²)) 30% (EIS) bzw. 50% (SEIS) der Investition mit der Einkommenssteuerschuld verrechnen („front-end“ Anreiz).

¹²⁰ <http://www.seis.co.uk/>

¹²¹ <http://www.eisa.org.uk/using-eis/>

¹²² 1 GBP = 1.4596 CHF (Wechselkurs am 29.01.2016)

Frühere Evaluationen des EIS, die grösstenteils von externen Experten durchgeführt wurden, fielen positiv aus und deuteten auf eine beträchtliche Additionalität bei der Menge des investierten Geldes hin (über 50%) sowie auf eine positive Auswirkung auf die Unternehmen, in die investiert wurde¹²³.

Sofern Business Angels in der Geschäftsführung der Gesellschaft tätig sind, können sie vom sogenannten „Entrepreneur's Relief“ profitieren. Unter diesem Steuerregime reduziert sich der effektive Steuersatz auf Kapitalgewinne von 20% auf 10% („back-end“ Anreiz).

Israel

Israel bietet für Investoren, die in Start-up-Unternehmen investieren steuerliche Anreize. Wurde während des Zeitraums zwischen dem 1. Januar 2011 bis 31. Dezember 2015 eine Beteiligung an einer Startup-Gesellschaft gekauft, kann der Investitionsbetrag bis max. NIS 5 Millionen (~1.3 Millionen Franken¹²⁴) pro Investition über einen Zeitraum von 3 Jahren vom Einkommen in Abzug gebracht werden („front-end“ Anreiz). Es kann frei gewählt werden, in welchem der 3 Jahre der Abzug geltend gemacht wird. Die Steuerprivilegierung soll bis zum 31. Dezember 2019 verlängert werden.

USA

Auf eine Übersicht über staatliche US-Gliedstaaten wurde aus Kosten-Nutzen Überlegungen verzichtet, jedoch auf jene Gliedstaaten fokussiert, welche eine starke Start-up Tätigkeit vorweisen, so z.B. Massachusetts und Kalifornien.

Im Staat Massachusetts kann bei einer Investition in eine Startup-Gesellschaft (Seed Phase) bei einer Haltedauer der Beteiligung von mehr als 5 Jahren (Bundessteuern) bzw. 3 Jahren (Staatssteuern) von einer Steuervergünstigung auf der Kapitalgewinnsteuer, bzw. der Einkommenssteuer profitiert werden („back-end“ Anreiz). Hierfür müssen im Einzelnen folgende Voraussetzungen erfüllt sein:

- die Startup-Gesellschaft verfügt im Zeitpunkt der Investition der Business Angels über Aktiven von weniger als USD 50 Millionen (~51.1 Millionen Franken¹²⁵);
- die Startup-Gesellschaft wird als „C Corporation“, das heisst als eigenständiges Steuersubjekt besteuert;
- die Startup-Gesellschaft ist eine aktive Gesellschaft;
- der Business Angel kauft die Anteile innerhalb von 5 Jahren seit der Gründung der Gesellschaft; und
- der Business Angel hält die Anteile mehr als 5 bzw. 3 Jahre.

Sind diese Voraussetzungen erfüllt, wird der Kapitalgewinn sowohl auf Ebene der Bundessteuern als auch der Staatssteuern nur zu 50 Prozent als Einkommen besteuert („back-end“ Anreiz).

Im Staat Kalifornien kann bei einer Investition in eine Startup-Gesellschaft (Seed Phase) bei einer Haltedauer der Beteiligung von mehr als 5 Jahren auf Stufe der Bundessteuern von einer Steuervergünstigung auf der Kapitalgewinnsteuer, bzw. der Einkommenssteuer profitiert werden („back-end“ Anreiz). Bezüglich den Voraussetzungen und des Umfangs der Steuervergünstigung wird auf die Ausführungen in Massachusetts verwiesen. Im Unterschied zu Massachusetts kennt Kalifornien auf Stufe der Staatssteuern aber keine Steuervergünstigung.

¹²³ Mason (2009)

¹²⁴ 1 NIS = 0.2588 CHF (Wechselkurs am 29.01.2016)

¹²⁵ 1 USD = 1.0217 CHF (Wechselkurs am 01.02.2016)

7.5.3 Fazit

Gemäss Ergebnissen aus dem OECD-Finanzierungsfragebogen verfügen 13 von 32 OECD-Ländern über „Front-end“-Steueranreize und 11 von 32 OECD-Ländern über „Back-end“-Steueranreize.

Zum Beispiel schaffen Länder wie das Vereinigte Königreich und Israel einen steuerlichen Anreiz in Start-up-Unternehmen zu investieren. Im Vereinigten Königreich kann der Investitionsbetrag zum Teil direkt mit der Einkommenssteuerschuld verrechnet werden. In Israel wird der Investitionsbetrag vom steuerbaren Einkommen in Abzug gebracht.

Das britische Steuerrecht kennt ebenfalls zwei speziell auf Business Angels zugeschnittene privilegierte Steuerregime, wo der Investor unter bestimmten Voraussetzungen Kapitalgewinne steuerfrei vereinnahmen kann.

Die USA kennt eine Privilegierung von Kapitalgewinnen für den Fall, dass in eine bestimmte Art von Gesellschaft, welche sich in der Seed-Phase befinden muss, investiert wird. Damit werden bewusst Investitionen in einem frühen Stadium intensiviert.

7.6 Schlussfolgerungen zu Finanzierungsangeboten und steuerlichen Anreizen im Ausland

Zahlreiche OECD-Länder verfügen über staatliche Eigenkapitalprogramme, die grösstenteils in Form direkter öffentlicher Beteiligungsfonds, Dachfonds oder Ko-Investitionsfonds erfolgen. Die Anzahl der Eigenkapitalprogramme ist in der letzten Jahre stark angestiegen. Insbesondere Ko-Investitionsfonds und Dachfonds verzeichnen die grösste Zunahme. Zudem kennen praktisch alle OECD-Länder Bürgschaftsinstrumente.

Der Europäische Investitionsfonds (EIF) stellt in Europa eine wichtige Finanzinstitution im Bereich der Risikokapitalfinanzierungen und Garantien für KMU einschliesslich Start-ups dar. Als Nicht-EU-Mitglied ist die Schweiz auch nicht Mitglied des EIF. Trotzdem können Schweizer Start-up-Unternehmen und Schweizer Risikokapitalfonds von der Investitionstätigkeit des EIF profitieren. Zur Stärkung des Schweizer Venture Capital Marktes bedeutet die Möglichkeit einer Zusammenarbeit der Schweiz mit dem EIF eine prüfungswerte Option.

Bezüglich steuerlichen Anreizen für Start-ups bieten 9 OECD-Länder Programme für junge innovative Unternehmen (JIU-Programme) an. Im Rahmen dieser Massnahmen werden jungen innovationsorientierten Unternehmen Steuererleichterungen sowie eine Reduzierung der Sozialkosten geboten.

Zugunsten von Business Angels bestehen in einer Vielzahl der OECD-Länder sowohl „Front-end“-Steueranreize (steuerliche Abzüge für Investitionen in Seed- und Frühphasenunternehmen) als auch „Back-end“-Steueranreize (Steuererleichterungen auf Kapitalerträge oder -verluste).

8 Öffentliche Finanzierungsangebote und steuerliche Anreize der Schweiz im internationalen Vergleich

8.1 Öffentliche Finanzierungsangebote im internationalen Vergleich

Im internationalen Vergleich besteht in der Schweiz auf Bundesebene kein staatliches Eigenkapitalprogramm. Eine Vielzahl diverser Finanzierungsangebote zugunsten von Unternehmen und Start-ups werden von den Kantonen auf regionaler Ebene umgesetzt. In den OECD-Ländern sind staatliche Eigenkapitalprogramme, in Form von öffentlichen Beteiligungsfonds, Dachfonds oder Ko-Investitionsfonds häufig vorhanden.

In der Schweiz besteht auf Bundesebene das Förderinstrument des gewerbeorientierten Bürgschaftswesens, das Unternehmen den Zugang zu Bankkrediten und damit die Unternehmensfinanzierung erleichtert. Vier anerkannte Bürgschaftsgenossenschaften, die vom

Bund unterstützt sind, können den Banken, die den Unternehmen das Geld leihen, Garantien bieten. Zur Sicherstellung der KMU-Finanzierung verfügen auch die meisten OECD-Länder über Bürgschaftsinstrumente mittels unterschiedlichen Systemen.

Mit dem Europäischen Investitionsfonds und seinen Eigen- und Fremdkapitalinstrumenten, die an Finanzpartner gerichtet sind, wird das Angebot von Venture Capital auf europäischer Ebene für Start-ups gestärkt.

8.2 Steuerliche Behandlung von Business Angels im internationalen Vergleich

8.2.1 Annahmen für den steuerlichen Vergleich

Die steuerliche Behandlung von Business Angels in der Schweiz wird mit derjenigen verglichen, die im Vereinigten Königreich, in Israel und in den USA angewandt wird. Es wird davon ausgegangen, dass alle Bedingungen der jeweiligen steuerlichen Anreizsysteme erfüllt sind.

Der internationale Vergleich bezüglich der steuerlichen Behandlung von Business Angels stützt sich auf folgende Annahmen:

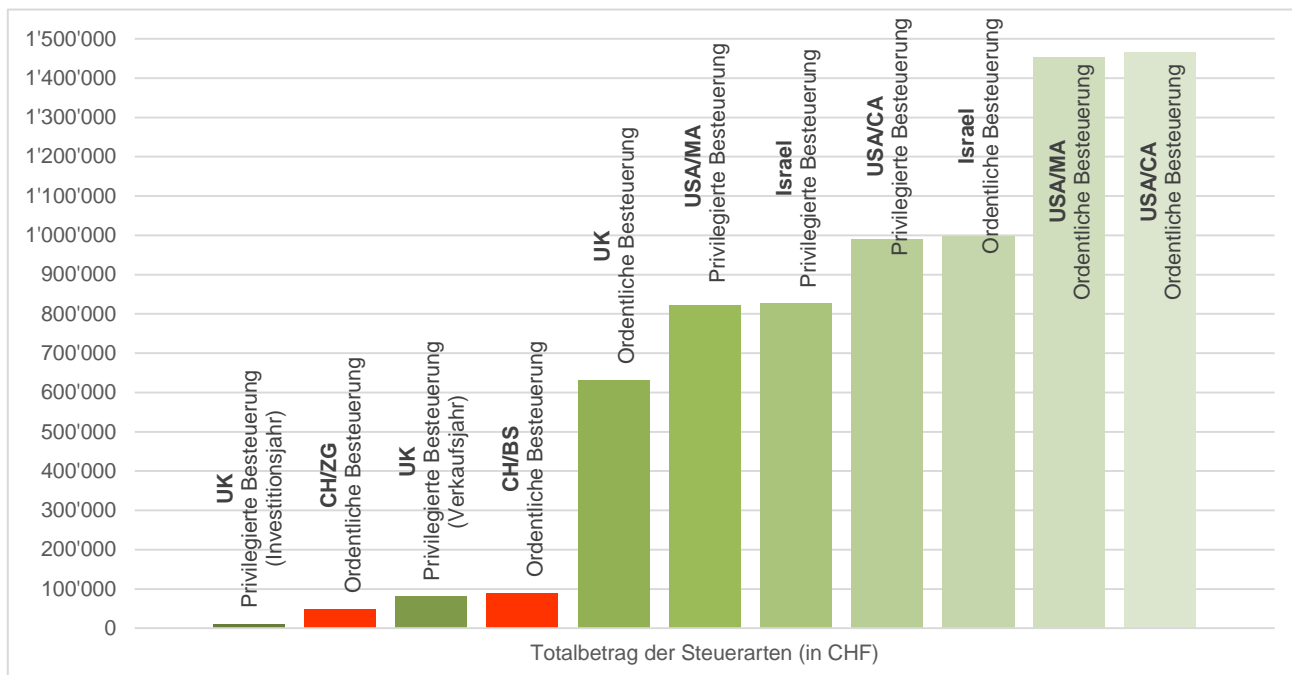
- 125'000 Euro (138'560 Franken¹²⁶) wurden ursprünglich investiert.
- Der Business Angel erzielt aus dem Verkauf seiner Beteiligung an einem Start-up-Unternehmen einen Kapitalgewinn von 2'500'000 Euro (2'771'250 Franken¹²⁶). Am Verkaufstag beträgt der Wert der Beteiligung 2'625'000 Euro (2'910'000 Franken¹²⁶).
- Der Business Angel erzielt neben dem Kapitalgewinn ein weiteres Einkommen (z.B. Lohn, Zins) von 200'000 Euro (221'700 Franken¹²⁶), welches in keinem Zusammenhang mit dem Start-up-Unternehmen steht, d.h. insbesondere kein Lohn des Start-up-Unternehmens.
- Die Beteiligung wurde im Privatvermögen gehalten.
- Der Business Angel ist in dem jeweiligen Land unbeschränkt steuerpflichtig und das Unternehmen hat seinen Sitz im gleichen Land.
- Der Business Angel wird für Steuerzwecke als Einzelperson veranlagt.
- Kirchensteuern sind bei der Berechnung nicht berücksichtigt.

8.2.2 Internationaler Vergleich der steuerlichen Behandlung von Business Angels

Abbildung 15 zeigt die grafische Darstellung der erhobenen Totalsteuerbeträge in den verschiedenen Ländern und Berücksichtigung der erwähnten Annahmen. Die Angaben betreffend Art der Besteuerung, Steuerbeträgen nach Steuerarten, Totalbetrag der Steuerarten sowie den effektiven Steuersatz pro Steuerart werden für jedes Land im Anhang 9 detailliert dargestellt.

¹²⁶ 1 EUR = 1.1085 CHF (Wechselkurs am 01.02.2016)

Abbildung 15: Steuerliche Behandlung von Business Angels im internationalen Vergleich



Quelle: Vischer AG, eigene Berechnungen (2016)

8.2.3 Erläuterung zum internationalen Vergleich der steuerlichen Behandlung von Business Angels

In der Schweiz liegt grundsätzlich ein steuerfreier Kapitalgewinn vor, solange die Beteiligung im Privatvermögen gehalten wird¹²⁷. Der Kapitalgewinn wird nicht besteuert. Die Beteiligung unterliegt jedoch während der Haltedauer der Vermögenssteuer. Allfällige steuerliche Abzüge werden nicht berücksichtigt, sodass das angegebene Einkommen von 221'700 Franken gleichbedeutend mit dem steuerbaren Einkommen ist. Je nach Kanton ist die Steuerbelastung unterschiedlich, da die Bestimmung der Steuersätze Sache der Kantone ist.

Im Vereinigten Königreich unterliegt der Kapitalgewinn der Kapitalgewinnsteuer. Sofern alle Voraussetzungen für das SEIS-Steuerregime erfüllt sind und die Beteiligung während mindestens 3 Jahren gehalten wird, kann der gesamte Kapitalgewinn steuerfrei vereinnahmt werden. Falls die Voraussetzungen für die Gewährung des Steuerprivilegs nicht gegeben sind, ist auf dem Kapitalgewinn ein Steuersatz von 20% anwendbar. SEIS-Investitionen können zudem in der Steuerperiode der Investition bis zu 50% mit der Einkommenssteuerschuld verrechnet werden. Aus diesem Grund ist die Totalbesteuerung im Investitionsjahr durch die Verrechnung der Investition mit der Einkommenssteuerschuld tiefer als im Verkaufsjahr.

In Israel unterliegt der Kapitalgewinn der Kapitalgewinnsteuer sowie einem speziellen Zuschlag. Wurde während den letzten 12 Monaten vor dem Verkauf mindestens in einem Zeitpunkt eine Beteiligung von 10% oder mehr gehalten, findet ein Steuersatz von 30% (zzgl. eines Zuschlags von 2% bei einem Einkommen von mehr als NIS 810'720 (~209'800 Franken¹²⁴)) Anwendung. Wurde während den letzten 12 Monaten vor dem Verkauf eine Beteiligung von weniger als 10% gehalten, beträgt der Steuersatz 25% (zzgl. eines Zuschlags von 2% bei einem Einkommen von mehr als NIS 810'720 (~209'800 Franken¹²⁴)). Investitionen in Start-up-Unternehmen können vom steuerbaren Einkommen in Abzug gebracht werden. Falls der Steuerabzug verwendet wird, wird die Kapitalgewinnsteuerbemessungsgrundlage um diesen Betrag erhöht.

In den USA wird der Kapitalgewinn mit dem für die Einkommenssteuer relevanten Steuersatz erfasst. Die höchste Steuerlast fällt an, wenn die Beteiligung weniger als ein Jahr gehalten wird. Bei einer Haltedauer von mehr als einem Jahr wird der Kapitalgewinn im Rahmen der

¹²⁷ Vgl. Art. 16, Abs. 3 DBG ([SR 642.11](#))

Einkommenssteuer zu einem privilegierten Steuersatz besteuert. Im Unterschied zu Massachusetts kennt Kalifornien auf Stufe der Staatssteuern keine Steuervergünstigung.

8.3 Fazit

Die Schweiz ist unter der aktuellen steuerlichen Regelung betreffend Veräusserungsgewinnen für Business Angels im internationalen Vergleich attraktiv. Die Abwesenheit einer Kapitalgewinnsteuer ist dabei zentral. Zum Zeitpunkt des Verkaufs der Beteiligung weist die Schweiz im Kanton Zug die tiefste Besteuerung aller Vergleichsländer auf.

Die Schweiz kennt zwar weder steuerliche Anreize, die direkt beim Investitionszeitpunkt und damit unabhängig von einem wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens zum Tragen kommen, noch Anreize bei der Besteuerung zum Zeitpunkt des Verkaufs. Einzig zum Zeitpunkt der Investition sind die steuerlichen Regelungen des Vereinigten Königreichs attraktiver, da die Investition zum Teil mit der Einkommenssteuerschuld verrechnet werden kann. Zieht man jedoch auch das Jahr des Verkaufs in Betracht, schneidet die Schweiz wieder besser ab. Auch ohne Steuerprivilegien für Business Angels ist die Schweiz im internationalen Vergleich somit attraktiv, insbesondere auch wegen den steuerfreien Kapitalgewinnen.

9 Ausgewählte regulatorische Rahmenbedingungen für die Start-up-Förderung in der Schweiz

9.1 Internationaler Vergleich

In seinem Bericht „Administrative Entlastung. Bessere Regulierung – weniger Aufwand für Unternehmen“¹²⁸ hat der Bundesrat die Standortattraktivität der Schweiz anhand verschiedener internationaler Indikatoren verglichen. Der Bundesrat hat dabei festgestellt, dass die Schweiz im internationalen Vergleich bei der Standortattraktivität im Allgemeinen und der administrativen Belastung im Speziellen gut bis sehr gut positioniert ist. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Schweiz gehören über alles gesehen zu den besten der Welt.

9.2 Administrative Belastung

Regulierungen verursachen bei Unternehmen oft bedeutende Kosten. Übermässige Bürokratie wirkt sich negativ auf die Wirtschaftsentwicklung aus. Die stetig zunehmende Regulierungsdichte birgt bedeutende Risiken für die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und der Volkswirtschaft insgesamt. Gerade junge, stark wachsende Unternehmen müssen in der Regel all ihre Ressourcen in den Aufbau ihres Unternehmens investieren, so dass nur wenig Ressourcen für Arbeiten aufgrund von Regulierungen bleibt. Die administrative Entlastung und die Senkung der Regulierungskosten sind deshalb für den Bundesrat eine wichtige Daueraufgabe, zumal auch andere Länder kontinuierlich Fortschritte in Richtung einer besseren Regulierungsqualität und hin zu weniger Belastung für die Unternehmen erzielen. In regelmässigen Berichten zur administrativen Entlastung schlägt der Bundesrat jeweils zahlreiche Massnahmen vor. Im Vordergrund steht dabei, unnötige administrative Belastungen abzubauen, ohne die Ziele einer Regulierung zu beeinträchtigen. Der letzte Bericht wurde im Herbst 2015 publiziert.¹²⁹

Die Schweiz verfügt im internationalen Vergleich über eine gute Regulierungsqualität und über verschiedene Instrumente und Institutionen zu ihrer permanenten Verbesserung. Die Erfahrung zeigt allerdings, dass ihre Wirkung beschränkt ist und Verbesserungspotential besteht. So empfiehlt die OECD beispielsweise, dass in der Nähe des Regierungszentrums ein ständiges Organ mit regulatorischer Aufsichtsfunktion eingerichtet werden soll, um sicherzustellen, dass Regulierung im Rahmen einer Gesamtregulierungspolitik erfolgt.¹³⁰

¹²⁸ Bundesrat (2015a), S. 11 ff.

¹²⁹ Bundesrat (2015a)

¹³⁰ OECD (2012)

Die vorhandenen Institutionen und Instrumente vermochten den Trend zu mehr Regulierung in den letzten Jahren nicht ausreichend zu bremsen. Mit den beiden Motionen 15.3400 Vogler und 15.3445 FDP-Liberale Fraktion hat das Parlament den Bundesrat beauftragt zu prüfen, mit welchen Massnahmen oder neuen Institutionen die Wirkung der Massnahmen zur administrativen Entlastung und Senkung der Regulierungskosten verbessert werden könnten. Konkret geht es bei den genannten Vorstössen um die Verbesserung der Regulierungsfolgenabschätzung und die Einsetzung eines unabhängigen Prüforgans. Weitere hängige parlamentarische Vorstösse verlangen beispielsweise eine Regulierungsbremse (15.3421 Postulat Caroni, 16.3360 Motion FDP-Liberale Fraktion, 16.3543 Motion Martullo) oder eine neue gesetzliche Grundlage für bestehende Instrumente, um ihre Wirksamkeit zu verbessern (16.3388 Motion Sollberger).

9.3 Kollaborativer Konsum (Sharing Economy)

Unter Sharing Economy wird ein Geschäftskonzept verstanden, das sich durch die gemeinsame zeitlich begrenzte Nutzung von Ressourcen, die nicht dauerhaft benötigt werden, kennzeichnet.¹³¹ Das Internet bietet gerade für solche Geschäftskonzepte eine Vielzahl von Möglichkeiten, Dienstleistungen auf neue und unkonventionelle Art anzubieten, seien diese kostenlos oder kostenpflichtig. Damit entsteht eine neue Konkurrenz zu traditionellen Geschäftsmodellen, die durch allfällige bestehende oder neue regulatorische Massnahmen strukturierende Effekte haben können.

Ständig entstehen neue Angebote in verschiedensten Wirtschaftszweigen. Die damit verbundenen Rechtsfragen sind komplexer Natur und unterscheiden sich zudem je nach Art des Angebotes. Vermittlungsplattformen wie AirBnB (Zimmer und Frühstück über Zurverfügungstellung von privatem Wohnraum) oder Uber (Fahrdienste) betreffen in erster Linie kantonale und kommunale Regelungen (Kurtaxe, Taxireglemente; siehe die Antwort des Bundesrates auf das Postulat 14.3658 Sommaruga Carlo und die Motion 14.4269 Hess), können aber auch das Bundesrecht (z. B. das Miet- und Arbeitsrecht) tangieren.

Es stellen sich auch Fragen zur Besteuerung, sei es des Einkommens oder der Mehrwertsteuer, und zu sonstigen Abgaben. Im Weiteren sind versicherungsrechtliche Aspekte relevant. Da die Plattformbetreiber in der Regel keinen rechtlichen Sitz in der Schweiz haben, stellen sich darüber hinaus Fragen der transnationalen Durchsetzung von Schweizer Recht, vergleichbar mit solchen bei unerlaubten Inhalten auf Webseiten von Anbietern mit Sitz im Ausland. Auch die Möglichkeit des Einbezugs der im Ausland ansässigen Plattformbetreiber für die Beschaffung von Daten, beispielsweise zur Erhebung von Steuern oder der Kurtaxe, muss geklärt werden.

Der Bundesrat hat deshalb das Postulat 14.4296 von Nationalrat Derder zur Annahme empfohlen und sich bereit erklärt, im Rahmen eines Berichts eine Gesamtschau über die partizipative Ökonomie zu erstellen und allfällige Massnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen vorzuschlagen. Der Nationalrat hat das Postulat am 29. Februar 2016 angenommen. Der Bundesrat hat diese Gesamtschau im Rahmen des Berichts über die zentralen Rahmenbedingungen für die digitale Wirtschaft erstellt.¹³²

9.4 Investitionen in Start-ups durch Pensionskassen (Motion Graber)

Im Rahmen der Motion 13.4184 „Langfristanlagen von Pensionskassen in zukunftssträchtige Technologien und Schaffung eines Zukunftsfonds Schweiz“ wurde der Bundesrat beauftragt, Änderungen von gesetzlichen Bestimmungen und Anlagerichtlinien in dem Sinne vorzuschlagen, dass Pensionskassen zukünftig in der Lage sind, in langfristige, zukunftsgerichtete An-

¹³¹ Puschmann / Alt (2016)

¹³² Bundesrat (2017)

lagen zu investieren. Weiter wurde der Bundesrat eingeladen, einen privatwirtschaftlich organisierten und gehaltenen "Zukunftsfonds Schweiz" zu initiieren, welcher auf Wunsch der Pensionskassen deren zukunftssträchtige Anlagen zur Betreuung übernimmt.

Der Bundesrat hielt in seiner Stellungnahme zur Motion fest, dass Vorsorgeeinrichtungen bereits heute in solche Anlagen investieren können und dies im Rahmen ihrer Risikofähigkeit auch tun. Der Staat kann zwar die Rahmenbedingungen für Investitionen verbessern, er darf die Pensionskassen aber nicht dazu auffordern, Risiken einzugehen, welche sie nicht tragen können.

Im Rahmen eines Workshops im Auftrag der Arbeitsgruppe Motion Graber und organisiert durch das SECO fanden im Juni 2015 erstmalig Gespräche zwischen Vertretern der Venture Capital Industrie, Vertreter von Vorsorgeeinrichtungen und Verbandsvertretern statt. Dabei wurden Abklärungen getroffen und Vertretern der Venture Capital Industrie die Möglichkeit geboten, direkt mit potentiellen Kunden Gespräche zu führen.

Im Oktober 2016 luden die Vorsteher des Eidgenössischen Departements des Innern (EDI) und des Departements für Wirtschaft, Bildung und Forschung (WBF) den Schweizerischen Pensionskassenverband (ASIP), die Schweizerische Bankiervereinigung SwissBanking, den Schweizerischen Versicherungsverband (SVV) sowie Vertreterinnen und Vertreter von Venture Capital Unternehmen zu einem Spitzentreffen ein. Dabei unterzeichneten die Teilnehmenden eine gemeinsame Erklärung, dass sie den Risikokapitalmarkt und damit die Finanzierungsmöglichkeiten in der Schweiz weiterentwickeln und stärken wollen. Die Informationslage soll zudem mit einer weiteren Veranstaltung verbessert werden.¹³³

Der Bundesrat wird im Rahmen eines separaten Berichts zur Abschreibung der Motion 13.4184 weitere Verbesserungen der Rahmenbedingungen prüfen und über seine Bemühungen zur Initiierung eines privatwirtschaftlich organisierten und gehaltenen Fonds Rechenschaft ablegen.

9.5 Crowdfunding

Zur Thematik der Förderung des Crowdfundings reichte Nationalrat Fathi Derder Ende 2014 die Motion 14.4300 „Crowdfunding fördern und das Investieren in KMU vereinfachen“ ein. In seiner Stellungnahme vom 06.03.2015 hat der Bundesrat die Motion zur Ablehnung empfohlen, das Wachstumspotenzial des Marktes für Crowdfunding in der Schweiz gewürdigt und sich bereit erklärt, im Rahmen des vorliegenden Berichtes in Erfüllung des angenommenen Postulates 13.4237, eine Analyse des Crowdfunding-Marktes in der Schweiz vorzunehmen. Aus diesem Grund wird die Thematik nachfolgend vertieft.

9.5.1 Begrifflichkeit des Crowdfunding

Der Bundesrat umschrieb in seiner Stellungnahme vom 04.11.2015 zur Interpellation 15.3917 Crowdfunding wie folgt.

Crowdfunding ist eine alternative Finanzierungsform für unterschiedliche Projekte. Sie erfolgt durch Mobilisierung einer Vielzahl von Geldgebern, welche zum Gesamtbetrag regelmässig nur einen kleinen Anteil beisteuern. Ihre Mobilisierung erfolgt typischerweise über Plattformen im Internet. Die Erscheinungsformen des Crowfundings sind sehr unterschiedlich ausgestaltet und lassen sich grob in vier Kategorien unterteilen:

- a) Crowddonating: Die Geldgeber erwarten weder eine Rückzahlung noch eine Gegenleistung (Spendermodell). Diese Form des Crowfundings eignet sich insbesondere für Projekte mit ideellem Zweck.

¹³³ [Medienmitteilung des Bundesrates vom 13. Oktober 2016: „Gemeinsame Erklärung für die Finanzierung von Start-up-Unternehmen“](#)

- b) Crowdsupporting: Die Geldgeber verzichten auf die Rückerstattung des überlassenen Geldbetrages, erhalten jedoch eine Gegenleistung ideeller oder bloss geringer materieller Natur (z.B. Nennung im Abspann des Films oder Premiereneintritt).
- c) Crowdlending: Hier erwarten die Geldgeber sowohl die Rückerstattung des überlassenen Geldes als auch regelmässig eine angemessene Entschädigung.
- d) Crowdinvesting: Es handelt sich um eine Art der Gesellschaftsfinanzierung. Die Gegenleistung erfolgt in Form von Beteiligungsrechten und gegebenenfalls eine Beteiligung am Erfolg. Eigenkapital wird dem Geldnehmer zur Verfügung gestellt.

In den zwei ersten Kategorien erwarten die Geldgeber keine Rückerstattung des überlassenen Geldbetrages. Privatrechtlich geht es dabei um Schenkungen. Finanzmarktrechtlich sind diese Formen in der Regel nicht problematisch, sofern die Zahlungen ausschliesslich zwischen den Geldnehmern und den Geldgebern und nicht über eine Plattform abgewickelt werden. Nachfolgend wird hauptsächlich auf Crowdlending und Crowdinvesting eingegangen.

9.5.2 Zahlen zu Crowdfunding

Crowdfunding wächst weltweit exponentiell. Im Zeitraum 2009-2013 betrug die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des Fundingvolumens etwa 76 Prozent mit einem geschätzten Gesamtvolumen von 5.1 Milliarden Dollar im Jahr 2013.¹³⁴ Aus einer geographischen Perspektive war Nordamerika 2012 der grösste Crowdfunding-Markt. In den USA, dem Ursprungsland des Crowdfunding-Konzepts, wurden 60.35 Prozent des Gesamtmarktolumens investiert, gefolgt von Europa mit 35.51 Prozent.

Eine Studie des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern über Crowdfunding¹³⁵ zeigt, dass in den Vereinigten Staaten im Jahr 2015 Crowdfunding-Kampagnen in der Höhe von insgesamt 12.5 Milliarden Franken finanziert wurden. Mit Blick auf die Struktur des US-amerikanischen Marktes lässt sich eine Dominanz der Crowdlending-Plattformen feststellen. Innerhalb von Europa ist Grossbritannien mit Abstand der am weitesten entwickelte Crowdfunding-Markt. Das Gesamtvolumen des Marktes wuchs von 2013 bis 2014 um über 160 Prozent an, von 2014 bis 2015 noch einmal um 84 Prozent und belief sich für das Jahr 2015 auf 4.7 Milliarden Franken. Ähnlich wie in den USA macht Crowdlending im Unternehmensbereich mit einem Volumen von knapp 2.1 Milliarden Franken den grössten Anteil des alternativen Finanzierungsmarktes in Grossbritannien aus.

Crowdinvesting ist die kleinste Kategorie der Crowdfunding-Branche und machte 2012 vier Prozent des Gesamtvolumens aus. Europa ist derzeit der führende Markt für dieses Finanzierungsmodell, da in den USA die Entwicklung von Crowdinvesting durch rechtliche Hindernisse stark beschränkt wird. 2012 macht das Crowdlending weltweit den grössten Anteil der Gesamtindustrie mit 44 Prozent aus, gefolgt von Crowddonating (37 Prozent), Crowdsupporting (14 Prozent) und von Crowdinvesting.

In der Schweiz befindet sich das Crowdfunding in einem frühen Stadium. Die erste Crowdfunding-Plattform in der Schweiz, *Cashare*, wurde im Jahr 2008 gegründet. In der Zwischenzeit ist der Markt stark gewachsen, sodass per Ende April 2016 etwa 40 Plattformen mit einer physischen Präsenz in der Schweiz aktiv sind. Es hat sich eine Vielzahl diverser Plattformen herausgebildet, welche die verschiedenen Formen des Crowdfundings anbieten.

In der Schweiz wurden 2015 27.3 Millionen Franken durch Crowdfunding für 1'342 Kampagnen vermittelt, was einer Zunahme von 73 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (15.8 Millionen Franken) entspricht. Das grösste Wachstum verzeichnete der Bereich Crowdlending (+126 Prozent, auf 7.9 Millionen Franken), gefolgt von Crowdsupporting/Crowddonating (+60 Prozent, auf 12.3 Millionen Franken) und Crowdinvesting (+54 Prozent, auf 7.1 Millionen Franken). Somit ist die Kategorie Crowdsupporting/Crowddonating das grösste Segment des Marktes (45 Prozent). Im Jahr 2016 wird mehr als eine Verdoppelung der Volumen im

¹³⁴ Wilson und Testoni (2014)

¹³⁵ Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ (2016)

Schweizer Crowdfunding-Markt erwartet, besonders getrieben durch KMU-Lending und Real Estate Crowdfunding.

Untenstehende Tabelle 8 zeigt, dass die Schweiz im Jahr 2014 im Vergleich zu 17 untersuchten europäischen Ländern, bezüglich des Volumens pro Einwohner der finanzierten Crowdfunding-Kampagnen, auf dem neunten Platz liegt. Im europäischen Vergleich liegt die Schweiz bezüglich Crowdfunding somit im Mittelfeld, wobei das Vereinigte Königreich, Estland und Schweden die Vergleichsgruppe mit grossem Abstand anführen.

Tabelle 8: Volumen der finanzierten Crowdfunding-Kampagnen in europäischen Ländern, 2014

Rang	Länder	Volumen pro Einwohner (in CHF)	Volumen (in CHF Mio.)
1	Vereinigtes Königreich	43.7	2'838.5
2	Estland	20.3	26.7
3	Schweden	13.2	130.0
4	Niederlande	5.6	94.7
5	Finnland	3.8	20.6
6	Frankreich	2.9	187.0
7	Island	2.3	0.7
8	Deutschland	2.1	170.0
9	Schweiz	1.9	15.8
10	Spanien	1.6	75.3
11	Österreich	0.5	4.4
12	Dänemark	0.5	3.0
13	Belgien	0.2	3.0
14	Tschechien	0.2	2.4
15	Norwegen	0.2	1.2
16	Slowakei	0.2	1.2
17	Italien	0.1	10.0
18	Polen	0.1	4.9

Quelle: Hochschule Luzern – Wirtschaft, Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ, 2015

9.5.3 Untersuchung des regulatorischen Handlungsbedarfs im Jahr 2013

Die Studie¹³⁶, die 2013 im Auftrag des SECO durch Vischer AG durchgeführt wurde, stellt regulatorische Hürden und Lösungsansätze des Crowdfunding in der Schweiz dar. Grundsätzlich kommt die Studie zum Schluss, dass die bestehenden Regulierungen Crowdfunding stark beeinträchtigen, wenn nicht für einzelne Formen und Tätigkeiten gar verhindern.

2013 bestand seitens der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) im Bereich des Internetgeschäfts noch keine öffentliche Publikation der Praxis zu Crowdfunding. Ebenfalls bestand noch keine Gerichtspraxis zu Crowdfunding-Plattformen. Die Studie legt dar, dass bei der Anwendung der Finanzmarktgesetze auf Crowdfunding-Plattformen Rechtsunsicherheiten bestehen, welche noch mit den diversen Formen des Crowdfunding verstärkt wird. Kleine Unterschiede in der Organisation einer Crowdfunding-Plattform können weitreichende rechtliche Konsequenzen bewirken. Die Autoren empfahlen, dass sich Gesetzgeber und FINMA generell mit den neuen Möglichkeiten des Internets auseinandersetzen und im Rahmen der Ausarbeitung des Finanzdienstleistungsgesetzes verschiedene Finanzdienstleistungsregulierungen überdenken sollen.

In der Studie wurde folgender Handlungsbedarf zur Förderung von Crowdfunding in der Schweiz ausgemacht:

- a. Klärung Rechtsauffassung der FINMA: Publikation einer Mitteilung gemäss Art. 22 Abs. 1 FINMAG¹³⁷, welche die Rechtsauffassung der FINMA für typische Fragen enthält, die sich im Zusammenhang mit Crowdfunding stellen.

¹³⁶ Vischer (2013)

¹³⁷ Bundesgesetz über die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht vom 22. Juni 2007 (FINMAG SR 956.1)

- b. Verzicht auf Sorgfaltspflichten bei Vermögenswerten von geringem Umfang: Erlass einer umfassenden Umsetzungsregelung von Art. 7a GwG¹³⁸, statt der gegenwärtigen punktuellen Regelungen. Gemäss Art. 7a GwG kann der Finanzintermediär auf die Einhaltung der Sorgfaltspflichten verzichten, wenn die Geschäftsbeziehung nur Vermögenswerte von geringem Wert betrifft und keine Verdachtsmomente für mögliche Geldwäscherei oder Terrorismusfinanzierung vorliegen. Die Anwendung dieser Ausnahme würde für Plattformen, welche sich an Privatpersonen richten, eine erhebliche Erleichterung bedeuten.
- c. Beschränkung des Begriffs der Einlage auf Verbindlichkeiten¹³⁹: Die Rückzahlung der Einlage soll an den Gläubiger zugesichert werden. Die Autoren der Studie schlagen die Aufnahme einer entsprechenden Definition in der Verordnung über die Banken und Sparkassen vor, so dass der Begriff der Einlage dem Verständnis des Investors angepasst wird.
- d. Überprüfung der Definition des Begriffs der kollektiven Kapitalanlage: Publikation eines Rundschreibens oder einer Mitteilung über die anwendbaren Kriterien im Hinblick auf die Abgrenzung von operativen Gesellschaften. Gemäss Art. 2 Abs. 2 Bst. d KAG¹⁴⁰ liegt keine kollektive Kapitalanlage vor, wenn es sich um operative Gesellschaften handelt, die eine unternehmerische Tätigkeit ausüben.
- e. Ausnahmeregelung zur Entgegennahme und Weiterleitung von Gelder: Ausweitung der Ausnahmen von Art. 3a Abs. 3 lit. a und b BankVO auf Zahlungen, die an Dritte erfolgen (aktuell Art. 5 Abs. 3 Bst. a und b BankV¹⁴¹). Die Autoren der Studie empfehlen, dass diese Ausnahmen auch bei Zahlungen an Dritte Anwendung finden damit das Geld, das dem Plattformbetreiber überwiesen wird, nicht als Einlage gilt.

Allgemein zielen die Empfehlungen der Studie nicht auf eine Befreiung des Crowdfunding von den Bestimmungen der Finanzmarktgesetze ab, da das Schutzbedürfnis der Investoren, die in diesem Bereich mehrheitlich Privatpersonen sind, gegeben ist. Ziel soll eine Reduzierung der Rechtsunsicherheit bei der Anwendung der Finanzmarktgesetze auf Crowdfunding-Plattformen sein, wobei deren Geschäftstätigkeit regulatorisch ermöglicht, bzw. nicht durch hohe regulatorische Hürden verhindert werden soll.

9.5.4 Regulatorische Entwicklungen seit der Untersuchung 2013

9.5.4.1 Klärung der Rechtsauffassung der FINMA zu Crowdfunding

Seit 2014 steht die FINMA in einem mit der FinTech-Branche gut etablierten Dialog betreffend Markteintrittshürden und es wurden mehrere Schritte in die vorgeschlagene Richtung unternommen. 2014 veröffentlichte die FINMA ein Faktenblatt¹⁴² zum Crowdfunding, indem die Bewilligungspflichten der Plattformbetreiber sowie der Projektentwickler im Rahmen von Crowdfunding-Aktivitäten dargestellt werden. Mit dieser Mitteilung soll der Klärungsbedarf der Rechtsauffassung der FINMA gedeckt werden.

Die FINMA gibt an, dass der Betreiber einer Crowdfunding-Plattform, wenn Gelder von Projektfinanzierern über Konten der Plattform fliessen, die Notwendigkeit einer Bankbewilligung prüfen muss. Nimmt der Betreiber einer Crowdfunding-Plattform die Gelder nicht bloss zur kurzfristigen Weiterleitung an den Projektentwickler entgegen, sondern verbleiben sie für einige Zeit auf den Konten des Plattformbetreibers, so ist bei einer gewerbsmässigen Tätigkeit grundsätzlich vorgängig eine Bankbewilligung erforderlich. Gemäss aktueller Praxis der FINMA entspricht „kurzfristig“ 7 Tage.

¹³⁸ Bundesgesetz über die Bekämpfung der Geldwäscherei und der Terrorismusfinanzierung im Finanzsektor vom 10. Oktober 1997 (GwG SR 955.0)

¹³⁹ Im Sinne des Bundesgesetzes über die Banken und Sparkassen vom 8. November 1934 (BankG SR 952.0)

¹⁴⁰ Bundesgesetz über die kollektiven Kapitalanlagen vom 23. Juni 2006 (KAG SR 951.31)

¹⁴¹ Verordnung über die Banken und Sparkassen vom 30. April 2014 (BankV SR 952.02)

¹⁴² FINMA (2014)

Fliessen Gelder über Konten des Plattformbetreibers, untersteht dessen Tätigkeit in der Regel gleichzeitig den Geldwäschereibestimmungen, da dieser bei Berufsmässigkeit eine bewilligungspflichtige Dienstleistung im Bereich des Zahlungsverkehrs erbringt. Benötigt der Plattformbetreiber keine Bankenbewilligung, muss er daher vor der Aufnahme seiner Tätigkeit entweder bei der FINMA eine Bewilligung als sogenannt direkt unterstellter Finanzintermediär beantragen oder sich einer von der FINMA anerkannten Selbstregulierungsorganisation anschliessen.

Auch die Projektentwickler, das heisst Start-up-Unternehmen, welche Investoren suchen, benötigen unter Umständen eine Banklizenz zur Aufnahme der Geschäftstätigkeit, insbesondere wenn die Projektentwickler gewerbsmässig Gelder der Projektfinanzierer auf ihren eigenen Konten entgegennehmen. Das ist dann der Fall, wenn die Gelder als Fremdkapital, beispielsweise als Darlehen im Falle von Crowdlending, entgegengenommen werden. In solchen Fällen sind die entgegengenommenen Vermögenswerte als Publikumseinlagen zu qualifizieren. Bereits die Werbung für die Entgegennahme von Publikumseinlagen kann als nach dem Bankengesetz bewilligungspflichtige Tätigkeit qualifiziert werden (vgl. Ausführungen unter Ziff. 9.5.4.2 unten). Start-up-Unternehmen, welche Projekte im Rahmen eines Crowddonating oder Crowdsupporting-Modells realisieren und diese über eine entsprechende Plattform lancieren, benötigen grundsätzlich keine Bankbewilligung, da diese Vermögenswerte nicht als Einlagen qualifiziert werden.

2016 veröffentlichte die FINMA ein Rundschreiben zum Thema „Video- und Online-Identifizierung“ zur Auslegung der Sorgfaltspflichten nach Geldwäschereigesetz und dessen Ausführungsbestimmungen im Kontext der digitalen Erbringung von Finanzdienstleistungen¹⁴³. Mit diesem Rundschreiben setzt die FINMA die Videoidentifizierung der Identifizierung bei persönlicher Vorsprache unter Einhaltung der aufgeführten Voraussetzungen gleich. Zudem wird auch die Zulässigkeit der Online-Identifizierung (Aufnahme der Geschäftsbeziehung auf dem Korrespondenzweg) geregelt. Das Rundschreiben gilt dabei insbesondere auch für Finanzintermediäre nach Art. 2 Abs. 3 GwG, insbesondere also auch Crowdfunding-Plattformbetreiber, welche fremde Vermögenswerte (z.B. Darlehensbeträge zur Finanzierung von Crowdfunding-Projekten) entgegennehmen, um diese an Dritte (z.B. kapitalsuchende Start-Up-Unternehmen) weiterzuleiten.

9.5.4.2 Erleichterungen für Crowdlending im FIDLEG

2015 verabschiedete der Bundesrat die Botschaft zum Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und zum Finanzinstitutsgesetz (FINIG)¹⁴⁴. Der Bundesrat stellte fest, dass das Phänomen Crowdfunding rechtlich nicht speziell geregelt ist. Dementsprechend gibt es unterschiedliche Normen des Privat- sowie des Finanzmarktrechts, die je nach Ausgestaltung im Einzelfall anwendbar sind. Dabei geht es hauptsächlich um privatrechtliche und finanzmarktrechtliche Konsequenzen des Crowdlending.

Privatrechtlich kann das Crowdlending durch den Abschluss individueller Darlehensverträge zwischen den Geldgebern und den Geldnehmern erfolgen¹⁴⁵. Mit dieser Form der Fremdfinanzierung ist aber zu berücksichtigen, dass finanzmarktrechtlich Darlehensverbindlichkeiten Publikumseinlagen darstellen¹⁴⁶. Besonders zu beachten ist das bankenrechtliche Verbot, gewerbsmässig Publikumseinlagen entgegenzunehmen¹⁴⁷. Da die Gewerbsmässigkeit bereits bei 20 Einlagen vermutet wird (die sogenannte „20er-Regel“)¹⁴⁸, ist es beim Crowdlending möglich, dass der Geldnehmer, dem BankG unterstellt ist. Sowohl der Plattformbetreiber als auch der Projektentwickler (Start-up) kann deshalb eine Bankbewilligung benötigen. Zudem

¹⁴³ FINMA (2016)

¹⁴⁴ Bundesrat (2015b)

¹⁴⁵ Art. 312 ff. OR (SR **220**)

¹⁴⁶ Gemäss BankG (SR **952.0**)

¹⁴⁷ Art. 46 Abs. 1 Bst. a BankG (SR **952.0**)

¹⁴⁸ Art. 6 BankV (SR **952.02**)

können die beim Crowdlending abgeschlossenen Darlehensverträge als Konsumkreditverträge betrachtet werden, so dass auch die Vorschriften des KKG¹⁴⁹ zu erfüllen wären.

Alternativ zum Abschluss gewöhnlicher Darlehen kann die Finanzierung beim Crowdlending auch mittels Ausgabe von Anleiensobligationen erfolgen. Das geltende Recht verlangt in diesem Fall die Veröffentlichung eines Prospekts¹⁵⁰. Aus finanzmarktrechtlicher Sicht gilt nach dem BankG die Ausgabe von Anleiensobligationen bei Erstellung eines Prospekts nicht als Einlagengeschäft und somit ist keine Banklizenz notwendig¹⁵¹. Gemäss der Botschaft zum FIDLEG soll die obligationenrechtliche Prospektspflicht für Anleiensobligationen ersetzt werden. Nach Art. 37 der Botschaft zum FIDLEG hat künftig jeder, der in der Schweiz ein öffentliches Angebot zum Erwerb von Effekten unterbreitet, vorgängig einen Prospekt zu veröffentlichen. Diese Pflicht gilt auch für Anleiensobligationen, soweit diese als Effekten nach Art. 3 Bst. c der Botschaft zum FIDLEG¹⁵² qualifiziert werden können. Besteht die Prospektspflicht, wäre im konkreten Fall zu prüfen, ob eine Ausnahmeregelung Anwendung findet. Insbesondere muss kein Prospekt veröffentlicht werden, wenn das öffentliche Angebot über einen Zeitraum von 12 Monaten berechnet einen Gesamtwert von 100'000 Franken nicht übersteigt¹⁵³ oder wenn Effekten, die von Einrichtungen mit ideellem Zweck zur Mittelbeschaffung für nicht gewerbliche Ziele ausgegeben werden¹⁵⁴. Sind die Anleiensobligationen hingegen nicht als Effekten ausgestaltet, entfällt die Prospektspflicht. In jedem Fall ist aber für Anleiensobligationen ein Basisinformationsblatt zu erstellen, da es sich um Finanzinstrumente handelt¹⁵⁵. Im Rahmen von Crowdfunding-Aktivitäten muss das Basisinformationsblatt die wesentlichen Informationen zum Finanzinstrument enthalten, namentlich die Kosten und die Risiken. Es soll für die nötige Transparenz sorgen, insbesondere angesichts des Risikos, dass die Geldgeber ihren Einsatz beziehungsweise Anleiensbetrag verlieren können. Die vorgeschlagene Regelung im FIDLEG, Crowdlending über Anleiensobligationen mittels einfachem Basisinformationsblatt abzuwickeln, soll den Bedürfnissen der Branche nach Rechtssicherheit nachkommen.

Bei Crowdinvesting stellen in der Regel die Beteiligungspapiere (Aktien, Genussscheine oder Partizipationsscheine) Effekten dar¹⁵⁶, weshalb bei Unterbreitung eines öffentlichen Angebots ein Prospekt nach Art. 37 der Botschaft zum FIDLEG veröffentlicht werden muss.

9.5.4.3 Erleichterungen für Crowdfunding betreffend Entgegennahme und Weiterleitung von Gelder

Am 20.04.2016 hat der Bundesrat diverse Massnahmen zugunsten von innovativen Finanztechnologien (FinTech) in Auftrag gegeben.¹⁵⁷ Diese kommen dem in der Studie von 2013 ausgemachten Handlungsbedarf der Ausnahmeregelung zur Entgegennahme und Weiterleitung von Gelder entgegen.

In seiner Medienmitteilung hielt der Bundesrat fest, dass FinTech-Unternehmen unter die Ausnahme von Art. 5 Abs. 3 Bst. c der Bankenverordnung¹⁵⁸ fallen können und vom Anwendungsbereich des Bankengesetzes ausgenommen sind, wenn sie fremde Gelder allein zum Zweck der Weiterleitung entgegennehmen, ohne einen Zins zu bezahlen, und die Abwicklung (Weiterleitung an einem im Voraus bestimmten Begünstigten oder Rücküberweisung an die Geldgeber) vorgängig bestimmt ist. Dies ist bei Crowdfunding-Plattformen regelmässig der Fall. Die geltenden gesetzlichen Bestimmungen für eine bewilligungsfreie Abwicklung

¹⁴⁹ Bundesgesetz über den Konsumkredit vom 23. März 2001 (KKG SR 221.214.1)

¹⁵⁰ Art. 1156 OR (SR 220)

¹⁵¹ Art. 5 Abs. 3 Bst. b BankV (SR 952.02)

¹⁵² „Effekten: vereinheitlichte und zum massenweisen Handel geeignete Wertpapiere, Wertrechte, Derivate und Bucheffekten.“

¹⁵³ Art. 38 Abs. 1 Bst. e der Botschaft zum FIDLEG

¹⁵⁴ Art. 39 Bst. i der Botschaft zum FIDLEG

¹⁵⁵ Art. 60 der Botschaft zum FIDLEG

¹⁵⁶ Art. 3 Bst. c der Botschaft zum FIDLEG

¹⁵⁷ Bundesrat (2016)

¹⁵⁸ SR 952.02

von Finanztransaktionen finden auch für Dienstleistungen von FinTech-Unternehmen Anwendung.

Am 2. November 2016 hat der Bundesrat das Eidgenössische Finanzdepartement (EFD) beauftragt bis Anfang 2017 eine Vernehmlassungsbotschaft auszuarbeiten, um Markteintrittshürden für Anbieter im FinTech-Bereich zu verringern und die Rechtssicherheit für die Branche insgesamt zu erhöhen. Die Anpassungen umfassen drei sich ergänzende Elemente:

1. Festlegung einer expliziten maximalen Frist von 60 Tagen in der Bankenverordnung (BankV) für das Halten von Geldern auf Abwicklungskonten. Die Mittelbeschaffung für ein Crowdfunding-Projekt kann damit erleichtert werden.
2. Erweiterung der bewilligungsfreien Tätigkeit durch Schaffung eines Innovationsraums („Sandbox“). In diesem Raum kann ein Anbieter unbeschränkt viele Publikumseinlagen bis zu einem Gesamtwert von 1 Million Franken entgegennehmen, ohne dass eine Bewilligung der FINMA notwendig ist. Diese Tatsache muss indessen offengelegt werden. Auch finden die geltenden Geldwäschereibestimmungen bei der „Sandbox“ Anwendung.
3. Schaffung einer neuen Bewilligungskategorie (FinTech-Lizenz) im Bankengesetz (BankG) für Institute, die sich auf das Passivgeschäft (Entgegennahme von Publikumseinlagen) beschränken und somit kein Aktivgeschäft mit Fristentransformation betreiben. Für diese Kategorie sollen tiefere regulatorische Anforderungen gelten als für klassische Banken. So ist eine Beteiligung am Einlegerschutzsystem nicht vorgesehen. Die von Anbietern mit FinTech-Lizenz entgegengenommenen Publikumseinlagen dürfen insgesamt den Wert von 100 Millionen Franken nicht überschreiten. Sofern der Schutz des einzelnen Kunden durch besondere Auflagen gewährleistet ist, kann die FINMA einen höheren Schwellenwert zulassen.

Neben der Ausarbeitung einer Vernehmlassungsvorlage hat der Bundesrat das EFD beauftragt, in Zusammenarbeit mit den interessierten Behörden, zusätzliche Abklärungen zur Verringerung weiterer Markteintrittshürden für FinTech-Unternehmen vorzunehmen, namentlich ausserhalb des Finanzmarktrechts (z.B. rechtliche Behandlung von virtuellen Vermögenswerten und Währungen).

9.5.5 Internationaler Vergleich regulatorischer Entwicklungen

Spezifische Crowdfunding-Regulierungen sind in verschiedenen Jurisdiktionen unterschiedlich weit fortgeschritten oder nicht vorhanden. Seitens der Plattformbetreiber besteht unterschiedlicher Anpassungsbedarf an lokale Marktgegebenheiten und gesetzliche Rahmenbedingungen. Ziel des vorliegenden Vergleiches ist somit nicht, umfassend über die entsprechenden Regulierungen in einzelnen Ländern zu informieren, sondern einen allgemeinen Überblick über die regulatorischen Stossrichtungen in wichtigen Crowdfunding Märkten ausserhalb der Schweiz zu vermitteln, wobei kein Anspruch auf Vollständigkeit besteht.

USA

Der am 5. April 2012 erlassene *Jumpstart Our Business Startups Act* (JOBS Act) schuf die formelle Grundlage für eine erleichterte Kapitalaufnahme mittels Crowdfunding durch eine entsprechende Anpassung des *Securities Act of 1933*. Diese ermöglicht die Verwendung von durch die *Securities and Exchange Commission* (SEC) zugelassenen Internetportalen für Privatplatzierungen, was durch das vorherige Recht stark eingeschränkt war. Die allgemeinen Bestimmungen betreffend Crowdfunding traten per 16. Mai 2016 in Kraft¹⁵⁹.

Die neue Regulierung erlaubt Emittenten eine Kapitalaufnahme im Umfang von insgesamt bis zu 1 Mio. USD pro Jahr ohne eine Registrierungspflicht bei der SEC und ohne Prospekterfordernis. Dennoch müssen die Emittenten der SEC wie auch der Plattform und den Anlegern eine Reihe von Informationen zur Verfügung stellen (z.B. Besitz- und Kapitalstruk-

¹⁵⁹ SEC: [“The Securities and Exchange Commission is adopting new Regulation Crowdfunding – Final Rule“](#)

tur, Rechtsform, Geschäftssitz, Bilanzen). Im Übrigen dürfen die Plattformen keine Anlageberatung betreiben oder einzelne Investitionsmöglichkeiten auf ihrer Plattform bewerben, sondern nur die Plattform als Ganzes. Gemäss geltendem Gesetz, dürfen Crowdfunding-Plattformen auch keine Investorengelder in Empfang nehmen oder halten, es sei denn es handle sich um einen bei der *Financial Industry Regulatory Authority* (FINFRA) registrierten Anbieter.

Auf Investorensseite besteht eine jährliche Investitionsobergrenze von 2'000 USD bis maximal 5 Prozent des Einkommens oder des Nettovermögens, falls das Jahreseinkommen oder das Nettovermögen weniger als 100'000 USD betragen. Andernfalls beträgt die jährliche Obergrenze 10 Prozent des Einkommens oder des Nettovermögens, in jedem Fall jedoch maximal 100'000 USD. Überdies bestehen innerhalb des ersten Jahres Beschränkungen hinsichtlich des Weiterverkaufs der Wertpapiere¹⁶⁰.

Für Crowdlending-Plattformen gelten die allgemeinen gesetzlichen Bestimmungen für die Kreditvergabe sowie entsprechende Lizenzierungserfordernisse, d.h. es bestehen keine spezifischen regulatorische Erleichterungen gegenüber anderen Akteuren im Kreditgeschäft.

Am 4. April 2016 veröffentlichte die amerikanische Vollzugsbehörde (FinCEN) für Geldwäschereibestimmungen ein Regulierungsvorschlag, welcher vorsieht, dass Crowdfunding Portale den gleichen Geldwäschereigesetzen unterworfen werden wie andere Wertschriftenhändler¹⁶¹.

Vereinigtes Königreich

Der britische Gesetzgeber verfolgt den Ansatz, Crowdfunding als Geschäftsmodell im Rahmen der bestehenden Regulierung mit gezielten Anpassungen zu regulieren. Eine erste Vernehmlassung betreffend Crowdfunding wurde im Oktober 2013 durchgeführt¹⁶². Die vorgeschlagenen Massnahmen zielten auf eine Verbesserung des Anlegerschutzes im Rahmen einer „*light touch*“ Regulierung ab. Seit dem 1. April 2014 reguliert die *Financial Conduct Authority* (FCA) nunmehr sowohl Crowdlending als auch Crowdinvesting, jedoch nicht Crowddonation sowie „prepayment“ oder „rewards-based“ Crowdfunding¹⁶³. Dabei sieht die FCA für Crowdlending-Aktivitäten auf Grund tiefer eingeschätzter Risiken eine weniger weitgehende Regulierung vor als für Crowdinvesting-Aktivitäten.

2014 wurde eine neue Regulierung für „*operating an electronic system in relation to lending*“ eingeführt. Die neuen Vorschriften für Crowdlending-Plattformen beinhalten beispielsweise Restriktionen bei der Bewerbung von Kunden, Einstufungstests bzgl. Risikobeurteilungsfähigkeit der Investoren oder auch breitgefaste Reportingpflichten gegenüber der FCA (z.B. bzgl. der finanziellen Lage der Plattform, Kundeneinlagen, Kundenbeschwerden)¹⁶⁴. Ebenfalls bestehen für Crowdlending-Plattformen Mindestkapitalvorschriften. Diese betragen derzeit 20'000 Pfund (resp. 50'000 Pfund ab dem 1. April 2017) oder einen in vier Tranchen abgestuften volumenbasierten Prozentsatz sämtlicher über die Plattform gewährter Kredite, sofern dieser das fixe Mindestkapital von 20'000 Pfund übersteigt - angefangen bei 0.2 Prozent auf den ersten 50 Mio. Pfund bis 0.05 Prozent der Kredite oberhalb einer Gesamtsumme von 500 Mio. Pfund.

Aktivitäten, wie z.B. Bewerbung von Effekten und Ermöglichung der Kapitalbeschaffung mittels Verkauf von Anteilspapieren, Obligationen oder kollektiver Anlagen, welche typischerweise Gegenstand eines Crowdinvesting-Modells sind, waren schon zuvor von der FCA reguliert, allerdings führte letztere neue Regulierungen für sogenannte „*non-readily realisable securities*“ ein. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um nicht an geregelten Börsenplätzen

¹⁶⁰ SEC; Investor Bulletin; [Crowdfunding for Investors](#); 16.2. 2016

¹⁶¹ Financial Services Regulation Tomorrow: [“FinCEN proposes subjecting crowdfunding portals to AML requirements”](#); 4.4.2016

¹⁶² FCA; Consultation Paper: [“The FCA’s regulatory approach to crowdfunding and similar activities”](#); Oktober 2013

¹⁶³ FCA: [“Crowdfunding”](#) 19.1.2016

¹⁶⁴ FCA: [“The FCA’s regulatory approach to crowdfunding over the internet; Feedback to CP13/13 and final rules”](#)

gehandelte und grossen Risiken unterworfenen Beteiligungspapiere. Die Bestimmungen beinhalten beispielsweise besondere Restriktionen und Auflagen für Werbung gegenüber unterschiedlichen Typen von Investoren, abhängig von deren finanziellen Lage und Erfahrungsgrad. Grundsätzlich dürfen Einzelanleger nicht mehr als 10 Prozent ihres Nettovermögens in nicht handelbare Wertschriften investieren. Weitere Verpflichtung zur Bereitstellung von vollständigen, transparenten und objektiven Informationen. Gemäss dem *Financial Services and Markets Act 2000* besteht eine Ausnahme von der Prospektpflicht von öffentlich angebotenen und übertragbaren Wertpapieren bis zu einem Schwellenwert von 5 Millionen Euro pro Emittent und Jahr.

Crowdfunding-Plattformen werden im Übrigen nicht vom *Financial Services Compensation Scheme* (FSCS) erfasst, d.h. es besteht kein Schutz im Sinne einer Einlagensicherung oder Anlegerentschädigung¹⁶⁵.

Frankreich

In Frankreich ist am 1.10.2014 eine spezifische Regulierung für Crowdfunding (*financement participatif*) via Internetplattform in Kraft getreten¹⁶⁶. Im Rahmen der Gesetzesreform wurden Crowdfunding-Plattformen einer Aufsicht unterstellt und strenge Massstäbe an ihre Tätigkeit angelegt. Beispielsweise wurden zwei spezifische regulatorische Rahmen für Crowdfunding-Plattformen geschaffen, zum einen der Status des „Schwarminvestmentberaters“ (*conseil en investissement participatif / CIP*), auf dessen Internet-Plattform Crowdinvesting-Projekte angeboten werden können – und zum anderen wurde die Funktion des „Schwarmfinanzierungsvermittlers“ (*intermédiaire en financement participatif / IFP*), auf dessen Internet-Plattform verzinsliches oder zinsloses Crowdlending angeboten werden können.

Plattformbetreiber können sich im Übrigen auch als *prestataire de services d'investissement* (PSI) oder als Kreditinstitute registrieren lassen, was mehr geschäftliche Freiheiten bietet, jedoch auch mit höheren Anforderungen verbunden ist.

Die Ausgabe von Wertpapieren im Rahmen von Crowdinvesting ist seit der Gesetzesänderung des *Code monétaire et financier* ausdrücklich von den Bestimmungen über das öffentliche Angebot von Wertpapieren ausgenommen und von der Prospektpflicht befreit. Trotz Entfallens der Prospektpflicht sind vom Emittenten bestimmte Angaben zu machen, wie etwa: Beschreibung des Projektes; Organigramm der Geschäftsführung; bestehende Jahresabschlüsse, etc. Überdies dürfen CIPs keine Gelder von Investoren entgegennehmen.

Eine reine Crowdinvesting-Plattform darf nur solche Angebote vorstellen, bei denen die Emittenten gewöhnliche und nicht börsennotierte Aktien (*actions ordinaires*) oder Unternehmensanleihen mit festem Zinssatz (*obligations taux fixe*) ausgeben möchten. Für die Zulassung als Schwarminvestmentberater ist kein Mindestkapital erforderlich, allerdings müssen diese stets juristischen Personen französischen Rechts sein. Die Aktivität darf sich aufgrund des nationalen Aufsichtsrechts nur auf Frankreich erstrecken. Überdies sind Schwarminvestmentberater an die Gesetze zur Bekämpfung der Geldwäscherei und der Terrorismusfinanzierung gebunden. Sie müssen sich in ein spezielles Register für Finanzintermediäre (ORIAS¹⁶⁷) eintragen lassen und ihre Tätigkeit wird zudem von der *Autorité des marchés financiers* (AMF) überwacht. Schwarminvestmentberater dürfen von den Emittenten ein offenkundig verpflichtendes Honorar erhalten, es ist ihnen jedoch untersagt, selbst Anteile zu kaufen, die auf ihrer Plattform angebotenen werden. Obwohl ausländische Gesellschaften als Emittenten eines Crowdinvesting-Projekts akzeptiert werden könnten, raten die französische Nationalbank *Banque de France* und die AMF aufgrund der juristischen Schwierigkeiten davon ab¹⁶⁸.

Als weitere wichtige Neuerungen gilt die Lockerung des im *Code monétaire et financier* verankerten Bankmonopols zugunsten des Crowdlendings. Variabel verzinsliche Darlehen sind

¹⁶⁵ Nabarro Briefing: "[FCA reviews crowdfunding regulation regime](#)"; 24.3.2015

¹⁶⁶ Banque de France; Agréments et autorisations: [Le financement participatif \(Crowdfunding\)](#)

¹⁶⁷ Website: <https://www.orias.fr/espace-professionnel>

¹⁶⁸ Banque de France: "[S'informer sur le nouveau cadre applicable au financement participatif](#)"; 30.09.2014

im Rahmen des Crowdlendings weiterhin nicht erlaubt. Möglich ist neu jedoch das Einwerben von festverzinslichen Darlehen von juristischen Personen sowie natürlichen Personen, die einen gewerblichen Zweck verfolgen oder eine Ausbildung finanzieren möchten. Dabei ist die Dauer des Darlehens auf maximal sieben Jahre begrenzt und die Höchstsumme, die ein einzelner Darlehensgeber pro Projekt gewähren darf, beträgt 1'000 Euro. Die Höchstsumme, die ein Emittent pro Projekt einwerben darf, beträgt 1 Million Euro. Die Funktion des Schwarmfinanzierungsvermittlers bleibt allerdings auf eine reine Zusammenführungsfunktion beschränkt: Die Entgegennahme von Geldern im Zusammenhang mit Zahlungen zwischen Emittent und Anleger ist ihm untersagt, andernfalls müsste er die zusätzliche aufsichtsrechtliche Zulassung als Zahlungsdienstleister beantragen.

Bei Crowddonation unterliegen Spenden betreffend ihrer Höhe und Häufigkeit nach keinerlei Beschränkung. Auch fallen reine Crowddonation-Plattformen nicht unter die allgemeinen Zulassungsvorschriften und der französische Gesetzgeber unterscheidet innerhalb des Bereichs Crowddonation nicht zwischen Projekten mit und ohne Gegenleistung¹⁶⁹.

Deutschland

Wenn eine Crowdfunding-Plattform das Angebot von Wertschriften, Vermögensanlagen oder Anteilen an Investmentvermögen erleichtert, übt diese Finanzdienstleistungen im Sinne des Deutschen Kreditwesengesetzes aus und unterliegt einer Lizenzpflicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Die meisten deutschen Crowdfunding-Plattformen bieten jedoch sog. partiarische Darlehen und Nachrangdarlehen oder stille Beteiligungen an, welche unter Erfüllung bestimmter Bedingungen von der Lizenzierungspflicht befreit sind und nur eine Lizenz im Sinne der Gewerbeordnung erfordern¹⁷⁰.

Das am 23. April 2015 vom Deutschen Bundestag beschlossene Kleinanlegerschutzgesetz, enthält die ersten spezifischen Crowdfunding Vorschriften Deutschlands. Das Gesetz¹⁷¹ sieht unter anderem eine weitgehende Befreiung der partiarischen Darlehen und Nachrangdarlehen von den Pflichten des Vermögensanlagengesetzes vor, welche ausschliesslich über eine Internet-Dienstleistungsplattform vermittelt werden, sofern diese ein Gesamt-Emissionsvolumen von 2.5 Millionen Euro nicht übersteigen¹⁷². Beispielsweise besteht eine Befreiung von der Prospektpflicht, ein Informationsblatt muss jedoch weiterhin verteilt werden. Ferner gelten Obergrenzen für die Beteiligungshöhe der Anleger: Der Gesamtbetrag der Vermögensanlage, die von einer natürlichen Person erworben wird, darf 1000 Euro oder das Doppelte ihres Monatsgehaltes, - bis zu einer Obergrenze von 10'000 Euro - nicht übersteigen. Für Anleger, die in einer Selbstauskunft darlegen, dass sie über ein frei verfügbares Vermögen von mindestens 100'000 Euro verfügen, gilt dieselbe Obergrenze von 10'000 Euro. Kapitalgesellschaften sind von der Einhaltung dieser Grenzen vollständig befreit. Für den Anleger besteht ein vertraglich nicht ausschliessbares zweiwöchiges Widerrufsrecht. Das Kleinanlegerschutzgesetz erweitert überdies die Befugnisse der BaFin betreffend Untersagung des Vertriebs und der Bewerbung bestimmter Produkte¹⁷³.

Supranationale regulatorische Entwicklungen

Auf EU-Ebene existiert derzeit keine spezifische Crowdfunding-Regulierung. Mit dem Ziel, das Potential und die Risiken von Crowdfunding festzustellen, wurden jedoch verschiedene Studien und Konsultationen durchgeführt¹⁷⁴.

Im Lichte des inhärent grenzüberschreitenden Potentials Internet-basierter Finanzdienstleistungen bekundet die europäische Bankenaufsicht (EBA) in einem Positionspapier¹⁷⁵ die

¹⁶⁹ Recht der Internationalen Wirtschaft; Heft 6/2015 Clasen; "Crowdfunding in Frankreich"

¹⁷⁰ European Crowdfunding Network: "[Review of Crowdfunding Regulation 2014](#)"; 12.12.2014

¹⁷¹ Bundesministerium der Finanzen: "[Fragen zum Kleinanlegerschutz](#)"; 18.5.2015

¹⁷² [Vermögensanlagengesetz](#): § 2a „Befreiungen für Schwarmfinanzierungen“

¹⁷³ BaFin: Kleinanlegergesetz: "[Neues Gesetz tritt in Kraft](#)"; 10.7.2015

¹⁷⁴ Europäische Kommission: "http://ec.europa.eu/finance/general-policy/crowdfunding/index_de.htm"

¹⁷⁵ EBA: "[Opinion of the European Banking Authority on lending-based crowdfunding](#)"; 26.2.2015

Wünschbarkeit einer konvergierenden Aufsichtspraxis innerhalb der EU zwecks Vermeidung regulatorischer Arbitrage, der Gewährleistung gleich langer Spiesse sowie zur Stärkung des Vertrauens der Marktteilnehmer. Die EBA erwähnt zudem, dass die Konvergenz im derzeitigen Entwicklungsstadium auf bestehendem EU-Recht basieren soll und der europäische Gesetzgeber primär darauf fokussieren soll, hinsichtlich der Gesetzesauslegung Klarheit zu schaffen.

Am 21. Dezember 2015 veröffentlichte die Internationale Organisation der Wertpapieraufsichtsbehörden (IOSCO) basierend auf einer Befragung ihrer 23 Mitglieder eine Stellungnahme zur Regulierung von Crowdfunding¹⁷⁶. Dabei erachtet es die IOSCO angesichts dessen, dass die meisten regulatorischen Regimes für Crowdfunding erst kürzlich implementiert wurden als noch verfrüht, bereits einen internationalen Aufsichts- und Regulierung-Ansatz für Crowdfunding Aktivitäten vorzuschlagen. Allerdings regt die IOSCO die nationalen Regulatoren an, bei der Ausgestaltung ihrer nationalen Regimes, grenzüberschreitende Implikationen wie auch Risiken im Zusammenhang des Kundenschutzes, der hohen Ausfallwahrscheinlichkeit von Start-up Unternehmen oder auch der Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung zu berücksichtigen. Konkret regt die IOSCO vor diesem Hintergrund die Betrachtung insbesondere der folgenden Massnahmen an: Standardisierte Registrierung und Zulassungsverfahren; Offenlegungs- und Reportingpflichten; Einschränkung der zugelassenen Geschäftsbereiche; Investitionsobergrenzen pro Investor innerhalb einer bestimmten Zeitperiode; Erfordernis der Aufbewahrung des Investorenkapitals durch Vermögensverwalter.

9.5.6 Parlamentarische Vorstösse

Die Unternehmensfinanzierung ohne Einbezug etablierter Finanzintermediäre ist Gegenstand von mehreren parlamentarischen Vorstössen. Diese sind im Anhang 10 erwähnt. Nachfolgend werden ausgewählte Vorstösse kurz beschrieben.

In Erfüllung des Postulats 13.4237 „Für eine bessere Entwicklung innovativer Jungunternehmen“ legt der Bundesrat dem Parlament den vorliegenden Bericht zur Entwicklung innovativer Jungunternehmen in der Schweiz vor.

Das Postulat 14.4296 „Partizipative Ökonomie. Fördern, Rahmenbedingungen umreissen, für künftige Herausforderungen gewappnet sein“ zielt auf die Förderung der partizipativen Ökonomie ab. Der Bundesrat beantragt seine Annahme. Das Postulat wurde vom Nationalrat angenommen.

Die Motion 14.4300 „Crowdfunding fördern und das Investieren in KMU vereinfachen“ strebt die Förderung des Crowdfunding und die Vereinfachung des Investierens in KMU an. In seiner Stellungnahme verwies der Bundesrat auf die beabsichtigte Behandlung des Crowdfunding-Marktes in der Schweiz im Rahmen des vorliegenden Berichtes in Erfüllung des Postulates 13.4237 schon vorgesehen ist und beantragte die Ablehnung der Motion. Die Motion wurde im Nationalrat bis Juni 2016 noch nicht behandelt.

Die Interpellation 15.3917 „Crowdfunding. Im Spannungsfeld von wirtschaftlichen Innovationen und Anlegerschutz“ interessiert sich für Crowdfunding im Spannungsfeld zwischen wirtschaftlichen Innovationen und Anlegerschutz. Seitens des Bundesrates wurde auf die verschiedenen Arten von Crowdfunding, auf die Risiken der Anleger sowie auf die rechtlichen Bestimmungen eingegangen.

Das Postulat 15.4086 „Für einen wettbewerbsfähigen Finanzplatz im Bereich neuer Finanztechnologien“ wurde von der Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrates im November 2015 eingereicht und betrifft die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes im Bereich neuer Finanztechnologien. Der Bundesrat wird beauftragt, Massnahmen zu prüfen, welche die Branche und damit den Finanzplatz Schweiz im internationalen

¹⁷⁶ IOSCO: [“Statement on Addressing Regulation of Crowdfunding”](#); Dezember 2015

Wettbewerb stärken. Der Bundesrat beantragt die Annahme des Postulats. Gegenwärtig ist das Postulat noch hängig (Stand Juni 2016).

9.5.7 Fazit

Der Bundesrat und die FINMA haben das Potential von FinTech insgesamt und Crowdfunding im vorliegenden Fall für die Innovation im Finanzmarkt und die Finanzierung von Start-ups und KMU erkannt.

Mit dem Faktenblatt der FINMA zu Crowdfunding wurde deren Rechtsverständnis transparent dargelegt. Massnahmen zur Reduzierung oder Beseitigung der regulatorischen Hürden wurden geschaffen. Die Botschaft zum FIDLEG sieht für das Crowdfunding beziehungsweise Crowdlending in Form von Unternehmensanleihen eine Befreiung von der allgemeinen Prospektpflicht vor und führt ein einfaches Basisinformationsblatt ein.

Der Bundesrat hat mittels einer Medienmitteilung die Anwendbarkeit der geltenden gesetzlichen Bestimmungen für eine bewilligungsfreie Abwicklung von Finanztransaktionen auch für Dienstleistungen von FinTech-Unternehmen bekräftigt. Anders ausgedrückt können Crowdfunding-Plattformen unter die entsprechende Ausnahmeregelung der Bankenverordnung fallen und vom Anwendungsbereich des Bankengesetzes ausgenommen werden.

Ausserdem hat der Bundesrat das Eidgenössische Finanzdepartement beauftragt, bis Anfang 2017 eine Vernehmlassungsbotschaft auszuarbeiten, um Markteintrittshürden für Anbieter im FinTech-Bereich zu verringern und die Rechtssicherheit für die Branche insgesamt zu erhöhen. Dabei soll in der Bankenverordnung eine Frist von 60 Tagen für das Halten von Geldern auf Abwicklungskonten festgelegt und die bewilligungsfreie Tätigkeit erweitert werden. Ausserdem soll eine neue Bewilligungskategorie für FinTech-Unternehmen geschaffen werden.

9.6 Erleichterungen der Unternehmensgründung

9.6.1 Abschaffung der notariellen Beurkundungspflicht für einfach strukturierte Gesellschaften

Für die Gründung einer Kapitalgesellschaft ist zwingend eine öffentliche Beurkundung erforderlich (OR Art. 629 Abs. 1, Art. 777 Abs. 1 und Art. 830). Dies führt bei der gründenden Gesellschaft zu Kosten und andererseits benötigt eine Gründung in der Schweiz mehr Zeit als in anderen Ländern. Letzterer ist einer der Gründe, wieso die Schweiz beim Teilindikator „Starting a Business“ des Doing Business Indikators der Weltbank von 2016 nur an 69. Stelle figuriert.¹⁷⁷

In der Vernehmlassungsvorlage zur Änderung des Obligationenrechts vom 19. Dezember 2012¹⁷⁸ hat das Eidgenössische Justiz- und Polizeidepartement EJPD Erleichterungen bei der Gründung und Auflösung von Kapitalgesellschaften vorgeschlagen. Das Ziel war es, dass einfach strukturierte Kapitalgesellschaften ohne Mitwirkung von Drittpersonen gegründet, aufgelöst und liquidiert werden können. Auf das Erfordernis der öffentlichen Beurkundung sollte demnach verzichtet werden können, wenn die Statuten einer Aktiengesellschaft oder einer GmbH ausschliesslich den gesetzlich vorgeschriebenen Inhalt enthalten und die Einlagen in Geld geleistet werden. In Verbindung mit der Modernisierung des Handelsregisters sollte die Grundlage für die Gründung einer solchen Kapitalgesellschaft innerhalb eines Werktags gelegt werden.

Aus verschiedenen Gründen stiess der damalige Vorschlag in der Vernehmlassung auf Ablehnung.¹⁷⁹ Aufgrund der angespannten wirtschaftlichen Lage der Schweiz hat der Bundesrat

¹⁷⁷ Weltbank (2016)

¹⁷⁸ <https://www.bj.admin.ch/dam/data/bj/wirtschaft/gesetzgebung/handelsregister/vn-ber-d.pdf>

¹⁷⁹ Bundesamt für Justiz (2013)

entschieden, die Bestimmungen zur Aufhebung der öffentlichen Beurkundung als Formerfordernis, wie sie der Vorentwurf zur Modernisierung des Handelsregisters vom 19.12.2012 vorsah, in die laufende Aktienrechtsrevision zu übernehmen. Der Bundesrat hat dem Parlament am 23. November 2016 die entsprechende Botschaft zur Änderung des Obligationenrechts vorgelegt. Die Aufhebung der öffentlichen Beurkundung für einfache Verhältnisse würde für die Unternehmen eine deutliche Erleichterung und Kostenersparnis bedeuten, was aufgrund des starken Frankens und der aktuellen Wirtschaftslage besonders wichtig erscheint.

9.6.2 Prüfung der Dienstleistungsfreizügigkeit im Notariatswesen

Im Rahmen des Berichts zur administrativen Entlastung von Unternehmen¹⁸⁰, hat der Bundesrat das WBF beauftragt zu prüfen, inwiefern das Notariatswesen weiter liberalisiert und welche Massnahmen zu einer Entlastung der Unternehmen führen könnten. Im Vordergrund steht dabei die Prüfung der Dienstleistungsfreizügigkeit über die Kantons Grenzen hinaus.

9.7 E-Government Angebote für Start-ups

E-Government ist ein Mittel, um die administrative Belastung der Unternehmen zu reduzieren. Gerade für Start-ups ist es zentral, dass sie ihre Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten und den Aufbau ihres Unternehmens einsetzen können und möglichst wenig mit administrativen bzw. regulatorischen Tätigkeiten belastet werden. Ziel ist es, die Verwaltungstätigkeit mit Hilfe der Informations- und Kommunikationstechnik so bürgernah und so wirtschaftlich wie möglich zu gestalten. Im Zentrum steht die Vereinfachung von Bewilligungs-, Antrags- und Meldeverfahren. Dazu tragen unter anderem folgende Angebote des Bundes bei:

a. KMU-Portal

Die Webseite www.kmu.admin.ch ist als zentrale Anlaufstelle für KMU konzipiert. Die Webseite wird seit 2001 betrieben und laufend weiterentwickelt. Ziel dieses Portals ist, praxisrelevante Informationen und Werkzeuge für kleinere und mittlere Unternehmen zur Verfügung zu stellen – von der Gründung bis zur Nachfolgeregelung. Weiter wird auf Online-Behördendienstleistungen hingewiesen.

b. StartBiz.ch

Der Online-Schalter für Unternehmensgründung (www.StartBiz.ch) ist eine transaktionsorientierte Plattform. Ziel ist es, die Neugründung von Unternehmen in der Schweiz zu unterstützen und zu vereinfachen. Ein Dialog-System führt durch den Anmeldeprozess beim Handelsregister, bei der Mehrwertsteuer, der AHV und der Unfallversicherung. Die Plattform wird seit 2004 betrieben und laufend weiterentwickelt. Seit 2014 ist beispielsweise die vollelektronische Handelsregisteranmeldung für Einzelfirmen mittels SuisseID möglich. Zudem wurde die vollelektronische Datenübermittlung in strukturierter Form an die SUVA umgesetzt. Der geplante One-Stop-Shop (siehe unten) soll StartBiz.ch ablösen.

c. Bewilligungsdatenbank

Die Webseite www.bewilligungen.admin.ch bietet eine zentrale Übersicht über alle Bewilligungen, die für die Ausübung einer beruflichen Tätigkeit in der Schweiz notwendig sind. Ziel ist es, eine zentrale Datenbank anzubieten, wo Berufstätige die Bewilligungspflicht abklären können.

d. One-Stop-Shop

Bis Ende 2017 wird StartBiz durch den „One-Stop-Shop“ abgelöst, der längerfristig unterschiedliche Behördengänge medienbruchfrei auf bundes-, kantonaler und kommunaler Stufe beinhalten soll. Nach Abschluss des Projekts Ende der Legislaturperiode soll der One-Stop-Shop laufend ausgebaut werden. Ein solcher "One-Stop-Shop" soll für die Unternehmen 24

¹⁸⁰ Bundesrat (2015a), S. 92

Stunden, 365 Tage im Jahr verfügbar sein und mit einer elektronischen Identität bzw. entsprechenden Zugangsberechtigungen ausgestattet sein. Zentral ist bei diesem Ansatz, dass er auf den von einzelnen Behörden elektronisch angebotenen Dienstleistungen aufbaut und diese über einen virtuellen One-Stop-Shop verbindet. Die Kompetenzen zwischen Behörden wie auch zwischen den föderalen Stufen bleiben damit unberührt.

9.8 Schlussfolgerungen zu ausgewählten regulatorischen Rahmenbedingungen für die Start-up Förderung in der Schweiz

Die Schweiz ist im internationalen Vergleich bei der Standortattraktivität im Allgemeinen und der administrativen Belastung im Speziellen gut bis sehr gut positioniert. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Schweiz gehören über alles gesehen zu den besten der Welt. Die Herausforderung liegt darin, die Rahmenbedingungen ständig an die Dynamik der Wirtschaft und der technologischen Entwicklung anzupassen.

So hat der Bundesrat am 11. Januar 2017 den Bericht „Rahmenbedingungen der digitalen Wirtschaft“ verabschiedet und dabei Prüfaufträge unter anderem für Massnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen in den Bereichen Beherbergungs-Dienstleistungen, Wettbewerbsrecht, Mobilitätsdienstleistungen sowie betreffend Bildung und Forschung erteilt..

Weitere Verbesserungen der Rahmenbedingungen wird der Bundesrat im Bericht zur Abschreibung der Motion 13.4184 prüfen. Ziel dabei ist es u.a., Investitionen in Start-ups durch Pensionskassen zu erleichtern.

Zudem hat er auch bei der Förderung von FinTech regulatorischen Handlungsbedarf erkannt. Er hat deshalb das Eidgenössische Finanzdepartement beauftragt, bis Anfang 2017 eine Vernehmlassungsbotschaft auszuarbeiten, um Markteintrittshürden für Anbieter im FinTech-Bereich zu verringern und die Rechtssicherheit für die Branche insgesamt zu erhöhen. Dabei soll in der Bankenverordnung eine Frist von 60 Tagen für das Halten von Geldern auf Abwicklungskonten festgelegt, die bewilligungsfreie Tätigkeit erweitert und eine neue Bewilligungskategorie für FinTech-Unternehmen eingeführt werden.

Der Bundesrat strebt auch Erleichterungen bei der Firmengründung an. So schlägt er dem Parlament vor, Bestimmungen zur Aufhebung der öffentlichen Beurkundung als Formerfordernis für die Gründung und Auflösung von einfach strukturierten Kapitalgesellschaften in die laufende Aktienrechtsrevision zu übernehmen. Zudem soll auch die Dienstleistungsfreizügigkeit im Notariatswesen über die Kantons Grenzen hinaus geprüft werden.

Auch E-Government-Angebote helfen, dass sich Start-ups auf wertschöpfende Tätigkeiten und den Aufbau ihres Unternehmens fokussieren können und möglichst wenig mit administrativen bzw. regulatorischen Tätigkeiten belastet werden. Zu diesem Zweck werden Angebote wie das KMU-Portal, StartBiz oder die Bewilligungsdatenbank laufend weiter entwickelt und ausgebaut. Der geplante One-Stop-Shop wird den Austausch zwischen Behörden und Unternehmen weiter vereinfachen und für die Wirtschaft zu administrativen Entlastungen führen.

10 Beratung, Ausbildung und Infrastruktur

10.1 Angebote der Kantone

10.1.1 Beratungsangebote

Alle Kantone verfügen über mindestens eine Beratungsstelle, an die sich Jungunternehmen für eine Unterstützung bei der Entwicklung und der Umsetzung eines Projekts wenden können. Firmengründer erhalten in den meisten Fällen eine kostenlose Erstberatung. Eine Liste der kantonalen Beratungsangebote befindet sich im Anhang 3. Diese beinhaltet eine Vielfalt von Angeboten, welche nach drei Kategorien in der Tabelle 9 aufgeschlüsselt sind. Personen, die ihr eigenes Unternehmen starten möchten, werden in den verschiedenen Phasen der Gründung betreut.

Tabelle 9: Kantonale Beratungsangebote

Beratung und Unterstützung bis zur Realisation des Projekts	Coaching	Netzwerke
Individuelle Beratung und Betreuung	Professionelles Coaching	Vernetzung
Businessplan-Beratung	Innovationscoaching	Technologienetzwerk
Erarbeitung des Geschäftsmodells	Mentoring	Kompetenznetzwerk
Gründungsberatung	Patenschaft	Netzwerkunterstützung
Vermittlung von Grundinformationen zur Unternehmensgründung	Rat und Tat von Experten	Vermittlung von Kontakten zu Experten, Behörden und Netzwerken
Projektbegleitung	Bereitstellung von Spezialisten	Informationsaustausch und Wissenstransfer
Beratung bei Innovationsprojekten	Voucher für Dienstleister	Türöffnerfunktionen
Unterstützung beim Aufbau der Geschäftstätigkeit		Mithilfe bei der Suche von Grundstücken oder Betriebsstätten
Unterstützung bei der Durchführung von Vorstudien, Machbarkeitsstudien und Marktstudien		
Diagnose und Beratung vor dem Start		
Begleitung nach dem Start		
Unterstützung in der Unternehmensführung und -entwicklung		
Unterstützung in der Öffentlichkeitsarbeit		
Unterstützung in Spezialthemen		
Unterstützung von Patentrecherchen und IP-Strategien		

Quelle: Anhang 3: Übersicht der kantonalen Beratungsangebote, Stand: 01.02.2016

Teilweise werden Programme gemeinsam von mehreren Kantonen umgesetzt, nicht zuletzt, weil die Neue Regionalpolitik des Bundes (NRP) Anreize setzt, damit die Kantone ihre Aktivitäten in sogenannten Regionalen Innovationssystemen (RIS) besser koordinieren und Synergien nutzen. Beispiele sind etwa BaselArea.swiss, der Verein Startfeld, das Programm „zentralschweiz innovativ“ oder die Innovationsplattform platinn. Kernaufgabe von BaselArea.swiss ist es, die Stärken des Wirtschaftsstandorts Nordwestschweiz nach aussen zu tragen sowie Firmengründer und Unternehmen aus dem In- und Ausland bei der Umsetzung ihrer Innovations- und Geschäftsvorhaben in der Region zu unterstützen. Getragen wird BaselArea.swiss von den Kantonen Basel-Landschaft, Basel-Stadt und Jura sowie von anderen baslerischen Organisationen. Startfeld wurde zur Förderung von Innovationen und Jungunternehmertum in der Ostschweiz gegründet. Die Kantone Appenzell Ausserrhoden und St. Gallen sind Mitglieder in der Trägerschaft während Appenzell Innerrhoden assoziiertes Mitglied ist. „zentralschweiz innovativ“ ist das gemeinsame Programm der sechs Zentralschweizer Kantone (Luzern, Nidwalden, Obwalden, Schwyz, Uri und Zug) zur Unterstützung von Unternehmen bei der Realisierung von innovativen Ideen und Projekten. Platinn unterstützt Jungunternehmen sowie KMU in ihren Geschäftsinnovationsvorhaben. Die Unterstützung erfolgt durch ein Netzwerk akkreditierter Coaches. Das Coaching-Modell wurde vom KMU-Instrument der EU übernommen.¹⁸¹ Sechs Kantone der Westschweiz (Freiburg, Genf, Jura, Neuenburg, Waadt und Wallis) verfügen über eine kantonale Antenne der Plattform, welche die Leistungen im Kanton koordiniert.

10.1.2 Ausbildungsangebote

Im Bereich Ausbildung bestehen ebenfalls zahlreiche kantonale Angebote. 17 Kantone (Aargau, Appenzell Ausserrhoden, Appenzell Innerrhoden, Basel-Landschaft, Basel-Stadt, Bern, Genf, Graubünden, Luzern, Neuenburg, Schaffhausen, Solothurn, St. Gallen, Tessin, Thurgau, Waadt und Wallis) unterstützen Institute oder Strukturen, welche Jungunternehmen Aus- und Weiterbildung anbieten. Die kantonalen Ausbildungsangebote sind im Anhang 4

¹⁸¹ <https://ec.europa.eu/easme/en/coaching-under-sme-instrument>

dargestellt und umfassen u.a. Selbständigkeitskurse, Gründungskurse, Unternehmerkurse, Kurse zur Firmengründung, Fachausbildungen, Seminare und spezifische Workshops.

Das Institut für Jungunternehmen (IFJ) hat Leistungsvereinbarungen betreffend Kursen zur Firmengründung mit dem Kanton Aargau, BaselArea, der Wirtschaftsförderung Luzern und dem Kanton Solothurn getroffen. Der Verein Startfeld bietet in den Kantonen Appenzell Ausserrhoden, Appenzell Innerrhoden und St. Gallen Unternehmerkurse an, die mit dem KTI-Angebot koordiniert sind. Die Struktur i-net innovation networks bietet in den Kantonen Basel-Landschaft und Basel-Stadt Unternehmerkurse für technologieorientierte Jungunternehmen an. Die verschiedenen Antennen des Vereins Genilem in Genf, Waadt und Wallis bieten Firmengründer Fachausbildungen an.

Die Kantone Bern, Graubünden, Schaffhausen, Tessin, Thurgau und Wallis verfügen über ihre eigenen kantonalen Organisationen (innoBE und BaseCamp4HighTech, KMU-Zentrum Graubünden, KMU Wirtschaftsforum Schaffhausen und Industrie- und Technozentrum Schaffhausen, Fondounipresa.ch, Startnetzwerk Thurgau und Stiftung The Ark), um Jungunternehmen Kurse, Seminare und Workshops anzubieten. Weitere Ausbildungsangebote der Kantone Aargau, Luzern, Neuenburg, St. Gallen und Waadt sind im Anhang 4 angegeben.

In 9 Kantonen (Freiburg, Glarus, Jura, Nidwalden, Obwalden, Schwyz, Uri, Zug und Zürich) bestehen keine kantonalen Ausbildungsangebote für Jungunternehmen.

10.1.3 Infrastrukturangebote

In Bezug auf Infrastrukturen für Start-ups ist das kantonale Angebot vielseitig. So wurden in 18 Kantonen (Aargau, Basel-Landschaft, Basel-Stadt, Bern, Freiburg, Genf, Graubünden, Jura, Luzern, Neuenburg, Obwalden, Schwyz, Solothurn, Tessin, Waadt, Wallis, Zug und Zürich) Strukturen aufgebaut – wiederum teilweise mit Unterstützung der Regionalpolitik –, die Unternehmen Räumlichkeiten zur Verfügung stellen, meistens zu günstigen Konditionen. Technoparks, Businessparks, Inkubatoren oder Stiftungen bieten in den vorgenannten Kantonen Unternehmen und Start-ups Infrastrukturen an. Die von den Kantonen finanzierten Infrastrukturangebote sind im Anhang 5 beschrieben und enthalten u.a. eingerichtete Einzel- und Mehrarbeitsplätze, Büros, Labors, Ateliers, Technikräume, Produktionsräume, Begegnungszonen, gemeinsam nutzbare Räumlichkeiten, Sitzungszimmer, Konferenzräume, Seminarräume, Veranstaltungsräume, Eventräume, Proberäume, Auditorien, Open Space Räume, Co-Working Places, Plattformen, Gewerberäumlichkeiten und Industriehallen.

In 8 Kantonen (Appenzell Ausserrhoden, Appenzell Innerrhoden, Glarus, Nidwalden, Schaffhausen, St. Gallen, Thurgau und Uri) bestehen keine kantonalen Infrastrukturangebote für Jungunternehmen.

10.2 Angebote des Bundes

10.2.1 Start-up- und WTT-Förderung durch KTI/Innosuisse und NRP

Die Kommission für Technologie und Innovation (KTI, inskünftig Innosuisse) ist das Förderorgan des Bundes für die wissenschaftsbasierte Innovation. Um Innovationsprozesse zu unterstützen und zu beschleunigen, agiert sie als Katalysator, indem sie über Innovationsprojekte die Praxis mit Forschungsinstitutionen zusammenbringt. Zu ihren Aufgaben gehört zudem die Unterstützung des wissenschaftsbasierten Unternehmertums sowie der Gründung und des Aufbaus wissenschaftsbasierter Unternehmen. Ferner unterstützt die KTI die Verwertung des Wissens und den Wissens- und Technologietransfer zwischen Forschung, Wirtschaft und Gesellschaft. Festgelegt sind die Aufgaben der KTI im Bundesgesetz vom 14. Dezember 2012¹⁸² über die Förderung der Forschung und der Innovation (FIFG).

¹⁸² SR 420.1

Die heutige KTI wird 2018 in eine öffentlich-rechtliche Anstalt des Bundes mit eigener Rechtspersönlichkeit mit der Bezeichnung «Schweizerische Agentur für Innovationsförderung (Innosuisse)» überführt. Damit soll die Agentur des Bundes im Interesse der Schweizer Volkswirtschaft besser für die zukünftigen Herausforderungen in der Innovationsförderung gewappnet sein. Die Eidgenössischen Räte haben am 17. Juni 2016 das Bundesgesetz über die Schweizerische Agentur für Innovationsförderung (Innosuisse-Gesetz, SAFIG) verabschiedet¹⁸³. Die Vorlage legt die Organisation der Innosuisse fest und weist ihr die bisherigen Aufgaben der KTI zu. Dabei werden zur Unterstützung des wissenschaftsbasierten Unternehmertums sowie der Gründung und des Aufbaus wissenschaftsbasierter Unternehmen einerseits in der gesamten Schweiz Programme und Initiativen unterstützt zur Sensibilisierung potenzieller Unternehmerinnen und Unternehmer und zur Schulung von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern vor und nach der Unternehmensgründung. Andererseits werden professionelle Coachings für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer angeboten. Ziel ist es, den Jungunternehmen das notwendige Praxiswissen, die Methodik sowie die Finanzierungspartner zu vermitteln.

Ergänzend werden Begleitmassnahmen angeboten, welche bedarfsgerecht bei der Unternehmensfinanzierung bzw. der Suche nach nationalen und internationalen Risikokapitalgebern und weiteren Netzwerken unterstützen. Spezifisch wurde dazu eine Zusammenarbeit mit dem BFI-Aussennetz („CTI Market Entry Camps“) und punktuell mit Swiss Global Enterprise (im Rahmen von „Swiss Pavilions“ an ausgewählten Messen) etabliert. Zudem bieten Plattformen die Möglichkeit, die Geschäftsideen einem breiten Publikum von Business Angels sowie nationalen und internationalen Venturecapital-Firmen zu präsentieren. Von diesem Angebot konnten zwischen 2003 und 2014 ca. 400 Start-ups aus der ganzen Schweiz profitieren.

Zudem ist für Innosuisse ein neues Programm vorgesehen: das Take-off Programm. Dieses Programm richtet sich in erster Linie an wissenschaftsbasierte Start-ups, welche ein hohes Wachstumspotenzial aufweisen und dieses Wachstum aktiv anstreben. Um die volle Ausschöpfung des Wachstumspotenzials dieser Start-ups zu unterstützen, bietet das Programm spezifische Module zu den Themen Skalierung, Markterschliessung, Team- und Organisationsentwicklung sowie Wachstumsfinanzierung an. Weitere zentrale Elemente sind die Netzwerkbildung, der Zugang zu Mentoren und Coaches, das gegenseitige Peer-Learning, Fallstudien, die Interaktion mit der Industrie sowie der internationale Outreach durch die etablierten CTI Market Camps.

Die Unterstützung des Wissens- und Technologietransfers hat die KTI im Jahr 2013 neu ausgerichtet. Ziel ist es, Unternehmen - insbesondere KMU - und öffentliche Forschungsinstitutionen effizient zu vernetzen und auf diese Weise neue Innovationskooperationen zu schaffen. Der WTT-Support versteht sich als Innovationsförderinstrument, welches über die blosser Förderung und Generierung von Innovationsprojekten hinaus die Wirtschaft und die Forschung zum kontinuierlichen Dialog, Wissens- und Technologieaustausch zusammenbringt. Die Strategie des WTT-Supports umfasst drei Förderpfeiler: Nationale thematische Netzwerke (NTN), Innovationsmentoren sowie Plattformen in Form thematischer Fachveranstaltungen und einer webbasierten Innovationslandkarte.

Die Förderung durch die KTI richtet sich an jene 10-15 Prozent der schweizerischen KMU, die wissenschafts- und forschungsbasierte Innovationsprojekte realisieren wollen. Auf der anderen Seite unterstützt die Regionalpolitik des Bundes (NRP) komplementär dazu in Zusammenarbeit mit den Kantonen eine breite Zielgruppe von KMU in den Regionen bei der Realisierung ihrer Geschäftsinnovationen. Die Förderung von regionalen WTT stellt neben Clusteraktivitäten, Coaching oder auch Technologieparks und Gründerzentren nur ein möglicher Ansatz dar.¹⁸⁴ Zudem können Massnahmen zur Förderung von Unternehmertum und In-

¹⁸³ BBI 2016 4947

¹⁸⁴ Vgl. SR 901.0, Art. 4 und BBI 2015 2381

novation im Bildungsbereich unterstützt werden, wobei in erster Linie Synergien mit bewährten Programmen genutzt werden sollen (z.B. Company-Programm von Young Enterprise Switzerland YES, das national und international als good practice gilt).

10.2.2 Schweizerischer Innovationspark

Die eidgenössischen Räte haben 2012 mit der Totalrevision des Forschungs- und Innovationsförderungsgesetzes (FIFG)¹⁸⁵ die gesetzlichen Grundlagen für die Unterstützung des Bundes zugunsten eines Schweizerischen Innovationsparks geschaffen.

Im Frühling 2015 haben private Kreise gemeinsam mit den beteiligten Kantonen und den Hochschulen die Stiftung „Switzerland Innovation“ als nationale Trägerschaft des Schweizerischen Innovationsparks gegründet.

In der Herbstsession 2015 haben die eidgenössischen Räte zwei Bundesbeschlüsse über die Unterstützung des Bundes für den Schweizerischen Innovationspark gutgeheissen. Darin werden ein Rahmenkredit zur Verbürgung zweckgebundener Darlehen gewährt¹⁸⁶ und die Abgabe von Grundstücken des Bundes im Baurecht für Zwecke des Innovationsparks¹⁸⁷ grundsätzlich festgelegt.

Mit dem Rahmenkredit von 350 Millionen Franken zur Verbürgung zweckgebundener Darlehen kann die Stiftung Fremdkapital bei Privaten oder am Finanzmarkt zu bevorzugten Konditionen aufnehmen, um damit ihren Standorten Darlehen für die Vorfinanzierung von Forschungsinfrastrukturen (Geräte, Einrichtungen) zu gewähren. Eine Verwendung für die Erstellung von Gebäuden ist nicht zulässig. Die Bürgschaft des Bundes ist befristet und zweckgebunden; die Freigabe erfolgt in Etappen durch den Bundesrat.

Der Schweizerische Innovationspark wird durch die Standortkantone, die Privatwirtschaft und die beteiligten Hochschulen realisiert. Der Bund übernimmt keine Trägerverantwortung.

Zwar hat ein Innovationspark als wesentliche Zielgruppe etablierte Forschungs- und Entwicklungseinheiten grösserer transnationaler Konzerne im Blick. Erfolgreich angesiedelte Firmen ziehen erfahrungsgemäss jedoch weitere Zulieferbetriebe und KMU nach sich. Auch ist davon auszugehen, dass früher oder später spezifische Angebote im Bereich Start-up und Spin-off an ausgewählten Standorten entstehen.

10.2.3 Unterstützung von Spin-offs von Hochschulen und Universitäten

Hochschulen unterstützen die Gründung von Firmen auf Basis von Forschungsergebnissen, um die Umsetzung solcher Ergebnisse in marktreife Produkte und damit die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen voran zu treiben.

Die ETH Zürich beispielsweise hat im Jahr 2010 die Pioneer Fellowships ins Leben gerufen, und 2012 wurden ergänzend dazu die Innovation and Entrepreneurship Labs (ieLabs) eröffnet. Mit dieser Initiative werden Jungunternehmerinnen und -unternehmer an der ETH Zürich verstärkt gefördert.

An der ETH Zürich wurden seit 2009 jeweils zwischen 20 und 24 Jungunternehmen jährlich gegründet. 2015 zählte die ETH 25 Spin-offs. Eine Studie hat 252 Spin-offs der ETH seit 1979 untersucht. Nach fünf Jahren betrug ihre Überlebensrate im Durchschnitt 92 Prozent und liegt damit rund 40 Prozentpunkte über der Überlebensrate der übrigen Neugründungen in der Schweiz. Laut einer Umfrage haben 122 Spin-offs seit ihrer Gründung insgesamt fast 2'500 Arbeitsplätze geschaffen und 2013 einen Umsatz von 586 Millionen Franken erwirtschaftet.¹⁸⁸ Die Investitionen in ETH-Spin-offs betragen 2013 über 80 Millionen Franken.

¹⁸⁵ SR 420.1

¹⁸⁶ BBI 2015 7401

¹⁸⁷ BBI 2015 7403

¹⁸⁸ Vgl. Pinter (2015)

Die Anzahl Spin-offs der EPFL in Lausanne haben sich mit 24 im Jahr 2014 gegenüber dem Vorjahr verdoppelt. Im gleichen Jahr erreichten die Investitionen in EPFL-Start-ups mit über 220 Millionen Franken einen neuen Höchstwert. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies ebenfalls einer Verdoppelung.¹⁸⁹ 185 Millionen Franken gingen dabei an Spin-offs, die Entdeckungen oder Erfindungen aus den EPFL-Labors weiterentwickelten. Von den restlichen 35 Millionen Franken profitierten Start-ups, die keine an der EPFL erfundenen Technologien weiterentwickeln, sich aber im Innovationspark auf dem Campus der Hochschule niedergelassen haben.

Seit 2005 wurde ein Drittel der EPFL Start-ups dank dem Programm Innogrant gegründet. Die Fördergelder erlauben es den Studierenden oder Mitarbeitenden der EPFL, ihre Projekte mit Hilfe finanzieller Unterstützung während einem Jahr voranzutreiben.

Auch bei den Universitäten und Hochschulen gewinnen Spin-offs an Bedeutung. Von 2009 bis 2015 wurden aus den Universitäten Basel, Bern und Zürich und den mit diesen assoziierten Spitälern 69 Jungunternehmen gegründet. Spin-off Firmen der drei Universitäten haben eine hohe durchschnittliche 5-Jahres-Überlebensrate von 95 Prozent. Zudem sind über 85 Prozent aller seit 1999 gegründeten Spin-off Firmen noch operativ, entweder selbständig oder als Geschäftseinheit einer grösseren Firma nach einer Übernahme oder Fusion.¹⁹⁰

10.2.4 Exportförderung durch Switzerland Global Enterprise (S-GE)

Der Aufwand für Internationalisierung, Markterschliessung und –bearbeitung sowie Bewerbung ihrer Produkte übersteigt vielfach die Möglichkeiten exportierenden Jungunternehmen. Um eine rasche Internationalisierung zu ermöglichen, ist es unabdingbar, die Chancen und Risiken in den jeweiligen Exportmärkten genau zu kennen.

Zur Unterstützung von exportierenden Schweizer KMU einschliesslich Start-ups hat der Bund den privaten Verein Switzerland Global Enterprise (S-GE) beauftragt. Auf Grundlage des Exportförderungsgesetzes vom 6. Oktober 2000¹⁹¹ und eines jeweils für vier Jahre festgelegten Leistungsauftrages des SECO bietet die vormalige Osec den Unternehmen Unterstützung bei der Identifikation und Wahrnehmung von Absatzmöglichkeiten im Ausland und bei ihrer internationalen Positionierung als wettbewerbsfähige (Nischen-)Anbieter an.

Zum Aufgabenportfolio von S-GE gehören Informations- und Kontaktvermittlung, Marktberatung, die Durchführung von Schweizer Gemeinschaftsauftritten an ausländischen Fachmessen (sogenannte „Swiss Pavilions“) sowie die Koordination mit Dritten. Darüber hinaus vermittelt S-GE in enger Zusammenarbeit mit privaten Fachleuten und Partnern kommerzielle Dienstleistungen.

10.2.5 Swissnex

Die swissnex sind ein wichtiges Instrument zur Umsetzung der Bundespolitik der bilateralen Zusammenarbeit in den Bereichen Bildung, Forschung und Innovation zwischen der Schweiz und ausgewählten Partnerländern.

Geführt vom Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI im Eidgenössischen Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF mit der Unterstützung des Eidgenössischen Departements für auswärtige Angelegenheiten EDA, funktionieren die swissnex in partnerschaftlicher Kooperation mit privaten und öffentlichen Organisationen, wie z.B. Hochschulen, Forschungs- und Innovationsförderagenturen, F&E intensive Unternehmen und Stiftungen. Hauptziel der swissnex ist es, die Institutionen des Schweizer Hochschul-, Forschungs- und Innovationsbereich bei deren Internationalisierungsbestrebungen zu unterstützen.

¹⁸⁹ Vgl. Medienmitteilung EPFL vom 17.12.2014 (<http://actu.epfl.ch/news/record-investment-in-epfl-start-ups/>)

¹⁹⁰ Vgl. www.unitectra.ch

¹⁹¹ SR 946.14

Aktuell ist swissnex an fünf Standorten präsent (Boston, San Francisco, Shanghai, Bangalore, Rio de Janeiro). Gemäss ihrem Pflichtenheft haben die swissnex den Auftrag, in der Gastregion ein enges Beziehungsnetz zu Universitäten, Forschungsinstituten und Unternehmen zu knüpfen und dieses für interessierte Schweizer Institutionen und Einzelpersonen nutzbar zu machen. Um den Bekanntheitsgrad des Standortes Schweiz zu steigern, führen die swissnex auf ein spezifisches Zielpublikum ausgerichtete wissenschaftliche und kulturelle Anlässe durch und leisten damit einen Beitrag zur Entwicklung neuer bilateraler Kooperationsmöglichkeiten. Zudem stellen die swissnex-Häuser den Jungfirmen beispielsweise temporäre Büroplätze zur Verfügung und dienen als Ansprechpartner.

10.3 Schlussfolgerungen zu Beratung, Ausbildung und Infrastruktur

Im Bereich der Beratung, Ausbildung und Infrastruktur für Start-ups bestehen von Seiten des Bundes und der Kantone zahlreiche und gute Angebote. Verschiedene kantonale und kantonsübergreifende Beratungs- und Coachingangebote sowie Netzwerke unterstützen Jungunternehmen in ihrer Anfangsphase. Zudem bestehen zahlreiche kantonale Ausbildungsangebote für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer. In 18 Kantonen werden ausserdem Räumlichkeiten, meist zu günstigen Konditionen, zur Verfügung gestellt.

Neben den kantonalen Programmen existieren verschiedene Unterstützungsangebote des Bundes, so zum Beispiel von der KTI (inskünftig Innosuisse), der Regionalpolitik des SECO oder von Switzerland Global Enterprise (S-GE). Mit dem Take-off Programm ist ausserdem für Innosuisse ein neues Programm zur Unterstützung von wissenschaftsbasierten Start-ups vorgesehen.

Mit ihrem Entscheid im Herbst 2015 haben die eidgenössischen Räte zudem die Grundlage für einen Schweizerischen Innovationspark geschaffen. Auch wenn KMU und Start-ups nicht die wesentliche Zielgruppe eines Innovationsparks sind, ist davon auszugehen, dass früher oder später spezifische Massnahmen im Bereich Start-up und Spin-off an ausgewählten Standorten entstehen.

Die verschiedenen staatlichen Angebote werden regelmässig auf ihre Wirksamkeit hin überprüft und bei Bedarf optimiert. Durch die permanente Überprüfung kann das Angebot laufend an die Bedürfnisse der Start-ups angepasst werden.

Anhang

Anhang 1: Unternehmerische Rahmenbedingungen (GEM)

Entrepreneurial Framework Conditions (EFCs)

1. Entrepreneurial Finance	The availability of financial resources – equity and debt – for small and medium enterprises (SMEs) (including grants and subsidies).
2. Government Policy	The extent to which public policies support entrepreneurship. This EFC has two components: 2a) Entrepreneurship as a relevant economic issue, and 2b) Taxes or regulations are either size-neutral or encourage new and SMEs.
3. Government Entrepreneurship Programs	The presence and quality of programs directly assisting SMEs at all levels of government (national, regional, municipal).
4. Entrepreneurship Education	The extent to which training in creating or managing SMEs is incorporated within the education and training system at all levels. This EFC has two components: 4a) Entrepreneurship Education at basic school (primary and secondary), and 4b) Entrepreneurship Education at post-secondary levels (higher education such as vocational, college, business schools, etc.).
5. R&D Transfer	The extent to which national research and development will lead to new commercial opportunities and is available to SMEs.
6. Commercial and Legal Infrastructure	The presence of property rights, commercial, accounting and other legal and assessment services and institutions that support or promote SMEs.
7. Entry Regulation	This EFC contains two components: 7a) Market Dynamics: The level of change in markets from year to year, and 7b) Market Openness: The extent to which new firms are free to enter existing markets.
8. Physical Infrastructure	Ease of access to physical resources – communication, utilities, transportation, land or space – at a price that does not discriminate against SMEs.
9. Cultural and Social Norms	The extent to which social and cultural norms encourage or allow actions leading to new business methods or activities that can potentially increase personal wealth and income.

Quelle: Global Entrepreneurship Monitor 2014 – Report on Switzerland

Anhang 2: Übersicht der kantonalen Finanzierungsangebote (Stand 1. Februar 2016)

Kanton Aargau

Gesetzliche Grundlagen

- Gesetz über die Standortförderung vom 31. März 2009
- Gesetz über die Hochschul- und Innovationsförderung vom 3. Juli 2007
- Beschluss des Grossen Rates vom 19. Juni 2012 über einen Grosskredit für die Standortförderungsinitiative "Hightech Aargau, Eine Initiative zur Förderung des Standorts Aargau"

Forschungsbeiträge

- Forschungsfonds Aargau für innovative Projekte von Hochschulen in Zusammenarbeit mit aargauischen Firmen

Beiträge an Marktstudien

- Hightech Zentrum Aargau: Finanzierung von Machbarkeitsstudien und Marktstudien

Kanton Appenzell Ausserrhoden

Gesetzliche Grundlage

- Gesetz über die Wirtschaftsförderung vom 23. Mai 2005

Fremdfinanzierungsangebote

- Stiftung zur Förderung der Appenzell-ausserrhodischen Wirtschaft: Darlehen und Anschubfinanzierung

Kanton Appenzell Innerrhoden

Gesetzliche Grundlage

- Gesetz über die Förderung der Wirtschaft vom 26. April 1981

Zinskostenbeiträge

- Gewährung von Zinszuschüssen

Beiträge zur Schaffung von Arbeitsplätzen

- À fonds perdu-Beiträge zur Schaffung von Arbeitsplätzen

Investitionskostenbeiträge

- À fonds perdu-Beiträge für Investitionskosten

Beiträge an die Gründung von KMU

- Gründungsbeiträge

Andere Unterstützungsangebote

- Erwerb und Abtretung von Grundeigentum zu günstigen Bedingungen
- Gewährung von Beiträgen an die Erschliessungskosten von Gewerbe- und Industrieland
- Finanzierung flankierender Massnahmen

Kanton Basel-Stadt

Gesetzliche Grundlage

- Standortförderungsgesetz vom 29. Juni 2006

Fremdfinanzierungsangebote

- Bürgschaften

Mietzins erleichterungen

- Mietzins erleichterungen für junge Unternehmen mit spezifischen Anforderungen an Mietflächen

Kanton Bern

Gesetzliche Grundlage

- Wirtschaftsförderungsgesetz vom 12. März 1997

Fremdfinanzierungsangebote

- Bedingt rückzahlbare Investitionskostenbeiträge (zinsfrei)

Beiträge zur Schaffung von Arbeitsplätzen

- Beiträge zur Schaffung von Arbeitsplätzen

Investitionskostenbeiträge

- Investitionskostenbeiträge (à fonds perdu)

Beiträge an die Teilnahme an Fachmessen

- Beiträge an die Teilnahme an Fachmessen

Beiträge an die Gründung von KMU

- Beteiligung an den Startkosten

Andere Unterstützungsangebote

- Beiträge für exportorientierte und innovative Projekte

Kanton Freiburg

Gesetzliche Grundlagen

- Gesetz vom 3. Oktober 1996 über die Wirtschaftsförderung
- Ausführungsreglement vom 1. Dezember 2009 über die Wirtschaftsförderung
- Reglement vom 2. März 2010 über die Struktur für Seed Capital

Fremdfinanzierungsangebote

- Stiftung Seed Capital Freiburg: verzinsliche oder zinslose Darlehen

Zinskostenbeiträge

- Zinskostenbeiträge

Forschungsbeiträge

- Innovationsförderungsmassnahmen

Beiträge zur Schaffung von Arbeitsplätzen

- Arbeitsplatzprämien

Eigenkapitalangebote

- Stiftung Seed Capital Freiburg: direkte Beteiligungen
- Stiftung Risiko Kapital Freiburg AG: zeitlich begrenzte Minderheitsbeteiligungen

Kanton Genf

Gesetzliche Grundlage

- Loi sur l'aide aux entreprises du 1^{er} décembre 2015

Fremdfinanzierungsangebote

- Fondation Financer Autrement les Entreprises (FAE) : garanties de remboursement total du crédit commercial ou du crédit leasing
- FAE : avances de trésorerie

Eigenkapitalangebote

- FAE : participations minoritaires au capital

Andere Unterstützungsangebote

- FAE : financement de missions d'évaluation de projets d'entreprises
- Fondation Ecllosion : financement d'expérimentations nécessaires à la validation du potentiel d'innovation

Kanton Glarus

Gesetzliche Grundlage

- Gesetz über die Standortförderung vom 5. Mai 2013

Fremdfinanzierungsangebote

- Rückzahl- und verzinsbares Darlehen
- Bürgschaften

Zinskostenbeiträge

- Zinskostenbeiträge

Beiträge zur Schaffung von Arbeitsplätzen

- Beiträge zur Schaffung von Arbeitsplätzen

Kanton Graubünden

Gesetzliche Grundlagen

- Gesetz über die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung in Graubünden vom 27. August 2015
- Verordnung über die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung in Graubünden vom 22. Dezember 2015

Fremdfinanzierungsangebote

- Darlehen für innovative Vorhaben zur Entwicklung von neuen Produkten, Prozessen und Dienstleistungen
- Stiftung für Innovation, Entwicklung und Forschung Graubünden: Darlehen an herausragende Projekte mit besonderer Wertschöpfung, Innovationskraft und Nachhaltigkeit für den Kanton

Forschungsbeiträge

- Beiträge für innovative Vorhaben zur Entwicklung von neuen Produkten, Prozessen und Dienstleistungen
- Stiftung für Innovation, Entwicklung und Forschung Graubünden: Beiträge an herausragende Projekte mit besonderer Wertschöpfung, Innovationskraft und Nachhaltigkeit für den Kanton

Investitionskostenbeiträge

- Beiträge für innovative Vorhaben zur Entwicklung von neuen Produkten, Prozessen und Dienstleistungen

Andere Unterstützungsangebote

- Beiträge für innovative Vorhaben zur Entwicklung von neuen Produkten, Prozessen und Dienstleistungen

Kanton Jura

Gesetzliche Grundlagen

- Loi sur le développement de l'économie cantonale du 26 octobre 1978
- Directives concernant l'octroi de contributions financières visant à favoriser la création, l'extension, l'implantation d'entreprises industrielles ou de services ainsi qu'à promouvoir la commercialisation des produits et services de l'économie jurassienne du 9 juin 2015
- Loi concernant les nouvelles entreprises innovantes du 21 novembre 2012

Fremdfinanzierungsangebote

- Société coopérative pour le développement de l'économie jurassienne (SDEJ) : cautionnement de crédits bancaires

Zinskostenbeiträge

- Prise en charge d'intérêts / Contribution unique à l'investissement

Forschungsbeiträge

- Contributions financières aux projets R&D reconnus par la CTI

Beiträge zur Schaffung von Arbeitsplätzen

- Contributions financières à la création de postes d'encadrement et à la création de postes de travail affectés à la réalisation de nouveaux projets

Beiträge an die Teilnahme an Fachmessen

- Bonus-expo

Beiträge an Patentanmeldungen

- Contributions financières à l'acquisition de droits de propriété intellectuelle

Beiträge an die Gründung von KMU

- Prise en charge de frais de création de start-up et spin-off

Mietzinsereicherungen

- Prise en charge de loyers

Andere Unterstützungsangebote

- Renforcement des soutiens au titre de la promotion économique pour les sociétés au bénéfice du statut NEI (Nouvelle Entreprise Innovante)

Kanton Neuenburg

Gesetzliche Grundlagen

- Loi sur la promotion de l'économie cantonale du 10 octobre 1978
- Règlement d'application de la loi sur la promotion de l'économie cantonale du 25 août 1983

Fremdfinanzierungsangebote

- Fondation Finergence pour le financement initial d'entreprises novatrices : octroi de prêts (personnels ou convertibles)

Investitionskostenbeiträge

- Contributions financières à la R&D et aux investissements de production

Beiträge an die Teilnahme an Fachmessen

- Contributions financières à l'internationalisation (salon)

Beiträge an Patentanmeldungen

- Contributions financières aux dépôts de brevets

Beiträge an Marktstudien

- Contributions financières aux frais d'études

Beiträge an Zertifizierungen

- Contributions financières à la certification

Kanton Obwalden

Gesetzliche Grundlage

- Gesetz über die regionale Wirtschaftspolitik vom 25. November 1999

Mietzinsereicherungen

- Micropark Pilatus: Mietzinsereicherungen für Start-up Firmen

Kanton Schaffhausen

Gesetzliche Grundlagen

- Wirtschaftsförderungsgesetz vom 23. November 1998
- Verordnung zum Wirtschaftsförderungsgesetz vom 16. Februar 1999

Fremdfinanzierungsangebote

- Darlehen und Bürgschaften an Unternehmenstätigkeiten, welche ganz oder überwiegend auf einen überregionalen Markt ausgerichtet sind

Zinskostenbeiträge

- Zinskostenzuschüssen

Beiträge zur Schaffung von Arbeitsplätzen

- Beiträge zur Erhaltung und Schaffung von Arbeitsplätzen

Investitionskostenbeiträge

- Investitionskostenbeiträge

Beiträge an die Gründung von KMU

- Beiträge an die Gründung von KMU

Mietzins erleichterungen

- Mietzins erleichterungen

Andere Unterstützungsangebote

- À fonds perdu-Beiträge an Unternehmenstätigkeiten, welche ganz oder überwiegend auf einen überregionalen Markt ausgerichtet sind

Kanton Tessin

Gesetzliche Grundlage

- Legge per l'innovazione economica del 14 dicembre 2015

Fremdfinanzierungsangebote

- Ufficio per lo sviluppo economico (USE): fideiussione cantonale per progetti di investimento e di trasmissione aziendale in collaborazione con la società di fideiussione CFSud
- AGIRE Invest SA: finanziamenti seed sotto forma di prestiti convertibili per start-up innovative

Forschungsbeiträge

- USE: contributi a fondo perso per coprire i costi di preparazione e partecipazione a programmi di ricerca applicata nazionali o internazionali

Investitionskostenbeiträge

- USE: contributi a fondo perso per investimenti di natura materiale finalizzati a realizzare nuovi prodotti, introdurre innovazioni rilevanti nel processo produttivo o indirizzare l'attività in settori emergenti o verso nuovi mercati
- USE: contributi a fondo perso per acquistare servizi di consulenza legati all'innovazione e allo sviluppo del progetto aziendale

Beiträge an die Teilnahme an Fachmessen

- USE: contributi a fondo perso per la partecipazione a fiere specialistiche

Beiträge an Patentanmeldungen

- USE: contributi a fondo perso per sostenere costi di attività di ricerca e sviluppo, prototipazione e validazione di nuovi prodotti

Beiträge an Marktstudien

- USE: contributi per ricerche di mercato o per consulenze in materia di internazionalizzazione

Beiträge an Zertifizierungen

- USE: contributi a fondo perso per sostenere costi di attività di ricerca e sviluppo, prototipazione e validazione di nuovi prodotti

Eigenkapitalangebote

- AGIRE Invest SA: finanziamenti equity per start-up innovative

Beiträge zu den Ausbildungskosten

- USE: contributi a fondo perso per finanziare costi di formazione e riqualifica del personale

Kanton Uri

Gesetzliche Grundlage

- Wirtschaftsförderungsgesetz vom 29. November 1998

Fremdfinanzierungsangebote

- Darlehen
- Bürgschaften

Zinskostenbeiträge

- Zinsvergünstigungen

Beiträge zur Schaffung von Arbeitsplätzen

- Arbeitsplatzprämien

Beiträge an die Gründung von KMU

- À fonds perdu-Beiträge

Mietzinsereicherungen

- Mietzinsereicherungen

Andere Unterstützungsangebote

- À fonds perdu-Beiträge
- Vermittlung von Grundstücken oder Betriebsstätten

Kanton Waadt

Gesetzliche Grundlage

- Loi sur l'appui au développement économique du 12 juin 2007

Fremdfinanzierungsangebote

- Fondation pour l'Innovation Technologique (FIT) : octroi de prêts FIT seed (prêt sans intérêt, avec garantie personnelle) et FIT early (prêt avec intérêt, sans garantie personnelle)
- Service de la promotion économique et du commerce (SPECo) : cautionnement de crédit bancaire

Zinskostenbeiträge

- SPECo : prise en charge partielle de l'intérêt bancaire

Forschungsbeiträge

- SPECo : contributions financières à des projets de R&D

Beiträge an die Teilnahme an Fachmessen

- SPECo : contributions financières à la participation à une exposition ou à une convention d'affaires

Beiträge an Patentanmeldungen

- SPECo : contributions financières à l'acquisition de droits de propriété intellectuelle

Beiträge an Marktstudien

- SPECo : contributions financières aux frais d'étude de marché et de recherche d'opportunités d'affaires

Beiträge an Zertifizierungen

- SPECo : contributions financières à l'obtention de certifications ou d'homologations

Beiträge zu den Ausbildungskosten

- SPECo : contributions financières à la formation de personnel technique ou scientifique et à la formation en développement durable

Kanton Wallis

Gesetzliche Grundlagen

- Gesetz über die kantonale Wirtschaftspolitik vom 11. Februar 2000
- Verordnung über die kantonale Wirtschaftspolitik vom 17. Mai 2000

Fremdfinanzierungsangebote

- Centre de Compétences Financières (CCF SA): Bürgschaften von Bank- und Leasingkrediten
- CCF SA: Bürgschaften für Anzahlungsgarantien von Banken

Zinskostenbeiträge

- CCF SA: Zinskostenbeiträge oder Leasings

Forschungsbeiträge

- CCF SA: Mitfinanzierung interner Entwicklungsprojekte

Beiträge an die Teilnahme an Fachmessen

- CCF SA: Mitfinanzierung bei Teilnahme an Fachmessen

Beiträge an Patentanmeldungen

- CCF SA: Beratungskostenmitfinanzierung (Massnahmen zum Schutz des geistigen Eigentums)

Beiträge an Marktstudien

- CCF SA: Beratungskostenmitfinanzierung (Marktstudien)

Beiträge an Zertifizierungen

- CCF SA: Mitfinanzierung spezifischer Zertifizierungen

Eigenkapitalangebote

- CCF SA: Beteiligungen am Eigenkapital (Seed Money, Investitionsfonds, Fonds Kapital der Nähe, Unterstützungsfonds)

Andere Unterstützungsangebote

- CCF SA: Mitfinanzierung von Verkaufsvorstössen

Kanton Zürich

Gesetzliche Grundlage

- Auszug aus dem Protokoll des Regierungsrates des Kantons Zürich vom 16. April 2014

Fremdfinanzierungsangebote

- Verein „Go! Ziel selbständig“: Gewährung von Mikrokrediten

Anhang 3: Übersicht der kantonalen Beratungsangebote

Kanton Aargau

Standortförderung Aargau Services

- Kostenlose Anlaufstelle für Jungunternehmen und Start-ups für sämtliche Fragen rund um die Firmengründung
- Vernetzung und Businessplan-Beratung

Hightech Zentrum Aargau

- Beratung im Bereich Technologietransfer und bei Innovationsprojekten
- Unterstützung bei der Erarbeitung von Machbarkeitsstudien und Marktstudien
- Unterstützung von Patentrecherchen und IP-Strategien
- Vernetzung

Genilem Aargau

- Kostenloses Coaching-Angebot für innovative Jungunternehmen

SwissUpStart Challenge FHNW

- Teilnehmenden an der SwissUpStart Challenge haben Anrecht auf individuelle Betreuung/Beratung (Coachings)

Technopark Aargau

- Coaching-Leistungen für junge Firmengründer

Kanton Appenzell Ausserrhoden

Verein Startfeld

- Kostenlose Erstberatung (Beratung und Begleitung durch Coachs für Informationen rund um den Gründungsprozess und die Erarbeitung des Geschäftsmodells)
- Startfeld-Förderpaket (Projekt-Pate für Mentoring, Koordination und Vernetzung, Jungunternehmer-Coach für Spezial-Coaching und Checkheft)

Kanton Appenzell Innerrhoden

Verein Startfeld

- Kostenlose Erstberatung (Beratung und Begleitung durch Coachs für Informationen rund um den Gründungsprozess und die Erarbeitung des Geschäftsmodells)
- Startfeld-Förderpaket (Projekt-Pate für Mentoring, Koordination und Vernetzung, Jungunternehmer-Coach für Spezial-Coaching und Checkheft)

Kanton Basel-Landschaft

BaselArea¹⁹²

- Beratung und Unterstützung beim Aufbau der Geschäftstätigkeit in der Region Basel
- Vermittlung von Grundinformationen zur Unternehmensgründung
- Vermittlung von Kontakten zu Experten, Behörden und Netzwerken

i-net innovation networks

- Kostenlose individuelle Beratung
- Informationsaustausch und Wissenstransfer

Business Parc Reinach

- Kostenlose Gründungsberatung für Start-ups
- Businessplan-Coaching
- Begleitung nach dem Start

Stiftung Business Park Laufental & Thierstein

- Kostenlose Erstberatung und Businessplan-Coaching
- Mentoring

Kanton Basel-Stadt

BaselArea¹⁹²

- Beratung und Unterstützung beim Aufbau der Geschäftstätigkeit in der Region Basel
- Vermittlung von Grundinformationen zur Unternehmensgründung
- Vermittlung von Kontakten zu Experten, Behörden oder zu Netzwerken

i-net innovation networks¹⁹²

- Kostenlose individuelle Beratung
- Informationsaustausch und Wissenstransfer

Business Parc Reinach

- Kostenlose Gründungsberatung für Start-ups
- Businessplan-Coaching
- Begleitung nach dem Start

Basel Inkubator

- Differenziertes Coaching (Erarbeitung des Businessplanes, Unterstützung in Spezialthemen)

Kanton Bern

innoBE¹⁹³

- Beratungsunternehmen für Innovation und Unternehmensgründungen (Beratung an Unternehmen bis zu drei Tage kostenlos und Coaching für Start-ups in den wichtigsten Fragen zur Gründung)

BaseCamp4HighTech¹⁹³

- Coaching (Rat und Tat von Experten), Voucher für Dienstleister (rechtliche Unterstützung, Treuhand, Marketing & Kommunikation) und Basecamp-Paten

Chambre d'économie publique du Jura bernois (CEP)

- Coaching aux créateurs d'entreprise et/ou aux porteurs de projets de développement économique (conseils sur la création et aide à la réalisation d'études préliminaires, personnes de contacts)

Berner Business Creation Wettbewerb

- Teilnehmenden an dem Berner Business Creation Wettbewerb erhalten ein professionelles Coaching

Kanton Freiburg

Fri Up

- Coaching PME et start-ups par étapes

Platinn – Plateforme innovation

- Coaching pour les start-ups et les PME dans la création et le développement d'affaires

Kanton Genf

Service de la promotion économique

- Accompagnement et conseils gratuits pour des projets de création et de développement d'entreprises

Office de Promotion des Industries et des Technologies (OPI)

¹⁹² BaselArea, i-net innovation networks und China Business Plattform wurden 2016 zu BaselArea.swiss zusammengelegt.

¹⁹³ innoBE und BaseCamp4HighTech haben sich per 1. Juli 2016 zu be-advanced zusammengeschlossen.

- Consultations et accompagnements (coachings) gratuits
- Mise à disposition de spécialistes en fonction des besoins de l'entreprise

Genilem Genève

- Diagnostic et conseil avant démarrage
- Programme d'accompagnement personnalisé d'une durée de 3 ans

Fondation Genevoise pour l'Innovation Technologique (FONGIT)

- Coaching
- Fongit's Incubation Program: guidance, support, and networking opportunities

Fondation Eclosion

- Services d'accompagnement et de gestion de projets (soutien en compétences précliniques et cliniques, industrielles, entrepreneuriales et financières)

Platinn – Plateforme innovation

- Coaching pour les start-ups et les PME dans la création et le développement d'affaires

Kanton Glarus

Glarner Wirtschaftsförderung

- Innovationscoaching (Wissens- und Technologietransfer, kostenlose Beratung und Coaching für Neu-Unternehmer sowie für bestehende)

Kanton Graubünden

Wirtschaftsförderung Graubünden

- Individuelle Erstberatung
- Vermittlung von Kontakten
- Betreuung von Unternehmen

KMU-Zentrum Graubünden

- Anlaufstelle für KMU aus dem Kanton
- Kostenlose Beratungsdienstleistungen

Kanton Jura

Creapole SA

- Prestations d'accompagnement : conseils et coachings pour le développement d'un projet d'innovation ou la création d'entreprises
- Réseautage

i-net innovation networks¹⁹²

- Soutien individuel et gratuit dans le développement et la mise en œuvre de projets d'innovation
- Échange d'informations et transfert de connaissances

Platinn – Plateforme innovation

- Coaching pour les start-ups et les PME dans la création et le développement d'affaires

Kanton Luzern

Wirtschaftsförderung Luzern

- Kostenlose Erstberatung durch verschiedene Experten aus den Bereichen Finanzen, Marketing und Verkauf

CEWAS

- Beratung und Unterstützung für Business Development im Wasser-, Abwasser- und Ressourcenmanagementbereich

Zentralschweiz Innovativ

- Innovationscoaching (kostenloses und persönliches Gespräch)
- Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung eines konkreten Projekts

Kanton Neuenburg

Service de l'économie

- Partenaire lors de la création, de l'implantation, du développement d'une entreprise ou lors de la mise en œuvre de projets porteurs
- Accompagnement et suivi personnalisé

Neode – Parc technologique et industriel SA

- Coaching managérial et réseau de compétences

Genilem Neuchâtel

- Coaching (diagnostic du projet d'entreprise, conseils et assistance au démarrage, réseautage)
- Accompagnement professionnel pendant 3 ans après sélection

Platinn – Plateforme innovation

- Coaching pour les start-ups et les PME dans la création et le développement d'affaires

Kanton Nidwalden

Wirtschaftsförderung Kanton Nidwalden

- Kostenlose Beratung bei der Firmengründung und Vermittlung von wichtigen Anlaufstellen

Zentralschweiz Innovativ

- Innovationscoaching (kostenloses und persönliches Gespräch)
- Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung eines konkreten Projekts

Kanton Obwalden

Standort Promotion in Obwalden

- Kostenlose Erstberatung als Unterstützung bei der Entwicklung und Kommerzialisierung von innovativen Geschäftsideen, Produkten und Dienstleistungen

Micropark Pilatus

- Unterstützung und Beratung durch Innovationscoaching und Mentoring

Zentralschweiz Innovativ

- Innovationscoaching (kostenloses und persönliches Gespräch)
- Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung eines konkreten Projekts

Kanton Schaffhausen

Wirtschaftsförderung Kanton Schaffhausen

- Kostenlose Beratung und Vermittlung von wichtigen Anlaufstellen

Industrie- und Technozentrum Schaffhausen (ITS)

- Unterstützung und Begleitung bis zur Realisation des Projekts
- Technologienetzwerk
- Vernetzung

Kanton Schwyz

Wirtschaftsförderung des Kantons Schwyz

- Beratung und Unterstützung während und nach der Unternehmensgründung
- Vermittlung von Netzwerkkontakten

Technologiezentrum Schwyz (TZS)

- Kostenlose Erst- und teilweise Folgeberatungen
- Innovationscoaching
- Netzwerkunterstützung

Zentralschweiz Innovativ

- Innovationscoaching (kostenloses und persönliches Gespräch)
- Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung eines konkreten Projekts

Health Tech Cluster Switzerland

- Coaching von Start-ups vor und während ihres Markteintritts
- Unterstützung, Begleitung und Vernetzung

Kanton Solothurn

Gründerzentrum Kanton Solothurn

- Kostenlose Erstgespräche und Beratung

Institut für Jungunternehmen (IFJ)

- Unterstützung und Beratung bei der Firmengründung

Plug & start

- Begleitung und Unterstützung während der Start- und Aufbauphase (Coaching, Networking)

Business Parc Reinach

- Kostenlose Gründungsberatung für Start-ups
- Businessplan-Coaching
- Begleitung nach dem Start

Cleantech Start-up – espace Solothurn

- Business-Coaching (kostenlose Beratung während dem Verfassen des Businessplans oder in der Startphase der Unternehmensgründung)
- Networking

Kanton St. Gallen

Verein Startfeld (Anlaufstellen in St. Gallen und Rapperswil)

- Kostenlose Erstberatung (Beratung und Begleitung durch Coachs für Informationen rund um den Gründungsprozess und die Erarbeitung des Geschäftsmodells)
- Startfeld-Förderpaket (Projekt-Pate für Mentoring, Koordination und Vernetzung, Jungunternehmer-Coach für Spezial-Coaching und Checkheft)
- Netzwerk

Jung-Unternehmer-Zentrum (Anlaufstellen in Flawil, Wil, Wattwil und Gossau)

- Kostenlose Erstberatung
- Begleitende Beratung und Coaching in der Gründungsphase und in der Aufbauphase
- Netzwerk

Kanton Tessin

Fondazione AGIRE

- Analisi preliminare indipendente e prima verifica dei progetti d'innovazione
- Assistenza in materia di proprietà intellettuale
- Identificazione dei partner tecnologici e finanziari e networking

CP Start-up

- Accompagnamento start-up universitarie

Fondounimpresa.ch

- Formazione e accompagnamento per progetti di autoimprenditorialità

Kanton Thurgau

Startnetzwerk Thurgau

- Unterstützung und Begleitung an Jungunternehmen
- Vernetzung und Patenschaft

Kanton Uri

Wirtschaftsförderung Uri

- Beratung und Unterstützung bei der Gründung eines Unternehmens
- Mithilfe bei der Suche von Grundstücken oder Betriebsstätten
- Türöffnerfunktionen

Zentralschweiz Innovativ

- Innovationscoaching (kostenloses und persönliches Gespräch)
- Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung eines konkreten Projekts

Genilem Zentralschweiz

- 3-Jahres-Gratis-Coaching
- Professionelle Begleitung durch erfahrene Coaches
- Unterstützung in der Unternehmensführung und -entwicklung
- Unterstützung in der Öffentlichkeitsarbeit

Kanton Waadt

Innovaud

- Accompagnement de projets d'innovation (conseils et suivi, partenariats)

Genilem Vaud

- Diagnostic et conseil avant démarrage
- Programme d'accompagnement personnalisé d'une durée de 3 ans

Alliance

- Plateforme de liaison industrielle entre les instituts de recherche de Suisse occidentale et les entreprises

Platinn – Plateforme innovation

- Coaching pour les start-ups et les PME dans la création et le développement d'affaires

Kanton Wallis

Incubateur de la Fondation The Ark

- Accompagnement personnalisé de start-ups (coaching)
- Mise en réseau, partenariats

Platinn – Plateforme innovation

- Coaching pour les start-ups et les PME dans la création et le développement d'affaires

Kanton Zug

Kontaktstelle Wirtschaft Zug

- Kostenlose Beratung bei der Firmengründung

Zentralschweiz Innovativ

- Innovationscoaching (kostenloses und persönliches Gespräch)
- Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung eines konkreten Projekts

Kanton Zürich

Startzentrum Zürich Genossenschaft

- Kostenlose persönliche Erstberatungen für Jungunternehmer
- Begleitung durch Coaching bei der Firmengründung und dem Aufbau

Gruenden.ch

- Vernetzte und kostenlose Beratung

Anhang 4: Übersicht der kantonalen Ausbildungsangebote (Stand 1. Februar 2016)

Kanton Aargau

SwissUpStart Challenge FHNW

- Aus- und Weiterbildungsangebote

Start-net GmbH

- Selbstständigkeitskurse

Institut für Jungunternehmen (IFJ)

- Gründungskurse

Kanton Appenzell Ausserrhoden

Verein Startfeld

- Unternehmerkurse

Kanton Appenzell Innerrhoden

Verein Startfeld

- Unternehmerkurse

Kanton Basel-Landschaft

Institut für Jungunternehmen (IFJ)

- Vorbereitungskurse zur Firmengründung (in Zusammenarbeit mit BaselArea)

i-net innovation networks

- Unternehmerkurse für technologieorientierte Jungunternehmen

Kanton Basel-Stadt

Institut für Jungunternehmen (IFJ)

- Vorbereitungskurse zur Firmengründung (in Zusammenarbeit mit BaselArea¹⁹²)

i-net innovation networks¹⁹²

- Unternehmerkurse für technologieorientierte Jungunternehmen

Kanton Bern

innoBE und BaseCamp4HighTech¹⁹³

- Ausbildung, Weiterbildung und ICT ausgerichtete Seminare

Kanton Genf

Genilem Vaud-Genève

- Formations spécialisées aux créateurs d'entreprise

Kanton Graubünden

HTW Chur / KMU-Zentrum Graubünden

- Verschiedene Kurse für Jungunternehmen und KMU

Kanton Luzern

Institut für Jungunternehmen (IFJ)

- Vorbereitungskurse zur Firmengründung (in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderung Luzern)

Startups.ch

- Kurse für Jungunternehmer (in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderung Luzern)

CEWAS

- Kurse für Business Development im Wasser-, Abwasser- und Ressourcenmanagementbereich

Kanton Neuenburg

Fondation Suisse pour la recherche en microtechnique (FSRM)

- Formations spécialisées dans les domaines de la gestion/management, du développement de produits, de l'organisation et des aspects marketing et commercialisation

Kanton Schaffhausen

KMU Wirtschaftsforum Schaffhausen

- Ausbildung und Weiterbildung für KMU

Industrie- und Technozentrum Schaffhausen (ITS)

- Seminare für KMU

Kanton Solothurn

Institut für Jungunternehmen (IFJ)

- Gründungskurse

Kanton St. Gallen

Verein Startfeld

- Unternehmerkurse

Jung-Unternehmer-Zentrum

- Weiterbildung

Kanton Tessin

Fondounimpresa.ch

- Moduli di formazione per auto-imprenditori

Kanton Thurgau

Startnetzwerk Thurgau

- Kurse zur Firmengründung

Kanton Waadt

Banque Cantonale Vaudoise (BCV)

- Cours « Créer votre entreprise »

Genilem Vaud-Genève

- Formations spécialisées aux créateurs d'entreprise

EPFL Innovation Park

- Cours CTI Entrepreneurship

Kanton Wallis

Incubateur de la Fondation The Ark

- Workshops spécifiques

Genilem Valais

- Formations spécialisées aux créateurs d'entreprise

Anhang 5: Übersicht der kantonalen Infrastrukturangebote (Stand 1. Februar 2016)

Kanton Aargau

Technopark Aargau

- Büro- und Gewerberäumlichkeiten zu attraktiven Konditionen

Kanton Basel-Landschaft

Business Parc Reinach

- Räume zur Verfügung (Sitzungszimmer mit notwendiger Ausrüstung, fertig eingerichtete Cafeteria, Kopierecke mit entsprechenden Geräten zur Papiernachbearbeitung)

Stiftung Business Park Laufental & Thierstein

- Büroräume und Arbeitsplätze zu kostengünstigen Marktpreisen

Kanton Basel-Stadt

Technologiepark Basel

- Büroräume, Labors und gemeinsam nutzbare Räumlichkeiten zu interessanten Konditionen

Basel Inkubator

- Büroplätze und Laborplätze zu günstigen Bedingungen

Kanton Bern

Chambre d'économie publique du Jura bernois (CEP)

- Offre de locaux à tarif préférentiel

Innocampus SA

- Mise à disposition de locaux à des conditions avantageuses (bureaux, places de co-working, laboratoires, locaux techniques, locaux de production supportant des charges au sol élevées, zones de rencontre)

Kanton Freiburg

Bluefactory SA

- Parc technologique accueillant des entreprises et start-ups

Fri Up

- Mise à disposition de locaux open space entièrement modulables, composés de bureaux indépendants et pré-câblés (incubateurs Nord, Centre et Sud)

Aéropôle de la Broye

- Technopôle en matière aéronautique (infrastructure et terrains équipés)

Kanton Genf

Fondation Ecllosion

- Mise à disposition de plates-formes et de laboratoires spécialisés

Fondation Genevoise pour l'Innovation Technologique (FONGIT)

- Fully equipped offices and work space

Kanton Graubünden

HTW Chur Entrepreneurship Lab

- Büroräume, Labors und gemeinsam nutzbare Räumlichkeiten zu interessanten Konditionen

INNOZET – Innovationszentrum TRUMPF

- Büroräume, Gewerberäumlichkeiten, Möglichkeiten für die Einrichtung von Labors und gemeinsam nutzbare Räumlichkeiten zu interessanten Konditionen

Kanton Jura

Creapole SA

- Trois incubateurs disposant de places de travail équipées et de salles de conférences

Kanton Luzern

Technopark Luzern

- Flexible Mietverträge (komplett eingerichtete Büros, Sitzungszimmer und Konferenzräume)

Netzwerk Neubad Luzern

- Seminarräume, Atelierplätze, Büroarbeitsplätze

Kreativ Fabrik 62 in Sursee

- Fixe und flexible Arbeitsplätze (Co-Working Space), Sitzungsräume, Eventraum

Raumbörse Luzern

- Plattform zur Vermittlung von günstigen und zeitlich befristeten Arbeitsplätzen, Ateliers, Sitzungs-, Veranstaltungs- und Proberäumen

Kanton Neuenburg

Neode – Parc technologique et industriel SA

- Mise à disposition d'infrastructures à des conditions avantageuses (bureaux meublés, centres d'impression, laboratoires, salles de conférences)

Kanton Obwalden

Micropark Pilatus

- Büroräume zu attraktiven Konditionen, Sitzungszimmer zur gemeinsamen Nutzung

Kanton Schwyz

Technologiezentrum Schwyz (TZS)

- Büroräumlichkeiten zu interessanten Mietkonditionen

Kanton Solothurn

Gründerzentrum Kanton Solothurn

- Attraktive Einzel- oder Mehrarbeitsplätze

Kanton Tessin

Fondazione AGIRE

- Tecnopolo Ticino (uffici e stanze comuni a condizioni d'affitto interessanti), sede centrale di Manno, sede di rete di Chiasso (dedicata all'CT), sede di rete di Lugano (dedicata al MedTech)

CP Start-Up

- Incubatore di impresa per start-ups universitarie

ESASO

- Spazi e laboratori dedicati all'oftalmologia

Kanton Waadt

EPFL Innovation Park

- Surfaces aménageables et espaces communs pour entreprises

Y-Parc SA

- Places de travail open space ou bureaux privés, laboratoires, ateliers, infrastructures partagées (salles de conférences, cafétéria) pour entreprises ayant des activités de recherche & développement et/ou de production industrielle

Aéropôle de la Broye

- Technopôle en matière aéronautique (infrastructure et terrains équipés)

Biopôle SA

- Bureaux et laboratoires équipés pour entreprises à haute valeur ajoutée dans le domaine des sciences de la vie

Technopôle de l'environnement d'Orbe (TecOrbe)

- Bureaux et ateliers aménageables, laboratoires, salles de conférences et halles industrielles pour PME actives dans le domaine des technologies de l'énergie et de l'environnement

Technopôle de Sainte-Croix

- Bâtiments disponibles pour l'implantation d'entreprises dans le domaine de la microsoudure et des techniques connexes

Fondation des Ateliers de la Ville de Renens

- Bureaux et surfaces communes équipées à des prix attractifs pour jeunes entreprises actives dans le domaine de la communication visuelle, du graphisme, du design ou de l'architecture

Startup Hotel – Ecole hôtelière de Lausanne

- Bureaux en espace privé ou partagé, salles de réunions équipées pour jeunes PME souhaitant développer des projets liés à l'industrie des services et aux secteurs de l'accueil et du tourisme

Kanton Wallis

Fondation The Ark

- Mise à disposition d'infrastructures, de bureaux et de laboratoires équipés sur 6 sites technologiques : BioArk Monthey, PhytoArk Conthey et BioArk Visp (sciences de la vie), TechnoArk Sierre et IdeArk Martigny (sciences de l'informatique et de la communication), Energypolis Sion (sciences d'ingénieur/énergie)

Kanton Zug

Businesspark Zug

- Preisgünstige Büroräume und Infrastruktur für jungen Unternehmen und KMU

Kanton Zürich

Startzentrum Zürich Genossenschaft

- Eingerichtete einzelne Arbeitsplätze und Büroräume für Jungunternehmen zu attraktiven Mietpreisen und kurzen Kündigungsfristen

Technopark Zürich

- Büroräume und Veranstaltungsräume (Auditorium, Konferenzräume, Seminarräume, Sitzungszimmer)

Technopark Winterthur

- Vielfältige und attraktive Räumlichkeiten (Büros, Sitzungszimmer, Veranstaltungsräume)

Anhang 6: Tarife der Gewinnsteuer für juristische Personen (2015)

Einfache Ansätze der Gewinnsteuer für juristische Personen

Quelle: Eidgenössische Steuerverwaltung ESTV (2016)

Bund / Kantone	A. Proportionale Steuer vom Reingewinn
Bund ^{1 2}	8,5 %
ZH ¹	8 %
LU ¹	1,5 % des steuerbaren Reingewinns
UR ¹	4,2 %
SZ ^{1 4}	2,25 % des steuerbaren Reingewinns
OW ^{1 2}	6,1 %
NW ^{1 2}	6 %
GL ¹	8 %
SH ¹	5 %
AR ^{1 2 3}	6,5 %
AI ¹	8 %
SG ¹	3,75 %
GR ¹	5,5 %
TG ¹	4 %
TI ^{1 2}	9 %
VD ¹	9 %
GE ¹	10 %
JU ¹	3,56 %

Kantone	B. Gemischtes System mit zwei oder drei Sätzen, kombiniert nach Ertragsintensität oder Höhe des Gewinns
BE ¹	- 1,55 % auf 20 % des steuerbaren Reingewinns, mindestens jedoch auf 10'000 Fr. - 3,1 % auf die weiteren 50'000 Fr. Reingewinn - 4,6 % auf dem übrigen Reingewinn
ZG ¹	- 3 % für die ersten 100'000 Fr. - 5,75 % für den 100'000 Fr. übersteigenden Gewinn
FR ¹	- 8,5 % wenn der Gewinn 50'000 Fr. nicht übersteigt: - 4,2 % auf den ersten 25'000 Fr. - 12,8 % auf den nächsten 25'000 Fr.
SO ¹	- 5 % auf den ersten 100'000 Fr. - 8,5 % auf dem verbleibenden Reingewinn
BS ^{1 2}	- 9 % Grundsteuer - Zusätzlich so viele Prozente des steuerbaren Reingewinns als dieser Prozente des steuerbaren Kapitals zu Beginn der Steuerperiode ausmacht. - Maximum 20 %
BL ^{1 2}	- 6 % auf den ersten 100'000 Fr. des Reingewinns - 12 % auf dem verbleibenden Reingewinn
AG ¹	- 6 % auf den ersten 150'000 Fr. des steuerbaren Reingewinns - 9 % auf dem übrigen Reingewinn Mindeststeuer: sie beträgt als einfache (100-prozentige) Staatssteuer: - für Kapitalgesellschaften 500 Fr.

	- für Genossenschaften 100 Fr.
VS ^{1 2}	- 3 % bis zu einer Höhe von 150'000 Fr. - 9,5 % ab 150'001 Fr.
NE ¹	6 %

Anmerkungen

- ¹ In der Bemessungsperiode bezahlte Steuern können abgezogen werden.
- ² Kein jährliches Vielfaches.
- ³ Für Kapitalgesellschaften und Genossenschaften, welchen vor dem 1.1.2008 eine Steuererleichterung gewährt wurde, beträgt die einfache Steuer während der Dauer der Steuererleichterung 1,85 % vom steuerbaren Reingewinn.
- ⁴ Anstelle der Gewinnsteuer wird eine Minimalsteuer entrichtet, wenn diese die berechnete Gewinnsteuer übersteigt. Die Minimalsteuer wird nach dem Eigenkapital bemessen.

Anhang 7: Tarife der Kapitalsteuer für juristische Personen (2015)

Einfache Ansätze der Kapitalsteuer für juristische Personen

Quelle: Eidgenössische Steuerverwaltung ESTV (2016)

Bund / Kantone	A. Proportionale Steuer
Bund	Keine Steuer
ZH	0,75 ‰
BE ¹	0,3 ‰
LU	0,5 ‰ vom steuerbaren Kapital
UR	2,4 ‰ maximal und 0,01 ‰ minimal
SZ	0,4 ‰ vom massgebenden Eigenkapital (mindestens 100 Fr.)
OW ²	2,0 ‰ (mindestens 500 Fr.)
NW	0,1 ‰ (mindestens 500 Fr.)
GL	2,0 ‰
ZG	0,5 ‰
FR	1,6 ‰
SO ¹	0,8 ‰ (mindestens 200 Fr. bei persönlicher resp. 100 Fr. bei nur wirtschaftlicher Zugehörigkeit)
BS ²	5,25 ‰
BL ^{1 2}	1,0 ‰
SH	1,0 ‰
AR	0,1 ‰ (mindestens 900 Fr.)
AI ¹	0,5 ‰ (mindestens 500 Fr.)
SG ^{1 5}	0,2 ‰
AG ¹	1,25 ‰ (mindestens 500 Fr. für Kapitalgesellschaften, mindestens 100 Fr. für Genossenschaften)
TG ¹	0,3 ‰ (mindestens 100 Fr.)
TI ²	1,5 ‰
VD ¹	0,3 ‰
VS ²	1,0 ‰ bis 500'000 Fr. 2,5 ‰ ab 500'001 Fr. (mindestens 200 Fr.)
NE ^{1 2}	2,5 ‰
GE ³	1,8 ‰ 2,0 ‰ für Gesellschaften und Genossenschaften ohne steuerbaren Gewinn
JU	0,75 ‰

Kanton	B. Progressive Steuer	
	Mindestansatz	Höchstansatz
GR ⁴	2,3 ‰	2,5 ‰

Anmerkungen

- 1 Die Gewinnsteuer wird an die Kapitalsteuer angerechnet.
- 2 Kein jährliches Vielfaches.
- 3 Die Kapitalsteuer wird vom Betrag der Gewinnsteuer abgezogen. Die Reduktion darf 8'500 Fr. nicht übersteigen.
- 4 Der Grosse Rat setzt jährlich den Steuerfuss in Prozenten der einfachen Kantonssteuer fest.
- 5 Die Kapitalgesellschaften und die Genossenschaften entrichten ab dem fünften Geschäftsjahr nach der Gründung eine einfache Mindeststeuer von Fr. 250.-, wenn die einfachen Gewinn- und Kapitalsteuern zusammen diesen Betrag nicht erreichen.

Anhang 8: Steuererträge 2013

Quelle: Finanzstatistik 2013 der Eidg. Finanzverwaltung (EFV)

in CHF 1'000	Direkte Steuern juristische Personen				Anteil Kapital- steuer an Total dir. St.	Anteil Kapital- steuer an Gewinnsteuer
	Kantone	Kapital- steuern	Gewinn- steuern	übr. dir. Steuern		
AG*	30'600	544'360	-	574'960	5.3%	5.6%
AI*	658	4'250	-	4'908	13.4%	15.5%
AR	2'354	21'445	-	23'799	9.9%	11.0%
BE*	16'122	827'640	-	843'762	1.9%	1.9%
BL*	41'281	243'104	-	284'385	14.5%	17.0%
BS	136'385	543'951	642	680'978	20.0%	25.1%
FR	39'567	185'446	-	225'013	17.6%	21.3%
GE**	398'817	1'418'316	202'099	2'019'232	19.8%	28.1%
GL	1'979	16'007	-	17'986	11.0%	12.4%
GR	47'757	100'687	-	148'444	32.2%	47.4%
JU	10'928	68'691	-	79'619	13.7%	15.9%
LU	29'016	207'395	-	236'411	12.3%	14.0%
NE*	13'867	385'996	-	399'863	3.5%	3.6%
NW	2'156	17'709	-	19'865	10.9%	12.2%
OW	4'064	16'848	2	20'914	19.4%	24.1%
SG*	18'275	347'229	-	365'504	5.0%	5.3%
SH	9'480	77'220	476	87'176	10.9%	12.3%
SO*	47'772	202'501	-	250'273	19.1%	23.6%
SZ	21'764	47'792	-	69'556	31.3%	45.5%
TG*	1'523	150'825	-	152'348	1.0%	1.0%
TI	118'786	362'186	-	480'972	24.7%	32.8%
UR	393	13'749	1'747	15'889	2.5%	2.9%
VD*	157'414	927'316	13'288	1'098'018	14.3%	17.0%
VS	60'959	221'888	-	282'847	21.6%	27.5%
ZG	45'286	329'920	-	375'206	12.1%	13.7%
ZH	359'972	1'834'796	-	2'194'768	16.4%	19.6%
Bund						
Total CH	1'617'175	9'117'267	218'254	10'952'696	14.8%	17.7%

* Die Gewinnsteuer wird an die Kapitalsteuer angerechnet

** L'impôt sur le capital est déduit du montant de l'impôt sur le bénéfice. La réduction ne peut excéder 8'500 fr.

Anhang 9: Steuerliche Behandlung von Business Angels im internationalen Vergleich

Land/Kanton/Staat	Art der Besteuerung ¹⁹⁴	Steuern nach Steuerarten (in CHF)			Totalbetrag der Steuerarten (in CHF)	Effektiver Steuersatz pro Steuerart		
		EST	KST	VST		Einkommen (CHF 221'700)	Kapitalgewinn (CHF 2'771'250)	Vermögen (CHF 2'910'000)
CH/Zug	Ordentliche Besteuerung	41'615	0	7'565	49'180	18.77%	0%	0.26%
CH/Basel-Stadt	Ordentliche Besteuerung	66'565	0	23'500	90'065	30.02%	0%	0.81%
UK	Privilegierte Besteuerung (SEIS) ¹⁹⁵ im Jahr des Verkaufs	80'500	0	-	80'500	36.31%	0%	-
UK	Privilegierte Besteuerung (SEIS) ¹⁹⁵ im Jahr der Investition	11'225	0	-	11'225	5.06%	0%	-
UK	Ordentliche Besteuerung	80'500	551'170	-	631'670	36.31%	19.90%	-
Israel	Privilegierte Besteuerung	41'570	785'650	-	827'220	18.75%	28.35%	-
Israel	Ordentliche Besteuerung	110'850	886'800	-	997'650	50%	32%	-
USA/Massachusetts	Privilegierte Besteuerung	64'290	758'215	-	822'505	29%	27.36%	-
	Ordentliche Besteuerung	64'290	1'387'850	-	1'452'140	29%	50.08%	-
USA/Kalifornien	Privilegierte Besteuerung	68'725	922'270	-	990'995	31%	33.28%	-
	Ordentliche Besteuerung	68'725	1'396'710	-	1'465'435	31%	50.40%	-

Quelle: Vischer AG, eigene Berechnungen (2016)

Legende: EST = Einkommenssteuer / KST = Kapitalgewinnsteuer / VST = Vermögenssteuer

¹⁹⁴ Ohne weitere Angaben handelt es sich um die Besteuerung im Jahr des Verkaufs der Beteiligung.

¹⁹⁵ Die privilegierte Besteuerung in UK wird unter Berücksichtigung eines SEIS-Steuerregimes berechnet (siehe Kapitel 6.5.2).

Anhang 10: Parlamentarische Vorstösse

Carried Interest

- 11.3431 Risikokapital. Förderung von Investitionen (Postulat Noser)
- 08.3559 Unklarheiten bei Hedge-Fonds (Interpellation Sommaruga)
- 97.400 Risikokapital (Parlamentarische Initiative WAK-N)

Crowdfunding

- 15.4086 Für einen wettbewerbsfähigen Finanzplatz im Bereich neuer Finanztechnologien (Postulat WAK-N)
- 15.3917 Crowdfunding. Im Spannungsfeld von wirtschaftlichen Innovationen und Anlegerschutz (Motion Graber)
- 14.4300 Crowdfunding fördern und das Investieren in KMU vereinfachen (Motion Derder)
- 13.4237 Für eine bessere Entwicklung innovativer Jungunternehmen (Postulat Derder)

Kollaborativer Konsum (Sharing Economy)

- 14.4296 Partizipative Ökonomie. Fördern, Rahmenbedingungen umreissen, für künftige Herausforderungen gewappnet sein (Postulat Derder)
- 14.4269 Gleiche Rahmenbedingungen für traditionelle Dienstleistungsbetriebe und private Anbieter von Dienstleistungen über Online-Plattformen (Motion Hess)
- 14.3658 Internetplattformen zum Austausch von Dienstleistungen, insbesondere in den Bereichen Unterkunft und Transport. Bericht über Konsequenzen und zu treffende Massnahmen (Postulat Sommaruga)

Weitere

- 16.424 Privilegierte Besteuerung von Mitarbeiter-Beteiligungen an Start-ups (Parlamentarische Initiative Badran)
- 16.3615 Start-ups definieren und besser unterstützen (Postulat Béglé)
- 16.3605 Steuerlichen Verlustvortrag für wissenschaftsbasierte Jungunternehmen verlängern (Motion Derder)
- 16.3415 Entwicklung eines "FinTech Valley" fördern (Postulat Béglé)
- 16.3342 Die Bewertungsmethoden für Start-ups vereinheitlichen, um diese nicht aus der Schweiz zu vertreiben (Interpellation Derder)
- 16.3293 Vernünftige Besteuerung von Start-ups. Kantonsübergreifende Harmonisierung der Bewertungsmethoden aufgrund eines objektiven Modells (Motion Derder)
- 16.3272 FinTech als Herausforderung für die Schweiz (Interpellation Schneider-Schneiter)
- 16.3129 Wird der Bundesrat Modalitäten und Massnahmen vorschlagen, um die Pensionskassen zu Investitionen in die lokale Wirtschaft anzuregen, wie dies das Parlament verlangt? (Interpellation Derder)
- 15.3780 Für eine innovationsfreundliche Steuerpolitik (Motion Derder)
- 15.3779 Welche Steuerpolitik zur Innovationsförderung? (Postulat Derder)

- 14.3267 Anreize für die Pensionskassen, in das lokale Wirtschaftsgeflecht zu investieren (Interpellation Derder)
- 13.4237 Für eine bessere Entwicklung innovativer Jungunternehmen (Postulat Derder)
- 13.4184 Langfristanlagen von Pensionskassen in zukunftssträchtige Technologien und Schaffung eines Zukunftsfonds Schweiz (Motion Graber)
- 13.3951 Für eine präzise Definition des Begriffs "innovatives Jungunternehmen" (Interpellation Derder)
- 13.3950 Die Pensionskasse des Bundes Publica soll in die lokale Wirtschaft investieren (Motion Derder)
- 13.3949 Unternehmensgründungen durch Steueraufschub für Investoren fördern (Motion Derder)
- 12.3598 Steuerliche Starthilfe für junge, innovative Unternehmen (Motion Barthassat)
- 11.3430 Finanzierung junger Unternehmen. Administrative und steuerliche Belastungen verringern (Postulat Noser)
- 11.3429 Rechtssicherheit für Unternehmensgründerinnen und -gründer und für Business Angels (Postulat Noser)
- 10.3076 Bundesgesetz über die Risikokapitalgesellschaften. Wie weiter? (Postulat Fässler)
- 09.3936 Förderung von Start-up-Unternehmen (Motion Darbellay)
- 09.3935 Steuerausfälle aufgrund der Steuerbefreiung von Start-up-Unternehmen (Postulat Darbellay)
- 09.3931 Erleichterung der Investition in allgemeine Finanzierungsgefässe zur Förderung von Start-up-Unternehmen (Motion Darbellay)
- 09.3290 Förderung ökologischer und innovativer Wirtschaftsinitiativen (Motion Grüne Fraktion)

Anhang 11: Bibliographie

- Baldegger, R. J., Alberton, S., Wild, P. and F. Hacklin (2014), „Global Entrepreneurship Monitor 2014 – Report on Switzerland“. Fribourg, 2014.
- Bergmann, H. (2016): „Opportunitätskosten von Gründern in der Schweiz“. Studie im Auftrag des SECO. Universität St. Gallen, Juli 2016.
- Bundesamt für Justiz (2013), „Vorentwurf zur Änderung des Obligationenrechts (Handelsregisterrecht sowie Anpassungen im Aktien-, GmbH- und Genossenschaftsrecht) sowie des Revisionsaufsichtsrechts. Modernisierung des Handelsregisters und damit verbundene KMU-Erleichterungen.“ Zusammenfassung der Vernehmlassungsergebnisse. Bern, August 2013.
- Bundesrat (2017), „Bericht über die zentralen Rahmenbedingungen für die digitale Wirtschaft“ Bericht des Bundesrates. Bern, 11. Januar 2017.
- Bundesrat (2016), „Bundesrat will innovative Formen von Finanzdienstleistungen ermöglichen“. Medienmitteilung. Bern, 20. April 2016.
- Bundesrat (2015a), „Administrative Entlastung. Bessere Regulierung – weniger Aufwand für Unternehmen. Bilanz 2012–2015 und Perspektiven 2016–2019.“ Bericht des Bundesrates. Bern, 2. September 2015.
- Bundesrat (2015b), „Botschaft zum Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und zum Finanzinstitutsgesetz (FINIG)“. Bern, 4. November 2015.
- Bundesrat (2013a), „Das gewerbeorientierte Bürgschaftswesen“. Bericht des Bundesrates über die Zweckmässigkeit, Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit des Bundesgesetzes über Finanzhilfen an gewerbeorientierte Bürgschaftsorganisationen. Bern, 20. November 2013.
- Bundesrat (2013b), „Steuerausfälle aufgrund der Steuerbefreiung von Start-up-Unternehmen“. Bericht des Bundesrates in Erfüllung des Postulats 09.3935 von Nationalrat Darbellay vom 25. September 2009. Bern, 10. September 2013.
- Bundesrat (2012), „Risikokapital in der Schweiz“. Bericht des Bundesrates in Erfüllung der Postulate Fässler (10.3076) und Noser (11.3429, 11.3430, 11.3431). Bern, Juni 2012.
- Econcept (2015), „CTI Invest: Evaluation“. Studie im Auftrag der KTI. Zürich, 20. August 2015.
- Ecoplan (2016), „Statistische Grundlagen zu Neugründungen und wachstumsstarken Unternehmen“. Studie im Auftrag des SECO. Bern, April 2016.
- EFD (2013), „Massnahmen zur Stärkung der steuerlichen Wettbewerbsfähigkeit (Unternehmenssteuerreform III)“. Bericht des Steuerorgans zuhanden des EFD. Bern, 11. Dezember 2013.
- Eidgenössische Steuerverwaltung ESTV (2016), „Die Steuern von Bund, Kantonen und Gemeinden – Ein Kurzaufsatz über das schweizerische Steuersystem“. Bern, Januar 2016.
- Eidgenössische Steuerverwaltung ESTV (2013), „Kreisschreiben Nr. 37: Besteuerung von Mitarbeiterbeteiligungen“. Bern, 22. Juli 2013.
- EIF (2015a), „EIF Register of Members“. Luxembourg, 7 September 2015.
- EIF (2015b), „Equity Portfolio“. Luxembourg, 9 July 2015.
- EIF (2014a), „Annual Report 2014“. Luxembourg, 2014.
- EIF (2014b), „EIF Statutes“. Luxembourg, 2014.

- FINMA (2016), „Rundschreiben 2016/7: Video- und Online-Identifizierung“. Bern, 3. März 2016.
- FINMA (2014), „Faktenblatt: Crowdfunding“. Bern, 1. Dezember 2014.
- FINMA (2008), „Rundschreiben 2008/3: Publikumseinlagen bei Nichtbanken“. Bern, 20. November 2008.
- Gantenbein, P., Volonté, Ch. und S. Zaby (2013), „Evaluation eines Vorgründungsfinanzierungs-Programms des Bundes“. Studie im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO. Basel, 12. Februar 2013.
- Good, B., Ohler, F. (2015): „Inventar der schweizerischen Innovationspolitik. Eine Analyse der Förderinitiativen von Bund, Kantonen und ausgewählten Städten“, Arbeitsdokument Geschäftsstelle SWIR 4/2015, 2015.
- Grichnik, D., Fantetti, M. and U. Gross (2013), „The Start-up Landscape of Switzerland. First Insights from the Swiss Start-up Monitor“. Swiss Start-up Monitor. 2013.
- Groh A., Liechtenstein H. und Lieser K. (2015): The Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index 2015.
- Hallépée, S. et A. H. Garcia (2012), „Évaluation du dispositif JEI“, DGCIS / Ministère du Redressement Productif, Paris, septembre.
- Harrison, R. T. (2009), „Strengthening the Angel Ecosystem: A Case Analysis of the Scottish co-investment Fund“, September.
- Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ (2016), „Crowdfunding Monitoring Schweiz 2016“. Hochschule Luzern – Wirtschaft, 2016.
- Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ (2015), „Crowdfunding Monitoring Schweiz 2015“. Hochschule Luzern – Wirtschaft, 2015.
- KMU-HSG (2013), „Wirkungsanalyse Bürgschaftswesen. Teilprojekt Marktstellungsanalyse“. Forschungsbericht des Schweizerischen Instituts für Klein- und Mittelunternehmen der Universität St. Gallen. St. Gallen, 28. März 2013.
- Kyora, S. and Th. Heimann (2016), „Swiss Venture Capital Report 2016“. Luzern, Januar 2016.
- Lerner, J. (2009), „Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed – and What to do About It“. Princeton: Princeton University Press.
- Mason, C. (2009), „Public Support for the Informal Venture Capital Market in Europe: A Critical Review“. International Small Business Journal, vol. 27, 2009.
- Müller, J. (2015), „Finma möchte neue Banklizenz“. Neue Zürcher Zeitung, 16. September 2015.
- Murray, G. (1999), „Early-stage venture capital funds, scale economies and public support“. Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance, 1(4), 351-384.
- OECD (2015a), Entrepreneurship at a Glance 2015, OECD Publishing, Paris, 2015.
- OECD (2015b), „Financing SMEs and Entrepreneurs 2015: An OECD Scoreboard“. OECD Publishing, Paris, 2015.
- OECD (2014), „Evaluation of Industrial Policy: Methodological Issues and Policy Lessons“. Committee on Industry, Innovation and Entrepreneurship. Paris, 31. März 2014.

- OECD (2013a), „2013 Economic Review – Switzerland“. Paris, 2013.
- OECD (2013b), „SME and Entrepreneurship Financing: The Role of Credit Guarantee Schemes and Mutual Guarantee Societies in supporting finance for small and medium-sized enterprises“. Paris, 30. Januar 2013.
- OECD (2012): Empfehlungen des Rates zu Regulierungspolitik und Governance. Paris, 2012.
- OECD (2011), „Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors“. OECD Publishing. doi: 10.1787/9789264118782-en.
- Pelly, R. and H. Kraemer-Eis (2012), „Improving the funding landscape for entrepreneurs“, in: SMEs in the single market. A growth agenda for the 21st century, Lisbon Council.
- Pinter, V. (2015), „Overview and analysis of the performance of Spin-offs at the Swiss federal Institute of Technology Zurich and their effect on the Swiss Economy“. Studie der ETHZ. Zürich, Januar 2015.
- Puschmann Th. and R. Alt (2016), „Sharing Economy“, in: Business & Information Systems Engineering, 58 (2016), 1, S. 93-99.
- PwC (2013), „Das Schweizer Bürgschaftswesen im internationalen Benchmark“. PricewaterhouseCoopers AG, 31. März 2013.
- Schweizerische Steuerkonferenz (2008), „Wegleitung zur Bewertung von Wertpapieren ohne Kurswert für die Vermögenssteuer“. Kreisschreiben Nr. 28 vom 28. August 2008.
- Singer, S., Amorós, J. E. and D. Moska Arreola (2015), „Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report“. London, 2015.
- Sobhani, J. (2014), „Kriterien erfolgreicher (Risiko-) Kapitalbeschaffung elizitiert aus den Erfahrungen von Schweizer Jungunternehmern. Eine quantitative Analyse der CTI Invest Startup-Unternehmen der Jahre 2003 bis 2013“. Zürich, Februar 2014.
- Spyros, A. and T. Stucki (2013), „The Impact of Venture Capital on the Persistence of Innovation Activities of Swiss Start-ups“. ETH Zürich, KOF Swiss Economic Institute. Zürich, Februar 2013.
- Spyros, A., Ley, M., Seliger, F., Stucki, T. und M. Wörter (2013), „Innovationsaktivitäten in der Schweizer Wirtschaft. Eine Analyse der Ergebnisse der Innovationserhebung 2011“. Studie im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft. Strukturberichterstattung Nr. 49. Bern, 2013.
- Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI (2016), „Forschung und Innovation in der Schweiz 2016“. Bern, 2016.
- VISCHER AG (2013), „Diskussionspapier Risikokapital in der Schweiz“. Bericht im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO. Basel, Dezember 2013.
- Weltbank (2016), „Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency“. Washington, 2016.
- Wilson, K. (2016), „Study on the Design of a Potential Government Venture Capital Programme“. Studie im Auftrag des SECO. Genf, Juli 2016.
- Wilson, K. E. and M. Testoni (2014), „Improving the role of equity crowdfunding in Europe's capital markets“. Bruegel policy contribution, Issue 2014/09.

Wilson, K. E. and F. Silva (2013), „Policies for Seed and Early Stage Finance: Findings from the 2012 OECD Financing Questionnaire“. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 9, OECD Publishing.