

**Maurice Pedergrana
Christoph Banik
(Hrsg.)**

Venture Capital Manifest 2010
**Wie die Innovationskraft der Schweiz
gefördert werden muss**

S • E • C • A

Swiss Private Equity & Corporate Finance Association
Schweizerische Vereinigung für Unternehmensfinanzierung

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE
LUZERN**

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug
IFZ

Diese Publikation wurde in Kooperation mit dem Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft erstellt.

Venture Capital Manifest 2010

Wie die Innovationskraft der Schweiz gefördert werden muss

Maurice Pedernana
Christoph Banik
(Hrsg.)

Vorwort

Es muss sich etwas ändern. Eine gewisse Trägheit, vielleicht die Sättigung einer wohlgenährten Volkswirtschaft, mangelnde unternehmerische Risikofreude und eine kaum als strategisch erkennbare Denkweise des Staates hinsichtlich der Erneuerung unserer Wirtschaftskraft – das waren nicht nur Stichworte, sondern zentrale Diagnosen auf dem Weg zu einem Handlungsimperativ.

Logisch abgeleitet konnten wir uns rasch auf den Titel «Venture Capital Manifest» einigen, unter Hinzufügung des aktuellen Jahres 2010: Das ist so zu verstehen, dass wir es als gleichermassen dringend wie auch wichtig erachten, mit hoher Priorität die vorgeschlagenen sieben Punkte unmittelbar anzugehen und umzusetzen!

Wir – damit sind Studierende und ihr Dozent gemeint. Mit grossem Elan haben die Studierenden im Wahlpflichtfach «Venture Capital» teilgenommen, das ich im letzten halben Jahr im Master-Lehrgang Banking & Finance geleitet habe. Es wäre der einfachere Weg gewesen, eine Prüfung zu formulieren und zu korrigieren. Stattdessen haben wir die begehrten ECTS Kreditpunkte jenen vergeben, die mit einem Kapitel zu diesem Booklet beigetragen haben.

Das Wahlpflichtfach hatte einen seminaristischen Stil. Teils haben die Studierenden an SECA Veranstaltungen teilgenommen; ein Höhepunkt war gewiss das zweitägige Seminar zur Globalisierung im Venture Capital Markt, unvergesslich blieb das rhetorische Feuerwerk von Dr. Martin Haemmig, einem langjährigen Forschungskollegen von mir. Als Ausgangspunkt für die sieben Forderungen dienten zudem Gespräche mit Dr. Christian Wenger, SECA Vorstandsmitglied und hauptberuflich als Rechtsanwalt, Business Angel, Investor und Unternehmer tätig; seit einigen Jahren präsidiert er zudem die CTI Invest.

Die Texte sind praktisch unverändert von den Studierenden von meinem wissenschaftlichen Mitarbeiter Christoph Banik zusammengefügt worden. Man hätte von professoraler Seite noch das eine oder andere Zitat einfügen, diese oder jene Quelle verarbeiten und hie und da mal einen Sachverhalt etwas schlüssiger formulieren können. Ich finde es dennoch äusserst lesenswert, wie die Studierenden sich durch die verschiedensten Aspekte von Venture Capital durchgearbeitet und das Wesentliche herausgeschält haben.

Maurice Pedergnana

Zug, 10. Mai 2010

Vorwort	5
Venture Capital Manifest 2010: Stärkung der Innovationskraft!	14
1. Eine fokussierte Innovationsstrategie für die Schweiz entwickeln!	14
2. Swiss Investment Fund SIF mit mindestens 500 Mio. CHF gründen!	15
3. Ausbildungsvorteile nutzen und weiterer Brain drain verhindern!	16
4. Nationalen Innovationspark Schweiz realisieren!	17
5. Für Rechtssicherheit für Unternehmensgründer und Business Angels sorgen!	18
6. Raschen, marktgerechten Technologietransfer fördern!	19
7. Obligationenrecht im Art. 725 anpassen!	20
Wettbewerbsfähigkeit, Invention und Innovation – die Top Trends	21
1. Wettbewerbsfähigkeit	21
1.1. Die zwölf Säulen der Wettbewerbsfähigkeit	21
1.2. Die Schweiz im internationalen Vergleich	26
2. Invention und Innovation	27
2.1. Definition	28
2.2. Innovationsarten	28
2.2.1. Produktinnovation	28
2.2.2. Prozessinnovation	29
2.2.3. Innovationsdynamik	30
2.3. Volkswirtschaftliche Implikationen	30
2.4. Die Funktion von Venture Capital	31
3. Die Top Trends	34
3.1. Wirtschaftliche Bedeutung von Energie und Rohstoffen	35
3.2. Verantwortung der Unternehmen	35
3.3. Technologische Entwicklung	36
3.4. Demographie	36
3.5. Die globale Machtverschiebung	37
Literaturverzeichnis	39

Business Angels und ihre Netzwerke	40
1. Business Angels - wer steckt dahinter?	40
1.1. Begriffe und Einordnung der Business Angels als Finanzierungsquelle	40
1.2. Charakteristika von Schweizer Business Angels	43
2. Die Rolle von Business Angels	46
2.1. Business Angels investieren Smart Money	46
2.1.1. Eigenkapital	46
2.1.2. Coaching / Mentoring	48
2.2. Investitionskriterien von Business Angels	50
2.2.1. Vertrauenswürdigkeit des Unternehmers	52
2.2.2. Enthusiasmus und Einsatz des Unternehmers	52
2.2.3. Management Team	53
2.2.4. Potenzielle Exit-Route	54
2.2.5. Fazit	54
2.3. Business Angel Investitionen und wirtschaftliche Entwicklung	55
3. Business Angel Netzwerke	57
3.1. Funktion und Nutzen eines Business Angel Netzwerks	57
3.2. Investitionsprozess eines Business Angel Netzwerks	59
4. Schlussfolgerungen und Empfehlungen	61
Literaturverzeichnis	64
Venture Capital als wertvollstes Gut einer Volkswirtschaft?	65
1. Innovationen, Technologien und Kapital	66
2. Venture Capital	69
3. Volkswirtschaftliche Wirkung von Venture Capital	78
4. Aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen	84
Literaturverzeichnis	87
Venture Capital - Outlook 2010 bis 2015	89
1. Ausgangslage VC Markt 2009	89
2. Szenarien und Annahmen zur Entwicklung der Zukunft 2010 bis 2015	89
2.1. Welt	90

2.1.1. Volkswirtschaftliche und finanzpolitische Stossrichtungen	90
2.1.2. Weltwirtschaftliche Erholung – kurzfristig ja – mittelfristig nein?	91
2.1.3. Veränderungen der rechtlichen Konturen innerhalb der VC Industrie.....	92
2.1.4. Veränderungen von Due Diligence Prozessen innerhalb der VC Industrie.....	93
2.1.5. Verhalten von privaten und institutionellen VC Investoren.....	93
2.1.6. Evolution der echten Innovationen.....	94
2.2. Europa	95
2.2.1. Bleibende Besonderheiten des Europäischen VC Marktes.....	95
2.2.2. Markante Änderungen im Europäischen VC Markt	95
2.3. Schweiz	96
2.3.1. Eckwerte VC Industrie Schweiz	96
2.3.2. Die künftige Rolle des Staates im Schweizer VC Markt	97
2.3.3. Die künftige Rolle der Privatwirtschaft im Schweizer VC Markt	99
2.3.4. Entwicklung der Unternehmenskultur	99
2.3.5. Erfolgsfaktor Bildung für künftige Innovationen der Schweiz.....	100
3. Fazit VC Outlook 2010 bis 2015.....	100
Literaturverzeichnis	102
Venture Capital - was der Bund machen soll	104
1. Ausgangslage	104
2. Markt für die frühe Unternehmensfinanzierung und die Akteure	106
2.1. Interessenkonflikte und Anreizprobleme bei den Akteuren	107
2.2. Finanzierungsformen.....	110
2.3. Organisationsstrukturen	111
2.3.1. Konzentrierte Portfolioallokation.....	111
2.3.2. Einräumung von Kontrollrechten	112
2.3.3. Stufenweise Finanzierung	112
2.3.4. Finanzierung über Eigenkapital oder Wandelanleihen	112
2.4. Rechtsform der geschlossenen kollektiven Kapitalanlage „Swiss Limited Partnership“	113
2.5. Beschränkte Laufzeit und Beträge der Investments.....	113
2.6. Fazit zu Möglichkeiten von staatlicher Intervention	114

3.	Aktuelle Herausforderungen in der Schweiz	114
3.1.	Trotz Patentierungsweltmeister herrscht fehlende Innovationskraft	114
3.2.	Knappheit von Venture Capital	115
3.3.	Mittelherkunft und Mitteleinsatz von Venture Capital.....	117
3.4.	Hohe Bedeutung und Abhängigkeit von multinationalen Unternehmen	117
3.5.	Niedriges reales BIP-Wachstum in den vergangenen Jahren.....	118
3.6.	Steigende Abhängigkeit von qualifizierten ausländischen Fachkräften.....	119
3.7.	Mangelnde Unternehmerkultur.....	120
3.8.	Regulatorisches Umfeld	121
3.9.	Nationale Marketingstrategie.....	121
3.10.	Fazit zu Möglichkeiten von staatlichen Massnahmen.....	122
4.	Vergleiche mit besonders erfolgreichen Ländern.....	122
4.1.	Israel	122
4.2.	Yozma Venture Capital	125
4.3.	Schweden.....	129
4.4.	Weitere staatlich lancierte Programme	131
4.4.1.	Business Angel Co-Investment Funds.....	131
4.4.2.	Steueranreizprogramme für Business Angels	132
4.5.	Fazit zu staatlichen Handlungsempfehlungen.....	133
5.	Massnahmenplan - Damit wird die Schweiz zum Vorzeigemodell.....	134
5.1.	Hauptziel: Förderung eines offenen und globalen Innovationssystems.....	136
5.2.	Konkrete Massnahmen.....	138
5.2.1.	Bund als Auftraggeber	139
5.2.2.	Bund als Co-Investment Partner.....	139
5.2.3.	Schaffung einer Unternehmer- und Risikokultur	140
5.2.4.	Verhinderung von Brain drain.....	141
5.2.5.	Ausbau der KTI und Verbesserung der Transferstellen.....	141
5.2.6.	Änderungen im Steuergesetz und Schaffung von Steuervorteilen.....	142
5.2.7.	Anpassung rechtlicher Rahmenbedingungen	143
	Literaturverzeichnis	145

Lehren aus dem EIF	146
1. Einleitung	146
2. Aufbau und Historie des EIF	147
2.1. Eingliederung des EIF unter der EIB.....	147
2.2. Historie des EIF	148
3. Arbeitsweise des EIF	149
3.1. Anlageschwerpunkt.....	149
3.2. Garantien	149
3.3. Risikokapital / Venture Capital	150
3.4. Beschränkungen der Investitionen	151
4. Investments des EIF	152
4.1. Gesamtportfolio	152
4.2. Garantien	156
Zusammenfassung	158
Lehren aus anderen Ländern	160
1. Einleitung	160
2. Venture Capital in den USA	161
3. Venture Capital in Grossbritannien.....	165
4. Fazit	170
Literaturverzeichnis	171
Vorstösse im Parlament	172
10.5127 – Fragestunde. Innovationsbehinderung im BSV (NR; Barbara Schmid-Federer; 15.03.2010)	172
09.4309 – Motion: Boni-Prozente. Innovationsfonds (NR; Bea Heim; 11.12.2009).....	173
09.4266 – Interpellation: Strategie zur Stärkung des Gesundheitssystems und des Pharmastandortes Schweiz (NR; Ruth Humbel; 11.12.2009)	175
09.4219 – Motion: Wissensaustausch (NR; Fehr Jacqueline; 10.12.2009; Im Plenum noch nicht behandelt).....	178

09.4213 – Motion: Green New Deal gegen Arbeitslosigkeit fortsetzen (NR; Louis Schelbert; 10.12.2009)	180
09.3825 – Postulat: Innovationsförderung in den KMU (NR; Robbiani Meinrado; 23.09.2009; Überwiesen an Bundesrat).....	182
09.4196 – Interpellation: Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen zuungunsten privater Bildungsanbieter (SR; Peter Briner; 10.12.2009).....	184
09.4139 – Motion: Arbeitsbewilligungen für die besten Studierenden renommierter Universitäten ausserhalb der EU (NR; Isabelle Moret; 09.12.2009).....	186
09.3931 – Motion: Erleichterung der Investition in allgemeine Finanzierungsgefässe zur Förderung von Start-up-Unternehmen (NR; Christophe Darbellay; 25.09.2009; Im Plenum noch nicht behandelt)	188
09.3961 – Postulat: Zehn Jahre Bologna-Reform (SR; Eugen David; 25.09.2009; Überwiesen an Bundesrat).....	190
09.3936 – Motion: Förderung von Start-up-Unternehmen (NR; Christophe Darbellay; 25.09.2009)	191
09.3935 – Postulat: Steuerausfälle aufgrund der Steuerbefreiung von Start-up-Unternehmen (NR; Christophe Darbellay; 25.09.2009; Überwiesen an Bundesrat).....	195
09.3575 – Motion: Krisenfonds. Grünes Wissen gegen die Krise (NR; Grüne Fraktion; 10.06.2009)	196
09.3004 – Postulat: Forschung und Innovation zur Bekämpfung des Konjunkturrückganges (SR; Kommission für Wissenschaft, Bildung und Kultur SR; 15.01.2009; Überwiesen an Bundesrat)	198
08.4004 – Postulat: Leichter Zugang zu Krediten (NR; Jean-Claude Rennwald; 19.12.2008)	199
08.3771 – Interpellation: Nichtinkraftsetzung der BVV 2 (SR; Konrad Graber; 02.12.2008)	201
08.3674 – Interpellation: Liberalisierung der Anlagepraxis für Gelder der Säule 3a. Risiken (NR; Grüne Fraktion; 03.10.2008)	205
08.3681 – Motion: Risikogerechte Entlohnungssysteme für die Finanzbranche (NR; Ursula Wyss; 03.10.2008)	208

08.3559 – Interpellation: Unklarheiten bei Hedge-Fonds (SR; Simonetta Sommaruga; 30.09.2008)	211
08.3261 – Interpellation: Spekulation mit Agrarprodukten und Lebensmitteln (NR; Adèle Thorens Goumaz; 28.05.2008).....	214
08.3054 – Interpellation: Besserer Marktzugang für erfolgreiche Innovationen (NR; Louis Schelbert; 11.03.2008)	217
07.3779 – Interpellation: Globale Finanzmarktkrise. Folgen für die Schweiz (NR; Sozialdemokratische Fraktion; 05.12.2007)	220
07.3582 – Motion: Einrichtung eines Parc d'innovation suisse (NR; FDP-Liberale Fraktion; 19.09.2007; Überwiesen an Bundesrat)	225
07.3378 – Interpellation: BVG-Anlagen in Hedge-Funds und in andere hochriskante Anlagen (NR; Rudolf Rechsteiner; 20.06.2007).....	227
06.3377 – Motion: BFI-Botschaft 2008-2011. Krediterhöhung um 8 Prozent jährlich (NR; Freisinnig-demokratische Fraktion; 23.06.2006).....	230
05.3489 – Motion: Wohlstand durch Innovation (NR; Freisinnig-demokratische Fraktion; 21.09.2005).....	233
05.418 – Parlamentarische Initiative Patentgesetz. Schaffung einer Berufsregelung für Patentanwälte und eines Bundespatentgerichtes (SR; Helen Leumann; 17.06.2005)	236
02.3667 – Motion: KMU. Fonds für Innovations- und Entwicklungsnetze (NR; Fraktion CVP/EVP/glp; 02.12.2002)	239
97.3530 – Motion: Unterstellung von Beteiligungsgesellschaften unter das Anlagefondsgesetz (NR; Elmar Ledergerber; 10.10.1997).....	243
97.3412 – Interpellation: KMU. Praxis der Grossbanken bei der Kreditgewährung (NR; Comby Bernard; 23.09.1997)	245
96.3651 – Motion: Steuerbefreiung bei der direkten Bundessteuer von Risikokapital-(Venture Capital)-Beteiligungsgesellschaften und andere Massnahmen (SR; Erika Forster-Vannini; 12.12.1996)	247
96.3623 – Motion: Förderung von Unternehmensgründungen durch eine Steuerbefreiung bei der direkten Bundessteuer von Risikokapital-(Venture capital)-Beteiligungsgesellschaften und andere Massnahmen (NR; Freisinnig-demokratische Fraktion; 11.12.1996).....	251

93.3346 – Interpellation: Jungunternehmerförderung (NR; François Loeb; 18.06.1993).....	254
Tabellen und Grafiken	260
Herausgeber	262

Venture Capital Manifest 2010: Stärkung der Innovationskraft!

M. Pedergnana und T. Biber

1. Eine fokussierte Innovationsstrategie für die Schweiz entwickeln!

Für die Schweiz soll im Jahr 2010 begonnen werden, eine stringente und fokussierte Innovationsstrategie zu entwickeln. Diese muss die konsequente Kommerzialisierung von zukunftsweisenden Technologien zum Ziel haben. Sie muss auf heute in der Schweiz bestehende Stärken aufbauen. Alle relevanten Institutionen sowie die bedeutenden Hochschulen und Universitäten werden in der Umsetzung eingebunden.

Hintergrund:

Der Grund für diese Forderung kann wie folgt zusammengefasst werden. Die Schweiz zählt zu den führenden Nationen im Bereich Forschung und Entwicklung. Für die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft ist aber die Umsetzung von Inventionen (Ideen) in kommerziell nutzbare Innovationen entscheidend – nur dies schafft Arbeitsplätze und nachhaltige Wertschöpfung. In diesem Bereich befindet sich die Schweiz höchstens im Mittelfeld. In das letzte Glied der Wertschöpfungskette von Bildung und Forschung wird kaum investiert. Mitverantwortlich dafür ist das föderalistische Giesskannenprinzip der Schweiz. Daher müssen in sogenannten Clusters fokussierte Innovationsgebiete nach strategischen Gesichtspunkten gebildet und besonders gefördert werden. Um eine Verzettlung in der kleinen Schweizer Volkswirtschaft zu vermeiden, sind insbesondere viel versprechende (Sub-)Branchen und Technologien herauszukristallisieren. Diese müssen dann gezielt und unter Berücksichtigung der Stärken der Schweiz gefördert und in die beschäftigungswirksame (nationale, internationale, globale) Kommerzialisierung überführt werden.

Adressat:

Diese Forderung richtet sich an den Bundesrat. Auf der bestehenden Gesetzesgrundlage muss die Verordnung (V-FIFG, d.h. die Verordnung zum Forschungs- und Innovationsförderungsgesetz) entsprechend formuliert werden, welche die Durchsetzung einer schweizweiten Innovationsstrategie ermöglicht und systematisiert.

2. Swiss Investment Fund SIF mit mindestens 500 Mio. CHF gründen!

In der Schweiz muss bis Ende 2011, analog zum europäischen Investitionsfonds, ein schweizerischer Investitionsfonds gegründet werden. Dieser Fonds soll Kapital für Venture Capital Fonds bereitstellen, welches in Partnerschaft mit mehrheitlich Drittinvestoren die Kommerzialisierung von Schweizer Technologien in Schweizer Unternehmen vorantreibt. Insgesamt stehen dann 1'500 Mio. CHF für strategisch gezielte Innovationsförderung für die nächsten Jahre zur Verfügung.

Hintergrund:

Die Europäische Union hat, um ihre Volkswirtschaft nachhaltig wettbewerbsfähig zu halten, den Europäischen Investitionsfonds (EIF) gegründet, der mittlerweile mit 7 Mrd. Euro ausgestattet ist. Dieser Investitionsfonds operiert durch Venture Capital Beteiligungen und Garantien und setzt dabei konsequente auf eine Public-Private-Partnerschaft (PPP). Er unterstützt innovative und potenzielle Start-ups in der Gründungs- und Aufbauphase nach ökonomischen Grundsätzen – und stets in Zusammenarbeit mit privaten Investoren, welche die vom EIF eingesetzten Mittel mindestens in der gleichen Höhe einschliessen müssen. Durch Garantien fördert der Fonds auch den Anteil an Fremdfinanzierungen, was wiederum im Interesse der Venture Capital Investoren ist. Über spezialisierte, nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen operierende Fondspartner stellt der EIF sicher, dass nur innovative und wachstumsintensive Unternehmen an Risikokapital gelangen. Dieser Mechanismus mit einer wirksamen PPP Governance soll auch in der Schweiz sichergestellt werden. Jeder eingesetzte staatliche Franken wird demnach eine mindestens dreifache Wirkung erzeugen und über die Besteuerung der Entlohnung grösstenteils gleich direkt wieder zurückfliessen.

Adressat:

Diese Forderung richtet sich an den Bundesrat, insbesondere das EFD und das EVD. Auf der bestehenden Gesetzesgrundlage des Forschungs- und Innovationsförderungsgesetzes muss eine Verordnung formuliert werden, welche die Durchsetzung des Schweizerischen Investitionsfonds, der mehrheitlich von privater Seite getragen wird, ermöglicht. Damit soll gezielt der Innovationsstandort Schweiz gestärkt werden.

3. Ausbildungsvorteile nutzen und weiterer Brain drain verhindern!

In Zusammenhang mit der Innovationsstrategie muss sichergestellt werden, dass der «brain drain» in der Schweiz gestoppt wird. Es müssen im Jahr 2010 Voraussetzungen und Anreize geschaffen werden, welche verhindern, dass promovierte sowie hochmotivierte Ausländerinnen und Ausländer ins Ausland abwandern, um dort ihr Wissen kommerziell zu verwerten.

Hintergrund:

Jährlich promovieren an den schweizerischen Hochschulen Tausende von hochmotivierten ausländischen Forscherinnen und Forschern. Allzuoft wandern diese hochgebildeten Potenzialträger ins Ausland ab und verwerten dort ihr Wissen. Unter anderen Voraussetzungen wie beispielsweise entsprechenden Aufenthaltsrechten sowie besser greifende Anreize zur Firmengründung könnte der enorme «brain drain» eingedämmt werden. Es soll auch nicht in der Willkür des Bundesrates allein liegen, die Aufenthaltsbewilligungen für Arbeitskräfte aus dem Nicht-EU- und Nicht-EFTA-Raum nach eigenem Gutdünken und ohne Konsultation der zentralen Arbeitgeber zu senken, wie er dies im Dezember 2009 getan hat. Vielmehr sind wesentlich mehr Aufenthaltsbewilligungen (B- und L-Bewilligungen) erforderlich, um den Standort Schweiz zu stärken.

Adressat:

Diese Forderung richtet sich an den Bundesrat und an das Parlament. Es soll eine Gesetzesvorlage geschaffen werden, welche unbürokratisch hochqualifizierten Ausländerinnen und Ausländern ein Aufenthaltsrecht ermöglicht, sofern sie einer Erwerbstätigkeit nachgehen.

4. Nationalen Innovationspark Schweiz realisieren!

Das Innovationspark-Projekt auf dem Militärflugplatz in Dübendorf – in unmittelbarer Nähe zur ETH Zürich und Universität Zürich - muss im Jahr 2010 vom Bundesrat unterstützt werden, d.h. es soll unmittelbar die Detailplanung vorangetrieben und die Umsetzung rasch realisiert werden.

Hintergrund:

Bei aufstrebenden Volkswirtschaften wie China und Indien erkennt man schnell die deutliche Entschlossenheit und strategisch abgeleitete Vorgehensweise bei der Innovationsförderung – auch in der Etablierung einer entsprechenden Infrastruktur sowie finanziellen Mitteln an der Schnittstelle von Invention und Innovation. Beispielsweise stehen allein dem chinesischen Zhongguancun Science Park nach vorsichtigen Schätzungen jährlich zehn mal mehr Kapital zur Verfügung als für die gesamte Schweiz. Das Kapital steht aber nicht einmal im Zentrum. Vielmehr geht es um die besondere Venture-Atmosphäre in diesen Parks. Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler, Tüftler und Ingenieurinnen erleben durch gegenseitige Interaktionen einen regelrechten Innovations-Multiplikator. Im internationalen Vergleich hat die Schweiz, wenn es um solche Innovationsknotenpunkte geht, noch einiges aufzuholen.

Adressat:

Diese Forderung richtet sich an den Bundesrat, insbesondere das VBS. Das VBS bestimmt das Nutzungskonzept des Militärflugplatzes Dübendorf und soll im Interesse der gesamten Schweiz den Innovationspark vorantreiben.

5. Für Rechtssicherheit für Unternehmensgründer und Business Angels sorgen!

Technologieunternehmer müssen, was Beteiligungen an der eigenen Unternehmung betrifft, vollständig steuerbefreit werden. Business Angels dürfen für ihre wertvolle Tätigkeit nicht länger bestraft werden. Aus diesem Grund muss für Business Angels der Status „professioneller Wertschriftenhändler“ aufgehoben werden.

Hintergrund:

Obwohl Technologieunternehmer grosse Risiken auf sich nehmen und in der Schweiz Arbeitsplätze schaffen, werden sie mit dem bestehenden Gesetz bestraft. Allzuoft muss der Unternehmer den gesamten Aktienbestand aufgeben. Der Ausgleich über Optionen ist wiederum steuerpflichtig, was für den Unternehmer einen Negativanreiz bedeutet. Das durch die Technologieunternehmung geschaffene Steuersubstrat (rund 20 % des Investitionskapitals) bleibt aber bei der Berechnung unberücksichtigt. Dies kommt einer unfairen Behandlung gleich.

Einer ähnlichen Ausgangslage sehen sich Business Angels gegenüber. Obwohl sie volkswirtschaftlich gesehen eine wertvolle Rolle übernehmen, werden sie steuerrechtlich gesehen als professionelle Wertschriftenhändler eingestuft.

Adressat:

Diese Forderung richtet sich an die Eidgenössische Steuerverwaltung, die ein entsprechendes Kreisschreiben beschliessen müsste und Rechtssicherheit schaffen würde. Das geltende Recht muss für Technologieunternehmer und Business Angels angepasst werden.

6. Raschen, marktgerechten Technologietransfer fördern!

Im Jahr 2010 soll ein Projekt angestossen werden, welches zum Ziel hat, den Technologietransfer von Hochschulen und Universitäten an die Unternehmen (Spin-offs wie auch Externe) weiter zu vereinheitlichen und zu fördern.

Hintergrund:

Der Technologietransfer von Hochschulen und Universitäten an die Unternehmen funktioniert grundsätzlich, verläuft aber vielfach noch ziemlich harzig. Deshalb müssten marktgerechte Standards und Rahmenbedingungen erarbeitet werden, welche transparent für alle Studierenden und Dozierenden sowie für alle Technologieunternehmen in gleicher Weise angewendet werden.

Das Ziel dahinter ist einerseits eine Kostensenkung; andererseits kann so zudem Rechtssicherheit für die Unternehmerinnen und Unternehmer geschaffen werden.

Die Bedingungen sollten internationalen Marktgegebenheiten standhalten und regelmässig den neusten Entwicklungen angepasst werden.

Adressat:

Diese Forderung richtet sich an den Bundesrat. Er muss ein Gremium bestimmen, welches die Koordination und Förderung des Technologietransfers an die Hand nimmt und diese an den innovationspolitischen Strategien des Bundes ausrichtet.

7. Obligationenrecht im Art. 725 anpassen!

Der Artikel 725 aus dem Obligationenrecht muss so schnell als möglich angepasst werden. Er soll neu den Bedürfnissen von jungen Technologieunternehmen Rechnung tragen und die Verantwortung für das Eigenkapital dem Verwaltungsrat übergeben.

Hintergrund:

Das schweizerische Obligationenrecht eignet sich für junge Technologieunternehmen nicht. Durch den Artikel 725 des Obligationenrechts wird der Verwaltungsrat rechtlich genötigt, das Falsche zu tun. Junge Technologieunternehmen produzieren in den ersten Jahren nicht selten ausschliesslich Verluste, welche das Eigenkapital regelmässig aufbrauchen. Die Suche nach frischem Kapital dauert dann oft zu lange. Die Verfahren zur Kapitalerhöhung oder -herabsetzung sind zudem aufwändig und kostspielig.

Aus diesen Gründen macht es Sinn, dem Verwaltungsrat mehr Verantwortung zu übergeben, damit er Veränderungen des Kapitals rasch beschliessen und vollziehen kann.

Adressat:

Diese Forderung bedeutet eine Gesetzesänderung und muss somit vom Bundesrat dem Parlament vorgelegt werden.

Wettbewerbsfähigkeit, Invention und Innovation – die Top Trends

O. Weyermann

Dieses Kapitel bildet die Ausgangslage für die weiteren Teile des Buches. Zuerst wird die Wettbewerbsfähigkeit erläutert. Die Schweiz wird häufig als eines der wettbewerbsfähigsten Länder identifiziert. Trotzdem existieren noch viele Verbesserungsmöglichkeiten. Hier muss die Schweiz ansetzen um sicherzustellen, dass diese Spitzenposition gehalten werden kann. Dabei wird auch die Bedeutung von Innovationen sichtbar, auf welche im nachfolgenden Teil genauer eingegangen wird. Abgerundet wird das Kapitel mit den Top Trends der aktuellen und der kommenden Jahre. Aufgrund von Trends werden neue Innovationen entstehen. Der Teil soll somit aufzeigen, dass es auch in Zukunft Innovationen braucht.

1. Wettbewerbsfähigkeit

Das Weltwirtschaftsforum (WEF) veröffentlicht jährlich eine Studie zur globalen Wettbewerbsfähigkeit, den Global Competitiveness Report, von 133 Nationen (WEF, 2009, S. 4 bis 7). Die Schweiz belegt jeweils einen der vordersten Plätze. In der aktuellsten Studie 2009 eroberte die Schweiz den ersten Platz und gilt somit als die wettbewerbsfähigste Nation der Welt!

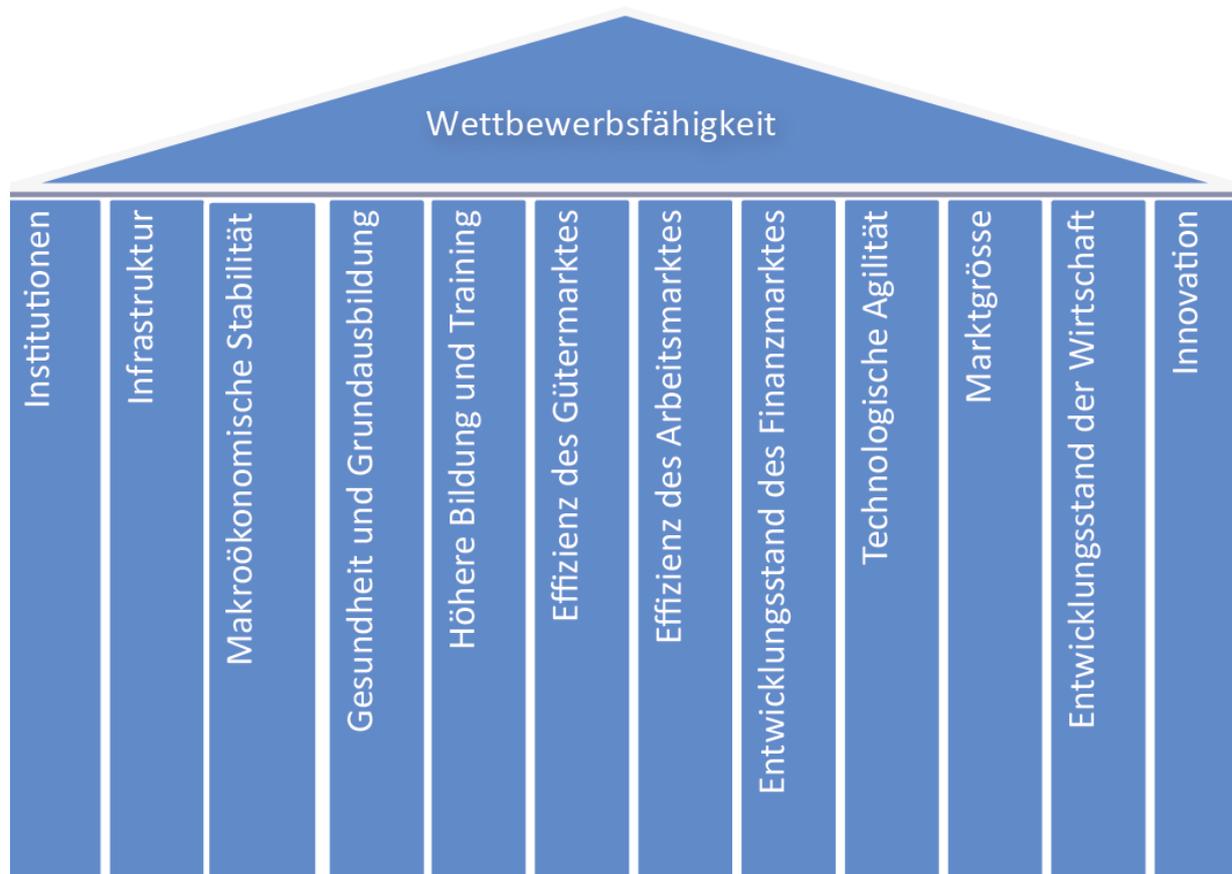
Nachfolgend wird genauer beschrieben, wie das WEF Wettbewerbsfähigkeit definiert. Anhand dieser Faktoren soll aufgezeigt werden, welches die Stärken der Schweiz sind und wo es noch Potenzial für Verbesserungen gibt.

Gemäss eigener Definition versteht das WEF unter Wettbewerbsfähigkeit: „...the set of institutions, policies, and factors that determine the level of productivity of a country“ (WEF, 2009, S. 4) Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass wettbewerbsfähigere Länder in der Lage sind, mehr zu produzieren und folglich in der Zukunft einen höheren Wohlstand erfahren.

1.1. Die zwölf Säulen der Wettbewerbsfähigkeit

Wie aus der obigen Definition ersichtlich wird, lässt sich die Wettbewerbsfähigkeit nicht eindeutig operationalisieren und ist demnach schwierig zu mes-

sen respektive zu vergleichen. Die Definition bestimmt die drei Determinanten ‚institutions‘, ‚policies‘ und ‚factors‘. Diese wurden in zwölf Säulen unterteilt mit dem das WEF die Wettbewerbsfähigkeit der 133 Länder misst. Die folgende Grafik zeigt diese zwölf Säulen. Auf die einzelnen Säulen wird nun detaillierter eingegangen.



Grafik 1: Die zwölf Säulen der Wettbewerbsfähigkeit

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an WEF, 2009

1. Säule: Institutionen

Das institutionelle Umfeld wird durch das gesetzliche und administrative Rahmenwerk bestimmt, in welchem sich Individuen, Unternehmen und Staaten bewegen, um Einkommen und Vermögen zu generieren. Damit ist auch die Einstellung der Regierung zu den Märkten und zur individuellen Freiheit gemeint. Des Weiteren wirken sich Faktoren wie übertriebene Bürokratie, Überregulierung, Korruption, falsche Angaben über öffentliche Verträge, feh-

lende Transparenz und Zuverlässigkeit sowie die Abhängigkeit der Politik und der Justiz negativ auf das Ergebnis aus.

Die Qualität der Institutionen beeinflusst Investitionsentscheidungen und wie sich die «Produktionen» organisieren. Zudem spielen sie bei der Einkommensverteilung und der Aufteilung von Kosten eine wichtige Rolle.

2. Säule: Infrastruktur

Die Infrastruktur ist ein kritischer Erfolgsfaktor, um eine effektive Funktionsweise einer Wirtschaft sicherzustellen. Sie bestimmt die Art und den Ort der Aktivitäten, welche in einer Volkswirtschaft unternommen werden. Sie reduziert die Distanzen zwischen den Regionen und verbindet die Wirtschaft mit dem Ausland. Die Infrastruktur hat einen wesentlichen Einfluss auf das Wachstum und vermindert eine Ungleichheit bei der Einkommensverteilung auf verschiedene Arten.

3. Säule: Makroökonomische Stabilität

Obwohl Stabilität alleine nichts zur Produktivität eines Landes beiträgt, ist sie doch eine wichtige Voraussetzung für eine effiziente Wirtschaft. Grosse Haushaltsdefizite schränken die Möglichkeiten des Staates ein, um auf Konjunkturzyklen reagieren zu können. Hohe Inflationsraten und weitere makroökonomische Instabilitäten verunmöglichen es Unternehmen, auf die Dauer effizient zu wirtschaften.

4. Säule: Gesundheit und Grundausbildung

Gesunde Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sind für ein Unternehmen essenziell. Denn Arbeitskräfte können ihr Potenzial nur ausschöpfen, wenn sie gesund sind. Kranke verursachen zudem hohe Kosten.

Eine adäquate Grundausbildung steigert die Qualität und die Flexibilität der Arbeitskräfte. Gut ausgebildeten Arbeitskräften gelingt der Wechsel zu hochwertigeren Arbeiten wesentlich einfacher.

5. Säule: Höhere Ausbildung und berufliche Ausbildung

Eine höhere Ausbildung erlaubt es, auch höchstwertige Arbeiten zu entrichten. Es ermöglicht dadurch den Unternehmen, sich innerhalb der Wertschöpfungsketten besser zu platzieren und somit höhere Margen zu erwirtschaften.

6. Säule: Effizienz des Gütermarktes

Die Effizienz des Gütermarktes sichert den Handel in einer Wirtschaft und stellt sicher, dass der richtige Mix von Gütern produziert wird. Um zu garantieren, dass Güter von denjenigen Unternehmen produziert werden, welche am effizientesten sind, ist ein gesunder Wettbewerb notwendig.

Auch sind die kulturellen Eigenheiten der Käufer für die Markteffizienz wichtig. In einigen Ländern sind diese bedeutend anspruchsvoller, was die Produzenten dazu zwingt, ständig neue Innovationen zu kreieren. Dies verschafft den Produzenten einen Wettbewerbsvorteil gegenüber ihren ausländischen Konkurrenten.

7. Säule: Effizienz des Arbeitsmarktes

Ein effizienter Arbeitsmarkt muss erlauben, dass Arbeitskräfte möglichst effizient eingesetzt werden können und mittels der richtigen Intensivierung zu ihrer bestmöglichen Leistung gebracht werden.

Zu einem effizienten Arbeitsmarkt gehört auch die Förderung von vorhandenen Talenten, was unter anderem auch die Gleichstellung von Männer und Frauen beinhaltet.

8. Säule: Entwicklungsstand des Finanzmärkte

Die aktuelle Finanzmarktkrise hat die Wichtigkeit eines soliden Finanzmarktes auf eindrückliche Art und Weise demonstriert. Die Aufgabe eines Finanzmarktes ist es, die Ersparnisse zu bündeln und dahin zuzuordnen, wo sie am effizientesten eingesetzt werden können. Investitionen sind für ein Unternehmen essenziell. Verschiedene Quellen können die dazu notwendigen finanziellen Mittel zur Verfügung stellen: kreditgewährende Banken, Aktienmärkte,

Venture Capital, usw. Zentral ist die Transparenz und die Regulierung der jeweiligen Märkte.

9. Säule: Technologische Agilität

Informations- und Kommunikationstechnologie ist eine bedeutsame Voraussetzung für den unternehmerischen Erfolg. In dieser Säule wird nicht die Fähigkeit zur Erstellung von solchen Technologien behandelt (vgl. zwölfte Säule: Innovation), sondern lediglich die Verfügbarkeit (inkl. dem regulatorischen Rahmenwerk).

10. Säule: Marktgrösse

Die Marktgrösse hat einen Einfluss auf die Produktion, da ein grosser Markt mehr Skaleneffekte erlaubt. Traditionellerweise wird die Marktgrösse durch die Landesgrenzen bestimmt. Dies trifft in der heutigen globalisierten Welt jedoch nicht mehr zu. Demensprechend wurde der Handel mit dem Ausland zu einem Synonym für den heimischen Markt. Empirische Studien belegten mehrfach, dass der Handel positiv mit Wachstum korreliert. Dies trifft insbesondere bei Ländern mit einem kleinen nationalen Markt zu.

11. Säule: Entwicklungsstand der Wirtschaft

Eine höhere Entwicklung bedeutet eine effizientere Produktion von Gütern und Dienstleistungen. Damit ist die Qualität des gesamten wirtschaftlichen Netzwerkes, wie beispielsweise das Vorhandensein von Clustern wie auch die Qualität von einzelnen Unternehmen, gemeint.

12. Säule: Innovation

Langfristig kann der Lebensstandard nur durch Innovationen aufrecht erhalten beziehungsweise verbessert werden. Dies gilt insbesondere für die Industrienationen. Innovationen werden durch ein entsprechendes Umfeld gefördert. Das WEF operationalisiert Innovation unter anderem durch genügend Mittel für die Forschung und Entwicklung, hochstehende Wissenschafts- und

Forschungsinstitutionen, der Zusammenarbeit von Wirtschaft und Wissenschaft und dem Schutz des geistigen Eigentums bestimmt.

1.2. Die Schweiz im internationalen Vergleich

Anhand dieser zwölf Säulen wurde nun die Wettbewerbsfähigkeit von 133 Ländern gemessen. Die folgende Tabelle zeigt die zehn wettbewerbsstärksten Länder im Jahr 2009:

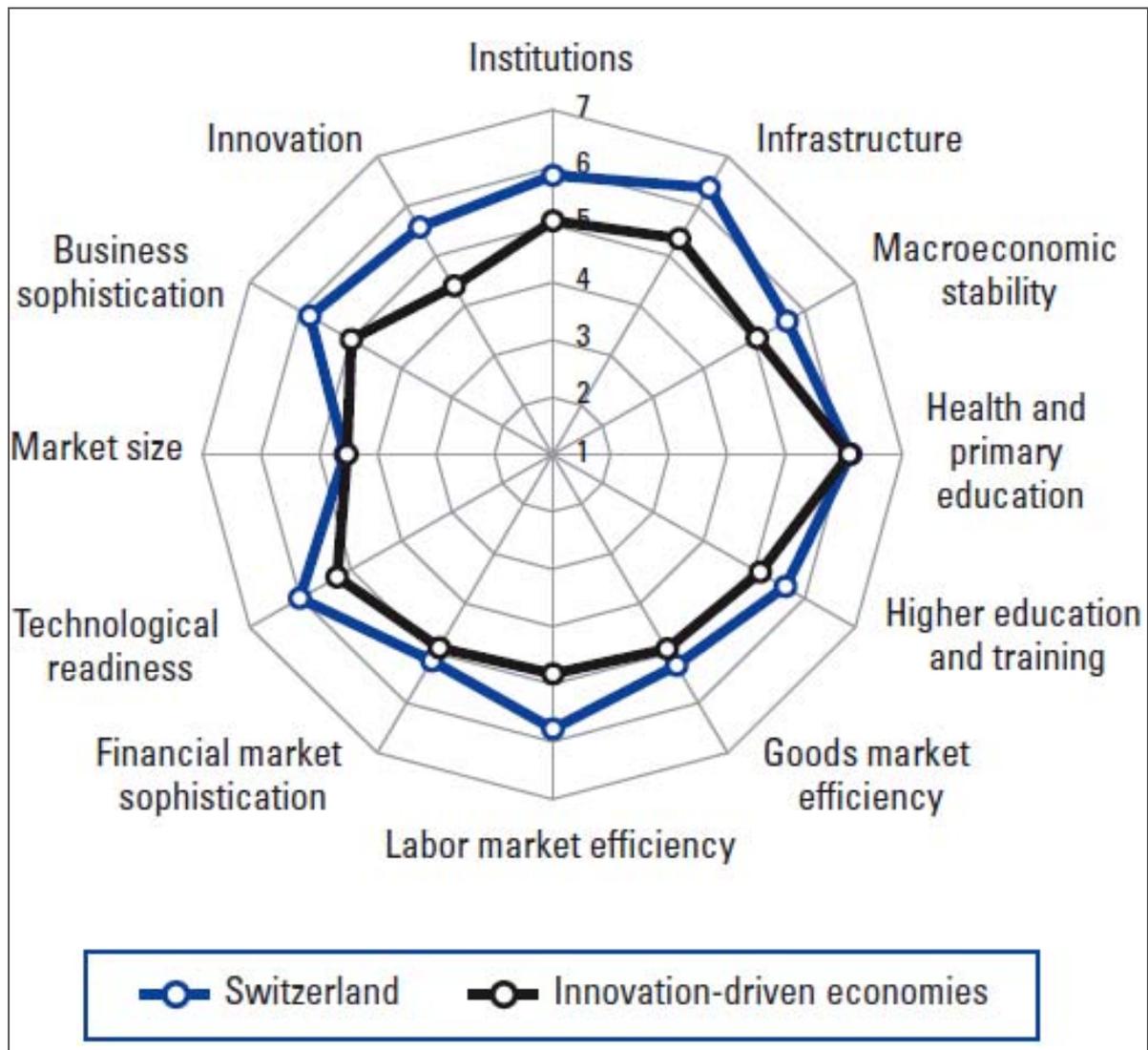
Country/Economy	GCI 2009–2010		GCI 2008–2009
	Rank	Score	Rank*
Switzerland	1	5.60	2
United States	2	5.59	1
Singapore	3	5.55	5
Sweden	4	5.51	4
Denmark	5	5.46	3
Finland	6	5.43	6
Germany	7	5.37	7
Japan	8	5.37	9
Canada	9	5.33	10
Netherlands	10	5.32	8

Tabelle 1: Top Ten Nations des GCI 2009-2010 im Vergleich mit 2008-2009

Quelle: WEF, 2009, S. 13

Wie der Grafik entnommen werden kann, ist die Schweiz das wettbewerbsfähigste Land der Welt, knapp vor den USA und Singapur. Im Vergleich zum Vorjahr konnte die Schweiz die USA überholen, was insbesondere damit zu tun hat, dass die Schweiz einigermassen stabil blieb, während die USA in diversen Punkten schlechter abschnitten als im Vorjahr.

Die Studie zeigt auf, dass die Schweiz sehr viele Stärken hat. Die folgende Grafik vergleicht die oben beschriebenen zwölf Säulen mit einem Benchmark, welcher aus dem Durchschnitt der anderen Topnationen besteht. Das Netzwerk macht deutlich, dass die Schweiz in jeder Beziehung mit den anderen Nationen mithalten kann. Die Autoren der Studien machen jedoch explizit auf die *niedrige Immatrikulationsrate* der Schweiz aufmerksam. Bei dieser Rate belegt die Schweiz lediglich Rang 46. Zurzeit werde der Bedarf durch ausländische Arbeitskräfte gedeckt, langfristig solle die Schweiz aber Anreize setzen, damit genügend eigene Talente ausgebildet werden.



Grafik 2: Stand der Entwicklung

Quelle: WEF, 2009, S. 292

2. Invention und Innovation

Wie oben hervorgeht, können die am höchsten entwickelten Industrieländer langfristig nur mittels Innovationen ihre Wettbewerbsstärke beibehalten respektive noch verbessern. Die Studie fasst in der zwölften Säule unter dem Begriff Innovation sieben Punkte zusammen, macht aber ausdrücklich darauf aufmerksam, dass sämtliche Säulen mit einander interagieren. So ist beispielsweise eine hochstehende Forschung ohne eine entsprechende wissenschaftliche Ausbildung an den Universitäten kaum möglich. Demensprechend steckt hinter dem Begriff bedeutend mehr. Aus diesem Grund lohnt es sich, einen genaueren Blick auf dieses Schlagwort zu werfen.

2.1. Definition

Unter Innovation wird gemeinhin eine Neuerung, bzw. Erneuerung, durch Anwendung von neuen Verfahren und/oder Techniken verstanden. Dies ist auch die Definition des Duden (Wermke, Kunkel & Scholze, 2004, S. 499). Schumpeter machte eine klare Trennung zwischen Erfindung (*Invention*) und deren Marktdurchsetzung (*Innovation*). Somit ist die Invention die Vorstufe zur Innovation und beinhaltet lediglich die Erfindung selbst und nicht weder deren Schaffung von Kapazitäten noch deren Kommerzialisierung. In der Innovationstätigkeit sieht Schumpeter die „*schöpferische Zerstörungskraft*“, welche laufend erfolgt und die wirtschaftliche Entwicklung vorantreibt (Schumpeter, 1939, S. 87 – 89). Er zeigt auf, dass er die Innovation als eigentlichen Motor der ökonomischen Entfaltung sieht. Dazu definiert er zwei Personengruppen, welche dafür primär zuständig sind: der dynamische Unternehmer und der dynamische Financier. Der dynamische Unternehmer verfügt aufgrund seiner Persönlichkeit und Risikobereitschaft über genügend Weitsicht, die ihm erlaubt, Neues am Markt einzuführen. Der dynamische Financier stellt das notwendige Risikokapital zur Verfügung (Vahs & Burmester, 2005, S. 2 – 4).

2.2. Innovationsarten

Innovationen können grundsätzlich in die zwei Hauptkategorien Produkt- und Prozessinnovationen gegliedert werden. Daneben existieren weitere Unterteilungen bzw. Bezeichnungen, welche sich teils überschneiden und teils den zwei Hauptkategorien unterzuordnen sind. Nachfolgend werden die Produkt- und Prozessinnovation erläutert. Zudem werden Innovationen auch anhand ihrer Dynamik unterschieden.

2.2.1. Produktinnovation

Betriebswirtschaftlich gesehen sind Innovationen als eine Erneuerung im Sachziel von soziotechnischen Systemen zu verstehen. Kosiol definiert das Sachziel folgendermassen:

„Das Sachziel der Unternehmung bezieht sich auf Art, Menge und Zeitpunkt der im Markt abzusetzenden Produkte. In gesamtwirtschaftlicher Sicht wird damit der qualitative und quantitative Beitrag der Unternehmung zur gesellschaftlichen Bedarfsdeckung zeitlich festgelegt“ (Thom, 1976, S. 42).

Der Begriff Produkt wird hier im weiteren Sinne als Wirtschaftsgut gesehen. Darunter werden alle am Markt gegen Entgelt abgesetzten materiellen und immateriellen Erzeugnisse verstanden. Als Produkte gelten somit alle zur Leistungserstellung dienenden, im „...Unternehmen getroffenen wirtschaftlichen, technischen und organisatorischen Massnahmen“ (Thom, 1976, S. 43). Des Weiteren können sich Produktinnovationen dadurch auszeichnen, dass sie nicht nur einen neuartigen Kombinationsprozess beinhalten, sondern auch einen solchen in Bezug auf den Absatz und die Verwertung am Markt auslösen. Sie erfüllen neue Zwecke oder alte Zwecke in einer neuartigen Weise (Hauschildt & Salomo, 2007, S. 9).

2.2.2. Prozessinnovation

Von Prozess- oder so genannten Verfahrensinnovationen wird gesprochen, wenn eine Veränderung im Prozess der Faktorenkombination, respektive in Verfahrenstechniken geplant ist und umgesetzt wird. Gemäss Kosiol wird zwischen Realtechnik, Organisation als integrative Strukturtechnik und anderen Spezialtechniken unterschieden, die allesamt der Verfahrenstechnik untergeordnet sind (Thom, 1976, S. 46). Im Vergleich mit den Produktinnovationen, welche oftmals eine Veränderung im Prozess implizieren, haben Verfahrensinnovationen nicht zwingend eine Produktinnovation zur Folge. Sie unterscheiden sich demnach in der Zielausrichtung sowie im Durchsetzungsaspekt. Prozessinnovationen haben als primäres Ziel die Steigerung der Effizienz (Hauschildt & Salomo, 2007, S. 9). Sie werden charakterisiert durch eine geplante erstmalige Anwendung neuen Wissens bei der Leistungserstellung. Es wird dabei zwischen Leistungs- und Qualitätssteigerung unterschieden (Thom, 1976, S. 46). Als Leistungssteigerung können kostengünstigere, schnellere und sicherere Verfahren verstanden werden, die als Konsequenz aus einer Verbesserung der Teilprozesse resultieren (Hauschildt & Salomo, 2007, S. 9). Wo durch die Prozessinnovation kein neues Produktangebot verursacht wird, ist es das Ziel, mit einem Minimum an Mitteln das Optimum zu erreichen (Effizienzkriterium). Aus betriebswirtschaftlicher Optik spielt es keine Rolle, ob dieses neue Verfahren ausserhalb des Unternehmens bereits angewendet wurde.

2.2.3. Innovationsdynamik

Eine weitere Unterteilung kann aufgrund der Dynamik des Unternehmens selbst und derjenigen des Marktes gemacht werden. Je nach Stossrichtung wird zwischen Innovation Push und Market Pull unterschieden. Der Innovation Push (auch *Technology Push* genannt) entsteht häufig in der wissenschaftlichen Forschung, in der neue Technologien und Prozesse entwickelt werden. Ob solche Innovationen am Markt um- und abgesetzt werden, hängt stark von deren Mehrwert ab.

Ein häufig auftretendes Problem ist in diesem Zusammenhang das richtige *Timing*. Oftmals ist der Markt für futuristische Technologien und Prozesse (noch) nicht reif respektive der Mehrwert wird von den Marktteilnehmern nicht richtig wahrgenommen. Der Innovation Push folgt dem chronologischen Pfad von der Idee über deren Umsetzung im Rahmen eines Projekts bis hin zur Vermarktung. Demgegenüber stehen die *Market Pull Innovation*, die mittels einem Markt- respektive Kundenbedürfnis initiiert werden, um dem Bedürfnis nach einem neuen Produkt oder einem neuen Prozess nachzukommen. Dem entsprechend wird der Pfad vom Kundenbedürfnis zum Innovationsprojekt eingeschlagen. Diese Innovationsdynamik ist vor allem in Unternehmen zu beobachten, da für sie meistens (künftige) Kundenbedürfnisse als Messlatte für Innovationen gelten (Zinkl, 2007, S. 22f).

2.3. Volkswirtschaftliche Implikationen

Ähnlich wie in der WEF Methodologie zum Competitiveness Report bezeichnet die Makroökonomie die potenzielle Innovationsfähigkeit und die tatsächliche Innovationstätigkeit von Volkswirtschaften als zentrale Erfolgsfaktoren für wirtschaftliches Wachstum. Gemäss Wachstums- und Konjunkturtheorien wurde eine *Korrelation* zwischen Innovationstätigkeit und gesamtwirtschaftlichem Wachstum festgestellt. Aufgrund der oftmals intensiven Kapitalverwendung während des Innovationsprozesses profitiert davon nicht nur die Beschaffungsseite, sondern auch die Absatzseite. Die mit der Innovationstätigkeit verbundenen *Multiplikator- und Akkumulationseffekte* wirken sich als zentralen Motor der konjunkturellen Entwicklung positiv aus. 1926 analysierte der russische Wirtschaftswissenschaftler Nikolai D. Kondratieff so genannte «*long wave cycles*», die auf „...epochale (technische) Basisinnovationen zurückzuführen“ (Vahs & Burmester, 2005, S. 6) sind. Die jeweils 50 bis 60 Jahre dauernden Kondratieff-Zyklen ziehen weitere Zusatzinnovationen nach, so dass

eine wirtschaftliche Aufschwungphase nachgezogen wird. Leo A. Nefiodow, einer der bekanntesten Vertreter der Kondratieff'schen Theorie, ist der Meinung, dass sich Industrienationen auf den sechsten Zyklus ausrichten sollten. Dabei gilt das Gebiet Life-Sciences als potenzieller Träger dieser Welle.

Die Innovationswirkung im Bezug auf die Aussenwirtschaftstheorie beschäftigt sich mit der Wettbewerbsfähigkeit von Nationen. Dabei spielen die zwei Konzepte ‚ability to innovate‘ und ‚ability to adjust‘ entscheidende Rollen. Weltweite Standorte sollen anhand validierbarer Kriterien gewertet werden (Vahs & Burmester, 2005, S. 5 – 9).

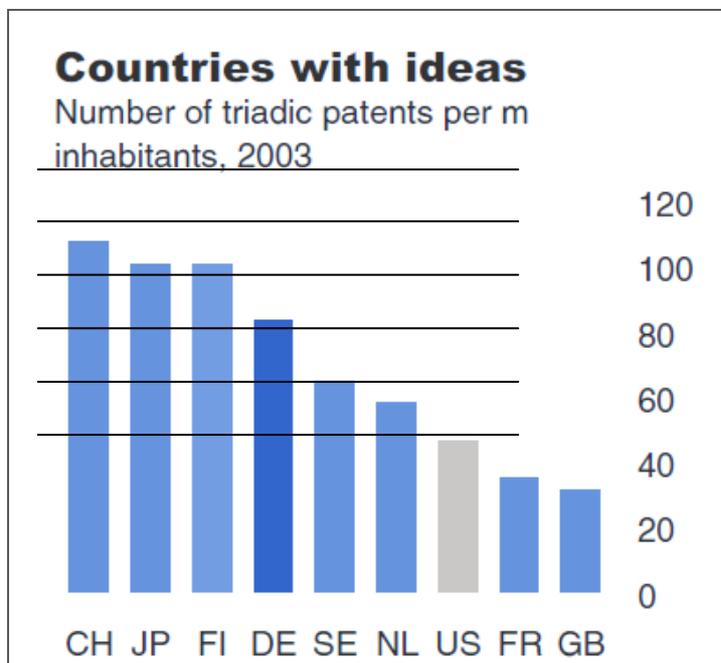
Aus mikroökonomischer Sicht gewinnt das Thema Innovation mit wachsender Globalisierung insofern an Gewicht, als dass es wichtig für die Wettbewerbsfähigkeit einzelner Unternehmen ist und somit langfristig über deren Bestehen im Markt bestimmt. Die Unternehmen sind gezwungen dem Druck von aussen mittels Innovationsorientierung standzuhalten. Dazu beigetragen haben die verkürzten Lebenszyklen gewisser Produkte sowie die verdichteten Innovationszyklen, die insbesondere in wachstumsträchtigen Branchen zu finden sind.

Im Bereich des Wissensmanagements wurde festgestellt, dass die Halbwertszeit des Wissens, d.h. die Zeitspanne, in der einmal angeeignetes Wissen allgemeingültig und anwendbar ist, markant abnimmt. Für eine Unternehmung bedeutet dies, dass ohne Aktualisierung der organisationalen Wissensbasis eine der Hauptressourcen für erfolgreiche Innovationen verlorenght. Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Zeit ein entscheidender Wettbewerbsfaktor ist. Bedenkt man, dass Marktpioniere (*first-to-market*) von höheren Renditen profitieren und dadurch mehr finanzielle Mittel für Folgeinvestitionen verfügbar haben, dann wird deutlich, dass *kurze Innovationszeiten* umso wichtiger für den Fortbestand und das Wachstum eines Unternehmens sind (Vahs & Burmester, 2005, S. 9 – 14).

2.4. Die Funktion von Venture Capital

Gemäss der Studie vom WEF zur globalen Wettbewerbsfähigkeit ist die Schweiz hochinnovativ. In der zwölften Säule „Innovation“ belegt die Schweiz den zweiten Rang und wird nur von den USA übertroffen (WEF, 2009, S. 292). Das WEF macht jedoch keine Unterscheidung zwischen Invention und Innovation. Meyer betont jedoch, dass die Stärken von westeuropäischen Ländern,

darunter auch der Schweiz, insbesondere im Generieren von Ideen (Invention) liegen. Sie bekunden dann aber Mühe, diese Ideen in marktfähige Produkte (Innovationen) umzusetzen (Meyer, 2008, S. 1). Meyer spricht vom Europäischen Paradox. So wurde beispielsweise das World Wide Web am CERN erfunden. Bei der Kommerzialisierung waren dann jedoch insbesondere die US-Amerikaner aktiv. Die nachfolgende Grafik bestätigt die Vermutung, dass die Schweiz bei der Generierung von Ideen einen Spitzenplatz einnimmt. Es zeigt die Anzahl triadischer Patente pro Million Einwohner. Unter triadischen Patenten wird ein Patent verstanden, welches in Europa, Japan und den USA registriert ist (Meyer, 2008, S. 7). Wie der Grafik entnommen werden kann, registrierte die Schweiz 2003 ca. doppelt so viele triadische Patente wie die USA.

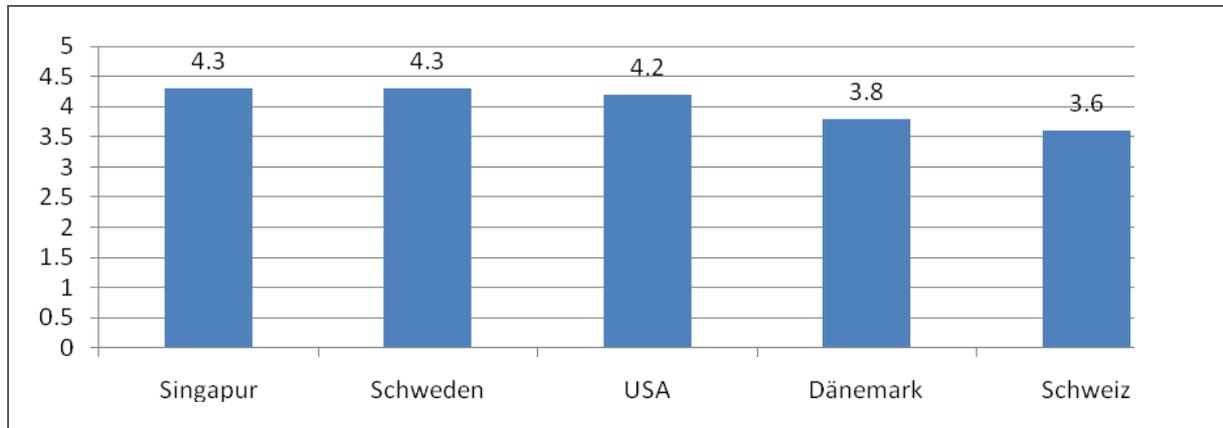


Grafik 3: Triadische Patente pro Million Einwohner

Quelle: Meyer, 2008, S. 7

Bei der Umsetzung von Innovationen nehmen häufig Start-ups eine bedeutende Rolle ein. Insbesondere wenn es um Innovationen geht, welche neue Märkte kreieren. Etablierte Unternehmen tendieren dazu, ihre bestehenden Produkte und Prozesse zu verbessern. Da Start-ups noch keine Produkte haben, brauchen sie darauf keine Rücksicht zu nehmen und schaffen daher neue. Der grosse Nachteil ist jedoch, dass sie noch keine Umsätze generieren und die Finanzierung somit von Aussen kommen muss. Dafür kann Venture Capital eine mögliche Quelle sein. In den USA hat diese Form eine lange Tradition. 2006 war der Anteil von Venture Capital Investments in den USA 60 % höher

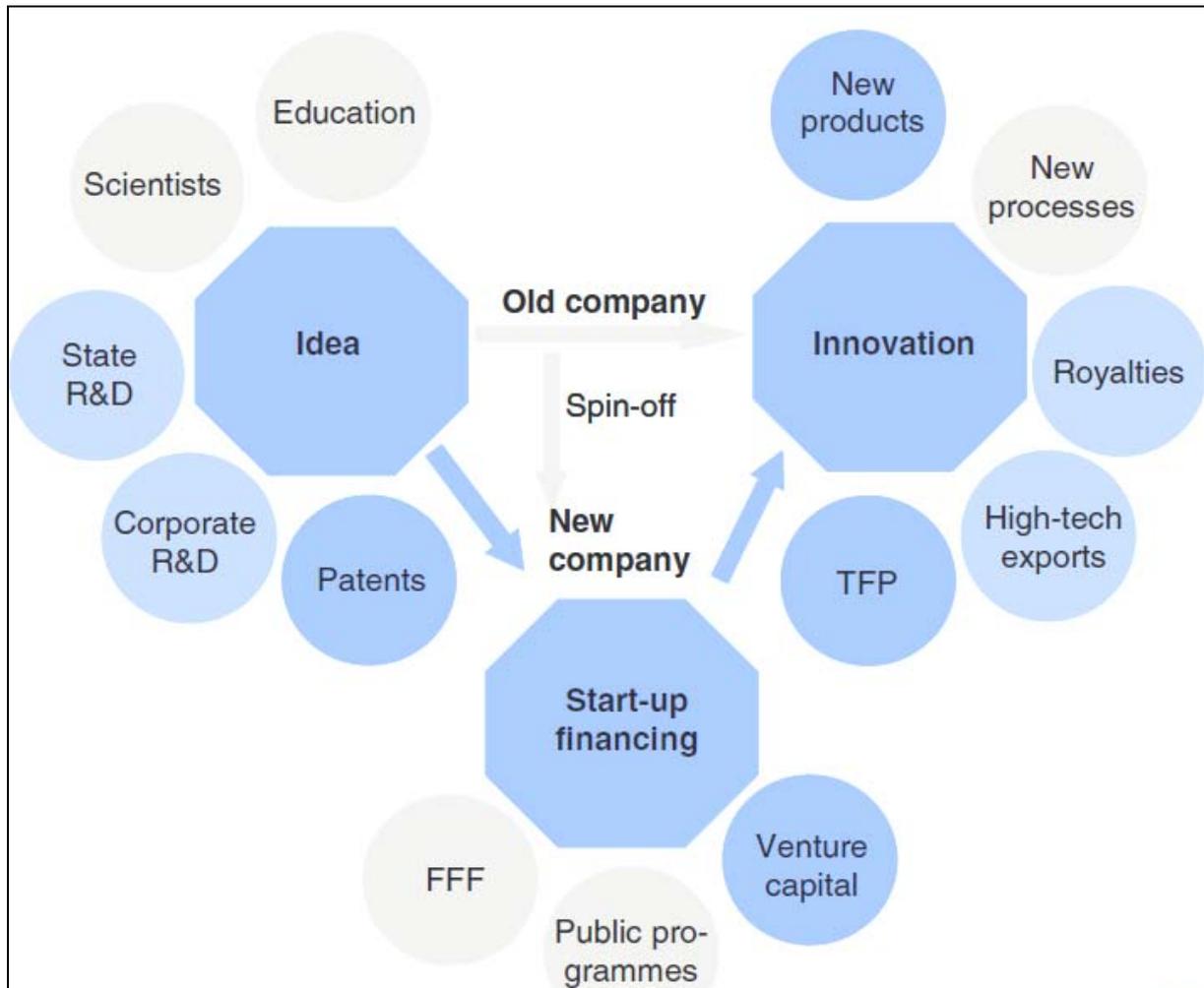
als in Europa (Meyer, 2008, S. 7). Der Global Competitiveness Report zeigt ebenfalls, dass *die Schweiz beim Kriterium zur Verfügbarkeit von Venture Capital hinter den anderen fünf Topnationen zurückliegt*, wie die folgende Grafik veranschaulicht. Die Schweiz liegt bei diesem Kriterium lediglich auf Rang 25.



Grafik 4: Verfügbarkeit von Venture Capital

Quelle: WEF, 2009, S. 433

Meyer untersucht, ob es einen empirischen Zusammenhang zwischen dem Venture Capital Volumen und der Umsetzung von Inventionen in Innovationen gibt. Da Inventionen (Ideas) und Innovationen nur indirekt gemessen werden können, werden mehrere Indikatoren verwendet, um diese zu operationalisieren. Die folgende Grafik zeigt die verschiedenen Indikatoren auf und auch dass Start-ups einen indirekten Weg via Start-up financing (New Company) einschlagen müssen. Sie können nicht den klassischen Weg (Old Company) wählen, da sie selber nicht über genügend eigene Ressourcen verfügen. Das gleiche gilt für Spin-offs. Venture Capital nimmt nebst öffentlichen Förderungsprogrammen und den Family, Friends and Fools (FFF) die Rolle des Start-up Finanziers ein.



Grafik 5: Von der Idee zur Innovation

Quelle: Meyer, 2008, S. 20

Die Untersuchung beweist, dass es eine *positive statistische Korrelation* zwischen dem Volumen von Venture Capital dem Produktivitätswachstum im Verhältnis zu der Anzahl Patenten gibt. Jedoch wird die Dynamik durch die Nachfrage nach Venture Capital von den Start-ups bestimmt. Dies zeigt auf, dass der entscheidende Faktor für Venture Capital die Investitionsmöglichkeiten sind. Meyer meint, dass möglicherweise andere soziale und kulturelle Faktoren ein stärkeres Gewicht haben (Meyer, 2008, S. 5f).

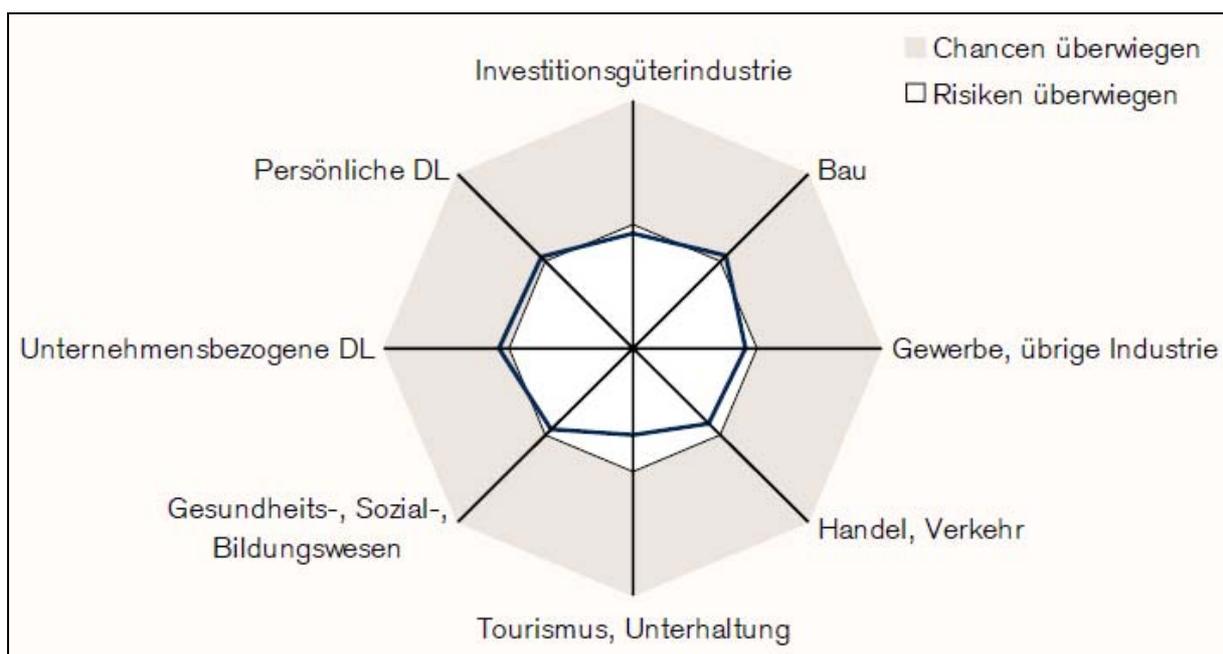
3. Die Top Trends

Trends sind die Basis für Innovationen. Deshalb soll im letzten Teil dieses Kapitels aufgezeigt werden, welches die wichtigsten Trends in den nächsten Jahren sein werden. Damit wird auch dargestellt, dass es weiterhin Innovationen braucht und der Raum für neue Ideen immer wieder neu definiert wird.

3.1. Wirtschaftliche Bedeutung von Energie und Rohstoffen

Die Versorgung und die Nachfrage nach Energie und Ressourcen ist vermutlich die grösste Herausforderung des 21. Jahrhunderts. Sie ist abhängig von der globalen Wirtschaft, Geopolitik, Kriegen, Fiskalpolitik und dem Spannungsfeld Wachstum und Nachhaltigkeit. Nach der Finanzindustrie ist die Energieindustrie wahrscheinlich die globalste und diejenige mit dem breitesten Einfluss auf andere Branchen. Alle diese Faktoren stehen vor einer ungewissen und wechselnden Zukunft (Ernst & Young, 2009, S. 8).

Die folgende Grafik zeigt, dass die meisten Branchen in der Schweiz die Ressourcenknappheit als Risiko empfinden. Besonders der Tourismus und die Unterhaltung sowie der Handel und Verkehr befürchten die Risiken stärker, als sie die Chancen gewichten:



Grafik 6: Ressourcenknappheit nach Branchen

Quelle: Credit Suisse Economic Research, KMU-Umfrage 2009, S. 9

3.2. Verantwortung der Unternehmen

Verantwortung und Nachhaltigkeit werden zu zwei wichtigen Begriffen für Unternehmen. Erwartungen und Verpflichtungen an Unternehmen, wie sie

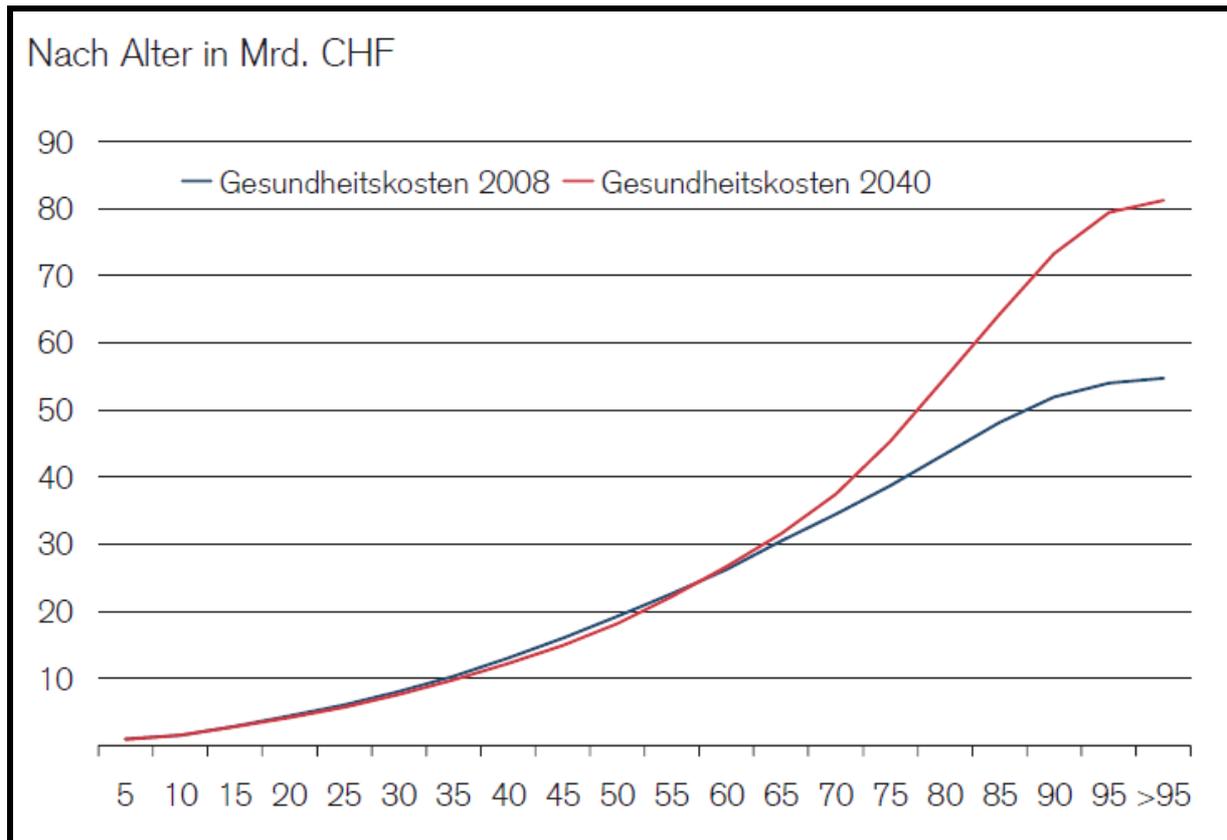
sich verhalten sollen, steigen. Anspruchsgruppen wie Kundinnen und Kunden, Mitarbeitende, Regulatoren, Aktionäre aber auch NGOs, Medien und der lokalen Bevölkerung verlangen von den Unternehmen verantwortungsvolles Verhalten im Bezug auf die Umwelt, öffentliche Sicherheit, Arbeitsstandards und den Beziehungen mit den Lieferanten und der Öffentlichkeit (Ernst & Young, 2009, S. 10).

3.3. Technologische Entwicklung

Die technologische Entwicklung der letzten Jahrzehnte hat die Lebensweise der Leute und die Art, wie Unternehmen arbeiten, verändert. Von der ganzen Erdbevölkerung verfügt ca. jeder zweite über ein Mobiltelefon und ca. jeder vierte über Internetzugang. Die Geschwindigkeit der Entwicklung wird sich weiter erhöhen. Die Omnipräsenz von Internet und Mobilkommunikation, die höhere Leistung von Prozessoren und die fast unlimitierte Verfügbarkeit von Speicherplatz schaffen Möglichkeiten, die vor fünf oder zehn Jahren unvorstellbar gewesen wären. Ein wichtiger Treiber für den technologischen Fortschritt ist unter anderem die Ressourcenknappheit. Weniger Ressourcen verlangen nach effizienteren Technologien für einen nachhaltigen Umgang (Brändle, Etzensperger, Junod & Neff, 2009, S. 16). Des Weiteren ist die Entwicklung des Web 2.0 zu nennen. Diese machte es möglich, dass sich jeder an der Entwicklung beteiligen kann (Ernst & Young, 2009, S. 12).

3.4. Demographie

In der Schweiz wird die Zahl der Personen über 65 in den nächsten 30 Jahren auf über zwei Millionen ansteigen und sich somit beinahe verdoppeln. Der Anteil an Personen über 80 Jahre wird auf 8 % ansteigen, was ebenfalls beinahe einer Verdoppelung im Vergleich zu heute entspricht. Die Alterung der Gesellschaft hat mehrere Implikationen. Einerseits werden Fahrzeuge weniger genutzt, was einen positiven Effekt auf den Energiekonsum mit sich bringt. Andererseits ist mit steigenden Gesundheitskosten zu rechnen. Wie in der folgenden Grafik zu sehen ist, werden insbesondere die ältesten Personen stärker ins Gewicht fallen.



Grafik 7: Kumulierte Gesundheitskosten 2008 und 2040

Quelle: Credit Suisse Economic Research, KMU-Umfrage 2009, S. 24

Es ist davon auszugehen, dass zukünftige Rentnerinnen und Rentner in der Regel fitter sind. Dies führt zu neuen Lebensgewohnheiten. Zukünftige Rentner werden mehr reisen und mehr konsumieren (Brändle, Etzensperger, Junod & Neff, 2009, S. 24). Die Alterung der Gesellschaft führt auch dazu, dass es zu einem Brain-drain von kritischen Fähigkeiten und Wissen in bestimmten Branchen kommen kann, die mit jungen Talenten nicht vollständig zu kompensieren sind (Ernst & Young, 2009, S. 14).

3.5. Die globale Machtverschiebung

Die globale wirtschaftliche Macht verschiebt sich. Schwellenländer spielen eine immer wichtigere Rolle. Die Macht verschiebt sich vom Westen in Richtung Osten und vom Norden in Richtung Süden. 2007 hatten Schwellenländer einen Anteil von 44 % am weltweiten BIP. Während bei den Industriestaaten für 2009 mit einem Wachstum von -0.2 % bis 0.5 % ausgegangen wird, rechnen die Schwellenländer mit einem durchschnittlichen Wachstum von 6.1 %. Zwar hat die Wirtschaftskrise diese Länder auch getroffen, jedoch kann dank deren

Drang nach Wachstum von einer schnelleren Erholung ausgegangen werden (Ernst & Young, 2009, S. 2).

Literaturverzeichnis

Brändle, N., Etzensperger, Ch., Junod, F. & Neff, M. (2009). Megatrends. Chancen und Risiken für KMU. Zürich: Credit Suisse Economic Research.

Ernst & Young (2009). Global megatrends 2009.

Hauschildt, J. & Salomo, S. (2007). Innovationsmanagement. München: Vahlers Handbücher.

Meyer, Th. (2008). Venture Capital: Bridge between idea and innovation?. Frankfurt am Main: Deutsche Bank Research.

Schumpeter, J. (1939). Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. New York: McGraw – Hill Book Company.

Thom, N. (1976). Zur Effizienz betrieblicher Innovationsprozesse. Vorstudie zu einer empirisch begründeten Theorie des betrieblichen Innovationsmanagements. Köln: Hanstein.

Vahs, D. & Burmester, R. (2005). Innovationsmanagement. Von der Produktidee zur erfolgreichen Vermarktung. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

Wermke, M., Kunkel, K. & Scholze, W. (2004). Duden. Die deutsche Rechtschreibung, 23. Auflage. Mannheim: Dudenverlag.

World Economic Forum, (2009). Global Competitiveness Report 2009 – 2010.

Zinkl, W. (2007). Erfolg durch Innovationskraft. Ein Ratgeber für Unternehmen mit zahlreichen Beispielen aus der Praxis und konkreten Handlungsempfehlungen.

Business Angels und ihre Netzwerke

R. Gwerder

Dieser Beitrag hat zum Ziel, die Rolle der Business Angels und der Business Angel Netzwerke zu beschreiben und daraus ihren Nutzen abzuleiten. Hierzu wird zunächst erläutert, welche Investoren als Business Angels bezeichnet werden. Weiter behandelt dieser Beitrag die Rolle der Business Angels im Rahmen ihrer Investitionen in Unternehmen sowie die Rolle von Business Angel Netzwerken.

1. Business Angels - wer steckt dahinter?

Dieses Kapitel definiert die verwendeten Begrifflichkeiten und stellt fest, in welcher Finanzierungsphase die Business Angels in Erscheinung treten. Weiter geht das Kapitel auf die Charakteristiken von Schweizer Business Angels ein und zeigt unter anderem auf, von welchen Motiven Business Angels generell angetrieben werden.

1.1. Begriffe und Einordnung der Business Angels als Finanzierungsquelle

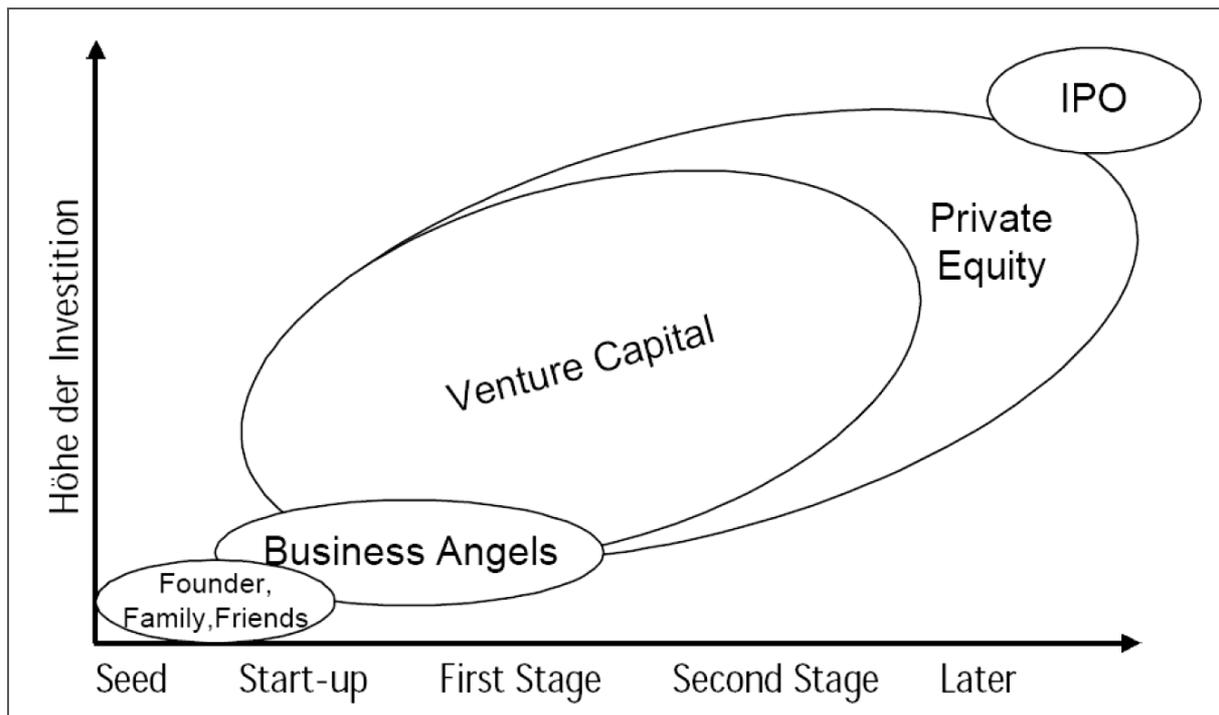
Unter Business Angels werden Privatpersonen verstanden, die *Teile ihres Vermögens in Start-ups investieren und gleichzeitig den Unternehmer mit ihrer eigenen beruflichen Erfahrung unterstützen* (EBAN (a), 2009, S. 7). Hierbei können die Business Angels alleine oder als Syndikat zusammen mit weiteren Business Angels aus ihrem Business Angel Netzwerk in ein Start-up investieren.

Wie im nachfolgenden Kapitel näher erläutert wird, verfügen Business Angels über reiche Erfahrung an Unternehmensgründungen und -führung sowie über betriebswirtschaftliche Spezialkenntnisse aus beispielsweise dem Finanzbereich. Im Rahmen eines Mentorings coachen die Business Angels die Unternehmer, in deren Firma sie investiert sind, und fordern aufgrund ihrer Beteiligung ein aktives Mitspracherecht ein (André, 2009, S. 10). Neben dem Begriff der Business Angels trifft man in der Literatur auch die *Virgin Angels* an. Virgin Angels sind jene Privatpersonen, die beabsichtigen, ihr erstes Investment als Business Angels in ein Start-up zu tätigen (EBAN (a), 2009, S.7). Sie können demzufolge als Untergruppe der Business Angels bezeichnet werden.

Von der Warte der Finanzierungsquelle aus betrachtet ist festzuhalten, dass Business Angels keine familiäre oder kollegiale Verbindung zu den Unternehmern, in deren Firma sie investiert sind, aufweisen. Angenommen es bestünde eine Verbindung in der Art, so ist der Investor nicht als Business Angel zu qualifizieren, sondern der Investorengruppe Founder, Family and Friends zuzuordnen. Von dieser Investorgruppe unterscheiden sich die Business Angels weiter, indem sie in der Lage sind, wesentlich höhere Finanzierungsbedürfnisse befriedigen zu können. Die nachfolgende Grafik illustriert die Hauptfinanzierungsquellen nach den verschiedenen Finanzierungsphasen und der Höhe der Investitionssumme. Die Business Angels sind von der Seed-Phase, über die Start-up-Phase bis hin zur First Stage Phase aktiv.

Nachfolgend werden diese drei Finanzierungsphasen beschrieben (André, 2009, S. 5-6):

- In der *Seed*-Phase ist das Unternehmen noch nicht gegründet und es existiert erst eine Geschäftsidee. Moderate finanzielle Mittel werden benötigt um Forschungs- und Entwicklungsaufgaben für die Planung des Produktes voranzutreiben. Das Kernteam wird zusammengestellt.
- Das Unternehmen wird in der *Start-up*-Phase gegründet. Weiter entwickelt das Unternehmen einen Prototyp mit dem Ziel, das Produkt zur Serienreife zu bringen und erstellt ein Marketingkonzept. Erste Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden angestellt.
- Die Serienproduktion beginnt in der *First Stage*-Phase und erste Kunden werden gewonnen. Die Umsetzung des Marketingkonzepts verursacht hohe Kosten. In dieser Phase wird die Reaktion des Marktes auf das Produkt und dessen Erfolgspotenzial abschätzbar.



Grafik 8: Hauptfinanzierungsquellen nach Finanzierungsphasen

Quelle: André, 2009, S. 7

Wie aus der Grafik ersichtlich investieren Business Angels früher als Venture Capital Investoren. Es gibt Quellen, die ein stärkeres Engagement der Business Angels in der Seed-Phase feststellen, als dies die obige Grafik impliziert (Riffelmacher, 2006, S. 20). Weiter investieren die Venture Capital Investoren höhere Investitionssummen als die Business Angels. Die Finanzierungsphase und die Höhe der Investitionen sind jedoch nicht die einzigen Aspekte, in denen sich Business Angels von Venture Capital Investoren unterscheiden.

Zur Abgrenzung der Business Angels von den Venture Capital Investoren werden in der nachfolgenden Tabelle die entscheidenden Differenzen zwischen den beiden Investorengruppen festgehalten.

Zentrale Unterscheidungsmerkmale	Business Angels	Venture Capital
Persönlicher Charakter	Unternehmer	Finanzexperten
Investiertes Vermögen	Eigenes	Von Fonds-Investoren anvertrautes Vermögen
Investierte Unternehmen	Start-ups mit hohem Potenzial und in early stage	Mittlere & grössere Wachstumsunternehmen
Due diligence	Erfahrungsbasiert, tiefe Kosten	Ausführlich, hohe Kosten
Geografische Nähe	Wichtig	Weniger wichtig
Vertrag	Einfache Deal Struktur	Komplex und aufwändig
Post-Investment Monitoring	Aktiv	Strategisch
Einbezug in Managemententscheidungen	Wichtig	Weniger wichtig
Return on Investment	Wichtig, jedoch aufgrund der tieferen Kosten beim Investmentprozess nicht derart zentral wie bei den Venture Capitalists	Sehr wichtig

Tabelle 2: Abgrenzung Business Angels von Venture Capital Investoren

Quelle: EBAN (a), 2009, S. 66

1.2. Charakteristika von Schweizer Business Angels

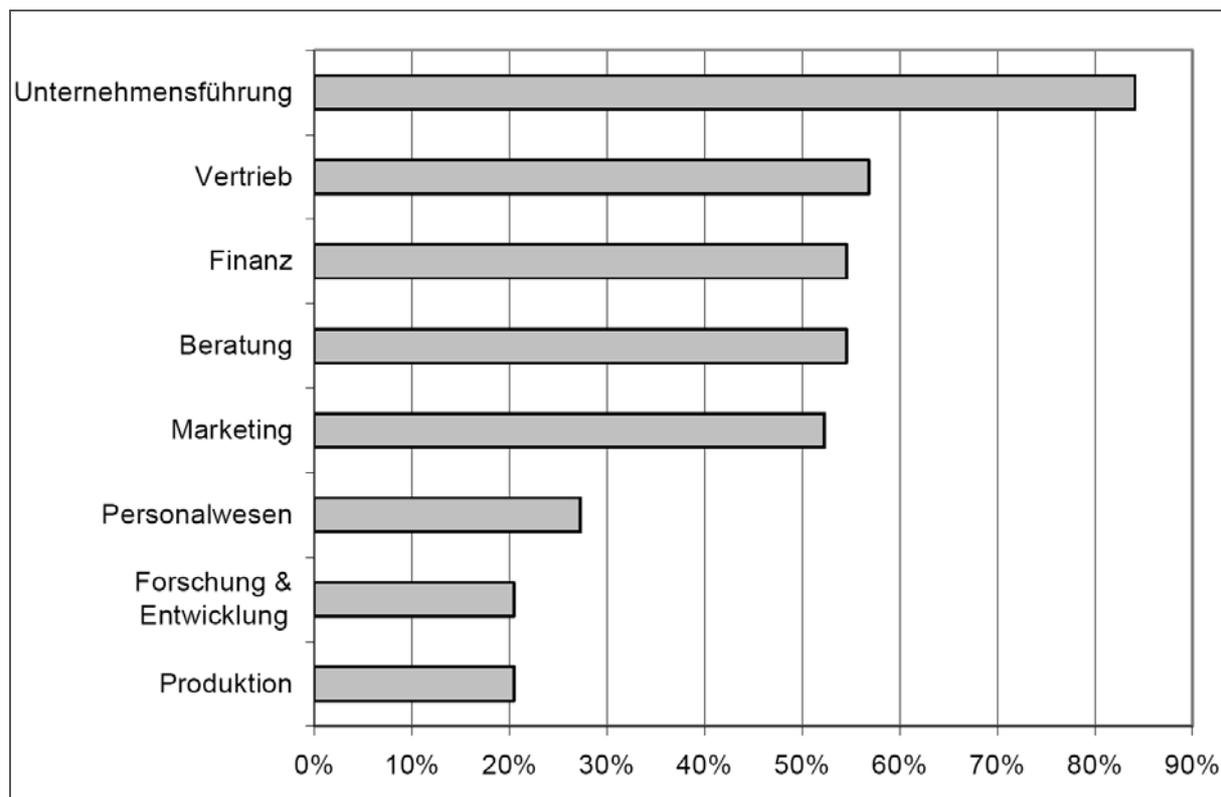
Im Jahr 2004 fand eine empirische Untersuchung über die Business Angels in der Schweiz statt. Daran nahmen 68 Schweizer Business Angels teil. Der Autor der Studie kontaktierte die Business Angels über ihre Netzwerke. Damals zählten die schweizerischen Business Angel Netzwerke 290 Mitglieder. Somit deckte die Studie 23 % der in Netzwerken organisierten Business Angels ab. Die Studie hatte unter anderem zum Ziel, die Schweizer Business Angels zu charakterisieren (Riffelmacher, 2006, S. 6f).

Die Studie konnte eruieren, dass der durchschnittliche Business Angel in der Schweiz männlich und 50.7 Jahre alt ist. Der Männeranteil liegt bei 92 %, jedoch verzeichnet der Frauenanteil seit dem Jahr 2000 steigende Zuwachsraten. Das Durchschnittsalter der Business Angels in der Schweiz entspricht dem internationalen Durchschnitt. Auffallend ist, dass in Ländern wie Grossbritannien und den USA der Anteil der über 60-Jährigen und unter 40-Jährigen deut-

lich höher liegt. Dies dürfte im Zusammenhang mit der längeren Business Angel Kultur in diesen Ländern zu sehen sein.

Betrachtet man die Herkunft der Schweizer Business Angel, so dominiert der Kanton Zürich. 50 % der Business Angels haben ihren Wohnsitz im Kanton Zürich. Mit einem Anteil von 9 % folgt der Kanton Schwyz und mit je 7 % die Kantone St. Gallen, Genf und Zug. Die Business Angels in der Schweiz zeichnen sich durch ein hohes Ausbildungsniveau aus, das über dem internationalen Durchschnitt liegt. 95 % der Schweizer Business Angels verfügen über einen Hochschulabschluss, nahezu 20 % sind promoviert. Im Bezug auf die Ausbildungsrichtung ist bekannt, dass 39 % der Business Angels Betriebswirtschaft und 11 % Rechtswissenschaft studierten sowie 23 % eine Ausbildung als Ingenieur abschlossen. Weitere Ausbildungen sind Kaufmann oder Banklehre mit Zusatzausbildung (Riffelmacher, 2009, S. 7-9).

Betrachtet man die Funktionen, welche die Schweizer Business Angels während ihres bisherigen Berufslebens innehatten, so ist aus der folgenden Grafik ersichtlich, dass mit 84 % eine deutliche Mehrheit der Business Angels in der Unternehmensführung tätig war. Weiter gaben in der Studie mehr als die Hälfte aller Business Angels an, in Funktionen im Bereich Vertrieb (57 %), Finanzen (55 %), Beratung (55 %) oder Marketing (52 %) tätig gewesen zu sein. Angesprochen auf ihren aktuellen Beruf gaben 67 % der befragten Business Angels an, dass sie ihr eigenes Unternehmen führen. Weitere 14 % waren in der Geschäftsleitung eines anderen Unternehmens tätig, 7 % bezeichneten sich als Privatier, 9 % waren Arbeitnehmer oder Pensionäre (Riffelmacher, 2006, S. 10-11).



Grafik 9: Erfahrungen in Tätigkeitsbereichen

Quelle: Riffelmacher, 2006, S. 10

Dass die Schweizer Wirtschaft durch KMU-Betriebe geprägt ist, spiegelt sich in der Erfahrung der Business Angels wieder. 95 % der Business Angels verfügen über KMU-Erfahrung, 18 % können sogar auf mehr als eine 30-jährige Erfahrung in klein- und mittleren Unternehmen zurückblicken. Im Laufe ihrer beruflichen Tätigkeit haben nahezu drei Viertel der Business Angels mindestens eine Unternehmung gegründet. Über ein Drittel hat mindestens drei Unternehmen gegründet. Damit verfügen die Business Angel in der Schweiz über eine ausgeprägte Erfahrung im Bereich der Unternehmensgründung (Riffelmacher, 2006, S. 11).

Die Motive der Business Angels, sich an jungen Unternehmen zu beteiligen, sind vielschichtig. Sie sind sowohl *finanzieller* als auch *nicht finanzieller* Art. Die wichtigsten Motive sind Spass, Jungunternehmer unterstützen und Kapitalgewinne erzielen (Riffelmacher, 2006, S. 13). An der ersten Stelle dieser drei Motive kommt für die Business Angels der Motivationsfaktor Spass. Dieser ist im Zusammenhang mit dem zweiten Motivationsfaktor Jungunternehmer unterstützen zu betrachten. Demzufolge macht es den Business Angels Spass, wenn sie ihre eigene, reiche Erfahrung aus ihrem Berufsleben an Jungunternehmer weitergeben können, in dem sie sich an dessen Start-up beteiligen. An dritter Stelle der Motive erwähnen die Business Angels den Kapitalgewinn.

Zusammenfassend kann zu den Charakteristika der Schweizer Business Angels festgehalten werden, dass sie durchschnittlich um die 50 Jahre alt und meist männlich sind. Fast ausnahmslos haben sie ein Hochschulstudium abgeschlossen und umfangreiche berufliche Erfahrung in der Unternehmensführung und anderen entscheidenden Unternehmensfunktionen gesammelt. Zudem kennen sich die Business Angels mit der Gründung von Unternehmen aus. Sie haben Spass dabei, Jungunternehmern ihre Erfahrungen weiter zu geben und über ihre finanzielle Beteiligung an deren Start-up einen Kapitalgewinn zu erzielen.

2. Die Rolle von Business Angels

Dieses Kapitel untersucht die Rolle der Business Angels im Rahmen ihrer Investitionen in Start-ups. Dabei wird dargelegt, dass Business Angels mehr als Kapital in ein Start-up einbringen. Weiter werden in diesem Kapitel die Investmentkriterien der Business Angels untersucht sowie der Beitrag von Business Angel Investitionen zur wirtschaftlichen Entwicklung einer Region erläutert.

2.1. Business Angels investieren Smart Money

Das von Business Angels in Start-ups investierte Kapital wird als «*Smart Money*» bezeichnet. Die Bezeichnung kommt daher, dass Business Angels nicht wie gewöhnliche Finanzinvestoren lediglich Kapital in die Firma einbringen. Wie die folgende Grafik illustriert, verfügt das Smart Money der Business Angels über „two wings“: Kapital und Coaching (EBAN (a), 2009, S. 10). Die Business Angels beteiligen sich in der Regel mit Eigenkapital an den Start-ups und bieten sich dem Unternehmer als Coach an. Durch das Coaching kann der Unternehmer von der beruflichen Erfahrung und dem persönlichen Netzwerk des Business Angels profitieren.

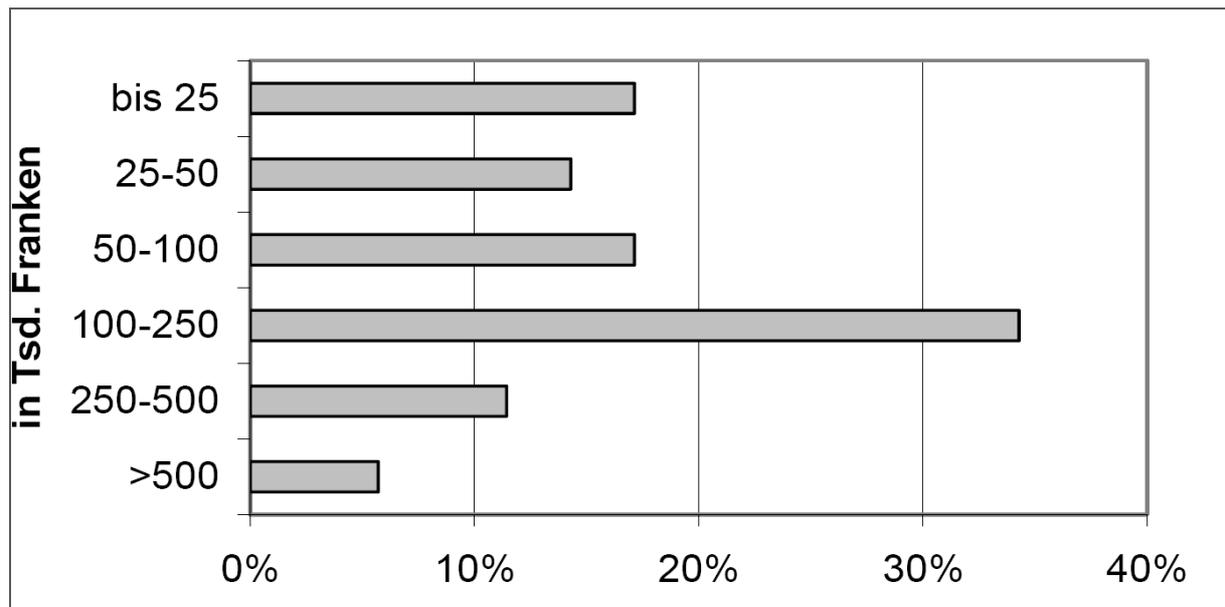
2.1.1. Eigenkapital

Business Angels, die sich mittels Eigenkapital an Start-ups beteiligen, stellen den Normalfall dar. Von dieser Art der Kapitaleinbringung wird nur selten abgewichen. In 85 % der Fälle bringen die Business Angels in der Schweiz Ei-

genkapital in das Start-up ein. In 11 % der Fälle investieren sie Hybridkapital über Wandelanleihen. Die Hälfte der Business Angels, die Hybridkapital eingebracht hat, investiert gleichzeitig auch Eigenkapital in dasselbe Start-up. Bei 4 % der Start-ups haben Business Angels Fremdkapital in Form von Darlehen zur Verfügung gestellt (Riffelmacher, 2006, S. 32). Diese Arbeit geht in der Folge immer vom Normalfall aus, dass die Business Angels sich mit Eigenkapital an den Start-ups beteiligen.

Business Angels investieren Eigenkapital, das aus ihrem Privatvermögen stammt, in Start-ups und gehen damit ein hohes Risiko ein. Aus diesem Grund können Business Angels nur einen begrenzten Teil ihres Vermögens diesem Risiko aussetzen. In den USA spricht man davon, dass nicht mehr als 10 % des investierbaren Vermögens in Form von Business Angel Investitionen getätigt werden sollten (Farrell, 2008, S. 112). Diesbezüglich halten es die Schweizer Business Angels wie ihre amerikanischen Kollegen. Sie beabsichtigen, mittelfristig rund 10 % ihres Vermögens als Angel Investitionen zu tätigen (Quaderer, 2007, S. 161).

Wie oben behandelt, besteht eines der Hauptmotive der Business Angels darin, die Jungunternehmer und ihre Start-ups zu unterstützen. Demzufolge sollten die Business Angels eine Minderheitsbeteiligung am Start-up anstreben. Von den Schweizer Business Angels beteiligen sich etwas mehr als die Hälfte bis maximal 10 % an einem Start-up. Weitere 30 bis 40 % der Business Angels erwerben eine Beteiligung zwischen 10 bis 50 % des jeweiligen Start-ups. Somit halten rund 90 % der Schweizer Business Angels eine Minderheitsbeteiligung. Die übrigen 10 % übernehmen im Prinzip das Start-up und entmachten quasi den Unternehmer. Dies ist jedoch nicht im Sinne einer Business Angel Investition (Riffelmacher, 2006, S. 15). Neben der Beteiligungsquote ist weiter der absolute Betrag von Interesse, den die Business Angels in die von ihnen finanzierten Start-ups investieren. Die nachfolgende Grafik zeigt, dass mehr als ein Drittel aller Angel Investitionen in der Schweiz einen Betrag zwischen CHF 100'000 und CHF 250'000 aufweisen. Über 10 % der Angel Investitionen bewegen sich im Rahmen von CHF 250'000 bis CHF 500'000 und noch 6 % belaufen sich auf ein Volumen von über einer halben Million Franken. Die durchschnittliche Investitionssumme bei Angel Investitionen beträgt in der Schweiz CHF 170'000 (Riffelmacher, 2006, S. 22).



Grafik 10: Investitionsvolumen der Beteiligungen

Quelle: Riffelmacher, 2006, S. 22

Die aktiven Schweizer Business Angels (ohne Virgin Angels) halten durchschnittlich 6.7 Beteiligungen. Es ist zu beobachten, dass je länger ein Business Angel aktiv ist, desto mehr Beteiligungen hält er. Im Durchschnitt tätigt dabei jeder Business Angel eine Beteiligung pro Jahr (Riffelmacher, 2006, S. 22). Erfahrungswerte aus den USA und Grossbritannien zeigen, dass die Beteiligungsdauer bei 35 % der Investitionen über zehn Jahre beträgt. Bei weiteren rund 30 % der Angel Investitionen bewegt sie sich Rahmen von fünf bis zehn Jahren respektive bei 25 % der Investitionen zwischen zwei und fünf Jahren (Riffelmacher, 2006, S. 17).

Die Veräusserung einer erfolgreichen Business Angel Investition erfolgt meistens in Form eines Trade Sale an einen strategischen Investor. Seltener veräussern die Business Angels ihre erfolgreichen Beteiligungen an das jeweilige Management oder über einen Börsengang. Letzterer verspricht den Business Angels den höchsten finanziellen Erfolg. Verläuft eine Beteiligung nicht erfolgreich, so verbleiben die uninteressanten Exit-Kanäle Liquidation und Konkurs (Quaderer, 2007, S. 139-141).

2.1.2. Coaching / Mentoring

Bisher hat sich dieses Kapitel ausschliesslich mit der Investition von Kapital an sich befasst und die Business Angel Investitionen heben sich bisher nicht von anderen, gewöhnlichen Beteiligungen ab. Erst dadurch, dass sich Business

Angels nicht wie gewöhnliche passive Finanzinvestoren verhalten sondern sich persönlich für die positive Entwicklung des Start-ups engagieren, entsteht Smart Money. Beteiligt sich ein Business Angel an einem Start-up, so steht er fortan als Coach dem Unternehmer zur Seite. Zu diesem Zweck ist es üblich, dass der Business Angel Einsitz im Verwaltungsrat des Start-ups nimmt.

Im Rahmen des Coaching will der Business Angel den Unternehmer von seiner beruflichen Erfahrung und seinem persönlichen Netzwerk profitieren lassen. Erfahrung und Netzwerk sind die beiden Hauptpfeiler des Coachings. Damit der Unternehmer die Ratschläge und Empfehlungen seines Business Angels beherzt, muss dieser entweder über einschlägige Erfahrung in der Branche, in der sich das Start-up bewegt, oder in einem bestimmten Tätigkeitsgebiet (beispielsweise im Finanzwesen) verfügen.

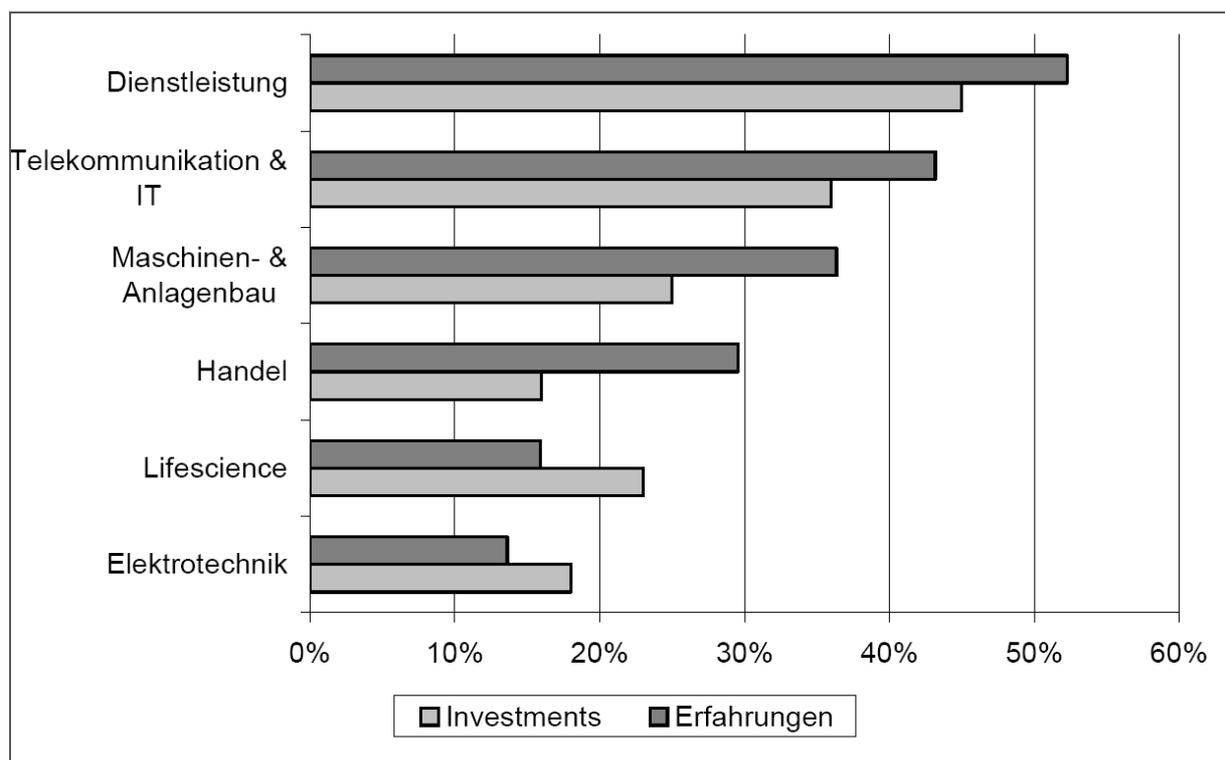
Wie oben beschrieben, sind die Schweizer Business Angels sehr vertraut mit der Gründung sowie der Führung von Unternehmen. Gleichzeitig weisen sie Spezialkenntnisse in zentralen Unternehmensbereichen wie Finanzen, Vertrieb und Marketing auf. Als Verwaltungsräte bringen die Business Angels diese Erfahrung in die Start-ups ein und coachen den Unternehmer. Konkret bringen die Business Angels ihre Erfahrungen bei strategischen, operativen und organisatorischen Fragestellungen ein und stiften damit dem Start-up einen wichtigen Nutzen. Für dieses nicht minder wertvoll ist weiter das Finanz- und Marketingwissen des Business Angels (Riffelmacher, 2006, S. 33).

Der zweite Hauptpfeiler des Coachings ist das Netzwerk der Business Angels unter anderem zu Abnehmer, Financiers und Politiker. Durch dieses kann ein Business Angel für das Start-up als Türöffner zur Akquirierung von potenziellen Kunden dienen. Der Business Angel kann weiter die Funktion eines Botschafters für die Kreditwürdigkeit seines Start-ups einnehmen. Beteiligt sich ein bekannter und erfolgreicher Unternehmer als Business Angel an einem Start-up, so hat dies tendenziell positive Auswirkungen auf die Bonität des Start-ups aus Sicht seiner potenziellen Geschäftspartner. Ohne bereits einen Leistungsausweis (sog. *Track Record*) vorweisen zu können, nehmen potenzielle Geschäftspartner das Start-up ernst und sind eher bereit, in irgendeiner Form geschäftliche Beziehungen mit diesem aufzunehmen. Sollte das Start-up im Rahmen seiner Unternehmensaktivität mit Problemen geschäftlicher oder rechtlicher Natur konfrontiert werden, zu deren Lösung externe Spezialisten bei zu ziehen sind, so kann sich wiederum das persönliche Netzwerk des Business Angels als nützlich erweisen. Durch sein Netzwerk ist er im Bilde, welche Spezialisten zu kontaktieren sind und kann diese dem Start-up vermitteln.

Erscheint dem Business Angel nach einer bestimmten Investmentperiode der Zeitpunkt für den Ausstieg aus seiner Beteiligung gekommen, so kann er dem Start-up als letztes zu einer geeigneten Folgefinanzierung mit den richtigen Investoren verhelfen (EBAN (a), 2009, S. 10).

2.2. Investitionskriterien von Business Angels

Business Angels investieren Smart Money, in dem sie neben Kapital auch Erfahrung in das Start-up einbringen. Dies bedingt, dass die Business Angels sich nur an Start-ups in jenen Branchen beteiligen, in denen sie auch über ausreichende eigene Erfahrung verfügen. Die Grafik verdeutlicht, dass die Schweizer Business Angels primär jene Branchen bevorzugen, in denen sie über entsprechende *berufliche Erfahrung* verfügen.



Grafik 11: Branchenspezifisches Know-how und Branchen der Beteiligung

Quelle: Riffelmacher, 2006, S. 21

Gemäss dieser Grafik verfügen die Schweizer Business Angels am meisten Erfahrung in der Dienstleistungsbranche, gefolgt von den Branchen Telekommunikation und IT sowie dem Maschinen und Anlagebau. Konsequenterweise werden die meisten Business Angel Investitionen in diesen drei Branchen ge-

tätigt. Gewisse Diskrepanzen zwischen Branchenkenntnis und Investitionen sind trotzdem erkennbar. In den Branchen Dienstleistung, Telekommunikation und IT, Maschinen- und Anlagebau sowie Handel investieren nicht sämtliche Business Angels, die über entsprechende Erfahrung verfügen würden. Im Gegensatz dazu haben mehr Business Angels in den Branchen Life Science und Elektrotechnik mindestens eine Investition getätigt, als in diesen Branchen über Erfahrung verfügen (Riffelmacher, 2006, S. 20). Damit offenbart sich, dass aus dieser Grafik neben dem Investitionskriterium Branchenkenntnis noch ein zweites abgeleitet werden kann: Branchen mit Entwicklungspotenzial.

Business Angels investieren in Branchen, die für sie über ein ansprechendes Entwicklungspotenzial verfügen, in der Hoffnung, dass sich ihre Investition ebenfalls vorteilhaft entwickelt. Bei Investitionsentscheidungen steht mancher Business Angels vor einem Dilemma. Soll er ausschliesslich in Branchen investieren, wo er über entsprechenden Kenntnisse verfügt oder soll er nach dem besten „Deal“ streben (Wiltbank, 2009, S. 16). Jenem Deal oder Investition also, von dem er sich das höchste Renditepotenzial verspricht.

Ein weiteres Investitionskriterium für Business Angels ist geografischer Natur. Business Angels investieren vorwiegend regional. Über 40 % der Schweizer Business Angels halten mindestens eine Beteiligung in ein Start-up, das nicht mehr als 50 km von ihrem Wohnort entfernt liegt. Nahezu die Hälfte aller Business Angels investieren in mindestens einen Start-up mit einer Entfernung von 50 km bis 100 km von ihrem Wohnort (Riffelmacher, 2009, S. 21).

Die bis anhin erläuterten Investitionskriterien bezogen sich auf die zu investierende Branche und den geografischen Investitionsradius. Als nächstes gilt es jene Kriterien zu erläutern, auf welche sich die Business Angels bei der Analyse von Start-ups fokussieren. Vor einer Investition in ein Start-up laden die Business Angels den Unternehmer gewöhnlich zu einer Präsentation seines Start-ups ein. Dabei entscheidet sich, ob für den oder die Business Angels eine Investition in das betreffende Start-up in Frage kommt. Die nachfolgenden Erkenntnisse stammen aus einer Studie, welche die Investitionskriterien von Business Angels des grössten Business Angel Netzwerks in den USA untersuchte. Die Resultate sind insofern relevant, weil die US-Business Angels die höchste Professionalisierung aufweisen und sich die Investitionskriterien der Schweizer Business Angels mit zunehmender Professionalisierung an jene ihrer amerikanischen Kollegen angleichen dürften. Die Studie kommt zur Erkenntnis, dass die Business Angels im Rahmen der Start-up Präsentationen die

folgenden vier Investitionskriterien als die wichtigsten erachten (Sudek, 2007, S. 98):

- Vertrauenswürdigkeit des Unternehmers
- Enthusiasmus und Einsatz des Unternehmers
- Management Team
- Potenzielle Exit-Route

2.2.1. Vertrauenswürdigkeit des Unternehmers

Bevor Business Angels eine Investition in ein Start-up tätigen, wollen sie sich ein Bild über die Vertrauenswürdigkeit des Unternehmers verschaffen. Die Gelegenheit dazu bietet sich anlässlich der Start-up Präsentation. Hierbei achten die Business Angels vor allem darauf, wie der Unternehmer auf ihre Fragen antwortet. Gibt der Unternehmer bei einzelnen schwierigen Fragen zu, dass er darauf keine Antwort parat hält, steigert dies in den Augen der Business Angels seine Vertrauenswürdigkeit. Im Gegensatz dazu werden die Business Angels misstrauisch, wenn der Unternehmer ihren Fragen versucht auszuweichen, mit absonderlichen Antworten reagiert oder sich in Widersprüchen verstrickt. Gelingt es einem Unternehmer nicht, Vertrauen zu erlangen, so bedeutet dies gewöhnlich das vorzeitige Ende für eine allfällige Beteiligung der Business Angels an seinem Start-up. Auch eine noch so gute Geschäftsidee oder ein noch so viel versprechendes Renditepotenzial vermögen eine ungenügende Vertrauenswürdigkeit wieder aufzuwiegen. Der Unternehmer hat dem Kriterium Vertrauenswürdigkeit zu genügen (Sudek, 2007, S. 95).

2.2.2. Enthusiasmus und Einsatz des Unternehmers

Wert legen die Business Angels auf den Enthusiasmus und den Einsatz eines Unternehmers für sein Start-up. Aus Sicht der Business Angels steigert ein ausgeprägter Enthusiasmus des Unternehmers die Erfolgchancen des Start-ups. Unternehmern mit ausgeprägtem Enthusiasmus gelingt es eher das Interesse der Business Angels zu wecken als solchen, die nicht über diesen Charakterzug verfügen dafür mit einem besseren Businessmodell oder Produkt aufwarten. Dies hat vermutlich damit zu tun, dass nur wenige Start-ups die

ersten schwierigen Jahre überstehen und der Enthusiasmus und Einsatz des Unternehmers dabei entscheidend ist. Für Business Angels zählt, dass der Unternehmer bereit ist alles zu unternehmen, damit sein Start-up die ersten herausfordernden Jahre meistert und es zu einer Erfolgsstory wird. Zudem zeugt es für die Business Angels von Einsatz, wenn der Unternehmer einen gewichtigen Teil seines Vermögens in sein Start-up investiert (Sudek, 2007, S. 95).

2.2.3. Management Team

Es kann von einem Unternehmer nicht erwartet werden, dass er sämtliche Tätigkeiten selbst erledigen kann. Er muss ein fähiges Management Team um sich wissen. Als Investitionskriterium ist es für die Business Angels von Interesse, ob der Unternehmer über ein ausreichend fähiges Management Team verfügt, ob jene Mitglieder einen Track Record ausweisen können und wie es um die Fähigkeit zur Zusammenarbeit innerhalb des Teams steht. Deshalb fragen Business Angels gerne danach, ob sämtliche Management Posten mit fähigen Leuten besetzt sind und wo Schwachstellen des aktuellen Teams bestehen. Wie vom Unternehmer selber erwarten die Business Angels denselben Enthusiasmus seitens des Management Teams.

Business Angels schätzen es besonders, wenn das Team bereits Teil eines erfolgreichen Management Teams war, das zuvor eine Unternehmung aufgebaut und dieses beispielsweise an eine grössere Unternehmung gewinnbringend verkauft hat. Betreffend der Team Charakteristiken achten die Business Angels besonders auf deren zwei: *Coachability* und *Survivability*. Bei ersterem geht es darum, ob das Management Team das Coaching seitens des Business Angels zulässt und dessen Wert anerkennt. Wie oben dargestellt, kommt dem Coaching bei Business Angel Investitionen eine tragende Rolle zu. An Start-ups mit einem Management Team, das dem Coaching nicht positiv gegenübersteht, beteiligen sich Business Angels deshalb normalerweise nicht. Das zweite Charakteristikum ist die *Survivability*. Business Angels favorisieren ein Management Team, das bereits unter Beweis stellen konnte, dass sie auch in schwierigen Unternehmensphasen erfolgreich bestehen können. Hierzu muss der Unternehmer den Business Angels vermitteln können, dass sein Management Team bereit ist, alles nötige für den Erfolg des Start-ups zu unternehmen (Sudek, 2007, S. 96).

2.2.4. Potenzielle Exit-Route

Business Angels wollen mit ihrer Investition eine angemessene Rendite erzielen. Eine Rendite ist für Business Angels gewöhnlich durch den späteren Verkauf einer (erfolgreichen) Beteiligung realisierbar. Die Beteiligung an einem Start-up ist eine illiquide Anlage. Demzufolge ist es für Business Angels ein entscheidendes Investitionskriterium, ob der Unternehmer bereits vor ihrer Investition eine potenzielle Exit-Route aufzeigen kann. Business Angels wollen wissen, welche potenziellen Käufer nach ihrem Investitionshorizont in Frage kommen und welches Interesse diese an dem Start-up haben könnten. Eine von Business Angels vertretene Ansicht ist jene, dass sie einen angemessenen Return on Investment (ROI) erzielen werden, wenn sie in ein Start-up mit ansprechendem Wachstumspotential und wahrscheinlichem Exit-Pfad investieren (Sudek, 2007, S. 96).

2.2.5. Fazit

Neben den erwähnten zentralen Investitionskriterien Branchen Know-how des Business Angels, Wachstumspotenzial der Branche, Regionalität der Investition, Vertrauenswürdigkeit und Enthusiasmus des Unternehmers, Management Team sowie potenzielle Exit-Route bestehen noch weitere Kriterien von Relevanz. Erwähnenswert sind hierzu die Eintrittsbarrieren von Konkurrenten, Know-how des Unternehmers, Return on Investment und die Möglichkeit zur Sicherung von geistigem Eigentum gegenüber der Konkurrenz (Sudek, 2007, S. 98).

Die erläuterten vier wichtigsten Investitionskriterien bei der Start-up Präsentation (Vertrauenswürdigkeit und Enthusiasmus des Unternehmers, Management Team sowie potenzielle Exit-Route) machen deutlich, welche grosse Bedeutung die Business Angels bei Investitionsentscheidungen den Personen hinter dem Start-up zumessen. Zu dieser Tatsache passt das Zitat von Arthur Rock, der zwar kein Business Angel aber ein bekannter Venture Capitalist war (Sudek, 2007, S. 91):

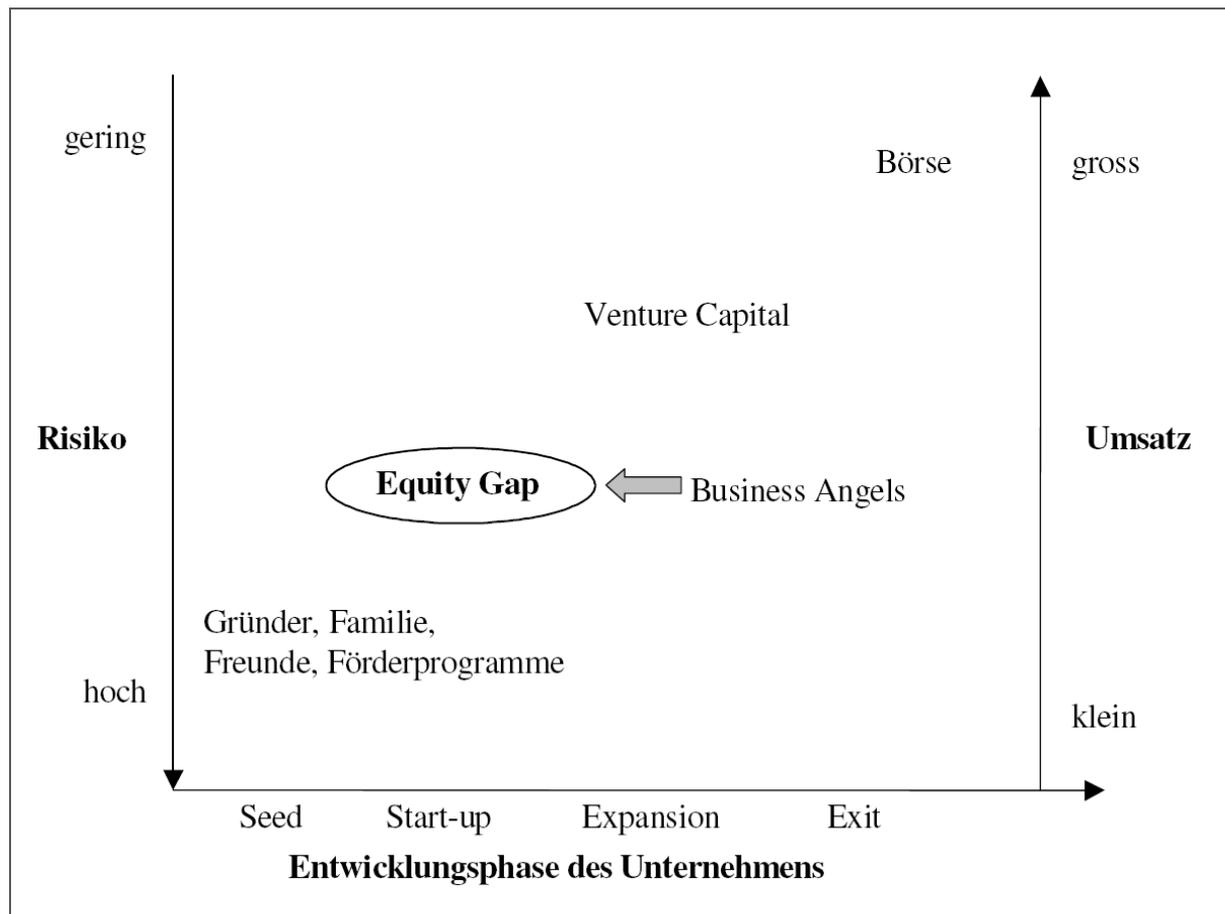
„Nearly every mistake I've made has been in picking the wrong people, not the wrong idea“.

2.3. Business Angel Investitionen und wirtschaftliche Entwicklung

Neugründungen von Unternehmen tragen zu einer dynamischen Entwicklung der nationalen oder regionalen Wirtschaft bei. Verfügen die Gründer eines Start-ups nicht über ausreichende finanzielle Mittel, kommen neben ihren eigenen Ersparnissen noch ihre Verwandten und Freunde als Finanzierungsquelle in Frage. Diese Finanzierungsquelle wird als FFF (Founder, Family, Friends) bezeichnet und kann den Finanzierungsbedürfnissen von Start-ups mit beschränktem Wachstumspotenzial gerecht werden. Wird jedoch eine innovative Unternehmung in einer wachstumsträchtigen Branche gegründet, so können der Gründer und sein Umfeld den steigenden Finanzierungsbedürfnissen bald nicht mehr gerecht werden.

Die monetären Bedürfnisse werden bald zu gross, um von den FFF-Investoren finanziert zu werden und zu klein, um für professionelle Risikokapitalgeber wie Venture Capital Investoren von Interesse zu sein. In der Folge davon entsteht eine Lücke in der Eigenfinanzierung (Equity Gap) von Start-ups. Zahlenmässig handelt es sich beim Equity Gap um Beträge zwischen einigen zehntausend Franken und einigen hunderttausend Franken. Wie die nachfolgende Grafik veranschaulicht, kommt den Business Angels die wichtige Funktion zu, diesen Equity Gap durch ihre Investitionen zu schliessen (Quaderer, 2007, S. 23-24).

Aufgrund ihrer finanziellen Mittel sind die Business Angels in der Lage, neu gegründeten Unternehmen während der Start-up-Phase ausreichende Eigenfinanzierungsmöglichkeiten zu bieten. Die Business Angels sind als integrierter Bestandteil einer Kette von Finanzierungsmöglichkeiten zu betrachten, die von FFF-Investoren über Venture Capital bis hin zu einem Börsengang reicht (EBAN (a), 2009, S. 19).



Grafik 12: Equity Gap

Quelle: Quaderer, 2007, S. 23

Durch die Schliessung des Equity Gaps verbessern die Business Angels den Zugang zu Eigenkapital für Start-ups und unterstützen dadurch die Entwicklung der regionalen und nationalen Wirtschaft (EBAN (a), 2009, S. 19). Das European Business Angel Network (EBAN) befürchtet jedoch, dass die Finanzkrise einen negativen Einfluss auf den Equity Gap ausübt. Weil eine Mehrheit der Business Angels empfindliche Verluste am Aktien- und Immobilienmarkt hat hinnehmen müssen, schränkt sich ihr finanzieller Spielraum ein. Die Folge sind rückläufige Angel Investitionen in innovative jedoch risikoreiche Start-ups und damit eine Ausweitung des Equity Gaps (EBAN (b), 2009, S. 1). Dieser negativen Entwicklung könnte wirksam entgegen getreten werden, wenn es gelingen würde, die Zahl der Virgin Angels zu erhöhen (EBAN (a), 2009, S. 55).

Das Engagement der Business Angels erzielt positive Wirkung über die Schliessung des Equity Gaps hinaus. Indem die Business Angels Smart Money investieren, leisten sie einen Beitrag zur Förderung des Unternehmertums in der Region. Weil Business Angels zudem, wie oben beschrieben, lokale Inves-

titionen bevorzugen, sorgen sie dafür, dass das vor Ort vorhandene Vermögen für die Entwicklung der lokalen Wirtschaft eingesetzt wird (EBAN (a), 2009, S. 19).

3. Business Angel Netzwerke

Dieses Kapitel beschäftigt sich mit der Funktion sowie dem Nutzen eines Business Angel Netzwerks und stellt den Ablauf des Investitionsprozesses in einem solchen Netzwerk vor.

3.1. Funktion und Nutzen eines Business Angel Netzwerks

Ein Business Angel Netzwerk hat zum Zweck, das Matching von nach Kapital suchenden Unternehmern und Kapital anbietenden Business Angels zu erleichtern (EBAN (a), 2009, S. 7). Diese Netzwerke machen ihre beteiligten Business Angels sichtbarer als individuell

operierende Business Angels und tragen deswegen dazu bei, dass der Markt für Angel Kapital effizienter wird (EBAN (a), 2009, S. 66). Hiervon profitieren die Unternehmer als auch die Business Angels. Erstere, weil er von Business Angels als mögliche Finanzierungsquelle erfährt und aufgezeigt bekommt, wie er mit diesen in Kontakt treten kann. Letztere, indem sie die Anzahl der Finanzierungsanfragen von Unternehmern, den so genannten «Dealflow» erhöhen können und damit ihre Auswahlmöglichkeiten für ein Engagement erweitern.

Umfragen bei Schweizer Business Angels haben ergeben, dass diese in erster Linie aufgrund des Zugangs zu einem Dealflow Interesse haben an einer Mitgliedschaft bei einem Business Angel Netzwerk. Weiter treten Schweizer Business Angels einem solchen Netzwerk bei, damit sie sich mit anderen Business Angels austauschen können, Unterstützung bei Exits und der Vertragsgestaltung erhalten sowie Angel Investitionen nicht alleine sondern zusammen mit weiteren Investoren tätigen können.

Neben erfahrenen Business Angels zeigen vor allem Virgin Angels ein reges Interesse an einer Mitgliedschaft in einem Business Angel Netzwerk. Der Beitritt zu einem solchen Netzwerk ermöglicht den Virgin Angels, von den Erfahrungen gestandener Business Angels zu profitieren und unnötige Anfänger-

fehler zu minimieren. Konkret erhoffen sich Virgin Angels von einem Beitritt, dass sie Unterstützung seitens des Netzwerkes bei juristischen Fragen und der Konzeption von Verträgen sowie bei der Bewertung von Start-ups erhalten. Weiter ist für die Virgin Angels von hoher Wichtigkeit, dass sie über das Business Angel Netzwerk Zugang zu einem Dealflow erhalten und dadurch überhaupt geeignete Investitionsmöglichkeiten zu Gesicht erhalten (Riffelmacher, 2006, S. 17-18).

Das Business Angel Netzwerk bringt Business Angels zusammen und bietet seinen Mitgliedern die Plattform, um gemeinsam als Gruppe in Start-ups zu investieren. Dieser Prozess bezeichnet man als Syndizierung. Der Zweck der Syndizierung besteht darin, ein kritisches Mass an Kapital zu erreichen, das für die jeweilige geplante Investition als Voraussetzung erachtet wird. Dabei sind die Mitglieder nicht verpflichtet, bei jeder Syndizierung respektive Investition mitzumachen und die Zusammensetzung der Investorengruppe (Syndikat) unterscheidet sich von Investition zu Investition.

Jeder Business Angel des Business Angel Netzwerkes entscheidet bei jeder Syndizierung selbständig, ob er gewillt ist mitzumachen und welchen Betrag er bereit ist zu investieren. In jedem Syndikat wird ein Lead Investor bestimmt, der bei der entsprechenden Investition die übrigen Co-Investoren im Syndikat führt. Weiter erleichtert die Syndizierung das zukünftige Fundraising, sollten später einmal zusätzliche Finanzierungsrunden anstehen. Aus Risikosicht ist die Syndizierung für den einzelnen Business Angel interessant, da sie ihm erlaubt, im Rahmen seiner Business Angel Investitionen einen Portfolio Ansatz zu verfolgen und seine Risiken auf unterschiedliche Investitionen in Start-ups zu diversifizieren.

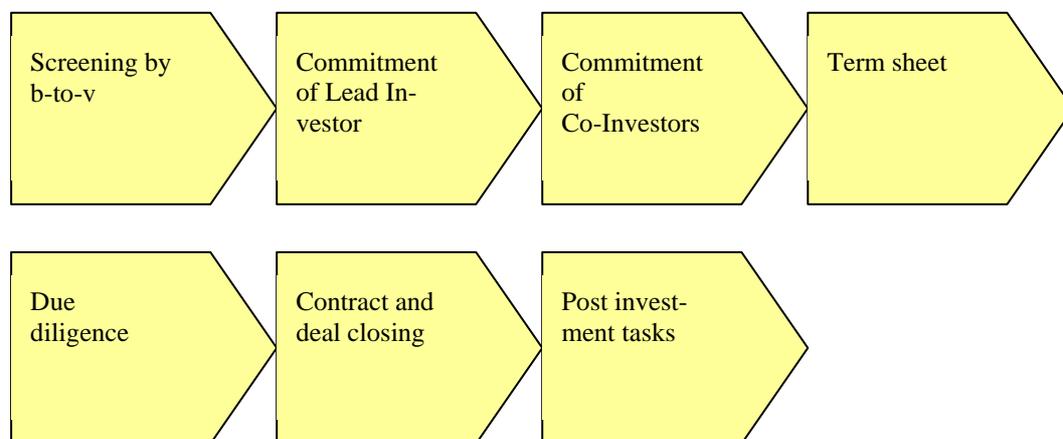
Indem die Business Angels als Syndikat agieren, können sie ihre individuellen Kompetenzen, Erfahrungen und Kontakte zusammenlegen und auf diese Weise einen höheren Nutzen für das Start-up erzielen. Nicht zuletzt ist die Syndizierung dazu geeignet, um Virgin Angels die Gelegenheit zu bieten, ihre erste Investition als Co-Investoren zu tätigen und wichtige Erfahrungen zu sammeln (EBAN (c), 2007, S. 11). Nachteilig bei einer Syndizierung könnte sich die Zusammensetzung von starken Charakteren innerhalb der Gruppe auswirken. Oft sind sich Business Angels aus ihrer eigenen beruflichen Vergangenheit als Unternehmer gewöhnt, Führungsaufgaben zu übernehmen und Entscheidungen selbständig ohne das Einverständnis von weiteren Personen zu fällen. Dies kann unter Umständen das Konfliktpotenzial innerhalb eines Syndikats

erhöhen, wenn sich einzelne Business Angels mit ihrer Rolle als Co-Investor nicht abfinden können.

Von Business Angel Netzwerken profitieren nicht nur die involvierten Business Angels, Virgin Angels und die nach Kapital suchenden Unternehmer sondern auch die Region, in der das Netzwerk beheimatet ist. Business Angel Netzwerke haben ein Interesse daran, das unternehmerische Potenzial in einer Region aufzudecken um sich anschliessend an den viel versprechenden Start-ups zu beteiligen. Dank Business Angel Netzwerken findet eine Konzentration der Investitionsmöglichkeiten statt, indem Unternehmer nicht bei vielen verschiedenen Business Angels anfragen müssen, sondern sich an ein Business Angel Netzwerk wenden können. Dann ist es Aufgabe des Netzwerkes, den Businessplan des Unternehmers an ihre Mitglieder weiter zu leiten und abzuklären, ob einzelne Business Angels sich eine Investition vorstellen können. Die Region profitiert weiter von Business Angel Netzwerken, da ihre Mitglieder durch die Investition von Smart Money das Wissen und die Erfahrung der älteren Unternehmergegeneration (Smart Money Investoren) zur jüngeren (Smart Money Empfänger) transferiert (EBAN (a), 2009, S. 28).

3.2. Investitionsprozess eines Business Angel Netzwerks

Dieses Kapitel beschäftigt sich mit dem Investitionsprozess von Business Angel Netzwerken. Stellvertretend für die zurzeit sieben bekannten Business Angel Netzwerke in der Schweiz wird der Investitionsprozess des Netzwerkes Brains-To-Ventures AG (b-to-v) näher erläutert. Die nachfolgende Grafik zeigt den Investitionsprozess dieses Business Angel Netzwerkes. Die einzelnen Schritte des Prozesses werden nachfolgend beschrieben.



Grafik 13: Investitionsprozess eines Business Angel Netzwerks

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an b-to-v, 2009, S. 31-34

Screening: Das Business Angel Netzwerk *b-to-v* verfügt über fest angestellte Mitarbeitende, welche die von Unternehmern eingehenden Business Pläne zuerst sichtet, auf ihre Qualität überprüft und bewertet. Weiter nehmen die Angestellten einen ersten Management Pre-Check vor. Für die als interessant befundenen Business Pläne werden potenzielle Lead-Investoren innerhalb des Netzwerkes identifiziert. Dieser Prozessschritt nimmt ungefähr drei Wochen in Anspruch (b-to-v, 2009, S. 31).

Commitment of Lead-Investor: Aufgrund seiner persönlichen Präferenzen und Investitionskriterien wie Branchen Know-how und geografische Distanz erklärt sich ein Mitglied des Business Angel Netzwerks dazu bereit, fortan den Lead bei einer Investitionsanfrage zu übernehmen. Der Lead-Manager repräsentiert das Business Angel Netzwerk gegenüber dem Unternehmer und ist sein Ansprechpartner. Kommt in einem späteren Prozessschritt die Investition in das Start-up zustande, wird der Lead-Investor zum Coach des Unternehmers. Um diese Funktion auszuüben, nimmt der Lead-Investor gewöhnlich ein Mandat im Verwaltungsrat des Start-ups an. In diesem zweiten Prozessschritt erstellt der Lead-Investor eine erste Checkliste, welche die im Rahmen der «due diligence» zu überprüfenden Punkte und Fragen umfasst. Für den zweiten Prozessschritt benötigt man üblicherweise sieben Tage (b-to-v, 2009, S. 31).

Commitment of Co-Investors: In diesem Prozessschritt präsentiert der Unternehmer den Mitgliedern des Business Angel Netzwerks sein Business Plan. Aufgrund dieser Präsentation und der anschliessenden Beratung unter den Business Angels erklären einzelne ihr Interesse, bei der Investition als Co-Investoren mitzuwirken. In der Folge komplettieren die Co-Investoren die vom Lead-Investor erstellte due diligence Checkliste. Die Dauer dieses Prozessschrittes beläuft sich auf sieben Tage (b-to-v, 2009, S. 32).

Term sheet: Im Prozessschritt vier wird ein Term sheet erstellt, dass vom Unternehmer, dem Lead-Investor und den Co-Investoren genehmigt wird. Das Term sheet dokumentiert das Interesse der betreffenden Business Angels an einer Investition in das Start-up und regelt die weitere Vorgehensweise im Hinblick auf die due diligence. Das Term sheet ist keine Investitionszusage. Dieser Prozessschritt nimmt wiederum sieben Tage in Anspruch (b-to-v, 2009, S. 32).

Due diligence: Im Rahmen der due diligence wird das Start-up gründlich nach der vorgängig erstellten Checkliste überprüft, um potenzielle Risiken zu erkennen und zu beurteilen. Je nach dem wird eine kommerzielle, finanzielle und rechtliche due diligence durchgeführt. Zusätzlich erfolgt eine Management due diligence, bei der die Business Angels das Management auf ihre Eignung überprüfen und Referenzen einholen. Die Dauer der due diligence ist vom entsprechenden Start-up abhängig und reicht von einer bis vier Wochen (b-to-v, 2009, S. 33).

Contract and deal closing: Im Prozessschritt sechs werden die Verträge unter Mitwirkung des Unternehmers, des Lead-Investors und Anwälten konzipiert. Die Co-Investoren überprüfen das Vertragswerk und geben ihr Einverständnis oder fordern spezifische Änderungen. Mit dem Closing erfolgt die Investition in das Start-up. Dieser Prozessschritt benötigt normalerweise eine bis zwei Wochen (b-to-v, 2009, S. 34).

Post investment tasks: Der siebte und letzte Prozessschritt betrifft die Tätigkeiten nach der eigentlichen Investition. Hierbei geht es darum, die Entwicklung des Start-ups zu beobachten und ein regelmässiges Reporting darüber zu Handen aller investierten Business Angels sicherzustellen. Das Ziel in dieser Phase besteht darin, dass sich das Start-up erfolgreich entwickelt und mit einem Gewinn veräussert werden kann. Die Dauer dieses Prozessschrittes fällt je nach Investition sehr unterschiedlich aus. Sie erstreckt sich von einem bis sieben Jahre (b-to-v, 2009, S. 34).

Der hier dargestellte Investitionsprozess ist ein idealtypisches Beispiel für eine erfolgreiche Investition. Bei einer Mehrheit der eingereichten Business Plänen von Start-ups kommt es zu keiner Investition. Die Unternehmer können mit ihren Business Plänen bereits in der Screening-Phase scheitern oder die Business Angels stufen in Prozessschritt zwei und drei die Erfolgsaussichten für das Start-up als zu gering ein. Weiter ist eine Investition von den Erkenntnissen aus der due diligence abhängig und davon, ob Unternehmer und Business Angels sich bei der Vertragsgestaltung sowie beim Kaufpreis einigen können.

4. Schlussfolgerungen und Empfehlungen

Business Angels spielen eine zentrale Rolle in der Frühphasenfinanzierung von viel versprechenden Start-ups. Sie investieren zu einem Zeitpunkt, an dem andere in Frage kommende Investoren aufgrund des hohen Risikos (Ban-

ken) und des für sie entweder zu tiefen (Venture Capital Investoren) oder zu hohen (FFF) Investitionsbetrages nicht willens sind. Als Folge davon spricht man von einer Lücke in der Eigenfinanzierung von Start-ups, dem Equity Gap. Den Business Angels kommt die wichtige Funktion zu, diesen Equity Gap durch ihre Investitionen zu schliessen. Um die Finanzierungsmöglichkeiten für Start-ups zu verbessern und den Equity Gap zu schliessen ist es eine Notwendigkeit, die Zahl der Business Angels durch Virgin Angels zu erhöhen. Es stellt sich die Frage, auf welche Art und Weise vermögende und berufserfahrene Personen als Virgin Angels rekrutiert werden können. Hierzu vier Ansatzpunkte (EBAN, 2007, S. 4):

- **Verbesserte Kommunikation.** Das Wissen um die Aktivität von Business Angels ist in der Wirtschaft wie generell in der Öffentlichkeit begrenzt. Hier ist Handlungsbedarf angezeigt. Das Wissen über Business Angels muss in der Schweiz verbessert werden. Eine offensive Kommunikation über verschiedene Medien unter Einbezug von staatlichen Stellen und Exponenten aus der Business Angel Szene würde die Wahrnehmung der Business Angel in der Öffentlichkeit verbessern. Eine solchen Weg schlug man beispielsweise erfolgreich in Frankreich ein, als französische Business Angel Netzwerke zusammen mit dem Ministerium für kleinere und mittlere Unternehmen eine Business Angel Woche in fünf Städten organisierten. Diese Events hatten zum Ziel, das Investitionskonzept von Business Angels vorzustellen und potenzielle Virgin Angels zu rekrutieren.
- **Business Angels Trainingsprogramme.** Business Angels investieren mit Beteiligungen in Start-ups ihr Vermögen risikoreich. Virgin Angels muss deshalb die Gelegenheit geboten werden, sich Business Angel spezifisches Wissen anzueignen, ohne dabei teures Lehrgeld in Form von finanziellen Verlusten zu bezahlen. Zu diesem Zweck sind die Business Angel Netzwerke aufgerufen, entsprechende Business Angel Trainingsprogramme zu entwickeln und anzubieten.
- **Veröffentlichung von Erfolgsgeschichten.** Eine weitere Möglichkeit besteht darin, Virgin Angels über die Publikation von Erfolgsgeschichten aus der Business Angel Szene zu rekrutieren. Hierzu müssten die Business Angels ihre Zurückhaltung im Umgang mit ihren Investitionsdaten ein Stück weit aufgeben. Die Veröffentlichung von Erfolgsgeschichten würde weiter dazu beitragen, die Transparenz des Business Angel Marktes in der Schweiz zu verbessern und das den Business Angels immer noch anhaftende Vorurteil einer amateurhaften Szene ins rechte Licht zu rücken.

-
- Unterstützung bei Gründung von Business Angel Netzwerken. Die Anzahl der Business Angels ist eng verbunden mit der Anzahl der Netzwerke. Durch die Gründung von weiteren Business Angel Netzwerken steigert sich die Chance, vermögende Privatpersonen als Virgin Angels rekrutieren zu können. Die Unterstützung zur Gründung von neuen Business Angel Netzwerken kann dabei von der Dachorganisation der Business Angels kommen, indem man neue Netzwerke unkompliziert in die Dachorganisation aufnimmt und sie mit nützlichen Unterlagen wie Musterverträgen versorgt.

Das Engagement der Business Angels erzielt positive Wirkung über die Schliessung des Equity Gaps hinaus. Indem die Business Angels Smart Money investieren, leisten sie einen Beitrag zur Förderung des Unternehmertums in der Region. Gerade wegen ihrer regionalen Investitionstätigkeit hat der Staat aus regionalwirtschaftlicher Sicht ein Interesse an einer steigenden Zahl von Business Angels in- und ausserhalb der Wirtschaftszentren. Business Angel Netzwerke ausserhalb der Wirtschaftszentren könnten durch ihre Investitionstätigkeit einen Beitrag zu einer dynamischen Entwicklung in tendenziell ländlich geprägten Regionen verhelfen. Erfolgreiche und innovative Start-ups kreieren Vermögen und Arbeitsstellen in der Region. Dies müsste für den Staat Grund genug sein, die Business Angel Szene bei der Suche nach Virgin Angels beispielsweise mit einer landesweiten zielgerichteten Kampagne zu unterstützen.

Literaturverzeichnis

André, L. (2009). Bewertung und Selektion von Hightech-Start-ups durch Venture Capital-Gesellschaften und Business Angel. In: SECA Swiss Private Equity & Corporate Finance Association (Hrsg.), SECA Booklet Nr. 2. Freiburg: Paulusdruckerei.

b-to-v. (2009). BrainsToVenture AG. Investment intelligence. St. Gallen: Autor.

EBAN (a). (2009). EBAN Tool Kit. Introduction to business angels and business angels network activities in Europe. Brüssel: EBAN - European Business Angel Network.

EBAN (b). (2009). The impact of the financial crisis on the activity of business angels and early stage investors. Brüssel: EBAN - European Business Angel Network.

EBAN. (2007). Stimulating the European informal venture capital market. The contribution of business Angels to the EU strategy for growth and jobs. Brüssel: EBAN - European Business Angel Network.

Farrell, C. (2008, 28. April). How Angel Investors get their wings. Business Week, S. 112.

Quaderer, S. (2007). Anlageverhalten von Schweizer Business Angels – empirische Untersuchung ausgewählter Investoren. Unveröffentlichte Dissertation, Universität St. Gallen.

Riffelmacher, M. (2006). Business Angels in der Schweiz. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung. Unveröffentlichte Dissertation, Eidgenössisch Technische Hochschule Zürich.

Sudek, R. (2007). Angel Investment Criteria. Journal of Small Business Strategy, Nr. 17, S. 89-103.

Wiltbank, R. (2009). Siding with the Angels. Business angel investing - promising outcomes and effective strategies. London: NESTA.

Venture Capital als wertvollstes Gut einer Volkswirtschaft?

Y. C. Crozat

Venture Capital ist eine Innovation der Kapitalmärkte des zwanzigsten Jahrhunderts, die insbesondere an Aufmerksamkeit gewann, als die Kapitalgesellschaft Arthur Rock & Co. 1977 die Legende von Apple Computers ins Leben rief.

Das Konzept von Venture Capital entwickelte sich als eine Methode der Frühphasenfinanzierung von Unternehmen mit Wagnis- resp. Risikokapital. In der Praxis steuert Venture Capital finanzielle Mittel zu erfahrenen und kompetenzstarken Unternehmern, die mit neuen Technologien, Ideen, Prozessen oder Produkten aufwarten. Venture Capital Gesellschaften helfen mit finanzieller Unterstützung für eine erfolgreiche Umsetzung des Produktes oder der Dienstleistung. Denn die neuen Tüftler und Erfinder erfüllen mit ihren Start-ups nur selten die rigiden Ansprüche der traditionellen Finanzierungsinstrumente.



Grafik 14: Wer hätte diesen beiden Herren Venture Capital gegeben?

Quelle: http://blogs.seattleweekly.com/dailyweekly/2008/11/the_newsstand_that_launched_mi.php

In der finanziellen Notlage helfen Venture Capital Gesellschaften mit vielen wichtigen Ressourcen: Kapital, Managementunterstützung und -know-how,

Kompetenzen, einem breiten Netzwerk an Investoren und Industriepartnern uvm. Das Zusammenführen und die Koordination von Wissen, Kapital und Know-how geschehen jedoch nicht von alleine und bedarf einer institutionalisierten Venture Capital Gemeinschaft mit einer tiefen Netzwerkstruktur und Zugang zu privaten und öffentlichen Kapitalmärkten.

Die Finanzierung durch Venture Capital führt empirisch nachgewiesen zu einer steigenden Nachfrage nach technologischem Know-how in kleinen Unternehmen, unterstützt Industrienationen im Finden neuer Absatzmärkte und Schwellenländer beim Aufbau ihres Kapitalstocks. Je nach Nation und Lebenszyklus einer Region ist Venture Capital unterschiedlich anzusehen und anzuwenden.

Daneben schafft Venture Capital bei Gelingen der Innovationsinvestments einen hohen Ertrag auf die eingesetzten Mittel für Unternehmer, Gründer sowie (Erst-)Investoren. Die Hoffnung - und Gier - des Menschen auf höhere Renditen führt wiederum zu einer steigenden Anzahl an Venture Capital Gesellschaften, aber auch zu mehr Patenten und einer Weiterentwicklung des institutionalisierten Venture Capitals. Übertreibungen auf fokussierten Märkten werden dadurch forciert. Ein extremes Beispiel des Glaubens an eine „neue“ Welt dank Internet erlebten wir vor rund zehn Jahren; ihren Höhepunkt hatte die damalige „Dotcom“-Blase im Jahr 2001. Viele Innovationen, die die Welt nicht braucht und für viele geblendete Investoren zur ersten „Casinoenttäuschung“ des neuen Jahrhunderts wurden, vernichteten viel investiertes Kapital und zeichneten ein allgemein negatives Bild der Venture Capital Industrie. Ist Venture Capital somit ein böses Geschwür des modernen Kapitalismus oder ein wertvolles Gut einer kapitalistischen Volkswirtschaft?

Die folgenden Seiten untersuchen die Rolle von Venture Capital als wichtigen Teil in der Wertschöpfungskette von Innovationen und einer dynamischen, nachhaltigen Volkswirtschaft. Dabei steht im Vordergrund die Frage, ob Venture Capital eine immer wichtiger werdende Funktion bei der Überführung von wirtschaftlich nutzbarem Wissen in modernen kapitalistischen Gesellschaften einnimmt.

1. Innovationen, Technologien und Kapital

Die wirtschaftliche Entwicklung weist in ihrem Verlauf Schwankungen aus, die in periodischen Zeitreihen immer wieder auftreten. Der Wirtschaft kann

zwar ein linearer Trend-Verlauf unterstellt werden; wie viele Zeitreihenbeispiele eindrücklich zeigen, kommt es jedoch zu erheblichen Schwankungen um diesen Trend herum. Viele Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik leben jedoch in einer linearen Denkwelt, denn dies erlaubt ihnen, Prognosen des zukünftigen Wirtschaftsverlaufes zu geben und mit kurzfristigen Programmen den Wohlstand der eigenen Nation, im besten Fall über die Legislaturperiode hinweg, zu sichern. Nur scheint es immer wieder „*exogene*“ Einflüsse sowie *diskontinuierliche* Wachstumserscheinungen zu geben, die einen Wandel im Wirtschaftsprozess auslösen und die wirtschaftliche Zukunft eines Landes in Frage stellen. Und eine erfolgreiche Entwicklung und Anpassung an die sich verändernden Rahmenbedingungen ist unabdingbar, um im internationalen Wettbewerb kompetitiv zu bleiben.

Dabei bedeutet Entwicklung nicht nur wirtschaftliches Wachstum, wie es von Politikern und Lobbyisten für die meist eigenen Wählerschichten gefordert wird und im Sinne der Gleichgewichtstheorien auch so verstanden werden kann. Nur kann sich blosses quantitatives Wachstum auch in Bevölkerungs- und Reichtumszunahme äussern und ist somit nicht zwangsläufig mit einem Entwicklungs- und Anpassungsprozess gleichzusetzen. Der in der statischen Gleichgewichtstheorie beschriebene Kreislauf ist somit nicht veränderungslos, aber entwicklungslos!

Die entscheidende volkswirtschaftliche Eigenschaft ist wohl die *Anpassungsfähigkeit*. Von wirtschaftlicher Entwicklung kann nach dem Wirtschaftstheoretiker Joseph A. Schumpeter erst gesprochen werden, „*wenn das wirtschaftliche Leben selbst seine Daten ruckweise ändert*“ und „*fundamentale Veränderungen in der Sphäre der Produktion im weitesten Sinne*“ auftreten, wie z.B. die Entwicklung von der Dampfmaschine bis hin zur Eisenbahn. Ohne die technologische Innovation „Stahl“ wäre die Weiterentwicklung des Infrastrukturwesens, das Kernelement der Entwicklung zu den heutigen Industrienationen, nicht denkbar gewesen. Produktion bedeutet in diesem Sinne also die Kombination von andersartigen Dingen und Kräften. In anderen Worten, eine Wertschöpfungskette aus verschiedenen Technologien, die die wirtschaftliche Entwicklung in diskontinuierlichen Schritten, also in Schwankungen, vorantreibt (Matis & Bachinger, 2004).

Wirtschaftliche Entwicklung ist somit *ein dynamischer Prozess*, der eine ständige Veränderung der gesellschaftlichen Rahmenbedingungen in einem Land verursacht. Dadurch entstand auch der von Schumpeter geprägte Begriff „*schöpferische Zerstörung*“. Innovationen und Technologien beeinflussen

Produktion und Prozesse und führen zu *veränderten* Gleichgewichten und *effizienteren* Wirtschaftsstrukturen. Unternehmen mit alten Technologien verschwinden und machen Platz für fortgeschrittene Produktionen. *Alte Strukturen werden von innen heraus revolutioniert und zerstört.* Dieser „ewige Sturm der schöpferischen Zerstörung“ kann jedoch nicht verstanden werden, wenn man von der Hypothese ausgeht, „dass eine ewige Windstille herrscht“, wie es uns die statische Gleichgewichtstheorie glauben machen möchte (Wagner-Döbler, 1998).

«Innovationen – und nur sie – sind die Triebkraft dynamisch wirtschaftlicher Entwicklung» (Joseph A. Schumpeter, 1883-1950)

Für eine nachhaltige Entwicklung muss dies ganzheitlich verstanden werden. Denn Innovationen entstehen dort, wo auf Basis einer guten Aus- und Weiterbildung sowie einer intensiven Forschungs- und Entwicklungstätigkeit Ideen geschaffen und dank dem Einsatz von Arbeit und Kapital zu Innovationen transformiert werden können (Vaterlaus et al., 2007).

Die Durchsetzung von Innovationen geschieht wiederum durch innovative Unternehmer, die von einer Volkswirtschaft entsprechend gefördert werden müssen, um für ihr Engagement und ihre Risikobereitschaft die optimalen Rahmenbedingungen zu schaffen (Matis & Bachinger, 2004). Nur so kann eine Volkswirtschaft viele neue Technologien *adaptieren* und nachhaltig Arbeitsplätze und Wohlstand aus ihnen sichern.

Die Entwicklung von Innovationen basiert somit auf einem komplexen Prozess, der durch mehrere Faktoren innerhalb einer Volkswirtschaft gefördert wird. Am Anfang des Prozesses steht die Wissensgenerierung, in der der Stand der Aus- und Weiterbildung sowie die Bemühungen in Forschungs- und Entwicklung die Invention, also die Idee und Erfindung, fördert. Damit dieser Bestand an Wissen schliesslich in neue Innovationen mündet, sind entsprechende *Arbeitskräfte sowie Kapital* nötig. Einfach dargestellt ist die Arbeitskraft der innovative Unternehmer, der aus der Kombination von unterschiedlichen Technologien und der Unterstützung von Kapital Innovationen hervorbringt (Vaterlaus et al., 2007) / (Matis & Bachinger, 2004). Im ganzheitlich volkswirtschaftlichen Sinne werden die Arbeitskräfte durch die Aus- und Weiterbildungssituation im Inland beeinflusst. Ohne diesen innovativen Unternehmer und den benötigten Arbeitskräften fehlen das unerlässliche Engagement und somit die Innovationen für eine dynamisch wirtschaftliche Entwicklung.

Das Bindeglied zwischen Produktionsmitteln (im engeren Sinne Unternehmer und Arbeitskräfte) und Innovationen ist das Kapital. Schumpeter stellte den Bankier in die Position des Kapitals, da er sich um die Allokation zu den entsprechenden Unternehmern kümmert und somit die Risikobereitschaft einer Gesellschaft widerspiegelt. Heute treten zum Bankkredit zahlreiche alternative Finanzierungsmittel auf, die idealerweise eine risikoadäquate Kapitalallokation betreiben. Einen Teil dieses wichtigen Kapitals für Innovationen wird auch als Venture Capital bezeichnet, was so viel bedeutet wie die Finanzierung von neu gegründeten Unternehmen mit Wagniskapital.

Die Risikobereitschaft der Kapitalgeber wird wiederum durch den potenziellen Absatzmarkt beeinflusst, was wiederum die Art und Menge von Innovationen in bestimmten Branchen mit Hightech- resp. mit klar erkennbarem Multiplikations-Charakter fördert. Die Finanzierungsform Venture Capital hat sich diesen Branchen verschrieben, namentlich der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT), der Biotechnologie, der Nanotechnologie und der nachhaltigen Energieförderung (Cleantech). In diesen zentralen Technologiebereichen ist Venture Capital eine wichtige Finanzierungsform, die aufgrund von hohen Risiken und einer mehr oder weniger hohen Kapitalintensität zur Anwendung kommt.

Über die letzten dreissig Jahre hat sich Venture Capital einen Namen mit der Bereitstellung von Risikokapital gemacht und es konnten hervorragende Erfolge gefeiert werden. So wurden Firmen wie Apple, Google, Starbucks, SPSS, Yahoo, Amazon, Ebay, Microsoft oder Genentech durch Venture-Finanzierungen ins Leben gerufen, was schliesslich Auswirkungen auf ganze Industriezweige hatte und nachhaltig viele Arbeitsplätze schaffte (Kedrosky, 2009).

2. Venture Capital

Der Begriff Venture Capital kann selbst als Wagnis- oder Risikokapital verstanden werden. Die Investitionen können somit grundsätzlich auch von Privatpersonen oder anderen Investorentypen geschehen. Grundsätzlich haben sich jedoch Venture Capital Gesellschaften etabliert, die hauptsächlich für institutionelle Anleger wie Pensionskassen und Versicherungen und für reiche Privatpersonen (resp. Family Offices) die finanziellen Engagements organisieren. Folglich stammen die Kapitalien normalerweise von ausserhalb der geregelten und öffentlichen Kapitalmärkte und werden als *voll haftendes Eigenkapi-*

tal in die Unternehmen eingebracht. Teilweise, jedoch seltener werden die Jungunternehmen auch mit eigenkapitalähnlichen Finanzinstrumenten (z.B. Mezzanine Finanzierungen z.B. mittels partiarischem Darlehen, Wandelanleihen, Venture Debt etc.) unterstützt, ganz selten mit klassischem Fremdkapital (Sieber, 2009).

Die Venture Capital Gesellschaften haben mittlerweile weltweit einen mehr oder weniger standardisierten Finanzierungsmarkt aufgebaut und suchen nach Opportunitäten für ihre Investments. Dabei wird in speziell organisierten Fonds Risikokapital anhand von vorher definierten Investitionsstrategien für die Frühphasenfinanzierung von Jungunternehmen zur Verfügung gestellt und entsprechend in Portfolio-Unternehmen investiert. Diese Venture Capital Funds sind ein verhältnismässig kleiner Zweig der insgesamt viel grösseren, umfassenderen Private Equity Branche, die in private Unternehmen investieren und durch Führung, Netzwerk und Mitbestimmung versuchen, den Erfolg des Unternehmens zu beeinflussen und zu garantieren. Grundsätzlich werden die einzelnen Venture Capital Funds, die häufig für eine Zeitdauer von 10 bis zu 12 Jahren errichtet werden, von einem kleinen Management-Team (dem sog. „General Partner“) geführt, in denen Risiko und Verantwortung untereinander aufgeteilt werden. Nebst einer Management Fee liegt insbesondere in der langfristig auf den Fondslebenszyklus ausgerichteten Performance Fee der Anreiz, die Interessen der Investoren (den sog. „Limited Partners“) zu wahren.

Dabei verfolgen Venture Capital Funds unterschiedliche Ziele, je nach Branche und Geographie, aber auch in ihrem Investitionsverhalten. Ein Grossteil der Venture Capital Industrie ist aufgrund der im Hintergrund agierenden Investoren renditegetrieben. Dabei darf die wichtige Nachhaltigkeit bei den Investitionen jedoch nicht verloren gehen, denn nur sie sichert häufig die entsprechende Entschädigung für das eingegangene Risiko. Rein renditegetriebene Investitionen können schnell einen spekulativen Charakter aufweisen und je nach Kompetenzen und Fähigkeit der Anleger nur zu bestimmten Zeiten mit entsprechenden Rahmenbedingungen ansprechende Renditen erzielen (Taleb, 2008). Ein schönes Beispiel hierfür sind die Boom-Jahre 1999 und 2000, kurz vor dem Platzen der Dotcom-Blase, als sämtliche Weichen gewissermassen auf kurzfristige Renditeerzielung gerichtet waren. Seit dieser Zeit haben es die wenigsten Venture Capital Funds geschafft, 100% ihrer investierten Kapitalien wieder vollständig zurück zu erhalten; von einem Gewinn ganz zu schweigen.

Das Kapital wird schliesslich durch die Fonds von den Investoren eingesammelt und meist über einen festgelegten Zeitraum investiert. Im Idealfall verteilt Venture Capital die Finanzierungsmittel an vielversprechende Technologien und Unternehmern und fördert dadurch nachhaltig die Entwicklung von ganzen Industriezweigen. Trotzdem versagt mindestens ein Drittel der finanzierten Unternehmen, weshalb Venture Capital Funds *ein Unternehmensportfolio von mindestens zehn Firmen aufbauen* und von hohen Erfolgen bei mindestens zwei bis drei ihrer Investments abhängig sind (IHS, 2009).

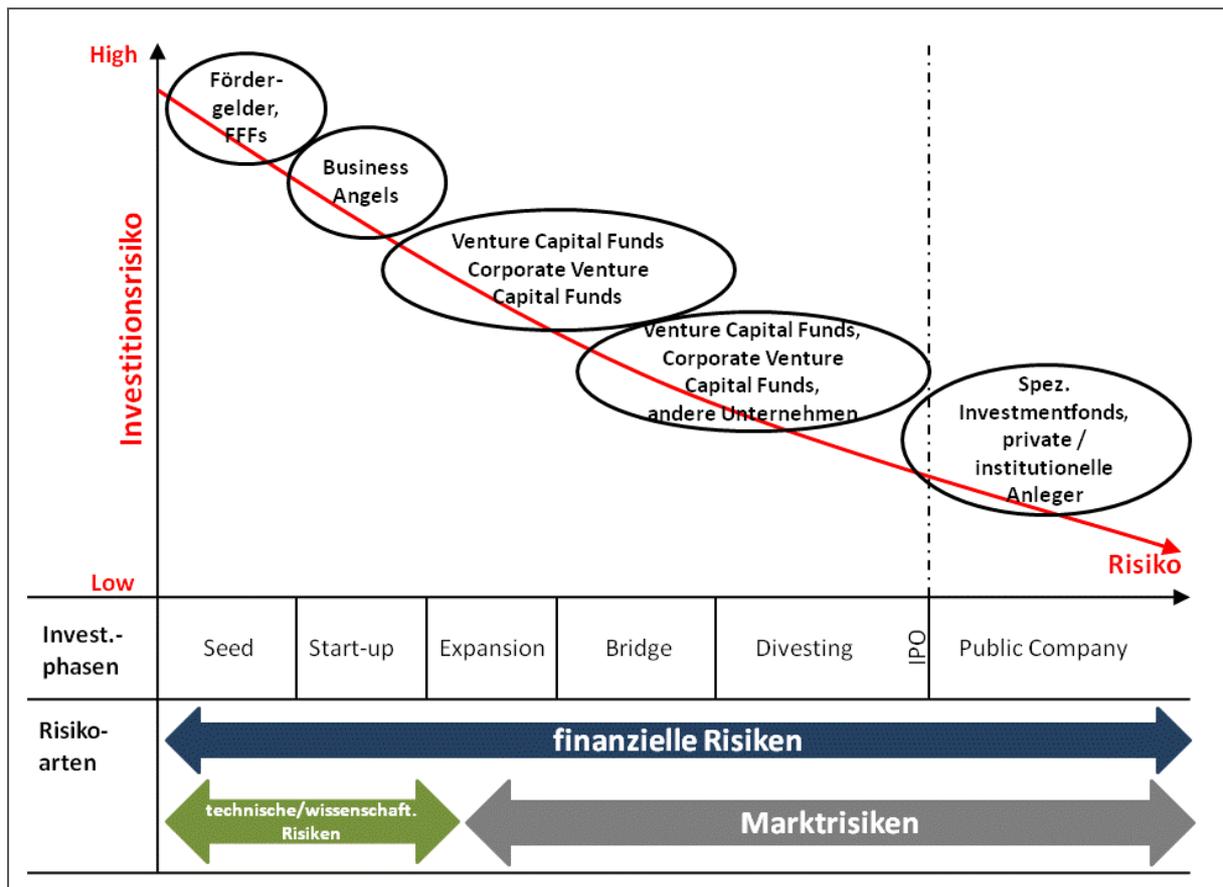
Ein anderer Bereich des Venture Capitals wird von der entsprechenden Industrie direkt finanziert. Dabei gründen Muttergesellschaften z.B. Pharmakonzerne wie Roche und Novartis Tochtergesellschaften, die ebenfalls spezialisierte Fonds auflegen, sogenannte *Corporate Venture Capital Funds*. Sie investieren im Einklang mit der Strategie der Muttergesellschaft und erforschen in Zusammenarbeit mit den Unternehmen neue Technologien und schaffen sich idealerweise neue Produkte und/oder neue Absatzkanäle auf verwandten Märkten.

Natürlich investieren Unternehmen auch ohne Fonds in die Forschung und Entwicklung. Insgesamt werden in der Schweiz knapp 3% des Bruttoinlandprodukts für Forschung und Entwicklung aufgewendet, wobei der Grossteil, ca. zwei Drittel, von privaten Unternehmen investiert wird (Zürcher in Sieber, 2009).

Der unternehmerische Aspekt bei Venture Capital ist wichtig. Es darf dabei nicht vergessen werden, dass *Venture Capital zwar Technologien fördert, die Innovationen dahinter genau genommen jedoch nicht*. Ein Venture Capitalist möchte grundsätzlich kein technologisches Risiko innerhalb der Entwicklung auf sich nehmen, sondern das Vermarktungsrisiko tragen.

Somit bezieht sich die Venture Capital Industrie grundsätzlich mehr auf die Wachstums- als die Innovationsförderung (Sieber, 2009 & Fraser-Sampson, 2007). Innovationen werden eher durch Business Angels, „Family, Friends and Fools“ (FFF) und durch Corporate Venture Capital Funds gefördert, wobei die Abgrenzungen der Investitionsphasen in der Praxis sehr fliegend sind.

Die folgende Grafik veranschaulicht die Risiken, die von den unterschiedlichen Investoren zu den jeweiligen Unternehmensphasen eingegangen werden:

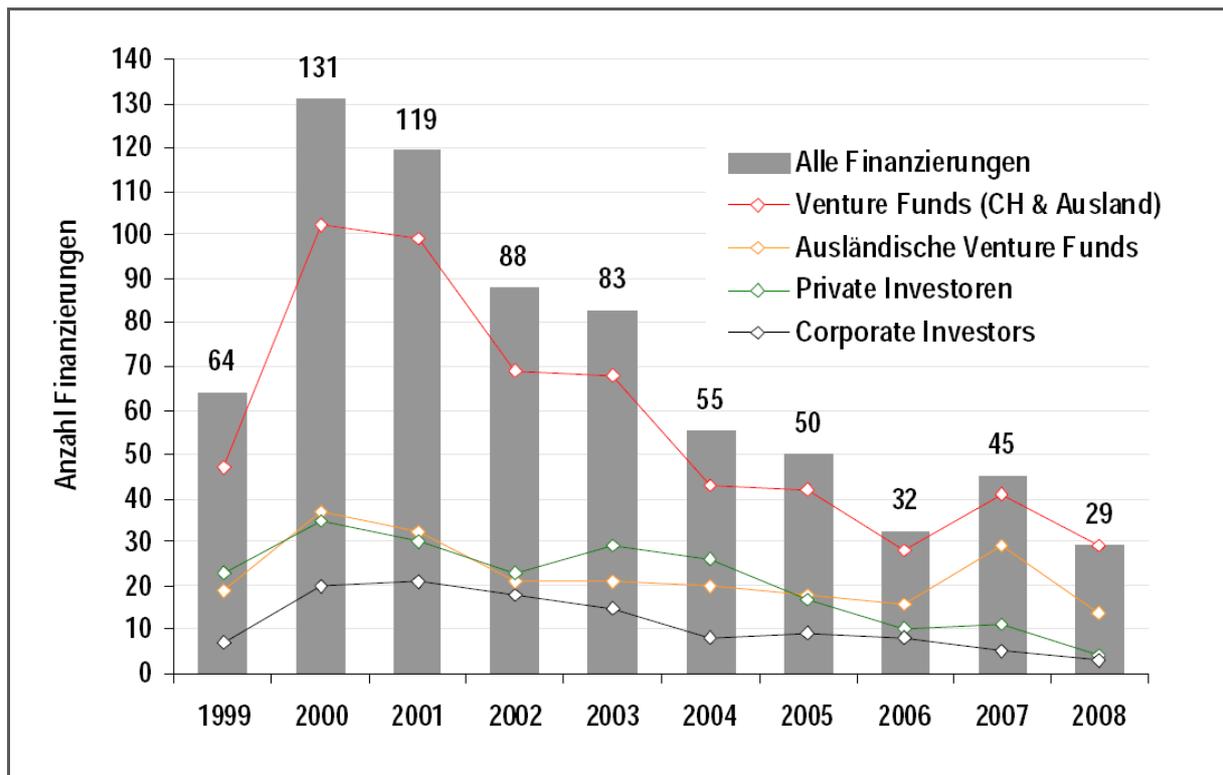


Grafik 15: Marktakteure und Risiken

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Haemmig, 2009

Der Zugang zu Venture Capital innerhalb der Schweiz ist für Firmen schwierig, da grundsätzlich fast nur Projekte unterstützt werden, die ein sehr grosses (internationales resp. globales) Marktpotenzial aufweisen und aus Sicht der Investoren auch im unternehmerischen Bereich Stärken mitbringen müssen. Zudem besitzt die Schweiz im internationalen Vergleich eine gewisse Risikoaversion ihrer Anleger.

Wie aus folgender Grafik ersichtlich wird, sind die grösseren Venture Capital Investitionen der privaten Investoren rückläufig, während ausländische Venture Funds mittlerweile die Hälfte der Finanzierungen übernehmen. Im Vergleich zu den Boom-Jahren 2000 und 2001 sind mit dem Platzen der Dotcom-Blase die Venture Capital Aktivitäten wieder auf ein bescheidenes Niveau zurückgekehrt. Ob dieses reicht, um die Innovationskraft der Schweizer Volkswirtschaft aufrechtzuerhalten?



Grafik 16: Venture Finanzierungen Schweiz – Investorenkategorien

Quelle: SECA Statistics, Online

Mehrwert durch Venture Capital

Viele Venture Capitalisten (im weiteren Sinne die Mitarbeiter von Venture Capital Management Teams und Business Angels) haben bereits erfolgreiche Karrieren in Forschung und Praxis (häufig Ingenieur- und/oder Managementberufe) hinter sich. Sie bringen somit Branchenexpertise und ganze Industrietzwerke mit und nutzen ihr Wissen und ihre unternehmerischen Fähigkeiten, um vielversprechende Innovationen resp. Technologien zu finden und Unternehmen unterstützend aufzubauen. Dadurch hilft Venture Capital den Firmen ihre Technologien zu verwirklichen, Liquidität zu sichern und entsprechenden Mehrwert in den Unternehmen zu schaffen.

Durch die Einflussnahme in technische oder strategische Managemententscheidungen, sowie entsprechende Führungsaufgaben und die Bereitstellung eines Netzwerkes wird das Unternehmen möglichst schnell in die fokussierte, profitable Selbstständigkeit gebracht (IHS, 2009). Diese Ausdauer, die Unterstützung und die Bereitschaft solch hohe Risiken einzugehen, machen Venture Capital zu einer äusserst wichtigen Finanzierungsform für die wirtschaftliche Entwicklung.

Fokussierung von Venture Capital

Venture Capital fokussiert somit auf private *Jungunternehmen mit hohen potenziellen Wachstumsraten*, d.h. es werden nur Unternehmen unterstützt, die auch eine entsprechende Skalierbarkeit ihrer Produkte erlauben und ein entsprechendes Marktpotenzial bedienen (können). Dabei werden neue und konkurrenzfähige Unternehmen aufgebaut mit dem Ziel, eine Führungsposition oder eine Schlüsselfigur im Markt einzunehmen (Haemmig, 2009). Naturgemäss handelt es sich bei Jungunternehmen *um kleine Anfangsinvestitionen mit mehreren Folgefinanzierungen* und entsprechend hohen Unsicherheiten. Dieses hohe Risiko hat die Etablierung von Venture Capital Gesellschaften vorangetrieben, denn sie erfüllen neben den finanzintermediären Aufgaben der Risiko-, Losgrössen- und Fristentransformation auch die Bündelung von notwendigen Kompetenzen mit einer Art Qualitätssicherung und ermöglichen dadurch einer grossen Anzahl von Investoren den Zugang zu hochspezialisierten Märkten.

Nichtsdestotrotz führen die hohen Unsicherheiten zu sehr hohen Eintrittsbarrieren am Markt. Für Investoren zeigt sich dies in der monetären Höhe der Investitionen, die folglich nur für institutionelle Investoren, Family Offices oder sehr reiche Privatpersonen zur Verfügung stehen. Für die Unternehmen ist es äusserst schwierig bei der Zusammenstellung der Venture Capital Fund Unternehmensportfolios aufgenommen zu werden, da erfahrungsgemäss nur ein kleiner Teil der Unternehmen eine entsprechende Rendite abwerfen wird. Dementsprechend hart ist der Auswahlprozess der Fonds, denn wenn erfahrungsgemäss nur fünf Prozent der Portfolio-Unternehmen schliesslich 80% der Performance ausmachen (Fraser-Sampson, 2007), ist die Auswahl entscheidend. Aus diesem Grund wird auch hauptsächlich in Hightech-Branchen investiert, da den hohen Risiken entsprechend hohe Potenziale für zukünftige Gewinne gegenüberstehen (André, 2009).

Zusammenfassend lässt sich sagen: je besser die Fähigkeiten bei der Auswahl der Unternehmen, desto besser rentiert natürlich auch der Fonds. Und das Fondsmanagement muss für einen zufriedenstellenden Erfolg Unternehmen finden, die ein Vielfaches der vorher getätigten Investitionen generieren (auch bekannt als sog. „*Multiples*“).

Kritik am institutionalisierten Venture Capital

Diese Fokussierung auf entsprechend hohe Returns bewirkt bei den Investoren drei wichtige Verhaltensweisen, die manchenorts im Sinne der wirtschaftlichen Nachhaltigkeit negativ bewertet werden, da gewisse Interessenskonflikte entstehen:

- Im Vordergrund steht für den Investor der alles entscheidende Exit aus den getätigten Investments. Dies kann jedoch dazu führen, dass die Unternehmen zu früh von den Fähigkeiten und Netzwerken der Venture Capital Gesellschaft gelöst werden, an die falschen Industriepartner verkauft oder unter allen Umständen eine möglichst hohe Bewertung anvisiert wird, um die entsprechende Rendite zu gewährleisten. Die Investoren sind bei einem erfolgreichen Exit zwar glücklich, die nachhaltige Entwicklung der Gesellschaft kann dadurch jedoch gefährdet werden.
- Auf der anderen Seite möchte der Unternehmer seine Technologie aufgrund der Konkurrenzsituation solange wie möglich geheim halten. Er ist jedoch auf ein Entgegenkommen der Investoren abhängig. Der Interessenskonflikt, der aus verschwiegenen Informationen beider Seiten entstehen kann, ist für Unternehmer und Investor ein kritisches Schlüsselkriterium, was den Erfolg für beide massgeblich beeinflusst.
- Daneben werden nur Unternehmen mit entsprechenden Marktpotenzialen und vergleichbaren „Blockbuster“-Produkten untersucht und unterstützt, da der Auswahlprozess für die Venture Capital Funds entsprechend aufwändig und teuer ist. Andere vielversprechende Technologien, die als Brückentechnologien fungieren könnten oder nicht das Marktpotenzial besitzen, jedoch trotzdem wichtig für die wirtschaftliche Entwicklung wären, fallen bereits am Anfang der Unternehmensprüfung (im Fachjargon Due Diligence) heraus.
- Zudem werden häufig nur noch Unternehmen finanziert, die bereits erste Erfolge mit ihren Technologien erwirtschaftet haben und für Investoren das Risiko besser quantifizierbar wird. Insbesondere die am Anfang des Jahrzehnts geplatzte Dotcom-Blase hat die Investoren verschreckt und die Risikoaversion gestärkt. Die Angst vor zu hohen und realitätsfernen Bewertungen von Jungunternehmen verursacht in der sogenannten Seed-Phase eines Unternehmens eine Finanzierungslücke, die die Förderung und Entwicklung von Innovationen mit privaten Kapitalien verhindert (André, 2009 & Kedrosky, 2009). Das technologische Risiko aus der Grundlagenforschung und der Übergang von Invention zu Innovation und schliesslich zur Technologie werden von den institutionalisierten Investoren gemieden,

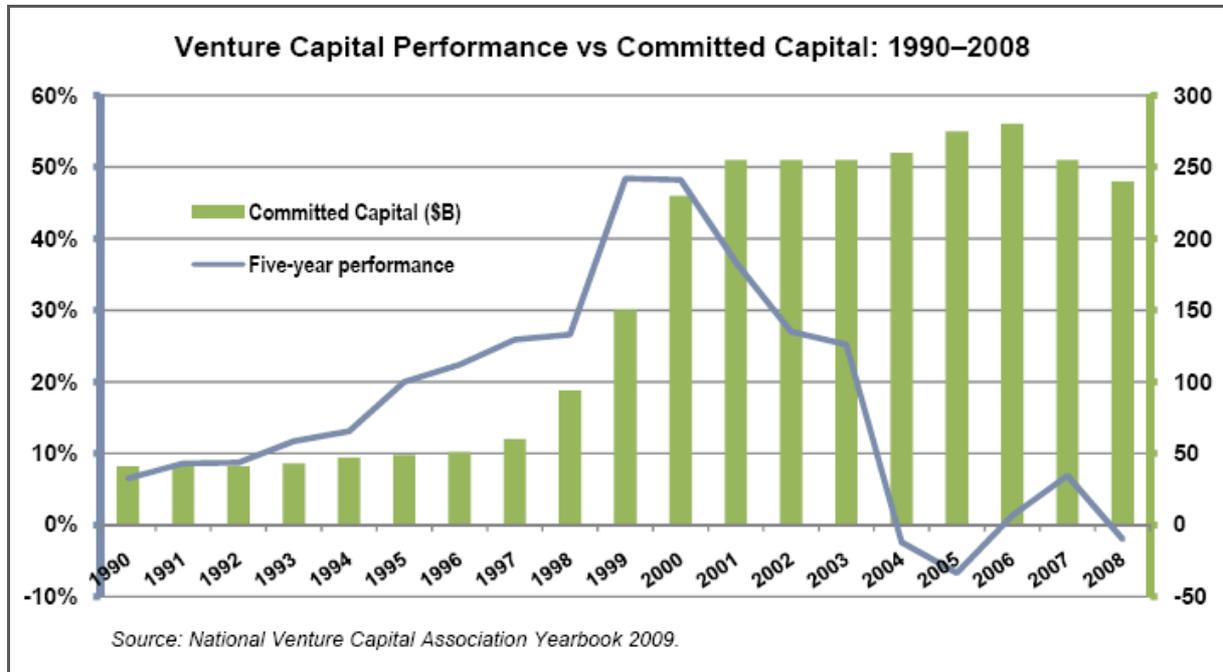
obwohl hier nachweislich der grösste Mehrwert für eine Volkswirtschaft und für das finanzielle Engagement zu generieren ist. Denn es existiert eine positive statistische Korrelation zwischen Venture Capital Investments und der Überführung von Ideen zu Innovationen und Technologien. Die Korrelation ist umso stärker, je früher Venture Capital Investoren in Unternehmen investieren. D.h. der Effekt von Venture Capital Investments auf die Innovationstätigkeit ist bei der Finanzierung von Unternehmen in der Seed-Phase stärker als bei der Finanzierung von Unternehmen in der Expansionsphase (Meyer, 2009).

Nachhaltigkeitsprobleme der institutionalisierten Venture Capital Industrie

Wie eben beschrieben, leidet die institutionalisierte Venture Capital Industrie häufig unter der selbst auferlegten, strategischen und strukturellen Vorgehensweise. Die einseitig ausgerichteten Investitionskriterien hin zu einem bedeutenden Exit lassen zudem schnell spekulative Blasen entstehen. Dem Venture Capital Bereich werden seit den Jahren 1997/1998 immer mehr Kapitalien von institutionellen und professionellen Investoren zugeordnet, ohne entsprechend viele qualitative Investitionsobjekte zur Auswahl zu haben. Die hohe Zuordnung des Kapitals führte am Anfang dieses Jahrtausends zu immer höheren und schliesslich spekulativen Bewertungen, was letztendlich auch die Dotcom-Blase zum Platzen brachte. Wie bereits Schumpeter bemerkte, sind die Depressionen dort am stärksten, wo die spekulativen Auswüchse und leichtsinnige Finanzierungen die Innovationen am stärksten fördern (Matis & Bachinger, 2004). Das Platzen der Dotcom-Blase verdeutlicht diese leichtsinnigen Finanzierungen von Unternehmen, die teilweise nur auf dem Papier existierten, nur zu gut. Und nachdem „bahnbrechende“ Finanzprodukte wie die Verbriefung und Aufspaltung von schlecht gedeckten US-Hypothekarkrediten oder die Aufblähung eines globalen Kreditausfallversicherungssystems in Form von Credit Default Swaps ebenfalls als Innovationen gezählt werden können, so erkennen wir die ganze ungetrübte Wahrheit hinter Schumpeters Worten.

Nachfolgende Grafik verdeutlicht, dass in den USA dem Venture Capital Bereich im Jahr 2008 fast acht Mal mehr Kapitalien zugeordnet wurden, als überhaupt investiert werden konnten. Entsprechend ist die kumulierte Fünf-Jahres-Performance in den letzten zehn Jahren massiv eingebrochen, was die Attraktivität von Venture Capital aus Sicht der Investoren stark schmälert (Kedrosky, 2009). Diese Reaktion war erstmals im Jahr 2009 zu erkennen, als viele Venture Capital Investoren ihre zugeordneten Kapitalien aufgrund der

eigenen Situation und aufgrund geringerer Opportunitäten im Markt zurückführen. Im ersten Halbjahr 2009 haben Venture Capital Funds weltweit 14.4 Mrd. USD von Investoren eingesammelt, das ist deutlich weniger als die Hälfte vom vorherigen Jahr (erstes Halbjahr 2008 34.4 Mrd. USD) / (Preqin, online).



Grafik 17: Venture Capital Performance mit Committed (zugesichertem) und Invested (investiertem) Kapital
Quelle: Kedrosky, 2009

Da Venture Capital aus seiner Fonds-Struktur heraus *illiquide* ist und *eine lange Bindungsdauer* inne hat, möchten die Investoren für das hohe Risiko entsprechend entschädigt werden. In den letzten zehn Jahren haben dies aber nur vereinzelte Fonds geschafft. Die zu hoch zugeordneten Kapitalien verursachten zu hohe Bewertungen und entsprechend kleine Exit-Multiples resp. Erträge. Der Exit-Markt selbst, meist ein Börsengang oder Trade Sale der Unternehmung, ist im Jahr 2008 und 2009 fast zusammengebrochen und erholt sich nur langsam. Für noch nichtrentable Unternehmen, die in guten Zeiten ohne weiteres einen Börsengang an der US-amerikanischen Börse NASDAQ bewerkstelligen konnten, werden heute vom investierenden Publikum nicht mehr akzeptiert. Zudem entstehen immer mehr strukturelle Probleme in den Hightech-Märkten, insbesondere in der IKT-Branche. Der Aufbau und die Finanzierung von IKT-Unternehmen sind heute weitaus teurer, als noch vor zehn oder zwanzig Jahren. Und somit schmälern sich auch die potenziellen Gewinne für die Investoren (Kedrosky, 2009).

Eine stark risikoaverse Einstellung ist jedoch der Untergang für Venture Capital, was dazu führen kann, dass *wichtige Opportunitäten im Markt und in der entsprechenden Volkswirtschaft nicht mehr ergriffen* werden.

Fazit: Ein Investor sollte bei passiven und indirekten Investitionen genau darauf achten, welche Technologien, Innovationen aber auch Venture Capital Gesellschaften er mit seinem Kapital unterstützt und wie reif der Markt ist. Nur dann kommt die positive Wirkung von Venture Capital in Form einer effizienten Allokation von Kapitalien zur Geltung. Und hierfür sollten ebenfalls die makroökonomischen Rahmenbedingungen ins Kalkül gezogen werden. Die eigenen Wertvorstellungen und ethischen Grundsätze sind dabei die Grundpfeiler, auf die sich ein Investor beziehen sollte, um nachhaltige Technologien zu fördern und spekulativ getriebene Auswüchse zu meiden.

3. Volkswirtschaftliche Wirkung von Venture Capital

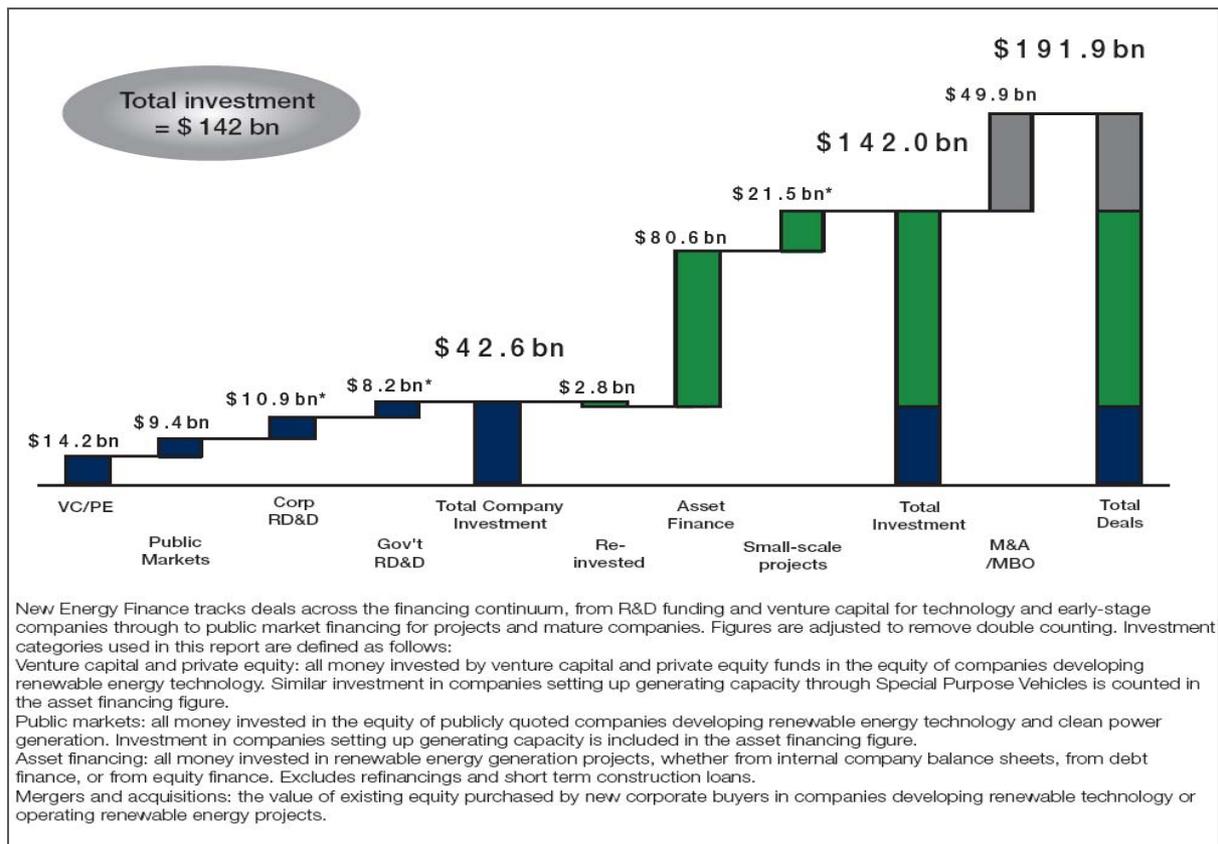
Funktion von Venture Capital innerhalb einer Volkswirtschaft

Aus den bisherigen Ausführungen lassen sich mehrere wichtige Mechanismen erkennen, die Venture Capital für eine moderne kapitalistische Gesellschaft erbringt. Venture Capital übernimmt einen wichtigen Teil der Allokation von Kapital und hilft damit, *technologisches Know-how zu selektionieren und weiter zu verarbeiten*. Zudem werden wichtige Erfolgsfaktoren eines Unternehmens kombiniert, denn es werden wirtschaftliche Brauchbarkeit von Technologien und matchentscheidende Management-Fähigkeiten miteinander vereint. Dadurch schafft(e) Venture Capital insbesondere in den USA, wie bereits mehrere Studien aufgezeigt haben, ein nachhaltiges dynamisches Wachstum, denn die vielversprechendsten Ideen einer Volkswirtschaft werden gefördert. Somit nimmt Venture Capital eine *Schlüsselfunktion zwischen unternehmerischem Spirit, Forschung- und Entwicklungs-Förderung und Risikohunger* ein (IHS, 2009).

Venture Capital unterstützt den Transformationsprozess zwischen Innovationen und Technologien dort, wo aufgrund der hohen Unsicherheiten ohnehin nur bedingt Kredite oder andere Finanzierungsquellen zur Verfügung stehen. Dadurch schliesst Venture Capital eine wichtige Finanzierungslücke bei Frühphasenunternehmen, weshalb die positiven Auswirkungen dieser Finanzierungsform auf Innovationen statistisch nachgewiesen werden können (Meyer, 2009). Dabei ist jedoch zu bemerken, dass der Risikohunger der Investoren, wie bereits oben dargestellt, nicht alles übernimmt und je nach Venture Capitalist individuell zu beurteilen ist.

Durch die Fokussierung von Venture Capital auf Branchen mit qualitativ wichtigen Outputs werden insbesondere in den USA viele Jobs und Einkommen in venture-finanzierten Unternehmen geschaffen. Das Vorantreiben der Informationstechnologie durch Venture-Finanzierungen hat den Arbeitsmarkt der USA in den letzten dreissig Jahren revolutioniert. *Venture-finanzierte Unternehmen beschäftigen mittlerweile elf Prozent der arbeitenden Bevölkerung und sind im Jahr 2008 für 21% des US-BIP (2.9 Billionen von 14.3 Billionen USD) verantwortlich gewesen. Dabei wurden im Jahr 2008 gerade einmal 0.2% des US-BIP der Assetklasse Venture Capital zugeordnet. Dies spiegelt auch die Fokussierung von Venture Capital auf Branchen mit besonders hohem Wachstumspotenzial wieder (IHS, 2009). Venture Capital steht somit aus volkswirtschaftlicher Sicht für einen kleinen, fokussierten Einsatz mit einer grossen Hebelwirkung.*

Anhand der weltweiten Finanzierungssummen in die Cleantech-Branche lässt sich die Hebelwirkung von Venture Capital veranschaulichen. In den Cleantech-Bereich sind im Jahr 2008 vom Venture Capital 14.2 Milliarden USD in Frühphasenunternehmen investiert worden. 9.4 Milliarden USD wurden vom breiten Publikum in „reifere“ Unternehmen investiert. Daneben haben Unternehmen und staatliche Förderagenturen rund 19.1 Milliarden USD in Grundlagenforschung und zur weiteren Entwicklung beigesteuert. Bereits erfolgreiche und etablierte Unternehmen konnten über die Kapitalmärkte ihren Finanzierungsbedarf mit schliesslich 80.6 Milliarden USD weiter stillen. Es wurden 2008 somit 14.2 Milliarden USD durch Venture Capitalisten in Frühphasenunternehmen investiert und 142 Milliarden USD waren schliesslich die gesamten Investments in die Cleantech-Branche.



Grafik 18: Investitionstypen in nachhaltige Energieförderung Jahr 2008

Quelle: WEF, online

Auch wenn hier zeitliche Verschiebungen aufgrund der Entwicklungs- und Finanzierungsphasen der Unternehmen zu berücksichtigen und die Zahlen wegen des „time-lags“ nicht direkt miteinander vergleichbar sind, zeigt dieses Beispiel eindrücklich die Hebelwirkung von Venture Capital Investitionen.

Innovative Technologien und ihre Bedeutung für Industrienationen

Die Förderung von innovativen Technologien ist insbesondere für Industrienationen ungemein wichtig, da viel Wachstum in Bereichen der Infrastruktur, der Immobilien etc. bereits ausgeschöpft ist. Somit ist es nicht verwunderlich, wenn viele empirische Studien den positiven Effekt der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit auf das Wirtschafts- resp. Produktivitätswachstum belegen. In einer Studie der OECD konnte nachgewiesen werden, dass in den neunziger Jahren insbesondere in Industrienationen das Wirtschaftswachstum durch den technischen Fortschritt vorangetrieben wurde (OECD, 2007).

Ländern wie der Schweiz dürfte es zukünftig immer schwieriger fallen, weiteres Wachstum mit bestehenden Arbeits- oder Kapitalressourcen zu bewerkstelligen. Und natürliche Ressourcen stehen ohnehin kaum zur Verfügung. Die Globalisie-

rung verlagert die Produktionsstätten der Welt in die Entwicklungs- und Schwellenländer, was schliesslich einen Kosten- und Effizienzwettbewerb zwischen den Volkswirtschaften auslöst. Auf diesen Wettbewerb sollten sich keine entwickelten Volkswirtschaften einlassen, da sie diesen aufgrund der gegebenen Rahmenbedingungen meist nicht gewinnen können. Möchte man solche Branchen erhalten, wie z.B. die Landwirtschaft, müssen entsprechend hohe Subventionen bereitgestellt werden. Industrienationen können sich aber auf Bereiche *konzentrieren, in denen sie komparative Vorteile aufgrund von vorhandener Bildung, Forschung & Entwicklung und Kapital* besitzen. Damit erhalten innovative Technologien und ihre adäquate Förderung eine besondere Bedeutung. Denn für die Schweiz ist es unerlässlich, durch technologische Innovationen die internationale Wertschöpfungskette weiter hoch zu rücken, um im internationalen Wettbewerb weiterhin zu bestehen (Vaterlaus et al., 2007).

Und Venture Capital bietet viele dieser entscheidenden Vorteile *einen hochinnovativen technologischen Markt* aufzubauen:

- die hohen Fachfähigkeiten und Kompetenzen in Venture Capital Funds finden potenzielle Innovationen und Technologien,
- hochinnovative Technologien werden mit der richtigen unternehmerischen Basis unterstützt und in ein Industrie- und Finanznetzwerk integriert,
- Förderung des Aufbaus und des Wachstums von wissensintensiven Unternehmen und Industrien,
- der professionelle Einsatz von Eigentumsrechten schafft eine grössere Akzeptanz von der Investorensseite und dadurch eine Allokation von Kapitalien zu den vielversprechendsten Technologien einer Gesellschaft (Antonelli & Teubal, 2008).

Venture Capital kann somit *als fundamentaler Schritt zum Aufbau einer wissens- und technologiebasierten Wirtschaft* angesehen werden.

Nötige Infrastruktur von Venture Capital und Innovationen

Die Rahmenbedingungen und Standortfaktoren innerhalb einer Volkswirtschaft können die Anwendung von Venture Capital positiv und negativ beeinflussen. Von etablierten Venture Capitalisten werden an erster Stelle die Wirtschafts-Cluster genannt, die für Investitionen in Jungunternehmen unabdingbar sind und dadurch auch die Innovationstätigkeit einer Volkswirtschaft po-

sitiv vorantreiben. Unter einem *Wirtschafts-Cluster* versteht man eine Region, die sich durch die Verfügbarkeit von erfahrenen Unternehmern mit genügend Kapital (z.B. aus einem Venture Capital Fund), innovativen Neuunternehmern, eine Ansiedlung von bereits erfolgreichen Unternehmen oder Konzernen sowie einer hochwertigen Infrastruktur auszeichnet (Sieber, 2009).

Drei Arten von Institutionen sind aus Sicht eines Venture Capitalisten für einen Wirtschafts-Cluster somit nötig (Sieber, 2009):

- Schulbildung, Ausbildung und Hochschulbildung schaffen die Basis bei den Menschen, Ideen zu Innovationen und schliesslich zu Technologien zu entwickeln. Insbesondere die wichtige Grundlagenforschung wird an Hochschulen und Universitäten vollzogen. Dabei stehen nationale und internationale Fördermittel zur Verfügung. Ohne diese Forschungsgelder wäre die Ausbeute der Inventionen mangelhaft, da sich verwandte Industrien und Investoren erst in späteren Phasen der Entwicklung mit einschalten.
- Transferstellen, die zwischen der Industrie und den Hochschulen vermitteln (Bsp.: Förderagentur für Innovationen KTI). Venture Capital Gesellschaften übernehmen ebenfalls einen Teil diese Transferleistung.
- Etablierte Industrien, die in verwandten Forschungsgebieten tätig sind. Sie finanzieren nämlich einen Grossteil der Forschung und Entwicklung und sind häufig Kooperations- und/oder Übernahmepartner für venture-finanzierte Unternehmen. Sie stellen somit auch eine potenzielle Exit-Möglichkeit für Venture Capitalisten dar.

Venture Capital in der Schweiz

Die Venture Capital Branche hat sich in der Schweiz auf einem tiefen Niveau professionell etabliert. Insgesamt ist ihre direkte und unmittelbare volkswirtschaftliche Bedeutung in Form von Arbeitsplätzen und messbarer Wertschöpfung noch gering. Man schätzt den Venture Capital Arbeitsmarkt in der Schweiz auf maximal 1'000 Beschäftigte. Und mit einer Bruttowertschöpfung im Jahr 2007 von weniger als 0.1% ist der direkte Beitrag zur Volkswirtschaft nur marginal (Sieber, 2009).

Dafür kann man bereits einen unmittelbaren Beschäftigungseffekt bei den finanzierten Unternehmen und Industrien insbesondere von (hoch-)qualifizierten Arbeitskräften erkennen (Gantenbein, Pedergnana & Engel-

hardt, 2010). Mit den derzeit investierten Vermögen konnte schätzungsweise ein Arbeitsmarkt von ca. 30'000 Stellen aufgebaut werden. Das sind zwar weniger als 1% der Beschäftigten, dafür wurden diese mit einem jährlichen Kapitaleinsatz von nur 0.3% des Bruttoinlandsproduktes¹ (Stand 2007) finanziert (Sieber, 2009). Der volkswirtschaftliche Nutzen von Venture Capital hat zwar eine Hebelwirkung, ist im allgemeinen Vergleich jedoch in der Schweiz immer noch klein.

Direkte quantitative Auswirkungen auf die Wertschöpfung innerhalb der Schweiz sind noch nicht auszumachen. Da Venture Capital Investitionen über mehrere Jahre getätigt werden und die Mittelbeschaffung in Wellen verläuft, ist eine empirische Untersuchung über mehrere Investitionszyklen aufgrund der „Jugendlichkeit“ der Schweizer Venture Capital Branche nicht möglich (Sieber, 2009). Da jedoch die Investitionshöhen von Venture Capitalisten einen statistischen Zusammenhang mit der Innovationskraft einer Volkswirtschaft aufzeigen (Meyer, 2009), ist indes eine positive Auswirkung auf die Wertschöpfung einer Volkswirtschaft wie in den USA naheliegend.

In der Schweiz fehlt es nach der Aussage von etablierten Venture Capitalisten nicht in allererster Linie am Zugang zum Kapital, sondern primär an attraktiven Investitionsmöglichkeiten. Innerhalb der Gesellschaft erscheint die Einstellung gegenüber Unternehmensgründungen und dem Jungunternehmertum eher mässig. Einstellungsmässig wird ein sicheres Einkommen bevorzugt, und das Risiko, selbst ein Unternehmen zu gründen und möglicherweise zu scheitern, wird vermieden. Diejenigen, die im Fokus von Venture Capitalisten stehen, also erfahrene Ingenieurinnen und Ingenieure, Doktorandinnen und Doktoranden sowie wissenschaftliche Kräfte aus den jeweiligen Branchen, besitzen häufig nicht den Willen, so viel Risiko auf sich zu nehmen. Natürlich werden auch Spin-offs von Universitäten innerhalb der Unternehmensprüfung von Venture Capitalisten begutachtet. Da jedoch bei vielen das Hauptinvestitionskriterium das Management der Firma darstellt (André, 2009), fallen entsprechend viele Unternehmen bei der Due Diligence durch.

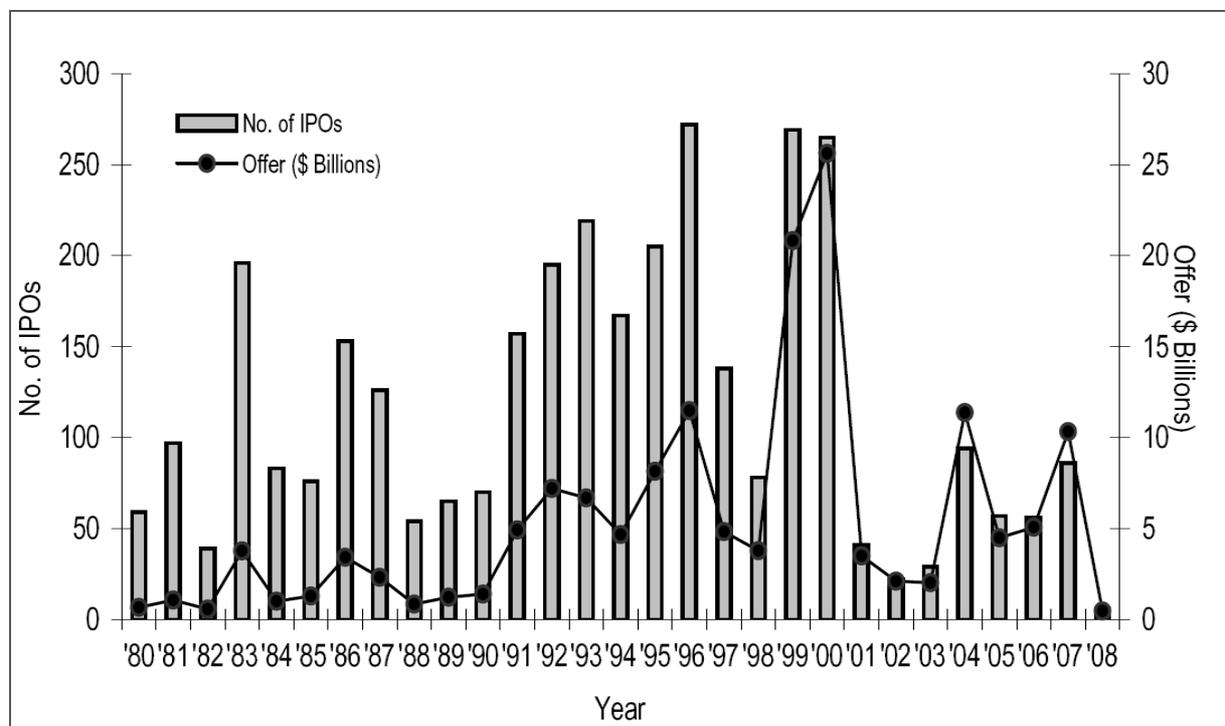
¹ D.h., dass der Assetklasse Venture Capital im Jahr 2007 Kapitalien in Höhe von 0.3% des BIPs zugeflossen sind. Man beachte hier wieder die strukturell auftretenden Zeitverschiebungen zwischen Investitionen und volkswirtschaftlicher Auswirkungen.

4. Aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen

Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise

Die Finanz- und Wirtschaftskrise seit dem Jahr 2007 hat die Situation in der Venture Capital Industrie verschärft. Der IPO-Markt ist im Jahr 2008 weltweit dramatisch zusammengebrochen; insbesondere in den USA, dem „Muttermarkt“ für Venture Capital, gab es kaum noch Möglichkeiten, Portfolio-Unternehmen gewinnbringend zu veräußern. Das wichtigste Investitionskriterium für Venture Capital Investoren, die Exit-Strategie, existiert quasi nicht mehr.

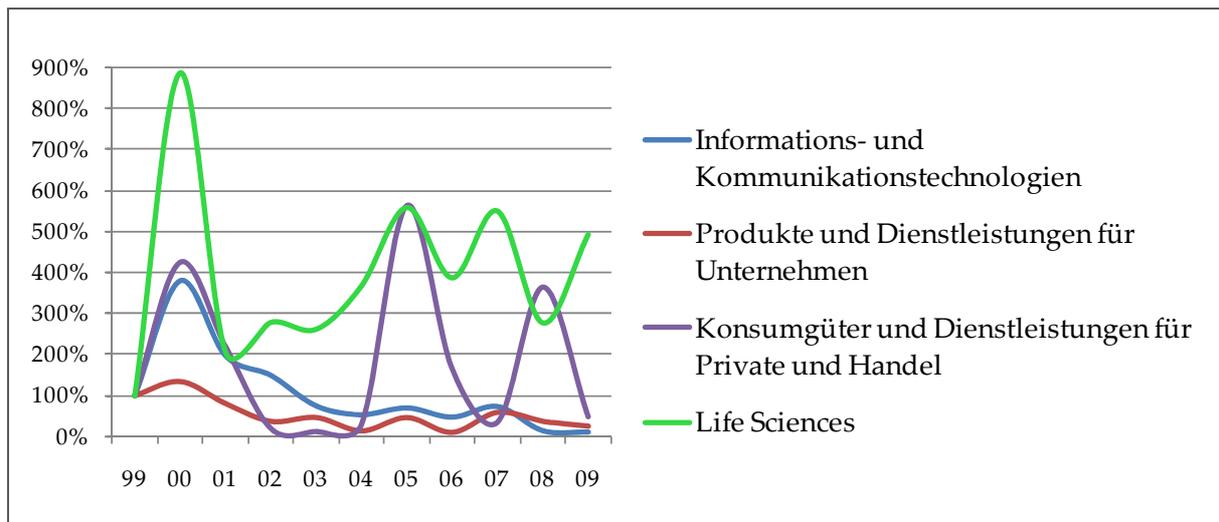
Im Jahr 2008 schafften es in den USA gerade einmal sechs Venture-finanzierte Unternehmen an die Börse. Daneben sind die Mergers & Acquisitionstätigkeiten (Fusionen und Übernahmen) ebenfalls um über 50% eingebrochen. Möchte man ähnlich schlechte Rahmenbedingungen in der Vergangenheit finden, müsste man bis in die 1970er Jahre zurückgehen (NVCA, online). Kein Wunder, dass im Jahr 2009 viele Investoren keine weiteren Kapitalien mehr zur Venture Capital Industrie steuerten, da die Assetklasse Venture Capital mit abnehmenden Börsengängen (IPO) und Mergers- & Acquisitionstätigkeiten ihre Attraktivität verliert.



Grafik 19: Historische Börsengänge von Venture-finanzierten Unternehmen

Quelle: NVCA, online

In der Schweiz war ein sehr ähnliches Bild im Jahr 2008 zu beobachten. Die Krise hat natürlich die monetäre Situation der Investoren, aber auch vieler Portfolio-Unternehmen geschwächt. Viele Venture Capital Funds waren und sind dazu gezwungen, ihre Investments in neue Portfolio-Unternehmen einzustellen und dafür die bestehenden Unternehmen zu unterstützen und durch die Krise zu retten. Entsprechend sind die Investitionen in Unternehmen – mit Ausnahme der Life Sciences Branche - ebenfalls zurückgegangen.



Grafik 20: New Value WWZ Swiss Venture Capital Branchenindex (Basis 1999 = 100)

Quelle: Gantenbein, Pedernana & Engelhardt (2010)

Diese Entwicklung reduziert natürlich die Chancen und Möglichkeiten auf neue Technologien und somit auf neue Arbeitsplätze. Wenn jedoch erst einmal die Überkapazitäten wie z.B. in der Automobil-Zulieferindustrie abgebaut sind, werden diese Arbeitsplätze dringend benötigt. Daneben kürzen auch die Coporate Venture Capital Gesellschaften ihre Forschungsbudgets, da sie direkt abhängig von dem Verlauf der Muttergesellschaft sind, und diese aufgrund der schwierigen finanziellen Zeiten ebenfalls Einsparungen vornehmen müssen (Gantenbein & Pedernana, 2009).

Zudem wird die wichtige Liquiditäts- resp. Finanzierungsplanung über mehrere Runden im Venture Capital sehr unsicher. Keiner weiss, ob zukünftig mit einer eher deflationären oder inflationären Situation zu rechnen ist und wann und ob überhaupt das investierte Kapital jemals zurückgezahlt werden kann. Wie einige Zahlen aus dem Jahr 2009 bereits vermuten lassen, scheint sich die Situation an den internationalen Finanzmärkten im Bereich der IPOs oder der Mergers & Acquisitionstätigkeiten nicht rasch zu entspannen.

Die Finanz- und Wirtschaftskrise verhindert derzeit eine effektive Allokation von Kapital durch Venture Capital Funds. Daneben hat sie aber auch Schwächen der Venture Capital Industrie aufgezeigt, und ein gewisser Reinigungsprozess von Quantität zu Qualität ist zu beobachten. Nichtsdestotrotz ist die Innovations- und Technologieförderung aufgrund der kleineren Aufwendungen für die Entwicklung hochinnovativer Technologien durch die Krise geschmälert. Die krisengeschaffenen Rahmenbedingungen sind für die Venture Capital Industrie sehr hemmend.

Innovationen und Technologien entstehen nur dort, wo die Strukturen und Rahmenbedingungen auch dafür stimmen (Wagner-Döbler, 1998). Wenn schon die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen dermassen schlechte Voraussetzungen liefern, muss insbesondere in industrialisierten Ländern wie der Schweiz dafür gesorgt werden, dass die Strukturen für die Förderung von Unternehmergeist, Risikoübernahme und nachhaltige Investitionsmöglichkeiten stimmen. Ein Teilbereich hiervon ist Venture Capital!

Venture Capital schafft, richtig angewendet, erfolgreiche Unternehmen und eine Kooperationsfähigkeit zwischen Unternehmen durch die Bereitstellung wichtiger Industrie- und Finanznetzwerke. Der Mehrwert sollte hier durch die Einbindung in ein kooperatives Netzwerk entstehen. Der deutsche Wirtschaftswissenschaftler Leo A. Nefiodow, der sich insbesondere mit wirtschaftlichen Langzeitzyklen von 45 bis 60 Jahren befasst, die immer wieder durch entsprechende Basisinnovationen wie z.B. der Eisenbahn losgetreten werden, sieht in der Kooperation von Unternehmen eine Schlüsselfunktion für das zukünftige Gedeihen einer globalisierten Wirtschaft. *Effizientes und nachhaltiges Forschen, Entdecken und Entwickeln kann nach seiner Auffassung nur gelingen, wenn der Gedanke der Kooperation und Zusammenarbeit ins Zentrum gerückt und gesellschaftlich-liberale Verantwortung wahrgenommen wird.* Venture Capital besitzt - richtig angewendet - viele dieser Eigenschaften (Nefiodow, 2006).

Vielleicht ist sogar *Venture Capital selbst die Basisinnovation*, die den Wohlstand für die nächsten Jahrzehnte sichern kann. Nur muss sie von der Gesellschaft und insbesondere von der Finanzwelt als solche verstanden und in einem nachhaltigen Sinne angewendet werden!

Literaturverzeichnis

André, L. (2009). Bewertung und Selektion von Hightech-Start-ups durch Venture Capital-Gesellschaft und Business Angel. Eine empirische Untersuchung. SECA: Booklet Nr. 2.

Antonelli, C. & Teubal, M. (2008). Knowledge-intensive property rights and the evolution of venture capitalism. *Journal of Institutional Economics*, Nr. 4, S. 163-182.

Fraser-Sampson, G. (2007). *Private Equity as an Asset Class*. Cornwall: Wiley Finance

Gantenbein, P. & Pedergnana, M. (2009) *Venture Capital in der Schweiz: Wie gefährdet sind Innovationen in der Schweiz durch die Finanzkrise? Die Volkswirtschaft. Das Magazin für Wirtschaftspolitik*, November 2009, S. 52-55.

Gantenbein, P., Pedergnana, M. & Engelhardt, J. (2010) *Venture Capital in der Schweiz: Wichtigste Ergebnisse aus den Jahren 1999 bis 2009*. SECA: Booklet Nr. 3.

Haemmig, M. (2009). *Venture Capital. Globale Herausforderungen*. Unveröffentlichte Seminarunterlagen, Hochschule Luzern Wirtschaft, Institut für Finanzdienstleistungen Zug.

IHS Global Insight (Hrsg.) (2009). *Venture Impact. The Economic Importance of Venture Capital-Backed Companies to the U.S. Economy*. Fifth Edition.

Kedrosky, P. *Right-Sizing the U.S. Venture Capital Industry*. (2009, 10. Juni). Ewing Marion Kauffman Foundation.

Matis, H. & Bachinger, K. (2004). *Joseph A. Schumpeter. Entwicklung als unternehmerische Innovation*. Veröffentlichte Vorlesungsunterlagen für Wirtschafts- und Sozialgeschichte. WU-Wien.

Meyer, Th. (2008). *Venture Capital: Bridge between idea and innovation?* Online (10.12.2009): http://www.competence-site.de/downloads/c6/3a/i_file_15935/venture_capital_b%C3%BCcke_zwischen_idee_und_innovation.pdf

National Venture Capital Association (NVCA) (Hrsg.). *2009 Yearbook*. Online (19.12.2009): http://www.nvca.org/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=89&Itemid=464.

Nefiodow, L. (2006). *Der sechste Kondratieff. Wege zur Produktivität und Vollbeschäftigung im Zeitalter der Information*. Sankt Augustin: Rhein-Sieg-Verlag.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (Hrsg.) (2007): *Moving Up the Value Chain. Staying Competitive in the Global Economy*. Online (10.12.2009): <http://www.oecd.org/dataoecd/24/35/38558080.pdf>.

Preqin. Homepage. Online (14.12.2009): <http://www.preqin.com/blog/101/1507/venture-capital-fundraising-in-2009>.

SECA Statistics (2009): SECA Media Conference. Private Equity in Switzerland 2008. Online: [http://www.marketobservation.com/blogs/media/blogs/SwissAffairs/SECA Statistics.pdf](http://www.marketobservation.com/blogs/media/blogs/SwissAffairs/SECA%20Statistics.pdf).

Sieber, P. (2009): Der Venture Capital Markt in der Schweiz. Triebfeder der Innovationsfähigkeit. Online (23.12.2009): [http://www.avenir-suisse.ch/content/the men/wachstum/venture-capital-markt/mainColumnParagraphs/0/document1/VCM_studie.pdf](http://www.avenir-suisse.ch/content/the-men/wachstum/venture-capital-markt/mainColumnParagraphs/0/document1/VCM_studie.pdf).

Taleb, N. (2008). Narren des Zufalls. Die verborgene Rolle des Glücks an den Finanzmärkten und im Rest des Lebens. Weinheim: Wiley-VCH Verlag.

Vaterlaus, St. & Telser, H. & Becker, K. Studie im Auftrag von Interpharma: Innovationen und der Einfluss von Regulierungen. September, 2007, Olten/Basel.

Wagner-Döbler, R. (1998). Innovationsebben und Innovationsfluten. Kondratieff-Zyklen aus der Perspektive der Wissenschaftsforschung. In: Greif, S. & Laitko, H. & Parthey, H. (Hrsg.), Wissenschaftsforschung. Jahrbuch 1996/1997. Marburg: BdWi-Verlag, S. 65-76.

World Economic Forum (WEF) (Hrsg.) (2009): Green Investing Towards a Clean Energy Infrastructure. Online (23.12.2009): <http://www.weforum.org/pdf/climate/Green.pdf>.

Venture Capital - Outlook 2010 bis 2015

Ph. Oster

1. Ausgangslage VC Markt 2009

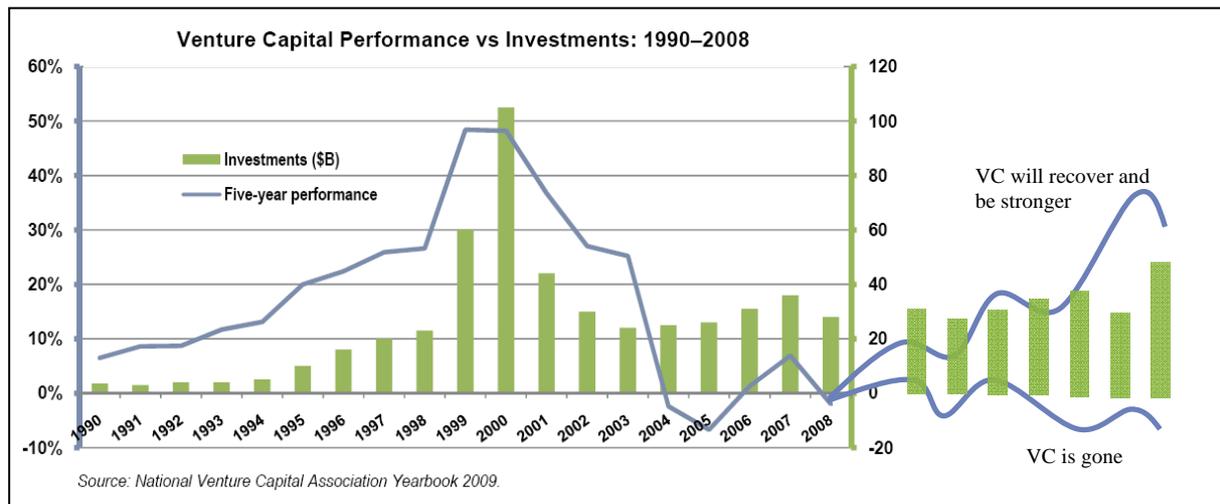
Viele der vor der Finanzkrise erstellten und publizierten Prognosen für die Venture Capital (nachstehend VC) Industrie basieren auf nicht mehr gültigen Annahmen. „*The world has changed!*“. Der Strukturbruch im globalen Finanzsystem hat auch weitreichende Folgen für die globale VC Industrie. VC's kämpfen mit Deleveraging, Preisabschlägen und eingefrorenen Finanzierungsströmen. Dennoch können die zwei grössten VC Funds in der Schweiz Nettoneugeldzuflüsse in der Krise verzeichnen.

Aktuell wird in der VC Industrie rege die Debatte geführt, wohin sich der globale VC Markt hinbewegen wird. Niemand zweifelt ernsthaft an, dass VC's ihre Rolle als Wachstumstreiber in Bereichen wie der Informationstechnologie, Cleantech oder Biotech abgegeben werden. Doch zentrale Fragen bleiben offen: Was werden die künftigen kritischen Erfolgsfaktoren für VC's sein? Schafft der europäische VC Markt die Konvergenz zum asiatischen und amerikanischen VC Markt? Was können Staaten künftig besser machen in der Förderung von VC's? Stehen grosse strukturelle Veränderungen im VC Markt an?

Als Link zur VC Praxis konnte ein Gespräch mit Daniel Kusio (dem Geschäftsführer der börsenkotierten BVgroup) in Bern am 22. Dezember 2009 durchgeführt werden.

2. Szenarien und Annahmen zur Entwicklung der Zukunft 2010 bis 2015

Ein Szenario-Trichter enthält grundsätzlich ein optimistisches, ein realistisches und ein verhaltenes Szenario für die zukünftige Entwicklung eines Untersuchungsgegenstandes. Dazu gehören Annahmen zu wesentlichen Einflussfaktoren. Diese Gedankenketten werden untenstehend erläutert. Heute gehen viele Forscher und Experten davon aus, dass sich die VC Industrie gerade in der Schweiz an einer Kreuzung befindet. „*VC is gone*“ versus „*VC will recover and be stronger*“. Die nachfolgende Grafik zeigt die zwei erwähnten Extremszenarien auf. Wahrscheinlich ist, dass die effektive künftige Entwicklung irgendwo in der Mitte liegen wird:



Grafik 21: Die Zukunft des weltweiten VC Marktes – zwei Szenarien

Auf den folgenden Seiten werden verschiedene Aspekte umschrieben, welche die VC Szene künftig beeinflussen könnten. Dabei werden mittels eines Top-Down-Ansatzes zuerst globale Trends umschrieben, danach für den europäischen VC Markt spezifische Eigenheiten erläutert und schliesslich wird der Schweizer VC Markt und seine künftige Entwicklung thematisiert. Zum Schluss wird ein Fazit gezogen.

2.1. Welt

2.1.1. Volkswirtschaftliche und finanzpolitische Stossrichtungen

Heute ist unter Experten unbestritten, dass die VC Industrie eine erhebliche Abhängigkeit gegenüber den sonst als entwickelt definierten Finanzmärkten aufweist. Gerade in turbulenten Börsenzeiten wird dies VC Managern aber auch Investoren vor Augen geführt. Ernst und Young gehen in ihrem aktuellen Report „From survival to growth“ davon aus, dass eine Reduktion der VC Unternehmen noch während dieser Krise unumgänglich ist (2009:9). Das World Economic Forum (nachstehend WEF) 2009 hat verdeutlicht, dass auf globaler Ebene primär zwei Stossrichtungen für Forecasts berücksichtigt werden müssen: (1) *Geoökonomische Kräfteverschiebungen* sowie (2) *Koordination und Zusammenarbeit der internationalen Finanzmarktpolitik*.

Geoökonomische Kräfteverschiebung

Nach über zwei Dekaden exponentiellem Wachstum ist davon auszugehen, dass primär Finanzinstitute eine neue Umgebung wahrnehmen werden, welche geprägt sein wird von tieferen Kreditvergabequoten und daher auch verlangsamttem Wachstum, akzentuiert sich die geoökonomische Kräfteverschiebung um so mehr. Die entwickelten Länder werden im Heimmarkt das Credo Stabilität vor Wachstum stellen. Dabei wird das Wachstum in Fernen Osten gemäss der Konvergenztheorie weiterhin hoch bleiben, bis der „Catch-Up“ an Standards des Westens erfolgt ist. Dies wird unter volatilen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen – möglicherweise begleitet durch politische Unstimmigkeiten - zu bewältigen sein. Kusio erklärt dazu, dass *„gerade Schweizer VC's sich dem internationalen Wettbewerb noch stärker stellen müssen. Der überschaubare Schweizer VC Markt verfügt in vielen Bereichen nicht über die direkten Rivalen einer Innovation. Die Erfahrung hat jedoch gezeigt, dass wirklich gute, sprich international kompetitive Projekte immer Finanzierungen gefunden haben“*.

Koordination und Zusammenarbeit der internationalen Finanzmarktpolitik

Derzeit wird weltweit fragmentartig Finanzmarktpolitik betrieben. Jedes Land hat seine eigene Visionen und Gesetze. Die Krise 2007-2009 hat verdeutlicht, dass dies Nachteile mit sich bringt, wenn rasches Handeln notwendig wird. Gemäss Wyman (2009:10) ist davon auszugehen, dass die global führenden Länder bald über ein „Framework“ verfügen werden, welches eine weltweite Koordination von wichtigen finanzpolitischen Fragen ermöglicht.

2.1.2. Weltwirtschaftliche Erholung – kurzfristig ja – mittelfristig nein?

In der UBS Konjunkturanalyse Schweiz 4. Quartal 2009 schreibt Kalt von einem „Zuckerschub für die Weltwirtschaft“ (2009:12). Er vergleicht die weltweite wirtschaftliche Entwicklung mit einem Problem eines Langstreckenläufers. Bei Schwinden der Kräfte helfen diese sich mit zuckerhaltigen Getränken. Kurzfristig zeigt diese Aktivität in aller Regel positive Effekte. Lässt hingegen deren Wirkung nach, „fühlt sich der Läufer meist schlimmer als zuvor“. Nachdem nun der Lagerabbau weitgehend vollzogen ist und die enorm grossen Geldspritzen der Nationalbanken verabreicht wurden, stabilisieren oder erholen sich Bestellungseingänge und Umsätze vieler Branchen weltweit.

Strukturelle Probleme vieler Länder werden so kurzfristig kompensiert. Mit dem gemessenen Rückgang der Konsumquote gerade in den USA ist die Erholung gerade mittelfristig stark in Frage zu stellen. Zusätzlich muss davon ausgegangen werden, dass die fiskal- und geldpolitischen Konjunkturpakete zeitlich nicht unbeschränkt aufrecht erhalten werden können. Die UBS thematisiert die Endnachfrage, welche von den „Investitionen der Unternehmen und den Ausgaben der Verbraucher angetrieben“ (Kalt, 2009:12f.) wird, als die grosse Unbekannte. Restriktivere Kreditvergaben an Private, höhere Rohstoffpreise, der Abbau von Verschuldungsgraden in angelsächsischen Ländern sowie langsame, dennoch notwendige Zinserhöhungen von historischen Tiefständen werden die strukturellen Probleme vieler Länder in den kommenden drei bis fünf Jahren nochmals deutlich aufzeigen.

Unabhängig der Frage, ob sich die Wirtschaft nun in einer V- oder W-förmigen Erholung befindet, oder ob diese Erholung nun auch nachhaltige Wirkung zeigt, die Entwicklung der VC Industrie ist in der letzten Dekade stark an der Entwicklung der hoch entwickelten Finanzmärkte und Kapitalströme gekoppelt gewesen. Es ist demnach aus rein volkswirtschaftlicher Sicht davon auszugehen, dass mittelfristig, also in der Planphase 2010 bis 2015 mit volatilen Phasen auch im VC Markt zu rechnen ist.

2.1.3. Veränderungen der rechtlichen Konturen innerhalb der VC Industrie

Die VC Industrie sieht sich immer wieder mit verschiedenen Agency-Problematiken konfrontiert. Dabei stehen primär die Flexibilität der vertraglichen Ausgestaltung und die vielfältigen Möglichkeiten der Mitbestimmung, Steuerung und des Monitorings eines VC Unternehmens im Vordergrund.

Eine Untersuchung von Bengtsson und Sensoy (2009:1ff.) hat gezeigt, dass Unternehmen mit grösserem Anteil von erfahrenen VC Investoren tendenziell besser gegen Krisen gewappnet sind. Es ist davon auszugehen, dass die aktuell individuell ausgestalteten Verträge Gemeinsamkeiten haben und sich mit der Zeit durchsetzen werden.

So stellen Vertreter der VC Industrie wie die SECA standardisierte Vertragswerke der Öffentlichkeit zur Verfügung, welche als Basis für detaillierte Erweiterungen dienen. Dieser Trend wird sich fortsetzen und ist aus VC Sicht begrüssenswert.

2.1.4. Veränderungen von Due Diligence Prozessen innerhalb der VC Industrie

In den vergangenen Jahren hat sich das Credo „*Trust, but verify*“ in der VC Szene durchgesetzt. Man könnte die VC Due Diligence (nachstehend DD) als eine Art Research durch Investoren umschreiben, welche sich vor, während aber auch nach den Kaufverhandlungen versichern wollen, dass sie das bekommen, was vereinbart werden soll, wird oder eben wurde. Dabei ist davon auszugehen, dass auch künftig die Aussagen von Dritten um das VC Zielobjekt erheblichen Einfluss haben werden. Denn in der Regel ist der Durchbruch am Markt noch nicht geschafft – die Business Pläne stehen auf wagen Annahmen und viele informelle Zweige beherrschen den Alltag der VC Unternehmung.

Das Vertrauen in das Management Team und Interviews mit Gegenparteien über die bisher gemachten Erfahrungen mit dem Zielobjekt sind somit wichtige Faktoren für einen Investitionsentscheid. Unter Gegenparteien werden Abnehmer, Zulieferer, Anwälte sowie Bankiers verstanden. Trotz stark erodierter Unternehmens- und Dealpreise an den VC Märkten zögern viele Investoren bei ihrem Kauf- bzw. Unternehmer bei ihrem Verkaufsentscheid. Dies nicht zuletzt darum, weil die Zukunft gerade nach einem Strukturbruch mit besonders grosser Unsicherheit geprägt ist. Der Due Diligence wird darum gerade in der kurzen Zukunft eine wichtige, strukturelle Basis zur ganzheitlichen Beurteilung des VC Unternehmens zukommen, unter welcher sich verschiedene Stakeholder Sicherheit erhoffen. Es kann davon ausgegangen werden, dass sobald Mittel, welche von Investoren aktuell vorwiegend im eigenen Portfolio zur Aufrechterhaltung des Momentums investiert werden, für Zukäufe frei werden, wird die Bedeutung der DD zunehmen.

2.1.5. Verhalten von privaten und institutionellen VC Investoren

Nach dem Zerplatzen der Dotcom-Blase im Jahr 2001 haben viele private und institutionelle Anleger erhebliche Beträge verloren und das Börsenpaket wie auch das VC Feld verlassen. Nach der Krise konnte jedoch empirisch festgestellt werden, dass sich gerade institutionelle Investoren tendenziell besser informiert haben und Sachverhalte und Investitionsentscheide professioneller angehen. Auch nach dieser Krise wurden die Investitionen im VC Bereich deutlich untergewichtet. Die damalige Krise ist jedoch nicht direkt mit dieser vergleichbar, da die damalige Bubble primär durch den Technologiesektor verursacht wurde. Die aktuelle Krise scheint massiv komplexer und getrieben bei fundamental breiter abgestützten Faktoren. Doch wer in das nicht inflati-

ongeschützte Cash flüchtet, muss sich überlegen: Was ist langfristig eine vergleichbare Alternative, welche ebenfalls reale Werte schafft und vergleichbares Wachstumspotenzial bietet?

Die neuen Marktführer in Nischenbereichen werden in fünf bis zehn Jahren wieder interessante Exit-Möglichkeiten bieten. Auch wenn der IPO Markt nach wie vor schwächelt, können Exits via Merger und Akquisition Transaktionen abgewickelt werden. Der europäische Trade-Sale-Markt hat sich nämlich seit 2001 relativ robust entwickelt und wurde auch von grossen Organisationen vorangetrieben (Georg und Nathusius, 2009:12). Wir glauben daran, dass wenn Investoren die „*lessons learned*“ aus der letzten Krise ziehen, sie – wenn auch anfänglich zögerlich – wieder in die VC Szene zurückkehren werden und investieren werden.

Dabei ist denkbar, dass im Jahr 2015 bedeutend mehr Partnerschaften und innovative Netzwerke bestehen werden als heute. VC's können Innovationen oft nur unter Zeitdruck am Markt umsetzen, wenn sie kräftige Partner haben, die an die Zukunft der vorgestellten Idee glauben. Dabei hilft der gedankliche Austausch auch Partnern, welche so neue Inputs von externer Seite erhalten. Dies kann dazu führen, dass auch bei den Partnern Lücken geschlossen und operative Effizienzsteigerungen realisiert werden können.

Gemäss Bengtsson und Wang (2009:27) achten Unternehmer dabei besonders auf die Unabhängigkeit des VC's. Dies hat mit dem Befund zu tun, dass unabhängige VC's eine höhere Interaktionsintensität mit ihren Partnern pflegen und letztere auch grössere Einflussnahme auf die Wahl der Zusammensetzung des Senior Management Teams haben. Aufgrund des auf hohem Niveau verbleibenden Wettbewerbsdruck ist davon auszugehen, dass sich diese Präferenz auch künftig im VC Markt durchsetzen wird.

2.1.6. Evolution der echten Innovationen

Vor der Krise konnten verhältnismässig viele „me too“ Unternehmen im VC Markt gesichtet werden. Follower also, welche kaum die Ambition hatten, Marktführer in einer Nische oder auf einem Kontinent zu werden. Diese Unternehmen wurden dann im Sog der „hot deals“ ebenfalls mitgezogen und teilweise zu ökonomisch nur bedingt nachvollziehbaren Preisen an neue Eigentümer übergeben. Diese überhöhten Kaufpreise werden nun über die kommenden Jahre abgeschrieben, bis sie den aus heutiger Sicht korrekten Marktpreis auch in den Bilanzen erlangen.

Die echten Marktführer werden durch diesen evolutionären Prozess jedoch gestärkt. Einige der Follower mussten bereits aufgeben. Gemäss Schumpeter wird es die schöpferische Zerstörung immer geben. Es scheint jedoch wichtig zu sein, dass sich VC's mit echten Innovationen durch die aktuelle Krise nicht ausschliesslich zu Kostenoptimierungen hinreissen lassen. Gelingt es ihnen, gerade auch in diesem schwierigen Umfeld auch Marktanteile zu gewinnen und Marktchancen auszunutzen, werden sie gestärkt aus der Krise herauskommen. Dazu wird auch der branchenübergreifenden Zusammenarbeit künftig eine noch grössere Rolle zukommen. Denn das Verstehen und Anwenden aus (fach)fremder Perspektive sorgt schlussendlich für einen höheren Lerneffekt und mündet *in einem höheren Problemlösungspotenzial der VC Beteiligten* (DB Research, 2009:8).

2.2. Europa

2.2.1. Bleibende Besonderheiten des Europäischen VC Marktes

Im Vergleich zu anderen VC Märkten ist der europäische Markt sehr heterogen. Dies schlägt sich sowohl in sprachlichen und kulturellen Unterschieden, aber auch in mannigfachen Konsumentenpräferenzen (Georg und Nathusius, 2009:9) nieder. Dies macht es für Start-up Unternehmen und VC's besonders schwierig, in neue geographische Gebiete zu expandieren. Die Hürden für die *Skalierbarkeit* von Produkten sind somit hoch. Ebenfalls bleibt es für VC Investoren schwierig, die expandierenden Unternehmen zu beraten. Nicht selten haben auch diese sich für einen geographisch klar definierten Raum spezialisiert. Diese Europa-spezifischen Hürden werden auch in Zukunft bestehen bleiben. Sie haben jedoch den Vorteil, dass sich VC's bereits in einem frühen Stadium ihrer Produktentwicklung vertiefte Gedanken über andersartige Prämissen und Präferenzen weiterer Märkte machen müssen.

2.2.2. Markante Änderungen im Europäischen VC Markt

Der europäische VC Markt ist abgesehen des UK Marktes nach wie vor ein junger Handelsplatz. Während in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre viele Unternehmer mit Banking, Accountant oder Consulting Hintergrund der VC Szene beigetreten sind, war der Mangel an technologischem Background gross. So beschreibt ein prominenter Limited Partner die Situation wie folgt:

„In Europe the wrong people entered the venture capital business, a lot of them are ex-accountants, as opposed to what you see in the US where a partner typically has a technology background or a sales and marketing background. That is changing here, so

that's why we have invested, because we're hopeful that going forward it will be better because the model is changing!" (Georg und Nathusius, 2009:14).

Es ist davon auszugehen, dass die schnell adaptierende europäische VC Industrie sich das notwendige technologische Know-How aneignet oder einkauft. Ebenfalls damit verbunden sind die bisher noch nicht patentierten und somit ungenutzten wirtschaftlichen Werte. Damit würde die Robustheit des hiesigen VC Marktes weiter gestärkt werden.

Ebenfalls haben empirische Untersuchungen ergeben, dass Investitionen von Large Cap Unternehmen in VC's simultan die eigenen Ressourcen stärken (Basu, Phelps und Kotha, 2009:30) und somit zu komparativen Vorteilen führen können. Es ist davon auszugehen, dass gezielte Investition in VC's auch in direktem Zusammenhang mit der Erneuerungsfähigkeit einer Unternehmensstrategie steht. Wird dieser Prozess künftig regelmässiger durchlaufen, kann die Gefahr der Überalterung von Strategien in grosskapitalisierten Unternehmen durch gezielte VC Investitionen reduziert werden.

2.3. Schweiz

2.3.1. Eckwerte VC Industrie Schweiz

Gemäss einer SECA Studie (2009:5) fielen von den CHF 1.6 Milliarden Investitionen in die Private Equity Industrie als Gesamtes rund CHF 220 Mio. (~14%) in den Bereich Venture Capital. Trotz Spitzenleistungen in verschiedenen Sektoren wie der Bio- und Informationstechnologie ist die Schweiz im Ausland nicht für Unternehmertum und Venture Capital bekannt (Heerde, 2001). Mit der Überarbeitung des Pensionskassengesetzes, wonach Pensionskassen seit dem Jahr 2000 in VC Funds investieren dürfen, wurde ein kleiner, wichtiger Schritt getan. Die Arbeitsgesetzgebung verhindert jedoch nach wie vor den gezielten Einsatz hoch qualifizierter Arbeitnehmer aus dem Ausland. Auch wenn der Humanfaktor nur einer der wichtigen Punkte für die erfolgreiche Überführung von Investitionen in Innovationen darstellt, zeigt er auf, dass die Schweizer Rahmenbedingungen noch deutliches Entwicklungspotenzial zur Stützung der VC Industrie aufweisen. Kusio hat in diesem Zusammenhang gelobt, dass *„gerade in der Schweizer Medizinal- und Pharmazeutischen Industrie deutliche Produktivitätsfortschritte wahrgenommen werden“*.

2.3.2. Die künftige Rolle des Staates im Schweizer VC Markt

Staatliche Programme anderer Staaten

Der Schweizer Risikokapitalmarkt befindet sich verglichen an angelsächsischen VC Märkten in einer Startphase. An Beispielen wie Israel, China oder Indien wird klar, wie stark das Signal eines staatlich geförderten Zentrums für Venture Capital und Private Equity wirken kann. Weltweit wird darüber berichtet, engagierte Studierende und Forscher treffen sich an einem Ort um die Welt von morgen mit Ihren Ideen und Erfindungen aktiv mit zu gestalten.

Das Erkennen des Nutzens und der Relevanz von Innovation für die nachhaltige Entwicklung des volkswirtschaftlichen Daseins ist ein zentraler Bestandteil einer Strategie der öffentlichen Hand eines jeden Landes. Gezieltes Fördern junger innovativer Unternehmen hilft mittel- bis längerfristig auch dem Staat, da investierte Förderbeiträge mittels lokalen Umsätzen und Steuereinnahmen in die Schweizer Volkswirtschaft zurückgeführt würden und die besten Forscher dem Standort erhalten blieben oder gar zuziehen werden. Eine VC Studie der Deutschen Bank (2008:33) kommt zum Schluss, dass *eine Verdopplung der VC Investments in Deutschland die Transmission von Inventionen in Innovation um rund 40% steigern würde*. Ebenfalls bekräftigt sie mit ihrer Untersuchung, dass junge Unternehmen enorm wichtig sind für die Erneuerungskraft einer Volkswirtschaft. Ein Report der British Private Equity and Venture Capital Association (nachstehend BVCA) hat aufgezeigt, dass *Government Policies im Bereich VC Stimulierung einen signifikant positiven Einfluss auf die Entwicklung der High-Tech Industrie in den USA und Israel hatten* (SJ Berwin, 2009:1f). Ebenfalls befindet eine aktuelle Studie von NESTA (2009:4), dass Investments von staatlichen UK VC Funds während der Jahre 1995 bis 2008 einen positiven Einfluss auf die Entwicklung von 782 VC Unternehmen hatte.

Wyman (2009:11) geht davon aus, dass trotz globaler Finanzmarktsteuerungsmechanismen eine Bewegung zu „Financial Regionalism“ zu erkennen ist. Dies verdeutlicht, dass die Verantwortung eines jeden Heimmarktes nach wie vor bei den länderspezifischen Politikern und Aufsicht liegt, welche die Rahmenbedingungen für eine prosperierende Wirtschaft definieren. Es kann davon ausgegangen werden, dass gerade durch die aktuelle Finanzkrise die obige Thematik unter Regierungs- und Parlamentsmitgliedern aufgegriffen und diskutiert wird. Wie weit dies die Schweizer VC Szene beeinflusst, ist aktuell schwierig abzuschätzen. Grundsätzlich wird der Einfluss solcher Debatten für innovative Unternehmen als tendenziell positiv eingestuft.

Investitionsquoten von Pensionskassen in VC's: USA vs. CH

Trotzdem stellen Gantenbein und Meier fest, dass es in der Schweiz, verglichen zum Ausland, relativ wenig Wagniskapital gibt. Schweizer Pensionskassen investieren demnach nur zwei Prozent in VC's. In den USA liegen die durchschnittlich investierten Gelder bei rund fünf Prozent. Die Autoren stellen fest, dass „für den Prozess der wirtschaftlichen Erneuerung“ dadurch „nicht die nötigen Ressourcen bereitgestellt“ werden (2009:25). Hält man sich die langfristige Renditeentwicklung von VC's am Beispiel der USA vor Augen, stellt man fest, dass die obige Allokation trotz Finanzkrise kritisch hinterfragt werden muss. Gemäss dem von der Cambridge Associates LLC berechneten US Venture Capital Index weisen amerikanische VC's über einen Anlagehorizont von 20 Jahren eine durchschnittliche Rendite von 22.7 Prozent auf per 30. Juni 2009. Grosskapitalisierte und breitgefaste Indices wie der S&P500 erreichen dabei annualisierte Renditen von gerade 7.8 Prozent bei nur geringfügiger kleinerer Standardabweichung (NVCA, 2009:1). Unter diesem Gesichtspunkt macht eine künftige Anhebung der Investitionsquote in ein breit diversifiziertes Portfolio von innovativen VC's bestimmt Sinn. „Grundsätzlich ist genügend Kapital für Fundings in der Schweiz vorhanden. Vielmehr stellt sich die zentrale Frage, ob eine Innovation einen genügend grossen Absatzmarkt erreichen kann, damit der angestrebte Durchbruch zum künftigen Marktleader erfolgen kann“, gibt dagegen Kusio zu bedenken. Er teilt grundsätzlich den Befund von Sieber (2009:10), dass „eines der Hauptprobleme des Schweizer VC Marktes im ungenügenden Deal Flow liegt. Es gibt aktuell wenige wirklich interessante Geschäftsideen, welche zu Finanzierungen stehen“.

Regulierungsniveau gut, jedoch attraktivere Rahmenbedingungen in Punkto Bürokratie und steuerlicher Hürden erwünscht

Gantenbein und Meier sind der Auffassung, dass vor allem das Steuersystem und die vorherrschende Bürokratie von Investoren als Hindernis wahrgenommen werden (2009:25). Ein oft genannter Mangel stellt nach wie vor die Doppelbesteuerung von Eigenkapital bei der Aktiengesellschaft dar. Heute greift die Steuerbefreiung auf Beteiligungen über fünf Prozent nur auf Ebene der Bundessteuer. Die Kapitalkosten werden somit ökonomisch systematisch verteuert.

Mit der Einführung der Kommanditgesellschaft für kollektive Kapitalanlagen gemäss Kollektivanlagegesetz 2007 wird nun die Abwanderung in Richtung Offshore-Plätze gemildert. Aufgrund der fehlenden Rechtspersönlichkeit ist diese Form von der Stempel- und Mehrwertsteuer sowie der Kapitalgewinnsteuer befreit. Es ist davon auszugehen, dass die Vorteile der Swiss Limited Partnership in den kommenden Jahren vom Markt erkannt werden und so für qualifizierte Anleger zu einer interessanten Alternative heranwachsen.

Hohe Regulierungsniveaus wurden in der Literatur als „effiziente Eintrittshürden“ (Popov und Roosenboom, 2009:24f.) identifiziert. Arbeitsmarktregulierungen hingegen wurden mittels statistischen Auswertungen verschiedener europäischer Länder als nicht ausschlaggebend für Neugründungen von Unternehmen erkannt. Angesichts dieser zwei wesentlichen Feststellungen scheint die Schweiz über eine gute Ausgangslage für die Etablierung eines soliden VC Marktes zu verfügen.

2.3.3. Die künftige Rolle der Privatwirtschaft im Schweizer VC Markt

Popov und Roosenboom (2009:9f) haben mit ihrer Arbeit über die realwirtschaftlichen Effekte von VC und Private Equity (nachstehend PE) aufzeigen können, dass *der positive Effekt zwischen Unternehmensgründungen und Kooperation durch VC und PE Investments gegeben ist*. Auch konnte die Arbeit aufzeigen, dass Kreditvergaben und Darlehen von Banken an junge Unternehmen einen signifikant positiven ökonomischen Einfluss auf eine Volkswirtschaft ausüben. Am Beispiel der *Zürcher Kantonalbank (ZKB)*, welche mit ihrer aktiven Förderung von Jungunternehmern gerade im Krisenjahr 2009 immer wieder für positive Akzente im Schweizer Start-up Markt gesorgt hat, lässt sich beispielhaft zeigen, wie mit verhältnismässig wenigen Mitteln eine starke Signalwirkung erreicht werden kann. Es wäre begrüssenswert, würden sich andere Bankhäuser von den positiven Medienartikeln zur Neupositionierung der ZKB im Bereich Start-up Finanzierung anstecken lassen. Dies wäre ein wertvoller Beitrag für die Stärkung der Innovationskraft der Schweizer Volkswirtschaft für die Jahre 2010 bis 2015.

2.3.4. Entwicklung der Unternehmenskultur

Im direkten Vergleich mit Übersee kann gesagt werden, dass die Schweizer Unternehmenskultur die Selbständigkeit primär als Risiko, statt als einzigartige Chance sieht. Schaut der mutige Unternehmer die persönlichen Folgen einer möglichen Liquidation an, wird schnell klar, warum dies so ist: Keine unmittelbaren Arbeitslosengelder aufgrund fehlender Beiträge und mangelnder

Vermittlungsfähigkeit. Hier gilt es ebenfalls Anreize zu setzen, dass wenn bereits das eingesetzte Kapital verbrannt würde, nicht auch noch persönliche Folgen in der Zeit danach schmerzen. Ebenfalls dürfen Misserfolge von Start-ups und in der Privatwirtschaft als Erfahrung und nicht primär als Fehlschlag interpretiert werden. Aus soziokulturellen Überlegungen heraus dauert eine solche Entwicklung jedoch oft mehrere Dekaden. Ein Startschuss, beispielsweise durch eine Schweiz weite Kampagne, sowie die fortwährende Pflege dieser Initialzündung in Unternehmen und dem Bildungssektor lassen die Chancen auf das Erreichen des angestrebten Ziels ansteigen.

2.3.5. Erfolgsfaktor Bildung für künftige Innovationen der Schweiz

Die Deutsche Bank hat 2009 eine Studie publiziert, in welcher acht In- und fünf Outputfaktoren als Indikatoren für die Innovationskraft für 29 Länder definiert wurden. Die verwendeten Daten stammen aus den Jahren 1999 bis 2005. Die Schweiz wurde ebenfalls berücksichtigt. Die Schweiz hat gegen ihre Konkurrenten mehrheitlich überdurchschnittlich abgeschnitten. Die Studie zeigt auf, dass *Hochschulabschlüsse neben privaten und öffentlichen Forschungs- und Entwicklungsausgaben einen sehr hohen Einfluss auf Innovationen haben*. Die Schweiz liegt gerade in dieser Relation nur auf Platz 15 (2009:16f.). Dies mag einen direkten Zusammenhang mit dem dualen Bildungssystem haben, welches Grundsätzlich als Schweizer Stärke angesehen werden darf. Dennoch ist es wichtig, dass die Förderung von Jungunternehmertum auch in der Schweizer Tertiärstufe stark präsent ist und Talente aktiv bei der Überführung von Inventionen in echte Innovationen fördert. Kusio hat den Fakt unterstrichen, dass *„derzeit noch Verbesserungspotenzial in der Förderung und der Koordination der Zusammenarbeit von Fachhochschulen und Universitäten mit der Schweizer VC Branche besteht. Denn auch künftig muss die Schweiz für Entrepreneurs attraktiv sein. Ideen müssen in Produkte umgesetzt werden, so dass neue, wachstumsstarke Firmen zur volkswirtschaftlichen Erneuerung der Schweiz beitragen“*.

3. Fazit VC Outlook 2010 bis 2015

Am Anfang dieses Abschnittes wurden zwei konträre Szenarien grafisch abgebildet. „VC is gone“ sowie „VC will recover“. Aufgrund der vorab abgehandelten Punkte ist davon auszugehen, dass die Jahre 2010 bis 2015 von vielen tiefgreifenden Veränderungen geprägt sein werden. Schlussendlich bergen diese Umstellungen jedoch hauptsächlich Verbesserungspotenzial mit sich. Die VC Industrie wird erwachsener werden. Gerade im rechtlichen Umfeld werden heute noch aufwendig gelöste Sachverhalte im Jahr 2015 in vereinfachter Form erhältlich sein. Auch ist davon auszugehen, dass die VC Indust-

rie führende Unternehmen hervorbringen wird, wie sie das in der Vergangenheit immer wieder getan hat.

Inventionen wird es immer geben. In Krisenzeiten sogar besonders oft. Doch der Weg zur Innovation, also dem Überwinden von mehrstufigen Hürden und Barrieren bis hin zum marktfähigen Produkt, ist und bleibt der kritische Punkt. Diesen Flaschenhals gilt es systematisch zu erweitern bei klar definierten Ressourcen. Gelingt es dem Staat, den Universitäten und Fachhochschulen sowie den VC Funds und VC Fund of Funds eine engere Zusammenarbeit, kann das bereits vorhandene Wissen gezielter und aus volkswirtschaftlicher Sicht gewinnbringend für alle Beteiligten eingesetzt werden. Investoren müssen symmetrisch dokumentiert werden, welche Opportunitäten aber auch Risiken der VC Markt mit sich bringt. Gut informierte Institutionelle wie Pensionskassen mit langem Anlagehorizont sollten sich dessen bewusst und deshalb bereit sein, wenigstens einen Teil ihrer Anlageengagements in ein Portfolio von Early-Stage VC's zu investieren. VC Funds und VC Fund of Funds begleiten VC's zudem auf ihrem Weg und können wertvolle Kontakte im Markt herstellen.

Weiterhin wird der Humanfaktor eine zentrale Rolle einnehmen. Ebenfalls bleibt der Faktor Technologie ein wesentlicher Bestandteil der Innovation.

Der Bund kann mit einer gezielten Lenkung von volkswirtschaftlichen Ersparnissen in Investitionen in innovative VC's fördern. Die Schweiz sichert sich mit der Bildung von mittel- bis langfristigem Risikokapital sowie der Ausbildung von VC Experten Wachstum und Wohlstand für die kommenden Dekaden. Dennoch wird die VC Industrie in der kurzen Frist nicht darum herumkommen, mit weniger Geld auszukommen und sich auf die Entwicklung und Vermarktung der Kernprodukte noch mehr fokussieren zu müssen. Die jungen, innovativen VC's, welche das Potenzial als Weltmarktführer von Morgen haben, werden dafür eine Lösung finden.

Schlussendlich soll die aktuelle Krise dem Credo von Rahm Emanuel, dem Stabchef des Weissen Hauses, für den avisierten Ausblick 2010 bis 2015 gewidmet werden: *“Never let a serious crisis go to waste. What I mean by that is it's an opportunity to do things you couldn't do before.”* (WSJ, 2009:14)

Literaturverzeichnis

Basu, Sandip, Phelps, Corey und Koth, Suresh (2009) : „Towards understanding who makes corporate Venture Capital investments and why.“, Juni 2009, S.30.

Bengtsson, Ola und Sensoy, Berk A. (2009): „Investor Ability and Financial Contracting: Evidence from Venture Capital“, März 2009, S. 1f.

Bengtsson, Ola und Wang, Frederick (2009): „What Matters in Venture Capital? Evidence from Entrepreneurs' Stated Preferences“, Juni 2009, S.27f.

Deutsche Bank Research (Hrsg.) (2008) : Venture Capital : „Bridge between ideal and innovation“, Publikation vom 9. Mai 2008, S. 5.

Deutsche Bank Research (Hrsg.) (2009) : „Innovative Köpfe braucht das Land!“, Publikation vom 14. August 2009, S. 8.

Ernst und Young (Hrsg.) (2009): „From survival to growth. Global venture capital insights and trends report 2009“, S.9.

Gantenbein, Pascal und Meier, Henri B. (2009): „Wagniskapital als Motor derWertschöpfung“, In: NZZ, Fokus der Wirtschaft, vom 14. Mai 2009, S. 25.

Georg, Gerard und Nathusius , Eva (2009) : „The European Venture Capital Market: Scaling Beyond Current Boundaries“, an EVCA Special Paper, Oktober 2007, S.9.

Heerde, Frederick (2001) : „The venture capital investment environment in Switzerland“, URL: <http://www.altassets.net/private-equity-knowledge-bank/country-focus/article/nz3293.html> (13.11.09).

Kalt, Daniel (2009): UBS Konjunkturanalyse Schweiz 4. Quartal 2009. Konjunktur. Zuckerschub für die Weltwirtschaft, Leiter Economic & Swiss Research: S.12f.

NESTA (Hrsg.) (2009) : „From funding gaps to thin markets. UK Government support for early-stage venture capital“, September 2009, S.4.

NVCA (Hrsg.) (2009): „Venture Capital Performance as of Q2 2009 impacted by poor exit market according to Cambridge Associates and the NVCA. The National Venture Capital Association, 27. Oktober 2009, S.1.

Popov und Roosenboom (2009) : "On the real effects of private equity investment. Evidence from new business creation“, Working-Paper-Series No. 1078, European Central Bank, S. 9f.

SECA (Hrsg.) (2009): Media Conference Private Equity in Switzerland 2008, Zürich, 21. April 2009.

Sieber, Pascal (2009): Der Venture-Capital-Markt in der Schweiz. Triebfeder der Innovationsfähigkeit. Avenir Suisse, S.10.

SJ Berwin (2009): "Benchmarking venture capital", In: Private Equity Publikation vom 22. Mai 2009, URL: <http://www.sjberwin.com/publicationDetails.aspx?mid=1&rid=1&cid=2384&y=2009>, S.1f. (11.11.2009).

WSJ (Hrsg.) (2009): A 40-Year Wish List. In: The Wall Street Journal, 28. Januar 2009, S.14.

Wyman, Oliver (2009): "The Future of the Global Financial System. A Near-Term Outlook and Long-Term Scenarios", In: World Economic Forum Publikation 2009, S.1f.

Venture Capital - was der Bund machen soll

Th. Heimann

1. Ausgangslage

Die Schweiz gehört bezüglich den Patentanmeldungen weltweit zu den führenden Forschungsnationen. Gemäss Eurostat sind zwischen 1994 und 2005 in der Schweiz rund 3.4 Mal so viele Patente pro Einwohner angemeldet worden wie in den USA. Laut dem European Innovation Scoreboard (EIS) liegt die Schweiz im europäischen Vergleich an der Spitze, vor Schweden, Finnland, Deutschland, Dänemark und Grossbritannien. Auch beim Global Competitiveness Report 2009-2010 des World Economic Forum steht die Schweiz in Bezug auf die Innovationsfähigkeit auf den vorderen Plätzen weltweit.

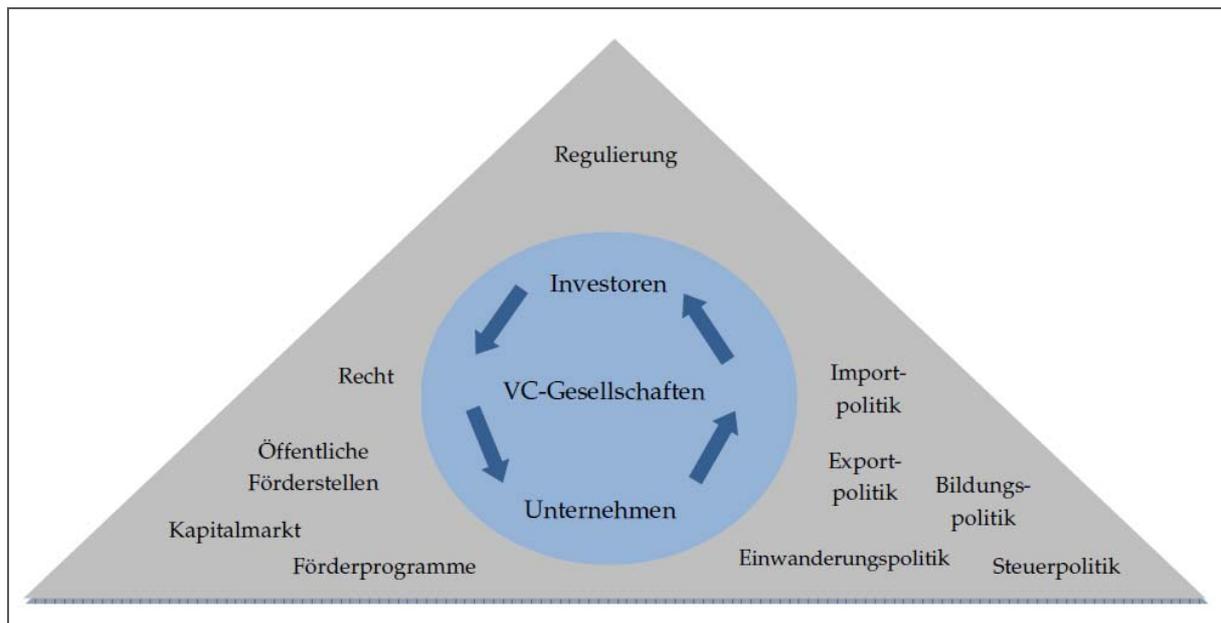
Wenn es allerdings um die Verfügbarkeit von Risikokapital in Form von Venture Capital (VC) geht, befindet sich die Schweiz trotz des international starken Finanzplatzes und der hohen verfügbaren Vermögen, stark im Hintertreffen. Während in den USA zwischen 2004 bis 2006 durchschnittlich im Verhältnis zum BIP, als Indikator für die volkswirtschaftliche Wertschöpfung, 0.19% in VC investiert wurde, waren es in der Schweiz lediglich 0.09%. Dieser Anteil liegt sogar unter dem Durchschnitt der EU-Länder. Grossbritannien, Schweden und Dänemark sind mit 0.34%, 0.25% und 0.21% klar vor uns. Dieser Vergleich lässt sich noch mit den Zuwachsraten des Bruttonutzenproduktes (BSP) der Schweiz zwischen 1970 bis 2006 vervollständigen. Die jährliche Wachstumsrate lag bis vor dem Ausbruch der Wirtschaftskrise rund 1.5% unter dem OECD-Durchschnitt. Während das tiefere Wachstum in den siebziger Jahren noch durch die Unterschiede im BSP pro Kopf zu erklären ist, hat sich die Situation seit Mitte der neunziger Jahre geändert. Mehrere Länder haben aufgeholt und verzeichnen nach wie vor ein signifikant höheres Wachstum.

Es gibt offensichtlich mehrere Gründe, weshalb die Schweizer Wirtschaft hinter der europäischen und der amerikanischen Konkurrenz hinter her hinkt. Die vorhandene Innovationskraft², die zur kontinuierlichen Erneuerung der Wirtschaft beiträgt, scheint im heutigen Umfang nicht auszureichen, um mit vergleichbaren Ländern bezüglich Wachstumsdynamik mithalten. Mittel- und langfristig könnte dies die Wettbewerbsfähigkeit des Landes und die vor-

² Die Innovationskraft meint die Geschwindigkeit einer Volkswirtschaft neue innovative und vermarktbar Produkte hervorzubringen und alte mit einer besseren Marktleistung oder einem höheren Kundennutzen zu verdrängen.

handenen Standortvorteile für Unternehmen und hoch qualifizierte Arbeitskräfte stark schmälern. Innovationen sind die Quelle des künftigen und nachhaltigen Wohlstands der nächsten Generationen in unserem Land.

Einerseits tragen verschiedene Faktoren auf der Ebene der Akteure, d.h. der Unternehmen, der VC-Gesellschaften und der Investoren, aber andererseits auch unterschiedliche Aspekte z.B. in den regulativen, steuerlichen und kapitalmarktbezogenen Rahmenbedingungen zu dieser mässigen Entwicklung bei. Die unten stehende Grafik zeigt auf welchen Ebenen und bei welchen Akteuren mögliche Ursachen liegen und wo Verbesserungspotenziale vorhanden sein könnten. Die Ebenen sind als ganzheitliches, dynamisches und ineinandergreifendes System zu verstehen, in denen Eingriffe in einem Teilbereich zu Veränderungen der Funktions- und Wirkungsweisen sowie der Anreize in einem anderen Gebiet führen. Mögliche Interventionen sollen daher stets auf deren Konsequenzen überprüft und einer Abwägung nach Kosten und Nutzen unterzogen werden. Es sind letztlich jene Handlungsempfehlungen zu bevorzugen, die den grössten Nutzen für den jeweiligen Teilbereich mit den geringsten negativen Auswirkungen auf anderen Ebenen verursachen.

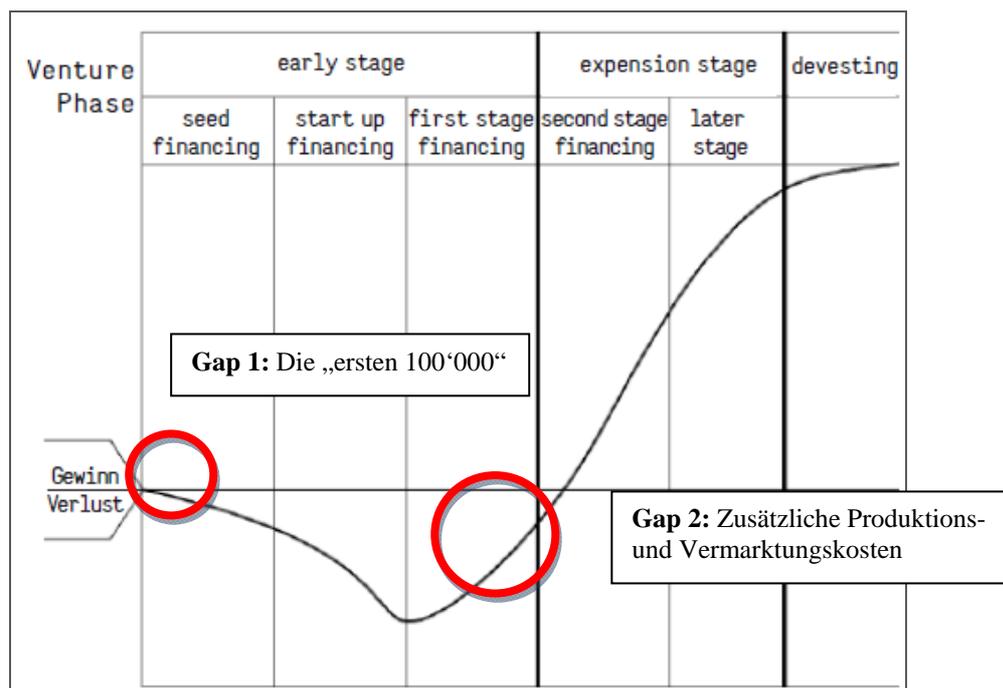


Grafik 22: Unterschiedliche Betrachtungsebenen des Venture Capital-Umfeldes

Vorgängig ist die Struktur und die Systematik auf der Ebene der Akteure des Venture Capital Marktes zu analysieren, die als Hauptantriebskraft für die stetige Weiterentwicklung von Inventionen in vermarktbar Innovationen gelten.

2. Markt für die frühe Unternehmensfinanzierung und die Akteure

Es sind eigentlich zwei Finanzierungsgaps vorhanden, die den Transformationsprozess von einer Invention in ein vermarktbares Produkt oder Dienstleistung behindern können. Die erste Finanzierungslücke tritt bei der Gründung auf (*Seed financing*) und die zweite wesentlich markantere Lücke, wenn es darum geht das Produkt serienmässig zu produzieren und zu vermarkten (*First Stage financing*).



Grafik 23: Typischer Verlauf eines VC-Projektes

Quelle: *Venture Valuation*, 2008

Da in der Gründungsphase meist keine eigenen Kapitalien seitens des Gründers vorhanden und der Zugang weder zu Venture Capitalisten noch zu Fremdkapital möglich ist, sind Förderer in Form von FFF (Family, Friends, and Fools) oder Business Angels notwendig, die zwischen CHF 100'000 bis 500'000 investieren. Der Vorteil von Business Angels besteht darin, dass diese im Vergleich zur FFF-Gruppe *Smart Money* zur Verfügung stellen. Angel Investors bringen nicht nur finanzielle Ressourcen mit, sondern mit ihrer Verankerung in der Industrie Managementexpertise und sie sind ein erster wichtiger Türöffner für weitere Kontakte.

Die zweite Finanzierungslücke erfordert wesentlich höhere finanzielle Mittel, die zwischen CHF 500'000 bis 50 Millionen betragen kann und über mehrere Finanzierungsrunden stattfindet. Daran beteiligen sich Venture Capitalisten, welche sich oft für zwei oder mehrere Runden verpflichten, aber dafür auch

eine höhere Rendite ihrer Investments erwarten. Die Investoren tätigen ihre Erstinvestments *ein bis zwei Jahre* nach der Firmengründung und begleiten ein Unternehmen während *ca. vier bis sechs Jahren*. Sie verlassen die Gesellschaft meistens beim Börsengang oder bei einem vorzeitigen Verkauf (Trade Sale). Nutzbringend für Jungunternehmen sind die Professionalität und die Vernetzung der Investoren innerhalb der Branche. Dazu fordern die Venture Capitalisten Mitspracherecht und Kontrolle im Entscheidungsprozess. Zudem beteiligen sie sich nur an sehr aussichtsreichen Projekten mit entsprechendem Wachstumspotenzial. Ihr Investmentportfolio ist auf einige wenige Unternehmen konzentriert, was den Ressourcenpool für die Vielzahl von potenziellen Bewerbern stark einschränkt.

Venture Capitalisten können aufgrund ihres detaillierten und aufwendigen Prüfungsprozesses nur grössere Beträge (ab ca. CHF 2 Millionen pro Investment und Firma) finanzieren. Hinzu kommt ihre Investitionspolitik, die es verunmöglicht sich bereits bei der Unternehmensgründung zu beteiligen. Deshalb fehlt ihre Kraft in der *sehr* frühen Firmenphase und oft mangelt es zu diesem Zeitpunkt auch an Finanzierungsquellen von Freunden und Bekannten oder von den spärlich vertretenen Business Angels.

Die Herausforderungen für ein junges Start-up-Unternehmen sind vielfältig und reichen von der strategischen und operativen Unternehmensführung bis hin zur finanziellen Mittelbeschaffung sowie zu personalpolitischen und administrativen Tätigkeiten.

2.1. Interessenkonflikte und Anreizprobleme bei den Akteuren

Viele Businesspläne gehen jährlich bei privaten Investoren und Venture Capital Gesellschaften ein. Die Idee kann noch so erfolgsversprechend sein, schlussendlich kommt es auf die Fähigkeiten des Managementteams an, diese Idee auch zum kommerziellen Erfolg zu führen. Deutlich weniger als 5% aller eingereichten Businesspläne werden tatsächlich finanziert. Von diesen wiederum scheitern rund 20 bis 30%, was meist zu einem Totalverlust des eingesetzten Kapitals führt. Etwa 60 bis 70% überleben auf niedrigem Niveau, das heisst sie sind in der Lage die investierten Mittel zurückzubezahlen. Darüber hinaus generieren sie nur marginale Gewinne und rechtfertigen keine weiteren Investitionen. Maximal 10% der finanzierten Projekte gehören zu den sogenannten „*High Flyers*“, die hohe Gewinne via Börsengang (IPO) oder Trade Sale (Verkauf an ein anderes Unternehmen) erzielen. Jeder Unternehmens-

gründer wird versuchen, seinen Businessplan so gut wie möglich zu verkaufen. Die Aufgabe des Investors ist es die fähigsten Manager mit den besten Projektideen aus der Fülle der Anträge auszuwählen.

Der Erfolg eines Start-ups hängt aber nicht nur von der Idee und den Fähigkeiten des Unternehmers ab, sondern auch von seinem Arbeitseinsatz und seinen Entscheidungen. Während es beim Arbeitseinsatz wohl kaum mangeln wird, können Interessengegensätze bei den Entscheidungen zwischen dem Unternehmen und den Investoren auftreten. Beispielsweise wenden Gründer viel mehr Zeit für die technische Entwicklung auf und kümmern sich weniger um die Serienproduktion, das Marketing und den Vertrieb (Gebhardt & Schmidt, S. 240-241). Interessant ist dabei eine Untersuchung von André (2009), der die Faktoren für oder gegen eine Investitionsentscheidung von 19 Business Angels und 15 Venture Capitalisten in der Schweiz untersucht hat. Die Kriterien von Venture Capitalisten, die fremdes Kapital bei Investoren beschaffen, unterscheiden sich von z.B. Business Angels, die beim Start-up bereits investieren und ihr eigenes Geld riskieren. Bei VC-Gesellschaften stehen Produkt-Management und finanzielle Faktoren im Vordergrund, die Marktbeurteilung folgt erst anschliessend. Die Skala reicht von 5 (maximal) bis 1 (minimal).

Rang	Kriterium	fremdes Geld	eigenes Geld	Differenz
1	Unique Selling Proposition	4,86	4,58	0,28
2	Motivation des Managements	4,80	4,95	-0,15
3	Möglichkeiten zum Exit (Trade Sale, IPO)	4,79	3,63	1,16
4	Persönlichkeit der Manager («Charaktereigenschaften»)	4,67	4,79	-0,12
5	Wachstumspotenzial des Marktes	4,53	3,89	0,64
6	Time-to-Market	4,47	4,37	0,10
7	Marktgrösse	4,47	3,58	0,89
8	Technische Fähigkeiten des Managements	4,43	4,21	0,22
9	Technologievorsprung des Produkts	4,33	4,26	0,07
10	Business-Model	4,31	4,36	-0,05
11	Fähigkeiten des Managements in Marketing / Kommunikation / Verkauf	4,27	4,26	0,01
12	Referenzen / Erfahrung der Manager	4,27	3,32	0,95
13	Zugangsmöglichkeiten zum Markt	4,20	4,39	-0,19
14	Beständigkeit vor Substitution	4,14	3,63	0,51
15	Heutiger und zukünftiger Konkurrenzdruck	4,14	3,84	0,30
16	Patentierbarkeit / Patente des Produkts	4,13	3,37	0,76
17	Fähigkeiten des Managements in Finance / Fundraising	4,07	3,00	1,07
18	Finanzieller Wert (Bewertung)	4,07	3,76	0,31
19	Zusammensetzung der Verwaltungsräte	3,73	3,00	0,73
20	Bruttomarge	3,67	3,26	0,41
21	Partnerschaften / Netzwerk der Manager	3,60	3,11	0,49
22	Bereits existierende Kunden	3,57	3,67	-0,10
23	Aktuelle finanzielle Situation der Gesellschaft	3,20	2,79	0,41

Grafik 24: Kriterien von Venture Capitalisten (fremdes Geld) und Business Angels (eigenes Geld) zur Selektion von Unternehmen

Quelle: André, 2009, S. 46-47

Es fällt besonders auf, dass Venture Capitalisten *mehr Exit-orientiert* sind und für diese Investoren die Kriterien Marktgrösse (Skalierbarkeit), Referenzen/Erfahrungen der Manager und Fähigkeiten des Managements in Finance und Fundraising wesentlich wichtiger sind als für Business Angels. Letztere haben geringe Kriterienausprägungen im Vergleich zu Venture Capitalisten (André, 2009, S. 46-49).

Ein anderer Interessenkonflikt tritt auf, wenn es sich abzeichnet, dass das Projekt kein kommerzieller Erfolg wird. In diesem Fall möchten die Investoren das Vorhaben schnellstmöglich abbrechen und das Unternehmen liquidieren, um ihre Verluste zu begrenzen. Der Unternehmer hingegen versucht, die Firma am Leben zu erhalten und in immer neue und zunehmend riskantere Projekte zu investieren. Im Erfolgsfall ist die umgekehrte Problematik möglich. Bei jungen Firmen sind die Fähigkeiten und Kenntnisse des Gründers meist unersetzlich, weshalb er seine Machtposition ausnutzen und damit drohen kann, das Unternehmen zu verlassen, falls die Kapitalgeber ihm nicht mit wei-

teren Zugeständnissen entgegenkommen. Diese Interessenkonflikte sind ein Risiko für die Investoren und können sie von ihrem aufwendigen nutzbringenden Engagement in strategischer und operativer Hinsicht abhalten. Deshalb ist sicherzustellen, dass sie über die Anreize verfügen, sich in der richtigen Art und Weise für die Unternehmen einzusetzen.

Die Venture Capital Gesellschaft ist in zweierlei Hinsicht von Interessensgegensätzen betroffen und zwar auch mit den aussenstehenden Investoren. Diese Investoren können nicht die Aktivitäten ihres Managers beurteilen und die Investitionsentscheide mit beeinflussen. Die Gefahr einer unsorgfältigen Projektselektion und eines mangelnden Einsatzes für den Erfolg des finanzierten Unternehmens durch den Manager besteht. Zudem sind die Investmentmanager von VC Gesellschaften lediglich mit 1 bis 2% am Vermögen beteiligt. Sie sind nur in begrenztem Umfang für potenzielle Verluste der Gesellschaft haftbar, während sie aus Anreizgründen oft einen erheblichen Teil der Gewinne des Fonds (Gewinnbeteiligung von 20% oder mehr über vorher definierter Mindestverzinsung des Kapitals) erhalten. Dieses *konvexe Anreizsystem* kann dazu führen, dass der Manager einen Anreiz hat, zu riskante Projekte auszuwählen. Es kann sich auch für ihn lohnen, zu lange in ein Unternehmen zu investieren, das aus der Sicht der Investoren liquidiert werden sollte. Im Erfolgsfall ist der Manager am Gewinn beteiligt, während in den meisten Fällen das Projekt scheitert und die Investoren den grössten Teil der Verluste tragen. Im Weiteren kann auch ein *Zeitinkonsistenzproblem* bei der Liquidierung der Portfoliogesellschaften vorkommen. Die VC Gesellschaft möchte dem Management des jungen Unternehmens eine zeitliche Beschränkung auferlegen, bis wann bestimmte Meilensteine zu erfüllen sind, um damit einen stärkeren Anreiz bei den Gründern zu bewirken, alle Kräfte auf einen möglichst schnellen Erfolg des Unternehmens zu fokussieren. Andernfalls würde die Firma bei Nichterreichen der Ziele liquidiert. Diese kurzfristige Regelung steht im Konflikt mit dem Anreiz der Venture Capital Gesellschaft, das Projekt weiterzuführen und schliesslich auf längere Sicht doch noch einen Gewinn zu erzielen.

2.2. Finanzierungsformen

Das hohe Risiko bei der Projektauswahl sowie der intensive und viel Know-how erfordernde Betreuungsaufwand bei der Projektdurchführung sind die Erklärung, weshalb die Finanzierung junger, innovativer Unternehmen in der Regel nicht durch Banken, sondern durch spezialisierte Finanzintermediäre wie Business Angels oder Venture Capitalisten erfolgt. Die Kreditfinanzierung scheidet, da Kreditgeber einen sehr hohen Zins für die Risikoentschädigung

verlangen müssten. Das führt zu adverser Selektion, in dem der Zinssatz zu hoch steigt und damit die guten Risiken aus dem Markt gedrängt werden und nur noch die schlechten Risiken einen Kredit nachfragen. Ein weiterer Nachteil ist, dass der Unternehmer mit einer Kreditfinanzierung einen Anreiz hat, in zu riskante Projekte zu investieren. Auch für einen Venture Capitalisten gibt ein Kredit wenig Anreize, sich intensiv für ein Unternehmen einzusetzen, da bei einer Kreditfinanzierung die Auszahlung an die VC Gesellschaft unabhängig vom Erfolg ist. Eine klassische Eigenkapitalfinanzierung ist auch nicht immer die optimale Variante. Verfügen die Venture Capitalisten über einen erheblichen Eigenkapitalanteil, sind die Anreize des Unternehmers, sich für den kommerziellen Erfolg des Projektes zu engagieren, geringer. Bleibt der Gründer jedoch im Besitz der Mehrheit, besteht das Risiko, dass er den Investor durch bestimmte Transaktionen um seinen Anteil bringt.

2.3. Organisationsstrukturen

Diese genannten Problematiken führen zu spezifischen Organisationsformen und Finanzierungsinstrumenten bei Frühphasenfinanzierungen, die sich von anderen Finanzintermediären unterscheiden. Zu erwähnen sind folgende:

2.3.1. Konzentrierte Portfolioallokation

Die Venture Capital Gesellschaften fokussieren sich auf die Finanzierung junger Unternehmen meist in einer spezifischen Branche oder in angrenzenden Teilgebieten, in denen sie den Markt, die Technologien und die Konkurrenzsituation einschätzen können. Von einer Vielzahl der ihnen zugestellten Businesspläne ist es ihre Aufgabe, die aussichtsreichen Projekte auszuwählen. Sie benötigen dazu nicht nur projektspezifisches Know-how, sondern auch die Fähigkeit die Qualifikation und die unternehmerischen Eigenschaften des Gründerteams zu beurteilen.

Die Venture Capitalisten beraten nicht nur, sondern kontrollieren das junge Unternehmen auch. Kontrolle und Beratung sind Komplemente, die sich wechselseitig ergänzen und von ein und derselben Partei auszuführen sind. Aufgrund ihrer Investitions- und Risikopolitik, ihrer Interessenskonflikte und der vorhandenen Ressourcen ist der potenzielle Pool von möglichen Portfoliounternehmen beschränkt, weshalb eine Vielzahl von Firmen um die wenigen Investitionsmöglichkeiten konkurriert.

2.3.2. Einräumung von Kontrollrechten

Obwohl die Venture Capital Gesellschaft in der Regel nur Minderheitsaktionärin ist, lässt sie sich wichtige Kontrollrechte vertraglich übereignen. So will sie sich zum Beispiel vor Kapitalverwässerungen von künftigen Finanzierungsrunden schützen oder hat sie ein Vetorecht beim Verkauf des Unternehmens oder von wichtigen Vermögenswerten. Eventuell bedingt sie sich ein Recht ein, einen Gründer als Unternehmensleiter abzulösen und ihn durch einen externen Manager zu ersetzen.

2.3.3. Stufenweise Finanzierung

Venture Capitalisten beteiligen sich oft in mehreren Finanzierungsrunden und nicht mit dem gesamten Investitionsbetrag einmalig. Damit ermöglichen sie sich die unternehmerische Entwicklung sowie das Erreichen der vereinbarten Meilensteine abzuwarten, bevor sie ihren Investitionsentscheid fällen.

2.3.4. Finanzierung über Eigenkapital oder Wandelanleihen

Aufgrund der hohen Risiken und der vorherrschenden Anreizmechanismen erfolgt die Finanzierung mehrheitlich über Eigenkapital oder Wandelanleihen. Eigenkapital bringt wie erwähnt die Problematik der Verwässerung und eventuell einer geringeren Motivation des Unternehmers mit sich, wenn die Investoren einen erheblichen Anteil des Unternehmens besitzen. Auf der anderen Seite führt Eigenkapital die wichtigen Komponenten Entscheid und Haftung zusammen.

Es besteht im Grund genommen für den mit eigenem Kapital beteiligten Unternehmer und Venture Capitalisten der grössere Anreiz, sich mit vollem Engagement der Unternehmenstätigkeit zu widmen, wenn die Aussicht besteht am zukünftigen Unternehmenserfolg zu partizipieren. Allerdings ist bei der Venture Capital Gesellschaft zu beachten, dass ein konvexes Anreizschema vorliegt, in dem der Manager beschränkt am Vermögen beteiligt ist und nur bedingt für Verluste haftet, während er aber überproportional am Gewinn beteiligt ist. Dies im Gegensatz zu einem Business Angel, der vollumfänglich mit seinem privaten Vermögen haftet.

Eine interessante Alternative sind die Wandelanleihen mit ihren interessanten Anreizwirkungen. Einerseits verringert sie den Anreiz des Unternehmers, zu riskante Projekte auszuwählen, weil sie den Gewinn des Unternehmers im Erfolgsfall begrenzen. Andererseits bringt die Fremd- und später mögliche Eigenkapitalkomponente mit sich, dass sich sowohl der Unternehmer als auch

der Venture Capitalist effizient für den Projekterfolg einsetzen. Finanzierungen über Wandelanleihen nehmen dem Unternehmer den Anreiz, auf Kosten des langfristigen Unternehmenswertes den kurzfristigen Gewinn zu erhöhen, um damit den Venture Capitalisten zu weiteren (ineffizienten) Investitionen zu bewegen. Wandelanleihen haben noch einen weiteren Vorteil, besonders für erfolgreiche Unternehmen, die in der Zukunft ein grosses Wachstumspotenzial und einen entsprechend hohen Kapitalbedarf aufweisen. Die Venture Capital Gesellschaft wird ihre Wandeloption genau zu jenem Zeitpunkt ausüben, bei dem der gewandelte Aktienanteil mehr wert ist als die Rückzahlung der Kredite. Die Schulden werden in Eigenkapitalanteile umgewandelt, womit das eventuell bereits stark verschuldete Jungunternehmen von Altschulden befreit wird, was seine Fähigkeit für eine Neuverschuldung wesentlich erhöht.

2.4. Rechtsform der geschlossenen kollektiven Kapitalanlage „Swiss Limited Partnership“

In Anlehnung an die angelsächsische Limited Partnership wurde im KAG Art. 98ff. (Bundesgesetz über die kollektiven Kapitalanlagen) die Kommanditgesellschaft für geschlossene kollektive Kapitalanlagen „Swiss Limited Partnership“ eingeführt. Es gibt eine kleine Anzahl persönlich haftender Gesellschafter (Komplementäre als Aktiengesellschaft mit Sitz in der Schweiz), welche die Gesellschaft als General Partner führen und die Investitionsentscheidungen treffen. Daneben gibt es zahlreiche stille Gesellschafter (Kommanditäre), die ihr Kapital für einen festen Zeitraum investieren und nur bis zu dieser bestimmten Vermögenseinlage haften. Sie besitzen keinen Einfluss auf die Investitionsentscheidungen. Kommanditäre müssen qualifizierte Anlegerinnen und Anleger nach KAG Art. 10 Abs. 3 sein.

2.5. Beschränkte Laufzeit und Beträge der Investments

Die Venture Capital Funds haben meist eine Laufzeit von 10 Jahren, danach werden sie aufgelöst und ihr Kapital gelangt an die Gesellschafter zurück. Die Investments pro Firma finden in einem zum Gesamtportfolio beschränkten Umfang statt und die Dauer der einzelnen Engagements beträgt zwischen 4 bis 6 Jahre. Portfoliounternehmen erhalten nur eine begrenzte Menge Kapital, womit die Unternehmer Anreize haben, die Meilensteine zu erreichen, welche neue Investoren überzeugen, in das Unternehmen zu investieren (Gebhardt & Schmidt, 2002, S. 241-246).

2.6. Fazit zu Möglichkeiten von staatlicher Intervention

Aus den bisherigen Erkenntnissen sind staatliche Interventionsmöglichkeiten in folgenden Bereichen zu prüfen:

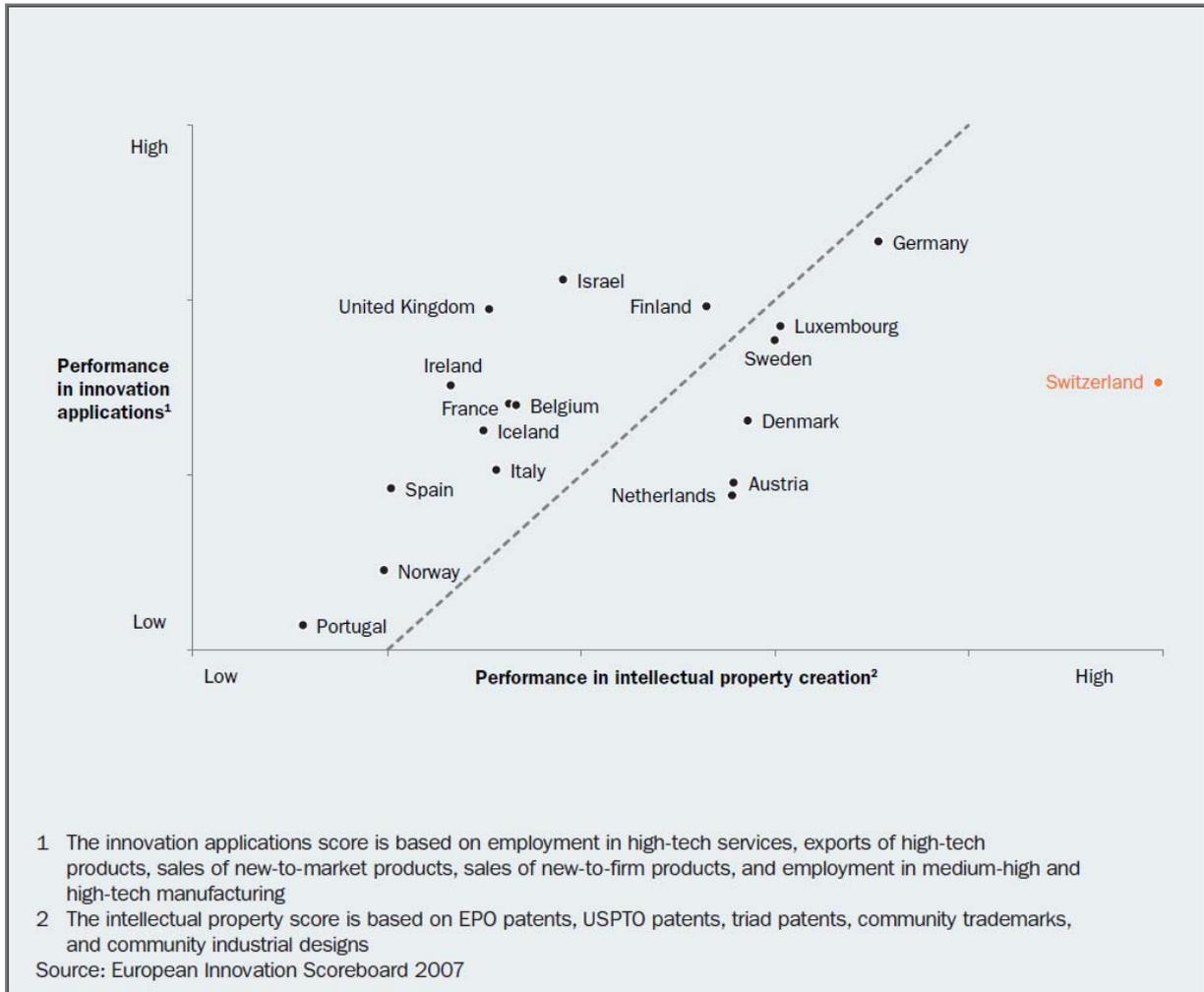
- Anreizverbesserungen in den vorherrschenden Finanzierungsformen von Eigenkapital und hybriden Instrumenten
- Verzerrungseffekte im Steuersystem zu Lasten junger Unternehmen
- Bildungspolitischer Verbesserungsbedarf
- Allfälliger Anpassungsbedarf bei Förderstellen und Technologietransfer
- Eventuell vorhandene Defizite in der Rechtsprechung
- Möglichkeiten direkter staatlicher Interventionen ins Innovationssystem

Es ist bedeutend, dass Handlungsempfehlungen für die Verbesserung der Innovationskraft auf die Anreizstruktur und die Marktmechanismen abgestimmt sind und nicht Massnahmen vorgeschlagen werden, die ihnen widersprechen und die Akteure in ihrer Entwicklung behindern.

3. Aktuelle Herausforderungen in der Schweiz

3.1. Trotz Patentierungsweltmeister herrscht fehlende Innovationskraft

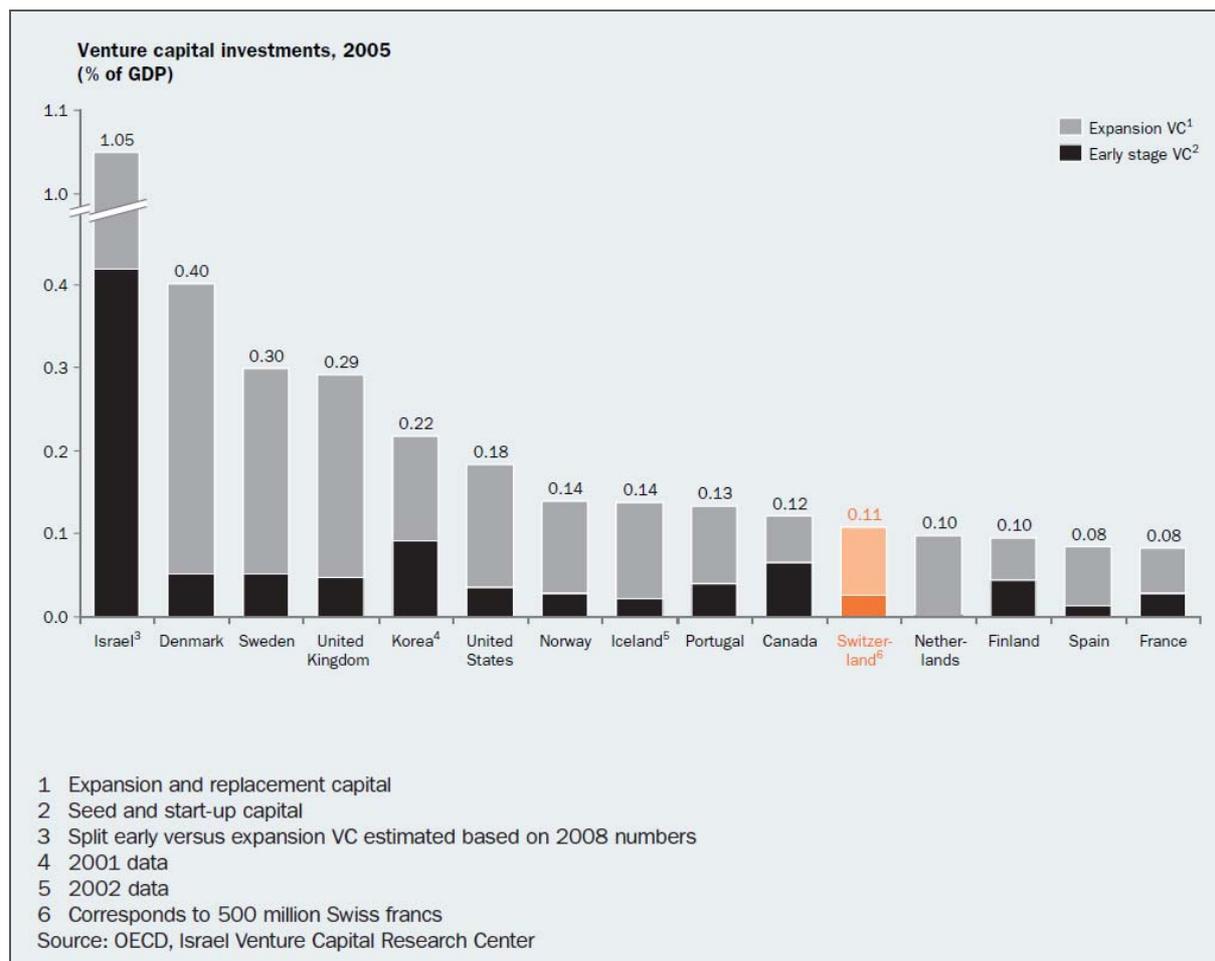
Der Schweiz wird international eine hohe Standortattraktivität attestiert. Die Schweiz zeichnet sich durch eine aussergewöhnliche Produktivität bei der Kreation von geistigem Eigentum, durch hervorragende Universitäten und Forschungseinrichtungen, eine hohe Qualifikation und Produktivität der Arbeitskräfte und einen sehr hohen Lebensstandard aus. Zusammen mit Japan meldet die Schweiz im Verhältnis zur Bevölkerungsanzahl am meisten Patente weltweit an. Hinzu kommen ein hohes verfügbares Vermögen sowie ein guter und global bevorzugter Finanzplatz. Jedoch entwickelt sich die Schweiz bezüglich der Transformation von Inventionen in Form von geistigem Eigentum in vermarktbar Innovationen in der Art von Produkten und Dienstleistungen im Vergleich zum Ausland unterdurchschnittlich. Es fehlt an der Fähigkeit zur Kommerzialisierung des vorhandenen Ideenpotenzials.



Grafik 25: Performance des Transformationsprozesses von Invention zur Innovation nach Ländern
 Quelle: Swiss- American Chamber of Commerce & The Boston Consulting Group, 2008, S. 59

3.2. Knappheit von Venture Capital

Die mangelnde Verfügbarkeit von Venture Capital für junge Unternehmen dürfte ein Grund für diese verhältnismässig geringe Innovationsfähigkeit sein. Die folgende Grafik zeigt die Venture Capital Investments in Relation zum BIP im Jahr 2005 und teilt diese nach Finanzierungs- und Entwicklungsphase des Unternehmens ein. Early Stage umfassen die zu Beginn der Unternehmensgründung notwendigen Seed und Start-up Kapitalien, während finanzielle Mittel für die Expansion in späteren Phasen der Unternehmensentwicklung notwendig sind.



Grafik 26: Venture Capital Investments in Relation zum BIP nach Ländern im Jahr 2005

Quelle: Swiss- American Chamber of Commerce & The Boston Consulting Group, 2008, S. 61

Die Schweiz liegt mit ihren Venture Capital Investments von rund 0.11% des BIP im Jahr 2005 klar im Hintertreffen. Israel, Dänemark, Schweden und Grossbritannien liegen vorne. Erstaunlich ist der hohe Anteil von Frühphaseninvestments (Seed und Start-up) in Israel, welcher wesentlich höher ausfällt als der Prozentsatz der späteren Expansionsfinanzierungen. Dies im Unterschied zu den anderen Ländern, bei denen die Anteile von Expansion markant grösser sind als von Early Stage, was vor allem mit der angelsächsischen und kontinentaleuropäischen Definition von Venture Capital zu tun hat. Die USA, welche oft als Vorzeigemodell gelten, sind an sechster Stelle mit 0.18%. Dabei darf nicht vergessen werden, dass der US-amerikanische Markt sehr heterogen ist und einzelne Regionen sehr wohl bedeutende Investitionen tätigen. Darunter ist z.B. Kalifornien inkl. *Silicon Valley* zu nennen, welche als Region 0.69% ihrer volkswirtschaftlichen Wertschöpfung pro Jahr in Venture Capital investiert. Weitere bedeutende Cluster sind *New York* und *New England* (Massachusetts) mit der *Boston Area*.

3.3. Mittelherkunft und Mitteleinsatz von Venture Capital

Rund 24% des von in der Schweiz ansässigen Venture Capital Gesellschaften eingesetzten Kapitals gelangte 2007 an inländische Firmen, 57% ging an Firmen im übrigen Europa und 19% an Unternehmen in anderen Ländern der Welt. Lediglich ein Zehntel des aufgenommenen Kapitals in der VC-Branche im 2007 stammte aus der Schweiz, 43 Prozent aus dem Rest Europas und 47% aus anderen Teilen der Welt (Sieber, 2009, S. 42-43).

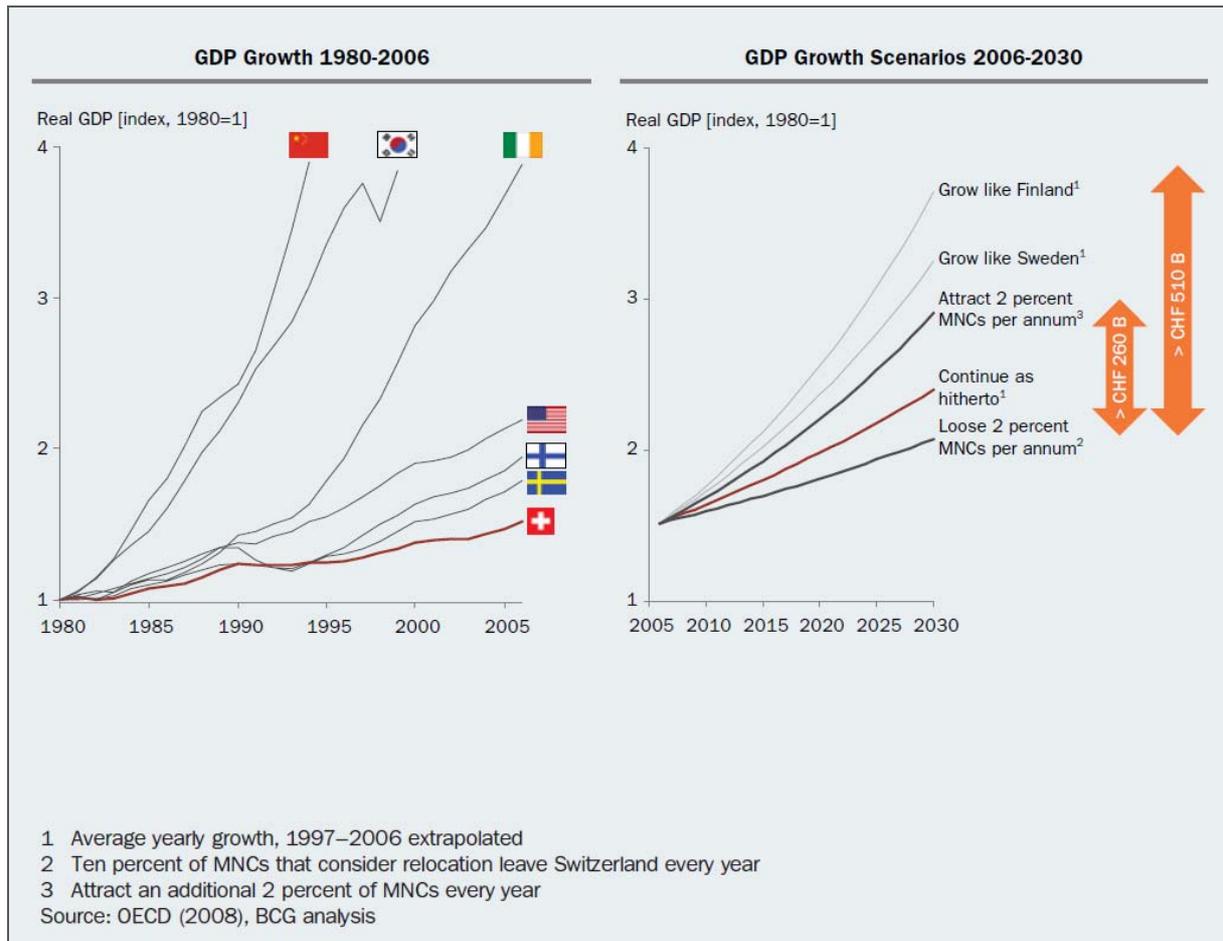
3.4. Hohe Bedeutung und Abhängigkeit von multinationalen Unternehmen

Der Wohlstand der Schweiz entsteht grösstenteils durch multinationale Unternehmen in stark innovativen Industrien. Diese Industrien machen 35 Prozent des Schweizer BIP aus. In den letzten zehn Jahren zwischen 1997 bis 2006 sind diese Konzerne doppelt so schnell gewachsen wie andere Branchen (den öffentlichen Dienst ausgenommen). Sie erzielten pro Mitarbeiter einen um 74 Prozent höheren Mehrwert und haben mehr als 140'000 Arbeitsplätze in der Schweiz geschaffen. Diese Wachstumsträger der Wirtschaft sind dem globalen Wettbewerb wesentlich stärker ausgesetzt als einheimische Firmen, womit sie ihre Konkurrenzfähigkeit auf dem globalen Markt letztlich nur über kontinuierliche Innovationen erhalten bzw. steigern können. Multinationale Firmen zeichnen sich für drei Viertel des durch die Schweizer Wachstumsträger erzeugten BIP verantwortlich.

Diese derzeitige Wettbewerbsstärke der Schweiz durch die multinationalen Unternehmen könnte mittelfristig zu einem *grossen* Risiko für die Schweizer Wirtschaft werden. Multinationale Firmen entscheiden durchschnittlich alle fünf Jahre ihre geografischen Standorte und Tätigkeitsgebiete neu. Diese Tatsache stellt ein erhebliches Abwanderungsrisiko des am schnellsten wachsenden und produktivsten Segmentes dar. Zudem wird es damit erhöht, dass in vielen anderen Ländern erhebliche Aufwände unternommen werden, um ihre Forschungseinrichtungen und ihre Attraktivität als Standorte für innovative und kreative Tätigkeiten zu steigern. Aus einer Umfrage von Swiss American Chamber of Commerce und The Boston Consulting Group im Jahr 2008 resultiert, dass über 60 Prozent aller Befragten ihre Investitionen in Forschung und Entwicklung ausserhalb der Schweiz wesentlich steigern wollen, während dies innerhalb der Schweiz weniger als 40 Prozent beabsichtigen (Swiss-American Chamber of Commerce & The Boston Consulting Group, 2008, S. 18-25).

3.5. Niedriges reales BIP-Wachstum in den vergangenen Jahren

Die Schweiz konnte in der Vergangenheit ihre Standortvorteile in Bildung, Forschung und Lebensqualität nicht optimal ausschöpfen. Sie verzeichnete in den vergangenen 25 Jahren ein sehr niedriges reales BIP-Wachstum. Mit den Fortschritten der weltweiten Konkurrenz ist sogar dieses geringe Wachstum nun gefährdet. Hinzu kommt, dass die Schweiz international über Nachteile wie die kaum vorhandenen Rohstoffe, der fehlende Zugang zu den Weltmeeren, die teuren Arbeitskräfte und die beschränkten Boden- und Häuserkapazitäten verfügt. Schaffen es die konkurrierenden Länder jedes Jahr auch nur zwei Prozentpunkte der multinationalen Unternehmen in der Schweiz dazu zu bewegen, ihre Standorte ins Ausland zu verlagern, wäre das Ergebnis für die Schweiz verheerend. Das Ziel der Schweiz sollte es also sein, sich als attraktiver Innovationsstandort weltweit bei den multinationalen Unternehmen zu etablieren. Kann die Schweiz jedes Jahr zusätzliche zwei Prozentpunkte an ausländischen Firmen anziehen, würde das BIP im Jahr 2030 um 40 Prozent höher liegen. Erreicht die Schweiz die Wachstumsrate von Finnland, läge das BIP im Jahr 2030 sogar um 80 Prozent höher, was einen Unterschied zu heute von mehr als einer halben Billion Schweizer Franken ausmacht (Swiss-American Chamber of Commerce & The Boston Consulting Group, 2008, S. 31-34).



Grafik 27: Implikationen auf die Wachstumsprognose des Schweizer BIP

Quelle: Swiss-American Chamber of Commerce & The Boston Consulting Group, 2008, S. 33

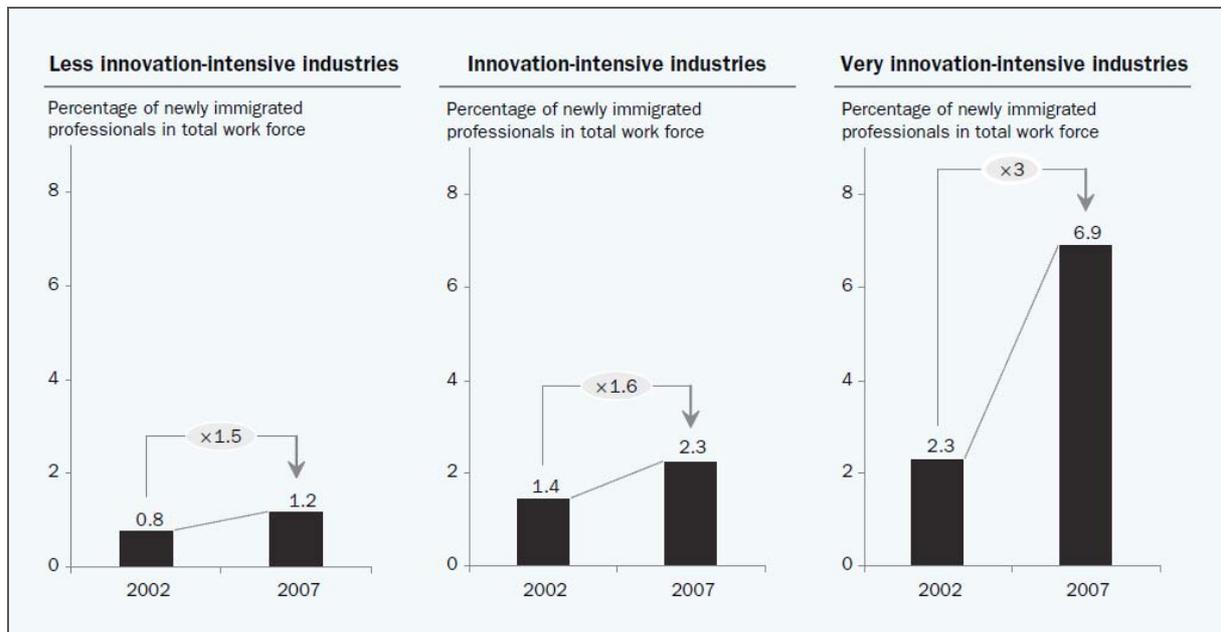
Fehlendes Arbeitskräftepotenzial in Bereichen Wissenschaft, Ingenieurwesen und Technologie

Der Pool an qualifizierten Arbeitskräften ist der wichtigste Einzelfaktor für erfolgreiche Innovationen. Zurzeit fehlen in der Schweiz rund 3000 Ingenieure und Wissenschaftler. Diese Zahl könnte sich bis im Jahr 2016 verdoppeln. Lediglich einer von vier Schweizer Universitätsabsolventen erwirbt einen natur- oder ingenieurwissenschaftlichen Abschluss. Diese beiden Gebiete sind die einzigen Berufsfelder, in denen das Angebot an Ausbildungsplätzen die Anzahl der jugendlichen Interessenten bei weitem übersteigt (Swiss-American Chamber of Commerce & The Boston Consulting Group, 2008, S. 40-47).

3.6. Steigende Abhängigkeit von qualifizierten ausländischen Fachkräften

Das einheimische Arbeitskräftepotenzial reicht nicht aus, um die wachsende Nachfrage nach Fachkräften zu decken. Inzwischen ist eine steigende Abhängigkeit von qualifizierten ausländischen Arbeitskräften offensichtlich gewor-

den und dies vor allem in den stark innovativen Industrien, wie die unten stehende Grafik zeigt. Der Anteil der ausländischen neu angestellten Fachkräfte im Verhältnis zu den totalen Arbeitsplätzen in den hoch innovativen Branchen Pharma, Chemie, Biotechnologie, IT und Elektronik hat sich zwischen 2002 und 2007 verdreifacht. Dies im Vergleich zu den weniger innovativen Bereichen, die einen eineinhalbfachen Anstieg verzeichnen konnten.



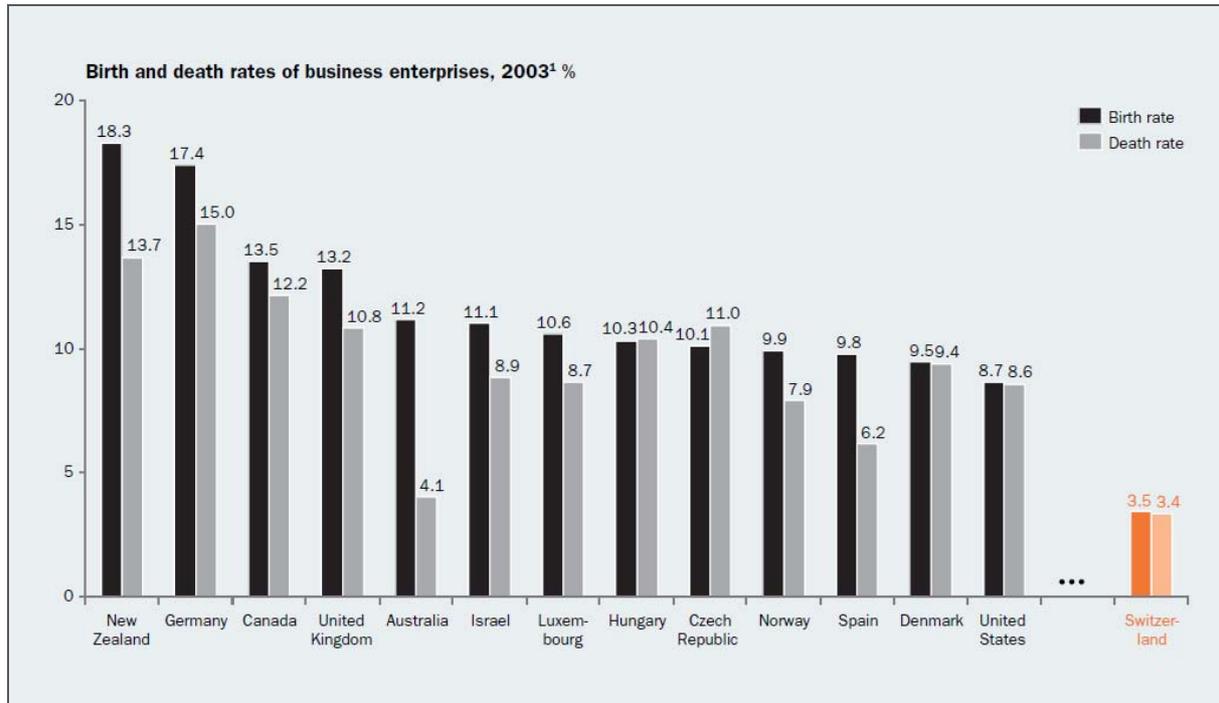
Grafik 28: Entwicklung der Abhängigkeit von hoch qualifizierten ausländischen Arbeitskräften
Quelle: Swiss-American Chamber of Commerce & The Boston Consulting Group, 2008, S. 51

Der Abschluss des Abkommens über den freien Personenverkehr erleichtert die Einwanderung aus EFTA-Ländern und aus den 17 EU-Staaten erheblich. Gleichzeitig behindert es jedoch die Einwanderung aus Ländern, die Nicht-EU/EFTA-Staaten sind. Viele Unternehmen haben nach wie vor Schwierigkeiten Positionen mit hochqualifizierten Arbeitskräften zu besetzen (Swiss-American Chamber of Commerce & The Boston Consulting Group, 2008, S. 50-55).

3.7. Mangelnde Unternehmerkultur

In der Schweiz wird oft eine fehlende Unternehmerkultur beklagt. Diese entsteht aus einer Kultur heraus, in der ein Fehlschlag nicht toleriert wird, begrenztes Risikokapital vorhanden ist und übermässig viel Zeit und Arbeit in administrative Tätigkeiten und Verwaltungsabläufe investiert werden muss. Die potenziellen Gründer hält dies meist davon ab, sich den Risiken des Unternehmertums auszusetzen und strebt daher eher eine Laufbahn in einem grossen Unternehmen an. In der Schweiz herrscht im Vergleich zum Ausland

nicht nur eine kleine Gründungsrate von neuen Unternehmen, sondern eine ebenso tiefe Schliessungsrate.



Grafik 29: Gründungs- und Schliessungsrate von neuen Unternehmen pro Land

Quelle: Swiss-American Chamber of Commerce & The Boston Consulting Group, 2008, S. 60

Die Statistik der Förderagentur für Innovation des Bundes (KTI) zeigt eine tiefe Sterberate von jungen Unternehmen, wenn diese durch die Agentur unterstützt werden. Zwischen 1996 und 2007 lag die Überlebensrate bei ausserordentlich hohen 87%. Dies könnte ein Indikator sein für eine zu hohe Risikoaversion bei der Selektion der potenziell zu unterstützenden Jungunternehmen (Swiss-American Chamber of Commerce & The Boston Consulting Group, 2008, S. 58-64).

3.8. Regulatorisches Umfeld

Die regulatorischen Rahmenbedingungen sind einem stetigen Wandel unterworfen, sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Zudem sollte bedacht werden, nicht nur die Innovationen von Jungunternehmen zu fördern, sondern auch jene von multinationalen Konzernen im Auge zu behalten und die Möglichkeiten von Anreizsystemen zu überprüfen.

3.9. Nationale Marketingstrategie

Unter einer nationalen Marketingstrategie werden Unterstützungsmassnahmen verstanden, um die Schweiz als besten Geschäfts- und Innovationsstand-

ort zu fördern. Im Vergleich zur Promotion der Marke Schweiz im Tourismus geschieht die Standortvermarktung im wirtschaftlichen Bereich bisher sehr zaghafte (Swiss-American Chamber of Commerce & The Boston Consulting Group, 2008, S. 67-72).

3.10. Fazit zu Möglichkeiten von staatlichen Massnahmen

Es ist zu überprüfen, in welcher Art und in welchem Umfang der Bund unter Berücksichtigung der geografischen, wettbewerbsspezifischen, regulatorischen, kulturellen und gesellschaftlichen Bedingungen zur Verbesserung des Innovationsstandortes beitragen kann. Sollte er mit direkten Interventionen eingreifen oder bevorzugt indirekt über das Definieren von adäquaten Rahmenbedingungen dafür sorgen, die richtigen Anreize bei den Akteuren zu bewirken? Sollte der Bund versuchen, die wichtigsten und vielversprechendsten Projekte selbst auszusuchen und gezielt zu fördern, oder sollte er die Massnahmen breit streuen? Auf diese Fragen wird in den Empfehlungen eingegangen.

Vorerst wird überprüft wie besonders erfolgreiche Staaten wie Israel und Schweden ihre Innovationsförderung betreiben, um Unterschiede zur Schweiz zu identifizieren. Dieser Vergleich kann mögliche Defizite liefern und die Handlungsfelder für zukünftige Massnahmen der Schweiz aufzeigen, innerhalb derer der Bund seine Handlungsspielräume wahrnehmen könnte. Israel und Schweden werden gewählt, weil diese Länder aufgrund der Einwohnerzahl und ihres relativ kleinen inländischen Absatzmarktes *ähnliche* Verhältnisse wie die Schweiz aufweisen. Zudem sollen noch einige weitere Programme von Ländern aufgezeigt werden.

4. Vergleiche mit besonders erfolgreichen Ländern

4.1. Israel

Israel ist ausserhalb der USA eine der meist etablierten Venture Capital Industrien weltweit. Israel hat den höchsten Anteil an Frühphasenfinanzierungen. Zwei Drittel der im Jahr 2006 von israelischen Jungunternehmen aufgenommenen Kapitalien im Wert von USD 1.5 Billionen stammen von ausländischen Investoren. Die Charakteristika zur Wirtschaft Israels sind nachfolgend dargestellt.

Israel's characteristics	
Advantages	Qualified human capital, high value-added products, focused niche players, R&D Center for Multinationals, stable economic environment, at the forefront of fast growing sectors, high capital efficiency, attractive Track record of companies in emerging markets, Innovative and Entrepreneurial Culture, Belief in the ethos of a free market and competition
Disadvantages	Not a low wage country, no domestic market, relatively scarce natural resources and land, adverse political geography
Economic Model	Value creation by young technology companies being merged with global market leaders, which has resulted in significant wealth creation, recycling of entrepreneurial capabilities, and a very large number of R&D centers of multinational corporations as a result of the acquisitions.

Tabelle 3: Charakteristika der Wirtschaft von Israel

Quelle: Viola Private Equity, 2009

Das stabile ökonomische Umfeld und die innovative Unternehmenskultur sind in Israel wie folgt ausgeprägt:

Stable Economic Environment
Stable financial market and systems
Most players have weathered the storm
Immediate government intervention
Quick adaption of all players to new market conditions
Less dependency on a single target region (long track record of addressing emerging markets)
Flexible labor market
Extensive government support: Tax exemption for foreign investors, taxation treaties; Tax breaks and grants for capital investments

Tabelle 4: Determinanten des stabilen ökonomischen Umfeldes in Israel

Quelle: Viola Private Equity, 2009

Innovative and Entrepreneurial Culture
Global from day one
Adaptive culture (Quick response to new market conditions – capital efficiency, focus on new markets and geographies)
Growing community of experienced serial entrepreneurs
Elite military technology units train thousands of young engineers each year in cutting edge technologies and fairly large projects
Top technology institutions and universities
R&D centers of most of the global technology players
Israel leads the world in terms of R&D investment (4.9% of GDP)
The world's highest per capita count of engineers

Tabelle 5: *Determinanten der Unternehmerkultur in Israel*

Quelle: *Viola Private Equity, 2009*

Der israelische Staat hat früh festgestellt, dass die komparativen Vorteile Israels in einem Pool von hoch talentierten Arbeitskräften liegen. Ihre beschränkte Binnenmarktwirtschaft und die nachteilige geografische Lage hat sie veranlasst, den Fokus auf die weltweite Vermarktung der qualifizierten Arbeitskräfte und deren Forschung zu legen. Israels Venture Community und die politischen Initiativen waren bestrebt, ausländische Erfahrungen und Ressourcen, vor allem im Hochtechnologiebereich aus den USA, nach Israel anzulocken. In einer exportorientierten Industrie, wie diejenige der ICT, ist es wichtig in der Nähe der Kunden seine Standorte zu haben. Die Lösung war, die Hauptsitze in die USA zu verlegen, aber gleichzeitig die Forschungs- und Entwicklungslabors weiterhin in Israel zu behalten. Ebenso konnten kleinere und mittlere Softwareunternehmen nicht komplette Lösungen für den Kunden anbieten. Sie wurden oft von grösseren ausländischen Konzernen gekauft, aber von denen als eigenständige innovative und spezialisierte Einheiten in Israel weitergeführt. In Israel koordiniert ein Chief Scientist die Mehrheit der Finanzaktivitäten von jungen Unternehmen. Eine Auswahl der Programme, die der Staat Israel für die Unterstützung von Jungfirmen und Risikokapitalfinanzierungen lanciert hat, ist in der nachfolgenden Tabelle ersichtlich (Maula, Murray & Jäskeläinen, 2007, S. 112-113).

Early stage activities	
Tnufa A	Pre-seed investment grant that provides up to 85% of costs to a maximum of USD 50'000 per project.
Technology Incubators A	Provide framework and support nascent companies to develop innovative technological ideas and form new businesses.
Heznek Government Seed Fund	With equity position in start-up companies (EUR 900'000) that will fund up to 50% of and `approved work program` and 60% of `approved expenses`. Government gives an upside incentive for private investors to buy out the government stake within 5 years at the initial price plus interest.
BIRD program	Provides funding for projects in which Israeli start-up companies commercialize their technology with US companies.
Matimop, ISERD, Eureka	International network of collaborations by which Israeli technology is introduced into established firms.
Global Enterprise R&D Co-operation Framework	Links Israeli technology-based start-ups to multinational enterprises in order to propel R&D projects into global market.

Tabelle 6: Early stage Programme Israels

Quelle: Maula, Murray & Jääskeläinen, 2007, S. 113

Als Folge der globalen Ausrichtung Israels haben heute 43 der weltweit grössten Technologiekonzerne R&D Centers in Israel. Darunter sind namhafte Firmen aus USA, Europa und Asien wie Google, Microsoft, Yahoo, Intel, SAP, Kyocera, HP, IBM etc.

4.2. Yozma Venture Capital

Eines der weltweit bekanntesten staatlich finanzierten Venture Capital Programme ist Yozma, das 1992 gestartet worden ist, als in Israel noch keine Venture Capital Funds existierten. Zu diesem Zeitpunkt konnte Israel vor allem

Erfolge in der Forschung und Entwicklung, aber nicht in der Kommerzialisierung der Produkte vorweisen. Die Ziele und die Struktur des Yozma-Programms sind in den folgenden Tabellen aufgeführt.

Mission: „To create the venture capital market in Israel“
Government as a Catalyst
Lowered Risk
Market Failure Conditions
Predetermined Exit Conditions
No Government Control
Indirect Investments (Funds)

Tabelle 7: Ziele des Yozma Venture Capital Fund

Quelle: Yozma Group, 2002, Online

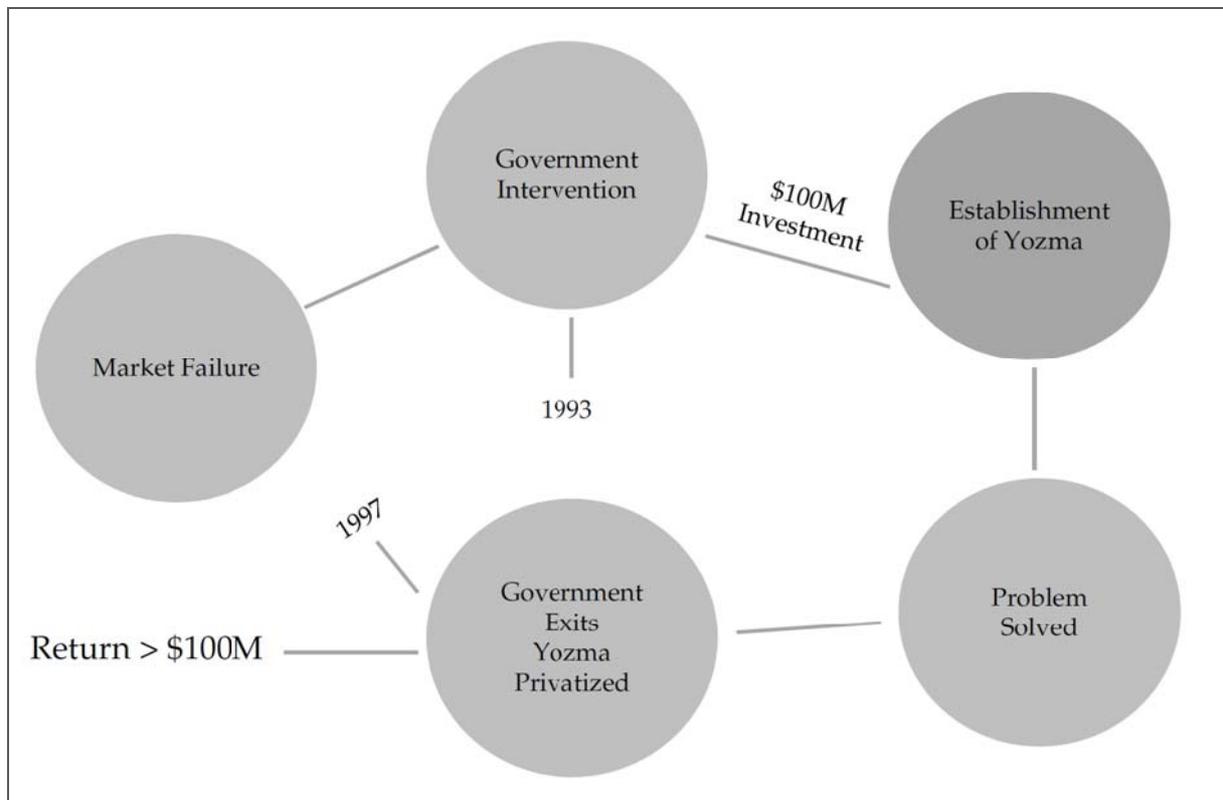
Yozma Venture Capital	
Government investment	Max 40%
Incentives	Option for private investors to buy out government share
Foreign investors	Key target group
Established	1992/93
Bidding process	Round
Method	To entice the private sector and foreign investors to set up new VC funds.
	To participate in the Investment Committee in the new VC funds.
	To secure an obligation of the new VC funds to invest in start-up companies in Israel.
Accomplished through	Establishment of a USD 100 million investment company.
Use of proceeds	Establishment of 10 drop down funds together with strategic partners and 15 Direct investments.
Basic principles	Investment of USD 8 million in each drop-down fund (minority position).
	A 5 year option to Yozma's partners to buy out the Government's share at predetermined conditions.

Tabelle 8: Strukturierung des Yozma Venture Capital Fund

Quelle: Yozma Group, 2002, Online

Der Staat beteiligt sich an Yozma mit einem Investment von USD 100 Millionen. Yozma Venture Fund und die staatliche Finanzierung haben zum Ziel, ausländische Investoren mit Kapital und ihren Fähigkeiten nach Israel zu bringen. Yozma beabsichtigte Know-how und Erfahrungen in verschiedenen Venture Funds zu vereinen und lokale Managementteams mit einem Netzwerk von ausländischen und anderen Investoren zu bilden. Yozma investiert maximal 40% des Kapitals pro Fund mit einer Höchstbeteiligung von USD 8 Millionen. Die restlichen USD 12 Millionen werden durch die Investmentpartner eingebracht. Der Anreiz für die privaten Investoren ist die Möglichkeit,

den Anteil des Staates innerhalb von 5 Jahren zu einem vorher definierten Preis (Investmentwert + LIBOR + 1% bis 7% der zukünftigen Gewinne) abzu-
kaufen.



Grafik 30: Aufbau des Yozma Venture Programms und Beteiligung des Staates

Quelle: Yozma Group, 2002, Online

Yozma investierte indirekt in 10 kleine Funds und direkt in 15 Start-up Firmen. Das gesamte Volumen der Funds erreichte 2001 ein Niveau von USD 2.9 Milliarden, nach dem es anfänglich USD 200 Millionen betrug. Die kleineren Funds wurden unter anderem von Gemini, Inventech, Polaris und Eurofund mit Partnern wie Daimler-Benz (Deutschland), Advent (USA), Kyocera (Japan), TVM (Deutschland) und Vertex International Funds (Singapur) geführt.

Results
8 out of the 10 drop-down funds have exercised their option and bought out the Government.
9 out of the 15 companies Yozma Venture Capital has invested in directly, went public or have been acquired.
The Israel Venture Capital industry has been established.

Tabelle 9: Aktivitäten des Yozma Venture Capital Fund zwischen 1992 bis 2002

Quelle: Yozma Group, 2002, Online

Die weltweite Reputation erreichte das Programm insbesondere aus drei Gründen. Erstens war das Programm Vorbild für viele weitere Aktivitäten. Es führte dazu, dass durch die Anziehungskraft der Initiative während 10 Jahren in Israel rund USD 10 Milliarden von Venture Funds finanziert und M&A Deals mit einem Volumen von USD 17 Milliarden getätigt wurden. 2002 verfügte Israel über rund 60 Venture Funds und hatte sich als Forschungs- und Innovationsstandort für Weltkonzerne wie Cisco, IBM, Intel und Microsoft etabliert. Zweitens konnte der Staat nach 5 Jahren aus dem Programm aussteigen. In der Folge wurde Yozma privatisiert. Drittens schaffte es der Staat, 8 von 10 Funds mit Gewinn an israelische und ausländische Investoren wieder zu verkaufen (Yozma Group, 2002, Online).

4.3. Schweden

Schweden ist eine ähnliche Wissens- und Dienstleistungsgesellschaft wie die Schweiz. Der Dienstleistungsbereich erwirtschaftet heute 70% des BIP, was vor allem auf das starke Wachstum des öffentlichen Sektors in den letzten Jahrzehnten zurückzuführen ist. Dennoch zeichnet sich der private Dienstleistungsbereich für mehr als zwei Drittel der Produktion verantwortlich. Die schwedische Wirtschaft wird von einer kleinen Anzahl international tätiger Konzerne dominiert, weshalb der Anteil ausländischer Direktinvestitionen vergleichsweise hoch ist. Etwa 50 Konzerne kommen für zwei Drittel des schwedischen Exportes auf.

Gemeinsam mit Israel (4.9% des BIP) und Finnland (3.5%) gehört Schweden zu den drei Ländern mit dem höchsten Anteil an Aufwendungen für die Forschung und Entwicklung weltweit. Die Tendenz hin zu einer höheren Wissensdichte in der Wirtschaft, im Handel und in der Industrie ganz allgemein spiegelt sich auch in der Rolle Schwedens als eines der führenden IT-Länder wider. Auch im Life Sciences-Bereich ist das Land gut etabliert und verfügt

dank der guten Ausbildung an den Universitäten und der Nähe zu grossen Konzernen über qualifizierte Arbeitskräfte (Schwedische Industrie, 2007, On-line).

Schweden hat einige Programme in den letzten Jahren zur *Innovationsförderung* lanciert.

Seed Stage	
VINNOVA	Grants; Innovations are linked to research and development
NUTEK	Grants; Central Agency in Swedish innovation system with diverse activities and around 200 employees in three regions in Sweden.
ALMI	Convertible Loans; Owned by the state with approx 450 employees and is the parent company of a group of 21 subsidiaries in each Swedish county.
Innovationsbron	Convertible Loans and Equity; 7 Bridge funds which do co-investing and fund-of-funds activities in separate organizations. The innovation Bridge Scheme (EUR 200 million) is linked to university and regional innovation system with incubator services offered. Evergreen fund with government top up over time. Innovation Bridge funds will also invest in angel deals.
University holding companies	Convertible Loans and Equity
Industriefonden	Equity Investments or Convertible Loans alongside business angels and/or private venture capitalists;

Tabelle 10: Staatliche Förderprogramme im Seed Stage-Bereich

Quelle: Maula, Murray & Jääskeläinen, 2007, S. 105-106

Other programs	
Start-up, development and early expansion stages	Industriefonden (evergreen fund); AuM of 350 million, typically co-investments with other investors with investments ranging from EUR 500'000 to EUR 5 million. Industriefonden acts as a fund of funds investor and has invested in 11 seed and regional VC firms.
Proof-of concept stage	Grants from university holding companies, VINNOVA (Swedish Governmental Agency for Innovation Systems, Innovationsbron, ALMI and other sources

Tabelle 11: Staatliche Förderprogramme in verschiedenen Entwicklungsphasen

Quelle: Maula, Murray & Jääskeläinen, 2007, S. 105-106

4.4. Weitere staatlich lancierte Programme

4.4.1. Business Angel Co-Investment Funds

Co-invest Funds sind weitere bekannte Modelle, die in den letzten Jahren von einigen Staaten lanciert wurden. Sie bezwecken Anreize für Business Angel Investments zu schaffen, in dem der Staat ein Co-Investment neben privaten Investoren tätigt. Das bestbekannte Beispiel ist das im Jahr 2003 in Schottland lancierte Modell, es gilt immer wieder als Benchmark. Einige Programme sind unten aufgeführt.

	Scottish Co-investment Fund (SCF)	New Zealand Seed Co-Investment Fund	Heznek Program – The Government seed fund	Finnish Industry Investment Seed program
Funding source	£45m equity fund partially funded by ERDF	NZ\$40m (100% government)	Israeli government	€100m (100% government)
Fund manager	Scottish Enterprise	New Zealand Venture Investment Fund Ltd (NZVIF)	Office of the Chief Scientist of the Ministry	Finnish Industry Investment
Applicable investors	Pre-qualified	Pre-qualified	Anyone with sufficient resources	Anyone
Founded	2003	2005	2004	2004
Volume	£45M	\$40m for 5-6 years		
Investment policy	Investments up to £500k in deals of up to £2M. Passive SMEs based principally in Scotland assets of less than £16M equal terms	Investments up to NZ\$250k + potential follow-on up to NZ\$250k Equal terms, max 50% In seed and start-up stage companies based in New Zealand	Investments up to NIS 5m per company per two year period that will finance up to 50% of the Approved Work Program (R&D).	Investments on equal terms with private investors. Private investors source the deals. FII takes a passive d, approved business sector, up to 250 employees and net role.
Compensation/incentive for private investors	Yes, governments share of commitment fee.		Yes (option to buy out government stake within 5 years with initial price + interest)	No

Grafik 31: Business Angel Co-investment Funds

Quelle: Maula, Murray & Jääskeläinen, 2007, S. 123

4.4.2. Steueranreizprogramme für Business Angels

Die Programme sollen die Förderung von Business Angel Investments steuerlich begünstigen oder zumindest Investoren nicht benachteiligen, da die Investments aufgrund der Frühphase hohe Risiken tragen, aber andererseits für die wirtschaftliche Erneuerung unabdingbar sind. In dieser Frühphase sind in den meisten Fällen die verfügbaren finanziellen Ressourcen für junge Unternehmen knapp. Die Initiativen sehen in einem gewissen Rahmen eine steuerliche *Abzugsfähigkeit* (Tax Credit) und teilweise die Befreiung von Kapitalgewinnen vor, jedoch immer mit einer benötigten *Mindesthalteperiode* (Maula, Murray & Jääskeläinen, 2007, S. 122-128).

	Enterprise Investment Scheme (EIS), UK	Business Expansion Scheme (BES), Ireland	Réduction d'impôt pour souscription au capital de sociétés non cotées, France	Access to Capital for Entrepreneurs Act of 2006 (ACE), USA
Tax credit	20%	Income tax rate	25%	25%
Capital gains tax relief	100% after 3 year holding period	Not a part of the model (currently 20% rate)	Not a part of the model (currently 27% rate)	Not a part of the model (varies between 15–28% depending on circumstances)
Other incentives	Capital losses on shares treated as income losses Deferral of chargeable gain on any asset IHT relief on shares			
Required holding period	3 years	5 years	5 years	3 years
Limit	Max deductible investment £400k per year	Max deductible investment €31.75k per year	Max deductible investment €20k per person or €20k per couple per year	Max deductible investments \$500k per person per year (max \$250k per company)

Grafik 32: Steuerliche Anreize für Business Angel Investments
 Quelle: Maula, Murray & Jääskeläinen, 2007, S. 126

4.5. Fazit zu staatlichen Handlungsempfehlungen

Die vorgestellten Programme liefern wichtige Hinweise, wie andere Staaten ihre Innovationsförderung unterstützen. Die Auslegeordnung ist wichtig, um praktische Ausgestaltungs- und Umsetzungsmöglichkeiten in die Empfehlungen aufnehmen zu können. Die OECD hat 2003 in ihrem Schreiben «Venture Capital: Trends und Policy Recommendations» Handlungsvorschläge für ein gut funktionierendes Venture Capital System in den Bereichen Regulation, Steuern, Eigenkapitalprogramme, Business Angel Netzwerke und Kapitalmarkt aufgeführt. Diese sind in der nachfolgenden Grafik dargestellt und werden im abschliessenden Massnahmenplan berücksichtigt.

Box 1. VENTURE CAPITAL POLICY RECOMMENDATIONS

Investment regulations:

- ✦ *Ease quantitative restrictions on institutional investors to diversify sources of venture funds*
- ✦ *Support the development of a private equity culture among institutional investment managers*
- ✦ *Facilitate creation of alternative investment pooling vehicles, such as funds-of-funds*
- ✦ *Improve accounting standards and performance benchmarks to reduce opacity of venture capital funds and protect investors*
- ✦ *Remove barriers to inflows of foreign venture capital finance*

Taxation

- ✦ *Reduce complexity in tax treatment of capital from different sources and types of investments*
- ✦ *Decrease high capital gains tax rates and wealth taxes which can deter venture capital investments and entrepreneurs*
- ✦ *Evaluate targeted tax incentives for venture capital investment and consider phasing out those failing to meet a cost-benefit test*

Equity programmes

- ✦ *Use public equity funds to leverage private financing*
- ✦ *Target public schemes to financing gaps, e.g. start-up firms*
- ✦ *Employ private managers for public and hybrid equity funds*
- ✦ *Consolidate regional and local equity funds or use alternative support schemes*
- ✦ *Focus venture funding on knowledge-based clusters of enterprises, universities, support services, etc.*
- ✦ *Evaluate public equity funds and phase-out when private venture market matures*

Business angel networks

- ✦ *Link local and regional business angel networks to each other and to national initiatives*
- ✦ *Ensure linkages between business angel networks and technology incubators, public research spin-offs, etc.*
- ✦ *Provide complementary support services to enhance investment-readiness of small firms and increase demand*

Second-tier stock markets

- ✦ *Encourage less fragmentation in secondary-stock markets through mergers, e.g. at Nordic or European level*
- ✦ *Enhance alternative exit routes such as mergers and acquisitions (M&As)*

Grafik 33: Handlungsempfehlungen der OECD für ein idealtypisches Venture Capital System

Quelle: OECD, 2003, Online

5. Massnahmenplan - Damit wird die Schweiz zum Vorzeigemodell

Die Entwicklung neuer innovativer Produkte, Verfahren und Geschäftsmodelle ist für das langfristige Wachstum und die Erneuerung einer Volkswirtschaft unabdingbar. So bedeutend wie diese Massnahmen sind, so schwierig gestaltet sich im Detail, derartige Projekte zu finanzieren. Die hohe Unsicherheit, lange Rückzahlungszeiträume, fehlende Erfahrungswerte, Zukunftsorientie-

rung und asymmetrische Information eröffnen zahlreiche Freiräume für opportunistisches Verhalten aller Beteiligten.

Mit den neuen Instrumenten der Risikokapitalfinanzierung und den verschiedenen Anreizmechanismen entwickelt sich eine Marktlösung, die einige dieser Probleme zumindest abschwächt und damit neue Investitionsmöglichkeiten schafft, die bisher nicht bestanden haben. Die *Existenz einer Marktlösung* für die beschriebenen Anreizprobleme ist umso wichtiger, als staatliche Eingriffe in der Regel nicht in der Lage sind, die Effizienzprobleme innerhalb eines Investitionsprojekts zu mildern. Man darf sich keine Illusion machen: Der Staat kann nicht besser informiert sein als die direkt involvierten Parteien und kann darum auch keine Ineffizienzen beseitigen, die die privaten Beteiligten nicht auch selbst durch Verträge beheben könnten. Jedoch gilt dies nicht für externe Effekte von Entscheidungen über die Finanzierung von Innovationen auf andere Unternehmen und die Konsumentinnen und Konsumenten. Selbst wenn es keine Anreizprobleme innerhalb der Investitionsprojekte gäbe, würde bei einer reinen Marktlösung zu wenig in Innovationen investiert, weil die einzelnen Marktteilnehmer weder die Vorteile berücksichtigen, die ihre Innovationen anderen Unternehmen verschaffen, noch fähig sind, sich die gesamte Konsumentenrente zur Deckung ihrer versenkten Entwicklungskosten anzueignen (Gebhardt & Schmidt, 2002, S. 252-253). Das *rechtfertigt* eine staatliche Förderung von Innovationen, sei sie nun direkt gezielt auf einzelne Cluster oder Investitionsprojekte bezogen oder indirekt über die Schaffung von Rahmenbedingungen, die Anreize der beteiligten Parteien für Innovationen schafft.

Die staatlichen Bemühungen sollen sich auf das Umfeld von Branchen, Unternehmen und Projekte beziehen, die überdurchschnittlich innovativ sind. Damit sind einerseits die externen Effekte auf andere Unternehmen und die Konsumenten besonders gross, da mehr neue Kenntnisse der Allgemeinheit zur Verfügung gestellt werden als bei einer blossen Weiterentwicklung bestehender und bekannter Technologien und Geschäftsmodelle. Innovative Projekte schaffen sich ihren eigenen Markt und zielen nicht auf die Renten etablierter Unternehmen ab. Junge Firmen begehen Wege, die von etablierten Unternehmen ignoriert oder übersehen werden. Ihre Dynamik ist eine stete Herausforderung für die bestehenden Konzerne kontinuierlich auch in Innovationen zu investieren oder mit Forschungsorganisationen von Hochschulen und Universitäten oder mit jungen Firmen direkt zusammenzuarbeiten. Dies fördert laut dem bekannten Ökonomen Joseph Schumpeter (1883-1950) durch die kreative Zerstörung die zwingend notwendige ökonomische Neuentwicklung und

schützt daher vor Selbstgefälligkeit und Trägheit innerhalb einer Volkswirtschaft (Gebhardt & Schmidt, 2002, S. 250-251).

Die Hauptantriebskraft für die wirtschaftliche Erneuerung in Form von Innovationen stammt letztlich von den Unternehmen und den dahinterstehenden Menschen. Sie prägen mit ihren Visionen und Zukunftsstrategien die Firmenkultur. Auf diese Schlüsselfaktoren hat die staatliche Wirtschaftspolitik keinen direkten Einfluss. Unternehmergeist lässt sich weder kaufen, noch staatlich verordnen. Es ist auch nicht einfach gelöst, in dem man mehr Venture Capital zur Verfügung stellt.

Eine ökonometrische Untersuchung, die in 16 Ländern (15 westeuropäische Länder und die USA) im Zeitraum von 1993 bis 2006 gemacht wurde, bestätigt, dass es keinen systematischen Mangel an Venture Capital gibt, sondern eher ein Mangel von innovativen Gründern. Das Angebot an Venture Capital scheint sich flexibel den Investitionsmöglichkeiten anzupassen. Trotzdem besteht *ein positiver statistischer Zusammenhang zwischen Venture Capital Investitionen und der Umsetzung von Ideen in Innovationen*. Der Zusammenhang ist *umso stärker, je früher* die VC-Geber in eine Firma investieren. Mit anderen Worten haben Investitionen einen stärkeren Effekt in der Seed-Phase (Gründungs- und Anschubfinanzierung) als in der Expansionsphase, in der ein Unternehmen bereits reifer und etablierter ist (Meyer, 2008, S. 1).

Der Ansatz zur Stärkung der Innovationskraft müsste daher *mehr bei den Gründungs- und Investitionsbedingungen der VC-Branche ansetzen*. Die Gründer erhalten Anreize aus einem komplizierten Geflecht aus ökonomischen, bürokratischen, kulturellen und gesellschaftlichen Bedingungen. Die Wirtschaftspolitik muss sich den Rahmenbedingungen annehmen, unter denen Firmen entstehen und wachsen. Dies entsteht in einer höheren gesellschaftlichen Wertschätzung von Unternehmertum und Risiko, in einem unverzerrten Steuersystem bezüglich Gewinnbesteuerung, in angemessenen rechtlichen Rahmenbedingungen sowie einer offenen Einstellung gegenüber Innovationen. Eine verbesserte Öffentlichkeitsarbeit und das systematische Aufzeigen von Erfolgsgeschichten und Vorzeigeprojekten könnte die Ambition, die Schweiz als weltweit führenden Forschungs- und Innovationsstandort zu vermarkten, zusätzlich positiv unterstützen (Sieber, 2009, S. 45-51).

5.1. Hauptziel: Förderung eines offenen und globalen Innovationssystems

Das Hauptziel ist die Förderung eines offenen und globalen Innovationssystems. Wie Beispiele aus anderen Ländern zeigen, muss die Schweiz den Zu-

gang zu einem offenen und globalen Innovationssystem haben. Es reicht nicht mehr nur aus, sich das Wissen aus den Exportgeschäften von Schweizer Produkten anzueignen. Oftmals wird das Problem des schweizerischen Venture Capital Marktes von Investoren im ungenügenden Dealfow von interessanten Geschäftsideen gesehen, was sicherlich mit dem beschränkten Binnenmarkt zusammenhängt. Zudem wird aber auch das Potenzial der kooperativen Innovation von Bildung, Forschung und Wissenstransfer in der Schweiz noch zu wenig offensiv genutzt (Sieber, 2009, S. 9-10). Potenziellen Gründern mit aussichtsreichen Ideen und jungen Unternehmen muss der Zugang möglich sein, mit etablierten, weltweit tätigen Firmen zusammenzuarbeiten und Kooperationsmodelle für einen intensiven Erfahrungs- und Wissensaustausch zu entwickeln.

In einem exportorientierten Land mit kleinem Binnenmarktpotenzial wie der Schweiz ist das Verständnis für junge Firmen zentral, wie sie ihre Forschungs- und Entwicklungserfolge in einen globalen Produkt- und Dienstleistungsverbund integrieren können. Kleine Firmen, die sich auf Nischenmarktprodukte oder -anwendungen fokussieren, sind nicht in der Lage, das ganze Leistungsangebot dem Endabnehmer anzubieten. Zudem müssen die Unternehmen möglichst nahe beim Kunden sein, das heisst in den entsprechenden Märkten über einen Standort verfügen. Das ist aber für junge Unternehmen ohne entsprechende finanzielle Ressourcen und Know-how kaum möglich. Die Präsenz von grossen Konzernen mit komplementären Produktpaletten ist unabdingbar für den kommerziellen Erfolg der Projekte von Kleinfirmen.

Die Schweiz sollte ihre Standortattraktivität als Pool von hoch qualifizierten Arbeitskräften und Talenten vermarkten. Die Errungenschaften in den Forschungs- und Entwicklungslabors in der Schweiz sind mit den Kapazitäten und Fähigkeiten von weltweit tätigen Firmen vor allem für die Kommerzialisierung zu kombinieren. Dazu ist es notwendig, dass die verschiedenen Forschungsorganisationen und -abteilungen von Universitäten und Hochschulen auf nationaler Ebene enger zusammentreten und gemeinsame Anstrengungen unternehmen.

Die Schweiz ist zu klein, um vielfältige Regionen und verschiedenste Cluster einzeln vermarkten zu wollen, damit eine genügend hohe Aufmerksamkeit bei in- und ausländischen Unternehmen und Investoren erweckt werden kann. Die föderalistisch organisierten Wirtschafts- und Innovationsförderstellen hemmen noch häufig gemeinsame Initiativen. Eine fokussierte Vereinheitli-

chung der Start-up Förderung scheint angezeigt, da es derzeit zu viele Förderprogramme gibt, die wenig untereinander koordiniert sind.

Staatsaufträge an junge Unternehmen sind ein erster wichtiger Türöffner für weitere Kontakte und können zudem publikumswirksam vermarktet werden. Der Bund sollte eine übergeordnete, klare und nationale Innovations- und Marketingstrategie mit Schwerpunkten und Zielen setzen. Es sind neue flexible Strukturen für das Zusammenspiel zwischen Wirtschaft, Politik und Wissenschaft zu finden, ohne die Autonomie und Handlungsfreiheit im Bildungs- und Forschungsbereich einzuschränken. Das einheimische Arbeitskräftepotenzial reicht nicht aus, um die Nachfrage in den hoch innovativen Bereichen Wissenschaft, Ingenieurwesen und Technologie zu decken. Um den internationalen Talentpool erfolgreich anzuzapfen, muss die Schweiz alles Notwendige tun, um die besten jungen Talente aus aller Welt für ein Studium und eine spätere Beschäftigung in der Schweiz zu gewinnen. Der Einwanderungsprozess für Fachkräfte aus Nicht-EU/EFTA-Staaten ist erheblich zu erleichtern. Die Schweiz sollte noch attraktiver für ausländische qualifizierte Arbeitskräfte werden, in dem z.B. auch genügend internationale Schulen für deren Kinder vorhanden sind.

Das Beispiel USA zeigt, dass viele aus dem Ausland zugewandert sind, weil sie in den USA die besseren Rahmenbedingungen insbesondere im Bereich der Finanzierung vorfinden als in Europa. Der Kampf um die besten Talente wird neben der Standortvermarktung für Firmen zunehmend wichtiger. Es darf nicht vergessen werden, dass die Existenz von etablierten Unternehmen im eigenen Land wichtig ist, da einerseits die Wirtschaftskraft der Schweiz stark von multinationalen Firmen abhängt, andererseits aber diese grossen Firmen internationale Aushängeschilder darstellen, mögliche Zusammenarbeitspotenziale bieten sowie Vorbildfunktionen für junge Unternehmen ausüben. Die Schweiz hat deshalb multinationale Firmen in ihrer Strategie zu berücksichtigen und ihnen ein regulatorisches Umfeld zu bieten, das international kompetitiv ist und genügend Anreize für Innovationen auch in der Schweiz schafft.

5.2. Konkrete Massnahmen

Dieses übergeordnete Ziel lässt sich unter anderem in der Form von folgenden Massnahmen umsetzen:

5.2.1. Bund als Auftraggeber

Der Bund sollte vermehrt Staatsaufträge an Jungunternehmen vergeben oder diese an den Projekten mit etablierten Konzernen konsequent beteiligen. Oft fehlt es den Jungfirmen an Referenzen, welche sie damit einholen können. Der Bund unterstützt als erster wichtiger Türöffner für weitere Kontakte die Unternehmensentwicklung. Die Prüfung der Projekte von Start-up Firmen sollte nicht durch den Bund selber, sondern durch eine Expertenkommission aus unabhängigen Fachspezialisten erfolgen, die die Tauglichkeit und die Marktfähigkeit der Projekte beurteilen.

Der Bund könnte einen Wettbewerb für bestimmte Staatsaufträge ausschreiben, bei denen sich ausschliesslich Jungunternehmen beteiligen dürfen. Kleinfirmen decken oftmals nicht den gesamten Leistungsumfang für ein Projekt ab, sie konzentrieren sich auf bestimmte Anwendungen. Ein junges Unternehmen, das in einen Staatsauftrag mit einem etablierten Konzern eingebunden wird und sich dabei mit Produkten, Verfahrensschritten oder Know-how beteiligen kann, gewinnt nicht nur eine Referenz, sondern lernt von den Erfahrungen und dem Wissen der Parteien. Besonders im Cleantech-Bereich, in dem Firmen energieeffiziente Produkte und Technologien herstellen, würde sich eine Problematik mildern. Cleantech-Firmen haben nach Abschluss des Innovationsprozesses die Herstellung ihres meist hochkomplexen Produktes noch vor sich, ganz abgesehen von der Etablierung im Markt. Eine neue Technologie ist noch kein Produkt. Entsprechend könnten junge Firmen mit ihrer Mitarbeit wichtige Erkenntnisse und allfällige Partner für den bevorstehenden Herstellungsprozess gewinnen. Dies würde zunehmend auch private Investoren anziehen, da diese Projekte im Vergleich zu einer früheren Phase weniger riskant sind. Für den Bund ergibt sich die Möglichkeit die Staatsaufträge mit Jungunternehmen als Vorzeigeprojekte des Forschungs- und Innovationsstandortes Schweiz publikumswirksam zu vermarkten.

5.2.2. Bund als Co-Investment Partner

Eine finanzielle Unterstützung des Staates für junge, hoch innovative Projekte könnte mit in der Schweiz etablierten Business Angels und Venture Capital Investoren erfolgen, die den Auswahlprozess, die Beurteilung und Begleitung dieser inländischen Firmen vor allem im Seed und im Start up-Bereich vornehmen. Dafür wird eine eigenständige Limited Partnership errichtet, in welcher der Bund eine wesentliche Beteiligung übernimmt und als Kommanditär und Co-Investor auftritt. Die privaten Investoren erhalten das Recht innerhalb einer bestimmten Zeitdauer (z.B. innert 5 Jahren) die Anteile des Bundes zu

einem anfänglich definierten Preis abzukaufen. Wird diese Kaufoption nicht wahrgenommen, bleibt der Bund im Fund als Limited Partner dabei. Mit einer Beteiligung des Bundes und seinem Engagement als Förderer von innovativen Projekten könnten Anreize bei Investoren geschaffen werden, sich vor allem im Frühphasenbereich von Unternehmen zu beteiligen.

5.2.3. Schaffung einer Unternehmer- und Risikokultur

Obwohl in Hochschulen und Universitäten hoch stehende Forschung betrieben wird, fehlt es meist an der Vermittlung über die Möglichkeiten sowie die Erfolgsfaktoren für eine spätere selbstständige Erwerbstätigkeit. Hinzu kommen die typisch schweizerische Vorsicht, das Streben nach einer sicheren Beschäftigung, anderweitige gute Verdienstmöglichkeiten und das hohe Ansehen des kleinen und mittelgrossen Unternehmertums, was zum Nachteil führen kann, wenn es darum geht, das ganze Potenzial von vielversprechenden Ideen zu verwirklichen.

Die Ausbildung muss den Studierenden noch stärker und engagierter aufzeigen, wie sie in einer späteren Phase den Weg in die Selbstständigkeit begehen können. Zudem müssen diese auch aktiv darin bestärkt werden, diesen Schritt auch tatsächlich zu wagen. Die wahrnehmbare Angst vor dem unternehmerischen Scheitern ist in der Schweiz sehr oft ein Grund für die Zurückhaltung. Erfolglosen Unternehmensgründern wird nicht schnell eine zweite Chance eingeräumt, obwohl sie eigentlich viel reicher an Erfahrungen und Wissen sind, als gleichaltrige festangestellte Personen. Diese Einstellung lässt sich nicht kurzfristig ändern. Doch ist ihr bereits in der früheren Ausbildung und in den Schulen mehr Gewicht einzuräumen, in dem z.B. Unternehmensplan-spiele und Kleinfirmengründungsprojekte durchgeführt werden. Die Zahl der qualifizierten Arbeitskräfte in den natur- und ingenieurwissenschaftlichen Disziplinen in der Schweiz reicht in Zukunft nicht mehr aus. Kinder und Jugendliche sollen bereits in den Schulen und in der späteren Ausbildung mit mehr Unterrichtsstunden motiviert werden, diese Fachrichtungen zu studieren. Investoren bemängeln auch immer wieder, dass viele Schweizer Firmengründer zu wenig unternehmerisch denken. Mancher Firmengründer sei bereits zufrieden, wenn er ein Dutzend Stellen geschaffen habe. In den USA hingegen will jeder Unternehmer die nächste „Skype“ oder „Google“ werden.

Die Hochschulen sollten neben der Forschung auch die wirtschaftliche Ausbildung und das ökonomische Denken entwickeln und fördern. Bei vielen Jungunternehmen fehlt das Verständnis wie die Venture Capital-Industrie funktioniert. Es gibt Gründer, die wollen einen Kredit erhalten und diesen zu-

rückbezahlen, sobald sich der Erfolg einstellt. Bleibt dieser jedoch aus, war dieser Kredit eben Risikokapital. Für viele Gründer wirkt befremdet, dass die Venture Capitalisten einen Teil der Firma und einen Einsitz im Verwaltungsrat fordern. Dabei stellen die Investoren aber nicht nur Kapital, sondern auch strategische Erfahrung, Managementexpertise und ein Netzwerk zu Industriepartnern bereit. Zudem sind die Venture Capitalisten gegenüber ihren eigenen Investoren rechenschaftspflichtig. Ähnliches gilt, wenn es um die spätere Kommerzialisierung einer Idee geht.

Für viele Forscherinnen und Forscher ist es die oberste Priorität, Forschungsergebnisse in einem wissenschaftlichen Journal zu publizieren. An eine spätere Weiterentwicklung und Vermarktung wird nur in den seltensten Fällen gedacht. Es sollte den Studierenden vermehrt alternative Wege aufgezeigt werden, wie sie ihre Erkenntnisse auch kommerziell nutzen können. Im Weiteren gilt Teamwork als wesentlicher Erfolgsfaktor für ein erfolgreiches Unternehmen. Hochschulen sollten Teamarbeit für die gemeinsame Entwicklung von Lösungen fördern.

5.2.4. Verhinderung von Brain drain

Viele der jährlich an Schweizer Hochschulen promovierenden Ausländer gehen nach ihrem Studium ins Ausland. Den Studienabgängern soll es mit einem entsprechenden Aufenthaltsrecht ermöglicht werden, in der Schweiz zu bleiben und eine Unternehmung zu gründen. Zudem könnte die Attraktivität einer Firmengründung in der Schweiz mit einem Gründungsbeitrag erhöht werden.

5.2.5. Ausbau der KTI und Verbesserung der Transferstellen

Die Förderprogramme der KTI/CTI erhalten von vielen Seiten Lob. Die von der KTI/CTI betreuten Jungunternehmen schneiden bei der Bewertung von Businessplänen und Firmenpräsentationen tendenziell auch besser ab. Trotzdem zeigt die relativ geringe Misserfolgsrate bei den von der KTI betreuten Projekten ein Anzeichen einer allzu starken Risikoaversion auf, was das Problem verschärft, das viele Jungunternehmen eventuell bereits zu früh abgeschrieben werden. Dies kann aber auch mit den beschränkten Ressourcen für die eingehende Prüfung und Beurteilung der KTI zusammenhängen. Um die Bedeutung der KTI zu stärken, sollte diese als eigenständige Kommission verselbstständigt werden und die von ihr benötigten Mittel sind langfristig zu sprechen. Hat z.B. die KTI die Aussicht auf eine Beteiligung am späteren Unternehmenserfolg oder auf Provisionen aus Unternehmen, die an Investoren

vermittelt werden, könnten sich die Anreize für eine detaillierte Prüfung und Beratung erhöhen.

In der Förderung der Transferstellen ist vor allem mehr Gewicht auf das Technologiemarketing zu legen. Bisher arbeiten die Institutionen vor allem administrativ. Sie sollten aber die Kompetenzen der Hochschulen gezielter bei den Firmen vermarkten und z.B. Ideenlaboratorien mit Unternehmen einrichten.

Die Innovationsakteure (Unternehmer), die Forscher und die Investoren müssen stärker miteinander vernetzt werden und die Synergien und Schnittstellen zwischen Wirtschaft und Universitäten sind zu optimieren.

5.2.6. Änderungen im Steuergesetz und Schaffung von Steuervorteilen

Firmengründer, die einen hohen Einsatz leisten, Unternehmergeist zu Tage legen, Arbeitsplätze schaffen und zusätzlich noch hohe eigene Risiken eingehen, sollen nicht oder nur beschränkt ihre Beteiligungen an der eigenen Unternehmung versteuern. Ein Steuersystem, das Gewinne zwei- oder dreimal besteuert, verteuert nicht nur die Kapitalkosten von Firmen, sondern beschränkt auch das volkswirtschaftliche Wachstum. Wegen der Abhängigkeit von Jungunternehmen von Eigenkapital fällt die steuerliche Benachteiligung gegenüber Fremdkapital besonders ins Gewicht. Hinzu kommt noch allenfalls die Stempelsteuer, die zusätzlich belastet, aber mit dem BRKG (Bundesgesetz über die Risikokapitalgesellschaften) für die unterstellten Gesellschaften wenigstens entfällt. Die Zahl der Firmen, die von den Massnahmen gemäss BRKG profitieren, ist verhältnismässig gering, zu begrenzt sind die Vorteile. Die Erleichterungen für private Investoren wurden in der Vergangenheit überhaupt nicht genutzt, da lediglich ein Steueraufschub bei der direkten Bundessteuer angeboten wird.

Eine weitere Erschwernis ist die Besteuerung von Mitarbeiteroptionen während der Frühphase. Wenn der Unternehmer im Falle eines Misserfolgs, was bei Jungunternehmen oft vorkommt, seinen gesamten Aktienbesitz verliert, ist es für ihn steuerlich nicht attraktiv, einen Ausgleich mit Optionen zu tätigen. Da Optionen grundsätzlich der Einkommenssteuer unterliegen, muss er diese noch versteuern. Jedoch hat er Arbeitsplätze generiert, welche in diesem Sachverhalt nicht berücksichtigt werden.

Die Aktivitäten von Business Angels werden steuerrechtlich gesehen auch nicht genügend geschützt. Sie können teilweise als professionelle Wertschrif-

tenhändler qualifiziert werden und verlieren damit den Vorteil, dass ihre Kapitalgewinne nicht zu besteuern sind.

Die steuerliche Benachteiligung von Eigenkapital gegenüber Fremdkapital sollte überdacht werden. Da es für junge Firmen kaum möglich ist, eine traditionelle Finanzierung mit Fremdkapital in Anspruch zu nehmen, müssen sich die politischen Strategien auf die Bestimmungen zur Bereitstellung von Eigenkapital konzentrieren. Während Zinsen für Fremdkapitalien steuerlich abzugsfähig sind, gibt es bei Eigenkapitalbeteiligungen keine solche Möglichkeit. Abzüge auf Eigenkapitalien sollten in Zukunft für die jungen Firmen möglich sein, damit diese im Vergleich zu etablierten Unternehmen nicht durch die sonst schon höheren Finanzierungskosten zusätzlich benachteiligt werden.

Die von vielen in letzter Zeit propagierte Forderung einen Mindestprozentsatz der Pensionskassenguthaben in inländische Start-ups zu investieren, ist keine zielführende Massnahme. Vorsorgeeinrichtungen können nicht einfach gezwungen werden, da sie erstens nicht mit der Szene betraut sein, meist über kein Know-how und Netzwerk verfügen und zweitens einfach diesen Betrag ohne Hintergrund gezwungenermassen leisten müssten. Da bei Start-up Investments die Risiken dem Nachhaltigkeitsargument der Pensionskassen widersprechen, sind Pensionskassen nicht gewillt in grösserem Umfang in Jungunternehmen zu investieren. Stattdessen ist zu überlegen, Anreize bei Start-up Investments einzuführen, damit Investoren (v.a. Business Angels) von steuerlichen Vorteilen in einem gewissen Rahmen (z.B. innerhalb bestimmter Halte-dauer und bestimmtem Betrag) profitieren könnten, wenn sie schon bereit sind hohe Risiken auf sich zu nehmen.

5.2.7. Anpassung rechtlicher Rahmenbedingungen

Das schweizerische Obligationenrecht entspricht in gewissen Teilen nicht der Charakteristika von jungen, hoch innovativen und forschenden Technologieunternehmen. In den ersten Jahren der Geschäftstätigkeit werden ausschliesslich Verluste generiert und das Eigenkapital aufgebraucht. Damit ist der Verwaltungsrat der Unternehmung kontinuierlich mit OR Art. 725 (Überschuldungsartikel) konfrontiert und wird rechtlich genötigt, möglicherweise das Falsche zu tun. Die Herausforderung ist regelmässig neues Eigenkapital zu beschaffen, um die drohende Überschuldung und letztlich den Gang zum Konkursrichter abzuwenden. Die Suche nach neuem Kapital dauert oft mehrere Monate und kann, wenn überhaupt, nur durch kurzfristige Überbrückungsfinanzierungen vom bestehenden Aktionariat sichergestellt werden. Diese

rechtliche schweizerische Eigenheit wird von ausländischen Investoren nicht verstanden.

Zudem sind die Verfahren von Kapitalerhöhung und -herabsetzung zu aufwendig und aufgrund der Rechtskosten und der Emissions- und Steuerabgaben kostspielig. Es muss jedes Mal eine Generalversammlung einberufen werden, was den Prozess verzögert und dem Verwaltungsrat und dem Management zusätzlichen administrativen Aufwand aufbürdet. Der Verwaltungsrat sollte die Verantwortung über die Aufnahme und Herabsetzung des Eigenkapitals erhalten und nach Bedarf, unter Berücksichtigung der Gleichbehandlung der Aktionäre, möglichst rasch entscheiden können.

Literaturverzeichnis

André, L. (2009). Bewertung und Selektion von Hightech-Start-ups durch Venture-Capital-Gesellschaften und Business Angel. Booklet Nr. 2. SECA – Swiss Private Equity & Corporate Finance Association. Zug.

Gebhardt, G. & Schmidt, K. M. (2002). Der Markt für Venture Capital: Anreizprobleme, Governance Strukturen und staatliche Interventionen. Perspektiven der Wirtschaftspolitik. 3. S. 235-255.

Maula, M., Murray, G. & Jääskeläinen (2007). Public Financing of Young Innovative Companies in Finland. Ministry of Trade and Industry. MIT Publications. März.

Meyer, T. (2008). Venture Capital: Bridge between idea and innovation. Deutsche Bank Research. Frankfurt am Main.

OECD (2003). Science Technology Industry. Venture Capital: Trends and Policy Recommendations. Online (5.1.2010): <http://www.oecd.org/dataoecd/4/11/28881195.pdf>.

Schwedische Industrie (2007). Die schwedische Industrie. Schwedisches Institut. Online (6.1.2010): <http://www.schweden-navigator.de/pdf/Industrie.pdf>.

Sieber, P. (2009). Der Venture Capital-Markt in der Schweiz. Triebfeder der Innovationsfähigkeit. Avenir Suisse. Online (21.12.2009): http://www.avenir-suisse.ch/content/themen/wachstum/venture-capital-markt/mainColumnParagraphs/0/document1/VCM_studie.pdf.

Swiss-American Chamber of Commerce & The Boston Consulting Group (2008). Creative Switzerland. Fostering an Innovation Powerhouse. Online (2.1.2010): <http://www.bcg.ch/fileadmin/media/test/Caroline/AmchamBook08e.pdf>.

Venture Valuation (2008). Business Tools. ETH, Zurich - "Exkurs: Unternehmensbewertung". Präsentation. Online (1.1.2010): http://venturevaluation.ch/vv_web/files/BusinessTools_April08.pdf.

Viola Private Equity (2009). Opportunities for Value Creation in Turbulent Times. Präsentation. Super Investor Conference. Paris. November 2009.

Yozma Group (2002). The Yozma Program - Policy & Success Factors. Präsentation. Online (4.1.2010): http://www.insme.org/documenti/Yozma_presentation.pdf.

Lehren aus dem EIF

B. Deeken

1. Einleitung

Kleinstunternehmen sowie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) spielen in der europäischen Wirtschaft eine zentrale Rolle. Sie bilden eine wichtige Quelle für unternehmerische Fähigkeiten, Innovation und Beschäftigung.

In den 27 Mitgliedstaaten der Europäischen Union gibt es über 23 Mio. KMU, die mehr als 75 Mio. Arbeitsplätze stellen und 99 % des Unternehmensbestands ausmachen. KMU werden jedoch häufig mit Unvollkommenheiten des Marktes konfrontiert. So ergeben sich insbesondere in der Gründungsphase oft Probleme beim Zugang zu Kapital und zu Krediten. Überdies wird durch die begrenzten Ressourcen möglicherweise auch der Zugang zu Technologie und Innovationen erschwert. Die Unterstützung der KMU ist deshalb eine der Prioritäten der Europäischen Kommission in ihrem Bemühen um wirtschaftliches Wachstum, die Schaffung von Arbeitsplätzen und den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt.

Das *EU-Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation* (CIP) ist eines der wichtigsten Instrumente für die Durchführung der Politik der Gemeinschaft in Bezug auf KMU. Der Beitrag des Rahmenprogramms zu grösserer Wettbewerbsfähigkeit innerhalb der EU ermöglicht einen verbesserten Zugang zu den KMU in den Gründungs- und Wachstumsphasen und erleichterte Investitionen in Innovationen (einschliesslich Öko-Innovationen). Dieses Ziel wird durch eine Reihe von spezifischen Finanzinstrumenten, die vom Europäischen Investitionsfonds (EIF) im Auftrag der Europäischen Kommission durchgeführt werden, verfolgt.

Mit einem Gesamtbudget von über 1 Mrd. EUR für den Zeitraum 2007 bis 2013 sollen CIP-Finanzierungsinstrumente von über 30 Mrd. EUR neuen Antrieb für die Finanzierung von bis zu 400'000 KMU in Europa geben. Die CIP-Finanzierungsinstrumente bauen auf den Erfahrungen des vorangegangenen Mehrjahresprogramm (MAP) 2001 bis 2006 auf, bei denen fast 235'000 KMU unterstützt wurden.

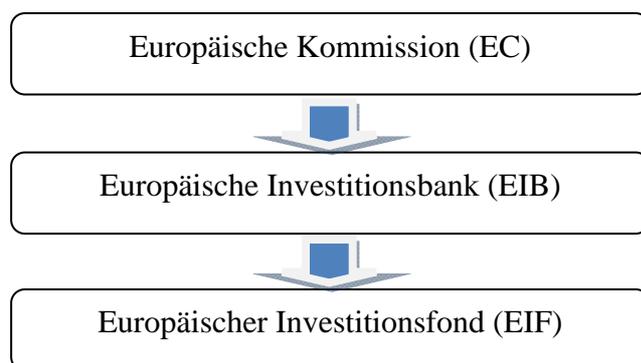
Die nachfolgende Darstellung möchte einen tieferen Einblick in die Ziele, den Aufbau und die Arbeitsweise des EIF geben.

2. Aufbau und Historie des EIF

2.1. Eingliederung des EIF unter der EIB

Der EIF untersteht der EIB (Europäische Investitionsbank), welche der Europäischen Kommission unterstellt ist. Die Europäische Investitionsbank wurde 1958 durch den Vertrag von Rom als die Bank der Europäischen Union für langfristige Finanzierungen gegründet. Die Aufgabe der Bank besteht darin, *zur Integration, zu einer ausgewogenen Entwicklung und zum wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt* der EU-Mitgliedstaaten beizutragen. Die EIB nimmt auf den Kapitalmärkten umfangreiche Mittel auf, die sie zu günstigen Konditionen für Projekte bereitstellt, die zur Erreichung der politischen Ziele der EU beitragen. Die EIB passt ihre Tätigkeit kontinuierlich an die Entwicklung der EU-Strategien an.

Zu den vorrangigen Aufgaben ihrer Finanzierungstätigkeit zählt neben der Unterstützung von Projekten in den Mitgliedstaaten auch die Finanzierung von Investitionsvorhaben in den künftigen EU-Mitgliedstaaten und den Partnerländern der EU. Die EIB verfolgt keinen Erwerbszweck und vergibt Darlehen zu Konditionen, die nur unwesentlich über ihren Mittelbeschaffungskosten liegen. Die Bank erhält stets ein AAA-Rating. Dies ist auf die breite Unterstützung durch ihre Anteilseigner, die hervorragende Kapitalausstattung, die aussergewöhnlich gute Qualität ihres Finanzierungsbestands, ein konservatives Risikomanagement und eine solide Mittelbeschaffungsstrategie zurückzuführen. Häufig *kofinanziert* sie Projekte mit der Europäischen Kommission, die die nicht rückzahlbaren Beihilfen der EU und hier insbesondere die Strukturfonds verwaltet. Im Jahr 2008 nahm die EIB fast 90 Mrd. CHF auf.



Grafik 34: Aufbau der Investitionstätigkeiten

Quelle: Eigene Darstellung

2.2. Historie des EIF

Nach der Satzung der Europäischen Investitionsbank (EIB) ist der Rat der Gouverneure der Bank befugt, einstimmig die Gründung eines Europäischen Investitionsfonds (EIF) zu beschliessen. Der EIF wurde *im Jahre 1994 gegründet*. In der Satzung sind Ziele, Struktur, Kapital, Mitglieder, finanzielle Ressourcen, Interventionsinstrumente, Regeln für die Kontrolle sowie die Beziehungen zwischen den Gremien der EIB und denen des Fonds festgelegt.

Der EIF wird zu 64% von der EIB und zu 27% von der Europäischen Kommission gehalten. Die restlichen 9% halten 31 private Finanzinstitutionen aus 17 Ländern. Somit hat der Fonds auch den Anspruch, einen angemessenen Ertrag zu erwirtschaften, und die Pflicht, umfassend Rechenschaft abzulegen.

Hauptzweck des Fonds ist *die Förderung der Gründung, des Wachstums und der Entwicklung kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU) mit Hilfe der Instrumente Risikokapital und Garantien*. Er führt seine Tätigkeit in den Mitgliedstaaten der Gemeinschaft, in den Ländern, die den Beitritt zur Gemeinschaft beantragt haben und für die der Beitrittsprozess begonnen hat, in den Ländern der Europäischen Freihandelszone (EN) sowie - sofern es sich um grenzüberschreitende Projekte handelt - in an die Gemeinschaft angrenzenden Ländern durch. Der Fonds ist mit einer eigenen Rechtspersönlichkeit und einer entsprechenden Finanzautonomie ausgestattet.

Die vom Fonds zur Erreichung der Zielsetzungen der Gemeinschaft ausgeübten Aktivitäten bestehen darin:

- *Garantien* sowie andere vergleichbare Instrumente für Darlehen und andere finanzielle Verbindlichkeiten in jeder rechtlich zulässigen Form *zur Verfügung zu stellen*;
- Gemäss den in der Zustimmung der Generalversammlung des EIF definierten Bedingungen (Risiko-) *Beteiligungen an Unternehmen zu übernehmen, zu halten, zu verwalten und zu veräussern*;
- Andere Aktivitäten aufzunehmen, die mit den Aufgaben des EIF in Zusammenhang stehen; dazu gehören auch Mittelaufnahmeoperationen.

Zu diesem Zweck sieht die Satzung ein Anfangskapital von zwei Milliarden Euro vor. Auf Beschluss der Generalversammlung, der mit 85 % der abgegebenen Stimmen zu fassen ist, kann das Kapital erhöht werden. Im Falle einer Erhöhung des Kapitals hat jedes Mitglied die Möglichkeit, einen Anteil entsprechend dem Verhältnis der vor der Erhöhung von ihm gehaltenen Anteile und dem Kapital des Fonds zu zeichnen. Die Mitglieder des Fonds sind für die

vom Fonds eingegangenen Verpflichtungen nur in Höhe ihres Anteils am gezeichneten und nicht eingezahlten Kapital haftbar.

Zur Umsetzung seiner Aufgaben stehen dem Fonds sowohl *die Investment-Vehikel der EU* als auch *privatwirtschaftliche Private Equity und Venture Capital Fonds* zu Verfügung.

3. Arbeitsweise des EIF

Die Europäische Union (EU) unterstützt die Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) in der Gründungs- und Aufbauphase. Die Unterstützung erfolgt über das Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation CIP (2007–2013). Die über das Programm bereitgestellten Mittel werden einerseits durch Garantien für Darlehen oder Bereitstellungen zu Risikokapital eingesetzt.

3.1. Anlageschwerpunkt

Der in der folgenden Grafik dargestellte „*EIF tool kit for SMEs*“ gibt einen Einblick, wie sich der EIF das Universum von Unternehmen und den verfügbaren Finanzierungsmitteln vorstellt. Der Fokus des EIF's liegt auf den ersten Phasen eines Unternehmens, welche bis zur *Emerging Growth*-Phase reichen. Dieser Investitionsbereich ist durch grosse Risiken und oft negative Cash-Flows der Unternehmen gekennzeichnet. In diesem Bereich bewegen sich sonst wenige Business Angels, Venture Capital Fonds und akquirierende Unternehmen. Jedoch ist das von diesen bereitgestellte Kapital nicht ausreichend, weshalb der EIF hier sein Einsatzgebiet versteht.

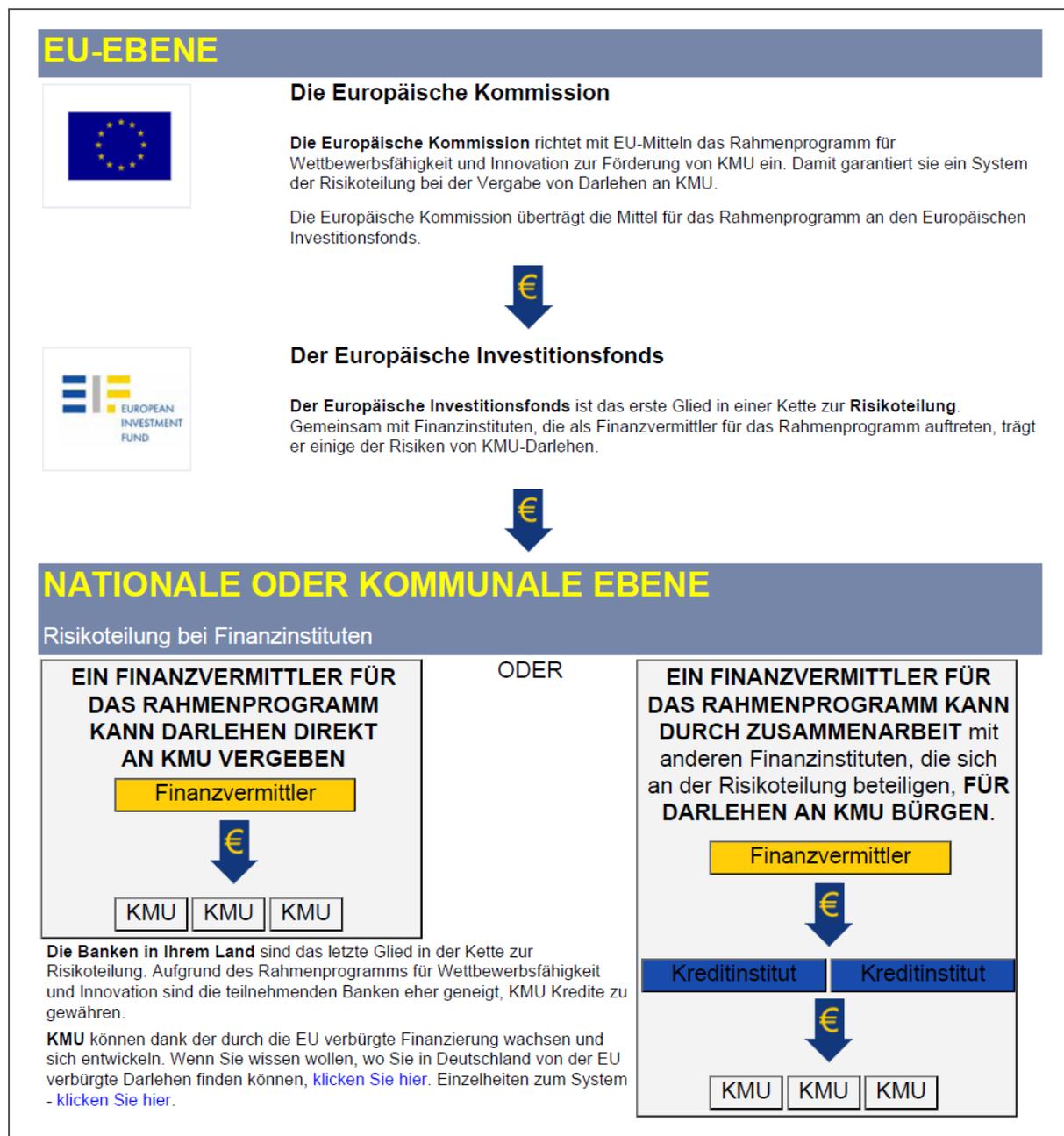
3.2. Garantien

Wie bereits beschrieben hat der EIF die Möglichkeit Garantien bei Darlehen von Banken an KMU's zu erteilen. Folgende Bedingungen müssen jedoch dafür erfüllt sein:

- weniger als 250 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer,
- Umsatz unter 50 Millionen Euro oder Bilanzsumme von weniger als 43 Millionen Euro
- Das Unternehmen ist ein KMU im Sinne der EU-Vorschriften.

Erfüllt ein Unternehmen diese Voraussetzungen, so kann es bei einem Darlehen eine Garantie als zusätzliche Sicherheit beim EIF beantragen. Diesen An-

trag muss das Unternehmen bei seiner *Geschäftsbank* machen, denn der EIF vergibt direkt keine Darlehen.



Grafik 35: Risikoteilung bei Darlehen an KMU

Quelle: In Anlehnung an www.access2finance.eu, 13.12.2009³

3.3. Risikokapital / Venture Capital

Das Risikokapital liefert das Kapital an Unternehmen, die entweder in ihrer Frühphase neue Produkte oder Dienstleistungen entwickeln oder in ihrer Ex-

³ Weitere Details zu dieser Thematik sind im Benutzerhandbuch der Europäischen Kommission von 2006 mit dem Titel „Die neue KMU-Definition - Benutzerhandbuch und Mustererklärung“ zu lesen.

pansionsphase sind. Die Investitionen der EU erfolgen über einschlägig spezialisierte Risikokapitalfonds (Venture Capital Fonds).

Risikokapitalfonds sind sehr selektiv bezüglich der Unternehmen, in die sie investieren. Typische Gebiete der Investition sind Informationstechnologie sowie Biowissenschaft und -technologie. Zur Verwirklichung seiner Aufgaben stehen dem Fonds sowohl die Investment-Vehikel der EU als auch privatwirtschaftliche Private Equity und Venture Capital Fonds zu Verfügung

Somit handelt es hierbei *nicht um Direktinvestitionen, sondern Beteiligungen über investierende Fonds*. Dies bietet den Vorteil, dass der EIF auf das spezifische Fachwissen der jeweiligen Fondsmanager zurückgreifen kann und somit in einer Public-Private-Partnerschaft eine wirksame Selektion der vielversprechendsten Investments erreicht. Denn gerade der Frühfinanzierungssektor ist ein Bereich, der sehr spezifische und ausgefeilte Fachkenntnis, aber auch ein entsprechendes Netzwerk in die *Forschungscommunity* des jeweiligen Fachgebiets benötigt.

3.4. Beschränkungen der Investitionen

Der EIF unterliegt in seinem Handeln Beschränkungen, die durch die EU Kommission definiert wurden. Diese werden nachfolgenden erläutert.

Die Höchstbeträge der Engagements des Fonds im Falle der Bereitstellung von Garantien werden vom Verwaltungsrat festgelegt. Die Grenzhöhe der Engagements im Falle der Übernahme von Beteiligungen an Unternehmen wird von der Generalversammlung bestimmt.

Das Gesamtengagement des Fonds darf folgende Beträge nicht überschreiten:

- Im Falle der Bereitstellung von Garantien das Dreifache des gezeichneten Kapitals (wobei dieser Höchstbetrag durch Beschluss der Generalversammlung bis auf maximal das Fünffache des gezeichneten Kapitals angehoben werden kann).
- Im Falle der Übernahme von Beteiligungen den von der Generalversammlung festgelegten Betrag.

Der Verwaltungsrat kann, wenn die Umstände es erfordern, die Geschäftstätigkeit des Fonds vorübergehend einstellen. Er legt diese Entscheidung der Generalversammlung zur Beschlussfassung vor, die mit einer qualifizierten

Mehrheit von 85 % der abgegebenen Stimmen die endgültige Beendigung der Geschäftstätigkeit des Fonds beschliessen kann.

Der Fonds arbeitet im Rahmen seiner Bestimmungen mit Dritten wie z. B. internationalen Organisationen zusammen. Über Rechtsstreitigkeiten zwischen dem Fonds und den Begünstigten seiner Operationen entscheiden die zuständigen Gerichte der einzelnen Staaten. Als Sitz des EIF wird Luxemburg bestimmt.

Die Höhe der Vergütungen oder sonstigen Einnahmen, die der Fonds in Verbindung mit seinen Aktivitäten anstrebt, sind „so festzulegen, dass sie die eingegangenen Risiken widerspiegeln, die Betriebskosten decken und die Bildung von Rücklagen ermöglichen“.

EURm	GAAP				IFRS	
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Profits for the financial year						
Net profit	19.7	27.2	36.7	48.6	50.4	35.1
Return on average equity (%)	3.6	4.9	5.8	7.3	6.2	3.6
Dividends declared	7.9	10.9	17.1	19.4	20.2	14.3 *
Net asset value **	567.3	586.6	667.8	692.5	985.4	1 014.1

* Subject to approval by the AGM

** Before appropriation of dividends

Tabelle 12: Profits of the financial year

Quelle: European Investment Fund | Annual Report 2008

4. Investments des EIF

4.1. Gesamtportfolio

Die EIF beinhaltet derzeit (Stand 31.12.2008) knapp über einer Milliarde Euro. Der NAV ist stetig gestiegen, aber die Intensität des Zuwachses hat in 2008, verschuldet durch die Finanzkrise, abgenommen. Jedoch haben sich die Erträge halbiert, wenngleich dies immer noch ein positives Bild ist, verglichen mit den schwachen Zahlen verschiedener gleichartiger Fonds.

Durch die Venture Capital und Private Equity Investments spielt der EIF *indirekt eine entscheidende Rolle bei der Schaffung und Entwicklung von stark wachsenden und innovativen KMU*. Dies geschieht durch Investitionen in Venture Capital- und Mid-Market Fonds. Diese investieren in frühesten Stadien der Rechte an geistigem Eigentum und Entstehungen in Technologien, um frühzeitig an

der Entwicklung der Ideen zu profitieren. Als einer der grössten Investoren in der europäischen Venture Capital Markt, hat dieser Fonds sich bereits einen starken „track record“ in dieser Industrie erarbeitet. Mit diesem Ruf, bei gleichzeitiger Gewährleistung eines sehr selektiven Prozess, findet der EIF erhebliche Beteiligungen an Fonds. Diese haben *eine katalytische Wirkung* auf die Verpflichtungen und bieten ihre Mittel aus einer Vielzahl von Investoren, vor allem in den privaten Sektor, den erfolgreichsten und in vielerlei Hinsicht vielversprechendsten Fonds an.

Das Ausmass und Umfang der EIF Investitionen, zusammen mit ihrem Mehrwert auf Fundraising, ermöglichen dem EIF die Teams seiner Wahl zu unterstützen. Dabei wird grosser Wert auf Förderung der „Best Practice“ und Corporate Governance gelegt. Dadurch ist der EIF als ein führendes Finanzinstitut anerkannt im europäischen Private Equity Markt.

Zu den eigenen Geldern hat der EIF auch Mandate, die als sog. „*Risk Capital Mandates*“ (RCM) bezeichnet werden. Diese ca. 4 Mrd. Euro stammen von der EIB und werden seit 2000 verwaltet. Diese ergänzen die eigenen Ressourcen des EIF. Dazu kommen noch *staatliche Fund of Funds* von Mitgliedsstaaten, die dem EIF ein Mandat zum Management des Kapitals erteilen. Dies wird als Joint-Investment bezeichnet und treten als länderspezifische Dachfonds auf (ERP in Deutschland, NEOTEC in Spanien, iVCi in der Türkei, PVCi in Portugal). Zusätzlich sind noch Mehrländerfonds wie der GEEREF und Dahlia vorhanden, ebenso von einzelnen Regionen resp. Teilstaaten (Bayern).

EURm		% signed
EIB Group		
RCM	4 000	92%
Own resources	489	65%
European Commission		
MAP and G&E	342	100%
CIP envelope	550	30%
Other fund of funds activity		
ERP	500	67%
Dahlia	300	60%
NEOTEC	183	37%
iVCi	160 *	0%
PVCi	111	0%

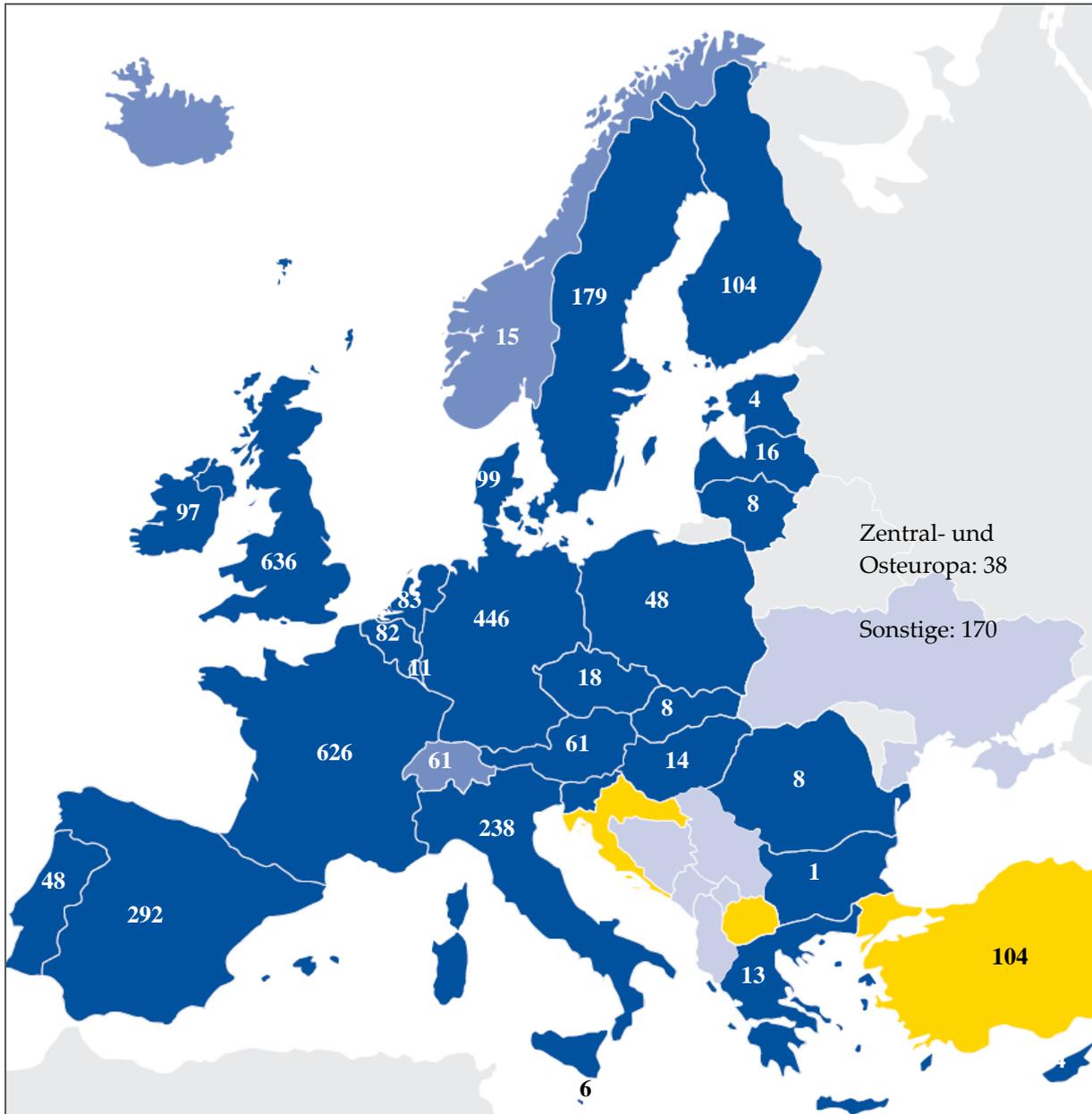
Tabelle 13: *Equity resources and mandates*

Quelle: *European Investment Fund | Annual Report 2008*

Im Dezember 2009 wurde der EIF (European Investment Fund) mit dem Management des UKIIF (UK Innovation Investment Fund) durch die britische Regierung beauftragt. Dieser besteht derzeit aus 370 Mio. CHF und soll laut Regierungsinformationen auf eine Zielgrösse von 1,6 Mrd. CHF erhöht werden, ausgerichtet auf die britische Volkswirtschaft.

Die bereits beschriebenen Mittel wurden wie in der nachfolgenden Darstellung investiert. Es ist zu erkennen, dass ein Grossteil der Investitionen in die bevölkerungsreichsten Staaten der EU gehen (Deutschland, Frankreich etc.), was jedoch mit der vorher genannten Joint-Investments zusammenhängt. Denn diese Länder haben eigene, grosse Mandate zu Unterstützung der eigenen Industrie. Jedoch ist gut zu sehen, dass es eine weite Streuung der Mittel gibt und, dass auch die wirtschaftsschwachen Länder der EU von diesen Projekte bzw. Unterstützungen profitieren.

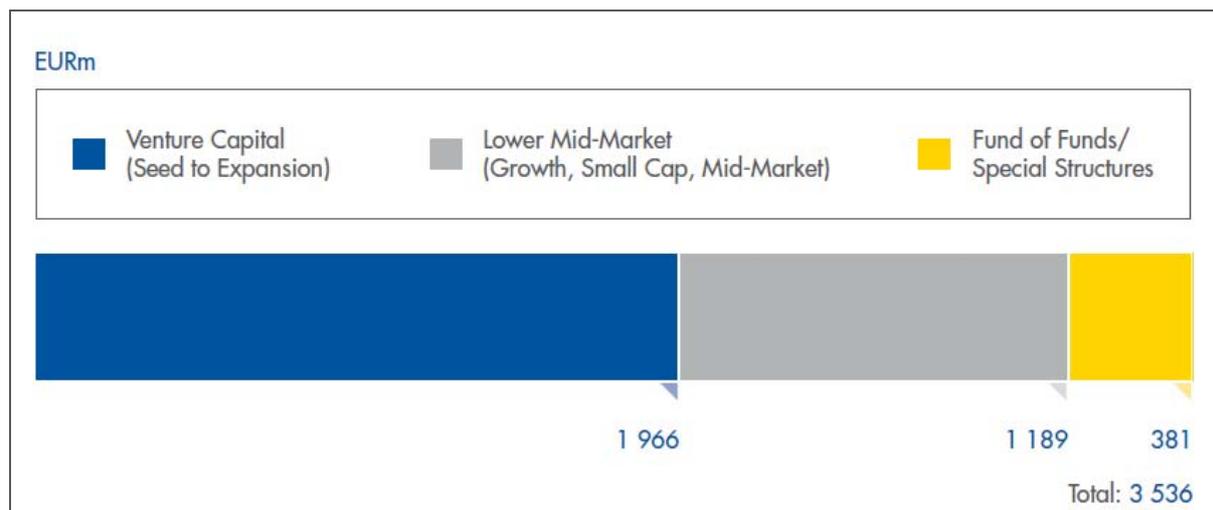
Zu den Investments in Nicht-EU-Staaten wie z.B. der Schweiz kann es ganz am Rande kommen, wenn die Fonds, an denen sich der EIF beteiligt, ihren Investitionsschwerpunkt in der EU haben, aber auch – unter ihrer grossen Anzahl Portfoliofirmen - einzelne Investments in der Schweiz tätigen.



Grafik 36: Outstanding equity portfolio per 31.12.2008 in EUR Mio.

Quelle: Eigene Grafik basierend auf European Investment Fund | Annual Report 2008

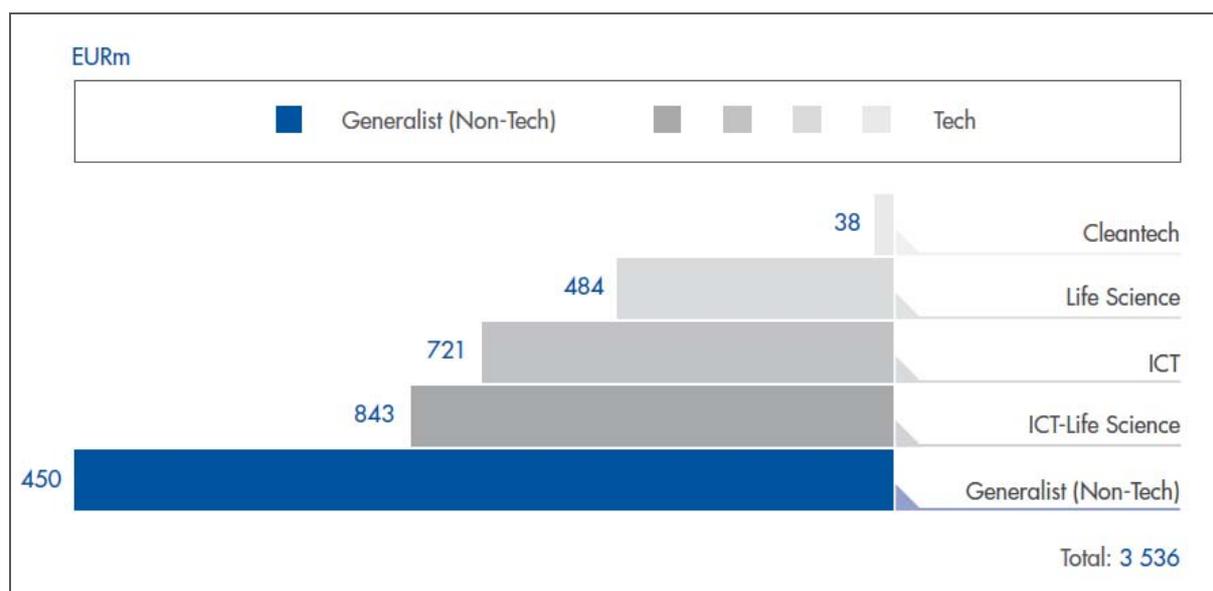
Unterteilt in verschiedene Phasen eines Investments bzw. einer Finanzierung, bietet der EIF zu über 55% *Venture Capital* bzw. *Frühfinanzierungen* an. Dies entspricht dem Ziel des EIF, dass er sich an jungen und kleinen Unternehmen beteiligen möchte. Auch in den Bereichen Lower Mid-Market und Fund of Fund / Special Structures sind kleinere Unternehmungen vorhanden, was dem Ziel des EIF zusätzlich gerecht wird.



Grafik 37: Equity stage focus

Quelle: European Investment Fund | Annual Report 2008

Unterteilt nach Sektoren ist die Fokussierung auf zukunftssträngige Bereiche wie den Kommunikation- und Technologiesektors zu erkennen.



Grafik 38: Equity sector focus

Quelle: European Investment Fund | Annual Report 2008

4.2. Garantien

EIF-Garantien können grob unterteilt werden in "Mandat"- und "Own Risk"-Aktivitäten. Die EIF Mandatsaktivitäten werden unterstützt durch die Europäische Kommission und durch das EIF Management der KMU-Bürgschaftsfazilitäten, als Teil des Rahmenprogramms für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP). Unter diesen Aktivitäten gibt der Fond EC-

Garantien und Rückbürgschaften für einen Teils der erwarteten Verluste für KMU-Portfolios von Micro-Credits oder Darlehen der lokalen Finanzinstitute.

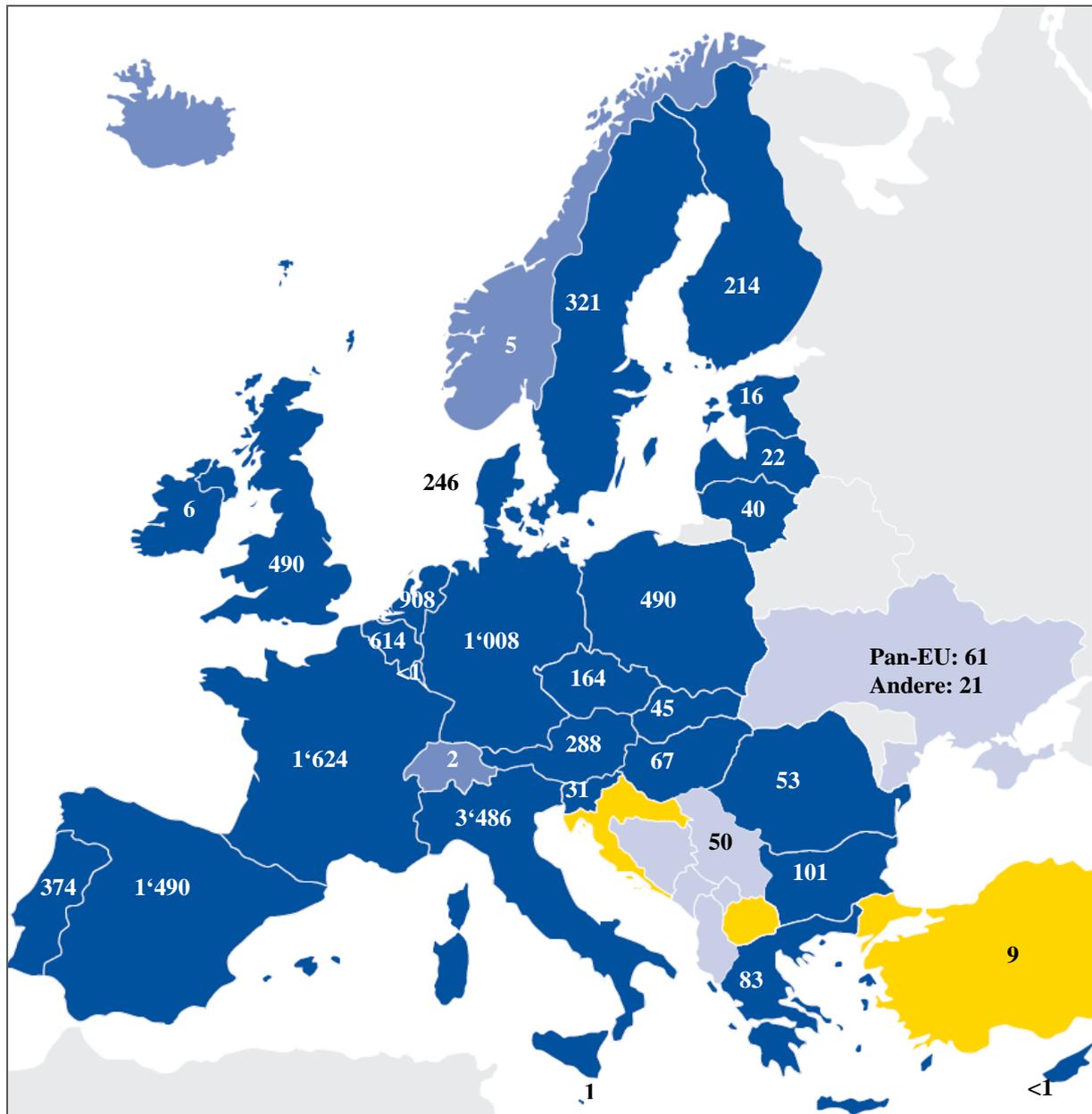
Das Ziel des Programms ist, wie für die Private-Equity-Seite, KMU Zugang zu Finanzmitteln zu ermöglichen und somit die Produktivität zu steigern, Wettbewerbsfähigkeit zu schaffen und Innovationen in der EU zu ermöglichen.

Der EIF bietet folgende Garantien an:

- Kreditgarantien decken mittel- bis langfristige Kreditfinanzierung für KMU ab.
- Micro-Credit-Garantien besichern die Finanzierungen von Kleinstunternehmen, insbesondere Start-ups.
- Equity Garantien decken Anlagen in KMU in der Seed- und Start-up-Phase; Quasi-Equity-Garantien fungieren daher eher als mezzanine Finanzierungen.
- Securitisation sind Bürgschaften zur Unterstützung der Verbriefungstransaktionen von Finanzinstitutionen.

Bei „Own Risk“ Aktivitäten nutzt der EIF sein eigenes Kapital, um Garantien für Kapitalmarkttransaktionen zu geben.

Nachfolgend ist die Aufteilung Garantien des EIF's über die jeweiligen Länder dargestellt. Gesamthaft sind es 12.3 Mrd. Euro. Die Verteilung ist dabei ähnlich wie in der Darstellung des Risikokapitals.



Grafik 39: Garantie portfolio exposure am 31.12.2008

Quelle: Eigene Grafik basierend auf European Investment Fund | Annual Report 2008

Zusammenfassung

Der EIF (European Investment Fund) ist der Risikokapitalarm der EIB (European Investment Bank) bzw. der EC (Europäische Kommission). Er verfolgt das Ziel, die Wettbewerbsfähigkeit von KMU zu verstärken, um so Innovationen und neue Technologien in der EU zu unterstützen.

Gerade die KMU in den frühen Phasen ihres Unternehmenszykluses (Seed-Phase und Start-up-Phase), die oft keine Cash-Flows, sondern nur eine Idee

besitzen, haben durch die geringen Möglichkeiten auf Zugriff von Kapital grosse Refinanzierungsschwierigkeiten. Hier setzt der EIF an und versucht diese Frühfinanzierungen zu ermöglichen bzw. zu erleichtern. Zum einen wird dies durch Garantien bei Krediten und durch Bereitstellung von Risikokapital durch Venture Capital Funds getan. Dabei beteiligt sich der EIF nicht direkt, sodass Wissensvorteile spezialisierter Fondmanager ausgenutzt werden können. Sodann ist garantiert, dass jeder eingesetzte Euro mit privaten Mitteln verdoppelt oder verdreifacht wird. Im Bereich der Garantien funktioniert es analog, nur wird dort auf die umfassenden Analysen der vermittelnden Geschäftsbanken gesetzt.

Durch das letzte Mehrjahresprogramm (MAP) erreichte der EIF 235'000 KMU und konnte diese in ihrer Entwicklung voranbringen. Das derzeitige nachfolgende EU-Rahmenprogramm (bis 2013) für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) hat sich als Ziel gesetzt, 400'000 KMU zu erreichen und mit Kapitalinstrumenten zu versorgen. Gerade durch diese breitgefächerte Strategie ist der EIF in der Lage umfassende Unterstützung zu geben.

Somit bietet der EIF eine attraktive Möglichkeit für junge KMU, ihre Ideen voranzutreiben und einen Mehrwert für die Wirtschaft der EU und ihrer Bevölkerung zu schaffen.

Lehren aus anderen Ländern

A. Schweighart

1. Einleitung

Venture Capital begann in den USA. Heute ist Venture Capital eine Form der ausserbörslichen (Eigenkapital-)Kapitalbeteiligung und wird in den frühen Lebensphasen und den Wachstumsphasen eines Unternehmens eingesetzt. Da es sich bei der kapitalbeziehenden Unternehmung meist um Unternehmen handelt, die sich in einer frühen Unternehmensphase befinden, sind solche Finanzierungen mit entsprechend hohen Risiken behaftet.

Eine Milderung des entstandenen Risikos wird mit der Einforderung von Kontroll- und Mitspracherechten vorgenommen, jedoch besteht immer noch ein Restrisiko, welches von der kapitalgebenden Partei getragen werden muss. Das Wachstumspotenzial einer jungen Unternehmung sowie seine erfolgreiche Etablierung am Markt sind an eine Vielzahl von Herausforderungen geknüpft. Eine von ihnen ist die Akzeptanz und Unterstützung durch die Regierung eines Landes.

Das Studium der Literatur hat ergeben, dass es in diesem Bereich Defizite bezüglich der wissenschaftlichen Forschung sowie der praktischen Umsetzung gibt. Diese Forschungslücke gilt es zu schliessen. Josh Lerner hat mit seinem Buch *„Boulevard of Broken Dreams - Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed - and What to Do About It“* einen Anfang getätigt. Lerner stellt vorrangig zwei wesentliche Nachholbereiche fest: Einerseits ist festzuhalten, dass es noch sehr wenige wissenschaftliche Ausführungen zum Thema Förderung des Unternehmertums gibt. Andererseits stehen die politischen Entscheidungsträger vor der Herausforderung, in ihrem Handeln viele verschiedene Politiken und Grundsätze in Betracht ziehen müssen.

Den viel versprechenden Motivationen stehen entsprechend hohe Ausfallrisiken gegenüber, die durch geeignete Selektionskriterien vor der Investition und Massnahmen nach eingegangener Beteiligung minimiert werden.

Vor Vertragsabschluss kommt dem Abbau von Qualitätsrisiken bei der Selektion der Jungunternehmen eine zentrale Bedeutung zu. Die Beurteilung eines Projekts ist schwierig und unterliegt deshalb hohen Informationskosten: Aufgrund eines fehlenden offenen Marktes sind weder Preise als Funktion von Angebot und Nachfrage vorhanden, noch kann ein geregelter Handel stattfin-

den. Generell bestehen für Jungunternehmer keine expliziten, die gesetzlichen Vorschriften übersteigende Informationspflichten wie sie bei börsenkotierten Unternehmen anzutreffen sind. Neben exogenen Risiken⁴ existieren Unsicherheiten, die im Verhalten des eigennütigen Kapitalnehmers zu finden sind (moral hazard)⁵.

Um diese Unsicherheiten zu minimieren, beurteilen Venture Capital-Geber Projekte vor der Investition anhand mehrerer Kriterien: Als ein entscheidender Faktor gilt das Potenzial des Managements; dessen Teamfähigkeit, Erfahrungen, vorhandenes oder extern konsultierbares Know-How⁶, überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft und Überzeugtheit von der Innovation sind grundlegende Eigenschaften. Die Führungserfahrung des Teamleaders wird anhand bisheriger Erfolge und Fehlschläge, dem Karriereverlauf und der Anzahl bereits geleiteter Personen gemessen. Neben dem fachlichen Wissen werden kompetente Leute in den Bereichen Marketing, Verkauf, Organisation und Finanzmanagement⁷ benötigt⁸.

Die vorliegende Arbeit befasst sich entsprechend mit der Thematik, wie in anderen Ländern (insbesondere USA und UK) mit dieser Problematik umgegangen wird. In erster Linie wird aufgezeigt, wie sich der Venture Capital Bereich in diesen Ländern entwickelt hat. In einem zweiten Schritt werden einige Aspekte hervorgehoben, welche zum gewünschten Erfolg durch den Einsatz von Venture Capital geführt haben. Anschliessend werden Handlungsempfehlungen aufgezeigt.

2. Venture Capital in den USA

Die Erfolgsgeschichte des Silicon Valley diente als Grundstein für die Entwicklung von Venture Capital in den USA. Der Name Silicon Valley bezeichnet das Gebiet südlich des San Francisco Bay, in dem sich durch die Gründung des Stanford Industrial Park Anfang der 1950er eine wirtschaftliche Hochburg entwickelte. Frederick Terman, einer der Gründerväter des Silicon Valleys, gab in einer finanziellen Misslage der Stanford Universität die Idee, das umliegende Brachland für Unternehmensansiedelungen zu verwenden. Das Phä-

⁴ Äussere, als zufällig betrachtete Einflussfaktoren, die vom Kapitalnehmer nicht beeinflussbar sind.

⁵ Die Principal-Agent-Problematik wird in Teil C erläutert.

⁶ Wie gute Wissensbasis über Marketing, Finanzierung, Forschung und Entwicklung, Produktion und Ähnliches.

⁷ Wie Finanzierungsfragen und Buchhaltung.

⁸ Vgl. Scheidegger/Geilinger/Niedermann (1998) S.37-39.

nomen Silicon Valley entstand durch die Erfolgsgeschichte der beiden Studenten Hewlett and Packard. Durch finanzielle und fachliche Unterstützung ihres Professors Terman, gelang es ihnen, ein bis heute bekanntes Unternehmen zu gründen⁹. Auch die Wurzeln von Google, welche von den zwei Stanford Studenten Page und Brin gegründet wurde, sind im Valley. Die risikobehafteten Investitionen in die Studenten haben sich nicht nur für die Universität - wie sich später gezeigt hat - gelohnt, auch der regionale Wirtschaftsstandort gewann zusehends an Attraktivität. Der Einklang zwischen Wirtschaft und Wissenschaft, welcher im Silicon Valley entstanden ist, ist nicht als alltäglich zu betrachten¹⁰.

Die Geschichte des Silicon Valley hat jedoch eine Komplexität, welche die Erfolgsgeschichten junger Studenten nicht abzubilden vermag. Zwei wesentliche Aspekte haben zur heutigen Form des Valleys beigetragen. Auf der einen Seite waren dies die Pionierunternehmen, welche sich zu Beginn des 20. Jahrhunderts dort niederliessen. Dem gegenüber stand der öffentliche Sektor, vor allem das U.S. Department of Defense. Der öffentliche Sektor trug entscheidend zum wirtschaftlichen Wachstum der Region bei. Als ein wesentlicher Treiber für Unternehmensgründungen kann die aktive Rolle und Einflussnahme der Stanford Universität genannt werden. Sie stellte den Jungunternehmern ihre Dienstleistungen und Geräte für Forschungsarbeiten zur Verfügung. Dieser forschungs- und entwicklungsorientierte Ansatz zur Bildung einer effizienten Infrastruktur hatte die Verbreitung von Spin-offs zur Folge. Aus einem Unternehmen splitten sich neue Unternehmen ab, welche sich beispielsweise intensiver einem Kerngeschäftsfeld widmeten oder sich auf neuen Märkten orientieren.

Dieser Weg, neue Unternehmen zu gründen, wurde zum fixen Bestandteil des Phänomens Silicon Valley. Nicht nur betriebswirtschaftliche Handlungsweisen zeichneten sich ab, auch das Vertrauen in die lokalen Kapitalgeber nahm an Bedeutung zu. Noch weit entfernt von einer funktionierenden Venture Industrie übernahmen William Crocker und Henry McMicking die Pionierrolle der Angel Investoren. Sie trugen massgeblich zur Etablierung der Venture Capital Industrie in den USA bei¹¹. Wie sich aus der Vergangenheit abgezeichnet hat, braucht es für eine funktionierende Venture Capital Industrie zwei wesentliche Faktoren. Für die Symbiose aus Wissenschaft, Wirtschaft und Venture Capital ist die räumliche Nähe sowie die geographische Nachbarschaft

⁹ Vgl. o.V.-History of Silicon Valley (o.J.); o.S.

¹⁰ Vgl. Weiler (2005); S. 1ff

¹¹ Vgl. Lerner (2009); S. 32ff

der Start-up Firmen, der Forschungseinrichtungen und der Kapitalgeber ausschlaggebend. Ergänzend zu diesem Aspekt kommt hinzu, dass eine Kompatibilität geographischer und kultureller Unterschiede gewährleistet sein sollte.¹²

Aufgrund der Abhandlung der Entstehungsgeschichte des Silicon Valley sowie des aufgezeigten Erfolgspotenzials von jungen Unternehmen durch die Finanzierung mittels Venture Capital stellt sich nun die Frage, welchen Einfluss die Regierung auf die Wirtschaftsförderung hat.

Im Bezug auf das Silicon Valley hält Lerner fest, dass die Regierung schon in den Anfangsjahren eine kritische Rolle einnahm. Der Aufbau und das Wachstum zahlreicher Gründungsfirmen beruhte auf *militärischen Verträgen*. Die Jungunternehmen fokussierten sich in und zwischen den Kriegsjahren auf die Forschung im militärischen Bereich. Diese wegweisende Richtung wurde später durch den Bau des eingangs erwähnten *Stanford Research Institute* beibehalten. Im Verlauf der Jahre wurden die militärischen Verträge durch Regierungsverträge ersetzt, die Forschungsrichtung änderte sich, das Wachstumspotenzial der Unternehmen wurde jedoch beibehalten.

Festzuhalten ist an dieser Stelle, dass *der öffentliche Sektor eine Schlüsselfunktion im wirtschaftlichen Entwicklungsprozess einer Region* einnimmt. Die bedeutende Rolle staatlicher Finanzierung spiegelt sich im wirtschaftlichen Verlauf der Unternehmung wieder. In wirtschaftlichen Hochphasen ist der Einfluss als gering zu betrachten. Von Bedeutung ist eine gegebene Finanzierung des Staates *in den Anfängen der Aufschwungsperioden*. Demzufolge kann angemerkt werden, dass das Silicon Valley an sich von einer Vielzahl an Einflussfaktoren geprägt worden ist. Die Haupttreiber für die Venture Capital Industrie finden sich aber in den Interventionen des öffentlichen Sektors wieder¹³.

Die historische Betrachtung lässt darauf schliessen, dass Eingriffe von Seiten der Regierung sehr wohl die wirtschaftliche Entwicklung junger Unternehmen beeinflussen. Allerdings steht die Thematik der Regierungseingriffe in das Unternehmertum in einem weit komplexeren Zusammenhang, als es diese Arbeit abzubilden vermag. Aus diesem Grund wird ein Abriss der Problematik dargestellt, welche unter Kapitel 4 genauer erläutert wird.

Im Jahre 2006 wurden in den USA über 3'500 Firmen mittels Venture Capital finanziert. Als Finanzierungsform wird Venture Capital vor allem bei schnell

¹² Vgl. Weiler (2005); S. 3f

¹³ Vgl. Lerner (2009); S. 34f

wachsenden, meist wissensintensiven und innovativen Start-up Unternehmen eingesetzt. Um eine praxisorientierte Darstellung für den Einbezug der Regierung zu geben, wird das Beispiel von Google herangezogen, welches zu Beginn schon kurz erwähnt wurde. Die ersten Investitionen in das junge Unternehmen tätigten die beiden Gründer Sergey Brin und Larry Page selbst. Im Unternehmensaufbau floss den Studenten Kapital von Business Angel, Freunden und Familien zu. In einer späteren Phase wurden diese Kapitalflüsse durch Venture Capital aufgestockt und führten schlussendlich zu einem IPO.

Dieses Beispiel zeigt, dass Venture Kapitalisten erst in einer späten Phase der Unternehmensentwicklung investiert haben. Sie konnten dadurch das Risiko, dass die Unternehmung nicht zum gewünschten Erfolg führt, relativieren. Grundsätzlich stellt Venture Capital eine Form der Langzeitfinanzierung dar, welche auch in den Frühphasen der Unternehmensgründung herangezogen wird. Dennoch sollten zusätzliche Unterstützungsprogramme existieren. Diese sollten zur Realisierung von kreativen Ideen bis hin zur Innovation genutzt werden können¹⁴.

Der amerikanische Markt ist ein typisches Beispiel für Heterogenität. Venture Capital Aufrechnungen ergeben, dass rund 1/3 der Investments im Silicon Valley gemacht wurden¹⁵. Weiters ergab die empirische Analyse der Deutschen Bank, dass Anreize für eine Existenzgründung existieren müssen, ansonsten sind jegliche Massnahmen zwecklos. Im Vergleich zu den amerikanischen Existenzgründern, welche diesen unternehmerischen Geist verinnerlicht haben, sind die europäischen Talente vorrangig daran interessiert, eine dauerhafte Stelle zu bekleiden¹⁶. Aufgrund dieses Ergebnisses kann die erste Lehre gezogen werden. Im europäischen Raum liegt noch unentdecktes Potenzial für Existenzgründungen. Der unternehmerische Geist sollte in den Vordergrund gerückt werden, um so einen Umdenkungsprozess hin zum innovativen Bereich ins Rollen zu bringen. Wird dieser unternehmerische Grundgedanke nicht verinnerlicht, so führen staatliche Unterstützungen nicht zum gewünschten Erfolg.

Die Rahmen der Ausführungen zum Silicon Valley können verschiedene Erkenntnisse zusammengefasst werden. Zum einen sitzt im Valley eine konzentrierte Menge an menschlichem Know-how, welche eine Vielzahl an erfolgreichen Existenzgründungen auf ihr Konto verbuchen kann. So gibt es da auch

¹⁴ Vgl. Meyer (2008); S. 9f

¹⁵ Vgl. Meyer (2008); S. 12

¹⁶ Vgl. Meyer (2008); S. 33

eine Vielzahl von sog. „*Serial Entrepreneurs*“. Zum anderen ist es aufgrund der räumlichen Nähe möglich, ein gut funktionierendes Netzwerk zwischen Investoren und ideenreichen Studenten aufzubauen. Viele Partner zeichnen sich durch exzellentes Branchenwissen aus, welches ihnen ermöglicht auch in riskante Unternehmensphasen einzusteigen. Des Weiteren kann angeführt werden, dass der unternehmerische Geist tiefer verwurzelt ist und somit der Mut zu neuen Ideen gefördert wird. Das mögliche Scheitern bei der Umsetzung der Idee wird als Motivationsfaktor zur Steigerung gesehen.

3. Venture Capital in Grossbritannien

Im Gegensatz zu den USA hat sich die Venture Capital Industrie in Grossbritannien (GB) differenziert entwickelt. Im Jahre 1945 wurde die Industrial and Commercial Finance Corporation (ICFC) gegründet, doch erst um 1970 kristallisierte sich die Venture Capital Industrie heraus. Die British Venture Capital Association (BVCA) repräsentiert mittlerweile diesen Industriezweig.

GB hatte um 1960 das Bestreben, eine heimische, technologieorientierte Unternehmensgründung durchzuführen. Aus dieser Idee resultierte das Unternehmen Technical Development Capital (TDC). Die ICFC hielt an TDC 5% und stellte dienstleistungsbezogenen Support zur Verfügung. Der erhoffte Aufschwung der Unternehmung blieb jedoch aus. ICFC erwarb das Unternehmen, um den existierenden Investoren die Möglichkeit zu geben, ihre Verluste zu reduzieren. In ihrem Jahresbericht von 1967 hat ICFC festgehalten, dass keine lohnende technische Entwicklung in der UK scheitert, nur aufgrund fehlender Finanzierungsunterstützung. Das Beispiel des Scheiterns von TDC demonstriert, wie problematisch eine Investition in einen volatilen Sektor sein kann. Des Weiteren hatten die Briten in dieser wirtschaftlich turbulenten Phase mit hohen Steuersätzen zu kämpfen, wo hingegen die Amerikaner eine marktfreundliche Reform über sich ergehen lassen durften. Die hohen Steuersätze stellten einerseits Hindernisse für die Unternehmung dar und andererseits für die Kumulation von Kapital, das für die Etablierung eines Business Angel Marktes von Nöten war¹⁷.

Zirka zur gleichen Zeit wie die Übernahme des Unternehmens TDC fand eine weitere statt. ICFC übernahm das Unternehmen Industrial Mergers Ltd. GB pickte sich schon in dieser Zeit Elemente aus der amerikanischen Erfolgsge-

¹⁷ Vgl. Gill/Minshall/Pickering/Rigby (2007); S. 11f

schichte heraus. Eine Betrachtung dieser im Gesamtkontext hätte jedoch eine effiziente Wirtschaftsentwicklung zur Folge gehabt, da die in dieser Zeit vermehrten Unternehmensfusionen keinen wesentlichen Beitrag zur Effizienz leisten konnten. Die steigenden Merger Aktivitäten waren vor allem in den 1960er Jahren zu spüren. Die Regierung versäumte in dieser Zeit ein Einschreiten, um die Merger-Vorgänge, welche nicht zur Wettbewerbsfähigkeit beitragen, zu unterbinden. Sie kam den grossen Unternehmen in jeglicher Form entgegen, wie beispielsweise den Steuersätzen und schaffte dadurch kein adäquates Anreizsystem für Existenzgründer.¹⁸

Ein Vergleich der Venture Capital Investitionen in den UK und den USA im Verhältnis zum BIP zeigt jedoch, das die Briten sehr aktiv im Investmentbereich sind. In der UK sind diese 0,34% des BIP und in den USA 0,19% des BIP¹⁹.

Andere Länder haben nicht nur andere historische Ursprünge, sie unterscheiden sich auch in den gesellschaftlichen und kulturellen Gegebenheiten. Deshalb ist der „Import“ von Erfahrungen kritisch zu betrachten. Eine Reform des heimischen Hochschulwesens nach amerikanischem Standard ist nicht der richtige Weg, ein wirtschaftliches Wachstum herbeizuführen, befand man in Grossbritannien. Dennoch kann es lehrreich sein, sich den Erfahrungen anderer Länder zu widmen, um aus diesen Vorteile für das eigene Land zu übernehmen.

Eine Implementierung von Neuerungen im heimischen Land setzt grundsätzlich den politischen Willen voraus. Ohne diesen können Hindernisse für eine effiziente Zusammenführung von Wissenschaft und Wirtschaft nicht aus dem Weg geräumt werden. Weiler unterteilt diese Hindernisse in seinem Vortrag in die *Unternehmens-, die Wissenschaftskultur sowie die politische Kultur*²⁰.

Wesentliche Anhaltspunkte zur Reform der Unternehmenskultur sind aus der Abhandlung des Phänomens Silicon Valley hervorgegangen. In erster Linie wird ein Gleichgewicht zwischen Wettbewerb und Kooperation benötigt. Dies führt folglich zu einer bereitwilligen Akzeptanz bei unternehmerischen Misserfolgen, welche dem Existenzgründer oft dienlicher sind als Erfolge. Ein Fehlschlag spornt gerade in innovativen Wirtschaftsbereichen den kreativen Menschen dazu an, sich zu verbessern. Des Weiteren ist die Risikobereitschaft der heimischen Institute gerade im Hinblick auf neue Firmengründungen zu

¹⁸ Vgl. Gill/Minshall/Pickering/Rigby (2007); S. 12f

¹⁹ Vgl. Meyer (2008); S. 12

²⁰ Vgl. Weiler (2005); S. 12

überdenken. Zu einem Risikoausschluss wird es im Bereich Venture Capital aufgrund der gerade erwähnten Fehlschläge nicht kommen. Innovative Unternehmen bewegen sich ständig in einem dynamischen Entwicklungszyklus. Ferner ist eine Brücke zwischen Wirtschaft und Wissenschaft zu schlagen, welche die Berührungängste auf Seiten der Universitäten und auf Seiten der Unternehmen reduzieren soll²¹.

Im Rahmen des *politischen Einflusses* kann vor allem der europäische Raum Vorreiter für ein Programm sein, welches technologischen und wirtschaftlichen Fortschritt vorteilhafter kombiniert, als dies im Silicon Valley der Fall war. Der Auf- und Abstieg des Silicon Valleys verursachte nämlich menschliche und soziale Kosten. Ein wesentlicher Einflussfaktor für unternehmerische Erfolgsgeschichten sind die dort ansässigen Talente. Nun steht es zur Debatte über *eine Zuwanderungspolitik* zu diskutieren, die das Interesse von innovativen und erfolgsorientierten Leuten weckt. Um eine dauerhafte innovative und international vernetzte Entwicklungskapazität in Zukunftstechnologien zu gewährleisten, ist zu hinterfragen, wie diese Talente im Land gehalten respektive gefördert werden können. Eine defensive Zuwanderungsgesetzgebung verhindert den gewünschten wirtschaftlichen Erfolg.

Bezüglich der politischen Einflussnahme ist auch anzumerken, dass die finanzielle Ausstattung einer Universität mit einem Leistungsauftrag zu Spin-off-Aktivitäten einen beträchtlichen Beitrag zur Innovations- und somit Zukunftssicherung eines Landes beitragen kann. Eine innovative Entwicklung setzt Recherche in Forschung und Entwicklung voraus. Diese Bereiche decken in vielen Ländern die Hochschulen und Universitäten ab. Demzufolge wäre eine grundlegende Neuordnung der heimischen finanzpolitischen Prioritäten in Betracht zu ziehen²².

Letztlich gilt es der *Wissenschaftskultur* Beachtung zu schenken. Wie in vielen europäischen Ländern üblich wird die Forschung in universitäre und nicht universitärer unterteilt, diese Abgrenzung ist in den USA nicht anzutreffen. Spitzenforschung wird hier an den Universitäten durchgeführt. Der Vorteil dabei ist, dass junge Talente direkt an der Informationsquelle sind. Auch an dieser Stelle gilt es, eine *Verbindung zwischen Wissenschaft und Wirtschaft* herzustellen. Spitzenuniversitäten können nur aus der Kooperation der beiden Bereiche entstehen, auch eine effektive Synergiennutzung sollte durch effizienten Transferaktivitäten sichergestellt werden. Eine adäquate Infrastruktur für For-

²¹ Vgl. Weiler (2005); S. 13

²² Vgl. Weiler (2005); S. 14f

schungsprojekte ist unumgänglich und notwendig, deshalb sollten den Universitäten ausreichend finanzielle Forschungsmittel zu Verfügung stehen.

Anzumerken ist an dieser Stelle, dass der Einbezug von externen Forschungsmittel einen positiven Nebeneffekt auf das Forschungsprojekt haben kann. Die Ausgestaltung der Fachdisziplinen an den heimischen Universitäten sowie Hochschulen kann eine Schnittstelle für unternehmerische Erfindungen sein. Dieser Schnittstelle wird jedoch im Rahmen der Forschung, Lehre und Weiterbildung zu wenig Beachtung geschenkt. Am Beispiel Stanford Universität und Silicon Valley ist zu erkennen, wie die Umsetzung eines solchen Konstrukts aussehen könnte, um auf Basis wissenschaftlicher Einheiten, Entwicklungspotenzial zu generieren²³.

Hinsichtlich der rechtlichen Basis im Venture Capital Bereich, gibt die Untersuchung von Gilson Anhaltspunkte für andere Länder. Dieser stellt in seiner Untersuchung zum Thema „*Engineering a Venture Capital Market: Lessons from the American Experience*“ fest, dass die amerikanische Venture Capital Vertragsstruktur gänzlich die Entwicklung eines Venture finanzierten Unternehmens abdeckt. Die Verträge beinhalten die Strukturen vom anfänglichen Investment in den Venture Capital Fond über das Investment des Fonds in ein Portfolio Unternehmen bis hin zum Exit aus dem Portfolio Investment. Ein Recycling des eingesetzten Kapitals kann ebenfalls durchgeführt werden. Für Nachahmer ist demzufolge fraglich, ob sich diese Struktur überhaupt replizieren lässt und wer dabei die Schlüsselperson in einer Volkswirtschaft ist. Jegliche Form eines effizienten Kapitalmarktes benötigt auszugsweise soziale, rechtliche und volkswirtschaftliche Institutionen, um wirksam zu funktionieren. Zweckmässig ist aufgrund dessen ein mit dem Venture Capital Markt *kompatibles Rechts- und Anreizsystem* zu schaffen²⁴.

Von dem komprimierten Auszug aus der Entstehungsgeschichte des Venture Capital in Grossbritannien lassen sich nachstehende Schlüsse ziehen.

Politische Entscheidungsträger müssen die volkswirtschaftliche Entwicklung eines Landes in ihren Entscheidungsprozess mit einbeziehen. Die Beispiele USA und GB veranschaulichen, dass sich GB etwa zwei Phasen eines Zyklus hinter den USA bewegt. Daher ist es allgemein schwierig, einen Ländervergleich im Venture Capital Bereich vorzunehmen. Eine exakte Kopie eines erfolgreichen Konzeptes muss nicht zwangsläufig zum eigenen Erfolg führen.

²³ Vgl. Weiler (2005); S. 16f

²⁴ Vgl. Gilson (2002); S. 36f

Erfolgsversprechende und umsetzbare Aspekte eines Innovationszyklus können jedoch implementiert werden. Um eigene Defizite durch Lehren aus anderen Ländern kompensieren zu können, bedarf es detaillierter Forschungsarbeit. Nicht nur der amerikanische Raum dient als Massstab für Erfolgsgeschichten. In den asiatischen Ländern steigt die Anzahl an hoffnungsvollen Unternehmensgründungen, selbst solchen mit globalem Potenzial. Aus diesem Blickwinkel betrachtet, ist es vor allem für europäische Länder wichtig, von der Lissabonner Agenda auszugehen und sich den grossen, vielfältigen Herausforderungen durch asiatische Unternehmen, Volkswirtschaften und Länder zu stellen²⁵.

Die Sicherstellung eines klaren Verständnisses bezüglich der Unterschiede zwischen Venture Capital und Private Equity in politischen Kreisen sollte vordergründig erfolgen. Um nachrangig erfolgsorientierte Lösungswege zu finden, die attraktiv auf potenzielle Venture Capital Investoren wirken, sowie Anreize für talentierte Menschen mit sich bringen²⁶.

Universitäten stellen wie erwähnt eine unterstützende Schlüsselposition im Innovationsprozess dar. Ein Wissenstransfer basiert meist über den Mensch, demzufolge dient ein internationaler Austausch von Studenten respektive auch Managern der Weiterentwicklung im eigenen Land²⁷.

Der Staat muss im Bereich Venture Capital eine aktive Rolle beziehen, beispielsweise über steuerliche Anreizschaffung, aber auch über die Bereitstellung der Infrastruktur. Aus Sicht der UK sollte dieser jedoch nicht als Investor in der early-stage Technologie auftreten. Ebenfalls von den Briten gelernt, sollte darauf geachtet werden, die Besteuerung von Kapitalgewinnen niedrig zu halten. Die regionale Entwicklung respektive die regionale Konzentration von Ideen, Innovationen und Venture Capital macht es für ein Land schwierig Einfluss zu nehmen. Um eine Verdoppelung der Anstrengungen zu vermeiden und einen grösseren Handlungsspielraum zu erzielen, ist die Planung einer flächendeckenden Koordination erforderlich²⁸.

²⁵ Vgl. Gill/Minshall/Pickering/Rigby (2007); S. 5

²⁶ Vgl. Gill/Minshall/Pickering/Rigby (2007); S. 5

²⁷ Vgl. Gill/Minshall/Pickering/Rigby (2007); S. 5

²⁸ Vgl. Gill/Minshall/Pickering/Rigby (2007); S. 5

4. Fazit

Im Rahmen der Arbeit wurden verschiedene Erkenntnisse gewonnen. Zum einen, dass Erfolgsgeschichten aus einem Land nur eingeschränkt in das Heimatland importiert werden sollen. Aufgrund der geographischen, kulturellen sowie sozialen und wirtschaftlichen Unterschiede ist es schwierig Vergleiche zwischen zwei oder mehreren Ländern herzustellen. Demzufolge nur Teilaspekte von Lehren aus anderen Ländern implementiert werden sollen. Zum anderen spielt die aktive Einflussnahme von politischen Entscheidungsträgern eine ausschlaggebende Rolle für die wirtschaftliche Entwicklung einer Region respektive eines Industriesektors. Um auch zukünftig auf der Erfolgswelle des Venture Capital mit schwimmen zu können, ist es unabdingbar einen Blick in die Vergangenheit zu machen. In erster Linie sind die eigenen Fehler zu rekapitulieren, um aus ihnen zu lernen und sie in Zukunft zu vermeiden.

Literaturverzeichnis

Gill David/Minshall Tim/Pickering Craig/Rigby Martin (2007); Funding Technology - Britain Forty Years On; University of Cambridge Institute for Manufacturing, Cambridge 2007: <http://www.etcapital.com/britain.pdf>.

Gilson Roland J. (2002); Engineering a Venture Capital Market: Lessons from the American Experience; Stanford Law School - John M. Olin Programm in Law and Economics - Working Paper 248, 2002.

Lerner Josh (2009); Boulevard of broken dreams - Why public efforts to boost entrepreneurship and venture capital have failed - and what to do about it; Princeton University Press, Princeton, New Jersey 2009.

Meyer Thomas (2008); Deutsche Bank Research - Venture Capital: Bridge between idea and innovation?; Deutsche Bank Research, Frankfurt am Main 2008.

Weiler Hans N. (2005); Silicon Valley und die Hochschulen - Kalifornische Erfolgsgeschichte oder Kommerzialisierung?; http://www.stanford.edu/~weiler/Texts05/Freiburg_055.pdf; Zugriff am 11.01.2010.

o.V. (o.J.); History of Silicon Valley; <http://www.ocf.berkeley.edu/~kenken/svhis.htm>; Zugriff am 11.01.2010.

Vorstösse im Parlament

Nachfolgend sind die relevanten Vorstösse des Parlaments in umgekehrt chronologischer Reihenfolge der jeweiligen Einreichung aufgeführt. Sie dienen insbesondere dazu, zu sehen, welche Themen im Zusammenhang mit der Stärkung der Innovationskraft aufgegriffen worden sind. Die Antworten lassen tief in die Denkweise der Regierung blicken.

10.5127 – Fragestunde. Innovationsbehinderung im BSV (NR; Barbara Schmid-Federer; 15.03.2010)

Eingereichter Text: Anlässlich seiner Rede vor der Volkswirtschaftlichen Gesellschaft Zürich betonte Bundesrat Burkhalter, dass die Schweiz dank innovativen Unternehmen die Wirtschaftskrise besser gemeistert habe. Die Fähigkeit zur Innovation sei der Schlüssel zum Wohlstand. Freiheit sei der "Sauerstoff" für Forschung und Innovation.

Wieso schaut der Bundesrat zu, wie das BSV bei den Hilfsmitteln IV seinen Regelungsbereich ausdehnt, die Verwaltung aufbläht und damit das Gegenteil des bundesrätlichen Credos anstrebt?

Réponse du Conseil fédéral du 15.03.2010: Dans le cadre de la 6e révision AI, conformément au mandat du Parlement, le Conseil fédéral s'efforce d'assainir les dépenses de l'assurance.

Ainsi, dans le message relatif à la révision 6a adopté le 24 février dernier, le Conseil fédéral prévoit, dans le domaine des moyens auxiliaires, d'une part de renforcer les trois instruments dont dispose déjà l'assurance, à savoir les conventions tarifaires, les montants maximums et les forfaits. D'autre part, il prévoit d'ajouter un nouvel instrument permettant d'acquérir les moyens auxiliaires par le biais d'une procédure d'adjudication. Cet instrument est équivalent aux instruments déjà existants. La question de savoir quel sera l'instrument le plus adapté à l'acquisition d'un moyen auxiliaire donné reste ouverte.

Par ailleurs, suite aux prises de position issues de la procédure de consultation relative à la révision 6a, le Conseil fédéral a renoncé à la création d'une centrale de logistique. Il ne s'agit ainsi en aucun cas, de la part du Conseil fédéral, d'une volonté d'étatisation du secteur.

09.4309 – Motion: Boni-Prozente. Innovationsfonds (NR; Bea Heim; 11.12.2009)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird beauftragt, die gesetzlichen Grundlagen zu schaffen und vorzulegen, damit Einkommen über 126 000 Franken und Boni bzw. variable Vergütungen ergänzend zu Einkommen, welche diese Grenze überschreiten, zu einer prozentualen Abgabe in einen zu schaffenden Innovationsfonds der Arbeitslosenversicherung verpflichtet werden. Die Mittel sollen zur Finanzierung gezielter Massnahmen für die Weiterqualifizierung von Arbeitnehmenden während der Kurzarbeit und damit auch für die Stärkung der Chancen älterer Arbeitnehmender am Arbeitsplatz respektive auf dem Arbeitsmarkt eingesetzt werden.

Begründung: Die heutige Situation stark wachsender Arbeitslosigkeit erfordert eine Stärkung der Chancen der Menschen auf dem Arbeitsmarkt. Bildung ist dafür ein zentrales Mittel. Zur Finanzierung der Weiterqualifizierung während der Kurzarbeit sollen auch Gutverdienende ihre Solidarität mit Betroffenen mit einem Beitrag auf dem nichtversicherten Lohn- und Entschädigungsanteil zeigen.

Antwort des Bundesrates vom 03.02.2010: Der Bundesrat hat im September 2008 eine Botschaft zur Teilrevision des Avig zuhanden der Räte verabschiedet. Ziel dieser Revision ist die langfristige finanzielle Sicherung der Arbeitslosenversicherung (ALV). Der Bundesrat hat darauf geachtet, eine ausgeglichene Vorlage zu erarbeiten, die im Sinne einer Opfersymmetrie Mehreinnahmen und Einsparungen in ähnlichen Grössenordnungen vorsieht. National- und Ständerat haben bereits Änderungen beschlossen und müssen die entstandenen Differenzen nun bereinigen. Einigkeit besteht jedoch bezüglich des Finanzierungssystems der ALV. Die Schaffung eines zusätzlichen Fonds für bestimmte Zwecke stand in beiden Räten nicht zur Debatte. Die ALV kennt verschiedene arbeitsmarktliche Massnahmen, die Stellensuchenden Weiterbildungen ermöglichen. Dies erfolgt zum Beispiel im Rahmen von Kursen, Ausbildungspraktika, Berufspraktika oder speziell für Jugendliche mit Motivationssemestern. Zudem ermöglicht Artikel 4 des dritten Stabilisierungspakets Finanzhilfen zur Weiterbildung während Kurzarbeit.

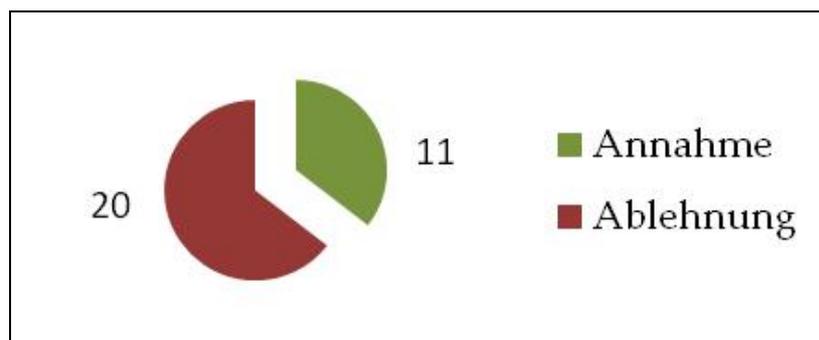
Schliesslich besteht mit Artikel 75a Avig die Möglichkeit, neue, gesetzlich bisher noch nicht vorgesehene Massnahmen im Rahmen von Pilotversuchen durchzuführen. Auf dieser Grundlage haben Interessierte schon mit dem bestehenden Gesetz die Möglichkeit, neue Weiterbildungsmassnahmen zu lancieren. Ein Pilotversuch zum Thema Weiterbildung während Kurzarbeit ist im Übrigen in den Neunzigerjahren bereits durchgeführt worden.

Die ALV funktioniert wie die meisten Sozialversicherungen nach dem Versicherungsprinzip. Mit den Beiträgen werden somit jene Leistungen finanziert, welche im Fall von Arbeitslosigkeit ausbezahlt werden.

Mit Einführung eines Solidaritätsprozents (1 Beitragsprozent auf Einkommensanteilen zwischen dem Höchstbetrag des versicherten Verdienstes, 126'000 Franken, und dessen Zweieinhalbfachem, 315 000 Franken) wird das Parlament aller Voraussicht nach zusätzliche Solidaritätselemente in das Avig einfliessen lassen. Das Solidaritätsprozent soll aber für die Entschuldung der Arbeitslosenversicherung und nicht für zusätzliche arbeitsmarktliche Massnahmen verwendet werden. Die finanzielle Sicherung der ALV hat Priorität. Der Bundesrat lehnt die dauerhafte Schaffung eines Innovationsfonds für die Arbeitsmarktpolitik ab.

Erklärung des Bundesrates vom 03.02.2010: Der Bundesrat beantragt die Ablehnung der Motion.

Abstimmung:



09.4266 – Interpellation: Strategie zur Stärkung des Gesundheitssystems und des Pharmastandortes Schweiz (NR; Ruth Humbel; 11.12.2009)

Eingereichter Text: Die Pharmaindustrie ist die wichtigste Exportbranche der Schweiz und trägt massgeblich zum Wohlstand des Landes bei. Sie agiert in einem stark regulierten wirtschaftlichen Umfeld. Gesundheitspolitische Entscheidungen des Parlaments und der Behörden haben einen Einfluss auf die Standortattraktivität der Schweiz. In jüngster Zeit ist von führenden Pharmaexponenten eine Verschlechterung der Standortattraktivität beklagt worden. In diesem Zusammenhang ersuche ich den Bundesrat folgende Fragen zu beantworten:

1. Wie beurteilt er die volkswirtschaftliche Bedeutung der Pharmaindustrie für die Schweiz sowie die Standortattraktivität der Schweiz für Pharmafirmen im internationalen Vergleich? Kennt er die Bemühungen anderer europäischer Länder - z. B. Deutschland, Frankreich, Grossbritannien - die Standortattraktivität für die forschende Pharmaindustrie zu verbessern? Wie sieht er die Standortkonkurrenz zu Asien (China, Singapur) und den USA?
2. Wie beurteilt er die Auswirkungen von Preissenkungen bei patentgeschützten Medikamenten und Generika auf die Standortattraktivität? Inwieweit sind bei den jüngsten Massnahmen die Vorteile der Einsparungen im Krankenversicherungsbereich und mögliche Nachteile auf die Volkswirtschaft analysiert worden?
3. Teilt er die Besorgnis von Vertretern der Pharmafirmen, insbesondere der forschenden Pharmaindustrie, dass sich die Standortattraktivität der Schweiz tendenziell verschlechtert hat? Wie gewichtet er die einzelnen problematischen Entwicklungen wie Verzögerungen bei der Zulassung durch Swissmedic, Preisvergleiche nur in Richtung Preissenkung, stagnierende Ausgaben für Bildung und Forschung im internationalen Vergleich, Probleme im Umfeld von Tierversuchen usw.?
4. Ist er bereit, Massnahmen zu prüfen, um die Attraktivität der Schweiz als Pharma- und Forschungsstandort im internationalen Wettbewerb zu sichern und wieder zu verbessern?
5. Wie beurteilt er die Idee, dass es vermehrt einen Dialog zur Schnittstelle zwischen Gesundheits- und Wirtschaftspolitik braucht, und wie könnte er institutionalisiert werden?

Antwort des Bundesrates vom 24.02.2010: Der Bundesrat anerkennt die Wichtigkeit der Pharmabranche für die schweizerische Wirtschaft und von guten Rahmenbedingungen für den Pharmastandort Schweiz. Die konkreten Fragen der Interpellantin kann der Bundesrat folgendermassen beantworten:

1. Wie Untersuchungen von unabhängigen Experten zeigen, zählt die Schweiz im international immer härter werdenden Wettbewerb nach wie vor zur Spitzengruppe der wettbewerbsfähigsten und attraktivsten Unternehmensstandorte. Es ist ein erklärtes Ziel des Bundesrates, günstige Rahmenbedingungen für Unternehmen mit hoher Wertschöpfung und attraktiven Arbeitsplätzen zu schaffen beziehungsweise zu erhalten, auch für die Pharmaindustrie.

Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Pharmaindustrie für die Schweiz ist unbestritten. Besonders ins Gewicht fällt das Nebeneinander von grossen etablierten Firmen und vielen Neugründungen in Zukunftstechnologien, die als Keimzellen künftigen Wachstums gelten. Deshalb wird die Attraktivität des Standorts Schweiz für die Pharmaindustrie und verwandte Bereiche auch künftig ein wichtiges Anliegen bleiben. Verschiedene Länder wenden zur Förderung der Standortattraktivität unterschiedliche Rezepte an. Die Ausgangslagen sind unterschiedlich, und nicht jede Massnahme eignet sich daher auch für die Schweiz.

2. Auch wenn der Schweizer Heimmarkt als wichtiger und anspruchsvoller Testmarkt gilt, trägt er insgesamt nur einen kleinen Teil zum Gesamtumsatz der Schweizer Pharmafirmen bei. Preisregulierungen auf grösseren ausländischen Absatzmärkten oder die Zulassungs- und Gesundheitspolitik der Vereinigten Staaten spielen eine wichtige Rolle, denn diese bestimmen massgeblich die Kosten für Neuzulassungen von Medikamenten weltweit und damit auch die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung. Bei den Verhandlungen über Preise von Pharmazeutika in der Schweiz behält der Bundesrat solche Zusammenhänge ebenso im Auge wie die volkswirtschaftlichen Auswirkungen auf die Schweiz. Die Preise müssen die Forschungsarbeit gebührend honorieren, aber auch in einem vernünftigen Verhältnis zu den im Ausland erzielten Preisen stehen. Dabei dient das Preisniveau im Ausland bei der Beurteilung der Wirtschaftlichkeit eines Medikamentes als Richtwert, es ist jedoch nicht das alleinige Kriterium bei der Preisfestsetzung. Bei Preissenkungen erfolgt indessen nicht eine vollumfängliche Senkung auf das Auslandpreisniveau. So wurde beispielsweise bei der jüngsten ausserordentlichen Preisüberprüfung ein Abstand von bis zu 4 Prozent zum Preisniveau im Ausland akzeptiert.

Die Standortattraktivität hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab. Dazu gehören neben hochqualifizierten Arbeitskräften sowie einem offenen Arbeitsmarkt auch eine transparente und moderate Besteuerung und eine gute Infrastruktur. Ein angemessener Patentschutz und die Nähe zu bedeutenden Forschungseinrichtungen spielt ebenfalls eine wichtige Rolle, gerade auch im Pharmabereich. Hier hängt die internationale Konkurrenzfähigkeit stark von Innovationen ab. Die Auswirkungen von Preisreduktionen bei patentgeschützten Medikamenten und Generika auf die Standortattraktivität der Schweiz dürften sich hingegen auch deshalb in engen Grenzen halten, weil andere Länder diesbezüglich vor derselben Herausforderung stehen.

3. Wie bereits erwähnt, hat die internationale Wettbewerbsposition der Schweiz viele Facetten. Die Ausgaben für Bildung und Forschung brauchen nach Meinung des Bundesrats trotz der wachsenden Konkurrenz keinen internationalen Vergleich zu scheuen: Sie liegen weiterhin auf einem Niveau, das der Wettbewerbsfähigkeit der Pharmaindustrie eine Spitzenposition ermöglicht (Studie "Monitoring Life Sciences Locations" von BAK Basel Economics vom Januar 2008). Der Bund investiert via den Schweizerischen Nationalfonds (SNF) in die freie Grundlagenforschung und finanziert mit der Förderagentur für Innovation (KTI) die anwendungsorientierte Forschung und den Wissenstransfer aus den Hochschulen in die Wirtschaft.

Preissenkungen für Medikamente oder beispielsweise auch die Haltung zu Tierversuchen sind grundsätzlich keine Probleme, welche die Schweiz allein betreffen. Im Vergleich zu anderen Standortfaktoren ist ihr Einfluss auf die Position der Schweiz im europäischen und auch im internationalen Standortwettbewerb deshalb nur relativ massgebend.

Gegen die Verzögerungen bei der Zulassung von Medikamenten werden im Rahmen des Heilmittelverordnungspakets III Ausführungsbestimmungen zu Artikel 13 des Heilmittelgesetzes erlassen. Durch klare Kriterien, für welche Fälle von bereits im Ausland zugelassenen Arzneimitteln die wissenschaftliche Begutachtung reduziert oder ausgesetzt werden kann, können bei Swissmedic Ressourcen freigesetzt werden. Dies wirkt sich positiv auf die Bearbeitungszeiten der übrigen Gesuche aus und trägt zu einem rascheren Marktzugang neuer Arzneimittel bei. Zudem strebt der Bundesrat auch eine verbesserte Zusammenarbeit zwischen Swissmedic und der Europäischen Arzneimittel-Agentur EMA an.

4. Die Verbesserung der Rahmenbedingungen für die Schweizer Wirtschaft stellt eine Daueraufgabe für die Politik dar, um den Unternehmen beste Chan-

cen im internationalen Wettbewerb zu sichern und die Attraktivität der Schweiz als Standort weiter zu verbessern. Der Bundesrat berücksichtigt dabei auch die Interessen der Pharmaindustrie, wo die Schweiz schon heute zu den weltweit führenden Standorten für Unternehmen und die Forschung zählt. Spezifische auf eine einzelne Industrie ausgerichtete Massnahmen erachtet der Bundesrat in diesem Zusammenhang weder als notwendig noch zielführend.

Jedoch wurde das Patentgesetz in den letzten Jahren in wichtigen Teilen erneuert, und der Bundesrat hat zudem kürzlich dem Parlament ein Gesetz über die Forschung am Menschen unterbreitet, das die interdisziplinäre Forschung erleichtern wird. Ferner sieht auch die geplante Revision des Heilmittelgesetzes geeignete Massnahmen vor wie zum Beispiel ein längerer Schutz wissenschaftlicher Daten und von geistigem Eigentum, die der Forschung zugutekommen.

5. Ein regelmässiger Dialog an der Schnittstelle zwischen Gesundheits- und Wirtschaftspolitik ist nützlich und wichtig. Er wird heute auf höchster Ebene im Bundesrat und im Parlament gepflegt, aber auch zwischen den relevanten Verbänden und Bundesämtern. Die bestehenden Foren funktionieren, und dementsprechend bedarf es keiner weiteren Institutionalisierung.

09.4219 – Motion: Wissensaustausch (NR; Fehr Jacqueline; 10.12.2009; Im Plenum noch nicht behandelt)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird beauftragt, einen Wissensaustausch im Bildungsbereich zwischen Schweden und der Schweiz ins Leben zu rufen. Dabei sollen die Bereiche Berufsbildung und vorschulische Angebote im Zentrum stehen.

Begründung: Jedes Land hat politische Exportprodukte. Für die Schweiz ist es u. a. die Berufsbildung, für Schweden die Vorschulpädagogik. Nachdem Schweden grosses Interesse an unseren Erfahrungen mit dem dualen Berufsbildungssystem zeigt, sollten wir uns überlegen, wo wir von Schweden profitieren können. Ins Auge stechen dabei die vorschulischen Angebote wie Krippen- und Kindertagesstätten, bei denen unbestrittenermassen Schweden die Nase vorn hat. Dies nicht nur in quantitativer Hinsicht, sondern vor allem auch, was die Qualität betrifft. Seit Ende der Neunzigerjahre sind diese Angebote ins Bildungssystem integriert und leisten seither einen wichtigen Beitrag zur Chancengleichheit und zur Integration. Kinder werden in den schwedi-

schen Vorschulen ganzheitlich in ihrer Entwicklung unterstützt. Soziale Kompetenzen werden genauso gefördert wie motorische, musische, gestalterische und kognitive Fähigkeiten.

Trotz des hohen Qualitätsstandards ist das Angebot pro Kind nicht teurer als in der Schweiz. Wie das zu schaffen ist und welche Reformen wir bei uns in die Wege leiten könnten, wären spannende Inhalte eines solchen systematischen Austausches.

Antwort des Bundesrates vom 24.02.2010: Der Bundesrat teilt die Meinung, dass Schweden und die Schweiz im Bereich der Bildung mehrfach voneinander lernen können. Wie im Bildungsbericht Schweiz 2010 festgestellt wird, besteht in der Schweiz für den von der Motionärin angesprochenen Bereich der frühkindlichen Bildung nicht nur in qualitativer, sondern auch in quantitativer Hinsicht Nachholbedarf, während Schweden diesbezüglich anerkanntermassen Vorbildcharakter hat. Schweden ist seinerseits sehr an den Erfahrungen der Schweiz in der Berufsbildung interessiert, die es dank ihres direkten Bezugs zur Arbeitswelt Jugendlichen ermöglicht, sich eine solide Grundlage für die Ausübung eines Berufes und die Befähigung zum lebenslangen Lernen zu verschaffen.

Ein Austausch von Wissen im Bildungsbereich zwischen der Schweiz und Schweden liegt somit im Interesse beider Staaten. Die zu diesem Zweck in jüngster Zeit eingeleiteten Schritte werden deshalb vom Bundesrat ausdrücklich begrüsst. Dazu zählen unter anderem drei Treffen, die 2009 zwischen dem Schwedischen Bildungsministerium und dem Bundesamt für Berufsbildung und Technologie durchgeführt worden sind, sowie die zwischen Vertreterinnen und Vertretern der nationalen Parlamente beider Länder informell gepflegten Kontakte, bei welchen auch die frühkindliche Bildung zur Debatte stand. Die Förderung der internationalen Zusammenarbeit im Bildungsbereich und der besseren Bekanntheit des dualen Berufsbildungssystems im Ausland ist zudem Gegenstand der Strategie des Bundesrates zur Aussenpolitik für die Bereiche Bildung, Forschung und Innovation, deren Verabschiedung im ersten Semester 2010 vorgesehen ist. Zum Wissenstransfer mit Schweden wird ferner auch die für 2011 vorgesehene Assoziierung der Schweiz an die europäischen Bildungs-, Berufsbildungs- und Jugendprogramme beitragen, die eine Ausweitung bilateraler und multilateraler Kooperationen für alle Bildungsstufen ermöglicht und auch für den Bereich der frühkindlichen Bildung genutzt werden kann.

Vor diesem Hintergrund kommt der Bundesrat zum Schluss, dass das Anliegen der Motionärin schon heute weitgehend erfüllt ist. Der schweizerisch-schwedische Wissensaustausch im Bildungsbereich ist bereits im Gange. Von zusätzlich durch die Landesregierung zu ergreifenden Massnahmen kann somit abgesehen werden.

Erklärung des Bundesrates vom 24.02.2010: Der Bundesrat beantragt die Ablehnung der Motion.

09.4213 – Motion: Green New Deal gegen Arbeitslosigkeit fortsetzen (NR; Louis Schelbert; 10.12.2009)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird beauftragt, zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit ein viertes Programm auszuarbeiten, das durch Investitionen und Investitionsunterstützungen in den ökologischen Umbau mithilft, Arbeitsplätze zu erhalten und neue zu schaffen und damit die reale Wirtschaft zu stärken.

Begründung: Im Jahr 2010 wird die Arbeitslosigkeit gemäss fast allen Analyse- und Prognosestellen auf einen hohen Stand von 5 Prozent und mehr anwachsen, wenn nicht neue Gegenmassnahmen ergriffen werden. Wir anerkennen ausdrücklich, dass der Bundesrat bislang drei Massnahmenpakete zur Stabilisierung der Konjunktur vorgelegt hat. Leider reichen sie nur aus, um das Ansteigen der Arbeitslosenzahlen zu vermindern, nicht aber, das Ansteigen zu verhindern, geschweige denn sie zu senken.

Die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit muss ein wichtiges politisches Ziel für die nächste Zukunft sein. Deshalb muss der Staat ein neues Programm starten. Produktion, Verkehr, Energieerzeugung und -nutzung werden in den kommenden Jahren neu aufgestellt. Den Investitionen in erneuerbare Energien und in die Verbesserung der Energieeffizienz gehört die Zukunft.

Hier liegen grosse Chancen. Im benachbarten Ausland sind die entsprechenden Prozesse zum Teil schon weiter entwickelt.

Namentlich in Deutschland tragen die Umweltindustrien bereits massgeblich zum Volkseinkommen und zum BIP bei.

Das Programm soll auf die Steigerung von industriellen Entwicklungschancen, die Förderung von Innovation sowie die Ausrichtung auf langfristige

Werte abzielen. Diese Ziele vereint der ökologische Umbau der Wirtschaft in sich, er ist ein Gebot der Stunde. Investitionen und Investitionshilfen in zukunftsgerichtete Bereiche helfen mit, dass viele bestehende Arbeitsplätze erhalten und neue geschaffen werden können.

Die Umsetzung eines derartigen Konjunkturstützungsprogramms wird dazu dienen, entsprechende Prozesse in der Wirtschaft unseres Landes zu unterstützen und zu beschleunigen. Das bringt die schweizerische Volkswirtschaft weiter.

Antwort des Bundesrates vom 24.02.2010: Der Bundesrat geht mit dem Motionär einig, dass der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit höchste Priorität zukommt. Die Arbeitslosenversicherung (ALV) hat sich in der laufenden Krise als sehr effektiv erwiesen: In den Jahren 2009 und 2010 geht von ihr jeweils ein konjunktureller Impuls von mehr als 2 Milliarden Franken aus. Bei einer durchschnittlichen Arbeitslosenquote von 4,9 Prozent werden von der ALV jährlich über 6 Milliarden Franken in Form von Taggeldern ausbezahlt. Diese Gelder stützen die Einkommen der Arbeitslosen. Weitere 700 bis 800 Millionen Franken werden eingesetzt für Massnahmen zu einer raschen Wiedereingliederung der Stellensuchenden in den Arbeitsmarkt.

Im Rahmen der dritten Stufe der Stabilisierungsmassnahmen hat das Parlament zusätzliche Massnahmen zur Bekämpfung der Jugend- und Langzeitarbeitslosigkeit sowie von Bildungsmassnahmen während der Arbeitslosigkeit beschlossen. Ein Teil davon kann nach dem Willen des Parlaments ausgelöst werden, wenn die Arbeitslosenquote die 5-Prozent-Marke übersteigt.

Der Bundesrat setzt sich für eine langfristig ökologisch ausgerichtete Politik ein. Darüber hinaus hat er im Rahmen der Stabilisierungsmassnahmen, wo immer dies möglich und sinnvoll war, "grüne" Projekte berücksichtigt. Eingerechnet die Leistungen Dritter wurden seit Beginn der Stabilisierungsmassnahmen umweltrelevante Ausgaben in der Höhe von knapp 1 Milliarde Franken ausgelöst.

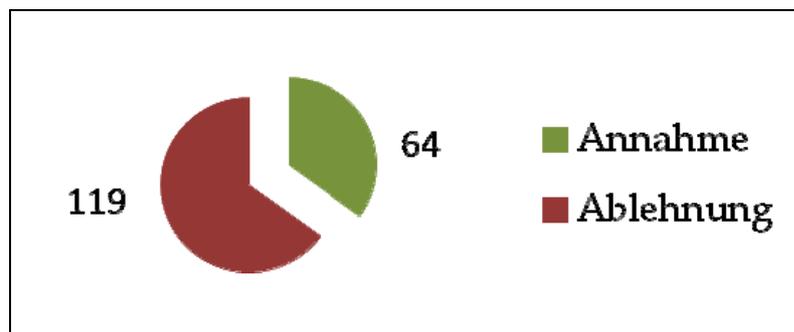
Dagegen erachtet er die Ausarbeitung eines vierten Konjunkturpakets angesichts der Erholungstendenzen in der Weltwirtschaft als nicht zielführend. 2010 werden die Stabilisierungsmassnahmen der dritten Phase umgesetzt. Zusätzliche Massnahmen wären kaum noch geeignet, die Arbeitslosigkeit in der näheren Zukunft zu reduzieren. Fördermassnahmen im Umwelt- oder Ener-

giebereich wären zudem langfristig ausgerichtet, hätten einen langen Planungsvorlauf und könnten somit kaum einen zusätzlichen Beitrag zu Konjunkturstabilisierung leisten.

Dagegen würden die geforderten Massnahmen zu einem Überschreiten des Ausgabenniveaus gemäss Schuldenbremse führen.

Erklärung des Bundesrates vom 24.02.2010: Der Bundesrat beantragt die Ablehnung des Postulates.

Abstimmung:



09.3825 – Postulat: Innovationsförderung in den KMU (NR; Robbiani Meinrado; 23.09.2009; Überwiesen an Bundesrat)

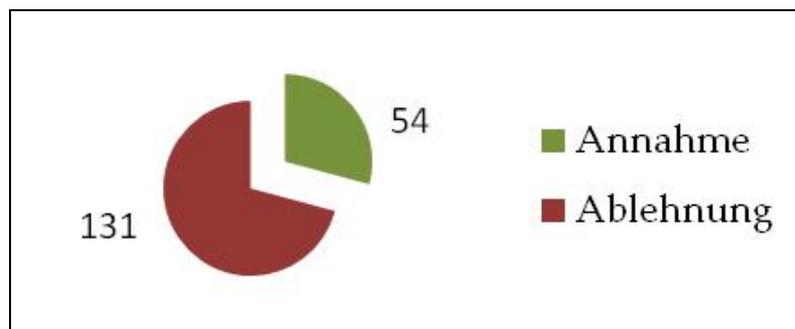
Eingereichter Text: Der Bundesrat hat im Rahmen der zweiten Stufe der konjunkturellen Stabilisierungsmassnahmen einige Massnahmen zur Innovationsförderung lanciert. Eine dieser Massnahmen, die sehr begrenzt, aber von grosser Bedeutung war, trug dazu bei, insbesondere KMU den Anreiz zu geben, einen Weg der Innovation einzuschlagen und die anfängliche Ungewissheit und allfällige Hindernisse zu überwinden. Die Massnahme bestand in der Vergabe von Innovationschecks. Das unmittelbare und verbreitete Interesse an dieser Massnahme zeigt deren Bedeutung. Bereits nach wenigen Wochen waren die dafür zur Verfügung gestellten Mittel erschöpft, und zahlreiche Unternehmen konnten nicht von diesen Innovationschecks profitieren.

Da ein solcher Anreiz dem klaren Bedürfnis entspricht, die Wirtschaft zu stärken, und auch die KMU vermehrt ihr Augenmerk auf Innovation legen, wäre es falsch, das durch diese Massnahme geweckte Interesse und den sich daraus ergebenden Impuls für die KMU erlahmen zu lassen.

Deshalb fordere ich den Bundesrat auf, in einer angemessenen Form die erneute Durchführung dieser Massnahme oder die Einführung einer ähnlichen Massnahme in Betracht zu ziehen und dafür Mittel zur Verfügung zu stellen, von denen eine weitaus grössere Anzahl von Unternehmen profitieren könnte.

Erklärung des Bundesrates vom 18.11.2009: Der Bundesrat beantragt die Annahme des Postulates.

Abstimmung:



09.4196 – Interpellation: Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen zuungunsten privater Bildungsanbieter (SR; Peter Briner; 10.12.2009)

Eingereichter Text

1. Was sind nach seiner Ansicht "gerechtfertigte Wettbewerbsverzerrungen" bzw. "ungerechtfertigte Wettbewerbsverzerrungen" gemäss Artikel 11 des Berufsbildungsgesetzes (BBG)?
2. Was versteht er unter "Marktpreisen" (Art. 11 BBG)? Sind Marktpreise nach Artikel 11 BBG preisliche Ansätze, welche ohne jegliche finanzielle Unterstützung des Staates zustande kommen? Sind staatliche Anbieter überhaupt in der Lage, eine Vollkostenrechnung zu erstellen, die privatwirtschaftlichen Kriterien standhält?
3. Wie beabsichtigt er im Rahmen des geplanten Weiterbildungsgesetzes auf die Bedürfnisse der privaten Anbieter einzugehen? Ist der Bundesrat bereit, im Bereich der Weiterbildung künftig Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden und damit die Stellung privater Anbieter zu stärken?

Begründung: Ein funktionierendes Bildungssystem ist zentrale Voraussetzung für eine florierende Volkswirtschaft und erfolgreiche Unternehmen: Der Wirtschaftsplatz Schweiz ist auf gut ausgebildete Arbeitskräfte angewiesen.

Mit der Globalisierung, dem raschen technologischen Fortschritt, der demografischen Entwicklung und ökologischen Erfordernissen verändern sich die Anforderungen in der Wirtschaft immer schneller. Gleichzeitig verändern sich auch die Erwartungen an das Bildungswesen. Für viele Unternehmen sind in diesem raschen Wandel die Weiterbildungsangebote von erheblichem Interesse. Diese Angebote müssen sich direkt an den Bedürfnissen von Gewerbe und Wirtschaft orientieren: Innovation, Flexibilität und Praxisnähe sind gefordert.

Im Bereich der berufsorientierten Weiterbildung sind die privaten Anbieter aufgrund ihrer Praxisnähe und ihres direkten Bezugs zur Wirtschaft prädestiniert. Umso unverständlicher ist es, dass private Anbieter durch die geltenden Rahmenbedingungen oft benachteiligt sind und die Stärken privater Bildungseinrichtungen von der Politik immer wieder massiv unterschätzt oder gar ausgeblendet werden.

Symptomatisch für diese Situation ist insbesondere Artikel 11 BBG, welcher besagt, dass gegenüber privaten Anbietern "keine ungerechtfertigten Wettbewerbsverzerrungen entstehen" dürfen.

Antwort des Bundesrates vom 03.02.2010: Das 2004 in Kraft getretene Berufsbildungsgesetz (BBG) definiert die Berufsbildung als eine gemeinsame Aufgabe von Bund, Kantonen und Organisationen der Arbeitswelt (Art. 1 BBG). Bildungsangebote können sowohl von öffentlicher als auch von privater Seite erbracht werden. Um das Verhältnis zwischen den Anbieterseiten zu klären, wurde mit Artikel 11 BBG erstmals eine wettbewerbsfördernde Bestimmung ins BBG aufgenommen.

1. In der Berufsbildung, namentlich in der höheren Berufsbildung und in der berufsorientierten Weiterbildung, haben sich starke private Anbieter etabliert. Im Sinne gleich langer Spiesse sollen sie nicht durch subventionierte öffentliche Angebote konkurrenziert werden. Vielmehr sollen sie sich sinnvoll und flexibel ergänzen.

Die marktwirtschaftliche Ausrichtung der Weiterbildungsangebote bewährt sich. Das Angebot ist vielfältig, bedürfnisbezogen, und Innovationen wie neue Lehrformen und -inhalte werden rasch umgesetzt. Nachteile wie die zum Teil unübersichtliche Angebotsstruktur, fehlende Standardisierungen und Abstimmungen der Angebote sind in allen, nicht nur in marktorientierten Weiterbildungssystemen zu beobachten. Sie werden im Rahmen der Umsetzung der neuen Verfassungsbestimmungen zur Weiterbildung (Art. 64a der Bundesverfassung) untersucht.

Artikel 11 BBG spricht sich grundsätzlich gegen Wettbewerbsverzerrung aus. Im Wissen darum, dass der Wettbewerb nicht in allen Bereichen möglich ist (z. B. berufliche Grundbildung), wurde das Wort "ungerechtfertigt" eingefügt. Wo private und staatliche Angebote in echter Konkurrenz stehen wie z. B. im Weiterbildungsmarkt mit einem Volumen von rund 5,3 Milliarden Franken, toleriert das BBG keine Wettbewerbsverzerrungen.

2. Die Verwendung des Begriffes "Marktpreis" entspricht der flexiblen, wettbewerbsorientierten Grundhaltung des BBG. Von Marktpreisen kann gesprochen werden, wenn private und öffentliche Anbieter gleiche Wettbewerbsvoraussetzungen vorfinden: Wo öffentliche und private Angebote in Konkurrenz stehen, sollen die staatlichen Angebote nicht durch Quersubventionen oder

durch ein nicht kostendeckendes Zurverfügungstellen von Infrastruktur und Lehrpersonen die privaten Anbieter in wettbewerbsverfälschender Weise konkurrenzieren oder verdrängen.

Mit dem neuen BBG wurde ein neuer Finanzierungsmechanismus eingeführt. Um Kenntnisse über die Finanzflüsse zu erhalten, werden die Kosten der öffentlichen Hand seit 2004 in einer Vollkostenrechnung erfasst, die privatwirtschaftlichen Kriterien standhält. Damit ist es gelungen, erstmals verlässliche Zahlen über die Ausgaben der öffentlichen Hand für die Berufsbildung zu erhalten. Zurzeit sind Bund und Kantone daran, die Erhebungsgrundlagen im Bereich der höheren Berufsbildung weiter zu verfeinern.

3. Anfang November 2009 hat der Bundesrat das Eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement beauftragt, bis Ende der Legislaturperiode 2011 einen Vernehmlassungsentwurf für ein Weiterbildungsgesetz vorzulegen. Angestrebt wird ein Grundsatzgesetz, das die Eigenverantwortung für das lebenslange Lernen stärkt, die Chancengleichheit beim Zugang zur Weiterbildung verbessert und die Kohärenz in der Bundesgesetzgebung sicherstellt.

Artikel 64a Absatz 1 der Bundesverfassung erlaubt es dem Bund, auch Grundsätze aufzustellen, die für private Weiterbildungsanbieter gelten. Ob und welche Grundsätze für Private im Weiterbildungsgesetz festgelegt werden sollen, wird im Rahmen der Erarbeitung des Gesetzentwurfes diskutiert. Auch fehlt bisher wichtiges Steuerungswissen, um die Wirkungen staatlicher Eingriffe zuverlässig abschätzen zu können. Es wird Sache der Expertenkommission sein, konkrete Lösungsvorschläge zu erarbeiten. Der Stellung der privaten Anbieter wird der Bundesrat die entsprechende Beachtung schenken.

09.4139 – Motion: Arbeitsbewilligungen für die besten Studierenden renommierter Universitäten ausserhalb der EU (NR; Isabelle Moret; 09.12.2009)

Eingereichter Text: Das Ausländergesetz soll um folgendes Anliegen ergänzt werden: Die Schweiz soll jährlich eine bestimmte Anzahl (ausserhalb der bestehenden Kontingente) von Arbeitsbewilligungen für die besten Absolventinnen und Absolventen beispielsweise der zehn renommiertesten Universitäten in Ländern, mit welchen kein Personenfreizügigkeitsabkommen vereinbart wurde, bereitstellen; dies, wenn an der Tätigkeit grosses wirtschaftliches oder wissenschaftliches Interesse besteht. Der Bundesrat legt die detaillierten Kriterien fest.

Begründung: Die Schweiz soll ein Land der Exzellenz und Innovation sein. Mit diesem klaren Bekenntnis zur Leistung wird die Schweiz ihre Position im internationalen Standortwettbewerb festigen und ihre Innovationskraft weiter stärken können. Für die Innovationskraft eines Landes ist es entscheidend, über die weltweit besten Köpfe zu verfügen. Dazu brauchen wir in erster Linie ein eigenes, exzellentes Ausbildungssystem. Die Schweiz muss aber auch für hochqualifizierte Fachkräfte ausserhalb des europäischen Raums attraktiv sein. Mit dem Angebot, ohne viel Aufwand eine Arbeitsbewilligung für die Schweiz zu erhalten, soll ein klares Signal an die besten Hochschulabsolventen ausserhalb der EU gesendet werden.

In einer Verordnung soll der Bundesrat die Universitäten benennen, deren Absolventinnen und Absolventen um eine Arbeitsbewilligung ersuchen können. Diese Aufzählung kann über die Zeit auch verändert werden. Zudem werden in der benannten Verordnung auch die Kriterien zur Bestimmung der besten Studierenden festgeschrieben. Man darf sich hierbei nicht auf die Auszeichnungen beschränken, weil jede Universität unterschiedliche Bezeichnungen verwendet (*summa cum laude*, *dean's honor* usw.). Von diesen Topshots lassen sich normalerweise nicht viele finden.

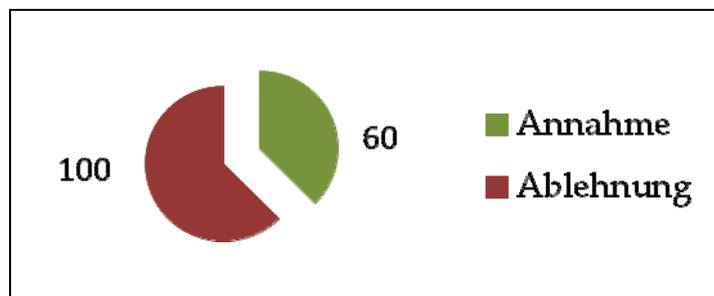
Antwort des Bundesrates vom 24.02.2010: Der Bundesrat verfolgt mit seiner Ausländerpolitik das Ziel, den Bedürfnissen der Schweizer Wirtschaft nach hoch und gut qualifizierten Arbeitskräften zu entsprechen. Die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft soll dadurch bewahrt und weiter gestärkt werden. So besteht ergänzend zum Freizügigkeitsabkommen mit der EU die Möglichkeit, Fachkräfte aus Drittstaaten zu beschäftigen. Das Ausländergesetz (AuG), welches am 1. Januar 2008 in Kraft getreten ist, bestätigt die nachfrageorientierte Ausrichtung der schweizerischen Ausländerpolitik. In diesem Zusammenhang stellt für den Bundesrat auch die Zulassung von besonders gut qualifizierten Studienabgängerinnen und Studienabgängern ein wichtiges Anliegen dar.

Gut ausgebildete Studienabgängerinnen und -abgänger aus Drittstaaten können bereits heute in der Schweiz arbeiten, wenn ein entsprechender Bedarf auf dem Arbeitsmarkt besteht, der in der EU und in der Schweiz nicht gedeckt werden kann. Die Zulassung erfolgt dann gemäss den Erfordernissen von den Artikeln 18 bis 24 AuG. Die Anstellung muss somit einer qualifizierten Tätigkeit entsprechen, nicht aber zwingend von einem ausgeprägt hohen wirtschaftlichen oder wissenschaftlichen Interesse sein. Der Vorschlag der Motio-

näre durchbricht das bewährte Prinzip der Nachfrageorientierung, indem für die Zulassung neu der Studienort und die Studienresultate entscheiden würden. Ferner würde die von der Motionärin vorgeschlagene Nennung von zehn renommierten Universitäten zu Schwierigkeiten in der Umsetzung führen. Insbesondere kann die Frage, welche Universitäten in den Katalog aufgenommen werden sollen, nicht nach objektiven Kriterien zufriedenstellend beantwortet werden. Zahlreiche Universitäten nehmen in unterschiedlichen Gebieten eine Vorrangstellung ein. So mag eine Universität in einem Fachgebiet führend sein, während die anderen Fachbereiche und Fakultäten eher dem Durchschnitt zuzurechnen sind. Im Übrigen können Ausländerinnen und Ausländer aufgrund ihrer besonderen Begabungen auch eine hervorragende Ausbildung besitzen, die sie nicht an einer renommierten Universität erwerben konnten. Der Bundesrat teilt im Grundsatz das Anliegen der Motionärin, die Innovationskraft der Schweizer Wirtschaft durch die gezielte Zulassung der benötigten guten Fachkräfte zu fördern. Dies ist indessen im Rahmen der geltenden Bestimmungen bereits möglich.

Erklärung des Bundesrates vom 24.02.2010: Der Bundesrat beantragt die Ablehnung der Motion.

Abstimmung:



09.3931 – Motion: Erleichterung der Investition in allgemeine Finanzierungsgefässe zur Förderung von Start-up-Unternehmen (NR; Christophe Darbellay; 25.09.2009; Im Plenum noch nicht behandelt)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird beauftragt, eine Änderung des Bundesgesetzes über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) und gegebenenfalls anderer einschlägiger Bestimmungen vorzunehmen, um institutionellen und anderen qualifizierten Anlegerinnen und Anlegern die Investition in allgemeine Finanzierungsgefässe, die Start-up-Unternehmen finanzieren, zu erleichtern.

Begründung: Jungunternehmen, die Innovationen entwickeln (Start-up-Unternehmen), spielen eine Schlüsselrolle in der Entwicklung der zukünftigen wertschöpfungsintensiven Sektoren der Schweizer Wirtschaft. Ihre Besonderheit und damit ihr Potenzial liegen in ihren intellektuellen und personellen Ressourcen. Da sie keinen Gewinn machen, ist ihr Potenzial abhängig von ihrer Fähigkeit, Kapital anzuziehen, um damit ihre Forschung und Entwicklung zu finanzieren. Das auf diesem Weg erhaltene Kapital wird für die Bezahlung der Löhne, der Einrichtung und des Betriebs verwendet.

Für diese Unternehmen, die für die Zukunft der Schweiz von strategischer Bedeutung sind, ist es nicht immer einfach, zu Kapital zu kommen. Länder wie Frankreich, Grossbritannien oder die USA haben Rahmenbedingungen geschaffen, die institutionellen und anderen qualifizierten Anlegerinnen und Anlegern die Investition in Finanzvehikel erleichtern, die diese Jungunternehmen finanzieren. Nun ist es an der Schweiz, solche Rahmenbedingungen zu schaffen, um die Entwicklung von Start-up-Unternehmen zu fördern. Die Pensionskassen könnten zum Beispiel eine nicht zu unterschätzende Finanzierungsquelle darstellen, sofern ihnen geeignete Finanzvehikel zur Verfügung gestellt werden.

Antwort des Bundesrates vom 04.11.2009: Die Bewirtschaftung der Vermögensanlagen von Vorsorgeeinrichtungen hat ausschliesslich zum Ziel, die Erfüllung der Vorsorgeverpflichtungen sicherzustellen. Es gilt der Grundsatz der Eigenverantwortung. Die Förderung von Jungunternehmen ist zwar im Sinne einer zweckmässigen Wirtschaftsförderung zu begrüssen, kann und darf jedoch kein Teilziel der Vermögensanlage in der beruflichen Vorsorge sein.

Tatsächlich gibt es auch in der Forschung Hinweise darauf, dass die beiden obengenannten Ziele nicht grundsätzlich inkonsistent sind. So können Investitionen in Private-Equity-Gesellschaften je nach Risikofähigkeit der Vorsorgeeinrichtung als Portfoliobeimischung durchaus zweckmässig sein, solange sie Teil einer ausgewogenen Anlagestrategie sind. Solche Investitionen sind als alternative Anlagen zu klassifizieren, welche in den per 1. Januar 2009 in Kraft getretenen Anlagevorschriften neu explizit behandelt werden. Die diesbezügliche Limite beträgt 15 Prozent des Anlagevermögens. Eine entsprechende Investition ist unter Einhaltung des Vorsichtsprinzips folglich heute schon möglich. Der Bundesrat erachtet es jedoch nicht als zweckmässig, Teilziele der

Wirtschaftsförderung explizit in die Anlagebestimmungen der beruflichen Vorsorge aufzunehmen.

Erklärung des Bundesrates vom 04.11.2009: Der Bundesrat beantragt die Ablehnung der Motion.

09.3961 – Postulat: Zehn Jahre Bologna-Reform (SR; Eugen David; 25.09.2009; Überwiesen an Bundesrat)

Eingereichter Text: Am 19. Juni 1999 bekannten sich 29 europäische Staaten zum Ziel eines einheitlichen europäischen Hochschulraums. Inzwischen hat sich eine gewisse Ernüchterung breitgemacht, weil zweifelhaft ist, ob die Kernziele des Bologna-Prozesses erreicht werden können.

Die Einführung der Bachelor- und Master-Studiengänge und die damit verbundenen detaillierten Bewertungssysteme haben den Wechsel des Studienorts wohl eher erschwert statt erleichtert. Die angestrebte automatische Anerkennung von Studienleistungen, die an anderen Hochschulen erbracht wurden, ist nicht erfolgt.

Trotz Einführung des dreijährigen Bachelor-Lehrgangs liegt die Quote der Studienabbrecher nach wie vor im Bereich von 25 bis 30 Prozent. Ebenso zeigt die Studiendauer kaum Änderungen. Mit durchschnittlich fast sechs Jahren ist sie nach wie vor hoch und führt zu einem späten Eintritt in das Erwerbsleben.

Die Schweiz hat Ende April 2009 an der fünften Bologna-Nachfolgekonzferenz der Bildungsminister teilgenommen. Die Minister haben dabei die Fortschritte der letzten zehn Jahre gewürdigt und neue Ziele gesetzt.

Nicht zu verkennen ist eine gewisse Bürokratisierung des Hochschulwesens, die sich lähmend auf Innovation und Flexibilität der Lehrenden und Studierenden auswirken kann. Der zum Teil enge starre Rahmen kann insbesondere die Entwicklung der Studierenden zu selbstständig denkenden und selbstverantwortlich handelnden Persönlichkeiten behindern.

Nach zehn Jahren Bologna-Reform rechtfertigt sich eine gründliche Analyse. Ich möchte den Bundesrat beauftragen, diese Analyse vorzunehmen und insbesondere folgende Punkte aufzunehmen:

1. Inwieweit wurden die 1999 gesetzten Ziele erreicht bzw. nicht erreicht, in der Schweiz, in Europa?

2. Welche neuen Ziele wurden 2009 für die Zukunft gesetzt? Welches sind die Gründe?

3. Welche Massnahmen wurden und werden eingesetzt, um die Schwächen der Reform zu beheben?

Antwort des Bundesrates vom 27.11.2009: Der Bundesrat teilt die Ansicht, dass die Umsetzung der Bologna-Reformen in der Schweiz gründlich analysiert werden muss. Dies ist eine Voraussetzung dafür, dass allfällige Mängel konsequent behoben werden können. Wie er in seiner Antwort auf das Postulat Widmer 08.3073 dargelegt hat, ist er der Meinung, dass dieses Anliegen mit den verschiedenen bereits geplanten Massnahmen erfüllt werden kann, ohne dass ein zusätzlicher Bericht erstellt werden müsste. So wird der Bundesrat in der nächsten Botschaft über die Förderung von Bildung, Forschung und Innovation eine Übersicht über den Stand der Umsetzung der Bologna-Reform präsentieren und allfällige Massnahmen erläutern. In diesem Sinn ist der Bundesrat bereit, das Postulat anzunehmen.

Erklärung des Bundesrates vom 27.11.2009: Der Bundesrat beantragt die Annahme des Postulates.

Angenommen

09.3936 – Motion: Förderung von Start-up-Unternehmen (NR; Christophe Darbellay; 25.09.2009)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird beauftragt, dem Parlament einen Entwurf für ein neues Gesetz oder für Gesetzesänderungen zu unterbreiten, der eine Definition des Status als Start-up-Unternehmen enthält sowie administrative Erleichterungen und Steuerbefreiungen für solche Unternehmen vorsieht.

Begründung: Jungunternehmen, die Innovationen entwickeln (Start-up-Unternehmen), spielen eine Schlüsselrolle in der Entwicklung der zukünftigen wertschöpfungsintensiven Sektoren der Schweizer Wirtschaft. Ihre Besonderheit und damit ihr Potenzial liegen in ihren intellektuellen und personellen Ressourcen. Da sie keinen Gewinn machen, ist ihr Potenzial abhängig von ihrer Fähigkeit, Kapital anzuziehen, um damit ihre Forschung und Entwicklung

zu finanzieren. Das auf diesem Weg erhaltene Kapital wird für die Bezahlung der Löhne, der Einrichtung und des Betriebs verwendet. Dabei stossen diese Unternehmen nur zu oft auf administrative oder steuerliche Hürden. Zum Beispiel unterliegen die Gelder, die sie mit viel Mühe zusammenbringen, der Stempelabgabe und der Kapitalsteuer - eine Tatsache, die ihr Entwicklungsvermögen direkt beeinträchtigt.

Der Kanton Genf hat in der Unterstützung dieser Art von Unternehmen Pionierarbeit geleistet. Länder wie Frankreich oder die USA haben ihnen schon erhebliche Begünstigungen eingeräumt. Da die wirtschaftliche und industrielle Zukunft der Schweiz vor allem von ihrem Denkplatz abhängt, kommt unser Land nicht um diese Massnahmen herum. Der Status des Start-up-Unternehmens muss möglichst rasch auf Bundesebene definiert werden, so dass die Unternehmen, sofern sie die Kriterien für den Status erfüllen, während maximal sechs Jahren von einer spürbaren Unterstützung profitieren können. Diese Vorteile könnten die Form einer Befreiung von der Stempelabgabe und von der Kapitalsteuer sowie einer Gewinnbesteuerung zu einem sehr vorteilhaften Satz annehmen. Abgesehen von diesen steuerlichen Aspekten ist auch die Vereinfachung, Verkürzung und Erleichterung der administrativen Verfahren wichtig. Um den Status als Start-up-Unternehmen zu erlangen, muss ein Unternehmen präzise Anforderungen erfüllen: Tätigkeitsbereich, fester Sitz in der Schweiz, minimaler Anteil der Forschung und der diesbezüglichen Investitionen in der Schweiz, keine Börsenkotierung, keine Dividendenausschüttung, keine Gesellschaft, die aufgrund einer Fusion, einer Spaltung oder einer Vermögensübertragung entstanden ist.

Antwort des Bundesrates vom 27.11.2009: Der Bundesrat ist der Ansicht, dass die Rahmenbedingungen für alle Unternehmen optimiert werden müssen und dass die Schaffung von Wettbewerbsverzerrungen durch die Bevorzugung eines bestimmten Unternehmenstyps vermieden werden sollte.

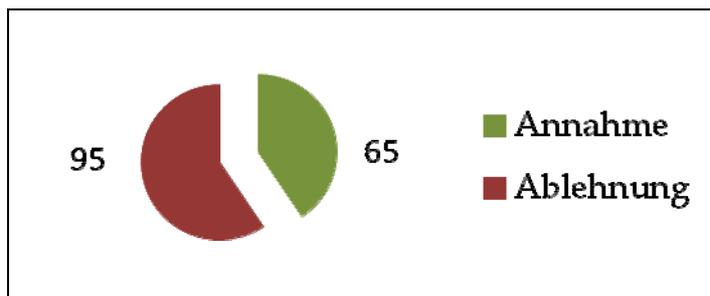
Allerdings ist festzustellen, dass unser heutiges Steuersystem manchmal Hindernisse für neue Unternehmen beinhaltet, die während langer Zeit grosse Investitionen in die Forschung tätigen müssen, bevor sie Gewinne realisieren. Während dieser ersten Phase sind solche Unternehmen von externen Finanzierungen abhängig, in Form von Beiträgen von Geschäftspartnern (Vorschüsse usw.) oder von Kapital. Dies hat manchmal ungünstige steuerliche Auswirkungen. Das im Kanton Genf erörterte Projekt scheint sich auf Unternehmen zu konzentrieren, die einen wesentlichen Teil ihrer Ausgaben für die For-

schung aufwenden (mindestens 35 Prozent) und die von grossen Konzernen unabhängig sind. Eine solche Definition würde den Kreis möglicher Begünstigter beträchtlich einschränken. Die Kantone sind ohnehin ermächtigt, während bis zu zehn Jahren Steuererleichterungen im Rahmen des Bundesgesetzes über die Harmonisierung der direkten Steuern der Kantone und Gemeinden zu gewähren.

Der Bundesrat hat Ende 2008 das Eidgenössische Finanzdepartement beauftragt, eine neue Reform der Unternehmensbesteuerung vorzubereiten, die unter anderem - um dem Willen des Parlamentes zu entsprechen - den Verzicht auf die Stempelabgabe beinhaltet, eine Steuer, die zurzeit ab einem Betrag von 1 Millionen Franken erhoben wird. Diese Massnahme bedeutet zweifellos eine substantielle Verbesserung für die neuen Unternehmen. Was die Stempelabgabe anbelangt, wird die Motion somit bereits erfüllt - allerdings nicht nur für Start-up-Unternehmen im Sinne des Motionärs, sondern mit einer Erleichterung für alle Unternehmen. Der Bundesrat ist zudem der Ansicht, dass eine allgemeine Befreiung der Start-up-Unternehmen von der direkten Bundessteuer nicht wünschbar ist, da sie zu Wettbewerbsverzerrungen führen würde.

Erklärung des Bundesrates vom 27.11.2009: Der Bundesrat beantragt die Ablehnung der Motion.

Abstimmung:



09.3768 – Postulat: OECD-Bericht. Wertschöpfung durch Biotechnologie bis ins Jahr 2030 (NR; FDP-Liberale Fraktion; 17.09.2009; Überwiesen an Bundesrat)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird beauftragt, zu prüfen und Bericht zu erstatten, wie die Schlussfolgerungen des soeben erschienenen OECD-Berichtes über die Bedeutung der Biotechnologie bis ins Jahr 2030 durch Massnahmen im Inland und im Verhältnis der Schweiz zum Ausland (im Zusammenhang mit Entwicklungshilfe, Forschung, Innovation und Handel) umgesetzt werden können.

Begründung: Der OECD-Bericht zeigt mit aller Deutlichkeit auf, dass das geschätzte Wertschöpfungspotenzial der Biotechnologie für die Bereiche Landwirtschaft (Nahrungsmittel) und Industrie (Energie sowie Ersatz von chemischen Prozessen durch Biotechnologie-Prozesse) viel grösser ist (75 Prozent des geschätzten Potenzials) als für die Biotechnologie im Gesundheitsbereich (nur 25 Prozent). Der OECD-Bericht verdeutlicht aber auch, dass die Forschungsmittel (zur möglichen Erreichung der Potenziale im Jahre 2030) umgekehrt proportional sind: In den Biotechnologiebereich für die Gesundheit fliesen derzeit 87 Prozent der Forschungsgelder, in die Bereiche Biotechnologie für die Landwirtschaft und für die Industrie jedoch nur 4 Prozent respektive 2 Prozent.

Die OECD-Zahlen reflektieren die Verhältnisse in der Schweiz gut. Allerdings bilden diese keine gute Voraussetzung für die Lösung der grossen anstehenden Probleme, insbesondere im Bereich der Landwirtschaft und Ernährung.

Die folgenden Aspekte sind als mögliche Konsequenzen aus dem OECD-Bericht von Interesse:

- Hat der Bericht Auswirkungen auf die Ausgestaltung der kommenden BFI-Botschaft?

- Welche Bedeutung hat dieser Bericht für die Landwirtschaftsforschung in der Schweiz?

Insbesondere im Bereich der modernen Technologien für die Landwirtschafts- und die Ernährungsforschung muss anstelle von emotionalen Grundlagen (Moratorium!) die Wissenschaftlichkeit treten. Unnötige Eintrittsschwellen für neue Innovationen sind abzubauen.

Antwort des Bundesrates vom 11.11.2009: Der Bundesrat sieht vor, die Schlussfolgerungen des OECD-Berichts generell zu prüfen. Die Anliegen des Postulats werden im Rahmen der Erarbeitung der BFI Botschaft 2013-2016 (Bildung, Forschung, Innovation 2013-2016), aber im Besonderen auch im Forschungskonzept 2013-2016 für den Politikbereich Landwirtschaft geklärt.

Die Berichterstattung erfolgt im Rahmen der beiden erwähnten Dokumente.

Erklärung des Bundesrates vom 11.11.2009: Der Bundesrat beantragt die Annahme des Postulates.

Angenommen.

09.3935 – Postulat: Steuerausfälle aufgrund der Steuerbefreiung von Start-up-Unternehmen (NR; Christophe Darbellay; 25.09.2009; Überwiesen an Bundesrat)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird beauftragt, die Steuerausfälle zu beziffern, die bei einer Steuerbefreiung von Start-up-Unternehmen entstehen würden.

Begründung: Jungunternehmen, die Innovationen entwickeln (Start-up-Unternehmen), spielen eine Schlüsselrolle in der Entwicklung der zukünftigen wertschöpfungsintensiven Sektoren der Schweizer Wirtschaft. Ihre Besonderheit und damit ihr Potenzial liegt in ihren intellektuellen und personellen Ressourcen. Da sie keinen Gewinn machen, ist ihr Potenzial abhängig von ihrer Fähigkeit, Kapital anzuziehen, um damit ihre Forschung und Entwicklung zu finanzieren. Das auf diesem Weg erhaltene Kapital wird für die Bezahlung der Löhne, der Einrichtung und des Betriebs verwendet. Dabei stossen diese Unternehmen nur zu oft auf administrative oder steuerliche Hürden.

Die Schweiz würde für Start-up-Unternehmen einen speziellen Status schaffen. Dieser Status bestünde aus einer Befreiung von der Stempelabgabe sowie von der Kapitalsteuer und einer Gewinnbesteuerung zu einem sehr vorteilhaften Satz während einer Dauer von maximal sechs Jahren. Ich bitte den Bundesrat, die sich daraus ergebenden Steuerausfälle zu beziffern.

Antwort des Bundesrates vom 18.11.2009: Eine Schätzung des Minderertrags als Folge der postulierten Steuerbefreiungen für Start-up-Unternehmen er-

weist sich als schwierig, solange keine abschliessenden Kriterien bestehen, welche eine Einteilung der Jungunternehmen in solche, die von der Steuererleichterung profitieren könnten, und solche, bei denen diese Steuererleichterung nicht zum Zuge käme, erlauben würden. Der Bundesrat ist aber bereit, diese Frage näher zu prüfen.

Erklärung des Bundesrates vom 18.11.2009: Der Bundesrat beantragt die Annahme des Postulates.

Angenommen

09.3575 – Motion: Krisenfonds. Grünes Wissen gegen die Krise (NR; Grüne Fraktion; 10.06.2009)

Eingereichter Text: Die Wirtschaftskrise ist heftig, tief und länger andauernd. Zu ihrer Bewältigung ist während ihrer Dauer ein Rahmenkredit bereitzustellen. Aus diesem Krisenfonds sind Projekte für nachhaltige Bildung, Forschung und Innovation zu finanzieren, namentlich zur Abgabe von Bildungs- und Weiterbildungsgutscheinen an Arbeitnehmende und (Aus-)Bildungswillige sowie für Forschungsprogramme zum ökologischen Umbau der Wirtschaft und zur aktuellen vielseitigen Krise. Die Schuldenbremse und die Ergänzungsregel sind ausser Kraft zu setzen.

Begründung: Die aktuelle Krise ist die Folge einer jahrzehntelangen blinden Liberalisierungs- und Deregulierungspolitik im Weltmassstab, die Konsequenz einer einseitigen Wirtschaftsoptik, einer Globalisierung ohne Flankierung mit verbindlichen sozialen und ökologischen Regeln. Falsch wäre es, nun möglichst schnell zum vorherigen Courant normal zurückkehren zu wollen.

Stattdessen muss die Schweiz die Krise als Chance zu nutzen suchen und im Sinne eines Green New Deal neue Wege in die Zukunft entwickeln. Generelle Beurteilungen genügen indessen dafür nicht, es braucht vertiefte wissenschaftliche Programme mit Abklärungen und Studien über Gründe und Auswege aus der aktuellen Krise. Die nötigen Kredite für die entsprechenden Forschungsprogramme sind mit dem dritten Konjunkturprogramm zu beschliessen.

Im Hinblick auf eine neue Ausrichtung der Wirtschaft empfiehlt sich zudem eine Verstärkung und Verbreiterung der Bildungsoffensive. Diese soll neben Investitionen im Tertiärbereich auch berufliche Bildung und Weiterbildung

umfassen. Die Qualifikation der Arbeitskräfte ist das Kapital für ihre Zukunft. Die Bildungs- und Weiterbildungsangebote müssen ausgeweitet und mittels Gutscheinen von Bund, Kantonen und Arbeitgebern finanziert werden. Auch diese Kredite sind aus einem zu bildenden "Krisentopf" zu finanzieren. Die öffentliche Hand wird in der Verfassung zu einer konjunkturverträglichen Wirtschafts- und Finanzpolitik verpflichtet. Jetzt braucht es im Sinne einer antizyklischen Politik Investitionen. Schuldenbremse und Ergänzungsregel sind in Anwendung von Verfassung und Gesetz für die hier geforderten Kredite ausser Kraft zu setzen.

Antwort des Bundesrates vom 26.08.2009: Auch der Bundesrat erachtet die Krise durchaus als Chance für neue Technologien, gerade im Energiebereich.

In den ersten beiden Stufen der konjunkturellen Stabilisierungsmassnahmen dominieren vorgezogene Ausgaben. Für Umwelt- und Energieprojekte sind rund 320 Millionen Franken vorgesehen. Auch wird die Teilzweckbindung der CO₂-Abgabe erhebliche Mittel für diese Politikbereiche freisetzen.

Ausserdem investiert der Bund zusätzlich 21,5 Millionen Franken in Projekte der Förderagentur für Innovation (KTI). Eine zentrale Rolle spielen dabei Projekte in den Bereichen "Clean Technologies" und intelligente Materialien.

Für eine dritte Stufe hat der Bundesrat am 10. August 2009 zuhanden des Parlamentes weitere konjunkturelle Stabilisierungsmassnahmen im Umfang von 400 Millionen Franken beschlossen. Damit will er die Rezessionsfolgen abfedern und die Rückkehr zum Wachstum begünstigen. Es gilt, sich optimal auf die Aufschwungphase auszurichten. Aus diesem Grunde sind in der dritten Stufe - zur Bekämpfung der Auswirkungen von Arbeitslosigkeit - u. a. die Unterstützung von Weiterbildungen sowie eine Aus- und Weiterbildungsinitiative im Energiebereich enthalten. Zusätzlich sollen Firmen im Energie- und Umweltbereich beim Export ihrer Produkte und Dienstleistungen intensiv unterstützt werden.

Mit diesen Stabilisierungsmassnahmen wird der verfügbare Ausgabenspielraum innerhalb der Schuldenbremse für 2010 ausgeschöpft. Die Schuldenbremse ist eine Verfassungsbestimmung, die nur durch eine Verfassungsrevision, unter Einhaltung der für diesen Fall geltenden Abläufe, aufgehoben oder sistiert werden kann. Der Bundesrat ruft in Erinnerung, dass das Parlament die Ergänzungsregel zur Schuldenbremse im März 2009 - zu einem Zeitpunkt,

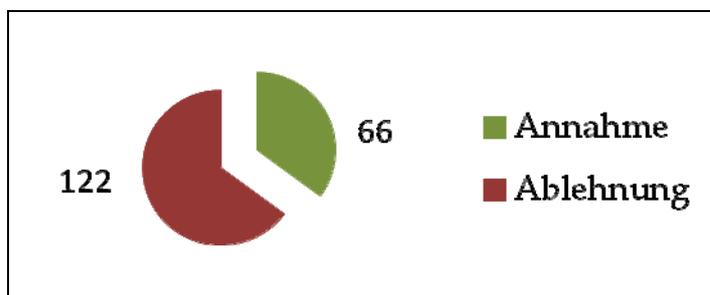
als die Finanzkrise bereits bekannt war - angenommen hat. Deshalb ist der Bundesrat gegen eine Verschiebung der für 2010 vorgesehenen Inkraftsetzung der Ergänzungsregel.

Was den von den Motionären geforderten Rahmenkredit betrifft, so kann er nicht mit der Heftigkeit, Tiefe und Dauer der Wirtschaftskrise begründet werden: Einerseits übertrifft der Horizont nachhaltiger Programme und Forschungen denjenigen von Konjunkturprogrammen bei Weitem. Andererseits geht es darum, die Entwicklungen auf den Finanzmärkten in den Griff zu bekommen. Längerfristige wirtschaftspolitische Weichenstellungen sind im Rahmen der ordentlichen Abläufe zu entscheiden.

Sollte die Motion im Erstrat angenommen werden, behält sich der Bundesrat vor, der Kommission des Zweitrates einen Antrag auf Abänderung der Motion in einen Prüfauftrag zu stellen.

Erklärung des Bundesrates vom 26.08.2009: Der Bundesrat beantragt die Ablehnung der Motion.

Abstimmung:



09.3004 – Postulat: Forschung und Innovation zur Bekämpfung des Konjunkturrückganges (SR; Kommission für Wissenschaft, Bildung und Kultur SR; 15.01.2009; Überwiesen an Bundesrat)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird ersucht, im Rahmen der Massnahmen zur Bekämpfung des Konjunkturrückganges und insbesondere zur Stärkung der Grundlagen für einen Wiederaufschwung zu prüfen, ob es zweckmässig sei, die Forschungs- und Innovationsförderung unseres Landes rasch voranzutreiben. Dabei wären vor allem die Möglichkeiten eines schrittweisen Ausbaus der für den Schweizerischen Nationalfonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung (SNF) und für die Kommission für Technologie und Innovation (KTI) bereitgestellten Mittel zu prüfen.

Antwort des Bundesrates vom 25.02.2009: Der Bundesrat weist der Forschungs- und Innovationsförderung höchste Priorität zu. Dies spiegelt sich auch in den Zuwachsraten bei den Beiträgen an den Schweizerischen Nationalfonds und die Kommission für Technologie und Innovation. Gegenüber dem Vorjahr sind im Jahr 2009 für diese beiden wichtigen Forschungsförderungsinstitutionen Mehrausgaben in der Grössenordnung von 75 Millionen Franken vorgesehen. Zusätzlich werden im Rahmen der 2. Stufe der konjunkturellen Stabilisierungsmassnahmen dem Parlament für 2009 weitere Aufstockungen im Forschungs- und Innovationsbereich in der Höhe von rund 50 Millionen Franken unterbreitet. Im aktuellen Finanzplan sind für die nächsten Jahre weitere substanzielle Aufstockungen vorgesehen. Ein darüber hinausgehender Ausbau in den Jahren 2010 und 2011 ist nicht vorgesehen und könnte vom ordentlichen Haushalt nicht verkraftet werden. Für den Fall einer schweren Rezession prüft der Bundesrat jedoch zusätzliche finanzpolitische Massnahmen (3. Stufe der Stabilisierungsmassnahmen).

Erklärung des Bundesrates vom 25.02.2009: Der Bundesrat beantragt die Annahme des Postulates.

Angenommen.

08.4004 – Postulat: Leichter Zugang zu Krediten (NR; Jean-Claude Renwald; 19.12.2008)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird beauftragt, alle Massnahmen zu prüfen, die den Zugang zu Krediten namentlich für junge Unternehmen, für technologische Innovationen und kleine und mittlere Unternehmen erleichtern können.

Begründung: Finanzkrisen, wie wir sie gerade durchleben, sind häufig das Resultat von Blasen, deren Entstehung durch die Gewährung verschiedener Kredite (Aktienkäufe, Immobilienspekulation, usw.) begünstigt wird. Die Folgen sind verheerend. Unter anderem wird das Kreditvolumen eingeschränkt. Davon betroffen sind andere wirtschaftliche Akteure wie die Industrie und die kleinen und mittleren Unternehmen, die dadurch nur noch schwer an Kredite kommen.

Antwort des Bundesrates vom 25.02.2009: Der Bundesrat ruft in Erinnerung, dass nur ein Teil des schweizerischen Bankensystems unmittelbar von den Problemen im Zusammenhang mit der internationalen Finanzkrise betroffen ist. Die Aufrechterhaltung eines bedeutenden Kreditangebots für zahlreiche KMU war einer der Gründe, warum die Unterstützungsmassnahmen für die UBS getroffen wurden. Es gilt anzumerken, dass der restliche Bankensektor über ausreichende Liquidität verfügt.

Die Kreditvergabe an Unternehmen hängt von der Risikobeurteilung durch die Banken ab. Die Kreditbedingungen müssen dem Risiko angepasst sein, das ein Unternehmen mit seinen Geschäften eingeht. Daher ist zu erwarten, dass sich für Unternehmen, die auf ihren Märkten mit grösseren Problemen konfrontiert sind, der Zugang zu Krediten erschweren wird. Bis anhin ist jedoch der Anteil der KMU, Jungunternehmen oder innovativen Projekte mit Problemen in Bezug auf den Kreditzugang nicht aussergewöhnlich gestiegen.

Um die Entwicklung aufmerksam zu verfolgen, wurde unter Führung des Staatssekretariats für Wirtschaft eine Arbeitsgruppe mit Vertretern aus Verwaltung, Unternehmen und Banken eingerichtet. Sie wird die Kreditkonditionen genauer beobachten, um die Gefahr einer so genannten Kreditklemme, wie sie in einer Reihe von OECD-Ländern zu beobachten ist, einschätzen zu können. Bis heute zeigen die verfügbaren Daten für die Schweiz keine Anzeichen für einen solchen Stillstand des Kreditmarktes, in welchem die Banken unabhängig von Zinsveränderungen oder der Qualität der Projekte die Kreditvergabe einschränken würden.

Die im Postulat genannten Unternehmenskategorien kommen bereits heute in den Genuss von Fördermassnahmen. Insbesondere Bürgschaften zugunsten von KMU werden seit 2007 verstärkt angeboten.

Aufgrund der Entwicklung in den kommenden Monaten wird der Bundesrat u. a. gestützt auf das Postulat 08.3764, "Wirtschaftslage der Schweiz und Stabilisierungsmassnahmen" der WAK-NR zusätzliche finanzpolitische Massnahmen prüfen, mit welchen die Auswirkungen einer länger als heute erwartet anhaltenden schweren Rezession abgedämpft werden könnten. Dieser Vorstoss verlangt vom Bundesrat, bis in die Sommersession 2009 einen Bericht vorzulegen, der u. a. einen Überblick und eine Beurteilung geeigneter wirtschaftspolitischer Massnahmen in der momentanen Wirtschaftslage enthält. Sollten in den kommenden Monaten die Prognosen substantiell nach unten revidiert werden, wird u. a. geprüft, ob gezielte Verbesserungen im Bereich des gewerblichen Bürgschaftswesens - etwa die Anhebung der Kreditlimiten -

eingeführt werden könnten. Es ist jedoch zu betonen, dass das Wirken des Bundes bei der Gewährung von Krediten subsidiär bleiben muss. Bei den bestehenden Instrumenten geht es um betragsmässig begrenzte Mittel, die es einer beschränkten Zahl von Einrichtungen gestatten, Firmen unter gewissen Voraussetzungen die Finanzierung zu erleichtern. Neben den im Vordergrund stehenden Bürgschaften bestehen noch andere Instrumente, die sich in der Tendenz zwischen Eigenkapital und Fremdkapital einreihen. Diese Vorgaben sollen nicht verlassen werden.

Erklärung des Bundesrates vom 25.02.2009: Der Bundesrat beantragt die Ablehnung des Postulates.

Abstimmung:



08.3771 – Interpellation: Nichtinkraftsetzung der BVV 2 (SR; Konrad Graber; 02.12.2008)

Eingereichter Text: Die Vorsorgeeinrichtungen verwalteten Ende 2007 rund 600 Milliarden Franken. Laut dem Pensionskassenverband Asip befand sich Ende Oktober 2008 fast die Hälfte in Unterdeckung. Die Situation wird sich aufgrund der Finanzmarktkrise noch verschärfen. Es dürfte in der nächsten Zeit zu Nachschussgeldern in der Höhe von mehreren Milliarden Franken kommen.

Auf 1. Januar 2009 hat der Bundesrat die neuen Anlagerichtlinien der Schweizer Vorsorgeeinrichtungen in Kraft gesetzt. Diesen erwächst aus zwei Gründen massive Kritik:

1. Freizügigkeitsgelder: Gemäss neuer Verordnung sind Freizügigkeitspolice anlagentechnisch unterschiedlich zu den Vermögensanlagen in den Pensionskassen und in der Säule 3a zu behandeln. Freizügigkeitsgelder dürfen nur noch kollektiv angelegt werden. Sichere Anlagen wie Bundesobligationen und Kassenobligationen von Kantonalbanken sind damit ausgeschlossen.

2. Anlagerichtlinien: Die auf 1. Januar 2009 in Kraft gesetzten Anlagerichtlinien sehen neu die Möglichkeit von alternativen Anlagen wie Hedge-Fonds, Rohstoffe, Private Equity, Insurance Linked Securities usw. im Umfang von 15 Prozent vor. Im Gegenzug wird der Anteil der Immobilien von 55 auf 30 Prozent sowie von Grundpfandtiteln und Pfandbriefen von 75 auf 50 Prozent reduziert. Es dürfte somit in den nächsten zwei Jahren zu unerwünschten, durch die Verordnung provozierten Umschichtungen kommen; dies umso mehr, als die Referenzgrösse des Gesamtvermögens infolge Börsenbaisse auch ohne Zukäufe den prozentualen Anteil der Immobilien ansteigen lässt.

Es stellen sich folgende Fragen:

1. Weshalb dürfen Freizügigkeitsgelder nur noch kollektiv angelegt werden, und wie verhält es sich damit bezüglich Wettbewerbsverzerrung (Grossanleger versus Privatbankiers)?
2. Erachtet es der Bundesrat nicht auch als ungünstig, in der augenblicklichen Zeit eine Verordnung in Kraft zu setzen, die auf einen einfachen Nenner gebracht den Verkauf von Immobilien und den Kauf von alternativen Produkten verlangt?
3. Wurde die zuständige parlamentarische Kommission vor der Inkraftsetzung konsultiert? Falls nein, weshalb nicht?
4. Steht die BVG-Kommission bzw. der elfköpfige Anlageausschuss und insbesondere die Vertreter des Staates immer noch hinter den Änderungen?
5. Ist der Bundesrat bereit, die Inkraftsetzung der Verordnung auf 1. Januar 2009 zu suspendieren und vorgängig eine Vernehmlassung zumindest bei den kantonalen Stiftungsaufsichten sowie eine Konsultation der zuständigen parlamentarischen Kommission vorzusehen, mit dem Ziel, klare Erläuterungen zu den Verordnungstexten zu erlangen?

Antwort des Bundesrates vom 11.02.2009: 1. Gemäss den Bestimmungen des geänderten Artikels 19 Absatz 1 der Freizügigkeitsverordnung müssen im Falle des Wertschriftensparens die Gelder der Freizügigkeitsstiftung in eine kollektive Anlage angelegt werden. Kollektive Anlagen sind heute die weitaus überwiegende Anlageform beim Wertschriftensparen im Bereich der Freizügigkeitsgelder. Bei Freizügigkeitsstiftungen, welche unter der Aufsicht des Bundesamtes für Sozialversicherungen (BSV) stehen, sind im Bereich Wert-

schriftensparen 99 Prozent der Gelder in kollektive Anlagen investiert (die Freizügigkeitsstiftungen, welche das BSV beaufsichtigt, verwalten rund zwei Drittel des gesamtschweizerischen Kapitals in den Freizügigkeitseinrichtungen. Beim Wertschriftensparen ist die Auffangeinrichtung nicht berücksichtigt, sie bietet kein Wertschriftensparen an). Der Vorteil der Kollektivanlagen ist, dass sie einer Aufsicht unterstehen und das Gegenparteienrisiko ausreichend diversifizieren müssen. Dies ist bei einzelnen Forderungen/Einzelanlagen nicht der Fall. Werden die Gegenparteienrisiken nicht diversifiziert, kann der Ausfall einer Gegenpartei dazu führen, dass das gesamte Freizügigkeitsgeld verlorenght. Der Sicherheitsfonds erbringt im Bereich der Freizügigkeit keine Leistungen. Es ist ausserdem darauf hinzuweisen, dass es sich bei den Geldern in der Freizügigkeit um Vorsorgegeld im engeren Sinne handelt und nicht um freiwillig angesparte Mittel wie in der Säule 3a. Eine liberalere Praxis im Bereich der Säule 3a ist deshalb gerechtfertigt. Das Anlageuniversum bei den kollektiven Anlagen ist gross, und es ist in diesem Zusammenhang nicht ersichtlich, wie es zu Wettbewerbsverzerrungen kommen könnte. Eine solche wäre jedoch dann gegeben, wenn Einzelanlagen bei Instituten mit Staatsgarantie (z. B. Kassenobligationen von Kantonalbanken) bevorzugt behandelt würden.

2. Im Vordergrund der Reform der Anlagevorschriften steht das Vorsichtsprinzip und nicht die einzelne Limite. Die Anlagen sollen gemäss diesem Prinzip insbesondere sorgfältig ausgewählt, bewirtschaftet und überwacht werden. Der Sicherheit des Vorsorgezweckes und der Diversifikation wird ein hoher Stellenwert beigemessen. Eine Überschreitung der Limite ist begründet ohne Weiteres möglich, wenn diese Prinzipien eingehalten werden (gemäss Art. 50 Abs. 4 der Verordnung über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge, BVV 2). Grundsätzlich müssen diese Prinzipien auch unter der bereits bisher gültigen Regelung eingehalten werden (vgl. dazu Art. 50 Abs. 1 bis 3 BVV 2), doch wird das Vorsichtsprinzip mit den Anpassungen in den Artikeln 49a und 50 BVV 2 noch weiter hervorgehoben. Dies wird explizit auch in den Erläuterungen zur Verordnung festgehalten: "Mit diesem Vorgehen (Integration des bisherigen Art. 59 im neuen Art. 50 Abs. 4 BVV 2) wird deutlich, dass die aktive und systematische Steuerung des Finanzierungsprozesses über dem vorgegebenen Anlagekatalog und den massgebenden Anlagebegrenzungen steht ... Diese Prozesse sollen ökonomisch zweckmässig sein und Begriffe wie Sicherheit, Sorgfalt, Risikofähigkeit, Diversifikation und Nachvollziehbarkeit nehmen eine zentrale Rolle ein." (Erläuterungen zur Änderung der Verordnung über die BVV 2, S. 8, Hervorhebungen durch den Autor)

Die Limite der Immobilien wird zwar von 55 Prozent (inklusive 5 Prozent Immobilien Ausland) auf 30 Prozent gesenkt. Wenn die Vorsorgeeinrichtung mehr als 30 Prozent Immobilien hält, wird sie aber keineswegs gezwungen, Immobilien zu verkaufen. Sie soll sich jedoch fragen (vgl. Bestimmungen in Art. 50 Abs. 4 BVV 2), ob Sorgfalt und Sicherheit noch gewährleistet sind, wie das bereits im bisherigen Recht festgehalten ist. Es ist deshalb nicht davon auszugehen, dass es aufgrund dieser Verordnungsänderung zu Umschichtungen kommt, oder nur dann, wenn die Vorsorgeeinrichtung im Immobilienbereich unsorgfältig agiert hat oder untragbare Risiken eingegangen ist. Ausserdem ist darauf hinzuweisen, dass die meisten Vorsorgeeinrichtungen von dieser Bestimmung gar nicht betroffen sind. Ende 2007 lag der durchschnittliche Anteil der Immobilien Schweiz am Vorsorgevermögen bei rund 13 Prozent, der Anteil der Immobilien Ausland bei 1,3 Prozent. Ebenso ist die Bestimmung für patronale Wohlfahrtsfonds und Finanzierungsstiftungen, welche gelegentlich höhere Immobilienanteile halten, gemäss Erläuterungen grosszügig zu interpretieren (<http://www.news-service.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/13873.pdf>, S. 15). Der Vollständigkeit halber sei jedoch festgehalten, dass Immobilien seit Jahren bei mehr als der Hälfte der Insolvenzleistungen des Sicherheitsfonds eine prominente Rolle spielen. Und auch die gegenwärtigen Entwicklungen in den USA und Europa zeigen, dass sie keineswegs risikolos sind.

Selbstverständlich wird aufgrund der Verordnungsänderung auch keine Vorsorgeeinrichtung dazu verpflichtet, in alternative Anlagen zu investieren, wie auch genauso wenig jemand gezwungen wird, gute Immobilien zu verkaufen. Dies würde fundamental gegen das Vorsichtsprinzip verstossen und wäre damit gegen die Grundidee dieser Reform gerichtet. Alternative Anlagen im Pensionskassenbereich sind jedoch auch ohne ausdrückliche Limite schon heute eine Realität (gestützt auf den heutigen Art. 59 BVV 2). Ende 2007 betrug ihr Anteil am Pensionskassenvermögen rund 6,5 Prozent. Im Rahmen der neuen Limite sind diversifizierte Formen von alternativen Anlagen (z. B. Fund of Fund) vorgeschrieben. Diese sind deutlich weniger risikobehaftet als Einzelanlagen (Single Fund). Es kann beispielsweise beobachtet werden, dass breit diversifizierte Hedge-Fonds-Indizes in der aktuellen Krise 2008 bis Ende November nur etwa halb so stark wie die Aktienindizes gefallen sind. Es wird durch diese Anlagekategorie demnach ein Anreiz geschaffen, weniger risikoreiche alternative Anlagen zu bevorzugen, wenn die Vorsorgeeinrichtung in alternative Anlagen investieren will. Selbstverständlich gilt dabei, wie auch bei allen anderen Investitionen, das bereits erwähnte Prinzip der Vorsicht. Das Ziel ist demnach nicht, Investitionen in alternative Anlagen zu fördern oder

überhaupt eine Kaufs- oder Verkaufsempfehlung abzugeben. Letztlich entscheidet die Attraktivität/Unattraktivität (z. B. Rendite-Risiko-Eigenschaften) dieser Anlagen darüber, ob ihr Anteil zu- oder abnimmt.

3./4. In der Eidgenössischen Kommission für berufliche Vorsorge (BVG-Kommission) wie auch im Ausschuss Anlagefragen der BVG-Kommission wurde die Reform der Anlagevorschriften einstimmig gutgeheissen. Alle wichtigen Verbände im Bereich der beruflichen Vorsorge waren vertreten (inklusive Sozialpartner). Die letzte Beratung der BVG-Kommission fand im Juni 2008 statt, also zu einem Zeitpunkt, als die Finanzkrise bereits virulent war. Die BVG-Kommission wurde zweimal befragt, Änderungswünsche wurden entsprechend berücksichtigt. Der Bundesrat geht davon aus, dass die BVG-Kommission hinter den Änderungen steht. Diese Kommission wird aber die Entwicklung aufmerksam verfolgen und bei Bedarf Anpassungen vorschlagen. Die Verordnungsänderung ist in erster Linie technischer Natur, welche sich wesentlich auf die bereits heute bestehenden Grundsätze abstützt. Angesichts des einstimmigen Votums und der eher technischen Natur der Änderungen erübrigte sich eine Konsultation der parlamentarischen Kommissionen.

5. Der Bundesrat hat am 19. September 2008 die Inkraftsetzung der Verordnungsänderungen per 1. Januar 2009 beschlossen. Die kantonalen Stiftungsaufsichten waren sowohl im Ausschuss Anlagefragen der BVG-Kommission wie auch in der BVG-Kommission selbst vertreten und konnten ihre Anliegen einbringen. Für die Umsetzung der Verordnungsänderungen besteht eine Übergangsfrist von zwei Jahren. Sollten die zuständigen Kommissionen des Parlamentes zum Schluss kommen, dass sie Modifikationen oder Zusätze wünschen, bleibt immer noch genügend Zeit, Anpassungen zu prüfen.

08.3674 – Interpellation: Liberalisierung der Anlagepraxis für Gelder der Säule 3a. Risiken (NR; Grüne Fraktion; 03.10.2008)

Eingereichter Text: Mit Datum vom 19. September 2008 hat der Bundesrat die Verordnung zur Anlagepraxis von Geldern der beruflichen Vorsorge Säule 3a überarbeitet und darin einen zusätzlichen Artikel 53 Absatz 1 Buchstabe e eingefügt, mit folgendem Wortlaut:

"e. Alternative Anlagen ohne Nachschusspflichten, wie Hedge-Fonds, Rohstoffe, Private Equity, Insurance Linked Securities; vom Verbot nachschusspflicht-

tiger Anlagen kann im Rahmen von Artikel 50 Absatz 4 nicht abgewichen werden."

Erläutert wird der Abschnitt wie folgt:

"Alternative Anlagen sind neu explizit im Anlagekatalog enthalten. Dabei deckt der Begriff 'alternative Anlagen' ein sehr breites und heterogenes Gebiet ab. Im Prinzip ist jede Anlage, welche aus irgendeinem Grund nicht ausdrücklich in eine andere Kategorie des Anlagekataloges passt, als alternative Anlage zu behandeln. Die Aufzählung ist also nicht als abschliessend zu betrachten.

Trotz der Heterogenität der alternativen Anlagen teilen sie doch häufig gewisse Eigenschaften. Sie werden oft in Form von Produkten angeboten, welche als Private Placements nur einer sehr leichten Regulierung unterstehen. Damit verbunden ist die Transparenz oft sehr beschränkt. Derivate aller Art, insbesondere auch solche mit Optionscharakter, werden nicht bloss zur Risikokontrolle, sondern häufig direkt als Teil von aktiven Wetten eingesetzt. Exotische Wetten wie Katastrophenbonds oder Lookback-Optionen vermitteln den Zugang zu alternativen Risikoprämien. Leerverkäufe sind möglich. Der Einsatz von Fremdkapital kann zu einer Hebelwirkung führen. Schliesslich sind alternative Anlagen häufig relativ illiquid mit stark eingeschränktem Sekundärmarkt oder langer Lebensdauer."

Anschliessend folgen Erläuterungen zur Wichtigkeit der entsprechenden Aufsicht. Daraus ergeben sich folgende Fragen:

1. Teilt der Bundesrat die Meinung, dass mit dieser liberalisierten Anlagepraxis einer zusätzlichen Ansiedelung von Risikoinvestments in der Schweiz Voranschub geleistet ist?
2. Ist er auch der Meinung, dass die Ansammlung von virtuellen Investmentbereichen dem Ruf des Finanzplatzes Schweiz schadet?
3. Wie hoch schätzt er das neu im Investmentbereich zur Verfügung stehende Kapital der Säulen 3a?
4. Ist er sich bewusst, dass er damit die Altersguthaben der Säule 3a einer Risikobewirtschaftung aussetzt, auf die Einzahlende keinen Einfluss haben?
5. Wie gewährleistet er die nötige Aufsicht über den neu liberalisierten Anlagenmarkt bei den Anlagen der Säule 3a?

6. Ist er bereit, zusätzliche Stellen in der Finma zu bewilligen und rasch für deren kompetente Besetzung besorgt zu sein?

Antwort des Bundesrates vom 26.11.2008: 1. Alternative Anlagen spielen in der Vermögensallokation der beruflichen Vorsorge bereits eine gewisse Rolle. Per Ende 2006 betrug die alternativen Anlagen in der beruflichen Vorsorge gemäss Pensionskassenstatistik rund 4,6 Prozent. Dies hat sich durchaus bewährt. Werden einem Fonds alternative Anlagen beigemischt, verbessern sich in der Regel die Risikoeigenschaften dieses Portfolios. In diesem Sinne werden in den neuen Anlagevorschriften der beruflichen Vorsorge diversifizierte Formen von alternativen Anlagen (z. B. Funds of Hedge Funds) grundsätzlich bis zu einem Niveau von 15 Prozent zugelassen. Dies gilt sinngemäss auch für Säule-3a-Anlagen. Es geht hier deshalb nicht um Risiko-Investments oder deren Förderung. Alternative Anlagen ermöglichen beispielsweise in Zeiten der Krise, auch bei fallenden Märkten eine positive Rendite zu erwirtschaften oder über diversifizierte Strukturen in Firmen oder Rohstoffe zu investieren. Über allfällige Anlagen im Bereich der Bankstiftungen der Säule 3a entscheidet allein der Vorsorgenehmer. Er bestimmt, ob er diese zusätzlichen Anlagemöglichkeiten nutzen will. Ob dies dazu führt, dass in der Schweiz zusätzliche Investitionen im Bereich alternative Anlagen getätigt werden, ist wahrscheinlich stärker von der Attraktivität des entsprechenden Anlagebereichs abhängig als von dieser Liberalisierung im Bereich der Säule 3a. Und es ist auch kaum zu erwarten, dass sich allein aufgrund dieser Liberalisierung entsprechend spezialisierte Firmen in der Schweiz ansiedeln oder diese Firmen in der Schweiz selbst mehr "Risiko-Investments" tätigen.

2. Die Frage ist, was unter virtuellen Investmentbereichen zu verstehen ist. Werden darunter generell alternative Anlagen verstanden, muss die Frage verneint werden. Viele Banken in der Schweiz bieten Anlagemöglichkeiten in alternative Anlagen an. Der Ruf eines Finanzplatzes dürfte in erster Linie von Leistungsfähigkeit, Innovation, Vertrauen, Beständigkeit, exzellenter Beratung und guten Produkten abhängig sein. Alternative Anlagen sind sehr heterogen, sie umfassen die verschiedensten Anlagestrategien, wie zum Beispiel Investitionen in Start-up-Unternehmen, in Rohstoffe oder in den Performance-Unterschied verschiedener Aktien. Die Fähigkeit, z. B. Anlageprodukte anbieten zu können, welche bei jeder Marktsituation eine positive Rendite anstreben, dürfte für den Ruf des Finanzplatzes nicht schädlich sein. Aber sollte sich aus der Analyse der Finanzkrise ergeben, dass gewisse Praktiken der Finanz-

märkte eingeschränkt, kanalisiert oder verboten werden müssen, um die Systemstabilität zu gewährleisten, ist dies entsprechend auch zu tun.

3. Die Säule-3a-Stiftungen, welche unter der direkten Aufsicht berufliche Vorsorge des Bundesamtes für Sozialversicherungen stehen, verwalten 26,9 Milliarden Franken. Dies sind rund zwei Drittel des gesamten Vermögens, welches in der Schweiz in Säule-3a-Produkten bei Bankstiftungen investiert ist. Rund 19 Milliarden Franken sind auf Sparkonten (gesamtschweizerisch 28,5 Milliarden). Der Rest von 7,87 Milliarden Franken ist (auf Wunsch des Vorsorgenehmers) in Wertschriften investiert. Welchen Anteil dieser Wertschriften die Vorsorgenehmenden in den Bereich der alternativen Anlagen investieren wollen, ist kaum zu schätzen. Doch dürften diese Anlagen den einstelligen Prozentbereich kaum überschreiten.

4. Es ist dem Vorsorgenehmenden überlassen, ob er die Möglichkeit der Investition in alternative Anlagen nutzen will. Er kann Anlageformen ohne alternative Anlagen wählen oder diese wieder verkaufen, sollte er nicht zufrieden sein. Dabei ist zu beachten, dass in den Erläuterungen ausdrücklich auf die Beratungs- und Aufklärungspflicht der Stiftung hingewiesen wird. Ausserdem sind in erster Linie diversifizierte Produkte vorgesehen, wie z. B. "Fund of Fund"-Strukturen, welche neben der Diversifikation auch noch eine Überwachung durch den Dachfonds beinhalten.

5./6. Die Aufsicht über die Stiftungen in der Säule 3a wird von der Aufsicht berufliche Vorsorge wahrgenommen. Eine zusätzliche Produktaufsicht besteht bei den Anlagefonds und den Anlagestiftungen. Eine weiter gehende spezifische Aufsicht über "alternative Anlagen" im Bereich der Säule 3a ist nicht vorgesehen. Allerdings muss bei der Analyse der aktuellen Finanzmarktkrise evaluiert werden, ob nicht generell bei alternativen Anlagen eine stärkere Regulierung z. B. im Bereich der Transparenz notwendig ist (nicht nur im Bereich der Säule 3a und der Vorsorgeeinrichtungen).

La présidente (Simoneschi-Cortesi Chiara, présidente): L'intervention parlementaire est liquidée après la discussion qui a eu lieu.

08.3681 – Motion: Risikogerechte Entlohnungssysteme für die Finanzbranche (NR; Ursual Wyss; 03.10.2008)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird beauftragt, das Bankengesetz (und gegebenenfalls die dazugehörige Verordnung) so anzupassen, dass die Ent-

löhnungssysteme und insbesondere die der variablen, leistungsabhängigen Lohnbestandteile (Boni) nicht risikotreibend wirken.

Begründung: In ihrer aktuellen Ausgestaltung sind die Entlöhnungssysteme und insbesondere die Boni in der Finanzbranche an kurzfristige Umsatz- und Profitsteigerung gekoppelt und wirken dadurch extrem risikotreibend. Damit widersprechen sie den langfristigen Geschäftsinteressen.

Vor diesem Hintergrund liegen erste Empfehlungen auf internationaler Ebene vor (Report on Enhancing Market and Institutional Resilience, 2008). Danach soll die Finanzbranche dafür sorgen, dass ihre Kompensationsmodelle auf eine langfristige, unternehmensweite Profitabilität ausgerichtet sind.

Antwort des Bundesrates vom 26.11.2008: Das Entschädigungssystem in der Finanzbranche ist als eine der Ursachen der derzeitigen Finanzkrise identifiziert worden. Das Financial Stability Forum (FSF) ist gegenwärtig daran, international anwendbare Leitsätze für Entschädigungssysteme von Finanzinstituten zu entwickeln. Ziel dieser Leitsätze ist es, dazu beizutragen, dass Entschädigungssysteme im Einklang mit der langfristigen Profitabilität des Unternehmens stehen. Die Leitsätze werden vom FSF an seiner nächsten Sitzung im März 2009 diskutiert. Auch die Finanzindustrie ist sich der Problematik bewusst: So hat das Institute of International Finance - ein Zusammenschluss weltweit tätiger Finanzinstitute - im Juli 2008 Grundsätze für Entlöhnungssysteme erlassen. Weiter hat auch die Counterparty Risk Management Policy Group III, in welcher die wichtigsten US-amerikanischen Finanzinstitute vertreten sind, im August dieses Jahres statuiert, dass sich die Entlöhnungssysteme auf die langfristige Entwicklung der Aktienperformance beziehen müssen.

Der Bundesrat hat am 22. Oktober 2008 erste Vorschläge für eine Verstärkung der Aktionärsrechte in der bereits verabschiedeten Aktienrechtsvorlage diskutiert: Der Verwaltungsrat soll neu ein Reglement über die Vergütungen erstellen. Die Rechte der Aktionäre sollen gestärkt werden, indem die Generalversammlung Mitwirkungsrechte in Vergütungsfragen erhalten wird.

Weiter erwägt der Bundesrat, dem Parlament Erleichterungen für die Klage auf Rückerstattung ungerechtfertigter Leistungen zu unterbreiten: Der ursprünglich vom Bundesrat verabschiedete Entwurf sah eine Rückerstattungspflicht betreffend Leistungen vor, soweit diese in einem offensichtlichen Missverhältnis zur erbrachten Gegenleistung und zur Ertragslage der Gesellschaft stehen. Neu soll die Ertragslage unerheblich sein; auch reicht ein nicht not-

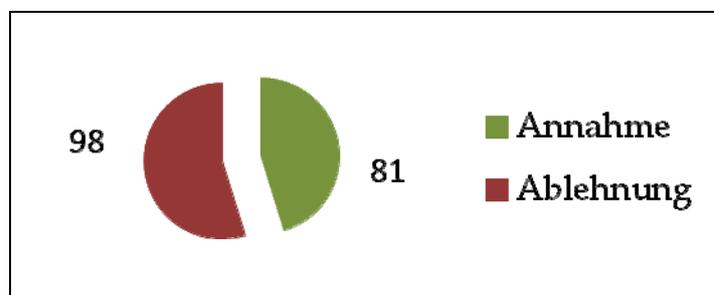
wendigerweise offensichtliches Missverhältnis von Leistung und Gegenleistung aus. Der Verweis des Entwurfes auf Artikel 64 des Obligationenrechtes, der den gutgläubigen und nicht mehr bereicherten Empfänger einer ungerichtfertigten Leistung schützt, wird fallengelassen. Der Kreis der zur Klage befugten Personen wird zudem erweitert. Neu sollen auch Gläubigerinnen und Gläubiger aktivlegitimiert sein.

Der Bundesrat wird demnächst, basierend auf diesen Lösungsansätzen, die konkrete Ausgestaltung der Ergänzung der Aktienrechtsreform, welche sich auf börsennotierte Aktiengesellschaften beschränken wird, zuhanden des Parlamentes festlegen.

Was die in der Motion angesprochenen Entschädigungssysteme in der Finanzbranche betrifft, so wird in der Botschaft zu einem Massnahmenpaket zur Stärkung des schweizerischen Finanzsystems vom 5. November 2008 ausgeführt, dass die Eidgenössische Bankenkommission (EBK) plant, in einem Rundschreiben generelle Richtlinien zu den Entschädigungssystemen in der Finanzbranche auszuarbeiten. Angemessene Entschädigungssysteme sind Teil und Voraussetzung einer guten Organisation einer Bank. Die EBK (bzw. ab 1. Januar 2009 die Finma) wird in einem Rundschreiben darlegen, wie sie die Anforderungen an die Organisation der Banken anwendet (Art. 3 Abs. 2 Bst. a des Bankengesetzes). Die Einhaltung der Bestimmungen des geplanten Rundschreibens soll Teil des Aufsichtsprozesses bilden. Weiter wird geprüft, die EBK mit einer ausdrücklichen Regelungskompetenz für die Prüfung der Entschädigungssysteme von Banken auszustatten.

Erklärung des Bundesrates vom 26.11.2008: Der Bundesrat beantragt die Ablehnung der Motion.

Abstimmung:



08.3559 – Interpellation: Unklarheiten bei Hedge-Fonds (SR; Simonetta Sommaruga; 30.09.2008)

Eingereichter Text: Das EFD hat am 5. September 2008 Massnahmen angekündigt, die Klarheit schaffen sollen bei der Besteuerung des Hedge-Fonds- und Private-Equity-Geschäfts. Gemäss EFD soll ein Kreisschreiben der Eidgenössischen Steuerverwaltung zur Steigerung der Attraktivität des Hedge-Fonds- und Private-Equity-Geschäfts beitragen. Ich bitte den Bundesrat, folgende Fragen zu beantworten:

1. Wie lautet die Definition eines "Hedge-Fonds-Geschäfts" und eines "Private-Equity-Geschäfts"?
2. Inwiefern ist eine "Klärung" der Steuerproblematik notwendig?
3. Wie lautete die bisherige Praxis im steuerlichen Umgang mit den "Performance Fees" und der "Carried Interest" bei Hedge-Fonds- und Private-Equity-Geschäften?
4. In welchen Punkten herrschte bei der bisherigen Praxis Unklarheit?
5. Wird mit dem geplanten Kreisschreiben in Bezug auf die bisherige Praxis etwas geändert? a) Wenn nein: Warum braucht es dann ein Kreisschreiben? Und inwiefern wird dieses Kreisschreiben zur "Steigerung der Attraktivität" für obengenannte Geschäfte führen? b) Wenn ja: Worin besteht die Praxisänderung, und bei welchen Gesetzesbestimmungen wird eine neue Praxis festgelegt?
6. Es kommt häufig vor, dass aus Gründen der Steuerplanung und -optimierung Einzelfirmen in Aktiengesellschaften umgewandelt werden oder neben einer Einzelfirma noch eine Aktiengesellschaft gegründet wird. Inwiefern liegt bei den Managern von Hedge- und Equity-Fonds ein Spezialfall vor, dass in einem separaten Kreisschreiben auf diese Möglichkeit der Steuerplanung hingewiesen werden muss?

Begründung: Eine höhere Attraktivität für Hedge-Fonds ist eines der Kernelemente des Masterplans Finanzplatz, mit welchem die Branche sich mittelfristig als führender Finanzstandort positionieren will. Vor dem Hintergrund des gefährdeten Geschäftsmodelles vieler Schweizer Banken aufgrund des weiter bröckelnden Bankgeheimnisses (Druck der EU, ein ähnliches QI-Modell wie die USA zu erhalten), muss diese Idee überprüft werden. Doch gerade wenn es darum geht, umstrittene Anlagevehikel wie Hedge-Fonds anzuziehen

und zu begünstigen, wäre eine breitere Debatte unter Berücksichtigung aller Vor- und Nachteile zwingend.

Verschiedene Untersuchungen wie beispielsweise der EBK, der OECD oder des Financial Stability Forum betonen, dass Hedge-Fonds zwar im positiven Sinne zu einer höheren Marktliquidität beitragen, aber gleichzeitig auch die Marktstabilität negativ beeinträchtigen. Die Eidgenössische Finanzverwaltung betont angesichts des unglaublichen Booms dieser alternativen Anlagevehikel auch, dass "die unmittelbare Betroffenheit einer Vielzahl von Personen durch das Engagement von institutionellen Investoren - wie Pensionskassen oder Versicherungen - zugenommen" habe. Gleichzeitig wird festgehalten, dass die Schweiz bezüglich der Regulierung "weder eine allgemeine Bewilligungspflicht noch eine prudentielle Aufsicht für Vermögensverwalter und somit auch für Hedge-Fonds-Manager kennt". Bei den jüngsten Plänen des Eidgenössischen Finanzdepartementes ist erneut nur von einer "freiwilligen Unterstellung unter die Aufsicht der EBK" die Rede.

Die Brisanz des Themas ruft nach einer politischen und öffentlichen Debatte.

Es geht:

1. um die künftige Positionierung des Finanzplatzes Schweiz;
2. um die Steuergerechtigkeit (weil die gezielte Bevorzugung einer kleinen, aber bereits privilegierten Personengruppe droht) vor dem Hintergrund der jüngsten Finanzkrise;
3. auch um die grundsätzliche Frage der "Förderwürdigkeit" von Finanzmarktakteuren, von denen ein beträchtliches Systemrisiko ausgeht. Ein Kreisschreiben, das auf Diskussionen hinter verschlossenen Türen unter Branchenvertretern und involvierten Behördenvertretern basiert, kann kaum der richtige Weg sein.

Antwort des Bundesrates vom 19.11.2008: 1. Die Geschäftstätigkeit von Hedge-Fonds und Private-Equity-Fonds lässt sich nicht klar definieren. Die verschiedenen Geschäftsarten können jedoch umschrieben werden. Hedge-Fonds sind kollektive Anlageformen mit im Allgemeinen flexiblen Anlagestrategien und einem aktiven und komplexen Anlageverhalten. Der Begriff der Hedge-Fonds ist denn auch weit zu verstehen. In der Schweiz sind vorwiegend die "Funds of Hedge Fund" vertreten, die die Mittel der Investoren wiederum in

Anteile von anderen Investmentfonds anlegen. Ein Private-Equity-Fonds ist eine kollektive Anlageform, die in nichtbörsenkotierte (Jung-)Unternehmen investiert und diesen Kapital zur Verfügung stellt. Dieses Kapital wird beispielsweise für die Entwicklung neuer Produkte, die Erschliessung neuer Märkte und für Unternehmensakquisitionen eingesetzt. Ziel der Investition ist der spätere gewinnbringende Verkauf der Unternehmensbeteiligung oder ein Börsengang.

2. Nach der Inkraftsetzung des Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) wurden verschiedene Anfragen aus Bank- und Anlagefondskreisen betreffend Besteuerung des Carried Interest und der Performance Fee an die Steuerverwaltungen gerichtet. Insbesondere stellte sich die Frage, ob der Carried Interest und die Performance Fee beim Fondsmanager steuerlich ganz oder teilweise als steuerfreier, privater Kapitalgewinn qualifiziert werden kann. Es zeigte sich, dass auch bei den Steuerverwaltungen Unsicherheit herrscht, wie besteuert werden muss. Um Klarheit und Rechtssicherheit zu schaffen, erarbeitet die Eidgenössische Steuerverwaltung (ESTV) ein Kreis Schreiben, das die steuerliche Behandlung der verschiedenen Entschädigungsmodelle, die in der Praxis anzutreffen sind, klären soll.

3. Das Hedge-Fonds- und Private-Equity-Fonds-Geschäft ist ein ziemlich neues Finanzgeschäft. Private-Equity- und Hedge-Fondsmanager haben verschiedene Möglichkeiten, ihre Tätigkeit zu strukturieren. Die Tätigkeit des Fondsmanagers kann in Form einer selbstständigen Erwerbstätigkeit oder mittels einer juristischen Person ausgeübt werden. Abhängig von der Wahl der Rechtsform und der konkreten Struktur finden unterschiedliche steuerliche Rechtsnormen Anwendung (namentlich Gewinnermittlung für juristische Personen, Einkommensbemessung bei unselbstständiger bzw. selbstständiger Erwerbstätigkeit). Dabei handelt es sich stets um dieselben Rechtsnormen, die auch auf andere steuerpflichtige Personen Anwendung finden. Wenn die Tätigkeit mittels einer juristischen Person ausgeübt wird, kommen die entsprechenden Gesetzesartikel über die Besteuerung der juristischen Personen (Art. 49ff. DBG) zur Anwendung. Wenn die Tätigkeit des Fondsmanagers in Form einer selbstständigen Erwerbstätigkeit ausgeübt wird, kommen die entsprechenden Gesetzesartikel über die selbstständige Erwerbstätigkeit (Art. 18ff. DBG) zur Anwendung. Die steuerliche Behandlung des Carried Interest und der Performance Fee, des Vorzugsgewinns, hängt somit von der gewählten Struktur ab. Der Carried Interest und die Performance Fee stellen aber keinen steuerfreien privaten Kapitalgewinn dar. Das EFD hat von Anfang an erklärt, dass das geltende Recht für eine Privilegierung des Carried Interest und der Per-

formance Fee keinen Raum bietet und dass man auch nicht bereit ist, eine solche Privilegierung auf dem Wege eines Kreisschreibens einzuführen. Eine Praxisänderung hat somit nicht stattgefunden.

4. Aufgrund der Neuartigkeit des Geschäfts und den verschiedenen Anfragen aus dem Banken- und Anlagefondskreis herrschte Unklarheit darüber, wie insbesondere die kantonalen Steuerverwaltungen den Carried Interest und die Performance Fee steuerlich behandeln sollen.

5. Mit dem geplanten Kreisschreiben wird an der bisherigen Praxis, soweit eine solche bestand, nichts geändert. Die ESTV hat jedoch den Wunsch insbesondere der Kantone verstanden, darüber Klarheit zu schaffen, wie je nach Entschädigungsmodell die verschiedenen Steuerpflichtigen zu behandeln sind.

6. Bei Private-Equity- und Hedge-Fonds-Managern liegt kein Spezialfall vor. Die Fondsmanager unterliegen den gleichen Rechtsnormen, die auch auf andere steuerpflichtige Personen Anwendung finden. Abhängig von der Wahl der Rechtsform und der konkreten Struktur des Fonds finden jedoch unterschiedliche steuerliche Rechtsnormen Anwendung (namentlich Gewinnermittlung für juristische Personen, Einkommensbemessung bei unselbstständiger bzw. selbstständiger Erwerbstätigkeit), vgl. dazu auch die Ausführungen unter Ziffer 3 hiervor.

08.3261 – Interpellation: Spekulation mit Agrarprodukten und Lebensmitteln (NR; Adèle Thorens Goumaz; 28.05.2008)

Eingereichter Text: 1. Welche der gegenwärtig in der Schweiz verfügbaren Anlagefonds oder Finanzprodukte enthalten Gelder aus dem Handel mit Lebensmitteln?

2. Wie hoch sind die Beträge, die in diesen Anlagefonds oder Finanzprodukten stecken?

3. Wer sind die Hauptinvestoren in diesem Bereich? Befinden sich unter diesen auch Pensionskassen? Wenn ja, welche? Hat der Bund über die Bundestresorerie oder die Pensionskasse des Bundes Publica solche Investitionen getätigt?

4. Welche Rolle spielen die grossen Schweizer Banken (UBS und Credit Suisse) bei der Finanzierung spekulativer Geschäfte?

5. Welche Regulierungsmassnahmen könnten entwickelt und umgesetzt werden, damit verhindert werden kann, dass Spekulationsgeschäfte die gegenwärtige Nahrungsmittelkrise verschärfen oder in Zukunft weitere Krisen dieser Art hervorrufen?

Begründung: Aufgrund der gegenwärtigen Lebensmittelkrise haben Millionen von Menschen keinen Zugang zur benötigten Nahrung mehr. Dabei liegt es nicht an der Menge; Lebensmittel sind genügend vorhanden. Vielmehr liegt es an den Preisen, die explosionsartig in die Höhe geschneit sind und nun die Lebensmittel für die Bevölkerung zahlreicher Entwicklungsländer unerschwinglich machen. Die Gründe für diese Preisexplosion sind bekannt: steigende Nachfrage der Schwellenländer, Klimaschwankungen, Boom der Agrotreibstoffe. Die Rohstoffspekulation ist ebenfalls mitschuldig. Infolge der Subprime-Krise haben sich nämlich zahlreiche Investoren den Rohstoffen, z. B. Weizen, Mais oder Reis, zugewandt und so eine spekulative Blase erzeugt, die für die Menschheit verheerende Folgen hat. Zahlreiche Finanzgeschäfte im Rohstoffbereich werden in der Schweiz abgewickelt - ein Markt, auf dem nur wenig Transparenz herrscht und Regulierungen fehlen. Zu einer Zeit, in der Millionen von Menschen Hunger leiden, ist eine solche Situation nicht tragbar. Die Schweiz hat im Finanzbereich diverse Steuerungsinstrumente eingeführt, u. a. im Bereich der Geldwäscherei. So lehnen die Schweizer Finanzinstitutionen Geld, das durch Drogenhandel oder Korruption verdient wurde, kategorisch ab - sollten sie nicht auch das Geld aus den Geschäften mit dem Hunger zurückweisen?

Antwort des Bundesrates vom 27.08.2008: 1. Per 30. Juni 2008 umfasste der im Rahmen der Finanzmarktaufsicht regulierte Bereich der Anlagefonds nach Schweizer Recht insgesamt 22 Produkte, die den Begriff "commodities" (Kauf und Lieferung von Warenbeständen) in ihrer Bezeichnung führten. Rund zehn Fondsleitungen haben eine Bewilligung für den Vertrieb dieser kollektiven Kapitalanlagen. Keiner der 22 Anlagefonds investiert jedoch direkt in Commodities. Genauer gesagt bilden 19 Fonds (die gemäss Kollektivanlagegesetz vom 23. Juni 2006 zur Kategorie "übrige Fonds für traditionelle Anlagen" gehören) den Performance Index der Commodities ab. Sie tun dies gegenwärtig mittels Anlagen mit festem Ertrag (Anlagen, die in die Kategorie "Obligationen" eingereiht sind). Die übrigen drei Anlagefonds nach Schweizer Recht ge-

hören zur Kategorie "übrige Fonds für alternative Anlagen". Sie investieren indirekt im Bereich der Commodities, d. h. über andere Anlagefonds, Anteilscheine, strukturierte Produkte oder Derivate.

2. Das Vermögen der erwähnten 22 Fonds beträgt schätzungsweise ungefähr 1 Prozent des Marktes der Kollektivanlagen nach Schweizer Recht, der sich gesamthaft auf 404 Milliarden Franken (Stand per 31. März 2008) beläuft; dieser Betrag umfasst jedoch nicht ausschliesslich Anlagen in Agrarrohstoffe.

3. Gemäss provisorischen Angaben der Ende 2006 vom Bundesamt für Statistik erstellten Pensionskassenstatistik hatten die Pensionskassen 27,7 Milliarden Franken oder 4,8 Prozent ihrer Bilanzsumme in alternativen Anlagen angelegt. In dieser Statistik werden Agrarrohstoffe in der Kategorie alternative Anlagen erfasst, die jedoch auch weitere Anlageklassen wie Hedge Funds oder Private Equity umfasst. Im Rahmen des gesetzlichen Auftrages enthalten die Anlagen der Bundestresorerie keine auf landwirtschaftliche Erzeugnisse oder Nahrungsmittel gestützten Finanzinstrumente. Auch die Pensionskasse des Bundes Publica investiert nicht in Nahrungsmittel.

4. UBS und Credit Suisse unterhalten im Umfang vergleichbarer Finanzinstitute Handelsaktivitäten mit Finanzprodukten basierend auf sog. "Soft Commodities" wie u. a. Weizen, Mais und Reis. Ihre Geschäftstätigkeit in diesem Bereich ist darauf ausgerichtet, ihren Kunden (institutionellen Investoren wie auch privaten Anlegern) die Möglichkeit zu bieten, in diese Anlageklasse zu investieren.

5. Der Bundesrat ist bereit, internationale Anstrengungen zu unterstützen, welche darauf abzielen, die Mechanismen der Spekulation mit Agrarrohstoffen und ihre Auswirkungen auf die Nahrungsmittelpreise zu analysieren. Nach Auffassung des Bundesrates fehlt es bislang an hinreichenden Analysen, um auf internationaler Ebene Massnahmen gegen spekulative Tätigkeiten zu ergreifen. Was allfällige Massnahmen auf Stufe Schweiz angeht, würden sie nur in einem begrenzten Ausmass auf die international vernetzten und ausserhalb der Schweiz angesiedelten Terminbörsen einwirken. Im Rahmen von internationalen Institutionen (Bretton Woods, FAO) und durch ihre eigenen entwicklungspolitischen Aktivitäten setzt sich die Schweiz hingegen bereits heute für eine nachhaltige weltweite Nahrungsmittelproduktion ein, die den grundlegenden Bedürfnissen der lokalen Bevölkerungen gerecht wird.

Wie der Bundesrat in seiner Antwort zum Postulat Stadler 08.3270 erklärt hat, wird er einen Bericht über die Nahrungsmittelkrise, Rohstoff- und Ressour-

cenknappheit vorlegen. In diesem Rahmen werden die Auswirkungen der Spekulation aufgenommen.

Erklärung Urheberin: befriedigt

08.3054 – Interpellation: Besserer Marktzugang für erfolgreiche Innovationen (NR; Louis Schelbert; 11.03.2008)

Eingereichter Text: Die Umwelttechnik bedarf der konsequenteren Förderung. Dazu kann auch die Politik beitragen. Ich bitte den Bundesrat, folgende Fragen zu beantworten:

1. Teilt er den Befund, dass die Umwelttechnik einer verstärkten politischen Förderung bedarf?
2. Welche Konditionen bietet die Osec schweizerischen KMU für Ausstellungen im Ausland? Wie beurteilt der Bundesrat diese Bedingungen?
3. Wie sehen diese Konditionen im Vergleich mit anderen Ländern aus? Trifft es zu, dass Regionen und Länder wie Vorarlberg, Sachsen, Baden-Württemberg, Spanien oder Griechenland grosszügiger sind und dass sich dies für den Marktzugang positiv auswirkt?
4. Ist er bereit, erfolgreich geförderte Innovationen auch beim Marktzugang noch besser zu unterstützen?
5. Kann er sich die (Mit-)Alimentierung eines Topfs von Fördergeldern für ökoeffiziente Unternehmen vorstellen, wie er in Österreich unter dem Titel "Fabrik der Zukunft" existiert?

Begründung: Die Umwelttechnik gehört zu den Branchen mit grossen Wachstumschancen. Fachleute fordern ökologische Leitlinien für eine industrie-freundliche Politik, in die auch die Markteinführung eingebunden sein soll. Das gibt es zwar mit der Osec auch für die Schweiz. Die Konditionen der Osec werden aber als zu teuer gerügt, was Schweizer KMU vis-à-vis anderen europäischen Bewerbern zurücksetze. Auch ist zu überlegen, für innovative und ökoeffiziente Unternehmen Fördergelder einzuführen und (mit) zu alimentieren.

Antwort des Bundesrates vom 14.05.2008: 1. Forschungsbasierte Innovationen in der Umwelttechnologie haben in den Bereichen Energieeffizienz, erneuerbare Energien und Umwelt für Schweizer Unternehmen erhebliche Wertschöpfungspotenziale. Der Bundesrat ist daran interessiert, dass sowohl Forschungsinstitutionen als auch Unternehmen auf diesen Gebieten Spitzenpositionen halten und weiter ausbauen können und dadurch den Innovationsstandort Schweiz nachhaltig stärken. Die vom Interpellanten geforderte Förderung der Umwelttechnik auf in- und ausländischen Märkten kann nur nach den Prinzipien der marktwirtschaftlichen Ordnung erfolgen, beispielsweise über die "bottom-up" gesteuerte Forschungsförderung der Kommission für Technologie und Innovation (KTI), sowie über die Verbesserung der Rahmenbedingungen, welche für die Wirtschaft Anreize für Investitionen in Forschung und Innovation schaffen. Dazu gehören namentlich Regulierungen und Lenkungsabgaben. Im Rahmen der Klimapolitik und der Aktionspläne Energieeffizienz und Erneuerbare Energien, die der Bundesrat am 20. Februar 2008 beschlossen hat, werden derartige Szenarien geprüft.

2. Als vom Bund mandatierter Leistungserbringer ist die Osec verpflichtet, ihre Konditionen nach dem Prinzip der Subsidiarität auszurichten. Die Osec erbringt demzufolge ausschliesslich Dienstleistungen, die von privaten, kommerziell ausgerichteten Unternehmen nicht angeboten werden. Im Bereich der Auslandsmessen bedeutet dies, dass sich die Osec ausschliesslich an den Kosten eines schweizerischen Messeauftritts beteiligen kann (Gemeinschaftsstand). Nicht finanziell unterstützt werden hingegen Einzelfirmen. Aussteller können aber vor einer Messebeteiligung bei der Osec eine kostenlose Beratung in Anspruch nehmen. Im Bereich der Umwelttechnik leistet das Bundesamt für Umwelt (Bafu) in Zusammenarbeit mit der Osec eine finanzielle Unterstützung von Schweizer Gemeinschaftsständen an Ausstellungen zur Umwelttechnik im Ausland. Der Beitrag des Bafu liegt bei rund 10 000 Franken, sofern sich mindestens fünf Firmen an einem solchen Gemeinschaftsstand mit eigenen Leistungen beteiligen. Dieser Beitrag deckt zwischen 15 und 25 Prozent der Kosten dieser Gemeinschaftsstände. Da der Bundesrat grundsätzlich vom Funktionieren des Markts für Messedienstleistungen überzeugt ist, erachtet er diese Bedingungen als angemessen.

3. Eine fundierte Beantwortung dieser Frage kann der Bundesrat nicht ohne umfangreiche Abklärungen abgeben. Diese erfordern beträchtliche personelle und finanzielle Ressourcen und würden den Umfang der Antwort auf die vorliegende Frage der Interpellation sprengen.

4. Das Bafu unterstützt seit 1997 im Rahmen seiner Umwelttechnologieförderung den Marktzugang von Innovationen. Diese Unterstützung beläuft sich auf etwa 300 000 Franken jährlich und umfasst neben den in Antwort 2 bereits erwähnten Beiträgen für Gemeinschaftsstände an Umweltausstellungen im Ausland auch die Finanzierung des Internet-Portals "eco-net.ch", das sich auf die Bereitstellung von Informationen über Umweltmärkte im Ausland spezialisiert hat. Der Bericht des Bundesrates über die Wirkung der Umwelttechnologieförderung vom 9. Dezember 2002 hat darüber Auskunft gegeben. Für die Jahre 2002-2006 wird der Bericht des Bundesrates gegenwärtig erarbeitet.

Im Bereich der staatlichen Exportförderung hält der Bundesrat grundsätzlich am Prinzip der Subsidiarität fest. Um Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden, nimmt er in Kauf, dass die finanzielle Unterstützung von schweizerischen Unternehmen beim Zugang zu ausländischen Märkten im Vergleich zu gewissen anderen europäischen Ländern geringer ausfällt. Der Bundesrat weist die zuständige Verwaltungseinheit jedoch an, im Rahmen der Leistungsvereinbarung mit der Osec darauf hinzuwirken, dass das Leistungsangebot laufend den neuen Marktentwicklungen angepasst und das vorhandene Synergiepotenzial mit anderen Förderinstitutionen und -instrumenten optimal ausgenutzt wird.

5. Die von der KTI betriebene "bottom-up"-Innovationsförderung im Bereich Umwelttechnologie zeigte in den letzten Jahren eine steigende Tendenz. Die KTI konnte im Zeitraum 2001-2007 im Energiebereich gegen 100 Projekte der anwendungsorientierten Forschung fördern. In der Umwelttechnologieförderung des Bafu stieg die finanzielle Unterstützung von Projekten von rund 10,9 Millionen Franken in der Periode 1997-2001 auf 15,5 Millionen Franken in der Periode 2002-2006.

Die Umwelttechnologieförderung des Bafu ist mit dem österreichischen Programm "Fabrik der Zukunft" durchaus vergleichbar. Gemäss aktuellen Angaben des zuständigen Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie wurden seit Beginn des Programms "Fabrik der Zukunft" im Jahr 2000 Förderbeiträge von 19 Millionen Euro an Projekte ausbezahlt. Pro Jahr sind dies rund 2,7 Millionen Euro oder 4,2 Millionen Franken, was ziemlich genau dem Budget der Umwelttechnologieförderung des Bafu entspricht. Vergleicht man die Ergebnisse für den Bereich Energietechnologien in der Schweiz mit dem österreichischen Programm "Energiesysteme der Zukunft", kommt man wiederum auf ähnliche Ergebnisse.

Der Bundesrat ist daher der Meinung, dass die vorhandenen Fördermassnahmen gut funktionieren und es keiner darüber hinausgehenden Fördermassnahmen bedarf

Erklärung Urheber: nicht befriedigt

07.3779 – Interpellation: Globale Finanzmarktkrise. Folgen für die Schweiz (NR; Sozialdemokratische Fraktion; 05.12.2007)

Eingereichter Text: Seit Anfang Oktober 2007 (vgl. Antworten des Bundesrates auf die Fragen Fehr Hans-Jürg 07.5275 bis 07.5277) hat sich die Lage auf den internationalen Finanzmärkten dramatisch zugespitzt. Das zeigt sich u. a. in den grossen Abschreibungen und Rückstellungen auch von schweizerischen Finanzinstituten (UBS: 4 Milliarden Franken; CS Group: 2 Milliarden Franken; SwissRe: 1,2 Milliarden Franken). Philippe Hildebrand, Vizepräsident des Nationalbank-Direktoriums, schätzt die Lage als "sehr ernst" ein. Der Investmentbanker Hans-Jörg Rudloff fordert eine stärkere internationale Regulierung der Finanztransaktionen, die ausserhalb des Bankensystems getätigt werden (Hedge Funds, Private-Equity-Gesellschaften usw.).

Der Bundesrat wird um die Beantwortung der folgenden Fragen gebeten: 1. Wie beurteilt er heute das Risikoverhalten der grossen schweizerischen Finanzmarktakteurinnen und die Gefahr, dass die Finanzkrise auf die Realwirtschaft übergreift? Welche Folgen erwartet er für die Konjunkturlage der Schweiz?

2. Welche Massnahmen sieht er vor, um die schweizerische Wirtschaft und die Arbeitsplätze vor Auswirkungen der Spekulation auf den Finanzmärkten zu schützen?

3. Welche Auswirkungen hat die Finanzkrise auf die Pensionskassen und die Lebensversicherungsgesellschaften, nachdem ein grosser Rückversicherungskonzern unerwartete Risikoexpositionen aufweist?

4. Sind derart grosse Erschütterungen auch des schweizerischen Hypothekarmarkts möglich, da auch schweizerische Hypotheken im internationalen Finanzmarkt gehandelt werden?

5. Teilt er die Auffassung, dass die aus dem überwachten Bankensystem ausgelagerten Bereiche des Finanzmarkts einer stärkeren Regulierung und Auf-

sicht bedürfen und dass die Beaufsichtigung der Schnittstelle zu den Banken nicht ausreicht?

6. Sieht er die Tatsache, dass die Single Hedge Funds in der Schweiz eine untergeordnete Rolle spielen, auch als Standortvorteil für unser Land?

7. Inwiefern haben die an kurzfristigen Zielen orientierten Entschädigungssysteme der Grossbanken (erfolgsorientierte Boni) die Finanzkrise mit verursacht?

8. Die CEO und Verwaltungsratspräsidenten der Grossbanken und Versicherungen rechtfertigen ihre horrenden Einkünfte mit der grossen Verantwortung, die sie trügen. Teilt der Bundesrat die Auffassung, dass die Spitzen der involvierten Unternehmungen wie CEO und Verwaltungsratspräsidenten die Verantwortung für die Milliardenverluste tragen und auch persönlich entsprechende Konsequenzen ziehen müssten?

Antwort des Bundesrates vom 07.03.2008: 1. Gewisse von der Krise stark betroffene Banken werden zweifellos beim Risikomanagement ihre Lehren ziehen müssen. Der Bankensektor ist aber nicht gefährdet. Die weltweit tätigen Grossbanken haben diversifizierte Ertragsquellen. Sie verfügen über eine breite Investorenbasis, und sie können auch schmerzhafteste Verluste in einzelnen Geschäftssegmenten in einzelnen Märkten verkraften. Was ein Übergreifen der Finanzmarkturbulenzen auf die Realwirtschaft anbelangt, wurde bis zum dritten Quartal 2007 beobachtet, dass die Wertschöpfung der Finanzintermediäre im Inland robust geblieben ist. Allerdings sind gewisse Risiken durchaus vorhanden, wie z. B. die weitere Entwicklung in den USA, bedingt durch die Hypothekarkrise. Die Schweiz als wirtschaftlich stark verflochtenes Land könnte sich dieser Entwicklung nicht entziehen, insbesondere dann nicht, wenn der Motor ihres wichtigsten Handelspartners, der EU, ins Stocken geraten würde. Die jüngsten Indikatoren weisen jedoch auf eine Fortsetzung des Wachstums in der EU hin, nicht so rasch wie 2007, aber in einem befriedigenden Tempo. Angesichts der gegenwärtigen Börsenturbulenzen wird der Bundesrat die Situation laufend neu beurteilen.

2. Im Ausland, vor allem in den USA, wurden Stellenverluste im Zusammenhang mit der Hypothekarkrise verzeichnet, in der Schweiz hingegen gibt es keine Anzeichen dafür, dass der Arbeitsmarkt nicht weiterhin Arbeitskräfte aufnimmt, die Beschäftigung scheint vielmehr dynamisch zu bleiben. Die Ar-

beitslosigkeit, unter Berücksichtigung der saisonalen Schwankungen, ist bis Ende 2007 weiter zurückgegangen. Massnahmen zum Schutz der Schweizer Volkswirtschaft sind also nicht erforderlich.

3. Führende Beratungsfirmen bezüglich Vermögensanlagen von Pensionskassen in der Schweiz sagen übereinstimmend aus, dass bei den von ihnen betreuten Pensionskassen direkte Anlagen in Subprime-Produkte praktisch nicht existent sind. Unklar ist aber, in welchem Ausmasse indirekte Anlagen getätigt wurden (zum Beispiel über Geldmarkt- oder Obligationenfonds von Banken). Die Finanzkrise hat allerdings dazu geführt, dass die Finanzmärkte sich 2007 bescheiden entwickelt haben. 2008 sind die Märkte bisher sehr volatil. Da die meisten Vorsorgeeinrichtungen eine Performance von mindestens 4 Prozent benötigen, um ihren Deckungsgrad halten zu können, ist von einem sinkenden Deckungsgrad auszugehen, wobei die Vorsorgeeinrichtungen für diesen Fall Wertschwankungsreserven gebildet haben.

Per 22. Januar 2008 war ersichtlich, dass die Entwicklung der Finanzmärkte dazu geführt hat, dass die Eigenkapitalien der Lebensversicherungsunternehmen im Vergleich zum Jahresende 2007 in unterschiedlichem Ausmass abgenommen haben. Allerdings waren auch zu diesem Zeitpunkt die Anforderungen der Solvabilität I erfüllt. Die Lebensversicherungsunternehmen hatten zu diesem Zeitpunkt ihre versicherungstechnischen Verbindlichkeiten auch umfassend mit Aktiven bedeckt. Im Besonderen sind im Rahmen der von privaten Lebensversicherern voll rückgedeckten Vorsorgegelder die garantierten Mindestdeckungen von 100 Prozent umfassend gewährleistet. Die Anforderungen an die Solvabilität I definieren formelhaft, wie viel freies und unbelastetes Eigenkapital ein Versicherungsunternehmen in Abhängigkeit von seinem Geschäftsvolumen halten muss.

Die in der Schweiz domizilierten Versicherungsgesellschaften haben sich nicht nennenswert in der direkten Vergabe von Subprime-Krediten engagiert. Im Bereich der indirekten Engagements via Fonds, Kreditderivate, Asset Backed Securities im Allgemeinen und andere strukturierte Produkte haben einzelne Versicherungsunternehmen unterschiedlich grosse Expositionen aufgebaut. Es ist zudem selbstredend, dass Versicherungsunternehmen, wie andere Marktteilnehmer auch, von den Wirkungen der jetzigen Turbulenzen, insbesondere mit Blick auf die Börsennotierungen, betroffen sind. Die Situation könnte sich somit noch akzentuieren und bei einzelnen Versicherungsunternehmen zu weiterem Abschreibungsbedarf führen oder andere Auswirkungen zeitigen.

Das Bundesamt für Privatversicherungen (BPV) beobachtet die Situation laufend.

Direktversicherer sind gehalten, ihre versicherungstechnischen Rückstellungen durch ein gebundenes Vermögen zu bedecken; dabei sind Anlagevorschriften zu beachten, welche die Versicherungsunternehmen zu einer vorsichtigen Anlagepolitik verpflichten. Diese Vorschriften gelten nicht für das freie Vermögen.

4. Im internationalen Vergleich wird das Hypothekengeschäft in der Schweiz dank den Lehren aus den 1990er Jahren mit grosser Vorsicht betrieben. Der Hypothekarmarkt zeigt keine Anzeichen, durch ähnliche Entwicklungen wie im US-Hypothekarmarkt an Stabilität einzubüssen. Zudem sind die Immobilienpreise in der Schweiz in den letzten Jahren im Schnitt relativ wenig gestiegen. Weiter sind die Verbriefungen von schweizerischen Hypothekarforderungen heute als vernachlässigbar einzustufen. Eine Veränderung dieses Umstandes ist angesichts des derzeit stillgelegten Marktes für solche Instrumente nicht zu erwarten.

5. Die Eidgenössische Bankenkommission veröffentlichte im September 2007 einen Hintergrundbericht zur Tätigkeit von Hedge-Fonds mit Blick auf die Systemstabilität, die Marktintegrität, die regulatorischen Rahmenbedingungen, den Anlegerschutz sowie den Wirtschaftsstandort. Nach ersten Analysen ist festzustellen, dass die aktuellen Turbulenzen an den Finanzmärkten ihren Ursprung in der US-Subprime-Hypothekarkrise haben und nicht von Hedge-Fonds ausgelöst oder durch solche mehr als von anderen Marktteilnehmern negativ beeinflusst wurden. Hauptverantwortliche Akteure sind die Kreditverleiher aus dem Nicht-Bank-Bereich und die Investment-Banken, welche die verbrieften Hypothekarforderungen und die davon abgeleiteten Produkte vertrieben. Vor diesem Hintergrund ist den Schlussfolgerungen im Bericht der Eidgenössischen Bankenkommission beizupflichten, dass die indirekte Überwachung von Hedge-Fonds über ihre Schnittstellen zu den Banken nach wie vor zweckmässig erscheint.

6. Wie in der Antwort auf Frage 5 dargelegt, liegen keine Hinweise vor, dass Single Hedge Funds negativen Einfluss auf die Finanzmarkturbulenzen gehabt hätten. Derzeit beschränkt sich der Schweizer Finanzplatz auf die Rolle als Vertriebsstandort für Hedge-Fonds. Der Bundesrat setzt sich für attraktive steuerliche und regulatorische Rahmenbedingungen für den Schweizer Finanzplatz ein, da dieser wesentlich zum Wohlstand des Landes beiträgt. Dazu gehören auch die Hedge-Fonds.

7. Das Bonussystem für Mitarbeiter in der Bankwirtschaft erfasst naturgemäss den Beitrag zum messbaren Jahreserfolg in der Form eines Ertrages einfacher als das zukunftsgerichtete Handeln zur Verhinderung von Verlusten. Die Banken sind sich dieser Situation bewusst. Gleichwohl dürfte die Ausgestaltung der Bonussysteme zu den Übertreibungen im US-Markt für Hypotheken geringer Bonität und die damit unterlegten Wertschriften beigetragen haben. Durch differenzierte Bonusregelungen und schwerpunktmässig zeitlich aufgeschobene Zuteilung von Aktien (und Optionen) an Mitarbeiter wird der Anreiz für einen längerfristigen und nachhaltigen Erfolg des Unternehmens gestärkt. Entsprechende Bonusregelungen existieren im Ansatz bereits heute und liegen im Interesse der Aktionäre. Im gleichen Sinne ist es im langfristigen Interesse der Aktionäre, dass die Unternehmensführung das Entschädigungssystem als Teil des Risikomanagements für die verantwortlichen Mitarbeiter derart gestaltet, dass diese Anreize erhalten, angemessenen Risikoüberlegungen bei der Verfolgung der Ertragsziele vorzunehmen.

Es gilt daher sicherzustellen, dass die Aktionäre ihre legitimen Interessen im Unternehmen bestmöglich wahren können. Aus diesem Grund leitete der Bundesrat eine Aktienrechtsrevision ein, die vornehmlich der guten Unternehmensführung gewidmet ist. Der Gesetzentwurf zielt u. a. darauf ab, die Corporate Governance zu verbessern und damit insbesondere die Stellung der Aktionäre als Eigentümer der Gesellschaft zu stärken. Dies gilt namentlich für den Bereich der Entschädigungen für Verwaltungsrats- und Geschäftsleitungsmitglieder. Die geplante Revision beabsichtigt jedoch nicht, die Ausgestaltung von Bonussystemen innerhalb von privaten Unternehmen zu regeln.

8. Die Eidgenössische Bankenkommission hat sicherzustellen, dass die aufsichtsrechtlichen Bestimmungen von den Banken erfüllt und gegebenenfalls die notwendige Korrekturmassnahmen vorgenommen werden. Es ist aber Aufgabe der Aktionäre der Banken - und nicht des Bundesrates -, zu beurteilen, ob die Leistungen der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrates den Interessen der Eigentümer entsprechen.

La présidente (Simoneschi-Cortesi Chiara, présidente): L'intervention parlementaire est liquidée après la discussion qui a eu lieu.

07.3582 – Motion: Einrichtung eines Parc d'innovation suisse (NR; FDP-Liberale Fraktion; 19.09.2007; Überwiesen an Bundesrat)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird beauftragt, die gesetzlichen Grundlagen für die Einrichtung eines "nationalen Innovationsparks" zu schaffen. In Anlehnung an renommierte ausländische Projekte soll die Schweiz mit einem solchen "Parc d'innovation" als internationaler Forschungs- und Innovationsstandort weiter gestärkt werden.

Begründung: Mit seiner Annahme des Postulates der freisinnig-liberalen Fraktion 06.3050, "Gründung einer 'Stiftung Forschung Schweiz'", erklärte sich der Bundesrat am 17. Mai 2006 bereit, die Machbarkeit einer "Stiftung Forschung Schweiz" zur Festigung und zum Ausbau der Konkurrenzfähigkeit des Forschungs- und Innovationsstandorts Schweiz zu prüfen. Der Bund könnte einen bedeutenden Beitrag leisten, indem er freiwerdende Standorte (beispielsweise der Schweizer Armee) zur Verfügung stellt oder andere brachliegende Flächen zur Nutzung freigibt. Nebst der Eidgenossenschaft sind als Stiftungsträger auch Standortkantone, Unternehmen, die ETH und Universitäten sowie Forschungsinstitute vorzusehen. Die Ziele der Stiftung bestehen in der Bereitstellung von Land und Infrastruktur für Bildungs- und Forschungszwecke, in der Allokation von Landverkaufserlösen an die Forschung sowie in der Schaffung einer Landreserve für die Ansiedlung von Grossprojekten im Innovationsbereich.

Die vom zwischenzeitlich gegründeten Verein "Machbarkeit Stiftung Forschung Schweiz" in Auftrag gegebene und am 14. September 2007 der Öffentlichkeit präsentierte Projektstudie bestätigt, dass die Einrichtung eines "nationalen Innovationsparks" in der Schweiz möglich ist und einen sowohl wirtschaftlichen als auch gesellschaftlichen Mehrwert für das gesamte Land generiert. Nebst der Positionierung der Schweiz als Forschungs- und Wissensnation stehen auch wirtschaftliche Aspekte wie die Attraktivitätssteigerung für Investoren und der Ausbau zukunftssträchtiger Branchen im Zentrum.

Antwort des Bundesrates vom 15.10.2008: Mit der Annahme des Postulates der freisinnig-liberalen Fraktion 06.3050, "Gründung einer 'Stiftung Forschung Schweiz'", hat der Bundesrat die Ausarbeitung einer Machbarkeitsstudie befürwortet. Die vom Verein "Machbarkeit Stiftung Forschung Schweiz" am 14. September 2007 der Öffentlichkeit vorgestellte Projektstudie mit Fokussierung

auf den Militärflugplatz Dübendorf zeigt interessante Aspekte im Hinblick auf die allgemeine Frage der Schaffung eines nationalen Innovationsparks auf.

Wegen des engen Zusammenhanges zum erwähnten Postulat hat der Bundesrat Ende 2007 entschieden, mit der Beantwortung der Motion 07.3582 zuzuwarten, um vorerst in einem Spezialbericht seine grundsätzliche Stellungnahme zum Vorhaben darzulegen. Dieser Bericht, unter dem Titel "Zur Gründung einer 'Stiftung Forschung Schweiz'. Bericht des Bundesrates in Beantwortung des gleichlautenden, von der freisinnig-liberalen Fraktion eingereichten Postulates 06.3050 vom 15. März 2006", wurde am 14. März 2008 verabschiedet. Der Bundesrat würdigt darin die Resultate der Machbarkeitsstudie aus forschungs- und wissenschaftspolitischer Sicht, äussert sich positiv zur Idee der Schaffung eines national getragenen Innovationsparks und präzisiert aus der Sicht des Bundes die Rahmenbedingungen für das weitere Vorgehen.

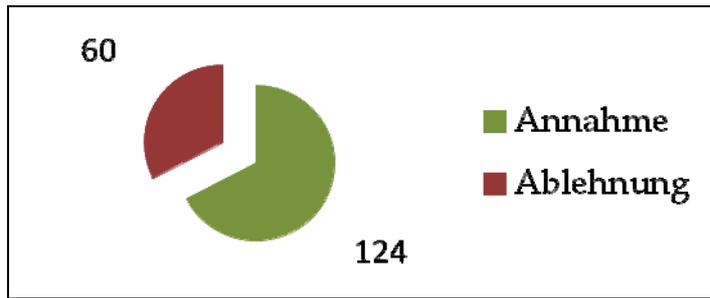
Zwischenzeitlich wurde die Stellungnahme des Bundesrates von den Initianten positiv aufgegriffen und vollumfänglich in die weitere Planung integriert. Namentlich wurde hierbei der Grundsatz akzeptiert, dass mit Ausnahme einer Regelung betreffend die Grundstücke keine finanzielle Beteiligung des Bundes an diesem Vorhaben in Betracht kommt. Akzeptiert wurde auch der Grundsatz, dass der Bund - im Interesse einer klaren Trennung von Stiftungsaufsicht, Subventionsgewährung, Aufgabenvollzug und mit Blick auf den Stiftungszweck, welcher u. a. auch Aufgaben der Wirtschaftsförderung beinhaltet - nicht als Mitstifter auftreten kann.

Mit den soeben erfolgten Entscheiden im Legislaturplan 2008-2011 hat auch das Parlament der Ausarbeitung einer gesetzlichen Grundlage zur Schaffung eines nationalen Innovationsparks zugestimmt.

Wie der Bundesrat in seiner Stellungnahme zum Postulat 06.3050, "Gründung einer 'Stiftung Forschung Schweiz'", dargelegt hat, müssen für die Realisierung eines nationalen Innovationsparks bundesseitig zuerst verschiedene Abklärungen finanzpolitischer, eigentumsrechtlicher, raumplanerischer und gesetzlicher Art gemacht werden. Diese sollen unabhängig von der Standortfrage geklärt werden. Die Prüfung der gesetzlichen Grundlage steht für den Bundesrat im Vordergrund.

Erklärung des Bundesrates vom 15.10.2008: Der Bundesrat beantragt die Annahme der Motion.

Abstimmung:



07.3378 – Interpellation: BVG-Anlagen in Hedge-Funds und in andere hochriskante Anlagen (NR; Rudolf Rechsteiner; 20.06.2007)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird gebeten, zur Anlagestrategie von BVG-Einrichtungen in Hedge-Funds und anderen hochriskanten Anlageformen folgende Fragen zu beantworten:

1. Wie hoch (Summen und Kapitalanteile) schätzt er die Anlagen der schweizerischen Pensionskassen in Hedge-Funds und andere hochriskante Anlageformen?
2. Wie erfasst er mit den statistischen Erhebungen bei den BVG-Einrichtungen die hochriskanten Anlageformen und deren Ausmassn bzw. ist er bereit, diese in Zukunft zu erfassen und zu veröffentlichen?
3. Ist es nicht angezeigt, dass jede BVG-Einrichtung die Summe und den Kapitalanteil der Risikopapiere und der hochriskanten Anlagen transparent macht und veröffentlicht?
4. Ist er bereit, für die Anlage von zwangsparsparten Mitteln der zweiten Säule in hochriskante Anlageformen die Anlagevorschriften in der BVV-2 zu ergänzen und zu detaillieren?

Begründung: Hedge-Funds und ähnliche spekulative Anlageformen stellen heute das grösste Risikopotenzial auf den Finanzmärkten dar. Die Investition von Pensionskassenvermögen in solche Anlagen ist aus folgenden Gründen nicht wünschbar und zu kontrollieren respektive zu begrenzen oder zu verhindern:

1. Anlagen mit Hedging-Charakter und ähnliche spekulative Anlageformen sind immer kurzfristig ausgerichtet, während Pensionskassengelder nur mit langfristiger Optik angelegt werden können und dürfen.

2. Hedge-Funds sind nicht nur mit hohen Gewinn- und Verlustchancen ausgestattet, sondern sie unterliegen auch hohen Transaktionskosten (Courtage, Administrativgebühren usw.) der Banken.
3. Die allermeisten Kassenverwalter und Geschäftsführer der rund 2900 BVG-Einrichtungen sind bei der Beurteilung der Risiken dieser hochkomplexen Finanzmarktinstrumente schlicht überfordert. Sie sind damit nicht in der Lage, die Verantwortung der ihnen anvertrauten Zwangspensionen der Versicherten in solche Anlagen zu übernehmen. Es besteht deshalb ein eminentes öffentliches Interesse an einer Regulierung.
4. In der längerfristigen Beurteilung weisen Hedge-Funds nicht bessere Renditen und Performanzen auf als Aktienanlagen. Deren Gewinn- und Verlustaussichten sind starken Schwankungen, aber auch höheren Einschätzungsrisiken unterworfen, die für Pensionskassenanlagen nicht adäquat sind.

Antwort des Bundesrates vom 28.09.2007: 1./2. Das Bundesamt für Statistik veröffentlicht regelmässig die Pensionskassenstatistik, welche auch im Internet abrufbar ist http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/infothek/lexikon/bienvenue__login/blank/zugang_lexikon.Document.79280.xls). Gemäss Pensionskassenstatistik 2004 beliefen sich die Investitionen in Alternative Anlagen (unter dieser Rubrik werden Hedge Funds zusammen mit Private Equity und übrige Alternative Anlagen zusammengefasst) auf 13,4 Milliarden Franken oder 2,8 Prozent des Vorsorgevermögens von Vorsorgeeinrichtungen mit reglementarischen Leistungen und aktiven Versicherten. Per Ende 2005 stieg diese Summe auf 19,8 Milliarden Franken oder 3,7 Prozent des Vorsorgevermögens. Davon waren 3,2 Milliarden Franken in Private Equity, 13 Milliarden Franken in Hedge-Funds und 3,6 Milliarden Franken in die übrigen Alternativen Anlagen investiert.

Eine Rubrik Hochriskante Anlageformen wird nicht geführt und wäre mit vernünftigem Aufwand auch kaum zu realisieren. Das Universum der Alternativen Anlagen kennt verschiedenste Anlagestile und Anlageformen, und nicht alle sind hochriskant oder kurzfristig ausgerichtet. Hedge-Funds, welche beispielsweise Arbitrage-Möglichkeiten nutzen, gelten meist als viel weniger risikoreich als solche, welche direktional mittels Hebelwirkung Markttrends ausnutzen wollen. Im Private-Equity-Bereich wiederum existieren zum Beispiel Anlageformen, welche Venture-Kapital langfristig zur Verfügung stellen.

3. Alternative Anlagen sind im Anlagekatalog von Artikel 53 BVV 2 nicht erwähnt und bedürfen in der Regel der Erweiterung der Anlagemöglichkeiten gemäss Artikel 59 BVV 2. Sie sind demnach im Anlagereglement der Vorsorgeeinrichtung ausdrücklich vorzusehen und müssen folglich vom Stiftungsrat zugelassen werden. Ausserdem ist jährlich ein Bericht zu erstellen, welcher die Einhaltung von Sicherheit und Risikoverteilung schlüssig darlegt. Dabei ist insbesondere auf die sorgfältige Auswahl, Bewirtschaftung und Überwachung der Vermögensanlagen, die Gewährleistung der Sicherheit auch im Hinblick auf die Risikofähigkeit der Vorsorgeeinrichtung und eine angemessene Diversifikation zu achten. Das Ergebnis dieses schlüssigen Berichtes ist im Anhang der Jahresrechnung festzuhalten, welche der Stiftungsrat genehmigen muss. Investitionen in Alternative Anlagen unterliegen demnach einer besonderen Sorgfalt.

Gemäss Artikel 86b Absatz 2 BVG kann auch der Versicherte Einblick in die Jahresrechnung und den Jahresbericht verlangen. In der Bilanz wird normalerweise eine Position Alternative Anlagen aufgeführt, wobei die Vorsorgeeinrichtung hier eine gewisse Gestaltungsfreiheit besitzt. Selbstverständlich ist der Vorsorgeeinrichtung auch zu empfehlen, die entsprechenden Zahlen im Sinne eines transparenten Vorgehens zu veröffentlichen, sofern dies nicht im Einzelfall einen unzumutbaren Aufwand bedeutet.

4. Im Moment beschäftigt sich ein spezialisierter Ausschuss der Eidgenössischen Kommission für berufliche Vorsorge (BVG-Kommission) mit der Überarbeitung der Anlagerestriktionen. In diesem Herbst soll ein erster Vorschlag der BVG-Kommission präsentiert werden. Bei dieser Gelegenheit wird sich zeigen, ob Alternative Anlagen spezifischer zu regeln sind. Ein weitergehender Handlungsbedarf besteht im Moment nicht.

Erklärung des Urhebers: teilweise befriedigt

06.3377 – Motion: BFI-Botschaft 2008-2011. Krediterhöhung um 8 Prozent jährlich (NR; Freisinnig-demokratische Fraktion; 23.06.2006)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird aufgefordert, im Rahmen der Botschaft über die Förderung von Bildung, Forschung und Innovation in den Jahren 2008-2011 (BFI-Botschaft 2008-2011), bezogen auf das Budget 2007, dem Parlament eine jährliche Krediterhöhung um mindestens 8 Prozent vorzuschlagen.

Begründung: 1. Während andere Länder ihre Ausgaben in Bildung, Forschung und Innovation (BFI) in den letzten Jahren stark erhöht haben, ist dies der Schweiz bisher nur bedingt gelungen. Zwar besteht bei der Bevölkerung ein breiter Konsens, dass der Bildung und Forschung eine hohe Priorität zukommt. Doch diese Prioritätensetzung hat bisher zu wenig Eingang in die Finanzpolitik gefunden.

2. Die deutliche Annahme der neuen Bildungsverfassung mit 86 Prozent Ja-Stimmen (21. Mai 2006) ist zugleich ein Auftrag an Bund und Kantone, sich gemeinsam für einen qualitativ hochstehenden Bildungs- und Forschungsraum einzusetzen. Der Bund muss die Verantwortung für eine nachhaltige und zuverlässige Finanzierung der Forschung und Bildung ausserhalb der Volksschule übernehmen.

3. Um sämtliche Ziele der BFI-Politik zu erreichen, wäre eine jährliche Erhöhung der BFI-Budgets von 10 Prozent nötig. Mit Rücksicht auf die angespannte Lage der Bundesfinanzen, wird ein sehr effektiver und effizienter Einsatz der BFI-Mittel des Bundes bei einem jährlichen Wachstum von 8 Prozent gefordert. Für die Finanzierung der jährlichen Kredite sollten auch neue innovative Instrumente geprüft werden.

4. Eine Steigerung von 8 Prozent der Bundesmittel ist das Minimum, damit der Bund seine Verantwortung insbesondere in den folgenden Bereichen wahrnehmen kann:

- Einhaltung der gesetzlichen Verpflichtungen in der Berufsbildung und bei den Fachhochschulen;
- höhere Beiträge an den Schweizerischen Nationalfonds für die Förderung der Grundlagenforschung;

- höhere Beiträge an die Förderagentur für Innovation für die Förderung der angewandten Forschung und Innovation;
- Abkehr vom Nullwachstum im gesamten ETH-Bereich, keine Inkaufnahme eines Leistungsabbaus;
- Berücksichtigung der steigenden Studierendenzahlen durch Erhöhung der Grundbeiträge an die Universitäten;
- Vollbeteiligung der Schweiz am 7. EU-Forschungsrahmenprogramm und an den EU-Bildungsprogrammen.

5. Eine Fortsetzung der heutigen Finanzpolitik wäre - angesichts der Dynamik der internationalen Wissensgesellschaft - ein Abbauszenario. Unser Land müsste recht bald Einbussen als Bildungs- und Innovationsstandort in Kauf nehmen, die zukünftigen Generationen teuer zu stehen kämen.

Antwort des Bundesrates vom 13.09.2006: Der Bundesrat ist sich der entscheidenden Rolle der Bildung, Forschung und Innovation für das Wohlergehen der Schweiz bewusst. Er räumt diesem Bereich in seiner Finanzplanung der nächsten Jahre einen prioritären Platz ein. Die Ziele, Massnahmen und Ressourcen für diesen Bereich werden in den Botschaften zur Beteiligung der Schweiz an den Forschungsprogrammen der EU 2007-2013, an den Programmen Bildung und Jugend der EU in den Jahren 2008-2013 sowie insbesondere in der Botschaft zur Förderung der Bildung, Forschung und Innovation (BFI) 2008-2011 im Detail vorgelegt.

1. Es ist richtig, dass andere Länder - insbesondere Finnland, Schweden, weitere EU-Staaten und Japan - beabsichtigen, ihre Ausgaben im BFI-Bereich stark zu erhöhen oder dies bereits seit einiger Zeit tun. Auch in der Schweiz weisen die Ausgaben des Bundes im Bereich Bildung und Forschung im Vergleich zu anderen Aufgabenbereichen überdurchschnittliche Zuwachsraten auf. Es ist eine gemeinsame Aufgabe von Bund und Kantonen, die weiterhin grosser gemeinsamer Anstrengungen bedarf, um die Konkurrenzfähigkeit der Schweiz zu erhalten. Seitens des Bundes wurde der BFI-Bereich auch in den Entlastungsprogrammen 2003 und 2004 prioritär behandelt, sodass er nach den Kürzungen in der laufenden Beitragsperiode immer noch einen Zuwachs von 4,1 Prozent aufweist.

2. Die Botschaft BFI 2008-2011 wird in Absprache mit den Kantonen vorgelegt werden. Im Geiste der neuen Verfassungsbestimmungen im BFI-Bereich haben im ersten Halbjahr 2006 wiederholt Aussprachen zwischen dem Bund und einer Delegation der Schweizerischen Konferenz der kantonalen Erziehungsdirektoren zu divergierenden Positionen von Prioritäten und Ressourcen des Bundes stattgefunden. Es wird wichtig sein, dass sich nicht nur der Bund, sondern auch die Kantone zu einer prioritären Unterstützung des BFI-Bereiches verpflichten, als Basis für eine hohe Planungssicherheit für gemeinsame Absprachen. Der Bundesrat hat sich bereits für ein namhaftes Wachstum der Bundesmittel im BFI-Bereich ausgesprochen (durchschnittliches Wachstum von 4,5 Prozent pro Jahr). Erste Informationen aus den Kantonen zeigen, dass sie ebenfalls - in unterschiedlichem Masse - gesamthaft Steigerungen vorsehen.

3./4. Die Finanzierung der Eingaben der Forschungsorgane und Hochschulen, die Erreichung der gesetzlichen Maximal-Vorgaben im Bereich der Berufsbildung und der Fachhochschulen und die Sicherstellung der Beteiligung der Schweiz an den EU-Forschungs- und Bildungsprogrammen würden eine jährliche Erhöhung der BFI-Mittel von etwa 8 Prozent auf der Basis des vom Bundesrat verabschiedeten Budgets 2007 erfordern. Die dem Bund zur Verfügung stehenden Mittel, die Schuldenbremse der Verfassung und die anderen prioritären Aufgaben machen eine solche Erhöhung nicht möglich. Der Bundesrat hat am 5. Juli 2006 entschieden, im Finanzplan eine durchschnittliche jährliche Erhöhung der BFI-Mittel von 4,5 Prozent einzustellen, und das EDI und das EVD beauftragt, auf dieser Grundlage die Botschaft BFI 2008-2011 auszuarbeiten. Gleichzeitig beauftragte der Bundesrat das EDI und EVD, im Rahmen dieser Botschaft Revisionen des Berufsbildungs- und des Fachhochschulgesetzes zu unterbreiten. Er erwartet, dass sich auch die Kantone noch vermehrt in der Finanzierung des BFI-Bereichs engagieren.

5. Die vom Bundesrat vorgesehene Steigerung von 4,5 Prozent ermöglicht gegenüber der Periode 2004-2007 immer noch Erhöhungen der Mittel zugunsten des Bildungs- und Forschungsplatzes Schweiz. Die Botschaft BFI 2008-2011 wird die Richtung definieren, in die sich der Bildungs-, Forschungs- und Innovationsbereich in unserem Land zugunsten der Gesellschaft, insbesondere der jungen und älteren Lernenden, und der Wirtschaft weiterentwickeln wird. Die Dynamik der internationalen Entwicklungen im BFI-Bereich ist das Umfeld, dem die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz ausgesetzt ist. Es ist allerdings nicht nur eine Frage der finanziellen Ressourcen des Bundes, ob der Bil-

dungs-, Forschungs- und Innovationsstandort Schweiz in Zukunft bestehen wird.

Erklärung des Bundesrates vom 13.09.2006: Der Bundesrat beantragt die Ablehnung der Motion.

Abstimmung:



05.3489 – Motion: Wohlstand durch Innovation (NR; Freisinnig-demokratische Fraktion; 21.09.2005)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird beauftragt, in der Legislaturplanung 2008-2011 die Aufgabenstellung Wohlstand durch Innovation zu priorisieren und für diese Periode eine Innovationsstrategie mit verbindlichen Zielsetzungen vorzulegen. Als strategisches Steuerungsorgan ist schon in der Vorbereitungsphase ein Innovationsrat einzusetzen, der sich aus Mitgliedern des Bundesrates, Vertretern der Wirtschaft und Persönlichkeiten aus der Wissenschaft zusammensetzt.

Begründung: Innovation gilt als Schlüsselfaktor der Konkurrenzfähigkeit einer Volkswirtschaft. Es liegt hauptsächlich an zwei Gründen, warum dem so ist. Erstens haben der liberalisierte Welthandel und der starke Rückgang der Transport- und Kommunikationskosten die Industrieländer in einen zunehmenden Wettbewerb mit Ländern gebracht, welche gut ausgebildete Arbeitskräfte und signifikant tiefere Lohnkosten haben. Zweitens verändern die Entdeckungen und Fortschritte in Wissenschaft und Technik die Welt schneller als irgendein anderer Faktor und verschaffen der Wirtschaft unternehmerische Chancen. Die Schweiz kann weder den technologischen Wandel zurückhalten noch ihre Wettbewerbsfähigkeit auf der Basis tiefer Kosten, tiefer Qualifikation und auf der Basis von Waren und Dienstleistungen mit tiefen Margen wahrnehmen. Die Schweiz kann ihre Stellung als Wirtschaftsstandort und Lebensraum nur dann halten, wenn es ihr gelingt, mit den weltweit führenden Denk- und Wissensstandorten mitzuhalten und die Wertschöpfung aus ihrem

Know-how in der Schweiz zu generieren. Nur eine starke Innovationsleistung vermag Arbeitsplätze zu halten und zu schaffen. Es gilt deshalb aufzuzeigen, welchen Beitrag der Staat zusammen mit dem privaten Sektor (Wirtschaft, NGO) im Bereich der Rahmenbedingungen und mit einer dynamischen Innovationspolitik dazu liefern können. Namentlich sind folgende Aspekte einer umfassenden Innovationspolitik zu klären:

- Wie kann sowohl das Angebot wie auch die Nachfrage nach Forschungsleistungen und Innovationen in Dienstleistungen und Technologie vergrössert werden?

- Wie wird die Fähigkeit von Unternehmen gesteigert, Produkte- und Prozessinnovationen zu generieren, zu übernehmen und umzusetzen?

- Wie gelingt es besser, hiesige Innovationen rascher und erfolgreicher in marktreife Produkte und Dienstleistungen zu wandeln?

- Es gilt aufzuzeigen, wie das Aufgabenportfolio des Bundes und die Allokation der finanziellen und personellen Ressourcen an die Priorisierung der Innovationspolitik adaptiert werden.

- Wie lässt sich sicherstellen, dass die von der öffentlichen Hand aufgewendeten Mittel für Bildung, Forschung, Entwicklung und Know-how-Transfer noch effizienter verwendet werden?

- Wie kann auf allen Stufen des Schweizer Bildungssystems die Voraussetzung für eine Kultur der Innovation und des Erfinder- und Unternehmergeistes gefördert werden?

- Wie wird gewährleistet, dass die Schweiz bezüglich Innovations- und Technologieförderung mit den neuesten Entwicklungen der Besten dieser Welt Schritt hält?

- Wie sind die Rahmenbedingungen zu verbessern, damit die Schweiz als Standort für internationale Unternehmen und Wissenschafts- und Technologie-Institute wettbewerbsfähig bleibt?

- Wie sind die Rahmenbedingungen zu verbessern, damit die Schweiz als Forschungs- und Innovationsstandort ihre Stellung halten bzw. verbessern kann?

Antwort des Bundesrates vom 23.11.2005: Wohlstand durch Innovation signalisiert ein für den Standort Schweiz zentrales Postulat. Der Bundesrat ist sich dessen voll bewusst und anerkennt die Forderung nach einer Innovationsstra-

ategie für die Legislatur 2007-2011. Dabei ist grundsätzlich zu klären, inwiefern der Staat überhaupt die Innovationsaktivitäten beeinflussen kann und soll.

Innovationspolitik ist eine Querschnittsaufgabe, die verschiedene Politikbereiche betrifft. Im weiteren Sinne gehören dazu die Wettbewerbspolitik inklusive die Regulation von Märkten wie Energie oder Telekom, die Regelung des geistigen Eigentums (Immaterialgüterrecht) sowie die Arbeitsmarkt-, Finanz- oder Aussenwirtschaftspolitik. Zum Kern gehören anerkanntermassen die Bildung auf allen Stufen inklusive Berufsbildung, Forschung und Entwicklung, die Zusammenarbeit von Wissenschaft und Wirtschaft und damit der Wissens- und Technologietransfer. Zurzeit wird in diesen Themenfeldern im Bereich der Bundeskompetenzen unter Beizug aller Betroffenen an umfassenden Reformprojekten sowie Botschaften und Berichten gearbeitet: Revision des Bildungsteiles in der Bundesverfassung (neue Art. 61a-67), neues Bundesgesetz über die Hochschulen (Hochschulrahmengesetz) und Revision Forschungsgesetz, Teilnahme an den EU-Forschungs- und Bildungsprogrammen, Strategie und Mittelfristplanung des Schweizerischen Nationalfonds sowie der Kommission für Technologie und Innovation, Botschaft über die Förderung von Bildung, Forschung und Innovation (BFI) in den Jahren 2008-2011 sowie Bericht über das strategische Controlling der Bundesaktivitäten in Bildung, Forschung und Technologie in den vergangenen Jahren.

Die dabei zu erarbeitenden Konzepte und Vorschläge bilden eine nationale Innovationsstrategie. Die entsprechenden Zielsetzungen für die kommende Legislatur wird der Bundesrat namentlich in der Botschaft über die Förderung von Bildung, Forschung und Innovation darlegen. Die in der Begründung zur Motion aufgeworfenen wichtigen und berechtigten Fragen werden in diesem Rahmen materiell eingehend behandelt.

Weiter wird der Bundesrat bei der Vorbereitung der Legislaturplanung 2007-2011 eingehend prüfen, mit welcher Priorität und welcher Strategie er im Rahmen der gesamten Bundespolitik die Aufgabenstellung "Wohlstand durch Innovation" in der neuen Legislaturperiode weiterverfolgen wird. In seinem Bericht über die Legislaturplanung 2007-2011 wird er dem Parlament entsprechend Auskunft erteilen. Die Beratung der Legislaturplanung wird anschliessend den eidgenössischen Räten Gelegenheit bieten, diese politische Grundsatzfrage aus einer Gesamtsicht zu beurteilen und soweit erforderlich Beschlüsse zu fassen.

Die Motion schlägt als strategisches Steuerungsorgan einen Innovationsrat vor. Es ist die Absicht des Bundesrates, im Rahmen der laufenden Reformar-

beiten zur Hochschullandschaft die Institutionen im BFI-Bereich (Organstruktur) auf Bundesebene zu vereinfachen. Das Parlament wird beim neuen Hochschulrahmengesetz und der Revision des Forschungsgesetzes Gelegenheit haben, darüber zu beraten und zu befinden. Der Vorschlag für einen Innovationsrat muss in diesem Kontext gesehen und entschieden werden. Es soll deshalb vorher kein Präjudiz durch eine neue Institution gemäss Motionstext geschaffen werden.

Erklärung des Bundesrates vom 23.11.2005: Der Bundesrat beantragt die Ablehnung der Motion.

Zurückgezogen

05.418 – Parlamentarische Initiative Patentgesetz. Schaffung einer Berufsregelung für Patentanwälte und eines Bundespatentgerichtes (SR; Helen Leumann; 17.06.2005)

Eingereichter Text: Gestützt auf Artikel 160 Absatz 1 der Bundesverfassung und Artikel 107 des Parlamentsgesetzes reiche ich folgende parlamentarische Initiative ein:

Artikel 13 des Bundesgesetzes über die Erfindungspatente (Patentgesetz, PatG) ist wie folgt zu ergänzen:

- mit einer Berufsregelung für Patentanwälte ("Patentanwaltsgesetz");
- mit einer Regelung für die berufsmässige Vertretung in einem Verwaltungsverfahren nach dem PatG.

Artikel 76 des Patentgesetzes ist in dem Sinne zu ändern, dass für die Zivilklagen und vorsorglichen Massnahmen ein Bundespatentgericht zuständig ist.

Die zur Umsetzung notwendigen Erlasse sollen bis zum 1. Juli 2006 dem Parlament vorgelegt werden.

Begründung: Die Schweiz besitzt weltweit eine Spitzenposition bezüglich Innovationen: In kaum einem anderen Land werden pro Kopf der Bevölkerung so viele einheimische Erfindungen zum Patent angemeldet. Dies ist insbesondere auf die Innovationskraft der schweizerischen KMU zurückzuführen. Leider wurde in der Vergangenheit die für ein funktionierendes Patentwesen wichtige Infrastruktur vernachlässigt. Die Schweiz verfügt - insbesondere zum

Nachteil der Klein- und Mittelbetriebe - weder über eine zuverlässige Möglichkeit der Rechtsdurchsetzung noch über einen qualifizierten Berufsstand, welcher die Wirtschaft in diesem komplexen Gebiet unterstützen kann. Dies im Gegensatz zum benachbarten Ausland, welches diesbezüglich bereits vor Jahrzehnten die notwendigen Schritte unternommen hat.

Die laufende Patentgesetzrevision wurde deshalb vom Bundesrat, von der Wirtschaft und von Fachkreisen zum Anlass genommen, unter anderem auch infrastrukturelle Verbesserungen vorzuschlagen. Dabei wurden zwei langjährige Anliegen, nämlich die Schaffung eines spezialisierten Patentgerichtes und eine Berufsregelung für Patentanwälte, in das Revisionsvorhaben eingebracht. Beide Projekte sind in Zusammenarbeit von Industrie und Fachkreisen ausgearbeitet worden. Unter den Kantonen und den übrigen Vernehmlassungsteilnehmern sind sie auf breite Unterstützung gestossen.

Aus unerfindlichen Gründen hat der Bundesrat die beiden Vorhaben an seiner Sitzung vom 11. März 2005 wieder aus der Revision gekippt. Er hat damit zwei unumstrittene und wichtige Anliegen von Wirtschaft, Fachkreisen, Wissenschaft und Kantonen ignoriert. Damit ist zu befürchten, dass für den Innovationsstandort Schweiz wichtige Verbesserungen für Jahre oder Jahrzehnte zurückgestellt werden!

Patentanwaltsgesetz: Die Komplexität der Materie führt vor allem bei KMU zu einer Überforderung. Es ist für die Industrie heute unabdingbar, sich von Spezialisten beraten zu lassen. In sämtlichen umliegenden Ländern sind die Qualitätsanforderungen an den Patentanwaltsberuf geregelt. In Deutschland seit über hundert Jahren, sogar im Fürstentum Liechtenstein seit 1992. In der Schweiz können sich aber selbst unqualifizierte Personen als Patentanwälte bezeichnen und somit die Ratsuchenden täuschen. Gerade KMU müssen darauf vertrauen können, dass ein Patentanwalt über die notwendige Qualifikation verfügt. Während das Patentanwaltsgesetz dies sicherstellen könnte, liesse es den Unternehmen aber auch weiterhin die Möglichkeit offen, Patentanmeldungen selber oder über einen Rechtsanwalt einzureichen.

Die Berufsregelung für Patentanwälte wurde von einem grossen Teil der Vernehmlassungsteilnehmer vollumfänglich unterstützt. Die von den wenigen ablehnenden Stimmen angeführten Argumente (Kartellisierung des Marktes, Verteuerung, ungünstige Bedingungen für KMU) halten einer Überprüfung nicht stand.

Das Patentanwaltsgesetz hat zum Ziel, die Qualitätserfordernisse sowie die Berufsethik der Patentanwälte festzulegen. Durch dieses Gesetz werden insbesondere KMU vor unqualifizierten Anbietern geschützt, der Berufsstand gefördert und die Konkurrenz unter den Anbietern durch nachvollziehbare Kriterien erhöht. Schliesslich kann auch nur mit einer gesetzlich verankerten Schweigepflicht verhindert werden, dass von Schweizer Patentanwälten verfasste Gutachten der Gegenpartei zugänglich gemacht werden müssen, während sich die ausländischen Konkurrenzunternehmen bzw. deren Patentanwälte auf das sogenannte "attorney-client-privilege" berufen können!

Bundespatentgericht: Die von den Unternehmen in Forschung und Entwicklung sowie in den entsprechenden Rechtsschutz (Patente) investierten finanziellen Mittel sind nutzlos, wenn die anschliessende gerichtliche Durchsetzung versagt. Die meisten der 26 kantonalen Gerichte, die für Patentprozesse angerufen werden können, sind mit der heutigen, hoch technischen Materie des Patentschutzes nicht vertraut. So kann ein Verletzer mit einer Klage auf Feststellung der Nichtverletzung bei einem unerfahrenen Gericht ein Verfahren auf Jahre hinaus blockieren, und ein Urteil ist - wenn es überhaupt je dazu kommen sollte - nicht vorhersehbar (sogenannter "Schweizer Torpedo").

Die vorgesehene Revision von Artikel 109 IPRG verbessert zwar die derzeitige Situation, löst aber nicht alle Konstellationen, wie z. B. bei der Verletzung eines Verfahrenspatentes in einem ländlichen Kanton. Ausserdem eröffnet die IPRG-Revision auch keine Option zugunsten der Schweiz, sich notfalls in Form einer schweizerischen Patentgerichtsbarkeit an die europäische Patentrechtsentwicklung anzupassen.

In der Vernehmlassung wurde deshalb der Vorschlag zur Schaffung eines Bundespatentgerichtes von der grossen Mehrheit der Kantone, dem Bundesgericht und der Mehrheit aller Parteien und Interessenverbände begrüsst. Die wenigen Vernehmlassungsteilnehmer, die sich ablehnend äusserten, machen föderalistische Bedenken geltend und befürchten eine ungenügende Auslastung, eine Verteuerung des Rechtsweges und damit höhere Hürden für KMU. Diese Bedenken sind unbegründet:

- Der Föderalismus kann wohl für vieles angeführt werden. Das Patentrecht hat aber wegen seiner internationalen Dimension, wegen dem Spezialisierungsgrad der Materie sowie der Globalisierung der Märkte eine weitgehend

überkantonale Bedeutung. Die Kantone haben dem Bundespatentgericht in der Vernehmlassung denn auch klar zugestimmt.

- Es ist gerade die im jetzigen System ungenügende Auslastung, welche bei den kantonalen Gerichten zu einer Verteuerung führt. Die kantonalen Gerichte sind mit Patentprozessen überfordert und müssen sich von Experten unterstützen lassen. Die Kosten schnellen somit unnötig in die Höhe, und Prozesse ziehen sich mangels Kenntnissen in die Länge. Ein zentrales Spezialgericht wäre viel kosteneffizienter. Für die öffentliche Hand stellt die Schaffung eines Bundespatentgerichtes keine neue finanzielle Last dar, weil bei schlanker Organisation (z. B. mit Ad-hoc-Sitzungen unter Benutzung bestehender Gerichtsinfrastruktur) und unter Berücksichtigung der üblichen Patentstreitwerte über die Gebühren eine Eigenfinanzierung sichergestellt werden kann.

- Das Argument der höheren Hürde für KMU ist nicht nachvollziehbar. Die schnelle und effiziente Behandlung eines Prozesses durch ein Spezialgericht begünstigt vielmehr gerade die KMU.

Abschreibung

02.3667 – Motion: KMU. Fonds für Innovations- und Entwicklungsnetze (NR; Fraktion CVP/EVP/glp; 02.12.2002)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird beauftragt, Massnahmen und gegebenenfalls Gesetzesänderungen zu unterbreiten betreffend der Finanzierung interkantonalen Handlungsgemeinschaften, die vor allem in folgenden Bereichen Dienstleistungen für die KMU anbieten:

1. bestmögliche Nutzung der Technologien in industriellen Anwendungen;
2. Prozessoptimierung zur Produktivitätssteigerung in der Industrie;
3. Unterstützung innovativer Projekte (vor allem in Start-up-KMU);
4. Betreuung und Finanzierung von Jungunternehmen in der Start-up-, Entwicklungs- und Konsolidierungsphase.

Insbesondere wird der Bundesrat aufgefordert, einen Fonds zu Finanzierung dieser Partnerorganisationen der KMU zu gründen, damit sie konkurrenzfähiger werden können.

Begründung: Die Arbeit in Netzwerken erhält in der heutigen Gesellschaft einen immer grösseren Stellenwert. Die allgemeine Wirtschaftslage ist seit den Neunzigerjahren immer unbeständiger und komplexer geworden, was die Fähigkeit zur ständigen Anpassung an tiefgreifende Veränderungen verlangt. Aus diesem Grund entwickelten sich auf interkantonaler Ebene Handlungsgemeinschaften (wie z. B. das Centre CIM de Suisse Occidentale in der Westschweiz, CCSO), die sich für die bestmögliche Nutzung der Technologien in industriellen Anwendungen einsetzen, die Unternehmen für die Technologien sensibilisieren, zur Produktivitätssteigerung in der Industrie Prozesse optimieren und innovative Projekte finanzieren. Diese Dienstleistungen sind vor allem für Hightech-Unternehmen und/oder Dienstleistungsunternehmen bestimmt, die sich sehr schnell an technologische Veränderungen und die Dynamik der Märkte anpassen müssen.

Die ungefähr 800 Projekte, die vom CCSO mit etwa 700 Unternehmen (hauptsächlich KMU der Westschweiz) in den letzten Jahren durchgeführt wurden, zeigen das wachsende Bedürfnis dieser Unternehmen nach Beratung und technischer Kompetenz in einer Zeit, in der die Einführung neuer Produkte die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Unternehmen entscheidend steigert.

Gegenwärtig werden die Projekte der KMU, die von den Handlungsgemeinschaften unterstützt werden, in der ersten Phase (Gründung und Start-up) von den Unternehmen selbst und von KTI-Projekten finanziert. In der zweiten Phase (der Konsolidierung) können die Unternehmen nur mit den Banken als Finanzierungspartner rechnen.

Leider müssen wir heute feststellen, dass den Finanzinstituten die Luft ausgeht und sie immer mehr Mühe haben, ihre Funktion als Finanzierungspartner der KMU wahrzunehmen.

Aus diesem Grund werden die KMU in finanzieller Hinsicht meist wenig unterstützt. Jungunternehmen mit grossen Investitionsvorhaben verfügen häufig nur über beschränkte Mittel. Weil diese Vorhaben aber sehr viel Geld erfordern und die Finanzierungsquellen beschränkt sind, ist es heute dringend notwendig, auf öffentliche Fonds zur Förderung innovativer Kleinunternehmen zurückgreifen zu können.

Wie die Kreativität garantieren wissenschaftliches Know-how und Produktivität über kurz oder lang neue Produkte und Dienstleistungen und sind Motoren unserer Wirtschaft. Eine solide Finanzierungsgrundlage in der Entwicklungs- und Konsolidierungsphase der KMU stärkt den Wirtschaftsstand-

ort Schweiz, schafft neue Arbeitsplätze und garantiert letztlich AHV-Leistungen, für die sonst hauptsächlich der Staat aufkommen müsste. Bei einer Investition in einem für das künftige Wirtschaftswachstum der Schweiz entscheidenden Bereich wie Forschung und Technologie z. B. bietet die Schaffung eines Fonds interessante Perspektiven, weil dieser die Arbeit von interkantonalen Handlungsgemeinschaften fördert. Diese Handlungsgemeinschaften sind Antrieb für innovative Projekte (Start-up) von Jungunternehmern, die ein grosses Wachstumspotenzial haben und entsprechend viele Arbeitsplätze schaffen werden.

Antwort des Bundesrates vom 26.02.2003: Die Inhalte und die Anliegen der Motion sind für die schweizerische Volkswirtschaft von grosser Bedeutung. Der Bundesrat teilt mit der Motionärin die Auffassung über die zentrale Rolle von KMU speziell im Hightech-Bereich, den hohen Stellenwert des wissenschaftlichen Know-how und der Produktivität für das Wohlergehen unserer Gesellschaft. Er ist sich ebenfalls des gewachsenen Bedürfnisses nach Beratung, technischer Kompetenz und Finanzierung bewusst, denen vor allem die KMU gegenüberstehen. Die zahlreichen Förderinstrumente auf kantonaler Ebene zeigen, dass die Kantone diese Einschätzung des Bundes teilen.

Der Bundesrat hat vor diesem Hintergrund verschiedene Massnahmen in die Wege geleitet oder zur Diskussion gestellt, die einerseits auf eine allgemeine Unterstützung der Unternehmen zielen und andererseits solche, die eine Erleichterung der Unternehmensfinanzierung ins Auge fassen.

Zur ersteren Gruppierung zählen namentlich:

- die Betreuung der KMU im Rahmen des 6. Rahmenprogrammes der EU. 15 Prozent dieses Budgets sind für KMU vorgesehen;
- die Schaffung einer Plattform Wissenschaft-Wirtschaft-Technologie, welche die bestehenden Innovationsnetzwerke zusammenfasst. Beteiligte Akteure sind dabei das Bundesamt für Berufsbildung und Technologie, das Staatssekretariat für Wirtschaft des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes sowie die Gruppe für Wissenschaft und Forschung des Eidgenössischen Departementes des Innern.
- Die überbetrieblichen Finanzhilfen im Rahmen des Bundesbeschlusses zugunsten wirtschaftlicher Erneuerungsgebiete ermöglichen, im räumlichen Geltungsbereich Projekte wie Technologiezentren zu unterstützen.

- Innovative Projekte werden im Rahmen der Kommission für Technologie und Innovation (KTI) gefördert. KMU gehören zu den Hauptprojektnehmern der KTI.

Die Schwerpunkte der KTI liegen im Bereich der Technologieförderung (neu auch Biotechnologie, Nanotechnologie/Mikrosystemtechnik sowie Informations- und Kommunikationstechnologien). Vermehrt soll auch grundlegende Innovation gefördert werden.

Diese auf eine allgemeine Unterstützung ausgerichteten Instrumente finden eine Ergänzung in Massnahmen, die eher den unternehmensbezogenen Erleichterungen zuzurechnen sind:

- Das KTI-Start-up-Programm fördert durch gezielte Dienstleistungen (Ausbildung, Coaching, Management und juristische Unterstützung) Start-up-Unternehmen im Hightech-Bereich und erhöht mit seinem Label die Chance der Unternehmen, Venture-Capital-Finanzierung zu erhalten. Mit Create Switzerland wird im Moment eine landesweite Initiative lanciert, die Unternehmertum an Hochschulen lehren und fördern soll. Diese basiert auf der starken Korrelation, welche zwischen unternehmerischer Aktivität und Wachstum existiert.
- Die geplante und mit der Unternehmenssteuerreform II abzustimmende Revision des Bundesgesetzes vom 8. Oktober 1999 über die Risikokapitalgesellschaften wird mittelfristig die Eigenkapitalbildung bei Jungunternehmen erleichtern.

Die schweizerischen KMU stehen bereits heute im Zentrum einer Reihe von Initiativen und Organisationen. Die Anliegen der Motion sind von grosser Bedeutung, können aber durch die Umsetzung von bereits geplanten Massnahmen abgedeckt werden.

Erklärung des Bundesrates vom 26.02.2003: Der Bundesrat beantragt, die Motion abzulehnen.

Abgeschrieben

97.3530 – Motion: Unterstellung von Beteiligungsgesellschaften unter das Anlagefondsgesetz (NR; Elmar Ledergerber; 10.10.1997)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird aufgefordert, die notwendigen gesetzlichen Grundlagen zu schaffen, um Beteiligungsgesellschaften, die dem breiten Publikum geöffnet sind und insbesondere Kapital bei Kleinanlegern und Pensionskassen akquirieren, dem Anlagefondsgesetz zu unterstellen.

Begründung: Es gibt mittlerweile einige Dutzend Beteiligungsgesellschaften, Visionen und dergleichen, die insbesondere mit Geldern von Kleinanlegern und Pensionskassen operieren. Sie betätigen sich als Raider, Spekulanten und "erwirtschaften" zum Teil exorbitante Gewinne für die Fondsbetreiber. Auf der anderen Seite sind sie mit Informationen in ihren Prospekten oft viel zu wenig transparent. Es besteht ein dringender Handlungsbedarf.

Antwort des Bundesrates vom 15.12.1997: Die Frage, ob kollektive Kapitalanlagen in der Rechtsform der Investmentgesellschaften nach schweizerischem Recht dem Anlagefondsgesetz zu unterstellen sind, hat den Gesetzgeber und die Aufsichtsbehörden seit langem beschäftigt, da es schon immer Aktiengesellschaften gegeben hat, die faktisch die gleiche oder eine ähnliche Anlagepolitik wie Fonds verfolgten. Dennoch wurde anlässlich der Gesetzesrevision von 1994 bewusst am bisherigen System festgehalten, wonach nur die vertragliche Form der kollektiven Kapitalanlage dem Anlagefondsgesetz unterstellt sein soll. Der Gesetzgeber ist 1994 sogar noch einen Schritt weitergegangen und hat die altrechtliche Praxis erstmals explizit im Anlagefondsgesetz verankert. Danach sind Vermögen, die in anderer als vertraglicher, insbesondere in gesellschaftsrechtlicher Form verwaltet werden, dem Anlagefondsgesetz nicht unterstellt. Das Parlament ist in diesem Punkt diskussionslos dem Bundesrat gefolgt. Dieser hat in der Botschaft seinen Vorschlag damit begründet, die den Aktionären in einer Investmentgesellschaft zustehenden Mitgliedschaftsrechte würden eine analoge Schutzfunktion erfüllen wie die Aufsicht der Eidgenössischen Bankenkommission (EBK). Aus Anlegerschutzgründen dränge sich daher keine Unterstellung auf, zumal die Möglichkeit der körperschaftlichen kollektiven Kapitalanlage bisher nicht zur Umgehung des Anlagefondsgesetzes geführt habe. Sollte es in Zukunft zu Gesetzesumgehungen kommen, müsste die EBK kraft ihrer Aufsichtsfunktion ohnehin einschreiten.

Angesichts der vom Motionär angesprochenen neuesten Entwicklungen hat die Frage, ob Beteiligungsgesellschaften dem Anlagefondsgesetz zu unterstel-

len sind, sicher eine gewisse Berechtigung, zumal auch die Meinung dazu in Fachkreisen keineswegs einhellig ist. Durch die Liberalisierung des Anlagefondsgesetzes und der damit verbundenen Ausweitung der Produktpalette lassen sich mit der vertrags- und gesellschaftsrechtlichen Form der kollektiven Kapitalanlage dieselben Anlageziele verfolgen. Diese Tatsache würde nach dem Grundsatz "same business, same rules" für eine Unterstellung sprechen. Auch die Möglichkeit, den Einfluss von Kleinaktionären durch aktienrechtliche Massnahmen, z. B. durch die Bildung von Stimmrechtsaktien, zu beeinflussen, könnte für eine Unterstellung sprechen.

Auf der anderen Seite ist jedoch zu vermerken, dass die Aktionäre von Investmentgesellschaften nicht einfach schutzlos dastehen. Bereits in der Botschaft zum neuen Anlagefondsgesetz wird auf die gesellschaftsrechtlichen Mitwirkungsrechte verwiesen. Die Aktionäre sind frei bei der Wahl der Gesellschaft und können eine solche mit günstigem statutarischem Mitbestimmungsrecht wählen. Daneben erlaubt die Börsenkotierung den Ausstieg aus einer Anlage; die Kotierung an der Börse gewährleistet darüber hinaus eine gewisse Transparenz zugunsten der Anleger. Besonders zu vermerken ist, dass die Schweizer Börse vor kurzem ein "Kotierungsreglement für Investmentgesellschaften" verabschiedet hat, das für sämtliche an der Hauptbörse kotierten Investmentgesellschaften verbindliche Mindeststandards festlegt. Diese sollen sicherstellen, dass die Aktionäre hinsichtlich der Informationen über ihre Anlagen nicht schlechter gestellt werden als ein Anleger in Anlagefonds. Dieses Zusatzreglement stellt einen beachtlichen Fortschritt dar. Weiter ist geplant, dass für Investmentgesellschaften, welche Anlagen in sogenanntes "Venture Capital" tätigen, eine eigene Börse in Basel gegründet wird. Dadurch wird zwar keine direkte Aufsicht erreicht, doch wird eine gewisse Transparenz auch zugunsten der Kleinanleger gewährleistet.

Es besteht somit in diesem Bereich kein akuter Handlungsbedarf. Zudem würde eine Unterstellung nicht die vom Motionär angesprochenen "exorbitanten" Gewinne verhindern, da das Anlagefondsgesetz die Höhe der vom Anleger zu bezahlenden Vergütungen nicht beschränkt, sondern einzig deren Offenlegung verlangt. Der Bundesrat wird jedoch die Entwicklung weiterverfolgen und bei Bedarf allenfalls in einem späteren Zeitpunkt eine Revision des Anlagefondsgesetzes an die Hand nehmen.

Erklärung des Bundesrates vom 15.12.1997: Der Bundesrat beantragt, die Motion in ein Postulat umzuwandeln.

Abgeschrieben

97.3412 – Interpellation: KMU. Praxis der Grossbanken bei der Kreditgewährung (NR; Comby Bernard; 23.09.1997)

Eingereichter Text: Ist der Bundesrat bereit: 1. bei den Grossbanken darauf hinzuwirken, dass diese gegenüber den KMU, die die wichtigsten Arbeitgeber der Zukunft sind, während einer Übergangsphase eine günstigere Kreditpolitik anwenden;

2. bei den Grossbanken darauf hinzuwirken, aktiv zur Gründung von Risikokapitalgesellschaften beizutragen, so dass bereits bestehende KMU besser unterstützt werden können und die Gründung neuer Unternehmen gefördert werden kann?

Begründung: Während der Hochkonjunktur haben die Banken (ohne es zu wissen) eine Kreditpolitik verfolgt, die auch das Risikokapital abdeckte. Seit dem Einsetzen der Wirtschaftskrise im Jahre 1992 haben die Grossbanken die Voraussetzungen für die Gewährung von Krediten an KMUs drastisch geändert. Diese neue Kreditpolitik hat zwar zur Folge, dass "faule Eier" beseitigt werden. Doch manchmal gefährdet sie auch das Überleben von KMUs. Diese sind jedoch für die wirtschaftliche Struktur dieses Landes unabdingbar. Sollte der Bundesrat nicht bei den Grossbanken im Sinne der vom Chef des Volkswirtschaftsdepartements abgegebenen Erklärung vor dem SGV intervenieren?

Antwort des Bundesrates vom 19.11.1997: Grundsätzlich ist festzuhalten, dass die Kreditpolitik der Banken nicht Sache des Staates, sondern der privaten Wirtschaft ist. Der Bundesrat verfolgt allerdings mit grosser Aufmerksamkeit die Frage der Kreditversorgung der KMU, denn es ist für die weitere Entwicklung unserer Volkswirtschaft sehr wesentlich, dass die Unternehmen ausreichend Kredite zu angemessenen Konditionen erhalten können.

Nachdem die Banken gegen Ende der 80er Jahre mit der Kreditgewährung namentlich bei den Immobilien sehr grosszügig waren, was letztlich zu enormen Problemen und Strukturveränderungen in der Bankbranche führte, scheint heute eher eine gegenteilige Politik Platz zu greifen, mit allzuviel Vorsicht und Zurückhaltung.

Am 10. Oktober 1997 hat der Vorsteher des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes (EVD) den Präsidenten der Schweizerischen Bankier-

vereinigung und die Repräsentanten der drei Grossbanken, der Kantonalbanken und der Regionalbanken empfangen, um über diese grundsätzliche Frage zu diskutieren.

Dabei appellierte der Vorsteher des EVD an die bedeutende Verantwortung der Banken bezüglich des Gedeihens des Wirtschaftsstandortes Schweiz. Er nahm mehrere Kritiken der KMU an der Betriebskredit-Politik der Banken - hauptsächlich der Grossbanken - auf und unterstrich die Bedeutung angemessener Anpassungsfristen für die neuen Kreditbedingungen. Ebenso hat er die Besorgnis einiger Kantonsregierungen bezüglich dem Rückzug der Grossbanken aus dem Schweizer Binnenmarkt angesprochen; ein Rückzug, der unüberwindbare Probleme mit sich bringt. Wenn man auch durchaus Verständnis für ein marktgerechtes Risk Rating aufbringen kann, so sollte der mögliche Übergang doch in einer Weise erfolgen, welche für die Unternehmen verkräftbar ist. Der anlaufende, noch zaghafte Konjunkturaufschwung darf nicht durch tiefgreifende Änderungen der Kreditkonditionen gefährdet werden.

Bezüglich der Risikokapitalgewährung bleibt festzuhalten, dass die direkte Zurverfügungstellung von Risikokapital (Venture capital) nicht Aufgabe der Banken ist. Allerdings können die Banken indirekt zur Verbesserung der Risikokapitalsituation beitragen, indem sie sich an spezialisierten Risikokapitalgesellschaften beteiligen und die Schaffung einer entsprechenden Börse für KMU unterstützen. Der Vorsteher des EVD forderte die Banken auf, ihre Absichtserklärungen zum Risikokapital in die Tat umzusetzen und so einen Beitrag zur Erleichterung der Gründung und Weiterentwicklung wachstumsversprechender Unternehmen zu leisten.

Erklärung des Interpellanten: teilweise befriedigt

96.3651 – Motion: Steuerbefreiung bei der direkten Bundessteuer von Risikokapital-(Venture Capital)-Beteiligungsgesellschaften und andere Massnahmen (SR; Erika Forster-Vannini; 12.12.1996)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird beauftragt, die nachfolgenden Massnahmen raschestmöglich zu treffen, um die Gründung und Entwicklung von operativ tätigen kleinen und mittleren Unternehmungen (KMU) zu fördern:

1. Beteiligungsgesellschaften, die den Zweck haben, in schweizerische Venture-capital-suchende KMU zu investieren (Venture-capital-Beteiligungsgesellschaften), und die an einem geregelten Markt kotiert sind, sind vom Emissionsstempel zu befreien (Änderung des Bundesgesetzes vom 27. Juni 1973 über die Stempelabgaben, Art. 6 Abs. 1 Bst. a).
2. Sie sind weiter von jeglicher Ertrags- und Kapitalsteuer (inklusive allfälliger Kapitalgewinnsteuer) zu befreien (Änderung von Art. 56 DBG).
3. Private, welche sich an Risikokapitalgesellschaften oder an schweizerischen Venture-capital-suchenden Unternehmen direkt beteiligen, erfahren eine steuerliche Begünstigung, indem entweder:
 - a. ein pauschaler Abzug von maximal 20 Prozent des steuerbaren Einkommens vorgenommen werden kann (Änderung Art. 33 DBG); oder
 - b. realisierte Verluste, die ihnen aus diesen Beteiligungen erwachsen sind, von bis zu maximal 20 Prozent von ihrem steuerbaren Einkommen abgezogen und gegebenenfalls um maximal sieben Jahre vorgetragen werden können (Änderung Art. 32 DBG).
4. Weitere Massnahmen auf dem Steuergebiet, insbesondere auch auf dem Gebiet des Steuerharmonisierungsrechts, sind anzuregen, die zu einer Förderung von Unternehmensgründungen durch steuerbegünstigte Finanzierung beitragen.

Begründung: Die Erfahrung zeigt, dass Neugründungen von Unternehmungen im KMU-Bereich die wichtigste Quelle für die Schaffung neuer Arbeitsplätze darstellen. In den USA haben z. B. KMU in den letzten vier Jahren über 12 Millionen Arbeitsplätze geschaffen, während Grossunternehmungen (mit über 500 Mitarbeitern) als Folge des Strukturwandels 3,8 Millionen Stellen abgebaut haben (Quelle: "NZZ", Nr. 256/1996). Für die Schweiz geht es darum,

eine analoge Entwicklung bei den KMU in Gang zu bringen, um den Abbau von Arbeitsplätzen in Grossunternehmen zu kompensieren. Die Neugründung von KMU ist ganz besonders zu fördern, wobei es keine Rolle spielt, ob es sich hierbei um echte Neugründungen oder um die Verselbständigung bestehender Unternehmensteile handelt. Daneben darf auch die Pflege der bestehenden kleinen und mittleren Betriebe nicht vergessen werden.

Von den Massnahmen zur Förderung von Unternehmensgründungen sind zwei Bereiche besonders wichtig. Es geht um ein günstiges Steuerklima und eine geordnete und ausreichende Kapitalversorgung, insbesondere in der kritischen Anfangsphase:

a. Steuererleichterungen, insbesondere bei der Gründung von Unternehmen, beeinflussen das allgemeine Steuerklima positiv, ohne dass ins Gewicht fallende Steuerausfälle befürchtet werden müssen, da in der Aufbauphase eines Unternehmens ohnehin kaum Erträge anfallen.

b. Weiterhin notwendig ist eine ausreichende und geordnete Kapitalversorgung bei Neugründungen. Eine Risikokapitalbörse, in welcher entsprechende Beteiligungsgesellschaften ein Tätigkeitsfeld finden, würde dies sicherstellen.

Es geht heute darum, die internationalen Erfahrungen und Erkenntnisse auf unsere Steuer- und Wirtschaftspolitik zu übertragen und unsere Standortvorteile vollumfänglich auszunutzen. Erste Schritte sind bereits getan. Projekte, wie etwa die Venture-capital-Börse in Basel, nutzen den Standortvorteil des starken Finanzplatzes Schweiz und schliessen die noch bestehende Lücke zwischen dem an sich vorhandenen anlagewilligen Risikokapital und dem Kapitalbedarf junger Unternehmen. Was fehlt, sind die Steuererleichterungen.

Dem Bund stehen eine Reihe weiterer Massnahmen zur Verfügung, um Risikokapital für die Gründung und den Aufbau von KMU erhältlich zu machen. So könnte die Stempelsteuer für die mit Venture capital finanzierten Firmen eliminiert werden, oder es könnte Pensionskassen freigestellt werden, einen kleinen Teil ihrer freien Mittel auch in Risikokapital zu investieren. Auch "Up front"-Abzüge bei Investitionen wären zu prüfen. Vor allem aber geht es auch um zusätzliche Massnahmen auf dem Gebiet des Steuerharmonisierungsrechts, welche die Kantone zur Förderung von Unternehmensgründungen anregen, ohne dabei einen gesunden Standortwettbewerb unter den Kantonen einzuschränken.

Antwort des Bundesrates vom 26.02.1997: Die von der Motionärin geforderten Massnahmen sind bereits Gegenstand von parlamentarischen Beratungen. So behandelte die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrates (WAK-NR) am 7. Januar den von ihrer Subkommission Ledergerber erarbeiteten Bericht "Risikokapital" samt Entwurf zu einem Bundesbeschluss über die Risikokapitalgesellschaften. Die WAK-NR nahm vom Bericht zustimmend Kenntnis und verabschiedete den betreffenden Beschlussentwurf. Dieser wurde bereits zusammen mit dem Bericht zur Stellungnahme an den Bundesrat weitergeleitet. Nach dem Beschlussentwurf handelt es sich bei einer Risikokapitalgesellschaft (RKG) um eine Aktiengesellschaft, die zum Ziel hat, neuen schweizerischen KMU mit innovativen Projekten Risikokapital zur Verfügung zu stellen. Die RKG muss mindestens 60 Prozent ihrer Mittel in neue Unternehmen mit innovativen Projekten investieren.

Somit liegen seitens des Parlamentes bereits konkrete Vorschläge zur Förderung von Risikokapital vor. Zwar sind die Anliegen der Motion und jene der WAK-NR-Vorlage nicht deckungsgleich. In der Zielrichtung stimmen die beiden Vorstösse aber überein.

Der Bundesrat möchte seine Stellungnahme zur Vorlage der WAK-NR hier nicht im einzelnen vorwegnehmen. Immerhin muss schon jetzt darauf hingewiesen werden, dass Steuererleichterungen angesichts der damit verbundenen Steuerausfälle wohlüberlegt sein müssen. Namentlich hat der volkswirtschaftliche Nutzen gegenüber Partikularinteressen klar im Vordergrund zu stehen. Die Zielsetzung, Anleger dazu zu bewegen, neuen Unternehmen vermehrt (direkt oder indirekt) Risikokapital zur Verfügung zu stellen, ist aber sicher prüfenswert. Allerdings ist nicht einzusehen, weshalb die zwischen die Anleger und die Risikokapitalbezüger geschalteten Risikokapitalgesellschaften in den Genuss von Steuerprivilegien kommen sollen, wie dies die Motion verlangt.

Zu den einzelnen Punkten der Motion kann wie folgt Stellung genommen werden:

1. Der Bundesrat prüft im Rahmen der Reform der Unternehmensbesteuerung, ob eine weitere Senkung der Emissionsabgaben auf Beteiligungsrechten auf 1 Prozent vorgenommen werden soll. Besonders im Falle einer solchen Herabsetzung der Emissionsabgabe auf EU-Niveau wäre es nicht sinnvoll, spezifisch für Risikokapitalgesellschaften noch weiter gehende Erleichterungen vorzusehen. Dagegen spricht auch, dass anlässlich der letzten Revision des Stempelgesetzes, welche am 1. Januar 1996 in Kraft getreten ist, eine Freigrenze von

250 000 Franken auf der erstmaligen Begründung von Beteiligungsrechten geschaffen wurde. Mit dieser Begünstigung für alle KMU wurden bereits die richtigen Weichen gestellt.

2. Die von der WAK-NR erarbeitete Vorlage sieht schon weitgehende Steuererleichterungen für die Kapitalgeber der dort umschriebenen Risikokapitalgesellschaften vor. Darüber hinausgehende Steuerbefreiungen, wie sie die Motion für Risikokapital-Beteiligungsgesellschaften verlangt, sind auch unter dem Gesichtspunkt des Gleichbehandlungsgebotes äusserst problematisch. Denn diese Gesellschaften gehen zwar Risiken ein, sie streben aber andererseits hohe Renditen an und sind nach der WAK-NR-Vorlage berechtigt, einen wesentlichen Teil ihrer Aktiven konventionell anzulegen.

3. Der Vorschlag der WAK-NR sieht einen Sofortabzug von 50 Prozent des Anlagewertes, höchstens jedoch von 20 Prozent des steuerbaren Einkommens und bis zu 500 000 Franken jährlich vor. Die Motion verlangt entweder eine in diese Richtung gehende Lösung oder als Alternative dazu einen Abzug der realisierten Verluste, ja sogar die Möglichkeit, diese mit späteren Einkünften zu verrechnen. Beide Varianten beinhalten Vor- und Nachteile. Feststehen dürfte, dass eine Kumulierung beider Massnahmen abzulehnen wäre.

4. Der Bundesrat ist stets darauf bedacht, dass Massnahmen, welche das Steuersubstrat der Kantone tangieren könnten, nicht ohne gebührende Konsultation und Mitwirkung der betroffenen kantonalen Behörden angestrebt werden. Der Weg zur Harmonisierung führt selbstverständlich über parallele gesetzgeberische Massnahmen im Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer und im Steuerharmonisierungsgesetz.

Erklärung des Bundesrates vom 26.02.1997: Der Bundesrat beantragt, die Motion in ein Postulat umzuwandeln.

Ziff. 1, 4 - Ch. 1, 4 : Abgeschrieben

Ziff. 2, 3 - Ch. 2, 3: Abstimmung:

Für Überweisung des Postulates: 20 Stimmen; Für Abschreibung des Postulates: 7 Stimmen

96.3623 – Motion: Förderung von Unternehmensgründungen durch eine Steuerbefreiung bei der direkten Bundessteuer von Risikokapital-(Venture capital)-Beteiligungsgesellschaften und andere Massnahmen (NR; Freisinnig-demokratische Fraktion; 11.12.1996)

Eingereichter Text: Der Bundesrat wird beauftragt, die nachfolgenden Massnahmen raschestmöglich zu treffen, um die Gründung und Entwicklung von operativ tätigen KMU zu fördern:

1. Beteiligungsgesellschaften, die den Zweck haben, in schweizerische Venture-capital-suchende KMU zu investieren (Venture-capital-Beteiligungsgesellschaften oder VCBG) und die an einem geregelten Markt kotiert sind, sind vom Emissionsstempel zu befreien (Änderung des Bundesgesetzes vom 27. Juni 1973 über die Stempelabgaben, Art. 6 Abs. 1 Bst. a).
2. Sie sind weiter von jeglicher Ertrags- und Kapitalsteuer (inklusive allfälliger Kapitalgewinnsteuer) zu befreien (Änderung von Art. 56 DBG).
3. Private, welche sich an Risikokapitalgesellschaften oder an schweizerischen Venture-capital-suchenden Unternehmen direkt beteiligen, erfahren eine steuerliche Begünstigung, indem entweder:
 - a. ein pauschaler Abzug von maximal 20 Prozent des steuerbaren Einkommens vorgenommen werden kann (Änderung von Art. 33 DBG); oder
 - b. realisierte Verluste, die ihnen aus diesen Beteiligungen erwachsen sind, bis zu maximal 20 Prozent von ihrem steuerbaren Einkommen abgezogen und gegebenenfalls um maximal sieben Jahre vorgetragen werden können (Änderung von Art. 32 DBG).
4. Weitere Massnahmen auf dem Steuergebiet, insbesondere auch auf dem Gebiet des Steuerharmonisierungsrechtes, sind anzuregen, die zu einer Förderung von Unternehmensgründungen durch steuerbegünstigte Finanzierung beitragen.

Begründung: Die Erfahrung zeigt, dass Neugründungen von Unternehmen im KMU-Bereich die wichtigste Quelle für die Schaffung neuer Arbeitsplätze darstellen. In den USA haben z. B. kleinere und mittlere Unternehmen in den letzten vier Jahren über 12 Millionen Arbeitsplätze geschaffen, während Grossunternehmen (mit über 500 Mitarbeitern) als Folge des Strukturwandels 3,8 Mil-

lionen Stellen abgebaut haben (Quelle: "NZZ" Nr. 256/1996). Für die Schweiz geht es darum, eine analoge Entwicklung bei den KMU in Gang zu bringen, um den Abbau von Arbeitsplätzen in Grossunternehmen zu kompensieren. Die Neugründung von KMU ist ganz besonders zu fördern, wobei es keine Rolle spielt, ob es sich hierbei um echte Neugründungen oder um die Verselbständigung bestehender Unternehmensteile handelt. Daneben darf auch die Pflege der bestehenden kleinen und mittleren Betriebe nicht vergessen werden.

Von den Massnahmen zur Förderung von Unternehmensgründungen sind zwei Bereiche besonders wichtig. Es geht um ein günstiges Steuerklima und eine geordnete und ausreichende Kapitalversorgung, insbesondere in der kritischen Anfangsphase:

- a. Steuererleichterungen, insbesondere bei der Gründung von Unternehmen, beeinflussen das allgemeine Steuerklima positiv, ohne dass ins Gewicht fallende Steuerausfälle befürchtet werden müssen, da in der Aufbauphase eines Unternehmens ohnehin kaum Erträge anfallen.
- b. Weiterhin notwendig ist eine ausreichende und geordnete Kapitalversorgung bei Neugründungen. Eine Risikokapitalbörse, in welcher entsprechende Beteiligungsgesellschaften ein Tätigkeitsfeld finden, würde dies sicherstellen.

Es geht heute darum, die internationalen Erfahrungen und Erkenntnisse auf unsere Steuer- und Wirtschaftspolitik zu übertragen und unsere Standortvorteile vollumfänglich auszunutzen. Erste Schritte sind bereits getan. Projekte wie etwa die Venture-capital-Börse in Basel nutzen den Standortvorteil des starken Finanzplatzes Schweiz und schliessen die noch bestehende Lücke zwischen dem an sich vorhandenen anlagewilligen Risikokapital und dem Kapitalbedarf junger Unternehmen. Was fehlt, sind die Steuererleichterungen.

Dem Bund stehen eine Reihe weiterer Massnahmen zur Verfügung, um Risikokapital für die Gründung und den Aufbau von KMU erhältlich zu machen. So könnte die Stempelsteuer für die mit Venture-capital finanzierten Firmen eliminiert werden, oder es könnte Pensionskassen freigestellt werden, einen kleinen Teil ihrer freien Mittel auch in Risikokapital zu investieren. Auch "Upfront"-Abzüge bei Investitionen wären zu prüfen. Vor allem aber geht es auch um zusätzliche Massnahmen auf dem Gebiet des Steuerharmonisierungsrechtes, welche die Kantone zur Förderung von Unternehmensgründungen anregen, ohne dabei einen gesunden Standortwettbewerb unter den Kantonen einzuschränken.

Antwort des Bundesrates vom 26.02.1997: Die von den Motionären geforderten Massnahmen sind bereits Gegenstand von parlamentarischen Beratungen. So behandelte die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrates am 7. Januar 1997 den von ihrer Subkommission Ledergerber erarbeiteten Bericht "Risikokapital" samt Entwurf zu einem Bundesbeschluss über die Risikokapitalgesellschaften. Die WAK-NR nahm vom Bericht zustimmend Kenntnis und verabschiedete den betreffenden Bundesbeschluss. Dieser wurde bereits zusammen mit dem Bericht zur Stellungnahme an den Bundesrat weitergeleitet. Nach dem Bundesbeschluss handelt es sich bei einer Risikokapitalgesellschaft (RKG) um eine Aktiengesellschaft, die zum Ziel hat, neuen schweizerischen KMU mit innovativen Projekten Risikokapital zur Verfügung zu stellen. Die RKG muss mindestens 60 Prozent ihrer Mittel in neue Unternehmen mit innovativen Projekten investieren.

Somit liegen seitens des Parlamentes bereits konkrete Vorschläge zur Förderung von Risikokapital vor. Zwar sind die Anliegen der Motion und jene der WAK-NR-Vorlage nicht deckungsgleich. In der Zielrichtung stimmen die beiden Vorstösse aber überein.

Der Bundesrat möchte seine Stellungnahme zur Vorlage der WAK-NR hier nicht im einzelnen vorwegnehmen. Immerhin muss schon jetzt darauf hingewiesen werden, dass Steuererleichterungen angesichts der damit verbundenen Steuerausfälle wohlüberlegt sein müssen. Namentlich hat der volkswirtschaftliche Nutzen gegenüber Partikulärinteressen klar im Vordergrund zu stehen. Die Zielsetzung, Anleger dazu zu bewegen, neuen Unternehmen vermehrt (direkt oder indirekt) Risikokapital zur Verfügung zu stellen, ist aber sicher prüfenswert. Allerdings ist nicht einzusehen, weshalb die zwischen die Anleger und die Risikokapitalbezüger geschalteten Risikokapitalgesellschaften in den Genuss von Steuerprivilegien kommen sollen, wie dies die Motion verlangt.

Zu den einzelnen Punkten der Motion kann wie folgt Stellung genommen werden:

1. Der Bundesrat prüft im Rahmen der Reform der Unternehmensbesteuerung, ob eine weitere Senkung der Emissionsabgaben auf Beteiligungsrechten auf 1 Prozent vorgenommen werden soll. Besonders im Falle einer solchen Herabsetzung der Emissionsabgabe auf EU-Niveau wäre es nicht sinnvoll, spezifisch für Risikokapitalgesellschaften noch weiter gehende Erleichterungen vorzusehen. Dagegen spricht auch, dass anlässlich der letzten Revision des Stempelgesetzes, welche am 1. Januar 1996 in Kraft getreten ist, eine Freigrenze von

250 000 Franken auf der erstmaligen Begründung von Beteiligungsrechten geschaffen wurde. Mit dieser Begünstigung für alle KMU wurden bereits die richtigen Weichen gestellt.

2. Die von der WAK-NR erarbeitete Vorlage sieht schon weitgehende Steuererleichterungen für die Kapitalgeber der dort umschriebenen Risikokapitalgesellschaften vor. Darüber hinausgehende Steuerbefreiungen, wie sie die Motion für Risikokapital-Beteiligungsgesellschaften verlangt, sind auch unter dem Gesichtspunkt des Gleichbehandlungsgebotes äusserst problematisch. Denn diese Gesellschaften gehen zwar Risiken ein, sie streben aber andererseits hohe Renditen an und sind nach der WAK-NR-Vorlage berechtigt, einen wesentlichen Teil ihrer Aktiven konventionell anzulegen.

3. Der Vorschlag der WAK-NR sieht einen Sofortabzug von 50 Prozent des Anlagewertes, höchstens jedoch von 20 Prozent des steuerbaren Einkommens und bis zu 500 000 Franken jährlich vor. Die Motion verlangt entweder eine in diese Richtung gehende Lösung oder als Alternative dazu einen Abzug der realisierten Verluste, ja sogar der Möglichkeit, diese mit späteren Einkünften zu verrechnen. Beide Varianten beinhalten Vor- und Nachteile. Feststehen dürfte, dass eine Kumulierung beider Massnahmen abzulehnen wäre.

4. Der Bundesrat ist stets darauf bedacht, dass Massnahmen, welche das Steuersubstrat der Kantone tangieren könnten, nicht ohne gebührende Konsultation und Mitwirkung der betroffenen kantonalen Behörden angestrebt werden. Der Weg zur Harmonisierung führt selbstverständlich über parallele gesetzgeberische Massnahme im Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer und im Steuerharmonisierungsgesetz.

Erklärung des Bundesrates vom 26.02.1997

Der Bundesrat beantragt, die Motion in ein Postulat umzuwandeln.

Überwiesen als Postulat

93.3346 – Interpellation: Jungunternehmerförderung (NR; François Loeb; 18.06.1993)

Eingereichter Text: Ich frage den Bundesrat an:

1a. Welchen Auflagen seitens des Staates haben Unternehmen in der Startphase nach der Gründung zu genügen?

1b. Sieht der Bundesrat Möglichkeiten, diese allfälligen Hemmnisse abzubauen?

2a. Ist dem Bundesrat bekannt, wie viele technologieorientierte, innovative Unternehmen seit 1980 gegründet worden sind?

2b. Wie viele dieser Unternehmen existieren noch?

2c. Welches sind die wichtigsten Erklärungsfaktoren für Erfolg und Misserfolg?

3. Sieht der Bundesrat Möglichkeiten, künftig die Gründung von Unternehmen zu fördern:

3a. in Zusammenarbeit mit den Kantonen, durch ausgebauten Informationstätigkeit, zeitliche Verlagerung von Abgaben oder weitere Instrumente;

3b. durch Verbesserungen der Rahmenbedingungen für "venture capital", indem - wie in anderen Staaten üblich - in Zusammenarbeit mit Banken jungen Unternehmen in grösserem Ausmass als bisher in einem einfacheren Verfahren günstigere Kredite vermittelt werden?

Antwort des Bundesrates vom 01.09.1993: Der Bundesrat hat die Problematik der Jungunternehmerförderung in mehreren Berichten behandelt und dazu Stellung bezogen: Bericht des Bundesrates über die Klein- und Mittelbetriebe von 1983, Studie Nr. 7 des Bundesamtes für Konjunkturfragen "Risikokapital" 1983, Bericht "Technologiepolitik des Bundes" 1992. Eine Vielzahl von Aktivitäten mit dieser Zielrichtung sind auf verschiedenen Ebenen im Gange.

Zu erinnern ist etwa an die Anstrengungen im Rahmen kantonaler respektive kommunaler Wirtschaftsförderungen. Ganz besonders zu begrüßen sind auch die verschiedenen Initiativen, die von privater Seite unternommen werden. Beispiele sind u. a. die Swiss Venture Capital Association (SVCA, heute: SECA Swiss Private Equity & Corporate Finance Association, *Anm. der Verfasser*), die Vigier-Stiftung, die Technoparks, das Schweizerische Institut für Unternehmungsschulung des Gewerbeverbandes und die Jungunternehmerschulung u. a. durch die Höheren Wirtschafts- und Verwaltungsschulen der Kantone Aargau und Solothurn sowie Technopark Zürich.

Zu den einzelnen Fragen der Interpellation nimmt der Bundesrat wie folgt Stellung:

1. Auflagen und deren Abbau

1a. Von den für Jungunternehmen bestehenden Hemmnissen und Auflagen sind besonders zu erwähnen:

- Fiskalrecht:

Bei Gründung einer Aktiengesellschaft oder Erhöhung des Aktienkapitals wird eine Emissionsabgabe von 3 Prozent auf dem Nominalkapital erhoben. Diese Belastung ist im Vergleich mit der EG grösser. Dort gilt in der Regel ein Satz von 1 Prozent. In einigen Ländern (z. B. UK) besteht sogar Abgabefreiheit.

Junge Unternehmen, deren Eigenkapitalausstattung in der Regel gering ist, sind aufgrund des progressiven Tarifs bei der direkten Steuer für juristische Personen bei wachsenden Gewinnen rasch einer hohen steuerlichen Belastung ausgesetzt.

- Beschränkte Rekrutierungsmöglichkeiten am Arbeitsmarkt und ein sozio-ökonomisches Umfeld, das eine geringe Fehlertoleranz aufweist und Jungunternehmern bei Misserfolg kaum wieder eine zweite Chance gibt.

- Administrative Auflagen, die überproportional stark auf jungen oder kleinen Unternehmen lasten, bestehen in den Bereichen Sozialversicherung, Steuern, statistische Datenerhebungen und sonstige administrative Arbeiten (vgl. dazu die Dissertation Hunkeler, U., "Zur Belastung der Klein- und Mittelbetriebe durch staatliche Regelungen - Untersuchung der administrativen Auflagen in der Schweiz", Bamberg 1985, die auf Anregung und zusammen mit dem Vorort des SHIV entstanden ist).

1b. Möglichkeiten, Hemmnisse abzubauen:

Ziel der Wirtschaftspolitik des Bundes ist es, die Rahmenbedingungen für unternehmerische Tätigkeiten generell in unserem Lande und damit auch für Firmengründungen günstig zu gestalten. Bestehende Auflagen sind in diesem Lichte zu prüfen und sofern nötig abzubauen.

Dazu gehören Verbesserungen im Bereiche des Fiskalrechts. Wegen unserer starren Finanzordnung mit in der Verfassung verankerten Höchstsätzen sowie mit Blick auf die Verschlechterung der Haushaltslage besteht für Steuerreformen jedoch wenig Handlungsspielraum. Der Bundesrat hat deshalb die Aufkommensneutralität als Grundbedingung einer Unternehmenssteuerreform bezeichnet.

Mit Botschaft vom 25. Mai 1983 über die Steuerharmonisierung wurde der Übergang zu einem proportionalen Tarif bei der direkten Steuer für juristische Personen beantragt und vom Parlament beschlossen. In der Volksabstimmung vom 2. Juni 1991 wurde dieser Vorschlag im Gesamtpaket zusammen mit der Mehrwertsteuer abgelehnt.

Im Rahmen der Arbeiten am 2. Revitalisierungspaket wird der ganze Komplex der Unternehmensbesteuerung geprüft. Dabei wird die Frage des Überganges zum Proportionaltarif erneut aufgegriffen werden müssen.

In der Antwort auf die Motion Cavadini Adriano "Steuerpolitisches Programm für den Unternehmensstandort Schweiz" (92.3212) hat der Bundesrat zum Ausdruck gebracht, dass er zurzeit für weitere Reduktionen bei der Emissionsabgabe keine Möglichkeiten sehe. Weitere Ertragsausfälle sind im Lichte der Haushaltsperspektiven nicht zu verantworten.

Die Vorschläge des Bundesrates im Rahmen des ersten Paketes zur marktwirtschaftlichen Erneuerung werden die Attraktivität des Wirtschaftsstandortes Schweiz und damit die Bedingungen für die Aufnahme unternehmerischer Tätigkeiten in unserem Lande verbessern, wenn sie einmal in allen ihren Teilen verwirklicht sind. Zu erwähnen sind u. a. die Flexibilisierung am Arbeitsmarkt, die Verbesserung des Marktzuganges durch den Abbau von technischen Handelshemmnissen sowie die Verringerung des administrativen Aufwandes im Zuge der Straffung und Beschleunigung von Verfahren auf verschiedenen Ebenen. Besonders auch vom erweiterten Leistungsauftrag (Aus- und Weiterbildung, anwendungsorientierte F&E sowie Erbringung von Dienstleistungen wie Technologietransfer) der kommenden Fachhochschulen werden Jungunternehmen profitieren können.

Im Zusammenhang mit einem vermehrten Einsatz des staatlichen Nachfragepotenzials zur Innovationsförderung, insbesondere auch zur Förderung von Jungunternehmen, möchten wir auf die vom Eidgenössischen Finanzdepartement am 21. Mai 1986 im Einvernehmen mit dem Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement erlassene "Empfehlung über die Berücksichtigung innovationspolitischer Aspekte bei Beschaffungen des Bundes und der Regiebetriebe (innovationsorientierte Beschaffungspolitik)" verweisen.

Möglichkeiten der Erleichterung von Neugründungen und zur Entlastung von jungen Unternehmen im Rahmen des Gesellschaftsrechtes werden zurzeit vom Eidgenössischen Justiz- und Polizeidepartement geprüft.

2. Statistik und Erklärungsfaktoren für Erfolg oder Misserfolg technologieorientierter innovativer Unternehmen

2a./2b. Statistische Erfassung technologieorientierter, innovativer Unternehmen:

Eine Kategorie technologieorientierter und innovativer Unternehmen wird in den amtlichen Statistiken nicht geführt. Insofern bestehen darüber keine Angaben.

2c. Wesentliche Erklärungsfaktoren für Erfolg oder Misserfolg sind u. a.:

- Die systematische Orientierung am Markt und der Zugang zu den relevanten Marktinformationen respektive die Fähigkeit zu deren systematischen Auswertung fehlen bei Jungunternehmen oft oder sind ungenügend.
- Jungunternehmer haben oft eine ingenieurtechnische Herkunft. Es fehlt ihnen an unternehmerischem Grundwissen.
- Jungunternehmer sind vielfach überlastet. Dies leistet einer Orientierung an kurzfristigen Aspekten Vorschub.

3. Möglichkeiten, künftig die Gründung von Unternehmen zu fördern

3a. Zusammenarbeit mit den Kantonen:

Der Bundesrat hat im "Bundesbeschluss zur Stärkung der regionalen Wirtschaftsstrukturen und der Standortattraktivität" (zurzeit in der Vernehmlassung) in bezug auf die künftige Zusammenarbeit mit den Kantonen folgende konkreten Massnahmen vorgeschlagen:

- gemeinsame Finanzierung regionaler Innovationsberatungsstellen (in der Regel zu je einem Drittel durch Bund, Kantone und Dritte);
- Beteiligung an europäischen Aktionen zugunsten von KMU und jungen Unternehmen, z. B. Anschluss ans Netzwerk der Euro Info Centers oder ans Business Cooperation Network (BC-Net);
- in wirtschaftlich bedrohten Regionen u. a. Förderung von neuen Unternehmen (inkl. Neugründungen) und Innovationsvorhaben durch Bürgschaften und fiskalische Erleichterungen.

Für die in der Interpellation angesprochene zeitliche Verlagerung von Abgaben bestehen bei der direkten Bundessteuer keine Möglichkeiten.

3b. Verbesserung der Rahmenbedingungen für "venture capital", Zusammenarbeit mit Banken:

Während die Lösung von Finanzierungsproblemen für Jungunternehmen nach Auskunft von kantonalen Wirtschaftsförderern in der Hochkonjunkturperiode der achtziger Jahre keine besonderen Schwierigkeiten bereitete, sind die Probleme in der Rezession der frühen neunziger Jahre verbunden mit einem konsequenteren rentabilitätsorientierten Verhalten der Banken offenkundig geworden.

Der Bundesrat ist der Auffassung, dass Finanzierungsentscheide grundsätzlich durch private Kapitalgeber nach privatwirtschaftlichen Überlegungen zu erfolgen haben.

Wir sehen auch weiterhin keine steuerliche Begünstigung von Risikokapital vor (vgl. unsere Antwort auf die Motion der christlichdemokratischen Fraktion "Risikokapital", 92.3600).

Im Zuge der Revision des Arbeitslosenversicherungsgesetzes (zurzeit in der Vernehmlassung) haben wir vorgeschlagen, Arbeitslosen unter bestimmten Bedingungen die Möglichkeit zu geben, aus der Arbeitslosenversicherung Startkapital für Neugründungen zu beziehen (Art. 71, Förderung der selbständigen Erwerbstätigkeit).

Die Diskussion wurde im Nationalrat verschoben (08.10.1993)

Abgeschrieben, weil seit mehr als zwei Jahren hängig (23.06.1995)

Tabellen und Grafiken

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Top Ten Nations des GCI 2009-2010 im Vergleich mit 2008-2009	26
Tabelle 2:	Abgrenzung Business Angels von Venture Capital Investoren.....	43
Tabelle 3:	Charakteristika der Wirtschaft von Israel	123
Tabelle 4:	Determinanten des stabilen ökonomischen Umfeldes in Israel.....	123
Tabelle 5:	Determinanten der Unternehmenskultur in Israel.....	124
Tabelle 6:	Early stage Programme Israels.....	125
Tabelle 7:	Ziele des Yozma Venture Capital Fund.....	126
Tabelle 8:	Strukturierung des Yozma Venture Capital Fund	127
Tabelle 9:	Aktivitäten des Yozma Venture Capital Fund zwischen 1992 bis 2002.....	129
Tabelle 10:	Staatliche Förderprogramme im Seed Stage-Bereich.....	130
Tabelle 11:	Staatliche Förderprogramme in verschiedenen Entwicklungsphasen.....	131
Tabelle 12:	Profits of the financial year	152
Tabelle 13:	Equity resources and mandates	153

Grafikverzeichnis

Grafik 1:	Die zwölf Säulen der Wettbewerbsfähigkeit.....	22
Grafik 2:	Stand der Entwicklung.....	27
Grafik 3:	Triadische Patente pro Million Einwohner	32
Grafik 4:	Verfügbarkeit von Venture Capital.....	33
Grafik 5:	Von der Idee zur Innovation	34
Grafik 6:	Ressourcenknappheit nach Branchen	35
Grafik 7:	Kumulierte Gesundheitskosten 2008 und 2040	37
Grafik 8:	Hauptfinanzierungsquellen nach Finanzierungsphasen	42
Grafik 9:	Erfahrungen in Tätigkeitsbereichen	45
Grafik 10:	Investitionsvolumen der Beteiligungen.....	48
Grafik 11:	Branchenspezifisches Know-how und Branchen der Beteiligung.....	50
Grafik 12:	Equity Gap	56
Grafik 13:	Investitionsprozess eines Business Angel Netzwerks	59
Grafik 14:	Wer hätte diesen beiden Herren Venture Capital gegeben?	65
Grafik 15:	Marktakteure und Risiken	72
Grafik 16:	Venture Finanzierungen Schweiz – Investorenkategorien	73
Grafik 17:	Venture Capital Performance mit Committed (zugesichertem) und Invested (investiertem) Kapital.....	77
Grafik 18:	Investitionstypen in nachhaltige Energieförderung Jahr 2008.....	80
Grafik 19:	Historische Börsengänge von Venture-finanzierten Unternehmen	84

Grafik 20:	New Value WWZ Swiss Venture Capital Branchenindex (Basis 1999 = 100)	85
Grafik 21:	Die Zukunft des weltweiten VC Marktes – zwei Szenarien	90
Grafik 22:	Unterschiedliche Betrachtungsebenen des Venture Capital-Umfeldes.....	105
Grafik 23:	Typischer Verlauf eines VC-Projektes.....	106
Grafik 24:	Kriterien von Venture Capitalisten (fremdes Geld) und Business Angels (eigenes Geld) zur Selektion von Unternehmen	109
Grafik 25:	Performance des Transformationsprozesses von Invention zur Innovation nach Ländern.....	115
Grafik 26:	Venture Capital Investments in Relation zum BIP nach Ländern im Jahr 2005.....	116
Grafik 27:	Implikationen auf die Wachstumsprognose des Schweizer BIP.....	119
Grafik 28:	Entwicklung der Abhängigkeit von hoch qualifizierten ausländischen Arbeitskräften.....	120
Grafik 29:	Gründungs- und Schliessungsrate von neuen Unternehmen pro Land	121
Grafik 30:	Aufbau des Yozma Venture Programms und Beteiligung des Staates	128
Grafik 31:	Business Angel Co-investment Funds	132
Grafik 32:	Steuerliche Anreize für Business Angel Investments	133
Grafik 33:	Handlungsempfehlungen der OECD für ein idealtypisches Venture Capital System.....	134
Grafik 34:	Aufbau der Investitionstätigkeiten.....	147
Grafik 35:	Risikoteilung bei Darlehen an KMU	150
Grafik 36:	Outstanding equity portfolio per 31.12.2008 in EUR Mio.....	155
Grafik 37:	Equity stage focus	156
Grafik 38:	Equity sector focus	156
Grafik 39:	Guarantee portfolio exposure am 31.12.2008.....	158

Herausgeber

Maurice Peder gnana studierte von 1984 bis 1988 an der Universität St. Gallen Wirtschaftswissenschaften. Von 1992 bis 1993 war er als Stipendiat an der Sophia-Universität in Tokio. Zurück an der Universität St. Gallen promovierte er mit einer Dissertation über «Wettbewerbsfähigkeit und Erfolgsfaktoren von schweizerischen Unternehmungen in fremden Märkten (am Beispiel Japan)».

Von 1989 bis 1991 arbeitete er als Assistent beim Malik Management Zentrum in St. Gallen. Anschliessend war er bis 2000 als Unternehmensberater im Bereich KMU sowie als Berater im Bereich Controlling und Management-Informationssysteme für öffentliche Institutionen tätig. Ausserdem hielt er zwischen 1997 und 2001 Vorlesungen an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften.

Seit 2000 ist Maurice Peder gnana an der Hochschule Luzern tätig, wo er eine Professur innehat und stellvertretender Leiter des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ (ca. 70 MA) ist. Er leitet zudem den Lehrgang MAS Bank Management. Aus der Funktion am IFZ heraus ist er mit der Geschäftsführung der Swiss Private Equity & Corporate Finance Association (SECA) beauftragt worden; zudem gehört er vereinzelt Verwaltungsräten an (u.a. Uniserv AG und Zürcher Kantonalbank, wo er seit Sommer 2003 das Audit Committee leitet) an.

Christoph Banik studierte von 2001 bis 2006 Wirtschaftswissenschaften an der Universität Basel und schloss seinen Master of Science in Business and Economics mit «magna cum laude» in der Vertiefungsrichtung «Finance, Controlling, Banking» ab. Studienbegleitend arbeitete er im Bereich «Workforce Analytics Switzerland» der Credit Suisse. Nach Abschluss seiner Studien wechselte er ins «Business Development Switzerland» des Private Bankings der Credit Suisse bevor er als wissenschaftlicher Mitarbeiter am IFZ startete. Er ist Autor von mehreren Publikationen und Doktorand im Themengebiet Corporate Venture Capital.

Wir führen Sie weiter!

Als Institut der Hochschule Luzern – Wirtschaft sind wir in der Schweiz das führende Fachhochschulinstitut im Finanzbereich. Wir bieten Finanzfachleuten aus Unternehmen sowie Fach- und Führungskräften aus der Finanzbranche Weiterbildungs-, Forschungs- und Beratungsdienstleistungen an.

Auf hohe Qualität legen wir Wert. Als marktorientierte Weiterbildungsinstitution bieten wir Dienstleistungen in einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis an. Unser oberstes Ziel sind zufriedene Kundinnen und Kunden.

Master of Advanced Studies (ehemals Nachdiplomstudien)

- MAS Bank Management
- MAS Controlling
- MAS Corporate Finance
- MAS Pensionskassen Management
- MAS Private Banking & Wealth Management
- MAS Immobilienmanagement

Diploma of Advanced Studies CAS (ehemals NDK Nachdiplomkurse)

- DAS Compliance Management
- DAS Pensionskassen Management
- DAS Private Banking & Wealth Management

Certificate of Advanced Studies CAS (ehemals NDK Nachdiplomkurse)

- CAS Finanz- und Rechnungswesen für Juristen
- CAS Führungskompetenz für Finanzfachleute
- CAS Kostenmanagement und Controlling
- CAS Swiss Certified Treasurer (SCT)[®]
- CAS Customer Focus für Banken & Versicherungen

Ergänzungsstudien

- Finanzmathematik und Statistik

Fachausbildungen

- Fachkurs Projektcontrolling
- Fachkurs Risikomanagement
- Fachkurs Kostenmanagement
- Fachkurs Controlling
- Brush-up Financial Accounting
- Teamleiter/in im Private Banking

Summer School und Seminare

Mehr Informationen unter:
www.hslu.ch/ifz-weiterbildung
T +41 41 724 65 55, ifz@hslu.ch

SECA Schriftenreihe

- Band 1 **Mezzanine Finance**
Oliver Müller
- Band 2 **The Globalization of Venture Capital** – leider vergriffen
Martin Haemmig
- Band 3 **Börsengang mittels Reverse-Takeover**
Gregory A. Bournet
- Band 4 **Corporate Governance und externe Berichterstattung in
Venture-Capital-Gesellschaften**
Christian Böhler
- Band 5 **Finanzierung von jungen Biotechnologie-Unternehmen**
Oliver Thalmann
- Band 6 **MBO mittels Private Equity**
John Davidson
- Band 7 **Economic Determinants of Private Equity Investments in Switzerland**
Jens Haarmann
- Band 8 **Assessment and Valuation of high growth companies**
Patrik Frei
- Band 9 **Kooperationen von Jungunternehmen**
Markus J. Müller
- Band 10 **The Notion of Change in Leadership Cultures**
Søren Bjønness
- Band 11 **Strategisches Investment Management**
Cuno Pümpin, Maurice Pedernana
- Band 12 **Hybride und mezzanine Finanzierungsinstrumente**
Christoph Banik, Matthias Ogg, Maurice Pedernana
- Band 13 **Private Equity als Nachfolgeinstrument für Schweizer KMU**
Christian Burkhardt
- Band 14 **Privatplatzierungen im Schweizerischen Primärkapitalmarktrecht**
Beat D. Speck
- Band 15 **Strategische Beurteilung von Private -Equity-finanzierten Buyouts**
Pedram Farschtschian