

# «Scheitern ist immer noch ein Makel»

**START-UPS** Das Klima für Firmengründungen in der Schweiz hat sich verbessert. Dennoch gibt es für Grow-Geschäftsführer Dolf van Loon und Start-up-Coach Michael Stucky noch viel zu tun – vor allem bei der gesellschaftlichen Akzeptanz des Scheiterns.

Die Politik scheint kein Herz für Jungfirmen zu haben: Eine im Frühjahr im Ständerat eingereichte Motion verlangte, Firmengründern aus Nicht-EU-Ländern in der Schweiz ein zeitlich befristetes Start-up-Visum zu erteilen. Die Idee fiel im Ständerat aber kürzlich durch. Bedauern Sie das?

**Michael Stucky:** Viel wichtiger als ein solches Visum wäre für mich, der Problematik entgegenzutreten, die mit der Annahme der Masseneinwanderungsinitiative entstanden ist. Als Start-up war es schon bisher nicht einfach, Leute aus dem Nicht-EU-Ausland anzustellen. Die Arbeitsbewilligungen für Drittstaatenangehörige sind strikte kontingiert. Gerade im Biotechbereich sind diese Spezialisten in der EU nicht leicht zu finden. Ich glaube, wir müssen aufpassen, dass wir uns nicht ins eigene Fleisch schneiden. Sonst könnte es passieren, dass Schweizer Unternehmen ins Ausland abwandern.

**Wäre es überhaupt legitim, für Start-ups Speziallösungen zu schaffen und sie gegenüber anderen Firmen zu privilegieren?**

**Dolf van Loon:** Wenn es die Zielsetzung ist, die eigene Wirtschaft zu fördern, sollten die Hürden so niedrig wie möglich gehalten werden. Wenn wir etwa über Lifesciences sprechen, einen Bereich, in dem sich viele Start-ups bewegen, sind sehr hohe Anfangsinvestitionen nötig. Es gibt zwar eine wissenschaftliche Idee, die eine gewisse Aussicht auf Erfolg hat. Aber das Projekt ist mit jahrelangen Risiken, Entbehrungen, Verzögerungen und dem Einsatz einer ganzen Karriere verbunden. Jene, die das grosse Geld machen, sind die Ausnahme.

**Michael Stucky:** Wir müssen den langfristigen Nutzen dieser Förderetze für den Standort Schweiz sehen. Es gibt zig Studien für Europa und die USA, die belegen, dass das Wachstum bei den Arbeitsplätzen heutzutage über Start-ups erfolgt. Natürlich gehen davon auch viele wieder verloren. Aber das relativ dynamische Wirtschaftswachstum der letzten Jahre kommt aus dieser Ecke und nicht von den grossen Firmen. Diese bauen tendenziell eher Arbeitsplätze ab und



Dolf van Loon (links) und Michael Stucky: Start-ups sind der Wachstumsmotor für die heutige und die zukünftige Wirtschaft in der Schweiz. André Springer

«Jene, die das grosse Geld machen, sind die Ausnahme.»

Dolf van Loon,  
Grow Wädenswil

bauen sie – wenn überhaupt – anderswo wieder auf. Wenn wir Start-ups nicht in irgendeiner Form unterstützen, nehmen die Leute noch weniger das Risiko auf sich, in die Selbstständigkeit zu gehen. Das gilt gerade für die Schweiz, wo Scheitern immer noch ein Makel ist.

**Hat sich die steuerliche Situation für die Start-ups im Kanton Zürich mit dem Erlass der Regierung vom 1. November 2016 nicht verbessert? Immerhin werden nun Start-ups in der Aufbauphase länger als zuvor zum geringen Substanzwert besteuert, der sich am Eigenkapital der Firma orientiert.**

**Michael Stucky:** Der Erlass hat lediglich einen Teil der schlechenden Verschlechterung der Steuerpraxis über die letzten Jahre wieder wettgemacht. Aber wir sind noch nicht dort, wo wir vor zwölf, dreizehn Jahren waren, als ich unternehmerisch tätig wurde und es eine ganz klare und einfache Handhabung gab. Alle wussten, woran sie waren.

**Dolf van Loon:** Der Wert einer klassischen Firma – als Grundlage der Besteuerung – basiert auf Umsatz und Gewinn und den erzielten Einkünften. Bei jungen Lifesciences-Firmen hingegen wird der Firmenwert von den Erwartungen der Geldgeber hinsichtlich möglicher zukünftiger Einkünfte bestimmt. Dies ist so, obwohl die Firma noch viele Jahre nur Verluste macht und das investierte Geld für die kostspielige Produktentwicklung braucht.

**Was beschäftigt neben der Steuerthematik die Start-ups hierzulande derzeit am meisten?**

**Dolf van Loon:** Die Finanzierung. Wenn eine Firma nach Jahren bewiesen hat, dass sie sich am Markt behaupten kann, fließt genügend Geld. Aber vor dieser Zeit muss ein Investor den Glauben aufbringen, dass diese Firma eine Erfindung macht und das Projekt

zum Fliegen bringen kann. Dieser Glauben ist in der Finanzwelt oft nicht sehr ausgeprägt. Geldgeber wollen Fakten sehen, und die Fakten, die sie von den Start-ups am liebsten hören, sind: Wir haben als Firma Geld verdient und möchten jetzt noch etwas Geld von euch, wir brauchen es aber eigentlich nicht.

**Michael Stucky:** Das sehe ich auch so. Dabei geht es nicht um das Startkapital. Es geht um die zweite weitaus grössere Finanzierungsrunde, bei der Leute eingestellt und zahlreiche Daten generiert werden müssen, gerade im Lifesciences-Bereich. Die Investoren wollen eben diese Daten sehen, um Risikokapital zu geben.

«Das Wachstum bei den Arbeitsplätzen erfolgt über Start-ups.»

Michael Stucky, Anjarium Biosciences AG, Zollikon

Umgekehrt braucht ein Start-up dieses Geld, um überhaupt an die Daten heranzukommen. Aber ich sehe diesbezüglich auch Fortschritte in den letzten Jahren. Gerade jüngere Unternehmer, die in den letzten Jahren mit dem Verkauf ihrer Firma Kasse gemacht haben, kehren nun selbst als Investoren zurück.

**Wie ist es eigentlich um den Unternehmergeist von jungen Menschen bestellt, gerade auch im Umfeld der Hochschulen?**

**Dolf van Loon:** Der Geist hat sich verbessert, aber es gibt immer noch Luft nach oben. Zum Teil handelt es sich um eine Mentalitätsfrage. Einen Fehlschlag darf man sich in diesem Land immer noch nicht erlauben, während es in den USA schon fast ein Gütesiegel ist. Das ändert sich langsam, aber eben nur langsam. Auch gibt es bei uns noch zu wenig sichtbare Vorbilder, die ihr Wissen fundiert weiterleiten.

**Michael Stucky:** Ich kann diese Aussage nur unterstützen, auch wenn in den letzten Jahren einiges in Bewegung gekommen und eine neue Start-up-Welle mit Unternehmerkarrieren entstanden ist, die so vor zehn Jahren noch unmöglich gewesen wäre.

Interview: Thomas Schär

## Anlässe

### KÜSNACHT Auf den Spuren von Dada

Die Kulturbar des Vereins Wohnliches Küsnacht (WOK) präsentiert am 7. Juli in der Chrottegrötte Küsnacht das Duo Meier Moser & der Huber mit «Die Tomatensuppschleuder», einer musikalisch-theatralen Abklärung auf den Spuren von Dada. Anstatt in der Mottenkiste nach Dada zu wühlen und alte Manifeste zu deklamieren, arbeitet das Duo mit Gedichten von Hugo Ramnek, welcher am 3. März 2017 mit seiner Leseperformance «Seeliebe, letzter Schnee und andere Fallen» in Küsnacht auftrat. Mit kindlicher Neugier zweckentfremden Meier, Moser & der Huber Materialien, sezieren Texte, zerreiben Klänge und verpflanzen sie in andere Tongefässe. Eine Zither kommt unter den Hammer, Blabälge geben den Takt an, Tomatensuppspritzer gerinnen zu Instant-Kompositionen. red

Freitag, 7. Juli, 20, 30 Uhr, Obere Dorfstrasse 27, Küsnacht.  
www.wohnlischeskuesnacht.ch  
www.meiermoserhuber.ch.

## Impressum

Zürichsee-Zeitung www.zsz.ch

Amthliches Publikationsorgan der Gemeinden Erlenbach, Herbligen, Hombrechtikon, Männedorf, Otthwil, Uetikon, Stäfa  
Redaktion Zürichsee-Zeitung Bezirk Meilen, Florhofstrasse 13, 8820 Wädenswil  
Telefon: 044 928 55 55  
E-Mail: redaktion@zsz.ch

**HERAUSGEBERIN**  
Zürcher Regionalzeitungen AG,  
Garmarkt 10, 8401 Winterthur  
Verleger: Pietro Supino  
Leiter Verlag: Robin Tanner  
Ombudsmann der Tamedia AG: Ignaz Staub,  
Postfach 837, 6330 Cham 1,  
ombudsmann.tamedia@bluewin.ch

**CHEFREDAKTION**  
Chefredaktor: Benjamin Geiger (bg)  
Stv. Chefredaktor: Philipp Kleiser (pk)

**REGIONALREDAKTION BEZIRK MEILEN**  
Leitung: Regula Liennin (rl) / Anna Six-Moser (amo),  
Region: Urs Köhle (uk), René Pfister (rpf),  
Philippa Schmidt (psh), Michel Wenzler (miw),  
Ständige Mitarbeit: Andrea Baumann (and),  
Mirjam Bättig-Schnorr (mbs), Maria Zachariadis (mz)

**ZENTRALREDAKTION**  
Blattmacher: Philipp Kleiser (pk). Reporter:  
Christian Dietz-Saluz (ds), Pascal Jäggi (paj),  
Thomas Schär (Regionalwirtschaft, ths),  
Leserbriefe: Peter Hasler (ph), Agenda: Guida Kohler  
(guk), Produzenten: Christoph Bachmann (cba),  
Marc Schadegg (msg), Tanja Zweifel (tz)

**FOTOGRAFEN**  
Leitung: Manuela Matt (mma), Fototeam:  
David Baer (dab), Patrick Gutenberg (pgk), Moritz  
Hager (hag), Sabine Rock (roc), Michael Trost (mt)

**ZRZ-SPORTREDAKTION**  
Urs Stanger (ust, Leitung), David Bruderer (db),  
Maurizio Derin (md), Dominic Duss (ddu),  
Roland Jauch (jch), Urs Kindhauser (uk), Marisa  
Kuny (mak), Roger Metzger (rom), Silvano Umberg  
(su), Peter Weiss (pew), Markus Wyss (mw),  
Ständige Mitarbeit: Hansjörg Schifferli (hjs)

**ZRZ-KANTONREDAKTION**  
Patrick Gut (pag, Leitung), Stefan Busz (bu),  
Philipp Lenherr (ple), Thomas Marth (tma),  
Thomas Münzel (tm), Thomas Schraner (tsc),  
Heinz Zürcher (hz), Katrin Oller (kme)

**ZRZ-ONLINEREDAKTION**  
Martin Steinegger (mst, Leitung),  
Michael Caplatz (mc), Marco Huwyler (huy),  
Fabian Röthlisberger (far), Paul Steffen (pst)

**ZRZ-PANORAMAREDAKTION**  
Susanne Schmid Lopardo (ssc), Seraina  
Sattler (sat), Dave Schneider (Autoseiten, ds)

**KOORDINATION/PRODUKTION**  
Redaktionsmanager: Michael Kaspar (mk)  
Leiter Produktion: Daniel Kiss (dk)

**ABOSERVICE**  
Telefon: 0848 805 521, Fax: 0848 805 520,  
abo@zsz.ch, Preis: Fr. 434.– pro Jahr,  
Online-Abos: Fr. 299.– pro Jahr  
Lesermarketing: René Sutter, Tel. 044 515 44 44,  
marketing@zsz.ch

**DRUCK**  
DZZ Druckzentrum Zürich AG  
Auflage: 13019 Expl. (WEMF-beglaubigt 2016)

**INSERATE**  
Tamedia Advertising, Florhofstrasse 13,  
8820 Wädenswil, Telefon: 044 515 44 00,  
Fax: 044 515 44 09, advertising.tamedia.ch  
E-Mail: inserte@zsz.ch, Todesanzeigen über das  
Wochenende: anzeigenumbuch@tamedia.ch,  
Leitung Werbemarkt: Jost Kessler

Neben klassischen Werbeformen erscheinen in den Medien von Tamedia zwei Formen von Inhaltswerbung.  
**Branded Content:** Im Zentrum steht in der Regel das Produkt oder die Dienstleistung des Werbekunden. Die Erscheinungsform hebt sich vom Layout des Trägermittels ab. Diese Werbemittel sind mit dem Label «Paid Post» gekennzeichnet.  
**Native Advertising:** Der Inhalt orientiert sich in der Regel an einem Thema, das in einer Beziehung zum Produkt oder zur Dienstleistung des Werbekunden steht und journalistisch aufbereitet wird. Die Erscheinungsform ist mit dem Layout des Trägermittels identisch. Diese Werbemittel sind mit dem Label «Sponsored» gekennzeichnet. Beide Werbeformen werden vom Team Commercial Publishing hergestellt. Die Mitarbeit von Mitgliedern der Tamedia-Redaktionen ist ausgeschlossen.  
Die Verwendung von Inhalten dieses Titels durch nicht Autorisierte ist untersagt und wird gerichtlich verfolgt.

Ein Angebot von Tamedia

## GROW

**Die Gründerorganisation Wädenswil – Grow** wurde 2001 ins Leben gerufen. Seitdem wurden über 35 Unternehmen unterstützt. Dazu zählen Firmen wie Urban Farmers (Agrokultur, Zürich), InfoTrust (IT-Security, Wädenswil), Creoptix (Laborgereäte, Wädenswil) oder Cyano Guard (Sensoren, Schlieren). Grow fördert vor allem Unternehmensideen in den Bereichen Lifesciences, Facility Management und Informatik. Initiiert wurde das Projekt von der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) Wädenswil, der Stadt Wädenswil, Tuwag Immobilien AG, Arbeitgebervereinigung Zürichsee-Zimmerberg, dem örtlichen Handwerker- und Gewerbeverein sowie der regionalen Standortförderung. Hauptunterstützer sind die Stadt Wädenswil, ZHAW, Tuwag und ZKB. red

## PARLAMENT LEHNT VORSTÖSSE ZUR START-UP-FÖRDERUNG AB

**Der Zürcher FDP-Ständerat Ruedi Noser** hatte im März eine Motion eingereicht. Darin forderte er die Einführung eines Start-up-Visums für kontingentpflichtige Ausländer. Das Visum richtet sich an ausländische Personen, welche in der Schweiz ein Unternehmen gründen oder in ein zu gründendes Unternehmen investieren wollen. Das Visum sollte zeitlich begrenzt sein. Ausserdem seien Erwerbstätigkeit und der Unternehmenserfolg für die Verlängerung des Visums entscheidend. Antragsteller müssten einen gültigen Businessplan einreichen und den «Zugang zu genügend Risikokapital» nachweisen. Mit einem unbürokratischen Zulassungsverfahren und möglichst einfachen Zulassungsvoraussetzungen wollte Noser Anreize schaffen, um innovative Köpfe ins Land zu holen. Das Visum

sollte auch zur Attraktivitätssteigerung des Forschungsplatzes beitragen und für ein stimulierendes Klima für die Techszene sorgen. Anfang Juni wurde der Vorstoss im Ständerat jedoch mit 20 zu 13 Stimmen bei 7 Enthaltungen abgelehnt.

**Ein Dorn im Auge ist vielen Firmengründern** in der Schweiz auch die Praxis, wonach reine Finanzinvestoren auf ihre Kapitalgewinne keine Steuern zahlen, während Mitarbeitende und Eigentümer von Start-ups ihre Aktien als Einkommen (und Vermögen) versteuern müssen. Häufig liegt der Wert dieser Aktien stark über dem Substanzwert der Firma. Aktien werden zu einem hohen Preis ausgegeben, um Kapital zu beschaffen. Meistens wird dieser Preis nie erreicht. Zwar bemessen gewisse Kantone – allen voran der Kanton Zürich – solche Aktien zu

einem tieferen Wert, aber diese Praxis ist nicht einheitlich geregelt. Zudem sind die Betroffenen auf den Goodwill der Steuerbehörden angewiesen. Die Zürcher SP-Nationalrätin Jacqueline Badran hatte darum schon im März 2016 einen Vorstoss eingereicht, der diesen Missstand beheben sollte. Doch auch diese parlamentarische Initiative wurde vom Parlament während der Sommersession im Juni mit 116 zu 59 Stimmen versenkt.

**Im Kanton Zürich gilt seit 1. November 2016** eine vom Regierungsrat verabschiedete neue Regelung. Demnach stellt der Kanton bei Finanzierungsrounden von Start-ups nicht mehr nur befristet auf den Substanzwert ab. Neu gilt der effektive Wert so lange, bis repräsentative Geschäftsergebnisse vorliegen und mit der Firma Geld verdient wird. ths