



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF

Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBF
Forschung und Innovation

Wissens- und Technologietransfer: Beschleunigung der Wissensnutzung aus der Forschung im Start-up-Ökosystem

Bericht des Staatssekretariats für Bildung, Forschung und Innovation

25. August 2021

Inhalt

Zusammenfassung	3
Synthèse	7
1. Ausgangslage / Auftrag des Bundesrates	11
2. Anliegen / Vorgehen	11
3. Analyse	12
3.1 Stellenwert von Start-ups in der Innovation	12
3.2 Faktoren, die den Technologietransfer an Start-ups beeinflussen	12
3.3 Bestandsaufnahme der Start-ups in der Schweiz.....	13
4. Handlungsfelder (Übersicht)	23
5. Handlungsfelder Technologietransfer, IP- und Technologiemanagement	25
5.1 Verbesserung Technologietransfer und Unterstützung bei IP- und Technologiemanagement.....	25
5.2 Berücksichtigung der Patentierungskosten in der Forschungs- und Innovationsförderung.....	26
6. Handlungsfelder Internationalisierung	26
6.1 Ausbau Förderangebote zur Internationalisierung.....	26
7. Handlungsfelder Humankapital / Zugang zu Fachkräften	28
7.1 Stärkung der unternehmerischen Kompetenzen an Hochschulen	28
7.2 Start-ups und Zugang zu ausländischen Fachkräften	28
8. Handlungsfelder Steuerliche Rahmenbedingungen	30
8.1 Verbesserungen bei Patentboxen und F&E-Abzügen	30
8.2 Verbesserungen bei Start-up-spezifischen Aspekten der Kapital- und Einkommensbesteuerung	30
9. Handlungsfelder Finanzierung	32
9.1 Nationaler Innovationsfonds und Finanzierungsinstrumente auf europäischer Ebene ..	32
9.2 Gezielte Stärkung des Investitionsstandorts Schweiz	33
10. Handlungsfelder Regulatorische Rahmenbedingungen	34
10.1 Gründungsprozess und -kosten.....	34
10.2 Pilotprojekte zur Weiterentwicklung der rechtlichen Rahmenbedingungen («Regulatory Sandboxes»)	34
11. Handlungsfelder Wissensbasis vertiefen	35
11.1 Verbesserung der statistischen Erfassung von Start-ups.....	35
11.2 Analyse der Abwanderungsgründe von Start-ups	35
Literaturverzeichnis	36
Anhang 1: Summarische Übersicht von Ergebnissen der Expertenbefragung	37
Anhang 2: Gesprächsleitfaden Expertengespräche	41
Anhang 3: Ausgewählte Start-up-Initiativen in anderen Ländern	44

Zusammenfassung

Das **Start-up-Ökosystem ist in der Schweiz insgesamt gut aufgestellt** und hat sich in den letzten Jahren teils deutlich verbessert. Dabei nehmen – neben den vom Bund direkt finanzierten Förderorganisationen – zahlreiche bestehende und auch neue Akteure über alle Phasen des Gründungszyklus, von Coaching über Early-stage-Unterstützung, bis hin zu Venture-Capital-Finanzierung, wichtige Funktionen wahr. Die Verbesserungen zeigen sich etwa in der Höhe der Venture-Capital-Finanzierung oder der Anzahl erfolgreicher Start-ups, die im internationalen Vergleich mittlerweile überdurchschnittlich ausfallen.

Dennoch besteht in verschiedenen Bereichen nach wie vor Verbesserungspotenzial, das ergriffen werden sollte, damit die Schweiz ihre gute Position nicht verliert bzw. diese gezielt weiter stärken kann. Dies insbesondere auch angesichts teilweise erheblicher Investitionen anderer Länder in Verbesserungen ihrer jeweiligen Start-up-Ökosysteme.

Der vorliegende, im Auftrag des Bundesrates erarbeitete Bericht zeigt die Stärken und Schwächen der Schweiz auf und stellt Herausforderungen und Massnahmen zur Verbesserung des Start-up-Ökosystems mit Schwerpunkt auf eine Beschleunigung des Wissenstransfers aus den Hochschulen dar.

Dies erfolgt einerseits auf Basis der wissenschaftlichen Literatur und vorhandener Daten, andererseits mithilfe einer **Expertenbefragung**. Für die Expertenbefragung wurden 35 Expertinnen und Experten von Start-ups/Start-up-Verbänden, Forschung/Hochschulen, Technologietransferstellen, Inkubatoren, Technoparks, Coaches, Industrie und dem Netzwerk «Regionale Innovationssysteme (RIS)» konsultiert.

Die **Handlungsfelder werden innerhalb der jeweiligen Themen in drei Kategorien dargestellt**: a) wichtige, kürzlich ergriffene Massnahmen, b) Optimierungen im Rahmen bestehender Instrumente sowie c) neue Aktionsbereiche für eine aktive Start-up-Wachstumsstrategie.

a) Ergriffene Massnahmen

Die ständige Weiterentwicklung der Rahmenbedingungen ist ein wesentliches Element der Schweizer Forschungs- und Innovationspolitik. Entsprechend werden zentrale Verbesserungsmassnahmen zugunsten des Startup-Ökosystems aufgezeigt, die bereits ergriffen wurden und für die nun eine optimale Umsetzung zu gewährleisten ist.

b) Optimierungsmassnahmen

Die positive Entwicklung des Start-up-Ökosystems ist weiter zu unterstützen, wobei keine grundlegende Neuausrichtung der für Start-ups relevanten politischen Rahmenbedingungen angezeigt ist. Dennoch zeigen sich an verschiedenen Stellen weitere Optimierungsmöglichkeiten, die im Rahmen bestehender Kompetenzen anzugehen sind.

c) Start-up-Wachstumsstrategie

Eine zunehmend neue Ausgangslage stellt sich im Hinblick auf die Entwicklungen auf internationaler Ebene. Viele Länder streben zunehmend nach einer aktiveren Innovationspolitik (direkte finanzielle Unterstützung, Steuererleichterungen, Kredite usw.), die auch Start-ups zugutekommt. Damit könnten Schweizer Start-ups einen deutlichen Wettbewerbsnachteil gegenüber europäischen Konkurrenten erfahren. Für die Ausschreibungen 2021 wird die Schweiz in Horizon Europe als nicht-assoziiertes Drittland behandelt. Ein Verlust des Zugangs zu Fördermassnahmen auf europäischer Ebene könnte diese Ausgangslage weiter verschlechtern. Angesichts dieser Entwicklungen sollen Massnahmen für eine aktive Wachstumsstrategie geprüft werden.

Übersicht Handlungsfelder

Technologietransfer, IP und Technologiemanagement		
Ergriffene Massnahmen (Umsetzung) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Verstärkte Unterstützung im Bereich Geistiges Eigentum durch Innosuisse i.R. Revision des Bundesgesetzes über die Förderung der Forschung und Innovation (FIFG) ▪ Verbesserung der Information durch das Institut für Geistiges Eigentum 	Optimierungsmassnahmen (Prüfaufträge) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Verbesserung bzgl. Technologietransfer an den Hochschulen ▪ Prüfen einer weiteren Stärkung der Hilfestellung der Innosuisse im Bereich Lizenzierung 	Wachstumsmassnahmen (Prüfaufträge) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Berücksichtigung der Patentierungskosten in der Innovationsförderung
Internationalisierung		
Ergriffene Massnahmen (Umsetzung) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bündelung der Auslandspräsenz von Start-ups an Messen und Konferenzen unter der gemeinsamen Dachmarke swiss.tech ▪ Erweiterung des Internationalisierungscamp-Angebots von Innosuisse und Swissnex 	Optimierungsmassnahmen (Prüfaufträge) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Marktorientierte Erweiterung bestehender Instrumente der Internationalisierungsförderung von Start-ups (Ausbau Internationalisierungscamps, Aufbau eines Schweizer Hubs, Überprüfung Lücken im Förderportfolio, Ausbau der Swissnex-Angebote für nicht von Innosuisse geförderte Start-ups). 	Wachstumsmassnahmen (Prüfaufträge)
Humankapital / Zugang zu Fachkräften		
Ergriffene Massnahmen (Umsetzung) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Förderung innovationsrelevanter Kompetenzen hochqualifizierter Personen im Rahmen der Revision FIFG ▪ Vereinfachte Prozesse für Arbeits- und Aufenthaltsbewilligungen für Arbeitskräfte aus Drittstaaten 	Optimierungsmassnahmen (Prüfaufträge) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Transfer / Unterstützung von erfolgreichen unternehmerischen Hochschulprogrammen/-initiativen ▪ Erhöhung Rechtssicherheit und Senkung Aufwand für Verbleib von Personen aus Drittstaaten nach Forschungs-/Innovationsförderung 	Wachstumsmassnahmen (Prüfaufträge)

Steuerliche Rahmenbedingungen		
<p>Ergriffene Massnahmen (Umsetzung)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prüfung Erstreckung von Verlustvorträgen ▪ Verbesserungsmaßnahmen bei substanzzehrender Kapitalbesteuerung ▪ Abschaffung Emissionsabgabe auf Eigenkapital ▪ Anpassung Kreisschreiben zur Bewertung des Vermögenssteuerwerts ▪ Anpassung Kreisschreiben bzgl. Einkommensbesteuerung von Mitarbeiteraktien 	<p>Optimierungsmaßnahmen (Prüfaufträge)</p>	<p>Wachstumsmaßnahmen (Prüfaufträge)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Anwendbarkeit und Weiterentwicklung von Patentbox und steuerlichen Abzugsmöglichkeiten von F&E und Prüfung von Optionen zur Stärkung der grundlegenden steuerlichen Rahmenbedingungen im Hinblick auf die geplante Mindestbesteuerung von Konzernen
Finanzierung		
<p>Ergriffene Massnahmen (Umsetzung)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Einführung einer neuen Anlagekategorie für nichtkotierte schweizerische Anlagen bei Pensionskassen ▪ Förderung von Innovationsprojekten von Jungunternehmen im Rahmen der Revision FIG. 	<p>Optimierungsmaßnahmen (Prüfaufträge)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Verbesserung der Information für ausländische Investoren zum Standort Schweiz 	<p>Wachstumsmaßnahmen (Prüfaufträge)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prüfung der Generierung und Nutzung von Drittmitteln bei Innosuisse in Zusammenarbeit mit Investmentfonds ▪ Prüfung der Grundlagen sowie der Vor- und Nachteile eines Schweizer Innovationsfonds, insbesondere für die Scale-up-Phase von Start-ups ▪ Prüfung einer Zusammenarbeit mit dem European Investment Fund ▪ Prüfung Beteiligung an Instrumenten des Programms InvestEU
Regulatorische Rahmenbedingungen		
<p>Ergriffene Massnahmen (Umsetzung)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Schaffung elektronische Identität 	<p>Optimierungsmaßnahmen (Prüfaufträge)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Einsatzmöglichkeiten von Pilotprojekten für die Evaluation neuer gesetzlicher Regelungen zur Entwicklung 	<p>Wachstumsmaßnahmen (Prüfaufträge)</p>

	von innovativen Technologien, Geschäftsmodellen oder Produkten («regulatory sandboxes»)	
Wissensbasis vertiefen		
Ergriffene Massnahmen (Umsetzung)	Optimierungsmassnahmen (Prüfaufträge) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse der Abwanderungsgründe von Start-ups ▪ Bessere statistische Erfassung von Start-ups und den Hemmnissen im Start-up-Ökosystem 	Wachstumsmassnahmen (Prüfaufträge)

Synthèse

Dans l'ensemble, l'**écosystème des start-up en Suisse est bien positionné** et sa situation s'est nettement améliorée sur certains points au cours des dernières années. Outre les organismes d'encouragement financés directement par la Confédération, de nombreux acteurs, établis ou créés récemment, jouent un rôle important à chaque étape du cycle de la création d'entreprise, du coaching au financement en capital-risque en passant par les soutiens à un stade précoce. Les améliorations dans l'écosystème des start-up en Suisse s'observent notamment aux niveaux du montant des investissements en capital-risque et de l'accroissement du nombre de start-up florissantes, lesquelles font entre-temps mieux que la moyenne en comparaison internationale.

Dans plusieurs domaines, il subsiste néanmoins un potentiel d'amélioration qu'il convient d'exploiter afin que la Suisse maintienne sa bonne position et qu'elle puisse la consolider de manière ciblée. Cela s'avère d'autant plus important que d'autres pays ont en partie investi davantage dans des améliorations de leur propre écosystème de start-up.

Le présent rapport, qui a été élaboré sur mandat du Conseil fédéral, met en lumière les forces et les faiblesses de la Suisse et présente les défis et les mesures d'amélioration de l'écosystème des start-up en accordant une attention particulière à l'accélération du transfert du savoir existant dans les hautes écoles.

Il se fonde, d'une part, sur une analyse de la littérature scientifique et des données disponibles et, d'autre part, sur **enquête effectuée auprès d'experts**. Pour cette enquête, 35 experts venant de start-up, d'associations de start-up, du monde de la recherche / des hautes écoles, de services de transfert de technologie, d'incubateurs, de parcs technologiques, du milieu du coaching, de l'industrie et du réseau RIS (systèmes régionaux d'innovation) ont été consultés.

Au sein de chaque **thème, les champs d'action sont présentés en trois catégories** : principales mesures adoptées récemment (a), optimisations dans le cadre des instruments existants (b) ainsi que nouveaux domaines d'action pour une stratégie de croissance active en faveur des start-up (c).

a. Mesures adoptées

Le développement permanent des conditions-cadres est un élément essentiel de la politique suisse en matière de recherche et d'innovation. Cela étant, le rapport met en lumière des mesures d'amélioration cruciales, déjà adoptées pour l'écosystème des start-up et pour lesquelles il y a lieu à présent d'assurer une mise en œuvre optimale.

b. Mesures d'optimisation

Il convient de continuer à soutenir le développement positif de l'écosystème des start-up, sans pour autant procéder à un réalignement fondamental des conditions-cadres politiques pertinentes pour les start-ups. Néanmoins, il existe d'autres possibilités d'optimisation dans différents domaines qui doivent être abordées dans le cadre des compétences existantes.

c. Stratégie de croissance en faveur des start-up

En ce qui concerne les développements sur le plan international, on observe un changement de contexte. De nombreux pays aspirent de plus en plus à mener une politique d'innovation plus active (soutien financier direct, allègements fiscaux, crédits, etc.) qui profite aussi aux start-up. Il pourrait en résulter un désavantage compétitif considérable pour les start-up suisses par rapport à leurs concurrentes européennes. Pour les appels d'offres de 2021, la Suisse sera traitée comme un pays tiers non associé à Horizon Europe. Une perte de l'accès aux mesures d'encouragement au niveau européen pourrait encore aggraver la situation. Au vu de ces développements, des mesures pour une stratégie de croissance active doivent être examinées.

Aperçu des champs d'action

Transfert de technologie, propriété intellectuelle et gestion de la technologie		
<p>Mesures adoptées (mise en œuvre)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Soutien accru d'Innosuisse dans le domaine de la propriété intellectuelle dans le cadre de la révision de la loi fédérale sur l'encouragement de la recherche et de l'innovation (LERI) ▪ Amélioration de l'information fournie par l'Institut fédéral de la propriété intellectuelle (IPI) 	<p>Mesures d'optimisation (mandats d'examen)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Amélioration concernant le transfert de technologie dans les hautes écoles ▪ Examen d'un renforcement supplémentaire de l'expertise en matière de dépôt de licences au sein d'Innosuisse 	<p>Mesures de croissance (mandats d'examen)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prise en compte des coûts de brevetage dans l'encouragement de l'innovation
Internationalisation		
<p>Mesures adoptées (mise en œuvre)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Regroupement sous la marque commune swiss.tech de la présence des start-up suisses lors des foires et des conférences à l'étranger ▪ Élargissement de l'offre de camps d'internationalisation d'Innosuisse et de Swissnex 	<p>Mesures d'optimisation (mandats d'examen)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Extension des instruments existants d'encouragement de l'internationalisation des start-up selon les besoins du marché (développement des camps d'internationalisation, mise sur pied d'un hub suisse, identification des éventuelles lacunes à combler dans le portefeuille d'encouragement, développement des offres Swissnex à l'intention des start-up non encouragées par Innosuisse) 	<p>Mesures de croissance (mandats d'examen)</p>
Capital humain / accès à la main-d'œuvre qualifiée		
<p>Mesures adoptées (mise en œuvre)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Encouragement, dans le cadre de la révision de la LERI, des compétences relatives à l'innovation de personnes hautement qualifiées 	<p>Mesures d'optimisation (mandats d'examen)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Transfert / soutien de programmes et initiatives entrepreneuriales prometteurs lancés dans les hautes écoles 	<p>Mesures de croissance (mandats d'examen)</p>

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Simplification des processus d'autorisation de travail et de séjour de la main-d'œuvre issue de pays tiers 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Renforcement de la sécurité juridique et allègement de la charge administrative pour le maintien en poste de personnes issues de pays tiers une fois les projets de recherche et d'innovation encouragés 	
Conditions-cadres fiscales		
<p>Mesures adoptées (mise en œuvre)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Examen des possibilités d'extension des reports de perte ▪ Mesures d'amélioration destinées à éviter que la substance de l'entreprise ne soit grevée par l'impôt ▪ Suppression des droits d'émission sur capital propre ▪ Adaptation de la circulaire relative à l'estimation de la base d'imposition pour l'impôt sur la fortune ▪ Adaptation de la circulaire relative à l'imposition des revenus provenant d'actions des collaborateurs 	<p>Mesures d'optimisation (mandats d'examen)</p>	<p>Mesures de croissance (mandats d'examen)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Applicabilité et développement supplémentaire de la patent box et des possibilités de déduction fiscale des frais de R-D ainsi qu'examen des options de renforcement des principales conditions-cadres fiscales dans l'optique du taux d'impôt minimal prévu pour les grandes entreprises multinationales
Financement		
<p>Mesures adoptées (mise en œuvre)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Introduction d'une nouvelle catégorie de placements pour encourager l'investissement des caisses de pension dans des sociétés non cotées en bourse ▪ Encouragement des projets d'innovation des jeunes entreprises dans le cadre de la révision de la LERI 	<p>Mesures d'optimisation (mandats d'examen)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Amélioration de l'information destinée aux investisseurs étrangers à propos de la place économique suisse 	<p>Mesures de croissance (mandats d'examen)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Examen de l'acquisition des fonds de tiers et de leur utilisation par Innosuisse, en collaboration avec les fonds d'investissement ▪ Examen des bases nécessaires à la création d'un fonds d'innovation suisse, de ses avantages et de ses inconvénients, en particulier pour la phase Scale-up des start-up ▪ Examen en vue d'une éventuelle collaboration avec le

		Fonds européen d'investissement (FEI). <ul style="list-style-type: none"> ▪ Examen d'une participation aux instruments du programme InvestEU
Conditions-cadres réglementaires		
Mesures adoptées (mise en œuvre) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mise sur pied de l'identité électronique 	Mesures d'optimisation (mandats d'examen) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Possibilités d'exploiter des projets pilote pour évaluer le besoin de nouvelles réglementations pour le développement d'innovations technologiques, de modèles d'affaires ou de produits (regulatory sandboxes) 	Mesures de croissance (mandats d'examen)
Approfondir les savoirs de base		
Mesures adoptées (mise en œuvre)	Mesures d'optimisation (Mandats d'examen) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse des raisons de délocalisation des start-up ▪ Meilleur recensement statistique des start-up et des obstacles dans l'écosystème des start-up 	Mesures de croissance (mandats d'examen)

1. Ausgangslage / Auftrag des Bundesrates

Für die Nutzung des aus der Forschung resultierenden Innovationspotenzials sowie für die Entwicklung und Anwendung grundlegend neuer technologischer Innovationen nehmen Start-ups eine zunehmend wichtige Rolle ein.

In diesem Zusammenhang hat der Bundesrat in der Sitzung vom 4. Dezember 2020 das WBF (SBFI, SECO) beauftragt, bis Ende Juni 2021 zu prüfen, welche Faktoren für die spezifischen Stärken und Schwächen des Start-up Ökosystems der Schweiz entscheidend sind und welche zusätzlichen strukturellen Massnahmen zur Beschleunigung der Wissensnutzung aus der Forschung notwendig sind. Der vorliegende Bericht kommt diesem Auftrag nach.

Kapitel 2 beschreibt das Anliegen und das gewählte Vorgehen, Kapitel 3 zeigt zusammenfassend wichtige Aspekte der Analyse des Schweizer Startup-Ökosystems und Kapitel 4 stellt eine Übersicht über die Ausrichtung der Handlungsfelder dar. In den Kapiteln 5 – 11 werden schliesslich – thematisch gruppiert – eine Reihe von Massnahmen zur weiteren Verbesserung des Start-up-Ökosystems vorgeschlagen.

2. Anliegen / Vorgehen

Die **hohen Leistungen des Schweizer Forschungssystems** spiegeln sich grundsätzlich auch im **Wissens- und Technologietransfer** und in einem **leistungsfähigen Innovations-system** wider. Allerdings wird das hohe Potenzial für die Kommerzialisierung, das aus der Forschung des Hochschulbereichs entstammt, nach verschiedenen Studien noch unzureichend ausgeschöpft. Zum Beispiel zeigt das European Innovation Scoreboard, dass die Schweiz bzgl. WTT bei der Zusammenarbeit von innovativen KMU mit anderen Unternehmern und bei der Beschäftigung in schnell wachsenden Unternehmen zurückfällt.¹

Das **Start-up-Ökosystem ist in der Schweiz insgesamt gut aufgestellt** und hat sich in den letzten Jahren teils deutlich verbessert. Dabei nehmen – neben den vom Bund direkt finanzierten Förderorganisationen – zahlreiche Akteure über alle Phasen des Gründungszyklus, von Coaching über Early-stage-Unterstützung, bis hin zu Venture-Capital-Finanzierung, wichtige Funktionen wahr. Dennoch besteht in verschiedenen Bereichen nach wie vor **Verbesserungspotenzial**, das ergriffen werden sollte, damit die Schweiz ihre gute Position nicht verliert bzw. weiter stärkt.

Zur Erfüllung des Bundesratsauftrags wurde ein Gutachten in Auftrag gegeben, das Stärken und Schwächen der Schweiz, Herausforderungen und möglichen Verbesserungsbedarf identifiziert.² Dies geschieht einerseits auf Basis der wissenschaftlichen Literatur und vorhandener Daten, andererseits mithilfe einer **Expertenbefragung**. Für die Expertenbefragung wurden 35 Expertinnen und Experten von Start-ups/Start-up-Verbänden, Forschung/ Hochschulen, Technologietransferstellen, Inkubatoren, Technoparks, Coaches, Industrie und dem Netzwerk «Regionale Innovationssysteme (RIS)» konsultiert.

Auf Basis des Gutachtens, weiterer Grundlagen (Literatur, Daten, Expertenberichte etc.) sowie unter Berücksichtigung laufender Aktivitäten und parlamentarischer Vorstösse auf Ebene des Bundes liefert der vorliegende Bericht eine Gesamtsicht potenzieller Massnahmen zur Beschleunigung der Kommerzialisierung neuen Wissens durch Start-ups unter Einbezug eines breiten Spektrums an Stakeholdern aus dem Start-up- und Hochschulbereich sowie aus der Industrie.

¹ Siehe European Innovation Scoreboard 2020, European Commission.

² BAK Economics (2021): «Startup-Ökosystem in der Schweiz: Schnellere Nutzung wissenschaftlicher Erkenntnisse in der Wirtschaft.» Studie im Auftrag des SBFI.

<https://www.sbf.admin.ch/content/dam/sbfi/de/dokumente/webshop/2021/startup-oekosystem.pdf>

3. Analyse

3.1 Stellenwert von Start-ups in der Innovation

Festzustellen ist, dass ein Ökosystem aus kleinen Unternehmen und Start-ups in der Schweiz wie auch weltweit immer mehr zur Innovation und damit zum Wirtschaftswachstum beiträgt: Gemäss Startup Genome 2020 generieren die Start-ups weltweit 3000 Milliarden Dollar Wertschöpfung pro Jahr, was dem Bruttoinlandsprodukt eines G7-Landes entspricht.³ Start-ups erbringen nicht nur Dienstleistungen für Grossunternehmen, sondern schaffen auch viele Arbeitsplätze, ziehen internationale Talente und ausländische Direktinvestitionen an.

Ein Start-up ist ein junges Unternehmen, das sich durch folgende Merkmale von anderen Kleinunternehmen unterscheidet: (a) forschungsbasierter Ansatz, (b) Ausrichtung auf Innovation, (c) skalierbares Geschäftsmodell, (d) ehrgeiziger Wachstumsplan, (e) internationale Vertriebsmärkte, (f) renditeorientierte Investoren.

Quelle: Startup Radar, 2020/21

3.2 Faktoren, die den Technologietransfer an Start-ups beeinflussen

Mehrere Studien der OECD⁴ sowie nationale Studien haben die Faktoren analysiert, die den Erfolg von Start-ups beeinflussen. Ausgehend von bewährten Start-up-Ökosystemen wie jene von Boston, San Francisco, Israel oder Berlin konnten folgende Faktoren ausgemacht werden, die nicht nur für den Erfolg massgeblich sind, sondern auch für den Technologietransfer, auf dem dieser Erfolg häufig beruht.

- **Finanzierung:** Ein Start-up ist auf Kapital angewiesen, um in den Markt einzusteigen und sich zu entwickeln. Je mehr Möglichkeiten zur Kapitalbeschaffung vorhanden sind, desto schneller kann ein Start-up aufgebaut werden. Ausserdem können mehr Start-ups versuchen, eine innovative Ware oder Dienstleistung zu produzieren. Demzufolge sind die Unterstützung durch Förderagenturen und die Verfügbarkeit finanzieller Hilfen in jeder Start-up-Phase (Gründung, Seed, Entwicklung und Exit) unabdingbar, ebenso wie die Möglichkeit, neue Finanzierungsformen wie Crowdfunding zu nutzen.
- **Netzwerke:** Um sich zu entwickeln, muss ein Start-up viele Probleme bewältigen, für die es selten alle nötigen Kompetenzen mitbringt. Entsprechend ist es sehr hilfreich, eine Mentorin oder einen Mentor zurate ziehen zu können, um diese Probleme zu besprechen. Ein Netzwerk aus Coaches auf lokaler, regionaler oder nationaler Ebene ist entscheidend, um das Start-up – vor allem bei seinen ersten Schritten in Richtung Markteinstieg – zu leiten.
- **Inkubatoren:** Dank der Infrastrukturen, die Inkubatoren oder Technoparks bieten, können Start-ups ihre Produkte kostengünstig weiterentwickeln. Ein weiterer Vorteil dieser Inkubatoren und Parks liegt darin, dass ein neues Start-up von einem bereits bestehenden Unternehmens- und Beratungsnetzwerk profitiert, das ihm bei seiner Entwicklung behilflich sein kann.
- **Internationalisierung:** Heutzutage bleibt ein Start-up selten auf einheimischem Boden. Die meisten Start-ups versuchen, auf dem internationalen Markt Fuss zu fassen. Dies gilt umso mehr für Start-ups, die in einem Land wie der Schweiz gegründet werden, in dem der inländische Markt häufig sehr klein ist. Eine Unterstützung der Start-ups durch

³ Startup Genome 2020 (<https://startupgenome.com/>).

⁴ Siehe OECD, 2016, Non country for young firms?; OECD, 2018, A portrait of innovative startups across countries; Deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit, Start-up promotion instruments in OECD countries and their application in developing countries, 2012.

Informationen, finanzielle und personelle Ressourcen bei ihrer internationalen Markt- ausrichtung ist deshalb von grundlegender Bedeutung.

- **Auf dem Markt etablierte Unternehmen:** Start-ups entstehen häufig am Rande bereits etablierter Unternehmen, entweder als Spin-off oder als Unternehmen mit einem ergänzenden Produkt. In diesen Fällen hängt ihr Erfolg von den Möglichkeiten ab, mit Gross- unternehmen und KMU in ihrem Umfeld zusammenzuarbeiten. Je einfacher diese Zu- sammenarbeit ist, umso schneller kann ein Start-up wachsen.
- **Hochschulen:** Viele Start-ups gehen auch aus Forschungsprojekten an Hochschulen hervor. Ausschlaggebend für den Erfolg solcher Start-ups sind die Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit den Hochschulen und der hindernisfreie Technologietransfer.
- **Regierungen:** Die Förderung von Start-ups – in verschiedenen Entwicklungsstadien – durch staatliche Stellen ist auf politischer Ebene immer besser akzeptiert. Die Regie- rungen wollen nicht mehr auf Start-ups verzichten, die dank der Verbindung von Digi- talisierung und interdisziplinärer Zusammenarbeit disruptive Innovationen hervorbrin- gen und potenziell zahlreiche Arbeitsstellen schaffen könnten. Als Folge davon wurden vermehrt staatliche Förderprogramme für Start-ups eingeführt und Länder ohne solche Angebote laufen Gefahr, die eigenen Start-ups zu verlieren.
- **Geistige Eigentumsrechte:** Ist ein Start-up in einem Bereich mit patentierten Techno- logien tätig, können die geistigen Eigentumsrechte seinem Gedeihen zu- oder abträg- lich sein. Dieser Aspekt hat mit der Digitalisierung und der Eigentumsrechte im Zusam- menhang mit digitalen Technologien an Bedeutung gewonnen.

3.3 Bestandsaufnahme der Start-ups in der Schweiz

Anzahl und Tätigkeitssektoren der Start-ups in der Schweiz

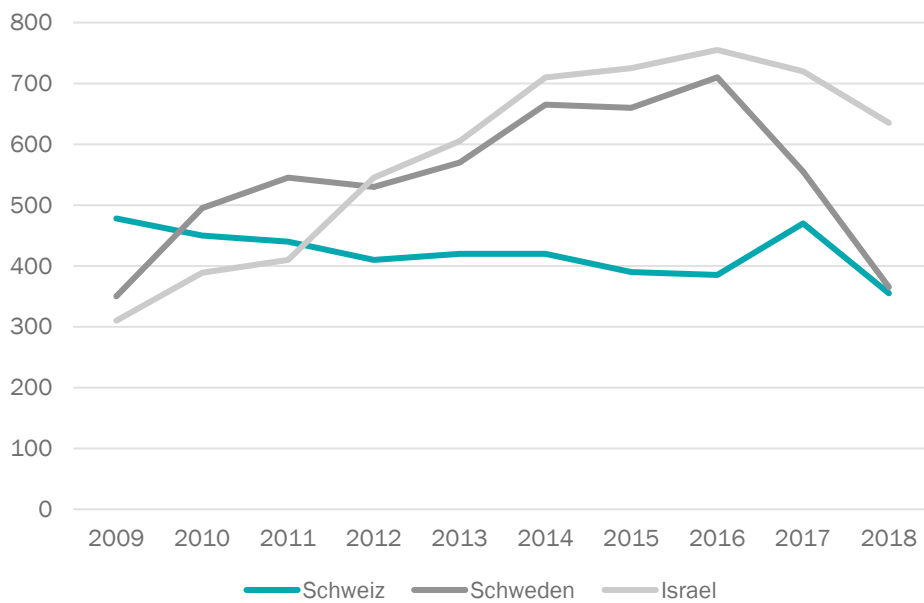
Gemäss dem Swiss Startup Radar⁵ werden in der Schweiz jährlich rund 400 Start-ups gegrün- det (vgl. Abbildung1); dies sind viermal mehr als vor 15 Jahren.⁶ Den neusten Daten des Ra- dars (2020) zufolge beschäftigten die 4000 Start-ups mit über zehnjähriger Tätigkeit 45 000 Personen in der Schweiz und die Start-ups, die Risikokapital bezogen hatten, schafften fünfmal mehr Stellen als jene ohne solche Investitionen.⁷ Auch wenn es sich nur um Schätzun- gen handelt, zeigen diese Zahlen die bedeutende Rolle der Start-ups in der Schweiz.

⁵ Swiss Startup Radar 2018/19, 2019/20 und 2020/21.

⁶ 2016 zählte die Schweiz insgesamt rund 550 585 aktive Unternehmen. Im selben Jahr wurden 39 000 Unter- nehmensgründungen verzeichnet, davon 90% im Tertiärsektor. Über 80% der neuen Unternehmen waren ein Jahr später noch aktiv (BFS).

⁷ Swiss Startup Radar 2020/21.

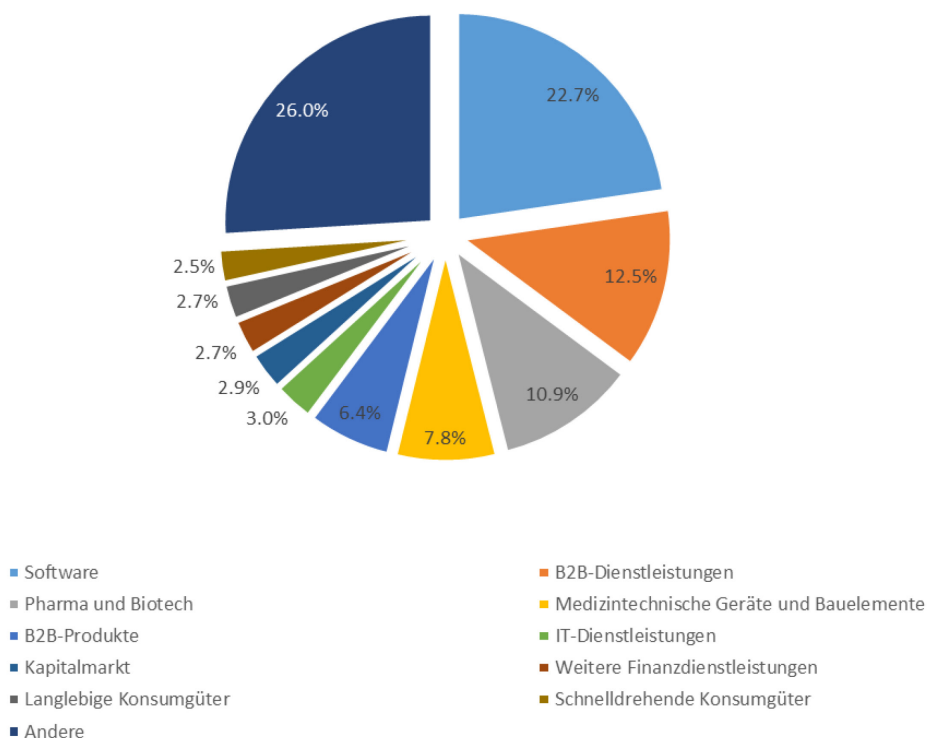
Abbildung 1: Anzahl neu gegründeter Start-ups pro Jahr



Quelle. BAK Economics, 2021.

Besonders gut aufgestellt sind die Schweizer Start-ups in der Softwarebranche und bei den B2B-Dienstleistungen, auf die gut ein Drittel aller Start-ups entfällt (vgl. Abbildung 2). Die Start-ups im Bereich Pharma und Biotech sowie Medizintechnik (medizintechnische Geräte und Bauelemente) verzeichnen Anteile von über 5%. Der Umstand, dass nicht einer oder zwei Wirtschaftssektoren übermässig vertreten sind, lässt auf eine gute Diversifizierung der Schweizer Start-up-Landschaft schliessen.

Abbildung 2: Start-ups nach Branchen (gemäss Finanzierungsrunden)



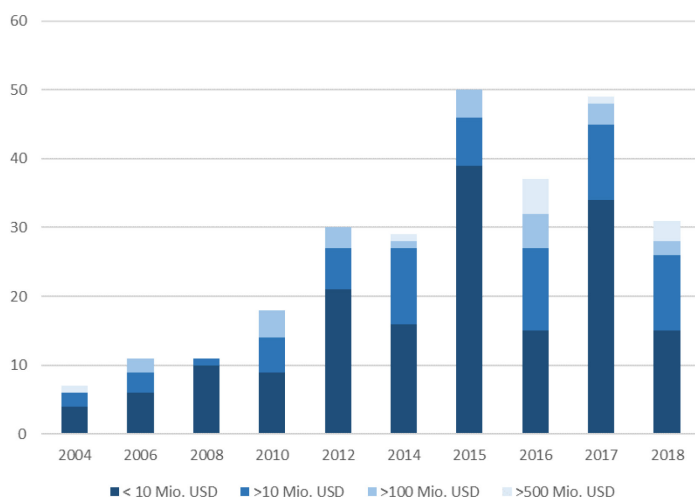
Quelle: Swiss Startup Radar 2019/20, Seite 27

Schweizer Start-ups zeichnen sich durch eine **hohe Überlebensquote** aus. Im Jahr 2018 kam es bei 3,3% der Start-ups zu Konkursen oder Liquidationen. In Deutschland und Israel haben dagegen 2018 jeweils rund 6% der Start-ups Konkurs angemeldet.⁸ Wenngleich die Ausfallquote volatil ist, ist sie jedoch seit 2004 mit Ausnahme des Jahres 2015 (knapp 7%) immer unter der 6%-Marke geblieben, die Deutschland und Israel 2018 aufwiesen.

Für das Wachstum eines Start-ups ist die **Internationalisierung** von grosser Bedeutung. Die Schweiz mit etwa 8 Millionen Einwohnerinnen und Einwohnern stellt einen vergleichsweise kleinen Heimatmarkt dar. Als Mitglied der Europäischen Freihandelszone EFTA liegt die Internationalisierung hin zum EU-Markt nahe. Andere Märkte sind gegebenenfalls schwerer zu erschliessen, resp. ist die Erschliessung mit mehr bürokratischen Hürden verbunden. Eine Studie der Universität Duisburg-Essen zeigt, dass 50% der Schweizer Start-ups eine internationale Marktausrichtung⁹ haben.¹⁰ Etwa jedes dritte Start-up ist im europäischen Markt tätig, rund 16% sind weltweit aktiv. Im Studien-Durchschnitt¹¹ ist die Internationalisierung in anderen Ländern etwas höher. Besonders die Erschliessung des europäischen Marktes scheint für Start-ups aus EU-Ländern einfacher zu sein, was möglicherweise den noch geringeren administrativen Hürden durch die Zugehörigkeit zur EU zuzuschreiben ist.

Hat ein Start-up die letzte Phase seines Lebenszyklus erreicht, dann ist ein Exit (zum Beispiel ein Börsengang oder eine Übernahme) möglich. Wenngleich die Zahlen zu Start-up-Exits sehr volatil sind, kann ein positiver Trend beobachtet werden (vgl. Abbildung 3). In 2018 zählt das Schweizer Startup Radar von Startupticker (2020) 31 Exits. Zwischen 2014 und 2018 waren es insgesamt 196 Exits. Die Anzahl der Exits mit Erlösen über 100 Millionen US-Dollar hat sich zwischen 2004–2008 und 2009–2014 mehr als verdoppelt und konnte seitdem das Niveau in etwa konstant halten. 2004–2008 gab es nur einen Exit mit einem Erlös über 500 Millionen US-Dollar, im Zeitraum 2014–2018 waren es bereits zehn. Besonders viele grosse Exits (>100 Mio. USD) gibt es in den Life Sciences, insbesondere in den Bereichen Pharma und Biotech.¹²

Abbildung 3: Exits nach Grösse der Transaktionen, 2004–2018



Quelle: BAK Economics 2021.

⁸ Vgl. Startupticker (2019): <https://www.startupticker.ch/en/news/november-2019/neue-daten-zu-grundungen-wachstum-und-scheitern>

⁹ Internationale Marktausrichtung haben Start-ups, die ausserhalb ihres Heimatlandes Umsatz generieren.

¹⁰ Vgl. Kollmann et al. (2016).

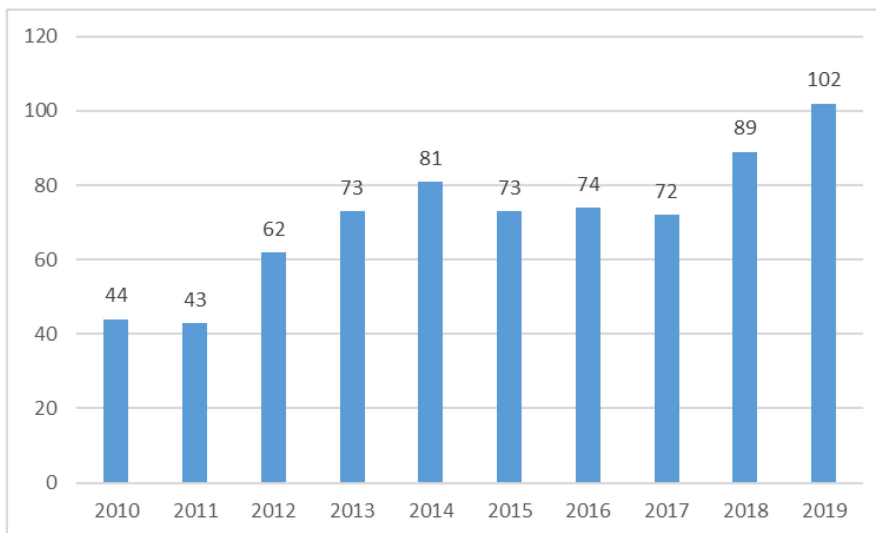
¹¹ Berücksichtigte Länder: Österreich, Belgien, Zypern, Finnland, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Ungarn, Irland, Israel, Italien, Niederlande, Polen, Portugal, Slowenien, Spanien, Schweiz, Grossbritannien.

¹² Vgl. Startupticker (2019): Swiss Start-Up Radar 2019/2020. Focus on Exits.

Technologietransfer¹³ in der Schweiz

Zum Technologietransfer in der Schweiz liegen keine vollständigen Daten vor. Der Jahresbericht der swiTT, der die Anzahl von den öffentlichen Forschungsinstitutionen der Schweiz ausgeführter Technologietransfers (Verträge und Tätigkeiten) erfasst, ermöglicht eine Schätzung dazu: 2019 haben diese Institutionen 102 Start-ups gegründet und etwas mehr als 2500 Forschungsverträge abgeschlossen. Die Anzahl Start-ups ist gegenüber dem Vorjahr um 14,6% gestiegen (vgl. Abbildung 4).

Abbildung 4: Anzahl Start-ups, die in den öffentlichen Forschungsinstitutionen der Schweiz gegründet wurden



Quelle: swiTT report 2020.

Gemäss den Statistiken von Startupticker entstehen die meisten Start-ups im Umfeld der beiden ETH, der UZH, der Universität St. Gallen und der Universität Basel. Die Anzahl der ETH-Spin-offs ist besonders stark angestiegen: 2003–2014 verdreifachte sich deren jährliche Anzahl von 16 auf 46. An der Universität St. Gallen werden jährlich etwa 15 Spin-offs gegründet, an der Universität Basel waren es 2019 neun.¹⁴ Die regionale Verteilung der Start-ups lässt vermuten, dass ein Zusammenhang mit den Standorten der Hochschulen besteht: Generell wird in urbanen Räumen mehr gegründet als in ländlichen Gegenden. Die wichtigsten Zentren sind die Kantone Zürich mit einem knappen Drittel der Start-up-Unternehmen, Waadt mit rund 15%, Genf mit 7%, Zug mit 5% und die beiden Basel mit gemeinsamen 8%.¹⁵

Gemäss einer Studie der Antwerp Management School sind in der Schweiz 21% aller Start-ups, die 2018 Investorengelder generieren konnten, Spin-offs.¹⁶ Die Quote ist deutlich höher als in einigen anderen europäischen Ländern. Zum Vergleich: In Belgien sind es 20%, in den Niederlanden 12%, in Grossbritannien 11%, in Deutschland 6% und in Schweden 5%. Das zeigt, dass die Hochschulen in der Schweiz einen ausserordentlich hohen Stellenwert in der Förderung der Start-up-Gründung einnehmen.

¹³ Swiss Technology Transfer Association (swiTT), swiTTreport 2020.

¹⁴ Vgl. Startupticker (2020).

¹⁵ Vgl. Startupticker (2018): Swiss Start-Up Radar 2018/2019.

¹⁶ Vgl. Mohout, Omar (2019): European Tech Scale-ups Report 2018, Antwerp. Link: <https://www.slideshare.net/omohout/european-tech-scaleups-report-2018>

Überdies zeigen zwei im Rahmen des vierjährigen Berichts des SBFI über Forschung und Innovation in der Schweiz¹⁷ veröffentlichte Studien, dass rund 25% der Unternehmen und knapp 80% der wissenschaftlichen Institute zwischen 2012 und 2017 WTT-Aktivitäten betrieben.

Persönliche, informelle Kontakte sind die Hauptquelle für den WTT. Während für die Unternehmen die Akquisition von spezifischen Fähigkeiten als Ergänzung zu internem Know-how und die Rekrutierung von Absolventinnen und Absolventen die Hauptgründe des WTT sind, stehen für die wissenschaftlichen Institute die Stärkung der wissenschaftlichen Forschung und die Lösung praktischer Probleme in Wirtschaft, Gesellschaft oder Technik an vorderster Stelle. Als wichtigste Hemmnisse des WTT werden das erwartete gegenseitige Desinteresse, fehlende Ressourcen und Finanzierungsschwierigkeiten genannt. Die im WTT aktiven Unternehmen beklagen sich über die Schwierigkeit, eine geeignete Ansprechperson für den WTT in den Forschungsinstitutionen zu finden.

Finanzierung

Die Finanzierungssituation für Start-ups hat sich in der Schweiz in den vergangenen Jahren deutlich verbessert, was sich etwa am Umfang der Venture-Capital-Finanzierungen ablesen lässt (vgl. Abbildung 5).

Dazu beitragen dürfte auch, dass in den letzten Jahren dank der Digitalisierung mit Crowdfunding weitere Finanzierungsmöglichkeiten als Alternative zu herkömmlichen Finanzierungsinstrumenten hinzugekommen sind und stark an Bedeutung gewonnen haben. Crowdfunding-Plattformen senken die Transaktionskosten für Finanzierungsprojekte und bringen damit Gründer und private Investoren zusammen, wo sich zuvor aufgrund hoher Informationskosten keine Finanzierungen ergaben. Gestärkt wurde diese Entwicklung auch dadurch, dass der Bundesrat 2016 beschloss die Markteintrittshürden für Fintech-Unternehmen zu senken und damit Crowdfunding-Plattformen den Markteintritt in der Schweiz zu erleichtern.¹⁸ Gemäss Zahlen von BAK wurden 2019 auf 29 Schweizer Plattformen aktive Finanzierungs-Kampagnen verzeichnet. Schweizweit wurden 2019 rund 600 Mio. CHF an rund 4'500 Kampagnen vermittelt. Das entspricht etwa einem Drittel der VC Investitionen. Dabei ist das Volumen der erfolgreich finanzierten Kampagnen in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen.¹⁹

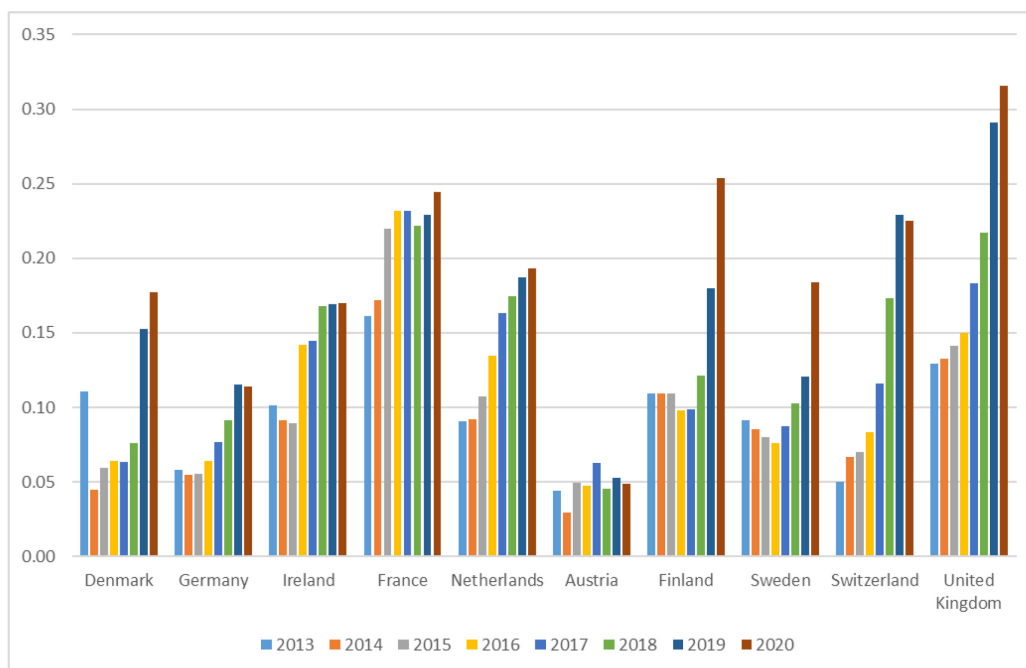
Allerdings fließen rund $\frac{3}{4}$ des Risikokapitals in die frühen Finanzierungsphasen (vgl. Abbildung 6). In der Scale-up-Phase sind in der Schweiz gemäss einer Auswertung der Swiss Entrepreneurs Foundation auch weniger Akteure aktiv, so dass weniger Finanzierungsangebote verfügbar sind (Abbildung 7).

¹⁷ Forschung und Innovation in der Schweiz 2020, SBFI.

¹⁸ [Bundesrat will Markteintrittshürden für Fintech-Unternehmen verringern \(admin.ch\)](#)

¹⁹ BAK Economics (2021): «Startup-Ökosystem in der Schweiz: Schnellere Nutzung wissenschaftlicher Erkenntnisse in der Wirtschaft.» Studie im Auftrag des SBFI.
<https://www.sbf.admin.ch/content/dam/sbfi/de/dokumente/webshop/2021/startup-oekosystem.pdf>

Abbildung 5: Venture Capital in % des BIP

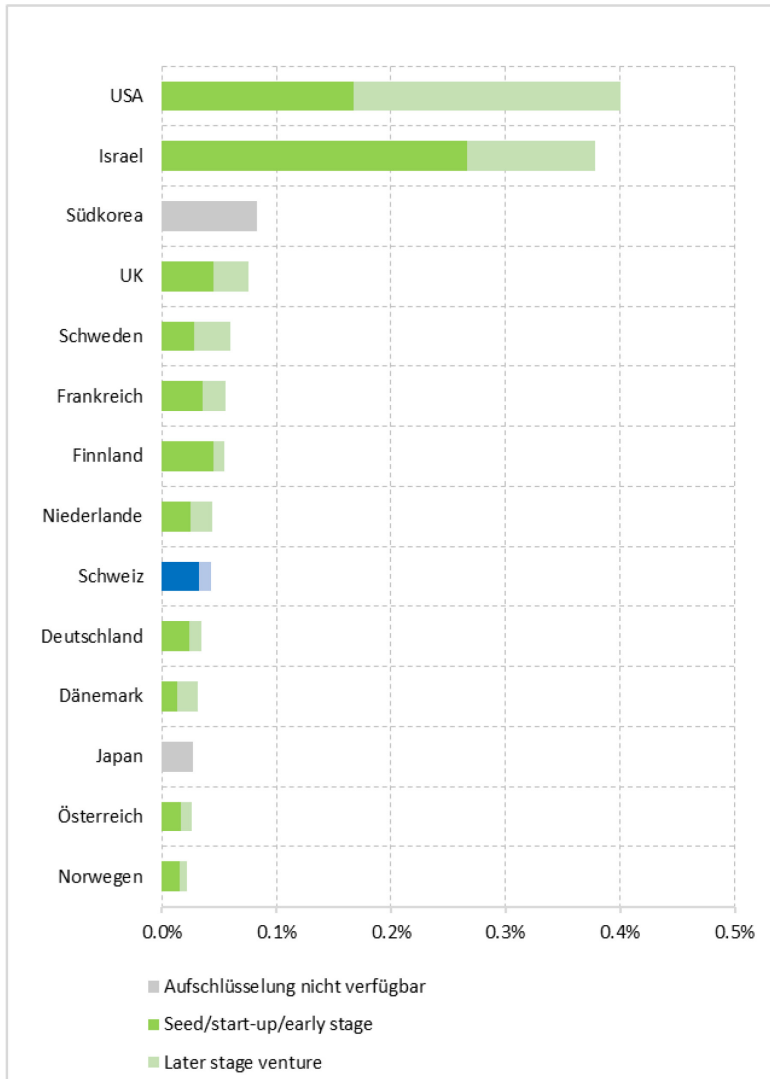


Quelle: European innovation scoreboard (2020)

Zwischen 2010 und 2019 stammten lediglich 21% des in Schweizer Start-ups investierten Kapitals von schweizer Investoren. Der grösste Teil des Kapitals war folglich ausländischer Herkunft, wobei 34% auf die USA, 12% auf Grossbritannien und 6% auf Frankreich entfielen. Die USA stehen auch für schweizer Investoren an erster Stelle, denn 53% der Risikokapitalinvestitionen der Schweiz fliessen dorthin (Abbildung 8 a, b). Nur 12% der Investitionen bleiben in der Schweiz.²⁰ Diese Struktur dürfte u. a. auch darauf zurückzuführen sein, dass die Schweiz eine kleine offene Volkswirtschaft ist und dadurch auch der Start-up-Bereich eng mit dem Ausland verflochten ist. Eine starke Bedeutung ausländischer Investoren hat dabei auch Vorteile, da ausländische Investoren Wissen und Expertise in Start-ups einbringen können, die in der Schweiz nicht vorhanden sind.

²⁰ In anderen Ländern ist der Anteil der Finanzierung von Start-ups, der aus dem Inland kommt, deutlich grösser (Schweden: 32%, Deutschland: 33%, Israel: 37%), wie auch der Anteil von Investitionen, die in Start-ups im eigenen Land investiert werden (Schweden: 43%, Israel: 42%).

Abbildung 6: Struktur der Venture-Capital-Investitionen in % des BIP (2017)



Quelle: Forschung und Innovation in der Schweiz 2020; SBF

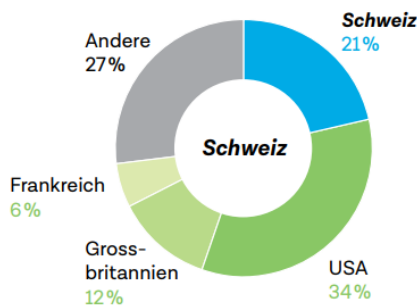
Abbildung 7: Venture Capital – Überblick Schweiz 2020



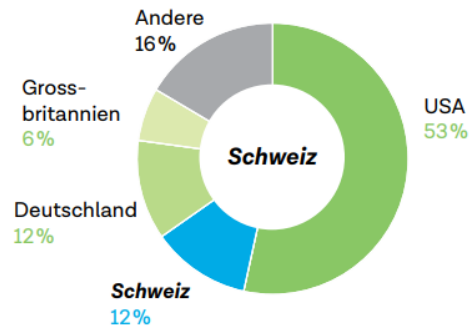
Quelle: Swiss Entrepreneurs Foundation; Präsentation am Innoday, 14. März 2021

Abbildung 8: Herkunft und Ziel von Risikokapital in der Schweiz

(a) Investiertes Risikokapital nach Herkunftsland (2010-2019)



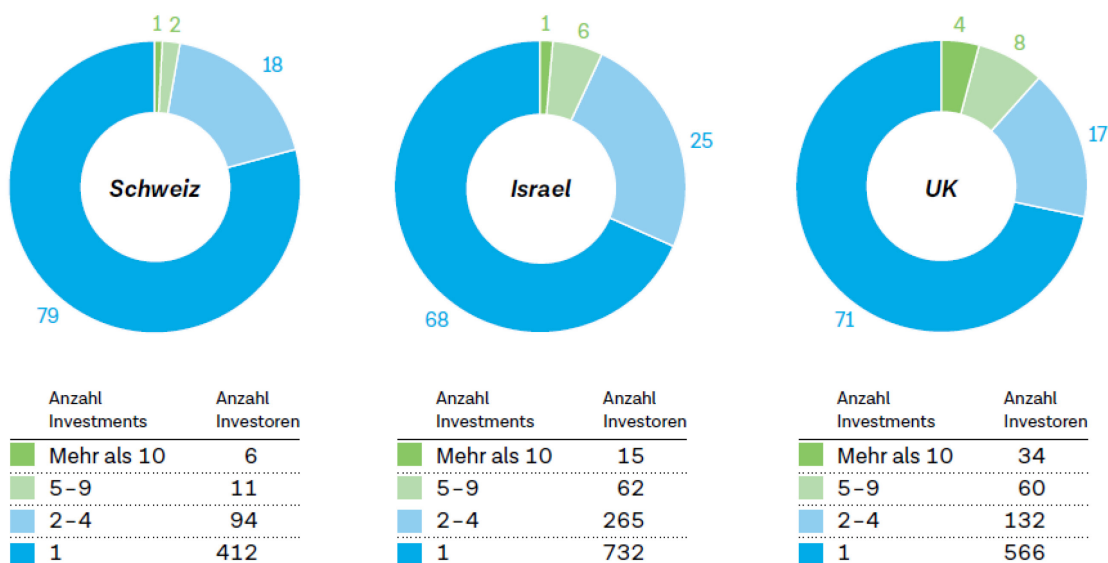
Investiertes Kapital nach Zielland (2010-2019)



Quelle: Crunchbase / HEC Lausanne

Die Anzahl Investoren ist in der Schweiz im Vergleich zu anderen Ländern relativ gering; während in Israel 77 Investoren in mehr als 5 Start-ups investieren, sind es in der Schweiz nur 17 (vgl. Abbildung 9).

Abbildung 9: Wenige regelmässige Investoren (Anteile in Prozent)

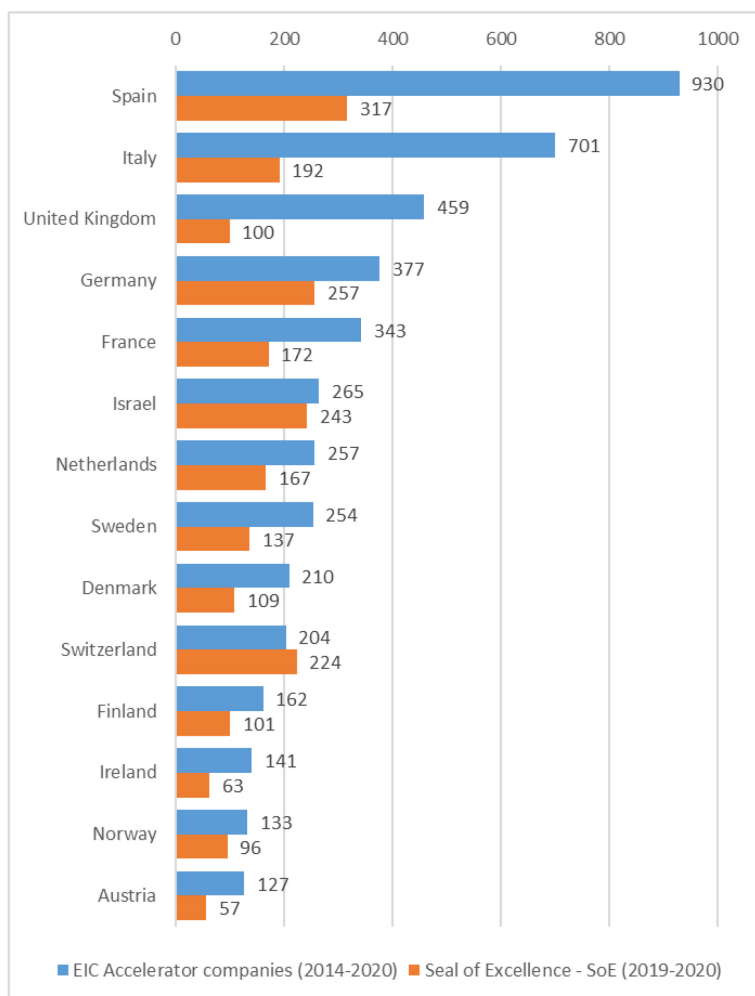


Quelle: Swiss Startup Radar 2020/2021

Start-up-Förderung auf europäischer Ebene

Für Schweizer Start-ups haben die Finanzierungs- und Unterstützungsangebote aus europäischer Ebene an Bedeutung gewonnen, auch wenn der Beitrag zur Start-up-Finanzierung verglichen mit den gesamten Investitionen in Start-ups noch im tiefen einstelligen Prozentbereich liegt. Seit 2018 wurden unter dem 8. Forschungsrahmenprogramm der EU, Horizon 2020, im Rahmen einer Pilotphase zur Vorbereitung des Europäischen Innovationsrats (EIC) verschiedene Unterstützungsgefässe zur Innovationsförderung unter einem Dach vereint. In diesen Instrumenten waren Schweizer Start-ups ausserordentlich erfolgreich, insbesondere in den letzten beiden Jahren des Programms (vgl. Abbildung 10). Trotz des hohen Wettbewerbs war das Interesse aus der Schweiz auch im Vergleich mit anderen Instrumenten des 8. Rahmenprogramms deutlich überdurchschnittlich und zeugt von deren grosser Bedeutung.

Abbildung 9: EIC Accelerator – Anzahl Unternehmen nach Land



Quelle: «Deep Tech Europe»; European Innovation Council Pilot Impact Report 2020; European Commission, September 2020

Das EIC-Instrument Accelerator unterstützte in der Pilotphase gezielt eine relativ kleine Zahl von rund 20 Schweizer KMU und Start-ups pro Jahr mit hohem Wachstumspotenzial. Das Instrument ist daher als Exzellenzinitiative zu verstehen, von der nur KMU und Start-ups mit hohem Innovationspotenzial profitieren können. Nach den vorläufigen Zahlen wurden Schweizer KMU und Start-Ups im Jahr 2020 allein im EIC Accelerator Fördermittel von rund 80 Millionen Euro zugesprochen, davon rund die Hälfte als Eigenkapitalfinanzierungen. Da der EIC Fund hauptsächlich gemeinsam mit weiteren privaten Partnern Investitionsrunden anstrebt, kann diese Art der Finanzierung darüber hinaus eine Hebelwirkung entfalten.

4. Handlungsfelder (Übersicht)

Der Fokus des Bundesratsauftrags liegt auf der Verbesserung des Wissens- und Technologietransfers (WTT) für Start-ups. Gleichwohl ist für einen funktionierenden WTT das gesamte Start-up-Ökosystem wichtig: Wenn grundsätzliche Hürden in Bereichen ausserhalb des WTT (etwa der Finanzierung, der Internationalisierung oder beim Support) bestehen, wird dies auch den WTT beeinträchtigen, resp. die Anreize für die Akteure im Hochschulsystem senken, in die Kommerzialisierung von Forschungsergebnissen zu investieren. Aus diesem Grund werden im vorliegenden Bericht **zentrale Handlungsfelder über das ganze Start-up-Ökosystem hinweg** betrachtet.

Im Folgenden werden ausschliesslich **Handlungsfelder** dargestellt, die

- (1) Zuständigkeitsbereiche des Bundes betreffen;²¹
- (2) Start-ups zentral betreffen und damit spezifisch eine Dynamisierung des Start-up-Ökosystems erwirken können.

Die Handlungsfelder sind im Folgenden gemäss in Kapitel 3 beschriebenen Faktoren thematisch gruppiert. Dabei werden **zu jedem Thema Massnahmen in drei Kategorien beschrieben**: (a) bereits ergriffene Massnahmen, für die eine optimale Umsetzung zu gewährleisten ist, (b) Optimierungsmassnahmen, die näher zu prüfen sind, und (c) neue Aktionsbereiche und Massnahmen, die im Hinblick auf eine aktivere Wachstumsstrategie in Bezug auf Start-ups vertieft zu prüfen sind.

(a) Umsetzung von ergriffenen Massnahmen

Zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für Start-ups ist in den letzten Jahren bereits eine Reihe von Massnahmen ergriffen worden.

Zentrale Vorlage für eine substanzielle Verbesserung der Start-up-Förderung ist aktuell die **Revision des Bundesgesetzes über die Förderung der Forschung und der Innovation (FIFG)**.²² Dabei wird insbesondere das Problem angegangen, dass Innovationsprojekte mit Spin-offs aus Hochschulen heute oft nicht durch Innosuisse gefördert werden können, wenn die Spin-off-Inhaberinnen oder -Inhaber gleichzeitig noch an der Forschungseinrichtung angestellt sind. Die Revision sieht daher eine **direkte Förderung von Innovationsprojekten von Jungunternehmen** (vor Markteintritt) vor (Art. 19 Abs. 3^{bis} E-FIFG).

Die FIFG-Revision umfasst weitere, zentrale Elemente zur verstärkten Förderung von Start-ups. So ist beispielsweise geplant, **Beiträge an Organisationen, Institutionen oder Personen, die die Gründung und den Aufbau von Jungunternehmen unterstützen**, zu ermöglichen. Zudem kann neu die Innovationskompetenz von hochqualifizierten Personen gefördert werden.

Gemäss Artikel 16 des Bundesgesetzes vom 17. Juni 2016 über die Schweizerische Agentur für Innovationsförderung (SAFIG, SR 420.2) darf Innosuisse Mittel von dritter Seite (insb. Zuwendungen Dritter) entgegennehmen oder sich beschaffen. Mit den strategischen Zielen 2018-2020 hatte der Bundesrat Innosuisse beauftragt, dem WBF ein **Konzept für die Beschaffung von Drittmitteln** zur Kenntnis zu unterbreiten. In seinem Konzept vom 1.2.2020 hat der Verwaltungsrat der Innosuisse die Lancierung/Initiierung eines Innovations-Fonds vorgeschlagen, der durch private Investoren geäuft werden würde, die ihr Kapital langfristig in ausgewählte Innosuisse-Projekte/Start-ups investieren würden. In diesem Kontext nimmt das WBF (SBFI) bis Ende 2021 vertiefte Abklärungen vor. Geprüft werden dabei auch alternative Modelle, darunter auch Ansätze, die sich auf Beratung (bestehender Investitionsfonds) beschränken.

²¹ Expertenvorschläge, welche die ausschliesslich in der Kompetenz der Hochschulen, Kantone etc. liegen, wurden entsprechend nicht aufgenommen.

²² Botschaft vom 17.2.2021, BBl 2021 480

Die **Förderangebote auf europäischer Ebene** haben in den vergangenen Jahren für Schweizer Start-ups zunehmend an Bedeutung gewonnen, dies insbesondere in der Internationalisierungs- und Expansionsphase von Start-ups, für die oft keine analogen Instrumente in der Schweiz zur Verfügung stehen. Für die Ausschreibungen 2021 wird die Schweiz in Horizon Europe als nicht-assoziiertes Drittland behandelt. Ohne Assoziation an Horizon Europe werden gewisse Instrumente wie der EIC Accelerator für Schweizer Start-ups nicht mehr zugänglich sein. In diesem Zusammenhang gilt es **weiterhin die Assoziation anzustreben und die Möglichkeiten nationaler Ersatzmassnahmen zu prüfen**.

Wichtig sind schliesslich die laufenden **Anpassungen der steuerlichen Rahmenbedingungen**, die auch Start-ups zugutekommen. Dies umfasst namentlich Massnahmen bei der Besteuerung von Mitarbeiteraktien und der Bewertung von Start-ups. Einige der Ansatzpunkte sind auch im Bericht der vom Eidgenössischen Finanzdepartement eingesetzten Expertengruppe als Handlungsfelder an den Bundesrat adressiert²³ und werden in den Folgearbeiten zu diesem Bericht aufgenommen.

(b) Optimierungsmassnahmen

Die grundsätzlich positive Entwicklung des Start-up-Ökosystems ist weiterhin im Rahmen des bereits eingeschlagenen Wegs einer laufenden Verbesserung der für Start-ups relevanten Rahmenbedingungen (Förderung, regulatorische Rahmenbedingungen etc.) zu unterstützen. Die subsidiäre Rolle des Bundes und die grosse Autonomie der Akteure ist weiterhin zielführend. Folglich ist **keine grundlegende Neuausrichtung der politischen Rahmenbedingungen** angezeigt. Dennoch zeigen sich an verschiedenen Stellen **Optimierungsmöglichkeiten**, an denen konsequent gearbeitet werden soll.

(c) Neue Aktionsbereiche und Massnahmen

Eine zunehmend neue Ausgangslage stellt sich im Hinblick auf die Entwicklungen auf internationaler Ebene. Viele Länder, auch in Europa, streben nach einer aktiveren Innovationspolitik (direkte finanzielle Unterstützung, Steuererleichterungen, Kredite usw.), die auch Start-ups zugutekommt. Eine Auswahl solcher Initiativen ist in Anhang 3 dargestellt. Aufgrund dieser Entwicklungen könnten Schweizer Start-ups einen deutlichen Wettbewerbsnachteil gegenüber europäischen Konkurrenten erfahren.

Der möglicherweise mittelfristige **Verlust des Zugangs zu Fördermassnahmen auf europäischer Ebene** könnte diese Ausgangslage weiter verschlechtern. Dabei besteht das Risiko, dass Start-ups eine Verlagerung in den EU-Raum anstreben, um von den Förderungen profitieren zu können.

Angesichts dieser Entwicklungen soll eine **aktive Wachstumsstrategie** in Bezug auf Start-ups geprüft werden. Massnahmen im Rahmen einer Wachstumsstrategie gehen über die reine Optimierung hinaus und implizieren neue Kompetenzen oder rechtliche Grundlagen oder können Finanzierungsbedarf erfordern.

²³ Steuerstandort Schweiz Bericht der vom Eidgenössischen Finanzdepartement eingesetzten Expertengruppe Bund/Kantone/Wirtschaft/Wissenschaft, 4. Dezember 2020. Die Aufgabe der Expertengruppe war es, steuerpolitische Vorschläge einzubringen, die darauf abzielen, die Rahmenbedingungen für den Privatsektor zu verbessern und die Schweiz als attraktiven Investitionsstandort zu positionieren.

5. Handlungsfelder Technologietransfer, IP- und Technologiemanagement

5.1 Verbesserung Technologietransfer und Unterstützung bei IP- und Technologiemanagement

Beschreibung / aktuelle Situation

Die Rechte des Geistigen Eigentums (Intellectual Property [IP] wie Patente, Lizenzen, Marken oder Urheberrechte usw.) sind für Start-ups von grosser Bedeutung; insbesondere bei forschungsintensiven Start-ups spielen Patente und deren gewerbliche Nutzung in Form von Lizenzen eine wichtige Rolle, weil die Finanzierung der Wachstumsphase ohne gesicherte Patente oft kaum möglich ist. Zentrale Unterstützung erhalten Start-ups von den an Hochschulen angesiedelten Technologietransferstellen (Technology Transfer Offices, TTO), dem Institut für Geistiges Eigentum (IGE) und weiteren Intermediären (etwa Coaches, z. B. im Rahmen der Innosuisse-Start-up-Förderung). Die Situation bzgl. IP wird, wie auch die Unterstützung, von befragten Experten insgesamt als gut eingestuft.²⁴

Schwächen / Hemmnisse / Handlungsbedarf

Die TTO nehmen im Ausgründungsprozess verschiedene Rollen gleichzeitig wahr, neben der Unterstützung von Start-ups auch die Stärkung von IP an den Hochschulen und die Vertretung der Interessen derselben bei der Lizenzierung. Durch diese Doppelrolle können **Interessenskonflikte** entstehen, die die Start-ups unvorbereitet treffen und zu Problemen führen können. Als Folge können sich beispielsweise Innosuisse-Förderprojekte verzögern; vereinzelt kommen diese sogar nicht zustande, weil es keine Einigung bei der Lizenzierung gibt. Weiter kann es etwa vorkommen, dass Start-ups aufgrund von mangelnden Fachkenntnissen für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung nachteilige Vereinbarungen abschliessen.

Aus Sicht einiger Experten besteht ein Bedarf, Start-ups zusätzlich zum IP-Management auch hinsichtlich der optimalen **Wahl der richtigen Technologien (Technologiemanagement) im Hinblick auf IP-Angelegenheiten zu unterstützen.**

Ergriffene Massnahmen

- Die FIG-Revision²⁵ sieht vor, dass Innosuisse die Verwertung des Wissens mit Massnahmen zur Unterstützung bei der Klärung von Fragen des geistigen Eigentums (bspw. bei der Innovationsprojektanbahnung) verstärkt fördern kann.
- Das IGE hat die Themenbereiche Lizenzen und Schutzstrategie aufgegriffen und Checklisten zu diesen Themen erstellt, die Start-ups als Hilfestellungen dienen können. Hierbei beschränkt sich allerdings die Rolle des IGE auf die Bereitstellung von Informationen.

Optimierungsmassnahmen

- Prüfung – unter Beteiligung der Hochschulen, der Innosuisse und der Coaches und Mentorinnen bzw. Mentoren –, wie die Doppelrolle der TTO entflochten werden könnte und welche Best-Practice-Beispiele angewendet werden könnten (z.B: Transparenz bzgl. Bandbreiten von Lizenzgebühren, Rolle von Professorinnen/Professoren).

²⁴ BAK Economics (2021): «Startup-Ökosystem in der Schweiz: Schnellere Nutzung wissenschaftlicher Erkenntnisse in der Wirtschaft.» Studie im Auftrag des SBF.
<https://www.sbf.admin.ch/content/dam/sbf/de/dokumente/webshop/2021/startup-oekosystem.pdf>

²⁵ Botschaft vom 17.2.2021, BBl 2021 480

- Prüfen einer weiteren Stärkung der Hilfestellung der Innosuisse im Bereich Lizenzierung: Dazu könnte u.a. im Innosuisse-Startup-Coaching – ergänzend zum bereits angemessenen Angebot im Bereich der Ausarbeitung einer IP-Strategie – die Hilfestellung bei Lizenzvereinbarungen weiter gestärkt werden.

5.2 Berücksichtigung der Patentierungskosten in der Forschungs- und Innovationsförderung

Beschreibung / aktuelle Situation

Ein Grossteil der Vorarbeit zum Spin-off Prozess findet in der Hochschule statt: Von der ersten Grundlagenforschung über Proof-of-Concept-Aktivitäten und weitere Entwicklungen bis hin zu einer erfolgten Patentanmeldung. Die Kosten, insbesondere der Patentierung²⁶, sind sehr hoch und stellen für einige Hochschulen grosse Hürden dar. Im Rahmen der Forschungs- und Innovationsförderung liegt der Fokus klar auf der Finanzierung der Forschung und – bei SNF-Projekten – der Publikation. Eine Finanzierung der Patentkosten (allgemein der TTO-Kosten) ist nicht vorgesehen.

Schwächen / Hemmnisse / Handlungsbedarf

Weil weder beim SNF noch bei der Innosuisse Patentierungskosten anrechenbar sind, kann es sein, dass bei limitierten Patentbudgets der Hochschulen Ergebnisse nicht patentiert werden können und somit auch nicht für die Lizenzierung an Spin-offs zur Verfügung stehen.

Massnahmen für eine Start-up-Wachstumsstrategie

- Prüfung, ob Patentkosten und Aufwände für Evaluierung und Management einer Erfindung/Patentanmeldung zeitlich (auf die Phase der Patentanmeldung) limitiert zu den anrechenbaren Kosten in ausgewählten Segmenten der Innovationsförderung (allenfalls auch der Forschungsförderung) gezählt werden können. Dies bedingt, dass ein Teil der Fördersumme von Innosuisse (und SNF) für Patentkosten, resp. für den Technologietransfer reserviert wird. Aktuell wird eine solche Regelung von den europäischen TTO für Projekte im Rahmen von Horizon Europe gefordert.

6. Handlungsfelder Internationalisierung

6.1 Ausbau Förderangebote zur Internationalisierung

Beschreibung / aktuelle Situation

Mit einem kleinen Heimmarkt ist die Möglichkeit zur Internationalisierung für Schweizer Start-ups zentral. Die Nachfrage – insbesondere für Internationalisierungs-Camps – durch Start-ups ist in den letzten Jahren stark angestiegen und diese werden grundsätzlich sehr positiv wahrgenommen. Dabei stehen die Angebote von Swissex bei der Vorbereitung des Markteintritts in verschiedene Länder sowie die von Enterprise Europe Network im Vordergrund. Diese Dienstleistungen sind jeweils auf spezifische Märkte ausgerichtet. Die Angebote von S-GE und Swissex wurden von Experten allerdings als weniger hilfreich im Hinblick auf die spezifischen Bedürfnisse von Start-ups angesehen.

Schwächen / Hemmnisse / Handlungsbedarf

²⁶ Die reinen Gebühren für ein Patent machen gewöhnlich nur einen Teil der Gesamtkosten für den Patentschutz aus. Der Grossteil der Patentierungskosten kommt durch die Dienstleistungen von Spezialistinnen oder Spezialisten bzw. Patentanwältinnen oder Patentanwälten zustande.

Die Angebote im Start-up-Bereich von Swissnex sind vergleichsweise wenig verknüpft mit anderen nationalen Programmen und Start-up-Förderinstitutionen: So legte beispielsweise die Evaluation des Swissnex Netzwerks aus dem Jahr 2019 nicht nur eine engere Zusammenarbeit mit bestehenden Start-up Accelerators und Inkubatoren nahe, sondern auch eine zielgerichtete und einheitliche Kommunikation von Swissnex für ein Schweizer Publikum. Zudem werden die Internationalisierungscamps derzeit nur für Zielmärkte ausserhalb Europas angeboten (Ausnahme UK). Eine vorgängige Bündelung und Unterstützung der Internationalisierungsbestrebungen in der Schweiz (z. B. Abklärung, welche Märkte relevant wären) wird derzeit nicht angeboten.

Ergriffene Massnahmen

- Bündelung der Auslandspräsenz von Start-ups an Messen und Konferenzen unter der gemeinsamen Dachmarke swiss.tech von S-GE, Präsenz Schweiz, Innosuisse, Swissnex und digitalswitzerland.
- Erweiterung des Internationalisierungscamp-Angebots von Innosuisse (u.a. durch Swissnex) auf ausgewählte Länder.

Optimierungsmassnahmen

Prüfen der marktorientierten Erweiterung bestehender Instrumente der Internationalisierungsförderung

- Ausbau der bestehenden Internationalisierungscamps auf weitere Märkte ausserhalb und innerhalb Europas durch Innosuisse.
- Prüfung des Aufbaus von Start-up-Antennen in grösseren europäischen Städten (nach dem Vorbild Schwedens und der Niederlande), die z. B. Start-up-Messen organisieren, bei denen Start-ups sich vorstellen und mit ausländischen Akteuren Kontakte knüpfen können.
- Aufbau eines Schweizer Hubs/Desks für Start-up-Internationalisierung (Coaching, Training, Internationalisierungs-Tracks usw.) durch die swisstech-Partner zur besseren Einbettung der Angebote in die Schweizer Landschaft und zur Bündelung der Dienstleistungen für verschiedene Märkte (inkl. Abklärung geeigneter Märkte).
- Stakeholder-Befragung der durch den Bund finanzierten Internationalisierungsangebote (Swissnex, Innosuisse, S-GE) bei nicht geförderten Start-ups, um mögliche Lücken im Angebot zu identifizieren.
- Ausbau der Swissnex Angebote für Start-ups, die nicht durch Innosuisse gefördert werden, wie beispielweise das Academia Industry Training (AIT) in Zusammenarbeit mit den Leading Houses, oder durch die verstärkte Zusammenarbeit mit in der Schweiz beheimateten privaten Anbietern. Ein Augenmerk gilt es hierbei jedoch auf allfällige Parallelitäten und deren Auswirkungen zu legen, die zu bestehenden Fördermassnahmen – insbesondere den Innosuisse-Internationalisierungscamps – bestehen könnten.

In diesem Rahmen sollen auch die Zuständigkeiten von S-GE, Innosuisse und Swissnex in den genannten Bereichen überprüft und Doppelspurigkeiten vermieden werden.

7. Handlungsfelder Humankapital / Zugang zu Fachkräften

7.1 Stärkung der unternehmerischen Kompetenzen an Hochschulen

Beschreibung / aktuelle Situation

Insgesamt wird die Verfügbarkeit an (akademischen) Fachkräften als gut angesehen, auch wenn die Konkurrenz um die Besten sehr gross ist. Viele MINT-Absolventinnen und -Absolventen sind technisch auf hohem Niveau aber hochspezialisiert, es fehlen sehr gute Generalistinnen und Generalisten. Zudem könnte das Angebot an unternehmerischer Ausbildung in den technischen Fachrichtungen gestärkt werden, zumal die Fachkräfte oftmals sehr wissenschafts- und technologieorientiert sind, es ihnen aber an unternehmerischer Einstellung und Ambitionen fehlt, sodass mögliche Opportunitäten nicht erkannt oder deren Potenzial nicht vollumfänglich genutzt wird.

Schwächen / Hemmnisse / Handlungsbedarf

Die Hochschulen weisen deutliche Unterschiede im Hinblick auf Start-up-Initiativen, Spin-off-Kultur, Technologietransfer und vorhandene Mittel auf. Während einige Hochschulen erfolgreiche Ökosysteme aufgebaut haben und über erhebliche Mittel verfügen, fallen andere deutlich zurück. Zudem ist die Ausbildung zwar oft bzgl. Forschung und technischer Kompetenzen sehr stark, bzgl. der unternehmerischen Kompetenzen ist jedoch noch Potenzial vorhanden.

Ergriffene Massnahme

- Geplante Umsetzung der im Rahmen der FIG Revision vorgesehenen Förderung hochqualifizierter Personen aus der Wissenschaft (bzw. aus der Wirtschaft) zur Aneignung von praxisorientierten Kompetenzen in einem wissenschaftsbasierten Unternehmen (bzw. von anwendungsorientierten Forschungskompetenzen in einer Forschungsstätte).

Optimierungsmassnahmen

- Prüfung eines vom Bund organisierten Aufbaus von unternehmerischen Initiativen an Hochschulen mit wenig ausgeprägtem Start-up-Ökosystem:
 - Austausch von Best-Practice-Beispielen, die ohne grosse finanzielle Mittel umzusetzen wären (z.B. Spin-off-Labels von Hochschulen)
 - Transfer und direkte Unterstützung von erfolgreichen Hochschulprogrammen und -initiativen an weiteren Hochschulen und Forschungsinstitutionen (z.B. durch Innosuisse im Rahmen ihrer Schulungs- und Sensibilisierungsmassnahmen zum wissenschaftsbasierten Unternehmertum oder via projektgebundene Beiträge nach Hochschulförderungs- und koordinationsgesetz HFKG).

7.2 Start-ups und Zugang zu ausländischen Fachkräften

Beschreibung / aktuelle Situation

Eine Reihe von Ländern hat in den letzten Jahren spezielle Aufenthalts- und Arbeitsbewilligungen für Jungunternehmen eingeführt. Damit erhalten Personen eine Aufenthaltsbewilligung für die Gründung und Weiterentwicklung eines Start-ups. In der Schweiz können Ausländerinnen und Ausländer mit Niederlassungsbewilligung sowie Personen aus der EU/EFTA aufgrund des Personenfreizügigkeitsabkommens prinzipiell unternehmerisch tätig werden. Grundsätzlich besteht auch für Personen aus Drittstaaten die Möglichkeit, Aufenthaltsbewilligungen zwecks Erwerbstätigkeit bei einem Start-up zu erhalten. An Gründerinnen und Gründer von Start-ups werden Bewilligungen zur Ausübung einer selbstständigen Erwerbstätigkeit erteilt, wenn dies dem gesamtwirtschaftlichen Interesse entspricht, die dafür notwendigen finanziellen und betrieblichen Voraussetzungen erfüllt sowie die persönlichen Voraussetzungen (Qualifikation) für die angestrebte selbstständige Erwerbstätigkeit gegeben sind (Artikel 19 AIG). Bei einem ge-

samtwirtschaftlichen Interesse können auch Mitarbeitende von Start-up Unternehmen Bewilligungen zur Ausübung einer unselbstständigen Erwerbstätigkeit erhalten, wenn die geltenden Zulassungsvoraussetzungen nach Artikel 18 AIG erfüllt sind. Der Bundesrat legt nach Anhörung von Kantonen und Sozialpartnern die Anzahl verfügbarer Arbeitsbewilligungen mittels Kontingent jährlich fest.

Schwächen / Hemmnisse / Handlungsbedarf

Personen aus Drittstaaten sind bei höheren Ausbildungen (Promotion) und in MINT-Fächern überdurchschnittlich vertreten. Sie weisen ein hohes Potenzial für Start-ups auf. **Für Drittstaatsangehörige ist der Erhalt einer Arbeitsbewilligung aufgrund qualitativer und quantitativer Einschränkungen im Rahmen des dualen schweizerischen Zulassungssystems mit Aufwand und Kosten verbunden.** Ein Anspruch auf Bewilligungserteilung besteht nicht. Die Zulassungsvoraussetzungen und der fehlende Rechtsanspruch können in Bezug auf den Ausgang des Verfahren zu Unsicherheiten führen. Zudem sind die Bewilligungsprozesse erst teilweise digitalisiert. Ferner kommen heute auch ausländische Inhaberinnen und Inhaber von Start-ups für die Nutzung von Förderangeboten in die Schweiz, wofür sie zunächst zeitlich begrenzte Aufenthaltsbewilligungen in Anspruch nehmen. Nach deren Ablauf wird geprüft, ob die Zulassungsvoraussetzungen weiterhin erfüllt sind und die Bewilligung somit auch verlängert werden kann. Ein Anspruch auf Verlängerung der Bewilligung besteht nicht.

Ergriffene Massnahmen

- Unkompliziertere, einfachere Antrags- und Bewilligungsprozesse für Arbeits- und Aufenthaltsbewilligungen für Arbeitskräfte aus Drittstaaten: Vereinfachung des Verfahrens mit Integration auf EasyGov geplant (18.3334). Erste Erweiterung von EasyGov im Bereich ausländerrechtlicher Arbeitsbewilligungen voraussichtlich per 2021.
- Die Motion 17.3067 «Wenn die Schweiz teure Spezialisten ausbildet, sollen sie auch hier arbeiten können» von Nationalrat Dobler beauftragt den Bundesrat die Voraussetzungen zu schaffen, damit an den kantonalen Universitäten und den Eidgenössischen Technischen Hochschulen ausgebildete ausländische Masterabsolventinnen und Masterabsolventen sowie Doktorandinnen und Doktoranden aus Bereichen mit ausgewiesenem Fachkräftemangel einfach und unbürokratisch in der Schweiz bleiben und eine Erwerbstätigkeit ausüben können. Dieses Ziel soll durch eine Ausnahme von den jährlichen Höchstzahlen für Aufenthaltsbewilligungen zur Ausübung einer Erwerbstätigkeit erreicht werden. Die Motion befindet sich aktuell in Umsetzung und der Bundesrat wird voraussichtlich im zweiten Halbjahr 2022 die Botschaft verabschieden und vom Ergebnis der Vernehmlassung Kenntnis nehmen.
- Zudem wird der Bundesrat in Erfüllung des Postulats Nantermod 19.3651 in einem Bericht mögliche Massnahmen zur Optimierung des Zulassungssystems für Arbeitskräfte aus Drittstaaten aufzeigen.

Optimierungsmassnahmen

- Bei expliziter Förderung (Ausbildung, Forschung, Coaching) sollen die **Rechtssicherheit für den Verbleib erhöht sowie Kosten und Aufwand reduziert werden.** Der Fokus könnte auf Gründerinnen und Gründer gelegt werden, die sich mit einem Start-up oder einem Start-up-Projekt in der Schweiz ansiedeln wollen (beispielsweise in einem Innovationspark), Personen, die bereits in der Schweiz gefördert wurden (als Studierende, Doktorierende und Postdoktorierende) und nun ihre Forschungsergebnisse in einem Start-up kommerzialisieren möchten; dabei sollte eine zentrale Instanz (z.B. Innosuisse) bestätigen, dass das Start-up ein hohes Innovationspotenzial aufweist. Dieser Prüfauftrag wird in die Arbeiten zu den beiden oben genannten Geschäften (Motion 17.3067 und Postulat 19.3651) einbezogen.

8. Handlungsfelder Steuerliche Rahmenbedingungen

8.1 Verbesserungen bei Patentboxen und F&E-Abzügen

Beschreibung / aktuelle Situation

Im Rahmen der Steuerreform und AHV-Finanzierung (STAF) wurden F&E-förderliche Sonderregelungen auf kantonaler Ebene eingeführt, die auch für Start-ups hochrelevant sind: ermässigte Besteuerung der Gewinne aus Erfindungen (Patentbox), zusätzlicher Abzug für F&E-Aufwand und – unter restriktiven Bedingungen – die Möglichkeit eines Abzugs für Eigenfinanzierung.

Schwächen / Hemmnisse / Handlungsbedarf

Auch nach Einführung der STAF zählt die Schweiz im internationalen Vergleich nicht zur Spitzengruppe, was die steuerliche Förderung von F&E- und Innovationsaktivitäten anbelangt.²⁷ Eine konsequentere Ausnutzung des innerhalb der von der OECD gesetzten internationalen Standards vorhandenen Spielraums hätte positive Auswirkungen auf F&E und Innovationskraft.

Mit der geplanten Einführung einer Mindestbesteuerung von Konzernen auf globaler Ebene könnte sich die steuerliche Förderung von F&E allerdings grundlegend ändern.

Massnahmen für eine Start-up-Wachstumsstrategie

- Auslegeordnung bzgl. weiterer Anwendbarkeit und Weiterentwicklung von Patentbox (inkl. Investitionen in Software, immaterielle Güter oder anderweitiges technisches Know-how) und steuerlichen Abzugsmöglichkeiten von F&E und Prüfung von Optionen zur Stärkung der grundlegenden steuerlichen Rahmenbedingungen für das Wachstum von Start-ups im Hinblick auf die geplante Mindestbesteuerung von Konzernen.

8.2 Verbesserungen bei Start-up-spezifischen Aspekten der Kapital- und Einkommensbesteuerung

Beschreibung / aktuelle Situation

Die Schweiz verfügt grundsätzlich über ein attraktives steuerliches Umfeld. Dies ist insbesondere der Abwesenheit einer Kapitalgewinnsteuer zu verdanken. Das Schweizer Steuerrecht versucht grundsätzlich spezifische, auf bestimmte Unternehmenstypen zugeschnittene Regelungen zu vermeiden. Dennoch stellen sich für Start-ups aufgrund der besonderen Finanzierungsarten einige Herausforderungen, die andere Unternehmen in geringerem Ausmass betreffen.

Schwächen / Hemmnisse / Handlungsbedarf

- **Zeitliche Begrenzung der Verlustvorträge:** Gerade bei forschungsbasierten Start-ups kann es lange dauern, bis steuerbare Gewinne ausgewiesen werden. Über die Lebensdauer eines Unternehmens gesehen führt der Verfall von Verlustvorträgen zu einer Überbesteuerung.
- **Substanzzehrende Kapitalbesteuerung:** Zwar ist die Kapitalbesteuerung in der Schweiz auf vergleichsweise tiefem Niveau. Es gibt jedoch Fälle, in denen die Kapitalsteuer zu einer Belastung für Start-ups werden kann. Dies gilt insbesondere für Biotech-Unternehmen, die hohe Eigenkapitalbeträge aufbringen und über viele Jahre keine Umsätze/Gewinne erzielen.

²⁷ Keuschnigg, Christian (2020), «Wachstumsimpulse für die Schweiz», WPZ Analyse Nr. 24, 23.10.2020

- **Emissionsabgabe auf Eigenkapital:** Diese benachteiligt die Finanzierung mit Eigenkapital gegenüber der Fremdfinanzierung (es besteht jedoch ein Freibetrag von 1 Mio. CHF). Die Eigenkapitalfinanzierung ist jedoch für Start-ups oft die einzige Möglichkeit, eine starke Wachstumsphase zu finanzieren.
- **Vermögenssteuer bei Gründerinnen und Gründern:** Start-up-Unternehmen beteiligen Investoren in der Regel am Eigenkapital. Falls eine Finanzierungsrunde durch Investoren stattfindet, kann die Vermögenssteuer für Gründerinnen und Gründer mit einer grossen Beteiligung an Start-ups prohibitiv werden, weil sie mit Liquiditätsproblemen konfrontiert werden.
- **Besteuerung von Mitarbeiteraktien:** Start-ups nutzen oft Beteiligungspläne, um Mitarbeitende am wirtschaftlichen Erfolg teilhaben zu lassen. Geldwerte Vorteile aus Mitarbeiterbeteiligungen unterliegen wie andere Einkommen aus unselbstständiger Erwerbstätigkeit der Einkommenssteuer. Sie unterliegen aber auch der Vermögenssteuer. Nach Finanzierungsrunden kann der Marktwert von Start-ups deutlich steigen.

Mit der jüngsten Überarbeitung des KS 37 wurden Verbesserungen erzielt, aber einige Hindernisse bleiben bestehen. Aus Sicht der konsultierten Expertinnen und Experten ist aktuell noch der hohe (zeitliche) Aufwand der Besteuerung von Mitarbeiteraktien eine grosse Herausforderung für Start-ups. Dies namentlich angesichts der grossen Unterschiede zwischen den Kantonen und der nach wie vor eingeschränkten Rechtssicherheit bezüglich Bewertungsmethoden.

Ergriffene Massnahmen

- **Die zeitliche Erstreckung von Verlustvorträgen** ist Gegenstand der laufenden Motion WAK-N 21.3007.
- **Substanzzehrende Kapitalbesteuerung:** Im Rahmen des Berichts zum Postulat Derder 17.4292 «Kapital- und Vermögenssteuern stark wachsender KMU senken» werden Verbesserungsmassnahmen bei der Kapitalbesteuerung aufgezeigt.
- **Emissionsabgabe auf Eigenkapital und Umsatzabgabe:** National- und Ständerat haben am 18. Juni 2021 die Abschaffung der Emissionsabgabe auf Eigenkapital beschlossen. Der Bundesrat unterstützt das Anliegen. Die Referendumsfrist läuft bis zum 7. Oktober 2021.
- **Vermögenssteuer bei Gründerinnen und Gründern:** Die Eidgenössische Steuerverwaltung ESTV hat am 30. Oktober 2020 das Kreisschreiben Nr. 28 angepasst. Neu gilt der Preis der Finanzierungsrunde während der Aufbauphase grundsätzlich nicht als Vermögenssteuerwert von Beteiligungspapieren nicht kotierter Unternehmen. Die Änderungen sind per 1.1.2021 in Kraft getreten.
- **Besteuerung von Mitarbeiteraktien:** Die Eidgenössische Steuerverwaltung ESTV hat am 30. Oktober 2020 das Kreisschreiben Nr. 37 für nicht börsenkotierte Mitarbeiteraktien geändert. Wertsteigerungen auf Mitarbeiteraktien werden nun nach einer fünfjährigen Haltedauer nicht länger als steuerbarer Lohn aufgerechnet. Die Änderungen sind per 1.1.2021 in Kraft getreten. Für die Bewertung bei der Einkommenssteuer kann dem Vermögenssteuerwert gemäss SSK KS 28 gefolgt werden (ESTV KS 37).

Insbesondere die Anpassungen der KS 28 und 37 haben weitreichende Konsequenzen. Mit diesen Änderungen sind aus Sicht des EFD die wichtigsten Anliegen zur Verbesserung der steuerlichen Rahmenbedingungen von Start-ups erfüllt.

Verschiedene Verbesserungen des steuerlichen Umfelds von Start-ups werden auch im Bericht der vom Eidgenössischen Finanzdepartement eingesetzten Expertengruppe als Hand-

lungsfelder an den Bundesrat adressiert²⁸ und in den entsprechenden Folgearbeiten aufgenommen. Dies wird im Rahmen der Arbeiten zur Besteuerung der digitalen Wirtschaft erfolgen.

9. Handlungsfelder Finanzierung

9.1 Nationaler Innovationsfonds und Finanzierungsinstrumente auf europäischer Ebene

Beschreibung / aktuelle Situation

Die Finanzierungssituation für Start-ups hat sich in den vergangenen Jahren in der Schweiz deutlich verbessert. Rund drei Viertel des Risikokapitals fließen allerdings in die früheren Start-up-Phasen (vgl. Kapitel 3). Für die Scale-Up-Phase bestehen weiterhin weniger Finanzierungsangebote und Start-ups sind oft auf Kapital von ausländischen Investoren angewiesen.

Für die Finanzierung haben auch die europäischen Instrumente an Bedeutung gewonnen (vgl. Kapitel 3). Dies gilt insbesondere für Start-ups, die technologische Innovationen in den Markt bringen wollen und einen hohen Kapitalbedarf haben. Für technologieintensive Unternehmen ist in dieser Phase der Unternehmensentwicklung ein schnelles Wachstum essentiell, um vorherige Investitionen zu amortisieren, bevor der Patentschutz ausläuft. Dabei ist die Finanzierung nur ein Aspekt; ebenfalls bedeutsam sind die Reputation und die damit verbundenen besseren Zugangsmöglichkeiten zum europäischen Markt und zum europäischen Start-up-Ökosystem.

Schwächen / Hemmnisse / Handlungsbedarf

Die Expertenbefragung stützt grundsätzlich das Bild einer guten Finanzierungssituation, wobei die Frage der ausreichenden Kapitalisierungsmöglichkeiten in der Scale-Up-Phase weniger einheitlich gesehen wird. Aus Sicht einiger Experten wird trotz deutlichem Anstieg der Venture-Capital-Finanzierung in der Scale-up-Phase nach wie vor ein Mangel konstatiert. Dieser Mangel wird auch als grösste Hürde für die Internationalisierung für Start-ups gesehen.

Die Schweiz wird bis auf Weiteres und namentlich für alle Ausschreibungen von Horizon Europe und damit verbundenen Programmen und Initiativen im Jahr 2021 als nicht-assoziierter Drittstaat behandelt. Gefährdet ist somit auch der Zugang zu neu geschaffenen Instrumenten des Europäischen Innovationsrats (EIC).

Der EIC würde es vor diesem Hintergrund Schweizer Start-ups zwar weiterhin erlauben, sich für Unterstützungen zu bewerben, jedoch nur, wenn sie sich anschliessend in der EU oder einem an Horizon Europe assoziierten Staat niederlassen. Somit besteht die Gefahr, dass attraktivere Fördermöglichkeiten im Ausland vielversprechende Start-ups aus der Schweiz anlocken. Die Nachbarländer der Schweiz haben in den letzten Jahren ihre Anstrengungen im Bereich der Start-up-Förderung deutlich erhöht (vgl. Anhang 3 für eine Auswahl an Initiativen). Mit dem Wegfall des Zugangs zu den Instrumenten des Rahmenprogramms stehen in der Schweiz kaum vergleichbaren Instrumente zur Verfügung.

Der European Investment Fund (EIF) als Teil der EIB-Gruppe ist der wichtigste Akteur in Europa im Bereich der Risikokapitalfinanzierung und Garantien für KMU, einschliesslich Start-ups. Neben der Finanzierungsfunktion erfüllt der EIF auch eine Signal- oder Lead-Investor-Funktion für Pensionsfonds in ganz Europa. Die Funktionen des EIF dürften aufgrund seiner Grösse und Bedeutung nur schwer durch einen rein nationalen Fonds in der Schweiz zu erreichen sein. Die Schweiz ist bislang weder auf technischer Ebene noch in der Finanzierung be-

²⁸ Steuerstandort Schweiz Bericht der vom Eidgenössischen Finanzdepartement eingesetzten Expertengruppe Bund/Kantone/Wirtschaft/Wissenschaft, 4. Dezember 2020. Aufgabe der Expertengruppe war es, steuerpolitische Vorschläge einzubringen, die darauf abzielen, die Rahmenbedingungen für den Privatsektor zu verbessern und die Schweiz als attraktiven Investitionsstandort zu positionieren.

teilt. Eine Zusammenarbeit der Schweiz mit dem EIF könnte – in Kombination mit einer länderspezifischen Initiative – einen positiven Einfluss auf VC-Investitionen insgesamt und durch Pensionsfonds im Besonderen haben.

Ergriffene Massnahmen

- Förderung von Innovationsprojekten von Jungunternehmen im Rahmen der Revision des FIG.

Massnahmen für eine Start-up-Wachstumsstrategie

Grundlegende Verbesserungen der Rahmenbedingungen zwecks Stärkung der Finanzierung in der Scale-up-Phase von Start-ups:

- Die Prüfung von Möglichkeiten zur Generierung und Nutzung von Drittmitteln durch die Innosuisse (vgl. «Drittmittelkonzept» in Kapitel 4a).
- Prüfung der Grundlagen sowie der Vor- und Nachteile eines Schweizer Innovationsfonds für die Scale-up-Phase von Start-ups.
- Prüfung einer vertieften Zusammenarbeit mit dem European Investment Fund (EIF) zur Stärkung und Entwicklung des Schweizer Risikokapitalmarktes.
- Prüfung einer Beteiligung an einzelnen Instrumenten des Programms InvestEU.

→ Siehe auch Massnahmen unter «Ausbau Förderangebote zur Internationalisierung» zur Verbesserung des europäischen Marktzugangs und des Zugangs zum europäischen Start-up-Ökosystem.

9.2 Gezielte Stärkung des Investitionsstandorts Schweiz

Beschreibung / aktuelle Situation

Ein vergleichsweise hoher Anteil der Finanzierung (rund $\frac{3}{4}$ der Venture-Capital-Investitionen) stammt von ausländischen Investoren. Umgekehrt investieren Schweizer Investoren einen (im internationalen Vergleich) überdurchschnittlichen Anteil im Ausland. Ausländische Investoren sind besonders für grössere Finanzierungsrunden in späteren Phasen bedeutsam.

Schwächen / Hemmnisse / Handlungsbedarf

Der hohe Grad an internationaler Verflechtung ist grundsätzlich ein Ausdruck eines dynamischen Marktes. Zudem ist die Investorenbasis in der Schweiz klein und eher heterogen, was den Austausch von bestehenden Investoren bei Strategieänderungen von Start-ups erschwert. Mögliche Nebenwirkungen sind jedoch im Auge zu behalten; eine hohe Abhängigkeit von ausländischen Investoren birgt z. B. das Risiko, dass Start-ups auf Druck der Investoren wegziehen, nachdem sie in der Frühphase von den Unterstützungsmassnahmen in der Schweiz profitiert haben. Eher unterdotiert sind nach wie vor die Investitionen von Pensionskassen in Start-ups (alternative Anlagen).

Erfolgte Massnahmen

- Das BSV hat dem Bundesrat in der Sitzung vom 4.12.2020 ein Aussprachepapier vorgelegt und dabei die Einführung einer neuen Anlagekategorie für nichtkотиerte schweizerische Anlagen vorgeschlagen, in welche maximal fünf Prozent der Gesamtanlagen investiert werden dürfen. Die Anpassung wird im Rahmen einer laufenden Verordnungsänderung 2021 umgesetzt. Die entsprechenden Investitionen werden damit aus der bisherigen Kategorie der alternativen Anlagen herausgelöst. Durch eine neue regulatorische Behandlung sollten sich Anreize für entsprechende Investitionen ergeben.

Optimierungsmassnahmen

- Ausrichtung von Informationsveranstaltungen zum Standort Schweiz im Ausland auf Investoren, mit dem Ziel, dass eine Finanzierung durch ausländische Investoren nicht zur Abwanderung von Start-ups führt.
- Damit Start-ups auch in der Phase der Internationalisierung wichtige Aktivitäten in der Schweiz aufrechterhalten können, ist die Unterstützung der Internationalisierung (insbesondere für den Marktzugang) essentiell.

→ Massnahmen unter 6.1 «Ausbau Förderangebote zur Internationalisierung.»

10. Handlungsfelder Regulatorische Rahmenbedingungen

10.1 Gründungsprozess und -kosten

Beschreibung / aktuelle Situation

Die Kosten einer Unternehmensgründung sind in der Schweiz nach wie vor hoch und die Dauer im internationalen Vergleich lang. Allerdings entfällt der grösste Teil der Kosten auf rechtliche Klärungen, worauf nur schwer verzichtet werden kann.

Schwächen / Hemmnisse / Handlungsbedarf

Die E-ID ist für Digitalisierung zentral: In der Schweiz gibt es bis heute keine staatlich geprüfte und anerkannte elektronische Identität (e-ID). Dies hat zur Folge, dass sich niemand im Internet eindeutig ausweisen oder die Identität einer anderen Person eindeutig prüfen kann. Die Notwendigkeit einer elektronischen Identität wird mit zunehmender Digitalisierung immer dringender. Die e-ID bildet eine längst überfällige Grundlage, damit sich Schweizerinnen und Schweizer einfach und sicher im Netz bewegen können. Die E-ID ist notwendige Grundlage für zahlreiche e-Government-Lösungen und neue digitale Anwendungen der Privatwirtschaft.

Der Bundesrat hat dem Parlament auch die Abschaffung der notariellen Beglaubigung bei Gründung und Auflösung eines (einfach strukturierten) Unternehmens in Form einer juristischen Person vorgeschlagen. Das Parlament lehnte diesen Revisionsvorschlag jedoch ab.

Ergriffene Massnahme

- Schaffung einer elektronischen Identität zur konsequenten Digitalisierung aller Gründungsprozesse

10.2 Pilotprojekte zur Weiterentwicklung der rechtlichen Rahmenbedingungen («Regulatory Sandboxes»)

Beschreibung / aktuelle Situation

In regulierten Branchen können durch die regulatorischen Rahmenbedingungen Innovationen verhindert werden. Mittels Pilotprojekten zur Erprobung von innovativen Technologien, Geschäftsmodellen oder Produkten, die in abgegrenzten Bereichen von bestimmten gesetzlichen Bestimmungen abweichen können («Regulatory Sandbox»), können in solchen Fällen Erfahrungen im Hinblick auf Gesetzesänderungen gesammelt werden. Solche Pilotprojekte müssen im Grundsatz bereits im Gesetz vorgesehen werden und müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllen.

Schwächen / Hemmnisse / Handlungsbedarf

In der Schweiz existiert eine solche Regulatory Sandbox bereits im Fintech-Bereich. Im Rahmen der Revision des Stromversorgungsgesetzes (StromVG) wurden die gesetzlichen Bestimmungen erarbeitet, die Regulatory Sandboxes auch für die Energiewirtschaft ermöglichen

sollen. Der Beschluss des Bundesrats zu diesem Geschäft erfolgte am 18. Juni 2021 (Art. 23a des Entwurfs, BBI 2021 1667).

Optimierungsmassnahmen

- Prüfung der Grundlagen für weitere Einsatzmöglichkeiten von Pilotprojekten, die dazu dienen, innovative Technologien, Geschäftsmodelle oder Produkte unter modifizierten regulatorischen Bedingungen zu testen und den Rechtsrahmen evidenzbasiert weiterzuentwickeln («sog. «Regulatory Sandboxes») basierend auf den bisherigen Erfahrungen (u.a. im Fintech-Bereich).

11. Handlungsfelder Wissensbasis vertiefen

11.1 Verbesserung der statistischen Erfassung von Start-ups

Beschreibung / aktuelle Situation

Zurzeit gibt keine offizielle Statistik, die verlässliche Informationen über Start-ups zur Verfügung stellt. Daten stützen sich weitgehend auf Erhebungen von einigen privaten Organisationen, die Informationen über Start-ups erstellen. Diese Situation macht es schwierig, die Situation von Start-ups und deren Förderung gründlich zu analysieren und zu beobachten.

Optimierungsmassnahmen

- Erfassung Start-ups in relevanten Statistiken (z. B. F&E-Statistik).
- Regelmässige Innovationserhebung bei den Start-ups mit systematischer/regelmässiger Befragung nach Hemmnissen/Hürden oder separate, international vergleichbare Statistik schaffen.

11.2 Analyse der Abwanderungsgründe von Start-ups

Beschreibung / aktuelle Situation

Start-ups zeichnen sich wesentlich durch das hohe Skalierungspotenzial aus. Mit einem kleinen Heimmarkt der Schweiz muss daher die Skalierung von Anfang an durch Internationalisierung gedacht werden. Erfolgreiche Start-ups bauen dabei oft in der Wachstumsphase einen Grossteil ihrer Aktivitäten an ausländischen Standorten auf. Dies ist ein Wesenszug von schnell wachsenden und erfolgreichen Unternehmen und soll nicht behindert werden.

Schwächen / Hemmnisse / Handlungsbedarf

Einige erfolgreiche Schweizer Start-ups haben ihre Tätigkeiten praktisch komplett an ausländische Standorte verlagert. Die Gründe dafür sind vielfältig – von Marktzugang, Innovationsförderung über Anforderungen von Investoren bis zu fehlenden Fachkräften -, konnten jedoch im Rahmen des vorliegenden Mandats nicht vertieft erörtert werden.

Optimierungsmassnahmen

- Vertiefte Analysen zu den Abwanderungsgründen von Start-ups, mit dem Ziel, eine höhere Wertschöpfung – namentlich von geförderten Start-ups – in der Schweiz zu behalten.

Literaturverzeichnis

Abkommen zwischen der Schweizerischen Eidgenossenschaft und der Europäischen Gemeinschaft und ihren Mitgliedstaaten über die Freizügigkeit (Personenfreizügigkeitsabkommen), 1999: [Abkommen vom 21. Juni 1999 zwischen der Schweizerischen Eidgenossenschaft einerseits und der Europäischen Gemeinschaft und ihren Mitgliedstaaten andererseits über die Freizügigkeit](#)

BAK Economics (2021): «Startup-Ökosystem in der Schweiz: Schnellere Nutzung wissenschaftlicher Erkenntnisse in der Wirtschaft.» Studie im Auftrag des SBFI. <https://www.sbf.admin.ch/content/dam/sbf/de/dokumente/webshop/2021/startup-oekosystem.pdf>

Bundesgesetz über die Ausländerinnen und Ausländer und über die Integration (Ausländer- und Integrationsgesetz, AIG vom 16.12.2005: [SR 142.20 \(admin.ch\)](#))

Bundesrat (2019), Bericht über Massnahmen zur administrativen Entlastung, 27.11.2019: [59286.pdf \(admin.ch\)](#)

Calvino, F, C Criscuolo and C Menon (2016), “No Country for Young Firms? Start-up Dynamics and National Policies”, OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 29: [5jm22p40c8mw-en.pdf \(oecd-ilibrary.org\)](#)

European Commission (2020), European Innovation Scoreboard: [DocsRoom - European Commission \(europa.eu\)](#)

European Commission (2021), [Study on the effectiveness of public innovation support for SMEs in Europe](#), Brussels.

Steuerstandort Schweiz, Bericht der vom Eidgenössischen Finanzdepartement eingesetzten Experten- gruppe Bund/Kantone/Wirtschaft/Wissenschaft, 4. Dezember 2020: [Steuerstandort Schweiz Bericht der vom Eidgenössischen Finanzdepartement eingesetzten Experten- gruppe und/Kantone/Wirtschaft/Wissenschaft \(admin.ch\)](#)

Keuschnigg, Christian (2020), «Wachstumsimpulse für die Schweiz», WPZ Analyse Nr. 24, 23.10.2020: [www.wpz-fgn.com/wp-content/uploads/PA24WachstumsimpulseSchweiz.pdf](#)

Klenow, P J and H Li (2020). “Innovative Growth Accounting”, in NBER Macroeconomics Annual 2020, Vol. 35, University of Chicago Press: <https://doi.org/10.3386/w27015>

OECD Science (2018), Technology and Industry Working Papers 2018/02; A portrait of innovative Start-ups across countries by Stefano Breschi, Julie Lassébie, Carlo Menon: [f9ff02f4-en.pdf \(oecd-ilibrary.org\)](#)

SBFI (2020), Forschung und Innovation in der Schweiz 2020 (Bericht): [Forschung und Innovation in der Schweiz 2020 \(admin.ch\)](#)

Schäfer, Prof. Dr. Dirk, Hohmann, Dr. Florian, Tinner, Daniel (2020), How to Build a Successful Startup Ecosystem Best Practices, EIF and Matching Funds: Considerations for Switzerland, University of St.Gallen.

SECO (2016), Statistische Grundlagen zu Neugründungen und wachstumsstarken Unternehmen: [Statistische Grundlagen zu Neugründungen und wachstumsstarken Unternehmen \(admin.ch\)](#)

Startup Radar, 2018/19: [Swiss Startup Radar 2018/19](#)

Startup Radar, 2020/21: [Swiss Startup Radar 2020/21](#)

Anhang 1: Summarische Übersicht von Ergebnissen der Expertenbefragung

Eine wichtige Grundlage zur Erarbeitung des Handlungsbedarfs und der Massnahmen ist eine breit angelegte Expertenbefragung, die in Form von Leitfadeninterviews durchgeführt wurden. Dazu wurde ein offener Fragebogen erstellt, der zu verschiedenen Themen die Bedeutung und Verfügbarkeit von Angeboten, Schwächen, Hemmnissen und Verbesserungsbedarf befragte. Der Fragebogen war jedoch nicht als starre Vorgabe gedacht, sondern als Grundlage für ein offenes Gespräch (siehe Anhang 2 für den Leitfaden).

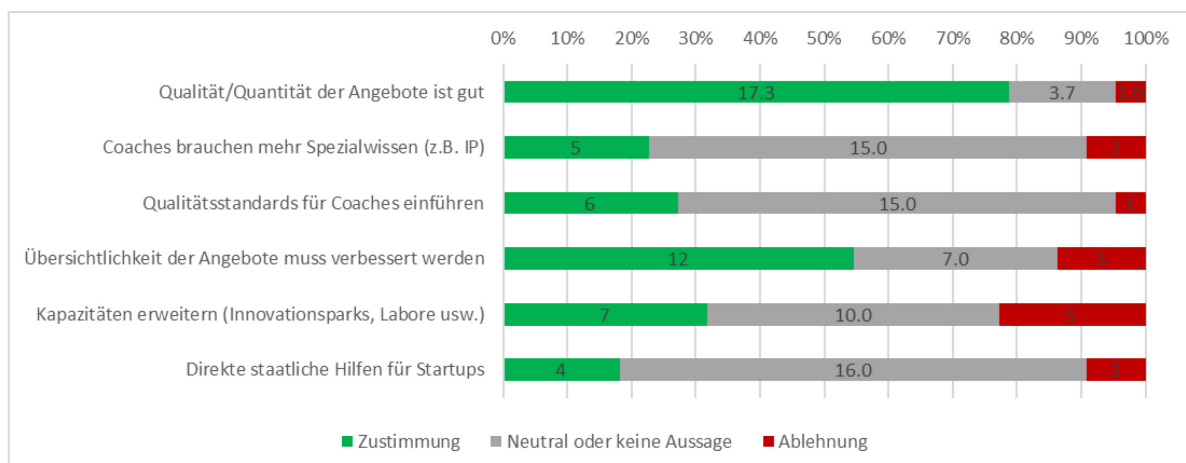
Die folgenden Themenblöcke wurden – je nach Kompetenzen der Interviewpartner in unterschiedlicher Gewichtung – diskutiert:

- Infrastruktur / Beratung / Unterstützung (Inkubatoren, Technoparks etc.)
- Förderprojekte (Innosuisse, SNF Bridge, EU-Förderprogramme)
- Unterstützung durch Hochschulen/Forschungseinrichtungen
- Unterstützung bei der Internationalisierung
- Geistiges Eigentum (Auswirkung von Schutzrechten auf WTT / Einsatz von IP durch Start-ups)
- Finanzierung
- Steuern
- Zugang zu Fachkräften
- Staat: Administration / Regulierung

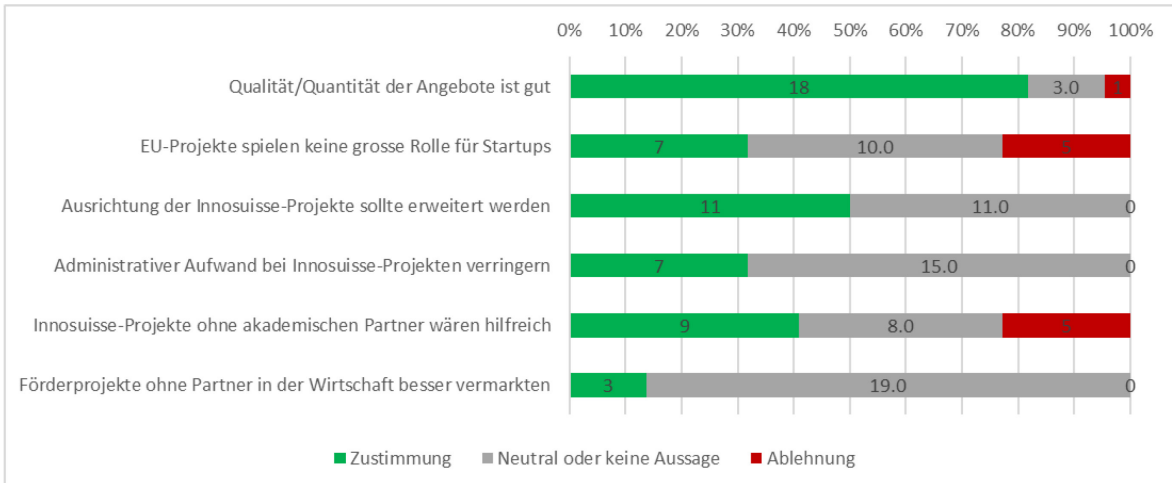
Die nachfolgenden Abbildungen zeigen eine **zusammenfassende Darstellung nach Häufigkeit von zentralen Aussagen der interviewten Expertinnen und Experten**. Für jedes Interview wurde dazu ex-post eine Klassifizierung vorgenommen, welcher der vier Antwort-Kategorien es am ehesten zuzuordnen wäre («Zustimmung zur Aussage/Massnahme», «Ablehnung», eine «neutrale Position» oder «keine Stellungnahme/Erwähnung»).

Zu beachten ist, dass insbesondere bei Massnahmen-bezogenen Aussagen eine relativ grosszügige Interpretation nötig war, da die Konkretisierung der jeweiligen Massnahmen erst auf Basis der Interviews erfolgte und diese somit nicht bereits konkret abgefragt werden konnte. Daraus folgt, dass die relativ hohe Zahl der Expertinnen und Experten mit «keiner Aussage» (im Folgenden nicht separat ausgewiesen) nicht als eine Einschätzung «unwichtig» interpretiert werden darf. Weitere Angaben und detaillierte Auswertungen nach institutioneller Einbettung der Interviewpartnerinnen und -partner finden sich im Bericht «Startup-Ökosystem Schweiz: Schnellere Nutzung wissenschaftliche Erkenntnisse in der Wirtschaft».

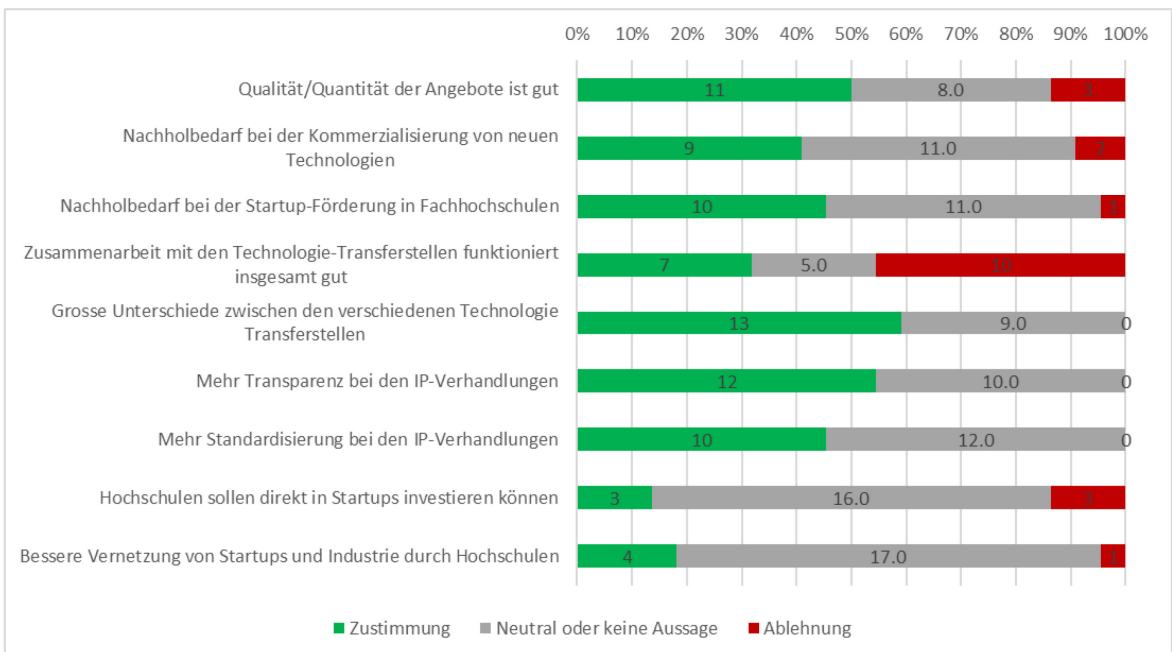
1. Infrastruktur/Support



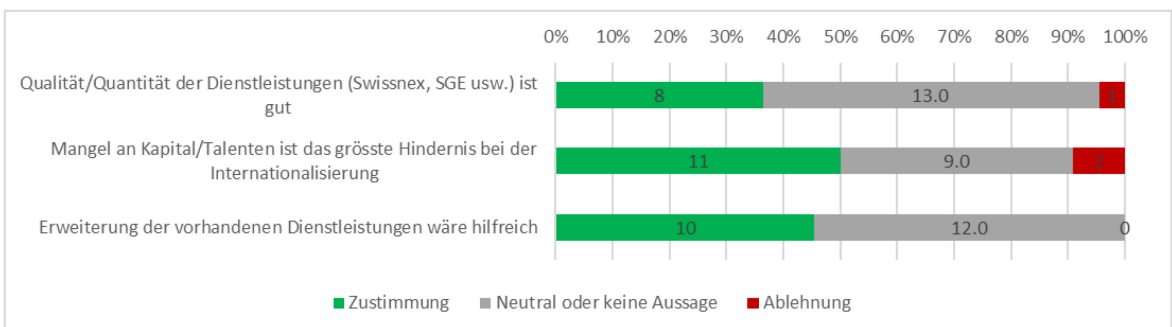
2. Förderprojekte



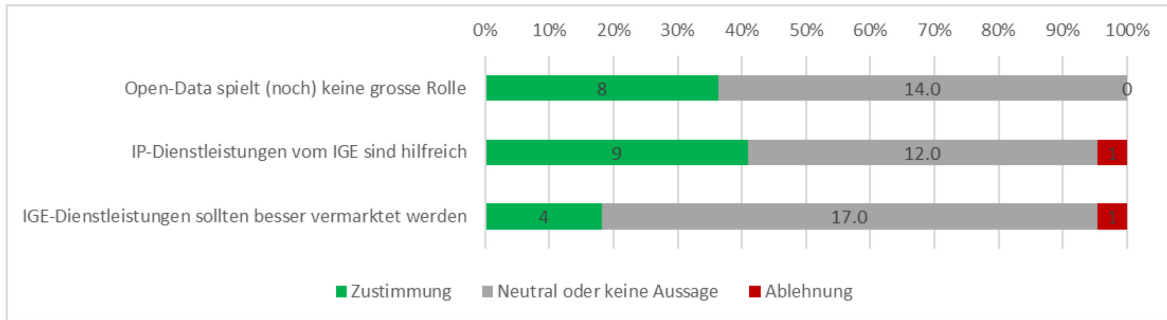
3. Unterstützung durch Hochschulen/Forschungseinrichtungen



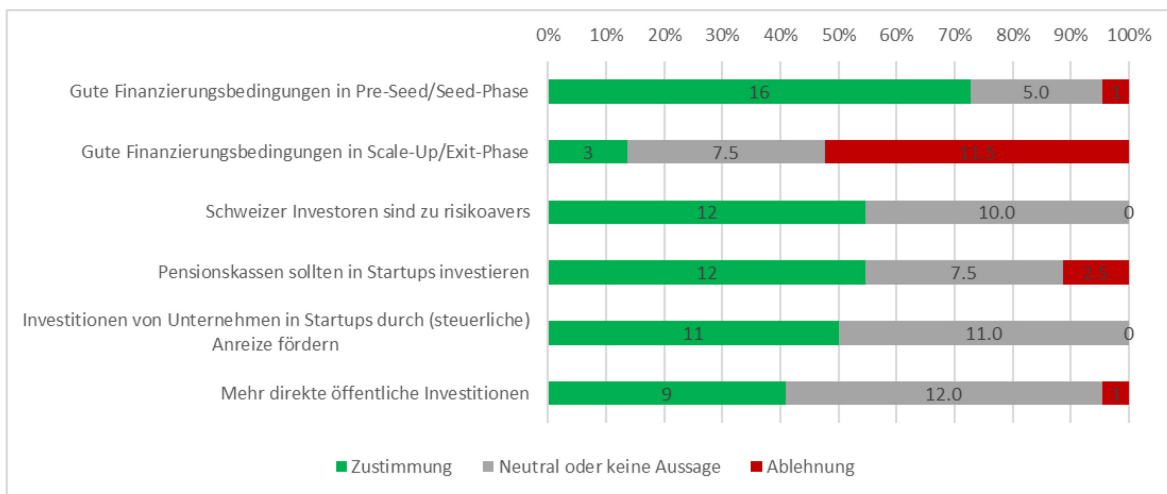
4. Internationalisierung



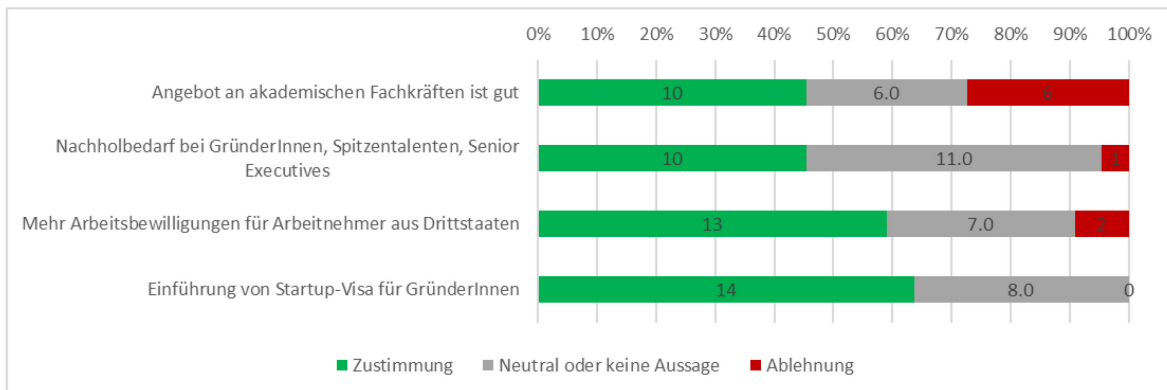
5. Geistiges Eigentum



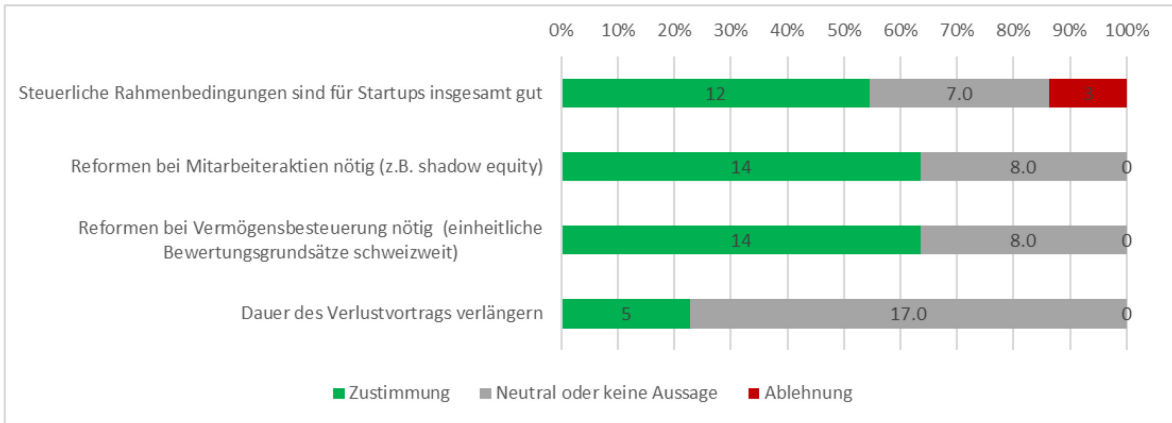
6. Finanzierung



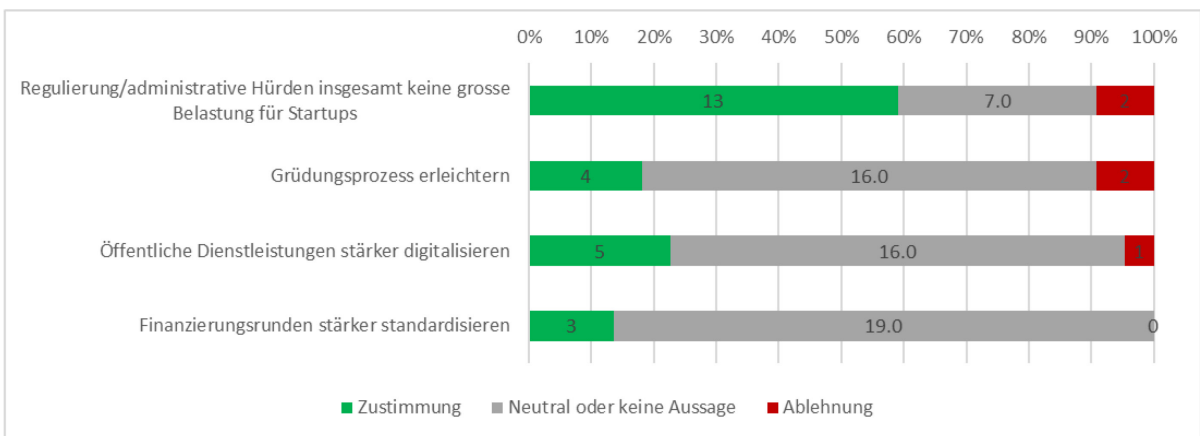
7. Fachkräfte



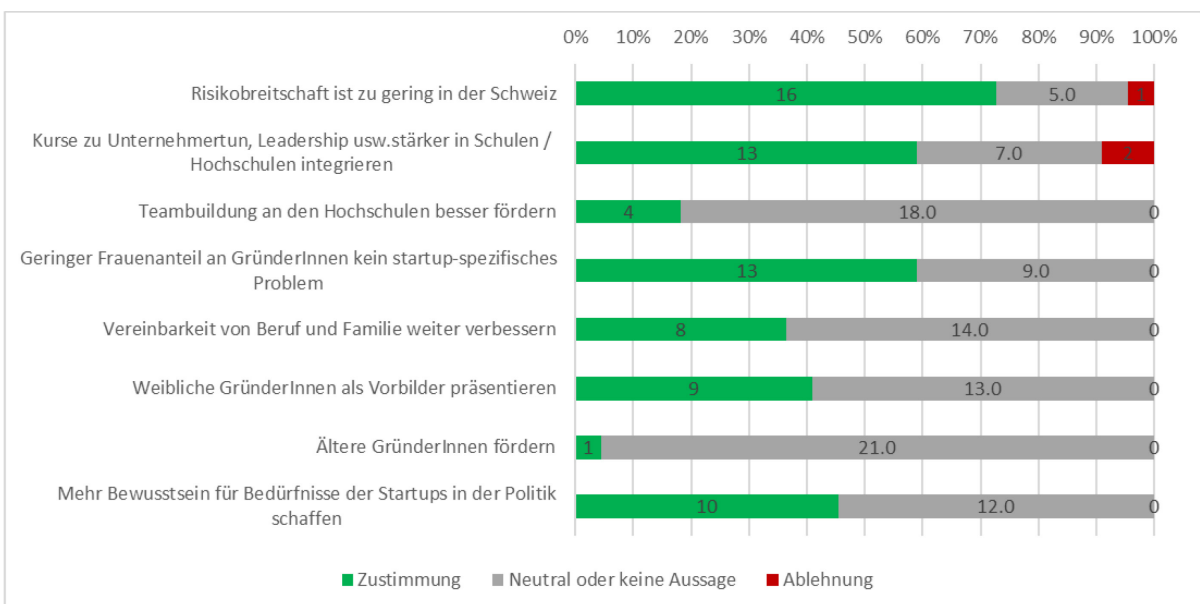
8. Steuern



9. Regulierung/Administrative kosten



10. Sonstiges



Anhang 2: Gesprächsleitfaden Expertengespräche

Start-Up-Rahmenbedingungen: Infrastruktur / Beratung / Unterstützung (Inkubatoren, Technoparks, etc.)

- a. Wie hoch ist die Bedeutung der Infrastruktur-/Beratungsangebote von Inkubatoren und Technologieparks für die Entwicklung der Start-ups in der Schweiz? Welche Förderungen/Dienstleistungen werden von Startups in Anspruch genommen?
- b. Wie ist die Verfügbarkeit dieser Angebote in der Schweiz?
- c. Wie einfach ist der Zugang zu Infrastruktur-/Beratungsangeboten? Wie gut sind Informationen dazu verfügbar?
- d. Kann man als Startup in der Schweiz den Überblick behalten über die verfügbaren WTT-Angebote? Ist eine bessere Koordination der Angebote notwendig?
- e. Welche Hemmnisse gibt es? Was liesse sich verbessern? Was fehlt?
- f. Gibt es Best-Practice-Beispiele im Ausland, die sich bewährt haben?
- g. Frage nur an Expertenategorie D: Wie relevant sind Startups als «Innovations-schmieden» für Verbandsmitglieder? Was für Kooperationsformen gibt es?
- h. Frage nur an Expertenategorie B: Wie ist die Zusammenarbeit zwischen Forschung/Hochschulen und Inkubatoren/Technoparks ausgestaltet?

Start-Up-Rahmenbedingungen: Förderprojekte
(Innosuisse, SNF Bridge, EU-Förderprogramme)

- a. Wie hoch ist Bedeutung nationaler und internationaler Förderprojekte für die Entwicklung der Start-ups in der Schweiz?
- b. Wie ist die Verfügbarkeit von Förderprojekten in der Schweiz?
- c. Wie einfach ist der Zugang zu Förderprojekten? Wie gut sind Informationen dazu verfügbar?
- d. Welche Hemmnisse gibt es? Was liesse sich verbessern? Was fehlt?
- e. Gibt es Best-Practice-Beispiele im Ausland, die sich bewährt haben?

Unterstützung durch Hochschulen/Forschungseinrichtungen

- a. Wie wichtig sind Kooperationen mit Hochschulen/Forschungseinrichtungen für Schweizer Startups? Wie ändert sich die Bedeutung in den verschiedenen Start-Up-Entwicklungsphasen (PreSeed, Startup-Gründung, Skalierung + Wachstums, Exit)?
- b. Welche Kooperationsmöglichkeiten mit Hochschulen/Forschungseinrichtungen werden von Startups in Anspruch genommen? Was sind die wichtigsten Kooperationsformen? Unterscheiden sich die Kooperationsformen und die Bedeutung in den verschiedenen Start-Up-Entwicklungsphasen?
- c. Wie einfach ist der Zugang zu Kooperationen mit Hochschulen/Forschungseinrichtungen in der Schweiz? Wie gut sind Informationen dazu verfügbar?
- d. Sind die benötigten Hochschulkompetenzen in der Schweiz vorhanden?
- a. Gibt es Verbesserungsbedarf in Bezug auf die Zusammenarbeit zwischen Forschenden und WTT-Stellen bei den Universitäten/Fachhochschulen? Besteht Interesse der Forschenden an der Kooperation bzw. der Gründung von Start-ups? Verfügen die WTT-Stellen über ausreichende Ressourcen? Fehlen bestimmte Kompetenzen oder Handlungsfreiheiten bei den WTT-Stellen?
- b. Welche Rolle spielen Kooperationen mit ausländischen Hochschulen/Forschungseinrichtungen?
- c. Welche Hemmnisse gibt es? Was liesse sich verbessern? Was fehlt?
- d. Gibt es Best-Practice-Beispiele im Ausland, die sich bewährt haben?

Unterstützung bei der Internationalisierung

- a. Wie wichtig ist die Internationalisierung bzw. die Zusammenarbeit mit internationalen Innovationspartnern für Schweizer Startups?
- b. Welche Förderungsangebote/Dienstleistungen werden in Anspruch genommen?

Wie ist die Verfügbarkeit dieser Angebote und Dienstleistungen in der Schweiz (z.B. von Swissnex)?

- c. Wie nützlich sind die Angebote? Wie einfach ist der Zugang? Wie gut sind Informationen verfügbar?
- d. Welche Hemmnisse gibt es? Was liesse sich verbessern? Was fehlt?
- e. Gibt es Best-Practice-Beispiele im Ausland, die sich bewährt haben?

Auswirkung der Schutzrechte zum geist. Eigentum (IP) auf den WTT

- a. Fördern oder blockieren die heutigen Rechte zu geistigem Eigentum das Entstehen und die Entwicklung von Startups sowie den WTT? Wird Zugang zu Wissen bzw. die Nutzung dieses Wissens durch IP blockiert?
- b. Welche Rolle spielen Open Data/Open Science-Angebote beim WTT?
- c. Welche Hemmnisse gibt es? Was liesse sich verbessern? Was fehlt?
- d. Gibt es Best-Practice-Beispiele im Ausland, die sich bewährt haben?
- e. Frage nur an Experten-kategorie B: Welche Lizenzierungspolitik verfolgt die Hochschule bei der Zusammenarbeit mit Startups?

Einsatz von IP durch Startups

- a. Wie hoch ist die Bedeutung von Patenten und weiteren IP-Schutzrechten für Start-Ups selbst? Welche Dienstleistungen zum Thema IP-Schutzrechte werden von Startups in Anspruch genommen?
- b. Wie gut ist die Verfügbarkeit von IP-Dienstleistungen in der Schweiz? Wie einfach ist der Zugang? Wie gut sind Informationen verfügbar?
- c. Welche Hemmnisse gibt es? Was liesse sich verbessern? Was fehlt?
- d. Gibt es Best-Practice-Beispiele im Ausland, die sich bewährt haben?

Finanzierung

- a. Wie hoch ist die Bedeutung von unterschiedlichen Finanzierungsmöglichkeiten / Risikokapital für Startups?
- b. Wie ist die Verfügbarkeit an Risikokapital für Startups in der Schweiz in den verschiedenen Startup-Phasen (PreSeed, Startup-Gründung, Skalierung + Wachstums, Exit)? Falls es an Risikokapital in bestimmten Phasen mangelt, welche alternativen Finanzierungsstrategien wurden/werden umgesetzt und wie kann der Zugang zu Risikokapital verbessert werden?
- c. Wie gut sind Informationen zu den verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten verfügbar?
- d. Welche Hemmnisse gibt es? Was liesse sich verbessern? Was fehlt?
- e. Gibt es Best-Practice-Beispiele im Ausland, die sich bewährt haben?

Steuern

- a. Wie wichtig sind die steuerlichen Rahmenbedingungen für die Startups in der Schweiz?
- b. Wie gut ist das Steuersystem auf Startups ausgerichtet? Wie ist die Steuerbelastung im internationalen Vergleich? Gibt es Verbesserungspotenzial bei der Besteuerung von Mitarbeiteraktien bzw. Optionen der Gründenden / Mitarbeitenden?
- c. Welche Möglichkeiten bestehen, um Innovationstätigkeiten von Startups bzw. Risikokapitalfinanzierungen steuerlich zu fördern? Sollten Rückstellungen für eigene Forschung und Entwicklung ermöglicht werden?
- d. Welche Hemmnisse gibt es? Was liesse sich verbessern? Was fehlt?
- e. Gibt es Best-Practice-Beispiele im Ausland, die sich bewährt haben?

Zugang zu Fachkräften

- a. Wie wichtig ist der Zugang zu Fachkräften für Schweizer Startups?
- b. Wie ist die Verfügbarkeit an (hoch-)qualifizierten Arbeitskräften? Welche Art von Fachkräften fehlt in der Schweiz (technische Fachkräfte? MINT-Absolventen? Fachkräfte mit den passenden Business Skills? Akademische/nicht-akademische

Fachkräfte? Hochqualifizierte oder einzelne höchstqualifizierte Schlüsselpersonen?)

- c. Wie ist der Zugang zu ausländischen (hoch-)qualifizierten Arbeitskräften (Stichworte «halten und holen», Start-up Visa für GründerInnen, MitarbeiterInnen aus Drittstaaten, Arbeitsbewilligungen nach Studium)?
- d. Welche Hemmnisse gibt es? Was liesse sich verbessern? Was fehlt?
- e. Gibt es Best Practice-Beispiele aus dem Ausland?

Staat: Administration

- a. Wie hoch sind die administrativen Hürden für Startups in der Schweiz?
- b. Wie kann man die administrativen Hürden bei der Unternehmensgründung verkleinern? Gibt es Verbesserungspotenzial beim Konkursrecht (Gründung nach Scheitern)?
- c. hinsichtlich Startups? Braucht es Anpassungen bei den Sozialversicherungen?
- d. Welche sonstigen Hemmnisse gibt es? Was liesse sich verbessern? Was fehlt?
- e. Gibt es Best Practice-Beispiele aus dem Ausland?

Regulierung

- a. Welche weiteren Regulierungen sind von besonderer Bedeutung für Startups in der Schweiz? Sind diese günstig oder belastend für Startups?
- b. Ist Rechtsunsicherheit ein wichtiges Thema für Startups? Gibt es hier Unterschiede hinsichtlich Startup-Entwicklungsphasen?
- c. Würden «Sandboxes» für Startups helfen?
- d. Gibt es Verbesserungspotenzial in diesen Regulierungen bzw. beim Thema Rechtsunsicherheit?
- e. Gibt es Best Practice-Beispiele aus dem Ausland?
- f. Sind die WTT Massnahmen zwischen Bund und Kantonen gut abgestimmt?
- g. Frage nur an Expertenkatgorie C: Welche Aktivitäten machen Sie, um sich mit anderen Förderinstitutionen und Politik abzustimmen?

Weitere Aspekte?

- a. Wie ist die Risikobereitschaft bei Personen in Ausbildung bzw. Personen im Arbeitsleben in der Schweiz einzuschätzen, ein Unternehmen zu gründen? Ist dies von Bedeutung für die Startup-Entwicklung?
- b. Ist eine Erhöhung der Risikobereitschaft erstrebenswert? Wie kann dies erreicht werden? Bringt der Einbezug entsprechender Einheiten in (verschiedene) Ausbildungsgänge Vorteile?
- c. Welche Wissenslücken erschweren die Startup-Gründung und -Entwicklung besonders? Wie können diese geschlossen werden? Gibt es Best Practice-Beispiele aus dem Ausland dazu?
- d. Gibt es ausreichend Networking-Veranstaltungen in der Schweiz wie z.B. Startup-Messen oder Awards?
- e. Wie kann die Diversität der GründerInnen erhöht werden, insbesondere der Frauenanteil gesteigert werden?

Anhang 3: Ausgewählte Start-up-Initiativen in anderen Ländern

Viele europäische Länder verfolgen eine zunehmend aktivere Innovationspolitik, die sich gezielt an Start-ups richtet. Eingesetzt werden dafür verschiedene Instrumente wie: direkte finanzielle Unterstützung, Steuererleichterungen, Kredite, Beratungs- und Vernetzungsdienstleistungen usw. Solche Gefässe haben für Start-ups in den vergangenen Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen, dies vor allem für solche in der Internationalisierungs- und Expansionsphase.

Folgende ausgewählte Beispiele und Instrumente aus europäischen Ländern werden zur Illustration genannt:

1. Deutschland

Im Gegensatz zu anderen europäischen Ländern hat Deutschland eine stark regional geprägte Gründerszene. In Deutschland gibt es über 300 Gründerzentren, die sich auf Spitzentechnologien und Zukunftsthemen fokussieren. Die Gründerzentren werden grösstenteils von öffentlichen Institutionen wie Gemeinden getragen und durch den Staat mittels spezieller Förderprogramme der Kommunen oder des Bundes unterstützt.

Am 24.3.2021²⁹ hat die Bundesregierung kommuniziert, dass sie zusätzliche 10 Milliarden Euro für einen Beteiligungsfonds für Zukunftstechnologien (im Rahmen des **«Zukunftsfonds»**) bereitstellt; in Kombination mit privaten Geldern soll ein Volumen von 30 Milliarden Euro erreicht werden. Diese Mittel sollen in den nächsten 10 Jahren insbesondere Start-ups in der Wachstumsphase mit einem hohen Kapitalbedarf zugutekommen. Mit der Umsetzung hat die Bundesregierung die KfW (Kreditanstalt für den Wiederaufbau³⁰) beauftragt.

Unter dem Zukunftsfonds sollen verschiedene Massnahmen («Bausteine») zur Förderung von Zukunftstechnologien gebündelt werden:

- Die **KfW** erhöht ihr Zusagevolumen für Venture Capital-Fonds, Growth-Fonds und Venture Debt-Fonds in den nächsten zehn Jahren um rund 2,5 Milliarden Euro und wird dadurch ihren Investitionsfokus auf Wachstumsfinanzierungen von Start-ups ausweiten. Die Beteiligungen erfolgen grundsätzlich zu den gleichen Bedingungen wie die Investition privatwirtschaftlicher Mitinvestoren (pari passu).
- **EIF-Wachstumsfazilität:** In Anlehnung an die vorhandene «European Recovery Programm/European Investition Fonds»-Wachstumsfazilität wird eine bis zu 3,5 Milliarden Euro grosse Wachstumsfazilität geschaffen, die in Wachstumsfonds und in Wachstumsfinanzierungsrunden von Start-ups investiert. Die Beteiligung erfolgt grundsätzlich zu den gleichen Bedingungen wie die Investition privatwirtschaftlicher Mitinvestoren (pari passu).
- **DeepTech Future Fonds:** Der bis zu 1 Milliarde Euro anwachsende DeepTech Future Fonds beteiligt sich zu Pari-passu-Bedingungen mit einer längerfristigen Investitionsperspektive direkt an DeepTech-Unternehmen. DeepTech-Unternehmen entwickeln tiefgreifende Innovationen mit erheblichem gesamtwirtschaftlichen Wirkungspotenzial. Mit dem neuen Fonds sollen Technologien zur Marktreife gebracht werden.

²⁹ [BMW - Zukunftsfonds startet – Bundesregierung stärkt die Start-up-Finanzierung in Deutschland](#)

³⁰ Die KfW ist weltweit die grösste nationale Förderbank sowie nach Bilanzsumme die drittgrösste Bank Deutschlands. Ihre Gründung erfolgte im Jahr 1948 auf der Grundlage des Gesetzes über die Kreditanstalt für Wiederaufbau als Anstalt des öffentlichen Rechts. Die Rechtsaufsicht hat das Bundesministerium der Finanzen ([KfW – Wikipedia](#)).

Des Weiteren hat Deutschland ein neues Fondsstandortgesetz verabschiedet, mit dem aufsichtsrechtliche und steuerliche Massnahmen zur Stärkung des Fondsstandorts Deutschlands gebündelt werden.³¹ Neben der Anpassung an europarechtliche Vorgaben enthält der Gesetzentwurf weitere Vorschläge, um den Fondsstandort Deutschland attraktiver zu gestalten. So gibt es neu eine Rechtsänderung im Umsatzsteuergesetz, mit der die Umsatzsteuerbefreiung auf die Verwaltung von Wagniskapitalfonds ausgedehnt wird. Das Gesetz sieht zudem vor, dass es für Beschäftigte von Start-ups und anderen Kleinunternehmen attraktiver werden soll, Anteile an ihrem Unternehmen zu übernehmen. Der steuerfreie Höchstbetrag für solche Kapitalbeteiligungen wird von 360 Euro im Jahr auf 720 Euro angehoben (§ 3 Nr. 39 EStG). Bei Unternehmensbeteiligungen an Start-ups, die den Angestellten kostenlos oder verbilligt übertragen wurden, sollen Einkünfte anfangs grundsätzlich gar nicht besteuert werden. Die Besteuerung erfolgt erst im Zeitpunkt der Veräusserung, spätestens nach zwölf Jahren. Bis zu einem Wert von jährlich 1440 Euro könnten Unternehmensbeteiligungen gänzlich steuerfrei übertragen werden.

2. Frankreich

Frankreich legt seine staatlichen Förderungsschwerpunkte für Start-ups auf folgende Möglichkeiten:

- Steuerguthaben für Gründung in privilegierten Investitionszonen
- Zinslose Darlehen
- Garantiefonds für Unternehmerinnen
- Einstellungshilfen
- Mikrokredite an Arbeitslose- und Sozialhilfeempfängerinnen und -empfänger über eine gemeinnützige Vereinigung

In der Verwendung der finanziellen Unterstützung sind die Unternehmen nicht so frei wie in anderen Ländern, da vom Staat vorgegebene Ziele erreicht werden müssen. Für ausländische Investoren im Forschungs- und Entwicklungsbereich werden beispielsweise Gelder für jede neu eingestellte Person gezahlt, sobald eine gewisse Anzahl an Neueinstellungen erreicht wurde.

Frankreich baut derzeit Start-up-Gründerzentren auf. Eines der bekanntesten Beispiele ist die im Jahr 2017 eröffnete «Station F». Das Zentrum vereint zahlreiche Start-ups unter einem Dach, die sich gegenseitig unterstützen. Zudem können sich Start-ups für verschiedene «Inkubatoren»-Programme bewerben, die von Station F oder auch von anderen Grossunternehmen und Wirtschaftsuniversitäten gemanagt werden.

«Bpifrance, la banque des entrepreneurs», bietet kleinen und mittleren Unternehmen Hilfe und finanzielle Unterstützung und erleichtert den Zugang zu Banken und Eigenkapitalgebern, insbesondere in den risikoreichen Phasen: Start-up, Innovation, Entwicklung, International, Buy-out. Bpifrance ist eine Finanzinstitution, die Aktivitäten zusammenfasst, die zuvor von OSEO, dem Strategischen Investitionsfonds (FSI) oder von den FSI-Regionen und CDC-Unternehmen durchgeführt wurden.

<https://stationf.co/>

[Les fonds MidCap | Bpifrance servir l'avenir](#)

³¹ [Bundesfinanzministerium - Gesetz zur Stärkung des Fondsstandorts Deutschland und zur Umsetzung der Richtlinie \(EU\) 2019/1160 zur Änderung der Richtlinien 2009/65/EG und 2011/61/EU im Hinblick auf den grenzüberschreitenden Vertrieb von Organismen für gemeinsame Anlagen \(Fondsstandortgesetz - FoStoG\); Bundesrat verabschiedet Fondsstandortgesetz \(FoStoG\) | Immobilien | Haufe](#)

3. Finnland

«Business Finland» (früher: TEKES) ist der wichtigste öffentliche Anbieter für Innovationsfinanzierung und für die Internationalisierung von Start-up-Firmen in Finnland. Business Finland zieht auch ausländische Investitionen und Risikokapital (für die Finanzierung von Start-ups in der Frühphase) an. Die Dienstleistungen für Start-ups umfassen verschiedene Instrumente (R&D Funding, «scale your business»-funding, Innovation vouchers, Hilfen beim Akquirieren von Fachpersonal aus dem Ausland, Marktanalysen, spezifische Unterstützungsinstrumente für exportorientierte Start-ups, etc.). Ausserdem bietet «Business Finland» Start-ups zinsgünstige Darlehen oder Zuschüsse, abhängig von der Marktnähe oder Art eines Projekts. Solche Mittel werden können auch an Unternehmen in ausländischem Besitz vergeben werden, sofern sie in Finnland registriert sind.

Die **Business Finland Venture Capital Ltd.** (ein staatliches Unternehmen), stellt in Zusammenarbeit mit privaten Investoren Kapital für Start-ups zur Verfügung. Investiert wird in einen Risikokapitalfonds, der in Unternehmen in der frühen Entwicklungsphase investiert. Auf diese Weise wird der finnische Risikokapitalmarkt in Zusammenarbeit mit privaten Investoren entwickelt (mindestens die Hälfte des Kapitals in unseren Zielfonds wird von privaten Investoren aufgebracht, der Rest aus dem Staatshaushalt). Zusätzlich zu den Investitionen bringen die Fondsmanager Know-how in die Netzwerke, um Early-Stage-Unternehmen zum internationalen Durchbruch zu verhelfen.

[Startup companies - Business Finland](#)

[Business Finland Venture Capital Ltd](#)

4. Schweden

VINNOVA ist Schwedens Innovationsagentur. Im Programm «Innovative Start-ups» stehen «grants» für Startup Firmen zur Verfügung für Marktanalysen, die Entwicklung und Erprobung von Prototypen, die Beratung bei Patentfragen und zur Anbahnung von Kontakten zu potenziellen Kunden, Geldgebern, Partnern. Vinnova hat vor kurzem sein Unterstützungsportfolio diversifiziert, um auch nicht-forschungsbasierte Start-ups zu erreichen.

Neben Vinnova gibt es eine Reihe von Förderprogrammen für Start-ups, die von der Regierung unterstützt werden. ALMI zum Beispiel bietet Starthilfen, die nicht zurückgezahlt werden müssen. Tillvaxtverket ist die schwedische Agentur zur Förderung des regionalen und wirtschaftlichen Wachstums. Deren Finanzierung wird von lokalen Gemeinden bereitgestellt und unter anderem für die finanzielle Unterstützung innovativer Ideen eingesetzt. Der offizielle Industriefonds des Landes heisst Industrifonden. Obwohl er sich vor allem an grosse Unternehmen richtet, können auch kleine Start-ups mit globalem Potenzial von Finanzierungen profitieren. Auch Unternehmenswettbewerbe, wie der Venture Cup, sind ein etablierter Weg für Start-ups, an Startkapital zu gelangen.

- Vinnova: [Välkommen till Vinnova, Sveriges innovationsmyndighet | Vinnova](#)
- ALMI: <https://www.almi.se/en/in-english/>
- Tillvaxtverket: <https://tillvaxtverket.se/english.html>
- Industrifonden: <https://industrifonden.com/about-us/>
- The Venture Cup: <http://www.venturecup.se/en/about-us/>

5. UK

Das staatliche Unterstützungssystem in Grossbritannien zielt in erster Linie auf eine bessere Vernetzung privater und öffentlicher Akteure sowie auf die nationale Koordination der Regionen ab. Der Staat tritt weniger als direkter Investor auf (z.B. Investitionen in Venture Capital Funds,

Gewährung von Garantien oder Vergabe von Zuschüssen). Demgegenüber verfügt Grossbritannien über den stärksten privaten Venture-Capital-Markt in Europa, mit ausgeprägtem Investitionsfokus im IKT-Sektor. Ein weiterer Unterschied zu anderen Ländern ist, dass die regionale Vernetzung in Grossbritannien durch Programme wie die UK Cluster Groups aktiv gefördert wird und somit eine flächendeckendere Versorgung mit Knowhow und Kapital für Start-ups bereitgestellt wird.

Beispiele von UK Cluster Groups:

[UK Tech Cluster Group – Technology Across The UK](#)

[BlueTech Cluster Alliance | GCE Ocean Technology](#)