

82. Auslandschweizer-Kongress

Die Innovationspolitik aus der Sicht eines Schweizer Unternehmers

Christoph Heidelberg, Gründer and CTO

christof.heidelberg@bridgeco.net

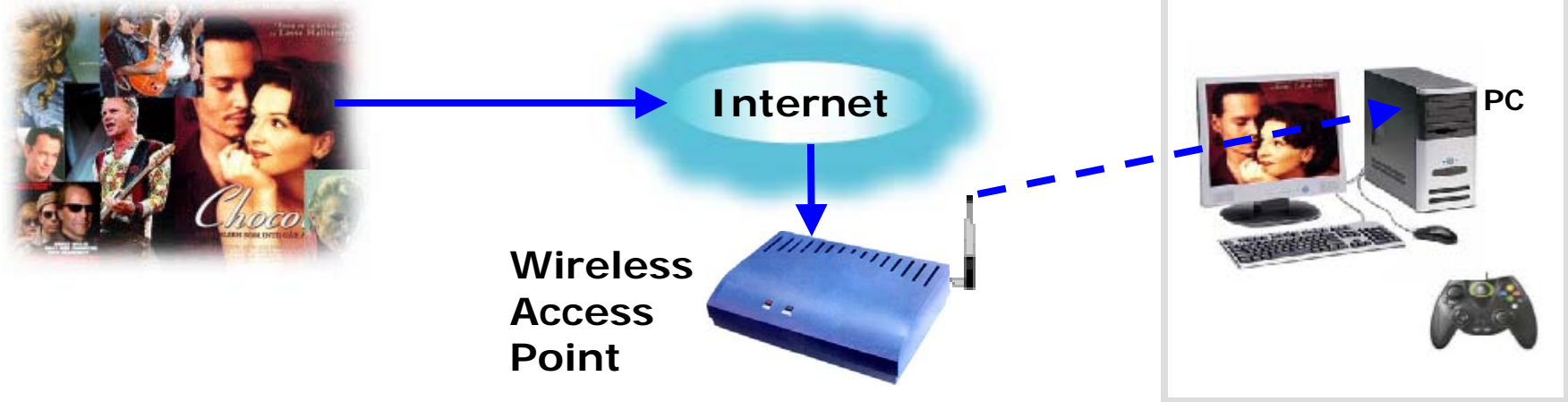
Agenda

- **Einführung BridgeCo**
- **Der „High-Tech Zyklus“: Erfindung, Innovation, IPO**
- **BridgeCo als Fallbeispiel - Regel oder Ausnahme?**
- **Innovationspolitik in der Schweiz**
- **Fazit und Fragen**

BridgeCo - Einführung

Music and Video Content Provider

Home Office



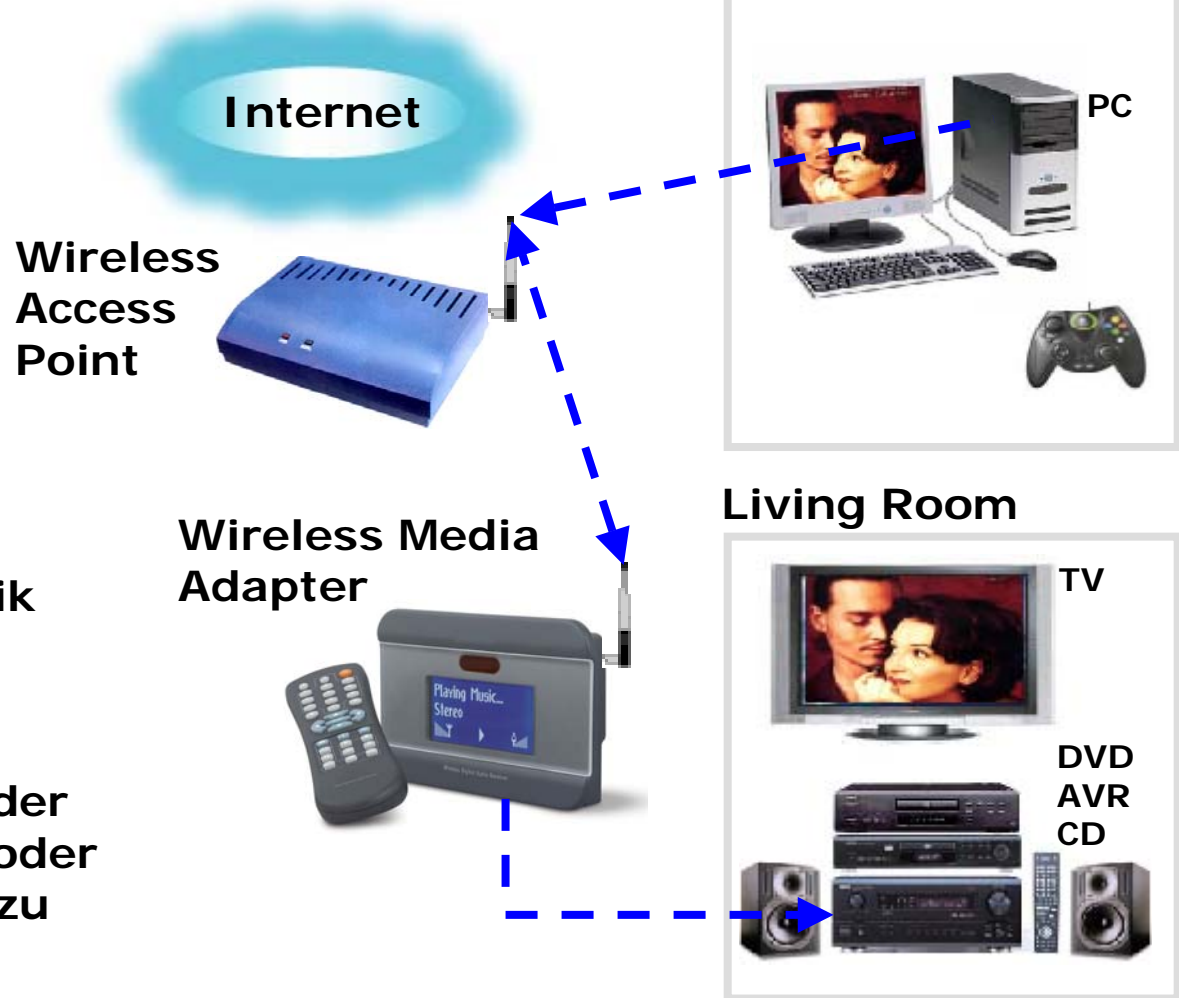
BridgeCo - Einführung



Music and Video Content Provider

BridgeCo vernetzt Unterhaltungselektronik und PC sowie Internet

Unser Media Adapter ermöglicht es, Musik oder Filme vom PC über TV oder über die Stereoanlage zu empfangen



BridgeCo - Einführung



Music and Video Content Provider

Internet

Wireless Access Point



Wireless Media Adapter



Unser Media Adapter ermöglicht es aber vor allem, Musik oder Filme direkt vom Internet über TV oder über die Stereoanlage zu empfangen

Home Office



Living Room



BridgeCo - Einführung

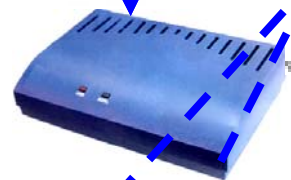


Music and Video Content Provider

BridgeCo entwickelt integrierte Schaltungen und eine Netzwerk-Software, die in Zukunft in jedem Gerät der Unterhaltungselektronik eingebaut werden kann.

Internet

Wireless Access Point



Home Office



Living Room



MP3



Flat Panel Display



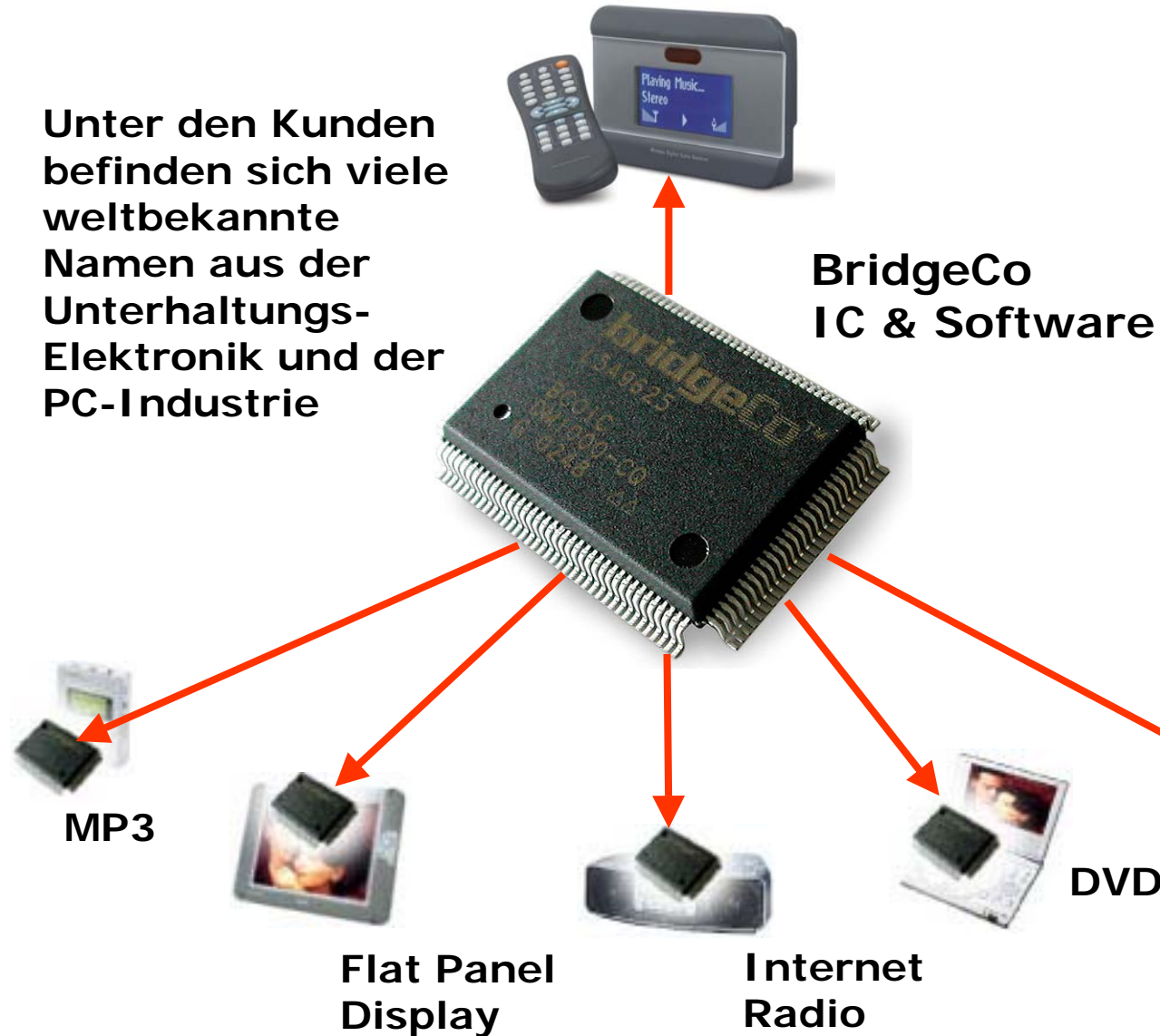
DVD



Internet Radio

BridgeCo - Einführung

Unter den Kunden befinden sich viele weltbekannte Namen aus der Unterhaltungselektronik und der PC-Industrie



Home Office



Living Room



Der „High-Tech Zyklus“: Erfindung, Innovation, IPO

Der “I- life cycle” einer High-Tech Firma:

- **Invention - Vision und Konzept**
- **Seed Investment – Erste Finanzierungsrunde**
- **Innovation - Von der Vision zum verkaufsreifen Produkt**
- **Growth Investment – Wachstumsfinanzierung**
- **Income Generation - Ausbau der Firmenstruktur, neue Produkte**
- **IPO - Exit für die Investoren**

BridgeCo als Fallbeispiel: Regel oder Ausnahme?

▪ **Invention (1999): Vision und Business Plan**

- 5 Partner, Startkapital: CHF 500'000
- Vision: Vernetzung von Unterhaltungselektronik und PC und Internet
- Erfindung: kostengünstige, skalierbare Netzwerke für elektronische Daten (Audio und Video)
- KTI Label: Auszeichnung "Qualifiziert für Risikofinanzierung"
- ETH/KTI ermöglicht 4 befristete Doktorandenstellen (Netzwerktechnologie, Grundlagenforschung)

▪ **Seed Investment (2000): Invention Stage**

- Gründung der BridgeCo AG
- Investorenpräsentationen: Schweiz (10) und Europa (10)
- Trotz Eidgenössischem KTI Stempel: kein Interesse in der Schweiz
- Tenor hiesiger Investoren: „Interessante Idee, aber melden Sie sich wieder, wenn Sie Erträge vorweisen können.“
- Earlybird Venture (BRD/US Investor) und ein Schweizer Privatmann schliessen sich zusammen. Erste Finanzierungsrunde: USD 6Mio innerhalb 12 Wochen

BridgeCo als Fallbeispiel: Regel oder Ausnahme?

▪ **Innovation (2001 – 2002): Von der Vision zum Produkt**

- Entwicklung des ersten Chip und der Applikationssoftware
- Ausbau der Firma auf 35 MitarbeiterInnen, später über 50 MitarbeiterInnen
- Firma gewinnt Kundenvertrauen: Aufträge von internationalen Top-Kunden
- 2001: Kollaps „Technologie Bubble“

▪ **Investment (2002): Wachstumsfinanzierung**

- Zweite Finanzierungsrunde findet unter sehr schwierigen Marktumständen statt.
- 2002: Vernetzung von Unterhaltungselektronik und PC sowie Internet wird weltweit als Technologie mit hohem Wachstumspotential erkannt
- Investorenpräsentationen: Schweiz (15), Europa (50), USA (5)
- Führende Schweizer Finanzierungsfirmen möchten nur mitmachen, falls ein führender internationaler Investor das Lead-Investment übernimmt
- Benchmark Capital (USA/UK) investiert zusammen mit Earlybird Ventures (BRD/USA), Intel Capital (USA) und Infineon Venture (BRD/USA) USD 13.5 Mio.
- Kein „Platz“ mehr in der Runde für weitere Schweizer Investoren!

BridgeCo als Fallbeispiel: Regel oder Ausnahme?

- **Income Generation (2003): Sprung zur „Global Company“**
 - Akquirierung zahlreicher internationaler Top-Kunden im CE und PC-Peripherie Bereich
 - Aufbau einer internationalen Vertriebsstruktur
 - Eigene Verkaufsniederlassung in Kalifornien
 - Weltweites Support Netzwerk
 - Schwierigkeiten bei der Rekrutierung von Schweizer Verkaufs- und Management-Spezialisten. Mangel an:
 - Fachwissen
 - Geschäftssprache (Englisch!) und Rhetorik
 - Präsentations- und Verkaufsfähigkeiten
 - 7 von 10 rekrutierten Mitarbeitern sind EU- oder US-Bürger

- **Investment (2004): Wachstumsfinanzierung**
 - USD 16 Mio Finanzierung in 8 Wochen: Fidelity Ventures (USA) neuer Co-Lead Investor
 - Es wird kein Schweizer Investor mehr gesucht

Innovationspolitik in der Schweiz

- **Invention:** Bildung, Schulen und Industrieförderung
- **Seed Investment:** Fehlender Mut der Erste zu sein
- **Innovation:** Fehlender Mut zum Unternehmerrisiko
- **Growth Investment:** Das Verhältnis von Finanzplatz Schweiz und Technologieplatz Schweiz

Bildung, Schulen und Industrieförderung

- Wir erhalten eine gute Grundausbildung, vermehrt sollten aber auch Selbstvertrauen, wirkungsvolles Auftreten und professionelle Kommunikation geschult werden
- Unsere Technischen Hochschulen geniessen weltweit einen ausgezeichneten Ruf, was sich in der höchsten Zahl von Nobelpreisträgern pro Einwohner niederschlägt. Trotzdem müssen wir darauf achten, dass die Hochschulabsolventen auch in Zukunft einen entsprechenden Arbeitsplatz in der Schweiz finden
- Die Kommission für Technologie und Innovation (KTI/CTI) hat eine effiziente Plattform zur Förderung der Zusammenarbeit zwischen Industrie und Hochschulen geschaffen. Damit die eingesetzten Gelder zum kommerziellen Erfolg der Firmen beitragen, muss sich das KTI vermehrt um ein Coaching von Start-up Firmen auf internationalem Niveau kümmern
- Es fehlen die nationalen Impulsprogramme zur Förderung einer nationalen Hi-Tech Infrastruktur, bei der sich Start-up's beteiligen können. Solche Programme haben Länder wie Israel oder Irland zu erfolgreichen Hi-Tech Nationen gemacht

Fehlender Mut der Erste zu sein

- Der Investor der ersten Stunde trägt das grösste Risiko, erzielt aber auch den grössten Gewinn!
- Bedingt durch Tradition, Kultur und Politik haben wir Schweizer eine Aversion gegen Risiken, die den Status Quo beeinträchtigen könnten
- Im Silicon Valley ist das Umfeld für Hi-Tech Firmen etabliert, dynamisch und professionell. Dadurch reduziert sich das Investmentrisiko erheblich. Deshalb bevorzugen viele Schweizer Investoren Hi-Tech Investitionen in US Start-up's
- Die Schweiz wird erst dann eine erfolgreiche Hi-Tech Innovationskultur hervorbringen, wenn:
 - mutige Investoren mit Kapital und einem internationalen Beziehungsnetzwerk den Hi-Tech Start-up's aktiv helfen, eine erfolgreiche Firma aufzubauen
 - erfolgreiche Start-up Firmen bewiesen haben, dass sich Investitionen in der Schweiz gleichermassen lohnen wie in den USA

Fehlender Mut zum Unternehmerrisiko

- Von der „Alles ist möglich, ich kann es auch“ Mentalität, wie sie in den USA, Ost-Asien oder Ost-Europa herrscht, ist in der Schweiz kaum etwas zu spüren.
- In den USA träumen 80% der Bevölkerung davon, ihr eigener „Boss“ zu sein. In der Schweiz sind es lediglich 20%.
- Ist ein Unternehmer in unserem Lande erfolglos, wird ihm das schnell als persönliches Versagen angelastet. Aus Angst vor Risiko und Versagen fehlt vielen Schweizern der Mut zur Selbstständigkeit.
- Angst generiert eine „Ich kann das nicht“ Mentalität
- Wohlstand und Wohlfahrt führen in der Schweiz leider bei vielen zur „Wieso überhaupt?“ Mentalität. Eine immer kleiner werdende Risikobereitschaft verhindert Veränderungen und neues Wirtschaftswachstum

Finanzplatz Schweiz und Technologieplatz Schweiz

- **Die Schweizerische Wirtschaftspolitik wurde und wird von einzelnen Monopolen beeinflusst. Monopole behindern schnell einmal die freien Kräfte in der Marktwirtschaft. In diesem Umfeld mangelt es dann an innovativen Mitarbeitern für den Verkauf und Marketing**

Folge: Schweizer Start-up's haben Schwierigkeiten, ihre Erfindungen, ihre Produkte und ihren Service international erfolgreich zu verkaufen. Weder Investoren noch Kunden können überzeugt und für etwas Neues gewonnen werden

- **Private und institutionelle Investoren verfügen leider nur über eine schwache Technologiekompetenz. Sie vermögen nur schwer, Innovationen richtig einzuschätzen**

Folge: Schweizer Investoren verlassen sich gern auf andere. Sie treten nur als Mit-Investoren auf. Weil damit Schweizer High-Tech Lead-Investoren für kapitalintensive Projekte fehlen, gibt es die andernorts übliche und kompetente „Due Diligence“ nicht. Der Technologieplatz Schweiz wird massiv und auf Dauer geschwächt

- **Grosse Anstrengungen sind vonnöten, um in der Schweiz eine neue und erfolgreiche Kooperation zwischen den interessierten Kreisen einzuleiten**

Fazit und Fragen

- **Es gibt in der Schweiz keine nennenswerte High-Tech-Industrie, obwohl unsere Technischen Hochschulen weltweit hohes Ansehen geniessen und obwohl Investitionskapital im Überfluss vorhanden ist**

Mögliche Ursachen:

- Kritische Masse an High-Tech Firmen und ein adäquates Umfeld fehlen
 - Wir sind Weltmeister im Forschen und Erfinden, nicht aber im Verkaufen!
 - Vielen High-Tech Start-up's fehlt ein international erprobtes Management-Team
 - Es fehlt an Risikobereitschaft auf Unternehmer- und Investorensseite
- **Was müssen wir tun, um nicht den Anschluss zu verlieren?**

Mögliche Antworten:

- Wir brauchen Kooperation *untereinander*, Partner im eigenen Land. Wir brauchen aber auch international Partner. Wir können nicht mehr alles im Alleingang bewältigen oder sogar lösen
- Es muss kommerzielles Denken gefördert werden. Und es braucht Anstrengungen im Argumentieren: Der Nutzen ist wichtig und nicht das Produkt an sich!
- Steuerbegünstigte Aktienoptionen: Anreize für Start-up Mitarbeiter schaffen

Fazit und Fragen

Nur wenn neu gehandelt wird können Firmen, die erfolgreich den Transfer von der Erfindung zur Markteinführung leisten, langfristig sichere Arbeitsplätze schaffen

Diese Firmen profitieren in einem ersten Schritt von den Investoren, geben dann aber - im zweiten Schritt - das in sie gesetzte Vertrauen mit Dank und in barer Münze den Investoren zurück

BridgeCo: Regel oder Ausnahme?