

Beiträge der Förderungen von Innosuisse und SNF zur Entstehung und Entwicklung von wissenschafts- basierten Start-ups

Zusammenfassung

Ort: Karlsruhe

Datum: Juni 2023

Impressum

Beiträge der Förderungen von Innosuisse und SNF zur Entstehung und Entwicklung von wissenschaftsbasierten Start-ups

Ansprechpartner

Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI

Competence Center Politik und Gesellschaft

Breslauer Strasse 48, 76139 Karlsruhe

Dr. Marianne Kulicke, marianne.kulicke@isi.fraunhofer.de, Tel 0721 / 6809-137

Dr. Thomas Stahlecker, thomas.stahlecker@isi.fraunhofer.de, Tel. 0721 / 6809-173

Auftraggeber

Schweizerischer Nationalfonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung SNF

Innosuisse - Schweizerische Agentur für Innovationsförderung

Autor:innen

Dr. Marianne Kulicke

Dr. Thomas Stahlecker

Dr. Esther Schnabl

Kurzfassung

Der Schweizerische Nationalfonds (SNF) und die Schweizerische Agentur für Innovationsförderung Innosuisse sind Förderorganisationen des Bundes mit unterschiedlichen Aufträgen. Zur Unterstützung einer erfolgreichen Start-up Landschaft in der Schweiz leisten die beiden Organisationen entsprechend ihrer Förderaufträge unterschiedliche Impulse und Beiträge, die an verschiedenen Schnittstellen zusammenspielen. Der SNF und Innosuisse haben die vorliegende Studie in Auftrag gegeben, um die Mechanismen zur Entstehung und Entwicklung von wissenschaftsbasierten Start-ups zu verstehen und darzustellen, sowie um mögliche Optimierungen des Förderportfolios zu analysieren. Die Studie fokussiert auf die beiden folgenden Hauptfragen:

1. Welchen Beitrag liefern die Forschungsförderung des SNF und die Innovationsförderung von Innosuisse zur Entstehung und nachhaltigen Entwicklung von wissenschaftsbasierten Start-ups in der Schweiz?
2. Welchen Einfluss hat das Zusammenspiel der Förderungen der beiden Organisationen in Bezug auf die Entstehung und nachhaltige Entwicklung der wissenschaftsbasierten Start-ups in der Schweiz? Wo bestehen Lücken, bzw. Handlungsbedarf? Welche Empfehlungen lassen sich ableiten?

Zur Beantwortung der Fragestellungen wurde eine umfassende Online-Befragung unter Schweizer Start-ups mit Gründung ab 2011 durchgeführt. Insgesamt haben von 2'124 angeschriebenen Start-ups 470 an der Befragung teilgenommen (Teilnahmequote 22%). Weitere Erhebungsmethoden waren:

- Gespräche mit Programmverantwortlichen zur Ausgestaltung und dem Zusammenspiel der Fördertätigkeiten von Innosuisse und SNF in der Start-up-Förderung
- Interviews mit Expert:innen zur Bewertung der Fördertätigkeit und des Start-up Ökosystems Schweiz
- Interviews mit Gründer:innen für Fallstudien zum Einfluss der erhaltenen Förderung auf die Gründung sowie die Entwicklung des Start-ups
- Recherchen zu Förderansätzen und -instrumenten in Finnland, Grossbritannien, Israel und in den Niederlanden mit Fokus auf wissenschaftsbasierte Start-ups
- Förderdaten, sekundärstatistische Quellen sowie eine Literaturlauswertung zu Einflussfaktoren auf den Erfolg wissenschaftsbasierter Start-ups und Spin-offs.

Wissenschaftsbasierte Start-ups sind durch die folgenden Merkmale gekennzeichnet (Startup Radar 2021):

- Sie verfolgen einen wissenschafts- und technologiebasierten Ansatz,
- Ihre Leistungsangebote sind Ergebnis eigener Innovationen oder der Weiterentwicklung neuartiger Lösungen anderer Unternehmen oder Einrichtungen,
- Ihr Geschäftsmodell ist skalierbar,
- Sie verfolgen ambitionierte Wachstumsziele und
- Ihre Geschäftstätigkeit ist auf den globalen Markt ausgerichtet.

Die Herkunftsorganisation oder vorhergehende Tätigkeit der Gründer:innen spielt bei dieser Definition keine Rolle.

In der Studie wird nach dem **Ursprung der Gründungsidee** unterschieden. Es werden drei Gruppen betrachtet mit unterschiedlichem Gründungsursprung:

- ausschliesslich in einer Wissenschaftseinrichtung (Universitäre Hochschule, Fachhochschule, sonstige Forschungsinstitution),
- teilweise in einer Wissenschaftseinrichtung (wobei auch andere Tätigkeiten eine Rolle spielten),
- ausserhalb einer Wissenschaftseinrichtung (z.B. Grossunternehmen, freiberufliche Tätigkeit).

Eine wichtige Untergruppe von Start-ups mit Gründungsursprung in einer Wissenschaftseinrichtung sind **Spin-offs**. Dabei handelt es sich um Start-ups, die unmittelbar *oder* in zeitlicher Distanz aus einer Tätigkeit an einer Hochschule oder Forschungsinstitution entstehen und Forschungsergebnisse aus dieser Tätigkeit in marktreife Produkte, Dienstleistungen, Verfahren und Geschäftsmodelle umsetzen.

Start-up Ökosystem und Fördersystem für wissenschaftliche Start-ups in der Schweiz

Die Mehrheit der befragten Expert:innen und Gründer:innen bewerten das Umfeld für wissenschaftsbasierte Gründungen in der Schweiz – sowohl wissenschafts-, forschungs- als auch technologiseitig – als gut bis sehr gut. **Das Fördersystem funktioniert sehr gut und sei weitgehend in der Zielgruppe bekannt**, durch die Vielzahl der Fördermöglichkeiten und -themen nimmt jedoch auch die Komplexität zu. Positiv hervorgehoben wurden weiter der technologische Erfindergeist, das hohe Bildungsniveau und die professionelle Unterstützung bei der Verwertung von wissenschaftlichen Ergebnissen an den Hochschulen. Kritisch betrachtet wurde hingegen die Kommerzialisierung der Produkte aus Gründungen, speziell die internationale Vermarktung sei im Vergleich zu anderen Start-up Ökosystemen relativ schwach. Mit Blick auf den Kapitalmarkt wurde fehlendes Risikokapital vor allem für grosse Finanzierungsrunden in Wachstumsphasen (ab 2 Mio. CHF) angesprochen.

Der SNF und Innosuisse haben ein forschungs- und innovationsorientiertes Förderangebot entwickelt, das sich über die gesamte Kette von der Förderung von grundlegendem Wissen bzw. wissenschaftlichen Erkenntnissen, über die anwendungsorientierte Grundlagenforschung bis hin zu wissenschaftsbasierten Innovationen und damit auch Start-ups und Spin-offs erstreckt. **Die beiden Organisationen sind entsprechend ihrer jeweiligen Aufträge komplementär zueinander positioniert**. Während der SNF für die Förderung der Forschung in allen wissenschaftlichen Disziplinen zuständig ist, verfolgt Innosuisse die Aufgabe, wissenschaftsbasierte Innovationen im Interesse von Wirtschaft und Gesellschaft zu fördern. Das von SNF und Innosuisse entwickelte Programm BRIDGE ist zwischen Grundlagenforschung und angewandter Forschung positioniert und ist als Brücke zwischen Forschungs- und Innovationsförderung konzipiert.

Die beiden Institutionen können einzelne Einflussfaktoren, insbesondere die unternehmer- und unternehmensspezifischen Faktoren beeinflussen. Sie stärken das Gründungsgeschehen mittelbar, indem sie das Wissen und die Kompetenzen der Gründer:innen stärken, welche oftmals die wissenschaftliche oder technologische Basis der späteren Gründung darstellen (insbesondere Projektförderung/NFS/NFP SNF, Innovationsprojekte/Internationale Projekte Innosuisse, BRIDGE). Innosuisse beeinflusst das Gründungsgeschehen zusätzlich unmittelbar, indem es die gründungsrelevanten Fähigkeiten der Gründer:innen (via Trainings und Coachings) sowie die Gründung und Entwicklung der Start-ups (z.B. Businessmodelle, Internationalisierung) stärkt.

Eigenschaften von Gründungen aus Wissenschaftseinrichtungen

Start-ups mit und ohne Gründungsursprung in der Wissenschaft unterscheiden sich in vielen Aspekten und tragen so in ergänzender Form zur Vielfalt im Gründungsgeschehen in der Schweiz bei. Von den 470 Start-ups, die an der Befragung teilgenommen haben, haben 42% ihren

Gründungsursprung in einer Wissenschaftseinrichtung und 58% ausserhalb. Diese Anteile entsprechen mutmasslich nicht der Grundgesamtheit aller wissenschaftsbasierten Start-ups in der Schweiz, da die von Innosuisse geförderten Start-ups überdurchschnittlich häufig geantwortet haben und im Befragungssample auch übervertreten sind. Bei der Betrachtung der Ergebnisse wird auf Gründungen aus Wissenschaftseinrichtungen fokussiert.

Bei Gründungen aus Wissenschaftseinrichtungen liegt der Gründungsursprung in den meisten Fällen an einer universitären Hochschule (79%; ETH-Bereich 50%), weniger an Fachhochschulen (19%) oder an übrigen Forschungseinrichtungen (17%; Mehrfachaussagen möglich).

Diese Gründungen entstehen in den meisten Fällen im Kontext einer wissenschaftlichen Tätigkeit (45%) oder einer wissenschaftlichen Qualifikation (36%), etwas weniger häufig während des Studiums (27%). Die meisten Gründungen mit Ursprung in einer wissenschaftlichen Tätigkeit oder Qualifikation (Spin-offs; N = 129) entstehen aus einem angewandten Forschungsumfeld (71%) oder aus industrienaher Forschung (37%), ein nennenswerter Anteil der Gründungen entsteht auch aus der Grundlagenforschung (19%). In den meisten Fällen erfolgt die Gründung während der wissenschaftlichen Tätigkeit (43%) oder direkt im Anschluss (24%), in einigen Fällen bis 2 Jahre danach (19%) oder in einer grösseren Distanz zur wissenschaftlichen Tätigkeit (21%). Gründungen aus Wissenschaftseinrichtungen zeichnen sich damit durch eine rasche Umsetzung von Forschungswissen in konkrete Gründungen und damit Innovationen aus.

Gründungen aus Wissenschaftseinrichtungen sind stärker wissenschafts- bzw. technologieorientiert, durch eigene Innovationen geprägt, leisten mehr Beiträge zu radikalen, disruptiven Innovationen und sind mehr auf den globalen Markt ausgerichtet als die übrigen wissenschaftsbasierten Start-ups. Die beiden Gruppen unterscheiden sich hingegen nicht bezüglich der Wachstumsorientierung. Gründungen aus der Wissenschaft zählen häufiger zu den Branchen "Medizin und Gesundheitswesen" und "Chemie und Pharma/Biologie", und weniger zu "Informations- und Kommunikationstechnologie", als Start-ups mit Gründungsursprung ausserhalb der Wissenschaft. Bei der Mehrheit der Start-ups aus der Wissenschaft besteht die Geschäftsidee aus einem neuen Produkt (87% vs. 62% ausserhalb; Mehrfachaussagen möglich), weniger aus neuen Dienstleistungen (28% vs. 42% ausserhalb), deutlich weniger aus innovativen Geschäftsmodellen (4% vs. 21% ausserhalb) oder sozialen Innovationen (4% vs. 17% ausserhalb).

Start-ups mit Gründungsursprung in der Wissenschaft unterscheiden sich in ihren Innovationsmerkmalen, in den Aufbauschritten und in der Unternehmensentwicklung von den übrigen Start-ups: Bei der ersten Gruppe ist der Forschungs- und Entwicklungsaufwand (gemessen an Umsatz, Personal) für die Schaffung innovativer Leistungsangebote bis zum Markteintritt höher, die Zeitspanne bis zum Erreichen des Break-even Punkts länger und der Umfang an bis dahin geflossenen Mitteln grösser. Bei Gründungen aus der Wissenschaft (und in noch höherem Masse bei von SNF und/oder Innosuisse Geförderten) ist die Suche nach Beteiligungskapital wichtig (75% führten Beteiligungsgespräche), sie sind öfters erfolgreich (60%) und es floss mehr risikotragendes Kapital als bei den übrigen Start-ups. Zusammen mit der Wachstumsorientierung lässt dies substanzielle ökonomische und technologische Impacts durch die Start-ups aus Wissenschaftseinrichtungen erwarten. Solche Start-ups meldeten deutlich häufiger Patente an (62% von ihnen mindestens 1 Patent) als solche mit Gründungsursprung ausserhalb (36% mindestens 1 Patent).

Die Beteiligung von Frauen an Gründungen liegt weit unter dem Anteil an Hochschulabsolvent:innen in den typischerweise in Gründerteams vertretenen Fachrichtungen. Der Anteil von Frauen an allen Gründer:innen liegt bei nur 15%. Bei 33% aller befragten Start-ups ist mindestens eine Frau im Gründerteam, bei Gründungen aus der Wissenschaft liegt diese Quote leicht höher bei 40%. Die jüngeren Gründungsjahrgänge weisen ebenfalls eine leicht höhere Quote auf. Es nehmen deutlich mehr Frauen an Start-up Trainings von Innosuisse teil (2020: 43%), als dann tatsächlich den Schritt in die Selbstständigkeit vollziehen – hier liegt ein Ansatzpunkt, um das Gründungspotenzial

von Frauen stärker zu nutzen. Die Gründungsteams (typischerweise 3 Mitglieder) vereinigen häufig mehrjährige bis lange Berufserfahrungen in Praxis und Wissenschaft sowie vielfältige Kompetenzen nach technisch-naturwissenschaftlichen und wirtschaftswissenschaftlichen Studiengängen, nicht selten auch Promotionen. Hochschulen sind damit von unmittelbarer (als Gründungsursprung) und mittelbarer Wichtigkeit (als Ausbildungsstätte der späteren Gründer:innen).

Erkenntnisse zur Förderung von SNF und Innosuisse

Von den 129 in der Befragung antwortenden Spin-offs haben 80% angegeben, dass die wissenschaftliche Tätigkeit oder Qualifizierung im Rahmen öffentlich geförderter Forschungsarbeiten erfolgten. **Neben der Innosuisse-Förderung in Innovationsprojekten (Anteil von 39% an den Spin-offs), dem SNF (35%) und Bridge "Proof of Concept" (23%) haben auch EU-Programme (24%) und hochschuleigene Grants (38%) eine hohe Relevanz.** In vielen Fällen wurden mehrere Förderquellen genannt, d.h. die Gründungsideen gingen auf verschiedene Forschungsarbeiten mit unterschiedlichen Förderungen zurück. Gemäss den Befragten lieferte die Forschungsförderung von SNF und die Innovationsförderung von Innosuisse die Impulse für die technologische Basis der Gründung bzw. den Kern der Geschäftsidee und führte massgeblich zu gründungsrelevanten Kompetenzen und Netzwerksbeziehungen. **Start-ups aus SNF-, Innosuisse- und BRIDGE-Förderung sind in noch stärkerem Masse als die übrigen Gründungen aus der Wissenschaft wissenschafts- bzw. technologiebasiert und durch Produktinnovationen geprägt, wollen häufiger Beiträge zu radikalen, disruptiven Innovationen leisten und richten ihre Geschäftstätigkeit stärker auf den globalen Markt aus. Aus dieser Förderung entstehen technologisch ambitionierte Gründungen.**

Da die Innosuisse-Förderungen eine wichtige Quelle der Stichprobe waren, hat ein grosser Teil der befragten Start-ups mindestens ein Innosuisse-Angebot zur Weiterqualifizierung, Beratung und Coaching sowie sonstige Unterstützung genutzt. **Die Nutzung dieser Angebote war bei Gründungen aus der Wissenschaft (85%) und bei Ideen aus SNF-/Innosuisse-/BRIDGE-Förderung (87%) besonders hoch und bei Gründungen mit einem sonstigen Ursprung (63%) etwas tiefer.** Der Beitrag oder Nutzen der Trainings und Coachings von Innosuisse wird von den befragten Teilnehmenden als grundsätzlich gut eingestuft, wobei er nach Themengebiet variiert. Für den Erwerb von gründungsrelevanten Kompetenzen und die Weiterentwicklung von Geschäftskonzept und Unternehmensstrategie wurde der Nutzen am besten eingeschätzt. Bei den Trainingskursen wurde der Nutzen für die Gewinnung von Kapitalgebern und bei den Coachings für die Aspekte Ausrichtung auf internationale Geschäftstätigkeit und Erschliessung von Kundengruppen etwas tiefer eingestuft. Gründer:innen aus der Wissenschaft bewerten den Nutzen von Trainings und Coachings allgemein noch höher als Gründer:innen ausserhalb der Wissenschaft. Ein differenziertes Bild zeigte sich auch in den Fallstudien, in denen die Trainings und Coachings als hilfreich eingeschätzt wurden.

Start-ups mit Gründungsursprung in der Wissenschaft haben ein dichteres Unterstützungsnetzwerk als die übrigen Start-ups. Neben Innosuisse sind am wichtigsten für die Entwicklung der Start-ups: (1) Business Angels, Mentor:innen, erfahrene Unternehmer:innen, (2) Freunde, Arbeitskolleg:innen, Verwandte, (3) andere Gründer:innen, (4) Hochschulen, (5) Inkubatoren / Acceleratoren. Bei Start-ups, die direkt aus einem SNF-Projekt entstanden sind, war die SNF-Förderung instrumental, da die Ergebnisse der Forschungsarbeit den Kern der Gründung darstellten. Es überrascht daher nicht, dass diejenigen Start-ups die Unterstützung vom SNF als die wichtigste Unterstützung für die Gründung einstufen.

Die dargestellten Länderfallbeispiele – Finnland, Israel, Niederlande und Grossbritannien – zeichnen sich durch eine jeweils unterschiedliche Aufgabenteilung zwischen ihren Organisationen zur Förderung von insbesondere Grundlagenforschung und einer Innovationsförderungsagentur aus. Wichtig für das Funktionieren des Fördersystems scheint die Verzahnung einzelner Instrumente und die Kooperation der relevanten Einrichtungen. Zu BRIDGE ähnliche Validierungsprogramme (an Forschungsförderung anknüpfende Validierung bzw. Weiterentwicklung von Forschungsergebnissen zu Innovationen durch Fortzahlung von Löhnen) finden sich in allen Ländern. Massnahmen wie Coaching, Mentoring und Training für Gründer:innen werden in den Vergleichsländern meist nicht als für sich allein stehende Programme angeboten, sondern sind Teil umfassender Fördermassnahmen der Gründungsunterstützung. Der Zugang von Start-ups zu Risikokapital spielt in allen Vergleichsländern innovationspolitisch eine zentrale Rolle (z.B. durch steuerliche Anreize für Investoren, öffentliche Beteiligungsfonds) und institutionelle Ansätze zum gezielten Zusammenbringen von kapitalsuchenden Gründer:innen mit Business Angels oder Risikokapitalgebern werden im Rahmen der Gründungsförderung auf den verschiedenen Ebenen stärker in den Mittelpunkt gestellt als in der Schweiz. In einzelnen Ländern – zum Beispiel in den Niederlanden – wird im Rahmen der Gründungsförderung zunehmend auf nicht-technische und soziale Innovationen als Grundlage für die Entwicklung von Geschäftsmodellen geachtet; der Fokus auf die Identifizierung und Förderung von technologieorientierten Gründungsvorhaben wird somit ergänzt um die Fokussierung auf gesellschaftliche und soziale Themen.

Empfehlungen

Insgesamt ist das Fördersystem ausgewogen und wird von den Expert:innen als auch von den Start-ups als gut beurteilt. Der SNF und Innosuisse ergänzen sich in diesem zunehmend komplexen Fördersystem entsprechend ihren jeweiligen Aufträgen komplementär. Die Ergebnisse zeigen punktuell Möglichkeiten auf, zusätzliche Potenziale auszuschöpfen. Die Empfehlungen sind hier dargestellt und ausführlich in Kapitel 9 des Berichts ausgeführt:

1. Anreize für Verwertungen und Gründungen in (SNF-)Programmen und Projekten schaffen und verstärken

Wissenschaftsbasierte Gründungen sind häufig auf Forschungsarbeiten in Programmen und Projektförderungen von SNF und Innosuisse zurückzuführen. Basierend auf diesem Befund wird vorgeschlagen, weitere Anreize zu schaffen, um die Verwertungsorientierung aus der Wissenschaft in Richtung Gründungen, wo relevant, zu erhöhen. Konkrete Ansätze sind: **stärkere Adressierung von Promovierenden, Studierenden und Post-Doktorand:innen**, Optimierung **von BRIDGE als Transferprogramm** mit der Option Start-ups als ein zentraler Verwertungsweg, **Adressierung von Start-ups im Rahmen der Flagship-Initiative und der NTN Innovation Booster** von Innosuisse sowie **Anreize in Fördermassnahmen des SNF (z.B. NFS, NFP)**.

2. Zielgruppenerreichung überprüfen und Potenzialreichung stärken

Die Zielgruppenerreichung stellt sich regional, nach Ursprung der Gründungsidee/Institution und nach Geschlecht sehr unterschiedlich dar. So sind zum Beispiel Gründungen aus Fachhochschulen oder Gründungen von Frauen deutlich untervertreten. Die Studie empfiehlt, die **öffentliche Forschung systematischer anzusprechen, um Start-ups in der Breite zu erschliessen**. Dies betrifft insbesondere die Mobilisierung der Nachfrage in verschiedenen Institutionen, Regionen und Disziplinen. Im Weiteren empfiehlt die Studie die Entwicklung von Massnahmen zur **Erhöhung der Quote von Frauen bei Gründungen**.

3. Erfolgsfaktor Training und Coaching in ausgewählten Bereichen stärken und das Nutzungspotenzial ausschöpfen

Die Start-up-Angebote zu Trainings und Coachings stellen zentrale Elemente der Gründungsförderung seitens Innosuisse dar. Der Nutzen dieser Angebote wird als eher hoch eingestuft, wobei er wie oben ausgeführt nach Themen variiert. Basierend auf den Ergebnissen in der Befragung empfehlen wir eine **Überprüfung und Erweiterung der Lerninhalte von Trainings, eine Überprüfung und ggf. Anpassung der Themen im Coaching sowie einen stärkeren Einbezug nicht-technischer Innovationen und Geschäftsmodelle in die Förderung.**

4. Internationalisierung der Startups stärker adressieren

Die Studie zeigt auf, dass in der Internationalisierung ein grosses Potenzial liegt. So erhielt fast ein Viertel aller Spin-offs, die aus öffentlich geförderter Forschungsarbeiten entstanden sind, Fördermittel aus EU-Programmen. Die Studie empfiehlt daher, die **Internationalisierung der Start-ups** zum Beispiel durch Unternehmensfinanzierung bei internationalen Projekten **zu stärken**, gute Beispiele der **internationalen Forschungs- und Innovationsförderung** zu kommunizieren und Start-ups gezielt im Zusammenhang mit **grenzüberschreitenden Kooperationsprojekten** einzubinden.

5. Zusammenspiel und Verzahnung der Instrumente von SNF und Innosuisse bei der Start-up-Unterstützung

Beide Förderorganisationen können durch die weitere Intensivierung ihrer Zusammenarbeit noch mehr Potenzial entfalten und eine Hebelwirkung mit Blick auf die Verwertung von Forschungsergebnissen über Ausgründungen erzielen. Wir empfehlen SNF und Innosuisse gemeinsam zur Optimierung der Kommunikation: die **Kommunikation zum gesellschaftlichen und ökonomischen Nutzen der Verwertung** von Forschungsergebnissen zu Gründungen zu verstärken, die **Zielgruppen** (u.a. Promovierende, Post-Doktorand:innen) **proaktiv anzusprechen** und mehr **erfolgreiche Beispiele von Verwertungen und Gründungen** zu kommunizieren. Bezüglich der strukturellen Koppelung der jeweiligen Programme und Projekte empfehlen wir: einen systematischeren **Ansatz zur Start-up Förderung seitens des SNF** zu prüfen (materielle und immaterielle Anreize schaffen), die **Gründungspotenziale im Vorfeld oder im Rahmen von BRIDGE Proof of Concept und dem Start-up Training durch Ideenwerkstätten** zu erschliessen sowie übergreifende Trainings- und Qualifizierungsangebote zu Verwertungsthemen bei Gründungen aus der Wissenschaft zu entwickeln und etablieren.

6. Zugang zu risikotragendem Kapital als wichtige Voraussetzung für die Nutzung der Innovationspotenziale insbesondere für Start-ups aus der Wissenschaft

Die Expertenbefragungen haben aufgezeigt, dass der Zugang zu Risikokapital eine Herausforderung darstellt und insbesondere für grosse Beträge (ab 2 Mio. CHF) eine Lücke besteht. Dieses Problem sollte, insbesondere aufgrund des hohen Kapitalbedarfs für wissenschaftsbasierte Start-ups, adressiert werden. Aus diesem Grund empfehlen wir die **Prüfung der Machbarkeit eines öffentlich initiierten Risikokapitalfonds nach dem Vorbild des Hightech-Gründerfonds in Deutschland** sowie auf dieser Basis die Prüfung einer **Koordination zwischen SNF/Innosuisse und dem aufzubauenden Risikokapitalfonds.**