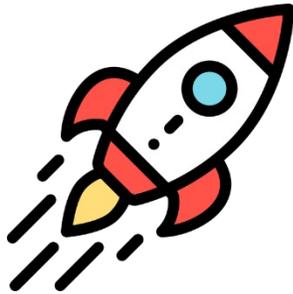


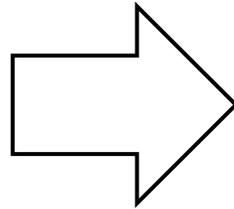
Follow the Money



Challenge für Startups



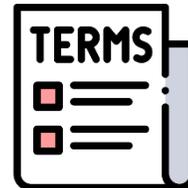
Start-Ups und Scale-Ups
benötigen Ressourcen
(insbesondere Geld) um zu
wachsen



Der Prozess ist für die Gründer
aufwändig und zeitintensiv. Dies
führt zu einer Fehlallokation der
Ressourcen.

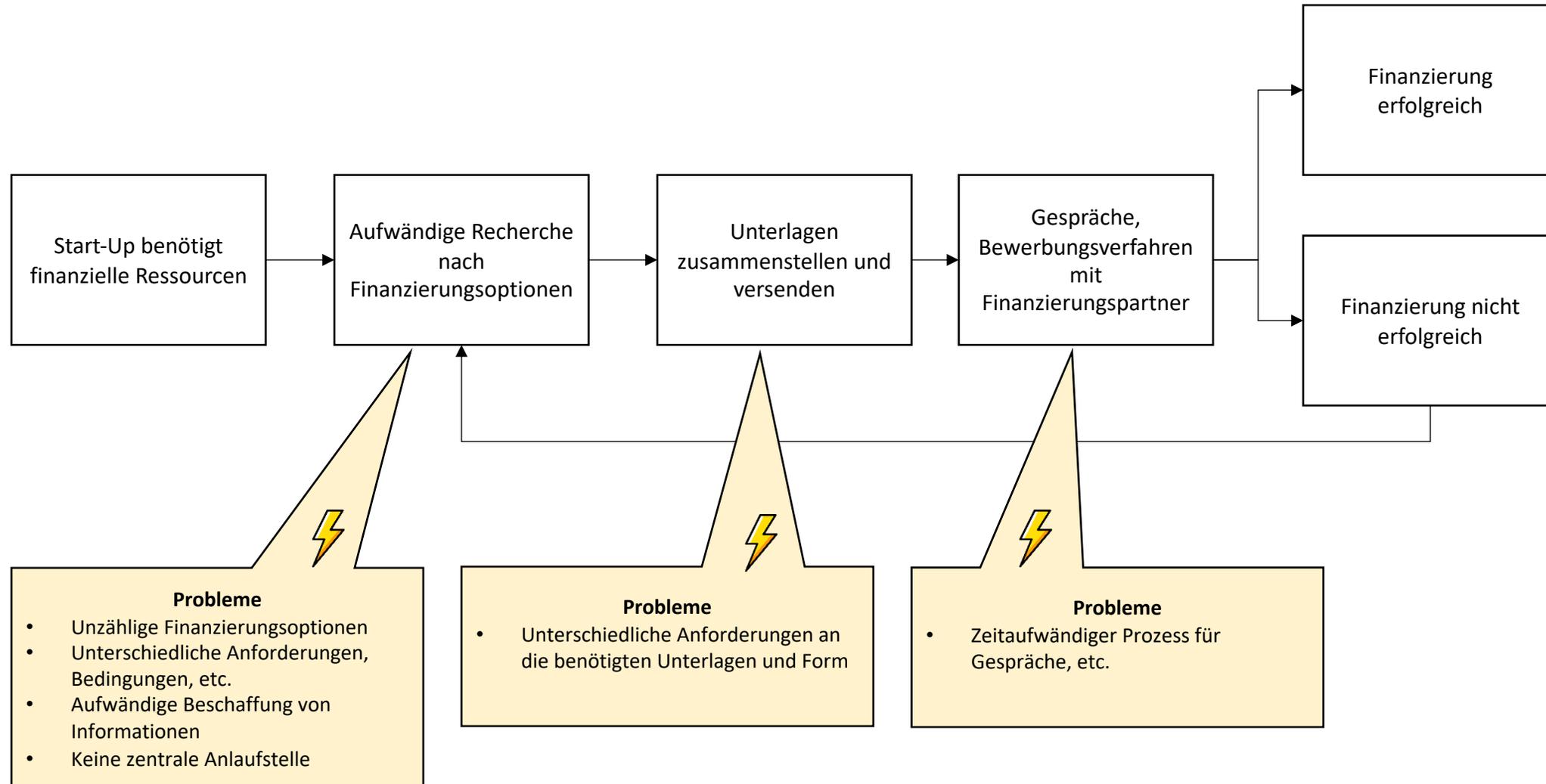


Es gibt unzählige Finanzierungsoptionen und
Akteure, welche Startups unterstützen.
Jedoch ist die Suche unübersichtlich und stark
abhängig vom persönlichen Netzwerk.



Finanzierungsoptionen sind an spezifische
Voraussetzungen, Bedingungen und
Bewerbungsprozesse geknüpft.

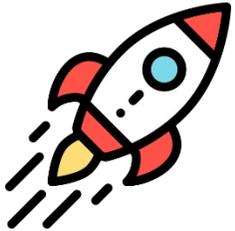
Wie sieht die aktuelle Situation aus?



Relevanz fürs FIND



Einer der Aufträge fürs FIND: Rahmenbedingungen für FinTech (Startups) in der Schweiz fördern



Start-Ups haben weitreichende positive Wirkung für die Wirtschaft und Gesellschaft (Arbeitsplätze, internationaler Wettbewerb, wirtschaftliches Wachstum, Förderung von Innovation, usw.)



Die Schweiz muss als Standort für FinTech-Start-Ups attraktiv sein. Dabei ist ein wichtiger Faktor der Zugang zu Finanzierungsoptionen

Goal und Outcome der Challenge



Goal

Es braucht Licht im Geld-Dschungel. Damit Start-ups (und Scale-Ups) nicht mehr soviel Zeit verlieren, braucht es ein intelligentes und (semi-)automatisiertes Matchmaking, insbesondere hinsichtlich den öffentlichen Geldvergabeinstitutionen wie Nationalfonds, Innosuisse und weitere Institutionen, welche zu attraktiven Konditionen finanzielle Unterstützung anbieten.



Outcome

Gründer:innen können sich auf ihre Unternehmenstätigkeit konzentrieren und Wert / Arbeitsplätze generieren.

Rahmenbedingungen



Solutions

Keine Lösungsansätze bekannt, das heutige System ist fragmentiert und ineffizient.



Restrictions

In der definitiven Lösung soll der Datenschutz berücksichtigt werden. Die Lösung muss durchs FIND weiterentwickelt werden können.



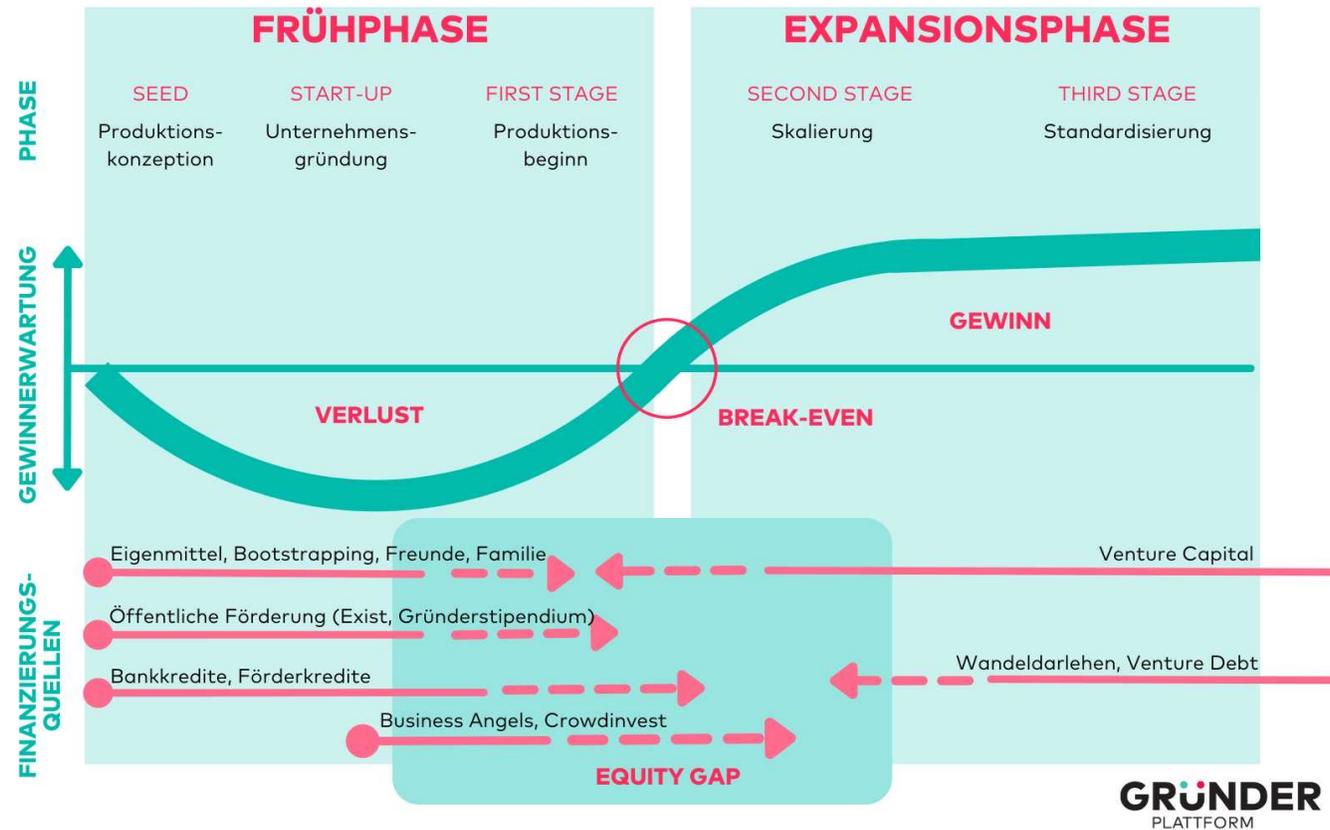
Verwendung

Das Financial Innovation Desk wird die Prototyp-Lösung weitertreiben und dann als Lösung auf seiner Website anbieten.

Notizen Challenge

- Gründer:innen mit tollen Ideen benötigen Kapital zu guten Bedingungen, um ihre Ideen umsetzen und wachsen zu können. Der Zugang zu Kapital in der Schweiz ist oft nicht einfach: wo, bei wem, welche Unterlagen, bis wann? Es gibt eine Vielzahl von Institutionen wie Stiftungen, Investment Clubs, Förderinstrumente von Innosuisse sowie anderen Incubators/Accelerators, Start-Up freundlichen Banken und Crowdfunding Plattformen, welche Start-ups unter ihre Fittiche nehmen und nicht nur mit Coaching, sondern auch mit Darlehen oder Kapital versorgen. Es fehlt heute eine entsprechenden Übersicht und die Suche nach dem Geld mündet in einer Fehlallokation von Ressourcen.
- **Challenge**
- Gründer:innen von Start-ups und Unternehmer:innen von Scale-ups (also Start-ups, welche international wachsen wollen) verlieren viel Zeit, indem sie Kapital suchen müssen. Die individuellen Recherchen kosten Ressourcen und Zeit.
- **Ressourcen**
- Grundsätzlich machen start-up fördernde Institutionen (ausser ev. die Banken) ihre Bedingungen für die Geldvergabe öffentlich. Sie listen auf welche Dokumente beigebracht werden müssen und bis wann. Bei den Banken wäre abzuklären, wer start-up freundliche Geldvergaben macht und ob die Kriterien öffentlich sind.
- **Goal**
- Es braucht Licht im Geld-Dschungel. Damit Start-ups (und Scale-Ups) nicht mehr soviel Zeit verlieren, braucht es ein intelligentes und (semi-)automatisiertes Matchmaking, insbesondere hinsichtlich den öffentlichen Geldvergabeinstitutionen wie Nationalfonds, Innosuisse und weitere Institutionen, welche zu attraktiven Konditionen finanzielle Unterstützung anbieten.
- **Outcomes**
- Gründer:innen können sich auf ihre Unternehmenstätigkeit konzentrieren und Wert / Arbeitsplätze generieren.
- **Solutions**
- Keine Lösungsansätze bekannt, das heutige System ist fragmentiert und ineffizient.
- **Restrictions**
- Datenschutz
- **Verwendung**
- Das Financial Innovation Desk wird die Prototyp-Lösung weitertreiben und dann als Lösung auf seiner Website anbieten.
- **Organisation**
- Eidgenössisches Finanzdepartement EFD / Financial Innovation Desk FIND

Finanzierungsprozess für Startups



Fragen zu bearbeiten

- Gibt es eine konkrete Vorstellung in welche Richtung es gehen soll?
 - Online DB mit Filter-Funktionen?
 - Ist es ein Prozess, durch welchen ein Startup Gründer:in durchgeführt wird?
- Gibt es bereits eine Übersicht der Finanzierungsoptionen in der CH / bzw. für CH Startups?
- Wie sieht es mit der Lizenz aus?
- Für die Vorbereitung des Hackathons noch notwendig:
 - Kriterien fürs Matching: Phase, Branche, Grösse der Investition - OK
 - Liste mit Finanzierungsoptionen – OK
 - Erste Ideen der Datenquellen - OK

Kriterien fürs Matching

Kriterien für's Matching. Kriterien gemäss Chart von Basel Area nehmen. Alternativ ginge Series A, B, C, etc, aber weniger sinnvoll, da kaum definiert. Die untenstehenden Kriterien kann man anhand der Fortgeschrittenheit der Firma definieren:

Pre-Seed Stage

Seed Stage

Early Stage

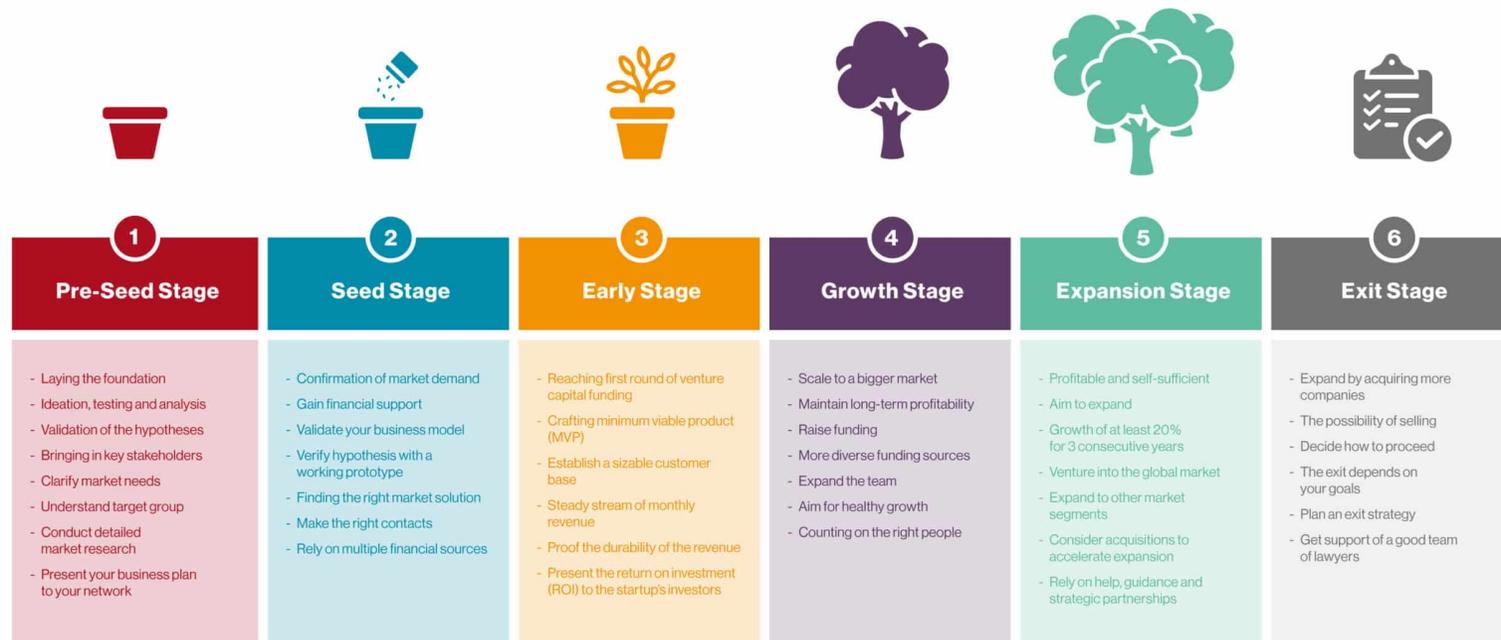
Growth Stage

Expansion Stage

Exit Stage

Kriterien fürs Matching

The 6 stages of a startup



Liste mit Finanzierungsoptionen

- Simple Agreement for Future Equity (SAFE)
- Convertible Loan Agreement (CLA)
- Debt
- Common Equity
- Preferred Equity

Sources

Government:

Innosuisse: BRIDGE (also includes SNF), Swiss Accelerator (for SMEs / KMUs), Innovation Projects (for startups), Flagship Initiative, Innovation Booser

SNF (funding research at universities)

EPFL Innogrants

Venture Kick

Private markets:

<https://www.vestbee.com/blog/articles/top-45-vc-funds-in-switzerland-to-finance-your-startup>

<https://www.businessangels.ch>

https://www.startup.ch/index.cfm?bericht_id=10001&start_liste_10001=43&bericht_seite_10001=3&page=137910

Links Marktrecherche

- Deutschland:
 - <https://gruenderplattform.de/finanzierung-und-foerderung/startup-finanzierung>
- Singapur:
 - <https://singapore.acclime.com/guides/startup-grants-funding/#:~:text=Startup%20SG%20Equity,-The%20second%20type&text=For%20deep%20tech%20startups%2C%20the,h ave%20core%20operations%20in%20Singapore>
 - <https://www.gobusiness.gov.sg/gov-assist/grants/>

Links Schweiz

- <https://www.ifj.ch/7-Finanzierungsmoeglichkeiten-fuer-Startups-von-Bootstrapping-bis-VentureCapital>

Persona / Zielgruppen Beispiele

Persona 1 - Seed Phase

Eigenschaft	Content
Charakter / Merkmale	<ul style="list-style-type: none">- Einer oder mehrere (potentielle Gründer:innen) mit einer Idee.- Start-Up ist noch nicht gegründet oder wurde erst kürzlich gegründet
Bedürfnisse	<ul style="list-style-type: none">- Benötigen erste Finanzierung für weitere Ausarbeitung der Geschäftsidee- Benötigen Unterstützung bei der Umsetzung, Validierung der Geschäftsidee
Challenges	<ul style="list-style-type: none">- Unterschiedliche Möglichkeiten eine Finanzierung zu erhalten- Finanzierungsquellen sind häufig an weitere Leistungen gebunden, wie Beratung, Coachings, etc.- Bewerbungsprozesse für Finanzierung sind aufwändig- Mögliche Pflichten, welche sich durch Finanzierung ergeben
Motivationen	<ul style="list-style-type: none">- Wollen Start-Up gründen und Geschäftsidee umsetzen
Mögliche Finanzierungsquellen	<ul style="list-style-type: none">- Finanzierungsquelle 1: Verschiedene Accelerators und Incubators (z.B. Tenity), Eigenfinanzierung (Freunde, Familie), InnoSuisse

Persona / Zielgruppen Beispiele

Persona 2 - First Stage

Eigenschaft	Content
Charakter / Merkmale	<ul style="list-style-type: none">- Erste Finanzierung war erfolgreich- Erste MMP steht und wird auf dem Markt angeboten- Erste Kunden, erster Umsatz vorhanden → Ziel Break Even schaffen
Bedürfnisse	<ul style="list-style-type: none">- Finanzierung sicherstellen für Weiterentwicklung der Angebote, Aufbau Kundenstamm, Marketing und Aufbau des Teams- Häufig eine grössere Finanzierung, um auch die operativen Kosten zu decken
Challenges	<ul style="list-style-type: none">- Erreichen des Break-Evens- Wenig Zeit, um sich mit der Finanzierung zu beschäftigen neben dem operativen Geschäft
Motivationen	<ul style="list-style-type: none">- Erste Erfolge auf dem Markt konnten realisiert werden- Weiteres Wachstum soll realisiert werden
Mögliche Finanzierungsquellen	Equity Gap: <ul style="list-style-type: none">- Eigenmittel, Kredite, Förderungen- Business Angels, Crowdfund- Venture Capital, Venture Debt

Persona / Zielgruppen Beispiele

Persona 3 - Second Stage / Skalierung

Eigenschaft	Content
Charakter / Merkmale	<ul style="list-style-type: none">- Break-Even wurde erreicht- Produkt / Service soll skaliert werden, nachhaltiger Betrieb soll aufgebaut werden- Erste Gewinne können realisiert werden
Bedürfnisse	<ul style="list-style-type: none">- Verlässliche Partner für die Skalierung des Startups
Challenges	<ul style="list-style-type: none">- Grössere Finanzierung notwendig für den Aufbau der Struktur- Produkt und Service weiter verbessern- Avisierung von längerfristigem, nachhaltigen Betrieb
Motivationen	<ul style="list-style-type: none">- Gewinne realisieren und Start-Up weiter aufbauen
Mögliche Finanzierungsquellen	<ul style="list-style-type: none">- Venture Capital- Wanderdarlehen, Venture Debt