



Regierungschef Adrian Hasler ist überzeugt, dass Liechtenstein hervorragende Grundlagen für die Gründungen junger Unternehmen bietet und bieten kann. (Foto: ZVG)

Regierungschef Hasler zu Start-ups: «Es spricht vieles für den Standort Liechtenstein»

Interview Start-ups und die Förderung innovativer Ideen und Unternehmenskonzepte stellen derzeit in ganz Europa Politik und Wirtschaft vor die Herausforderung, für das Entfalten solcher neuer Ideen den richtigen Nährboden zu bereiten. Im Gespräch mit dem «Volksblatt» spricht Regierungschef Adrian Hasler über die Möglichkeiten der Finanzierung und Gründung, die sich solchen jungen Unternehmern und ihren Plänen im Fürstentum Liechtenstein bieten.

VON SEBASTIAN ALBRICH

«Volksblatt»: Start-ups, innovative Ideen und deren Umsetzung sowie ihr Effekt auf die jeweiligen Volkswirtschaften sind aktuell weltweit Thema. Wie will sich Liechtenstein als ein nährendes Umfeld für Start-ups positionieren?

Adrian Hasler: Liechtenstein gehört zu den höchst industrialisierten Ländern der Welt. Wir haben hier viele sehr attraktive Unternehmen, die in ihren Märkten führend sind. Wir haben eine sehr gut ausgebildete Bevölkerung, stabile politische Rahmenbedingungen und eine liberale Wirtschaftspolitik. Liechtenstein ist durch den EWR, die Mitgliedschaft in der UNO und der EFTA gut eingebunden in der Welt. Wir liegen im Herzen Europas und bieten eine ausgezeichnete Lebensqualität. Kurzum, es spricht also vieles für den Standort Liechtenstein.

Menschen mit Ideen für ein Start-up sind nicht selten Techniker, Informatiker oder Tüftler mit wenig wirtschaftlicher Vorerfahrung, die nun vor der Herausforderung stehen, Mittel zu akquirieren und ein Unternehmen zur Umsetzung der Idee zu gründen. Wie können diese Personen bei diesem für sie neuen Schritt unterstützt werden?

Das ist genau der Punkt: Es gibt Menschen mit technischem Know-how, solche mit grossartigen Ideen,

einige verfügen über finanzielle Mittel und andere haben ihre Kompetenzen im Marketing und Vertrieb. Dieses Wissen sollten wir bündeln, damit etwas Neues, vielleicht sogar Grosses entsteht. Die von meinem Ministerium entwickelte «Liechtenstein Venture Cooperative (LVC)» bietet hierzu in der frühen Phase einen idealen Rahmen.

Start-ups benötigen für die Umsetzung ihrer Idee auch Investoren, doch für Bankkredite sind solche neuen, teils experimentellen Konzepte zu riskant. Somit sind oft private Investoren oder solche aus der Wirtschaft gefragt. Wie sieht hier für das Potenzial oder Netzwerk in Liechtenstein aus?

«Es gibt Menschen mit technischem Know-how, einige verfügen über finanzielle Mittel und andere haben ihre Kompetenzen im Marketing und Vertrieb. Dieses Wissen sollten wir bündeln.»

Trotzdem ist die Beteiligung an Start-ups durch Business Angels oder in Form von Venture Capital-Engagements in den USA verbreiteter als in Europa. Das Thema gewinnt aber massiv an Bedeutung und viele Investoren schätzen die Pionierarbeit, das Mitgestalten und die Mitsprache in jungen, aufstrebenden Unternehmen.

Wie viel Venture Capital, Business Angels gibt es denn hierzulande? Oder auch umgekehrt gefragt: Wie viele Start-ups verträgt Liechtenstein? Das ist eine Frage, die so nicht beantwortet werden kann. In Liech-

tenstein ist ohne Zweifel Kapital vorhanden. Und wir haben viele erfolgreiche Unternehmer, die sich vielleicht gerne nochmals einer neuen unternehmerischen Herausforderung stellen wollen. Auch auf die Frage nach dem «Wie viel» gibt es keine Antwort. Jede neue Geschäftsidee, die angepackt wird, ist gut für Liechtenstein. Ob wir irgendwann zu viele Start-ups haben, ist eine Luxusfrage, die Sie mir lieber dann stellen sollten, wenn es so weit ist.

Wäre Crowdfunding, also die Finanzierung durch kleinere Unterstützungen eines grösseren Teils der Öffentlichkeit, eine Option für Start-ups in Liechtenstein?

Für bestimmte Bereiche und Produkte kann Crowdfunding eine interessante Option sein, es gibt dazu auch sehr ansprechende und professionelle Plattformen. Es ist gut, dass sich derzeit eine grössere Vielfalt bei der Finanzierungswahl entwickelt. Jede Form hat eigene Vor- und Nachteile. Letztlich muss der Unternehmer die für ihn am besten geeignete Finanzierungsform wählen.

Müsste hierfür eine eigene Crowdfunding-Plattform in Liechtenstein geschaffen werden oder sollen sich liechtensteinische Start-ups bestehender Plattformen, wie zum Beispiel Kickstarter, bedienen?

Ich bin der Meinung, dass wir auch in dieser Thematik grenzüberschreitend denken müssen. Um Teil der europäischen Start-up-Szene zu werden, ist es mir ein grosses Anliegen, die besten Rahmenbedingungen für Start-ups und deren Finanzierung zu gewährleisten. Es gibt bereits heute Ideen und Projekte für

solche Plattformen in Liechtenstein. Diese Projekte bestätigen, dass Liechtenstein durchaus ein interessanter Innovationsstandort für solche Plattformen sein kann.

International hat das Crowdfunding ja etwas an Schwung verloren, da der erste Enthusiasmus durch mehrere gescheiterte Projekte oder im schlimmsten Fall veruntreute Gelder etwas abklang. Welche Sicherheiten hätten private Kleininvestoren, aber auch grössere Investoren hierzulande in solchen Fällen?

Eine seriöse Plattform muss sicher alles unternehmen, um Bluffer, Blender und Betrüger auszumachen und auszumerzen. Dabei gilt der Schutz der Start-ups und Investoren als oberstes Gebot. Ich gehe davon aus, dass das Modell Crowdfunding an Bedeutung gewinnen wird. Es ist ein junger Markt und im Neuen muss man auch immer erst Erfahrungen machen und daraus für die Zukunft lernen.

Wo wir gerade von Erfahrungen sprechen. Die USA oder auch speziell das Silicon Valley haben sich ja gerade auch dadurch als Start-up-Mekka entwickelt, da in den USA das unternehmerische Scheitern nicht stigmatisiert, sondern Teil des Entwicklungs- und Lernprozesses ist. Dies fördert auch den Mut und die Experimentierfreude junger Unternehmer. In Europa scheint dies nur langsam anzukommen. Könnte

diese Mentalität eines «Freedom to Fail» auch in Liechtenstein funktionieren?

In den USA gilt das Scheitern tatsächlich als wichtiger Erfahrungsschritt. Bei uns ist das Thema sicher etwas schwieriger besetzt. Dabei wäre es so einfach: Menschen, die nie etwas probieren oder wagen, verhindern zwar das Scheitern, aber sie haben auch nie die Chance, etwas Neues zu schaffen. Andere, die es versuchen, die ihren Visionen nachgehen und Ideen umsetzen, gehen das Risiko des Scheiterns ein,

haben aber damit auch die Chance, etwas Neues zu schaffen. Wenn diese dann aus der Erfahrung des Scheiterns die richtigen Schlüsse ziehen, wieder aufstehen und es erneut versuchen, wird ihre Chance noch grösser. Solche Typen brauchen wir.

Welche Sicherheitsnetze wären hierfür für Start-up-Gründer und Investoren nötig?

Unternehmerisch tätig zu sein, heisst auch immer, Risiken einzugehen. Ein eigentliches Sicherheitsnetz gibt es dabei nie. Eine fundierte Ausbildung sowie die Begleitung von fachlichen Coaches und Mentoren können helfen, typische Gründerfehler zu vermeiden. Wissen und Erfahrung ist in diesem Fall somit eine Form von präventiver Sicherheit. Dazu zählen auch vernünftige Geschäftsmodelle, gute Verträge, Marktforschung und Fleiss. Denn ohne Fleiss gibt es bekanntlich auch keinen Preis.