

## Institutionelle Vermögensverwaltung

Weil sich das Umfeld im Private Banking verschlechtert hat, benötigt der Schweizer Finanzplatz neue Geschäftsmöglichkeiten. Naheliegender wären Aktivitäten im Asset-Management. Noch gibt es hierzulande aber eine zu geringe Vielfalt an Anbietern.

# Hohe Hürden für den Hoffnungsträger Asset-

*Institutionelle Vermögensverwalter sollen dem Finanzplatz zu neuem Glanz verhelfen – Kampf mit*

Die Aussichten des Private Banking haben sich eingetrübt. Vertreter des Finanzplatzes möchten daher das institutionelle Vermögensverwaltungsgeschäft forcieren. Das Umfeld ist für die Anbieter aber rechtlich und vom Arbeitsmarkt her schwierig.

Daniel Imwinkelried

Der Zürcher Asset-Manager Twelve Capital ist in den vergangenen drei Jahren rasch gewachsen, in der Schweiz stösst die Gesellschaft nun aber an Grenzen. Sie wird daher in London einen Ableger gründen und rund 6 der 30 Mitarbeiter dorthin verlegen. Mehrere Gründe haben das Management zu diesem Schritt bewogen. Erstens gibt es in London mehr und bessere Fachkräfte, zweitens will man von dort aus den britischen Markt bearbeiten, und drittens erhält die Firma über die Finanzmetropole einen leichteren Zugang zu institutionellen Kunden in der EU, beispielsweise zu Pensionskassen.

### Mangel an Spezialisten

Twelve Capital ist mit verwalteten Vermögen von 2,5 Mrd. Fr. zwar noch eine relativ kleine Firma, für den Schweizer Finanzplatz ist ihre Expansion nach London trotzdem ein schlechtes Omen. Eigentlich haben sich die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) und der Anlagefonds- und Asset-Management-Verband (Sfama) zum Ziel gesetzt, hierzulande das Geschäft mit den institutionellen Anlegern zu forcieren. Es soll auch einen Ausgleich schaffen zum Private Banking, dessen Erfolgsaussichten sich eingetrübt haben, seitdem es das traditionelle Bankgeheimnis nicht mehr gibt und die Kommissionen weniger üppig fließen als vor der Finanzkrise von 2008.

Noch hat die Schweiz im Asset-Management offenbar einen schweren Stand. Zwar gehört das Land mit einem Bestand an Pensionskassengeldern von über 700 Mrd. \$ zu den grössten Absatzmärkten für institutionelle Vermögensverwaltungsmandate, keiner der grossen Anbieter stammt aber von hier (vgl. Grafik). Der Bereich wird von amerikanischen Unternehmen dominiert, und eine von deren Stärken ist das Massengeschäft mit verhältnismässig günstigen Indexfonds bzw. Exchange-Traded Funds (ETF). Schweizer Anbieter können es mit den amerikanischen Konkurrenten nicht aufnehmen, dafür sind sie zu klein. Im internationalen Geschäft haben sie nur eine Chance, wenn

sie sich auf Nischenprodukte spezialisieren. Darüber ist man sich in der Branche einig. Nur haben kleine Anbieter mit vielen widrigen Umständen zu kämpfen. Dazu zählt der Arbeitsmarkt: Portfolio-Manager mag es in der Schweiz viele geben, Spezialisten sind aber rar, obwohl die Grossbanken Personal abbauen. Twelve Capital hat sich auf Anlagen in Versicherungsverbriefungen (insurance-linked securities) und Versicherungsanleihen fokussiert. Dafür benötigt die Firma Kreditanalytiker, die hierzulande jedoch schwer zu finden sind, während es in London ein grosses Reservoir an solchen Experten gibt. Es fehle dem Schweizer Asset-Management an Breite und Tiefe, sagt denn auch Marco Chinni, Chef des Beratungsunternehmens Primecoach.

### Kaum Jungunternehmer

Nur wenn in der Schweiz eine lebhaftere Jungunternehmer-Szene entstünde, könnte dieser Mangel behoben werden. Anders als in der Industrie machen sich in der Finanzbranche jedoch nur wenige Arbeitskräfte selbständig, und es gibt auch kaum Geldgeber, die neue Firmen mit Kapital und Know-how unterstützen. Ein Grund dafür dürften die hohen rechtlichen Hürden sein. Am 1. März 2013 ist die Revision des Kollektivanlagen-Gesetzes (KAG) in Kraft getreten. Asset-Manager, die mehr als 100 Mio. Fr. kollektive Kapitalanlagen verwalten, sind neu der Finanzmarktaufsicht (Finma) unterstellt. Bis jetzt haben rund 120 Gesellschaften von ihr eine Bewilligung erhalten; bei den meisten Firmen handle es sich um alteingesessene Unternehmen, sagt ein Vertreter der Finma; echte Startups seien dagegen die Ausnahme.

Etablierte Vermögensverwalter sind denn auch der Meinung, sie könnten ihre Firma unter dem heutigen Regime des KAG nicht mehr gründen. «Selbst ein kleines Unternehmen benötigt heute infolge der regulatorischen Vorgaben verhältnismässig viele Leute», sagt Erich Müller, Teilhaber der Firma Braun, von Wyss & Müller, die sich auf Value-Anlagen spezialisiert hat und 1 Mrd. Fr. verwaltet. Vorgeschrieben sind etwa ein Compliance-Manager, ein Risk-Manager und ein Stellvertreter für den Portfolio-Manager. Gleichzeitig dürfen zwei Drittel der Verwaltungsratsmitglieder nicht aktiv in der Firma tätig sein. Ein Unternehmen, das 100 Mio. Fr. verwaltet, nimmt pro Jahr rund 500 000 Fr. ein; damit kann es aber die Kosten für vier oder fünf Angestellte und die Infrastruktur nicht decken.

Ein Asset-Manager benötige heute verwaltete Vermögen von 500 Mio. bis

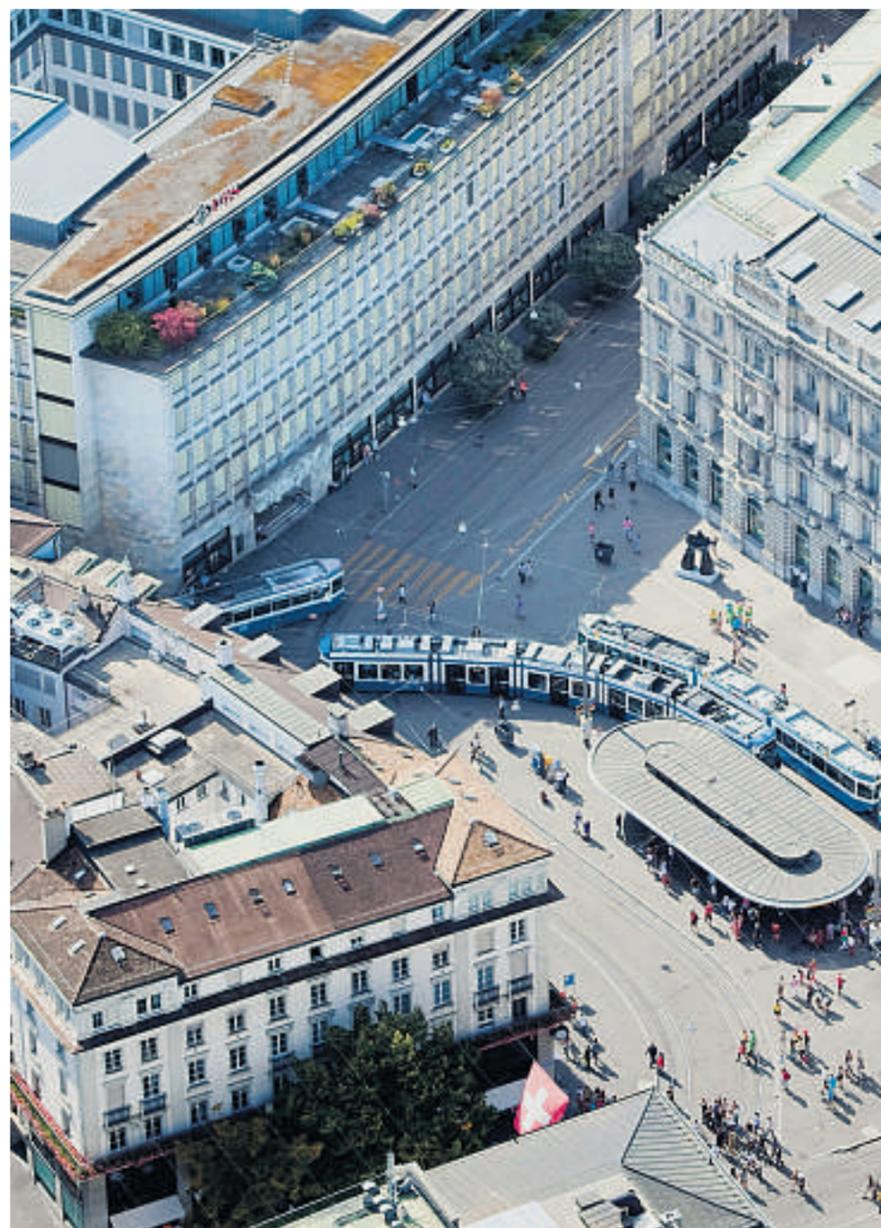
600 Mio. Fr., um zu florieren, glaubt Pius Fisch, Präsident der auf Wandelanleihen spezialisierten Fisch Asset Management. Als er die Firma 1994 gründete, verwaltete sie 25 Mio. Fr. Heute sind es 74 Mrd. Fr., und das Unternehmen zählt in seinem Bereich global zu den führenden Anbietern. Angesichts solcher Erfolgsgeschichten plädieren Branchenvertreter dafür, eine abgestufte Regulierung einzuführen: Kleine Firmen hätten demnach weniger strenge Anforderungen zu erfüllen als mittelgrosse Anbieter.

Allerdings ist meist nicht die Finma schuld, wenn die Gesetzgebung auszufern droht. Gerade Politiker verspüren immer dann einen starken Drang, der Finanzbranche Fesseln anzulegen, wenn ein Anlageskandal oder eine Finanzkrise angebliche Mängel in der Regulierung offengelegt hat. Als das Parlament 2012 über die Revision des KAG beriet, rutschte sozusagen im letzten Moment eine breit gefasste Protokollierungspflicht ins Gesetz. Sie besagt: Wenn ein Schweizer Asset-Manager einer Pensionskasse oder einem Family-Office eine Anlage verkauft, muss er die Gründe festhalten, warum er diesem Kunden das entsprechende Produkt empfiehlt. Dabei handelt es sich bei diesen Klienten eigentlich um Investoren, die über die Chancen und Risiken von Finanzanlagen Bescheid wissen sollten.

### Positiver Entscheid der EU

Ausserdem muss sich die Finma bei der Regulierung nach den Verordnungen und Gesetzen in der EU richten, sonst werden Schweizer Asset-Manager künftig kaum ihre Anlageprodukte direkt in Europa vertreiben dürfen. So orientiert sich beispielsweise die Schwelle von 100 Mio. Fr. verwalteten Vermögen, ab der in der Schweiz die Unterstellung unter die Finma vorgeschrieben ist, an internationalen Standards. Sololäufe wird sich die Schweiz in solchen Fragen kaum leisten können.

Lange in der Schwebe war, welche Regulierung die EU von Drittstaaten verlangt, damit Finanzunternehmen von dort im Wirtschaftsraum aktiv sein dürfen. Muss die Gesetzgebung sozusagen identisch sein, oder gibt es eine Chance, dass die EU die Aufsicht der Finma und anderer Aufsichtsbehörden als gleichwertig anerkennt? Diese Frage scheint seit Mittwoch entschieden. Offenbar sind die Verantwortlichen der EU von ihrer ehemals harten Haltung abgerückt. Der EU-weite Marktzugang ist gewährleistet, wenn die Regulierung und die Aufsicht im Drittstaat von der Kommission als gleichwertig angesehen werden (vgl. weiteren Artikel S. 25).



Die Schweiz hat im Asset-Management nur eine Chance, wenn neben der UBS und der Credit Suisse...

## Der Rückstand lässt sich

*Zu schmalbrüstige Schweizer*

Erasmus Gallarotti · Die Ansprüche sind gross. Geht es nach einer vor Jahresfrist unter der Federführung der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) lancierten Initiative, soll das Vermögensverwaltungsgeschäft für institutionelle Kunden (Asset-Management) zu einem bedeutenden Standbein des Schweizer Finanzplatzes mit internationaler Ausstrahlung avancieren. Kunden sollen in allen Anlagesegmenten Zugriff auf eine massgeschneiderte Palette von Produkten und Dienstleistungen rund um aktive, passive und alternative Anlagestrategien erhalten.

Erfolg haben wird? Warum sollen Banken und Asset-Manager auf ein Geschäft setzen, das weltweit betrieben wird, einem entsprechend starken Wettbewerbsdruck ausgesetzt ist und gelegentlich tiefe Margen generiert?

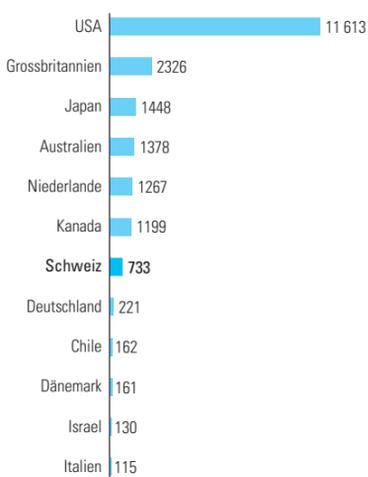
Der Hauptgrund liegt auf der Hand: Das traditionelle Kerngeschäft der heimischen Banken und Vermögensverwalter, das Private Banking, befindet sich im Umbruch. Die sorglosen Zeiten, in denen die Vermögen wohlhabender Kunden gleichsam von selbst den Weg in die Schweiz fanden, sind vorbei. Das Bekennnis des Finanzplatzes zu einer Weissgeldstrategie hat die Mobilität der Vermögen und damit den Wettbewerb um anlagesuchende Gelder erhöht – was zusehends die Profitabilität der einstmaligen Paradedisziplin schmälert.

Vor diesem Hintergrund versucht die Asset-Management-Initiative komplementäre Ertragsfelder zu erschliessen und die Ertragsausfälle im Private Banking auszugleichen. Anders als der vom Himmel gefallene Masterplan knüpft sie damit an echte Bedürfnisse der Anbieter an. Hinzu kommt, dass diesmal ein Team von rund 50 Fachleuten hinter den Kulissen an der Umsetzung der Initiative arbeitet. Anfang des nächsten Jahres, nach Abschluss der Vorarbeiten, will die SBVg mit der aktiven Vermarktung des Asset-Management-Standorts Schweiz beginnen.

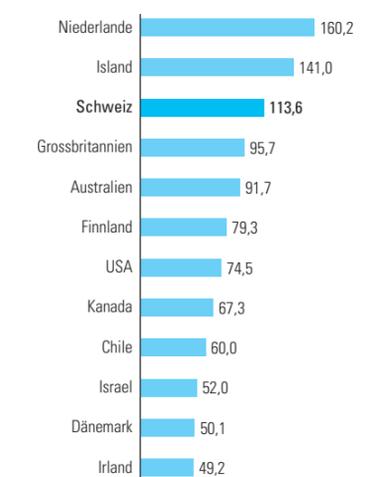
Bei allem Engagement und Optimismus: Der Erfolg der Initiative bleibt un-

### Asset-Management: Es geht um Milliarden

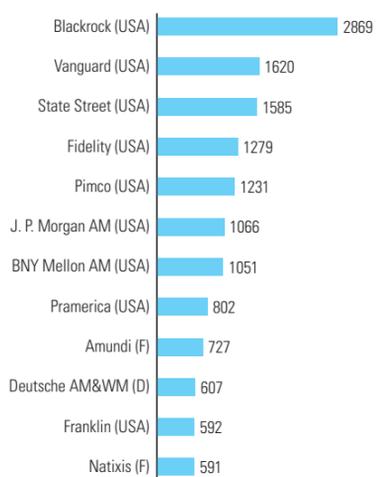
Angelsächsische Länder als grösste Märkte Kapital von Vorsorgeeinrichtungen, 2012, in Mrd. \$



Grösser als die jährliche Wirtschaftsleistung Pensionskassenvermögen zum BIP, 2012, in %



US-Anbieter sind führend Die grössten Asset-Manager, 2013, verw. Vermögen in Mrd. €



### Ein weiterer Anlauf

Solche ehrgeizigen Projekte sind nicht neu. In frischer Erinnerung ist ein 2007 unter der Regie der damaligen SIX Group auf der grünen Wiese entwickelter und mit viel Trara vorgestellter «Masterplan Finanzplatz Schweiz». Bis zum Jahr 2015 wollten die Masterplan-Strategen den Beitrag des Finanzplatzes zur landesweiten Wertschöpfung auf mindestens 130 Mrd. Fr. verdoppeln, bis zu 80 000 neue Arbeitsplätze schaffen und das Steueraufkommen um bis zu 17 Mrd. Fr. erhöhen. Aus diesen hehren Absichten ist nichts geworden – und zwar nicht nur, weil die Finanzkrise dazwischenkam. Vielmehr entbehrten sie eines hinreichenden Bezugs zur Realität.

# Management

vielen Widrigkeiten



Suisse vielfältige Nischenanbieter entstehen.

CHRISTIAN BEUTLER / NZZ

## nicht mehr aufholen

Asset-Management-Anbieter

gewiss. Denn es wird schwierig, das am stärksten ins Gewicht fallende Manko, die fehlende Asset-Management-Kultur, zu beheben. In diesem Geschäft fokussiert sich alles auf die Performance. Nur wer die hochprofessionellen und anspruchsvollen Gegenparteien, die zudem unter einer Vielzahl von Anbietern auswählen können, in jeder Hinsicht zufriedenstellen kann, kommt ins Geschäft. Das jahrzehntelang hochprofitable Private Banking hat Schweizer Anbieter vom Druck befreit, im Asset-Management mit den Branchenführern mithalten zu müssen.

Dieser Umstand erklärt zu einem guten Teil, warum unter den weltweit führenden 20 Adressen kein einziger Schweizer Asset-Manager figuriert. Im Vergleich mit Blackrock, Vanguard, State Street oder Fidelity sind selbst die beiden Grossbanken UBS und Credit Suisse (CS), die im Private Banking zu den weltweit führenden Instituten zählen, eher kleinere Fische – und dies, obwohl allein aus der beruflichen Vorsorge ein Fundus an institutionellen Geldern von fast 700 Mrd. Fr. vorhanden ist.

### Zu grosser Rückstand

Während Blackrock Ende 2012 Gelder in Höhe von rund 3200 Mrd. Fr. betreute, waren es bei der UBS 581 Mrd. Fr. und bei der CS knapp 372 Mrd. Fr. Das entspricht rund einem Viertel beziehungsweise knapp 30% der den bei-

den Banken insgesamt zur Verwaltung anvertrauten Vermögen.

Der Rückstand auf die führenden Anbieter lässt sich nicht aufholen. Daran wird, zumindest was die beiden Grossbanken betrifft, keine Initiative etwas ändern. Denn UBS und CS betrachten immer noch das Private Banking als ihr Kerngeschäft. Schon deshalb kann der institutionellen Vermögensverwaltung nie jene zentrale Rolle zukommen, die sie unter dem Dach eines reinen Asset-Managers spielt. Zwar gehen immer wieder Überlegungen dahin, das im Private Banking angehäufte Know-how für das Asset-Management fruchtbar zu machen; aber bis anhin lässt sich eine Konvergenz der beiden Geschäftsbereiche nicht beobachten.

Hinzu kommt, dass UBS und CS vornehmlich aktive Anlagestrategien verfolgen. Im sehr preiselastischen Geschäft mit passiv verwalteten Vermögen, das nur bei hohen Volumina und effizienten Strukturen und Prozessen profitabel zu betreiben ist, liegen sie weit hinter den Branchenführern zurück. Erst vor Jahresfrist hat die CS der Blackrock ihr passiv verwaltetes Geschäft mit ETF (Exchange-Traded Funds) verkauft. Mit dieser Transaktion wechselten verwaltete Vermögen von 16 Mrd. Fr. von der Bank zum Branchenprimus. Vor diesem Hintergrund wird klar, wie ambitioniert die Ziele der Asset-Management-Initiative sind – immerhin fehlt es nicht am Engagement.

## Nicht bereit für eine neue Welt

Fluch des «alten» Private Banking

**Daniel Imwinkelried** · Viel Kapital liegt in Schweizer Depots, Bankfachleute gibt es auch en masse, und trotzdem ist das Land noch weit davon entfernt, zu einem Zentrum des Asset-Managements zu werden. Die Idee ist aus der Not geboren und naheliegend: Im Private Banking sind die Margen seit der Finanzkrise von 2008 unter Druck. Warum also nicht das in diesem Bereich reichlich vorhandene Fachwissen nutzen, um das Anlagegeschäft mit Versicherungen, Pensionskassen sowie Fondsgesellschaften zu forcieren?

Leider haben andere Finanzplätze im Asset-Management aber einen riesigen Vorsprung, den die hiesige Branche fast nicht aufholen kann. Auf ihr liegt der Fluch des «alten» Private Banking: Weil die Privatkunden auf ihren Vermögen vielfach keine Steuern zahlten und den Aspekt der Sicherheit, den die Schweiz bot, bei der Wahl des Finanzplatzes hoch gewichteten, spielten die Performance und die Dienstleistungsqualität bei der Kundenakquisition eine untergeordnete Rolle. Doch gerade darauf kommt es im Asset-Management an. Vorsorgeeinrichtungen stehen unter einem starken Renditedruck, und mit ihnen ins Geschäft kommt ferner nur, wer strenge Regeln sowie Prozesse einhält. Dabei geht es nicht nur um selbstverständliche Dinge wie einen aussagekräftigen Performanceausweis. Beratungsfirmen, die Pensionskassen bei der Wahl des Asset-Managers betreuen, haben noch ganz andere Ansprüche. Sie kontrollieren unzählige Details, beispielsweise ob im Server-Raum eines Vermögensverwalters ein Feuerlöscher vorhanden ist und welche Geschenke die Angestellten annehmen dürfen.

Für viele hiesige Vermögensverwalter ist das eine neue Welt, auf die allerdings auch die Schweiz rechtlich nicht vorbereitet ist. Die Politiker haben zwar die Anbieter (Banken, Versicherung, Broker) pingelig reguliert, ein spezifisches Regelwerk zum Asset-Management gibt es jedoch nicht. Hier befindet sich das Land in einem Zwiespalt: Einerseits muss es die Tätigkeit des Asset-Managements gesetzlich regeln, damit die Anbieter im Ausland überhaupt eine Chance haben, an die institutionellen Kunden heranzukommen. Voraussichtlich wird dies im geplanten Finanzinstitutsgesetz geschehen. Andererseits wird man bestehende Gesetze wie das erst vor kurzem revidierte Kollektivanlagengesetz (KAG) entrümpeln müssen. Denn bereits jetzt behindern rigide Vorschriften das Aufblühen einer Asset-Management-Branche.

### ZAHL ZUM THEMA

# 104%

#### Ein Geschäft mit Zukunft

Die Verwaltung von Vorsorgekapital ist ein stetig wachsendes Geschäft, das auch künftig expandieren dürfte. In den Ländern der OECD hat laut den Angaben der Organisation das Volumen der Vorsorgegelder seit 2001 um 104% zugenommen. Die Summe liegt bei 21 754 Mrd. \$. Rund die Hälfte davon befindet sich in US-Vorsorgeeinrichtungen. Vor allem asiatische Länder, die Pensionsysteme erst entwickeln, setzen auf das Kapitaldeckungsverfahren.

### Recht

## Die neue Sozialplan-Pflicht gilt nicht in jedem Fall

**Eugen Stamm** · Das liberale Arbeitsrecht gilt als ein Standortvorteil der Schweiz. Seit dem 1. Januar 2014 beschneidet eine Neuerung aber den Handlungsspielraum von Unternehmen, die Personal abbauen. Der Gesetzgeber hat erstmals ein Sozialplan-Obligatorium eingeführt. Die Folgen davon dürften sein, dass Firmen bei wirtschaftlichen Problemen weniger rasch reagieren können und die Kosten von Entlassungen schwieriger abzuschätzen sind. Die Tragweite der neuen Artikel 335h bis 335k des Obligationenrechts ist aber eingeschränkt, weil sie an Bedingungen geknüpft sind.

Sie gelten nur für Arbeitgeber, die mehr als 250 Angestellte beschäftigen und innert 30 Tagen mehr als 30 von ihnen entlassen wollen. In diesem Fall müssen sie Verhandlungen über einen Sozialplan führen. Der Zweck dieser Vereinbarung ist es, die Folgen für die Entlassenen zu mildern, zum Beispiel, indem die Firma Abgangsentschädigungen bezahlt. Die Beschränkung des Gesetzes hinsichtlich der Mitarbeiterzahl hat zur Folge, dass es auf zwei von drei Beschäftigten in der Schweiz nicht anwendbar ist, weil diese in kleineren Firmen arbeiten.

Aber auch ein Grossunternehmen muss nicht in jedem Fall betroffen sein. Miryam Meile, Anwältin bei CMS von Erlach Henrici, geht davon aus, dass man bei der Anwendung des Gesetzes auf den Betriebsbegriff abstellen muss. Das heisst, dass sich die Hürde von 250

Mitarbeitern auf einen Standort bezieht und nicht auf die weltweite Zahl der Mitarbeiter. So würde also weiter keine Sozialplan-Pflicht bestehen, wenn ein Konzern eine Schweizer Filiale mit 50 Mitarbeitern schliesst.

Falls das Gesetz aber greift, kann es das Unternehmen wertvolle Zeit kosten. Bisher hatten die Arbeitgeber bei Massenentlassungen nur die Pflicht, die Arbeitnehmer zuvor zu konsultieren. Diese hatten in der Regel nicht mehr als zwei Wochen Zeit, um Vorschläge zu unterbreiten, wie Kündigungen vermieden oder deren Folgen gemildert werden können. Das Management konnte diese Anregungen beherzigen oder nicht. Nun gilt, dass die Parteien zwingend Verhandlungen über einen Sozialplan führen müssen. Erreichen sie keinen Konsens, haben sie ein Schiedsgericht zu bestellen. Es entscheidet, welche Leistungen der Sozialplan umfasst, wobei sich die Praxis der Schiedsgerichte erst noch entwickeln muss.

Miryam Meile hat für grosse Firmen eine Handlungsempfehlung, und zwar unabhängig davon, ob sie prosperieren oder in einer Krise stecken. Wenn die Unternehmen noch keine Arbeitnehmervertretung haben, sollten sie eine einführen. Denn das Gesetz verpflichtet die Arbeitgeber zur direkten Verhandlung mit den Arbeitnehmern, falls es keine Vertretung gibt – was in der Praxis nur schwierig zu bewerkstelligen sein dürfte.

## Von digitalen Musiklehrern und unbemannten Fluggeräten

Startup-Wettbewerb «Venture» prämiert zehn Geschäftsideen

**Marie-Astrid Langer** · Wie kann man innovative Schweizer Jungunternehmer bei der Firmengründung unterstützen? Auf diese Frage versucht der Startup-Wettbewerb «Venture» eine Antwort zu geben, der alle zwei Jahre herausragende Geschäftsideen angehender Unternehmer kürt. Am Mittwochabend zeichnete eine Jury zum neunten Mal die besten zehn der insgesamt 239 eingereichten Einfälle im Audimax der ETH Zürich aus.

Nachdem in den vergangenen Jahren unter den eingereichten Ideen ein Fokus auf die IT-Branche, insbesondere bei Anwendungen für Mobilfunkgeräte, zu bemerken gewesen war, tendierten die Teilnehmer dieses Jahr zu Projekten im Bereich der Medizintechnik, der Biotechnologie und des Maschinenbaus. Das Spektrum der Vorhaben ist dabei bemerkenswert, wie einige ausgewählte Beispiele verdeutlichen:

► **Alerion Technologies:** Das Startup produziert unbemannte Fluggeräte, die in Echtzeit Fernerkundungsdaten übermitteln. Mit dem gesammelten Datenmaterial können beispielsweise bereits vorliegende Satellitendaten ergänzt werden.

► **G-Therapeutics:** Die Jungunternehmer von der EPFL haben eine neue Methode entwickelt, um nach Rückenmarksverletzungen die Motorik der Betroffenen wieder herzustellen. Als Teil der Behandlung wird ein Stimulations-system implantiert und werden Medikamente für besonders schwere Verletzungen verabreicht. Zusätzlich soll ein Roboter beim Wiedererlernen des Gehens helfen.

► **Qloudlab:** Ebenfalls von der EPFL stammt die Idee, das Smartphone zu einem medizinischen Diagnosegerät zweckzuentfremden. Der Touchscreen wird dabei für unterschiedliche Bluttests genutzt und visualisiert die Ergebnisse umgehend sowie überträgt sie in medizinische Datenbanken.

► **Play:** Die Software-Idee stammt von der Universität Zürich und sticht aus der Masse der Gewinner heraus, weil ihr Ansatz spielerisch ist. Die Jungunternehmer haben eine Software-Anwendung entwickelt, die hilft, schnellere Fortschritte beim Lernen des Gitarrespiels zu erreichen. Dafür nutzt sie eine fortgeschrittene Technologie zur Audio-Erkennung.

Bemerkenswert ist bei den diesjährigen Preisträgern nicht nur der Fokus auf die Medizinal- und Biotechnologie, sondern auch die Präsenz der beiden Eidgenössischen Technischen Hochschulen unter den Siegern: Fünf der zehn Gewinner stammen von der EPFL Lausanne, drei haben eine Verbindung zur ETH Zürich. Eine Zugehörigkeit zu einer schweizerischen Hochschule oder Fachhochschule ist allerdings keine Voraussetzung für eine Teilnahme bei «Venture», de facto steckt aber die ETH Zürich hinter dem Preis – und fördert entsprechend das Unternehmertum unter ihren Studenten. Neben der ETH Zürich stecken hinter dem Wettbewerb die Kommission für Technologie und Innovation (KTI) des Bundes, die Beratungsfirma McKinsey & Company und die Holding von Thomas Knecht, der als ehemaliger Direktor von McKinsey & Company Schweiz den Wettbewerb 1997 ins Leben gerufen hat.

Die Gewinner erhalten je ein Preisgeld von 2500 Fr. und werden durch Coaches aus der Wirtschaft bei der Weiterentwicklung ihrer Geschäftsideen und -pläne unterstützt. Im Frühjahr geht der Startup-Wettbewerb in die nächste Runde und zeichnet dann konkrete Geschäftspläne aus. Noch bis zum 2. März können Jungunternehmer ihre Pläne einreichen. Zu den prominentesten ehemaligen Gewinnern zählen die Hightech-Firma Sensirion, die heute Weltmarktführer für hochwertige Feuchtesensoren ist, und das vegetarische Restaurant Tibits.