Von der Gründung bis zum Exit

Wie finanziert man sein Tech-Startup in der Schweiz?

Dr. Jürgen Galler

1plusX AG

Produkt: AI Plattform zur Identifikation von Zielgruppen

Start: 2015 mit vier Gründern und 2 Mitarbeitern

Ab 2018 europäischer Marktführer bei grossen Medienunternehmen

Jährlich zweistelliges Umsatzwachstum und Verdoppelung des Unternehmenswertes alle 18-24 Monate

Ca. 15M CHF über 4 Runden aufgenommen

2022 für 150M USD an US Private Equity backed Ad-Tech Unternehmen verkauft

About us

1plusX is a global marketing technology company operating in Europe, Asia and the US.
Our technology empowers marketers and media companies to give the right message to the right person at the right time, driving their digital revenues.

Tech & Quality driven

Founded by Google engineers

>70% Engineers & Data Scientists

Chief Scientist Prof. @ETH Zurich

Global footprint

USA (office NYC)

EMEA (offices in CH, DE, FR)

Japan (office at Digital Garage, Tokyo)

APAC (office in Singapore)

Huge Market

Publishing (News, Magazines, Classifieds)

Broadcasting (CTV, Digital Radio, Podcasting)

Marketers

Privacy by design

Fully GDPR & CCPA compliant

Designed for 1st party data

Powerful Cookieless Functionality

Dr. Jürgen Galler

High-Tech Lösungen sind teuer und zeitaufwendig

Pre-Seed	Seed Runde	A-Runde	B-Runde
1M durch Gründer	3.2M: ein Family Office und fünf Business Angels @ 14M valuation	3.8M: ein strategischer Investor @ 32M valuation	7M: ein Lead-VC und zwei kleine VCs @70M valuation
2015	2016	2018	2020

Auswahl von Investoren

Top Kriterien zur Suche:

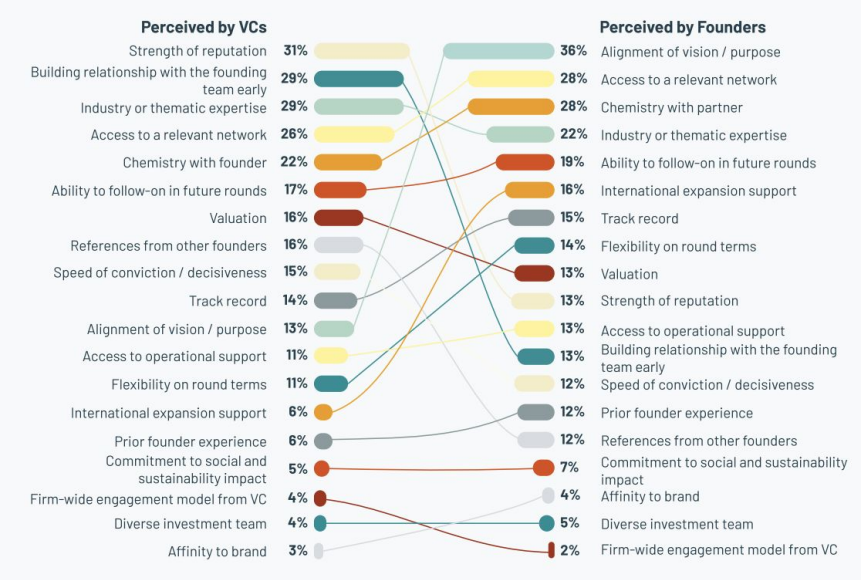
Geographische Aktivität (USA, Europa, etc.)

Unterstützte Investment-Stages (seed, growth, etc.)

Geschäftsbereiche (z.B. Ad-Tech, Biotech)

Geschäftsmodelle (B2B, B2C, B2D)

Typische Kriterien:



Quelle: State of European Tech Survey 2023

Unsere Schweizer “Investor experience”

Kein Investor hatte einen Fokus auf Marketing Technologie

Wenige verstanden die Möglichkeiten unserer Technologie

Die meisten fokussierten Themen wie Team, Fortschritt und Geschäftsmodell

Wir bekamen insgesamt drei Angebote über 2 Runden

Zukünftige Herausforderungen:

Quelle: State of European Tech Survey 2023

Wo haben wir unsere Investoren gefunden?

Präsentationen (pitches) bei VCs

Startup Wettbewerbe (z.B. VentureLab)

Investoren Konferenzen (z.B. Noah Conference)

Persönliches Netzwerk

Industrie (Partner / Kunden)

Ca. die Hälfte unseres Kapitals kam aus der Schweiz

Was erwarten Investoren?

Eine faire Bewertung

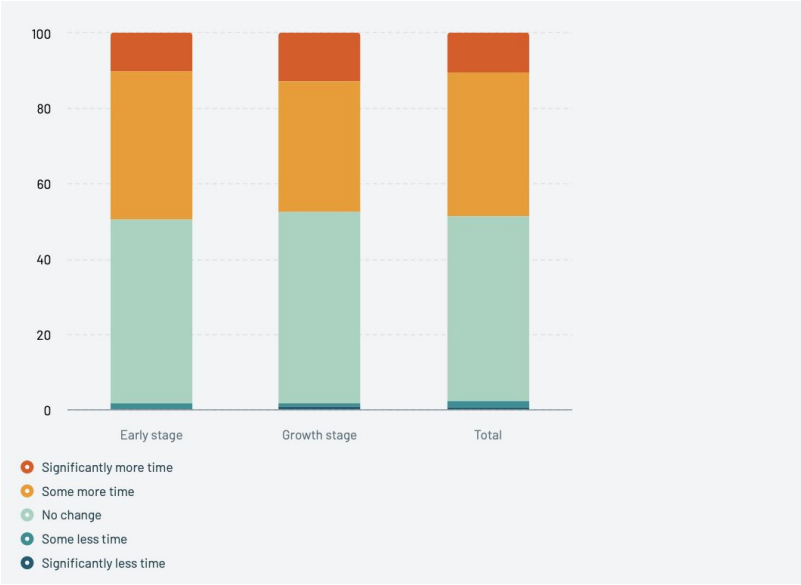
Nach Möglichkeit ein De-Risking (z.B. liquidation preference)

Wertsteigerung mit regelmässigen Check-points

Professionelles Investoren-Reporting

… ein “liquidity event”.

Exploring liquidity event: 2023 vs 2022



Source: State of European Tech Survey 2023

Ein Startup verkaufen

Mögliche Käufer kennen und pflegen

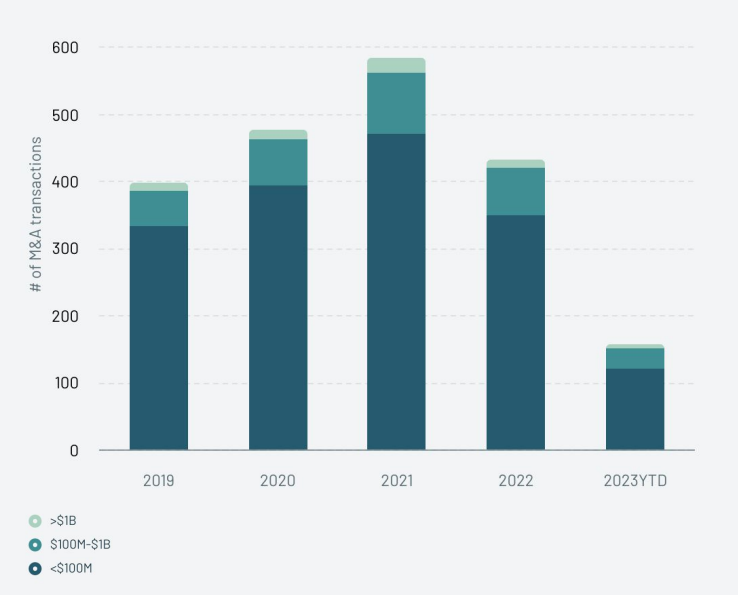
Netzwerk und Reputation bei potentiellen Käufern

Das Unternehmen in der Presse positionieren

Das richtige Zeitfenster erkennen und nutzen

Auf einen Verkaufsprozess vorbereitet sein

Anzahl M&A Transaktionen in EU (Startups) nach Volumen



Quelle: S&P Global Market Intelligence 2023

Zusammenfassend

Initialer Kapitalzugang in der Schweiz gut / Wachstum erfordert internationale Partner

Unternehmensbewertung generell geringer als in den USA

Initiale Talente bestehen (vor allem im Tech) aber bei Wachstum benötigt man int. Ressourcen (Sales, etc.)

Marktzugang eingeschränkt bei Fokus Schweiz

Käufer befinden sich i.d.R. im Ausland

Qualitätssiegel Schweiz auch bei Startups