



Tätigkeitsbericht 2025



Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung und Kennzahlen.....	3
Gesamtsituation auf dem Start-up-Markt	4
Dynamik der Start-up-Szene.....	4
Die Gewinnerbranchen	4
Lage im Bereich Digitalisierung und künstliche Intelligenz.....	5
Unterstützung für Start-ups.....	6
Unterstützung für Start-ups und Prioritäten bei der Förderung	6
Kapitalbeschaffung als zentraler Ankerpunkt.....	6
Verstärkter Fokus auf „Deep Tech“ und „Cleantech / Bioökonomie“	7
Exogene Strategie: Alimentierung der Pipeline und Steigerung der Sichtbarkeit	8
Monitoring des Ökosystems	9
Unterstützung bei der Unternehmensgründung	9
Anfragen nach Bezirken	10
Ausschreibungen nach Tätigkeitsbereich	11
Anhänge	12
Team.....	12
Vorstandsmitglieder des Vereins.....	13
Partner, Mitglieder und Förderer.....	14
Leistungen von Fri Up	15
Themen der Spendenaktionen.....	16

Zusammenfassung und Kennzahlen

Im Jahr 2025 setzte Fri Up seine drei Aufgaben – Unterstützung von Start-ups, Hilfe bei der Unternehmensgründung und Förderung des Unternehmertums – fort, wobei der Schwerpunkt insbesondere auf der Begleitung von Start-ups lag. Dies schlug sich insbesondere in folgenden Erfolgen nieder:

Unterstützung für Start-ups	Unternehmensgründung und Unternehmertum	Veranstaltungen und Förderung des Unternehmertums
▪ 29 Projekte (oder bereits gegründete Start-ups) wurden begleitet¹, davon 60% mit starker technologischer Komponente. ▪ 52 weitere Projekte (oder bereits gegründete Start-ups) führten zu Beratungen oder Abklärungen.	▪ 448 neue Anfragen zu Unternehmensgründungsprojekten. ▪ 24 Workshops zur Unternehmensgründung zu spezifischen Themen, die zur Beschleunigung der Projekte organisiert wurden.	▪ 8 Veranstaltungen für die Start-up-Szene des Kantons mit insgesamt 374 Teilnehmern. ▪ 22 Sensibilisierungsaktionen zum Thema Unternehmertum an Schulen und Hochschulen sowie eine Präsentation der Aktivitäten von Fri Up, die mehr als 700 Personen erreichten.

¹ Wir betrachten ein Start-up als von Fri Up betreut, wenn wir im Laufe des Jahres mehr als fünf Stunden in die Bearbeitung des Antrags investieren.

Gesamtsituation auf dem Start-up-Markt

Dynamik der Start-up-Welt

Die Start-up-Szene erlebte im Jahr 2025 einige Turbulenzen, insbesondere aufgrund des sehr unsicheren internationalen Umfelds, das sich direkt auf die Branchen auswirkte, die für die Übernahme von Start-up-Innovationen in Frage kommen, aber auch aufgrund der fast systematischen Integration von KI in die Entwicklung von Innovationen. In bestimmten Bereichen verkürzen sich die Lebenszyklen nun auch für bestimmte Innovationen, die ihrerseits durch andere Technologien durcheinandergebracht werden. Diese Entwicklung erfordert von Start-ups eine hohe Anpassungsfähigkeit, kontinuierliche Investitionen in Kompetenzen und Infrastruktur sowie eine permanente Technologiebeobachtung.

Vor dem Hintergrund dieser Unsicherheiten war das Jahr durch eine Verknappung der Liquidität in den meisten Branchen gekennzeichnet. Ein Großteil der Business Angels und Investoren verhält sich bei neuen Engagements weiterhin sehr zurückhaltend. Diese Zurückhaltung erklärt sich auch durch die Notwendigkeit der Refinanzierung bestehender Beteiligungen (die bis zum Exit benötigte Zeit ist länger als erwartet). Die Kaufentscheidungen der Kundenunternehmen ziehen sich aufgrund des unsicheren wirtschaftlichen und strategischen Umfelds tendenziell in die Länge. Dies erfordert von den Start-ups eine verbesserte Fähigkeit, ihre Liquidität zu steuern, ihr Wachstumstempo anzupassen und langfristige Partnerschaften zu sichern. Das Ökosystem entwickelt sich nun in einem selektiveren Umfeld, das durch eine größere Vorsicht der Investoren und höhere Anforderungen an die Solidität der Geschäftsmodelle gekennzeichnet ist. Die mittel- und langfristige Wertschöpfung rückt wieder in den Mittelpunkt. Start-ups sind heute dazu angehalten, robustere Entwicklungswege zu beschreiten, die besser auf die wirtschaftlichen Realitäten und die konkreten Bedürfnisse des Marktes abgestimmt sind.

Trotz eines anspruchsvolleren Umfelds bietet der Markt echte Chancen für Start-ups von sehr guter „Qualität“ oder solche, die auf Markttrends setzen (z. B. Organoide, grüne Chemie usw.). Darüber hinaus wird KI zu einem sehr relevanten Instrument zur Unterstützung des Start-up-Managements – einer sehr anspruchsvollen und risikoreichen Aufgabe.

Die Gewinnerbranchen

Trotz eines weniger günstigen internationalen politischen und regulatorischen Umfelds sowie anhaltend relativ niedriger Preise für fossile Energieträger zählen die Cleantech- und Energiesektoren nach wie vor zu den dynamischsten Bereichen. Die Energiewende, die Notwendigkeit der Dekarbonisierung und die Klimaziele stützen die Nachfrage nach innovativen Lösungen. Allerdings verschärft sich der Wettbewerb zwischen Start-ups und Technologien, was den Zugang zum Markt und zu Finanzmitteln erschwert.

Darüber hinaus nehmen die Medtech- und Biotech-B Branchen einen wachsenden Stellenwert bei den Investitionen ein. Getragen sowohl von wissenschaftlichen Fortschritten, der Integration künstlicher Intelligenz als auch der steigenden Nachfrage nach therapeutischen und diagnostischen Innovationen profitieren sie von günstigen Marktdynamiken, insbesondere im Zusammenhang mit der alternden Bevölkerung. Diese Faktoren führen zu einer deutlichen Konzentration der Finanzmittel zugunsten dieser Branchen.

Lage im Bereich Digitaltechnik und künstliche Intelligenz

Der Digitalsektor durchläuft eine Phase der Spannung im Zusammenhang mit dem Aufschwung der künstlichen Intelligenz (KI). Nach einem Jahrzehnt starker Digitalisierung, das die Entstehung zahlreicher Start-ups begünstigt hat, verschiebt die KI heute die Gleichgewichte neu. Diese Dynamik geht mit strategischen und technologischen Unsicherheiten einher, insbesondere hinsichtlich der künftigen Vorherrschaft der allgemeinen KI gegenüber spezialisierten Lösungen. Zudem mindert die Aussicht auf eine Konzentration des Wertes in den Händen einiger weniger globaler Akteure die Attraktivität von Angeboten, die als zu spezifisch oder langfristig schwer differenzierbar wahrgenommen werden.

Vor diesem Hintergrund werden mehrere digitale und KI-bezogene Geschäftsmodelle in Frage gestellt, was die in diesen Segmenten positionierten Unternehmen schwächt. Freiburger Start-ups gerieten somit unter Druck, in einem anspruchsvollen Umfeld, das trotz begrenzter Sichtbarkeit auf künftige Entwicklungen kontinuierliche Investitionen erfordert.

Unterstützung für Start-ups

Unterstützung von Start-ups und Schwerpunkte der Begleitung

Im Jahr 2025 hat Fri Up rund 30 Start-up-Projekte aktiv unterstützt, darunter sowohl bereits gegründete junge Unternehmen als auch Projekte in der Startphase. Parallel dazu wurden etwa 50 weitere Projekte beraten (mit einem Zeitaufwand von weniger als 5 Stunden). Diese leichteren Formate spielen eine wichtige Rolle im Ökosystem, da sie es ermöglichen, Projektinitiatoren schnell zu orientieren, frühzeitige Hindernisse zu identifizieren und in bestimmten Fällen einen späteren Einstieg in eine strukturiertere Begleitung vorzubereiten. Dabei handelt es sich zunehmend auch um Projekte aus anderen Kantonen, die sich für das Freiburger Ökosystem interessieren.

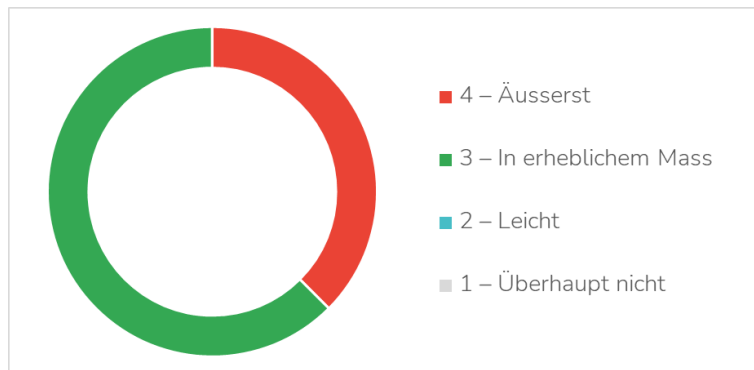
Kapitalbeschaffung als zentraler Ankerpunkt

Das Jahr 2025 war geprägt von einer deutlichen Verstärkung der Unterstützung im Bereich der Kapitalbeschaffung. Vor dem Hintergrund eines selektiveren Marktes und knapperer Liquidität in vielen Sektoren hat sich Fri Up insbesondere auf Strategien und die Verbesserung der operativen Umsetzung von Kapitalbeschaffungsmaßnahmen konzentriert, vor allem bei Start-ups, die bereits bedeutende Finanzierungsrunden abgeschlossen haben und sich in einem fortgeschritteneren Reifestadium befinden.

Die Begleitung umfasste insbesondere die Bewertung der Bereitschaft zur Kapitalbeschaffung (Readiness Assessment), die Klärung der Positionierung hinsichtlich des Finanzierungsstadiums und der erwarteten KPI's sowie die vollständige Strukturierung der Strategie (Zielbetrag, indikative Bewertung, Konditionen, Investorenprofil und Zeitplan). Darüber hinaus wurden spezifische Maßnahmen nach dem Prinzip „Exit im Blick“ durchgeführt, wobei die Finanzierungsstrategie auf glaubwürdige Ausstiegsszenarien abgestimmt wurde. Fri Up fungierte als Sparringspartner der Führungskräfte, um bestimmte kritische Situationen zu lösen, den Pitch und die finanziellen Annahmen aus Investorensicht zu beleuchten, die Pipeline potenzieller Investoren oder Käufer zu strukturieren und zu steuern sowie die Kommunikationsmaßnahmen zu optimieren, um die Traktion und die Qualität des Austauschs zu stärken.

Diese Begleitung ermöglichte es in vielen Fällen, eine laufende Kapitalbeschaffung effektiv neu zu positionieren, die Glaubwürdigkeit des Dossiers bei den Zielinvestoren zu stärken und die Verhandlungsbedingungen deutlich zu verbessern. Eine Umfrage unter den betreuten Start-ups zeigt, dass 55% von ihnen der Meinung sind, dass die Unterstützung einen entscheidenden Einfluss auf ihren Kapitalbeschaffungsprozess hatte, während die restlichen 45% diesen Einfluss als bedeutend und positiv bewerten. Darüber hinaus liegt die durchschnittliche Weiterempfehlungsnote (auf einer Skala von 10) bei 9,3, was von einer besonders hohen Zufriedenheit zeugt.

Frage: Inwieweit hat Ihnen die Unterstützung dabei geholfen, Zeit zu sparen oder kritische Fehler zu vermeiden?



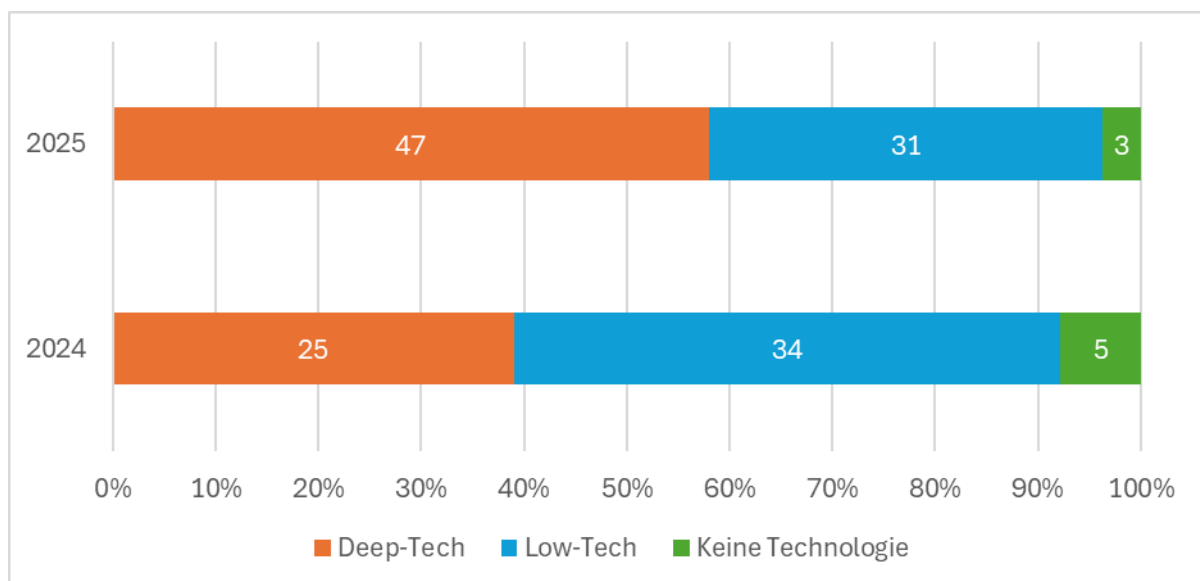
N = 9

Weitere Details zu diesen Aktivitäten sowie zum Feedback der Start-ups finden Sie im Anhang „Themen bei der Kapitalbeschaffung“.

Verstärkter Fokus auf „Deep Tech“ und „Cleantech / Bioökonomie“

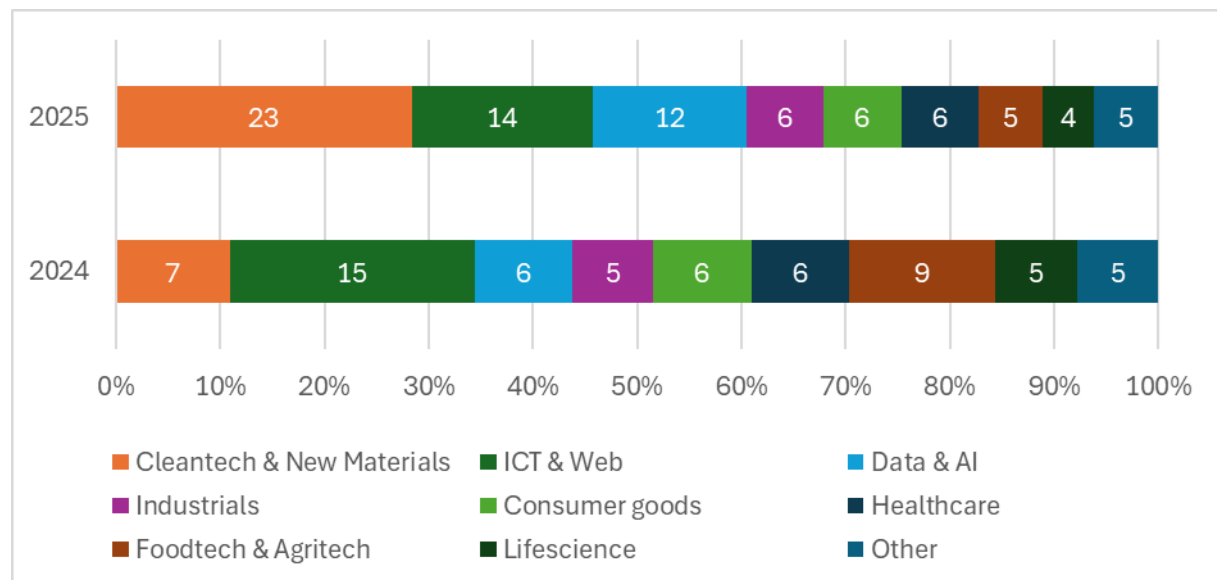
Die Strategie zur verstärkten Förderung von Deep-Tech-Start-ups schreitet weiter voran und macht mittlerweile fast 60% der unterstützten oder beratenen Projekte aus. Diese Entwicklung spiegelt die Konsolidierung der Position wider, die Fri Up in den letzten Jahren eingenommen hat. Diese Projekte, die oft aus der Forschung hervorgehen oder auf fortschrittlichen Technologien basieren, weisen ein hohes Potenzial zur Differenzierung und zur langfristigen Wertschöpfung auf. Ziel ist es, im Kanton Freiburg die Entwicklung einer wachsenden Zahl von Start-ups mit hohem Potenzial zu fördern, die mittel- und langfristig eine nachhaltige wirtschaftliche Wirkung erzielen können.

Projekte oder Start-ups nach Innovationsart



Was die Tätigkeitsbereiche betrifft, so spiegeln sich die anhaltenden Bemühungen zugunsten der Bioökonomie nun deutlich in der sektoralen Verteilung wider. Der Bereich Cleantech & neue Materialien ist damit der am stärksten vertretener Sektor. Diese Dynamik dürfte sich in den nächsten Jahren festigen oder sogar noch verstärken.

Projekte oder Start-ups nach Sektor



Exogene Strategie: Alimentierung der Pipeline und Steigerung der Sichtbarkeit

Schliesslich war das Jahr 2025 geprägt vom Start der exogenen Strategie von Fri Up. Dieser Ansatz zielt darauf ab, Start-ups mit Sitz ausserhalb des Kantons zu identifizieren, zu qualifizieren und anzuziehen, die sich dauerhaft in Freiburg niederlassen und zur lokalen Wertschöpfung beitragen könnten. Sie basiert auf einem proaktiven Ansatz zur Erkennung von Chancen, zur Potenzialanalyse und zur Vernetzung, der in enger Abstimmung mit den Akteuren der Wirtschaftsförderung umgesetzt wird.

Die exogene Strategie ist als ergänzender Hebel zur Unterstützung endogener Projekte konzipiert und ermöglicht es, die Pipeline der betreuten Start-ups zu erweitern, die kritische Masse innovativer Projekte zu stärken und die Positionierung des Kantons in strategischen Bereichen, insbesondere in der Bioökonomie, zu festigen. Sie trägt zudem dazu bei, bestehende Kompetenzzentren zu strukturieren und zu verdichten, indem sie Synergien zwischen Unternehmen, Hochschulen und institutionellen Partnern fördert.

Im Jahr 2025 stammten von den 81 von Fri Up bearbeiteten Projekten mehr als 20 von ausserhalb des Kantons. Davon gingen 5 auf die EPFL zurück und 11 waren das Ergebnis gezielter Akquisitionsmassnahmen im Bereich der Bioökonomie.

Obwohl sich das Projekt noch in der Anfangsphase befindet, bestätigen diese ersten Ergebnisse eine positive Dynamik und tragen zu einer erhöhten Sichtbarkeit des Freiburger

Ökosystems über seine Grenzen hinaus bei, insbesondere in Bezug auf wissenschaftliche Kompetenzen, spezialisierte Infrastrukturen und die Dynamik des Umfelds.

Monitoring des Ökosystems

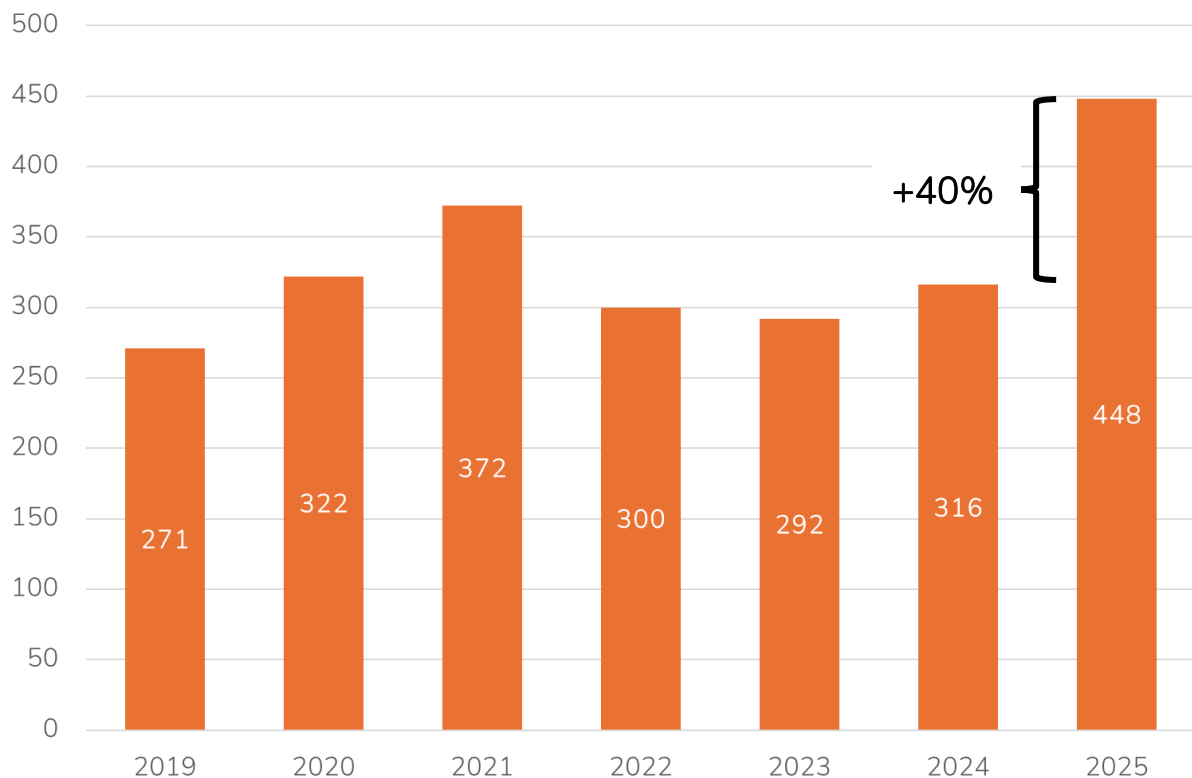
Aktualisierung des Monitorings der Ad-hoc-Indikatoren des Ökosystems verfügbar im Juni 2026.

Unterstützung bei der Unternehmensgründung

Die Unterstützung bei der Unternehmensgründung zielt darauf ab, Projektinitiatoren sowie Start-up-Unternehmen zu beraten und zu begleiten, deren Geschäftsmodell auf klassischen Aktivitäten basiert und keine ausgeprägte technologische oder innovative Komponente aufweist.

Das Jahr 2025 zeichnet sich durch einen starken Anstieg der Anzahl von Projekten aus, die Fri Up in Anspruch genommen haben. Diese Dynamik ist Teil einer umfassenderen gesellschaftlichen Entwicklung, die durch eine wachsende Attraktivität des Unternehmertums gekennzeichnet ist. Die Möglichkeit, die Arbeitszeit zu reduzieren, um ein Projekt zu entwickeln, der Abbau von Eintrittsbarrieren dank digitaler Tools (Websites, soziale Netzwerke) sowie eine verstärkte Suche nach Sinnhaftigkeit, insbesondere bei bestimmten Führungskräften grosser Unternehmen, tragen zu diesem Trend bei. Daraus resultiert ein allgemeiner Anstieg der Unternehmensgründungen in der Schweiz. Für Fri Up ist dieser Anstieg im Jahr 2025 besonders ausgeprägt und spiegelt auch die Massnahmen wider, die zur Erleichterung des Zugangs zu Unterstützung eingeführt wurden. Dieser Tätigkeitsbereich hat zum Ziel, Projektinitiatoren zu beraten und gegebenenfalls eine Schutzfunktion zu übernehmen.

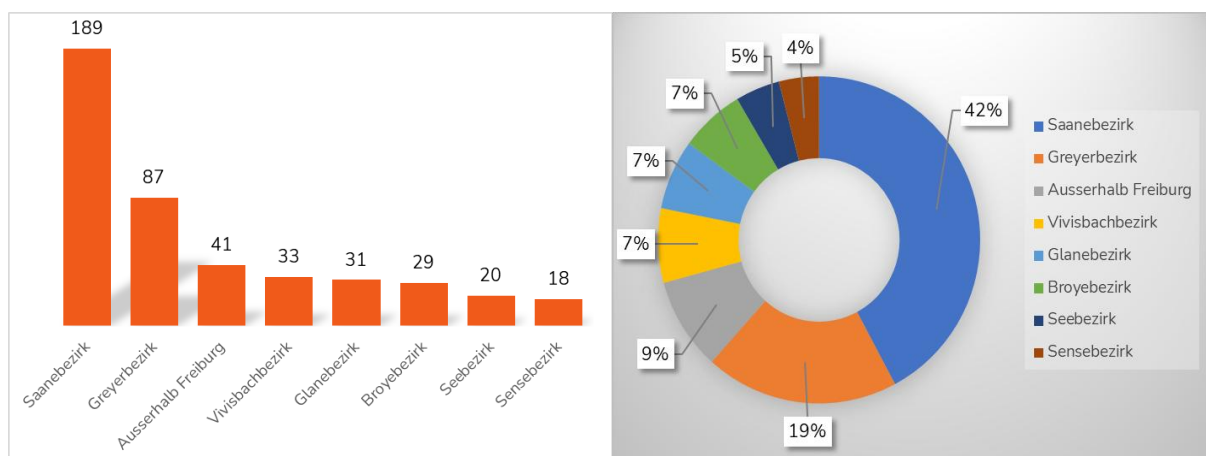
Anzahl der Anfragen (pro Jahr)



Um dieser anhaltenden Nachfrage gerecht zu werden, hat Fri Up sein Angebot an thematischen Workshops ausgebaut und Protokolle auf Basis künstlicher Intelligenz integriert, die es Unternehmen ermöglichen, strukturiert und effizient voranzukommen. Dieser Ansatz ist sehr erfolgreich: Alle Workshops sind ausgebucht. Insgesamt wurden im Laufe des Jahres 24 Workshops organisiert, an denen 340 Teilnehmer teilnahmen. Zu den gefragtesten Themen zählen insbesondere Finanzpläne und Marketing.

Anfragen nach Bezirken

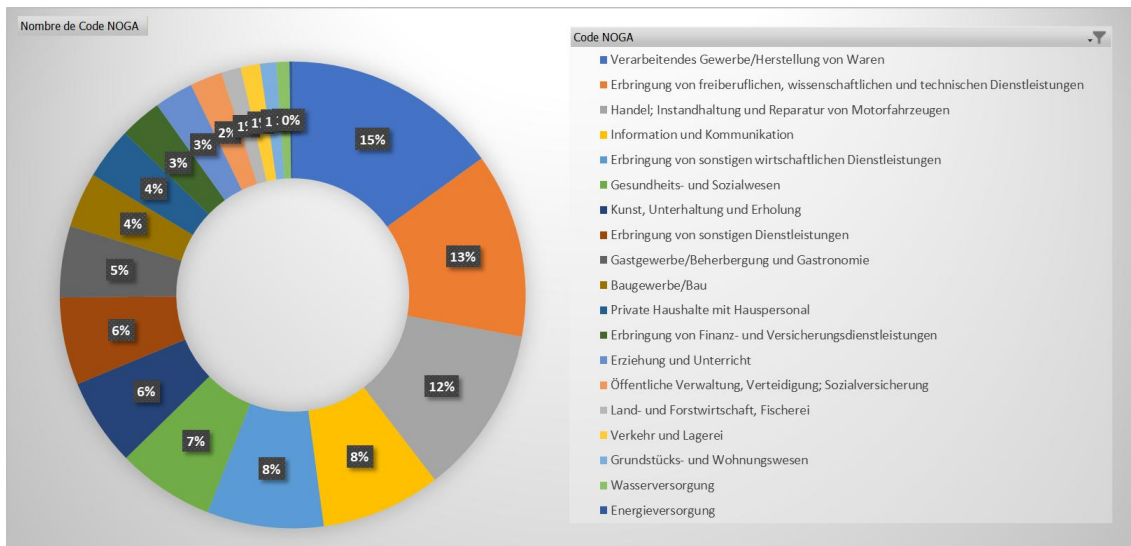
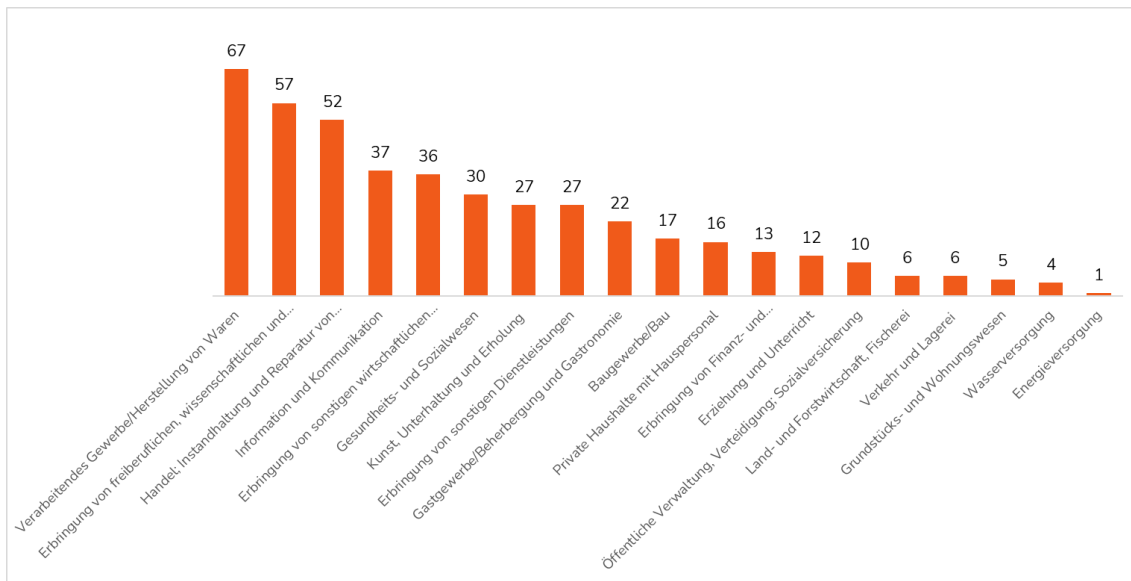
Die Bezirke Saane und Greyerz sind die Regionen mit den meisten Anfragen. Die Bezirke See und Sense liegen hingegen hinter den anderen Regionen zurück (sowohl absolut als auch im Verhältnis zur Erwerbsbevölkerung).



Anträge nach Wirtschaftszweig

Die Anträge auf Unternehmensgründungen betreffen alle Branchen (gemäß der NOGA-Klassifikation). Drei Branchen sind jedoch besonders stark vertreten:

- 1) Verarbeitendes Gewerbe
- 2) Freiberufliche, wissenschaftliche und technische Tätigkeiten
- 3) Handel



Anhänge

Team

Yann Steulet – Geschäftsführer

- Mitbegründer mehrerer Start-ups im Telekommunikationsbereich
- Ehemaliger Leiter der Privatkundensparte von Quickline (zweitgrösster Kabelnetzbetreiber der Schweiz)
- Einführung und Entwicklung von Marken wie Wingo Mobile und M-Budget Mobile
- Umfassende Erfahrung in der Vermarktung von Produkten und neuen Geschäftsmodellen
- Zweisprachiger Absolvent der Hochschule für Wirtschaft (HEG) in Freiburg.

Joseph Ayuso – Coach

- Ehemaliges Mitglied der Geschäftsleitung von Swisscom Hospitality Services
- Umfangreiche Erfahrung im Bereich Start-ups
- Ehemaliger CFO/COO der Veltigroup
- Erfahrener Manager in den Bereichen Fusionen und Übernahmen, Finanzen, Betrieb, Personalwesen und Projektmanagement
- Diplom-Ingenieur und Inhaber eines Masters in Business Administration (IMD Lausanne)

Markus Ith – Coach

- Gründer und Geschäftsführer des in Murten ansässigen Unternehmens MDI Backoffice GmbH
- Erfahrung in verschiedenen Branchen wie Detailhandel, Bauwesen, Immobilien, Uhrenindustrie oder Eventmanagement.
- Politische Laufbahn und Präsidium des Grossen Rates von Freiburg (2018)
- Ausbildung zum Betriebswirt (FH), Spezialisierung Marketing

Maria Le Bour – Kommunikation & Eventmanagement

- Unternehmerische Erfahrung mit der Marke MailJewels
- 15 Jahre Erfahrung in der Kundenbetreuung und im internationalen Vertriebs-Support
- Spezialistin für Eventkoordination (Fachmessen, kulturelle Veranstaltungen)
- Studium der Soziologie an der Universität Nantes

Laurent Menoud – Coach

- Erfahrener Manager in den Bereichen Projektmanagement, Personalbeschaffung und -schulung
- Begleitung von 250 Projekten in den letzten Jahren
- Ausbildung zum Chemieingenieur

Pauline Musy – Coach

- Erfahrene Unternehmerin und Gründerin mehrerer Unternehmen, darunter Trip-it-Up.
- Zudem Expertin für Supply Chain, Lean Management, Betriebsabläufe, Personalwesen und Projektmanagement
- Ausbildung (FH) in Wirtschaft und Tourismus

CIS – Verwaltung & Buchhaltung

- Das Sekretariat und die Buchhaltung werden von einem Team des CIS (Centre d'Intégration Socioprofessionnelle) und dessen Sozialpädagogen übernommen

Vorstandsmitglieder des Vereins Fri Up

(Stand: 31.12.2025)

Name	Vertretung / Funktion
Pierre Esseiva	Präsident des Vereins Fri Up und Vertreter von Capital Risque Fribourg
Christophe Aegerter	Vizepräsident des Vereins Fri Up und Vertreter der Direktion für Wirtschaft, Arbeit und Berufsbildung
Christophe Emmenegger	Vertreter der Handels- und Industriekammer des Kantons Freiburg
Katharina Fromm	Vertreterin der Universität Freiburg
Jacques Genoud	Vertreter der HES-SO Freiburg
Christophe Grivel	Vertreter der Freiburger Kantonalbank
Reto Julmy	Vertreter des Arbeitgeberverbands des Kantons Freiburg
Jerry Krattiger	Vertreter der Wirtschaftsförderung des Kantons Freiburg
Bernadette Oberson	Sekretärin des Vereins Fri Up
Stéphane Page	Vertreter des Freiburger Industrieverbands (GIF)
Gilles Tacchini	Vertreter der Groupe E
Martin Waeber	Vertreter der Freiburger Wirtschaft
Yann Steulet	Direktor von Fri Up (Gast)

Partner, Mitglieder und Förderer

Hauptpartner

Freiburger Kantonalbank, Capital Risque Fribourg, Handels- und Industriekammer des Kantons Freiburg, Arbeitgeber- und Wirtschaftsverband des Kantons Freiburg, Stiftung Seed Capital Fribourg, Groupe E SA, Wirtschaftsförderung des Kantons Freiburg, UPCF – Arbeitgeberverband des Kantons Freiburg,

Silber-Mitglieder

Bâloise, Ernst & Young AG, FIRECO AG, Kellerhals Carrard, Richemont International, RollExpress GmbH, Seed Up / Dutoit Legal GmbH.

Regionale Partner

Agglomeration Freiburg, Gemeindeverband der Veveyse, Association Glâne Région (AGR), Regionalverband Gruyère, Regionalverband See (Regionalverband See), COREB, Gemeindeverband der Region Sense.

Sponsoren

Adequaris, Banque Lombard Odier & Cie SA, BlueFACTORY, CIS-Centre d'intégration Socioprofessionnelle, Compagnie Financière Michelin Suisse SA, Contrinex SA, Debrunner Acifer SA, Direktion für Raumplanung, Umwelt und Bauwesen, Direktion für Wirtschaft und Arbeit, Effort Fribourg SA, Freiburger Unternehmerverband, Industrieverband der Broye, Industrieverband des Kantons Freiburg, HES-SO Freiburg, HID Global Switzerland SA, Liebherr Machines Bulle SA, MD Sherpa Sàrl, MDI Backoffice GmbH, Particle Vision GmbH, Plus Sept Consulting Sàrl, Polytype SA, Scigility Switzerland AG, Amt für Berufsbildung, Startup Board Member Academy, Swisscom SA, UBS Switzerland AG, Universität Freiburg, Wago Contact SA.

Leistungen von Fri Up

Auftrag

Fri Up ist die offizielle Anlaufstelle für Start-ups und Unternehmertum im Kanton Freiburg. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt auf der Begleitung von Start-ups, der Unterstützung bei der Unternehmensgründung und der Förderung des Unternehmertums. Als gemeinnütziger Verein wird Fri Up finanziell vom Bund, vom Kanton sowie von Vertretern der Regionen und der Freiburger Wirtschaft unterstützt.

Unterstützung für Start-ups

Start-ups haben aufgrund ihres innovativen Charakters ein sehr grosses Potenzial zur Schaffung von Mehrwert für den Kanton. Sie sind jedoch sehr anfällig, da sie neue Märkte erschliessen und ein Risiko bergen, das mit ihrer neuen Technologie oder ihrem neuen Geschäftsmodell verbunden ist; und dies, ohne sich auf bereits bestehende Einnahmen stützen zu können. Fri Up ist da, um diese Strukturen zu begleiten und ihre Erfolgschancen zu erhöhen.

Start-ups können kostenlose Unterstützung beantragen oder uns bei punktuellen Anliegen kontaktieren. Wir nehmen jede Art von Projekt auf, sofern es im Kanton Freiburg angesiedelt ist, innovativ ist und Potenzial aufweist. Unsere Start-ups profitieren von einem massgeschneiderten und praxisorientierten Coaching. Dank unseres umfangreichen Netzwerks öffnen wir ihnen zudem die Türen zu einem umfassenden Innovationsökosystem.

Beratung bei der Unternehmensgründung

Fri Up hilft Unternehmern bei der Bewältigung der vielen heiklen Fragen, die mit einer Unternehmensgründung einhergehen, und fungiert potenziell als Sicherheitsnetz für Projekte, die nicht tragfähig wären.

Jede Unternehmerin und jeder Unternehmer, die bzw. der dies wünscht, kann sich kostenlos von unseren Coaches beraten lassen, unabhängig von der Art oder dem Fortschritt ihres bzw. seines Projekts. Wir analysieren ihre bzw. seine Bedürfnisse, beantworten ihre bzw. seine Fragen und legen gemeinsam die nächsten Schritte fest. Jede Person, die sich an Fri Up wendet, erhält mindestens ein Beratungsgespräch, ergänzt durch die Bereitstellung der Online-Hilfsmittel der Plattform (start.friup.ch). Diese Personen können sich jederzeit erneut an die Coaches wenden, um weitere Informationen zu erhalten und/oder bei Bedarf ein zweites oder drittes Gespräch zu vereinbaren.

Start-up-Finanzierung

Fri Up finanziert Start-ups nicht direkt. Wir erleichtern jedoch den Zugang zu Startkapital erheblich, insbesondere dank unserer Zusammenarbeit mit der Stiftung Seed Capital Fribourg, die im Juli 2017 begann. Wir unterstützen unsere Start-ups auch bei der Bewerbung um Auszeichnungen und bei ihren Bemühungen zur Kapitalbeschaffung.

Themen bei der Kapitalbeschaffung

Behandelte Themen:

- **Bewertung des Reifegrades (Readiness Assessment):** Strukturierte Analyse der finanziellen, kommerziellen und organisatorischen Reife, um festzustellen, ob das Unternehmen bereit ist, eine Kapitalbeschaffung durchzuführen (Qualität der Kennzahlen, Governance, Transparenz der Pipeline, Finanzstruktur).
- **Klärung der Finanzierungsphase und der KPI's:** Ausrichtung auf die Positionierung (Seed, Serie A, Serie B usw.) und Definition von Schlüsselindikatoren, die mit den Erwartungen der Investoren des angestrebten Segments übereinstimmen (Wachstum, Bruttomarge, Churn, LTV/CAC usw.).
- **Strukturierung der Kapitalbeschaffungsstrategie:** Festlegung des Zielbetrags, der indikativen Bewertung, der angestrebten Konditionen, des Profils der anzusprechenden Investoren und des optimalen Zeitplans sowie Vorbereitung der Kernbotschaften und der Investorenunterlagen.
- **„Exit-first“-Ansatz (Working Backwards):** Strategische Überlegungen zu potenziellen Ausstiegsszenarien (Branchenkäufer, Wachstumsfonds, Branchenkonsolidierung), um die Kapitalbeschaffung und den Wertsteigerungsprozess im Einklang mit diesen Perspektiven auszurichten.
- **Gezieltes Mentoring und Lösung kritischer Situationen:** Begleitung von Führungskräften, die mit einer Verlangsamung des Kapitalbeschaffungsprozesses, Bewertungsunterschieden oder Schwierigkeiten beim Abschluss konfrontiert sind.
- **Feedback aus Investorensicht:** Simulation von Investitionsgesprächen, kritische Analyse des Pitches und der finanziellen Annahmen, Aufzeigen von Risiken oder Unstimmigkeiten, die von Fonds wahrgenommen werden.
- **Management der Investoren-/Käufer-Pipeline:** Strukturierung der Kontaktpflege, Priorisierung der Zielunternehmen, Organisation von Nachfassaktionen und Steuerung des Prozesses bis zum Term Sheet.
- **Steuerung der Outreach-Kommunikation:** Optimierung der Kontaktaufnahme, zeitliche Abstimmung des Austauschs und Koordinierung der Ankündigungen, um den Sogeffekt und den Wettbewerb zwischen den Investoren zu maximieren.