

# DAS STARTUP-VIRUS UND SEINE INFIZIERTEN RECHTSANWÄLTE

**CHRISTIAN WENGER UND MICHAEL BAIER VON WENGER & VIELI SIND VOM STARTUP-VIRUS INFIZIERT. WIR WOLLTEN WISSEN, WESHALB SIE DIESES NICHT MEHR LOSWERDEN.**

*INTERVIEW:  
MICHELLE JUNG*

**D**ie beiden Rechtsanwälte Christian Wenger und Michael Baier stehen mit einem Bein in der Startup-Szene. Was sie dort verloren haben und was sie dort hält, verraten sie im Interview.

**Christian Wenger,  
Innovationsgeist par excellence**



**Christian ist gerade dabei, ein Unternehmen zu gründen. Was für eines wohl?**

Christian Wenger hat sich in der Startup-Welt einen Namen gemacht. Denn nebst seiner Tätigkeit als Rechtsanwalt bei «Wenger & Vieli» liegt ihm das Jungunternehmertum am Herzen. Dies widerspiegelt sich in dem, was er in den vergangenen Jahren alles angerissen hat. Zum Beispiel gründete Christian den Swiss Startup Invest, initiierte die Startup Days und lancierte zusammen mit anderen Partnern den Inkubator «Blue Lion» in Zürich – ein Mann, dem die Ideen so schnell nicht ausgehen.

**Was befeuert dein Engagement in der Startup-Szene?**

Ich bin seit nahezu 25 Jahren in der Schweizer Tech- und Innovationsszene engagiert. Dabei locken mich immer

wieder die unbändigen Startup-Unternehmer aus den Reserven, inspirieren mich und geben mir Energie für meine Arbeit. Zudem sehe ich durch die Startups, dass es auch eine Welt für morgen gibt – das gibt mir Hoffnung.

**Du hast digitalswitzerland mitgegründet – inwiefern tragen Startups dazu bei, dass die Schweiz in punkto Digitalisierung vorangetrieben wird?**

Innovation durch Startups ist enorm wichtig und wird immer wichtiger. digitalswitzerland hat die enorm wichtige Funktion übernommen, die grossen Corporates in der Schweiz an die Welt der Startups heranzuführen. Das Engagement der Schweizer Corporates hat sich dramatisch vergrössert.

**Wenn du jetzt ein Startup gründen müsstest, in welcher Branche wäre das angesiedelt?**

Im Moment bewege ich mich in der Welt der Roboter und der autonomen Systeme, da bin ich daran, ein Unternehmen zu gründen. Es geht um die Erstellung und Kommerzialisierung eines «digital twins» einer Schweizer Stadt.

**Michael, was verbindet dich mit der Startup-Szene?**

Ganz ehrlich? In erster Linie war es der Anwaltsberuf. Ich hatte keine besondere Eingebung. Durch die Möglichkeit, mit Startups zu arbeiten, bin ich aber mittlerweile zum «aficionado» geworden. Junge, oft gleichalt-

rige Unternehmer in einem wichtigen Entwicklungsschritt zu unterstützen, ist eine erfüllende Tätigkeit.

**Wo liegt die grösste Schwierigkeit bei Startups in Bezug auf den Investitionsprozess?**

Er ist zu komplex, dauert zu lange und ist kostenintensiv – insbesondere bei Eigenkapitalrunden. Das liegt an den rechtlichen Rahmenbedingungen, die leider keine Ausnahmen für Startups vorsehen. Darum gehen viele early-stage-Startups den Weg über Convertible Loans, die aber auch keine Dauerlösung sind.

**Wolltest du jemals ein eigenes Unternehmen gründen? Wenn ja, was für eines?**

Ich hatte die Idee, mit zwei Anwaltskollegen eine Firma für den Import von Oldtimern aus Kuba zu gründen. Die Lockerung des US-Embargos und der fehlende «grit» haben uns jedoch gestoppt. Ein Kollege hat aber trotzdem den Schritt in die Selbständigkeit gewagt; er hat ein FinTech-Unternehmen mitgegründet.



**«Ich hatte die Idee, mit zwei Anwaltskollegen eine Firma für den Import von Oldtimern aus Kuba zu gründen.»**