

Von Unternehmern alter Schule bis zum Global Player

Je nach Ausrichtung sprechen Kapital suchende

Startups die unterschiedlichsten Investoren an

Startups aus dem Hightech-Bereich sind ab dem ersten Tag auf Kapital angewiesen. An Investoren mangelt es nicht. Doch diese verfolgen mitunter sehr verschiedene Ziele.

Robin Schwarzenbach

Unter Jungunternehmen sind vor allem Startups aus dem Hightech-Bereich auf erhebliches Startkapital angewiesen. Einem neuen, marktreifen Produkt gehen oftmals teure Entwicklungsphasen voraus. Die Suche nach Investoren muss deshalb die zu Unternehmern gewordenen Forscher und Entwickler von Anfang an beschäftigen. Dass Geld auch in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten für Gründungswillige vorhanden ist, beweisen die Zahlen des Wirtschaftswissenschaftlichen Zentrums der Universität Basel, wonach Schweizer Startups zwischen 2004 und 2008 mehr als 1,2 Milliarden Franken an Eigenkapital aufzunehmen vermochten. Aber es gibt eben nicht einen einzigen Investortyp, sondern verschiedene Ansprechpartner mit unterschiedlichen Erwartungen. Je nachdem, wohin der Jungunternehmer sein Startup entwickeln will, ist er beim einen oder beim andern an der richtigen Adresse.

Schon seit 1987 ist beispielsweise die W.-A.-de-Vigier-Stiftung aktiv. Wer sie um einen Beitrag ersucht, muss allerdings Schweizer sein und sich zudem in einem Wettbewerb qualifizieren; nur die jährlich fünf besten Projekte erhalten je 100 000 Franken à fonds perdu. Die eigenen Business-Fähigkeiten zu beweisen, ist heute ohnehin eine wichtige Voraussetzung für die Mittelbeschaffung. Um bei Wettbewerben wie Venturekick oder dem zurzeit laufenden Businessplan-Wettbewerb Venture 2010 erfolgreich zu sein, ist genau das gefragt. Für die Erfolgreichen stellen die Preisgelder dann aber oftmals nicht

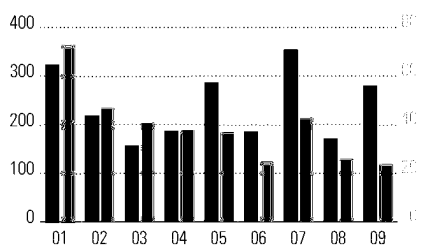
nur die erste Ergänzung zum Kapital aus der eigenen Tasche dar, sondern erleichtern auch die weitere Beschaffung von Kapital.

Schon in der Frühphase dabei

So verbinden die Veranstalter dieser Wettbewerbe wie auch die Förderagentur des Bundes KTI mit der Vergabe des Qualitätslabels «CTI Start-up» mit ihren Initiativen zudem die Absicht, den Jungunternehmern den Zugang zu Coachs sowie verschiedenen Investorengruppen zu erschliessen. Dazu gehören vor allem in der Frühphase eines Unternehmens auch die sogenannten Business-Angels, die in den letzten Jahren auch in der Schweiz erheblich an Bedeutung zur Finanzierung von Startups gewonnen haben. Diese Privatleute, Unternehmer im besten Alter, möchten mitunter schon in einer frühen Phase bei einer vielversprechenden Firma dabei sein. Ihre Motivation braucht dabei nicht ausschliesslich in der Erwartung einer hohen Rendite zu liegen. Als «eines der letzten Abenteuer» in der heutigen Geschäftswelt umschreibt ein

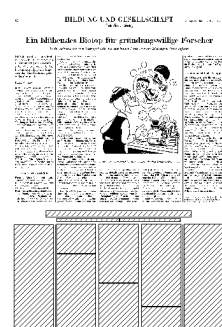
Venture-Capital

Investitionen in der Schweiz



■ Volumen in Mio. € ■ Anzahl Transaktionen
 QUELLE: CAPITAL DYNAMICS NZZ-INFOGRAFIK/mei.

solcher Angel sie; vorausgesetzt, das Startup trete tatsächlich mit einer Neuerung an. Um das festzustellen, sei er auf keine ausgefeilten Präsentationen angewiesen, sagt der Investor im Gespräch. Er spüre bald, ob ein Startup-Gründer



von seiner eigenen Idee überhaupt überzeugt sei, ob dieser über eine gewisse Übersicht über den Markt verfüge und ob es sich um eine ehrliche Person handle. «Sind diese Punkte erfüllt, bringe ich mich ein ins operative Geschäft und lasse dabei auch mein persönliches Netzwerk spielen.» Mehrheitsbeteiligungen werden selten angestrebt. Kontakte zu Startups kommen unter diesen Financiers vorwiegend über Mundpropaganda zustande, wie mehrere Beobachter übereinstimmend feststellen. Doch die Begegnung von Einzelinvestoren und Startups kann – ebenfalls bereits in der Gründungsphase – auch über eine Plattform wie das St. Galler Netzwerk BrainsToVentures zustande kommen. Bei BrainsToVentures liegt die untere Grenze an Eigenkapital, das ein Startup anzustreben hat, bereits bei 200 000 Euro. Aufbau und Entwicklung eines Startups sollten den Kapitalgeber denn entsprechend interessieren, ohne dass er von Anfang an die eigene Rendite im Auge hat.

Dieser Gruppe von Geldgebern und privaten Investoren stehen institutionelle Investoren gegenüber, die sich grundsätzlich anders verhalten und die einzig eine möglichst hohe Rendite anstreben. Institutionelle Anleger beteiligen sich an sogenannten Venture-Capital-Fonds, die ihrerseits Startups Kapital zur Verfügung stellen. Damit sie das tun, muss allerdings das Startup-Unternehmen bestimmte Voraussetzungen erfüllen.

Think big

«Ein Startup muss mit einem weltweit einzigartigen Produkt antreten; es muss die Ambition haben, in einigen Jahren Marktführer zu sein, und es muss allenfalls bereit sein, Kompetenzen an den Investor abzugeben», sagt Christoph Gisler, zuständig für das Europegeschäft von Capital Dynamics, einem

Dachfonds mit Sitz in Zug, der unter anderem auch Produkte im Bereich Venture-Capital anbietet. Vor allem aber müsse das Startup mit einer klaren Exitstrategie mit einem nachvollziehbaren Zeitplan aufwarten, ergänzt Katharina Lichtner, Managing Director desselben Dachfondsanbieters. Entsprechend setzten solche Investments eine aggressive Wachstumsstrategie eines Startups voraus und seien für institutionelle Investoren oft erst ab einer Summe von mehreren Millionen Franken interessant, betonen beide.

Noch ist der hiesige Markt für Venture-Kapital zwar klein; den Pensionskassen beispielsweise stand 2007 ein Anlagevermögen von über 605 Milliarden Franken zur Verfügung, davon floss laut Capital Dynamics weit weniger als 1 Prozent in Venture-Kapital. Doch langfristig erwirtschaften erfolgreiche Startups mitunter deutlich höhere Renditen als manch etabliertes Unternehmen an der Börse. «Und ausserdem erlaubt es einem, in innovative Technologien zu investieren, die in keiner anderen Investmentform zugänglich sind», sagt Katharina Lichtner.

Sie beobachtet zudem, dass Investoren heute deutlich gezielter vorgehen als noch vor einigen Jahren. Seit 2001 geht der Trend dahin, mehr Geld in die einzelnen Unternehmen zu investieren, wodurch die Anzahl getätigter Transaktionen zurückgeht. Dies zum Teil auch in Jahren, in denen bedeutend mehr Geld für Venture-Kapital zur Verfügung stand (siehe Grafik). Interessant erscheint ein Blick auf das Jahr 2009. Trotz Wirtschaftskrise erreichte das Volumen der investierten Gelder bereits wieder ein ähnlich hohes Niveau wie 2005. Dies liege auch daran, dass es in schwierigen Zeiten einfacher sei, in gereifte Startups zu attraktiven Preisen zu investieren, sagt Katharina Lichtner. «Krisenjahre sind die besten Investitionsjahre.»