

Wenn Konzerne zu Venture-Kapitalisten werden

Grosse Konzerne haben erkannt, dass sich durch die Finanzierung von Jungunternehmen einerseits die Forschung auslagern, andererseits aber auch attraktive Renditen erzielen lassen. Christian Wunderlin beschreibt in seinem Beitrag das sogenannte «Corporate Venturing».

Corporate Venturing beschreibt die Beteiligung von etablierten Unternehmen an jungen, innovativen Firmen oder aber das Abspalten von innovativen Abteilungen in eigene Firmen. Ziel ist, dass sich die junge Firma an einer möglichst langen Leine unbehelligt von der Prozess- und Struktur-landschaft des etablierten Unternehmens entwickeln kann. Das Hauptinteresse liegt in der Sicherung neuer Innovationen und der Früherkennung von Technologieentwicklungen. Damit bauen sich die etablierten Unternehmen verschiedene Markteintrittsoptionen auf, ohne von Beginn weg grosse finanzielle Mittel oder personelle Kapazitäten binden zu müssen (Probing the Future).

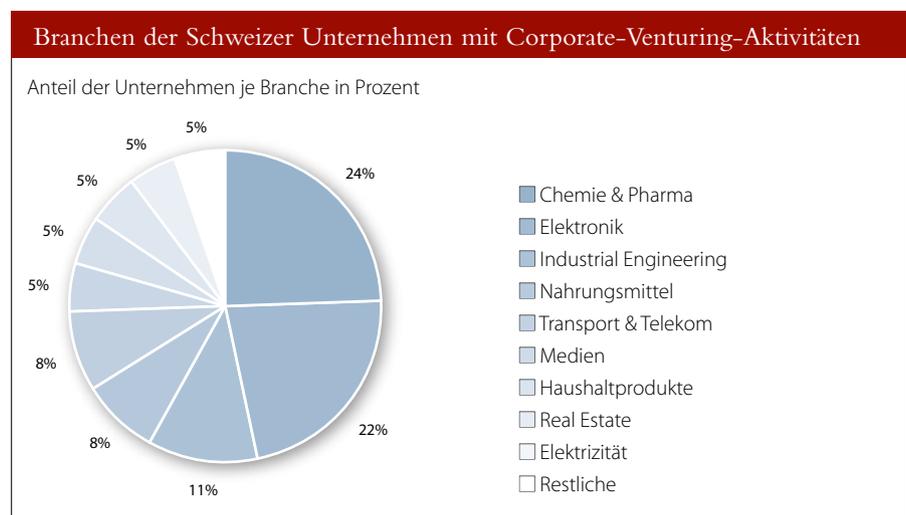
Schweizer Markt

International sind Corporate-Venturing-Aktivitäten deutlich bekannter und transparenter als in der Schweiz (am Global Corporate Venture Capital Survey 2008 von Ernst & Young hat nur ein Fonds aus der Schweiz teilgenommen). Dies mag daran liegen, dass die Schweizer Aktivitäten eine im internationalen Vergleich abweichende Struktur aufweisen: In der Schweiz wird nicht nur über Fonds multinationaler Grosskonzerne investiert, sondern auch über die Fachabteilungen mittelständischer Unternehmen. So ist es bei uns nicht unüblich, dass aus den Fachabteilungen über deren operative Kooperationen Möglichkeiten zur Beteiligung aufgegriffen werden. Das IFZ Institut für Finanzdienstleistungen Zug betreibt seit 2007 intensive Forschungsaktivitäten im

Bereich Corporate Venturing. Eine Erhebung des Investitionsverhaltens bei den kotierten Gesellschaften hat gezeigt, dass von mehr als 130 teilnehmenden Firmen über ein Viertel(!) Corporate-Venture-Investitionen tätigt. Diese Firmen verteilen sich quer über alle Branchen (vgl. Abbildung – die Finanzbranche wurde gemäss internationalem Standard ausgeschlossen).

Von der Grösse der etablierten Unternehmen her gesehen ist ein über alle Grössenklassen ausgeglichenes Spektrum zu erkennen: Die multinationalen Grosskonzerne (>5000 Mitarbeiter), die grösseren Firmen (500–5000 MA) sowie die KMU (<500 MA) machen je etwa einen Drittel aller im Corporate Venturing aktiven Unternehmen aus. Das Gros hat dabei zwischen einer und fünf Beteiligungen gezeichnet.

Es sind vor allem die grösseren Firmen und KMU mit dieser kleinen Anzahl von Beteiligungen, die aus Sicht der Innovationsfinanzierung in der Schweiz eine hohe volkswirtschaftliche Bedeutung einnehmen, aber weder national noch international im Rampenlicht stehen. Am ehesten werden die Aktivitäten in der Schweiz über ausgewählte Innovations-Plattformen ersicht-lich. So hat am Swiss CEO Day 2009 der Start-up-Firmen ein Austausch von über 380 Vertretern junger Firmen mit etablierten Unternehmen stattgefunden. An diesem Anlass waren Unternehmen wie Novartis, Roche, Johnson & Johnson, Medtronic, Straumann, Synthes, Microsoft, Google, Swisscom, Logitech, ABB, Alstom, Ruag oder OC Oerlikon vertreten. Von diesen 14 genannten etablierten Unternehmen



haben nur gerade vier offizielle Corporate Venturing-Aktivitäten in der Schweiz.

Attraktivität von Corporate Venturing

Aus Sicht der etablierten Unternehmen hat Corporate Venturing durch die einleitend genannten strategischen Optionen seinen Reiz. Daneben zeichnet sich Corporate Venturing aber auch durch seine finanzielle Attraktivität aus: Dow Jones Venture Source weist sowohl für M&A-Transaktionen als auch für IPOs von jungen Firmen mit etablierten Unternehmen im Aktionariat deutlich höhere Bewertungen aus. In beiden Kategorien übersteigen diese Werte gleichgelagerte Transaktionen ohne Corporate-Venture-Kapital. Als Hauptgrund für dieses Premium wird der Zusatznutzen vermutet: Die etablierten Unternehmen bringen neben Kapital auch Wissen in Bezug auf Technologien und Geschäftsmodelle sowie Zugang zu Märkten in die jungen Firmen ein. Dies sind substanzielle Mehrwerte im Vergleich zu klassischen Venture-Kapital-Investoren.

Eines von vielen guten Beispielen stellt ESBATech, ein Biotechunternehmen im Bereich der Augenheilkunde, dar. Das Unternehmen wurde 1998 gegründet und hat seit 2000 Novartis als Corporate-Venture-Kapitalgeber an Bord. In der Zeit bis 2008 hat das Unternehmen etwas mehr als 88 Mio. CHF Risikokapital aufgenommen – Venture-Kapital von spezialisierten Fonds und Corporate-Venture-Kapital. Der Mitbegründer und CEO Dominik Escher erklärt, dass die Kapitalgeber Zugang zu weiteren Investoren und zu Pharma- und Biotechfirmen wie auch zu Meinungsführern der Wissenschaft ermöglicht haben. Durch die frühe Visibilität mit Novartis an der Seite konnte ein Unternehmen

auf- und ausgebaut werden, das im letzten Monat für 150 Mio. USD Upfront-Zahlung sowie weiteren 439 Mio. USD erfolgsabhängiger Meilensteinzahlungen an Alcon veräussert wurde. Dominik Escher weist aber auch auf die Schattenseiten von Corporate-Venture-Kapital hin: Ein etabliertes Unternehmen wie Novartis als Aktionär ist in der Startphase enorm hilfreich, schafft es doch Glaubwürdigkeit. Beginnt die junge Firma aber zu wachsen, entstehen aufgrund von Corporate-Venture-Kapitalgebern Einschränkungen. Dies, da andere, mit dem Kapitalgeber konkurrierende Unternehmen die Zusammenarbeit meiden.

Ausblick für die Schweiz

In der Schweiz sind derzeit nur wenige Corporate Venture Funds bekannt (Roche, Novartis, Merck Serono, Alstom, Swisscom und Nestle). Dazu kommen die Fonds ausländischer Grosskonzerne mit Investitionen hier in der Schweiz. Über die vielen grösseren Firmen und KMU, die über ihre Fachabteilungen bei operativen Kooperationen Investitionen tätigen, ist nahezu nichts bekannt. Diesem Mangel an Transparenz soll in den nächsten zwei Jahren zusammen mit der CTI-Invest und der SECA Swiss Private Equity & Corporate Finance Association mittels einer Innovationsplattform für Corporate-Venture-Kapital Abhilfe geschaffen werden. Etablierte Unternehmen können dort ihren Innovationsbedarf anmelden und werden so mit möglichen jungen Firmen oder Forschern zusammengebracht. Da etablierte Unternehmen oft zusammen mit weiteren Private Equity Fonds investieren, ergeben sich aus dieser Plattform wiederum spannende und vielversprechende Investitionsmöglichkeiten für die klassische Private-Equity-Industrie. ■

Die grössten Schweizer Corporate-Venture-Funds

Swisscom Venture
www.swisscom.ch/venture/
 Kontakt Dominique Megrét
 Volumen 70 Mio. CHF

Roche Venture Fund
www.venturefund.roche.com
 Kontakt Carole Nüchterlein
 Volumen 500 Mio. CHF,
 davon 40% investiert

Novartis Venture Fund
www.venturefund.novartis.com
 Kontakt Dr. Reinhard J. Ambros
 Volumen 650 Mio. USD

Merck Serono Venture Fund
www.merckserono.com/en/partnering/venture_capital_fund/venture_capital_fund.html
 Kontakt Roel Bulthuis
 Volumen 63 Mio. CHF

Swiss Equity Guide «Innovationsfinanzierung»
 (erscheint im Dezember 2009)

- Wo findet Innovation das nötige Kapital?
- Wie unterscheiden sich Business Angels, Corporate-Venture-Kapital, Private Equity und Stiftungen?
- Welches ist die richtige Kapitalquelle für welche Innovation?
- Serviceteil mit Checklisten und Adressen

Prof. Dr. Christian Wunderlin

Dozent und Projektleiter am IFZ Institut für Finanzdienstleistungen Zug und VR mehrerer KMU. Christian Wunderlin hat die letzten 20 Jahre in der IT-Industrie in sanierenden Aufgaben verbracht, zuletzt als CFO der börsenkotierten redIT. Seit Sommer 2007 widmet sich Herr Wunderlin seinen akademischen Aufgaben und betreut daneben als Verwaltungsrat

diverse KMU aus den Bereichen IT und Finanzdienstleistung. Christian Wunderlin ist eidg. dipl. Buchhalter/Controller, eidg. dipl. Wirtschaftsinformatiker, MBA (Uni Rochester NY) und Dr. of Business Administration (Uni Bradford UK). Derzeit arbeitet er an seiner Weiterbildung zum Dr. rer. pol. (Wirtschaftsinformatik, Uni Bern CH).



BILD: ZVG

Flugwetter für Business Angels

Finanz- und Wirtschaftskrise hin oder her: Die Schweizer Business Angel-Szene erweist sich als robust. Die Seed-Finanzierungen nehmen wieder zu.

Text: Jost Dubacher

Frühjahr 2008: Die Zürcher Technoparkfirma Concretum will wachsen; dies in der Überzeugung, dass ihre Additive für schnell trocknende und dauerhafte Betonmischungen auch im Ausland gefragt seien. Das nötige Geld will man im Rahmen einer zweiten Finanzierungsrunde bei einer Private Equity-Firma generieren. Doch dann die Überraschung: Neue Businesspläne, so beschieden die angefragten Investoren, würden vorerst keine mehr gelesen.

«In dieser Situation», erinnert sich Finanzchef Stefan J. Meier, «haben wir unsere alten

Angel-Kontakte aktiviert.» Mit dem Resultat, dass innert Wochen ein siebenstelliger Betrag zusammenkam.

Für Florian Schweitzer, im Seca-Vorstand für die Anliegen der Business Angels zuständig, kein Einzelfall. Die traditionellen Wachstumsfinanzierer, Venture Capital- und Private Equity-Häuser, seien wegen der Finanz- und Wirtschaftskrise in Liquiditätssengpässe gekommen. Bei Anschlussfinanzierungen seien daher oft Business Angels in die Lücke gesprungen. Dies mit Folgen für das angestammte Angel-Geschäft: die

Seed-Finanzierung. Weil sich die Angels auf bestehende Investments konzentrierten, kam es kaum noch zu neuen Deals; nicht einmal in der schnelllebigen Internetbranche; von der Biotech-Industrie mit ihrem hohen Finanzierungsbedarf und ebensolchem Ausfallrisiko ganz zu schweigen «Zwischen September 2008 und Juni 2009», so Florian Schweitzer, «floss praktisch kein Geld in Erstrunden-Finanzierungen.»

Doch nun beobachten Branchenkenner eine Rückkehr zur Normalität. Martin Wettstein, Präsident von Business Angels

Anzeige

Schweiz (BAS): «Die Finanzkrise hat kaum Auswirkungen auf das aktuelle Investitionsverhalten unserer rund 60 Mitglieder.»

Ähnlich schätzt Peter A. Pfister, Vorstandsmitglied des Startangels Networks, die Lage ein. Das Interesse an innovativen Geschäftsideen sei hoch; sogar von Leuten, die sich bisher nicht als Business Angels engagiert hätten. Die Veranstaltungen des Startangels Networks seien eher besser besucht als vor der Krise. «Viele vermögende Topmanager und KMU-Chefs haben erfahren müssen, dass auch vermeintlich sichere Blue-chips-Anlagen nicht ganz risikofrei sind. Sie suchen nach neuen Anlagevehikeln.»

Befördert wird das steigende Interesse an Early-Stage-Finanzierungen von den tendenziell sinkenden Unternehmensbewertungen. In den Boomjahren 2006 und 2007 waren Startup-Aktien generell etwas überbetwert, jetzt hat eine Korrektur gegen unten stattgefunden. «Solche Wellenbewegungen sind normal in unserem Geschäft», kom-

mentiert SECA-Mann Florian Schweitzer. Für ihn sind sie der Beweis, dass sich die Szene in den letzten zehn Jahren stark professionalisiert hat und ganz generell an Breite gewonnen hat.

Dieser Meinung ist auch Marc Hamburger, Leiter des Startzentrums, des Zürcher Kompetenzzentrums für Jungunternehmen.

Aus eigener Anschauung weiss er, dass bei vielen Jungunternehmern Eigenkapital von Dritten im Spiel ist. Die Bereitschaft, in Jungfirmen zu investieren sei vorhanden. Andererseits aber, so Hamburger, fehle es dem Markt an Transparenz.

Deshalb hat er im Frühling die Plattform Startfinance.ch aufgeschaltet. Sie ermöglicht es Gründern und potentiellen Investoren, ihre Profile abzulegen, worauf eine Suchmaschine Übereinstimmungen zwischen Angebot und Nachfrage eruiert. Das Angebot aus dem Startzentrum kommt an: bereits sind über 130 potentielle Geldgeber eingeschrieben. ■

Clubs und Plattformen

Angel Clubs

- BioValley Business Angels Club
www.biobac.ch
- Business Angels Schweiz
www.businessangels.ch
- Club Valaisan des Business Angels
www.bizangels.ch
- Start Angels Network
www.startangels.ch
- Vereinigung CTI Invest
www.cti-invest.ch

Plattformen

- Brains-To-Ventures
b-to-v.com
- Go Beyond
www.go-beyond.biz
- MSM Investorenvereinigung
www.msmsgroup.ch
- Startfinance
www.startfinance.ch

Anzeige

Kreative Finanzierung zur Krisenbewältigung

Massgeschneiderte Wachstumsfinanzierungen als Eigenkapital-Darlehen oder Eigenkapital für industriell tätige KMU's.



aventic partners AG
Schweizergasse 10
8001 Zürich

Tel. +41 44 285 15 85
info@aventicpartners.ch
www.aventicpartners.ch

aventic partners:

Innovationsturbo für die Europameisterin

Wenn es um Innovation geht, so **gehört die Schweiz zur Weltspitze**. Dafür sorgt nicht zuletzt die Innovationsagentur KTI des Bundes.

Text: Claus Niedermann

Das kennt jeder: Wer mit mehreren Personen ein Datum für ein Treffen vereinbaren will, hat meist seine Mühe, einen Termin zu finden, der allen passt. Da muss hin- und hertelefoniert und -gemailt werden, bis das definitive Datum steht. Dies ärgerte ETH-Ingenieur Michael Näf derart, dass er kurzerhand selber einen Online-Terminplaner programmierte und damit eine Erfolgsgeschichte startete. Heute heisst der Terminplaner Doodle, steht im Internet in gegen 30 Sprachversionen zur Verfügung und wird im Monat von mehr als drei Millionen Usern eingesetzt.

Investoren lancierten Finanzierungsplattform CTI Invest. Dort präsentierte CEO Michael Näf sein Projekt und fand prompt auch das nötige Geld. Investiert in Doodle sind die Innovationsstiftung der Schwyzer Kantonalbank und die deutsche Creathor Venture.

Doodle ist nur eine der Erfolgsgeschichten aus der Innovationsagentur KTI. Insgesamt trimmten die Experten und Coaches von KTI seit 1996 gegen 210 Jungunternehmen für den Markt fit. Dazu zählen Erfolgsgeschichten wie etwa die Stäfener Sensirion (125 Mitarbeiter) oder die Firma Svox (100 Mitarbeiter) mit ihrer Software für die Umwandlung von Text in Sprache.

Die Innovationsagentur fördert aber nicht nur Firmengründer über KTI Start-up und das Ausbildungs- und Sensibilisierungsprogramm venturelab, sondern sorgt über die in der ganzen Schweiz aktiven WTT-Konsortien für mehr Effizienz im Technologietransfer. Am meisten Geld fliesst aber in die Förderung der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Hochschulen, wobei mit den Fördergeldern die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung der Hochschulen finanziert werden.

Dank einer zusätzlichen Finanzspritze von 21,5 Mio. CHF aus den Stabilisierungsmassnahmen des Bundes stehen dieses Jahr der KTI über 146 Mio. CHF zur Verfügung. «Gerade während einer Rezession sind Innovationen wichtiger denn je», kommentiert Ingrid Kissling-Näf, Leiterin der KTI. Kommt hinzu, dass das helvetische Potenzial an guten Projekten für die Umsetzung von Innovationen in Produkte und Dienstleis-

tungen nicht ausgeschöpft ist. Dies dokumentiert deutlich die im April gestartete Erfolgsaktion mit dem Innovationscheck im Wert von 7500 CHF. Solche Gutscheine konnten KMU für ihre Innovationsprojekte beantragen, mit denen dann die Leistungen der Hochschulen und Forschungsstätten bezahlt werden können. 133 solche Checks im Gesamtwert von 1 Mio. CHF lagen bereit. Innerhalb zweier Monate waren alle Gutscheine vergeben, wobei zwei Drittel aller KMU, die zum Zuge kamen, vorher noch nie Kontakt mit der Förderagentur KTI gehabt hatten.

Die Bedeutung der Innovationsförderung in der Schweiz ist unbestritten. Deshalb wurde das Forschungs- und Innovationsförderungsgesetz angepasst mit dem Ziel, der KTI mehr Autonomie und Entscheidungskompetenz zu geben. Nachdem das Parlament in der letzten Herbstsession der Teilrevision zugestimmt hat, wird die Verselbstständigung der KTI nun vorwärts getrieben. Zuerst wird Anfang 2010 das Präsidium gewählt, in einem zweiten Schritt die Mitglieder der rund 100-köpfigen Kommission. Die KTI wird ihre Geschäftstätigkeit in neuer Form per 1. Januar 2011 als Behördenkommission aufnehmen. Das Ziel der Übung: Die Schweiz soll ihre Spitzenposition in den Bereichen anwendungsorientierte Forschung und Innovation verteidigen und weiter ausbauen. Dafür stehen die Zeichen gut: Zur «Europameisterin» der Innovation hat die EU-Kommission die Schweiz im Europäischen Innovationsanzeiger 2008 bereits ausgerufen. ■

«Gerade während einer Rezession sind Innovationen wichtiger denn je.»

Ingrid Kissling-Näf, Leiterin KTI

Mitgewirkt am Erfolg von Doodle hat die Förderagentur für Innovation KTI des Bundes durch Coaching und durch die Auszeichnung mit dem CTI Start-up-Label. Das Label bestätigt, dass Doodle über die Grundlagen für ein nachhaltiges Wachstum verfügt: gutes Produkt, Marktzugang, Marktakzeptanz und fähiges Managementteam. Dies wiederum öffnete der Jungfirma die Türen zu potenziellen Investoren – konkret zu der von der KTI zusammen mit

Webcorner

- www.kti-cti.ch
Portal zur Förderagentur für Innovation KTI
- www.ctistartup.ch
Website der KTI Start-up-Förderung
- www.venturelab.ch
Weiterbildung und Informationen für Unternehmensgründer
- www.cti-invest.ch
Finanzierungsplattform für Start-ups