



## Chapter II

# Laudatio & interview of Mr. Daniel Gutenberg

## Laudatio an Daniel Gutenberg

Lieber Herr Pfister

Lieber SECA Vorstand

Liebe Venture Capital und Private Equity Community der Schweiz

Sehr geehrte Damen und Herren

\* \* \*

Ich habe heute das Vergnügen, einen Self-Made Unternehmer zu ehren.

Einen Unternehmer, wie er im Buche steht.

Und einen Privatinvestor, an dessen Erfolg so mancher von uns anknüpfen möchte.

Wie viele von Ihnen wissen: der Wissenschaft ist es bisher nicht gelungen, zu belegen, dass Unternehmer die besseren Investoren sind.

Wenn jedoch alle Unternehmer das gleich gute Gespür für andere Unternehmer haben würden, wie der Business Angel des Jahres 2011, den ich heute im Namen der SECA ehren darf, dann wäre dieser Zusammenhang sicherlich korrekt.

\* \* \*

Lassen Sie mich etwas auf das Lebenswerk unseres Laureaten eingehen:

- Aufgewachsen in Zürich und in der Westschweiz, hat es ihn unmittelbar nach seinem Abschluss in Hochfrequenztechnik nach Kailua, Hawaii, gezogen.
- Hier führte er im Jahre 1987 eine Surfschule am berühmten Kailua Beach.
- Dies in direktem und freundschaftlichem Wettbewerb zum 24-fachen Windsurf-Weltmeister Robby Naish, seinem damaligen Nachbarn.
- Auf Menschen zuzugehen, war schon immer die Stärke unseres heutigen Preisträgers.
- So begann er – mitten im Pazifik, wohl auch durch die coolsten seiner Schüler – sich seine ersten unternehmerischen Kontakte im Silicon Valley aufzubauen
- und dabei seine Begeisterung für neue Technologien zu entwickeln, die bis heute anhält.

- Nach nicht einmal einem Jahr in der Position des technischen Leiters bei der Dataset AG in Rüm- lang (was ihm wohl zu wenig aufregend war)
- ... gründete er im Jahr 1991 – im Alter von 25 Jahren – sein erstes eigenes Unternehmen in der Schweiz.
- Dabei konnte er seine sportlichen Kontakte 12 Stunden weiter westlich sehr gut nutzen.
- Sein Erfolg als Reseller von Hard- und Software- firmen aus den USA stellte sich schnell ein.
- Dabei war er stets am Puls der Zeit.
- So gehörte er zu den ersten Anbietern von Inter- net-Browsern in der Schweiz, ein damals noch vollkommen unbekanntes Themenfeld.
- Diese stellte man nicht etwa gratis zur Verfügung – nein, hierfür wurden 7-stellige Beträge inves- tiert!
- Aber auch sonstige Kommunikationslösungen ge- hörten zu seinem Schwerpunkt, wie u.a. Daten- und Faxlösungen für die Kantonspolizei Zürich.
- Als einer seiner Lieferanten im Jahr 1994 in finan- zielle Schwierigkeiten kam, ergab sich für unseren Preisträger von heute dann die erste Möglichkeit für ein Angel Investment.
- Er übernahm das Unternehmen aus selbst erarbei- teten Mitteln und führte es fortan wieder zum Er- folg.
- Er hat sehr schnell gelernt, worauf es ankommt.
- In den folgenden Jahren gelang es unserem Preis- träger dann immer weiter, sein Kontaktnetzwerk in den USA auszubauen.
- Hierzu zählten nicht zuletzt Marc Andreessen (Gründer von Netscape), Larry Ellison (Gründer von Oracle) und Jeff Bezos (Gründer von Ama- zon).
- Auf dem Höhepunkt seines Erfolges hat er seine Firma dann im Jahr 2000 nach neun Jahren harter Aufbauarbeit verkauft.
- Und ist seitdem als Angel Investor in der Schweiz unterwegs.

\* \* \*

- Nun reden wir doch alle immer von Due Dili- gence.

- Sein Haupt Due Diligence Tool ist seine gute Nase für Neues und die Leute, die Dinge umsetzen.
  - Dabei ist er stets entspannt und entscheidet mit klarem Kopf.
  - In der Ruhe liegt die Kraft.
  - Wir bei b-to-v haben uns schon sehr oft geärgert, dass wir seinen Tipps nicht gefolgt sind.
  - Ich möchte nicht wissen, wie oft wir gemeinsam Investmentmöglichkeiten besprochen haben – und dann ein halbes Jahr später festgestellt haben, dass wir „more pushing hard“ hätten sein sollen – um in Deals „reinzukommen“.
  - 2x haben wir mit ihm gemeinsam früh investiert.
  - ...in Facebook und Zynga, was er für uns "aufgemacht" hat.
  - Daher darf ich heute nicht nur den besten Investor, den besten Coach, sondern sicher auch den Best Performing Angel of the Year 2011 ehren!
  - Die Liste seiner Portfoliounternehmen ist lang – und erfolgreich!
  - Und seine Portfolio CEOs haben ihn alle als erfahrenen Mentor und Coach kennenlernen dürfen.
    - Lassen Sie mich einige seiner grössten Erfolge herausstellen
    - Unser Laureat war bei Alta Vista, NetScreen und Intershop beteiligt
    - Bei letzteren beiden war er A Round Investor und beide Unternehmen sind zu Multi Billion Dollar Firmen geworden.
    - Mit Carry'n'cash hat er Ricardo und eBay auch für diejenigen geöffnet, die keine Zeit damit verbringen möchten, gebrauchte Artikel ins Internet zu stellen.
    - Kindertraum.ch ist heute wohl der führende Händler der Schweiz für alles rund ums Baby und Kind.
    - Bei Chrono24.com ist er beim europaweit grössten Markt für Luxusuhren im Internet beteiligt.
    - Bei Kooaba ist er ganz nah am Ball, was das Thema Augmented Reality anbelangt.
    - Mit seinem Investment bei Moneybookers hat er Western Union die führende Rolle im weltweiten Zahlungsverkehr streitig gemacht.
    - Die Technologie von Mobileye hilft uns allen bereits heute, den Strassenverkehr sicherer zu machen.
    - Beim Festival Rose d'Or holt er jede Menge Prominenz in die Schweiz.
    - Sonic Emotion hat das Erlebnis, Musik zu hören, ganz neu definiert.
    - ... just to name a few!
- \* \* \*
- Lassen Sie mich noch etwas auf die Person unseres Preisträgers eingehen:
- Seine Kraft und seine Energie für neue Themen zieht er aus der YPO Young Presidents Organisation, einem globalen Netzwerk von Unternehmern.
- Darüber hinaus ist er Präsident der Schweizer Technion Gesellschaft – einer Gesellschaft zur Förderung des Technologie-Austausches zwischen der Schweiz und Israel.
- Unser Laureat arbeitet hart – und liebt das gute Leben.
- Seine Passion sind das Skifahren im Winter, wie das Wakeboarden im Sommer auf „seinem“ Zürisee.
- Das Reisen und das Fliegen – als Passagier oder als Pilot.
- Und ganz natürlich gilt sein ganzer Stolz seinen zwei Söhnen und seiner Ehefrau, die ihm diese beiden geschenkt hat.
- Seine Passion für Argentinien verbindet uns beide. Genauer gesagt seit 2006.
- Die Früchte seiner Arbeit erntet er jeden einzelnen Tag:
- Nicht nur durch Financial Returns,
  - ... sondern vor allem durch grosse Anerkennung und den Respekt seines Umfeldes:
    - seiner Freunde
    - den CEOs seiner Portfoliounternehmen
    - seinen Geschäftspartnern
    - seinen Co-Investoren
- Es gibt wohl kaum jemanden, der das Netzwerken so lebt wie er und dabei sein Netzwerk so mit seinen Freunden teilt und öffnet.
- Nebst einer Urkunde, die ich heute im Namen der SECA überreichen darf, möchte ich – bevor unser Preisträger Ende des Jahres wieder für einige Monate

nach Argentinien geht – einen Tropfen überreichen,  
mit dem er auch heute im Kreise seiner Familie die  
Früchte seiner Arbeit geniessen darf.

Nun habe ich die Freude, zu verkünden, dass der dies-  
jährige Angel des Jahres ...

DANIEL GUTENBERG

... heisst! Lasst uns das Glas auf sein Wohl heben.

---

**Dr. Jan Bomholt**

Partner

b-to-v Partners AG

Blumenaustrasse 36

Postfach 142

CH-9004 St. Gallen

jan.bomholt@b-to-v.com

## Interview mit Daniel Gutenberg

„Ich habe Lars Hinrichs ausgelacht“

**Daniel Gutenberg ist erfolgreicher IT-Unternehmer, Investor und wurde 2011 zum «Business Angel of the Year» gekürt. Er spricht über gute Businesspläne, verpasste Chancen und Startups aus Israel.**



**Herr Gutenberg, wie wurden Sie Unternehmer?**

Ich habe in meinem Leben nie einen Job gesucht, ich wusste gar nicht wie das geht. So fing ich an, hier und da Arbeiten zu machen und am Schluss entstand

eine Firma daraus, ungeplant. Angefangen habe ich von Zuhause aus, im Haus meiner Eltern. Als ich fünf Angestellte hatte, sind wir in ein Büro umgezogen.

**Und wie kamen Sie von dort zum Investieren?**

Aus einem Unfall heraus. Ich habe als IT-Distributor unter anderem portable Festplatten vertrieben. Das ist lange her, zu Zeiten von Windows 3.1. Damals kosteten 20MB-Harddisks noch 4'000 Franken. Ich machte den Vertrieb für einen amerikanischen Hersteller, was ein gutes Geschäft war, aber eines Tages sagte mir der Lieferant, dass er konkurs sei. Ich verlor viel Geld.

**Was änderte sich da?**

Von da an wollte ich bei Geschäften immer über meine Partner im Bild sein. Darum wurde ich bei allen Aktionär. Die ersten Investments waren Netscape, Inter-shop und Netscreen, die später zu Multimillionen-Dollar-Startups wuchsen. Das war sehr lukrativ. Der Hauptgrund war aber nicht das Geld gewesen, sondern das Gefeitsein gegen Überraschungen.

**Sie haben damals in zukunftssträchtige Firmen investiert. Bei welchen Unternehmen ärgern Sie sich, dass Sie nicht beizeiten eingestiegen sind?**

Bei Xing zum Beispiel, von meinem Freund Lars Hinrichs, den ich ausgelacht habe als er Geld wollte. Ich habe ihm des Langen und Breiten erklärt, dass das eine ganz blöde Idee sei. Das ist mir im Nachhinein ein bisschen peinlich (lacht).

**Wie viele Businesspläne erhalten Sie pro Jahr und wie viele Investments machen Sie?**

Auf meinem Tisch landen pro Jahr 300 bis 400 Businesspläne. Abgesehen von den Nachinvestments in Unternehmen, bei denen ich bereits beteiligt bin, investiere ich in etwa fünf davon.

**Das sind eine Menge Absagen. Sie sind oft der Bad Guy.**

Ja, das ist unbefriedigend. Man schafft sich so keine Freunde und ich bin jemand, der gern Freunde hat. Aber es geht nicht anders, ich kann nicht mehr managen.

**Wie beurteilen Sie einen Businessplan?**

Ich schaue fast keine Zahlen an, nur die der ersten 12 Monate. Die Prognosen für später interessieren mich nicht, sie werden sowieso nie eingehalten.

**Worauf sollten Startups achten?**

Ich mag keine zu langen Businesspläne. Ich will nicht auf den Rappen genau wissen, wie gross die Telefon- und Portokosten 2017 sein werden. Mich interessiert vor allem der Kundennutzen. Viele Businesspläne zeigen alles Mögliche auf, vor allem wie attraktiv das Startup für den Investor sein soll. Das ist der falsche Ansatz.

**Was ist Ihnen sonst noch wichtig?**

Mir geht es um den Gründer selbst und seine Vision. Wie fest glaubt er an seine Idee, welche Risiken ist er bereit einzugehen? Wem vor allem der eigene Lohn am Herzen liegt, dessen Motivation ist nicht gross genug, um in den schwierigen Zeiten weiterzumachen. Und die gibt es bei jedem Startup.

**Wenn Sie sich ein Startup näher anschauen: Wie läuft so ein Gespräch?**

Ich spiele gerne «devil's advocate» und sage den Gründern, ihre Idee sei Mist und funktioniere nicht. Ich schaue dann, wie sehr ich sie damit verunsichere. Je weniger ich sie aus dem Gleichgewicht bringe, desto besser.

**Sie wollen auch, dass ein Unternehmer seine Idee einfach erklären kann. Warum?**

Es ist das Wichtigste überhaupt. Um damals die richtigen Technologien für meine Firma zu finden, hatte ich ein simples Prinzip: Ich ging an Messen wie die CES oder die Cebit. Dort habe ich die Hallen durchkämmt nach den Produkten, bei denen ich schon während des Vorbeigehens am Stand kapierte, worum es

ging. Ich glaube auch heute noch, dass eine Firma nur dann erfolgreich wird, wenn man ihre Idee in 15 bis 30 Wörtern erklären kann. Sonst verstehen sie weder Mitarbeiter noch Kunden.

#### **Was beeindruckt Sie als Investor?**

Kürzlich bekam ich ein personalisiertes Pitch-Video. Das fand ich toll, auch wenn ich am Schluss nicht investiert habe.

#### **Und welche Startups?**

Ich bin gerade bei Best, Cool & Fun Games eingestiegen: Ein Unternehmen für iPhone-Spiele, das ein 23-Jähriger in Brasilien aufgezogen hat. Jetzt baut er schon seine zweite Firma auf, im Bereich Mobile Advertisement. Er brauchte auch mein Geld gar nicht, und meinte: «Ich schenke dir die Aktien, Hauptsache du kommst als Advisor an Bord.»

#### **Zum Schluss noch ein Themensprung: Sie haben letzten Herbst an einem SECA-Event die israelische Startup-Szene gelobt. Wo können wir hierzulande von den Israelis lernen?**

Bei der Internationalisierung zum Beispiel. Israel hat einen kleinen Binnenmarkt und ist geopolitisch isoliert. Darum richten sie sich meistens am US-Markt aus. Ein Fehler vieler hiesiger Startups ist, dass sie erst auf den Schweizer Markt wollen und später vielleicht noch Deutschland und Österreich hinzunehmen. Stattdessen sollten sie gleich auf den Weltmarkt zielen oder mindestens auf Europa.

#### **Mehr „Think big“?**

Absolut. Sonst schnappt sich jemand im Ausland die Idee und setzt sie da um.

Daniel Gutenberg ist einer der bekanntesten und erfolgreichsten Schweizer Business Angel. Nach einer Technikerausbildung an der CPLN in Neuchâtel arbeitete er zunächst drei Jahre als Surflehrer auf Hawaii. Dann erhielt er ein Jobangebot von der Firma Dataset, für die er drei Monate im Silicon Valley arbeitete. Ein Jahr später, 1991, machte er sich mit Gutenberg Communication Systems als IT-Distributor selbständig. Das Unternehmen verkaufte er im Jahr 2000 an Telindus.

Seit 2002 begleitet er Startups in beratender Funktion, als Investor und Business Angel. Er ist ausserdem General Partner bei Venture Incubator. Zu seinen Schweizer Beteiligungen gehören unter anderem Auris Medical, carry n cash, Kooaba, Mesa Imaging, Neocutis, NEXThink, NovaShunt, Quest.li, Sequana, Silentsoft, Smallrivers, SonicEmotion und Spinelab.

---

#### **Jan Rothenberger**

Leiter startwerk.ch

Blogwerk AG

Stauffacherstrasse 28

8004 Zürich

jan.rothenberger@blogwerk.com