

Dossier

Patrik Frei, CEO Venture Valuation AG

Donnerstag, 23. April 2009



Patrik Frei, CEO Venture Valuation.

«Wir sind seit zehn Jahren darauf spezialisiert, das Wachstumspotential von Unternehmen oder einzelnen Produkten beziehungsweise die damit verknüpften Risiken zu beurteilen. Da sich diese Art von Beurteilung auf zukünftige Ereignisse bezieht und dadurch extrem anspruchsvoll ist, stellt sie so etwas wie die

Königsdisziplin der Unternehmensbewertung dar.»

Von Peter Stöferle

Moneycab: Herr Frei, Venture Valuation AG beurteilt Unternehmen. Was macht Sie besonders?

Patrik Frei: Wir sind seit zehn Jahren darauf spezialisiert, das Wachstumspotential von Unternehmen oder einzelnen Produkten bzw. die damit verknüpften Risiken zu beurteilen. Da sich diese Art von Beurteilung auf zukünftige Ereignisse bezieht und dadurch extrem anspruchsvoll ist, stellt sie so etwas wie die Königsdisziplin der Unternehmensbewertung dar. Meist werden wir als unabhängige Berater von Firmen oder Investoren beigezogen, wenn es um eine Finanzierung, einen Zusammenschluss oder einen Teilverkauf von Firmenanteilen geht.

Sind Sie auf einen bestimmten Sektor spezialisiert?

Ja, wir sind sehr stark auf die Life Sciences-Branche fokussiert, also Biotechnologie und Medizinaltechnik. Dies hat sich unter anderem auch dadurch ergeben, dass Novartis Venture Fund unser erster Kunde war.

«Das Zünglein an der Waage bei der Interpretation der Daten spielt letztlich jedoch oft die berufliche Intuition, die aus jahrzehntelanger Erfahrung entsteht.»

Patrick Frei, CEO Venture Valuation

Mit welchen Methoden ermitteln Sie das Wachstumspotential – und wie zuverlässig sind diese?

Ausgangspunkt ist für uns die Beurteilung der Firma vor der finanziellen Bewertung, da diese wichtige Hinweise enthält. Der Wert eines Unternehmens liegt in dessen zukünftigem Potential, welches jedoch in Relation zu den Risiken bzw. Herausforderungen gesetzt werden muss, die das Unternehmen auf seinem Wachstumspfad zu bewältigen hat. Entsprechend verwenden wir meist eine Kombination wissenschaftlicher Methoden. Dazu gehören: «Discounted Cash Flow», «Market und Deal Comparable» sowie «Venture Capital (VC)». Weiter verwenden wir für Biotech-Firmen auch die «risk adjusted net present value (rNPV)»-Bewertung. Das Zünglein an der Waage bei der Interpretation der Daten spielt letztlich jedoch oft die berufliche Intuition, die aus jahrzehntelanger Erfahrung entsteht. Unsere Erfolgsrate liegt bei über 70%.

Wie genau läuft der Bewertungsprozess ab?

In einem ersten Schritt geht es darum, die Firma kennen zu lernen. Dazu gehört eine Evaluation des Managements, des Marktes und der Technologie/Produkte. Nur mit fundiertem Wissen und einer ganzheitlichen Optik ist eine seriöse Bewertung möglich. Von einer rein finanziellen Bewertung aufgrund eines Businessplanes sehen wir grundsätzlich ab. Die Annahmen in einer Bewertung sind von zentraler Bedeutung. Das Resultat einer Beurteilung überzeugt nur, wenn genau, unabhängig und neutral beobachtet wird.

Wie schnell kann Venture Valuation Resultate liefern?

Für eine Bewertung benötigen wir ca. vier bis sechs Wochen. Wenn Kunden eine Bewertung schneller benötigen, tun wir im Rahmen des Vertretbaren unser Möglichstes, um den Bewertungsprozess zu verkürzen. Gewisse Dinge

lassen sich jedoch nicht beliebig beschleunigen, wenn wie bei uns der Anspruch besteht, gründliche Arbeit zu leisten. Unsere Kunden wissen und respektieren dies – wohl mit ein Grund, warum viele von ihnen uns seit Jahren treu bleiben.

Der Valuation Radar erfasst auch «schwer quantifizierbare Grössen». Worum handelt es sich dabei?

Eine Bewertung, welche auf rein finanzielle Werte abstellt, ist unvollständig. Erfolgskritische Soft-Faktoren wie zum Beispiel die richtige Chemie im Management-Team lassen sich allerdings nur sehr schwierig messen und quantifizieren. Aufgrund unserer 10-jährigen Erfahrung und entsprechenden Prozessen und Methoden sind wir heute in der Lage, entsprechende Faktoren (Management, Markt und Technologie) in die Bewertung mit einfließen zu lassen.

Venture Valuation bewertet Unternehmen. Wie bewerten Kunden die Qualität Ihrer Dienstleistungen?

Eins vorneweg: selbstverständlich verfolgen wir den Werdegang von Unternehmen, die wir bewertet haben, um zu überprüfen, wie treffsicher unsere Bewertung war. Unsere Erfolgsrate liegt dabei bei über 70%. Was die Bewertung durch unsere Kunden betrifft: die Feedbacks zeigen uns, dass Kunden den Mehrwert einer Bewertung erkennen und schätzen. In diesem Zusammenhang unterstreichen Kunden, wie hilfreich der ganze Prozess ist, den das Unternehmen dabei durchspielen kann. Besonders gut schneiden auch unsere ergänzenden Empfehlungen dazu ab, wie der Wert der Firma langfristig gesteigert werden kann.

Venture Capital wird auf Deutsch auch als Risiko- oder Wagniskapital bezeichnet. Ihr Valuation Radar begleitet und überprüft entsprechende Investment-Portfolios. Können damit etwaige Risiken wirklich eingedämmt werden?

Die Risiken einer Firma sollten stets genau erfasst werden, da diese für die abschliessende Bewertung entscheidend sind. Der Wert eines Unternehmens kann quasi «durch die Hintertür» auch dadurch erhöht werden, dass die Risiken verringert werden. Venture Valuation gibt konkrete Empfehlungen dazu ab, wie dies geschehen kann. Ein Investor hat somit eine systematische Analyse der möglichen Risiken und konkrete Massnahmen, wie einzelne reduziert werden können.

Im Zusammenhang mit Venture Capital wird oftmals von «Business Angels» gesprochen...

Business Angels sind erfolgreiche Unternehmer, die einer jungen Wachstumsfirma eigenes Kapital zur Verfügung stellen. Sie sehen das Potential und nehmen deshalb diese Unternehmen unter ihre Fittiche, um sie für den geplanten Höhenflug zu «beflügeln». Ganz so selbstlos wie im Himmel geht es dabei aber natürlich nicht zu und her (*lacht*). In der Schweiz gibt es verschiedene Business Angel Clubs, die regelmässig Treffen und Präsentationen für Jungunternehmer organisieren. Mit ihrem Engagement schliessen Business Angels zum Teil eine Finanzierungslücke, wenn eine Firma noch zu klein für einen Venture Capital Investor ist. Zudem stehen Business Angels ihren Schützlingen meist auch mit tatkräftigem Rat und ihrem Netzwerk zur Seite.

«Ich bin überzeugt, dass gute Projekte weiterhin eine Finanzierung finden. Es ist jedoch so, dass auch im VC-Bereich eine gewisse Zurückhaltung zu spüren ist und dass VCs davon ausgehen, dass bestehende Investitionen eventuell mit mehr Geld als geplant versorgt werden müssen.»

Patrick Frei, CEO Venture Valuation

Wie wirkt sich die Finanzkrise auf die Bereitstellung von Risikokapital aus?

Ich bin überzeugt, dass gute Projekte weiterhin eine Finanzierung finden. Es ist jedoch so, dass auch im VC-Bereich eine gewisse Zurückhaltung zu spüren ist und dass VCs davon ausgehen, dass bestehende Investitionen eventuell mit mehr Geld als geplant versorgt werden müssen. Ich hoffe, dass das Venture Capital innerhalb der alternativen Assetclass wieder vermehrt an Bedeutung gewinnt – der Hype um Hedge Funds scheint ja nun glücklicherweise zu Ende zu sein.

Venture Valuation die etablierte BioTech-Datenbank «Swiss Life Sciences Database» aufgebaut. Wer profitiert von diesem Verzeichnis?

Die Life Sciences Datenbank Swiss Life Sciences (www.swisslifesciences.com) beinhaltet fast alle schweizerischen Biotechnologie, Pharma und Medizinaltechnologie Firmen. Zudem listet die Datenbank weitere relevante Firmen aus dem schweizerischen Life Sciences Cluster wie Investoren, Suppliers und None-Profit Organisationen. Dank unserer Partner in der Schweiz ist die Datenbank für jedermann frei verfügbar. Partner sind die Schweizer Börse SIX Swiss Exchange, die Cluster Basel Area/Biovalley, Bioalps, Biopolo, Greater Zurich Area, Medical Cluster aber auch die Fachhochschulen mit BioteCHnet und der Swiss Biotech Association. Das Modell haben wir auf weitere Länder ausgedehnt. Heute betreiben wir über 25 verschiedene Länder-Datenbanken in Asien, Europa und Nord Amerika. Partner von uns sind u.a. BIOTECanada, EuropaBio, Maryland, Nature Publishing Group und Biocom, die Biotech Association in San Diego. Darauf sind wir besonders Stolz, dass wir die ganze Datenbank für San Diego betreiben können. Silicon Valley ist da ja gleich um die Ecke, aber es wurde ein Schweizer Unternehmen dafür ausgewählt.

Alle Länder haben wir unter der Datenbank www.Biotechgate.com zusammengefasst. Da findet man über 13'000 Firmenprofile von Life Sciences Firmen.

Die in der Schweiz beheimatete Venture Valuation AG ist auf drei Kontinenten tätig. Was hat Sie dabei ausgerechnet nach Singapur, Indien und Kanada geführt?

Unsere Industrie ist global ausgerichtet, d.h. Internationalität gehört ganz einfach mit dazu. Singapur ist für uns ein attraktiver Standort, weil das Land im Bereich Biotechnologie und Life Sciences sehr aktiv ist und in Asien wirtschaftlich eine führende Rolle spielt. In Indien existiert ein Joint Venture in Kerala, welches Daten für unsere Datenbank Biotechgate vervollständigt und aktualisiert. Das Engagement Kanada ergab sich daraus, dass wir dort über ein exzellentes Netzwerk verfügen und den Standort Toronto als Hub für ganz Nordamerika nutzen können.

Venture Valuation wurde vor 10 Jahren an der Universität St. Gallen (HSG) als Spin-off gegründet. Wie war das damals – und wo steht Venture Valuation heute?

Venture Valuation startete als «One man»-Show: ich war damals im 7. Semester und schrieb an meiner Diplomarbeit zum Thema «Bewertung von Venture Capital-Projekten». Mit dem Novartis Venture Fund konnte ich den ersten Kunden gewinnen, für den ich heute noch tätig bin. Im Laufe der Zeit hat sich neben der Bewertung auch die Biotech-Datenbank zu einem wichtigen zweiten Standbein von Venture Valuation entwickelt. Heute zählen wir weltweit acht Partner und beschäftigen in Zürich neun und in Indien sieben Mitarbeitende. Die letzten zehn Jahre waren für mich extrem spannend und ich bin sicher, dass meine Begeisterung fürs Unternehmerische auch noch die nächsten zehn Jahre anhält!

Herr Frei, wir bedanken uns für dieses Interview.

Patrik Frei

Ph.D., lic. oec. HSG. Gründer von Venture Valuation. Track record: CFO eines Transportunternehmens sowie Ausbildung bei verschiedenen internationalen Firmen: LeCroy (Genf, New York), Hans Merensky Holding (Südafrika), Swatch Group - EM Microelectronic (Marin). Zudem sitzt Dr. Frei im Verwaltungsrat von ineo, einer Holdinggesellschaft des Dentalimplantate-Herstellers Thommen Medical und im Verwaltungsrat von Ophthalmopharma. Neben zahlreichen Publikationen u.a. in Nature Biotechnology unterrichtet Dr. Frei auch an der Seoul National University, der Donau Universität und an der EPFL/MoT in Lausanne.

Über Venture Valuation AG

Venture Valuation ist eine unabhängige Firma, die sich auf die Beurteilung, Bewertung und das Monitoring von Wachstumsunternehmen spezialisiert hat. Angesprochen sind auf der einen Seite Jungunternehmer, die auf der Suche nach Kapital sind und wissen möchten, über welchen Wert ihr aufstrebendes Unternehmen verfügt (Valuation Report). Auf der anderen Seite werden auch umfangreiche Dienstleistungen für Investoren angeboten, die sich an einer Wachstumsunternehmung beteiligen möchten und eine unabhängige Beurteilung und Bewertung (Valuation Report) benötigen oder für bestehende Beteiligungen an einem permanenten Reporting (Valuation Radar) interessiert sind. Zudem betreibt Venture valuation die Globale Biotech Datenbank www.biotechgate.com. Erfahren Sie mehr zu den Dienstleistungen von Venture Valuation unter www.venturevaluation.com.

Venture Valuation AG, Kasernenstrasse 11, CH-8004 Zurich, Switzerland, Phone: +41 (43) 321 86 60, Fax: +41 (43) 321 86 61