

Gute Zeiten für Newcomer



Venture Capital und Private Equity in der Schweiz

Novartis, Roche, ABB, Swatch, Nestlé – an renommierten Großunternehmen auch außerhalb der übermächtigen Finanzbranche mangelt es der Schweiz kaum. Dennoch wird unser Nachbarland nur selten mit Entrepreneurship, Life Science und Venture Capital verbunden – schließlich gelten die Schweizer als sehr konservativ. Umso erstaunlicher ist die Statistik, daß das investierte PE- und VC-Kapital in keinem Land Europas – mit Ausnahme Schwedens – von 1995-2000 prozentual so stark gewachsen ist wie in der Schweiz. Zum Teil erklärt sich dies durch den Basiseffekt – aber eben nur zum Teil. Der Rest erklärt sich durch eine Reihe wichtiger Veränderungen, die sich im Land der Kantone vollzogen haben.

Venture Capital

„Mit viel Euphorie“ ging die Schweizer VC-Szene laut Patrik Frei, CEO und Gründer von Venture Valuation, im Jahr 2001 an den Start. Dann setzte jedoch das ein, was Frank Brechlin von Vontobel Private Equity als „ersten Downcycle im kontinentaleuropäischen Private Equity Geschäft“ und „wichtigen Lernprozeß“ bezeichnet. Für viele Unternehmer bedeutete dies, daß sich VC als Finanzierungsquelle verschloß: „Sehr viele VCs wollten plötzlich nichts mehr mit Neuinvestitionen zu tun haben und stellten sich die Frage: Was haben wir denn überhaupt in unserem Portfolio?“ bemerkt Frei. Was den Ausblick auf 2002 angeht, so sind

Anzeige



**Geld allein macht nicht glücklich.
Aber es gestattet immerhin, auf angenehme
Weise unglücklich zu sein.**

Jean Marais (1913-1998), Schauspieler



Patrik Frei,
CEO und Gründer von Venture Situation

die Stimmen gemischt. Während Patrik Frei von „Aufbruchstimmung“ spricht, weist Frank Brechlin auf einen „verhalten positiven Grundtenor“ hin. Dr. Hans-Peter Koller, Managing General Partner und Mitbegründer der M2Capital Partners AG, ist weit weniger optimistisch: „An der ‚wait and see‘-Haltung der meisten Investoren hat sich nichts geändert – die Lage ist relativ ruhig.“

MBOs – Nachfrage

Was MBOs angeht, so folgte die Schweiz 2001 dem europäischen Trend: weniger, vorwiegend große Deals. Gegenüber dem Jahr 2000 ging die Zahl der Buy-outs

im vergangenen Jahr um 10 auf nunmehr 34 zurück – im Rekordjahr 1997 waren es noch 60 (Quelle: SECA). Relativ zum Venture Capital-Geschäft ist die Volatilität im klassischen Private Equity-Geschäft allerdings gering. Während 1997 rund fünfmal soviel Geld in VC investiert wurde wie in Management-Buy-outs, lagen MBOs in den Jahren 2000 und 2001 vorne. Venture Capital brach – mit anderen Worten – also weit stärker ein. „Über die letzten Quartale ging der Trend deutlich weg von Early Stage-Finanzierungen hin zu Later Stage-Investments und Buy-outs“, erläutert Frank Brechlin, der allerdings davon ausgeht, daß sich diese Entwicklung bald wieder umkehren könnte.

Anzeige

Titelstory



RWB

Private Capital Fonds

Die RWB AG ist Spezialist für Kapitalanlagen in Private Equity und Venture Capital.
Unsere Fondskonzepte bieten höchste Anlagesicherheit durch breite Streuung.

Die Private Capital Fonds investieren als Dachfonds in internationale Spitzenfonds des Private Equity.
Unsere Partnerfonds konnten über Jahrzehnte Renditen von mehr als 20% pro Jahr erzielen.
Renditen, von denen Sie mit Einmaleinlagen ab € 1.000 und monatlichen Raten ab € 50 profitieren können.

Informieren Sie sich unter www.rwb-ag.de über unser Portfolio. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

RWB RenditeWertBeteiligungen AG • Keltenring 5 • 82041 Oberhaching
Telefon: 089/ 66 66 94-0 Fax: 089/ 66 66 94 20 E-Mail: info@rwb-ag.de

René Steiner,
Senior Investment Manager bei M2Capital



Dr. Hans-Peter Koller,
Managing General Partner bei M2Capital



Spin-offs versus Nachfolgeregelung

Spin-offs waren in den letzten beiden Jahren ein weit wichtigerer Motor für MBOs als Nachfolgeregelungen. Der größte Deal 2001 war der Erwerb des Schweißmaschinenherstellers Soudronic durch die PE-Häuser Gilde und CapVis (UBS Capital-„Tochter“) zum Preis von 340 Mio. CHF. Das Management hatte Soudronic der Gründerfamilie 1998 mit Unterstützung des PE-Hauses Doughty Hanson abgekauft. An der Tatsache, daß die größten PE-Deals in der Schweiz seit jeher von „Ausländern“ getätigt werden, dürfte sich mittelfristig nichts ändern: Doughty Hanson, HSBC Private Equity, Texas Pacific, CVC Capital Partners und 3i beherrschen den Large Cap-Markt. Ähnlich wie in Deutschland erwarten sich Private Equity-Häuser jedoch auch in der Schweiz eine große Anzahl von Deals aus dem Mittelstand. „Die Schweizer Wirtschaft wird durch den Mittelstand getragen, und MBOs werden hier im Rahmen der Nachfolgeregelung eine wichtige Rolle spielen“, erläutert René Steiner von M2Capital.

Zauberformel für Biotech?

Nic Alexakis ist nicht selten erstaunt, wie wenig die Schweiz im Ausland als Biotech-Standort wahrgenommen wird. Selbst auf Reisen durch Frankreich oder England wurde der Projektleiter Biotech des Zurich MedNet oft gefragt: „Gibt es in der Schweiz auch Biotech?“ Und dies, obwohl er die Schweiz persönlich – relativ zur Größe – als eine der führenden Biotech-Nationen ansieht. Es gibt eine Reihe Gründe, weshalb die Schweiz als Biotech-Standort Potential hat. „Auf der einen Seite haben Sie die Großunternehmen um Basel, die Start-ups erhalten und/oder zum Leben erwecken sowie das Life Science-Cluster um Zürich, und auf der anderen Seite stehen sehr viele Finanzunternehmen, um Ideen zu finanzieren“, erläutert Alexakis. Als weitere Faktoren nennt er die Gründerkultur an Schweizer Hochschulen, wo sich auch Berufseinsteiger zunehmend selbständig machen, sowie die Tatsache, daß „Forschung und Entwicklung bereits seit jeher ein dominantes Gebiet der Schweiz“ ist. Gleichzeitig war die Schweizer Börse erfolgreich darin, ihren SWX New Market als Biotech-Hub zu etablieren.

Biotech-Experten unter den VCs

Unter den Biotech-VCs – so Patrik Frei – genießen insbesondere drei Namen eine „sehr prominente Position“: HBM Bioventures, der Novartis Venture Fund sowie der Lombard Odier Immunology Fund. Letzgenannter wird – genau wie die am Neuen Markt notierte BB Biotech AG – an der Börse gehandelt. Selbstverständlich setzen noch eine Reihe weiterer VCs auf Biotech. Zwar sind auch in diesem Bereich die Bewertungen eingebrochen, jedoch weit weniger stark als etwa im Internet- oder Telekommunikationsbereich.



Dr. Ulrich Geilinger,
HBM Bioventures

„Die Hoffnung, auf dem richtigen Pferd zu sitzen, treibt noch immer die Kapitalflüsse und Bewertungen“, so Dr. Hans-Peter Koller. Für Dr. Ulrich Geilinger bedeutet dies, daß weitere Korrekturen auch in Zukunft nicht auszuschließen sind.

HBM Bioventures

Kein reiner Fondsmanager – kein reiner VC: HBM Bioventures investiert sowohl in börsennotierte als auch in private LifeScience Unternehmen. „Das Konzept eignet sich besonders gut für Late Stage-Investments. VCs müssen sich nach dem IPO oft verabschieden. Wir dagegen können an Bord bleiben, wenn es gut läuft“, erläutert Dr. Ulrich Geilinger. Lanciert wurde die Holding von Dr. Dr. h.c. Henri Meier, der von 1988 bis 2000 als Finanzvorstand der Roche AG diente, und Mitte 2000 damit begann, ein Team zusammenzusuchen. Das Fundraising, das im Frühjahr 2001 startete, spülte mehr als 750 Mio. CHF in die Kassen. „Unser Ziel war es, in der Branche sowohl personell als auch von der finanziellen Ausstattung zu den Top 10 zu gehören – und ich denke, das ist uns auch gelungen“, erklärt Dr. Andreas Wicki, Managing Director bei HBM Partners. Stolz zeigt sich Dr. Wicki auch darüber, daß die



Dr. Andreas Wickl,
Managing Director bei HBM Partners

junge Gesellschaft durch Beteiligungen an börsennotierten Gesellschaften nicht unter den „Tücken des Herbsts“ gelitten, sondern Gewinne gemacht hat.

UBS und Credit Suisse

Nach einer Vielzahl spektakulärer Pleiten im High Tech-Umfeld sind viele Banken keine großen Fans mehr von Direktinvestitionen in Start-ups. UBS Capital, die PE-Tochter der Schweizer Großbank, gehört dazu. Im November 2001 ließ UBS Capital im Rahmen einer strategischen Neuausrichtung verlauten, daß man sich auf „Private Equity Asset Management“ fokussieren und Direktinvestitionen stark einschränken wolle. Auch CSFB, die Investment-Banking-Tochter der Credit Suisse Group, hat die einst außerordentlichen Ambitionen im PE-Bereich zurückgeschraubt. Vergangenen Herbst wurde zudem ein Drittel der internationalen PE-Mannschaft entlassen, um das durch die DLJ-Akquisition aufgeblähte Team zu konsolidieren. Die Credit Suisse Gruppe selbst war seit 1987 mit der Innoventure Equity Partners AG im Private Equity-Geschäft aktiv. Innoventure wurde 2000 in die Credit Suisse Gruppe integriert.

Mentalitätswandel bei Pensionskassen

Was das Fundraising-Umfeld angeht, so scheint die Schweiz sehr vielversprechend. Wie sich im letzten Jahr bereits angedeutet hat, erfreut sich das Fund-of-Funds-Konzept in Europa immer größerer Beliebtheit. Die Schweiz ist dabei keine Ausnahme – im Gegenteil. Die Nachfrage kommt hauptsächlich von Institutionen. Schweizer Pensionskassen und Versicherungen erkennen die Bedeutung alternativer Anlageklassen im Rahmen einer breiten Diversifikationsstrategie an. „In den letzten drei Jahren haben sich die Pensionskassenberater für das Thema Private Equity geöffnet“, beobachtet Dr. Koller. Während Pensionskassen heute im Durchschnitt etwa 1-2 % in alternative Anlageformen (PE und Hedge Fonds) investieren, rechnet Frank Brechlin damit, daß dieser Anteil in naher Zukunft auf 4-5 % steigen wird. Dr. Hans-Peter Koller von M2Capital sieht dies ähnlich: „Die Anlageform PE beginnt sich zu etablieren. Hier steckt großes Potential, zumal einige

mittelgroße Pensionskassen hier noch inaktiv sind.“ M2Capital selbst war einer der ersten unabhängigen Fonds auf dem Schweizer Markt und speist sich zu über 60 % aus Mitteln von Pensionskassen.

Corporate Venture als Trend?

Corporate Venture (sh. hierzu auch Rubrik Corporate Venturing, S. 18-19) ist ein weiterer Trend, der in der Schweiz über die nächsten Jahre für Bewegung im VC Geschäft sorgen sollte. „Ich denke, daß der Trend anhalten wird. Unternehmen bietet sich hier die Möglichkeit, Synergien mit dem eigenen Geschäft zu nutzen und Technologie-Know-how einzukaufen“, meint Patrik Frei. Neben etablierten Playern wie Novartis (sh. hierzu auch Rubrik VC-Portrait, S. 16-17) finden sich auch zunehmend „untypische“ Unternehmen unter den Corporate-VCs. So gab Nahrungsmittel-Gigant Nestlé im Oktober letzten Jahres den Startschuß für einen 200 Mio. CHF schweren Venture-Fonds. Der Nestlé-Fonds wird neben der Nahrungsmittelindustrie auch die Verpackungsindustrie sowie Life Sciences im Focus haben. Während in den USA eine Vielzahl von High Tech-Unternehmen derzeit unter den hohen Abschreibungen ihrer Corporate Venture-Investments leiden, scheint die Zeit für Newcomer keinesfalls schlecht.

Ralf Ackermann

Anzeige

