

VentureCapital

Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneure



SONDERBEILAGE

Private Equity-Markt Schweiz

7. Jahrgang

Standort Schweiz im internationalen Vergleich – Schweizer M&A-Markt – Dachfonds und institutionelle Investoren – Start-up-Szene – Eurokrise und Frankenstärke – Venture Capital und Business Angels – Fallstudie – Interviews – und vieles mehr



Risiken zu meiden ist menschlich. Aber nicht immer unternehmerisch.

Bewegte Märkte sind eine unternehmerische Herausforderung: Mehr denn je gilt es, die Weichen für die Zukunft zu stellen und Risiken im Auge zu behalten. Deloitte hilft Ihnen dabei, Chancen zu sondieren und vorhandenes Kapital optimal einzusetzen.

Jetzt Risiken und Potenziale abwägen auf: www.deloitte.ch

Deloitte.

Vorwort

Das Schweizer Venture Capital-Geschäft lebt

Das Schweizer Venture Capital-Geschäft lebt. 2011 war ein bemerkenswertes Jahr, und alles spricht dafür, dass es 2012 weiterhin positiv verläuft. Wer die Innovationskraft der Schweiz fördern will, soll nicht regulatorisch in einen funktionierenden Markt eingreifen. Man kann sich angesichts der in diesem Jahr anstehenden Revision des Fondsgesetzes KAG getrost fragen, weshalb der Bereich Venture Capital überhaupt reguliert werden soll. In der EU erfolgt das Gegenteil. Es wird nicht reguliert, sondern konkret über den European Investment Fund mit erheblichen Milliarden-Investments im Rahmen einer Public Private Partnership die Innovationskraft der Privaten finanziell gestärkt und die Innovationsprozesse damit beschleunigt.

Mit einem Organisationsgrad von über 90% sind die allermeisten Marktteilnehmer in der Swiss Private Equity & Corporate Finance Association (SECA) organisiert. Diese nehmen rege an Veranstaltungen teil und wirken in Arbeitsgruppen mit. Sofern die Finanzmarktaufsicht sich nicht in einen Markt einmischt, von dem sie nichts versteht, kann man in der Schweiz gelassen der Zukunft entgegenblicken. Erst kürzlich hat deren Direktor die Private Equity-Branche mit Hedgefonds verwechselt. Das würde uns nicht stören, wenn wir in der Branche nicht das Gefühl hätten, dass das schon etwas symptomatisch sei.

Mit den Kräften, welche die Erneuerung der Wettbewerbsfähigkeit maßgeblich beeinflussen, muss sorgsam umgegangen werden. Wesentliche Markteinflüsse gehen auch von den Corporate Venture Capital-Aktivitäten der Konzerne wie Novartis, Roche, ABB und Swisscom aus.

In der Schweiz zählten zu den größten Private Equity-Deals im Jahr 2011 der Verkauf von Landis & Gyr an den Toshiba-Konzern (2,3 Mrd. USD in bar), der Verkauf von Swissport an PAI Partners (1,0 Mrd. USD) und der Verkauf von Infront Sports & Media an Bridgepoint Capital (ca. 0,7 Mrd. USD).

Interessant ist, dass dann einige große Wagniskapital-Transaktionen auf dem Tableau erscheinen. Bei NXT Capital haben einige Schweizer in eine 280-Mio.-USD-Runde investiert. Bei der 2011 erfolgten Finanzierungsrunde der erst vierjährigen Firma Dropbox war u.a. Index Venture an der 250-Mio.-USD-Runde beteiligt. Die größte Transaktion im inländischen Venture Capital-Markt erfolgte mit der erst vierjährigen Molekulardiagnostikfirma Biocartis mit einer 96-Mio.-USD-Runde.

Noch deutlich mehr Investments und teils auch deutlich höhere Summen sind allerdings in ausländische Gesellschaften hineingeflossen. Teils ist das auf institutionelle Frühphasenfonds zurückzuführen, die praktisch immer eine



Prof. Dr. Maurice Pedergnana,
Geschäftsführer,
Swiss Private Equity & Corporate
Finance Association (SECA)

globale Sicht verfolgen. Gewiss ist aber auch, dass sich rund um Lausanne/Genf, Zürich und Basel drei recht unterschiedliche Regionen herausgebildet haben, die mehr als 90% der in der Schweiz investierten Mittel beanspruchen. Insbesondere für innovative Jungunternehmen im Biotech- und Medtech-Bereich hat die Schweiz einen derart guten Ruf, dass deren Anziehungskraft über ausländische finanzielle Mittel hinaus auch ausländische Forscherinnen und Forscher umfasst – solange nicht regulatorisch in ein funktionierendes Marktgeschehen eingegriffen wird. ■

Prof. Dr. Maurice Pedergnana



3 Vorwort

Maurice Pedernana,
Swiss Private Equity &
Corporate Finance Associa-
tion (SECA)

Überblick

6 Chancen in der Krise

Die Schweizer Private
Equity-Szene steht 2012 in
den Startlöchern

10 „Wichtig ist, mehr qualifi- ziertes institutionelles Kapital anzuziehen“

Interview mit Dr. Christian
Wenger, Mitglied des
Vorstands, SECA

Standort

12 Zukünftiges Wachstum durch grenzüberschrei- tende Transaktionen

Überblick über den Schwei-
zer M&A-Markt
Konstantin von Radowitz
und Jan-Dominik Remmen,
Deloitte

14 „Wir müssen noch mehr Verständnis für die Attraktivität von Private Equity schaffen“

Interview mit Thomas Frei,
Senior Partner, Akina

Praxis

16 „Schweizer Business Angels-Investitionen liegen europaweit im Spitzen- bereich“

Interview mit Peter E.
Braun, Präsident des Ver-
waltungsrats, Mountain
Club AG

18 Software für multiple Kanäle

Hybris AG stärkt die
mediale Kommunikation
von Unternehmen

Impressum

VentureCapital Magazin

7. Jg. 2012, Nr. 2

„Private Equity-Markt
Schweiz“, Sonderbeilage des
VentureCapital Magazins

Verlag: GoingPublic Media AG,
Hofmannstr. 7a, 81379 München,
Tel.: 089-2000339-0, Fax: 089-2000339-39,
E-Mail: info@goingpublic.de,
Internet: www.vc-magazin.de,
www.goingpublic.de

Redaktion: Susanne Gläser (Projektleiter
Sonderbeilagen und Extrahefte),
Torsten Paßmann (Redaktionsleiter),
Mathias Renz (Objektleiter)

Mitarbeit an dieser Ausgabe:
Bernd Frank,
Maurice Pedernana,
Jan-Dominik Remmen,
Konstantin von Radowitz

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Silke Schneider

Titelbild: Fotolia, Bilderbox

Druck: Joh. Walch GmbH & Co. KG,
Augsburg



Willkommen im Goldfischbecken.

Oft sind es Kleinigkeiten, die eine völlig neue Perspektive eröffnen. Zum Beispiel der Blick über den Tellerrand klassischer Anlageformen. Der Mountain Club lädt Sie als Investor zum Perspektivwechsel ein. Richten Sie Ihre Aufmerksamkeit auf unsere effiziente Online-Plattform zur Auswahl qualifizierter Unternehmenskandidaten für Ihre Engagements.

Bereits im ersten Geschäftsjahr haben wir 21 Unternehmensbeteiligungen mit einem Gesamtvolumen von 72 Millionen Euro platziert. Dabei ist unser Angebot für Venture Capital oder Private Equity ebenso innovativ wie exklusiv: Über eine spezielle e-Banking-Lösung können Sie gezielt an umfassenden Informationen partizipieren, in attraktive Unternehmen investieren und die Entwicklung Ihres Engagements detailliert kontrollieren. So viel Transparenz spricht für sich. Mit regelmäßigen Events spielt der Mountain Club zudem auch gesellschaftlich in der ersten Liga.

Lernen Sie den Mountain Club jetzt persönlich kennen: Rufen Sie uns für Ihren kostenfreien Gastzugang an. Sie erreichen den Mountain Club unter **+41 44 7 83 80 58** oder per Mail an willkommen@mountain-club.ag

Wir freuen uns auf Sie.

Chancen in der Krise

Die Schweizer Private Equity-Szene steht 2012 in den Startlöchern

Die Private Equity-Branche in der Schweiz hat sicher kein schlechtes, aber auch kein besonders erfolgreiches Jahr hinter sich. Nach dem Nachkrisen-Erholungsjahr 2010 setzte sich der Aufschwung nicht so positiv fort, wie manche dies Anfang 2011 erwartet hatten. Schuld daran waren insbesondere die Eurokrise und der starke Schweizer Franken. Das neue Jahr 2012 bietet jetzt neue Chancen.

Höheres Investitionsvolumen als 2010

Die positiven Erwartungen vom Jahresanfang 2011 haben sich am Schweizer Beteiligungsmarkt im Jahresverlauf insgesamt nicht ganz erfüllt. Nach dem Krisenjahr 2009 und der allmählichen Erholung 2010 war man hoffnungsfroh ins Jahr gestartet. Konjunktur und Bankszene sahen relativ stabil aus und vieles sprach für einen deutlichen Aufwärtstrend. Es war nach Auffassung von Marktteilnehmern insgesamt ein ganz ordentliches Jahr. Nach einem starken ersten Quartal (604 Mio. EUR Investitionen) flautete das Geschäft allerdings deutlich ab. In den ersten drei Quartalen investierten Beteiligungsgesellschaften laut Statistik des europäischen Branchenverbands EVCA 808 Mio. EUR in Schweizer Unternehmen, verglichen mit 454 Mio. EUR im Vorjahr, das dann allerdings mit einem sehr starken vierten Quartal abgeschlossen hatte. Große Buyouts blieben Mangelware, auch im Jahresschlussquartal änderte sich die Situation kaum. Ausreißer

und größter Deal in den vergangenen Monaten war der erst kürzlich abgeschlossene Kauf der France-Telecom-Tochter Orange Switzerland durch Apax Partners für rund 1,6 Mrd. EUR.

Positives Umfeld in der Schweiz

„Insgesamt hat sich der Markt nicht wesentlich gegenüber 2010 verändert“, sagt Andreas Ziegler, Partner von Zurmont Madison Private Equity. Der Dealflow sei – betrachte man die vielen mittelständischen Unter-

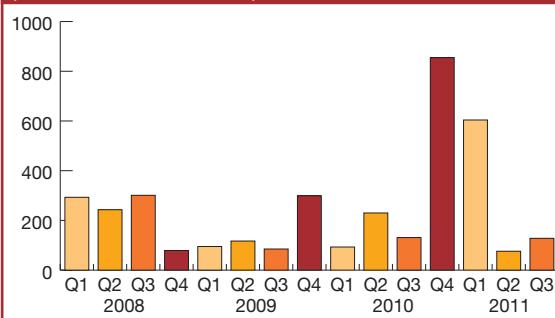
nehmen – alles in allem gut. Und das Umfeld sei positiv in der Schweiz, sagt Zurmont-Senior Partner Werner Schnorf: „Die internationale Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaft ist hoch, die Arbeitsbedingungen sind sehr flexibel, und die Schweiz hat relativ wenig Staatsschulden.“ Auch laufe die Bankenfinanzierung in der Schweiz gut.

„Im Vergleich zu vielen anderen Staaten in Europa sehen wir hier keine Probleme für kleine bis mittlere Transaktionen“, erklärt Ziegler. Dass sich der Dealfow im Jahr 2011 zwar insgesamt befriedigend, aber nicht so gut wie zunächst erwartet entwickelte, ist in erster Linie auf die Euro- und die schwelende Finanzkrise zurückzuführen.



Andreas Ziegler, Zurmont Madison
Private Equity

PRIVATE EQUITY-INVESTITIONEN IN DER SCHWEIZ
(IN MIO. EUR, GERUNDET)



Quelle: EVCA

Eurokrise und Frankenkurs bremsen

Die damit verbundenen Unsicherheiten, auch hinsichtlich der weiteren Konjunkturentwicklung, kühlten die Risikobereitschaft von Investoren ab. Zum anderen belastete der Wechselkurs des Schweizer Franken, der durch die Eurokrise immer mehr Anlagemittel auf sich zog und enorm aufwertete. Deshalb sind Schweizer Firmen im vergangenen Jahr für ausländische Investoren deutlich teurer geworden, wie Dr. Christian Waldvogel erklärt, Managing Partner von Vinci Capital, die eine strategische Partnerschaft mit Swisscom Ventures pflegt. Im August mussten zeitweise nur noch

1,04 CHF je EUR bezahlt werden, verglichen mit 1,30 zu Jahresanfang 2011 und 1,50 zum Jahresende 2009. Seit die Schweizer Notenbank einschritt, drehte der Trend, und seit September notiert der Franken wieder bei 1,20 bis 1,25 je EUR, was die prekäre Situation für die Exportindustrie inzwischen wieder etwas entschärft hat.



Ulrich Eckhardt,
Capvis Equity Partners

Besserer Dealflow

Für Unsicherheit sorgten auch die sich in der zweiten Jahreshälfte verschlechternden Konjunkturprognosen für Europa und weltweit. Dennoch sah Ulrich Eckhardt, Partner bei Capvis Equity Partners, mit Blick auf den deutlich anziehenden Dealflow und das gesunde Kreditumfeld eine spürbare Klimaverbesserung bei Private Equity gegen-

über 2010. „Es gibt genügend Verkäufer, und die Bewertungen sind sehr gesund“, sagt er und ergänzt: „Schnäppchen gab es praktisch nicht, und auch Distressed-Situationen gab es kaum.“ Einen Grund für die gesunde Marktverfassung sieht er in dem niedrigeren Leverage der Unternehmen. „Investoren und Banken haben frühzeitig versucht, ernste Schwierigkeiten durch zu hohe Schuldenlasten zu vermeiden.“ Die Gewinnentwicklung der Unternehmen sei sehr gut, die Konjunkturunsicherheit spiegle sich bislang noch nicht in den Zahlen – insofern sei das Bewertungsniveau weiterhin nicht gerade niedrig. Eckhardt fährt fort: „Etliche Industrieunternehmen haben viel Geld in der Kasse und sind kaufbereit, ebenso wie die Private Equity-Häuser. Und angesichts des derzeit guten Dealflows rechnen wir für das laufende Jahr mit einer stattlichen Anzahl an Investitionen.“

Strategen haben oft die Nase vorn

Die starke Konkurrenz strategischer Käufer macht allerdings der Private Equity-Branche das Leben nicht einfach. Kommt es zum Bieterduell, haben Strategen oft die Nase vorn, da sie nicht auf Fremdkapital ➤

Anzeige

PRIVATE EQUITY IN EUROPE ?

A unique opportunity to exploit with the specialist!

For more information, please contact:

Thomas Frei, Senior Partner
+41 44 220 16 05
thomas.frei@akinapartners.com

www.akinapartners.com

akina

BUYOUT-INVESTITIONEN IN DER SCHWEIZ 2011/2012 IN MIO. EUR (> 10 MIO. EUR)

Unternehmen	Tätigkeitsfeld	Investor	Volumen
Infront Sports & Media AG, Zug	Sportmarketing	Bridgepoint	k.A.
Orange Switzerland, Renens	Telekommunikation	Apax Partners	1.600
Spandex Group, Rümlang	Digitaldruck / Werbegrafik	Gilde Buy Out Partners	100-200
Bartholet Maschinenbau AG, Flums	Maschinenbau	Argos Soditic	25-50
Adaxys S.A., Mendrisio	Elektronik-Outsourcing	Zurmont Madison	k.A.
CCS Holding AG, Lyss	Elektronik-Outsourcing	Zurmont Madison	k.A.
Stettler Sapphire AG, Lyss	Uhrenkomponenten	Equita Management	k.A.
Cesar Ritz Colleges Switzerland, Le Bouveret	Gastronomie-Hochschule	Invision Private Equity	k.A.

Quelle: Deutsche unquote, Incisive Media Investments Ltd.

angewiesen und auch bereit sind, einen strategischen Zuschlag beim Kaufpreis zu zahlen. „Beteiligungshäuser müssen länger suchen, die Vorteile einer Kooperation mit Private Equity gut erklären und Geduld mitbringen“, sagt Ziegler von Zurmont Madison. Wer keine guten Kontakte, keine gute Vernetzung in die Industrie habe, komme kaum zum Zuge, meint Schnorf. Die Preise seien recht hoch, gerade bei innovativen und sehr wettbewerbsfähigen Firmen, die Kluft zwischen den Preiserwartungen von Käufer- und Verkäuferseite habe sich im zweiten Halbjahr wieder vergrößert. Schnorf wirft ein: „Aber viele Firmen sind strategisch gut positioniert, innovativ und expandieren zunehmend auch international – da bieten sich auch künftig viele interessante Möglichkeiten für Private Equity.“ Für Capvis-Manager Eckhardt hat die Umsetzung einer guten Strategie gemeinsam mit dem Unternehmen längst deutlich Vorrang vor dem Financial Engineering der Vorkrisenzeit. „Wir schauen auf Unternehmen, die wir mit unserem Netzwerk und Know-how weiterbringen können.“ Laut Waldvogel dürfte der Eigenkapitalbedarf vieler kleiner und mittlerer Unternehmen für wieder mehr Transaktionen sorgen. Es sei allerdings schwer vorherzusagen, wie sehr die Konjunkturdelle die Firmen und letztlich die Qualität des Dealfows noch treffen wird.



Erika Puyal Heusser,
Zürcher Kantonalbank

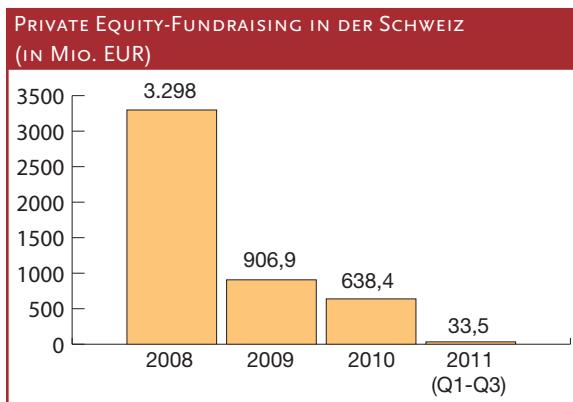
Kleinere Projekte bevorzugt

Mit Blick auf die Venture Capital-Szene sagt Erika Puyal Heusser, Leiterin Start-up-Finanzierung bei der Zürcher Kantonalbank: „Sehr gute Projekte finden immer Geld.“ Sie ergänzt aber einschränkend, dass auch viele junge Unternehmen 2011 Schwierigkeiten bei der Kapitalbeschaffung gehabt hätten. Viele Venture

Capital-Gesellschaften müssten sich stark um ihr bestehendes Portfolio kümmern. Eher würden kleinere Projekte finanziert, größere hätten es schwerer. „Insgesamt hatten wir seit einigen Monaten einen relativ konstanten Dealfow, wobei die Aktivitäten im zweiten Halbjahr etwas stärker waren als im ersten.“ Die Zürcher Kantonalbank (ZKB) beschränkt sich bei ihren Investments auf den Wirtschaftsraum Zürich und gehört dort zu den aktivsten Investoren. „Wir haben viele gute Projekte mit ins neue Jahr hinübergenommen, insbesondere aus dem Medtech- und Life Sciences-Bereich, der auch 2011 bereits ein Schwergewicht bildete“, berichtet Puyal Heusser. Die ZKB kooperiert in der Regel mit Koinvestoren wie Business Angels, strategischen oder Venture Capital-Investoren. Sie tätigte im vergangenen Jahr 14 neue Finanzierungen, neun davon in der zweiten Jahreshälfte. Exits sind nach der Seed-Phase laut Puyal Heusser schwierig zu realisieren, dies braucht in der Regel mehr Zeit. Für 2012 rechnet sie damit, dass die Frühphasenaktivitäten „auf dem zuletzt nicht sehr hohen Niveau konstant bleiben werden“.

Attraktiver Standort für Investoren

Die Schweiz gilt insgesamt nach wie vor als guter Standort für Venture Capitalists. Dazu tragen die renommierten Universitäten – u.a. in Zürich, Lausanne und St. Gallen – mit vielen innovativen Spin-offs ebenso bei wie die Corporate Venture-Gesellschaften insbesondere aus dem Pharma- und Medizintechnik- sowie dem IT-/Telekom-Bereich. Gemessen an der Einwohnerzahl wird in der Schweiz europaweit am meisten Venture Capital investiert: 2010 flossen dort pro Kopf 69 USD, gut dreimal so viel wie in Deutschland (21 USD), so eine kürzlich veröffentlichte Untersuchung von Verve Capital Partners. Zur guten Position der Schweiz tragen auch die Investitionen ausländischer Kapitalgeber bei – das Land ist Netto-Importeur von Wagniskapital. Im Global IESE Venture Capital-Attraktivitätsindex rangiert die Schweiz an sechster Stelle. Ein wichtiger Faktor ist dabei sicherlich auch die für Investoren attraktive Steuergesetzgebung.



Fundraising und IPOs bleiben schwierig

Die Verunsicherung durch die Eurokrise hat aber auch auf die Wagniskapitalbranche ausgestrahlt. Exits über die Börse (IPOs) waren bei der hohen Volatilität an den Märkten kaum möglich. Enttäuscht vom zweiten Halbjahr 2011 war deshalb auch Jean-Pierre Vuilleumier, Managing Director der Finanzierungsplattform CTI Invest, die jungen Unternehmen und Kapitalgebern dabei hilft zusammenzufinden. „Das Interesse der institutionellen Investoren hat nachgelassen, das gilt sowohl für die Früh- als auch



Jean-Pierre Vuilleumier,
CTI Invest

die Spätphasenfinanzierungen“, sagt er. Das erste Halbjahr war noch deutlich besser gewesen. „Viele Venture Capital-Häuser sind damit beschäftigt, ihre bestehenden Portfolio-Gesellschaften zu unterstützen“, sagt Vuilleumier. Außerdem seien etliche bemüht, neues Geld einzusammeln, aber das Fundraising sei nach wie vor schwierig. Immerhin hätten sich die Business Angels gut gehalten und viele junge Firmen bei der Finanzierung unterstützt. Internetfirmen hätten es dabei leichter, da sie weniger Kapital benötigten als beispielsweise Biotech- oder Medtech-Firmen. „Die Gründerkultur hat sich an den Schweizer Hochschulen sehr gut entwickelt“, erklärt Vuilleumier. „Wir helfen ihnen mit Coaching und Beratung und versuchen auch, Business Angels noch mehr zu motivieren.“ Zusätzlich aber fordert er, dass die Schweiz auch von staatlicher Seite endlich eine finanzielle Unterstützung für Jungunternehmer initiiert.

Fazit:

Der Schwung und Optimismus vom Jahresanfang ließ sich am Schweizer Private Equity-Markt im Jahresverlauf 2011 nicht aufrechterhalten. Aber der Dealflow ist zurzeit gut, und vor 2012 ist den Marktexperten nicht bange. Vieles wird davon abhängen, ob die Eurokrise endlich bereinigt wird und die Konjunktur sich nicht allzu sehr abschwächt. Im Frühphasenbereich ist die Kapitalbeschaffung weiterhin schwierig, hier ist wohl vorerst keine durchgreifende Besserung abzusehen. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

„Wichtig ist, mehr qualifiziertes institutionelles Kapital anzuziehen“

Interview mit Dr. Christian Wenger, Mitglied des Vorstands, SECA

Im Schweizer Venture Capital-Bereich muss sich im neuen Jahr einiges tun, findet Dr. Christian Wenger. Der SECA-Vorstand und Rechtsanwalt wünscht sich mehr Venture Capital und mehr öffentliche Aufmerksamkeit für die Anliegen junger Unternehmen. Sorge bereiten ihm zudem die Auswirkungen der Eurokrise auf den Wirtschaftsstandort Schweiz. Im Interview betont Wenger die Notwendigkeit eines staatlichen Seed-Fonds, fordert Verbesserungen bei den rechtlichen Rahmenbedingungen für Start-ups und erklärt, warum Berlin derzeit mehr Gründer anlockt als Zürich.

VC Magazin: Das alles beherrschende Thema des Jahres 2011 war die europäische Schuldenkrise. Wie hat sich die Krise auf die Schweizer Wirtschaft und insbesondere auf die Start-up-Landschaft ausgewirkt?

Wenger: Die Schweiz kann sich Europa nicht entziehen: Wir sind ein wichtiger Wirtschaftsstandort, weltweit Finanzplatz Nummer 7, für Deutschland der zweitwichtigste Wirtschaftspartner, Deutschland ist für uns der wichtigste. Wir sind ein kleines Land und von unseren intensiven wirtschaftlichen Beziehungen zu Europa abhängig. Besonders die Währungsdifferenz zum Euro hat unsere Exportwirtschaft geschwächt, sie kann im Moment nicht mehr kompetitiv arbeiten. Das führt zu einem unglaublichen Druck auf unsere Realwirtschaft. Und der lastet auch auf jungen Unternehmen. 2012 und 2013 werden sehr anspruchsvolle Jahre für die Schweiz werden.

VC Magazin: Wie beurteilen Sie die Finanzierungssituation junger Schweizer Unternehmen derzeit?

Wenger: Vor dem Hintergrund der Krise herrscht auf dem Venture Capital-Markt derzeit keine euphorische Stimmung, es ist ruhig geworden. Richtig gute Deals werden aber nach wie vor finanziert, wir haben 2012 auch mehrere Folgefinanzierungen gesehen. Sehr aktiv sind derzeit Business Angels und Family Offices, institutionelle Venture Capital-Firmen sind dagegen zumindest in der deutschen Schweiz im vergangenen Jahr nicht groß in Erscheinung getreten. Umso wichtiger ist



Dr. Christian Wenger

es, mehr qualifiziertes institutionelles Kapital anzuziehen. Wir haben einfach zu wenig Venture Capital in der Schweiz.

VC Magazin: Wie stellt sich die Situation im internationalen Vergleich dar?

Wenger: Im Moment schauen wir – wie die gesamte europäische Branche auch – nach Berlin: Von der deutschen Hauptstadt geht derzeit eine enorme Sogwirkung auf Gründer gerade im Bereich Internet und Mobile aus – und die Finanzierer folgen ihnen. Die Stadt gilt als hip, die Mieten und Lebenshaltungskosten sind niedrig. Zürich kann da im Moment nicht mithalten, obwohl hier große multinationale Firmen wie Microsoft oder IBM ansässig sind. Wir müssen uns anstrengen, um mit Berlin mithalten zu können.

VC Magazin: Stellvertretend für die gesamte Branche haben Sie bereits im vergangenen Jahr öffentlich einen staatlichen Seed-Fonds für die Schweiz nach Vorbild des deutschen High-Tech Gründerfonds gefordert. Welche Schritte hat die Branche in der Zwischenzeit in dieser Richtung unternommen?



Wenger: Unter der Schirmherrschaft der Kommission für Technologie und Innovation (KTI) ist eine Arbeitsgruppe aus Experten vom KTI und der Industrie zusammengetreten, die sich intensiv mit dieser Frage befasst. Im Moment ist es nicht absehbar, zu welchem Ergebnis die Gruppe kommen wird und ob ein staatlicher Seed-Fonds tatsächlich eine Chance hat. Für die Schweiz wäre es ein sehr wichtiger Schritt, ein staatliches Koinvestmentvehikel einzurichten, der Start-up-Szene würde das äußerst guttun. Es handelt sich dabei aber in einem liberalen Land wie der Schweiz um ein sehr schwieriges Thema.

VC Magazin: Anfang 2011 haben Sie außerdem eine Sensibilisierungskampagne angekündigt, um die Öffentlichkeit für das Thema Frühphasenfinanzierung und Entrepreneurship zu gewinnen. Welche Maßnahmen haben Sie in diesem Zusammenhang umgesetzt?

Wenger: Die Themen Unternehmensgründung und Start-up-Förderung werden in der Öffentlichkeit bereits viel stärker wahrgenommen als noch vor zehn Jahren. Allerdings erachten die Medien – Fachmedien ausgenommen – den Themenkomplex noch nicht als interessant genug, um es regelmäßig aufzugreifen. Das wollen wir durch den gezielten Dialog mit den großen heimischen Verlagen ändern, den wir seit letztem Jahr verstärkt führen. Im Laufe der kommenden zwei Jahre ist außerdem ein White Paper zur Aufklärung in der Öffentlichkeit geplant. Gleichzeitig sind wir an verschiedenen anderen Fronten tätig: Unter der Schirmherrschaft der SECA haben Experten aus sieben Zürcher Anwaltskanzleien eine Musterdokumentation für Finanzierungsrunden verfasst. Das Dokument steht auf der SECA-Website zum Download bereit und soll dazu beitragen, den Markt zu professionalisieren und

Strukturen zu schaffen. Wir führen außerdem regelmäßig Private Equity-Seminare für Anwälte durch, um Beteiligungsthemen einem breiteren juristischen Publikum näherzubringen. Außerdem gibt es verschiedene Initiativen zur Aus- und Weiterbildung von Business Angels.

VC Magazin: Was sind für die SECA die wichtigsten Themen auf der Agenda 2012 im Frühphasenbereich?

Wenger: Die angesprochene Initiative zur Gründung eines staatlichen Koinvestmentfonds steht ganz oben auf unserer Agenda. Ein weiteres Hauptthema ist nach wie vor die Verbesserung der Rahmenbedingungen. Das schweizerische Aktienrecht ist für junge Unternehmen sehr umständlich, die Strukturen sind schwerfällig und unflexibel. Die SECA fordert außerdem schon seit Langem, Artikel 725 des Obligationenrechts zu revidieren. 2011 war jedoch ein Wahljahr in der Schweiz – da passiert naturgemäß nur wenig. Stärken hat die Schweiz im Arbeitsrecht: Es ist ausgewogener und flexibler als in Nachbarländern und eine gelungene Lösung aus arbeitgeber- und arbeitnehmerfreundlichen Regelungen. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Dr. Christian Wenger ist Vorstandsmitglied des Branchenverbandes Swiss Private Equity & Corporate Finance Association (SECA). Er ist außerdem Chairman der Finanzierungsplattform CTI Invest und Partner bei Wenger & Vieli AG Rechtsanwälte, Zürich.

Zukünftiges Wachstum durch grenzüberschreitende Transaktionen

Überblick über den Schweizer M&A-Markt

Der Schweizer M&A-Markt hat sich im Jahr 2011 positiv entwickelt. Das Gros des Zuwachses geht auf Aktivitäten in der ersten Jahreshälfte zurück. Die Auswirkungen der Finanz- und Eurokrise und die sich verändernden regulatorischen Rahmenbedingungen werden zu einer verhaltenen Entwicklung des Private Equity-Marktes Schweiz zumindest in den nächsten sechs Monaten führen. Eine Reihe von Faktoren stimmt aber optimistisch, dass es in den kommenden Jahren eine stetig hohe Anzahl von Transaktionen aus der Schweiz heraus geben wird. Auch wenn der Kapitalmarkt Schweiz sich derzeit verändert, als internationaler Vermögensverwaltungsstandort wird er weiterhin eine wichtige Rolle spielen.

Schweiz dominiert in DACH-Region

Das Transaktionsvolumen in der DACH-Region belief sich laut Datendienst mergermarket 2011 auf ca. 75 Mrd. EUR, das sind -18% im Vergleich zum Vorjahr. Bei der Abkühlung des M&A-Marktes im vierten Quartal auf ein Volumen von 4,2 Mrd. EUR entfielen ca. 47% auf die Schweiz. Bedingt durch die Übernahme von Synthes durch Johnson & Johnson mit einem Transaktionswert von ca. 14,3 Mrd. EUR dominierte auch im zweiten Quartal relativ gesehen die Schweiz gegenüber Deutschland und Österreich. Der Schweizer M&A-Markt ist im vergangenen Jahr je nach Auswahl der zugrunde gelegten Transaktionsparameter zwischen 15 und 30% gewachsen. Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator lag deutlich über dem Niveau zu Zeiten der Finanzmarktkrise mit einem Abschlag für Transaktionen unter 50 Mio. EUR EBITDA. Die Anzahl an Private Equity-Transaktionen mit rein schweizerischer Beteiligung und derjenigen mit einem Schweizer

Erwerber nahm im Einklang mit der Entwicklung in Europa zu (Abb. 1). Im Vergleich zum Vorjahr war der Schweizer PE-Markt aufgrund der Stärke des Franken für EU-Gesellschaften weniger attraktiv. 2011 waren deutlich mehr Venture- als Private Equity-Transaktionen zu verzeichnen.

Ca. 20 Mrd. USD für Secondaries

Im Kapitalmarkt Schweiz kommt sowohl Dachfonds als auch Secondary Buyout-Fonds signifikante Bedeutung zu. Im internationalen Vergleich der 13 führenden Secondary-Investoren, die zwischen 1998 und 2011 mehr als 97 Mrd. USD aufnahmen, verfügen die Credit Suisse, Partners Group und LGT Capital über einen Marktanteil von ca. 20%. Abb. 2 zeigt die beschafften Mittel nach Vintage-Jahr je Investor. Wir gehen auf europäischer Ebene von einer Zunahme an Secondary-Transaktionen aus. Als Beispiele seien der Erwerb des Private Equity-Portfolios von Barclays durch Axa Private Equity und der Verkauf von HSH Nordbank an LGT Capital Partners und Axa Private Equity genannt. Auch BNP Paribas erwägt den Verkauf eines Private Equity-Portfolios im Wert von 700 Mio. USD (Portfoliotransaktionen sind in Abb. 1 nicht enthalten).

Lukrativster Exit-Kanal

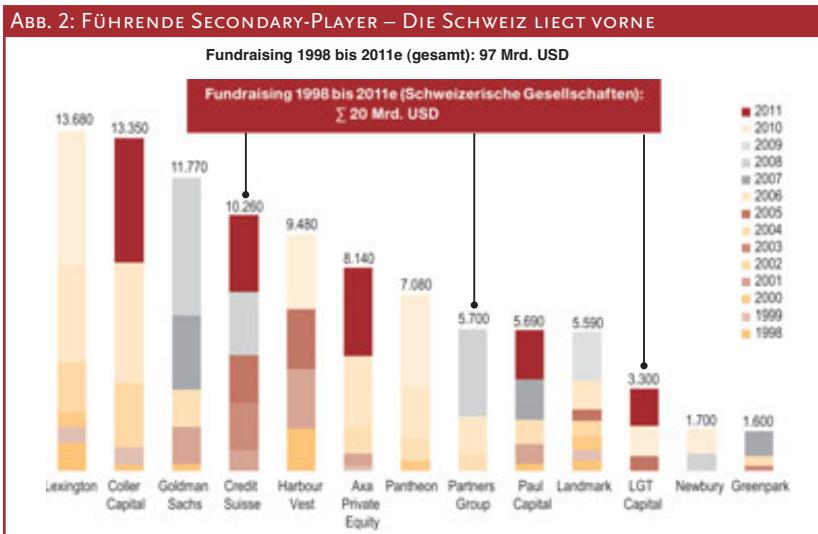
Dieser Trend geht zum einen auf die Eigenkapitalanforderungen im Zusammenhang mit Solvency II und Basel III für Banken und Versicherungen zurück, zum anderen auf die Tatsache, dass einige Private Equity-Fonds bedingt durch Fundraising-Aktivitäten und das quasi geschlossene IPO-Fenster den Exit 2012 durch einen Verkauf an einen anderen Finanzinvestor an-

ABB. 1: PRIVATE EQUITY-TRANSAKTIONEN IN DER SCHWEIZ

Private Equity-Transaktionen		2009	2010	2011
CH-Käufer, EU-Zielunternehmen ohne UK	Schweiz national	9	7	13
CH-Käufer, EU-Zielunternehmen ohne UK	Schweiz grenzüberschreitend	4	7	3
EU ohne UK-Käufer, CH-Zielunternehmen	EU-weit	231	315	352
EU ohne UK-Käufer, CH-Zielunternehmen	EU grenzüberschreitend	10	9	6

Quelle: Deloitte

ABB. 2: FÜHRENDE SECONDARY-PLAYER – DIE SCHWEIZ LIEGT VORNE



Quelle: Prequin, Analyse: Deloitte

streben. Ferner hat das Center for Entrepreneurial and Financial Studies an der Technischen Universität (TU) München im Zeitraum 1990 bis 2011 für 332 mittelständische Private Equity-Investitionen westeuropäischer Beteiligungsgesellschaften nachgewiesen, dass Secondaries mit einem Multiple und einem internen Zinsfuß (IRR) von respektive durchschnittlich 2,36 und 29% der lukrativste Ausstiegskanal waren. Mit weltweit 30% aller Private Equity-Deals im Jahr 2011 haben Secondary Buyouts das Vorkrisenniveau wieder erreicht. Für ein ähnlich hohes Niveau an Secondary Buyouts im Jahr 2012 spricht auch, dass die Unternehmen bei Banken und Mezzanine-Gebärdern bereits bekannt und die Opportunitäten an attraktiven Zielunternehmen im Primärmarkt nach wie vor limitiert sind.

Fokus auf operative Wertsteigerung

In einer weiteren Studie der TU München, der 900 Private Equity-Transaktionen zugrunde liegen, wurde nachgewiesen, dass der Leverage-Effekt nur 30% zur Wertsteigerung beiträgt. Dies steht im Einklang mit anderen Studien der vergangenen drei Jahre und der Beratungserfahrung von Deloitte. Angesichts der Tatsache, dass viele Portfolio-Gesellschaften noch vor der Finanz- und Eurokrise zu deutlich höheren Bewertungen als den derzeitigen erworben wurden, wird die Verzinsung auf das eingesetzte Kapital in den kommenden Jahren in zunehmendem Maße davon abhängen, inwieweit Ertragssteigerungspotenziale von Portfolio-Gesellschaften realisiert werden können. Der Zusammensetzung und Entwicklung des Investmentteams kommt einer Studie der London Business School und Capital Dynamics von November 2011 zufolge eine Schlüsselfunktion zu. Teams mit mehr operativer Expertise erzielen eine höhere Verzinsung als andere, insbesondere dann, wenn diese Expertise durch Neubesetzungen

im Team regelmäßig ausgebaut wird. Der administrative Aufwand wird unweigerlich auch für schweizerische Fonds im Zusammenhang mit der Alternative Investment Fund Directive (AIFMD) und dem Swiss Investment Scheme Act (CISA) zunehmen. Insofern wird auch dieser zusätzliche Aufwand durch Wertsteigerungen im Portfolio zu kompensieren sein.

Ausblick

Eine Mehrheit der von Deloitte im Rahmen der jüngsten CFO-Studie per Ende des vierten Quartals befragten Finanz-

chefs befürchtet 2012 oder 2013 eine Rezession in der Schweiz. Spezifisch wird ein Rückgang der operativen Margen und der Investitionen erwartet. Auch wird im Vergleich zu den Vorperioden mit Umsatzeinbußen und weniger Neueinstellungen gerechnet. Die damit verbundene Unsicherheit und die anhaltende Eurokrise werden das hiesige M&A-Umfeld zumindest für das erste Halbjahr 2012 belasten. Kapital für Qualitätsunternehmen ist jedoch am Standort Schweiz reichlich vorhanden. Einige Fonds sind noch nicht voll investiert und einzelne Dachfonds konnten in jüngerer Zeit Mittelzuflüsse verzeichnen oder befinden sich im Fundraising. Dazu kommen in der Schweiz privat gehaltene Industrieholdings und Family Offices, die nach wie vor an Direktinvestitionen hohes Interesse haben und auch 2011 wieder einzelne Transaktionen erfolgreich abschlossen. Die Erwartung der Investoren bezüglich neuer Transaktionen und der starke Schweizer Franken werden dem M&A-Markt generell positive Impulse geben und insbesondere zu grenzüberschreitenden Transaktionen führen. ■

Zu den Autoren



Konstantin von Radowitz (li.) und **Jan-Dominik Remmen** sind Partner der Deloitte AG in Zürich und im Bereich Corporate Finance tätig.

„Wir müssen noch mehr Verständnis für die Attraktivität von Private Equity schaffen“

Interview mit Thomas Frei, Senior Partner, Akina

Private Equity-Fondsmanagern bläst zurzeit ein kalter Wind ins Gesicht: Einerseits sind die Einstiegschancen aufgrund der Finanzkrise aktuell hervorragend, andererseits halten sich gerade institutionelle Investoren im Moment mit Anlageentscheidungen zurück – zu groß ist die allgemeine Verunsicherung und die Furcht vor strengeren regulatorischen Auflagen. Der Schweizer Private Equity-Manager Akina steht gerade im Fundraising für den Dachfonds Euro Choice V und wird voraussichtlich im März ein First Closing bei ansehnlichen 250 Mio. EUR verkünden können. Im Interview gibt Senior Partner Thomas Frei eine Einschätzung der aktuellen Marktlage in der Schweiz.



Thomas Frei

VC Magazin: Das Jahr 2011 war für viele institutionelle Investoren von Verunsicherung und Euroskepsis geprägt. Welche Rolle spielt Private Equity als Anlageklasse für institutionelle Investoren in der Schweiz derzeit?

Frei: Im aktuell von hoher Unsicherheit, tiefen Zinsen und volatilen Märkten geprägten Umfeld sollte Private Equity eine signifikante Rolle in der Asset Allocation von institutionellen Kunden spielen. Nicht nur, dass Private Equity eine wirklich langfristige Anlage darstellt und deshalb den Marktverwerfungen weniger unterworfen ist, es gelingt Private Equity auch in anspruchsvollem Marktumfeld – den richtigen Manager vorausgesetzt –, die Anleger mit substanziellem Distributionen zu erfreuen. So hat zum Beispiel Akina dieses Jahr in seinem Flaggschiff-Produkt Euro Choice seinen Investoren 9% des investierten Kapitals zurückbezahlt.

VC Magazin: Mit dem fünften Fonds dieser Reihe Euro Choice V sind Sie gerade im Fundraising. Wie ist die Stimmung bei den Investoren?

Frei: Das Fundraising-Umfeld gestaltet sich derzeit anspruchsvoll. Private Equity-Investoren sehen sich aufgrund schwacher bis negativer Entwicklung der traditionellen Anlageklassen mit einer Überallokation in Private Equity konfrontiert oder haben limitierte Risikokapazitäten aufgrund des Deckungsgrades. Die-

se Umstände gepaart mit dem angespannten Wirtschaftsumfeld verleiten viele Investoren dazu, die Entscheidung, in Private Equity zu investieren, auf die lange Bank zu schieben, obschon gerade im derzeitigen Umfeld mit ausgezeichneten Renditen gerechnet werden darf. Das makroökonomische Umfeld sowie Portfolioadjustierungen werden über die nächsten zwölf bis 18 Monate im kleinen Transaktionssegment renditestarke Sekundärinvestitionen offerieren. Mittelfristig werden zudem neue Primärfonds von erstklassigen Managern, die kleine und mittlere Unternehmen (KMU) erfolgreich unterstützen können, mehrfach profitieren.

VC Magazin: Welche Fortschritte konnten Sie bereits erzielen?

Frei: Die Ausgangslage ist für Euro Choice V sehr verheißungsvoll, hat sich doch Akina über die letzten 14 Jahre genau auf die beiden angesprochenen Transaktionssegmente fokussiert. Dies wird von unseren Investoren in Nordamerika, Europa und im Mittleren Osten sehr geschätzt, und auch neue Kunden vertrauen in einem so herausforderungsreichen Umfeld gern auf den Spezialisten. Für die fünfte Generation des Euro Choice-Anlageprogrammes sind wir auf sehr gutem Weg für ein erstes Closing im März 2012, das wir bei etwa 250 Mio. EUR veranschlagen.

VC Magazin: Die Schweiz ist ein international renomierter Finanzplatz. Welche Vorteile bietet der Standort Fondsmanagern im institutionellen Bereich?

Frei: Einerseits ist dies die politische Stabilität in der Schweiz sowie der sorgfältig regulierte Finanzmarkt, andererseits aber natürlich auch die hohe Lebensqualität, dank welcher es multikulturellen Unternehmen wie uns gelingt, Talente mit entsprechendem Wissen aus aller Welt zu gewinnen. Zudem bieten sich die zentrale Lage und die überdurchschnittliche Infrastruktur als Ausgangspunkt für Geschäftsreisen in Europa ideal an.

VC Magazin: Gerade in der Schweiz gibt es im Private Equity-Sektor einige große Spieler. Wo sehen Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal?

Frei: Akina hat die ideale Größe: Einerseits sind wir groß genug, um über eine State of the Art-Infrastruktur zu verfügen und die besten Talente am Markt für uns zu interessieren, andererseits sind wir aber immer noch klein genug, um rasch auf neue Marktherausforderungen zu reagieren und vor allem, um unseren Investoren einen persönlichen Service in höchster Qualität zu bieten. Bei uns sind die Partner noch immer in jede Investition und in jede Kundenbeziehung involviert. Zudem hat sich Akina seit Beginn auf europäische KMU-Investitionen fokussiert und unser Geschäftsmodell auf Qualität und nicht auf Volumen ausgerichtet. Letzteres ist, in einem Markt, wo die Renditeunterschiede zwischen den wenigen Besten und dem Durchschnitt enorm sind, entscheidend, um hohe Renditen zu erzielen. Unser hervorragender Leistungsausweis ist sowohl deshalb als auch aufgrund unserer Kapazität als Europaspezialist sehr relevant. Als Resultat betreuen und beraten wir über 100 Investoren, welche uns über 1,6 Mrd. EUR anvertraut haben.

VC Magazin: Wo liegen Ihrer Meinung nach in diesem Jahr die größten Herausforderungen für Ihre Branche?

Frei: Das Jahr 2012 bietet dank tiefen Einstiegsniveaus und interessanten Wertschöpfungsansätzen einmalige Investitionsmöglichkeiten, welche sich ein Private Equity-Investor nicht entgehen lassen sollte. Gerade in der Schweiz, wo Private Equity nur gerade 2 bis 3% der Asset-Allokation von Pensionskassen ausmacht, im internationalen Vergleich also stark untervertreten ist, müssen wir noch mehr Verständnis für die Attraktivität dieser Anlageklasse schaffen. Unverändert bleibt natürlich die Herausforderung, nur in die aussichtsreichsten Private Equity-Anlagen zu investieren, in einem Umfeld, das nach wie vor von Unsicherheit geprägt ist. Zudem sind für die Industrie selbst natürlich das verstärkte Kostenbewusstsein der Investoren und eine effiziente Anpassung an die neuen regulatorischen Auflagen, insbesondere die AIFM-Richtlinie, sehr wichtige Themen. Im stetigen Bemühen um Transparenz hat Akina im Rahmen seiner halbjährlich erscheinenden Research-Publikation Quo Vadis das Kostenthema auf allen Transaktionsebenen beleuchtet und nimmt auch in der Berechnung der Vollkosten eine Vorreiterrolle ein.

VC Magazin: Danke für das Interview, Herr Frei! ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Thomas Frei ist Senior Partner beim Private Equity-Manager Akina. Er betreut die Aktivitäten in Großbritannien, Frankreich, Italien und den Beneluxstaaten. Akina bietet institutionellen Anlegern Dachfonds und Direktinvestment-Programme und hält insgesamt über 1,6 Mrd. EUR Assets unter Management.

Anzeige

DEUTSCHLANDS ERSTES MAGAZIN FÜR



- PRIVATE EQUITY
- BUYOUTS
- M&A
- FINANZIERUNG
- WACHSTUM
- GRÜNDERKULTUR

Starten Sie Ihr Abonnement jetzt, und Sie erhalten die große Sonderausgabe „Start-up 2012“ (Einzelpreis 14,80 EUR) gratis dazu!

KENNENLERN-ABONNEMENT

Ja,

ich möchte das monatliche VentureCapital Magazin gerne testen und nehme Ihr Kennenlern-Abonnement an. Bitte senden Sie mir die kommenden zwei Ausgaben sowie die Sonderausgabe „Start-up 2012“ zum attraktiven Sonderpreis von 10,- EUR (statt 39,80 EUR) zu. Überzeugt mich die Qualität des Magazins, beziehe ich das VentureCapital Magazin anschließend zum Preis von 14,80 EUR pro Jahr (11 Ausgaben zzgl. zwei bis drei Sonderausgaben jährlich). Andernfalls kündige ich mein Kennenlern-Abonnement bis zwei Wochen nach Erhalt der zweiten Ausgabe, und mir entstehen keine weiteren Verpflichtungen.

Name, Vorname:

Postfach/Straße:

PLZ, Ort:

Telefon: Fax:

E-Mail-Adresse:

Ort und Datum: 1. Unterschrift:

Widerrufsgarantie: Dieser Auftrag kann binnen zwei Wochen widerrufen werden. Rechtzeitiges Absenden genügt.

Ort und Datum: 2. Unterschrift:

Coupon bitte einsenden an:
GoingPublic Media AG · Hofmannstr. 7a · 81379 München
Telefon: 089-2000 339-0 · Fax-Order: 089-2000 339-39
oder online unter www_vc-magazin_de_abo

VC SB CH

„Schweizer Business Angels-Investitionen liegen europaweit im Spitzenbereich“

Interview mit Peter E. Braun, Präsident des Verwaltungsrats, Mountain Club AG

Hervorragende Universitäten, innovative Forschung, talentierter Führungsnachwuchs: Die Schweiz bietet einen ausgezeichneten Nährboden für die Entstehung junger Unternehmen – und damit auch attraktive Investmentmöglichkeiten für Frühphaseninvestoren. Nicht umsonst ist die Schweizer Business Angels-Szene eine der agilsten in Europa. Peter E. Braun leitet als Verwaltungsratspräsident des Mountain Clubs ein Netzwerk, in dem sich Privatinvestoren für Transaktionen zusammenschließen können. Welche Vorteile diese Form von Syndizierung eröffnet, erklärt er im Interview.



Peter E. Braun

VC Magazin: Herr Braun, geben Sie unseren Lesern einen Überblick über die Schweizer Business Angels-Szene.

Braun: Die Schweiz hat zwar eine relativ überschaubare Szene, allerdings liegen die Investitionen pro Kopf im europaweiten Spitzenbereich und übertreffen in relativen Zahlen sogar die Investitionen in Deutschland und Großbritannien. Business Angels und ihre Start-ups profitieren außerdem von einer sehr guten Förderinfrastruktur wie den Angeboten der staatlichen Kommission für Technologie und Innovation KTI und von der hervorragenden Ausbildung an den Schweizer Universitäten wie der ETH Zürich oder der Universität St. Gallen.

VC Magazin: Sie bieten Privatinvestoren mit dem Mountain Club ein Netzwerk für Investments an. Welche Vorteile haben Ihre Mitglieder?

Braun: Wir bieten Privatinvestoren die Möglichkeit, sich zusammen mit anderen privaten und mit einem Lead-Investor an Deals zu beteiligen. Die Transaktionen werden geprüft, die Verträge ausgearbeitet, als Lead-Investor treten renommierte institutionelle Investoren sowie langjährig erfahrene Privatinvestoren auf. Damit haben unsere Mitglieder nicht nur den Vorteil, dass sie in bereits strukturierte Deals einstei-

gen können, sondern auch die Gewissheit, dass in Person des Lead-Investors ein Branchenexperte investiert, der durch sein Commitment für die Qualität des Deals steht und durch seine Erfahrung eine optimale Betreuung des Unternehmens garantieren kann.

VC Magazin: Was war Ihr spannendstes Investment 2011?

Braun: Seit Mai 2010 haben wir 21 Deals mit einem Gesamtvolumen von 72 Mio. EUR geschlossen. Unsere Investoren waren u.a. am amerikanischen Medienunternehmen Digital Domain beteiligt, das im November an die Börse gegangen ist. Weitere Investments im vergangenen Jahr waren beispielsweise ein Berliner Hersteller von Automotive-Software und ein Taxi-Rufservice aus Österreich. In der Schweiz haben wir uns bislang an drei Unternehmen beteiligt – von Biotech bis Apps.

VC Magazin: Welche Branchen werden im Jahr 2012 attraktive Investmentmöglichkeiten für Privatinvestoren bieten?

Braun: Interessant sind derzeit schnell skalierende Unternehmen, die das Potenzial haben, zügig international zu expandieren. Wir haben derzeit einige E-Commerce-Themen in der Pipeline, da wird sich 2012 viel bewegen, und auch neue Suchmaschinen-Konzepte könnten interessant werden.

VC Magazin: Danke für das Gespräch, Herr Braun! ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de



Das vollständige Interview finden Sie unter [www_vc-magazin.de](http://www_vc-magazin_de)

Zum Gesprächspartner

Peter E. Braun ist Präsident des Verwaltungsrats der von ihm mitbegründeten Mountain Club AG. Das Netzwerk von derzeit 70 Privatinvestoren unterstützt die Administration und Vernetzung von Business Angels.

M&A REVIEW – KENNENLERNANGEBOT

Jetzt testen!



Ihre Vorteile:

- ◆ **Sonderpreis:** 3 Ausgaben für 60 Euro statt 120 Euro
- ◆ **Gratis dazu(!):** „Corporate Finance & Private Equity Guide 2011“ des GoingPublic Magazins (im Wert von 14,80 Euro)
- ◆ **freier Zugang zum Online-Archiv** der M&A REVIEW mit allen veröffentlichten Artikeln seit 1990



3 Monate probelesen!

Lernen Sie jetzt die führende Fachzeitschrift für M&A Professionals im deutschsprachigen Raum für 60 Euro inkl. Versand kennen!



Bitte einsenden an: GoingPublic Media AG · Hofmannstr. 7a · D-81379 München · Germany Telefon: +49 (0)89 - 2000 339-0

Fax-Order: +49 (0) 89 – 2000 339-39 oder online unter www.goingpublic.de/mareview

ABONNEMENT

Ja,

Ich möchte das Magazin M&A REVIEW gerne testen und nehme das Kennenlern-Abonnement an. Bitte senden Sie mir die kommenden drei Ausgaben zum Sonderpreis von 60,00 Euro (statt 120,00 Euro) inkl. MwSt. und Versandkosten an die unten stehende Adresse zu. Zusätzlich erhalte ich den „Corporate Finance & Private Equity Guide 2011“ sowie für die Dauer des Kennenlern-Abonnements freien Zugang zum Online-Archiv der M&A REVIEW mit allen veröffentlichten Artikeln seit 1990. Überzeugt mich die Qualität des Magazins, beziehe ich die M&A REVIEW anschließend zum Preis von 426,00 Euro (inkl. MwSt., zzgl. 12 Euro Versand Inland/16,80 Euro Ausland). Andernfalls kündige ich mein Kennenlern-Abonnement bis 2 Wochen nach Erhalt der dritten Ausgabe und mir entstehen keine weiteren Verpflichtungen.

Name, Vorname: Firma:

Postfach/Straße: PLZ, Ort, Land:

Telefon: Fax: E-Mail-Adresse:

Ort und Datum: 1. Unterschrift:

Widerrufsgarantie: Dieser Auftrag kann binnen zwei Wochen widerrufen werden. Rechtzeitiges Absenden genügt.

Ort und Datum: 2. Unterschrift:

Software für multiple Kanäle

Hybris AG stärkt die mediale Kommunikation von Unternehmen

Unternehmen setzen in Kommunikation und Vertrieb immer mehr auf integrierte Konzepte, die verschiedene Kanäle im Internet nutzen und aufeinander abstimmen. Mit ihrer Software unterstützt die hybris AG sie bei dieser Strategie. Um ihre Marktstellung insbesondere in Nordamerika zu verbessern, haben die Schweizer zuletzt den kanadischen Wettbewerber iCongo Inc. übernommen, der in Private Equity-Besitz war.

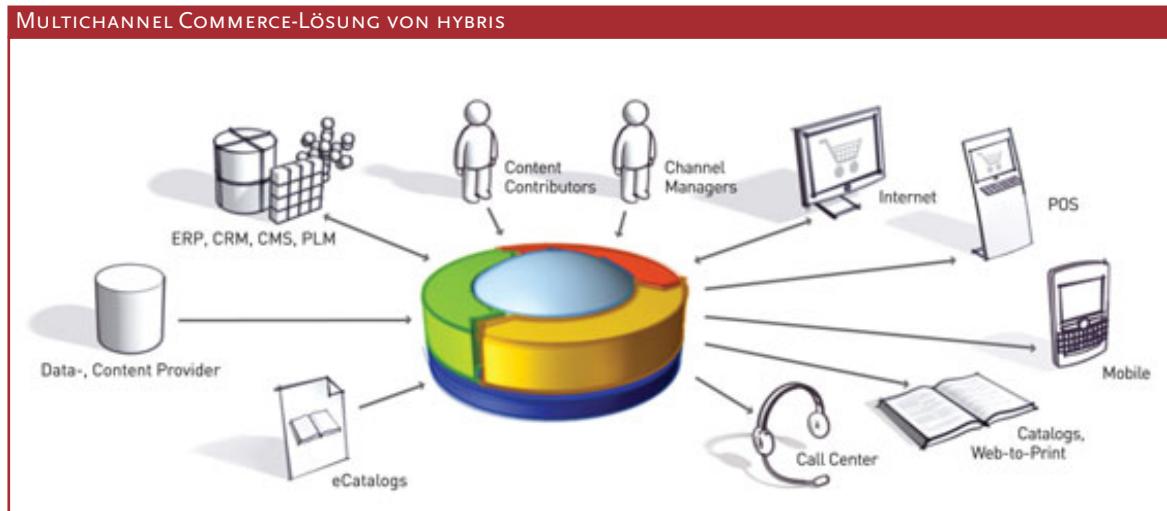
Lösungen für E-Commerce

Für die Absatz- und Kommunikationsstrategie über das Internet ist für Handels- und Produktionsunternehmen eine integrierte Mehrkanallösung erstrebenswert. Es geht um Produkt- und Vertriebsinformationen sowie Katalogdaten für Kunden und Partner weltweit. Die 1997 gegründete hybris AG liefert Standardsoftwarelösungen für das Management dieser Informationen auf einer zentralen Plattform, von dieser können dann sowohl Online- als auch Printkanäle bedient werden. Zu den mehr als 300 Kunden zählen bekannte Marken wie Adidas, Levi's, Lufthansa und Ericsson. Im August 2011 gab hybris den Zusammenschluss mit der kanadischen iCongo Inc. bekannt und bildete damit

das nach eigenen Angaben weltweit größte unabhängige Software-Unternehmen für Multichannel Commerce.

Drei strategische Optionen

Vor diesem Merger hatte das Unternehmen, wie hybris-Mitgründer und Chief Operating Officer (COO) Carsten Thoma im Interview erzählt, noch zwei weitere Optionen für die strategische Entwicklung. Dies waren der Verkauf des Unternehmens sowie ein Zusammenschluss mit einem größeren Unternehmen der Branche. „Wir kannten iCongo schon seit Jahren als Wettbewerber in unserem Markt“, sagt Thoma. „Anfang 2011 intensivierten wir unsere Überlegungen, welche der Optionen wir umsetzen wollten, und schauten uns iCongo noch genauer an.“ 2010 hatte sich der amerikanische Private Equity-Investor Huntsman Gay Global Capital mehrheitlich an iCongo beteiligt. Das Unternehmen entwickelt E-Business-Systeme und -Software, die Firmen die effiziente Abwicklung von Geschäftstransaktionen über das Internet ermöglichen. Im März 2011 traf sich Thoma mit den führenden Huntsman Gay-Repräsentanten. Nach intensiver Prüfung aller Optionen im größeren Team



beschloss die Führung von hybris, die kleinere iCongo zu akquirieren. Treibende Kraft war in den Verhandlungen auch die Kanzlei Wenger & Vieli, die schon seit vielen Jahren beratend für hybris tätig ist. Anwalt Beat Speck sagt: „Die Transaktion machte strategisch absolut Sinn. Sie stärkt die Marktstellung und bietet den Kunden von hybris nun eine breitere Produktpalette.“

Mehr als 350 Kunden in B2C und B2B

Der Zusammenschluss wurde im August 2011 bekannt gegeben. Die passiven hybris-Aktionäre verkauften ihre Anteile an Huntsman Gay, dann wurde iCongo als Sacheinlage in die bestehende hybris-Holding eingebrochen. Heute liegen die Aktien in etwa zu 34% bei der hybris-Geschäftsführung, zu ca. 58% bei Huntsman Gay und zu 8% bei ehemaligen iCongo-Aktionären. Die Fusion untermauert laut Thoma die Stellung von hybris als Weltmarktführer für Multichannel Commerce-



Carsten Thoma,
hybris AG

Lösungen mit nun mehr als 350 Kunden und Niederlassungen in elf Ländern. „Wir hatten bereits in den Jahren zuvor ein hohes Wachstum hingelegt und angestrebt, im Nordamerika-Geschäft stärker zu werden“, erklärt Thoma. „Nun wollen wir den Schwerpunkt erst einmal auf organisches, eigenständiges Wachstum legen.“ Der konsolidierte Umsatz habe 2011 bei 75 bis 80 Mio. USD gelegen. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

Nachfolgefragen sind Vertrauenssache.

Sichern Sie die Zukunft Ihres Unternehmens gemeinsam mit einem erfahrenen Partner. Wir beteiligen uns im Zuge von Nachfolge- und Buyout-Lösungen an mittelständischen Unternehmen aus dem Industrie-, Konsumgüter- und Dienstleistungsbereich. Als aktive Partner des Managements denken und handeln wir nachhaltig.

Auswahl unserer Referenzen:

CLS COMMUNICATION

schlatter

SK
SIMILOR
KUGLER
Genève 1854

ccs»»»

Burckhardt Compression

RÖDER
Die mobilen Immobilien.

BAUWERK®
Parkett

SMB SA

Zurmont Madison Management AG
Eisengasse 15, CH-8008 Zürich
Telefon: +41 (0)44 267 5000

www.zurmontmadison.ch

Zurmont Madison
PRIVATE EQUITY

wenger & vieli

Rechtsanwälte

KANZLEI

Wir sind eine führende Schweizer Wirtschaftskanzlei mit rund 40 Anwälten und Steuerexperten in Zürich und Zug. Zu unseren besonderen Stärken zählen unter anderem Venture Capital und Private Equity.

VENTURE CAPITAL & PRIVATE EQUITY

Wir beraten und betreuen Investoren im ganzen Investitionszyklus: bei der Errichtung steuereffizienter Fonds-Strukturen im In- und Ausland, der Akquisition von Portfolio-Gesellschaften, bei Exit-Szenarien und vielem mehr. Als One-Stop-Shop kümmern wir uns u.a. um Steuerstrukturierung, geistiges Eigentum, regulatorische Fragen, um Arbeitsrecht sowie allgemeines Vertrags- und Gesellschaftsrecht und decken zudem alle notariellen Anforderungen im Bereich Venture Capital ab.

Weitere Fachgebiete: Allgemeines Gesellschafts- & Handelsrecht, Arbeitsrecht, Bankenrecht, Erbrecht & Nachlassplanung, Finanzierungen, Heilmittel- und Gesundheitsrecht, Immaterialgüterrecht, Immobilien, Insolvenz, Kapitalmarkt & Börsenrecht, Kollektive Kapitalanlagen, Medienrecht, Mergers & Acquisitions, Notariat, Payments, Clearing & Settlement, Prozessführung & Schiedsgerichtsbarkeit, Steuerrecht, Technologierecht (IT), Wettbewerbsrecht.

Wir beraten unsere Klienten in Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Tschechisch, Russisch und Spanisch.

WENGER & VIELI AG

Dufourstrasse 56 – Postfach 1285 – CH-8034 Zürich
Büro Zug – Metallstrasse 9b – CH-6300 Zug

Kontakt: Dr. Beat Speck, b.speck@wengervieli.ch

T +41 (0)58 958 58 58 – F +41 (0)58 958 59 59
mail@wengervieli.ch – www.wengervieli.ch