

Special März 2015

Private Equity • Buyouts • M&A

[www.vc-magazin.de](http://www.vc-magazin.de)

# VentureCapital Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

## Special Private Equity-Markt Schweiz 9. Jahrgang



powered by

S•E•C•A

Swiss Private Equity & Corporate Finance Association

wenger & vieli

Rechtsanwälte

# Die Schweiz – innovativ, aber wettbewerbsintensiv

Bei Wagniskapital braucht man nicht von der „Schweiz“ zu reden. Die Wagniskapital-Aktivitäten sind stark konzentriert: Einerseits gibt es einen Cluster rund um die Eidgenössisch-Technische Hochschule (ETH) Zürich und andererseits um die ETH Lausanne. Beide Institutionen genießen weltweit einen hervorragenden Ruf und verfügen über zahlreiche Professoren, die selbst schon mehrere Start-ups angeregt und angestoßen haben.

Ein Beispiel ist Raffaello D'Andrea, Professor für „Dynamic Systems and Control“ an der ETHZ, der in der Robotik und Automation mehrere Unternehmen gegründet und auch wieder verkauft hat. Mit seinen inspirierenden Vorlesungen und Forschungsarbeiten zieht er sehr gute Nachwuchskräfte an, die letztlich dafür sorgen, dass das entsprechende Institut weltweit über einen hervorragenden Ruf verfügt. Davon profitieren auch Doktoranden, die bei der Verselbständigung ihrer Erkenntnisse, sofern sie wirtschaftliches Nutzungspotenzial erkennen, von den entsprechenden Transferstellen professionell und teils auch finanziell begleitet. Viele Unternehmen schätzen diese Atmosphäre von Brutstätten, und sehr vermögende Leute investieren gerne in Jungunternehmen ihrer einstigen Alma Mater.

Auch ETH Professoren brauchen sich nicht mehr stets auf ihr Netzwerk im Silicon Valley zu verlassen. Vermehrt finden Gründungen vor Ort, d.h. in der Schweiz, statt. Die großen Finanzierungsschritte werden allerdings noch immer mehrheitlich von ausländischen Wagniskapital-Fonds finanziert. Mehr als 400 Mio. EUR wurden in 92 Finanzierungsrunden im Jahr 2014 in der Schweiz eingesetzt. Fast die Hälfte davon in der Umgebung von Lausanne (Biocartis, NovImmune, Anokion

als größte Transaktionen), ein Drittel in der Umgebung von Zürich (Xeltis, GetYourGuide, Sequana Medical). Nebst Zürich und Lausanne gibt es noch Basel (CRISPR Therapeutics, PiQur Therapeutics) zu erwähnen, das im Biotech/Life Sciences-Bereich mithält. Aus anderen Städten wie Bern, Genf, St. Gallen, Winterthur oder Lugano sind richtungsweisende Innovationen kaum bekannt. Natürlich gibt es da auch eine lebendige Jungunternehmer-Kultur, meistens verbunden mit einem lokal intakten Netzwerk von Förderern und Technoparks als Brutstätten.

Was ICT betrifft, wird der Blick aus der Schweiz schon mal Richtung Berlin gerichtet. Dort ist vieles deutlich günstiger, und in diesem Bereich gibt es in Deutschland wohl auch mehr Finanzquellen. Das Unternehmen Brains-to-Ventures macht sich dies zunutze, und richtet von der einstigen Gründungsstätte in St. Gallen sich vermehrt nach ganz Europa. Groß im Wagniskapital-Geschäft ist Index Ventures in Genf, die aber das operative Zentrum mittlerweile nach London verlegt haben.

Aber die Schweiz bleibt attraktiv. Nur sind die Löhne bei etablierten Konzernen so hoch oder die Arbeitsumgebung so attraktiv, dass es für Jungunternehmen schwierig ist, auch nur zehn hochqualifizierte Leute zu engagieren. Man steht in Konkurrenz mit globalen Konzernen wie Novartis, Roche, Nestlé, ABB, Schindler, Holcim, Banken und Versicherungen. Oftmals haben globale Konzerne ihr europäisches Hauptquartier in der Schweiz. Entsprechend hart ist der Wettbewerb um die Fähigsten und Tüchtigsten. Google glaubt an den Standort Zürich. An zentraler Lage werden rund 50.000 Quadratmeter Bürofläche gemietet – zusätzlich!



Maurice Pedernana  
SECA Geschäftsführer  
Zugerberg Finanz AG

Schon heute betreibt das Technologieunternehmen in Zürich sein größtes Forschungs- und Entwicklungszentrum außerhalb der USA mit über 1.500 Mitarbeitern aus 75 Nationen.

Diese Internationalität und Diversität machen ein Studium in Zürich oder Lausanne so lebendig. Das danach ist ebenso vielversprechend, egal, ob die Innovationen in bestehenden Unternehmen umgesetzt werden oder in neuen. Wenn es um neue geht, muss man sich alsbald international auf die Kapitalsuche begeben. Bei Finanzierungsrunden über 2 Mio. EUR wird's unter Schweizer Kapitalgebern schwierig.

Maurice Pedernana

- 2 Grußwort  
**Die Schweiz – innovativ, aber wettbewerbsintensiv**  
Maurice Pedernana, SECA

#### Standort

- 4 Schweizer Beteiligungsmarkt mit leichtem Aufwärtstrend  
**Attraktiver Standort für Investoren**
- 8 Mergers & Akquisitions 2014  
**Mega-Fusionen sorgen für Rekordjahr bei Schweizer M&A-Aktivitäten**  
Jean-François Lagassé, Jan-Dominik Remmen,  
Alexandre Amper, Deloitte

#### Investing

- 10 Interview mit Pascale Vonmont, Gebert Rüt Stiftung  
**„Entscheidend ist der Nutzen für die Gesellschaft“**

#### Legal

- 12 Venture Capital-finanzierte Unternehmen in der Schweiz  
**Juristische Erkenntnisse aus den jüngsten Exits**  
Dr. Christian Wenger, Dr. Beat Speck, Wenger & Vieli

#### Im Blickpunkt

- 14 Der Kanton Zug – ein Private Equity Cluster  
**Hohe Dichte an Playern auf engstem Raum**

#### Service

- 15 Sponsoren des Specials im Portrait

## Impressum

**VentureCapital**  
Magazin

16. Jg. 2015

**„Private Equity Markt Schweiz“**

ein Special 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: Mathias Renz (Verlagsleitung), Benjamin Heimlich (Redaktionsleitung),  
Stefan Gätzner

Mitarbeit an dieser Ausgabe:

Alexandre Amper, Bernd Frank, Holger Garbs, Jean-François Lagassé, Maurice Pedernana,  
Jan-Dominik Remmen, Dr. Beat Speck, Dr. Christian Wenger

Gestaltung: Holger Aderhold

Titelbild: © Thinkstock/iStock/massimofusaro

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

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



**Schweizer Beteiligungsmarkt mit leichtem Aufwärtstrend**

# Attraktiver Standort für Investoren

Die Schweizer Private-Equity Branche hat sich 2014 inmitten eines nicht einfachen Umfelds – Rezession in Südeuropa und Eurokrise – gut gehalten. Der Standort ist weiterhin attraktiv, trotz des starken Schweizer Franken, der jüngst allerdings die ohnehin hohe Kostenbasis nochmals gesteigert hat. Nach wie vor investieren viele ausländische Fonds – insbesondere aus Deutschland, Frankreich, USA – in der Schweiz. Im Venture Capital-Segment fließt der Großteil der Investitionen in Life Sciences. Auf regulatorischer Seite ist das neue Finanzdienstleistungsgesetz eine Herausforderung.

Laut dem „Swiss Venture Capital Report 2014“ – herausgegeben von dem News-Portal startupticker.ch und dem Schweizer Branchenverband SECA – flossen 2014 457 Mio. CHF an Venture Capital in Schweizer Start-ups, ein Plus von 10% gegenüber 2013, das wiederum etwa 30% über 2012 lag. 92 Finanzierungsrunden wurden gezählt, nach 90 im Vorjahr und nur knapp über 60 im Jahr 2012. Wie in den Vorjahren floss das meiste – gut drei Viertel der Summe – in den Bereich Life Sciences: Biotech und Medtech, das einen deutlichen Anstieg verbuchte. An dritter Stelle lag der Bereich Informations- und Telekommunikations-Technologie (IKT). Die mit Abstand größten Finanzierungsrunden – jeweils Later Stage – verzeichneten das Medtech-Unternehmen Biocartis und die Biotech-Firma NovImmune; beide zusammen erhielten mehr als 130 Mio. CHF. Investitionszahlen zum Buyout- und Wachstumssegment liegen für 2014 noch nicht vor.

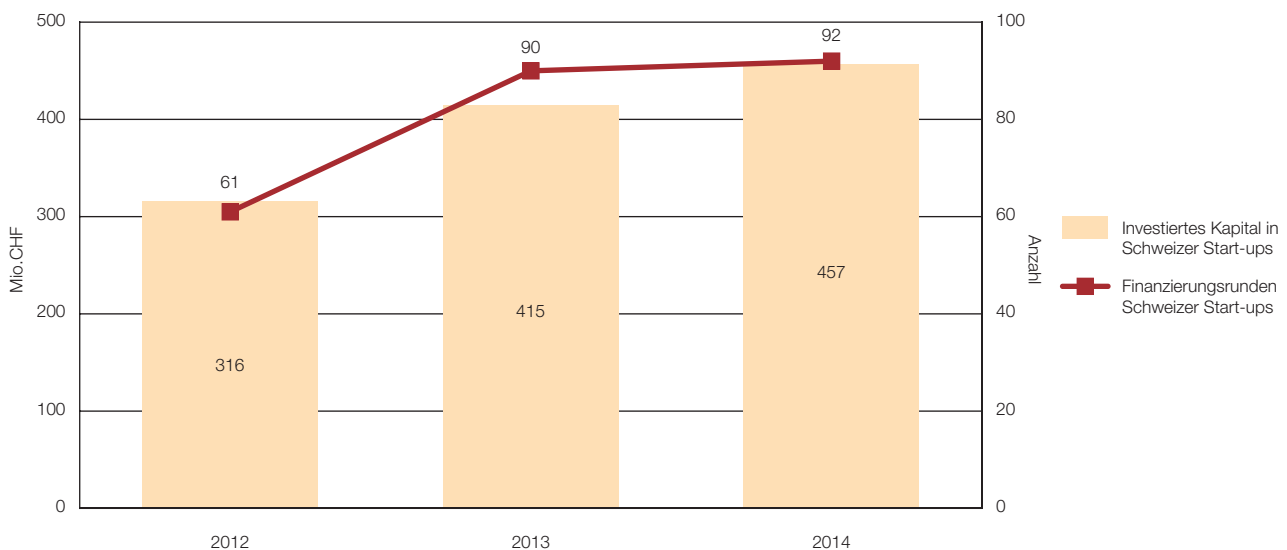
**Netto-Importeur von Wagniskapital**

Kapital für junge Unternehmen ist in der Schweiz nach wie vor ein knappes Gut, das Land ist klarer Netto-Importeur von Wagniskapital. Immerhin gibt es einige Großkonzerne wie Nestlé, ABB, Roche und Novartis, die mit Corporate Venture Capital einspringen – und eine breite und lebhafte Business Angels-Szene. Als Investitionsstandort ist das Land weiterhin attraktiv, dazu tragen auch die namhaften Universitäten, beispielsweise in Zürich, Lausanne und St. Gallen, mit ihren Spin-offs bei. Allerdings, und das gilt für die meisten Bereiche des Beteiligungsmarkts, sind die Preise auch weiter gestiegen.

**Kursfreigabe des Franken**

Der SNB-Entscheid vom Januar zur Kursfreigabe des Franken spielt nach Auffassung von Marktteilnehmern für das laufende

**Investiertes Kapital in Schweizer Start-ups und Finanzierungsrunden**



Quelle: SECA-Report 2014

Jahr auch eine gewisse Rolle. Insbesondere betrifft dies den Buyout-Bereich, da die Unternehmen in der Schweiz nun für ausländische Käufer teurer geworden sind, erklärt Dr. Ulrich Geilinger, Leiter Private Equity bei HBM Partners und Vorstandsmitglied der SECA. Kleine bis mittlere Unternehmen, die ihren Schwerpunkt im Export haben, dabei aber noch nicht international aufgestellt sind – d.h. die (Produktions-)Kosten entstehen in der Schweiz – seien dadurch weniger attraktiv geworden. „Im Hightech-Bereich ist der Wechselkurs dagegen weniger relevant, da es sich dort um innovative Produkte mit hohen Margen handelt“, so Geilinger.

Andererseits: Da die größeren Schweizer Fonds international anlegen, viele auch in Deutschland nach Beteiligungen suchen und sie auch ihre Fondsmittel von institutionellen Investoren in Euro erhalten, spielen für sie die Wechselkursbewegungen keine

große Rolle. Leider gebe es hier noch zu wenige lokale Buyout- und Venture-Fonds, die eine kritische Größe hätten, so Geilinger.

### **Wird die Einwanderungsregelung zum Hemmnis?**

Mit Skepsis betrachtet Geilinger die Annahme der Einwanderungs-Initiative durch die Schweizer Bürgerabstimmung: Der Zugang von Ausländern soll strikter geregelt, soll gedeckelt werden. „Das ist keine gute Nachricht für Unternehmen, die hochqualifizierte Mitarbeiter oder Spezialisten suchen. Betroffen wären hier besonders Technologie- und Life Sciences-Unternehmen, für welche die Schweiz ein attraktiver Standort ist und hoffentlich bleibt.“

Die Schweizer Start-up-Szene scheint seit einiger Zeit im Aufschwung, nicht zuletzt aufgrund zahlreicher Businessplan-Wettbewerbe, Unternehmerpreise, Technoparks und anderer

ANZEIGE

# Welcome to

# S • E • C • A

The representative body for Switzerland's private equity,  
venture capital and corporate finance industries

- Professional Networking
- Events & Conferences
- Research & Statistics
- Working Groups
- Publications
- eNewsletter
- Lobbying
- Website

SECA has the objective to promote private equity and corporate finance activities in Switzerland.

Members of the SECA include equity investment companies, banks, corporate finance advisors, auditing companies, management consultants, lawyers and private investors.

More information on [www.seca.ch](http://www.seca.ch) or  
[info@seca.ch](mailto:info@seca.ch) / T: +41 41 757 67 77

Initiativen, bei denen öffentliche Institutionen und Private meist zusammenarbeiten. Mittlerweile befassen sich auch das Parlament und der Bundesrat mit dem Thema Venture Capital. Gerade mit Blick auf die starke Währung muss die Schweiz noch deutlicher auf Innovationen setzen.

## „Enorm viel Geld vorhanden“



Dr. Christian Böhler,  
Akina Partners

Dr. Christian Böhler vom Private Equity-Manager Akina Partners sieht die Stimmung im Schweizer Beteiligungsmarkt wenig verändert zum ersten Halbjahr 2014, vielleicht etwas verbessert. Der Frankenkurs werde das Wachstum wohl nur wenig dämpfen, das sei nicht mehr so dramatisch zu sehen wie noch Mitte Januar. Auf der Kapitalseite sei das Umfeld positiv: „Es ist enorm viel Geld vorhanden; teilweise gibt es einen regelrechten Anlagenotstand, zum Beispiel bei den Pensionskassen oder Versicherungen. Auf der Fremdfinanzierungsseite sieht Böhler die Lage sehr entspannt. „Die Banken sind bereit, zu attraktiven Konditionen etwa bis zum dreifachen EBITDA zu finanzieren.“

Akina investiert auf mehrerlei Art: in neue Fonds, in bereits bestehende Fonds über Sekundärmarkt-Transaktionen sowie auch direkt in Buyouts, Minderheitsbeteiligungen und Wachstumsunternehmen. Böhler, zuständig für Fondsinvestments in der DACH-Region sowie das Sekundärmarkt-Geschäft, sieht die Entwicklung im volumenmäßig kleinen Schweizer Beteiligungsmarkt eher unspektakulär. Es gebe viele kleine Deals (bis 10 Mio. EUR Eigenkapital) durch die zahlreichen Entrepreneurinnen und Family Offices. Größere Buyouts dagegen seien zahlenmäßig sehr überschaubar, im historischen Schnitt ca. 15 bis 20 pro Jahr. Der Schweizer Markt sei sehr stark integriert in die DACH-Region, dies habe sich in den letzten Jahren noch verstärkt, wobei vermehrt deutsche Fonds auch in der Schweiz nach Transaktionen Ausschau halten. „Die Schweiz ist generell sehr international aufgestellt und dementsprechend auch attraktiv für ausländische Investoren.“

„Die Schweiz ist generell sehr international aufgestellt und dementsprechend auch attraktiv für ausländische Investoren.“

## Business Angels spielen wichtige Rolle

Seit gut zehn Jahren investiert die Venture Capital-Gesellschaft b-to-v in Schweizer Start-ups und verbindet dabei die Investments ihrer Fonds mit Co-Investments von Business Angels aus dem b-to-v Netzwerk. „Unser Netzwerk umfasst ca. 200 Business



Alexander Stoeckel,  
b-to-v

Angels als Mitglieder“, sagt Alexander Stoeckel, Partner bei b-to-v. Angefangen hatte b-to-v schon im Jahr 2000, damals ausschließlich mit der Vermittlung zwischen Start-ups und Investoren. Stoeckel sieht es als wichtige Aufgabe, den Start-ups nicht nur Kapital, sondern auch Kontakte zu erfahrenen Unternehmern aus der jeweiligen Branche zur Verfügung zu stellen. Nach seiner Beobachtung ist die Schweizer Business Angels-Szene in den letzten drei Jahren gewachsen und hat an Bedeutung gewonnen. „In der

Schweiz haben wir – im Vergleich zu Deutschland mit den diversen staatlich finanzierten Risikokapitalgebern – eine deutlich stärker privat finanzierte Frühphasenkultur“, erklärt Stoeckel. Diese basiere sehr viel mehr auf Investitionen von Business Angels.

Vor allem in der Start-up- und Venture-Finanzierung spielen Business Angels eine wichtige Rolle. Die Zahl der finanzkräftigen und unternehmerisch denkenden Privatpersonen ist laut SECA-Vorstand Geilinger hoch. Private Kapitalgewinne sind in der Schweiz grundsätzlich steuerfrei, was Beteiligungen noch interessanter macht.



Dr. Ulrich Geilinger,  
HBM Partners

## Teilweise Finanzierungen über Pools

Die systematische Zusammenarbeit von Investorenkonsortien aus Venture Capitalists und Business Angels habe sich mithilfe verschiedener Plattformen wie b-to-v oder investiere.ch deutlich verbessert, erklärt Stoeckel. Dabei werde zunehmend das Pool-Modell angewandt, wonach sich mehrere Angels und kleinere institutionelle Investoren über einen Pool an einem Jungunternehmen beteiligen, was für Start-ups und auch für Investoren in Folgerunden deutlich besser zu handhaben ist. In den drei Schweizer Sprachregionen deutsch, italienisch, französisch seien die dort jeweils ansässigen Angels auch über die Landesgrenze hinweg in der angrenzenden Nachbarregion aktiv. B-to-v selbst investierte 2014 rund 19 Mio. EUR (2013: 20 Mio. EUR) in 27 Finanzierungsrunden, davon 15 Erst- und zwölf Folgerunden.

## Großes Angels-Netzwerk in der Schweiz

Nach Einschätzung von Steffen Wagner, Geschäftsführer der Finanzierungs-Plattform investiere.ch, haben die Aktivitäten von

Business Angels auch auf investiere.ch zugenommen. „Finanzierungsrunden mit Business Angels werden schneller geschlossen als früher – wobei auch die Business Angel-Tranchen pro Runde tendenziell leicht gestiegen sind, pro Ticket investieren Business Angels im Schnitt weiterhin etwa 30.000 CHF.“ Investiere.ch, unter Europas Crowdinvesting-Plattformen gemessen am Finanzierungsvolumen an fünfter Stelle, ist „das größte Business Angels-Netzwerk in der Schweiz“. Von den rund 1.200 akkreditierten Business Angels seien mehrere Hundert bereits aktive Investoren. Wagner: „Wir haben unter unseren Business Angels eine Gruppe von renommierten Lead-Investoren, aber auch institutionelle Lead-Investoren, um die herum wir dann jeweils andere Angels gruppieren.“ Das Mindestticket liegt meist bei 10.000 CHF, im Einzelfall auch mal bei 20.000 CHF.

Das Exit-Umfeld im Venture Capital-Bereich sieht Wagner durchaus positiv, in den letzten zwölf Monaten sei das Aktivitätsniveau leicht gestiegen mit vielen bekannteren Exits wie dem Verkauf von Redbiotec an Pfizer oder jüngst dem Verkauf von Upicto an Logitech, um nur zwei Beispiele zu nennen. „Für 2015 sehe ich die Entwicklung des Exit-Umfelds weiterhin positiv“, sagt Wagner. „Dabei sehen wir eine Zunahme ausländischer Käufer: unsere Analyse zeigt, dass inzwischen rund 85% der Exits ins Ausland gehen.“

Das regulatorische Umfeld ist in Bewegung. Wagner zufolge führt insbesondere die Umsetzung des neuen Finanzdienstleistungsgesetzes FIDLEG – mit verschärften Transparenzrichtlinien für mehr Anlegerschutz – zu einem vorübergehenden zusätzlichen Aufwand für Family Offices. Einige dieser Offices, insbesondere Single Family Offices, investieren auch in Start-ups. Die Umstrukturierung binde nun einen Teil ihrer Aufmerksamkeit; das werde sich aber bald wieder normalisieren.

### Konsolidierung bei Pensionskassen

Dr. Christian Waldvogel, Managing Partner der Private Equity-Gesellschaft Vinci Capital, erwartet in Zukunft auf Investoreseite eine Konsolidierung bei den Pensionskassen. „Viele werden fusionieren, um eine kritische Größe zu erreichen und so in alle Anlageklassen investieren zu können, um dabei die Professionalität zu steigern und die Kosten für Verwaltung/Management zu senken.“ Bislang hätten Pensionskassen noch einen relativ kleinen Anteil an Private Equity-Anlagen. Zurzeit gebe es ca. 2.000 Pensionskassen



Dr. Christian Waldvogel,  
Vinci Capital

mit einem Anlagevermögen von ungefähr 700 Mrd. EUR; in zehn Jahren werden es – nach der Konsolidierung – vielleicht noch 300 bis 500 sein, jede dann mit einem entsprechend höheren Investitionsvolumen. Die 2003 gegründete Vinci Capital ist Adviser der schweizerischen Anlagestiftung Renaissance KMU (Anlagevolumen: ca. 200 Mio. CHF), die der Oberaufsichtskommission Berufliche Vorsorge (OAK BV) unterstellt ist. Investoren der Stiftung sind ausschließlich schweizerische Pensionskassen.

### Ringier Digital Ventures gestartet



David Hug,  
Ringier Digital Ventures

Ein neuer Player im Venture Capital-Markt ist seit Anfang Januar 2015 Ringier Digital Ventures. Die Gesellschaft verfügt über ein jährliches Investitionsvolumen von 5 bis 12 Mio. CHF und agiert wie eine klassische Venture Capital-Gesellschaft, jedoch mit direktem Zugang zu den umfassenden Ressourcen und Netzwerken der Ringier AG. „Wir investieren in innovative digitale Startup-Unternehmen, auch über die Grenze hinweg, welche ein Markt- oder Technologiepotenzial in der Schweiz

aufweisen“, sagt Managing Director David Hug. Das Ganze geschieht in Kooperation mit b-to-v Partners. „Wir haben hier den Vorteil einer bereits bestehenden Venture-Infrastruktur und Zugang zu einem Dealflow, wo wir auch als Co-Investor dabei sein können“, ergänzt Thomas Kaiser, CEO Ringier Digital. Für andere Co-Investoren sei man völlig offen, seien es klassische Venture Capital-Geber, Business Angels oder andere Corporates.



Thomas Kaiser,  
Ringier Digital Ventures

### Fazit

Relativ stabile Rahmenbedingungen, eine lebhafte und vielfältige Business Angels-Szene, zahlreiche innovative Spin-offs an namhaften Universitäten, eine sehr starke Life Sciences-Branche: Der Schweizer Markt dürfte weiterhin viel internationales Kapital anziehen. Ob sich die striktere Einwanderungsregelung und der starke Franken bremsend auswirken werden, bleibt abzuwarten.

Holger Garbs  
redaktion@vc-magazin.de

## Mergers & Akquisitions 2014

# Mega-Fusionen sorgen für Rekordjahr bei Schweizer M&A-Aktivitäten



Foto: © Thinkstock/Stock/Inzyx

Das Jahr 2014 war durch zunehmenden Optimismus hinsichtlich der Schweizer M&A-Aktivitäten geprägt, unterstützt von einem Anstieg der Unternehmenswerte bei Fusionen im Large Cap-Bereich und der weiterhin prägenden Rolle der Schweizer kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) im M&A-Markt. Der Gesamtbetrag von M&A-Aktivitäten in der Schweiz wuchs von 27 Mrd. CHF im Jahr 2013 auf 178 Mrd. CHF im vergangenen Jahr an, das höchste Niveau seit 2008.

**D**ie großen M&A-Akteure sorgten im gesamten Jahr für Volumen und medienwirksame Schlagzeilen, doch der Schweizer M&A-Markt wird bezüglich der Transaktionsanzahl immer noch klar von KMU dominiert. Laut der M&A-Studie 2014 von Deloitte Schweiz bilden die Schweizer KMU nach wie vor das Rückgrat des Schweizer M&A-Markts und attraktive Ziele für ausländische Investoren. Die KMU mischen aber auch als Käufer an vorderster Front mit, sowohl im Heimatmarkt als auch außerhalb der Schweiz.

### Transaktionsanzahl leicht gesunken, Volumen stark gestiegen

Die Anzahl der Fusionen und Übernahmen von Schweizer Unternehmen ist 2014 laut Erhebungen von Deloitte leicht zurückgegangen. Im Laufe des Jahres kam es jedoch zu einigen historischen Transaktionen. Beispiele sind die noch nicht abgeschlossene Fusion von Holcim mit der französischen Gruppe Lafarge für 40,9 Mrd. CHF, die Übernahme von Alliance Boots durch die amerikanische Firma Walgreens für 22,7 Mrd. CHF oder der Kauf des Geschäfts mit Krebsmedikamenten des englischen Unternehmens GlaxoSmithKline durch Novartis für 14,4 Mrd. CHF. Der Gesamtwert der Transaktionen mit Schweizer Beteiligung schnellte durch solche Transaktionen in die Höhe. Als entgegengesetzter Trend zu den Volumina bei Großfusionen wurde im KMU-Segment im Vergleich zum Jahr 2013 ein leichter Rückgang der Anzahl an Transaktionen beobachtet, hauptsächlich zurück-

zuführen auf einen Rückgang bei rein inländischen Deals. Gleichwohl finden noch immer 85% aller Transaktionen unter der Beteiligung von KMU statt.

### Unterschiedliche Branchentrends

Die drei aktivsten Sektoren bildeten im Jahr 2014 die Industrie (26% aller Transaktionen), Konsumgüter und Dienstleistungen (19%) und B2B (17%). Nur noch 6% aller M&A-Transaktionen fanden in der Finanzdienstleistungsbranche statt. Die regulatorischen und rechtlichen Unwägbarkeiten, die im Jahre 2013 beobachtet wurden, sind mit ein Grund dafür, dass sich dieser Wert 2014 nicht auf Vorjahresniveau (11%) halten konnte. Im Bankensektor setzte sich der beobachtete Trend zu Asset-Deals, im Rahmen derer nicht mehr ganze Gesellschaften, sondern nur noch Kundenportfolios gehandelt werden, weiter durch. Diese Transaktionsstruktur kann helfen, die regulatorischen Risiken zu reduzieren sowie die Einhaltung der Steuervorschriften gegenüber den Behörden (wie beispielsweise dem US-„Foreign Account Tax Compliance Act“) sicherzustellen. Auf Verkäuferseite verbleiben jedoch oft ungelöste Probleme in einem bestehenden Rechtsmantel.

### KMU, die Motoren des M&A-Marktes

Im letzten Jahr waren Schweizer KMU an 216 Transaktionen beteiligt, die sich aus 80 Inland-, 81 Inbound- und 55 Outbound-Transaktionen zusammensetzten. 2014 waren 63% der Mid & Small Cap-Transaktionen grenzüberschreitend, im Gegensatz zu 55%



im Jahr zuvor. Die Schweizer KMU haben in 41% der Fälle ausländische, vorwiegend europäische Unternehmen erworben. Etwa 25% der Übernahmen betrafen deutsche Unternehmen aus der Industrie-, Konsumgüter- und Dienstleistungsbranche. Der Trend zu mehr Unternehmenskäufen in der Eurozone könnte sich angesichts der zunehmenden Kaufkraft der Schweizer KMU – aufgrund des aufgehobenen Euro-Mindestkurses – noch verstärken. Die USA gehören mit Deutschland und Frankreich zusammen zu den drei Hauptakteuren bei Inbound- und Outbound-Transaktionen mit Schweizer KMU-Beteiligung. Im Jahr 2014 waren US-Unternehmen zu 25% an Übernahmen beteiligt, gegenüber 17% im Jahr 2013.

### Schweizer KMU strategisch relevant für Private Equity

2014 haben Investmentfonds zehn Schweizer KMU veräußert und 21 erworben. Die Käufer waren zum größten Teil Schweizer und amerikanische Fonds, gefolgt von deutschen und französischen Akteuren. Bei 20% der Übernahmen von Schweizer KMU waren Private Equity-Unternehmen beteiligt. Bei den Outbound-Operationen lag der Prozentsatz gar bei 51%.

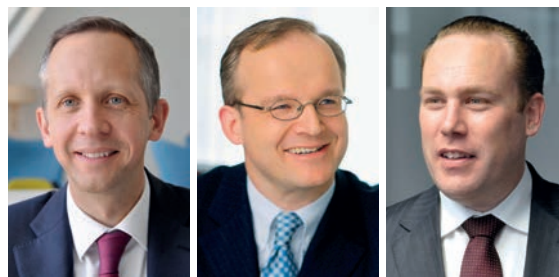
### Nachfolgethematik: Ein wichtiger Motor der M&A-Aktivitäten der KMU

43% der erfassten Übernahmen von Schweizer KMU sind Nachfolgelösungen. Der Anteil dürfte auch in Zukunft signifikant hoch bleiben: Gemäß diversen Studien sehen sich derzeit gegen 12,5% der Schweizer KMU (ca. 64.000 Betriebe) mit einer Nachfolgeproblematik konfrontiert. In den nächsten fünf Jahren werden davon ein halbe Million Arbeitsplätze betroffen sein. Angesichts dieser Zahlen und gemäß einer aktuellen Umfrage mit dem Ergebnis, dass 22% der Besitzer von Schweizer KMU planen,

das Eigentum an ihren Unternehmen bis 2018 zu veräußern, wird das Übertragungsproblem zu einer der wichtigsten Triebfedern der M&A-Dynamik kleiner und mittlerer Unternehmen.

### Die Aussichten für 2015

Trotz eines günstigen Finanzierungskontextes könnte die Aufgabe des Mindestkurses durch die Schweizer Notenbank die Anzahl der Fusionen und Übernahmen von Schweizer KMU im Jahr 2015 bremsen. Diese wichtige makroökonomische Änderung hat einen Wertverlust der Schweizer Unternehmen ausgelöst und auf den Börsen zu höherer Volatilität geführt. Kleine Kapitalgesellschaften, die von Exporten in die Eurozone abhängig sind, wurden am stärksten getroffen.



**Jean-François Lagassé** (li.) ist Managing Partner Corporate, **Jan-Dominik Remmen** (M.) ist Partner Corporate Finance und **Alexandre Amper** ist Director Corporate Finance Advisory Zürich bei Deloitte. Deloitte ist ein führendes Prüfungs- und Beratungsunternehmen in der Schweiz. Mit rund 1.300 Mitarbeitenden betreut Deloitte im Bereich Corporate Finance neben Großkunden auch kleine und mittlere Unternehmen bei komplexen Unternehmenstransaktionen.

ANZEIGE

partners for private capital & companies

# PAPRICO



Wir sind Spezialisten für unternehmerische Direktbeteiligungen in der Schweiz und dem deutschsprachigen Raum.

## paprico – partners for private capital & companies

Investitionsmöglichkeiten  
in private Unternehmen

Investment Manager  
von Private Equity  
Direktbeteiligungen

Kapital und Lösungen  
für Unternehmen  
in Wachstum & Nachfolge

## Interview mit Pascale Vonmont, Gebert Rüt Stiftung

# „Entscheidend ist der Nutzen für die Gesellschaft“

Auch Stiftungen engagieren sich im Bereich der Wachstumsfinanzierung. An der Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Wirtschaft sind innovative Projekte auf die Hilfe von privaten und gemeinnützigen Einrichtungen angewiesen. Die Gebert Rüt Stiftung fördert innovative Ideen an Schweizer Hochschulen, die das Ziel haben, den Wirtschafts- und Lebensstandort Schweiz zu stärken.

**VC Magazin:** Welchen Stiftungszweck verfolgt die Gebert Rüt Stiftung?

**Vonmont:** Ziel der Stiftung ist es, den Wirtschafts- und Lebensstandort Schweiz zu stärken. Wir fördern heute Innovation an Schweizer Hochschulen. Dies machen wir mit Risiko- und Anschubfinanzierungen für Nachwuchsleute zu deren Unterstützung und zur Entwicklung neuer Ideen und Technologien. Die Förderung bezieht sich gleichermaßen auf Projekte der Natur-, Technik-, Geistes- und Sozialwissenschaften. Entscheidend ist der materielle oder immaterielle Nutzen für die Gesellschaft. Konkret unterstützt die Stiftung „Science to market- bzw. Society“-Projekte an Schweizer Hochschulen. Heute sind wir die größte private Wissenschaftsstiftung in der Schweiz und zugleich eine vergleichsweise junge Stiftung, ohne verkrustete Traditionen. Wir fördern keine Grundlagenforschung, sondern anwendungsorientierte Projekte im sogenannten Tal der Tränen.

**VC Magazin:** In welchen finanziellen Größenordnungen finanziert die Stiftung?



Foto: © Thinkstock/Stock/SilvanBechmann

Mit der Förderung von Innovationen will die Gebert Rüt Stiftung den Wirtschaftsstandort Schweiz stärken.



**Dr. Pascale Vonmont**

ist seit 1999 als stellvertretende Direktorin der Gebert Rüt Stiftung im operativen Bereich der Stiftungsaktivitäten tätig. Sie ist u.a. für die Beratung bei Projekteingaben, die Aufbereitung der Projektunterlagen für den Stiftungsrat und die Betreuung von laufenden Projekten verantwortlich. Daneben trägt sie die operative Leitung von zwei Förderprogrammen der Stiftung, den Pre-Seed-Fonds „Venture Kick“ und die Initiative „Rare Diseases – New Approaches“.

**Vonmont:** Die Stiftung wurde bei ihrer Gründung mit einem Grundkapital von 220 Mio. CHF ausgestattet. Pro Jahr stehen uns 15 Mio. CHF für Förderaktivitäten zur Verfügung. Durchschnittlich finanzieren wir jedes Projekt mit rund 220.000 CHF, das können in Einzelfällen auch 30.000 oder 500.000 bis zu 1 Mio. CHF sein. Die Dauer der Förderung eines einzelnen Projektes beträgt im Durchschnitt zwei Jahre, Programme haben eine Laufzeit von fünf bis zehn Jahren.

**VC Magazin:** Welche Förderprojekte können Sie beispielhaft nennen?

**Vonmont:** Eines unserer Flaggschiffe im Bereich Entrepreneurship ist Venture Kick. Dieser von unserer Stiftung und der Ernst Göhner Stiftung als private Geldgeber initiierte Pre-Seed-Fonds greift eine Lücke im Innovationstransfer auf. Im Zentrum steht

die Umsetzung von Forschungsarbeiten in Erfolg versprechende Geschäftsideen. Venture Kick finanziert den Ideenträgern nicht nur die ersten Schritte, sondern entwickelt auch ihre unternehmerischen Fähigkeiten. Am Ende führt ein dreistufiger Prozess zu einer Firmengründung und oft direkt anschließend zu einer ersten Finanzierung. Inzwischen wird Venture Kick von fünf Stiftungen, einem Unternehmen und zwei Privatpersonen finanziert. So können jährlich knapp 4 Mio. CHF eingesetzt werden.

**VC Magazin:** Welche Unterstützung können Sie den durch die Stiftung geförderten Projekten noch zukommen lassen, abgesehen von der rein finanziellen?

**Vonmont:** Die Stiftung verfügt über ein großes Netzwerk zu wissenschaftlichen Einrichtungen, Unternehmen und Entscheidern

aus der Politik. Zusätzlich bieten wir im Rahmen unserer Förderung ein umfassendes Coaching an. Dazu gehört eine Kommunikationsberatung, die sich auch mit kritischen Fragen auseinandersetzt. Wir sind als Stiftung quasi die ersten, die von außen in die Projekte reingehen. Wir geben den Projekten ein erstes Label und suchen Projektpartner, vor allem im Bereich Public Private Partnership. Denn wirklich wichtige Projekte kann man nicht alleine fördern.

**VC Magazin:** Haben Sie vielen Dank für das Interview, Frau Vonmont.

Holger Garbs  
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

Unser Ansatz für jeden  
Private Equity-Klienten  
ist immer der gleiche.

Völlig einzigartig.



**C/M/S**

Law . Tax

**CMS von Erlach Poncet** ist eine der führenden Anwaltskanzleien der Schweiz. Unsere jahrzehntelange Erfahrung in der Tätigkeit für schweizerische und ausländische Private Equity-Klienten ermöglicht uns, innovative Lösungen mit hoher Wertschöpfung zu liefern. Die 3000 Rechts- und Steuerberater von CMS sind an 59 Standorten tätig (davon 80 in Zürich und Genf) und unterstützen Sie in Zeiten des Wandels bei der erfolgreichen Positionierung und Weiterentwicklung Ihrer Investments.

**Oliver Blum, M.A.E.S., LL.M.**

T +41 44 285 11 11

E [oliver.blum@cms-vep.com](mailto:oliver.blum@cms-vep.com)

**Your World First**  
[cms-vep.com](http://cms-vep.com)

## Venture Capital-finanzierte Unternehmen in der Schweiz

# Juristische Erkenntnisse aus den jüngsten Exits

In der Schweiz gab es in letzter Zeit einige erfolgreiche Firmenverkäufe von Venture-backed Unternehmen. So ging doodle an Tamedia, hybrıs an SAP, kooba an Qualcomm und Redvax an Pfizer. Weitere Beispiele sind unter anderem Ricardo.ch (Verkauf an Tamedia), upicto (Verkauf an Logitech) oder GlycoVaxyn (Verkauf an GlaxoSmithKline im Dual Track-Verfahren).

Im Rahmen solcher Verkaufsprozesse gilt es regelmäßig, verschiedene juristische Stolpersteine zu umgehen. Dies erreicht man mit geschickter Vertragsgestaltung, insbesondere des Aktionärsbindungsvertrages (ABV). Mit Blick auf Fälle aus der Praxis hier eine Auswahl möglicher Stolpersteine:

### Gefährliche Vorkaufsrechte

Vorkaufsrechte haben zweifelsfrei ihre Vorteile. So kann beispielsweise ein Mehrheitsaktionär oder eine bestimmte Aktionärsgruppe (wie z.B. das Management) sicherstellen, dass dadurch die entsprechenden Aktien unter ihresgleichen bleiben. Beim Exit hingegen können sie brandgefährlich sein. So kommt es vor, dass potenzielle Käufer vorab auf einen Vorkaufsrechtsverzicht aller Berechtigten pochen, um Deal-Sicherheit zu erlangen, oder sie nehmen gänzlich Abstand vom Deal, weil sie die Transaktion aufgrund der latenten Unsicherheit nicht beginnen möchten. Es gilt zu bedenken, dass erhebliche finanzielle und personelle Ressourcen freigesetzt werden müssen. Selbst eine allfällige Kostenübernahme im Falle eines Scheiterns des Deals vermag solche Käufer nicht zum Einlenken zu bringen. Vorkaufsrechte können demnach zu sogenannten Deal-Killers werden. Vorkaufsrechte zugunsten von bestehenden, strategischen Investoren können ferner dazu führen, dass ein Verkauf faktisch nur noch an diesen Strategen erfolgen kann. Selbstredend kann dies zu wesentlichen Kaufpreiseinschlägen führen.

### Evergreen Steuer-Themen

Unter gewissen Voraussetzungen ist in der Schweiz – wohl einzigartig auf der Welt – der Verkauf von Wertschriften, insbesondere von Aktien oder Stammanteilen, komplett steuerfrei. Bei einem Exit geht es demnach darum, diese Steuervorteile zu nutzen und weitere unvorhergesehene, negative Steuer- und/oder Sozialversicherungsfolgen zu vermeiden. Die Erfahrung bei der Begleitung von Exits zeigt, dass in praktisch jedem Fall Steuerthemen hochkommen, deren Ursache in der Vergangenheit in Unterlassungen beziehungsweise – wenngleich auch weniger oft – in suboptimalen Handlungen liegt. So kommt es in letzter Zeit gehäuft vor, dass die Steuerämter die Höhe des Lohnes des verkaufenden Top-Managements hinterfragen. Sie argumentieren, dass der (steuerfreie) Kaufpreis nur deshalb so hoch ist, weil der Lohn in der Vergangenheit bewusst sehr niedrig angesetzt wurde. In der Konsequenz qualifizieren sie einen Teil des (steuerfreien) Verkaufserlöses in (steuerpflichtiges) Einkommen um. Ebenfalls gefährlich sind Aktientransfers von be-

stehenden Aktionären an Mitarbeiter. Erfolgen diese nicht zum Verkehrswert, qualifiziert die Differenz zwischen dem Verkehrswert und dem vom Mitarbeiter zu zahlenden Kaufpreis als Lohn (obwohl die Firma allenfalls gar nichts vom Verkauf weiß). Der Verkehrswert bemisst sich dabei grundsätzlich anhand von Dritttransaktionen, und fehlen solche, anhand von Finanzierungsrunden. Das Steueramt betrachtet dabei als Faustregel die Periode sechs Monate vor und sechs Monate nach (!) dem Aktientransfer. Hier gab es in der Praxis einen Fall, in dem ein Hauptaktionär seinem CEO ein Aktienpaket zu vernünftigen Preisen verkaufen wollte, was zu einer Steuerlast und Sozialversicherungsabgaben von mehreren Millionen geführt hätte. Schließlich gilt es, ein besonderes Augenmerk auf Mitarbeiterbeteiligungsprogramme zu richten, und dabei insbesondere auf Optionsprogramme. Aufgrund eines Systemwechsels vor wenigen Jahren werden Optionen auf nicht kotierte Aktien nicht mehr bei Zuteilung (bzw. bei Vesting) besteuert, sondern erst im Ausübungszeitpunkt. Dies hat zur Konsequenz, dass die Mitarbeiter steuerlich nicht mehr vom Wertzuwachs profitieren können, da die Differenz zwischen dem Verkehrswert zum Ausübungszeitpunkt (welcher hoffentlich im Vergleich zum Preis bei Zuteilung steigt) und dem Ausübungspreis wiederum als (einkommensteuer- und sozialversicherungsabgabepflichtiger) Lohn qualifiziert. Insofern sind Optionsprogramme aus steuerlicher Sicht nicht mehr wirklich attraktiv und nur noch beschränkt einsetzbar. Es gibt inzwischen in vielen Fällen bessere Alternativen. Die Erfahrung zeigt, dass diese Praxisänderung noch nicht überall durchgedrungen ist.

### Vorsicht bei Mitverkaufspflichten (Drag Along)

Eine rudimentär formulierte Drag Along-Bestimmung verpflichtet Minderheitsaktionäre zum Mitverkauf ihrer Aktien zu denselben Bedingungen wie die verkaufende Mehrheit. Eine solche Formulierung kann dazu führen, dass sie dieselben Gewährleistungen abgeben müssen wie die anderen Aktionäre oder die Gesellschaft – obschon sie nicht operativ tätig sind und demnach die Richtigkeit und Vollständigkeit der Gewährleistungen nicht richtig abschätzen können –, unter Umständen sogar unter solidarischer Haftbarkeit. Weiter wäre denkbar, dass man über eine schlecht formulierte Mitverkaufspflicht einem Konkurrenzverbot unterworfen wird, oder es gibt weitere Bestimmungen, die zwar nicht sachgerecht sind, aber einen negativen Effekt auf den entsprechenden Minderheitsaktionär haben können. Aufgrund der Tatsache, dass man eine solche Bestimmung im ABV unterzeichnet hat, ist man verpflichtet, sich sehenden



Foto: © Thinkstock/Design Pics

Vorsicht bei rudimentär formulierten Drag Along-Bestimmungen: Mitverkaufspflichten können Minderheitsaktionäre auf dem falschen Fuß erwischen.

Auges ins Verderben zu stürzen. Unterlässt man die notwendigen Handlungen, kann man gerichtlich dazu verpflichtet werden, oder das Gericht handelt anstelle des Verpflichteten. Zusätzlich wäre noch zu prüfen, ob allfällige Konventionalstrafen aus dem ABV Anwendung finden.

### Keine Einstimmigkeit für ABV-Änderungen

Viele venturefinanzierte Unternehmen erleben mal bessere, mal schlechtere Zeiten. Ab und an kommt es vor, dass der Gesellschaft das Geld ausgeht oder dass ein Teil des Managements ausgewechselt werden muss. Wäre in solchen Szenarien eine Anpassung des ABV – beispielsweise mit einer weiteren, privilegierten Kategorie an Vorzugsaktien – lediglich mit Zustimmung aller Aktionäre möglich, hieße dies, dass jedem faktisch ein Veto-Recht zukäme. Es versteht sich von alleine, dass in einigen Fällen eine solche Konstellation dazu führte, dass eine verschwindend kleine Minderheit Profit daraus zu schlagen versuchte. Insofern empfiehlt es sich, für die Anpassung des ABV gewisse Quoren vorzusehen, damit dies nicht passieren kann. Es ist rechtlich zwar umstritten, ob mittels Mehrheitsentscheid ein Vertrag mit Wirkung für alle Parteien geändert werden kann. Für das Venture Capital-Ökosystem ist es auf jeden Fall von herausragender Bedeutung, dass dem so ist. Wäre es nicht zulässig, hieße dies, dass die Firmen entweder zwangsläufig im Konkurs enden (was wohl in niemandes Interesse ist), oder aber es braucht einen Kapitalschnitt auf null mit gleichzeitiger Wiedererhöhung des Aktienkapitals, damit man unliebsame Aktionäre loswird. Letztere Variante führt jedoch nicht zwangsläufig zum gewünschten Resultat; es hängt von verschiedenen Faktoren ab, ob sie gelingt.

### Fazit

Das französische Bonmot „gouverner, c’est prévoir“ findet auch auf das Abfassen eines ABV Anwendung. Die zuvor dargelegten Beispiele – nebst vielen anderen – zeigen klar auf, dass sich die sorgfältige Redaktion des ABV durchaus zu lohnen vermag, will man unangenehmen Problemen beim Exit aus dem Weg gehen. Die verschiedenen Themen sind einzelfallweise mit den Parteien zu besprechen, um eine maßgeschneiderte Lösung zu finden, vielmehr aber um böse Überraschungen beim Exit zu vermeiden. ■

#### Dr. Christian Wenger, LL.M.,

ist Partner bei der Anwaltskanzlei Wenger & Vieli und spezialisiert auf Handels- und Wirtschaftsrecht mit Schwerpunkt Private Equity, Venture Capital und Mergers & Acquisitions. Er gehört dem Vorstand der SECA (Schweizerische Gesellschaft für Private Equity und Corporate Finance) an und steht der Investorenplattform CTI Invest vor, die er im Jahre 2003 mitgegründet hatte.



#### Dr. Beat Speck, LL.M.,

gleichfalls Partner bei der Anwaltskanzlei Wenger & Vieli, ist vorwiegend in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Unternehmensanordnungen, Nachfolgeregelungen, Joint Ventures und Corporate Governance tätig. Dabei befasst er sich insbesondere mit dem gesamten Life Cycle von Venture Capital und Private Equity-Finanzierungen.



## Der Kanton Zug – ein Private Equity Cluster

# Hohe Dichte an Playern auf engstem Raum



Foto: © Thinkstock/Stock/Rafael\_Wiedenmeier

Spricht man über die Schweizer Private Equity- und Venture Capital-Szene, so kommt man um den Kanton Zug nicht herum. Die Rahmenbedingungen stimmen schon lange, sodass sich an dem kleinen Ort ein Cluster wichtiger Player aus der Beteiligungsbranche gebildet hat.

In der Kleinstadt Zug und im gleichnamigen Kanton versammelt sich eine bemerkenswerte Zahl renommierter Adressen aus der Beteiligungsbranche und damit zusammenhängender Berater und anderer Dienstleister. Zudem haben einige größere Unternehmen hier ihren Sitz. Die Rahmenbedingungen scheinen zu stimmen und der Standort entsprechend attraktiv zu sein. Und die dort ansässigen Wirtschaftsakteure wollen den positiven Trend weiter befördern – zum Beispiel, indem sie die Vernetzung untereinander noch mehr vorantreiben. Unterstützend zur Seite steht dabei die Zuger Wirtschaftskammer. Wie groß das Interesse ist, sah man auf einer Fachtagung am 4. März in Zug, als 250 Teilnehmer aus Unternehmen, Industrie, Beteiligungsgesellschaften, Banken, Dienstleistungs- und Beratungsunternehmen und nicht zuletzt aus Verwaltung und Politik diskutierten – weit mehr als ursprünglich erwartet.

### Attraktive Wirtschaftspolitik

„Der Kanton Zug ist schon seit Längerem ein attraktiver Standort, über die Jahre hat sich hier nun eine regelrechte Ballung von Beteiligungs-Playern ergeben“, sagt Peter Letter, Geschäftsführer der dort ansässigen Investmentmanagement-Gesellschaft paprico ag, der Investoren und Unternehmer auch Deal by Deal berät. „Dabei betreibt der Kanton eigentlich gar keine Cluster-Politik, dafür aber eine langfristig angelegte, attraktive Wirtschaftspolitik.“ Das betreffe die Infrastruktur, das Bildungswesen, die Steuerpolitik und eine dienstleistungsorientierte Verwaltung. „Wir haben hier im Herbst 2014 eine Initiative gestartet, ein Private



Peter Letter, paprico

Equity Cluster Zug, um die Player im Beteiligungsgeschäft noch besser zu vernetzen“, erklärt Letter. Der Schweizer Branchenverband SECA hat hier seine Hauptgeschäftsstelle, die am Institut für Finanzdienstleistungen IFZ angesiedelt ist, und kooperiert mit der Zuger Wirtschaftskammer.

### Vernetzung weiter verstärken

Zu den bekannteren Namen an diesem Standort zählen Capvis, die 2014 aus Zürich herüberkam, Partners Group, Invision und Capital Dynamics. Hinzu kommen viele Family Offices (u.a. das der Lego-Gründerfamilie), Vermögensverwalter und spezialisierte Beratungsgesellschaften und nicht zuletzt auch große Unternehmen wie Roche und Novartis sowie Landis & Gyr. Siemens hat hier sein weltweites Headquarter für Gebäudetechnik. „Auf wenigen Quadratkilometern gibt es eine sehr hohe Dichte von regional wie global agierenden Playern in und um die Beteiligungsszene“, sagt Dr. Marius Fuchs von der Beratungsgesellschaft QIC Performance Consulting in Baar und Leiter des Private Equity Clusters Zug. Mit der Cluster-Initiative wolle man den Standort noch bekannter machen und weitere Private Equity-Manager sowie kapitalsuchende, zukunftssträchtige Unternehmen anziehen. Nach Auskunft von SECA-Präsident Bernd Pfister sind heute schon etwa 85 Firmen mit PE-Beteiligungen und -Aktivitäten in Zug sowie rund 25 Manager, davon 15 aktive SECA-Mitglieder. ■



Dr. Marius Fuchs, QIC Performance Consulting

Bernd Frank  
redaktion@vc-magazin.de

# S·E·C·A

Swiss Private Equity & Corporate Finance Association

The Swiss Private Equity & Corporate Finance Association (SECA) is the representative body for Switzerland's private equity, venture capital and corporate finance industries. SECA has the objective to promote private equity and corporate finance activities in Switzerland and fosters the sustainable development in the Swiss national economy.

Over 400 members of SECA include equity investment companies, banks, corporate finance advisors, auditing companies, management consultants, lawyers and private investors. They are located especially in the Greater Zurich area and also in the Romandie.

Services for industry and members: SECA offers a networking-platform where members meet for exchanging ideas and experiences. The main activities are:

- Organising of seminars, panel discussions, luncheons and evening events with leading experts in the appropriated topic area
- Publishing of series of books, relevant booklets & funded statistics
- Dispatching of the weekly e-Newsletter to over 4.000 subscribers

[www.seca.ch](http://www.seca.ch)

## wenger & vieli Rechtsanwälte

Wenger & Vieli ist eine Rechtsanwaltskanzlei mit Büros in Zürich und Zug. Seit mehr als vierzig Jahren sind wir unseren Klienten und ihren Bedürfnissen vorwiegend im Bereich des Wirtschaftsrechts verpflichtet. Unsere Klienten schätzen sowohl die starke Verankerung im Raum Zürich als auch die internationale Ausrichtung der Kanzlei. Wir unterscheiden uns von anderen Kanzleien durch die persönliche Betreuung in kleinen Teams. Dies ermöglicht es uns, individuell und rasch auf Klientenbedürfnisse einzugehen. Dabei steht die Qualität unserer Arbeit immer im Vordergrund. Bei Wenger & Vieli sind ausschließlich Anwältinnen und Anwälte tätig, die sich einerseits

fachlich auszeichnen und andererseits den nötigen Teamgeist und die Menschenkenntnis mitbringen, um eine einwandfreie Zusammenarbeit mit Partnern und Klienten zu gewährleisten. Die Größe, Zusammensetzung und technische Infrastruktur von Wenger & Vieli erlauben es, arbeitsintensive und anspruchsvolle nationale und internationale Mandate zu übernehmen.

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

[www.wengervieli.ch](http://www.wengervieli.ch)

ANZEIGE

# Reden ist Silber, Lesen ist Gold.



Goldrichtig liegen Sie mit einem Abonnement des VentureCapital Magazins, wenn Sie monatlich alle Infos, News & Storys rund um die Themen Private Equity, Technologietrends und Unternehmensgründung direkt nach Hause geliefert haben möchten.

[facebook.com/VentureCapitalMagazin](https://facebook.com/VentureCapitalMagazin)

[twitter.com/vc\\_magazin](https://twitter.com/vc_magazin)



**VentureCapital**

Jetzt abonnieren: <http://vc-mag.de/abo>

# wenger & vieli

Rechtsanwälte

Arbeitsrecht  
Bankenrecht  
Energierrecht  
Erbrecht & Nachlassplanung  
Finanzierungen  
Gesellschafts- & Handelsrecht  
Immaterialgüterrecht  
Immobilien  
Insolvenz  
Kapitalmarkt & Börsenrecht  
Kollektive Kapitalanlagen  
Medienrecht  
Mergers & Acquisitions  
Notariat  
Payments Clearing & Settlement  
Pharmarecht & Gesundheitsrecht  
Prozessführung &  
Schiedsgerichtsbarkeit  
Steuerrecht  
Technologierecht (IT)  
**Venture Capital & Private Equity**  
Wettbewerbsrecht  
Wirtschaftsstrafrecht & Compliance

**Wenger & Vieli AG**  
Dufourstrasse 56, Postfach  
CH-8034 Zürich

Büro Zug  
Metallstrasse 9b, CH-6300 Zug

T +41 (0)58 958 58 58  
[www.wengervieli.ch](http://www.wengervieli.ch)

**BEAT SPECK**  
DR. IUR.; LL.M.;  
RECHTSANWALT; PARTNER  
[b.speck@wengervieli.ch](mailto:b.speck@wengervieli.ch)

«Private-Equity- und Venture-Capital-Investoren  
sind bei uns in guten Händen.»