

„financing new business ventures“



**Gastvortrag im Rahmen von „Start-up & Gründerkompetenz“
Prof. Dr. Thierry Voléry KMU-HSG**

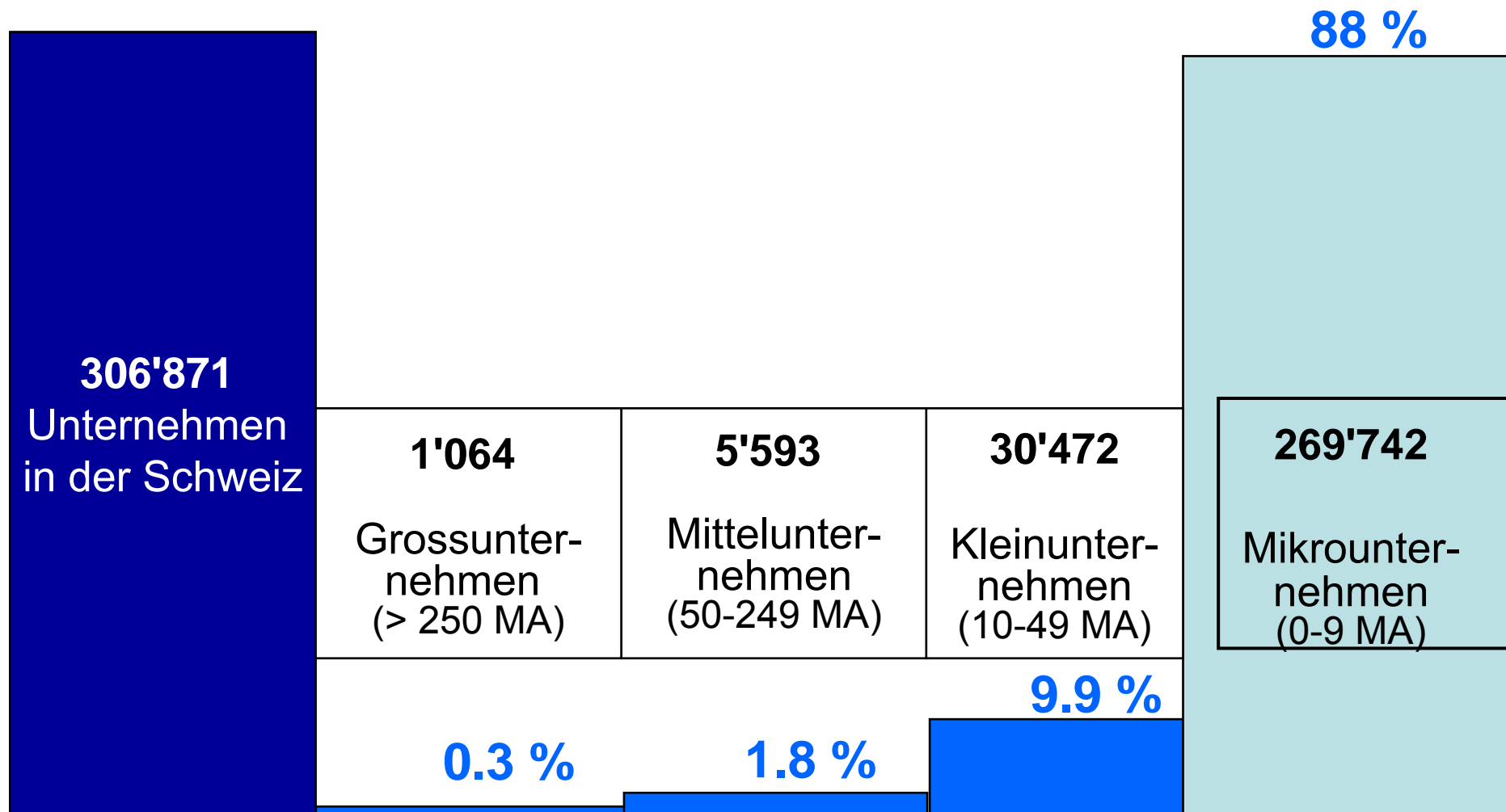
**Dr. Torsten Petersen, SÄNTIS Capital Investment AG
www.saentis-investment.ch**

9. Januar 2006

Inhalt

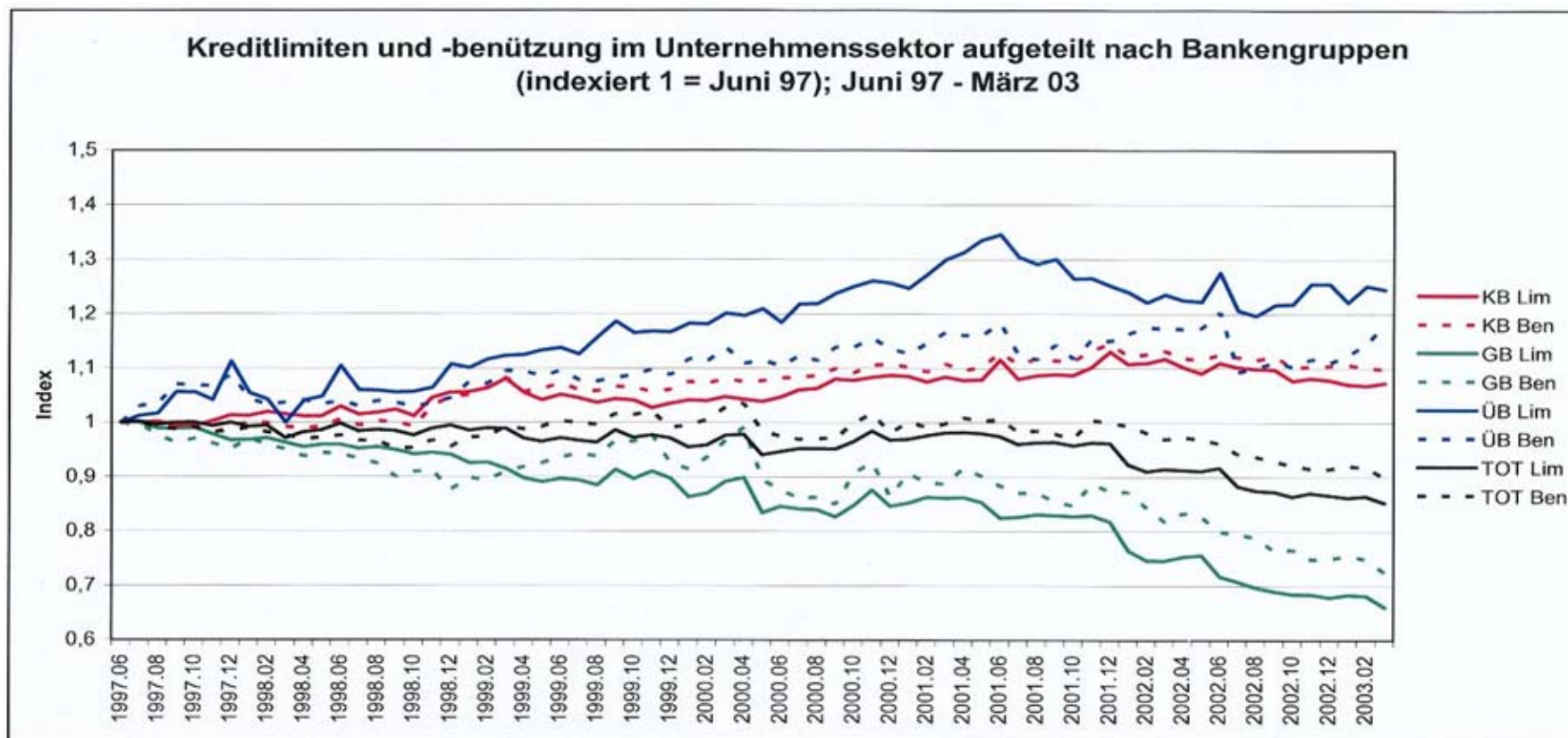
- ♪ **Relevanz von Eigenkapitalfinanzierungen für KMU**
- ♪ **Finanzierungsphasen und Mittelherkunft**
- ♪ **Sinnvolles Investmentkonzept**
- ♪ **Fundraising und Markt heute**
- ♪ **Ausblick VC und PE 2006**

Relevanz der Mikrounternehmen im CH-Unternehmermarkt



Quelle: BFS, Betriebszählung 2003

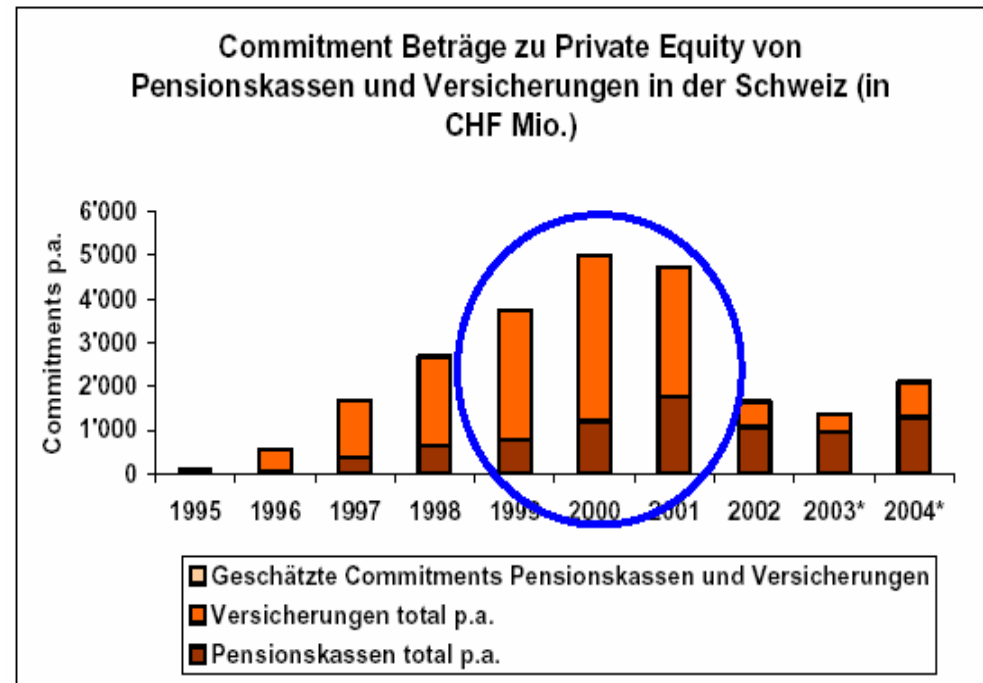
Kreditentwicklung nach Bankengruppen



Erläuterung: KB = **K**antonal**b**anken; GB = **G**ross**b**anken; ÜB = **Ü**brige **B**anken; Lim = Limiten; Ben = Benützung
TOT= Total aller Banken

Quelle: KTI-Forschungsprojekt KMU und Banken – Eine Beziehung im Wandel, aufgrund von kreditstatistischen Monatsdaten der SNB, ca. 150 Banken.

Historische Entwicklung der institutionellen Investitionen im Bereich PE



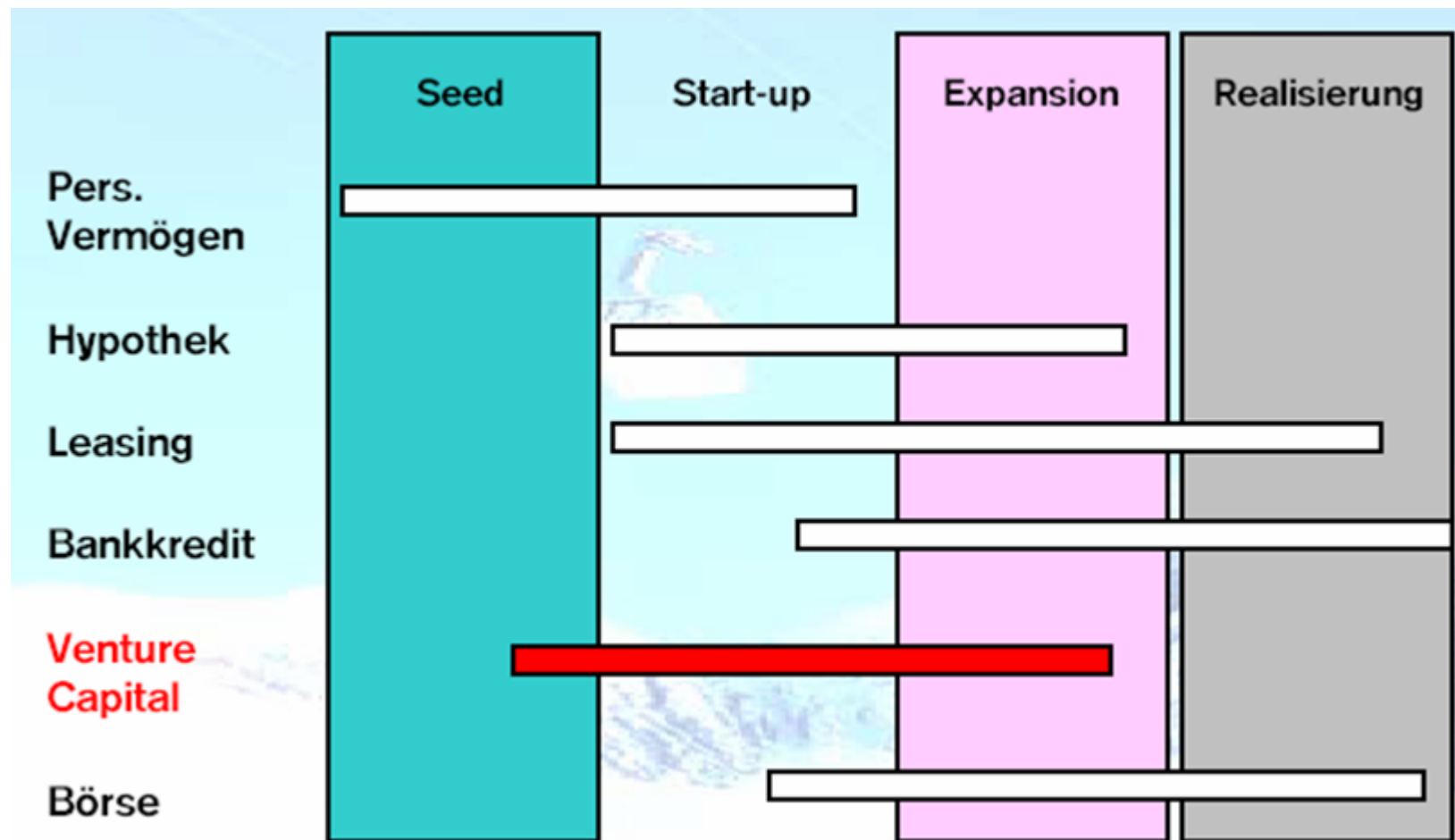
*SCM Schätzung

1. Einstieg in Asset Klasse Ende 90er Jahre – pro zyklisches Verhalten!
2. Überallokation in Venture Capital – Finger verbrannt!
3. (a) “On Hold” – fehlende Diversifikation!
(b) “Secondary Offering” – massive Verluste!

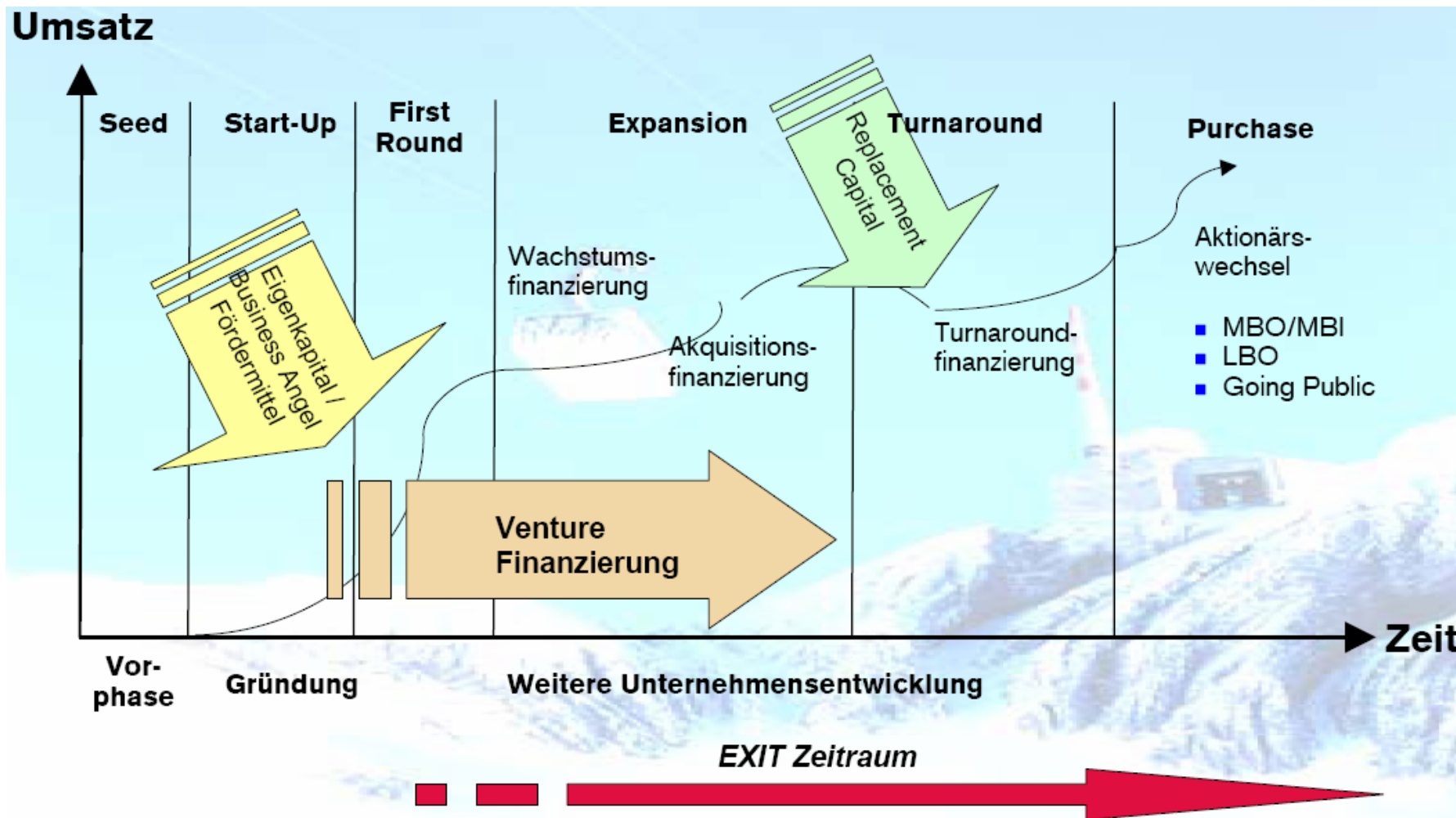
Venture Capital vs. Fremdkapital

<ul style="list-style-type: none">• Fremdkapital	<ul style="list-style-type: none">• Eigenkapital
<ul style="list-style-type: none">• Kredit	<ul style="list-style-type: none">• Beteiligung
<ul style="list-style-type: none">• Risikoadäquate Preisgestaltung	<ul style="list-style-type: none">• Rendite 15-30% für VC-Geber
<ul style="list-style-type: none">• Laufende Rückführung aus Cash Flow	<ul style="list-style-type: none">• Exit in vorgängig definiertem Zeitraum / keine Dividenden
<ul style="list-style-type: none">• Marktreifes Produkt	<ul style="list-style-type: none">• Häufig seed money
<ul style="list-style-type: none">• Alle Branchen	<ul style="list-style-type: none">• V.a. High Tech und überdurchschnittlich wachsende Branchen
<ul style="list-style-type: none">• Überwachung des Geschäftsganges	<ul style="list-style-type: none">• Aktive Mitarbeit bei der Geschäftspolitik
<ul style="list-style-type: none">• Kreditbedarf ab CHF 100'000	<ul style="list-style-type: none">• Kapitalbedarf meist mehrere Millionen

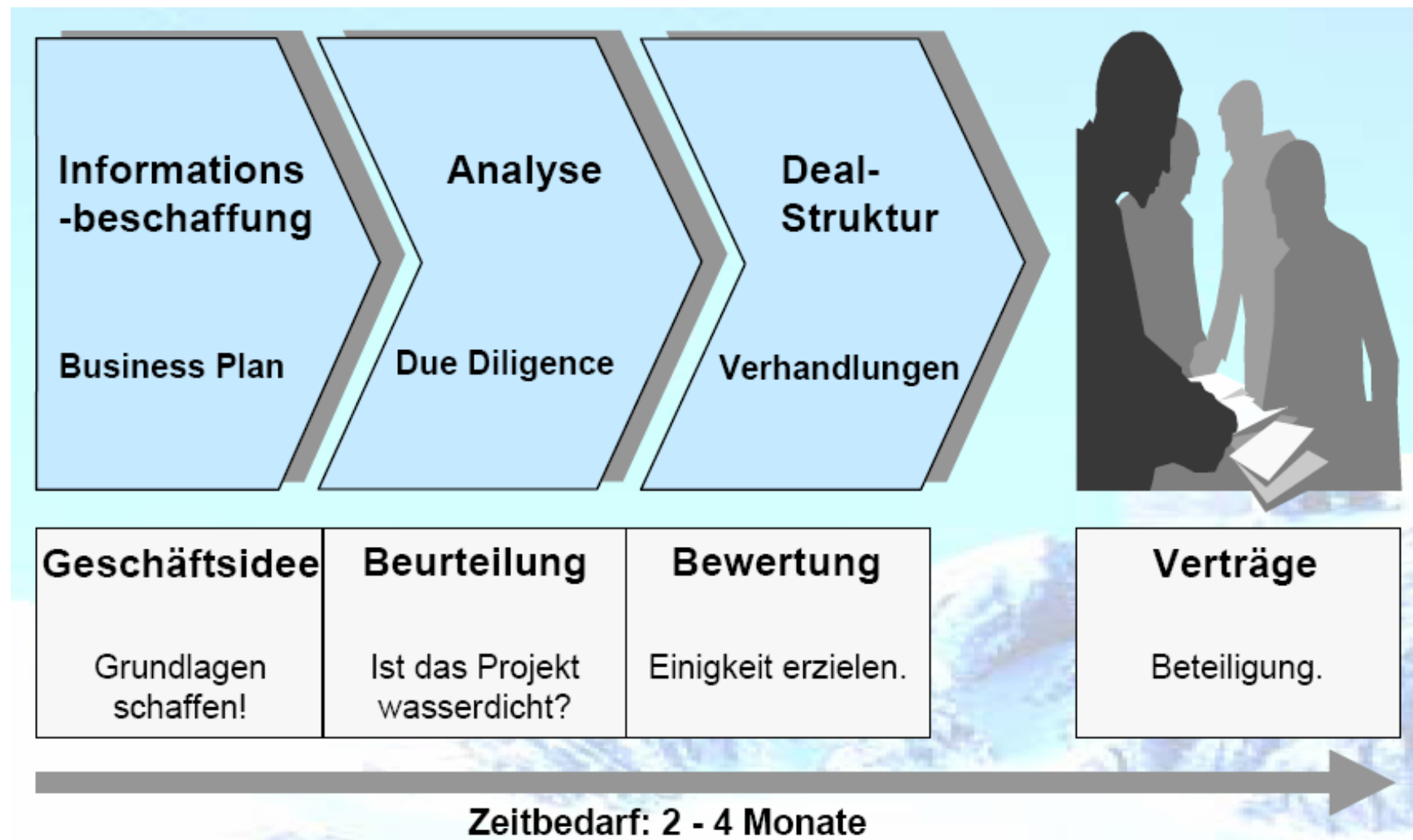
Finanzierungsphasen



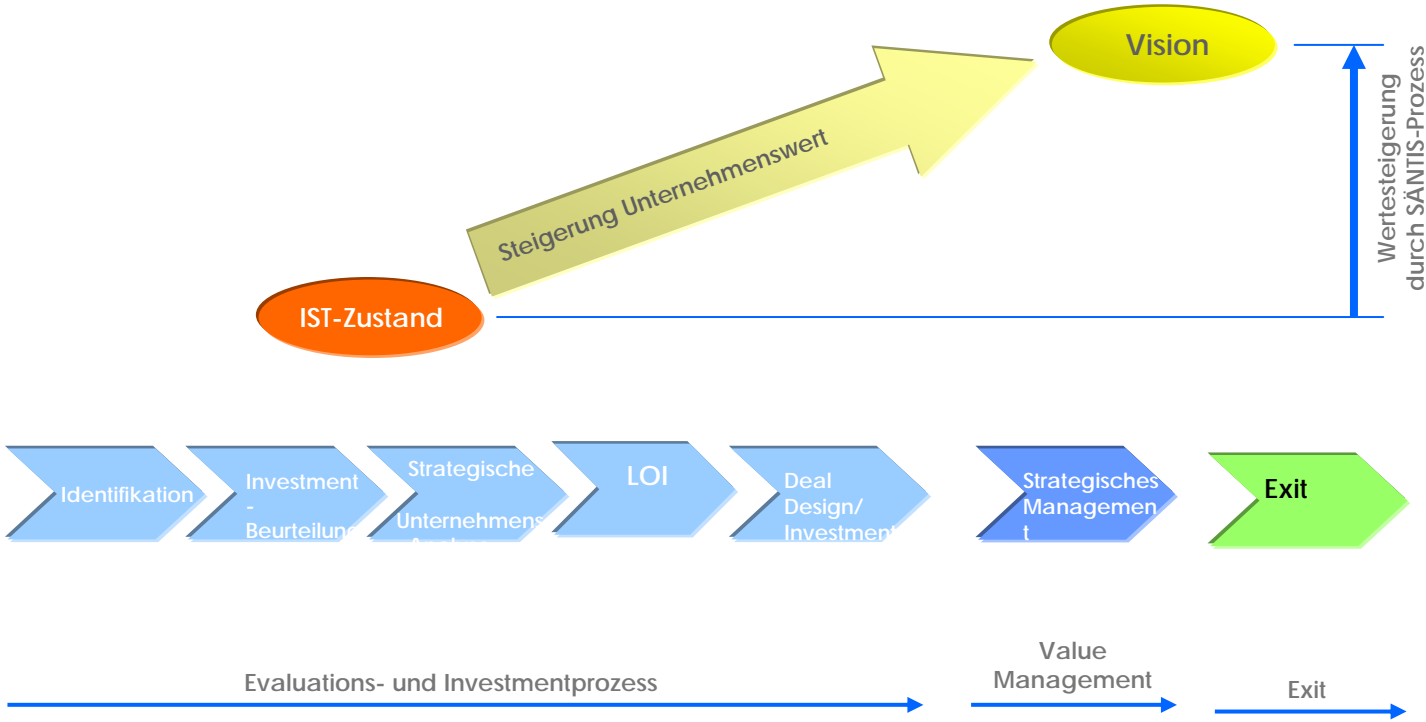
Finanzierungsphasen (2)



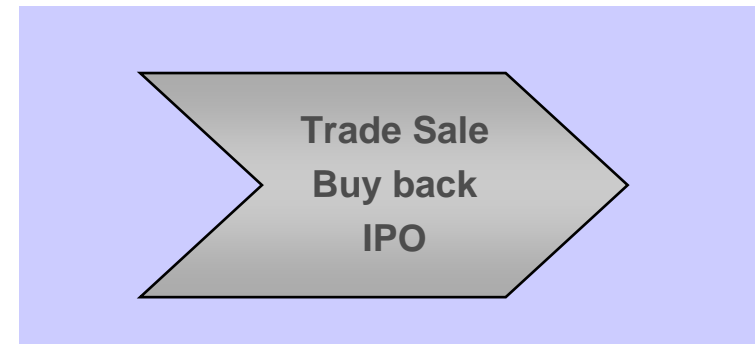
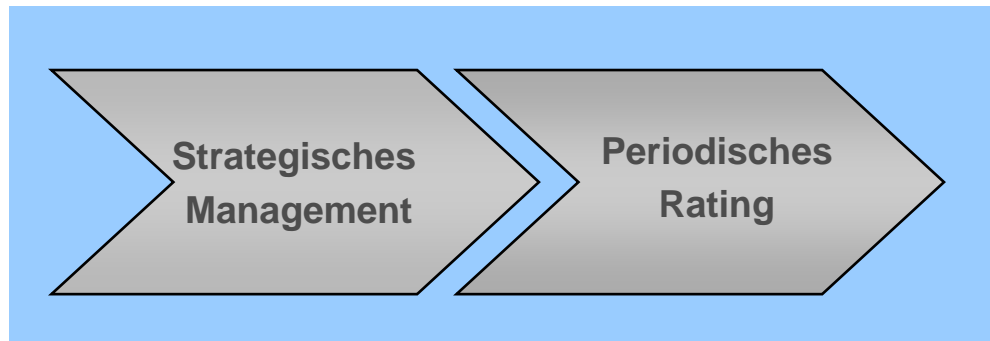
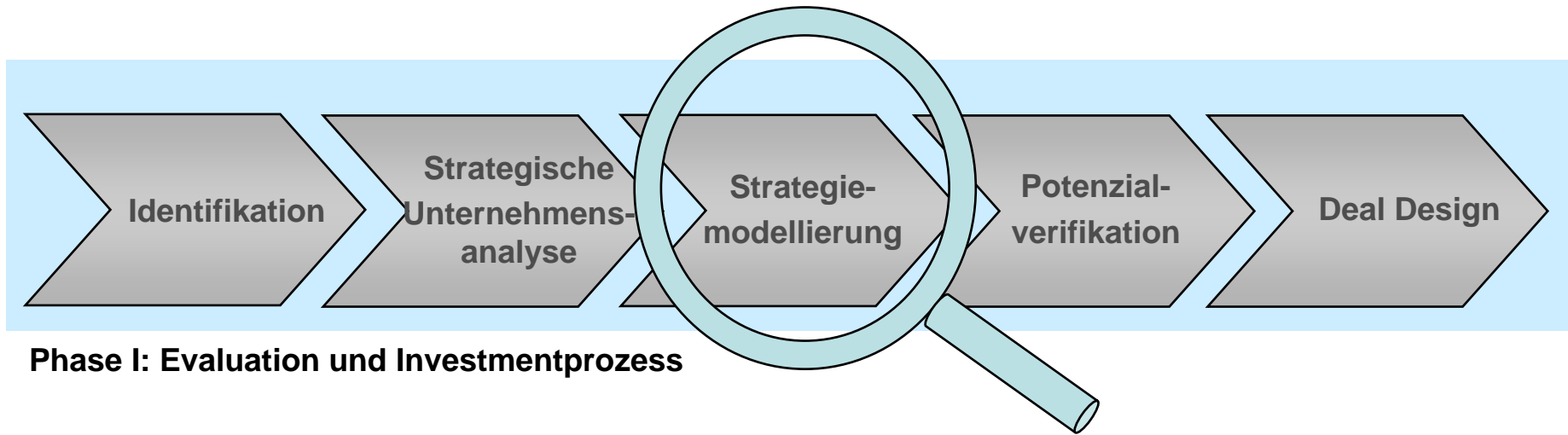
Merkmale einer VC-Finanzierung



Investmentprozess



Beteiligungsmanagement als durchgängiger Prozess



Rationalisieren als Investment

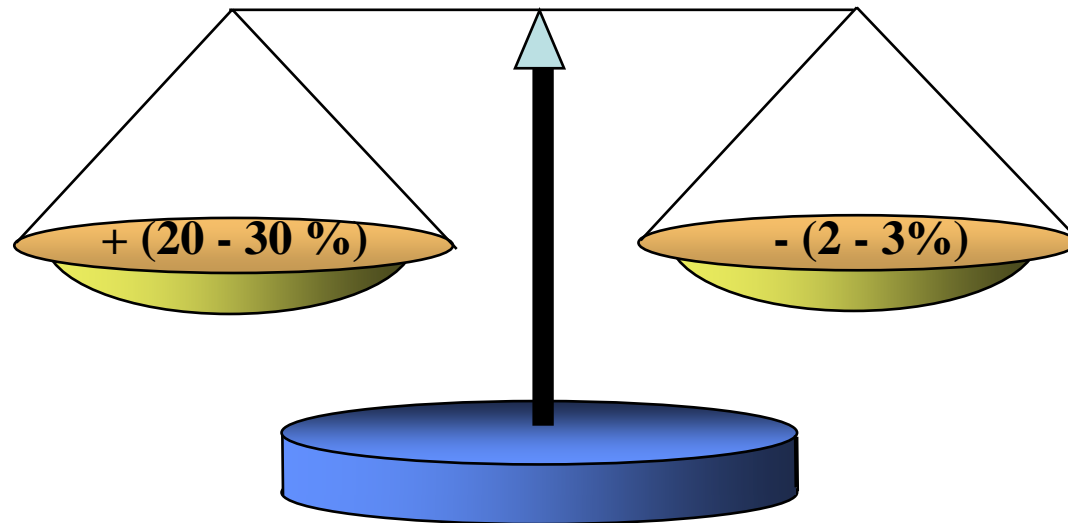
Mögliche betriebsinterne Rationalisierungspotentiale:

- Marketing
- Administration
- Entwicklung
- Produktion
- Logistik
- Organisation
- Personal
- Innovation
- Finanzierung
- Kooperation

GEWINN durch Rationalisierung

Umsatzsteigerung

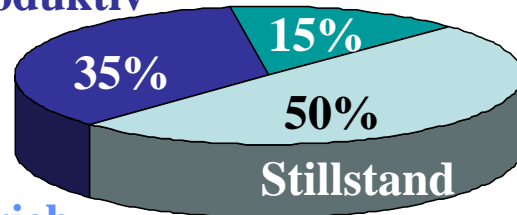
Logistikkosten



Produktionsmittel

unproduktiv

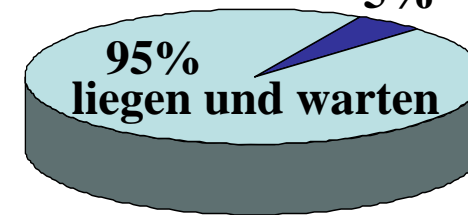
produktiv



in Betrieb

Material

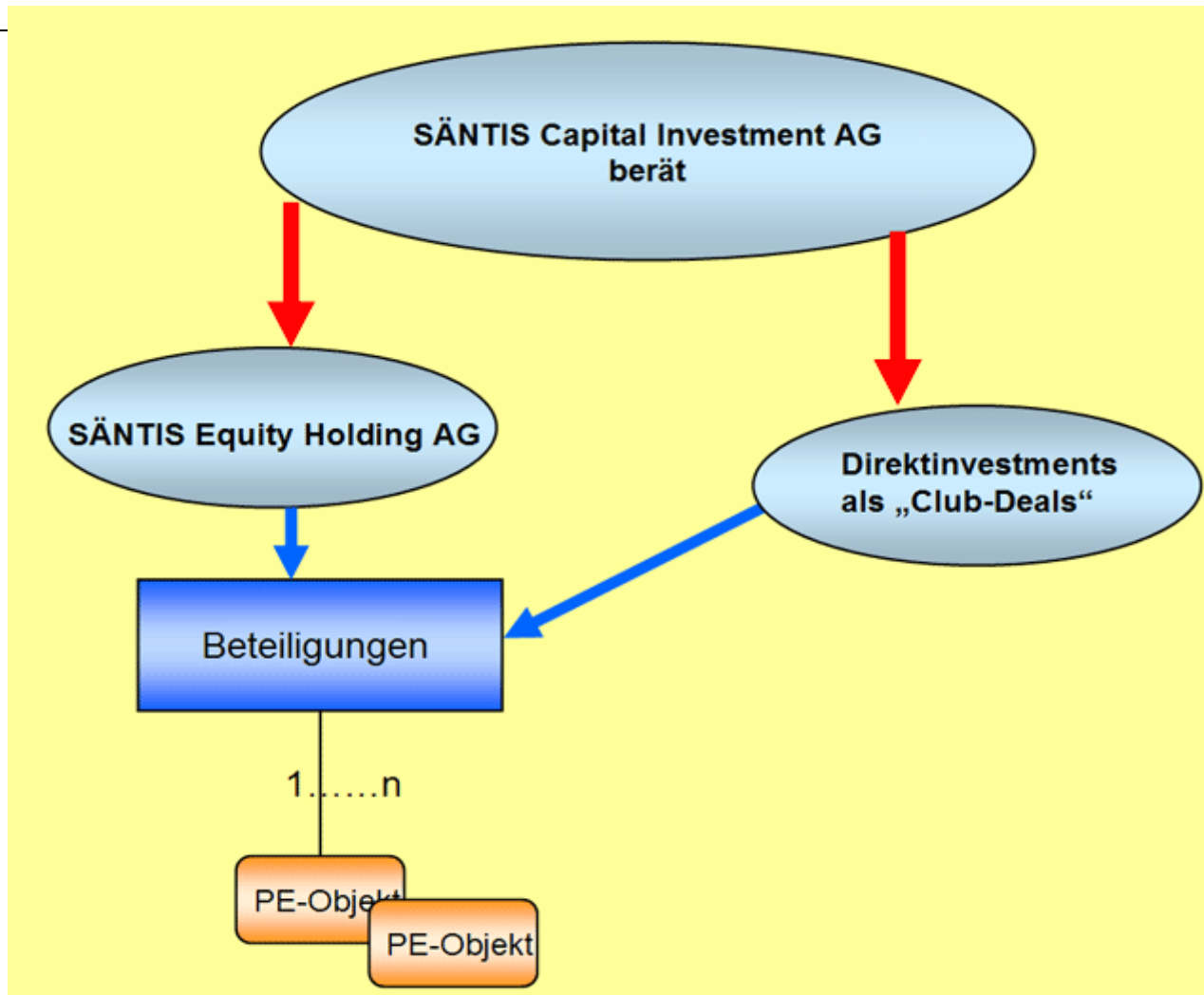
5%




Investmentfokus SÄNTIS Capital Investment AG

- 5 - 7 geplante Investments pro Jahr in nicht kotierte Unternehmen (2 - 5 Mio. CHF je Investment ohne Leverage), ggf. mit branchenerfahrenen Co-Investoren,
- Investments schwerpunktmässig in wachstumsorientierte KMU aus der Schweiz, Süddeutschland, Vorarlberg, Rheintal und Liechtenstein (3 Stunden Fahrtzeit)
- Voraussetzung: erkennbares Wachstums- und Wertsteigerungspotential und klare Tendenz zur (technologischen) Marktführerschaft
- Phasen: Expansion und Wachstum mit klarem Strategiewechsel (Technologie oder Vertrieb) bei bestehendem proof of concept
- Fokussierter Branchenansatz (Technologie, Media, Kommunikation)
- Erwartete Rendite < 15% Internal Rate of Return (IRR)
- Auswahlkriterien:
 - *Geschäftsmodell*
 - *Strategien,*
 - *Wertschöpfungskette*
 - *Management,*
 - *Marktpräsenz*
 - *Chancen/Risiko-Profil der Firma und deren Potentiale*
 - *Exit Chancen*

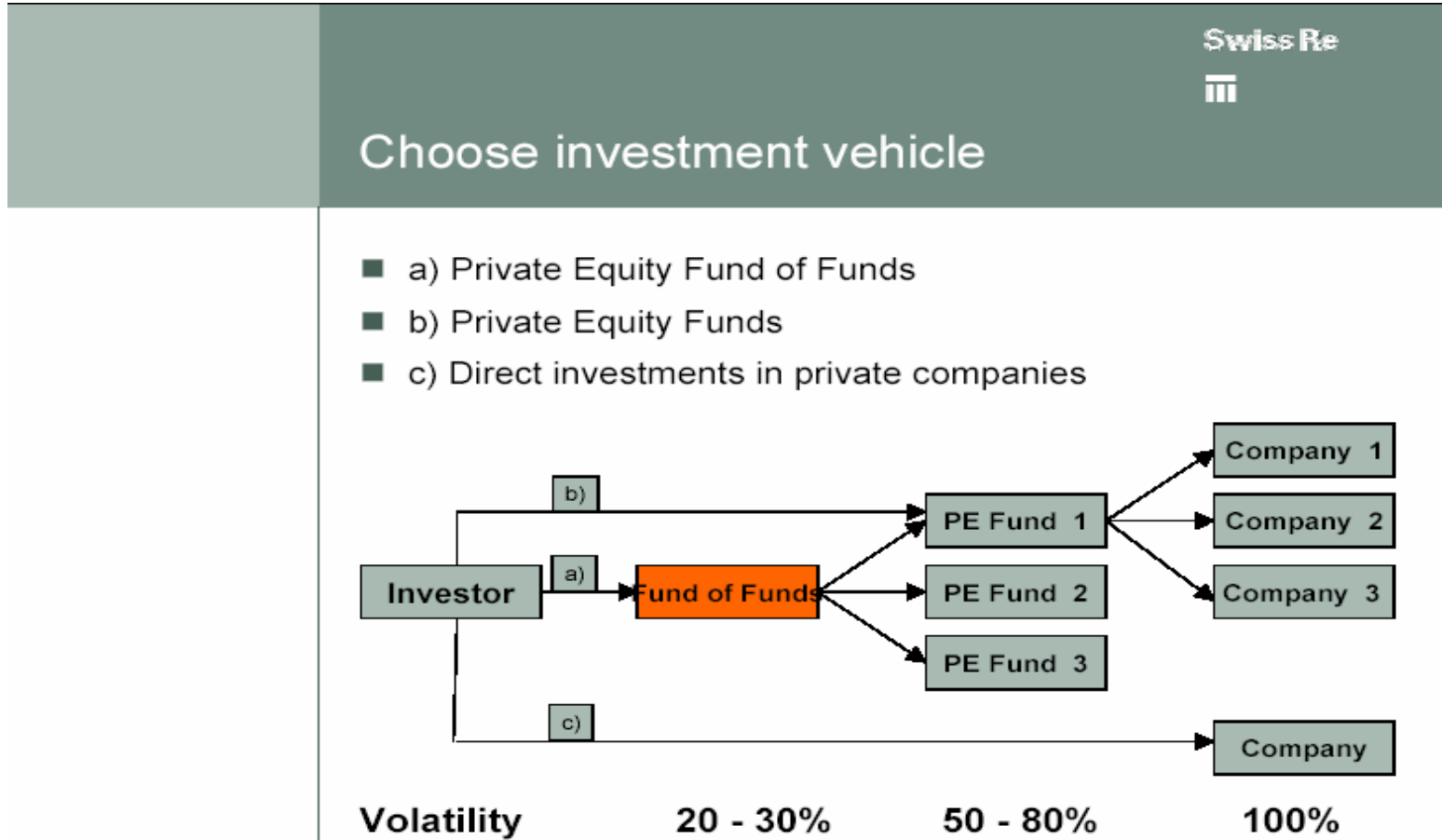
Finanzierungsstrukturen einer VC-Gesellschaft



Diversifizierung bei einem Institutionellen

	<p data-bbox="1464 427 1594 453">Swiss Re</p>  <p data-bbox="674 544 864 587">Diversify</p>
	<ul data-bbox="674 678 1594 1319" style="list-style-type: none">■ Making use of several dimensions of diversification:<ul data-bbox="741 746 1594 1319" style="list-style-type: none">– vintage years consistent approach instead of “timing the market”– style exploit diversification of Venture and Buy-out– geography US and Europe– industry sector balance growth and value industries– number of funds reduces manager risk and exposure to individual portfolio companies

Investmentauswahl bei einem Institutionellen

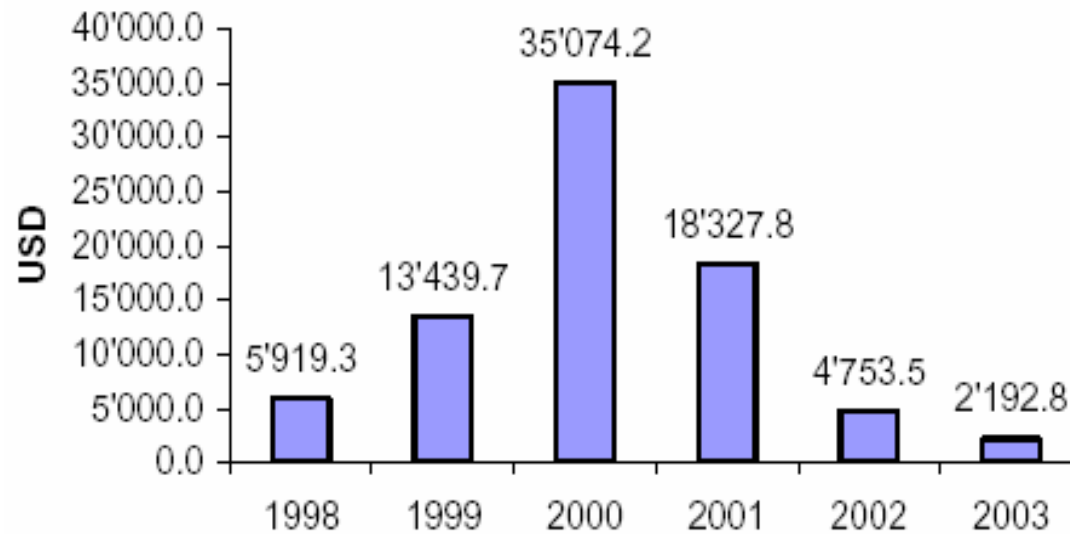


Wie komme ich zu VC-Kapital?

- Hausaufgaben machen: An mich glauben, Eigenmittel mobilisieren „family and friends“, Strategien und Geschäftsmodell (Wertschöpfungskette!) evaluieren, Rationalisierungspotentiale frühzeitig nutzen
- So schnell wie möglich erfolgreicher „proof of concept“ mit gesichertem Cashflow als Voraussetzung für Eigenkapitalinvestitionen schaffen
- Bewahren Sie solange wie möglich ihre Unabhängigkeit von Investoren, die Zeit arbeitet für Sie
- Binden Sie Investoren in die Unternehmensentwicklung frühzeitig mit ein, Spielregeln mit passenden Investoren finden,
- Offenheit gegenüber Banken und Investoren, kontinuierliche Verbesserung der Reporting-Instrumente
- Partnerschaften langfristig sehen, über Exit-Strategien frühzeitig sprechen
- Nicht aufgeben und Geduld haben, kreativ sein

Zyklisches (Nicht-) Investitionsverhalten im Bereich PE/VC in Europa

Venture Commitments in Europe



Vier Gründe, die (angeblich) gegen Venture Capital in Europa sprechen:

1. 10-Jahres Under-Performance
2. Fehlende Technologie-Börsen
3. Kulturelles Umfeld
4. Geschäftsmodell

Kaum PE-Investments in Europa und der Schweiz (10/2005)

Das Fallbeispiel „SCM Strategic Capital Management AG“:

Betreutes Vermögen:

CHF 3.3 Milliarden

→ Private Equity und international Real Estate

Jährliche PE Investitionen (Commitments):

CHF 250 - 300 Millionen

Europa: 55%

USA: 40%

Asien: 5%

Schweiz: < 5%

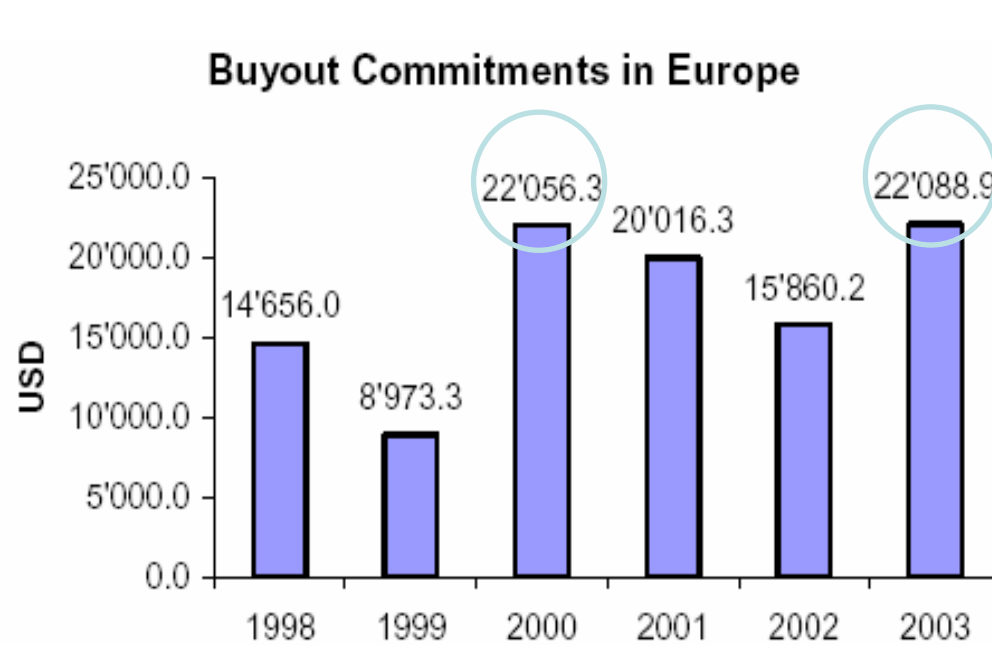
Venture Capital: 20%

Buyouts: 75%

Mezzanine: 5%



Beispiel einer sich wieder aufbauenden Bubble „Buyout“



Gründe, die für Buyouts in Europa sprechen:

1. 10-Jahres Out-Performance
2. Markteinschätzung
3. Professionelle Anbieter
4. Restrukturierungen
5. Gesetzliche Regelungen

Ausblick 2006

Zusammengefasst:

- VC bleibt auf geringem Niveau, aber mit neuen Finanzierungsinstrumenten im Mezzaninen Bereich durch Banken und spezialisierte PE-Häuser**
- PE in Form von Buyout's wird kräftig expandieren, die Liquidität treibt die Deals**

Interessante Links

www.seca.ch

www.kmu.ch

www.bvk.de

www.saentis-investment.ch