

# financing new business ventures

Dr. Torsten Petersen, SÄNTIS Capital Investment AG  
08.01.2007



# Inhalt

1. Relevanz von Eigenkapitalfinanzierungen für KMU

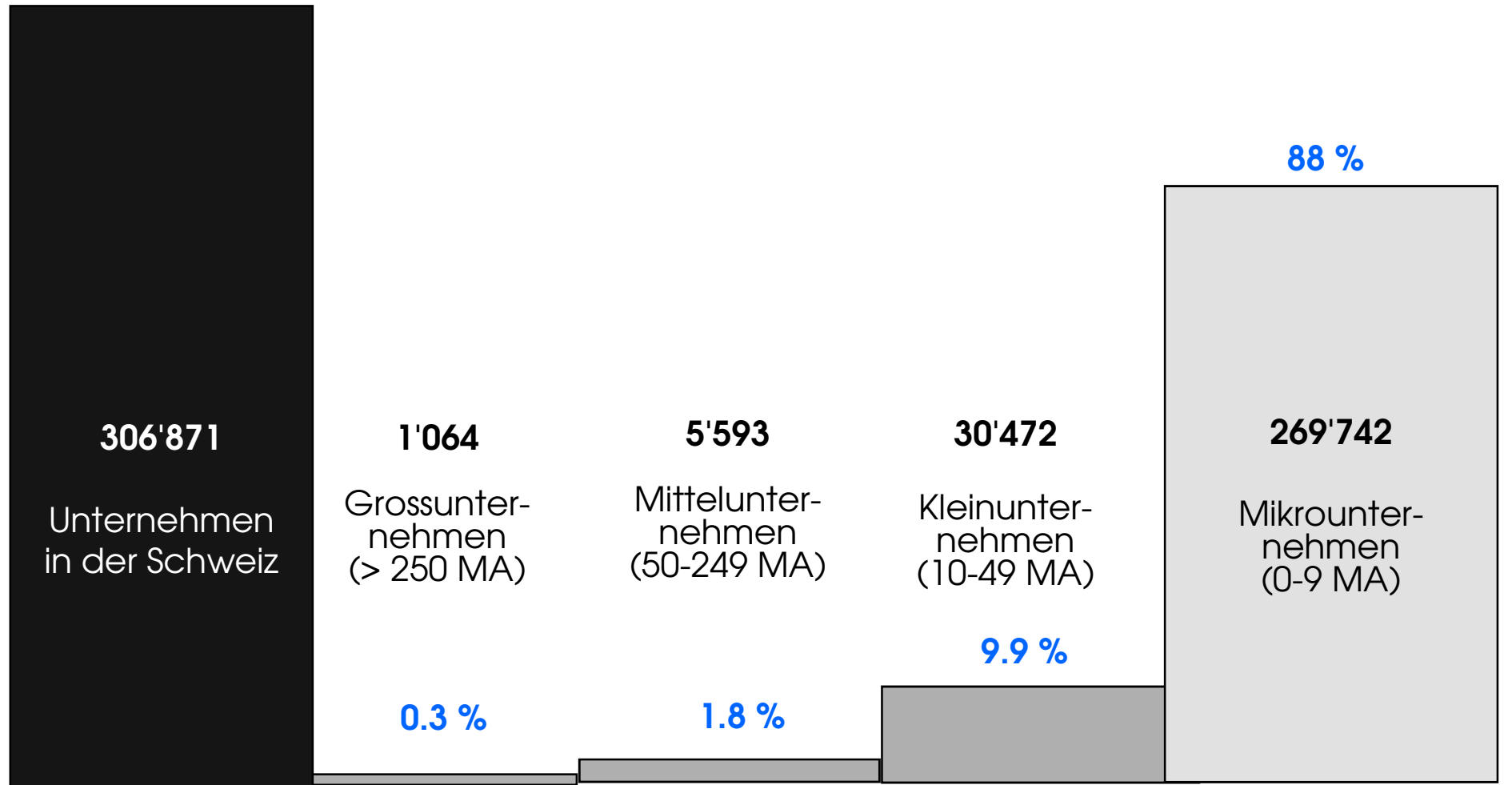
2. Finanzierungsphasen und Mittelherkunft

3. Investmentkonzept

4. Fundraising und aktueller Markt

5. Ausblick VC und PE 2007

# Mikrounternehmen im CH-Unternehmensmarkt

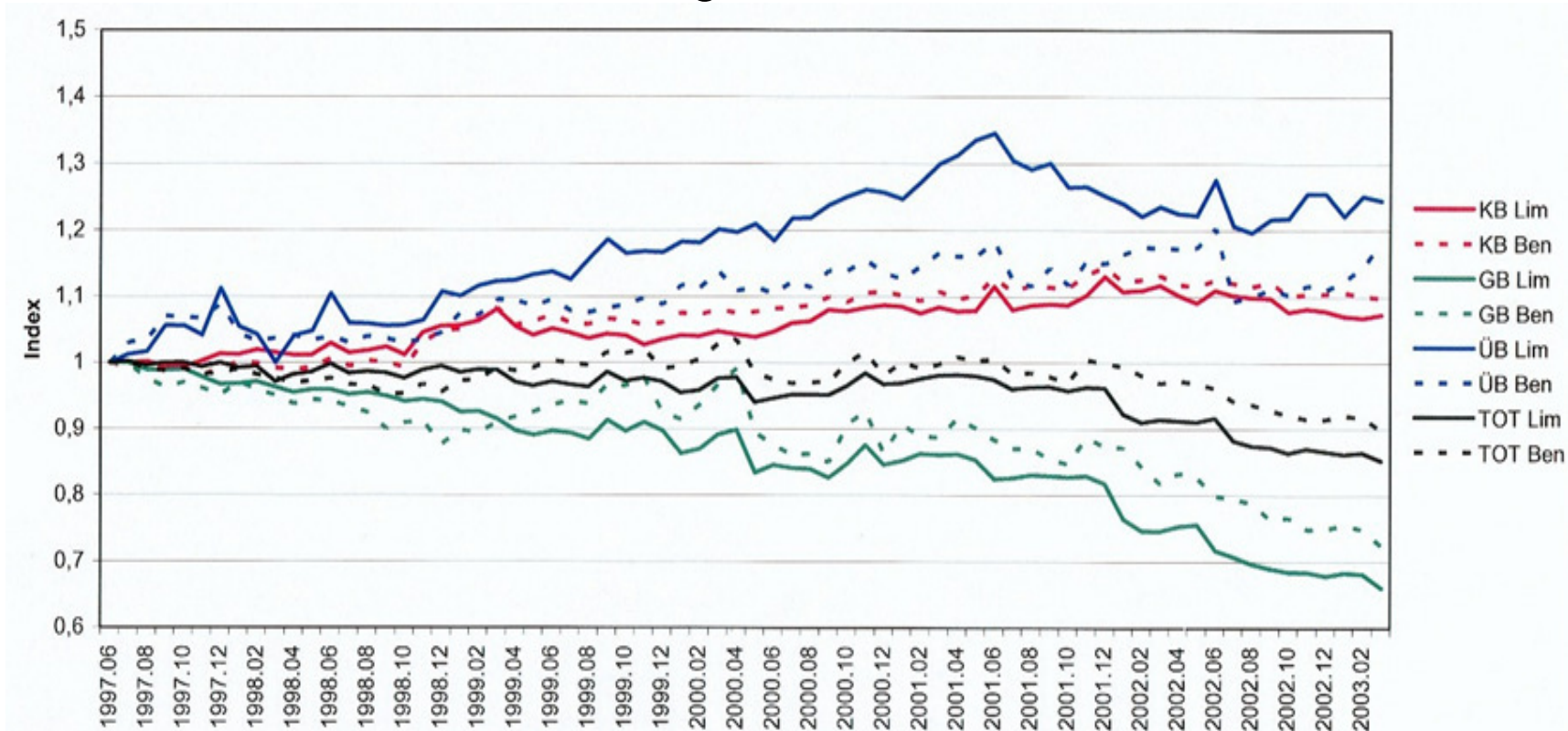


Quelle: BFS, Betriebszählung 2003

SÄNTIS Capital Investment AG

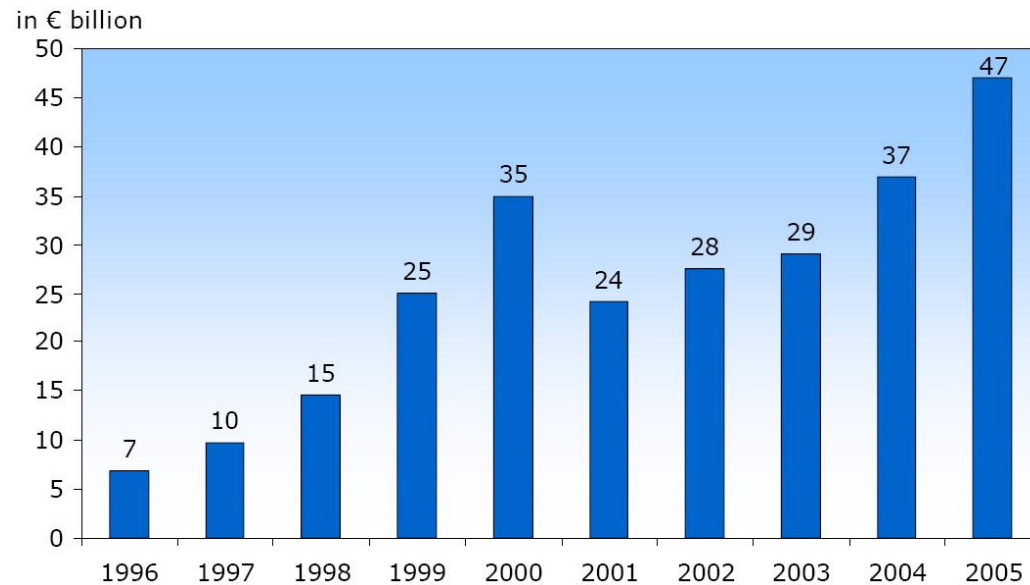
# Kreditentwicklung nach Bankengruppen

## Kreditlimiten und -benutzung im Unternehmenssektor



# Entwicklung institutioneller Investitionen

## Annual Private Equity Investments in Europe



Quelle: EVCA

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!

# Fremdkapital vs. Venture Capital

## Fremdkapital

Kredit

Risikoadäquate Preisgestaltung

Laufende Rückführung aus CF

Marktreifes Produkt

Alle Branchen

Überwachung des Geschäftsganges

Kreditbedarf ab CHF 100'000

## Venture Capital

Beteiligung

Rendite 15-30% p.a. für VC-Geber

Exit

Häufig Seed Money

Hightech und Wachstumsbranchen

Aktive Mitarbeit bei Geschäftspolitik

Kapitalbedarf meist mehrere Millionen

1. Relevanz von Eigenkapitalfinanzierungen für KMU

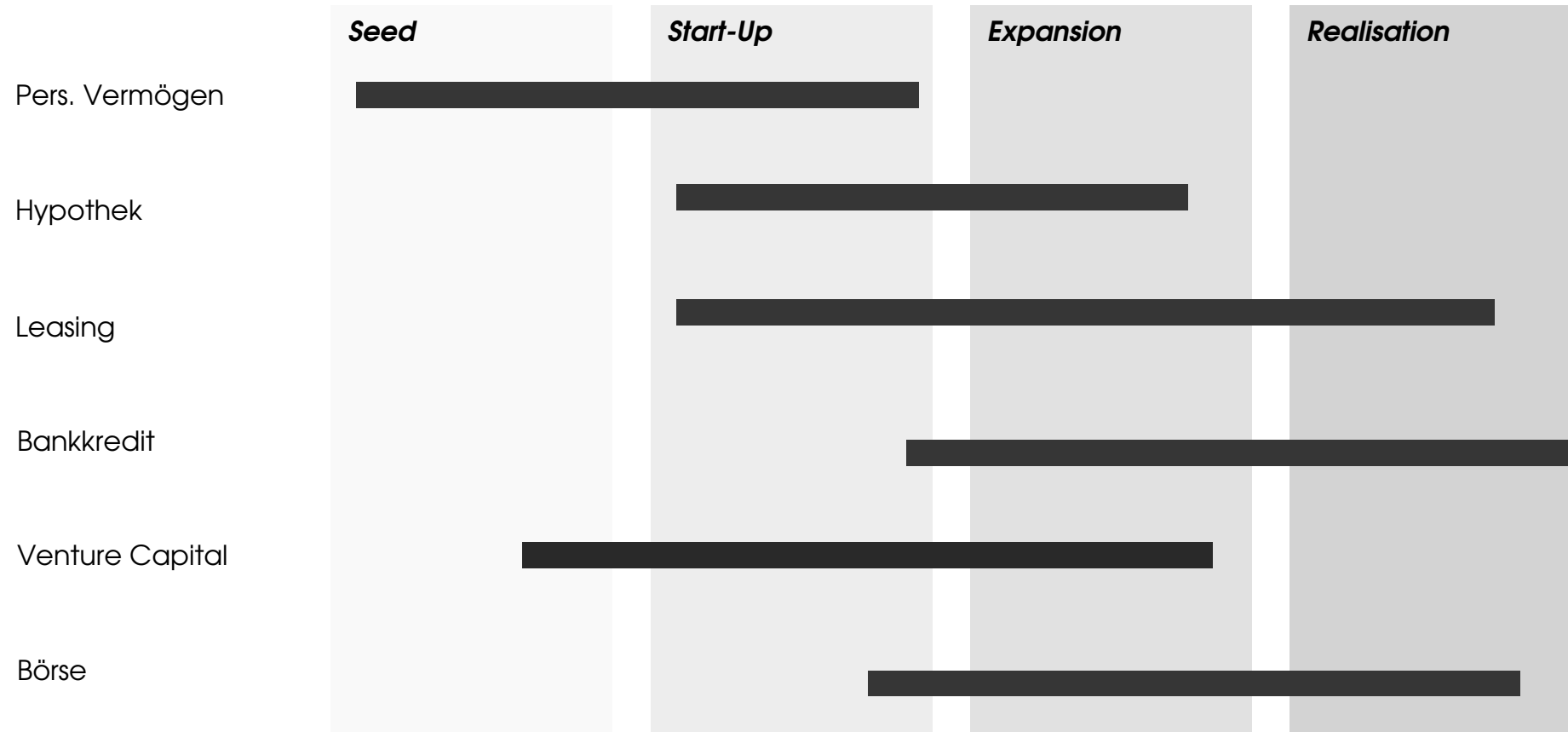
2. Finanzierungsphasen und Mittelherkunft

3. Investmentkonzept

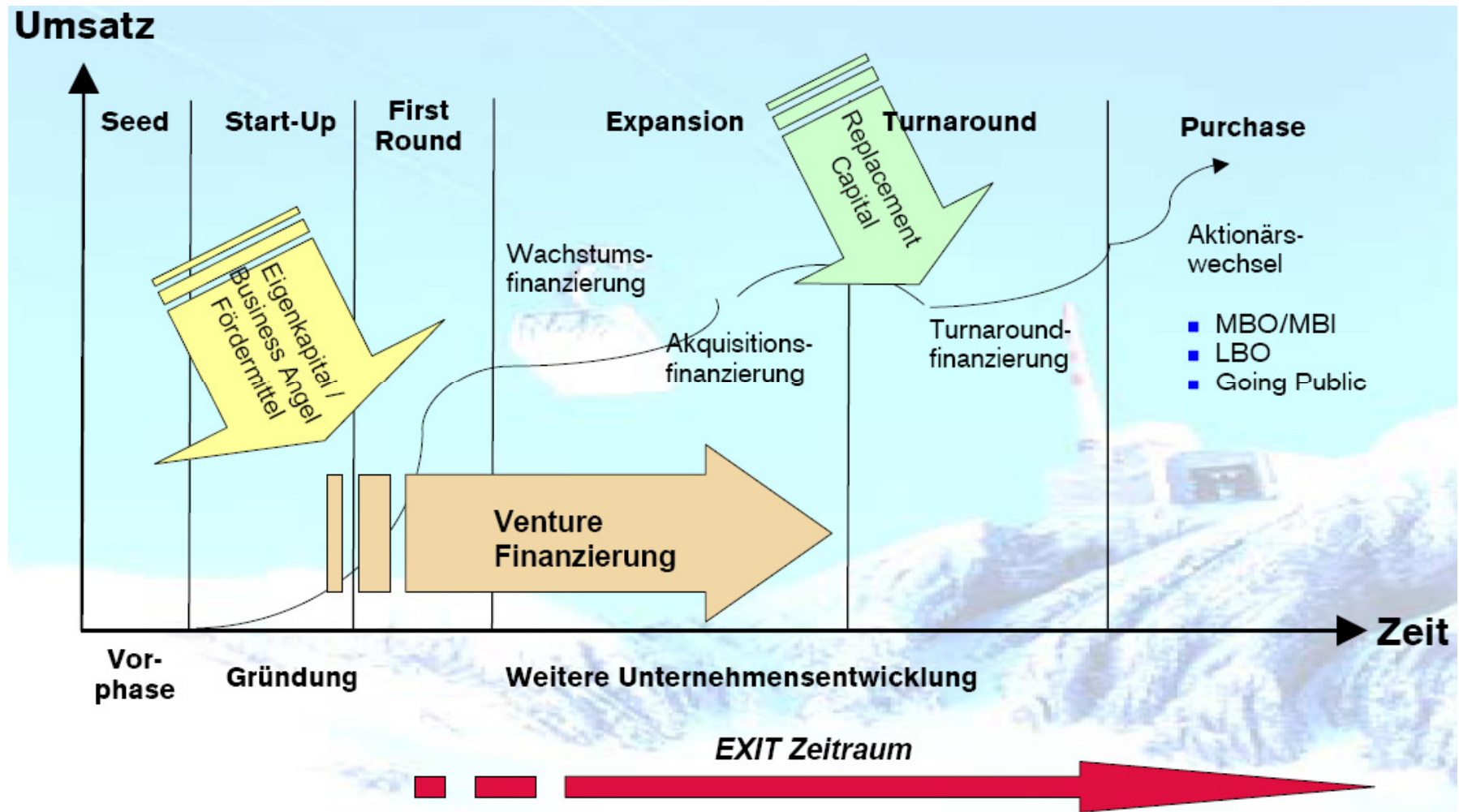
4. Fundraising und aktueller Markt

5. Ausblick VC und PE 2007

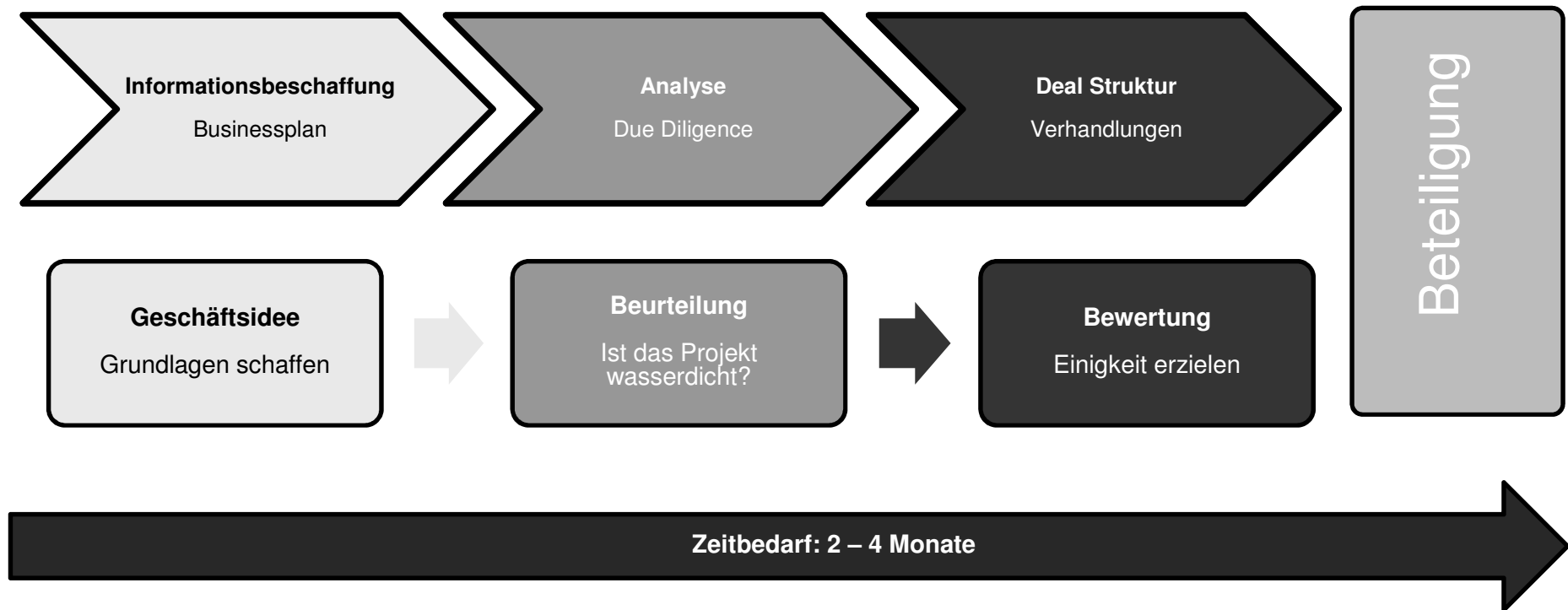
# Finanzierungsphasen (1/2)



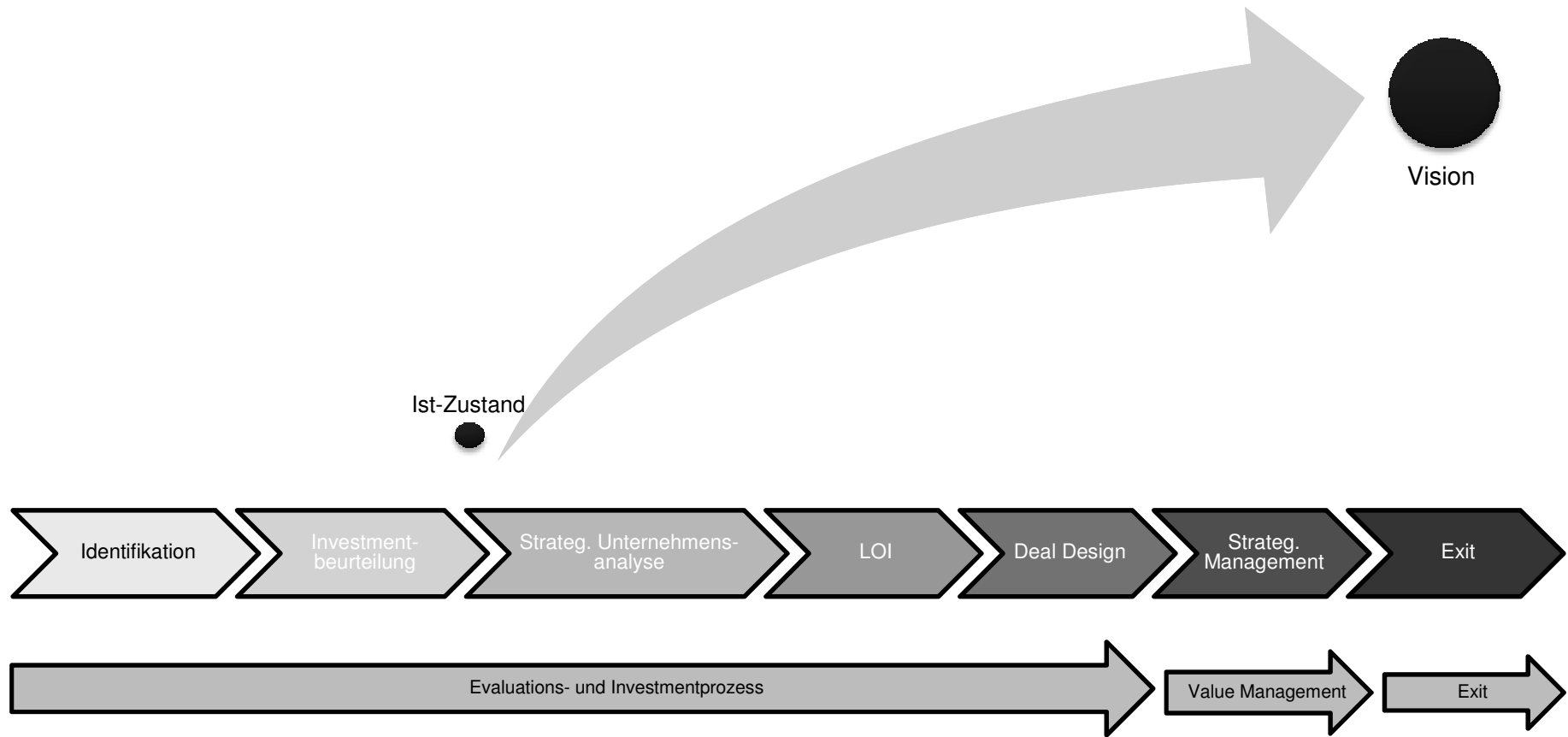
# Finanzierungsphasen (2/2)



# Merkmale einer VC-Finanzierung



# Investmentprozess (1/2)



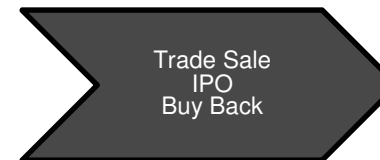
# Investmentprozess (2/2)



Phase I: Evaluations- und Investmentprozess



Phase II: Value Management



Phase III: Exit

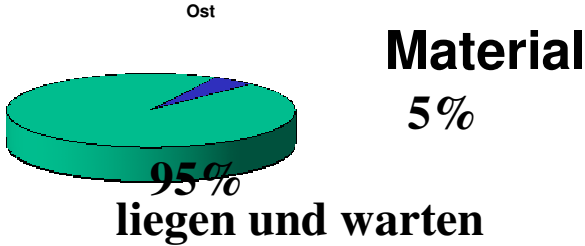
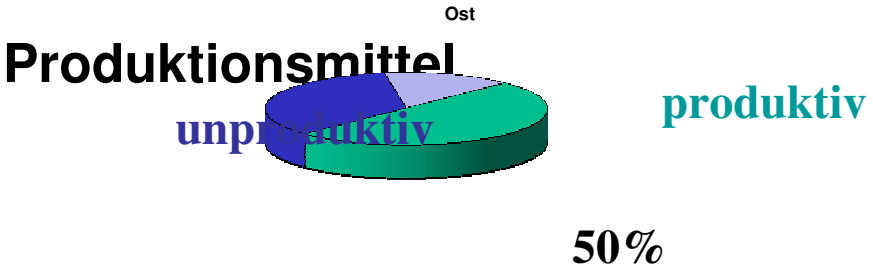
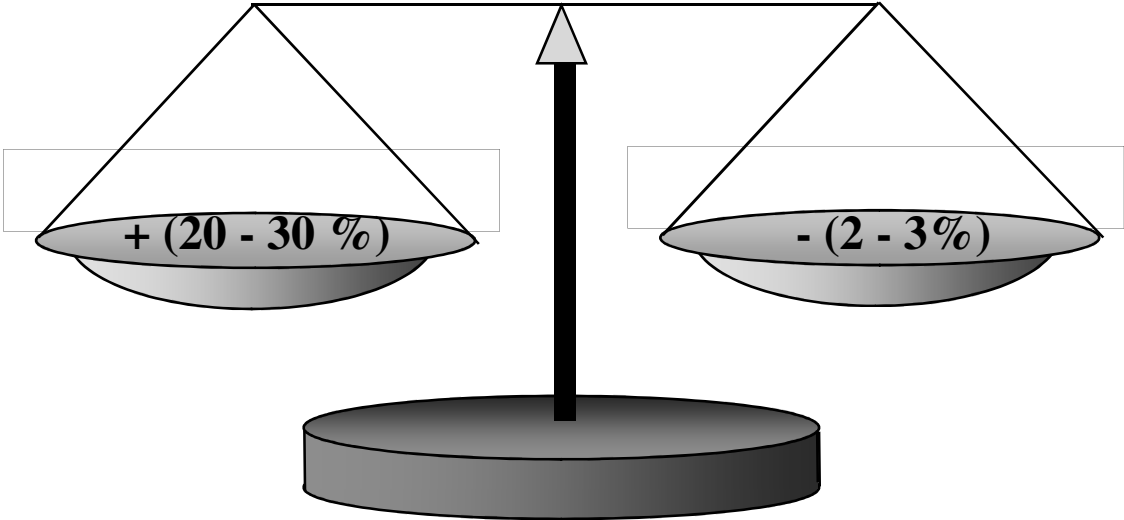
# Klassische Rationalisierungspotenziale

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

# Gewinn durch Rationalisierung

**Umsatzsteigerung**

**Logistikkosten**



in Betrieb

1. Relevanz von Eigenkapitalfinanzierungen für KMU

2. Finanzierungsphasen und Mittelherkunft

3. Investmentkonzept

4. Fundraising und aktueller Markt

5. Ausblick VC und PE 2007

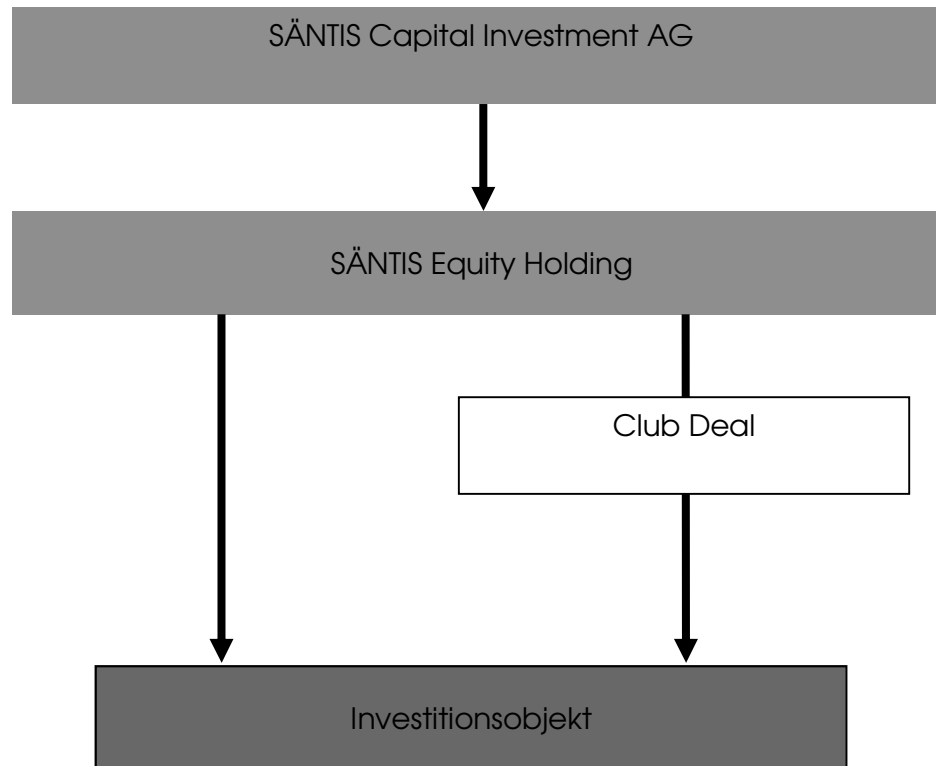
# Investmentfokus SÄNTIS Capital Investment AG

- 5 - 7 geplante Investments pro Jahr in nicht kotierte Unternehmen ( 2 - 5 Mio. CHF je Investment ohne Leverage)
- Investments schwerpunktmässig in wachstumsorientierte KMU aus der Schweiz, Süddeutschland, Vorarlberg, Rheintal und Liechtenstein
- 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
- Exitchancen

# Finanzierungsstruktur einer VC-Gesellschaft



1. Relevanz von Eigenkapitalfinanzierungen für KMU

2. Finanzierungsphasen und Mittelherkunft

3. Sinnvolles Investmentkonzept

4. Fundraising und aktueller Markt

5. Ausblick VC und PE 2007


# Kommanditgesellschaft für kollektive Kapitalanlagen

- Neues PE-Vehikel in der Schweiz
- Angelehnt an Limited Partnerships im angelsächsischen Raum
- Einfachere Strukturen
- Massive Steuervorteile
- Aufsicht durch EBK

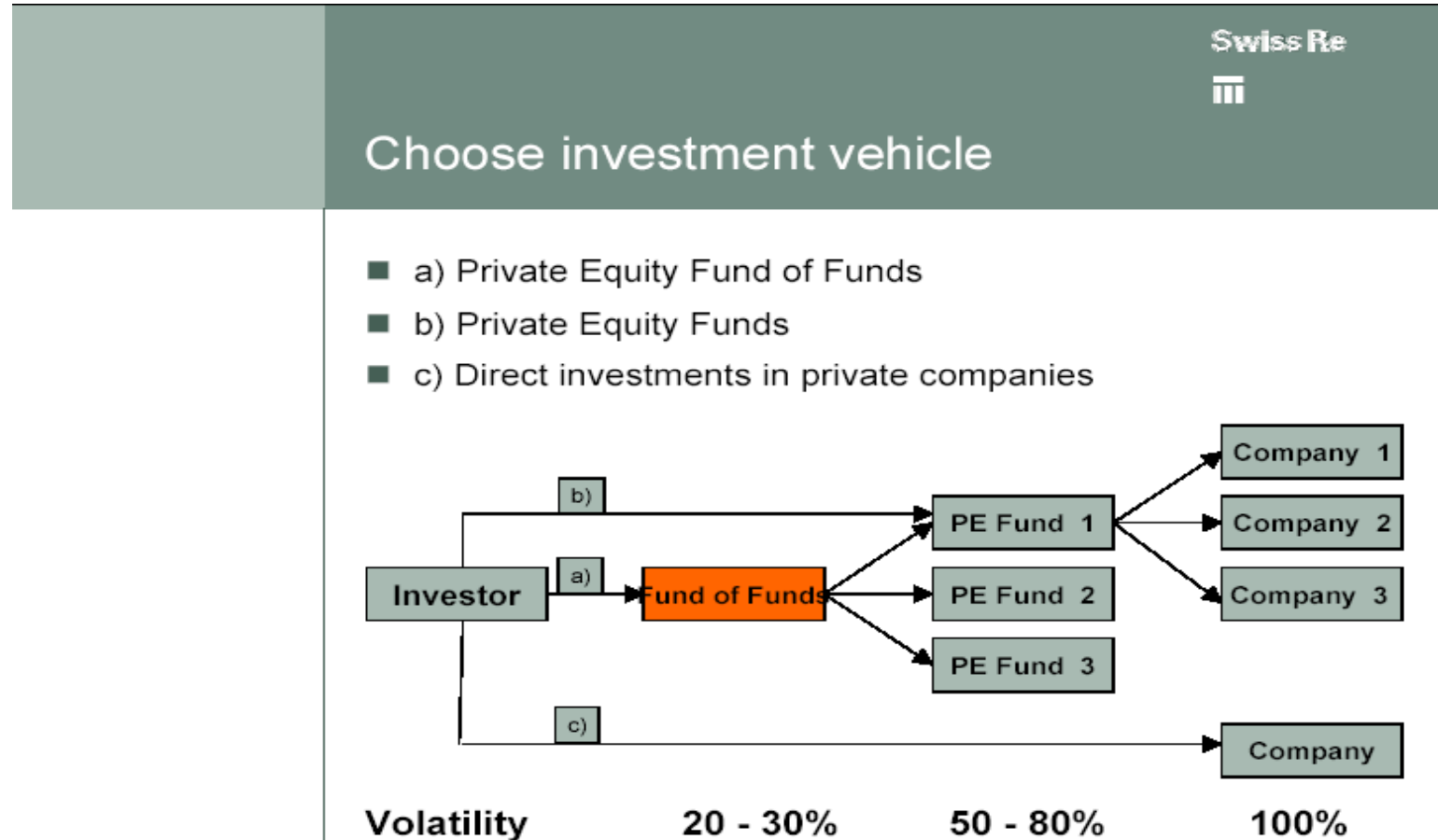
# Bodensee KMU Invest (KkK)

- Investmentregion: Internationaler Bodenseeraum
- Strategie: Technologiegetriebene KMUs mit bestehendem proof-of-concept (keine Ventures)
- Zielvolumen: bis CHF 50 Mio.
- Mindesteinlage: CHF 1'000'000 für institutionelle Investoren  
CHF 500'000 für private Investoren
- Final Closing: 31. Dezember 2007

# Diversifizierung bei Swiss Re

	Swiss Re 
	<h2 data-bbox="674 544 864 592">Diversify</h2> <ul style="list-style-type: none"><li data-bbox="674 679 1603 826">■ Making use of several dimensions of diversification:<ul style="list-style-type: none"><li data-bbox="741 751 1603 826">– <b>vintage years</b> consistent approach instead of “timing the market”</li><li data-bbox="741 863 1514 940">– <b>style</b> exploit diversification of Venture and Buy-out</li><li data-bbox="741 975 1032 1051">– <b>geography</b> US and Europe</li><li data-bbox="741 1086 1368 1163">– <b>industry sector</b> balance growth and value industries</li><li data-bbox="741 1198 1581 1321">– <b>number of funds</b> reduces manager risk and exposure to individual portfolio companies</li></ul></li></ul>

# Investmentauswahl bei Swiss Re



# Wie komme ich zu VC-Kapital (1/2)

- 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

## Wie komme ich zu VC-Kapital (2/2)

- 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

1. Relevanz von Eigenkapitalfinanzierungen für KMU

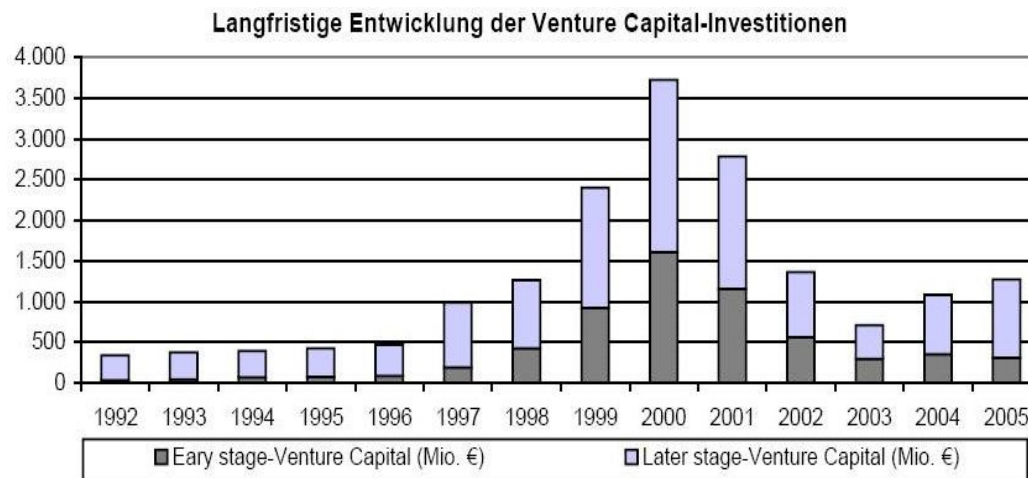
2. Finanzierungsphasen und Mittelherkunft

3. Sinnvolles Investmentkonzept

4. Fundraising und aktueller Markt

5. Ausblick VC und PE 2007

# Zyklisches Investitionsverhalten im VC



Quelle: BVK-EV

## Gründe die angeblich gegen einen Einstieg ins VC-Geschäft in Europa sprechen:

1. 10-Jahres Underperformance
2. Fehlende Technologiebörsen
3. Kulturelles Umfeld
4. Geschäftsmodell

# Wenig PE-Investments in der Schweiz

## 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%

# Eine neue Buyout-Bubble?



Quelle: BVK-EV

## Gründe, die für Buyouts in Europa sprechen:

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

# Ausblick 2007

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

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Besuchen Sie uns unter:

[www.saentis-investment.ch](http://www.saentis-investment.ch)

