

Investor vs. Unternehmer?

wichtige Unterschiede und gefährliche Verwechslungen

Markus Brönnimann

stv. Verwaltungsdirektor HSG und VR Mitglied SÄNTIS Investment AG

Wetterhaus Apéro vom 26. Januar 2005

Übersicht

- Real- und Finanzwirtschaft
- Die wesentlichen Unterschiede zwischen Investor und Unternehmer
- Wohlstand schaffen ?
- Der Zweck des Unternehmens
- Investor oder Unternehmer eine unheilvolle Verwechslung

Real- und Finanzwirtschaft

- Die Finanzwirtschaft hat sich in den 90er Jahren von der Realwirtschaft abgekoppelt.
- Die beiden Bereiche haben nur noch wenig miteinander zu tun.
- Sie erfüllen heute je andere Funktionen.
- Wir brauchen aber beide!

- Gleichermassen dürfen wir aber den **Investor** und den **Unternehmer** nicht verwechseln.

Investor oder Unternehmer – die wesentlichen Unterschiede

- Alle Unternehmer sind Investoren.

Sind aber alle Investoren auch Unternehmer?

- Unternehmer und Investoren sind in allem grundverschieden.
- Beide haben ihre Berechtigung.
- Sie erfüllen aber andere Aufgaben und dienen unterschiedlichen Zwecken.

- Bemerkung: Ich unterscheide nicht weiter zwischen dem Eigentümer-Unternehmer und dem angestellten Manager in der selben Position.

Selling or Caring ?

– Der Investor...

- ist an den Papieren - aber nicht unbedingt am Unternehmen selbst interessiert.
- Bei Schwierigkeiten verkauft er die Papiere.
- Er wird sein Geld so anlegen, dass er seine Handlungsfähigkeit nicht unnötig einschränkt.

– Der Unternehmer...

- interessiert sich aber für das Unternehmen (mit allem was drin ist) und den Geschäftsgang.
- Er wird um das Unternehmen „kümmern“ müssen.

Auf Zeit oder auf Dauer ?

– Der Investor...

- operiert auf Zeit.
- So muss er, will er seine Gewinne realisieren, verkaufen so lange er kann.

– Der Unternehmer...

- erfüllt seine Funktion nicht dadurch, dass er das Unternehmen verkauft, sondern damit, dass er dieses betreibt.
- Er operiert also auf Dauer.
- Er verkauft die Produkte, die sein Unternehmen herstellt.

Aufgeben oder kämpfen ?

– Der Investor...

- gibt bei Schwierigkeiten auf.
- Es ist nicht die Aufgabe des Investors, die Schwierigkeiten des Unternehmens zu lösen, sondern die Aktien zum rechten Zeitpunkt zu kaufen und zu verkaufen.

– Der Unternehmer...

- löst bei Schwierigkeiten die Probleme eines Unternehmens – es geht gar nicht ohne sein Engagement.
- Er tut dies nicht aus Heldenmut oder aus edlen Motiven – sondern weil er keine andere Wahl hat.

Nur eine Ressource oder mehrere Ressourcen ?

– Der Investor...

- braucht nur eine Ressource – Geld
- Davon versteht er wirklich etwas.
- Von der Führung von Unternehmen versteht er aber nichts!

– Der Unternehmer...

- ist ein „Ressourcen-Kombinierer“.
- Zusätzlich zu Geld braucht er Menschen, Anlagen, Material, Information, ...
- **... und über allem braucht er Kunden!**
- Ein Investor braucht keine Kunden – er braucht einen Käufer oder einen Verkäufer.
- Im Prinzip ist er selbst Kunde – Kunde der Bank oder des Brokers.

Blick auf den Ticker oder Blick auf den Markt ?

- Der Investor...
 - schaut täglich auf die „Reuters Bildschirme“.
 - Für ihn ist das lebenswichtig.

- Der Unternehmer...
 - muss hingegen auf den Markt schauen.
 - Sein Blick muss auf den Kunden, auf seine Mitarbeiter, auf die Beschaffungs- und Absatzmärkte und auf die Konkurrenz gerichtet sein.
 - Das ist für ihn lebenswichtig.

Shareholder Value oder Customer Value ?

- Der Investor...
 - schaut auf den Shareholder Value – er hält schliesslich einen Teil der Shares eines Unternehmens.

- Der Unternehmer...
 - schaut hingegen viel besser auf den **Customer Value**.
 - Die einzigen, die Rechnungen bezahlen, sind die Kunden - falls sie zufrieden sind.
 - Der Wert, den ein Unternehmen dem Kunden zu schaffen vermag, muss immer der oberste Leitstern sein.

 - Je zufriedener die Kunden, desto zufriedener können auch die Aktionäre sein.
 - Das Umgekehrte gilt aber nicht.

Gewinne oder Marktstellung maximieren ?

- Der Investor...
 - maximiert seine Gewinne.
 - Er erwartet das selbe auch vom Unternehmen.
- Der Unternehmer...
 - muss aber seine Marktstellung maximieren – nur so kann er nachhaltig erfolgreich sein.
 - Auch er braucht Gewinne – sie sind aber die Folge einer guten Marktstellung ...
 - ... der Umkehrschluss gilt nicht.

Wer braucht die Börse ?

- Der Investor...
 - ist auf die Börse angewiesen, für ihn ist sie wichtig.
- Der Unternehmer...
 - braucht (im Prinzip) die Börse nicht.
 - Er kommt ohne sie aus – manchmal sogar besser.
 - So braucht er z.B. keine Ratschläge von jungen Analysten.
 - Die Börse ist die Folge der Unternehmerwirtschaft – nicht deren Voraussetzung.

Nur in Bull Markets oder auch in Bear Markets ?

– Der Investor...

- hat die besten Resultate in Bull Markets . In solchen Situationen funktioniert das Konzept vom stetig steigenden Shareholder Value.
- In einer Baisse vernichtet der Investor aber aktiv Werte.
- Er kann dann nur auf der Shortseite noch Gewinne machen.
- Die Logik lautet: Je schlechter es dem Unternehmen geht, desto grösser sind die Gewinne des Investors!

– Der Unternehmer...

- ist ein wirtschaftlicher „Allwetter-Typ“.
- Er muss immer Werte schaffen, d.h. positive Resultate erzielen, nicht nur in guten Zeiten, wenn es einfach ist, sondern gerade in schlechten, schwierigen Zeiten.
- Nicht aus Menschenliebe – er hat keine andere Wahl.

Zusammenfassung der Unterschiede

Investor	Unternehmer
... verkauft	... kümmert sich
Operiert auf Zeit	Operiert auf Dauer
Gibt auf bei Schwierigkeiten	Kämpft um die Sache (weil er gar nicht verkaufen kann)
Braucht nur eine Ressource – Geld	Kombiniert mehrere Ressourcen – Geld, Menschen, Anlagen, Material, Information, ...
Maximiert den Gewinn	Maximiert die Marktstellung
Shareholder Value	Customer Value
Blick auf den Börsenkurs	Blick auf den Markt
Börse unabdingbar	Braucht keine Börse
Nur in Bull Marktes	Wirtschaftlicher Allwetter-Typ
Vernichtet in Bear Markets aktiv Werte	Schafft Werte auch in Bear Markets

Wohlstand schaffen ?

- Der Unternehmer ist aber nicht der „strahlende Held“.
- Er ist aber der Einzige der etwas spezielles kann:
 - Er kann die wohlstandschaffende Kapazität seines Unternehmens maximieren!
- Seine Mittel sind:
 - **Marketing**: Schaffen von Kunden
 - **Innovation**: Schaffen von Neuem
 - **Produktivität**: Alles jeden Tag besser machen
- Das Unternehmen ist damit gleichzeitig:
 - Organ von **Prosperität und Stabilität**
 - Organ des **Wandels und der Veränderung**
- Unternehmen sind also zugleich Quelle und Motor des Wohlstand in einer Gesellschaft.

Der Zweck des Unternehmens

- Was ist also Aufgabe und Zweck eines Unternehmens?
- Mein Vorschlag:
 - **Ein Unternehmen hat den Zweck zufriedene Kunden zu schaffen**
 - Der **Nutzen** entsteht immer **ausserhalb** des Unternehmens.
 - Dazu braucht es einen **Kunden**, der bereit ist für die erhaltene Leistung eine **Rechnung** zu bezahlen.
 - Im **Innern** des Unternehmens entstehen nur **Kosten**.
 - **Gewinn** ist das **Resultat** einer erfolgreichen Geschäftstätigkeit – keinesfalls der Zweck der selben.

Investor oder Unternehmer – eine unheilvolle Verwechslung

- Man kann entweder Investor oder Unternehmer sein – man muss sich aber entscheiden.
- Der Entscheid hat Konsequenzen für
 - die richtigen Aufgaben des Managements,
 - die Orientierungsgrößen
 - und die Unternehmensaufsicht.
- Für den Handel mit Unternehmen - also den Investor - erfüllt z.B. der Shareholder Value seinen Zweck.
- Für das Handeln in einem Unternehmen ist er aber irreführend und schädlich.

Investor oder Unternehmer ...

- Der **Handel mit Unternehmen** schafft, abgesehen von den Provisionen, kein Sozialprodukt – er ist eine reine Vermögenstransaktion.
- Sozialprodukt eines Landes – und somit Wohlstand – wird nur durch **Handeln für ein Unternehmen** geschaffen...
- durch **kompetente Unternehmensführung**...
- und **sorgfältige Unternehmensaufsicht**.

...und was bedeutet das nun für SÄNTIS Investment ?

- Im Private Equity Geschäft muss man in jedem Fall als Unternehmer handeln – auch wenn man eigentlich nur Investor ist.
- Das tut man aus einem Verantwortungsgefühl heraus
- und weil man so die richtigen Fragen stellt und die richtigen Dinge tut.
 - Klarer und robuster Unternehmenszweck (Kunden, Märkte)
 - Kompetenz der Unternehmensführung
 - Sorgfältige Unternehmensaufsicht
- ... meinen kontinuierlichen Beitrag als VR-Mitglied in diesem Unternehmen.

Besten Dank für Ihr Interesse

- Quelle:
 - MoM11/00, Investor oder Unternehmer ?
 - Prof. Dr. Fredmund Malik, St. Gallen, November 2000