

Das Geld beginnt zu fliessen

Hunderte von Millionen von Franken im Jahr werden in der Schweiz für Venture Capital generiert. Damit hat der helvetische Finanzplatz die Chance, eine Leaderstellung zu übernehmen.

VON CLAUD NIEDERMANN

Zuversichtliches Trio:
Kim Ludvigsen
von Enterprise,
Massimo
Lattmann von
Venture Partners,
Claus
Commandeur
von Enterprise
(von links).

RISIKOKAPITAL VON ÜBERSIEBEN MIL-
lionen Franken beschaffte sich
die Enterprise Communications
AG mit Sitz im Zürcher Techno-
park – nicht schlecht für ein
Vier-Mann-Unternehmen, das über seine
deutsche Gesellschaft noch weitere Fachleute
beschäftigt

Ihr Geschäft: die Verschmelzung von Tele-
fonie und EDV, was Computer-Telefonie-
Integration oder kurz CTI genannt wird. Da-
mit wird praktisch Hardware durch Software
ersetzt. Die Zürcher stossen hier in einen
Wachstumsmarkt mit einem Potential in Mil-
liardenhöhe vor. Enterprise Communications
verfügt auch über die richtigen Vertriebs-
partner wie die Deutsche Telekom, Swisscom
und KPN Telekom in Holland. In den näch-
sten paar Jahren will das Unternehmen dann
auch die Umsätze jährlich verdoppeln.

Trotz der grossen Geschäftschancen mus-
te auch Enterprise Communications um die

Geldgeber kämpfen. Direktor Claus Com-
mandeur stellte deshalb mit Kim Ludvigsen
einen Experten ein, der die Finanzierungs-
runde durchzog. Und das dauerte Monate,
denn Ludvigsen holte sich auch Gutachten
über die Marktchancen von Enterprise Com-
munications ein und liess bei mehreren gros-
sen Treuhandunternehmen unabhängige Un-
ternehmensbewertungen erstellen.

«Ein wichtiger Punkt, den die meisten Un-
ternehmer vernachlässigen», betont Com-
mandeur. Denn bei Verhandlungen mit den
Venture Capitalists wird vor allem gestritten,
wieviel diese bereit sind, für die Beteiligung zu
bezahlen. Die gute Vorbereitung, welche den
Unternehmer einiges kostet, ist für Comman-
deur der entscheidende Faktor: «Der Unter-
nehmer muss Transparenz schaffen, sonst ist
der Bewertungsprozess viel zu aufwendig.»

Im Fall von Enterprise Communications
waren die potentiellen Schweizer Investoren
zu Beginn sehr zurückhaltend. Die erste Mil-
lion holten sich die Zürcher bei Greenfield
Capital Partners im holländischen Utrecht.
Commandeur: «Die Entscheidung fiel dort in-

Das Initial Public Offering (IPO) erfolgt an je-
nem Markt, der die besten Finanzierungsmö-
glichkeiten bietet.» Die Bank Vontobel hat
letztes Jahr zwei deutsche Internet-Firmen an
den Neuen Markt in Frankfurt gebracht. Dies-
es Jahr werden es mehr sein, darunter mit Si-
cherheit auch Schweizer Unternehmen.

International tätig sind auch die meisten
anderen in der Schweiz aktiven VC-Gesell-
schaften. Eine davon ist Trans Atlantic Tech-
nology Capital Partners Ltd. oder kurz TAT
in Oberrohrdorf AG, die im Silicon Valley ein-
en Stützpunkt eingerichtet hat und so eine
Brücke von den USA nach Europa schuf.
Über diese Schiene können auch Marktein-
tritte für europäische Firmen in den USA und
umgekehrt für amerikanische High-Tech-
Unternehmen in Europa erleichtert werden.

TAT legt sogenannte Partnerships auf.
Das ist ein zeitlich begrenzter Fonds, an dem
sich die Anleger beteiligen können und der ge-
zielt in Firmen investiert, die ein grosses
Wachstum versprechen. Mit dem ersten sol-
chen Partnership, der über acht Jahre läuft,
konnten insgesamt über 33 Millionen Fran-

An Venture Capital fehlt es nicht in der Schweiz.

nerhalb von drei Wochen.» Dann ging es
Schlag auf Schlag: Weil das Geld der ersten In-
vestoren so schnell kam, wurde die Abwick-
lung mit den weiteren Interessenten in der
Schweiz extrem beschleunigt.

Beteiligt ist jetzt unter anderen die in Baar
ansässige Invision AG, die zur Metro-Gruppe
gehört und auf Beteiligungen im Bereich Tele-
kommunikation und Call Centers speziali-
siert ist. Wichtige Investoren sind die Betei-
ligungsfirmen Minicap und KMU Renaissance,
die von der Zürcher Firma Venture Partners
gemanagt werden. «Produkt und Konzept
der Enterprise Communications haben uns
überzeugt», kommentiert Massimo Latt-
mann von Venture Partners.

Das Geschäft mit Venture Capital ist
international, und die Schweizer mis-
chen kräftig mit. An Kapital fehlt es
nicht, allein letztes Jahr generierten
die zahlreichen Gesellschaften und
Fonds, die wie Pilze aus dem
Boden schossen, insgesamt über
eine halbe Milliarde Franken.

Dass der Finanzplatz
Schweiz im Bereich des Ri-
sikokapitalmarktes internatio-
nal agiert, bestätigt Hans-Pe-
ter Bachmann, Leiter Corporate
Finance und Mitglied der Geschäfts-
leitung der Bank Vontobel: «Es ist nicht
entscheidend, wo die Firma ihren Sitz hat.

ken generiert werden. «Damit beteiligten wir
uns an sieben Firmen», sagt Direktor Thomas
Egolf. Investiert wurde in Firmen in Wach-
stumsphasen, wobei vier Investments in der
Schweiz erfolgten. Die Bedingungen: Die Un-
ternehmen müssen praktisch über ein fixier-
tes Produkt verfügen. Mit dem Investment
wird dann die Markteinführung finanziert.

DIE ERFAHRUNGEN VON TAT ERGA-
ben, dass Ventures in den USA
viel schneller erfolgen: «Die
Schweizer Unternehmer tun
sich schwer damit, Anteile ihrer
Firmen an Dritte abzugeben», kommentiert
Egolf. Derzeit wird ein neuer Investment
Fund aufgelegt: «Dann werden wir auch in
Neugründungen investieren.» In der Branche
hat sich herumgesprochen, dass die Schweiz
ein gutes Pflaster für Venture Capital ist.
Claus Commandeur nennt den Grund: «Es
gibt hier ein dichtes Netz von Banken, Wirt-
schaftsprüfungsgesellschaften, Fonds und
Technologieführern.» Zudem sind die Wege
kurz, was im Venture-Capital-Business
enorm wichtig ist. Trotzdem: Ein Heim-
schutz existiert im Risikokapitalmarkt nicht.
Finanziert werden jene Firmen, die am mei-
sten Gewinn versprechen. Dem Unternehmer
muss klar sein, dass es ein gegenseitiges Ge-
schäft ist. Er liefert die zukunftsstrahlende
Technologie, der Risikokapitalist das Geld. ■