

Agieren Private Equity-finanzierte Firmen innovativer?

von Peter Letter, Head Investment Management New Value und Vorstandsmitglied der SECA Swiss Private Equity & Corporate Finance Association

Hohe Innovationkraft ist in den aktuell hart umkämpften Märkten ein entscheidender Erfolgsfaktor. Für viele kleine und grosse Firmen ist die Fähigkeit, neue Konzepte zu entwickeln und am Markt rasch und gezielt umzusetzen, eine unabdingbare Voraussetzung für die nachhaltige Unternehmensentwicklung. Kleine, privat finanzierte Unternehmen verfügen dabei über Organisations- und Führungsstrukturen, welche die Innovationsleistung unterstützen.

Wer sich zu lange im Erfolg sonnt, dem droht den Anschluss zu verpassen und aus dem Markt gedrängt zu werden. Die Lücke füllen hoch motivierte, innovative Firmen, die mit neuen Angeboten auf den Markt drängen. Wo es sich anbietet, nehmen sie ihre Chance wahr, die Marktverhältnisse aufzumischen.

Doch Innovation hat ihren Preis. Wer neue Technologien und Geschäftskonzepte entwickelt, investiert in die Zukunft ohne garantierten ‚Payback‘. Gefragt sind Unternehmer und Unternehmen, welche die Chancen eines Projekts grösser einschätzen als die damit unvermeidbar verbundenen Unsicherheiten und Risiken. Ziel ist die Erarbeitung eines nachhaltigen Wettbewerbsvorteils, der es dem Unternehmer erlaubt, die getätigten Investitionen über die Jahre zu vermehren.

Die Erfahrung zeigt, dass der Marktdurchbruch in aller Regel – mag die neue Idee noch so genial sein – nicht im Spaziergang zu erreichen ist. Er erfordert den Einsatz von eigenem Risikokapital und der Leistung zahlreicher Überstunden. Zunächst gilt es, die Innovation auszureifen und eine erste Kundenbasis zu etablieren. Ist der Innovationsschritt nicht revolutionär oder sind wie etwa im Fall der erneuerbaren Energie kundenseitige Investitionen notwendig, die sich zudem erst über die Jahre finanziell auszahlen, sind zusätzliche, breit angelegte Marketingkampagnen unabdingbar. Die Umsetzung von Innovationsschritten setzt also ungebrochenen Unternehmergeist, hohe Risikobereitschaft und finanzielle Standfestigkeit voraus.

Auf die Ausrichtung und Führung kommt es an

Dabei hängt die Innovationskraft eines Unternehmens nicht von der Finanzierung, sondern von der Unternehmensausrichtung und Führung ab. Zunächst stellt sich die Frage, welche Märkte mit welchen Produkten und Dienstleistungen bedient werden sollen und welche Anforderungen sich daraus auf das Angebot und die Organisation des Unternehmens ableiten. Danach ist die Innovationsleistung mittels einer geeigneten Organisation und gezielter Führung konsequent voran zu treiben. Zeitliche Aspekte spielen dabei eine grosse Rolle.

Hohe Innovation und schnelles Agieren sind insbesondere von Unternehmen gefragt, die an der Kommerzialisierung und Nutzbarmachung von neuen Technologien und Dienstleistungskonzepten arbeiten. Sie investieren umfangreiche Ressourcen und hoffen im Erfolgsfall überdurchschnittliche Wertsteigerungspotenziale zu generieren.

Besonders attraktive Wertsteigerungspotenziale versprechen Startup- und Wachstumsunternehmen. Sie sind zum grössten Teil privat finanziert. Natürlich können auch etablierte, über den Kapitalmarkt finanzierte Unternehmen sehr innovativ sein. Bei ihnen ist die Innovationskraft weniger systembedingt, sondern hängt in erster Linie von den Unternehmenszielen und deren Umsetzung durch das Management ab.

Die Führung von privat finanzierten Unternehmen liegt oft in den Händen des Besitzers oder einer kleinen, überschaubaren Anzahl von Aktionären. Sie haben einen längeren Horizont als professionelle Aktionäre von börsenkotierten Gesellschaften. Eingegangene Risiken sind zudem nur sich selber und nicht einem breit gestreuten Aktionariat gegenüber zu verantworten, was tendenziell die Meinungsbildung beschleunigt und die Risikofähigkeit erhöht.

Privatwirtschaft als treibende Kraft

Das Institute für Technologiemanagement der Universität St. Gallen untersuchte auf Initiative der Handelszeitung im Herbst 2009 den Innovationsstandort Schweiz und verglich diesen mit den grössten Konkurrenten in Europa. Ein Resultat der Studie zeigte auf, dass die Privatwirtschaft eine treibende Kraft für die Innovationsleitung in der Schweiz ist. Sie zeichnet für über 70% der Forschungs- und Entwicklungsausgaben verantwortlich – ein Anteil, der in Europa nur von Schweden übertroffen wird. Ein Grossteil dieser Investitionen steuern die Grosskonzerne wie Novartis, Roche, ABB, Nestlé oder IBM bei. Sie kooperieren hingegen oft mit externen, hoch spezialisierten Kleinunternehmen oder Forschungszentren, die zum grossen Teil mit Private Equity- Kapital oder staatlich finanziert sind. Als besonders fruchtbar stellte sich in der Schweiz die enge Zusammenarbeit der Privatwirtschaft mit den Hochschulen heraus.

Soziale und gesellschaftliche Trends begründen neue Bedürfnisse

Hohe Innovation – unabhängig wie sie finanziert wird – ist insbesondere in Bereichen vorzufinden, in denen dringend neue Lösungsansätze gefragt sind, zum Beispiel aufgrund von sozialen, gesellschaftlichen und ökologischen Entwicklungen. Im Vordergrund stehen Themen wie Klimawandel, Wasserknappheit, ausreichende und gesunde Ernährung für die kontinuierlich wachsende Weltbevölkerung, demographische Entwicklungen, Gesundheitskosten oder die nachhaltige Energieversorgung. Analysiert man die angesprochenen Themenkreise, kristallisieren sich zwei Sektoren heraus, wo hohe Innovation besonders gefragt und damit potenzielle grosse Wertsteigerungspotenziale in Aussicht stehen: Cleantech und Gesundheit.

Zum Einen kommt der Entwicklung und dem Einsatz umweltschonender energieeffizienter Technologien grösste Bedeutung zu. Zudem sind kostengünstige Behandlungsmethoden und Therapien dringend gefragt, um auch für kranke Menschen eine hohe Lebensqualität zu gewährleisten und sie möglichst uneingeschränkt im Alltagsleben zu integrieren.

Beispiel Cleantech: Telemetriebasierte Überwachungslösungen für Energiemanagement

Silentsoft SA, im Jahr 2000 auf dem Campus der EPFL (Ecole Polytechnique Fédéral de Lausanne) gegründet, ist ein europaweit führender Anbieter telemetriebasierter Überwachungslösungen für Energiemanagement und Füllstandsüberwachung in der Immobilienwirtschaft. Die drahtlosen Kontrollsender sind mittlerweile in mehr als 30000 Tanks und Zählern in zwölf europäischen Ländern installiert.

New Value hat CHF 4.3 Mio. Wachstumskapital in Silensoft SA investiert.

Beispiel Gesundheit: Selbstdiagnose bei Harnwegsinfektionen

Swiss Medical Solution AG ist eine Technologieleaderin für die Selbstdiagnose bei Harnwegsinfektionen. Das Unternehmen entwickelt, produziert und verkauft Selbsttests zur Indikation von Harnwegsinfektionen für verschiedene Anwendungssituationen. Bereits im Markt erfolgreich eingeführt ist ein Test, der auf die Bedürfnisse von Frauen zugeschnitten ist. Swiss Medical Solution bietet mit U-Lab einfach durchführbare Tests an, welche die langfristigen Trends der zunehmenden Eigen- und Selbstverantwortung im Gesundheitswesen aufnehmen. Bis 2011 will Swiss Medical Solution zwei weitere Tests für Menschen, die auf Windeln angewiesen sind, und Diabetiker zertifizieren lassen. New Value hat CHF 5.2 Mio. Wachstumskapital in Swiss Medical Solution AG investiert.