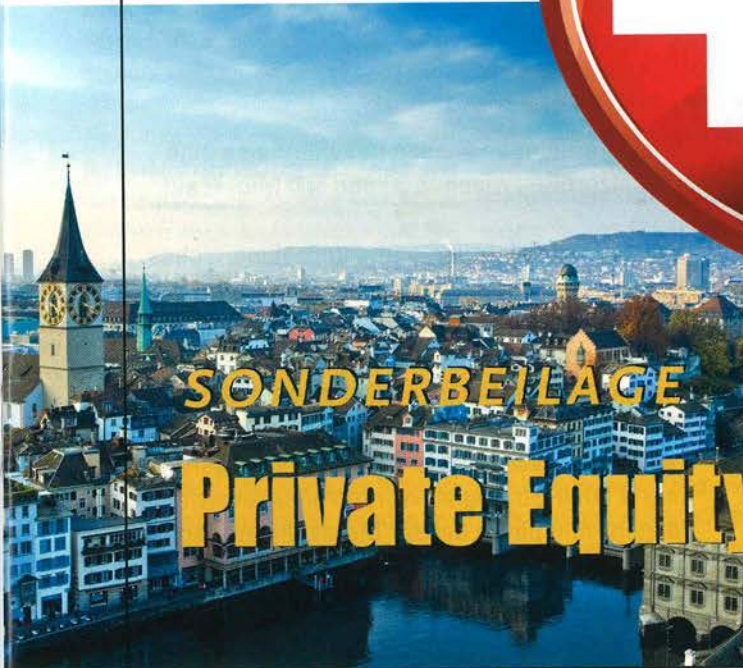


VentureCapital Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Biel
Schweyz
Neuchâtel
Bâle
Zürich
St.Gallen
Luzern
Schaffhausen
Switzerland
Lausanne
Genève
Davos
Moritz
Luqano



SONDERBEILAGE

Private Equity-Markt Schweiz

8. Jahrgang

powered by

wenger & vieli
Rechtsanwälte

 Mountain Club

NextGFI
Next Generation Finance

S•E•C•A
Swiss Private Equity & Corporate Finance Association

Verhaltener Optimismus

Der Schweizer Private Equity-Markt spürt zum Jahresbeginn einen leichten Aufschwung

In der Schweizer Private Equity-Industrie liegen Freud und Leid dicht beieinander. Während im Buyout-Bereich 2012 mehr Kapital investiert wurde, gingen die Investitionen im Venture Capital-Segment zurück. Die Rezession in Teilen Europas verunsichert, andererseits sind viele mittelständische Unternehmen gut aufgestellt und stellen attraktive Targets dar. Die Aussichten für 2013 sind verhalten optimistisch.

Venture Capital: Nur Life Sciences stark

Der von manchen erhoffte stärkere Aufschwung am Schweizer Beteiligungsmarkt nach den Krisenjahren hat sich noch nicht eingestellt. Die Zahlen für 2012 sind insgesamt ganz ordentlich, lassen im Venture-Segment aber stark zu wünschen übrig. In den ersten drei Quar-

talen des vergangenen Jahres wurden nach vorläufigen Daten des europäischen Branchenverbandes EVCA 1,35 Mrd. EUR in 94 Schweizer Portfoliounternehmen investiert, gegenüber 680 Mio. EUR (in 164 Unternehmen) in der entsprechenden Vorjahresperiode. Während dabei der Buyout-Sektor wertmäßig deutlich zulegen konnte, wurden nur 71,3 Mio. EUR (Vorjahr 130,9 Mio. EUR) Venture Capital investiert, davon entfielen mit 54 Mio. EUR etwa drei Viertel auf den Bereich Life Sciences.

Internetfirmen holen auf

Traditionell liegen die Private Equity-Investments in der Schweiz – in Relation zum Bruttoinlandsprodukt – unter dem europäischen Durchschnitt (0,25% gegenüber 0,34%), die Venture-Investments mit 0,05% des BIP eher

Die größten Schweizer Venture Deals 2012

Unternehmen	Tätigkeitsfeld	Volumen (Mio. CHF)	Investoren
Biocartis	Medical Devices	42,0	Benaruca, Debiopharm, Individual Investors, J&J, Korys, PMV, RMM, Royal Philips, Valiance
Endosense	Medical Devices	37,4	EdR, GIMV, Initiative Capital, NeoMed, NGN Capital, Sectoral Asset Management, VI Partners, Ysisos Capital Partners
HouseTrip	IKT	37,0	Accel Partners, Balderton Capital, Index Ventures
GenKyoTex	Biotechnologie	25,0	Eclosion, EdR, Vesalius, MP Healthcare Venture
Bravofly	IKT	24,0	AXA Private Equity
Shield Therapeutics	Biotechnologie	18,5	Inventages Venture Capital
Sensimed	Medical Devices	13,2	Agate Medical Investments, ELM Development, Individual Investors, The Sandoz Family Foundation, Vinci Capital Switzerland, Wellington Partners
Typesafe	IKT	13,0	Individual Investors, Greylock Partners, Juniper Networks, PolyTech Ventures, Shasta Ventures
GlycoVaxyn AG	Biotechnologie	12,6	GSK, Sofinnova
Kandou Bus SA	IKT	13,0	Private Investoren

Quelle: DowJones Venture Source; Unternehmensangaben; SECA (vorläufige Statistik)

über dem Europa-Durchschnitt (0,03%). Zu den größten Beteiligungsdeals 2012 zählte die Übernahme des ETF-Geschäfts der Credit Suisse Group durch den US-Großinvestor BlackRock für 230 Mio. EUR, die allerdings noch der Genehmigung durch die Aufsichtsbehörden bedarf. Im Frühphasenbereich erhielten die Schweizer Life Sciences-Unternehmen Biocartis und Endosense sowie die Internetplattform für private Ferienwohnungen Housetrip die höchsten Finanzierungssummen. Weiterhin sind Bio- und Medizintechnologie dominierend beim Erhalt von Venture Capital, aber Internetfirmen holen auf: 2012 waren mit Housetrip und Bravofly zwei Tourismus-Plattformen unter den fünf größten Wagniskapitalnehmern.

Internationale Kapitalzuflüsse

Wie die SECA Swiss Private Equity and Corporate Finance Association als Branchenverband in ihrem jüngsten Bericht von Anfang Februar bestätigt, ist der Schweizer Beteiligungsmarkt eindeutig von internationalen Kapitalflüssen geprägt, was das Jahr 2012 erneut gezeigt habe. Und: „Im Segment Wagniskapital stammen die wichtigsten Geldgeber bei den großen Finanzierungsrunden allesamt aus dem Ausland“, so die SECA. Im volumenmäßig wichtigsten Private Equity-Marktsegment, den Buyouts, gehörten zu den gewichtigsten Deals die Teilverkäufe von Clariant an SK Capital Partners und die Weiterverkäufe von Seniocare, Intertrust Group und Global Blue.

Anzeige

PRIVATE EQUITY IN EUROPE ?

A unique opportunity to exploit
with the specialist!

For more information, please contact:

Thomas Frei, Senior Partner
+41 44 220 16 05
thomas.frei@akinapartners.com

www.akinapartners.com



Corporate Ventures und Business Angels

Die Verfügbarkeit von Wagniskapital ist in der Schweiz nach wie vor relativ gering, das Land ist eindeutig Netto-Importeur von Wagniskapital, wie auch SECA-Geschäftsführer Maurice Pedernana feststellt. Dabei seien die Rahmenbedingungen doch relativ gut für Start-ups, und auch wenn etwa die Hälfte der Gründer nach fünf Jahren wieder aufgeben, so werde dies vom Wachstum der Erfolgreichen überkompensiert. Einen teilweisen Ausgleich als Wagnisfinanzierer schaffen immerhin die namhaften Corporate Venture-Gesellschaften großer Konzerne wie Novartis, Roche, Nestlé oder ABB sowie die wachsende Business Angels-Szene – wobei sich allerdings die großen Konzerngesellschaften bei ihren Investments nicht auf die Schweiz konzentrieren, sondern international orientiert sind.

Fundraising schwierig

Fundraising und Exit-Umfeld sind weiterhin schwierig, wie von verschiedenen Seiten aus der Beteiligungsbranche zu hören ist. Nachdem 2011 laut EVCA magere 737 Mio. EUR eingesammelt worden waren (ein Anteil am gesamten Fundraising in Europa von nur 2%), dürfte es 2012 nicht viel besser gelaufen sein; offizielle Zahlen lagen bis Redaktionsschluss allerdings noch nicht vor. Demgegenüber sind die Finanzierungsbedingungen seitens der Banken weiterhin gut. Aber die makroökonomische Unsicherheit insbesondere durch die Rezession in Teilen Europas bremst die Investitions- und Risikofreude. Auch der relativ starke Schweizer Franken verteuerte Portfolioinvestments in der Schweiz.

Zurückhaltung bei Verkäufern

Andererseits hat der starke Franken aus Schweizer Sicht Zukäufe in Europa begünstigt, wie Andreas Ziegler, Partner von Zurmont Madison Private Equity, erklärt.



Andreas Ziegler, Zurmont Madison Private Equity

Zurmont Madison habe 2012 zum Beispiel für ihre Portfoliofirmen zweimal in Deutschland mittelständische Unternehmen zugekauft. In der zweiten Jahreshälfte 2012 habe sich das Klima für Akquisitionsmöglichkeiten wegen Unsicherheiten in einigen Absatzmärkten „abgekühlt“. Aus diesem Grund seien wohl auch ausländischen Investoren Transaktionen in der Schweiz nicht leicht von der Hand gegangen.

Für 2013 ist Ziegler aber verhalten optimistisch: „Auf der Verkäuferseite dürfte sich die Zurückhaltung

vermindern, falls nicht neue Unsicherheiten aus der Eurokrise hinzukommen.“

Viele gute Mittelständler

Viele Unternehmen hätten sich weiter stabilisiert, sich in ihrer Produktion und ihrer Wertschöpfungskette an die veränderten Währungsverhältnisse angepasst, insofern gebe es ausreichend attraktive Targets. „Investoren meiden Firmen, die falsch positioniert sind, weil sie zu viel in der Schweiz produzieren und hauptsächlich exportieren“, sagt Ziegler. „Aber insgesamt gibt es gerade im Mittelstand viele Firmen, die produktions- und absatzseitig auch international hervorragend positioniert sind.“ Insgesamt erwarte er wieder einen besseren Deal-flow im laufenden Jahr.

Weniger Venture Capital-Gesellschaften

Auch aus der Sicht von Peter Letter, früher New Value und seit Mai 2012 Mitgründer und Geschäftsführer der Beteiligungsgesellschaft paprico, waren Euro-Schuldenkrise und Franken-Kurs 2012 die entscheidenden Rahmenbedingungen.

„Es hat sich aber gezeigt, dass die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Unternehmen gut ist, und hier sehe ich stabile Cashflows“, fügt Letter an. Allerdings habe sich das Spektrum an professionellen Venture Capital-Gesellschaften in den vergangenen Jahren ausgedünnt.



Peter Letter, paprico

Viele neue Start-ups

Beim stockenden Fundraising sieht Letter auch den Einfluss der europäischen Regulierungen (z.B. Solvency) als Bremsfaktor. „Davon abgesehen erleichtert es das Einwerben neuer Investorengelder sehr, wenn der neue Fonds auch von den Limited Partnern des ‚alten‘ Fonds gezeichnet wird“, erläutert der Investor. Obwohl sich die Start-up-Szene mit sehr vielen Neugründungen stark belebt habe, so hätten die Wagniskapitalgeber insgesamt recht wenig Kapital zur Verfügung. Das Problem seien weniger die Erstrunden bzw. der Seed-Bereich, sondern vielmehr die Folgefinanzierungen. Paprico legt den Fokus auf Wachstumskapital und Nachfolgeregelungen bei Unternehmen unter 50 Mio. CHF Umsatz – als „Arrangeur“ und Co-Investor von Family Offices und Privatinvestoren. Letter war früher bei der New Value und ist nun seit Mai 2012 wieder als Investment Advisor bei der neu strukturierten New Value tätig.

Neue Initiative von CTI Invest

Auch Jean-Pierre Vuilleumier, Managing Director der Venture-Plattform CTI Invest, sieht Finanzierungsprobleme im Early Stage-Bereich. „Es existieren zu wenige Venture Capital-Gesellschaften in der Schweiz, die genügend Geld haben und dieses auch investieren. Bei Later Stage-Finanzierungen sind hauptsächlich ausländische Investoren aktiv.“ Als aktuelles Beispiel nennt er das Schweizer Internetunternehmen GetYourGuide, das gerade erst im Januar 2013 von zwei amerikanischen Investoren 14 Mio. USD erhielt. „Viele Firmen in der Schweiz verlieren da eine Menge Zeit, suchen verzweifelt nach Geld und verpassen häufig den rechtzeitigen Markteintritt. Das Problem müssen wir lösen“, fordert Vuilleumier. Man arbeite deshalb an einem Swiss Innovation Fund, so der Arbeitstitel, der sich aus Kanälen



Jean-Pierre Vuilleumier,
CTI Invest

wie z.B. Pensionskassen und Industrieunternehmen finanzieren soll. „Wir sind noch in der Konzeptphase, aber da schon recht weit fortgeschritten und haben auch bereits auf deutscher Seite mit dem High-Tech Gründerfonds gesprochen“, berichtet Vuilleumier. „Wir wollen allerdings nicht den HTGF kopieren, sondern die Grundidee ist voraussichtlich eine Art Matching Fund zu gründen – und wenn jemand von außen investiert, dann machen wir als Co-Finanzierer mit.“

Ausblick

Gute Unternehmensergebnisse und weniger Zurückhaltung auf Verkäuferseite sollten 2013 für einen ordentlichen Dealfow in der Schweiz sorgen. Auch die Banken finanzieren mit. Im Venture Capital-Bereich sieht es weiterhin nicht gut aus; die sehr mageren Vorjahresinvestments sollten aber wenigstens übertroffen werden. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

Welcome to S • E • C • A

The representative body for Switzerland's private equity,
venture capital and corporate finance industries

- Professional Networking
- Events & Conferences
- Research & Statistics
- Working Groups
- Publications
- eNewsletter
- Lobbying
- Website

SECA has the objective to promote private equity and corporate finance activities in Switzerland. Members of the SECA include equity investment companies, banks, corporate finance advisors, auditing companies, management consultants, lawyers and private investors.

More information on www.seca.ch or
info@seca.ch / T: +41 41 757 67 77