

Venture Capital

Nicht allzu viel Science Fiction



© Fritz Beck

Venture Capitalists sind längst auf der Suche nach dem nächsten Hype. Christina Moehrle über die milliardenschwere Frage nach künftigen Trends und Technologien.

5. Nov 2012 von Christina Moehrle



Während das breitere Publikum noch über Wohl und Wehe von Social Networks, Cloud Computing und Solartechnik diskutiert oder diese als Endverbraucher für den Hausgebrauch bereits anwendet, muss sich der *Venture Capitalist* längst dem nächsten potenziellen Hype zuwenden oder auf die beschleunigte Fortsetzung bekannter Trends setzen.

Auch das nicht planbare Anklopfen kreativer, unternehmerischer Underdogs, die mit viel Vision, unerschütterlicher Überzeugung und engagierter Unterstützung einer VC-Firma einen ganz neuen Markt aus der Taufe heben, gehört gerade in den USA zu den gerne zitierten Mythen. Berühmte Beispiele reichen von Bill Gates über Steve Jobs bis zu neueren Vertretern wie Sergey Brin und Larry Page, den Gründern von Google, oder auch Mark Zuckerberg.

Lange Zyklen, hohes Risiko

Doch bei durchschnittlichen Beteiligungs-Haltedauern von Erstinvestition bis Verkauf von derzeit etwa 8 Jahren bis zum *Initial Public Offering* (IPO) respektive 5 Jahren bis zur M&A-Transaktion, ist es systemimmanent für eine VC-Firma, den künftigen Produkten, Dienstleistungen und Anwendungen voraus sein zu müssen - entsprechendes Risiko solcher Prognosen inklusive (vgl. *Dow Jones VentureSource*, Q2 2012). Hinzu kommen die der Beteiligung vorhergehende Marktrecherche und ausgiebige Prüfung eines oder mehrerer Investitionskandidaten (*Due Diligence*), sowie spätere Verkaufsrestriktionen wie beispielsweise die Sperrfrist öffentlich notierter Anteile nach erfolgtem IPO.

Insgesamt kann so leicht ein Zeitraum von acht oder mehr Jahren verstreichen, bis aus der ursprünglichen, gemeinsamen Vision von *Venture Capitalist* und Unternehmer ein konkreter, tatsächlich realisierter Erfolg geworden ist – oder auch nicht. In manchen Sektoren, beispielsweise der Biotechnologie, sind die Zyklen sogar noch länger, weshalb die Strategie mancher VC-Firmen darin besteht, nicht gleich ganz zu Beginn eines Unternehmenszyklus, also in der *Seed*-Phase, einzusteigen, sondern erst dann, wenn Testprodukt, klinische Studien oder Markteinführung bereits vorhanden und die Risiken somit kalkulierbarer geworden sind. Aber auch dann kann noch sehr viel schiefgehen, wenn sich Märkte und Interessen der Verbraucher plötzlich drehen, kollabieren oder staatliche Regulierungen unvermutet das wirtschaftliche Ökosystem umkrempeln.

Eine Pille gegen Übergewicht

Doch wo liegen die künftigen Trends aus heutiger Sicht? Nimmt man als Indikator die brandaktuellen Investments in der sogenannten *Bay Area* der USA, einem der Dauerbrenner der *Venture Capital*-gestützten Innovationsmaschinerie, dann wird der Konsument bald noch gezielter, maßgeschneiderter und effizienter auf seinem Mobiltelefon und im Internet beworben, wird sein Handy mit einer Vielzahl neuartiger Apps, Funktionen und Hardware-Komponenten ausgestattet, mit denen er beispielsweise überall zahlen oder selbständig Hautkrebs diagnostizieren kann, werden kreative Werke von Jedermann einfach und direkt übers Internet zu verkaufen sein, und werden Lernen, Ausbildung und professionelle Vernetzung sehr viel stärker als bisher im Internet stattfinden.

Eine ungeahnte Menge von Daten wird dann in *Clouds* umherschwirren und dort effizient gemanagt, während sie für den interessierten Geschäftskunden bei Bedarf durch schnelle Online-Datenforschungsdienste ausgewertet werden können. Fahrzeuge mit Elektroantrieb werden dann eher Standard als Ausnahme, umweltfreundlichere, erneuerbare Kraftstoffe und Energien mehr und mehr im großen Maßstab verfügbar, eine Pille gegen Übergewicht und zunehmend schonendere bis non-invasive Operationstechniken wirksam, und Roboter in einfachen Haushaltsfunktionen wie dem Staubsaugen einfach unverzichtbar.

Lieber Cash als Aktien

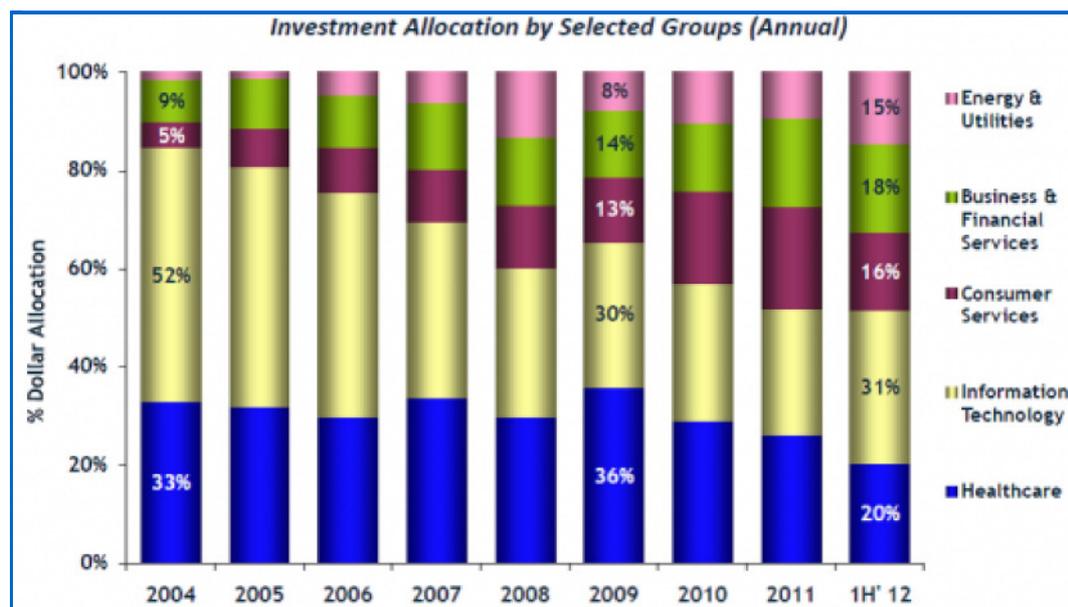
Insofern weist dies auf nicht allzu viel Science Fiction hin. Doch das ist auch nicht weiter verwunderlich, bedenkt man, dass der Wertzuwachs und erfolgreiche Verkauf der Eigenkapitalbeteiligung durch die VC-Firma möglichst noch innerhalb der üblichen Fondslaufzeit von etwa 10 bis 12 Jahren erfolgen sollte, um ihren Investoren auch die erhofften Erlöse ausschütten zu können. Ausnahmen bestätigen die Regel. Einige *Venture Capitalists* machen es sich zum Prinzip, die Aktienpakete ihrer Lieblinge im Portfolio auch noch weit über den Börsengang hinaus zu halten und somit im eigentlichen Sinn Vermögensverwaltung zu betreiben. Doch dies ist nicht nur eine Frage des Selbstverständnisses, sondern auch der eigenen Investorenstruktur. Gerade in Deutschland gilt noch immer die Regel, dass der Fonds-Investor eine möglichst baldige Ausschüttung in Geld dem längerfristigen Halten von mehr oder minder fungiblen Aktien vorzieht.

Diskretion

Zu weit in die Zukunft zu denken ist also in der Regel nicht das Ziel der *Venture Capital*-Branche. Zieht man die Statistiken zu den verschiedenen Zielsektoren heran, dann lässt sich über die vergangenen 8 Jahre hinweg ein klarer Trend ausmachen: Sehr viel weniger Investments in klassische IT und *Life Sciences*, sehr viel mehr Geld in saubere Energielösungen (*Clean Tech*) und ausgeklügelte, Web- und Mobile-basierte Dienstleistungen für Konsumenten (Stichwort: *New*

Media), Geschäfts- und Finanzkunden. Auch in Europa dominieren die Dienstleistungen für Konsumenten aktuell das Geschehen mit 43 Prozent des investierten VC-Kapitals, gefolgt von Biopharmazeutika mit nur noch 22 Prozent.

Großbritannien, Frankreich und Deutschland bilden traditionell die drei größten, europäischen Venture Capital-Märkte mit jeweils 40 Prozent, 15 Prozent und 13 Prozent aller in Europa getätigten Investments (vgl. *Dow Jones VentureSource*, Q2 2012). In Deutschland ist es im Moment eher die Kommunikationstechnik, die die Rangfolge der Bedeutung mit 32,5 Prozent aller VC-Investments anführt. Dahinter folgen die *Life Sciences* mit 19,4 Prozent, Computer/Unterhaltungselektronik mit 16,2 Prozent und Energie/Umwelt mit 10,5 Prozent (vgl. *BVK-Statistik 2. Quartal 2012* [1]).

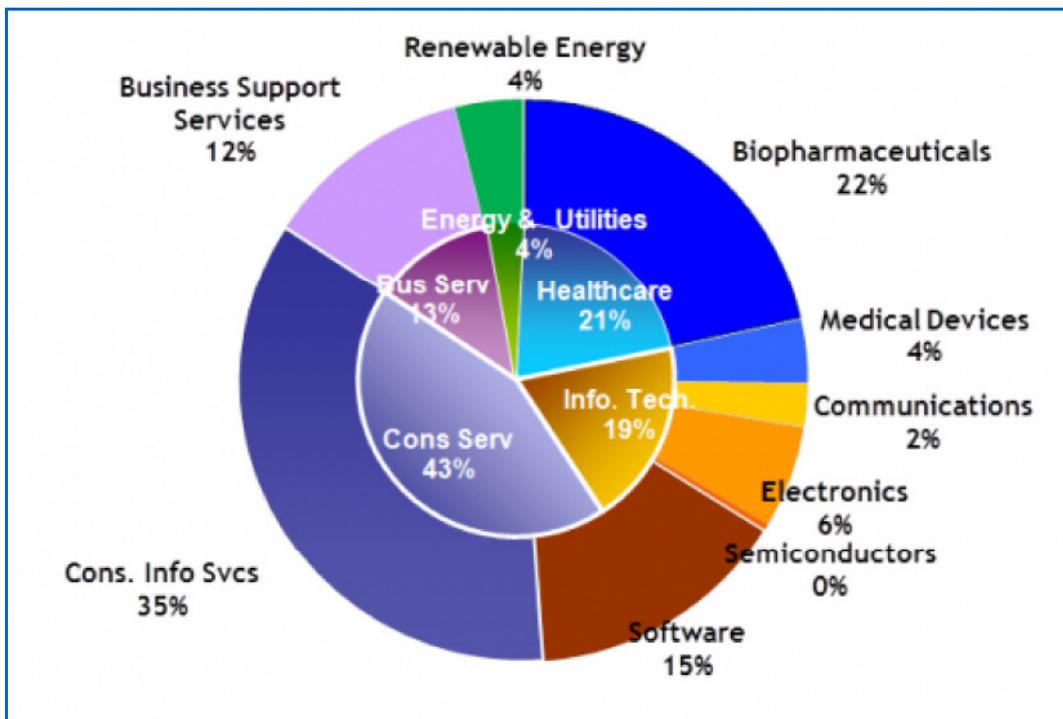


[2]

DowJones VentureSource

US Venture Capital-Investitionen 2004 bis dato nach Sektoren (Stand: 2. Quartal 2012)

„Die globalen Trendlinien sind allgemein bekannt“, wie ein *Venture Capitalist* es in einem Interview zu dieser Serie ausdrückte, „und über die konkreten Mikrotrends wird niemand reden“. Bis zum tatsächlichen Investment lässt sich die Szene nicht zu tief in die Karten schauen, was letztlich auch für die Fonds-Investoren gilt, die sich für ein Team und eine bestimmte Strategie, aber ein vorab unbekanntes Portfolio an Unternehmensbeteiligungen (*Blind Pool*) verpflichten. Selbst nach Investment bleibt vieles vertraulich, denn *Private Equity*, wie der Name auch suggeriert, benötigt eine gewisse Intransparenz, um erfolgreich zu sein - sprich: Diskretion.



[3]

DowJones VentureSource

Investitionen in europäische, Venture Capital-finanzierte Unternehmen (Stand: 2. Quartal 2012)

Insofern sei hier vorerst dahingestellt, ob die oben skizzierten Trends nun eine gute oder eher schlechte Nachricht für Verbraucher und Investoren darstellen. Sie spiegeln jedoch die momentane Erwartungshaltung des Gros der *Venture Capitalists* wieder und antizipieren damit künftige Bedürfnisse des Marktes in etwa 3 bis 7 Jahren - Irrtum natürlich nicht ausgeschlossen.

--- [4] *Im InfoStream: [Große VC-Finanzierungen in 2012](#)* [4].

Wohin fließt das Kapital aus den großen Finanzierungsrunden? Vorwiegend in die USA, aber auch nach Indien und China.



--- **Christina Moehrle** arbeitet als freie Schriftstellerin, Autorin und Fotografin. Sie war zuvor insgesamt 16 Jahre im Finanzbereich tätig - insbesondere in den Bereichen Private Banking, Structured Products und Venture Capital.

--- Weitere Beiträge von Christina Moehrle:

[Venture Capital: Ernstes Spiel mit Chance und Risiko](#) [5] (24. Oktober 2012)

Quellen-URL: <http://www.cfoworld.de/nicht-allzu-viel-science-fiction>

Links:

[1] <http://www.bvkap.de>

[2] http://www.cfoworld.de/sites/default/files/img/2558/grafik_artikel_2_2558.png

[3] http://www.cfoworld.de/sites/default/files/img/2557/vc_04_2557.png

[4] <http://www.cfoworld.de/grosse-finanzierungen-2012>

[5] <http://www.cfoworld.de/ernstes-spiel-mit-chance-und-risiko>

