

VENTURE CAPITAL: DIREKTE INVESTITION IN INNOVATION

EDUARD VON KYMMEL

Venture Capital ist als Anlageklasse in den letzten Jahren für Investoren deutlich attraktiver geworden. Anleger können ihre Portfolios diversifizieren, das Risiko-Ertrags-Profil verbessern und direkt in Innovationen investieren. Um mit Venture Capital Erfolg zu haben, gilt es jedoch, einiges zu verstehen.

Im Jahr 2018 wurden erstmalig mehr als 1 Mrd. CHF, im Jahr 2019 sogar 2.3 Mrd. CHF alleine in der Schweiz in Venture Capital veranlagt. Der besondere Reiz an solchen Investitionen liegt darin, dass die Einführung revolutionärer Produkte und Dienstleistungen wohl die grundlegende Antriebskraft für ein nachhaltiges, langfristiges Wirtschaftswachstum darstellt. Gleichzeitig zerstören sie kurzfristig die Macht der etablierten Institutionen und Organisationen.

Beherrschung der Innovationsdynamik

Dies wurde unter anderem auch von James M. Utterback, Professor für technologische Innovation am Massachusetts Institute of Technology, aufgezeigt. Er stellte fest, dass bestehende Organisationen sich konsequent von früheren Erfolgen verabschieden und sich der Innovation zuwenden müssen – auch wenn diese ihre traditionellen Stärken unter-

gräbt. Diesbezüglich wurden von Utterback drei Phasen von Innovation unterschieden: Entstehung, Übergang und Reife. Der Innovationsgrad fällt in Bezug auf das Produkt über die Zeitachse kontinuierlich, während sich die Prozessinnovation dazu invers verhält. Die Schnittmenge stellt in der Regel das «Dominante Design» dar. Zu erwähnen ist beispielsweise das Model T von Ford Anfang des letzten Jahrhunderts in Bezug auf Automobile. In der Reifephase stellen Standardisierung, Integration und Prozessoptimierungen die zentralen Elemente dar.

Glockenverteilung versus S-Kurven

Demzufolge denken Venture-Capital-Investoren auch nicht in Form der Gausschen Glockenverteilung, sondern vielmehr in S-Kurven, welche von Everett M. Rogers, dem Vater der Diffusionsforschung, geprägt wurden. Mittels S-Kurven werden progressive Innovationen dargestellt, die erforderlich sind, um den Marktanteil angesichts des aufkeimenden Wettbewerbs zu halten, sobald die Glockenkurve ihren Höhepunkt erreicht und wieder zu fallen beginnt.

Allgegenwärtige Disruption

Der Begriff Disruption wird oft lose verwendet, um sich auf das Konzept der Innovation zu berufen sowie um zu unterstüt-

zen, was getan werden soll. Viele Forscher, Autoren und Berater verwenden den Begriff, um zu beschreiben, wenn eine Branche erschüttert wird und zuvor erfolgreiche Marktteilnehmer straucheln. Disruption ist aber keine Erklärung für Innovation oder Erfolg im Geschäftsbereich und wird es auch niemals alleinstehend sein. Demnach müssen neue Produkte nicht zwingend disruptiv sein, um einen entsprechenden wirtschaftlichen Erfolg zu ermöglichen. Bei erfolgreichen Investitionen sind viele verschiedene Kräfte im Spiel, von denen jede einzelne massgeblich ist – oftmals auch jene, die nicht auf den ersten Blick als entscheidend erscheinen mögen.

Strukturierung und Abwicklung mittels Fonds

Aufgrund des Risikoprofils von Venture-Capital-Anlagen erfreuen sich diversifizierte Produkte, die in diese Anlageklasse investieren – namentlich Private Label Funds (PLFs) – zunehmender Beliebtheit bei Investoren. Neben der Diversifikation und Streuung der Risiken auf mehrere Anlagen und Investoren haben PLFs weitere, entscheidende Vorteile. Hierbei ist die professionelle Erbringung von Dienstleistungen, von der Beratung hinsichtlich der Strukturen bis hin zur Unterstützung im Tagesgeschäft, zu nennen.

Diese sind nach der erfolgten Selektion von Investitionen elementar für den Investitionserfolg bei der Veranlagung in Venture Capital. Abgesehen davon ermöglichen PLFs eine kosteneffiziente Erfüllung von Regulierungsvorgaben, um diese Anlagen für Investoren zugänglich zu machen. Ergänzend werden mittels PLFs grundlegende Investorenbedürfnisse wie Berichterstattung, Haftungsrisiken, eine effiziente Steuerverwaltung sowie die Partizipation an vorhandenem Wissen, Prozessen und Systemen ermöglicht.

Die Dienstleistungen und Expertisen, welche durch PLFs für Venture-Capital-Investoren zugänglich gemacht werden, können so einen signifikanten Mehrwert darstellen. Für den Erfolg ausschlaggebend sind in der Folge jedoch die Einbeziehung und vollständige Berücksichtigung der spezifischen Bedürfnisse dieser speziellen An-

lageklasse. Unter anderem sind unabhängige Geschäftsprozesse, Gewaltenteilung und eine verlässliche, flexible sowie erweiterbare Infrastruktur, die den aktuellsten Entwicklungen, auch im Hinblick auf Digitalisierung, vollumfänglich Rechnung trägt, unerlässliche Erfolgsfaktoren im Bereich von Venture Capital.

Fachkundiger Partner bietet Vorteile

Innovation muss langfristig ein Bestandteil bei der Vermögensanlage eines diversifizierten Portfolios werden. Es gilt jedoch zu verstehen, was Innovation ist, wie sie funktioniert und was erforderlich ist, um mit Investitionen in Innovation erfolgreich zu sein. Wichtig ist, dass bei derartigen Anlagen massgeschneiderte Strukturen, unter Einbezug von schlanken Konfigurationen sowie der Adressierung von individuellen und für derartige Anlagen spezifischen Bedürfnissen, ermöglicht wer-

den. Gefragt ist ein starker Partner wie VP Fund Solutions mit dem erforderlichen Verständnis, um sich entsprechend gut zu positionieren.

Eduard von Kymmel

Leiter VP Fund Solutions, Vaduz und Luxemburg.

