

## Schweizer Venture Capital gewinnt weiter an Grösse und Breite

Schweizer Venture Capital gewinnt weiter an Grösse und insbesondere an Diversität: 938 Millionen Schweizer Franken wurde vergangenes Jahr in 175 Schweizer Startups investiert. Das Vorjahresniveau konnte volumenbezogen nochmals leicht zulegen. Nach einer Steigerung um 35 Prozent im Vorjahr haben sich die Venture Capital Investments in der Schweiz nochmals um gut 3 Prozent erhöht. Das geht aus dem veröffentlichten Swiss Venture Capital Report 2018 hervor, der von der Redaktion des nationalen Newsportals Startupticker.ch in Kooperation mit der SECA erstellt wird.

### Schweizer Risikokapitalmarkt gewinnt an Breite

Der Beteiligungsmarkt für die junge Unternehmensfinanzierung hat zusätzlich an Breite gewonnen, was für die zunehmende Reife spricht. Während Life Sciences traditionell stärkstes Standbein bleibt, hat sich auch der ICT-Sektor als zweite treibende Kraft «etabliert». Insbesondere in den Fintech-Sektor, wo es um die Erneuerung von Geschäftsmodellen und um die Effizienzsteigerung von Finanztransaktionen geht, ist viel Schwung reingekommen. Zu erwähnen gilt es auch die Dynamik, die derzeit im Bereich von «Initial Coin Offerings», einer alternativen Form zur traditionellen (Eigen-) Kapitalbeschaffung, stattfindet.

### Mehr Wachstumskapital vorhanden

2017 sind Wachstumskapitalfinanzierungen im Bereich von CHF 2 bis 10 Millionen, oftmals in der sogenannten «Early Stage» Phase, häufiger anzutreffen. Der Bereich war in der Vergangenheit eher mit Kapital unterversorgt. Early Stage Runden sind insofern von Bedeutung, dass sie Bindeglied zu Seed- und Later-Stage-Runden bilden und entsprechend das notwendige Kapital zur Weiterentwicklung eines Prototypen zu einem vermarktbareren Produkt sicherstellen

### Viel Aktivitäten ausserhalb traditionellem Venture Capital

Längst werden nicht mehr «nur» über traditionelle VC Fondsgefässe Investitionen getätigt, sondern vermehrt auch via Club Deals und Co-Investitionen von Family Offices, Unternehmerfamilien und vermögenden Privatpersonen. Das traditionelle Einzel- oder Dachfondsgeschäft verändert sich zusehends, auch weil institutionelle Investoren zunehmend zwischen unterschiedlichem Involvierungsgrad auswählen wollen. Die Professionalisierung des VC Investment Markts schreitet in der Schweiz voran - mit einem vielfältigeren Angebot und neuen Zugangsmöglichkeiten.

### Weiterhin geringer «Home bias» von Schweizer Investoren

Ein Wehmutstropfen bleibt, dass die Investitionen von «Schweizer» Kapital, beispielsweise über die hiesigen Vorsorgeeinrichtungen oder über traditionelle Banken, weiterhin sehr gering ausfallen. Die Lücke kann durch ausländische Kapitalgeber zumindest teilweise kompensiert werden, jedoch würden «inländische Vorreiter Investoren» ein besseres Ausschöpfen des vorhandenen Potenzials begünstigen. Im Durchschnitt über die Jahre 2015 bis 2017 kamen lediglich ein Viertel des investierten Kapitals von «Schweizer» Venture Capital Fonds.

## Corporate Ventures auf dem Vormarsch

Im Jahr 2017 haben die Aktivitäten von Seiten der Corporate Ventures stark zugelegt, sei es in Form von strategischen Partnerschaften mit, als Investor in oder als Käufer von Startups. Corporate Venture Capital wird als ein strategischer Teil der unternehmerischen Innovationskultur betrachtet. Insbesondere im Versicherungs-, Finanzdienstleistungs- und im Logistik-Sektor sind neue Engagements erkennbar. Die Baloise Group, Helvetia Versicherungen, die SIX Group sowie die Schweizerische Post sind neuerdings mit Investment-Partnerschaften respektive mit eigenen CVC Fonds unterwegs. Corporate Venture Aktivitäten haben ursprünglich in der Pharma- und in der ICT-Industrie hohe Bekanntheit erlangt: ABB, Novartis, Roche und die Swisscom nehmen seit Jahren eine führende Stellung ein, wobei der allergrösste Teil ausserhalb der Schweiz investiert wird.

## Ein lebendiges Exit-Umfeld

Erlöse aus Unternehmensverkäufen oder Börsengängen werden bevorzugt wieder in neue Unternehmen investiert. Dafür ist es unentbehrlich, dass nicht nur Verkäufe stattfinden, sondern die Investoren mit attraktiven Renditen für das eingegangene Risiko entschädigt werden. Schweizer Startups haben in den vergangenen Jahren insbesondere durch Verkäufe an grössere Unternehmen auf sich aufmerksam gemacht. Auch Börsengänge (IPOs) wurden bestritten - vor allem in der Life Sciences Branche, als (Teil-) Exit Möglichkeit für die Unternehmer und Investoren oder in vielen Fällen als Mittel zur Finanzierung des weiteren Wachstums. Den grössten Deal im Jahr 2017 gelang den Gründern und Investoren des 2001 gegründeten Lausanner Medtech-Unternehmens Symetis: Sie verkauften ihre Firma für 435 Millionen US-Dollar an die amerikanische Boston Scientific.

## Prof. Dr. Maurice Pedernana

General Secretary

maurice.pedernana@seca.ch

## Thomas Heimann

Head Research & Statistics

thomas.heimann@seca.ch

SECA

Grafenauweg 10

6302 Zug