



TU Wien - INITS Entrepreneurship Kurs

Die österreichische VC-Szene

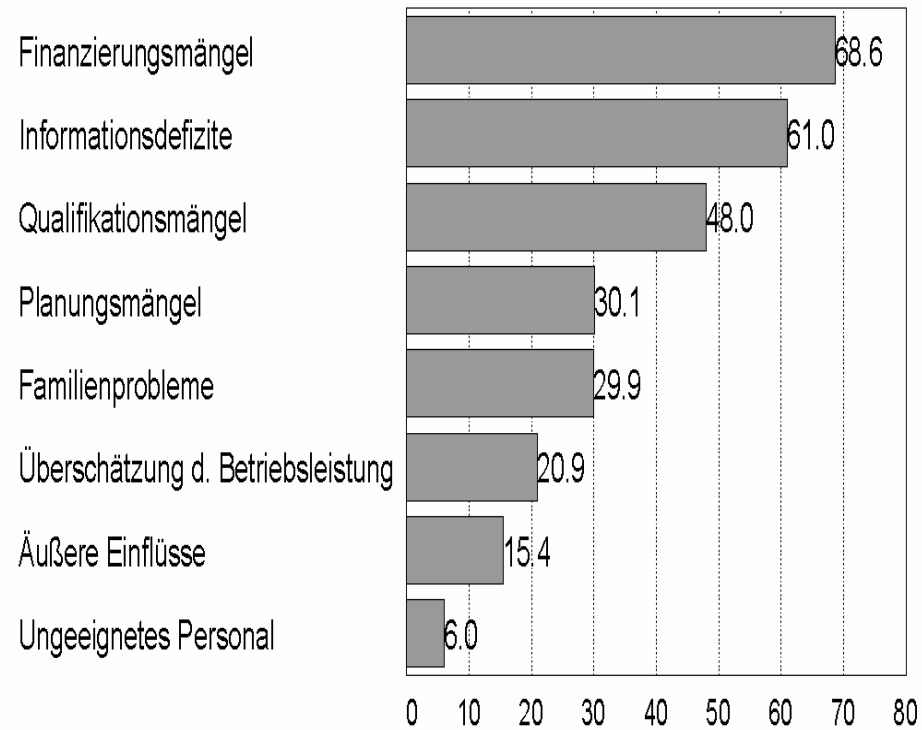
Dr. Oliver Grabherr, Managing Partner

20. Juni 2008

Vienna (Austria) Main Office
Lindenberg (Germany) German & Swiss Office
Bratislava (Slovakia) CEE Office

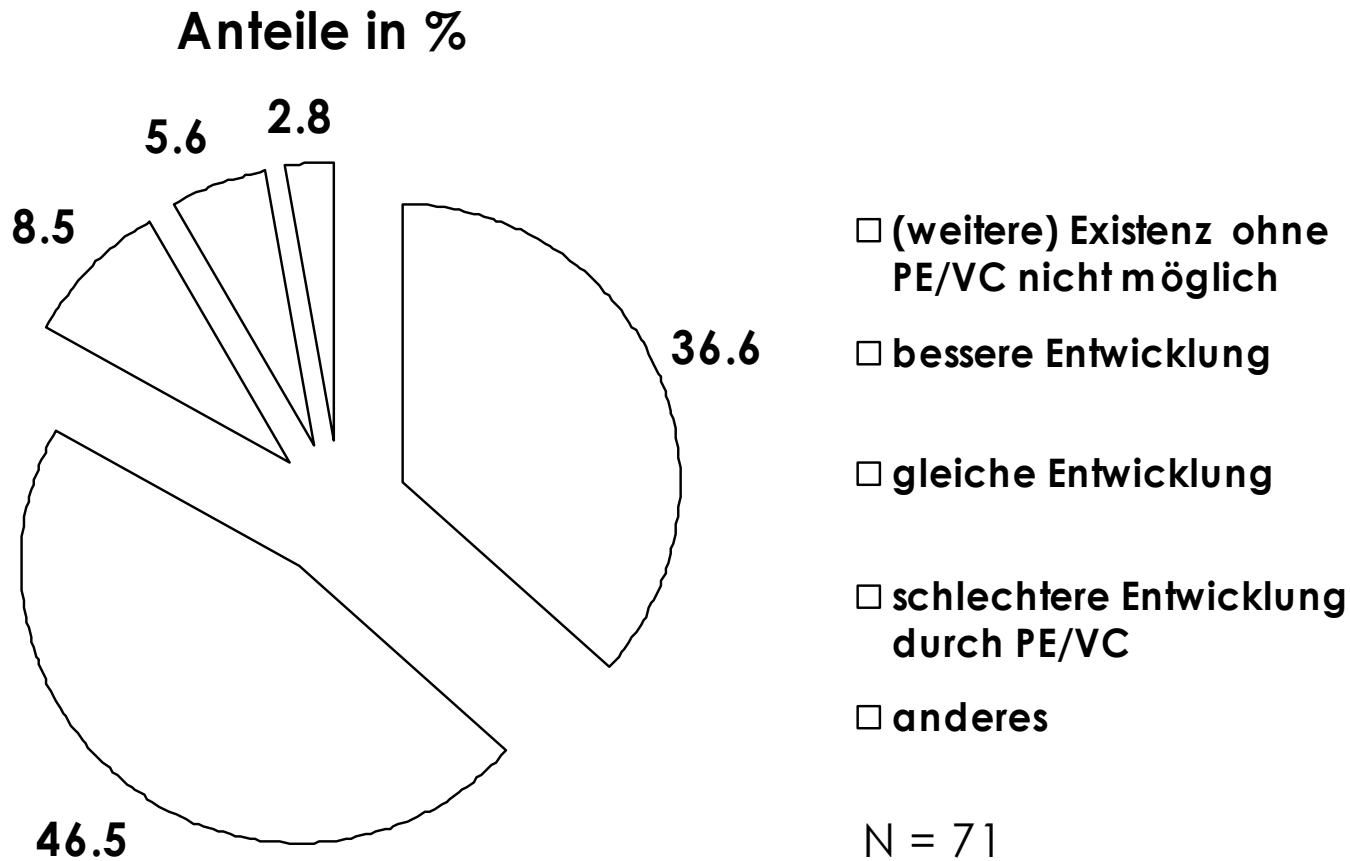
© gcp gamma capital partners 2008

Ursachen wirtschaftlicher Schieflagen



Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft, Starthilfe, 1997

Wie wirkt sich die PE/VC-Finanzierung auf die Entwicklung Ihres Unternehmens aus?



VC-Equity

■ Venture Portfolio

- » Unternehmen ab Gründung, vorerst reine Verlust-Finanzierung der Entwicklungskosten und der Markt-Anlaufkurve, überwiegend High-Tech, starkes Wachstum erforderlich, organisatorisch erst im Aufbau,
 - Wachstumschancen in ihrem Technologie-Marktbereich
 - Organisches Wachstum
 - Bilanzstärkung

- » Unterschied:
 - Unternehmer kann den VC-Investor durch hohe Rendite-Anforderung praktisch nie Auskaufen, daher muss ein IPO- oder ein Trade-Sale für Exit VC realistisch sein (Kindesweglegung)
 - VC-Equity hat wesentlich kürzere Laufzeit, typisch 3 - 5 J.

10 Mythen im Beteiligungsgeschäft (1)

■ Mythos Nr 1: „Venture Capitalists investieren in start-ups.“

■ Die Realität:

- » 64 % des aufgebrauchten Venture Capital (rd. 27,6 Mrd. EURO) wurden 2002 im Bereich „Unternehmenskauf“ (Buy-Out-Capital, Private Equity) investiert; in 2001 waren es erst 50 %
- » 25 % gingen in Wachstumsfinanzierungen in späteren Unternehmensphasen (in 2001: 33 %)
- » 11 % gingen in frühe Unternehmensphasen (in 2001: 17 %)
- » Der Rückgang von 2000 auf 2002 betrug ca. - 56 %
- » Derzeit sind nur sehr wenige VC-Fonds an Frühphasenfinanzierungen interessiert

10 Mythen im Beteiligungsgeschäft (2)

■ Mythos Nr 2: „Ich brauche einen perfekten Business Plan“

■ Die Realität:

- » Die Unternehmen haben nur wenig Zeit, um die Aufmerksamkeit eines Investors zu gewinnen.
- » Am wichtigsten ist die „Executive Summary“. Nur jene Investoren lesen den Plan, die sich von der Executive Summary angesprochen fühlen.
(Sehenswerte Quelle: <http://www.alta-berkeley.com> mit den Hinweisen „How to approach us“)
- » Unterschiedliche Auffassungen zum „perfekten“ Business Plan sind schlechter als ein gemeinsam getragener BP mit Fehlern
- » Business Pläne für Folgefinanzierungen stellen andere Ansprüche als Business Pläne für Erstrunden

10 Mythen im Beteiligungsgeschäft (3+4)

■ Mythos Nr 3: „VC´s unterstützen das Managementteam.“

■ Die Realität:

- » VC´s unterstützen die Firma, mehr wert zu werden
- » VC´s haben wenig Hemmung, sich von Mitgliedern des bestehenden Teams zu trennen, wenn Probleme auftreten
- » Auch besonders große Chancen können andere Personen erfordern

■ Mythos Nr 4: „Suche einen Marktbedarf und fülle ihn aus.“

■ Die Realität:

- » Antizipiere einen Bedarf und erfinde einen Markt
- » „Shoot in all directions and see what You get“
- » Halte die Kosten niedrig, solange Du nicht überzeugt bist, dass Dein Marketing - Modell funktioniert
- » Unterschätze nie die Kundengewinnungskosten und - zeiten

10 Mythen im Beteiligungsgeschäft (5+6)

- **Mythos Nr 5: „Ist das Produkt fertig und ok, kommen auch die Umsätze.“**
- **Die Realität:**
 - » Unterscheide zwischen „Gerät“ und „Produkt“
 - » Es sind selten die besten Geräte, die sich durchsetzen (Beta vs. VHS)
 - » Erfolg ist überwiegend eine Frage der Umsetzung (Dieselmotor VW - BMW)
- **Mythos Nr 6: „Irgendwer könnte meine Idee stehlen.“**
- **Die Realität:**
 - » Die anderen haben Deine Idee bereits - und auch schon Deine nächste.
 - » VC´s haben andere Sorgen, als fremde Ideen zu stehlen
 - » Je schwächer das Projekt, desto härter die Geheimhaltungserklärung

10 Mythen im Beteiligungsgeschäft (7+8)

■ Mythos Nr 7: „VC´s haben das Projekt nicht verstanden.“

■ Die Realität:

- » Was der Gründer genau verstanden hat, kann er auch einfach erklären
- » Die Geschäftsidee des Projektes versteht der VC vielleicht besser als der Gründer, die technischen Details wahrscheinlich schlechter
- » Der Unternehmer sollte das Feedback genau verstehen und analysieren.

■ Mythos Nr 8: „Unsere Pläne sind konservativ.“

■ Die Realität:

- » Ein „Killersatz“, so wie Victor Hugo´s „Idee, deren Zeit gekommen ist“ oder Saint Exupery´s „Sehnsucht nach dem Meer“
- » Fast alle Frühphasen - Pläne zeigen die „Illusion der Machbarkeit“

10 Mythen im Beteiligungsgeschäft (9+10)

■ Mythos Nr 9: „Es gibt in Österreich zu wenig Risikokapital“

■ Die Realität:

- » Es gibt viel mehr Finanzierungsbedarf als qualifizierte Nachfrage nach Venture Capital
- » Viele Gründer suchen zusätzliche Förderungen, nicht Investoren (Autonomie, Geschwindigkeit, Veränderungen)
- » Skill to win and will to grow

■ Mythos Nr 10: „Das Wichtigste ist die hohe Bewertung für´s Unternehmen“

■ Die Realität:

- » Hohe Bewertungen erhält, wer hohe Versprechungen macht
- » Scharfe Bonus-Malus - Regelungen sind oft die Folge; diese behindern die Zusammenarbeit zwischen VC und Team
- » Nachfinanzierungen sind immer notwendig; wenn Pläne nicht eingehalten wurden, kommt zu diesem Zeitpunkt die Bewertungskorrektur
- » Hohe Erstbewertungen verschlechtern die Chance, Folgerunden zu erreichen und erhöhen die Insolvenzgefahr!
- » VC´s halten oft nur kleine Anteile (15- 25 %) am Unternehmen und sind daher viel preissensibler

Das Zeitalter des European Venture Capital

- Europäische Buy-Out Fonds (Private Equity) boomen
- Venture Capital in Europa - jedenfalls in unseren Breiten - führte ein Schattendasein

- Besserung in Sicht?

- „The next ten years in Europe are the years of European Venture Capital!“
 - » Wanging Ang, Allianz Private Equity

Ist Venture Capital relevant?

- „We have not invested in Venture Capital in the past - why now?“
- Venture Capital und Private Equity ist relevant
 - » Relevanztest: wer hat Produkte von Blackberry, Google, inode, eBay, Skype, etc. in den vergangenen 24h verwendet?
 - » ...und wer hätte diese Frage vor 10 Jahren mit „Nein“ beantwortet?
 - » Erwähnung von „Private Equity“ in Artikeln der Financial Times stieg zwischen 2002 und 2005 um 20% jährlich
 - » Wobei in Österreich die Wahrnehmung noch gering ist
 - » In unter 2% der von Google erfassten Meldungen über den Kauf von inode durch UPC sind VCs erwähnt
- ...für Unternehmen
 - » Zahlreiche der weltweit grössten und wichtigsten Unternehmen sind VC finanziert
 - Google, Ebay, Apple, Genentech, etc.
- ...für Investoren (und deren Principals, e.g. Pensionisten, Sparer, Versicherungsnehmer...)
 - » Renditen
- ...für Unternehmer
 - » Risikoträger - Notwendigkeit auch für kleine Unternehmen, rasch und früh zu Internationalisieren/Globalisieren
 - » Sparringpartner und Coach, diese Globalisierung erfolgreich umzusetzen

Kurz:

- ...für den Standort!
 - » Siehe auch WIFO Präsentation in Forum 7

Venture Capital wird immer wichtiger gamma capital partners the venturepreneurs

■ Fünf Trends...

- » Demographische Trends
- » Ressourcen & Umweltfragen
- » Entwicklung/Sophistication der Finanzmärkte
- » Technologische Entwicklung
- » Globalisierung/Arbeitsteilung

■ ...und deren Auswirkung auf das VC Ökosystem

■ Finanzmarkt

- » Rückgang Bankenfinanzierung
 - Franken-Volumen seit 1997 in der Schweiz je nach Branche um bis zu 50% geschrumpft
- » Diversifizierung der Risikolandschaft
- » Kapitalmarktorientierung - Emerging Equity Culture

■ Technologie

- » Venture Capital ermöglicht und treibt Kommerzialisierung von Innovation
- » Globalisierung des High-Tech Wettbewerbs

■ Wirtschaft & Gesellschaft

- » Produktivitätswachstum nötig
 - Zuwachs der Bevölkerung in Deutschland älter als 75 Jahre 2005-2015: +33%
 - Notwendige Steigerung des Steueraufkommens um heutige Soziallistungsniveau zu erhalten: +90%

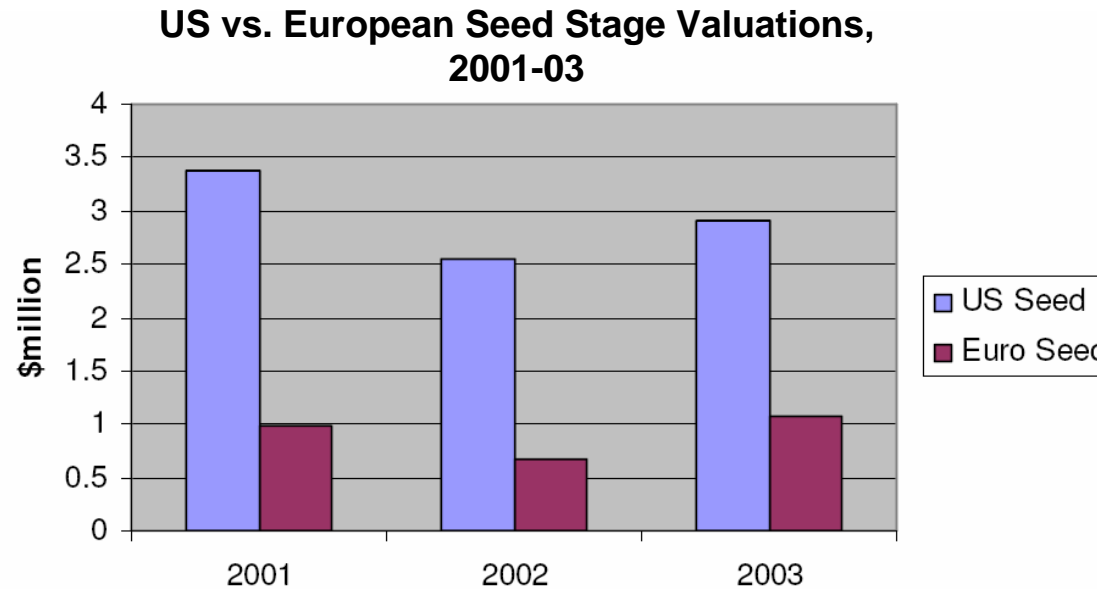
Warum European Venture Capital?

- „We invest only in US-Venture Capital not European VC!“

- Venture Capital ist globales Business mit großem Potential in Europa
 - » Top Technologie
 - » Top Ausbildung
 - » Top Unternehmer - mit scharfem Blick für globale Nischen und Chancen
- Wichtige Zutaten für den Erfolg
 - » Adequate Finanzierung (VC/PE)
 - » Neuer Anspruch auf globale Marktführerschaft der Unternehmer

- Erfolgsgeschichten Europa
 - » Skype
 - » Actelion
 - » Business Objects
 - » ...
- Erfolgsgeschichten Österreich
 - » UC4
 - » Inode
 - » Intercell
 - » Jajah
 - » Inode
 - » gcp GAT
 - » Identec
 - » Eucodis
 - » Infoniqa-Group

European VC: undervalued



- Technology assets in Europe are undervalued compared to the US
- A similar differential exists between Western EU and CEE
- At the same time, Europe is a fertile breeding ground for innovative technologies
- However, technology markets are global, so global orientation (markets, finance, exits) is key for emerging European Tech plays



With the right skills & mindset (global ambition and network), Europe offers immense opportunities for technology investors

...OK, European VC - but why Austria? gamma capital partners the venturepreneurs

Overview of Austria and the surrounding region

Country	Indicators						
	Population (million)	€ GDP / capita	GDP growth	VC/PE in % of GDP	Patents per million in 000	% academics	BB internet penetration
Austria	8.2	28.700	1.9	0.060	103	15.0	14,1%
Germany	82.4	25.850	0.9	0.173	156	12.7	13.0%
Switzerland	7.4	39.400	1.8	0.093	222	-	23.1%
Σ / Avg. DACH	98.0	27.590	1.1	0.158	157	-	13,9%
Czech Republic	10.2	9.490	4.9	0.023	7	11.8	6.4%
Hungary	10.1	8.750	5.0	0.119	8	16.2	6.3%
Slovak Republic	5.4	6.850	4.6	0.013	3	10.6	2.5%
Slovenia	2.0	13.750	3.8	0.007	22	-	7.8%
Σ / Avg. CEE	27.7	8.160	4.7	0.054	10	-	5.7%
Total / Average	125.7	23.300	1.9	0.138	124	-	12%

Source: Bank-Austria Creditanstalt (2006), Eurostat (2004), EVCA (2005), OECD (2005)
NB: GDP growth is % p.a.

Market Analysis

- The region has close to 130m inhabitants and an average annual GDP of €23.000/cap.
- However, the main regions D A CH and CEE differentiate in terms of income, growth and innovativeness:
 - » **D A CH**: high degree of innovation, low growth
 - » **CEE**: High growth, nascent innovation infrastructure
- This presents attractive arbitrage potential:
 - » Growth
 - » Cost
 - » Lifecycle (Ind.& products)



Attractive arbitrage potential for focused investors at home in both regions!
Two models: *innovative global technology plays*, and *regional growth plays*

Austrian PE/VC - Formel 10 x 10 = 2

Fundraising (2005)	Investment (2005)	Assets under Management
<ul style="list-style-type: none">■ Europa: €59.543 Millionen<ul style="list-style-type: none">» 450 Mio Einwohner■ Österreich: €217 Millionen<ul style="list-style-type: none">» 8 Mio Einwohner	<ul style="list-style-type: none">■ Europa: €38.521 Millionen in 9.061 Investments<ul style="list-style-type: none">» 0,36% vom GDP (2004)■ Österreich: €143 Millionen in 217 Investments<ul style="list-style-type: none">» 0,06% vom GDP (2004)	<ul style="list-style-type: none">■ Geschätzte \$360 Milliarden in EU PE/VC<ul style="list-style-type: none">» +17% p.a. 2004-2009■ MarketCap der Top sechs EU Börsen*: \$11,4 Trillionen■ MarketCap der Wiener Börse: €125 Milliarden

Nach allen Benchmarks sollte die Österreichische PE/VC Industrie um den Faktor 10 grösser sein!

→ Austrian PE/VC: a €2 billion industry by 2016?

* Top six exchanges by trading volume: LSE, Euronext, Deutsche Börse, BME (Spain), SWX, Borsa Italiana – figures end of April 2006

Quelle: AVCO, Celent Securities, EVCA, gcp Analyse, World Federation of Exchanges

Conclusio

- **VC ist wichtiger Bestandteil der Finanzierungslandschaft**
- **Verstärkte Bedeutung von VC in Zukunft zu erwarten**
 - » Verknappung von Finanzierungsmitteln (Basel II)
 - » Steigende Bedeutung von Innovation als Wertschöpfungs- und Wachstumstreiber
- **Derzeit verfügbare VC Mittel sehr gering**
 - » Geringe Commitments Institutioneller nach 2000
 - » Steigende Nachfrage von Unternehmern nach VC
- **→ Für gute und sehr gute Projekte gibt es VC!**
 - » Aber der „Kampf“ ums Kapital ist grösser geworden – sowohl für die VC-Fondsmanager als auch für Unternehmer

AVCO - Ordentliche Mitglieder

■	3TS Capital Partners	www.3tscapital.com
■	BA-CA Private Equity GmbH	www.privateequity.at
■	CAPEXIT Beteiligungsmanagement AG	www.capexit.at
■	CONNEXIO research & business development GmbH	www.connexio.at
■	DANUBE EQUITY Invest-Management GmbH	www.danubeequity.com
■	ECOS Venture Capital Beteiligungs AG	www.ecosventure.com
■	Gasser+Partner GmbH	www.gasser-partner.at
■	GCP gamma capital partners – The VenturePreneurs	www.gamma-capital.com
-	[GMP Gamma MezzoPreneurs	www.gamma-capital.com
-	[GIC Gamma Invest Corporation	www.gamma-capital.com
■	Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG	www.gep.at
■	HANNOVER Finanz Austria	www.hannoverfinanz.at
■	HYPO EQUITY Management AG	www.hypoequity.at
■	IB Industrie-Beteiligungen GmbH	www.ib-industrie.at
■	IKIB Mittelstandsfinanzierungs AG	www.ikib.at
■	Invest Mezzanine Capital Management GmbH	www.investmezzanin.at
■	INVEST EQUITY Management Consulting GmbH	www.investequity.at
■	Invest Unternehmensbeteiligungs AG	www.investag.at
■	IPO Beteiligungs-Management AG	www.ipo-austria.at
■	Lead Equities Unternehmensberatungs und Beteiligungs AG	www.leadequities.at
■	Mittelstandsbeteiligungs AG	www.msb-ag.at
■	NÖ Beteiligungsfinanzierungen GmbH	www.noebeg.at
■	Oberbank Opportunity Invest Management GmbH	www.oberbank.at
■	PONTIS Venture Partners Management GmbH	www.pontisventure.at
■	RECAP Management GmbH	www.recap.cc
■	tecnet capital Technologiemanagement GmbH	www.tecnet.co.at
■	Unternehmens Invest AG	www.uiag.at
■	VMS Value Management Services GmbH	www.valuemanagement.at



Main Office

gcp gamma capital partners
Beratungs- & Beteiligungs AG

Marokkanergasse 22/7a

A-1030 Vienna

AUSTRIA

T: +43-(0)1- 513 1072-100

F: +43-(0)1- 513 1072-200

www.gamma-capital.com

office@gamma-capital.com

German & Swiss Office

gcp gamma capital
Deutschland Beratungs GmbH

Businesspark Lindenberg

Lauenbühlstrasse 59

D-88161 Lindenberg

GERMANY

T: +49-(0)8381- 8077-71 or -72

F: +49-(0)8381- 8077-73

www.gamma-capital.com

office@gamma-capital.com

CEE Office

gcp gamma capital partners
consulting s.r.o.

(in Gründung)

Zámocká 22

SK-811 01 Bratislava

SLOVAK REPUBLIC

T: +421-(0)2-541 313 78

F: +43-(0)1- 513 1072-200

www.gamma-capital.com

office@gamma-capital.com