«Ein Winner will die Welt verändern»

Der Business Angel Daniel Gutenberg über seine Investments in Netscape, Facebook & Co. - und wie er unter Tausenden von Startups die Winner findet.

INTERVIEW: PASCAL IHLE + BILDER: TINA STURZENEGGER

Sie sind einer der erfolgreichsten Schweizer Investoren, doch die breite Öffentlichkeit kennt Sie nicht. Fliegen Sie bewusst unter dem Radar?

Ja. Wenn man investiert, macht man sich nicht nur Freunde. Jedes Jahr studiere ich rund 500 Projekte, investiere aber nur in fünf. Das heisst, 495 Personen sind überzeugt, ich sei der grösste Ignorant, weil ich überhaupt nichts von ihrem Startup verstanden habe und mir eine Superchance durch die Lappen gehen lasse.

Aber mit diesen fünf Investments pro Jahr hatten Sie oft eine gute Nase.

Das stimmt. Je nach Zählweise gibt es zwischen 30 und 50 sogenannte Unicorns, also Startups, die bei ihrem Exit, einem Börsengang oder Verkauf, die Milliardengrenze überschritten haben. Von denen habe ich neun gefunden und in sie investiert.

Welche sind das?

Jetzt will ich mal schauen, ob ich die Liste auswendig aufzählen kann (lacht). Netscape, Netscreen, Facebook, Axis, Zynga, Mobileye, Intershop, Hybris, Skrill.

Das reicht doch zur Kultfigur. Zudem haben Sie ein illustres Netzwerk und neigen zum Unkonventionellen. Sie waren drei Jahre lang Surflehrer in Hawaii.

Dort habe ich gelernt, dass Top-Manager beim Windsurfen genau gleich viel Angst haben wie andere Leute auch.

Mit 25 Jahren gründeten Sie Ihre erste grosse Firma.

Zuvor hatte ich schon vier kleinere Firmen inklusive einer erfolgreichen Wanderdisco namens Studio 54.

Wollten Sie immer Unternehmer werden?

Ja, mein Vater war schon Unternehmer. Meine erste Firma entstand, als ich 14-jährig war. Ich stellte illegale Radiosender her.

Sie waren wie Roger Schawinski Radiopirat?

Nein. Ich habe nur die Hardware hergestellt, aber nie selber Radio gemacht. Genauso wenig habe ich eine Internetseite aufgebaut. Sowohl mit meiner ersten Firma auch mit Gutenberg Communica-



tion Systems habe ich Werkzeuge verkauft. Als IT-Distributor vertrieben wir Datenbanken, portable Harddisks, Firewalls und den Internet-Browser Netscape.

Mit dem Vertrieb von Netscape erlebten Sie den Durchbruch. Wie kam es dazu?

Ich las in der Zeitung einen Artikel über Netscape und legte ihn meiner Assistentin hin mit der Bitte, dem kleinen US-Startup einen Brief zu schreiben. Wir bewarben uns für die Vertretung in Europa und bekamen den Zuschlag. Das war 1994.

Wie wussten Sie damals, dass Internet und E-Mail die Gesellschaft derart verändert würden?

Als ich drei Angestellte hatte, installierte ich das E-Mail und kommunizierte darüber. Damals wusste noch niemand, was E-Mail überhaupt ist. Mich überzeugte die Effizienz dieses neuen Kommunikationssystems. Ich druckte 1993 Visitenkarten, auf denen nur mein Name und die E-Mail-Anschrift 100017,305@compuserve.com stand. Keine Adresse, keine Telefonnummer. Ich verteilte meine Visitenkarten und sagte: «Ihr müsst Euch daran gewöhnen, dass E-Mail die Welt verändern wird.» Für mich war das vollkommen klar.

Mit Netscape starteten Sie durch.

Nicht nur. Ich importierte und verkaufte zunächst portable Harddisks. Man konnte sie am Laptop anschliessen und hatte 20 Megabytes mehr Platz. Das wurde ein Riesenbusiness, weil mit dem Aufkommen von Microsoft Windows 3.0 alle User mehr Platz auf ihren Rechnern brauchten. Jeden Monat wuchsen wir um 30 Prozent, bis mein amerikanischer Lieferant eines Tages sagte, er sei pleite.

VIELSEITIG INVESTIERT

Gutenbergs Anlage-Universum



Der GAU.

Ich reiste sogleich in die USA zu meinen Partnern und suchte nach einer neuen Lösung. Zugleich beschloss ich, dass ich von jeder Firma, mit der ich Geschäfte mache, Aktien kaufe. Die ersten drei Firmen, an denen ich mit ein paar Aktien beteiligt war, waren Netscape, die deutsche Intershop, die einen Börsenwert von 22 Milliarden Deutsche Mark erreichte, mehr als Volkswagen, und den Firewall-Anbieter Netscreen.

So wurden Sie Business Angel.

Anfänglich aber nicht aus Investitionsgründen. Ich wollte mit dem IT-Vertrieb

Geld verdienen, aber als Aktionär zugleich mehr Einblick in die Zahlen und Bilanzen der Firmen haben, um einen weiteren Konkurs und Schock zu verhindern.

Mit Netscape verdienten Sie gleich zweimal Geld: Durch die Lizenzen und durch den Verkauf der Aktien.

Netscape war im Grunde eine Lizenz zum Gelddrucken. Die Leute luden die Software gratis herunter. Verwendeten sie sie aber zu kommerziellen Zwecken, kostete das 17.90 Dollar. Realisierten sie dies, riefen mich die Buchhalter und Finanzchefs an und baten um eine Rechnung für 20, 200 oder 50 000 Arbeitsplätze wie bei der Credit Suisse. Das war absolut crazy.

Wie viele Lizenzen haben Sie verkauft?

Ich habe sie nie gezählt, aber es waren Hunderttausende. Alle grossen Firmen kauften bei uns Lizenzen. Das war ein Supergeschäft. Wir haben allerdings auch den ganzen Support gemacht. Doch von einem Tag auf den anderen ging das Geschäft verloren, weil Netscape die

«Ich investiere immer in Leute, die viel intelligenter sind als ich.» Internet-Browser auch für kommerzielle Zwecke gratis zur Verfügung stellte.

Das war verschmerzbar, weil die Kurse Ihrer Beteiligungen an Netscape und Intershop explodierten.

Die New-Economy-Titel begannen erst Ende der 1990er-Jahre richtig in die Höhe zu schiessen, aber ich hatte ja noch 15 andere gute Vertretungen wie etwa Altavista.

Sie verkauften 2000 ihre Firma an Telindus und mutierten vom Unternehmer zum reinen Investor.

Nach dem Verkauf machte ich zunächst drei Jahre Ferien.

Wie lange?

Drei Jahre. Ich hatte zuvor zehn Jahre lang ohne Ferien während 80 Stunden pro Woche gearbeitet und wollte mir eine ausgiebige Auszeit gönnen. 2003 stieg ich in den Venture Incubator Fonds ein und begann wieder zu arbeiten, indem ich in Firmen investierte.

Das zweite aufsehenerregende Investment nach Netscape war Facebook.

Facebook wurde 2004 gegründet, ich investierte erst 2007. Ich hatte den operativen Leiter Owen van Natta auf einer Yacht in Miami kennengelernt und sagte ihm, ich wolle in Facebook investieren. Ich

diskutierte dies mit meinen Freunden und hochkarätigen IT-Experten. Aber alle rieten mir davon ab. Die meisten meinten, ich solle lieber ins soziale Netzwerk myspace investieren. Facebook sei nichts.

Was hat Sie umgestimmt?

Am 24. Dezember 2007 skypte ich mit dem damaligen Facebook-Finanzchef Gideon Yu. Den Kontakt hatte van Natta vermittelt. Wir sprachen über eine Stunde. Da er sich weigerte, mir die Zahlen zu schicken, las er sie mir vor. Nach einer Stunde sagte ich: «Deine Zahlen und Wachstumsraten sind derart unglaublich, dass ich Mühe habe, dir zu glauben.» Ich war plötzlich nicht mehr sicher, ob er wirklich der Finanzchef von Facebook war. Da schickte er mir eine Freundschaftsanfrage und sagte: «Akzeptierst du sie, dann glaubst du mir und wirst in Facebook investieren. weil du uns verstanden hast.» Als mich seine Anfrage erreichte, sah ich, dass Gideon Yu mit Mark Zuckerberg, Bill Gates und vielen anderen Leuten aus dem Silicon Valley befreundet war, die ich auch kannte. Also sagte ich zu und investierte noch am gleichen Tag.

Wie viel haben Sie investiert? Und wie hoch war der Return?

Das wollen alle wissen, aber ich weiss es nicht.

Sie kokettieren.

Nein, ehrlich. Ich habe verschiedene Male investiert, habe Mitarbeiteraktien gekauft und mir nie die Mühe gemacht, einen Durchschnittswert auszurechnen. Ich habe sämtliche Facebook-Aktien vor dem Börsengang verkauft und bin einige Monate später wieder eingestiegen.

Obwohl die Aktie zunächst die Erwartungen sämtlicher Investoren enttäuschte.

Das wusste ich.

Jetzt geben Sie aber an.

Nein. Zwei Monate vor dem Börsengang sagte ich in einem Zeitungsinterview genau dieses Szenario voraus: Zunächst geht die Aktie runter und dann wieder rauf. Das kann man nachlesen. Mir war klar, dass Facebook beim Börsengang überbewertet war, aber in den nächsten 20 Jahren alles abräumen wird.

Dann müssen Sie nochmals investiert haben?

Das habe ich. Dieses Investment hat sich seither nochmals vervierfacht. Ich investierte bei rund 20 Dollar, jetzt ist Facebook bei 80.

Lohnt sich ein Einstieg bei Facebook immer noch?

ANZEIGE

"Real Estate Never Sleeps"

Investition | Entwicklung | Realisation | Verkauf

www.propertyone.ch

PROPERTY ONE

the family office for real estate

Ich glaube schon. Mark Zuckerberg ist tatsächlich super, super smart. Ganz Silicon Valley schaut zu ihm hoch, was wirklich aussergewöhnlich ist. Er hat eine klare Vision und sprudelt nur so von Ideen.

Wie erahnen Sie, welches von den 500 Projekten, die Sie jährlich begutachten, das nächste Facebook ist.

Das ist mein Challenge. Ich nehme mir jeweils zwischen Weihnachten und Neujahr Zeit, um über kommende Trends nachzudenken.

Die wären?

Das virtuelle Geld und die Entwicklung von Bitcoin. Zudem ist die Bankenindustrie brutal ineffizient, und zwar in jedem Segment. Im Fintech-Bereich kommt eine Lawine an neuen Projekten, Ideen und Lösungen auf uns zu. Weitere Trends sind die Elektroautos, das autonome Fahren, die Solarindustrie, Home Automation, die Shared Economy und natürlich die Weiterentwicklung der Apple Watch und des Smartphone. Da kommen neue Anwendungsmöglichkeiten, die unser Leben radikal verändern werden, und zwar schneller, als wir uns vorstellen können, auf uns zu.

Was machen Sie mit diesen Trends?

Ich verbringe sehr viel Zeit mit Lesen, abonniere Blogs und versuche, möglichst alles über diese Trends in Erfahrung zu bringen. Am Ende des Tages, in etwa 80 Prozent der Fälle, geht es aber um die Menschen, die hinter einem Projekt stehen. Ist er oder sie ein Winner – oder nicht?

Was ist ein Winner?

Jemand, der die Welt verändern und ver-

bessern will – und nicht jemand, der von einer Yacht oder einem Ferrari träumt. Ein Winner glaubt an seine Sache, stellt sein Projekt über alles andere, und hat das Talent, seine Idee durchzuziehen. Manchmal investiere ich primär in einen Winner und weniger in seine Idee.

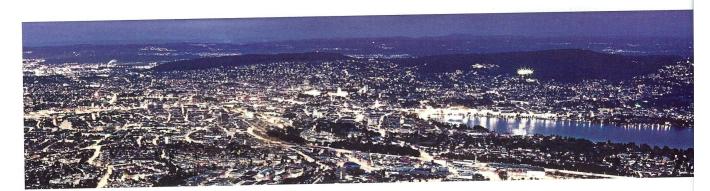
Haben Sie ein Beispiel?

Der Chef der weltweit grössten Uhrenplattform Chrono24, Tim Stracke, ist ein solcher Fall. Als ich ihn das erste Mal traf, war ich von ihm begeistert, hielt seine Idee jedoch für schwierig. Aber ich sagte ihm: «Was du als nächstes auch machst, ich investiere.» Und das war dann Chrono24.

Wie entscheidend sind die Businesspläne für Ihre Investitionsentscheidungen?

Was drin steht, ist nicht entscheidend. Wichtiger ist der Aufbau.

ANZEIGE



Nachtaktiv.

Regelmässige Überprüfung Ihres Anlageportfolios.



Jetzt mehr erfahren: www.ubs.com/advice-ch 044 238 14 28

Inwiefern?

Die Zahlen werden zu 100 Prozent übertroffen oder unterschritten, spielen also keine Rolle. Deshalb hasse ich die 50-seitigen ausgeschliffenen Businesspläne, die Beratungsfirmen für 20 000 Dollar schreiben. Die Verfasser sind keine Unternehmer, sondern Manager. Aus dem Businessplan sehe als Erstes, ob er seriös abgefasst wurde. Hat er Schreibfehler? Ist er verständlich geschrieben?

Weshalb?

Wenn ein Unternehmer sich schon nicht verständlich und korrekt ausdrücken kann, habe ich grosse Zweifel, ob er sein Projekt durchziehen kann. Das zweite Thema ist die Entwicklung. Die meisten analysieren ihre gegenwärtige Situation und wissen, dass sie einmal eine Firma mit 500 Personen haben wollen. Aber sie

messen den vielen kleinen Schritten und Stufen dazwischen zu wenig Bedeutung zu. Ich merke anhand des Businessplans, ob ein Jungunternehmer diese Firmenentwicklung begreift oder nicht. Und drittens sehe ich, wie ein Jungunternehmer das Konkurrenzumfeld analysiert. Kennt er die wichtigsten Mitbewerber? Hat er jemanden vergessen? Versteht er wirklich das Umfeld? Das sind für mich wichtige Informationen.

Wie investieren Sie konkret in Ihre Winner?

Meistens investiere ich selber. Ich bin aber auch am 100-Millionen-Franken-Fonds Venture Incubators beteiligt, an dem Schweizer Blue Chips wie Nestlé, Credit Suisse oder ABB mit jeweils 10 Millionen Franken beteiligt sind und der ausschliesslich Projekte in der Schweiz unterstützt.

Wie lange bleiben Sie investiert?

Ich habe festgestellt, dass die Multi-Milliarden-Unternehmen meistens 10 Jahre und mehr brauchen, bis sie diese Grösse erreicht haben. Als Privatperson hat man die Zeit und die Geduld, zwischen 10 und 15 Jahren zu warten, was ein Fonds nicht hat. Er muss nach fünf, sechs, sieben Jahren wieder verkaufen – häufig im dümmsten Moment. Venture Incubator ist da eine löbliche Ausnahme.

Haben Sie ein Renditeziel?

Wenn eine Firma eine gewisse Grösse erreicht, bekommt man Angebote. Habe ich das Gefühl, das Angebot sei zu hoch, verkaufe ich. Sonst nicht.

Welches ist Ihre Motivation als Investor? Ist es ein Spiel?

Eigentlich schon. Ich bin immer auf der



Proaktiv.

Garantierte Benachrichtigung bei Abweichungen des Portfolios von der Anlagestrategie.

UBS Advice.

Der Massstab in der Anlageberatung. Zum attraktiven Pauschalpreis.



«Elektroautos, die Shared Economy und die Weiterentwicklung der Apple Watch sind die Trends.»

Suche nach der ominösen Nadel im Heuhaufen, dem nächsten Unicorn. Das macht mir Spass und ist meine Motivation.

Was ist Ihr neustes Investment?

Ein Schweizer Startup namens Mila, das Freunde, Friends, sucht, aber ganz spezielle. Viele haben das Problem, dass sie beispielsweise eine Setup-Box von Swisscom nicht installieren können oder Schwierigkeiten haben, ein Ikea-Gestell zusammenzuschrauben. Jetzt können sich Experten oder eben Friends, die das beherrschen, auf der Mila-Plattform anmelden, ihre Fähigkeiten beschreiben und ihren Stundenlohn angeben. Das sind meistens Studenten und Rentner. Und ich kann als Privatperson mit einem Friend Kontakt aufnehmen und so mein Problem lösen.

Das funktioniert?

Swisscom und Vodafone arbeiten mit Mila zusammen, das weltweit für Furore sorgt. Das Potenzial ist riesig. Ich darf leider nicht sagen, mit welchen Firmen wir alles diskutieren. Die Namen sind beeindruckend.

Wie sind Sie auf Mila gekommen?

Mir wurde das Projekt ein erstes Mal präsentiert, aber es gefiel mir nicht. Dann habe ich mit dem Firmengründer Manuel Grenacher am Swiss Economic Forum gesprochen. Er hat mich beeindruckt, weil er ein Winner ist. Wir sind in Kontakt geblieben.

Welches sind weitere Firmen, an die Sie glauben und in denen Sie investiert sind. Über die grösste Uhrenplattform Chrono24 haben wir schon gesprochen. Da dürften wir in den nächsten Wochen grosse Neuigkeiten verkünden. Dann überzeugt mich Happify, das anhand wissenschaftlicher Erkenntnisse das individuelle Glück misst. Genau so wie die Leute in den Kraftraum gehen, um die Muskeln zu stählen, kann man bei Happify das persönliche Glücksgefühl und Wohlbefinden vergrössern. Sehr stolz bin ich auf die israelische Autonomous-Drive-Firma Mobileye, bei der ich von Anfang an investiert bin. Der Börsenwert beträgt mittlerweile 10 Milliarden Dollar. Ich habe den Link zu Tesla hergestellt, und ab diesem Sommer können die neuen Tesla-Modelle autonom fahren. 70 Prozent aller Automarken arbeiten mit uns zusammen.

Wie lange sind Sie in Mobileye investiert?

13 Jahre. Von null auf 10 Milliarden Dollar, das ist nicht schlecht. Es war letztes Jahr der grösste Börsengang, den Israel je hatte. Wahrscheinlich ist das jenes Investment, auf das ich am stolzesten bin. Auch Happify gefällt mir gut, vor allem der Umstand, wie ich dazu gekommen bin. Ich besuchte mit Investoren 50 Firmen in New York. Happify war nicht darunter. Als ich im Hotel eincheckte, rief mich ein Geschäftspartner an und sagte, du musst diese Leute unbedingt treffen. Ich sagte, ich hätte keine Zeit, mein Terminkalender sei übervoll. Aber er insistierte. Da sagte ich, heute Abend gehe ich mit meiner Frau am Broadway in ein Musical. Während sie sich zurechtmacht, haben die Happify-Leute genau 10 Minuten Zeit in der Hotelbar. Das Resultat: In Happify habe ich

investiert, in die anderen 50 Firmen nicht. Wir haben lange gelitten, in den letzten zwei Monaten aber die Kurve gekriegt.

Wie stark engagieren Sie sich operativ in den Firmen?

Das wird überschätzt. Ich habe rund 30 Firmen in meinem Portfolio, schaue mir 500 Firmen pro Jahr an und lese sehr viel. Sprich, ich habe nicht viel Zeit, um mich um diese Firmen zu kümmern. Mein Input ist sehr limitiert. Hin und wieder kann ich die richtigen Türen für die Firmen öffnen, so wie bei Mobileye und Tesla. Bei einigen Firmen bin ich auch im Verwaltungsrat tätig.

Was ist dann Ihr Erfolgsrezept?

Ich habe meine 15 Jahre als Business Angel analysiert und realisiert, dass ich immer in Leute investiert habe, die viel intelligenter sind als ich. Deshalb braucht es mich auch nicht. Das ist der grosse Unterschied zu anderen Investoren, die glauben, alles zu wissen, weil sie einmal eine Firma erfolgreich verkauft haben. Ich sehe das völlig anders. Wenn jemand zu mir kommt und sagt, ich soll in seine Firma investieren, nur damit er meinen Namen im Board hat, ist er sowieso untendurch. Der Grund, dass eine Firma erfolgreich wird, ist immer beim Management und nie bei den Investoren zu finden.

Investieren Sie noch in grosse Firmen?

Ich bin seit Jahren in Tesla, Apple und Facebook investiert. Die Apple Watch wird noch völlig unterschätzt, zudem wird der Konzern mit einem Auto kommen, das ist kein Geheimnis mehr. Das Potenzial dieser Konzerne ist noch längst nicht ausgeschöpft.

■