

MANAGEMENT

NEUE BERUFSBILDER

Stefan Fricker ist einer der ersten Verpackungs-Manager in der Schweiz. Ein Beruf mit Zukunft. **SEITE 17**



SNIEPOLD, SUITER

Daniel Aegerter: «Ich will Jungunternehmern als Coach mit Rat, Tat und Kapital zur Seite stehen.»

Seriöser Risikokapitalist

START-UP Der Selfmade-Mann Daniel Aegerter ist aus den USA in die Schweiz zurückgekehrt, um eine solide Venture-Capital-Kultur aufzubauen.

SANDRA ESCHER

Als er im vergangenen Jahr vom Magazin «Red Herring» zu einem der zehn US-Unternehmer des Jahres 2000 gewählt worden war, erklärte der Schweizer Daniel Aegerter seinen Erfolg wie folgt: «Meine Schweizer DNA macht mich zwar konservativ, doch ich verstehe und liebe es, Risiken einzugehen. Kalkulierte selbstverständlich.» Kalkulierte war auch das Risiko, seine Firma Tradex Ende 1999 an Ariba, die grössenmässig überlegene Konkurrentin aus dem Silicon Valley, zu verkaufen, anstatt wie ursprünglich geplant Tradex an die Börse zu führen.

Damit fand eine Geschichte, die 1988 begonnen hatte, ein erfolgreiches und einträgliches Ende. Aegerter war damals 18-jährig und Banklehrling. Das hinderte ihn allerdings nicht daran, im zugeris-

chen Hünenberg die Dynabit AG zu gründen, eine Firma für den Import und Vertrieb von Computer-Peripherien. Das Kapital von 150'000 Fr. erhielt er von seinem Vater. Dass dieser seinem Sohn damit eine Startrampe zum erfolgreichen US-Unternehmer und Millionär baute, hätte er sich wohl nie träumen lassen.

ERFOLGSSTORY IN FLORIDA

Dazwischen liegen über zehn Jahre in den USA und eine Erfolgsgeschichte, wie sie nur im Land der unbegrenzten Möglichkeiten passieren kann. Weil Daniel Aegerter einsah, dass der Schlüssel zum Erfolg im Einkauf liegt, übersiedelte er 1989 frisch verheiratet nach Florida und gründete dort den US-Abnehmer von Dynabit. Schon bald fungierte das Unternehmen als Einkaufsgemeinschaft für mitteleuropäische Computerimporteure. Um seinen Kunden und Lieferanten elegantere Lösungen anzubieten, erfand Aegerter 1994 das Konzept des Internetmarktplatzes. Dies zu einer Zeit, als Business-to-Business für die Wirtschaftswelt noch kaum mehr war als ein schönes Fremdwort.

1995 lancierte er mit Tradex einen Internetmarktplatz für Computer. Zu früh, es fehlte das Volumen. Deshalb konzentrierte sich Aegerter auf die Entwicklung von Software für Internetmarktplätze und machte mit Tradex einen Spin-off von Dynabit. 1999 explodierte das Unternehmen förmlich; dies nicht zuletzt dank dem Börsengang von eBay, die das Thema virtuelle Marktplätze mehrheitsfähig machte. Die Mitarbeiterzahl stieg von 60 auf 250; die Lizenznahmen kletterten innerhalb von vier Quartalen von 1 Mio Dollar auf 3, 16 und schliesslich auf 23 Mio Ende März 2000.

Kein Wunder, dass Ariba reges Kaufinteresse hatte – und das Tradex-Management Verkaufsgelüste. Nach dem Deal erhielten die Tradex-Inhaber im Frühling 2000 rund 15% des Aktienkapitals des mit Ari-

ba fusionierten Unternehmens, was Anfang 2000 bei einem Kurs von 56 Dollar 1,86 Mrd Dollar entsprach. Da sich der Kurs bis zum Abschluss noch verdreifacht hat und Aegerter einen Grossteil seiner Aktien verkaufte, kassierte er schliesslich rund 500 Mio Fr.

Mit diesem Geld ist Aegerter nun in die Schweiz zurückgekehrt; nicht um in seiner Zumiker Villa Luxusautos abzustauben oder teure Rebensäfte zu kredenzen, sondern um Jungunternehmern den Weg in die bewegte Wirtschaftswelt zu ebnet. Mit der Armada Venture Group will er in den USA sowie in Europa den Aufbau neuer Softwareunternehmen unterstützen. Dies nicht nur finanziell.

Dazu hat der zweifache Vater zu viel unternehmerisches Blut in den Adern. Aegerter möchte Jungunternehmer vor allem vor den zahlreichen Fallgruben bewahren, in die er selbst gefallen ist. «Ich möchte als Coach mit Rat, Tat und Kapital zur Seite stehen.» Offensichtlich hat er ennet dem grossen Teich auch gelernt, dass man nicht nur gute Dinge tun, sondern sie auch gut verpacken und verkaufen muss.

So nennt er sich nicht Risikokapitalist o der Business Angel, sondern Parallelunternehmer. Parallel, weil er nun die Möglichkeit hat, gleichzeitig bei verschiedenen Firmen aktiv zu sein. «Dazu gehört auch, nicht wahllos ein wenig Geld zu verstreuen, sondern maximal in sechs bis sieben Start-ups zu investieren.» In diesem Sinne sei er nichts anderes als ein Risikokapitalgeber im ursprünglichen Sinn. Oder anders gesagt: im amerikanischen Sinn. Denn dort wurden bereits in den 50er Jahren Firmen wie Digital Equipment oder etwas später Cisco und Genentech von Risikokapitalgebern, die sich als Partner des Unternehmens sahen, gegründet.

Dass dies hier zu Lande nicht immer der Fall ist, haben die jüngsten Entwicklungen deutlich bewiesen. Zu viele (neu)reiche Investoren hatten nur einen Fokus:

ihrem vielen Geld noch viel mehr hinzuzufügen. «Bis zu einem IPO sollten sechs bis sieben Jahre verstreichen; doch niemand wollte mehr länger als zwei Jahre warten.» So sei es kein Wunder, dass die überzeichneten Märkte in der Schweiz und in Europa zu einem schlechten Image der Venture-Capital-Branche geführt hätten.

Mit seriöser Risikokapital-Kultur habe dies nicht mehr viel zu tun. «Das investierte Geld muss man mental abschreiben.» Natürlich müsse man danach am Return arbeiten. «Doch das Geld darf nicht Zweck und Ziel eines Risikokapitalisten sein; sondern das Resultat.» Diese Wort tönen erstaunlich abgeklärt für einen 32-Jährigen. Dank Aegerters unpräntöser Art nimmt man sie ihm aber problemlos ab. Immerhin spricht er inzwischen aus 13-jähriger Gründer- und Geschäftsführer-Erfahrung.

FEELING FÜR DEN MARKT

Diese hält Daniel Aegerter für eine ideale Basis, um sich auch als Investor nachhaltig im volatilen Umfeld des Technologiesektors zu bewegen. «Die herrschenden Furcht- und Gierzyklen berühren mich nur am Rande, da ich die Branche immer aus der Sicht des Unternehmers und Investors anschau.» Deshalb sind auch die andern vier Partner der Armada Venture Group alles gestandene Unternehmer mit relevanter Erfahrung in der Software-Branche.

Zurzeit hat die Armada Venture nur amerikanische Firmen im Portefeuille. Doch das soll sich schon bald ändern. Denn Aegerter wäre nicht Aegerter, wenn er nicht auch daran glauben würde, dass er in der Schweiz oder in Europa ein Unternehmen finden wird, das die grossen Player der Computerbranche, die vornehmlich in den USA zu finden sind, das Fürchten lehren wird. «Ich denke global, kenne die Branche und den amerikanischen Markt sehr gut und habe die Nase dafür, in welchen Bereichen die Wellentäler durchschritten sind.»

SHORT LIST

VIELE BETRÜGER

42,5% der Grossunternehmen in Europa wurden in den vergangenen zwei Jahren Opfer von Wirtschaftskriminalität und erlitten einen Verlust von insgesamt 3,6 Mrd Euro. Da mutet es erstaunlich an, dass die Hälfte der befragten Gesellschaften nicht gegen Betrug versichert ist. Auch in der Schweiz schwindet der Glaube an das Gute im Menschen: Rund 40% der befragten Schweizer Unternehmen rechnen mit einem Anstieg der Wirtschaftskriminalität. Dies sind einige Ergebnisse der Studie European Economic Crime Survey 2001 von PricewaterhouseCoopers bei 3400 Unternehmen, Organisationen und Verwaltungen in 15 europäischen Ländern. Noch steht die Unterschlagung von Geld oder Vermögensgegenständen durch Mitarbeiter an erster Stelle der Betrugs-Hitparade: Rund 63% der betrogenen Unternehmen sind davon betroffen. Mit 25% an zweiter Stelle folgt der Vertrauensbruch durch das Management. Doch die Zeiten ändern sich: In der Zukunft – so sind sich immerhin schon 43% der europaweit Befragten und 63% der schweizerischen einig – wird Cybercrime neben der Unterschlagung das grösste Risiko sein.

RATGEBER VILLIGER

Unternehmensgründung leicht gemacht: Bundesrat Kaspar Villiger, als Unternehmer und Vater prädestiniert für Ratschläge an künftige Jungunternehmer, gibt Unternehmensgründern in einem Kurz-«Interview» mit dem Treuhänderverband das fundamentale Rüstzeug mit auf den Weg: Jungunternehmer müssen «innovativ und risikobereit sein, aber die Risiken wohl abwägen; sie müssen geduldig und beharrlich sein und sich voll für das neue Unternehmen engagieren». Ob Villiger diese Gemeinplätze wohl vom Anforderungsprofil für den gesuchten Chef und die fehlenden Mitarbeiter seiner Kontrollstelle für Geldwäscherei abgeschrieben hat?



KASPAR VILLIGER
Tipps und Tricks

TIPPS VON PROFIS

Weg zum Erfolg

- Die Idee von heute muss auf den Markt von morgen zielen.
- Mach es besser ungefähr richtig als hundertprozentig falsch.
- Das Umfeld muss stimmen: «In der Antarktis kann auch der beste Weinbauer keinen Wein kultivieren.»
- Die Mitbewerber richtig einschätzen. Die grossen langsamen Firmen nicht überschätzen, die kleinen schnellen nicht unterschätzen.
- Das Team ist wichtiger als der Einzelne.
- Die Kernidee oder das Kernprodukt sollte kurz und prägnant umschrieben werden können.
- Akzeptiere die Realität und das Unveränderbare, fokussiere alle Energie auf das, was du ändern kannst.

REKLAME

Allen, was Sie zum Thema Facility Management sowie Anlagen- und Objektverwaltung wissen müssen:

WLS-1000 und WDB-3000, die smarte Software von der wvlabat ag. Mit deren Hilfe arbeiten Ihre Unternehmen bei der Bewirtschaftung von Immobilien und Anlagen effizient und wirtschaftlich.

wvlabat ag
info@wvlabat.ch oder Tel. 01-800 90 90