

# Besser als studieren

DR. CORNELIUS BOERSCH

INTERVIEW STEFFEN KLATT

**I**nnovationen sind keine Garantie für den Erfolg. Wer erprobte Geschäftsideen gut kopiert, kann erfolgreicher sein, sagt Dr. Cornelius («Conny») Boersch. Aus der Sicht des Gründers und Partners von Mountain Partners gibt es in deutschsprachigen Ländern noch nicht genug Risikokapital.

## Gibt es genug Risikokapital auf dem Markt?

**CONNIE BOERSCH:** Gemessen an der Grösse des Marktes in den deutschsprachigen Ländern gibt es nicht genug Risikokapital. Es gibt zwar viele Gründungen, aber im Vergleich zu anderen Ländern sind wir nicht gut ausgestattet mit Risikokapital. Länder wie Israel haben zehnmal mehr Venture Capital. In den deutschsprachigen Ländern spielen die sogenannten «family and friends» noch immer eine wichtige Rolle. Profi-Investoren gibt es meistens schon für die Erstfinanzierung keine, noch seltener dann in der zweiten Finanzierungsrunde.

## Woran liegt das?

Da wirkt der Niedergang des Neuen Marktes noch immer nach, bei der sich vor über einem Jahrzehnt viele Investoren die Finger verbrannt haben. Noch vor zwei Jahren sind Investoren und Family Offices weggelaufen, wenn man auch nur das Wort «Venture Capital» in den Mund genommen hat.

## Woher kommt das Geld von Mountain Partners?

Primär ist es mein eigenes und das Geld von rund 40 wohlhabenden Unternehmerfamilien aus dem deutschsprachigen und dem arabischen Raum, aber auch aus Südamerika und den USA. Denn ich will nicht allein investieren. Wenn Sie Ihr Geld nur in eine oder zwei Firmen stecken, dann kann es komplett verloren gehen. Aber wenn Sie in zehn Firmen investieren, werden eine oder zwei davon richtig gutes Geld verdienen – und das brauchen Sie, um die anderen Verluste zu decken und dann noch eine sehr attraktive Rendite zu erwirtschaften. Dazu kommen rund 500 Co-Investoren, mit

denen zusammen wir regelmässig in Firmen einsteigen.

## Welche Trends sehen Sie heute?

Rocket Internet ist damit erfolgreich geworden, Ideen aus Amerika zu kopieren. Bei der Gründung eines Unternehmens gibt es zwei Risiken: das Geschäftsmodell und dessen Umsetzung. Wenn Sie eine Geschäftsidee kopieren, fällt ein Risiko schon mal weg. Wenn eine Idee in Amerika funktioniert, vor allem im digitalen Bereich, dann ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass sie auch in Deutschland oder in Indonesien funktioniert.

## Also Finger weg von Innovationen?

Ich investiere immer noch in Innovationen. Aber es braucht viel Zeit, im Schnitt neun Jahre, bis die Firmen auf eigenen Beinen stehen können. In letzter Zeit habe ich viele Firmen verkauft. Dazu gehört beispielsweise auch Secusmart, die Firma mit dem Kanzlertelefon, eine sehr innovative Firma. Oder Smartrac, die das Innenleben der Reisepässe der meisten Länder in der Welt produziert – ebenfalls sehr innovativ. Aber dazu gehören auch Internetfirmen wie Scout24 und Lieferando.

## Wie wählen Sie die Firmen aus, in die Sie investieren?

Das ist einerseits Glückssache, aber natürlich vor allem meine Erfahrung. Ich habe leider nicht in Twitter, LinkedIn, Facebook oder Zalando investiert. Wir schauen uns fünf bis sechs Firmen pro Tag an.

Jetzt macht die Arbeit übrigens wieder richtig Spass, es ist Boomzeit. Wir können relativ viele Firmen wieder verkaufen.

## Wo investieren Sie nicht?

Ich lasse die Finger von Biotech und von Grundlagenforschung. In der Schweiz und Deutschland haben wir eine super Forschungslandschaft. Aber wir sind nicht in der Lage, das in tolle Innovationen zu bringen. In der Schweiz kommt hinzu, dass es sehr teuer ist, hier ein Start-up aufzubauen,



ZUR PERSON

Cornelius Boersch, geboren 1968 in Hannover, ist Gründer und Partner von Mountain Partners. Die Beteiligungsgesellschaft ist derzeit in etwa 80 Firmen investiert. Boersch hat während seines Studiums der Betriebswirtschaft an der EBS in Oestrich-Winkel 1992 die spätere ACG AG gegründet. Der Hersteller von Smart Cards und RFID-Komponenten ging 1999 in Frankfurt an die Börse. Insgesamt hat Boersch bisher in über 200 Unternehmen investiert.

und dass der Markt zu klein ist. Schweizer haben Mühe, über die Grenze in die EU zu kommen.

## Die wirklich erfolgreichen Firmen der Internetwelt – Twitter, LinkedIn, Facebook – haben bestehende Ideen weiterentwickelt. Heisst dies, dass Geschäftsideen wichtiger sind als Innovationen?

Eigentlich ja, und das ist genau das Problem. Innovationen bilden ein zusätzliches Risiko und brauchen oft tiefe Taschen.

## Was sind die häufigsten Fehler der Jungunternehmer?

Häufig denken Unternehmensgründer zu positiv. Sie rechnen sich reich und unterschätzen die Zeit – und damit das Geld –, die es braucht. Sie unterschätzen auch, wie wichtig es ist, erfahrene Investoren hereinzuholen.

## Wann steigen Sie aus Unternehmen aus?

Das können wir nicht erzwingen. Wir müssen warten, bis wir angesprochen werden. ■