

«Licht nicht unter den Scheffel stellen»

START-UPS Der deutsche Ex-Minister Karl-Theodor zu Guttenberg über seinen Einstieg bei Mountain Partners, die Schweizer Gründerszene und warum sich der Technologiestandort Schweiz zu schlecht verkauft.

von MARC KOWALSKY, Interview

BILANZ: Herr zu Guttenberg, Sie werden Verwaltungsrat bei Mountain Partners, einer der grössten Schweizer Beteiligungsgesellschaften mit Sitz in Wädenswil. Warum?

Karl-Theodor zu Guttenberg: Zum einen halte ich Mountain Partners für exzellent aufgestellt in einem sehr wichtigen Bereich: dem Company Building in Märkten, die vom Internet bereits erfasst sind, die aber noch enormes Potenzial haben. Zum Zweiten ist für mich immer die Führung des Unternehmens entscheidend und ob sie die notwendige Vision und Erfahrung hat. Das ist durch Conny Boersch und sein Team gegeben. Und drittens gibt es viele Synergien mit meinem Investment- und Beratungsunternehmen Spitzberg Partners und meinen Interessensfeldern.

Beteiligen Sie sich auch an Mountain Partners?

Ja. Das ist Ausdruck dessen, dass es sich nicht einfach um einen weiteren Titel in einer Sammlung handelt, sondern dass ich einen Beitrag leisten will zum Erfolg des Unternehmens.

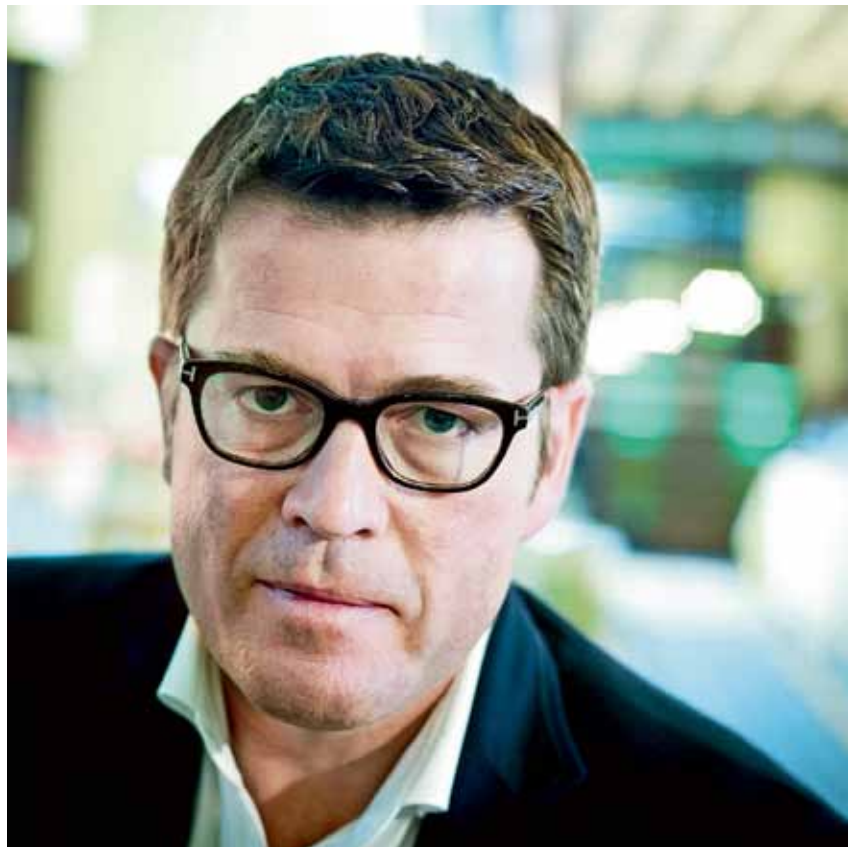
Mit wie viel Prozent des Kapitals sind Sie dabei?

Das bleibt unter Verschluss. Aber genug, um meine Motivation zu unterstreichen.

Warum investieren Sie ausgerechnet in eine Schweizer Beteiligungsfirma?

Mountain Partners hat bereits einen grossen internationalen Fussabdruck. Die Frage des Firmensitzes ist in diesem Kontext nachrangig.

Was können Sie zu Mountain Partners und deren 80 Beteiligungen beitragen?



ALTES GELD Der frühere deutsche Wirtschafts- und Verteidigungsminister stolperte 2011 über seine abgeschriebene Doktorarbeit. Nun steigt er bei Mountain Partners ein, mit einem Wert von 162 Millionen Franken eine der grössten Schweizer Beteiligungsgesellschaften.

Mein US-Netzwerk hat sich in den letzten Jahren sehr positiv entwickelt – zu den Start-ups wie zu den Global Players in der Technologie und der traditionellen Industrie. Ich helfe vielen Firmen bei der Internationalisierung oder der Umstellung auf das digitale Zeitalter. All dies ist auch für Mountain Partners bedeutsam.

Sie entstammen einer Adelsfamilie mit altem Geld. Woher kommt Ihr Interesse für Start-ups?

Das liegt durchaus in meiner DNA. Mein Vater hat die Rhön-Kliniken mitgegründet, das war zu jenem Zeitpunkt auch eine Art Start-up, wenn auch auf fortgeschrittenem Niveau, weil es auf einem alten Heilbad basierte. In unserer Familienholding spielen Start-ups ebenfalls eine wichtige Rolle.

In welche Bereiche investieren Sie? Fintech, Big Data Analytics, Internet of Things und künstliche Intelligenz inter-

essieren mich derzeit am meisten. Man darf aber auch sein Grundverständnis für die alte Industrie nicht verlieren. Deshalb bleibe ich auch engagiert in traditionellen Firmen wie Goldminen oder bei Energie- und Finanzdienstleistern.

Sind Sie in der Schweiz investiert?

Ja, mit einem geringen Betrag in einem Fintech-Unternehmen. Das treibt mir bis jetzt keine Tränen der Euphorie in die Augen. Aber ich habe es noch nicht abgeschlossen. Und ich lerne viel über den Schweizer Markt.

Was halten Sie von der Schweizer Start-up-Szene?

Ich sehe dort eine sehr interessante und dynamische Entwicklung. Die Lohnkosten sind ein Wettbewerbsnachteil. Um den wettzumachen, muss man in anderen Bereichen sehr viel besser sein. Das geschieht in der Schweiz durch die Verflechtung exzellent ausgebildeter Unternehmer mit akademischen Plattformen wie der ETH. Und es gibt gerade im Bereich Fintech hohe Synergien mit dem Banken-

«Die Schweiz hat sich in den letzten Jahrzehnten doch wunderbar vermarktet.»

standort Schweiz. Wie früh und intensiv sich die UBS mit dem Thema Blockchain befasst hat, davon könnten sich einige europäische Finanzinstitute eine Scheibe abschneiden. Aber die Schweiz hat eine andere Herausforderung.

Welche?

In Diskussionen mit potenziellen Investoren spielt sie als Technologiestandort eine untergeordnete Rolle. Dabei wäre es schlichtweg eine Frage der Public Diplomacy, wie man die Schweiz erfolgreich

platziert. Der Standort Berlin etwa repräsentiert sich immer besser. Auch Israel ist ein Beispiel, wie man es richtig machen kann. Die Schweiz hat sich in den letzten Jahrzehnten wunderbar vermarktet. Sie muss ihr Licht jetzt nicht unter den Scheffel stellen. Dafür verschwindet langsam ein anderer grosser Standortnachteil.

Nämlich?

Die mangelnde Lust am Risiko. Wer ein Jungunternehmen an die Wand fährt, wurde bislang eher stigmatisiert, als dass man ihm gewonnenen Erfahrungswert attestiert hätte. Das ändert sich langsam. In den USA ist die Risikobereitschaft ganz tief in der DNA verwurzelt. Das spiegelt sich auch im Zusammenspiel mit Investoren wider: Die Risikokapitalstruktur ist eine ganz andere. Das führt freilich auch zu einer gewissen Überhitzung.

Wann kehren Sie in die Politik zurück?

Jetzt, hier und heute ist das kein Thema. Aber das Leben ist immer wieder voller Überraschungen. Ich hatte keinen Mangel daran, an guten wie schlechten. ■

ANZEIGE

Johann Baptist Döllinger von Dallinger, Detail aus «Die Hohe Becken, Abbildung in „Leipzig“», 1819 © UECHEITENSTEIN, The Princely Collections, Vaduz - Vienna

Zeit, Vertrauen in Leistung umzusetzen.

Wenn Sie Ihre Anlageziele mit einem verlässlichen Partner an Ihrer Seite erreichen möchten. Nehmen Sie sich Zeit für eine umfassende Beratung: LGT Bank (Schweiz) AG, Telefon 044 250 81 81

LGT. Ihr Partner für Generationen.

In Basel, Bern, Genf, Lugano, Zürich und an mehr als 15 weiteren Standorten weltweit. www.lgt.ch

