

Der Zusammenhang zwischen Technologie und Erfolg

...oder warum Hightech nicht immer Hightech ist

Von Dr. Bernd Geiger, Managing General Partner, Triangle Venture Capital Group

Wert (=Erfolg) = Freedom-to-Operate x Herkunft x Management x Investmentstrategie x Markt x Hype? Ist die Formel zu lang? Kann man ex ante den Wert einer Technologie bestimmen? Was ist überhaupt „High“ am Hightech? Dass der Nicht-Techniker Ehrfurcht hat, weil er es nicht versteht, oder gibt es objektivere Maßstäbe? Kann man mehr Geld verdienen, je „höher“ die Technologie ist? Auf diese und ähnliche Fragen sollen Antworten gegeben werden, die eine Orientierungshilfe für Gründer, VCs und Fund-Investoren im Technologie-Dschungel bieten sollen.*

Der Herkunftsfaktor

Eigentlich ist es klar: An jedem der großen praxisrelevanten Forschungsthemen arbeitet mindestens eine Elite-Wissenschaftseinrichtung der G8-Staaten und darüber hinaus viele Forschungseinrichtungen in der zweiten Reihe, die mit nichts anderem beschäftigt sind, als unterschiedliche Lösungswege für ein Problem zu finden. Dass mit der geballten intellektuellen Energie und dem finanziellen Einsatz kein privater Erfinder mithalten kann und selten auch die produktbezogene Entwicklungsabteilung eines Industrieunternehmens, ist statistisch evident.

Der Hype-Faktor

Kapitalmärkte funktionieren im Wesentlichen, weil Menschen nicht rational sind. Es gibt im Silicon Valley den berühmten Club all der VCs, die Google abgelehnt haben, weil Suchmaschinen einfach nicht mehr „hip“ waren. Den Hype-Faktor kann man gut zum Exitzeitpunkt ausnutzen – um so interessanter ist es, dass sich viele Investoren durch den Hype-Faktor beim Investieren leiten lassen...

Freedom-to-Operate, Intellectual Property, Copyright, Open Source?

Nichts wird bei Technologien so stark unterschätzt wie der Eigentumsaspekt – das liegt nicht daran, dass wir alle dumm sind, sondern dass man physikalische Gegenstände im Gegensatz zu Ideen anfassen kann und letztere somit eine höhere Abstraktion des Eigentumsbegriffs erfordern. Einige Leute lehnen dieses jedoch ideologisch ab. Im Bereich Software hat der ideologische Einfluss dazu

geführt, dass für Softwaretechnologien Europa ein rechtsfreier Raum ist – was zu starken Wettbewerbsverzerrungen und Nachteilen für Europa führt. Open Source hat sich etabliert, weil im Lebenszyklus von Technologien oft Specialities zu Commodities werden. Im Software-Bereich haben viele Entwickler eine „ausrangierte“ proprietäre Speciality in einen Pool von Open Source gegeben



Dr. Bernd Geiger

und dort weiter verfeinert. Beispielfhaft ist die in den 70ern erfundene relationale Datenbank – heute ein Commodity und Open Source (z. B. MySQL) in den Basisfunktionalitäten. Für Transaktionsperformanz und Hochsicherheit sind jedoch derzeit nur proprietäre Spezialsysteme erhältlich. Das Beispiel zeigt aber auch den sinnvollen Einsatz von Open Source: Commodities anpassen, Entwicklungskosten sparen und darauf die eigene proprietäre Technologie vermarkten. Schlau ist es, etablierten Playern, deren Produkte nicht mehr ganz innovativ sind, mit Open Source das Leben so schwer zu machen, dass diese das Unternehmen vom Markt wegkaufen (ist derzeit eine dankbare US-VC-Strategie). Nicht ganz so schlau ist, Software zu verschenken, um darauf aufbauend Wert durch Service zu schöpfen – das läuft auf eine Umkehrung des Hebelgesetzes hinaus. Man kann darüber streiten, wie viele Patente ein Start-up pro Jahr generieren muss, wenn ein Großkonzern pro Abteilung und Monat ein Patent hervorbringt. Was passiert aber, wenn das Forschungsinstitut 20 Mannjahre in die Entwicklung einer Technologie investiert, aber jemand anderes die wesentlichen Verfahren patentiert hat? Dann hat man eine Luxuslimousine in der Garage stehen, aber keinen Führerschein um diese zu fahren, also kein Freedom-to-Operate (FtO). FtO betrifft jedoch nicht nur das „ferne“ Amerika und Unternehmen, die nicht vergleichbar erscheinen wie RIM/Blackberry. Auch in einem öffentlich

* Die Ausführungen können, müssen aber nicht auf die „Nass-Wissenschaften“ (Chemie, Biotech) zutreffen.

geförderten Forschungsprojekt mit Partnern aus Industrie und Wissenschaft kann es passieren, dass nach Projektende ein Industriepartner unbemerkt alles patentiert hat, weil die Wissenschaft dieses Thema vernachlässigt hat. Und schon sind alle Ausgründungs-Träume erledigt.

Alles Technologie oder was?

Die Begriffskreativität in der Technologiewelt ist marketingtechnisch unbestritten hilfreich, um diese Welt für den Rest der Bevölkerung griffig zu machen. Deshalb funktioniert der Kapitalmarkt – auch bei VC-Investitionen. Wenn man aber einen richtigen Durchblick haben will, wie sieht dann die Technologienlandschaft aus? Gibt es eine Clean-Technology? Nein – aber Basistechnologien, die derzeit eine Kommerzialisierung im Bereich Umwelttechnologie Erfolg versprechend erscheinen lassen. Was für Technologien gibt es denn überhaupt? Alle lassen sich aus den zugrunde liegenden Wissenschaften ableiten (sh. Tab. 1).

Die „richtige“ Investmentstrategie für den Markterfolg – Flavor of the day?

Können Sie sich noch daran erinnern, als B2C auf einmal out war und alle meinten, B2B muss es sein, und jetzt ist alles wieder umgekehrt? Was machte den Erfolg von Skype aus, die Technologie oder das Businessmodell? Abb. 1 ordnet beispielhaft bekannte Deals in das Spektrum ein. Eine Analyse aller Exits der vergangenen 10 Jahre zeigt, dass es nicht DEN einen Weg zum Erfolg gibt, sondern sehr viele – eines lässt sich jedoch feststellen: Technologie getriebene Unternehmen kommerzialisieren eher bei Industriekunden, Marketing getriebene Unternehmen hingegen eher im Konsumermarkt. Dabei haben die großen VC-Konsumererfolge alle einen starken, auf Software basierenden Service-Charakter. Die Empirie zeigt, dass im Konsumersegment das Prinzip „the winner takes it all“ bestimmt. Für Investoren in diesem Bereich bedeutet

Tab. 1: Taxonomy of Basic Sciences and Driving Engineering Disciplines*

Science	Engineering/ Research Discipline	Maturity	Attractive Industries / Markets													
			Media	Gaming	Web Services	Communication	Mobile Devices	Engineering	Enterprise Sys.	Medical Devices	Diagnostics	Pharma	Environmental			
Mathematics - Models - Software	AI	Low														
	Computer Graphics	High														
	Converter/Compiler	Mid														
	Data Base Systems	High														
	Graph Analysis	Mid														
	Operating Systems	High														
	Protocol/Transaction	Mid														
	Signal Processing Simulation	Mid														
Physics	Mechanics	High														
	Electrics	High														
	Electronics/SemiCor.	Mid														
	Photonics	Mid														
	MEMS/NEMS	Low														
Chemistry	Materials	Low														
	Organic chemistry	High														
Biology	Biotech	Very low														

*Incomplete and not fully orthogonal

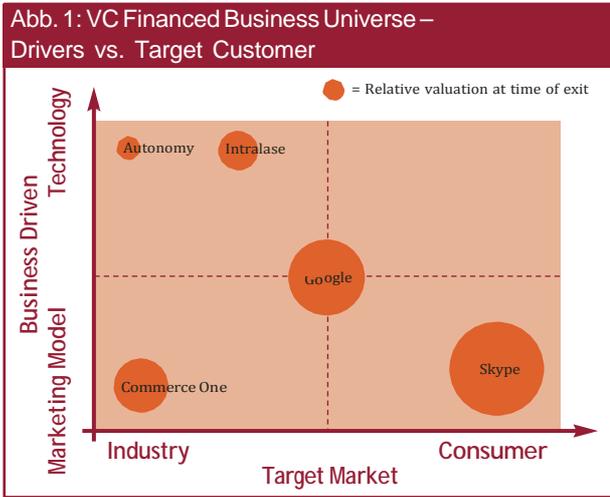
Quelle: Triangle

dies Lottogewinn oder Totalverlust, wohingegen im Industriesegment vergleichbare Unternehmen gleichzeitig sehr erfolgreich sein können – insbesondere bezüglich der Kapitaleffizienz ein wichtiger Aspekt.

Fazit

Der Rat, den man Technologiegründern in diesem Zusammenhang geben muss, ist: sprechen Sie mit unterschiedlichen VC-Investoren, um frühzeitig Kommerzialisierungswege zu diskutieren, wählen Sie dann Ihren Investor nach folgenden Kriterien aus:

- Arbeiten Sie nur mit Professionals, Investieren ist keine Gelegenheitstätigkeit.
- Die Professionals sollten Spezialisten in Ihrem Bereich sein. Bei Investoren, die vorrangig Marketingmodell getriebene Konsumer-Investitionen getätigt haben, ist es evident, dass diese weniger Erfahrung mit Technologieforschungsausgründungen haben.
- Vermeiden Sie Investoren, die Sie nur anfinanzieren können. Der Investor sollte in der Lage sein, Sie bis zu einem ersten Break-even zu bringen und auch an weiteren Finanzierungsrunden teilzunehmen.
- Prüfen Sie, ob die Fondsgröße des Investors zu Ihnen passt. Für den marketingintensiven Konsumer-Markt sollte der Fonds des Investors deutlich größer als 100 Mio. Euro sein, um entsprechend bei den weiteren Runden mithalten zu können. Bei Technologie getriebenen Forschungsausgründungen rechnet sich ein Fonds mit mehr als 100 Mio. Euro kaum oder er bietet keine adäquate Betreuung.



Quelle: Triangle Venture Capital Group