

Venture Capital auf Kurs für ein Rekordjahr an Unternehmensverkäufen

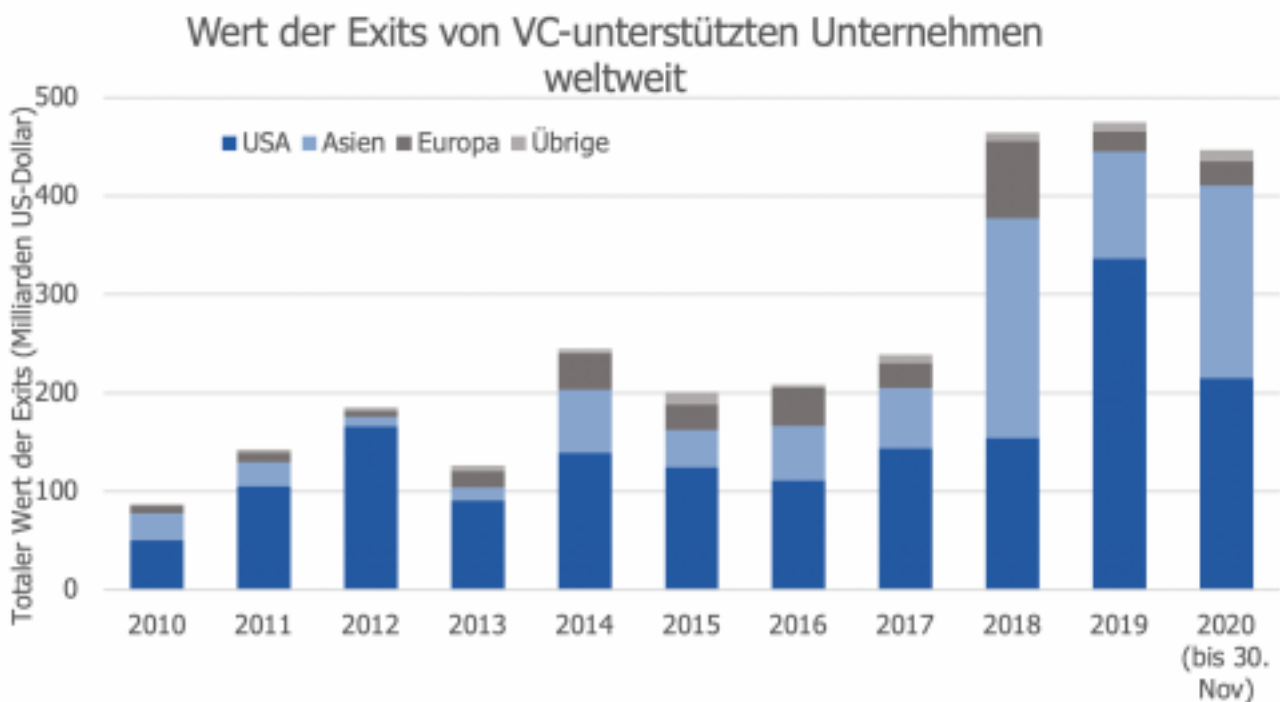
Kategorie: Advertorial Montag, 14. Dezember 2020 06:46

Warum viele Investoren 2020 ein rekordverdächtiges Jahr der Venture Capital Exits verpasst haben – und was sie tun können, damit sich dies 2021 nicht wiederholt.

Von David Clark, Investment Director, VenCap International

Die Verkaufserlöse von Venture Capital (VC) unterstützten Unternehmen haben 2020 alle Prognosen gesprengt. Vor allem die zweite Jahreshälfte sah einen stetigen Strom an Firmen, die Liquidität im Rahmen eines «Exits» erzielten. Unternehmen wie Airbnb, Doordash, Wish, Roblox und Affirm werden voraussichtlich noch im Dezember ihre Börsengänge vollziehen.

Salesforce.com kündigte kürzlich die Übernahme von Slack mit einem Firmenwert von 27,7 Milliarden Dollar an; 2020 wird somit aller Voraussicht nach ein Rekordjahr für VC-finanzierte Börsengänge, Fusionen und Übernahmen sein – mit einem Gesamtvolumen von über einer halben Billion Dollar.



Quelle: Pitchbook Data. Exit-Wert berechnet als IPO-Wert nach dem Börsengang plus angekündigter M&A-Wert der Transaktion.

Venture Capital auf Kurs für ein Rekordjahr an Unternehmensverkäufen

Kategorie: Advertorial Montag, 14. Dezember 2020 06:46

Schnellere Adaptation und höhere Verkaufserlöse

Da viele Unternehmen inzwischen länger im Privatbesitz bleiben, sind die Verkaufsbewertungen heute höher als früher. Snowflake ist ein gutes Beispiel für dieses Phänomen. Das Unternehmen, das cloudbasierte Datenlösungen entwickelt, wurde 2012 gegründet. Es notierte im September 2020 an der New Yorker Börse mit einem Kapitalmarktwert von 33,2 Milliarden Dollar. Schon im November 2020 betrug die Marktkapitalisierung dann 91,0 Milliarden Dollar.

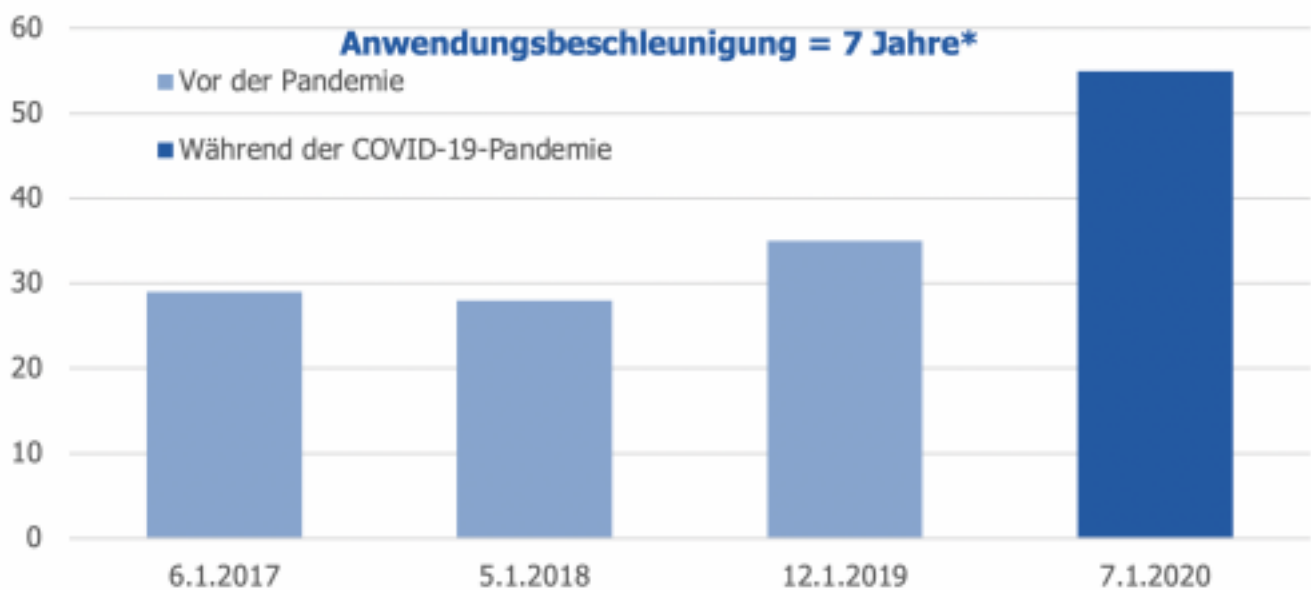
Darüber hinaus hat sich 2020 die Anwendung von Technologien durch Personen wie auch Unternehmen im Zuge der neuen Normalität der Covid-19-Pandemie erheblich beschleunigt. Technologien wie E-Commerce, Remote-Arbeiten oder Cloud-Dienste sind nicht neu. Doch ihre Akzeptanz hat in wenigen Monaten einen Schub erfahren wie sonst über mehrere Jahre.

Laut einer von [McKinsey & Company](#) durchgeführten Umfrage hat die Pandemie den durchschnittlichen Anteil der teilweise oder vollständig digitalisierten globalen Produkte und Dienstleistungen um sieben Jahre nach vorn katapultiert.

Venture Capital auf Kurs für ein Rekordjahr an Unternehmensverkäufen

Kategorie: Advertorial Montag, 14. Dezember 2020 06:46

Weltweiter Anteil der teilweise oder vollständig digitalisierten globalen Produkte und Dienstleistungen in Prozent



Quelle: How COVID-19 has pushed companies over the technology tipping point - and transformed business forever - McKinsey & Company, Oktober 2020
* früher als bei einer durchschnittlichen Adoptionsrate wie in den Jahren 2017 bis 2019

Kleine Gruppe führender VC-Firmen als grösste Gewinner

VC-unterstützte Technologiefirmen zählen zu den Hauptnutznießern der durch die Pandemie beschleunigten Verhaltensänderungen. Die erheblichen Wertgewinne, die diese Unternehmen erzielten, kamen jedoch nur einer relativ kleinen Gruppe von Investoren zugute.

Mehr als 66 Prozent des Kapitals von Snowflake, dem grössten VC-gestützten Verkauf im Jahr 2020, befand sich vor dem Börsengang des Unternehmens im Besitz von nur fünf Venture-Capital-Unternehmen. Dies ist typisch: Eine hoch konzentrierte Gruppe von VC-Firmen ist immer wieder in der Lage, auch die nächste Generation von globalen Technologieführern zu identifizieren und Zugang zu ihnen zu erhalten.

Wie Investoren besseren Zugang finden

Venture Capital auf Kurs für ein Rekordjahr an Unternehmensverkäufen

Kategorie: Advertorial Montag, 14. Dezember 2020 06:46

Diese Konzentration der Renditen auf eine kleine Gruppe von VC-Firmen stellt für Investoren eine grosse Herausforderung dar. Viele der führenden VC-Firmen sind notorisch schwer zugänglich, so dass die Investoren oft eine von zwei Optionen wählen: Einige beschliessen, sich trotzdem in der VC-Branche zu engagieren und wählen VC-Manager, die keinen Zugangsbeschränkungen unterliegen.

Angesichts der beträchtlichen Renditedifferenz zwischen den leistungsstärksten VC-Firmen und dem Rest der Branche kann diese Strategie zu enttäuschenden Ergebnissen führen. Die Alternative besteht für Investoren leider oft darin, überhaupt nicht in die VC-Branche zu investieren – ohne Zugang können sie eine Allokation einfach nicht rechtfertigen.

Dritte Option: Dachfonds

Es gibt jedoch eine dritte Option: Einen spezialisierten VC-Dachfonds zu nutzen, um den Zugang zu den führenden VC-Firmen zu gewährleisten und so frühzeitig Zugang zu der nächsten Generation von Technologiegewinnern zu erhalten. Die erfahrensten dieser Dachfonds verfügen über langfristige Beziehungen zu den führenden VC-Fonds und verstehen es, den Investoren eine kosteneffektive, langjährig bewährte Lösung anzubieten.

Gerade für Institutionen, die vom beträchtlichen Wert profitieren wollen, den aufstrebende Technologiefirmen generieren, aber nicht über die internen Ressourcen verfügen, um Zugang zu den führenden VC-Managern zu erhalten, kann sich ein Dachfonds als die beste Option erweisen.

VenCap ist ein [unabhängiger globaler Investment Manager](#), der auf Investitionen in erstklassige Venture Capital Fonds in den USA, Europa, China und Indien spezialisiert ist. Seit seiner Gründung 1987 hat VenCap in VC-Fonds investiert, die Anlegern ein frühes Engagement in viele der bedeutendsten Unternehmen ermöglicht haben, die in den vergangenen 30 Jahren gegründet wurden, wie Facebook, Google, Netflix, NVIDIA, Spotify oder Zoom.

- Das aktuelle Fondsangebot [finden Sie hier](#).

Rechtlicher Hinweis Dieses Advertorial dient nur zu Informationszwecken und stellt weder ein Angebot oder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Anlagen in irgendeiner Jurisdiktion dar, noch stellt es irgendeine Form der persönlichen Empfehlung dar.