

«Immer schön das Gegenteil tun»

Daniel Gutenberg Der internationale Startup-Investor hält nicht viel von Expertenmeinungen und setzt auf seine Erfahrung.

STEFAN BARMETTLER

Zwischen Weihnachten und Neujahr gehen Sie in Klausur und denken über die nächsten Trends nach. Auch diesmal?

Daniel Gutenberg: Absolut. Das ist meine Thinking Week, die ich mir in St. Moritz gönne. Hier überlege ich mir, wo ich die Schwerpunkte für das nächste Jahr setze.

Wo liegen diese für 2020?

Vermutlich wird Anti-Aging Schwerpunkt meiner Investorenaktivitäten werden.

Weil auch Sie jedes Jahr älter werden?

Vielleicht. Nein, im Ernst: Es beschäftigen sich immer mehr Leute mit dem Älterwerden, zudem gibt es immer mehr Startups in diesem Bereich. Da reden wir also von Biotech, Life Sciences und Hightech.

Neuland für den erprobten Startup-Investor Gutenberg?

Nicht ganz. Ich investiere mit einzelnen Projekten schon seit zwanzig Jahren im Life-Sciences-Bereich, wie zum Beispiel Happify. Oder Altoida, dabei geht es um Alzheimer-Früherkennung mittels App.

Bei Krypto, Bitcoin und Blockchain sind Sie ebenfalls bereits länger dabei.

2013 hörte ich an der Singularity University im kalifornischen San José an einem Vortrag erstmals davon. Anschliessend verliess ich den Konferenzsaal und kaufte Bitcoins. Ich wollte später immer wieder in Blockchain-Firmen investieren, habe

«In St. Moritz können die Topreferenten nicht einfach zum nächsten Termin rennen.»

aber bis heute wenig Passendes gefunden. Ausser Smart Valor, einer Crypto-Exchange-Plattform.

Statt in Blockchain-Firmen zu investieren haben Sie eine Konferenz gegründet, die Crypto Finance Conference in St. Moritz. Hat sich das Abenteuer gelohnt?

Ich habe die Konferenz vor drei Jahren mit acht Partnern aufgebaut. Mir persönlich ging es darum, in der Kryptowelt Fuss zu fassen, ein Netzwerk aufzubauen und Startups aus dieser Welt zu entdecken. Das ist gelungen.

Wie sind Sie auf St. Moritz gekommen?

Weil Sie nach dem WEF in Davos ebenfalls in die Bündner Berge wollten?

St. Moritz hat den Vorteil, dass die Topreferenten nach einer Stunde nicht zum nächsten Termin rennen, wie das in New York oder San Francisco der Fall ist. Bei uns bleiben sie für zwei, drei Tage. Das macht die Diskussionen interessanter. Bei der ersten Konferenz lag der Bitcoin-Preis übrigens noch bei verrückten 20000 Dollar, heute ist er weit darunter.

Ausgerechnet in Krypto-Startups haben Sie nicht investiert. Weil die Szene noch in der Früh- und Probierphase steckt?

Bitcoin ist heute mit der Internetphase von 1997 vergleichbar. Vermutlich existieren die Super-Startups bereits, die irgendwann zu den nächsten Googles, Amazons oder Ebays werden. Aber man weiss noch nicht, wer es sein wird.

Aus Verbrauchersicht ist aus dem Kryptohype bislang wenig entstanden.

So war es auch beim Internet ums Jahr 1997. Damals waren die Websites für die User auch noch nicht sehr hilfreich. Das änderte sich nach dem Jahr 2000. Allerdings bin ich mir selber noch nicht sicher, wo die grössten Veränderungen stattfinden werden und wohin die Reise geht. Sicher wird der Geldtransfer einfacher werden, indem Aktien und Währungen auf die Blockchain kommen und die Abwicklung vereinfachen. Doch die Entwicklung wird viel weiter gehen: Am Schluss wird ein



Daniel Gutenberg: In der Kryptowelt aktiv.

Grossteil der Bankgeschäfte auf der Blockchain-Technologie abgewickelt werden.

UBS-Chef Sergio Ermotti hält nichts von Kryptowährungen.

Das ist völlig normal und eher ein Indikator dafür, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Einer meiner Investmentgrundsätze heisst: Listen to the experts and do exactly the opposite. Nach zwanzig Jahren globalem Investieren habe auch ich es endlich begriffen (lacht).

Also liegt Sergio Ermotti falsch?

Nokia war mal der Meinung, die Leute in Cupertino verstünden zwar, wie man Computer baut, aber von Handys hätten sie keine Ahnung. Dann kam das iPhone. Bei VW oder Mercedes hiess es auch lange Zeit, Elektroautos interessierten keinen Menschen, also haben sie nicht in die Technologie investiert. Bis Tesla auftauchte. So wird es auch im Banking sein. Es wird geblockt, aber irgendwann bricht der Damm. Kürzlich war ich beim Frühstück mit dem CEO einer global tätigen Bank

und fragte ihn, was er von Bitcoin halte. Als er einen roten Kopf bekam und aufstehen wollte, wusste ich: Jetzt muss ich nochmals in Bitcoin investieren.

Keine Angst, dass Notenbanker Thomas Jordan oder EZB-Chefin Christine Lagarde den Hahn zudrehen?

Nein, im Gegenteil. Das ist ja das Gute an Krypto. Jedes Land oder jede Regierung, die glaubt, sie müsse Kryptowährungen verbieten, ist ein Argument für Krypto. Man kann Krypto zwar verbieten, aber man bekommt es nicht weg, weil es im Internet existiert und von niemandem kontrolliert werden kann. Das ist der Pluspunkt: dass keine Regierung und keine Notenbank ihre Finger drin haben.

Gibts hierzulande zu wenig Risikokapital für Jungunternehmen?

Nein, es gibt mehr als genug Kapital für Startups. Was uns fehlt, sind hungrige Startups, also risikobereite Leute, die eine Firma führen und prägen wollen. Also Unternehmerpersönlichkeiten, die anpacken und etwas reissen wollen und die ersten beiden Jahre mit Pizzas überleben – und nicht auf einen sicheren und gut bezahlten Job bei Novartis oder der UBS aspirieren.

Es sind oft Ausländer, die Startups in der Schweiz lancieren.

Das ist weltweit so, auch im Silicon Valley oder in Israel stammen viele dieser Startup-Unternehmer aus dem Ausland. Wer von aussen kommt, sieht viel eher die Opportunitäten.

Ist das Silicon Valley immer noch das Zentrum für Startups?

Nein. Das Silicon Valley war top-notch bis vor fünf Jahren. Heute ähnelt das Problem des Silicon Valley jenem der Schweiz: Es fehlen die hungrigen Persönlichkeiten. Die Topleute werden von den Konzernen

«Ich bin bei Facebook immer noch Shareholder – oder wieder.»

weggeschnappt, nur heissen die arrivierten Firmen dort nicht Novartis oder UBS, sondern Google oder Facebook. Solche Firmen heuern die grossen Talente aus den Hochschulen an und ködern sie mit hohen Salären. Diese Topleute fehlen in der Startup-Szene. Deshalb sind heute Israel oder China stärker in der Startup-

Der Startuper

Name: Daniel Gutenberg
Funktion: Managing Partner Beteiligungsgesellschaft VI Partners
Familie: verheiratet, drei Kinder
Ausbildung: Studium Fachhochschule Neuenburg

Der Unternehmer Gutenberg ist ein international bekannter Business Angel. Seit 2012 investiert er in Startups. Zu seinen Investments zählen Airbnb, Facebook, Stone, Chrono24, Sumup, Netscape, Less, Intershop, Kooaba und Mobileye. Er ist Mitgründer der Crypto Finance Conference in St. Moritz (15. bis 17. Januar, crypto-finance-conference.com).

Bitcoin



Szene. Auch São Paulo in Brasilien hat eine florierende Szene, weil es eben auch dort hungrige Jungunternehmer gibt.

Worauf schauen Sie, wenn Sie in ein Startup investieren? Auf den Businessplan?

Ich treffe mich erst mit den Leuten, wenn ich ihren Businessplan gesehen habe. Er muss zeigen, dass die Reise Sinn macht und Wachstum anpeilt. Ausserdem ist die Person, die hinter dem Plan steht, ganz wichtig. Hat der CEO Kompetenz und Kraft, will er ein Problem auf dieser Welt mit 200 Prozent Engagement lösen? Wenn nicht, lasse ich es bleiben.

Ihre besten Investments? Facebook oder Mobileye?

Schwer zu sagen. In jüngster Zeit war es Stone, ein Startup aus Brasilien, das Kreditkartenterminals herstellt und mittlerweile mit 11 Milliarden Dollar an der Nasdaq bewertet ist. Gut entwickelt hat sich auch Sumup, bei dem ich Gründerinvestor und Präsident bin. Das Transfrieren von Geld interessiert mich. Ich möchte die Zahlungsprozesse effizienter und günstiger machen, weil aktuell zu viele Akteure involviert sind.

Sie sind 2004 bei Facebook eingestiegen – und haben dann verkauft. Heute steht die Aktie bei 209 Franken. Haben Sie etwas verpasst?

Ich bin immer noch Shareholder von Facebook – oder wieder. Kurz vor dem Börsengang 2012 habe ich die Aktien verkauft, weil ich überzeugt war, dass der Preis beim IPO zu hoch angesetzt war. Aber ich war auch sicher: In zehn Jahren würde was Tolles daraus werden. Und genau so war es.

Ist Facebook nicht was für Über-Vierzig-Jährige?

Das heisst es seit Jahren. Auch dass Snapchat, Whatsapp oder Tiktok obenaus schwingen. In meinem Umkreis ist es nicht so. Nein, Facebook und Instagram sind immer noch sehr gefragt. Deshalb bleibe ich der Aktie treu.

Sie haben auf Ihrer Website neben Ihren erfolgreichen Investments auch Ihre Flops aufgelistet. Ihre Art von Masochismus?

Nein, um mich zu entlasten, weil ich dreimal am Tag gefragt werde, wo ich Geld verdient und wo ich welches verloren hätte. Mit der Auflistung entfällt diese Frage. Zudem schafft es Transparenz.