

Quandt-Gruppe beteiligt sich mit 7,5 Millionen an PCS

# Erfahrungen von hüten und drüben

Ein Umsatzzuwachs von 33 Prozent auf 30,5 Millionen Mark erzielt im abgelaufenen Geschäftsjahr 1983 die PCS Periphere Computer Systeme GmbH. Die Grundlage für den Erfolg legte PCS laut Geschäftsführer Eberhard Färber mit der Entwicklung des Unix-Rechners Cadmus 9000 Anfang 1982. Das auf dem 16-/32-Bit-Mikroprozessor 68010 von Motorola beruhende Rechnersystem war ursprünglich eine risikoreiche Entscheidung, betont Färber: »Damals war es noch sehr umstritten, ob sich das Betriebssystem Unix wirklich als Standard durchsetzen würde.«

Jedoch der Einsatz scheint sich gelohnt zu haben: »Das leistungsfähige Gesamtsystem hat uns an die Spitze der Unix-Maschinen gebracht«, betont Färber. Ausgehend von der positiven Marktaufnahme entschlossen sich die PCS-Leute zum Aufbau eines internationalen Vertriebssystems. Durch den anlaufenden Unix-Boom in den USA habe man deshalb schon Mitte 1982 erste Versuche gewagt, über einen Distributor nach USA zu kommen. Färber machte die Erfahrung, »daß ein deutsches Produkt in High-Tech-Bereichen in den USA ohne richtige Verkaufunterstützung kaum Akzeptanz aufweisen kann.«

Ein Schlüsselerlebnis bezüglich Venture-Capital scheint für Färber eine zehntägige Reise durch die USA im Herbst 1982 gewesen zu sein. »In diesen Tagen habe ich gelernt, wie amerikanische Firmen mit Hilfe von Venture-Capital aggressiv an den Markt treten. Schon während der Reise habe ich Pläne geschmiedet, wie wir mit unserem Produkt den amerikanischen Markt selbst angehen könnten.«

Notwendig dabei sei, dem deutschen Produkt einen amerikanischen Anstrich zu verleihen. In der Nähe von Boston wurde deshalb auf der Basis der Münchner Entwicklung die Firma Cadmus Inc. mit einem Startkapital von 3,5 Millionen Dollar gegründet. »Mit einem

München (he) — Mit 7,5 Millionen Mark, das entspricht 25,1 Prozent, beteiligte sich am Münchner Computerhersteller Periphere Computer Systeme (PCS) die Harald Quandt Vermögensverwaltung in Bad Homburg. Das Stammkapital der PCS wurde dazu von 1,7 auf 11,2 Millionen Mark erhöht. »Die Wende vom reinen Systemhaus zum Datenverarbeitungshersteller kann damit endgültig vollzogen werden«, erklärte Geschäftsführer und Mitgründer der PCS Eberhard Färber. Mit Färber, der sich seit fast zwei Jahren intensiv um die Venture-Capital-Szene in Deutschland bemüht und durch die Mitbegründung der Cadmus Inc. (Boston) auch praktische US-Erfahrungen auf diesem Gebiet aufzuweisen hat, sprach Markt & Technik.

hervorragenden Management unter Führung von Bill Southworth gelang es uns, ab April '83 innerhalb von drei Monaten 3,5 Millionen Dollar für eine Firma aufzutreiben, die nichts anderes hatte als einen Business-Plan und eine Entwicklung aus Deutschland.« Schon nach sechs Monaten war die amerikanische Firma auf 70 Mitarbeiter angewachsen und hatte so beeindruckende Erfolge, daß sich im Januar '84 weitere Venture-Capital-Gesellschaften unter Führung der City Bank mit zusätzlich 8,5 Millionen Dollar beteiligten.

Färber unterstreicht noch einmal die Dimension dieses Venture-Capital-Investments: »Die 12 Millionen Dollar entsprechen etwa 33 Millionen Mark. Geht man davon aus, daß diese 33 Millionen Mark für ungefähr 65 Prozent des Unternehmenswertes stehen, wurde der Firma de facto ein Unternehmenswert von 50 Millionen Mark unterstellt. Dies für ein Unternehmen, das ein halbes Jahr alt ist, nur einen vernachlässigbar geringen Umsatz im ersten halben Jahr aufweisen konnte, und keinerlei Gewinn erzielte.«

Im Rahmen eines Lizenz- und Cooperationsvertrages mit PCS beliefert Cadmus Inc. den nordamerikanischen Markt und rechnet im Jahre '84 mit einem Umsatz von 45 Millionen Mark.

Zur gleichen Zeit begab sich Färber auch auf die Kapitalsuche für die deutsche PCS-GmbH. Ziel sei dabei gewesen, ein weiterhin überdurchschnittliches Wachstum finanzieren zu können. Färber kam zu dem Ergebnis, daß es im Frühjahr '83 als einzige Venture-Capital-

Gesellschaft die Deutsche Wagnisfinanzierungs-Gesellschaft (WFG) gab.

Die Gespräche mit der WFG und ab Herbst 1983 mit der Techno Venture führten jedoch zu keinem Ergebnis: »Wenn



Färber: »Wir sind noch meilenweit von der US-Venture-Capital-Szene entfernt«

man amerikanische Verhältnisse betrachtet, so spielen dort Vergangenheitsgewinn oder Umsatz praktisch keine Rolle. Das einzige was zählt, sind die Erwartungen für die Zukunft. Von dieser Denkweise ist man in Deutschland aber noch sehr weit weg.« In Deutschland gehen, so Färber, die Zukunftserwartungen in viel zu geringem Maße in die Bewertung von Unternehmen ein. »Ich habe die Erfahrung gemacht, daß man hier bestenfalls eine Unternehmensbewertung in der Größenordnung des Umsatzes bekommt. In USA kommt jedoch das Fünffache oder Zehnfache des Umsatzes häufig genug vor.«

Erschwerend für die Verhandlungen mit deutschen Venture-Capital-Gesellschaften kam noch die von den Investoren selbst auferlegte Grenze des Investitionskapitals von

3 bis 4 Millionen Mark für eine Beteiligung hinzu. Färber versuchte seinen Gesprächspartnern klarzumachen, daß es aufgrund seiner US-Erfahrung keinen Sinn hat, »'unterkapitalisiert' in dieses Rennen zu gehen«. Mehr oder weniger durch Zufall stieß Färber dann auf einen dritten Gesprächspartner, »der mit der klassischen Venture-Capital-Szene überhaupt nichts zu tun hatte«, nämlich der Harald-Quandt-Vermögensverwaltung.

Darauffolgende Gespräche mit allen drei potentiellen Investoren verliefen laut Färber »sehr zäh, nicht aus bösem Willen, sondern aus mangelndem Training auf allen Seiten«. »Wir haben im Grunde genommen ein Jahr für Verhandlungen gebraucht, während es in USA innerhalb von drei Monaten ablief, obwohl die Voraussetzungen sehr ähnlich waren.«

Die Entscheidung zugunsten der Quandt-Gruppe fiel, nachdem alle drei Verhandlungspartner sehr gute Angebote in vergleichbarer Größenordnung gemacht hatten, aufgrund eines weiteren Problems. Die WFG und die Techno Venture konnten die Zielgröße von 7 oder 7,5 Millionen Mark nur erreichen über ein Co-Venturing »interessanterweise mit englischen Venture-Capital-Gesellschaften. Dadurch tauchten weitere Fragen auf, wie etwa die Berücksichtigung unterschiedlicher Rechts- und Steuersysteme, die sich aus Zeitgründen nicht mehr klären ließen.«

Aus seinen Erfahrungen kommentiert Färber: »Wir sind noch meilenweit von der amerikanischen Venture-Capital-Szene entfernt. Viele Infrastrukturvoraussetzungen fehlen, sei es das Gewußt-wie bei der Bewertung der Unternehmen, bei der Vertragsgestaltung oder bei der Managementberatung.«

Die PCS peilt für 1984 einen Umsatz von 50 Millionen Mark an, davon zirka 30 Prozent im Ausland. Über eine eventuelle Börseneinführung gebe es, so Färber, noch keine konkreten Pläne. □