

Namen & Nachrichten



Daniel Aegerter

Begegnungen: Der Start-up-Pate

Er ist im richtigen Moment ausgestiegen, und nun hofft Daniel Aegerter, die nächste Software-Welle zu erwischen. Daß sie kommt, davon ist der 32 Jahre alte Schweizer Multimillionär überzeugt. Allerdings vermag auch er nicht zu sagen, wann genau der nächste Boom in der Informationstechnik kommt. „Für mich ist es irrelevant, wann die nächste Welle aufläuft. Ich weiß nur, daß sie nicht alle Boote gleichermaßen heben wird. Einige der alten Boote werden dabei sogar unten bleiben, weil sie entweder die falsche Idee hatten oder den falschen Markt.“

Kesse Worte für einen, der immer noch aussieht wie ein Konfirmand im Anzug. Doch Aegerter, der in Bern aufwuchs und sich früh unternehmerisch im Ausland betätigte, hat bereits eine elfjährige Karriere in der amerikanischen Software-Industrie hinter sich. Solche Karrieren gab es zwar dutzendfach in der Internetwelle, der Unterschied ist nur, daß dieser Schweizer jenseits des Atlantiks rechtzeitig sein Boot ins Trockene brachte, bevor die Flut verebte. Im Frühjahr 2000 verkaufte er die von ihm gegründete Software-Firma Tradex für knapp 2 Milliarden Dollar an den amerikanischen Konkurrenten Ariba, anstatt das Unternehmen an die Börse zu bringen. Die Ariba-Aktien, die er dafür erhielt, kletterten danach zeitweise auf das Dreifache, auf 57 Dollar je Titel. Inzwischen kosten sie nur noch ein Zehntel an der New Yorker Technologie-Börse Nasdaq.

Doch Aegerter verkaufte den Großteil der Titel vor dem großen Absturz und kehrte vor einem Jahr mit fast 500 Millionen Franken (665 Millionen DM) in die Heimat zurück, weil seine zwei Kinder hier aufwachsen sollen. Der früh zu Geld Gekom-

mene will indes die Zeit nicht als reicher Frührentner in einer Villa in Küsnacht am Zürichsee verträdeln und auch nicht bloß ein neunmalkluger Berater sein. Er gründete die Armada Venture Group, stattete sie mit 120 Millionen Dollar aus und will nun jungen Software-Firmen beim Aufbau helfen. „Ich bin eine Mischung aus Investor und Unternehmer“, sagt Aegerter, „die Firmen brauchen nicht bloß Geld, sondern sie benötigen vielmehr intelligentes Kapital.“ Die Zeit sei gegenwärtig gut für solche Wagnis-Kapitalisten, denn es gebe nach dem ersten Boom genügend Leute mit Erfahrung, die nicht mehr so schnell so viel „Geld verbrennen“. Gründer bekämen nun auch mehr Zeit zum Tüfteln, weil der Finanzmarkt sie nicht mehr zum schnellen Börsengang dränge. „Im Gier-Zyklus der Internetaktien sind zu viele unternehmerische Abkürzungen gemacht worden“, sagt Aegerter.

Investitionen in die Software-Entwicklung hält er weiterhin für rentabel, weil die Vernetzung der Wirtschaft weitergehe. Der Investor ist im Durchschnitt eine Woche im Monat in Amerika, weil die Armada auch eine Niederlassung in Atlanta (Georgia) hat. In Amerika hat man bereits fünf Beteiligungen, in Europa zwei. Damit sind bereits 15 Prozent des Armada-Kapitals gebunden. Zur Zeit sondiert Aegerter den deutschen Markt. Er interessiert sich vor allem für Firmen, die Unternehmens-Software entwickeln für Einkauf, Verkauf oder Lagerhaltung. Der Investor, der mit seiner Tradex Ende der neunziger Jahre das Computerprogramm für einen Internetmarktplatz entwickelte, ist davon überzeugt, daß die Automatisierung von Einkauf und Marketing weitergeht. Eine der amerikanischen Firmen, an der sich Armada beteiligte, hat eine Software im Angebot, die die Verwaltung von Retouren effizienter organisiert. Die Rücksendung und Verbuchung von Produkten sei für viele Unternehmen ein großes Problem, sagt er.

Eine andere Armada-Beteiligung entwickelt eine Software, mit deren Hilfe Kreditkarten-Kunden sich, ähnlich wie beim Online-Banking, über das Internet informieren können, wie viele Käufe sie schon mit der Plastikkarte getätigt haben und wie hoch ihr restlicher Kredit ist. In Amerika, berichtet Aegerter, habe er in seiner zehnjährigen Tätigkeit ein derartiges Netzwerk mit Software-Spezialisten geknüpft, daß ihm teilweise Firmengründer ohne jegliche Aufforderung ihre Geschäftspläne zuschickten. Diese Gründer, so sagt der Junginvestor ohne die Spur eines Selbstzweifels, könne man als Kapitalgeber und Berater nicht managen. Man könne ihnen höchstens helfen, ihre Ziele besser zu fokussieren. KONRAD MRUSEK

Foto Archiv