



redalpine

Lernen aus Erfolg und Niederlage

Parallelen zwischen Sportlern,
Gründern und Investoren

CASH,venturelab, SF1
Zurich Hürlimann-Areal 14. Mai 2007



Redalpine Capital I
Chasseralstrasse 1-9
4900 Langenthal
Switzerland
fon +41 62 923 52 74
fax +41 62 923 52 73

Bankplassen 1A
0151 Oslo
Norway
fon +47 22 82 89 80
fax +47 22 82 89 79

Venture Capital Fund

Nicolas.Berg@redalpine.com
Peter.Niederhauser@redalpine.com
Michael.Sidler@redalpine.com
Massimo.Lattmann@redalpine.com



Agenda

- Zur Person
- Weshalb Parallele Sport & Business
- Winner- und Looser-Persönlichkeit?
- Fallbeispiele
 - Sportler, Gründer, Angel
 - Borsalino, Venturix, Xing, Simplyhired
 - Lernkurve von Investoren
- Parallelen und Unterschiede
 - Akzeptanz von Niederlagen
 - Verdrängen & Vergessen
 - Zeitachse & Komplexität
- Resumé



Zur Person

- seit 1984 gründete Nicolas Berg (47) **8 Start-ups**, z.B. 1998 Finanzportal Borsalino, das CASH 2000 kaufte
- seit 2000 **16x Investor** in Start-ups der Branchen ICT, Media, Biotech, Immobilien, teils als VR oder interim CEO
- seit 2006 Partner von **Redalpine Capital** und Country Manager **Xing/openBC** Schweiz
 - Freelancer für **CASH** Private Equity und SEF Magazin, zuvor BZ Wirtschafts- u. Technologie-Journalist (1992-98)
 - aktuell **venturelab** Dozent, zuvor Trainer und Dozent in Oslo, Bremen und Bern (1986-92)
 - Solothurner, aufgewachsen in Bern, Gstaad und Basel, **MSc (BA)** Universität Bern
 - eine Frau, drei Kinder, **Ski alpin, Skispringen**, Langlauf, Fussball, Marathon, Kultur



Weshalb Parallele Sport & Business

- Verfolge seit ca. 1978 die Parallelen Sport & Management
 - entsprechendes Symposium, Fachartikel im «Ski»
 - Rekrutierungspraxis von CEOs, HR-Chefs & Headhunters
 - Curriculum der Chaos Pilot Ausbildung in Aarhus DK
- Spezialthema Grenzen erfahren
 - Ingemar Stenmark im Training 50% Ausfallquote
 - Ingemar Stenmark im Rennen 20% Ausfallquote
- Leistungssportler verliert öfters als er gewinnt
 - Fussballer gewinnen nur cirka 30-70% aller Spiele
 - Individualsportler gewinnen noch seltener





Unterschiede nach Sportarten beachten

- Team oder Individualsport
- Ausdauer, Medium, Sprint
- Aggressiv oder elegant
- Publikum, Trend, Randsport





Winners & Looser ?

- ewige Winner gibt's nur vermeintlich
 - Roger Federer, Björn Borg
 - Ingemar Stenmark, Franz Klammer
- permanente Looser gibt's leider
 - Homer, Donald Duck
- «Ewige Zweite» werden oft Winner
 - Raymond Poulidour, Jan Ulrich (Tour de France)
 - Didier Cuche, Peter Müller, Michael Walchhofer, Stefan Eberharter, Werner Franz (Ski)
 - Rubens Barichello (F1)
- Stehaufmännchen-Winner besonders interessant
 - Hermann Maier, Niki Lauda, Dominique Gisin, Lance Armstrong, Larry Holmes (52)





«Woas di nid umbringt, moacht di hoart»

- kann in bestimmten Fällen zutreffen
 - Reinhold Messner
 - Niki Lauda
- aber «Unfälle» dürfen kein Ziel sein
 - sie ergeben sich bei hohem Risiko meist von selbst
 - Bergführer, Seil, Notfallausrüstung mitnehmen
- Finanzplan im Spital erstellt...
 - CFO mit gestauchten Wirbeln und Rippen
 - CTO verhandelt von mobilem Feldbett aus

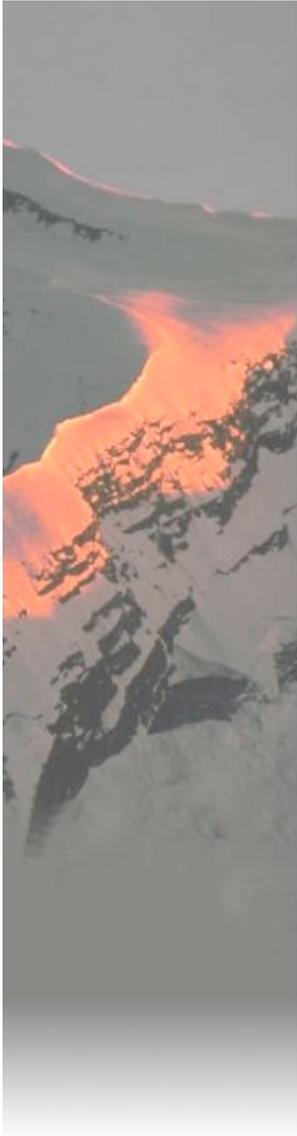




Fallbeispiel Regionalsportler 1966-86

- Nur 7 Siege auf ca. 360 Alpinrennen, 16 Springen, 40 LL
 - 1. Schüler-Slalom 3./4. Klasse Gstaad 1969
 - 1. Schüler-Slalom 6./7. Klasse Gstaad 1971
 - 1. Junioren-Langlauf-Staffel Elsigenalp 1973
 - 1. Junioren-Riesenslalom Corvatsch 1976
 - 1. Hochschul-MS-Slalom Basel 1978
 - **1. Hochschul-MS Skispringen Schweiz 1979**
 - 1. Hochschul-MS-Slalom Bern 1981
- 8 Start-up-Gründungen
 - **1 Trade-sale mit Multiple 19**
 - 3 Konkurse oder Liquidationen
 - 1 bereit für grosse VC-Runde
- 16 Investments in Start-ups
 - **1 IPO mit Multiple >20**
 - 4 mit guten VC-Runden
 - 4 Konkurse oder Liquidationen

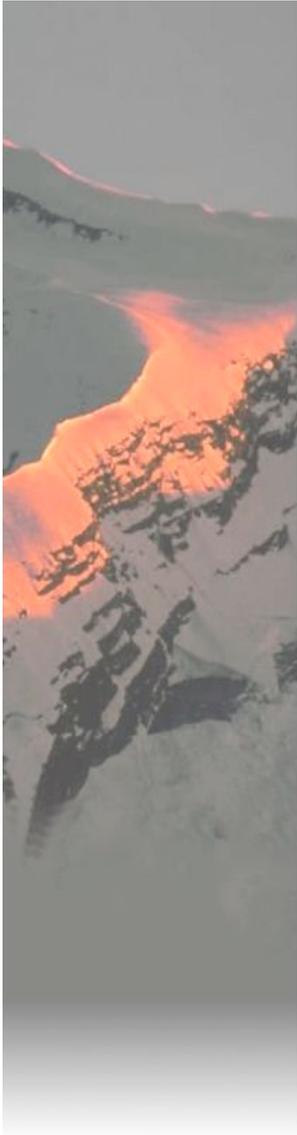




Fallbeispiel Borsalino



- Fünf operative Gründer
 - 1 regional erfolgreicher Skisportler
 - 1 mehrfacher Junioren-Schweizermeister im Rudern
 - 1 ehemaliger YB-Fussballjunior
 - 1 regional erfolgreicher Mittelstreckler
 - 1 Hängematte-Benutzer
 - CEO lief Marathon, CSO und CTO einen Intervall-Lauf
- Vor der Gründung Interviews mit Distressed Founders
 - 1998: Swissinvest (Swissinvest wurde 1999 refinanziert)
 - International Money Games: IPO 1997, Aus 1998
 - Ziel: Gleiche Fehler nicht wiederholen
- Trade-sale-Verhandlungen
 - Sportliches Pokern unter Freunden



Fallbeispiel Venturix 1



- Venturix 1 entsteht 2000 (Ende der Bubble)
 - 26 Gründer, Headhunter, Berater, Investment Manager
 - monatlich sinkt Stimmung bei Investoren, Gründern, Arbeitgebern
 - **Konkurs** gleichzeitig mit Swissair-Grounding
 - Venturix 2 ab 2002: 2-4 Mitarbeiter; kein Durchbruch im Markt
- Ex-Venturixler starten neu «aus der Asche»
 - Netzwerk-Management neu via Xing u.a.
 - Investments neu via MI und demnächst Redalpine
 - LS **erfolgreich** mit Restart als Headhunter
 - JR **erfolgreich** als Asset Manager bei H21
 - UR **erfolgreich** mit M&A, Legalkanzlei, Angelclub
 - ES **erfolgreich** als Interim-CEO und mit Trade-sale
 - CJ **erfolgreich** CEO in Startup; startet 2007 ein weiteres
 - PS **erfolgreich** als Unternehmer und Angel Investor des Jahres
 - EW **erfolgreich** als Dealmaker, Interim-CMO, Reverse IPO
 - NB **erfolgreich** als iCEO, Fundraiser, Angel Investor

Fallbeispiel Xing

- Xing-Gründer (30) schafft IPO innerhalb 3 Jahren
 - Zuvor eine Geschäftsaufgabe
 - Learning 1: Kostenbewusstsein, Finanzcontrolling
 - Learning 2: erfahrene Investoren an Bord nehmen



Fallbeispiel Simplyhired

- Pink-slippers-Parties ab 2001
- Fuckedcompany.com by Philip J. Kaplan
- Simplyfired.com wird zu Simplyhired.com
 - Google Gründer & Garage.com investieren \$3m
 - News Corp und VCs investieren \$3.5m
 - Übernahmegerücht 5. Mai 2007: Google interessiert





Fallstudien aus «Winning Angels»

Early State Investor Lernkurve

1. Investieren
2. Verlieren
3. Mit anderen reden, lesen, publizieren
4. Coachen
5. Wieder (ko-)investieren
6. Ernten



“Early Stage Investor Lernkurve verlangt: investieren, verlieren, mit anderen reden, lesen, publizieren, coachen, wieder (ko-)investieren ... ernten.”
D. Amis et al.: winning angels, Financial Times 2001





Deals mit oder ohne VCs



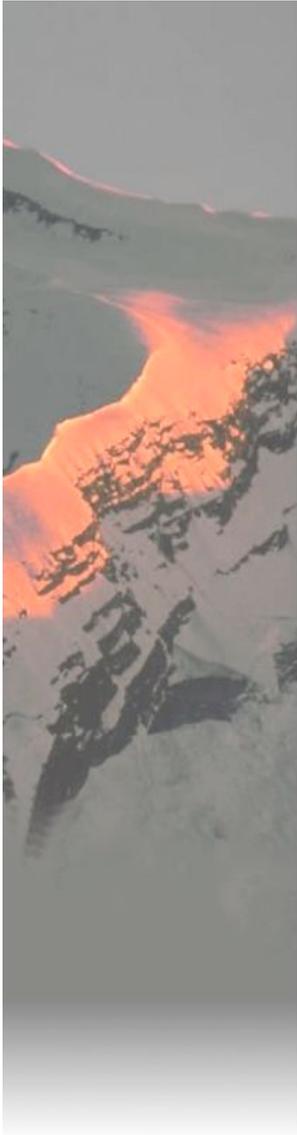
XING/openBC:*	2004 Angels, 3rd round Wellington (2005)	IPO 06
Plazes:*	2005 Angels (including Tim Draper), 2006 Doughty	Up-round 07
studiVZ:	2006 Angels, 2nd round Holtzbrink Ventures	Trade-sale 06
Borsalino:	1998 24 Angels, 3rd round Netinvest	Trade-sale 00
Hitflip:	2005 Angels	Up-round 06
TagWorld:	2006 Draper Fisher & Angels	Trade-sale 06
Whitestein:	2001 Angels	
Cellntec:	2003 3 Angels & Novartis Venture Fund	
Neurotune:	2005 about 40 Angels, 2nd round ZKB Pioneer & Core	
GenevaLogic:	2001 about 15 Angels	
Speedlingua:	2006 Angels	
10 other deals	with no VC's	

* 20.8.2006: Named by CNN-Money as one of "the world's hottest 20 start-ups"



Parallelen & Unterschiede

- Akzeptanz von Niederlagen
 - Bei Gründern und VC's geringe Toleranz
 - Bei Sportlern und Angels besser
 - Langsam auch in Schweiz angelsächsische Fehlertoleranz
- Verdrängen & Vergessen
 - Im Sport schneller (Positivbilder wichtiger als Risiko)
 - Unternehmer erst nach Erholung & sorgfältiger Analyse
 - Bisher erst nach Verzug einer «Anstandsfrist»
- Zeitachse & Komplexität
 - Im Sport dauert Vorbereitung & Aufbau länger
 - Im Business kann Idee, Gründung, Teambildung und Finanzierung viel schneller erfolgen
 - Im Sport Training:Wettkampf = 20:1
 - Im Business Training:Wettkampf=1:20



Résumé

Gründer:

- Training, Training, Training
- Strategie, Taktik, Coaching
- Kräfte einteilen
- Nicht aufgeben

Investoren:

- Lesen, Diskutieren, Reden
- Geld investieren und verlieren
- Erfahrungen mit Ko-Investoren auswerten
- Winning Investoren-Team bilden
- **Scouting**, Coaching, Ernten



Slides demnächst auf Blog
nicoberg.wordpress.com