

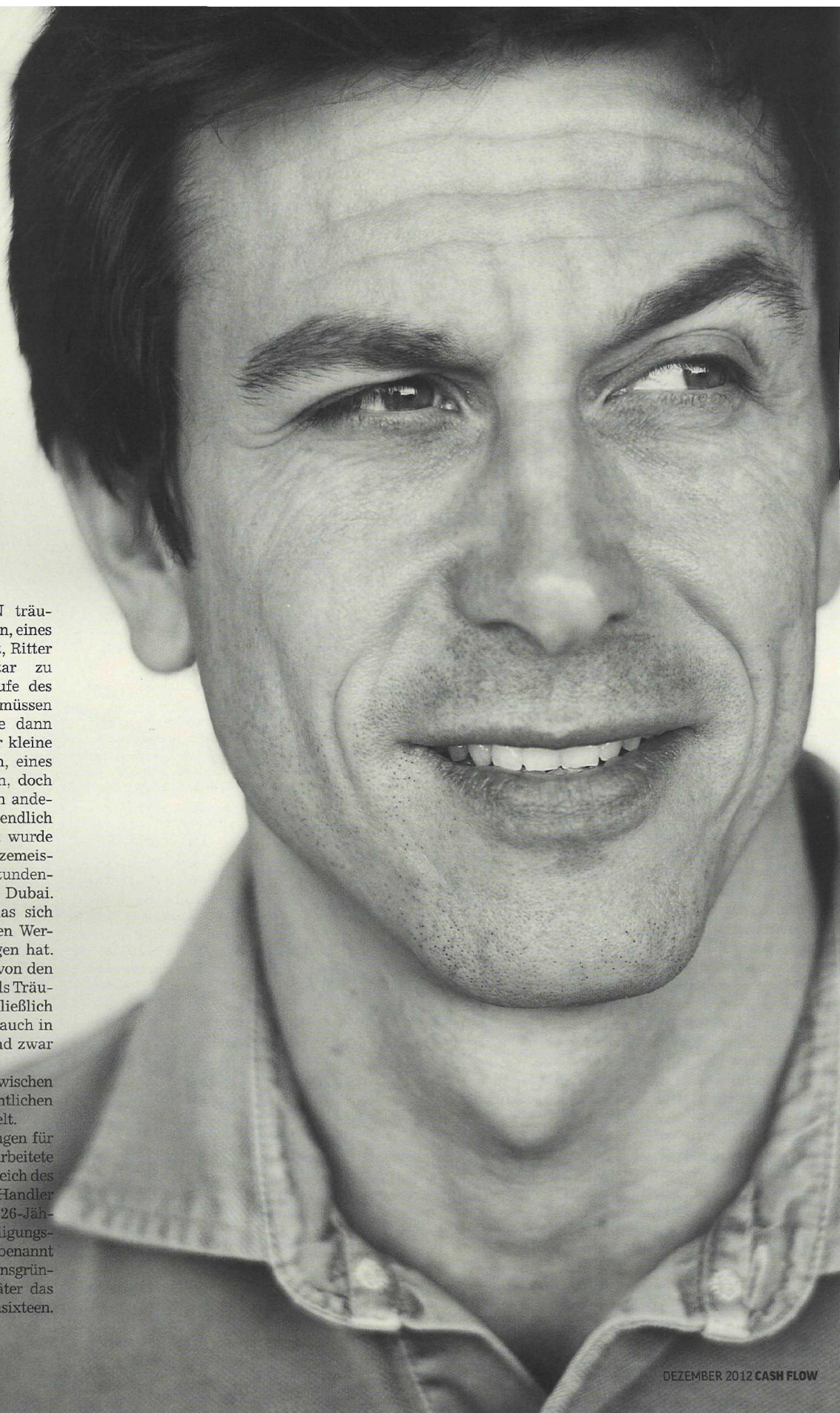
DAS ABENTEUER WIRTSCHAFT

VON DAVIES GUTTMANN

KLEINE BUBEN träumen häufig davon, eines Tages Astronaut, Ritter oder Fußballstar zu werden. Im Laufe des Heranwachsens müssen sie ihre Träume dann normalerweise aufgeben. Der kleine Toto träumte als Bub davon, eines Tages Rennfahrer zu werden, doch im Gegensatz zu den meisten anderen hat er seinen Traum letztendlich verwirklicht. Unter anderem wurde er österreichischer Rallye-Vizemeister und gewann die 24-Stunden-Rennen von Nürnberg und Dubai. Das ist auch ein Muster, das sich durch den unternehmerischen Werdegang des Toto Wolff gezogen hat. Er hatte Ideen, Visionen, die von den Experten oft belächelt oder als Träumereien abgetan wurden, schließlich gelang es ihm aber doch, sie auch in die Realität umzusetzen – und zwar durchaus profitabel.

Heute pendelt der Wiener zwischen der Schweiz, London und sämtlichen Formel-1-Rennstrecken der Welt.

Nach ersten Berufserfahrungen für die Raiffeisen Centro in Polen arbeitete Toto zwei Jahre im Vertriebsbereich des Metallherstellers Koloman Handler AG. 1998 gründete der damals 26-Jährige sein erstes Internet-Beteiligungsunternehmen Marchfifteen – benannt nach dem Tag der Unternehmensgründung am 15. März – und später das Nachfolgeunternehmen Marchsixteen.



LEMER

FRÜHER STARTEN UND SCHNELLER SCHALTEN



Toto Wolff, der österreichische Internet-Pionier und Miteigentümer des Formel-1-Rennstalls Williams, über Investment, Erfolg und worauf es dabei ankommt

Dieses war ein Inkubator, der Internet- und New-Economy-Startups dabei unterstützen sollte, Venture Capital aufzustellen und das Unternehmen erfolgreich zu machen.

Unter den wichtigsten Beteiligungen von damals sind einige Namen von Unternehmen, die in späteren Jahren international aufhören ließen:

SMS.at, ein privater Provider für SMS, bzw. später UCP, die im Jahr 2000 im Rahmen der bis dahin größten Private-Equity-Transaktion in Österreich teilweise an T-Mobile verkauft wurde. Nachdem SMS.at in einem von Marchsixteen unterstützten Management-Buyout zurückgekauft wurde, konnte das Unternehmen 2005 an die in London notierte I-Touch PLC verkauft werden. UCP wurde wiederum an Q-Pass verkauft, wobei Marchsixteen die Q-Pass-Anteile 2006 an den US-Konzern Amdox (NYSE: DOX) zu einer Bewertung von 275 Millionen US-Dollar abtrat.

Jowood, ein Computer-Spiele-Hersteller, dessen Seedfinancing sowie erste Finanzierungsrunden und der Börsengang von Marchfifteen organisiert wurden.

Solvedirect, eine innovative IT-Firma, die über mehrere Private-Equity-Transaktionen schließlich an die im Wiener Prime-Market notierte Softwarehaus Brainforce verkauft wurde.

Sysis, Institut zur Systemsimulation sozioökonomischer Prozesse, dessen erste Finanzierungsrunden von

Marchfifteen getragen wurden und dessen Börsengang im Jahr 2000 maßgeblich mitgestaltet wurde. Sysis wurde später nach einer Fusion als 3 United für über 50 Millionen US-Dollar an den US-Konzern Verisign verkauft.

Fatfoogoo, Spezialist für Online-Micropayment-Solutions, die nach einer Seed-Finanzierung von Marchsixteen 2007 und dem Einstieg von der Private-Equity-Gruppe Gamma Capital Partners im April 2010 an Digital River (NYSE: DRIV), einen US-amerikanischen Konzern, verkauft wurde.

Außerdem auch die erste österreichische Internetsuchmaschine Austro-naut sowie UMA, ein Informatikunternehmen für Architektursoftware.

Das Zeitfenster passte genau und Marchfifteen konnte eine Reihe von erfolgreichen Projekten bei deren Funding helfen, wobei die Grundidee darin lag, immer Beteiligungen an den jeweiligen Unternehmen zu bekommen und diese dann nach ein bis zwei Jahren wieder zu veräußern. So wurde Marchfifteen zu einem wichtigen Player der damaligen österreichischen Private-Equity-Szene.

2002 begann Toto sein Interesse für den Motorsport vom Cockpitplatz hin zu einem Geschäftsmodell zu entwickeln. Am Anfang stand ein Unternehmen, in dem er Rennfahrer manage-te, später wurde das Portfolio der Motorsportaktivitäten erweitert. 2006 beteiligte sich Toto Wolff einschließlich Co-Investoren mit 49 Prozent an der

MEILENSTEINE

2012 Formel-1-Grand-Prix-Sieg durch Maldonado (Williams)

2009 Beteiligung am Williams-Formel-1-Team

2006 Beteiligung an HWA AG, Mercedes DTM Team, Vize-meister der österreichischen Rallye-Meisterschaft und Sieger der Dubai 24 Hours

2004 Gründung von Marchsixteen Investments

2003 4 FIA GT/GT1 Series

2002 FIA NGT World Championship, 1 Sieg, 6. Gesamtrang

1998 Gründung des Private-Equity-Unternehmens Marchfifteen Investments

1994 Sieg in seiner Klasse beim 24-Stunden-Rennen am Nürburgring als Rennfahrer

1993 Rennfahrer in der österreichischen, deutschen und neuseeländischen Formel Ford

1992 Beginn der Motorsport-Karriere in der Australian Formula Ford Championship

TOTO

Torger Christian „Toto“ Wolff, Jahrgang 1972, ist ein österreichischer Unternehmensgründer, Finanzinvestor und ehemaliger Rennfahrer mit einem Hang zum Motorsport. In den 90er Jahren initiierte er Startup-Unternehmen. Derzeit ist er im Autorennsport als Investor erfolgreich.

deutschen HWA AG. Die am Neckar gelegene HWA AG ist ein 1999 gegründeter Automobilhersteller, der für die Daimler AG die Mercedes C-Klasse für die DTM-Rennserie aufbaut und einsetzt, Mercedes Formel-3-Motoren und im Sonderfahrzeugbau Autos wie den Mercedes AMG SL 65 Black Series herstellt.

Im Jahr 2011 erzielte HWA einen Umsatz von knapp 65 Millionen Euro. Mitgesellschafter bei HWA sind nach dem von Marchsixteen organisierten Börsengang im Jahr 2007 der Gründer Hans-Werner Aufrecht neben Willibald Dörflinger, Gründer und Großaktionär von AT&S, sowie seit 2008 die NBK-Gruppe aus Katar. Im Zuge der Hereinnahme der Investoren aus Katar und des Börsengangs reduzierte die Investorengruppe um Toto Wolff ihren Anteil auf rund 15 Prozent. Toto Wolff ist nach wie vor im Aufsichtsrat.

2009 kaufte Toto sich in das Formel-1-Team von Williams ein und übernahm jüngst auch die Funktion eines Executive-Directors mit der Aufgabe, den Teamchef Sir Frank Williams zu unterstützen. Die Williams Grand Prix Holding PLC ist seit März 2011 an der Frankfurter Börse notiert. Wirtschaftlich ist Toto mit diesem Engagement zufrieden, aus sportlicher Sicht herrscht zurzeit sogar Begeisterung, denn der Williams-Pilot Pastor Maldonado gewann in diesem Frühjahr ganz überraschend den Grand Prix von Barcelona.

DAS ABENTEUER WIRTSCHAFT

INTERVIEW:
DAVIES GUTTMANN*CASH FLOW: Wie viele Projekte habt ihr mit eurem Inkubator Marchfifteen gefundet und wie viele davon gibt es heute noch?*

TOTO WOLFF: Seit dem Start von Marchfifteen im Jahr 1998 waren es insgesamt neun Projekte, wobei wir zu Beginn selbst keine Projekte gefundet haben, sondern nur streng nach vorgegebenen Meilensteinen mit den Unternehmen geplant und sie dann dabei unterstützt haben, entsprechendes Venture Capital zu bekommen. Dabei gab es dann für uns im Erfolgsfall zumeist eine Beteiligung oder die Option auf eine Beteiligung.

Wie viele es davon heute noch gibt, ist schwierig zu beantworten, da es zu verschiedenen Übernahmen, Verschmelzungen und Weiterführungen gekommen ist, aber insgesamt kann man sagen, dass zwei Drittel der Projekte, also sechs von neun, erfolgreich waren.

Du tust manchmal Dinge, die bei konservativen Unternehmern oder Investoren Verwunderung und Kopfschütteln auslösen, wo du dann aber am Ende zumeist doch Recht behalten hast.

Nun, mit dem Rechtbehalten ist es so eine Sache. Ob es wirklich so ist, wissen wir vermutlich erst in vierzig Jahren, aber grundlegend gab es schon zwei Bereiche, wo das weitgehend so war.

Einerseits das Internet, wo Ende der 90er Jahre nahezu jeder den Kopf geschüttelt hat und ich mit meinen ersten Beteiligungen wie der Suchmaschine Austronaut und dem

SMS-Provider SMS.at in Österreich nur belächelt wurde.

SMS.at war eine Plattform, die ein damals 17-jähriger Grazer von zu Hause aus betrieben hat, und diese hat sich in die Netze der Mobilfunkanbieter gehackt. Das war der Anfang der Internet-Beteiligungen. Jeder, dem ich es damals erzählt habe, hat mir gesagt, das sei ein Schwachsinn, denn das Business-Modell würde nicht einmal in den USA vernünftig funktionieren.

Der zweite Bereich war der Motorsport. Ich habe den Motorsport schon immer verfolgt und genau beobachtet, weil er mich fasziniert. Ich glaube, wenn man etwas findet, das einen fasziniert, und man die Gelegenheit ergreift, sich beruflich damit zu beschäftigen, dann ist die Chance sehr gut, dass man damit Erfolg erntet.

Viele, die dich kennen, behaupten, du hättest den Midas Touch.

Das glaube ich eigentlich nicht. Ich kenne Leute, von denen ich denke, sie haben den Midas Touch, die wesentlich erfolgreicher sind und ein viel größeres Rad drehen. Da gibt es in Österreich höchstens eine Handvoll junger Unternehmer, die im Immobilien-Sektor oder anderen Bereichen erfolgreich sind – und zwar an internationalen Standards gemessen erfolgreich.

Auf das, was ich in Österreich mit meinen Internet-Beteiligungen erreicht habe, bin ich natürlich stolz, aber im Vergleich mit diesen Leuten drehe ich nur ein kleines Rad.

Bist du die Antithese zum American Dream, vom Tellerwäscher zum Millionär durch jahrzehntelange harte Arbeit und Konsistenz? Ist es besser, zur richtigen Zeit das Richtige zu tun?

Ich glaube, dass auch die Tellerwäscher zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort waren. Heutzutage musst du entweder ein Nerd sein und eine fantastische Business-Idee haben, die du konsequent verfolgst, oder du musst wirklich hart arbeiten, um ganz nach oben zu kommen.

Ich bin leider kein technischer Nerd, der sich so was wie Facebook ausgedacht hat, daher muss ich im Moment eher den zweiten Weg wählen. Ich habe zum Beispiel in den letzten fünf Wochen nur aus dem Koffer gelebt. Ich war an keinem Ort, den ich als mein Zuhause bezeichne und habe meine Kinder

Mit dem Williams-Team durfte ich gerade am Erfolg schnuppern, doch nachdem ich den Erfolg kurz kosten durfte, wurde mir die Schokolade gleich wieder weggenommen und ich kämpfe nun darum, dass ich den Schokoriegel wieder zurückkriege



nicht gesehen. Ich bewege mich da zwischen verschiedenen Rennstrecken, und manchmal, wenn ich in der Früh in einem Hotelzimmer aufwache, muss ich erst darüber nachdenken, in welcher Stadt ich überhaupt bin.

Der bekannte Börsen- und Investment-Star Jim Rogers hat kürzlich einen Vortrag an einer großen amerikanischen Uni gehalten und den Studenten dort empfohlen, nicht Finance, sondern lieber Agrarwirtschaft zu studieren.

Das ist ein hochinteressanter Denkanstoß! Die Armageddon-Thesen, dass es zu einem Kollaps des gesamten Finanzsystems kommen wird und wir zum Gold-Standard zurückkehren werden, teile ich nicht. Doch ich meine, dass etwas Grundsätzliches an unserem Wirtschaftssystem nicht stimmt. Ich verstehe nicht, wie die Refinanzierung der EU in der Praxis funktionieren soll, ob es zu einer Hyper-Inflation kommen wird usw. Dinge dieser Art haben wir in der Geschichte noch nicht erlebt und können daher auf keine Erfahrungswerte zurückgreifen. Ich hoffe darauf, dass eine Selbstregulierung des Systems erfolgen wird, aber die Zeiten werden sicherlich schwieriger.

An eine zunehmende Verknappung der Ressourcen glaube ich durchaus. Eine der großen Herausforderungen der Zukunft wird auch in unseren Teilen der Welt die Frage nach ausreichender Nahrung sein. In diesem Sinne ist die Agrarwirtschaft sicherlich ein zentrales Thema.

Ist Sustainability, nachhaltiges Investieren, nur ein Schlagwort oder ein sinnvolles – vielleicht sogar notwendiges – Investment-Konzept der Zukunft?

In der heutigen Zeit gibt es den schnellen Deal eigentlich gar nicht mehr. Es ist zwar genug Geld am Markt, doch das Geld sucht den größten Profit. Auch in meiner Branche müssen Investments nachhaltig sein, weil du sonst auch niemanden findest, der dir als Co-Investor oder Sponsor folgt. Das war vor zwanzig Jahren noch anders. Da gab es zur Zeit des Internet-Hypes ein „window of opportunity“, das nicht einmal zwölf Monate offen war. Da musste man schnell sein, das war wild.

Solche Zeitfenster wird es zwar immer wieder geben, sei es im Immobilien- oder im Commodity-

Bereich, aber ich glaube, unsere Generation wird sich eher langfristig orientieren müssen. Die wirklichen Erfolgsgeschichten der letzten Jahre waren durchwegs alle sustainable.

Nachdem der Risikoappetit der Investoren nach 2008 drastisch zurückgegangen ist, beginnen die Venture Capital Funds wieder deutlich aktiver zu werden und neue Projekte sprießen aus dem Boden. Bewegen wir uns auf eine Internet-Blase 2.0, eingeleitet vom Facebook-Börsengang, zu?

Ich habe eigentlich den Eindruck, dass der Risikoappetit für kleine Investments noch nicht wirklich zurückgekehrt ist, genauso wie auch sehr große Investments nur sehr schwer umgesetzt werden können. Die Investoren warten noch ab.

Zum Thema Internet-Bubble 2.0: Das ist natürlich ein Schlagwort, aber wenn der Facebook-Börsengang mit einer Bewertung des hundertfachen EBIT durchgeführt wird, dann kann das nur sinnvoll sein, wenn ein extremes Ansteigen des Gewinnwachstums des Unternehmens absehbar ist, was bei Facebook, denke ich, nicht der Fall ist.

Wenn ich mir die Struktur dieses Börsenganges ansehe, dann fällt schon auf, dass die Verantwortlichen extrem stark versucht haben, das Ganze zu optimieren und kurzfristig maximal zu profitieren. Die Price-Range beim IPO wurde deutlich erweitert. Aufgrund des großen Interesses hat man, glaube ich, zwölf anstatt wie ursprünglich geplant nur acht Milliarden eingenommen. Die Gründer und Key-Manager haben im Rahmen des Börsengangs ihre Schäfchen alle ins Trockene gebracht. Ein solches endloses Optimieren ist dann nicht immer im Sinne der Anleger. So ist das IPO implodiert, der Börsenkurs bereits dramatisch unter dem Ausgabepreis, und das schafft natürlich Probleme für andere Unternehmen der Branche, die einen Börsengang planen. Für die Facebook-Teilhaber war der IPO aber sicher ein Erfolg, zumindest kurzfristig.

Ist die Beteiligung an einem Formel-1-Team reine Liebhaberei oder steckt da ein mögliches Business-Modell dahinter?

Ich glaube, die Formel 1 war bis vor ein paar Jahren ein Marketing-Spielball der großen

Hersteller, BMW, Honda, Mercedes, Toyota. Bis auf Mercedes sind alle wieder ausgestiegen und es wurden die Kosten reduziert und beschränkt.

Bei Williams ist es so, dass die Firma seit vielen Jahren profitabel ist. Deswegen war auch ein Börsengang möglich. Andererseits hat es aber sportlich desaströs ausgesehen. Für uns gilt es nun, den Spagat zwischen Profitabilität und sportlichem Erfolg zu schaffen. Natürlich kostet der Erfolg mehr Geld, doch auf der anderen Seite kommt es bei einem erfolgreichen Team auch wieder zu höheren Einnahmen vom Rechteinhaber und von Sponsoren.

Für mich ist es also keine Liebhaberei im Sinne von wirtschaftlichen Verlusten, aber sehr wohl Liebhaberei in anderer Hinsicht, da ich hier etwas tue, das ich mir schon immer gewünscht hatte.

Österreicher haben in der Formel 1, als Fahrer oder in anderen Funktionen, immer wieder eine wichtige Rolle gespielt. Zufall?

Vielleicht sind wir ja ein kleines Land, das einen ausgeprägten Hang zum Motorsport hat. Es gab Österreicher, die als Fahrer Weltmeister geworden sind und auch sehr erfolgreiche Team-Besitzer. Da bin ich weit davon entfernt. Ich bin ein Minderheitsgesellschafter eines Teams, das sportlich nicht erfolgreich war. Inzwischen haben wir erfreulicherweise ein Rennen gewonnen, doch wie man so schön sagt: Eine Schwalbe macht noch keinen Sommer.

Was sind die nächsten Ziele?

Mit dem Williams-Team durfte ich gerade am Erfolg schnuppern, doch nachdem ich den Erfolg kurz kosten durfte, wurde mir die Schokolade gleich wieder weggenommen und ich kämpfe nun darum, dass ich den Schokoriegel wieder zurückkriege. Das motiviert mich sehr und dadurch könnte sich auch wieder eine Tür öffnen, die zum Nächsten führt, aber im Moment versuche ich die Zeit zu genießen und die Erfolge zu wiederholen.

FOTOS: OSCAR SCHMIDT, WILLIAMS / SUITON / PANORAMIC

