

« Die Anleger interessieren sich bereits seit einigen Jahren immer mehr für die schweizerischen KMU. »

Jean Rémy Roulet

*Artikel von Jean Rémy Roulet, erschienen in Reliefs,
von Juni 2018*



2017 verwalteten etwa 1'800 Pensionskassen in der Schweiz rund 850 Milliarden Schweizer Franken, das ist mehr als der Betrag des Bruttoinlandprodukts. Ihr oberstes Ziel ist dabei die Erfüllung des ihnen anvertrauten Verfassungsauftrags: Sie sollen den Rentnerinnen und Rentnern zusammen mit der AHV einen angenehmen Lebensstandard ermöglichen.

Investitionen in schweizerische KMU als lohnende Anlage für Pensionskassen

Von den Finanzmärkten wurden den Vorsorgeeinrichtungen in den letzten Jahren unzählige Anlagevehikel angeboten. Darunter stossen vor allem die Investitionen in nicht kotierte Unternehmen (Private Equity) auf immer grösseres Interesse. Diese Anlagelösung ergänzt in vielen Fällen die Allokation in Aktien kotierter Unternehmen, die bis zu 25% des Vermögens einer Pensionskasse ausmachen können.

Die Anleger interessieren sich bereits seit einigen Jahren immer mehr für die schweizerischen KMU. Diese bieten nämlich dank ihrer grossen Innovationsfreudigkeit, ihrem intelligenten Management und ihrer bemerkenswerten Anpassungsfähigkeit in einem oft unsicheren wirtschaftlichen Umfeld hohe Renditemöglichkeiten.





Die von schweizerischen Pensionskassen gegründete Anlagestiftung Renaissance KMU investierte in den vergangenen zwanzig Jahren knapp 300 Millionen Schweizer Franken ausschliesslich in hier ansässige Schweizer Unternehmen. Und nun möchte sie ihr Angebot ausweiten, auch wenn die kleinen und mittleren Unternehmen in der Schweiz heute teuer sind und man bei der Auswahl passender KMU genau hinsehen muss. Diese Selektion kann daher vor der Unterzeichnung einer Vereinbarung mehrere Monate oder gar Jahre in Anspruch nehmen.

Wir wissen, dass die Pensionskassen bei der Auswahl von Anlagemöglichkeiten auf Unterstützung angewiesen sind (im Rahmen der Anlagestiftung Renaissance KMU arbeiten wir eng mit einer spezialisierten Firma zusammen), und die Erfahrung zeigt, dass eine erfolgreiche Akquisition zwei Kriterien erfüllen muss: Erstens muss für einen kurzfristigen Erfolg (12 - 18 Monate) eine stabile und gut ins Management integrierte Nachfolgelösung bei gleich bleibender finanzieller Performance gewährleistet sein. Mit anderen Worten: Das neue Team hat ebenso gute Leistungen zu erbringen wie in der Vergangenheit. Zwei-

tens muss für einen mittelfristigen Erfolg (18 Monate) eine Erfolgsstrategie ausgearbeitet werden, die sich in den Geschäftsverlauf einfügen lässt, ohne den Bestand des Unternehmens zu gefährden.

Abschliessend soll hervorgehoben werden, dass sich alle schweizerischen KMU, seien sie nun in der deutschen Schweiz, in der Romandie oder im Tessin ansässig, auf die Pensionskassen als Finanzpartner verlassen können. Die Investition im eigenen Land zur Sicherung der Renten wird somit zu einem erfolgreichen Unterfangen, wenn die Beteiligten sich gut kennen und gegenseitig respektieren. In diesem Umfeld bleibt unseren Behörden nur die Aufgabe, optimale Transportwege, Bildungsangebote oder steuerliche Bedingungen zu schaffen, um den Ausbau unserer Wirtschaft zu garantieren. Eine gewagte Behauptung sei uns erlaubt: Bisher hat dies wunderbar funktioniert!

*Renaissance KMU
Jean Rémy Roulet
Präsident*

Renaissance aktiviert das Beste der Schweiz

Renaissance tritt bei der Finanzierung von Wachstum oder Nachfolgelösungen als Partner von schweizerischen KMU auf. Wir konzentrieren uns auf innovative KMU mit einem Umsatz zwischen CHF 20 und CHF 80 Millionen. Unsere Investitionen werden ausschliesslich von den Pensionskassen finanziert, die der Anlagestiftung angehören. Seit 20 Jahren bieten wir den Investoren, die uns ihr Vertrauen schenken, kundennahe und qualitativ hochstehende Dienstleistungen an.

Zögern Sie nicht, mit uns direkt Kontakt aufzunehmen, damit wir gemeinsam nach Möglichkeiten der Zusammenarbeit suchen können.

Kontaktperson Investoren: Christian Waldvogel cw@renaissance.net
Kontaktperson Unternehmer: Xavier Paternot xp@renaissance.net