



Jürgen Popp ist auf der Suche nach aussichtsreichen Unternehmen unter anderem in Nordamerika fündig geworden.

Der frühe Vogel fängt den Wurm

Finanzier Jürgen Popp hält seit langem Ausschau nach kleinen, innovativen Unternehmen, die kurz vor dem Durchbruch stehen. Dem AKTIONÄR nennt er seine aktuellen Favoriten.

INTERVIEW

Der Investor Jürgen Popp hat sich darauf spezialisiert, jungen Firmen Anschubfinanzierungen zur Verfügung zu stellen. Er wurde zum „Business Angel des Jahres 2008“ gewählt. DER AKTIONÄR sprach mit dem Diplom-Kaufmann, Patentvermarkter und Seed-investor in New York über seine jüngsten Investments.

■ DER AKTIONÄR: Herr Popp, was sind derzeit Ihre Investment-Favoriten? Können Sie uns Beispiele nennen?

JÜRGEN POPP: Es handelt sich um eine ganze Reihe an Firmen, die noch nicht an der Börse sind, die wir aber demnächst listen wollen und somit einem breiten Anlagepublikum zugänglich machen wollen.

Tridality ist ein deutscher Hersteller von 3D-Flachbildschirmen. Hier kann man Filme ohne 3D-Brille schauen. Ionys stellt Imprägnierungen für Bauwerke her. Sie schützen etwa Brücken gegen Korrosion oder Wasserdampf. Imprägnierung spielt eine gigantische Rolle, wenn man bedenkt, wie hoch die Aufwendungen sind für die Erneuerung von Brücken und Straßen. Die Firma hat

ein Riesenzpotential. Hier wurde ein vollkommen neues Produkt entwickelt, das nun mit Partnern auf den Markt gebracht wird.

■ Was ist Ihnen besonders wichtig bei der Auswahl von börsennotierten Firmen?

Bei den börsennotierten Unternehmen bin ich immer auf der Suche nach kleinen Firmen mit innovativen Konzepten, die noch nicht den ganz großen Durchbruch hatten. Das Risiko sollte nicht allzu groß sein. Meistens sind die Cashflows positiv. Das heißt, es sind Umsätze da. Ich erwarte eine entsprechende Organisationsstruktur. Das Management

Jürgen Popp: Viel Erfahrung am Neuen Markt

Der Frühphasenfinanzierer engagierte sich bei zahlreichen Highflyern des Neuen Marktes wie FortuneCity, NetIPO, Intershop oder Vivacon. Er war im Aufsichtsrat der Wallstreet-Online AG, arbeitete für IBM und T-Online. Er ist Gründer und CEO des Seed-Investors und Patentvermarkters CaPANI AG. Jürgen Popp lebt mit seiner Familie in Zürich.

soll eine gewisse Demutskurve hinter sich haben. Wenn Sie junge Leute treffen, die noch nie ein Problem hatten, die euphorisch sind und immer Geld ausgeben wollen, zu allen möglichen Konferenzen reisen, aber noch gar keinen Umsatz generieren, ist das natürlich problematisch. Meine Firmen werden meist von Leuten gelenkt, die schon mal richtig „was auf den Deckel gekriegt haben“, lernen mussten, ihr Unternehmen Cashflow positiv zu gestalten, Kosten zu senken und marktorientierte Produkte anzubieten.

■ Wer ist Ihr Favorit an der Börse?

Die DCI AG aus Starnberg. Die Firma bietet im Email-Marketing-Lösungen an. Besonders spannend ist: Es handelt sich um eine spezielle Form des Business-Twitter. Das Verfahren ist in Deutschland und den USA patentiert. Überall, wo getwittert wird, geschieht eigentlich das, was DCI patentiert hat. Früher oder später klären wir, wie wir das Patent durchsetzen können. Unsere Kooperationspartner können dieses Produkt lizenzieren und nutzen. Es gibt verschiedene Geschäftskonzepte.

In Deutschland hat DCI eine große Auswahl an Kunden wie Onvista, IT Business, PC Welt, Fujitsu oder Samsung gewonnen. Die Kunden setzen es ein, um ihre Geschäftskunden zu erreichen und zahlen dafür eine Gebühr. Bei den Endkunden gehen wir davon aus, dass

der Trend vom Massenmarketing hin zum Performancemarketing geht. Im Email-Bereich will man seinen Erfolg messen können. Ich zahle keinen Tausenderkontaktpreis mehr, sondern ich zahle jeden Kontakt, der sich bei mir registriert oder etwas kauft. Dieses Performancemarketing wird durch DCI optimiert. Ich halte zusammen mit Partnern zirka 20 Prozent an dem Unternehmen.

■ Auf was achten Sie noch – abgesehen von den positiven Kapitalflüssen und dem erfahrenen Management?

Normalerweise ist es so, dass Firmen, die eine Technologie entwickeln, eigentlich nicht cashflow-positiv sein können, weil sie hohe Entwicklungsausgaben haben. Es gibt Menschen und Unternehmen, die viel Geld ausgeben und sich dann erst die Frage stellen, was braucht der Markt eigentlich. Und es gibt Leute, die am Markt bitter lernen mussten, nachdem sie vor Jahren an die Börse kamen, was geht und was eben nicht geht. Heute frage ich immer: Wie hoch ist die Burn-Rate? Es ist wichtig, dass die Unternehmen Zeit und Cash haben, um bis zum Durchbruch am Markt bestehen zu können, auch wenn es am Anfang noch nicht so gut läuft. Also ist die Kostenkontrolle wichtig. Es ist unheimlich wichtig, dass es zahlende Kunden gibt.

■ Welche Aktien befinden sich außerdem in Ihrem Portfolio?

Eine Firma aus Vancouver möchte ich hervorheben, die Software herstellt,

mit der man Musik zwischen professionellen Nutzern austauschen kann: Destiny Media versieht Musikstücke und Videos mit einem Wasserzeichen, sodass die Auslieferung des Contents aller Art vertragskonform stattfindet. Die Lösung ist patentiert.

Destiny hat die ersten großen Platten- und Video-Labels unter Vertrag und wird dieses Geschäftsjahr etwa fünf Millionen Dollar Umsatz machen und hochprofitabel sein. Die ersten Quartalsberichte waren alle cashflow-positiv. Destiny Media hat ein zusätzliches spektakuläres Produkt. Es heißt Clip Stream Media TV. Wenn ich an meinem Heim-PC eine Software herunterlade, kann ich meinen Heim-PC zur Broadcasting-Station meines Fernsehers machen. Es ist ein riesiger Markt.

■ Welche Aktien sind für Sie außerhalb des Technologiesektors attraktiv?

Ich bin in der Wohnungswirtschaft aktiv. Wir schauen uns wieder Immobilienaktien an, weil sie in sich zusammengestürzt sind. Wenn Aktien weit unter dem Net-Asset-Value (NAV) notieren, betrachten wir das als Riesenchance. Wir sind dabei vor allem auf 2A- und 2B-Lagen fokussiert, weil dort eine stabile Mietentwicklung möglich ist. TAG Tegernsee etwa hat ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Lagen sowie aus Wohnungen und Gewerbeflächen. Das Portfolio ist zudem über ganz Deutschland gestreut.

Wir haben in den letzten Monaten auch Aktien der Westgrund AG eingesammelt, die perfekte 2A- und 2B-Lagen in Westdeutschland hat. Ein Vorteil ist: Das Unternehmen schrieb seine Immobilienbestände nie hoch. Von daher besteht kein Abschreibungsbedarf. Der Cashflow ist positiv. Es ist dem Management gelungen, die Leerstände auf knapp fünf Prozent herunterzufahren. Ein solides Unternehmen, bei dem wir abwarten, bis es entweder übernommen wird oder sich irgendwann dem NAV angleicht. Nach einer Konsensmeinung liegt der NAV bei 2,60 oder 2,70 Euro, während die Westgrund-Aktie bei 1,40 Euro notiert.

sct

