

# VentureCapital Magazin

[www.vc-magazin.de](http://www.vc-magazin.de)

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Mit Special Section  
10 Jahre



SONDERBEILAGE

## Private Equity in Österreich

5. Jahrgang

powered by

DZ Equity Partner

**Oberbank**  
Opportunity Fonds

**PONTIS**  
Capital

WMWP Rechtsanwälte GmbH

Sie haben einen guten Riecher für's Geschäft.



Wir sind Ihre verlässlichen Anwälte  
in allen Venture Capital Angelegenheiten.

Wir achten auf eine rasche Reaktionszeit und einen hohen Spezialisierungsgrad, weil der wirtschaftliche Erfolg sehr oft von kurzfristig erarbeiteten und klaren Lösungen abhängt. WMWP ist eine auf Wirtschaftsrecht spezialisierte Anwaltskanzlei mit Standorten in Wien und Klagenfurt.

# Grüßwort



Dr. Maria Fekter

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich darf Ihnen auf diesem Wege zum zehnjährigen Bestehen der Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation (AVCO) sehr herzlich gratulieren.

Als Dachorganisation der österreichischen Beteiligungskapitalindustrie bieten Sie einerseits jungen Unternehmerinnen und Unternehmern die Möglichkeit, sich mit interessierten Wachstumskapitalgebern zu vernetzen, sind andererseits aber auch die engagierte Interessenvertretung für Ihre Mitglieder gegenüber Politik und Wirtschaft.

Meine Aufgabe als Finanzministerin ist auch, attraktive Rahmenbedin-

gungen für die private Finanzierung von Unternehmen zu schaffen. Neben dem kontinuierlichen Defizitabbau und der Schuldenbremse bekenne ich mich zu einer aktiven Kapitalmarktpolitik, denn sie ist mit dem wirtschaftlichen Erfolg Österreichs untrennbar verbunden. In diesem Sinne wollen wir unser Steuerrecht künftig verbessern. Meine Prämissen dabei sind: weniger, einfacher, leistungsgerechter und wirtschaftsfreundlicher.

Durch die Finanzierung von Projekten mit Venture Capital eröffnen sich in Österreich große Chancen. Die AVCO setzt durch ihre Tätigkeiten wichtige Impulse für Wachstum sowie Beschäftigung. Sie macht

dadurch den Wirtschaftsstandort Österreich attraktiver für Investoren aus dem In- und Ausland.

Für das unermüdliche Engagement und den Einsatz der AVCO für unsere heimische Wirtschaft danke ich Ihnen sehr und darf Ihnen sowie der gesamten Branche auch für die kommenden zehn Jahre alles Gute und weiterhin viel Erfolg wünschen.

Dr. Maria Fekter  
Bundesministerin für Finanzen

- 3 Grußwort**  
Dr. Maria Fekter, Bundesministerin für Finanzen

### Überblick

- 6 Mehr investieren!**  
Österreich bietet eine attraktive Unternehmerlandschaft – aber zu wenig Private Equity

### Standort

- 10 „Österreichische Unternehmen werden oft unterschätzt“**  
Interview mit Thomas Moser und John Chapman, Managing Partner, Pontis Capital

- 12 Unsichere Zeiten erfordern einen stabilen Finanzierungspartner**  
Beim Gesellschafterwechsel ist eine durchdachte, flexible Finanzierungsstruktur nötig  
Dr. Roland Leitinger, Oberbank Opportunity Fonds

- 14 „Wir wollen Venture Capital-Investoren mobilisieren“**  
Interview mit DI Bernhard Sagmeister, Geschäftsführer, aws Austria Wirtschaftservice

- 16 Von Kartellrecht bis Verfallsklauseln**  
Aktuelle rechtliche Fragen bei Eigenkapital-Transaktionen  
Dr. Martin Wiedenbauer, WMWP Rechtsanwälte

### Praxis

- 18 „Es gibt mehr als genug hervorragende Investitionsmöglichkeiten“**  
Interview mit Dr. Matthias Hallweger, Vorstand, HMW Emissionshaus, und Michael Motschmann, Vorstand, MIG Verwaltungs AG

- 19 Technologietransfer in Österreich**  
Wie funktioniert die Umsetzung von Ideen aus dem Hochschulbereich in erfolgreiche Geschäftsmodelle?  
Mag. (FH) Thomas Bluth, Guardian Business Services

- 20 Aus der Steiermark zur Marktführerschaft**  
Sensor Dynamics: Erfolgreicher Exit mit Venture Capital

- 22 „Gegessen wird immer“**  
Wiener Kühlhaus WKF GmbH: Lebensmittellagerung mit Private Equity

### Special Section – 10 Jahre AVCO

- 24 Ein Rückblick auf die Entwicklung der Private Equity- und Venture Capital-Branche in Österreich**  
Dr. Jürgen Marchart, AVCO

- 26 Glückwunsch und weiter so!**  
Stimmen aus dem Verband

- 29 „Die AVCO hat der Branche ein Gesicht gegeben“**  
Interview mit Thomas Jud, Geschäftsführer, Improveo Beratungs-GmbH

### Service

- 30 Sponsoren der Sonderbeilage im Portrait**

### Impressum

## VentureCapital Magazin

13. Jg. 2012, Nr. 1

**„Private Equity in Österreich“  
Sonderbeilage des Venture-Capital Magazins (5. Jg.)**

Verlag: GoingPublic Media AG,  
Hofmannstr. 7a, 81379 München,  
Tel.: 089-2000339-0, Fax: 089-2000339-39,  
E-Mail: info@goingpublic.de,  
Internet: www.vc-magazin.de,  
www.goingpublic.de

Redaktion: Susanne Gläser (Projektleitung Sonderbeilagen und Extrahefte),  
Torsten Paßmann (Redaktionsleiter),  
Mathias Renz (Verlagsleiter)

Mitarbeit an dieser Ausgabe:

Dr. Doris Agneter, Mag. Thomas Bluth,  
Mag. Fred Duswald, Mag. Gerhard Fiala,  
Holger Garbs, Dajana Hentschel, Dr.  
Christian Kaltenegger, Dr. Roland Leitinger,  
Dr. Jürgen Marchart, Martin Walka,  
Dr. Martin Wiedenbauer, Dr. Robert Winkler

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammell

Gestaltung: Holger Aderhold, Andreas Potthoff

Titelbild: Waldteufel, moonrun, Hennie Kissling, Felix Horstmann – Fotolia

Druck: Joh. Walch GmbH & Co. KG, Augsburg



PONTIS Capital ist eine der führenden, unabhängigen Growth Capital Gesellschaften in Österreich mit einem soliden, langjährig erfahrenen Management-Team. Der Investmentfokus liegt auf wachstumsstarken, technologieorientierten sowie innovativen Unternehmen im unteren Mittelstand in der DACH-Region. Durch eine zuverlässige, unternehmerische Partnerschaft über einige Jahre arbeiten wir am gemeinsamen Erfolg.

# PONTIS

## Capital

Gemeinsam schneller ans Ziel.

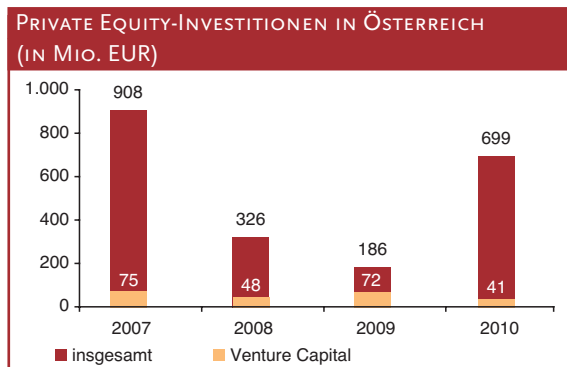
# Mehr investieren!

Österreich bietet eine attraktive Unternehmerlandschaft – aber zu wenig Private Equity

Österreichische Unternehmen haben hervorragend ausgebildete Mitarbeiter, meist beste Kontakte nach Mittel- und Osteuropa, sind in vielen Bereichen Marktführer und haben zudem jede Menge Kapitalbedarf – eigentlich sollte der Beteiligungsmarkt florieren. Während ausländische Investoren bereits großzügig zugreifen, ist die einheimische Branche seit der Finanzkrise jedoch noch nicht recht in Schwung gekommen. Das Fundraising läuft teils schleppend, und auch die regulatorischen Rahmenbedingungen sind nicht ideal. 2011 gab es dennoch viele positive Nachrichten.

## Stagnierender Markt

Der österreichische Beteiligungsmarkt ist – im Vergleich zu größeren europäischen Märkten wie Deutschland, Frankreich oder Großbritannien – überschaubar: Im Jahr 2010 wurden laut Statistik des europäischen Branchenverbands EVCA insgesamt rund 699 Mio. EUR in 89 österreichische Unternehmen investiert. 2009 waren den Unternehmen nur 186 Mio. EUR zugeflossen, 2008 waren es noch 326 Mio. EUR gewesen. Doch das im Vergleich sehr gute Investitionsvolumen des Jahres 2010 war vor allem einem großen Deal geschuldet: Der US-Finanzinvestor One Equity Partners erwarb im vergangenen Jahr in einem Squeeze-out 75% der Anteile an der Management Holding Constantia Packaging GmbH und nahm sie von der Börse. Der Deal machte mit rund 590 Mio. EUR den Löwenanteil des Dealvolumens 2010 aus – die Investitionstätigkeit hat also auch im Vorjahr weiter abgenommen.



Quelle: EVCA

## Aufschwung 2011 spürbar

Für 2011 liegen noch keine finalen Zahlen vor, der österreichische Branchenverband Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation (AVCO) erhebt die Zahlen nur einmal jährlich am Anfang des Folgejahres. Dennoch sprechen Marktteilnehmer von einem Aufschwung zumindest im ersten Halbjahr 2011. „2009 war für die Beteiligungsbranche hierzulande ein schlechtes Jahr gewesen, 2010 gab es eine positive Entwicklung, die sich auch im ersten Halbjahr dieses Jahres fortsetzte“, berichtet Mag. Bernd Lechner, Mitglied des Vorstands des Mittelstandsinvestors EK Mittelstandsfinanzierungs AG (EK Fin). Mit der besseren Stimmung auf dem Markt für Unternehmensfusionen und -übernahmen habe auch die Investmenttätigkeit spürbar angezogen, so Lechner. Doch die Entwicklung verlangsamte sich im Sommer. „Seit August beherrscht die europäische Schuldenkrise die wirtschaftliche Situation, die Unsicherheit ist groß“, sagt der Investor.



Mag. Bernd Lechner, EK Fin

## Zögerliche Neuinvestments

Dementsprechend hielt sich die heimische Branche mit Neuinvestments vielfach noch zurück. Seit Ausbruch der Finanzkrise konzentrierten sich viele österreichische Beteiligungsgesellschaften auf die Stabilisierung ihres bereits bestehenden Portfolios. Laut EVCA-Statistik waren 2010 nur knappe 30% der Investitionen in österreichische Unternehmen Neuinvestments. Auch Lechner, dessen EK Fin für die Unicredit Bank Austria einen 50 Mio. EUR großen Fonds verwaltet, berichtet: „Unser Fonds ist nahezu ausinvestiert, die verbleibenden Gelder sind für unsere bestehenden Beteiligungen reserviert. Wir haben zuletzt den Fokus darauf gelegt, unsere Portfoliofirmen durch die Krise zu begleiten, und haben gesehen, dass die Erfahrung eines Private Equity-Investors hier sehr nützlich sein kann.“

# Die Sonderbeilage „Private Equity in Österreich“



entstand mit freundlicher  
Unterstützung von

 **DZ Equity Partner**

**Oberbank**  
Opportunity Fonds

**PONTIS**  
Capital

 **WMWP Rechtsanwälte GmbH**

### Bedarf an Eigenkapital groß

Attraktive Beteiligungsmöglichkeiten gibt es in Österreich aber allemal, ist sich Lechner sicher: „Die zunehmende Bankenregulierung wird die Kreditaufnahme künftig erschweren, deshalb werden sich die Unternehmen hierzulande verstärkt um Eigenkapitallösungen bemühen müssen, und das Produkt Eigenkapitalfinanzierung wird weiterhin angeboten werden“, meint der Mittelstandsinvestor. Und noch ein anderer Trend zeichnet sich ab: Zahlenmaterial des Forschungsinstituts KMU Forschung Austria zufolge liegt die Eigenkapitalquote österreichischer Unternehmen nur bei durchschnittlich 25,7%. Private Equity dürfte in den kommenden Jahren also gefragt sein – ebenso bei Nachfolgelösungen: KMU Forschung Austria rechnet damit, dass diese Thematik bei einem Fünftel der heimischen kleinen und mittleren Unternehmen bis 2019 ansteht.

### Investoren aus dem Ausland zeigen Interesse

Dementsprechend greifen viele Finanzinvestoren aus dem Ausland auf dem österreichischen Markt zu. So wurden die größten Transaktionen des Jahres 2011 unter der Federführung externer Private Equity-Gesellschaften geschlossen: Der Antikörper-Entwickler F-Star Biotechnologische Forschungs- und Entwicklungsges.m.b.H. hatte im April stolze 15 Mio. EUR bei internationalen Finanziers einsammeln können. Der Londoner Private Equity-Geber Climate Change Capital investierte im Juli 8 Mio. EUR in den Wärmepumpenhersteller Neura GmbH. Das Medizintechnik-Unternehmen Miracor Medical Systems GmbH sammelte im September in einer zweiten Finanzierungsrunde 7 Mio. EUR von deutschen Venture Capital-Gesellschaften ein, hier war auch die heimische Förderbank Austria Wirtschaftsservice (aws) mit von der Partie. „Österreich ist für uns ein interessanter Investmentmarkt“, berichtet Oliver Weddrien, Geschäftsführer der DZ Equity Partner GmbH, ei-

ner in Frankfurt ansässigen Tochter der DZ Bank für Eigenkapitalfinanzierung. Seine Gesellschaft hat ein eigenes Büro in Wien eingerichtet, drei Professionals erarbeiten dort mögliche Investitionsmöglichkeiten. „Der Markt ist dem in Deutschland sehr ähnlich, man spricht dieselbe Sprache und hat ähnliche Strukturen. In unserem Fokus steht der familiengeführte Mittelstand – und hier bieten sich in Österreich viele Möglichkeiten“, erklärt Weddrien. DZ Equity Partner erwarb in Österreich zuletzt im Juli 2011 die Wiener Kühlhaus WKF Ges.m.b.H. aus den Händen der Altinvestoren B & C Industrieholding und Prologis European Developments (siehe Fallstudie S. 22).



Oliver Weddrien, DZ Equity Partner

### Vorteile für Unternehmen

Ein weiterer entscheidender Standortfaktor ist nach wie vor die Nähe zu Mittel- und Osteuropa. „In Österreich bestehen traditionell enge Verbindungen zu den Nachbarländern im Osten und Südosten. Damit eröffnet sich ein hervorragender Marktzugang“, sagt Dr. René Siegl, Geschäftsführer der Ansiedlungsagentur Austrian Business Agency (ABA) – Invest in Austria. „Neben den sehr guten Lebensbedingungen und dem hohen Ausbildungsniveau der Mitarbeiter spricht auch die sehr flexible und vorteilhafte Gewinnbesteuerung mit 25% für den Standort“, fügt er hinzu. Forschung und Entwicklung in Unternehmen fördert der österreichische Staat außerdem im Rahmen der Initiative „Forschungsplatz Österreich“.



Dr. René Siegl, ABA – Invest in Austria

#### PRIVATE EQUITY-TRANSAKTIONEN IN ÖSTERREICH 2011 (AUSWAHL)

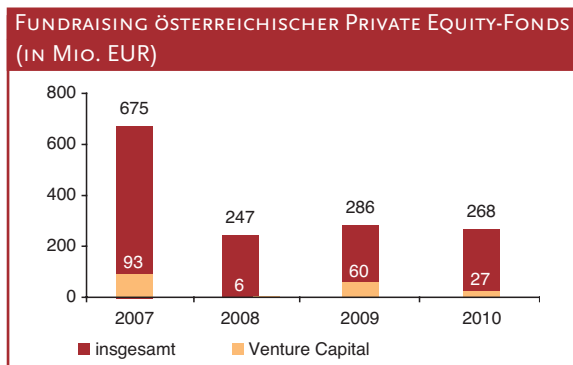
Unternehmen	Tätigkeitsfeld	Beteiligungsgesellschaften	Anlass	Volumen in Mio. EUR
AMAG Austria Metall AG, Ranshofen	Metallverarbeitung	CP Group 3, Wien	IPO	266
SensorDynamics AG, Graz	Halbleiter	u.a. i4g Investment, Wien; DEWB Venture Capital, Jena; Fidura, München; Pontis Capital, Wien; Siemens Venture Capital, München	Trade Sale	164
F-Star Biotechnologische Forschungs- und Entwicklungsges. m.b.H., Wien	Biopharmazie	u.a. De Novo Ventures, Menlo Park; SR One, Conshohocken; TVM Capital, München	Wachstum	15
Neura GmbH, Regau	Cleantech	Climate Change Capital, London	Wachstum	8
Miracor Medical Systems GmbH, Wien	Medizintechnik	u.a. Earlybird Venture Capital GmbH, Hamburg; SHS Gesellschaft für Participationsmanagement, Tübingen	2. Finanzierungsrunde	7
SeaLife Pharma GmbH, Tulln	Biotechnologie	PP Capital, Wien; Tecnet Equity, St. Pölten	Wachstum	2
Ugichem Gesellschaft für organische Chemie mbH, Innsbruck	Medizin	u.a. V+, Landshut	Wachstum	2
ShopShare GmbH, Längenfeld	Software	Creathor Venture, Bad Homburg	Wachstum	siebenstellig

Quelle: eigene Recherche (kein Anspruch auf Vollständigkeit)



## Neuer Player: Mountain Cleantech

Dementsprechend orientieren sich auch neue Player nach Wien, Salzburg, Linz & Co.: Im November eröffnete die Schweizer Beteiligungsgesellschaft Mountain Cleantech eine Niederlassung in Österreich und möchte verstärkt auf Einkaufstour gehen. Derzeit würden bereits drei mögliche Transaktionen einer näheren Prüfung unterzogen, berichtet Jürgen Habichler, Managing Partner der Cleantech-Gesellschaft. Im Oktober haben er und sein Team das First Closing ihres zweiten Fonds Mountain Cleantech Fund II in Höhe von 23 Mio. EUR bekannt gegeben. Cornerstone-Investor ist die aws, die sich im Rahmen der Cleantech-Initiative des österreichischen Wirtschaftsministeriums am Fonds der Schweizer beteiligte. Mit solchen Investments will die Förderbank mehr Beteiligungskapital ins Land holen.



Quelle: EVCA

## Schwieriges Fundraising

Die öffentliche Hand spielt insgesamt eine große Rolle für die heimische Beteiligungsbranche: Laut AVCO stammten 2010 fast 38% der Mittel, die österreichische Fonds im Fundraising einwerben konnten, aus staatlichen Quellen. Mit einer Venture Capital-Initiative stellt die aws derzeit 5 Mio. EUR für Frühphasenfonds zur Verfügung – und setzt dabei auf private Koinvestments (siehe Interview S. 14). Das Fundraising-Volumen stagniert dennoch seit Jahren: 2010 sammelten österreichische Fonds laut EVCA-Statistik 268 Mio. EUR ein, 2009 waren es 286 Mio. EUR gewesen, auch 2008 belief sich das Volumen nur auf rund 247 Mio. EUR. Als Pontis Capital im Sommer ein First Closing bei 30 Mio. EUR vermeldete, wurde die Nachricht entsprechend erleichtert in der Branche aufgenommen.

## Starke Business Angels-Szene

Das Kapital sammelte Pontis bei institutionellen Investoren aus dem eigenen Land und aus dem Ausland ein. Unter anderem hat sich auch der European Investment Fund (EIF) engagiert. Das sei jedoch das einzige Investment im Venture Capital-Bereich gewesen, das der Fonds 2011 in Österreich getätigt hat, sagt Dr.

Markus Schillo, Leiter des ERP/EIF-Dachfonds im EIF. „Als relativ kleines Land hat Österreich eine recht überschaubare Investorenlandschaft. Es gibt wenige international tätige österreichische Fonds im Frühphasensegment. Die Fonds konzentrieren sich im Gegenteil stark auf den Heimatmarkt“, beschreibt Schillo die Situation. Attraktive Investitionsmöglichkeiten für den EIF sieht er im informellen Beteiligungsmarkt: „Es gibt vor Ort eine starke Business Angels-Basis und viele gute junge Technologieunternehmen. Wir können uns daher vorstellen, im Rahmen einer Business Angels-Initiative hier aktiver zu werden“, kündigt er an.



Dr. Markus Schillo,  
EIF

## AIFM-Umsetzung mit Fragezeichen

Was die Beteiligungsbranche bislang über alle Investitionsphasen hinweg gehemmt hat, ist der ungenügende rechtliche Rahmen. Nachdem die Reform des Mittelstandsfinanzierungsgesellschaften-Gesetzes (sog. MiFiG) das Korsett für Private Equity-Gesellschaften sehr eng schnürte – eine neuerliche Reform ist nicht in Sicht –, müssen sich die Fonds nun auch auf die Umsetzung der AIFM-Richtlinie in österreichisches Recht vorbereiten. Hier könnten neue Regulierungen drohen: Brancheninsidern zufolge verfolgt die Finanzmarktaufsicht FMA derzeit einen sehr strengen Ansatz, nach dem jeder Fonds unter die EU-Richtlinie fallen soll – auch Fonds mit einem Volumen unter 100 Mio. EUR, die Grenze, die das Regelwerk selbst zieht. Die allermeisten österreichischen Fonds fallen unter diese Grenze und hatten deshalb gehofft, von den zusätzlichen Auflagen der Richtlinie ausgeschlossen zu bleiben. Wie die österreichische Lösung am Ende aussehen wird, steht aber noch offen.

### Fazit

Österreich bietet Beteiligungsgesellschaften attraktive Investmentchancen: Das mittelständisch geprägte Unternehmertum, das bislang stark auf Bankenfinanzierung gesetzt hat, wird in den kommenden Jahren verstärkt auf Eigenkapitallösungen angewiesen sein. Forschung und Innovation werden in den etablierten, aber vor allem in jungen Unternehmen groß geschrieben. Dennoch leidet die Branche vor Ort an einem lückenhaften gesetzlichen Rahmen und an fehlenden Investoren aus dem eigenen Land. Wer jedoch Kapital in den Taschen hat, könnte in den kommenden Monaten auf gute Deals stoßen. ■

*susanne.glaeser@vc-magazin.de*

# „Österreichische Unternehmen werden oft unterschätzt“

*Interview mit Thomas Moser und John Chapman, Managing Partner, Pontis Capital GmbH*

*In einem ansonsten eher trüben Marktumfeld meldete sich Pontis Capital im Juli dieses Jahres mit einer Erfolgsnachricht: Die Wiener gaben das First Closing ihres zweiten Fonds Pontis Growth Capital Fund II (PGC II) bekannt. 30 Mio. EUR hatten die Beteiligungsmanager einsammeln können – bis Mitte 2012 ist ein Gesamtvolumen von 60 Mio. EUR angestrebt. Thomas Moser und John Chapman, beide Managing Partner bei Pontis, berichten im Interview mit Susanne Gläser von ihren Erfahrungen beim Fundraising und von ihrer Investitionsstrategie.*

**VC Magazin:** Pontis Capital hat im Juli das First Closing des Pontis Growth Capital Fund II bekannt gegeben. Wie nehmen Sie das Fundraising-Umfeld in Österreich derzeit wahr?

**Moser:** Derzeit findet ein deutlicher Wechsel in der Investorenlandschaft statt. Gerade bei Banken und Versicherungen führen die regulativen Neuerungen durch Basel III und Solvency II zu Zurückhaltung. Beispielsweise hat sich in Gesprächen mit Versicherungen herausgestellt, dass sie noch nicht wissen, wie viel Eigenkapital im Einzelnen für Kapitalzusagen an Private Equity-Fonds wie den unseren unterlegt werden muss – oft schiebt man solche Engagements daher lieber auf, bis Klarheit herrscht. Hier spürt man eben noch die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise. Auch wir haben bis zum ersten Closing deutlich länger gebraucht als ursprünglich vorgesehen.

**Chapman:** Gleichzeitig gibt es europaweit die positive Entwicklung hin zu öffentlichen Koinvestment-Programmen, die sehr hilfreich sind. Der European Investment Fund (EIF) ist hier sicher ein sehr wichtiges Instrument – der EIF ist übrigens auch bei uns investiert. So ein Commitment ist immer auch ein Argument für andere Investoren, bei einem Fonds einzusteigen.

**VC Magazin:** Welche weiteren Investoren konnten Sie für den PGC II gewinnen?

**Moser:** Zum Stand des First Closings stammten etwa zwei Drittel der 30 Mio. EUR, die wir bis dahin eingesammelt hatten, von institutionellen Investoren aus Österreich. Der Rest kommt vom EIF und von einem kleineren



Thomas Moser



John Chapman

Family Office. Etwa die Hälfte der Investoren aus unserem ersten Fonds konnten wir von einem Folgeengagement überzeugen. Darüber hinaus haben wir einige Soft Commitments erhalten, die es bis zum Final Closing Mitte 2012 zu finalisieren gilt.

**VC Magazin:** Der neue Fonds setzt auf das Thema Wachstum und Mittelstand, der erste Fonds aus Ihrem Hause lief noch unter dem Label Venture Capital. Wie kam es zu dieser Änderung in der Investitionsstrategie?

**Chapman:** Wir begreifen das mehr als eine organische Weiterentwicklung denn als einen radikalen Kurswechsel. Wir sind hier vor allem den Anforderungen unserer Investoren gefolgt, die nur schwer für das Thema Venture Capital zu begeistern sind. Außerdem gibt es für den Seed-Bereich inzwischen viele gute Finanzierungsinstrumente und spezialisierte Fonds. Wir sehen den großen Bedarf eher bei der Stärkung der Eigenkapitalpositionen etablierterer Unternehmen und bei der Finanzierung von Internationalisierungsschritten.

**Moser:** An den grundsätzlichen Kriterien, nach denen wir Unternehmen auswählen, hat sich im Übrigen nichts geändert: Die Unternehmen müssen einen gewissen Reifegrad vorweisen und Beweise für ihr weiteres Wachstumspotenzial erbracht haben. Wir wollen Unternehmen dabei unterstützen, in Auslandsmärkte zu expandieren. Gerade in den USA oder auch Asien bieten

sich jungen europäischen Firmen viele Chancen – wir haben das richtige Netzwerk, um ihnen diese Internationalisierung zu ermöglichen.

**VC Magazin:** Viele Investoren sind auch deswegen zurückhaltend mit Neucommitments an Beteiligungsfonds, weil sie mit den Renditen in den vergangenen Jahren unzufrieden waren. Wie entwickeln sich die Rückflüsse Ihres bereits ausinvestierten ersten Fonds?

**Moser:** Wir haben bislang knapp die Hälfte des eingesetzten Kapitals an unsere Investoren zurückgezahlt, das ist verglichen mit dem Branchendurchschnitt bei Vintage Year-Betrachtung recht ordentlich. Welche Rendite am Ende erzielt werden kann, hängt allerdings von den Exits ab, die noch ausstehen. Von den zwölf Investments des Fonds hatten wir mit UC4 Software und SensorDynamics zwei sehr erfolgreiche Exits. Im Portfolio stehen derzeit noch fünf Beteiligungen zum Verkauf an.

**Chapman:** Die größte Herausforderung für europäische Beteiligungsgesellschaften wird genau hier liegen: Das Exit-Klima ist relativ schwierig, die hohe Volatilität an den Börsen erschwert Peergroup-Vergleiche. Die Bewertungen sind eher rückläufig.

**VC Magazin:** Der PGC II legt seinen regionalen Schwerpunkt auf die DACH-Region. In welchen Bereichen sehen Sie derzeit interessante Investitionsmöglichkeiten?

**Chapman:** Wir sehen interessante Unternehmen derzeit in Bereichen wie E-Commerce oder Online Retail, aber auch in der Reisebranche, z.B. im Segment Online Travel. Gerade in Österreich sind auch Machine to Machine-Konzepte spannend. Die Unternehmen hierzulande haben außerdem eine starke Marktstellung im Bereich Mobile Media, in der Medizintechnik oder im Umweltbereich.

**Moser:** Österreichische Unternehmen werden oft in zweierlei Hinsicht unterschätzt: zum einen, was die Innovationsfähigkeit angeht, zum anderen bezüglich der Qualität des Führungspersonals. Der österreichische Heimatmarkt ist ohne Zweifel klein, aber gerade deshalb müssen Unternehmen früh auf Expansion setzen. Dieses Denken ist hierzulande tief verwurzelt, gerade nach Osteuropa bestehen beispielsweise auch starke Verbindungen. Und weil viele österreichische Unternehmer z.B. in Großkonzernen bereits international gearbeitet haben, bringen sie für die schnelle Internationalisierung auch die besten Voraussetzungen mit.

**VC Magazin:** Die Rahmenbedingungen für Finanzinvestoren in Österreich sind nach wie vor schwieriger als in Nachbarstaaten. Welche Verbesserungen würden Sie sich wünschen?

**Moser:** Dies würde ich so nicht pauschal sagen. Es gilt aber aus unserer Sicht jedenfalls zu beachten, dass bei einer geplanten Umsetzung der AIFM-Richtlinie durch

die österreichischen Aufsichtsbehörden – die dafür ein Wahlrecht haben – nicht auch kleine Fonds unter das Regelwerk gestellt werden, die ja gerade die heimische Branche dominieren. Der Fokus sollte verursachungsgerecht dort liegen, woher der Bedarf an zusätzlicher Regelung durch AIFM auch kommt, nämlich im Bereich großvolumiger Buyout- sowie Hedgefonds. Der volkswirtschaftliche Nutzen, den gerade auch kleinere Private Equity-Fonds stiften, würde hiermit erheblich negativ beeinträchtigt werden. Darüber hinaus wäre auch eine echte Alternative bei der Wahl der Rechtsform wünschenswert, die den Branchenbedürfnissen tatsächlich Rechnung trägt. Wir haben unseren zweiten Fonds als GmbH & Co. KG etabliert, was in Ordnung ist, aber eben auch kein Königsweg.

**VC Magazin:** Herr Chapman, Sie sind kürzlich neu als dritter Managing Partner zu Pontis gestoßen. Welche Impulse möchten Sie geben?

**Chapman:** Mein Einstieg bei Pontis Capital wurde erst im Oktober kommuniziert, aber die Zusammenarbeit besteht schon seit über einem Jahr. Ich war früher u.a. bei dem deutschen Investor TVM Capital als General Partner sieben Jahre tätig und habe somit viel Erfahrung im Bereich von Technologie-Investments in Europa entwickeln können. Ich konnte erfreulicherweise ein großes internationales Netzwerk über die vielen Jahre aufbauen, das ich entsprechend nutzen werde, um noch mehr Dealflow zu generieren. Auch bei der Weiterentwicklung des Portfolios und gerade bei der Internationalisierung von Unternehmen denke ich, mich und mein Netzwerk gut einbringen zu können. Und auf der Exit-Seite habe ich ebenfalls einen zusätzlichen Blickwinkel, der die langjährige Erfahrung des bestehenden Managementteams noch weiter ergänzt.

**VC Magazin:** Vielen Dank für das Gespräch! ■

*susanne.glaeser@vc-magazin.de*

### Zu den Gesprächspartnern:

**Thomas Moser** und **John Chapman** sind Managing Partner bei der Wiener Beteiligungsgesellschaft Pontis Capital GmbH. Moser ist Spezialist für Beteiligungen im Hochtechnologiebereich, als Aufsichtsrat und Beirat mehrerer Portfoliounternehmen tätig und war als Finanzvorstand Mitglied im Leitungsgremium der AVCO. Chapman ist im Oktober 2011 zu Pontis gestoßen. Frühere Stationen waren u.a. die Banken Bankers Trust, BNP Paribas und die Venture Capital-Gesellschaft TVM Capital.

# Unsichere Zeiten erfordern einen stabilen Finanzierungspartner

*Beim Gesellschafterwechsel ist eine durchdachte, flexible Finanzierungsstruktur nötig*

Egal ob Übernahme einer fremden Firma oder Nachfolgelösung im eigenen Unternehmen: Gesellschafterwechsel stellen eine besondere Herausforderung für alle Beteiligten dar. Neben dem Ausloten unzähliger organisatorischer, rechtlicher, steuerrechtlicher und betriebswirtschaftlicher Fragestellungen stellt sich das Aufstellen einer soliden Finanzierungsstruktur als besondere Herausforderung dar. Gerade kleineren und mittelständischen Unternehmen fehlt hier oft die Erfahrung, weswegen ein starker und zuverlässiger Finanzierungspartner, der auch über den Tellerrand der Finanzierung blickt, einer der wichtigsten Partner im Rahmen einer solchen Transaktion ist.

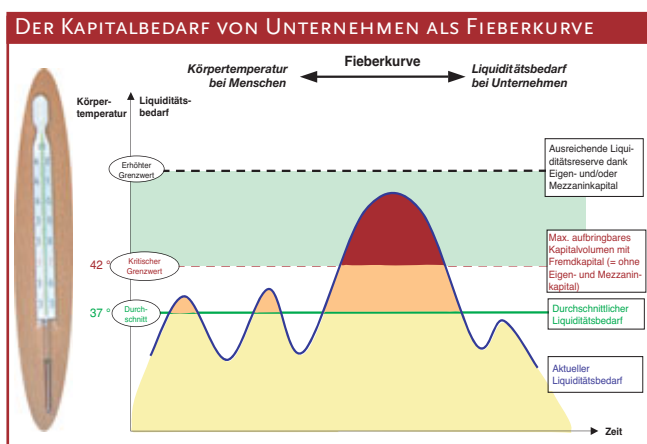
## Banken agieren zurückhaltend

Studien führender Wirtschaftsforschungsinstitute zeigen, dass sich die Konjunkturaussichten – zumindest für 2012 – zunehmend eintrüben. Nichtsdestotrotz stehen zahlreiche Unternehmen vor einem Nachfolgethema bzw. wollen manche Unternehmen gerade deswegen Chancen auf eine attraktive Akquisition aufgrund niedrigerer Bewertungsniveaus nutzen. Der Trend, solche Transaktionen mit einem – im Vergleich zu früheren Jahren – niedrigeren Leverage-Niveau zu finanzieren, ist schon länger erkennbar. Dies mag zum einen auf eine verstärkte Risikofokussierung von (Groß-)Banken als Auswirkung der Wirtschaftskrise

zurückzuführen sein, andererseits aber auch auf das verstärkte Risikobewusstsein der Unternehmen im Hinblick auf eine solide Finanzierungsstruktur. Aktuell wird die Situation für finanzierungssuchende Unternehmen dadurch verschärft, dass manche (Groß-)Banken selbst in eine schwierigere Situation gekommen sind und bei der Finanzierung (mittelständischer) Unternehmen besonders vorsichtig bzw. zurückhaltend agieren.

## Fieberkurve zeigt Kapitalbedarf

Gesellschafterwechsel in Zeiten unsicherer Konjunkturaussichten und schwerer abzuschätzender Auswirkungen auf das Unternehmen erfordern eine auch im Krisenfall flexible Finanzierungsstruktur. Konjunkturbedingt kann sich für Unternehmen durchaus eine Situation ergeben, die sich sinnbildlich mit einer Fieberkurve vergleichen lässt, wobei die Körpertemperatur eines Menschen dem Liquiditätsbedarf eines Unternehmens entspricht (siehe Abbildung). Während der durchschnittliche Kapitalbedarf (grüne Linie) von jedem Unternehmen meist problemlos dargestellt und aufgebracht werden kann, sind hingegen bei – aus welchen Gründen auch immer – stark schwankenden Liquiditätsbedürfnissen (rotes Feld unter blauer Linie) viele Unternehmen überfordert.



## Risikokapital hilft gegen Fieber

Grundsätzlich sollte ein Unternehmen über Finanzierungsrahmen verfügen, die ausreichend sind, um auch Phasen einer „erhöhten Temperatur“ bis hin zu einem „echten Fieber“ zu übertragen. Bereits hier ist es wichtig, auch über flexible und nachrangige Kapitalarten wie etwa Mezzanine-Kapital oder Eigenkapital (= Private Equity) zu verfügen. Essenziell bzw. lebensrettend wird Risikokapital aber spätestens dann, wenn die kritische Temperatur (42°C) überschritten wurde und die Fieberkurve noch weiter nach oben ausschlägt, wie es viele Unternehmen bereits während der letzten Wirtschaftskrise erleben mussten. Diese Situation kann gleicher-

## OBERBANK OPPORTUNITY FONDS

Die Oberbank begleitet ihre Kunden gemeinsam mit dem Oberbank Opportunity Fonds im Rahmen des „One Stop-Ansatzes“ mit allen Kapitalarten (Eigen-, Mezzanine- und Fremdkapital) und allen Bankprodukten und -dienstleistungen bei ihren Vorhaben. Auch in Zeiten eines schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfelds verfügt die Oberbank über ausreichend Kapital und ist investitionsbereit.

<b>Fondsvolumen:</b>	150 Mio. EUR
<b>Regionale Kernmärkte:</b>	Österreich, Bayern
<b>Zielgruppe:</b>	KMU und Großunternehmen
<b>Finanzierungsanlässe:</b>	Expansions- und Wachstumsfinanzierungen, Finanzierungen aller Arten von Gesellschafterwechseln (MBO, MBI, Nachfolgelösungen, Absichtungen ausscheidender Gesellschafter, Spin-offs, Going Private etc.), Überbrückungsfinanzierungen bis zum Börsengang oder Trade Sale
<b>Realisierte Transaktionen seit Bestehen:</b>	30 (davon bereits 8 Exits bzw. Rückführungen)

Weiterführende Informationen finden Sie unter: [www.oberbank.at](http://www.oberbank.at) bzw. [www.oberbank-equity.at](http://www.oberbank-equity.at)

maßen für Menschen wie für Unternehmen lebens- bzw. existenzbedrohend werden, wenn z.B. in der Vergangenheit langfristige Investitionen kurzfristig finanziert wurden und dann in Zeiten eines akuten Liquiditätsbedarfs auch keine weiteren Finanzierungslinien mehr zur Verfügung gestellt werden (können). Die Erhöhung des Grenzwertes (gestrichelte schwarze Linie) ist das Ziel einer flexiblen Finanzierungsstruktur, ohne diesen erhöhten Grenzwert droht die Insolvenz (rotes Feld).

### „Sicherheitspolster“ essenziell

Eine auch in Ausnahmesituationen widerstandsfähige Finanzierungsstruktur verfügt idealerweise über einen Sockel mit Risikokapital (Eigen- und/oder Mezzanine-Kapital). Neben der sicheren Basis, die eine solide Eigenkapitalquote verschafft, bietet die Flexibilität von Mezzanine-Kapital große zusätzliche Sicherheit, da Tilgungen im Falle fehlender Cashflows zu einem späteren Zeitpunkt stattfinden können und solche Situationen zu keiner Fälligkeit führen. Darüber hinaus werden die Bilanzstruktur und die Haftkapitalquote gestärkt, wodurch ein verbessertes Ratingergebnis erzielt wird und Sicherheiten für zukünftige Projekte nicht gebunden werden. Durch jeden „neuen“ Euro an Eigenkapital und Mezzanine-Kapital lässt sich im Schnitt eine Multiplikation auf ein bis zwei weitere Euro Fremdkapital erreichen. In Zeiten, in denen die eigenen Kunden – oft sehr kurzfristig – eine Verlängerung der Zahlungsziele benötigen, die Lieferanten ihr Geld aber früher haben wollen, kann eine solide Haftkapitalquote ein Argument sein, zusätzliche Linien für die Überbrückung dieser Situation zu bekommen. Für Unternehmen, die dieses „Sicherheitspolster“ nicht haben, kann – wieder das Bild der Fieberkurve verwendend – das plötzliche Fieber (= kurzfristig auftretender, zusätzlicher Liquiditätsbedarf) tödlich sein.

### Checkliste für den Gesellschafterwechsel

Bei der Strukturierung der optimalen Finanzierungsstruktur für einen Gesellschafterwechsel sollten jedenfalls folgende Themen berücksichtigt werden:

- Anpassung der Laufzeiten und Tilgungstermine an die Kapitalflüsse des Unternehmens – Flexibilisierung in Abhängigkeit der Unternehmensentwicklung
- Erfolgsabhängige Finanzierungskosten
- Nach Möglichkeit Einbeziehung des Verkäufers in die vertragliche Gestaltung der Kaufpreiszahlung durch Vereinbarung von Vendor Loans (Verkäuferdarlehen zur Kaufpreisstundung) oder Earn-outs (variable Zahlung, bei der ein Teil des Kaufpreises vom zukünftigen Unternehmenserfolg abhängt)
- Wahl des Kapitalnehmers: Muttergesellschaft, Zwischengesellschaft (NewCo) oder zu kaufende Zielgesellschaft (Target)
- Strukturierung verschiedener Fremdkapitalschichten: Akquisitionslinien für den Anteilserwerb, Investitions-(Capex-)Linien, Betriebsmittellinien für Working Capital-Finanzierungen
- Sicherstellung einer soliden Haftkapitalquote durch einen kreativen Finanzierungsmix und unter Beachtung aller Fördermöglichkeiten, um ein entsprechend gutes Rating aufweisen zu können
- Sinnvolle (Finanz-)Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung ■

### Zum Autor



**Dr. Roland Leitinger** ist Geschäftsführer des 2006 gegründeten Oberbank Opportunity Fonds mit Sitz in Linz (Oberösterreich). Er verfügt über viele Jahre Erfahrung in der Private Equity- und Mezzanine-Kapital-Szene als Kapitalgeber und Unternehmensberater und hat zahlreiche Publikationen zu diesem Thema verfasst.

# „Wir wollen Venture Capital-Investoren mobilisieren“



DI Bernhard Sagmeister

*Interview mit DI Bernhard Sagmeister, Geschäftsführer, aws Austria Wirtschaftsservice GmbH*

*Die Zurückhaltung institutioneller und privater Anleger europaweit macht auch der österreichischen Venture Capital-Branche zu schaffen: Fondsmanager haben große Schwierigkeiten, Kapital für die Förderung junger Unternehmen zu akquirieren, beklagt DI Bernhard Sagmeister, Geschäftsführer der Förderbank aws Austria Wirtschaftsservice GmbH. Im Rahmen der Venture Capital-Initiative hat die aws im vergangenen Jahr 15 Mio. EUR für Investments in Frühphasenfonds bereitgestellt. In diesem Jahr sollen durch einen zweiten Call weitere 5 Mio. EUR zur Verfügung gestellt werden. Im Interview mit dem VentureCapital Magazin berichtet Sagmeister über die Hintergründe der Initiative und die aktuelle Situation im Frühphasenbereich.*

**VC Magazin:** Herr Sagmeister, welche Kriterien legen Sie für Ihre Fondsbeteiligungen an?

**Sagmeister:** Unser Ziel ist es, Venture Capital-Investoren zu mobilisieren und Start-ups den Zugang zu Kapital zu ermöglichen. Deshalb investieren wir gezielt in Frühphasenfonds. Wir verfolgen keinen Branchenfokus, sodass das anfallende Risiko breiter gestreut ist. Entscheidend ist, dass die Ergebnisse unserer Bemühungen schnell bei den Unternehmen ankommen – das Fondsmanagement muss in der Lage sein, kurzfristig weiteres Kapital einzusammeln und dieses schnell zu investieren.

**VC Magazin:** Welche Erfahrungen haben Sie im Rahmen des ersten Calls der Venture Capital-Initiative gemacht, die Sie nun bei der Umsetzung des zweiten Calls einbringen?

**Sagmeister:** Der wohl bedeutendste Faktor ist, dass wir unseren Investitionsfokus von Anfang an sehr klar definieren müssen. Wir haben festgestellt, dass besonders der Begriff Frühphase unterschiedlich aufgefasst wird. Auch der Bezug zu Österreich ist uns wichtig und muss immer wieder sichergestellt werden. Ein weiterer Punkt ist, dass die Fonds, in die wir investieren, zusätzliches Kapital mobilisieren müssen – schließlich soll unser Engagement zu weiteren Investitionen anregen.

**VC Magazin:** Wie beurteilen Sie die aktuelle Fundraising-Situation österreichischer Venture Capital-Gesellschaften?

**Sagmeister:** Die Situation in Österreich ist bereits seit mehreren Jahren sehr schwierig. Ein Grund dafür ist, dass sich Banken, die als Investoren einen Teil des Venture Capital-Bedarfs decken, in den letzten Jahren immer mehr aus dem Markt für Beteiligungskapital zurückziehen. Sie werden durch Regulierungen wie Basel III zu größerer Vorsicht gezwungen, wodurch ihre Investitionsbereitschaft sinkt. Wenn sich nichts ändert, bedeuten die aktuellen Entwicklungen den Niedergang der Venture Capital-Branche in Österreich.

**VC Magazin:** Ziel Ihrer Initiative ist es, auch private Investoren für Commitments an VC-Fonds zu gewinnen. Welche Bilanz ziehen Sie bislang? Welche weiteren Möglichkeiten sehen Sie, um privates Kapital zu mobilisieren?

**Sagmeister:** Wir sind sehr zufrieden mit der Entwicklung unserer Initiative. Mittelfristig werden private Investoren aber trotz aller Bemühungen nur geringfügig mehr Kapital investieren. Daher ist es wichtig, dass vorhandene Initiativen, wie die der aws, langfristig und kontinuierlich gestaltet werden. Eine Möglichkeit, weiteres Kapital zu mobilisieren, sehen wir beispielsweise in unserer Business Angels-Börse i2, die Privatinvestoren und Unternehmen zusammenbringt.

**VC Magazin:** Vielen Dank für das Gespräch. ■

*dajana.hentschel@vc-magazin.de*

## Zum Gesprächspartner

**DI Bernhard Sagmeister** ist Geschäftsführer der aws Austria Wirtschaftsservice GmbH, der Förderbank des Bundes für Wirtschaftsförderung. Die Bank vergibt günstige ERP-Kredite, Haftungen und Zuschüsse an Unternehmen, um diese bei der Finanzierung ihrer Projekte zu unterstützen.

# Wir beschäftigen uns seit Jahren mit gesundem Wachstum.

Vielleicht gelten wir deshalb als konservativ, weil wir wissen, dass besonders bei mittelständischen Familienunternehmen der Erfolg der Eigenkapitalfinanzierung vor allem das Ergebnis einer vertrauensvollen Zusammenarbeit ist. Diese Partnerschaft bedeutet für uns, das Unternehmen und die Erträge gemeinsam voll Sorgfalt zu entwickeln. Nachhaltiges Wachstum ist eben unsere Leidenschaft.



DZ Equity Partner. Die erste Adresse für  
mittelständische Unternehmen im deutschen Sprachraum.

[www.dzep.de](http://www.dzep.de)

 **DZ Equity Partner**

Genossenschaftliche FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken

# Von Kartellrecht bis Verfallsklauseln

## Aktuelle rechtliche Fragen bei Eigenkapital-Transaktionen

*Bei jedem Venture Capital-Projekt müssen die Gestaltungswünsche der Beteiligten in ein rechtlich vorgegebenes Korsett geschnürt werden. Fallweise wird dabei der Rechtsrahmen als (zu) eng empfunden – und der transaktionsbegleitende Anwalt rutscht in die Rolle des „mühsamen Spielverderbers“. Einige der in der Praxis erwünschten Vorgehensweisen können aber mitunter rechtliche Konsequenzen auslösen, die im schlimmsten Falle das gesamte Transaktionsmodell und somit das Investment gefährden. Wir behandeln hier aktuelle Themen des Transaktionsalltags, wobei einige Problemstellungen den Mitgliedern der Venture Capital Community sicher bereits begegnet sind, andere Punkte sind aber vielleicht auch dem „ältesten Hasen“ neu.*

### Die stille Beteiligung als kartellrechtlich relevanter Zusammenschluss

Im Rahmen von stillen Beteiligungen sichert der Investor sein Engagement durch (meist umfangreiche) Mitwirkungs- und Zustimmungsrechte ab (z.B. durch Zustimmung zum Jahresbudget, Rechte zur Bestellung, Nominierung oder Abberufung von Geschäftsführern). Sollten solche Informations- und Kontrollrechte dem Investor ermöglichen, das Marktverhalten des Targets zu beeinflussen, könnte ein Zusammenschluss aufgrund einer „sonstigen Verbindung“ vorliegen, der anmeldepflichtig ist, wenn die entsprechenden Umsatzschwellen überschritten werden. Dies ist im Rahmen der Zeitplanung entsprechend zu berücksichtigen, weil dann jedenfalls vier Wochen für das Prüfungsverfahren (Phase I) vor der Bundeswettbewerbsbehörde einzuplanen sind.

Darauf hinzuweisen ist, dass es zwar grundsätzlich eine kartellrechtliche Private Equity-Ausnahme gibt, die aber in der Praxis sehr eingeschränkt ausgelegt wird und daher dieses Thema nicht entschärft.

### Bestellung von Sicherheiten durch Tochtergesellschaften

In der Praxis wird häufig angedacht, dass eine operative Tochtergesellschaft Sicherheiten zugunsten des

Investors bestellt. Hier besteht die Gefahr einer „verdeckten Einlagenrückgewähr“: Durch die Übernahme der Haftung durch eine Tochter ist das Target als deren Gesellschafter bereichert. Sollte dieser Bereicherung keine entsprechende Gegenleistung – etwa in Form einer Avalprovision – gegenüberstehen, erhält das Target als Gesellschafter der Tochter einen unrechtmäßigen Vorteil. Eine Rechtsfolge eines solchen, den Kapitalerhaltungsgrundsätzen widersprechenden Geschäfts ist dessen Unwirksamkeit. Als Sicherungsempfänger ist es gerade zum Schutz des eigenen Investments daher geboten, bestellte Sicherheiten auf ihre Rechtswirksamkeit zu prüfen.

### Rechtliche Unsicherheiten bei Nachrangigkeitserklärungen

Bei Hybridfinanzierungen wird üblicherweise eine Nachrangigkeitserklärung im Hinblick auf die gewährten Mittel (z.B. Gesellschafterdarlehen) abgegeben. Dadurch wird es dem Target ermöglicht, die Finanzierung als Eigenkapital darzustellen, wodurch aufgrund eines besseren Ratings die Fremdfinanzierungskosten sinken können; bei „richtiger“ Formulierung werden diese Mittel auch nicht bei der Prüfung der Insolvenzantragsvoraussetzungen berücksichtigt.

Es ist aber zu beachten, dass eine Reihe von praxisrelevanten Fragen im Zusammenhang mit Nachrangigkeitserklärungen von der Rechtsprechung noch nicht abschließend geklärt wurde. So ist insbesondere fraglich, ob eine einmal getroffene Nachrangigkeitsvereinbarung wieder gekündigt werden kann (bzw. welche Auswirkung eine ausgesprochene Kündigung hat) oder wie nachrangig gewährtes Kapital im Fall der Insolvenz des Targets und nachfolgendem Sanierungsplan behandelt werden soll – mit anderen Worten: Gilt die Quote des angenommenen Sanierungsplanes auch für die Rückzahlungsverpflichtung des nachrangig gewährten Kapitals? Der zentrale Fokus dabei ist jedenfalls auf die konkrete Formulierung der Nachrangigkeitserklärung zu legen.



### Verdeckte Sacheinlagen bei SPV

Beteiligungen erfolgen mitunter in der Form einer Übertragung von Betrieben in zuvor (gemeinsam) gegründete Special Purpose Vehicles (SPV). Regelmäßig wird bei dieser Beteiligungsvariante aber die Gefahr der Verwirklichung einer verdeckten Sacheinlage übersehen: Gesellschafter A (Investor) und B (Beteiligungsnehmer) gründen ein SPV und statten es mit dem erforderlichen Kapital aus. Unmittelbar nach Gründung des SPV verkauft Gesellschafter B seinen Betrieb an das SPV. Im Ergebnis erhält Gesellschafter B daher sein für die Gründung aufgewendetes Kapital zurück und bringt stattdessen seinen Betrieb ein – hier könnte eine verdeckte Sacheinlage gegeben sein.

Die Gefahr der verdeckten Sacheinlage liegt in den strengen gesetzlichen Kapitalerhaltungsbestimmungen bei Gesellschaftsgründungen: eine verdeckte Sacheinlage befreit nicht von der Verpflichtung, das Kapital für den übernommenen Geschäftsanteil an dem SPV einzuzahlen; das kann insbesondere in einer nachfolgenden Insolvenz des SPV zu einer Doppelzahlung der Stammeinlage führen.

### Unwirksamkeit von Verfallsklauseln bei Pfandbestellungen

Eine Vereinbarung, wonach ein Gläubiger bei Fälligkeit seiner Forderung das dafür bestellte Pfand automatisch einziehen darf, ist nach österreichischem Recht unwirksam. Diese Bestimmung ist auch bei der Verhandlung von Beteiligungsverträgen zu berücksichtigen: mitunter wird von Investoren gewünscht, dass der Mitgesellschafter des Targets für die Ansprüche des Investors gegenüber dem Target mithaftet. Als Sicherheit wird zusätzlich die Übertragung seines Geschäftsanteils an dem Target für den symbolischen Preis von 1 EUR vertraglich zugesagt, sollte der Mitgesellschafter nicht zahlen können. Diese Regelung ermöglicht dem Investor aber – bei einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise – nichts anderes als die Einziehung eines vom Gesellschafter bestellten Pfandes und könnte daher möglicherweise als unwirksam beurteilt werden.

### Unzulässigkeit von Debt Equity Swaps?

Im Fall der Finanzierung des Target durch Fremdkapital (z.B. Gesellschafterdarlehen) wird von den beteilig-



Foto: Visual Concepts - Fotolia

ten Parteien fallweise ein Wandlungsrecht vorgesehen, wonach das gewährte Gesellschafterdarlehen in Eigenkapital gegen neue Anteile am Target umgewandelt werden kann. Auch wird unter anderem immer wieder gewünscht, dass ein Gesellschafterdarlehen mit vorhandenen liquiden Mitteln zurückgezahlt werden soll, um diese Mittel gleich wieder im Rahmen einer Barkapitalerhöhung (und somit gegen Ausgabe neuer Anteile) in die Gesellschaft einzuzahlen. Derartige Debt Equity Swaps durch Barkapitalerhöhung sind jedoch unzulässig; gerade in der Insolvenz des Targets wäre der Kapitalerhöhungsbetrag neuerlich einzuzahlen. ■

### Zum Autor



**Dr. Martin Wiedenbauer** ist Geschäftsführer der WMWP Rechtsanwälte GmbH, einer auf Wirtschaftsrecht spezialisierten Anwaltskanzlei mit Standorten in Wien und Klagenfurt. Er berät mit Schwerpunkt auf Gesellschafts- und Unternehmensrecht, Umgründungen und Unternehmenstransaktionen, der rechtlichen Prüfung von Unternehmen (Legal Due Diligence) und dem öffentlichen Sektor. **Dr. Robert Winkler** ist ebenfalls Geschäftsführer der WMWP Rechtsanwälte GmbH. Seine Schwerpunkte liegen in den Bereichen Gesellschaftsrecht, Finanzierung sowie Restrukturierungsmanagement.



# „Es gibt mehr als genug hervorragende Investitionsmöglichkeiten“

*Interview mit Dr. Matthias Hallweger, Vorstand, HMW Emissionshaus AG, und Michael Motschmann, Vorstand, MIG Verwaltungs AG*

Österreich bietet Frühphasenfinanziers jede Menge attraktiver Investitionsmöglichkeiten, davon ist Michael Motschmann überzeugt. Er ist Beteiligungsmanager der Münchener MIG Fonds, die auch in Österreich seit Jahren Kapital von Privatanlegern in viel versprechende junge Unternehmen investieren. In diesem Jahr haben die MIG Fonds zum Stand Oktober bereits 30 Mio. EUR bei österreichischen Privatanlegern eingesammelt. Österreich sei im Fundraising ein wesentlicher Erfolgsfaktor, berichtet Dr. Matthias Hallweger, Vorstand der HMW Emissionshaus AG, die die Fonds auflegt und anbietet. Im Interview geben Hallweger und Motschmann eine Einschätzung des österreichischen Marktes und verraten, warum sie besonders im Biotech-Bereich Chancen sehen.



Wünschen sich mehr Biotechnologie in Österreich: Dr. Matthias Hallweger (links) und Michael Motschmann.

**VC Magazin:** Wie stehen die österreichischen Anleger der Assetklasse Venture Capital gegenüber?

**Hallweger:** Die weltweiten Turbulenzen an den Finanzmärkten haben schon zu erheblicher Unsicherheit bei vielen Anlegern geführt. Die österreichischen Anleger mussten mit so manch gescheiterter Vermögensanlage einige Nackenschläge zusätzlich hinnehmen. Gerade der kritische Anleger jedoch ist es, den wir hier mit unserer glasklaren Transparenz in den MIG Fonds für uns überzeugen können. Und genau diese Transparenz verbunden mit dem Leitgedanken, die Gelder der MIG Fonds nur in Österreich und Deutschland zu investieren, führt zu einer hohen Akzeptanz bei den österreichischen Anlegern.

**VC Magazin:** Mit AFFiRiS, Biocrates Life Sciences und PDC Biotech sind die MIG Fonds derzeit gleich an drei österreichischen Biotech-Unternehmen beteiligt. Was macht die österreichische Biotech-Branche für Investoren attraktiv?

**Motschmann:** Österreich weist in der Spitze ein sehr hohes Bildungsniveau aus und verfügt damit über exzellent ausgebildete Arbeitskräfte. Eine konstruktive Förderlandschaft führt zudem zu erleichtertem Zugang zu verschiedenen finanziellen Fördertöpfen. So hat sich insbesondere in Wien und Innsbruck ein enger Kern qualitativ hervorragender Biotech-Unternehmen gebildet.

**VC Magazin:** Gibt es in Österreich auch potenzielle Käufer für junge Biotech-Unternehmen?

**Motschmann:** Die Biotechnologie ist im wahrsten Sinne des Wortes eine internationale, grenzüberschreitende Branche. Insofern werden wir für herausragende Qualität eines Biotech-Unternehmens auch immer Käufer finden. Österreichische Unternehmen haben sich auf Käuferseite in den letzten Jahren nicht übermäßig hervorgetan für große Deals der Biotech-Szene, auszuschließen für die Zukunft ist es jedoch nicht.

**VC Magazin:** Welche Vorteile bietet der Standort Österreich Biotech-Unternehmen? Wo gibt es Verbesserungspotenzial?

**Motschmann:** Die Vorteile liegen unter anderem im hohen Ausbildungsniveau, in der guten Förderlandschaft, im kooperativen Verwaltungsverhalten und nicht zuletzt in der Standortattraktivität als solches. Wenn man am Standort Österreich einen Nachteil überhaupt betonen will, dann könnte es die noch geringe Anzahl an Biotech-Unternehmen im Vergleich zu den möglichen Kapazitäten sein. Österreich könnte schlicht und ergreifend noch mehr Biotechnologie vertragen.

**VC Magazin:** Welche anderen Branchen halten Sie in Österreich für interessant?

**Motschmann:** Österreich hat in vielen Bereichen exzellente F&E-Unternehmen aufzuweisen, wie z.B. in unterschiedlichsten Bereichen der Automobiltechnologie, Solartechnologie, Medizintechnik und des Maschinenbaus generell. So bieten sich für uns als Fondsmanagement auch sehr interessante Investmentmöglichkeiten in diesen Feldern in Österreich. Das hohe Niveau unterscheidet sich von dem in Deutschland nicht wirklich.

**VC Magazin:** Wie generieren Sie Ihren Dealflow aus Österreich?

**Motschmann:** Über unsere Investmenttätigkeiten der letzten Jahre hat die Marke „MIG“ geradezu eine Sogwirkung entfaltet. Wir erhalten viele Bewerbungen für Investitionen, auch und gerade aus Österreich. Nach wie vor jedoch ist der qualitativ hochwertigste Kanal für unseren Dealflow die direkte Ansprache aus unserem breit gefächerten Netzwerk. Dies gilt für Österreich ebenso wie für Deutschland. Nicht die Invest-

ment-Opportunitäten in Deutschland oder Österreich, sondern das hierfür notwendige Kapital ist der limitierende Faktor. Hervorragende Investmentmöglichkeiten gibt es aus unserer Sicht mehr als genug. ■

*susanne.glaeser@vc-magazin.de*

### Zu den Gesprächspartnern:

**Dr. Matthias Hallweger** ist Vorstand der HMW Emissionhaus AG, dem Emissionshaus der MIG Fonds. **Michael Motschmann** ist Vorstand der MIG Verwaltungs AG, dem Fondsmanagement der MIG Fonds. Sie investieren in innovative Wachstumsunternehmen aus den Bereichen Energie- und Umwelttechnologie, Medizintechnik, Biotechnologie sowie Hoch- und Informationstechnologie.

Anzeige



[www.oberbank-equity.at](http://www.oberbank-equity.at)

**Oberbank**  
Opportunity Fonds

## Mit dem richtigen Partner kommen Sie schneller ans Ziel.

- Sie haben eine zündende Idee oder ein gutes Produkt und brauchen Kapital zum Investieren?
- Sie möchten Ihr Unternehmen verkaufen oder ein anderes erwerben?

Ob im In- oder Ausland, ob Gesellschafterwechsel oder Expansion, wir finden die passende Finanzierung!

Der Oberbank Opportunity Fonds bietet gemeinsam mit der Oberbank als „One-stop-shop“ innovative und maßgeschneiderte Finanzierungs-konzepte mit Eigenkapital (Private Equity) und/oder Mezzaninkapital zur Erreichung Ihrer unternehmerischen Ziele. Insbesondere Mezzaninkapital bietet durch die Flexibilität bei Verzinsung und Tilgung wertvolle Vorteile.

Erfolge lassen sich nur dann erzielen, wenn alle beteiligten Partner einander vertrauen und auf ein gemeinsames Ziel hinarbeiten. Wir möchten für Ihr Unternehmen mehr als nur ein Kapitalgeber sein!

Ihre Ansprechpartner für Private Equity und Mezzaninkapital:

- Dr. Roland Leitinger, [roland.leitinger@oberbank.at](mailto:roland.leitinger@oberbank.at)
- Mag. Dietmar Holzinger-Böcskör, [dietmar.holzinger@oberbank.at](mailto:dietmar.holzinger@oberbank.at)

Geschäftsführung Oberbank Opportunity Fonds  
Tel.: +43 / 732 / 7802-7562

# Technologietransfer in Österreich

## Wie funktioniert die Umsetzung von Ideen aus dem Hochschulbereich in erfolgreiche Geschäftsmodelle?

Österreichische Universitäten und Hochschulen bieten ein sehr gutes Umfeld für die Entstehung von innovativen Ideen. Doch wie gelingt es, dieses Potenzial der Forscher zu fassen, um daraus ein wirtschaftlich erfolgreiches Unternehmen zu bauen, welches nachhaltig positiv zum Wirtschaftsstandort und -wachstum beiträgt?

### Inkubatoren fördern den Transfer

Noch vor zehn Jahren zeigte Österreich im internationalen Vergleich eine sehr mäßige Gründungsdynamik auf. Daraufhin wurde beispielsweise begonnen, landesweit Inkubatorzentren zu implementieren, angelehnt an das angelsächsische Vorbild, wo diese Kultur bereits seit über 30 Jahren sehr erfolgreich gelebt wird. Ein Inkubatorzentrum schlägt die Brücke zwischen Forschung und Wirtschaft. Konkret bedeutet dies, Impulse im Hochschulbereich zu setzen (z.B. durch Businessplan-Wettbewerbe) und innovative Gründungsvorhaben zu unterstützen und zu begleiten.

### Know-how und Kapital

Die beiden größten Probleme, welche innovative Forscherteams haben, ist der Mangel an wirtschaftlichem Know-how und an finanziellen Mitteln. Je höher der Innovationsgrad einer Idee, desto höher sind auch die notwendigen finanziellen Ressourcen. In dieser frühen Unternehmensphase findet man aber kaum private institutionelle Finanzgeber, sodass Inkubatorzentren hier neben Beratung und Coaching durch erste finanzielle Investments die Gründung beschleunigen können. Gemeinsam mit dem Gründungsteam wird dann meist eine Anschlussfinanzierung durch öffentliche Förderungen angestrebt.

### Zahlreiche Erfolgsbeispiele

Über diesen Weg konnten in Österreich über 300 Unternehmen gegründet werden. Laut einer Studie der Forschungsförderungsgesellschaft FFG aus dem Jahr 2010 kommen knapp 50% aller Projekte (noch) aus dem Bereich IKT (Software, IT, Telekommunikation), den Rest teilen sich der Life Sciences-, Physical Sciences- und der Umweltbereich. Ca. 90% aller Unternehmen sind noch im Markt aktiv und mehr als 70% zeigen eine sehr posi-

ve Umsatzentwicklung. Über 80% dieser Unternehmen können sich bereits nach der Inkubationsphase aus dem eigenen Cashflow finanzieren.

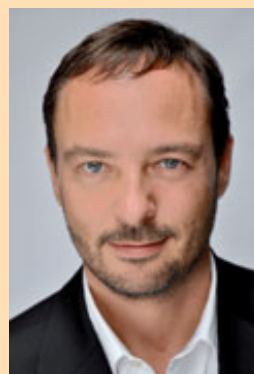
### Wer schießt Kapital nach?

Die verbleibenden 20% der Unternehmen sind meist jene mit einem äußerst hohen Innovationsgrad, welcher eine Voraussetzung für eine starke Skalierung und damit für die Schaffung eines erfolgreichen internationalen Unternehmens bildet. Hier setzt sich jedoch das Problem der Weiterfinanzierung verstärkt fort. Für klassische Venture Capital-Geber sind diese Unternehmen noch nicht reif genug. So bleibt einzig eine (Weiter-)Finanzierung über öffentliche Förderungen oder über Business Angels. Die Business Angels-Kultur steckt in Österreich aber noch in den Kinderschuhen, wenngleich man beobachtet, dass auch hier immer mehr Business Angels-Netzwerke landesweit entstehen.

### Fazit

Der erfolgreiche Transfer von innovativen Ideen aus dem Hochschulbereich in wirtschaftliche Unternehmen erfordert, dass der gesamte Prozess von der Idee bis hin zur erfolgreichen Etablierung am Markt gemanaged wird. Die (Finanzierungs-)Lücke hin zu einem Venture Capital-fähigen Unternehmen muss jedoch noch besser geschlossen und die Zusammenarbeit aller einzelnen Akteure und Stakeholder noch verbessert werden. ■

### Zum Autor



**Mag. (FH) Thomas Bluth, MSc,** ist unabhängiger Berater bei Guardian Business Services. Das Netzwerk hat sich auf die Beratung von innovativen Wachstumsunternehmen spezialisiert, die außerhalb ihrer Kernkompetenzen strategische und operative Unterstützung benötigen.

# Aus der Steiermark zur Marktführerschaft

## Sensor Dynamics: Erfolgreicher Exit mit Venture Capital

Mit einem Kaufpreis von 164 Mio. USD gilt die Übernahme der Grazer Sensor Dynamics AG durch den US-Konzern Maxim Integrated Products als einer der größten österreichischen Exits der vergangenen Jahre. Der neue Eigentümer will das Wachstum forcieren und neue Geschäftsfelder erobern.



Foto: Sensor Dynamics

### Regional verwurzelt

Neben Lead-Investor I4G waren auch die Wiener Pontis Capital, Siemens Venture Capital, die Jenaer DEWB sowie Fidura Capital Consult aus München an Sensor Dynamics beteiligt. Bereits seit der Gründung von Sensor Dynamics im Jahr 2003 war auch die Steirische Beteiligungsfinanzierungsgesellschaft (StBFG) mit an Bord. Deren Geschäftsführer Alexander Schwarz erinnert sich: „Nach entsprechender Grobanalyse des Businessplans hat sich die StBFG sehr frühzeitig ‚committed‘, an der Finanzierung teilzunehmen, und war sodann auch tatsächlich Investor der ersten Stunde.“ Gemeinsam mit I4G bildete die StBFG das Fundament der Series A-Runde. Seit 1999 bietet die StBFG auch Venture Capital-Finanzierungen für Start-up-Unternehmen an und ist somit die einzige regionale Beteiligungsgesellschaft mit einem adäquaten Venture Capital-Finanzierungsangebot. „Es war ein Ziel, dass möglichst viele hoch qualifizierte Mitarbeiter am Standort Lang einen nachhaltigen Arbeitsplatz erhalten“, so Schwarz. „Ein Unternehmen von überregionaler Bedeutung sollte heranwachsen, das dem wirtschaftspolitischen Leitthema ‚Automotive‘ angehört, mit seinem europaweit bekannten Steirischen Automobil-Cluster als Dreh- und Angelpunkt“, ergänzt der Investor.

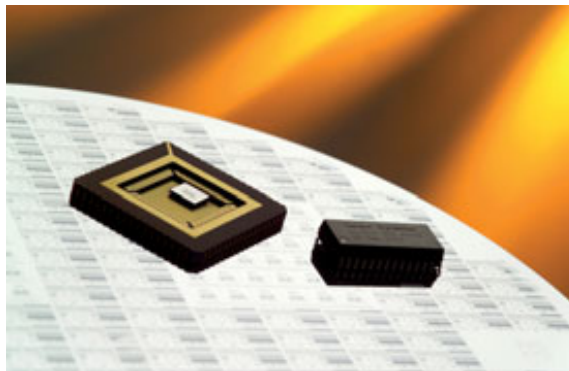


Foto: Sensor Dynamics

### Auf dem Weg zur Marktführerschaft

2008 gelang Sensor Dynamics der Eintritt in den globalen Markt mit dem Kontaktaufbau zu Entwicklungspartnern in den USA und Südkorea. Wenig später erfolgte der Einstieg in die Serienfertigung. „Durch den Einsatz von Venture Capital konnten wir in neue Bereiche investieren und in technologisch zukunftsweisende Gebiete vorstoßen, die uns als Industriemanager aufgrund des hohen technologischen Risikos verschlossen bleiben“, unterstreicht Gründer und CFO Herbert Gartner und fügt hinzu: „So konnten wir eine Reihe von hochinnovativen Produkten in den Bereichen Inertial MEMS und Wireless Sensors sowie Energy Harvesting bis zur Serienreife entwickeln.“ Mit Erfolg: Sensor Dynamic konnte die Beschäftigungszahlen in den letzten Jahren kontinuierlich auf über 60 Mitarbeiter steigern. Zwar hat es durch die weltweite Wirtschafts- und Finanzkrise eine Verzögerung des ursprünglich geplanten Verkaufstermins gegeben. „Diese Verzögerung wird jedoch durch den erfreulichen Exit-Erlös wettgemacht“, betont Schwarz.

### Ausblick

Schon bald will das Unternehmen die weltweite Marktführerschaft erlangen. „Die Übernahme durch Maxim zielt auf einen nachhaltigen Wachstumskurs für alle Produktlinien“, erläutert Gründer Gartner. „Durch die starke Marktposition des Mutterkonzerns erobern unsere Produkte neben dem Automotive- und Industriemarkt zukünftig auch den rasant wachsenden Smartphone- und Tablet-PC-Markt“, sagt Gartner, der sich künftig als Business Angel engagieren möchte. ■

Holger Garbs  
redaktion@vc-magazin.de

# „Gegessen wird immer“

## Wiener Kühlhaus WKF GmbH: Lebensmittellagerung mit Private Equity

Ein Investor bereinigt im Zuge eines Strategiewechsels sein Portfolio, ein anderer will seines um ein vielversprechendes Investment ergänzen – so geschehen zwischen der B&C-Gruppe und DZ Equity Partner. Im Mittelpunkt: Die Wiener Kühlhaus WKF GmbH. Das florierende Unternehmen ist österreichischer Marktführer in seinem Segment.

### Überzeugender Marktführer

Im Jahr 1978 gegründet, befand sich die Wiener Kühlhaus WKF GmbH von Beginn an auf Wachstumskurs. Heute verfügt das Unternehmen über ein Lagervolumen von rund 150.000 m<sup>3</sup> und Platz für immerhin 36.000 Euro-Paletten. Mit einem Marktanteil von 35% ist die WKF österreichischer Marktführer im Bereich temperaturgeführte Lagerung von tiefgekühlten Lebensmitteln sowie im Bereich Sammlung und Verarbeitung von Rohstoffen für die Heimtiernahrungsindustrie. Gewichtige Faktoren, die auch das Management der Beteiligungsgesellschaft DZ Equity Partner überzeugten. „Die WKF hat ein überzeugendes Geschäftsmodell und ein erfahrenes Management-Team. Zudem hat sie sich in den vergangenen Jahren gut entwickelt“, erläutert Markus Krischmann, Direktor Österreich bei DZ Equity. Seit vier Jahren ist die Frankfurter Beteiligungsgesellschaft mit einem eigenen Standort in Wien präsent und Krischmann ist von Beginn an dabei. Ausgestattet mit Eigenkapital der DZ Bank ist sie ihm zufolge unabhängig von überhöhten Renditeerwartungen so manchen angelsächsischen Investors bei einem gewöhnlichen Private Equity-Fonds.

### Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Auch in den vergangenen Jahren der Finanzkrise hat sich der Lebensmittelmarkt weitgehend resistent gegenüber Konjunkturschwankungen gezeigt. „Gegessen wird immer“, sagt Rainer Schreckenthaler, Geschäftsführer der WKF, mit einem Augenzwinkern. Ihm war es wichtig, mit DZ Equity Partner einen Investor an seiner Seite zu wissen, der an einer langfristigen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit interessiert ist. „Mein Ziel ist, dass wir gemeinsam das Unternehmen erfolgreich weiter voranbringen, wobei der Fokus auf Stabili-



Foto: Wiener Kühlhaus WKF GmbH

tät und auf einem auch künftig hohen Ertragsniveau liegt“, erläutert Schreckenthaler. Ohne Details nennen zu wollen, verweist Investor Krischmann auf „unterschiedliche Möglichkeiten zum Ausbau des Geschäfts“.

Für die weitere Entwicklung sieht Schreckenthaler die WKF gut positioniert: „Wir sind als Marktführer heute bestens aufgestellt, um den Herausforderungen der Zukunft erfolgreich zu begegnen. Dies betrifft insbesondere unsere hervorragende technische Ausstattung. Mit den geplanten weiterführenden Investitionen im Bereich Kältetechnik sollten wir uns auch in den nächsten Jahren gut im Markt behaupten können.“ Dabei versteht sich DZ Equity Partner als „strategischer Sparringspartner“, so Krischmann, der dem Unternehmensmanagement bei Bedarf auch gern sein internationales Expertenetzwerk als Unterstützung zur Verfügung stelle.

### Ausblick

Seine positiven Erfahrungen mit Private Equity-Investoren möchte WKF-Geschäftsführer Schreckenthaler gern weitergeben. „Es wird immer Unternehmen geben, für die es Bedarf an dieser speziellen Art der Finanzierung gibt“, unterstreicht er. Doch er weiß auch um die vielerorts noch bestehenden Hemmungen: „Mir ist durchaus bekannt, dass es bei vielen österreichischen Unternehmen Berührungängste gibt“, räumt er ein. Ängste, die man durch eine höhere Transparenz seitens der Private Equity-Branche möglicherweise etwas verringern könnte. ■

Holger Garbs  
redaktion@vc-magazin.de

**VC Magazin:** Herr Krischmann, warum hat sich DZ Equity Partner an der Wiener Kühlhaus beteiligt – was hat Sie überzeugt?

**Krischmann:** Das waren gleich mehrere Faktoren: Die WKF hat ein überzeugendes Geschäftsmodell, ein erfahrenes Management Team und hat sich in den vergangenen Jahren gut entwickelt. Zudem ist die WKF Marktführer in ihrer Branche.

**VC Magazin:** Welche Ziele verfolgen Sie mit Ihrem Einstieg in die WKF?

**Krischmann:** Bei der WKF handelt es sich um ein langfristig ausgelegtes Investment. Unser Ziel ist, das Unternehmen erfolgreich und solide weiterzuentwickeln. Dazu prüfen wir natürlich unterschiedliche Möglichkeiten zum Ausbau des Geschäfts.

**VC Magazin:** Haben Sie in der Vergangenheit bereits vergleichbare Investments in der Lebensmittelbranche getätigt?

**Krischmann:** In dieser Branche war dies unser erstes Investment, insgesamt ist die DZ Equity Partner aber gar nicht auf bestimmte Industrien beschränkt. Wir ha-

ben jedoch schnell festgestellt, wie spannend diese Branche ist, in der sich die WKF bewegt. Folgeinvestments in diesem Bereich wären daher durchaus denkbar, auch wenn es aktuell noch keine konkreten Pläne gibt.



Markus Krischmann

**VC Magazin:** DZ Equity Partner ist auch stark in Österreich engagiert. Wie beurteilen Sie die Lage für Investoren im Land?

**Krischmann:** Unsere Gesellschaft ist seit vier Jahren in Österreich mit einem eigenen Standort präsent. Der Markt dort ist sehr spannend, es gibt viele familiengeführte mittelständische Unternehmen, die Weltmarktführer in ihrer Branche sind, also echte „Hidden Champions“. Inzwischen sind wir mit drei Investment Professionals vor Ort und zuversichtlich, dass wir auch in den nächsten Jahren dort erfolgreich investieren werden.

**VC Magazin:** Danke für das Gespräch.

Anzeige

Praxis

## techno: logisch gründen

Wir finanzieren Ihre Idee

tecnet verhilft Ihnen  
Forschungsergebnissen  
zum Durchbruch mit

- Patent- und Technologieverwertung,
- Gründerunterstützung,
- Venture Capital.



[www.tecnet.co.at](http://www.tecnet.co.at)



WIR HABEN NOCH VIEL VOR.

# 10 Jahre AVCO

## Ein Rückblick auf die Entwicklung der Private Equity- und Venture Capital-Branche in Österreich

*Zehn Jahre AVCO – wie haben sich wohl die Gründungsmitglieder des Dachverbandes der österreichischen Private Equity- und Venture Capital-Industrie die kommenden (oder aus heutiger Perspektive die vergangenen) zehn Jahre vorgestellt? Damals wurde die AVCO von der Private Equity-Industrie für die Private Equity-Industrie ins Leben gerufen. Von Anfang an als selbstständige und unabhängige Organisation konzipiert, tritt die AVCO seither für eine Weiterentwicklung der Branche ein.*

### Branchenstandards schaffen

Vor zehn Jahren befand sich die österreichische Private Equity- und Venture Capital-Industrie zwar nicht mehr in den Kinderschuhen. Sie war (und ist) im internationalen Vergleich jedoch jung und weist bis 2007 stetig steigende Investmentvolumina bis hin zu 335 Mio. EUR auf. Im selben Zeitraum schritt auch die Professionalisierung laufend voran. Die AVCO nimmt dabei von Anfang an eine moderierende und gestaltende Rolle ein. Mit dem AVCO-Verhaltenskodex, mit dem sich die AVCO-Mitglieder zu fairem und verantwortungsvollem Verhalten gegenüber Investoren, Beteiligungsunternehmen und Syndikatspartnern kommittieren, aber auch mit den AVCO „Investor Relations Richtlinien“ (IRR) erhöht der Verband zusammen mit seinen Mitgliedern die Transparenz und Professionalität der Branche. Insbesondere gilt das für die IRR, die auf Basis guter internationaler Praxis die Beziehungen zwischen Investoren und dem Fondsmanagement sowie die damit verbundenen Rechte, Pflichten und Gestaltungsmöglichkeiten in verständlicher Weise darstellen und für eine produktive Partnerschaft zwischen Investoren und Management festschreiben. Dadurch wird die Transparenz und Zugänglichkeit der Assetklasse erhöht und das Private Equity Investing für Investoren erleichtert.

### Erklärungsnot durch MiFiG

Die rechtlichen Rahmenbedingungen in Form der Mittelstandsfinanzierungsaktiengesellschaft (MiFiG) waren in dieser Phase der Entwicklung der Beteiligungs-



Foto: pixeltrap.de - Fotolia

industrie und den Anfangsjahren der AVCO in Österreich wenn auch ausreichend, so doch eine Inselösung und im Ausland weitgehend unbekannt und sorgten daher im internationalen Fundraising nicht nur für erhöhten Erklärungsbedarf, sondern erwiesen sich sogar als Hürde. Seit der Abschaffung der MiFiG „alt“ bzw. Einführung der nicht praxistauglichen MiFiG „neu“ Anfang 2008 herrscht ein Gesetzesvakuum bei den Fondsstrukturen. Als ob das nicht schwierig genug gewesen wäre, begann zeitgleich die internationale Wirtschaftskrise – und die österreichische Branche kam damit doppelt unter Druck.

### Warten auf Neuinvestments

Von 2008 bis heute sank das Investmentvolumen wieder bis auf 127 Mio. EUR, und auch das Fundraising erwies sich in der jüngeren Vergangenheit als Herausforderung. Die Maßnahmen zur Transparenzsteigerung und Professionalisierung der Branche erwiesen sich jedoch als Erfolg, und es kam zu so gut wie keinen Zurücknahmen von in der Vergangenheit getätigten Kapital-Commitments. Einen Beteiligungsinvestor im Kreise der Eigentümer zu haben, erwies sich für die Unternehmen einmal mehr als entscheidender Vorteil, um den Herausforderungen der internationalen Wirtschaftskrise zu begegnen. Neben dem Einbringen von



Know-how und Netzwerken nutzen die österreichischen Fonds ihre (noch) vollen Tanks, um ihre bereits bestehenden Portfoliounternehmen als starker Partner gegebenenfalls auch mit Folge-Investments durch die Krise zu bringen. Gleichzeitig gingen zwar die Neuinvestments zurück, es wurden jedoch zahlreiche Projektanbahnungen und Due Diligence-Prozesse durchgeführt, um zukünftige Investments auf Schiene zu bringen. Nach diesen schwierigen Zeiten bleibt es nun abzuwarten, wann diese Investments realisiert werden.

### Neue Herausforderung AIFM

Bisher sind die österreichischen Marktteilnehmer und die österreichischen kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU), die auf das Wachstumskapital angewiesen sind, trotz doppelter Belastung durch Finanzkrise und fehlender nationaler Rahmenbedingungen gestärkt aus der Krise hervorgegangen. Wir erwarten mit Spannung die Entwicklungen der nächsten zehn Jahre. Diese werden insbesondere deshalb interessant, weil auf EU-Ebene Mitte 2010 die Alternative Investment Fund Manager (AIFM) Directive beschlossen wurde, die zum Ziel hat, systematische Risiken des Finanzmarkts zu kontrollieren, die Interessen der Investoren zu schützen und für mehr Transparenz zu sorgen. Ziele, die der AVCO und der österreichischen Private Equity und Venture Capital-Industrie ebenfalls ein Anliegen sind und daher voll inhaltlich unterstützt werden.

### Unternehmen brauchen optimierte Richtlinie

Die vorliegende Directive unterscheidet jedoch leider nicht zwischen den verschiedenen Anlageklassen und den damit verbundenen, variierenden Risiken für den Finanzmarkt und hat daher im Zuge der Implementierung der AIFM-Richtlinie in nationales Recht noch großes Optimierungspotenzial, um die genannten Ziele tatsächlich zu erreichen. Nur wenn durch internationale Best Practice-Regelungen sowohl die EU als auch Österreich zu attraktiven Finanz- und Wirtschaftsplätzen ausgebaut werden, ist auch in Zukunft die Eigen-

kapitalausstattung österreichischer KMU garantiert. Damit wären die Unternehmen gut gerüstet, um die aktuelle Krise hinter sich zu lassen.

### Fazit

Man darf annehmen, dass diese turbulenten Zeiten, die die österreichische Private Equity und Venture Capital-Industrie durchgemacht hat, den Gründungsmitgliedern der AVCO nicht vor Augen waren, als der Dachverband vor einem Jahrzehnt aus der Taufe gehoben wurde – sehr wohl aber die Funktion, die die AVCO während dieser Zeit und unter diesen Umständen übernimmt. Sie bildet eine Stimme für die gesamte österreichische Beteiligungsindustrie, ist unermüdlich für eine Verbesserung der Rahmenbedingungen aktiv, erarbeitet Know-how über die Private Equity- und Venture Capital-Branche und ist ein verlässlicher Partner und engagierte Interessenvertretung für ihre Mitglieder gegenüber Politik und Wirtschaft. ■

### Zum Autor



**Dr. Jürgen Marchart** ist seit Januar 2007 Geschäftsführer der Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation (AVCO), der Dachorganisation der österreichischen Beteiligungskapitalindustrie. Die AVCO deckt mit ihren 44 Mitgliedern über 80% des privaten österreichischen Beteiligungsmarktes ab und fungiert als unabhängige Informations- und Know-how-Stelle, engagierte Interessenvertretung, aktive Networking-Einrichtung und als Nahtstelle zu nationalen und internationalen Organisationen.

# Glückwunsch und weiter so!

## Stimmen aus dem Verband

**Mag. Fred Duswald, Geschäftsführer der Recap Management GmbH, ist seit 2010 Vorstandsvorsitzender der AVCO.**

### Ich wünsche uns noch weitere erfolgreiche Dekaden!

Vor 10 Jahren wurde der Private Equity- und Venture Capital-Dachverband in Österreich, die AVCO, von der Beteiligungswelt selbst ins Leben gerufen. Als Mitglied begleitet Recap die AVCO nun bereits die Hälfte dieses Weges und als Vorstand habe ich nun bereits seit mehr als einem Jahr die Ehre, die Geschicke der AVCO gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen zu lenken. Diese Zeit war von sich wandelnden europäischen und nationalen Rahmenbedingungen geprägt, für deren Gestaltung sich die AVCO in der Vergangenheit engagiert eingesetzt hat, sich aber natürlich auch in Zukunft weiter engagieren wird.

Ich wünsche der AVCO alles Gute zum „10er“ und noch viele weitere erfolgreiche Dekaden, um die Interessen ihrer Mitglieder zu vertreten.



Mag. Fred Duswald

**Dr. Doris Agneter, Geschäftsführerin, tecnet equity NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH, war von 2006 bis 2010 AVCO-Vorstand.**

### Don Quijote oder David gegen Goliath?

Die Tätigkeit der AVCO im globalen Umfeld könnte man von außen betrachtet als einen Kampf gegen Windmühlen bezeichnen. Nationale und internationale Rufe gegen „Heuschrecken“ oder unreflektierte Meinungen gegen die Finanzierungswelt generell sind der Wind, der einem Eigenkapitalgeber und damit auch dessen Dachorganisation ins Gesicht bläst. Dabei hat gerade die Eigenkapitalfinanzierung keinerlei spekulativen Charakter, sondern dient stabilisierend im wahrsten Sinne des Wortes den Unternehmen, somit der Realwirtschaft und im Endeffekt der Volkswirtschaft.

Aus der Innensicht der AVCO, die ich für vier Jahre hatte, muss ich feststellen, dass die Aufgaben, die zu bewältigen waren, keinerlei Ähnlichkeit mit Windmühlen hatten. Sie fühlten sich viel mehr an wie der Kampf David gegen Goliath: große Aufgaben im Ausmaß eines Goliath, die David mit der Steinschleuder trotzdem bezwungen hat.

Für mich ist die AVCO eine wichtige Stimme für ein wichtiges volkswirtschaftliches Instrument, die weiter laut gehört werden soll. In diesem Sinne wünsche ich dem David der Unternehmensfinanzierung alles Gute und uns allen, dass er weiter aktiv bleibt und kämpft.



Dr. Doris Agneter

*Happy  
Birthday*

**Martin Walka, Geschäftsführer der Hannover Finanz Austria, war ab 2002 im Vorstand der AVCO und von 2004 bis 2006 Vorstandsvorsitzender.**

### **Dynamische Unternehmensentwicklungen fördern**

10 Jahre AVCO – so ein Jubiläum lädt zu einem Rückblick ein. Die Gründung unserer Branchenvertretung fiel noch in die Aufbruchzeit des Venture Capital und Private Equity in Österreich. Immer neue Managementteams formierten sich, es gab eine große Anzahl von interessierten Investoren, viele Projekte wurden umgesetzt – dies alles getragen vom Aufbruchgeist einer zumindest für Österreich neuen Industrie. Aber schon bald änderte sich das Umfeld – die Blase am neuen Markt platzte und auch die Beteiligungsfonds mussten sich einem härteren Umfeld stellen.



Martin Walka

In den folgenden Jahren gab es dann eine stetige Entwicklung, Erfahrungen wurden gesammelt, manche mit Misserfolgen verbunden, vielfach aber auch mit Erfolgen für Unternehmen und Investoren. Die Unbeschwertheit der späten 1990er-Jahre kehrte wohl nie mehr zurück – aber wie auch: Die Arbeit eines Beteiligungsmanagers ist kein Spaziergang, sie erfordert eine Vielzahl von fachlichen wie menschlichen Fähigkeiten, man kann auch sagen: Sie erfordert hohe Professionalität. Und gerade dazu hat auch die AVCO einiges beigetragen, man denke nur an die Investor Relations Guideline oder die Fachseminare. Die Gründer und aktiven Mitglieder der AVCO haben darüber hinaus aber vor allem auch gezeigt, dass Kooperation und Transparenz ein wesentlicher Geist unserer ja oft als „superkapitalistisch“ bezeichneten Branche ist. Und in diesem Geist haben die Venture Capital- und Private Equity-Manager in eine Vielzahl von Unternehmen investiert, neue Arbeitsplätze geschaffen und Innovationen umgesetzt.

Die Branche ist somit reifer geworden, und mit ihr hat sich die AVCO weiterentwickelt und wird dies weiter tun. Wir alle fordern und fördern in unserem Geschäft dynamische (Unternehmens-)Entwicklungen, ich wünsche dies auch der AVCO und unserer ganzen Industrie.

**Dr. Christian Kaltenecker, Geschäftsführer, Cleantech Financial Advisory GmbH, war von 2006 bis 2009 Vorstandsvorsitzender der AVCO.**

### **Lohnende Aufgaben für die Zukunft**

„Worauf es ankommt, ist, dass vor lauter Konjunkturpaketen und Rettungsschirmen der Blick auf die Zeit nach der Krise nicht getrübt wird.“ Mit diesem Aufruf schließt Ralf Dahrendorf seine höchst treffende Analyse der aktuellen Krise, die er im Wesentlichen als Krise des „Pumpkapitalismus“ identifiziert. So möchte ich den Blick kurz auf die nächsten 10 Jahre der AVCO richten. Vieles, wofür die AVCO eintritt, wird in den nächsten Jahren entscheidend sein, um aus der Krise herauszufinden. Das unternehmerische Wagnis bleibt das Herzstück von Wachstum und Entwicklung – und mit dem Wagnis verbunden die Investition, das Eigenkapital. Es wird für die AVCO noch wichtiger werden herauszuarbeiten, dass systemisches Risiko, das in bestimmten Finanzprodukten und Konzepten des Finanzmarktes steckt – und tatsächlich vermindert werden muss –, nicht mit dem notwendigen und richtigen Risiko des Unternehmers und des Investors in die Realwirtschaft gleichgesetzt werden kann. Diese Aufgabe wird nicht leichter werden. Die Rahmenbedingungen für Risikokapital waren und sind in Österreich nicht optimal. Und so ist diese Finanzierungsform bislang über eine Nischenexistenz nicht wirklich hinausgekommen. Dies zu ändern wird ein wichtiges Element für die Zukunftsfähigkeit dieses Landes sein. Wahrlich eine lohnende Aufgabe für die nächsten 10 Jahre!



Dr. Christian Kaltenecker

*10 Jahre  
AVCO*

**Mag. Gerhard Fiala, Managing Partner, Pontis Capital GmbH, war Mitbegründer und von 2001 bis 2004 erster Vorstandsvorsitzender der AVCO.**

### Inhaltliche Arbeit und internationale Marktstandards

Die ersten Gedanken zur Etablierung einer Dachorganisation in Österreich hatte ich mit ein paar Branchenkollegen bereits Ende 1999. Da sich die Szene in Österreich erst so richtig Ende der 90er-Jahre etablierte, sah ich (damals noch als Partner bei einer anderen Private Equity-Gesellschaft tätig) die Notwendigkeit, – nach internationalem Vorbild – auch in Österreich einen Dachverband zu etablieren, dessen Aufgabe es sein sollte, zur verstärkten Institutionalisierung der auflebenden Branche und ihrer Akteure beizutragen.



Mag. Gerhard Fiala

Im Vorfeld der Gründung ist uns auch Dr. Holger Frommann, vormaliger Geschäftsführer des deutschen Branchenverbands BVK, beratend zur Seite gestanden. Letztlich haben wir dann mit sieben Gründungsmitgliedern im Jahr 2000 die AVCO gegründet, womit zugleich auch meine (arbeitsintensive) Zeit als erster (ehrenamtlicher) Vorstandsvorsitzender der AVCO begonnen hat. Im Frühjahr 2001 haben wir als sechsköpfiger Vorstandsvorsitzender Thomas Jud zum ersten AVCO-Geschäftsführer bestellt, der eine hervorragende Aufbauarbeit geleistet und wesentlich zur Positionierung der AVCO als professionelle, kompetente Dachorganisation beigetragen hat.

So ist es beispielsweise gelungen, bis 2004 die Anzahl der Mitglieder deutlich zu steigern – von sieben



Foto: Rainer Sturm / pixelio.de

auf knapp 50 (ordentliche und assoziierte) – sowie eine Reihe wesentlicher branchenrelevanter Themen(papiere) zu erarbeiten und v.a. mit Entscheidungsträgern der öffentlichen Hand zu diskutieren. Themen waren u.a. die Schaffung alternativer Fondsstrukturen, der Zugang zu geeigneten Kapitalquellen/Investoren, die Integration der Venture Capital- und Private Equity-Branche in die österreichische Technologie- und Wirtschaftsstrukturpolitik etc. Ebenso wurde bereits frühzeitig ein Verhaltenskodex für Branchenakteure geschaffen. Alles geschah mit dem Interesse, internationale Marktstandards ehestmöglich auch in Österreich zu schaffen.

Ich denke, es konnte damit und mit nachfolgenden Aktivitäten bis heute einiges erreicht werden. Allerdings war gerade das Marktumfeld der vergangenen zwei bis drei Jahre nicht gerade förderlich, sodass insbesondere im Bereich der Fondsstrukturen, vor allem aber hinsichtlich der zunehmenden Regelungsbestrebungen (z.B. AIFM) auch in Österreich noch einiges zu tun bleibt. Dies liegt im Interesse einer nachhaltigen, positiven Branchenentwicklung, die im Unterschied zu anderen finanzwirtschaftlichen Bereichen wohl auch nachweislich realwirtschaftlichen Nutzen stiftet und zu unternehmerischem Wachstum maßgeblich beiträgt. ■

# „Die AVCO hat der Branche ein Gesicht gegeben“

Interview mit Thomas Jud, Geschäftsführer, Improveo Beratungs-GmbH

Thomas Jud, Geschäftsführer der Improveo Beratungs-GmbH und von 2001 bis 2006 erster Geschäftsführer der Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation (AVCO), war am grundlegenden Aufbau des Branchenverbands beteiligt. Im Interview spricht er über die Gründung des Verbands, die Herausforderungen, die im Laufe der Zeit überwunden werden mussten, und die Entwicklung der heimischen Private Equity-Branche.

**VC Magazin:** Herr Jud, Sie waren von April 2001 bis Ende 2006 Geschäftsführer der AVCO und haben die ersten Schritte des Verbands mitgestaltet. Wie haben Sie die Gründung erlebt?

**Jud:** Die AVCO wurde 2000 von sieben österreichischen Private Equity-Häusern als Verein gegründet und in ihren Grundzüge organisiert. Ich wurde nach wenigen Monaten als Geschäftsführer Mitglied des Teams. Für mich war das eine tolle Möglichkeit, ein Projekt von Anfang an mitzuentwickeln und zu verwirklichen. Dazu gehörten unter anderem der Aufbau eines Netzwerkes sowie der aktiven Beratungs- und Servicedienstleistungen, aber auch die Auswahl einer fähigen Mitarbeiterin, die die AVCO nach wie vor nach Kräften unterstützt.

**VC Magazin:** Was waren die größten Herausforderungen in der Anfangszeit?

**Jud:** Zu Beginn war es schwierig, Nichtmitglieder von der AVCO zu überzeugen. Wir mussten eine Community aus Private Equity-Gesellschaften, Beratern und Sponsoren schaffen, um in diesem Umfeld Fuß zu fassen. Das versuchten wir unter anderem über ein Whitepaper, in dem Brancheninformationen, Ziele, Projekte und ein Verhaltenskodex festgehalten wurden. Außerdem konnten wir ein Veranstaltungs- und Seminarprogramm umsetzen und uns in der Politikberatung positionieren, was letztlich auch die finanzielle Basis für die Aktivitäten der AVCO gestärkt hat.

**VC Magazin:** Wie hat die Politik in Österreich auf die Gründung reagiert?

**Jud:** Die politische Reaktion auf die Gründung der AVCO war durchaus positiv. Aus Sicht der Politik boten Private Equity und Venture Capital alternative Möglichkeiten der Innovations- und Wachstumsfinanzierung für KMU. Die Private Equity-Branche war zuvor in Österreich nur unzureichend organisiert, und nun gab es einen zentralen Ansprechpartner, um die Potenziale auszuloten.

**VC Magazin:** Was haben Sie mit der AVCO in Ihrer Zeit als Geschäftsführer erreicht? Was hätten Sie noch gerne angehen wollen?

**Jud:** Ein wesentlicher Punkt, den wir erreicht haben, war, der österreichischen Private Equity-Szene ein Gesicht zu geben. Die AVCO wird landesweit ernst genommen und wird als Dachorganisation in Meinungsbildungs- und Politikgestaltungsprozesse einbezogen. Was noch nicht gelungen ist, ist die Schaffung neuer Fondsstrukturen, die aber für die Private Equity- und Venture Capital-Branche essenziell ist. Grund für das bisherige Scheitern in diesem Bereich ist die zögerliche Haltung der Politik. Neu hinzu kommt nun die europaweite Regulierung des Private Equity- und Venture Capital-Geschäfts durch die AIFM-Richtlinie. Werden für die nationale Umsetzung der EU-Richtlinie keine vernünftigen Lösungen gefunden – und derzeit sieht es ganz und gar nicht danach aus –, dann haben wir ein echtes Problem.

**VC Magazin:** Vielen Dank für das Gespräch! ■



Thomas Jud

dajana.hentschel@vc-magazin.de

# Sponsoren der Sonderbeilage im Portrait



DZ Equity Partner GmbH ist die Beteiligungsgesellschaft der DZ BANK AG und zählt zu den führenden Eigenkapitalfinanzierern in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Das besondere Merkmal von DZ Equity Partner ist die langfristige Ausrichtung der Investments und die Bereitschaft, sich auch minderheitlich an mittelständischen Familienunternehmen zu beteiligen.

Als Tochter der DZ BANK, des Spitzeninstituts der Genossenschaftsbanken in Deutschland, stellt DZ Equity Partner seit mehr als drei Jahrzehnten die Nachhaltigkeit der Unternehmensentwicklung ihrer Beteiligungen vor kurzfristiges Exit-Denken. Derzeit umfasst das Portfolio 64 Beteiligungen, die von DZ Equity Partner mit eigenen Mitteln sowie aus Fondsvermögen in Höhe von 450 Mio. EUR finanziert wurden.

DZ Equity Partner will ihre Marktführerschaft im deutschen Sprachraum ausbauen und wird sich auch in Zukunft erfolgreich dem Wettbewerb stellen. Dabei wird besonderer Wert auf die Einhaltung der strategischen Grundsätze und Leitlinien gelegt:

„Maßgeschneiderte und passgenaue Lösungen ermöglichen eine langfristige, partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen dem Unternehmer und uns mit dem Ziel, das Unternehmen langfristig zu entwickeln. Als wesentliche Werte der Zusammenarbeit sehen wir Offenheit, Partnerschaft, Vertrauen, Kompetenz und Verantwortung. So können wir aus Kapital Nutzen und Werte für alle Beteiligten schaffen.“

[www.dzep.de](http://www.dzep.de)

## Oberbank Opportunity Fonds

### Die Oberbank – stabiler Finanzierungspartner für den Mittelstand

Die Oberbank als finanziell gesunde, unabhängige und zuverlässige Regionalbank begleitet ihre Kunden gemeinsam mit dem Oberbank Opportunity Fonds im Rahmen des „One-Stop-Ansatzes“ mit allen Kapitalarten (Eigen-, Mezzanine- und Fremdkapital) und allen Bankprodukten und -dienstleistungen bei ihren Vorhaben. Auch in Zeiten eines schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfelds verfügt die Oberbank über ausreichend Kapital und ist investitionsbereit!

#### Kennzahlen per 31.12.2010

<b>Bilanzsumme:</b>	16.768,4 Mio. EUR
<b>Betriebsergebnis:</b>	218,3 Mio. EUR
<b>Jahresüberschuss vor Steuern:</b>	114,5 Mio. EUR
<b>Mitarbeiterstand:</b>	1.996 Personen
<b>Geschäftsstellen:</b>	143 Stellen (in Österreich, Bayern, Tschechien, Slowakei und Ungarn)
<b>Kernkapitalquote:</b>	10,50%

#### Oberbank Opportunity Fonds:

**Fondsvolumen:** 150 Mio. EUR

**Regionale Kernmärkte:** Österreich, Bayern

**Zielgruppe:** KMU und Großunternehmen

#### **Finanzierungsanlässe:**

Expansions- und Wachstumsfinanzierungen, Finanzierungen aller Arten von Gesellschafterwechseln (MBO, MBI, Nachfolgelösungen, Absichtungen ausscheidender Gesellschafter, Spin-offs, Going Private etc.), Überbrückungsfinanzierungen bis zum Börsengang oder Trade Sale

#### **Realisierte Transaktionen seit Bestehen:**

30 (davon bereits 8 Exits bzw. Rückführungen)

Weiterführende Informationen finden Sie unter:

[www.oberbank.at](http://www.oberbank.at) bzw. [www.oberbank-equity.at](http://www.oberbank-equity.at)

# PONTIS Capital

PONTIS Capital wurde 2005 gegründet und ist mittlerweile eine der führenden Growth Capital-Gesellschaften in Österreich. Das Unternehmen steht ausschließlich im Besitz des Managements und wird als Partnerschaft geführt. Neben dem Hauptsitz in Wien ist die Gesellschaft auch aus München heraus tätig, um die Nachfrage im deutschen Markt besser bedienen zu können. PONTIS Capital hat gegenwärtig zwei Fonds unter Management, dotiert von namhaften institutionellen Investoren v.a. aus dem DACH-Raum, und investiert aktuell aus ihrer zweiten Fondsgeneration PONTIS Growth Capital II („PGC II“).

Die Gesellschaft verfügt über ein solides, unternehmerisches Management-Team, dessen führende Personen individuell seit dem Entstehen der österreichischen Venture Capital- und Private Equity-Szene Ende der 90er-Jahre in diesem Bereich erfolgreich tätig sind und darüber hinaus langjährige Erfahrung aus dem M&A-Geschäft sowie der Industrie mitbringen. Vor kurzem wurde das Management

Team um John Chapman, vormaliger General Partner von TVM Capital, erweitert.

Der Investmentfokus liegt auf wachstumsstarken, technologieorientierten, jüngeren sowie innovativen Unternehmen im unteren Mittelstand. Branchenschwerpunkte bilden vor allem die Informations- und Kommunikationstechnologie, Medizintechnik und neue Materialien sowie Umwelttechnologie. Unternehmen in der Frühphase (Start-ups) liegen nicht im Investmentfokus.

PONTIS Capital versteht sich als sehr aktiver Investor, dessen Investment-Team sich in sämtlichen strategischen und finanziellen Belangen der Beteiligungsunternehmen entsprechend intensiv mit einbringt und damit wesentlich zur wertsteigernden Unternehmensentwicklung beiträgt.

[www.pontiscapital.at](http://www.pontiscapital.at)



WMWP Rechtsanwälte GmbH ist eine auf Wirtschaftsrecht spezialisierte Anwaltskanzlei mit Standorten in Wien und Klagenfurt. Sämtliche Partner unserer Kanzlei verfügen über langjährige Erfahrung und beraten in- und ausländische Klienten in nahezu allen Bereichen unternehmerischer Tätigkeit.

Die Partner von WMWP veröffentlichen regelmäßig in juristischen Fachzeitschriften und tragen als Referenten bei Fachseminaren vor. Damit sind wir einerseits immer über die aktuellsten rechtlichen Entwicklungen bestens informiert und andererseits über die

sich regelmäßig ändernden Bedürfnisse der Wirtschaft am neuesten Stand. Diese laufende Aktualität von Wissenschaft und Praxis ermöglicht es uns, unseren Klienten maßgeschneiderte Lösungen anzubieten und diese in neue Geschäftsbereiche zu begleiten und rechtlich zu beraten.

[www.wmwp.at](http://www.wmwp.at)

# SUBSTANZ ENTSCHEIDET!

**Affiris AG** – Innovatives Biotechnologie-Unternehmen, ermöglicht die Entwicklung maßgeschneiderter Impfstoffe auf Peptidbasis.

Erfolgreicher Abschluss der klinischen Phase-I-Studie der Alzheimer Impfstoffe AFFITOPE-AD01 und AD02, Start der klinischen Phase-II von AD02

[www.affiris.com/html/de/impfstoffe/morbus\\_alzheimer\\_interessierte\\_kontakt.php](http://www.affiris.com/html/de/impfstoffe/morbus_alzheimer_interessierte_kontakt.php)

Abschluss des größten bisher in Österreich getätigten Biotech-Lizenzdeals für die Alzheimer-Impfung von Affiris mit GlaxoSmith-Kline, meilensteinabhängige Zahlungen von bis zu 430 Mio. Euro.

**Affiris AG, ein Beteiligungsunternehmen der MIG Fonds.**

## Wir finanzieren Spitzentechnologien!

Innovative Unternehmen aus Österreich und Deutschland setzen weltweit neue Standards in potenzialträchtigen Spitzentechnologien. Wachsende Märkte aus den Bereichen Energieeffizienz, Life-Science, Clean Tech, Biotechnologie sowie Hochtechnologie benötigen diese neuen Standards dringend. Die exklusiv von der Alfred Wieder AG vertriebenen MIG Fonds finanzieren heute diese Spitzentechnologien aus Österreich und Deutschland für den Weltmarkt von morgen – außerbörslich, bankenunabhängig und unternehmerisch orientiert.

**Unternehmensbeteiligungen mit den MIG Fonds –  
investieren Sie mit dem Marktführer in echte Substanz  
und nachhaltige Wertsteigerung!**

**MIG**

Fonds

[WWW.MIG-FONDS.DE](http://WWW.MIG-FONDS.DE)