

VentureCapital

Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur



Zurück in die 80er?

Fremdkapital für Buyouts
knapp wie vor 30 Jahren

Secondary-Markt bleibt auf Rekordkurs

BRANCHE ERWARTET NACH DEM SPITZENJAHR
2011 ERNEUT HOHES AKTIVITÄTSNIVEAU

Die Wachstumstreiber

INVESTOR IM PORTRAIT:
ODEWALD

„Die Branche müsste zufrieden sein“

INTERVIEW MIT REINER SEELHEIM,
MITGLIED DES VORSTANDS, VGF

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

 **DZ Equity Partner**

Genossenschaftliche FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken

Editorial

Filme, die das Leben schreibt

Sehr geehrte Leser,

die Magie von Spielfilmen erstreckt sich weit über den Kinosaal hinaus, viele haben sich tief ins popkulturelle Gedächtnis gebrannt. Das ermöglicht es, die Titel auf einen anderen Sachverhalt zu übertragen und dessen Inhalt schnell zu erklären, wie der Fall Christian Wulffs demonstriert. Unter dem Hashtag #wulfffilme beschrieb die Twitter-Community präzise die Causa, u.a. mit „Für eine Handvoll Zinsen“, „Einer flog übers Eigenheim“, „Bezahl an einem anderen Tag“ und „Chrissi – Schicksalsanrufe eines Bundespräsidenten“. Für den Rücktritt als Bundespräsident dürfte „Apocalypse Now“ passend sein, da Wulffs politische Laufbahn mit hoher Sicherheit beendet ist. Jetzt bleibt abzuwarten, welche Zeichen der designierte Nachfolger Joachim Gauck setzt und wie das Land darauf reagiert.

Als „Apocalypse Now?“ mit Fragezeichen kann der Filmtitel aber auch für die Situation der Europäischen Union und allem, was damit zusammenhängt, gelten. Noch hält die Gemeinschaft und noch brummt die deutsche Industrie dank ihrer hohen Exportquote. Doch ebenso ringen Bürokraten und Politiker in Brüssel noch immer um eine Rettung Griechenlands und der Währungsunion. Wenn hier nicht bald eine Einigung erzielt wird, geht es nur noch darum, wie der Untergang gestaltet werden kann. Mitte Februar hat die Ratingagentur Moody's die Kreditwürdigkeit von sechs EU-Staaten herabgestuft und für drei die Prognose von „stabil“ auf „negativ“ gesenkt. Das sind deutliche Warnsignale für Banken und Unternehmen.

PS: Folgen Sie uns auch auf Facebook ([facebook.com/VentureCapitalMagazin](https://www.facebook.com/VentureCapitalMagazin)) und Twitter (@vc_magazin), um stets auf dem Laufenden zu sein.



Torsten Paßmann, Redaktionsleiter

Die Private Equity-Branche jedenfalls würde sich über positive Zeichen freuen, stattdessen ist Fremdkapital für Buyout-Transaktionen so knapp wie zuletzt in den 1980er Jahren. In dieser Zeit spielte Michael Douglas in „Wall Street“ als Gordon Gecko den prototypischen Finanzhai. Ob die Methoden von damals heute noch helfen, hat Susanne Gläser im Rahmen der Titelgeschichte (S. 12–14) herausgearbeitet. Wer den Aufguss „Wall Street 2 – Geld schläft nicht“ gesehen hat, findet in Gecko jedoch keine Inspiration mehr: Familien- und Kinder-glück kann nur in Hollywood zum Happy End führen. In den Filmen, die das Leben schreibt, braucht es ganz andere Lösungen. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de



THE FINANCING SPECIALIST

ADVISORY | STRUCTURING | PLACEMENT

- Equity Capital
 - Pre-IPO-financing
 - Public
- Debt Capital
 - Short term
 - Long term
 - Hybrid

FCF is a Corporate Financing specialist arranging, structuring and placing equity and debt capital for private and listed small-/midcap companies. We provide our clients with growth-financing, acquisition-financing and/or refinancing advice and services, supporting them in implementing an effective and capital market oriented capital structure while reducing the dependency on bank financing.

Transactions 2010/2012:

Blocktrade RISER Riser ED Services GmbH € 3.0 million January 2012	Private Debt Placement MEMBER Member Automobile AG € 60 million December 2011	Financial Advisory SFC Acquisition of PPF Group B.V. € 5.4 million December 2011
Equity Private Placement hess Hess AG € 10 million ND November 2011	Private Debt Placement hess Hess Holding GmbH & Co. KG > € 40 million November 2011	Blocktrade SPC Energy AG 300,700 shares April 2011
Blocktrade SPC Smart Fuel Cell AG € 10 million November 2011	Debt Financing ANU ANU Leasing GmbH € 10 million November 2011	Refinancing DBH DBH Bank GmbH & Co. KG € 10 million ND June 2011

- 3 Editorial**
Filme, die das Leben schreibt

Auslese

- 6 Statistiken, Top-News und Tendenzen**

Titelthema

- 12 Zurück in die 80er?**
Fremdkapital für Buyouts knapp wie vor 30 Jahren

Märkte & Zahlen

- 16 Vis-à-vis**
„Eine Anleihe ist mitunter sogar ein Muss für einen Buyout“
Interview mit Prof. Dr. Wolfgang Blättchen, Blättchen Financial Advisory GmbH, und Alexander von Preysing, Deutsche Börse AG

- 18 „Wir brauchen mehr Risikokapital in Europa“**
Europäischer Rechtsrahmen für Venture Capital-Fonds geplant
Roman Rericha, Brandl & Talos Rechtsanwälte

- 20 Strom, Schienen und Straßen für die Emerging Markets**
Trends im Bereich Infrastrukturinvestments
Michel Degosciu, LPX Group

- 22 Neue Wege der Unternehmensfinanzierung in China**
Das Reich der Mitte eröffnet auch europäischen Venture Capital-Firmen Chancen
Peter Hellich, Jakob Riemen-schneider, TaylorWessing

- 23 Zufriedener Blick zurück**
BVK-Roadshow für institutionelle Anleger im asiatischen Raum

- 24 Secondary-Markt bleibt auf Rekordkurs**
Branche erwartet nach dem Spitzenjahr 2011 erneut hohes Aktivitätsniveau

- 26 Executive Talk**
„Es kommt darauf an, unverwechselbar zu sein“
Interview mit Christian Neureuther, ehemaliger Skirennläufer



- 12 Zurück in die 80er?**
Fremdkapital für Buyouts knapp wie vor 30 Jahren

Im Radio sind die 1980er Jahre fest etabliert – im Private Equity-Geschäft scheint das Jahrzehnt nun ein Comeback zu feiern: Der Buyout-Markt wird heute von Verhältnissen dominiert, die seit 30 Jahren überwunden schienen. Der Mangel an Fremdkapital lässt Private Equity-Gesellschaften auf ebenso alte Lösungen für den Liquiditätssengpass verfallen. Eines ist jedoch allen Spielern klar: Im Wettbewerb um die besten Targets hat der Leverage-Effekt allein heute ausgedient.

- 28 Menschen & Macher**
Olivier Weddrien
Teil 61 der Serie

Early Stage & Expansion

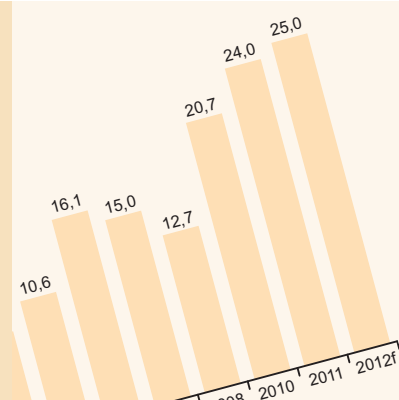
- 30 Speeddating für Gründer und Konzerne**
Dritte Auflage der High-Tech Partnering Conference

- 32 Herzklopfen bei Investoren**
Tragbare Technologien messen Sportlern den Puls und unterstützen die Genesung von Patienten

- 33 VC-Kolumne von Dr. Peter Güllmann, NRW.Bank**
Energiewende: Venture Capital ist Teil der Lösung

Mittelstand/Buyouts

- 34 Investor im Portrait**
Die Wachstumstreiber
Teil 122: Odewald



- 24 Secondary-Markt bleibt auf Rekordkurs**

Branche erwartet nach dem Spitzenjahr 2011 erneut hohes Aktivitätsniveau

Am Sekundärmarkt für Fondsanteile ist ein anhaltend starker Dealflow zu verzeichnen. Auf Verkäuferseite sind insbesondere Banken sehr aktiv – sie stehen wegen verschärfter Eigenkapitalregeln und der Reduzierung ihrer Risikopositionen unter Veräußerungsdruck. Auch der Qualität des Angebots bescheinigen Branchenexperten ein hohes Niveau.

- 36 Erfolg als Teamleistung**
Boom von Secondary Buyouts wirkt sich auch auf das Management der Portfolio-Unternehmen aus
Dr. Benedikt Hohaus, Christian Tönies P+P Pöllath + Partners

- 38 M&A-Kolumne von Dr. Thomas Sittel, goetzpartners Corporate Finance**
Wie Phoenix aus der Asche!

- 40 Digitale Wegbereiter**
M&A-Geschäft in Kleinunternehmen kann von Online-Unternehmensbörsen profitieren
Dr. Tobias Bergitsch, GCI Management Consulting

- 42 Case Study**
Mit Galopp ins Ausland
Mustang Bekleidungswerke GmbH & Co. KG: Jeanshersteller expandiert mit Private Equity

- 43 Regulierung und Rendite als Treiber**
Der Markt für Secondaries dürfte 2012 weiter wachsen
Konstantin von Radowitz, Jan-Dominik Remmen, Deloitte



34 Die Wachstumstreiber

Investor im Portrait: Odewald

Sie setzen auf den deutschen Mittelstand: Die Manager der Beteiligungsgesellschaften von Odewald suchen Wertsteigerungspotenzial gezielt bei wachstumskräftigen mittelständischen Unternehmen und sind bekannt für Buy & Build-Strategien. Während der auf Beteiligungen an kleineren Unternehmen spezialisierte Fonds Odewald KMU voll in der Investitionsphase steht, läuft für die Manager des Fonds Odewald & Compagnie III bald eine neue Fundraising-Runde an.



46 „Die Branche müsste zufrieden sein“

Interview mit Reiner Seelheim, Mitglied des Vorstands, VGF

Für geschlossene Fonds weist der Branchenverband VGF für 2011 Investitionen in Gesamthöhe von 5,85 Mrd. EUR aus, 2010 waren es 5,84 Mrd. EUR. Das Segment Private Equity wuchs um 16% auf ein Platzierungsvolumen von 468,9 Mio. EUR, an der Spitze lagen jedoch Immobilien- und Energiefonds. Im Interview spricht Reiner Seelheim, Mitglied des VGF-Vorstands, darüber, was die Bilanz 2011 für die Branche bedeutet und welche Schlüsse der Verband daraus zieht.

Private Equity-Dachfonds

44 Private Equity- und Infrastrukturfonds – Profiteure eines Anlagenotstandes?

Bilden Private Equity und Infrastruktur bald eine Alternative zu festverzinslichen Wertpapieren? Detlef Mackewicz, Mackewicz & Partner

46 „Die Branche müsste zufrieden sein“

Interview mit Reiner Seelheim, Mitglied des Vorstands, VGF

47 Dachfonds-News

48 Fondsportrait Wachstum in den Ländern der Tiger und Drachen

RWB Special Market Fonds Asia I

Entrepreneurship

50 Entrepreneurship-Flash

52 „Verbreitung über Inkubatoren und Early Stage-Investoren“

Interview mit Stephan Jacquemot, Microsoft, und Dr. Alex von Frankenberg, High-Tech Gründerfonds

53 Elevator Pitch

United Vehicles GmbH

54 Handwerkszeug für Start-up-Kapitäne

Businessplan-Wettbewerbe legen wieder los

56 „Kommunikationsgeschick ist unheimlich wichtig“

Interview mit Oliver Stahl, Vorstandsvorsitzender, Entelios AG

Datenbank

57 Stellenmarkt

In Kooperation mit



58 Deal-Monitor

64 Events

Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

65 Zitat des Monats

65 Ausblick/Impressum

66 People

Gehen Sie nicht blind in Transaktionen.



Gewinnen Sie den Durchblick.



Kaufmann Lutz ist Ihr zuverlässiger Partner in allen Fragen rund um Venture Capital, Private Equity und M&A. Lernen Sie uns kennen.

Kaufmann Lutz
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Rechtsanwälte | Wirtschaftsprüfer |
Steuerberater
München | Hamburg
www.kaufmannlutz.com

kaufmann.lutz

Zahl des Monats

16%

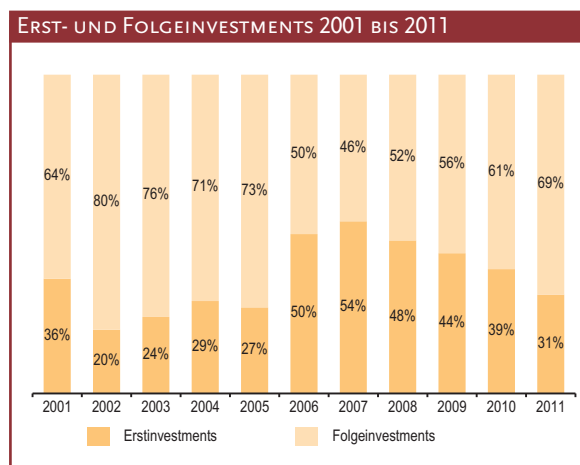
Binnen Jahresfrist haben geschlossene Fonds hierzulande 16% mehr Eigenkapital für Private Equity platziert. In absoluten Zahlen stieg das Volumen von 403 auf 468,9 Mio. EUR, meldete der VGF Verband Geschlossene Fonds für das Jahr 2011. Zuwächse verzeichneten ebenfalls Immobilienfonds und Infrastrukturfonds. Vom Volumen her lagen im Jahr 2011 Immobilienfonds Deutschland (2.235,7 Mio. EUR) an der Spitze, gefolgt von Immobilienfonds Ausland (795,3 Mio. EUR) und Energiefonds (637,1 Mio. EUR). Insgesamt wurden im vergangenen Jahr 5,85 Mrd. EUR Eigenkapital für geschlossene Fonds eingeworben. Private Anleger investierten 4,81 Mrd. EUR und institutionelle Anleger 1,04 Mrd. EUR. Der Gesamtmarkt verzeichnet im Vergleich zum Vorjahr einen Zuwachs von 0,2% (2010: 5,84 Mrd. EUR).

Ein Interview mit VGF-Vorstand Reiner Seelheim zu den den Branchenzahlen finden Sie auf Seite 46.

Grafik des Monats

Mehr Beteiligungen,
aber weniger Erstinvestments

Zwischen 2010 und 2011 stieg die Anzahl der Beteiligungen von den 36 öffentlichen und privaten Investoren, die sich am VC Panel der Beratungsgesellschaft FHP beteiligen, von 568 um 4% auf den 11-Jahres-Höchststand von 590 Investments. Bei anderen Werten gab es aber negative Entwicklungen. So fiel im gleichen Zeitraum das investierte Kapital von 505 Mio. EUR um 14% auf 445 Mio. EUR. Zudem ist seit 2007 die Zahl der Erstinvestments kontinuierlich zurückgegangen auf zuletzt 185, den niedrigsten Wert der letzten fünf Jahre.



Quelle: VC-Panel, FHP Private Equity Consultants

Tabelle des Monats

IPO-Markt mit
schwachem Jahresauftakt

Noch ist es ein Gedankenspiel: Aber würde das Social Network Facebook mit den geplanten Erlösen in Höhe von 5 Mrd. USD an die Börse gehen, würde es für 72% der der weltweiten Erlöse des laufenden Jahres stehen. Zusammen bringen es die bisherigen 31 IPOs zwischen dem 1.1. und dem 2.2.2012, dem Tag der Antragstellung bei der US-Börsenaufsicht SEC, auf 1,91 Mrd. USD, wie Thomson Reuters zusammengetragen hat. Allerdings liegt selbst die kumulierte Summe deutlich unter dem Wert des Vorjahreszeitraums. In diesen 32 Tagen zählte der Datendienst 94 Börsengänge, die zusammen 15 Mrd. USD einsammelten.

WELTWEITES IPO-VOLUMEN 1/2011 UND 1/2012		
Jahr	Erlöse in Mio. USD	Anzahl IPOs
1.1.11–2.2.11	15.022,6	94
1.1.12–2.2.12	1.910,9	31
Facebook-IPO	5.000,0	1
2012 (inkl. Facebook-IPO)	1.910,9	32

Quelle: Thomson Reuters

Studie des Monats

Ökostrom elektrisiert
Finanzinvestoren

Die weltweite Zahl der Transaktionen im Cleantech-Sektor hat sich von 2010 auf 2011 um 6% auf 570 verringert. Das Volumen der Übernahmen, Fusionen und Beteiligungen stieg um 40% auf 53,5 Mrd. USD – das Engagement von Beteiligungsgesellschaften stieg dabei um 147% von 4,8 auf 11,9 Mrd. USD. Das sind zwei zentrale Aussagen der Studie „Renewables Deals – 2012 Outlook and 2011 Review“, die von der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC erstellt wurde. Nach Segmenten liegen Solarenergie (15,84 Mrd. USD) und Windkraft (15,49 Mrd. USD) an der Spitze, bei den Regionen ist es Europa mit einem Plus von 80% auf gut 30 Mrd. USD. Allein auf die beiden deutschen Offshore-Windparks „Meerwind“ und „Nördlicher Grund“, an denen der Private Equity-Gigant Blackstone seit August 2011 beteiligt ist, entfallen 3,2 Mrd. USD.

Download der Studie via pwc.de



Hier
drin:
Geld von der
NRW.BANK

Wir stärken Ihr Eigenkapital.

Die NRW.BANK fördert kleine und mittlere Unternehmen mit Eigenkapital-Finanzierungen sowie Darlehen zur Stärkung des Eigenkapitals und zum Ausgleich mangelnder Sicherheiten. Fragen Sie uns danach: Tel. 0211 91741-1421.
www.nrwbank.de

Gründertrio legt mit Venture Capital-Gesellschaft los

Dirk Freise, Martin Ostermayer und Thorsten Rehling genießen hohes Ansehen in der Investoren- und Gründerszene – schließlich haben sie mit handy.de und blau.de zwei spannende Unternehmen aufgebaut und erfolgreich verkauft. Eine neue Gründung wird das Trio auf absehbare Zeit aber nicht mehr hinlegen, sondern neue Wege beschreiten und die hiesige Investorenlandschaft um einen neuen Player bereichern. Unter dem Label Fastlane Ventures heben die drei seit Anfang Februar ihre bisherige Business Angels-Tätigkeit auf eine professionelle Venture Capital-Basis. Von wem das Kapital stammt und was Gründer erwartet, berichtet Ostermayer im Interview.

VC Magazin: Wie kam es zum Seitenwechsel vom Serial Entrepreneur zum Investor?

Ostermayer: Es war ein schleichender Übergang: Vor ungefähr fünf Jahren sind wir über eine informelle Anfrage nebenbei Business Angels geworden. Allerdings konnten wir als Finanziers unseren eigenen Ansprüchen nicht gerecht werden. Als klar war, dass wir bei blau.de ausscheiden, standen wir vor der Frage: Noch einmal gründen oder professioneller Investor werden? Da wir alle drei auch Spaß am Letzteren gefunden haben und wir gerne unsere Erfahrungen weitergeben wollen, fiel uns die Antwort leicht.

VC Magazin: Welche Summe steht Ihnen zur Verfügung und wer sind die Kapitalgeber?

Ostermayer: Wir verwalten einen mittleren zweistelligen Millionenbetrag, der für zehn bis zwölf Deals reicht. Eine signifikante Summe, die über der bei Venture Capital-Fonds üblichen Quote liegt, stammt von uns. Der Telekommunikationskonzern KPN, Käufer unserer Gründung blau.de, ist der größte Investor. KPN sieht darin die Chance, über-

Anzeige

Crosslinks



Veranstaltung:

German.Venture.Day 2012

Ort: Duisburg
Datum: 8. März 2012

Details: Siehe Anzeige auf S. 53.

GoingPublic Magazin Special „Anleihen 2012“ (2. Jg.)

- Vergleich der Bond-Emissionsplattformen
- Rechtliche Voraussetzungen
- Eigen- vs. Fremdemission
- Zielgruppen & Investoreninteressen
- u.v.m.

Mehr unter www.goingpublic.de

GoingPublic Magazin Special „Industrial Biotechnology“ (3. Jg.)

- Die Bioökonomie kommt!
- Founding Angels – Frühphaseninvestments
- Weltweiter Wettbewerb: Gerät Europa ins Hintertreffen?
- Kooperationen: Der Weg zum internationalen Erfolg
- u.v.m.

Mehr unter www.goingpublic.de

Smart Investor 3/2012

- Titelstory: Sind Anleihen out?
- Österreichische Schule: Gewinner und Verlierer im Fiat-Money-System
- Veranstaltungsbericht: Internationale Kapitalanleger-Tagung ZfU
- Im Interview: Prof. Eberhard Hamer

Mehr unter www.smartinvestor.de



Weitere News zur Private Equity-Szene finden Sie unter www.vc-magazin.de.

durchschnittliche Rendite zu erwirtschaften und frühzeitig Einblicke in Marktinnovationen zu erhalten. Dazu kommen Friends & Family.



Martin Ostermayer

VC Magazin: Wie ist Ihr Selbstverständnis und wie halten Sie es mit der organisatorischen Struktur?

Ostermayer: Inkubatoren haben Ideen und suchen dazu passende Teams. Wir verstehen uns aber als klassische Venture Capital-Gesellschaft, die Kapital und Know-how mitbringt und den Gründer mit einer Idee sucht. Der

Fonds selbst ist mit der typischen Struktur aufgelegt und hat beispielsweise eine Laufzeitbegrenzung. Ansonsten haben wir ein kleines Back Office, in dem noch eine Stelle als Business Analyst offen ist. Wir Gründer bleiben die alleinigen Investment Manager, Entscheidungen für einen Deal treffen wir einstimmig im Team.

VC Magazin: Wie sieht die Investmentstrategie aus?

Ostermayer: Wir konzentrieren uns auf die vier Segmente, von denen wir etwas verstehen: Mobile, internet-basierte Geschäftsmodelle, Games und Social Media. Wir bevorzugen als Phase Early Stage und Growth, wenn Business Angels oder der High-Tech

Gründerfonds das Start-up schon bis zu ersten Umsätzen begleitet haben. In der ersten Runde investieren wir zwischen 0,5 und 2 Mio. EUR, insgesamt bis zu 6 Mio. EUR.

VC Magazin: Worauf müssen sich die finanzierten Gründer einstellen?

Ostermayer: Wir streben einen Anteil im zweistelligen Prozentbereich an und halten uns aus dem operativen Geschäft auf jeden Fall heraus. Wir wollen aber unseren Erfahrungsschatz maximal weitergeben. Zwei zentrale Anliegen von uns sind der Aufbau von Team und Unternehmenskultur. Es hängt dann von der Einstellung und dem Erfahrungsschatz des Gründerteams ab, wie stark wir uns engagieren.

Anzeige

Sie führen mit Geschick, besitzen Erfahrung und Leidenschaft.



Kerkhoff Consulting ist der Qualitätsführer der Beratungsunternehmen für Einkauf und Supply-Chain-Management. 2011 und 2010 ist Kerkhoff Consulting mit dem Award „Best of Consulting“ von der Wirtschaftswoche ausgezeichnet, 2009 von der CAPITAL zu einem „Hidden Champion des Beratungsmarktes“ gekürt worden. 2012 hat das Unternehmen die Auszeichnung „Top-Arbeitgeber im Mittelstand“ erhalten.

Dann machen Sie den nächsten Karriereschritt. Wir suchen Führungskräfte.

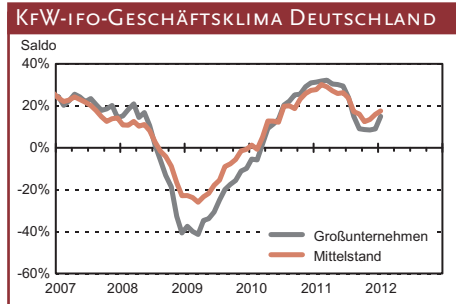
Als Qualitätsführer für Einkauf, Beschaffung und Supply-Chain-Management sind wir auf der Suche nach erfahrenen Führungskräften, die unsere Leidenschaft für den Einkauf teilen. Mit hohem Qualitätsanspruch und starken Unternehmenswerten, bilden gegenseitiges Vertrauen und ein partnerschaftliches Miteinander Grundsätze, die unser Verständnis von Wertschätzung ausdrücken. Informieren Sie sich unter www.kerkhoff-consulting.de

Deutsche Unternehmen starten mit guter Laune ins neue Jahr

Die Stimmung in deutschen Unternehmen hat sich im Januar deutlich verbessert. Laut Mittelstandsbarometer der KfW Bankengruppe zeigen sich kleinere und mittlere Unter-

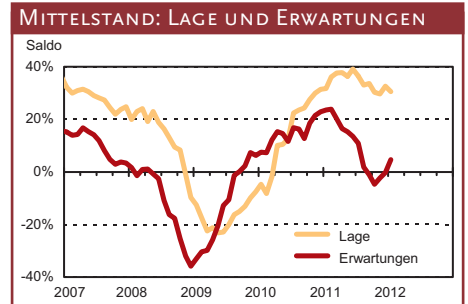
nehmen, aber auch Großunternehmen in Deutschland bezüglich ihrer Geschäftserwartungen zuversichtlich: Der mittelständische Geschäftsklima-Index stieg im Januar um 1,5 Zähler

Erwartungen im Vergleich zu den Vormonaten nach oben, besonders die stark im Export tätigen berichteten laut KfW von einer deutlichen Stimmungsaufhellung.



Quelle: KfW Bankengruppe, ifo Institut München

auf 17,5 Punkte – das dritte Plus im Vergleich zum Vormonat in Folge. Die Geschäftserwartungen kamen auf 4,9 Zähler und erreichten damit zum ersten Mal seit September wieder einen Stand über Null. Auch die befragten Großunternehmen korrigierten ihre



Quelle: KfW Bankengruppe, ifo Institut München

Österreichs Ex-Bundeskanzler wird Finanzinvestor

In Österreich entsteht offenbar eine neue Private Equity-Fondsgesellschaft mit prominenten Managern: Der ehemalige Bundeskanzler Alfred Gusenbauer, Unternehmensberater Andreas Frech, Investor Alon Shklarek und Anwalt Leopold Specht haben laut einem Bericht der Wiener Zeitung eine Beteiligungsgesellschaft ins Firmenbuch eingetragen. Unter dem Namen Cudos Capital AG soll das neu gegründete Unternehmen Eigenkapitalinvestitionen tätigen, der Schwer-

punkt liege auf „Industrie und Realwirtschaft im deutschsprachigen Raum und im Osten“ sowie „auf Unternehmensnachfolgen, Wachstumsfinanzierungen und Restrukturierungen“, wie Frech der Wiener Zeitung sagte. Über Höhe und Herkunft des für Investments zur Verfügung stehenden Kapitals wurde nichts berichtet. Die Cudos Capital AG ist offenbar eine Tochter der Cudos Group, die auch die Unternehmensberatung Cudos Advisors umfasst.

Unruhe bei der New Value AG

Gewinnwarnung, Strafanzeige, neuer Investor – fast im Wochentakt bringt sich die börsennotierte Beteiligungsgesellschaft New Value AG ins Gespräch. Ende Januar verursachten unsichere Rückzahlungen angelegter Festgelder eine Wertberichtigung von 8 Mio. CHF und damit einen Liquiditätsengpass und eine Gewinnwarnung. In der Folge trat Rolf Wägli mit sofortiger Wirkung als Präsident des Verwaltungsrats zurück. Wenige Tage später wurde gegen ihn eine Strafanzeige wegen „dringendem Ver-

dacht der ungetreuen Geschäftsbesorgung“ vom amtierenden Verwaltungsrat gestellt. Wägli soll Transaktionen nicht nach den Richtlinien der Gesellschaft durchgeführt haben, wodurch der New Value AG Schaden zugefügt worden sei, der strafrechtlich abgeklärt werden müsse. Mitte Februar sicherte das Schweizer Industrieunternehmen Angst & Pfister Holding mit einer Überbrückungsfinanzierung über 1 Mio. CHF der New Value AG die Weiterführung der operativen Tätigkeit.

NEWTICKER

+++ **London** – Die Private Equity-Gesellschaft Bridgepoint übernimmt die Vermögensverwaltung Quilter & Co. +++
Jena – Den vorläufigen Zahlen zufolge hat die Deutsche Effecten- und Wechsel-Beteiligungsgesellschaft AG (DEWB) im letzten Geschäftsjahr ihren Jahresüberschuss von 0,2 auf 8,7 Mio. EUR gesteigert. +++
Düsseldorf – Die Kanzlei Jones Day hat ein drittes deutsches Büro in Düsseldorf eröffnet. +++
New York – Die amerikanische Private Equity-Gesellschaft Blackstone Group hat für das vierte Quartal 2011 einen Nettoverlust von 123,5 Mio. USD bzw. 0,25 EUR/Aktie ausgewiesen. +++
Frankfurt – Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die Deutsche Beteiligungs AG einen Konzernfehlbetrag in Höhe von 16,6 Mio. EUR erwirtschaftet, der vor allem auf den Kursrückgang einer börsennotierten Beteiligung zurückgeführt wird. Der Bestand an liquiden Mitteln stieg zwischen den Bilanzstichtagen um rund 15 Mio. EUR auf 155,6 Mio. EUR. +++
Frankfurt – Das Analysehaus Investment Research hat die Coverage der Aktie des börsennotierten Frühphaseninvestors mic AG aufgrund guter Exit-Prognosen wieder aufgenommen. +++
Madrid – Die internationale Beteiligungsgesellschaft H.I.G. Capital hat eine Niederlassung in Madrid eröffnet, um ihr Engagement in Spanien auszubauen.



VERTRAUEN SIE auf die dynamische Entwicklung ASIENS!

Der RWB Special Market Fonds Asia I konzentriert sich auf die vielversprechendsten asiatischen Wachstumsmärkte China, Indien, Vietnam und Indonesien.

Milliarden leistungswillige Menschen auf dem Sprung ins Konsumzeitalter bilden die fundamental unerschütterliche Basis für ein langanhaltendes Wachstum und herausragende Renditeperspektiven.

Durch unsere mehr als zehnjährige operative Erfahrung im asiatischen Markt verfügen wir über den Marktzugang und die nachgewiesene Expertise, Sie auf diesem Weg zu begleiten.

Nutzen Sie diese Chance und informieren sich unter:

www.wir-investieren-in-asien.de

RWB AG
Keltenring 5 · 82041 Oberhaching
Tel.: 089 / 66 66 94 - 0
Fax: 089 / 66 66 94 - 20
info@rwb-ag.de · www.rwb-ag.de



Spezialist für Private Equity

Zurück in die 80er?

Fremdkapital für Buyouts knapp wie vor 30 Jahren

Im Radio haben die 1980er Jahre sich schon lange fest etabliert – auch im Private Equity-Geschäft scheint das Jahrzehnt derzeit ein Comeback zu feiern: Der Buyout-Markt wird heute von Verhältnissen dominiert, die schon seit 30 Jahren überwunden schienen. Der Mangel an Fremdkapital lässt Private Equity-Gesellschaften auf ebenso alte Lösungen für den Liquiditätsengpass verfallen. Eines ist jedoch allen Spielern klar: Im Wettbewerb um die besten Targets hat der Leverage-Effekt allein heute ausgedient.

Parallelen zur Anfangszeit

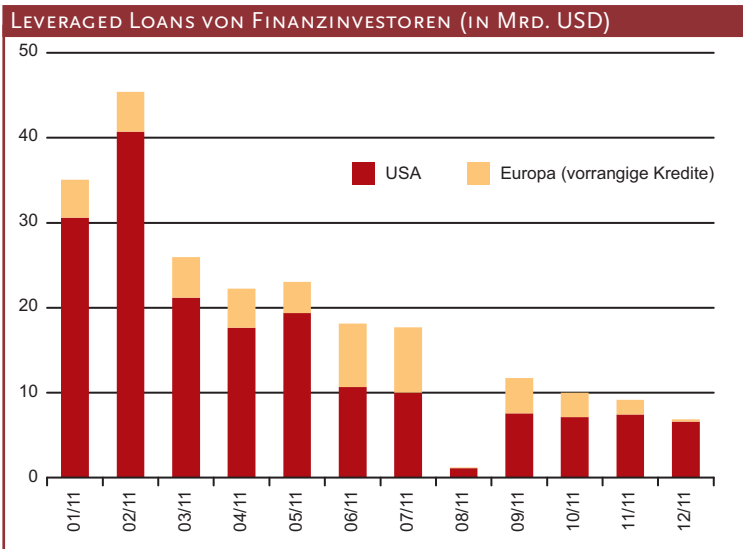
Wenn Dr. Anthony Bunker die aktuelle Situation am deutschen Buyout-Markt bewertet, fallen ihm Parallelen zu den 1980er-Jahren auf: „In den 80ern war das Private Equity-Modell noch sehr jung und teilweise unbekannt. Dementsprechend waren die Banken zurückhaltend, Deals wurden ausführlich verhandelt, die Verkäufer waren sogar zu Verkäuferdarlehen bereit“, vergleicht Bunker, Partner der Beteiligungsgesellschaft Triginta Capital, die Marktlage damals und heute. Scheue Banken, lange Verhandlungsprozesse, hohe Fremdkapitalkosten und sogar Verkäuferdarlehen – davon können auch die heute aktiven deutschen Buyout-Investoren ein Lied singen, ist sich nicht nur Bunker sicher. Dabei war die Branche noch äußerst hoffnungsvoll ins vergangene Jahr 2011 gestartet. Vor allem in der ersten Jahreshälfte konnten Private Equity-Investoren hierzulande zahlreiche erfolgreiche Deals vermelden. Und auch die Banken schienen nach den

Jahren der Finanzkrise wieder ins Geschäft einzusteigen: Im Frühjahr erwarb der amerikanische Finanzinvestor Cerberus die Metro Immobilien für 800 Mio. EUR, dem Vernehmen nach reichte das finanzierende Bankenkonsortium für die Akquisition einen Kredit von 500 Mio. EUR aus – eine Fremdkapitalquote von über 60%. Beim Kauf des Outdoor-Ausrüsters Jack Wolfskin im Juli erhielt Blackstone bei einem Kaufpreis von rund 700 Mio. EUR etwa 500 Mio. EUR Fremdkapital, die Quote von über 70% erinnerte an die Boom-Jahre vor Ausbruch der Finanzkrise.

Einbruch der Aktivität im Sommer

Doch die Euphorie endete im August, als die Eurokrise eskalierte und die USA von der Ratingagentur Standard & Poor's ihr Toprating abgesprochen bekamen. Seitdem agieren die Banken wieder mit äußerster Vorsicht und investieren nur sehr selektiv. Insgesamt brachte es der deutsche Buyout-Markt laut einer Erhebung der Beratungsgesellschaft Ernst & Young 2011 zwar schließlich noch auf 75 Buyout-Transaktionen mit einem Wert von 6,7 Mrd. EUR und schaffte damit gegenüber den 62 Deals im Wert von 5,7 Mrd. EUR im Jahr 2010 eine deutliche Steigerung. „Berücksichtigt man allerdings die Größe der deutschen Volkswirtschaft, deuten wir diese auf den ersten Blick deutliche Zunahme der Deals als unterdurchschnittliche Performance des hiesigen Buyout-Markts“, kommentiert jedoch Eva-Maria Berchtold, Partnerin bei Ernst & Young.





Quelle: SCM

Fremdkapital nur noch für die besten Deals

Grund für das schleppende Geschäft mit Buyouts ist in den Augen vieler Marktteilnehmer die schlechte Verfügbarkeit von Fremdkapital. „Die Banken haben sich zurückgezogen. Sie erwarten, dass die Investoren mindestens die Hälfte des Kaufpreises durch Eigenkapital hinterlegen“, berichtet Bunker von Triginta. Viele Institute haben sich ganz aus dem Bereich zurückgezogen. Die verbleibenden übernehmen das Risiko eines Kredits meist nicht mehr alleine, sondern nur noch in Konsortien. Dadurch ziehen sich auch die Prozesse bis zum Abschluss einer Transaktion länger hin. Für das Kapital, das die Banken schließlich ausreichen, fallen zudem hohe Kosten an. Laut einer Marktanalyse des Asset-Managers SCM liegen die Zinsen derzeit bei 8 bis 12%, je nach errechnetem Rating. Dennoch scheinen interessante Deals immer noch offene Türen zu finden. „Was die Banken meist umtreibt, ist die Frage, ob das Geschäftsmodell des Targets so stabil ist, dass es auch einen erneuten Konjunktur einbruch übersteht“, sagt Dr. Florian Meise, Vorstand der Adcuram Group. „Für Unternehmen, die hier überzeugen, gibt es auch Finanzierungen“, ist er sich sicher. Auch Guido May, Partner bei Silverfleet Capital, bestätigt: „Für gute Deals gibt es nach wie vor Fremdkapital. Wichtig neben einem guten Management und einem überzeugenden Geschäftsmodell ist ebenso eine langjährige vertrauensvolle Beziehung zwischen Bank und Investor.“

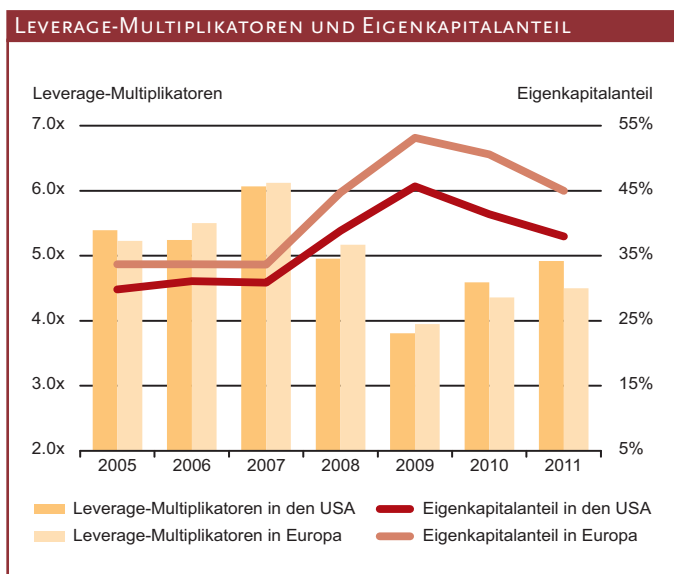
Eigenkapitalquote ab 50%

Gefragt ist in jedem Fall ein höherer Eigenkapitalbeitrag der Investoren. Die Konditionen ähneln

denen aus den 1980er Jahren: Durchschnittlich 50% des Kaufpreises müssen Buyout-Gesellschaften heute schon stemmen, bevor Banken einsteigen, hört man einstimmig aus dem Markt. Grund dafür ist laut Meise nicht nur das knappe Fremdkapital. „Der Markt gerade im Mid Cap-Segment ist heute einfach reifer als noch vor ein paar Jahren. Wer derzeit bei einem Verkauf mitbietet, muss sich differenzieren – und das funktioniert nicht mehr allein über den Preis“, sagt Meise und führt aus: „Mit dem Leverage-Modell allein lassen sich in Zukunft keine guten Renditen mehr erwirtschaften. Wertsteigerung im Unternehmen kann man nur durch operative Verbesserungen und echten unternehmerischen Input erreichen.“

Umstrittene All Equity-Finanzierungen

Für Adcuram, die hauptsächlich Kapital aus dem Vermögen von Unternehmerfamilien verwaltet, kämen aus diesem Grund auch All Equity-Deals infrage, bei denen der Investor den kompletten Kaufpreis selbst stemmt. „Wenn es sich um ein wirklich gutes Unternehmen handelt, das zu uns passt, haben wir auch die Flexibilität, den Deal komplett allein zu finanzieren. Unser Werthebel liegt in der operativen Weiterentwicklung“, sagt Meise. Ganz auf den Leverage-Effekt verzichten wollen viele Beteiligungsgesellschaften jedoch nicht. „Wenn für eine Transaktion kein Fremdkapital zur Verfügung gestellt wird, dann hat das einen Grund. Von solchen Deals sollte man die Finger lassen“, sagt May ▶



Quelle: SCM

von Silverfleet. Er macht klar: „Wir haben unseren Investoren versprochen, dass wir bei unseren Investitionen eine Mischung aus Equity und Debt einsetzen. Daran halten wir uns. Der Einsatz von Fremdkapital entbindet nicht davon, auch operativ Wertsteigerung zu generieren. Aber nur beides zusammen bringt die Renditen, die unsere Investoren von uns erwarten.“

Zurück zu Minderheitsbeteiligungen

Hohe Eigenkapitalquoten – auch dieses Merkmal der momentanen Marktsituation ist laut Triginta-Partner Bunker eine Parallele zu den 1980er Jahren. Und noch eine andere Besonderheit macht er aus: die Renaissance von Minderheitsbeteiligungen. „Minority Shares waren ein Thema der 80er – und sind heute wieder zurück“, beobachtet Bunker. Auch große Buyout-Häuser sind in den vergangenen Monaten Minderheitsbeteiligungen eingegangen, das prominenteste Beispiel war der Einstieg von Blackstone beim Kamerahersteller Leica, bei dem der Investor lediglich 44% der Anteile übernahm. „Wir bei Triginta haben uns in den vergangenen Monaten zwar ausschließlich mit Mehrheitsbeteiligungen beschäftigt, würden aber den Erwerb einer Minderheit nicht ausschließen“, sagt Bunker. Einen Grund für das Wiederaufleben dieser Finanzierungsform sieht er erneut bei der zögerlichen Kreditvergabe der Banken: „Auch für Mittelständler ist es zurzeit schwierig, an Darlehen zu kommen. Zunehmend steigt deshalb das Interesse an Minderheitsbeteiligungen durch Private Equity, bei denen man die Zügel nicht völlig aus der Hand geben muss.“ Die Schwierigkeit dabei liegt für viele Investoren im Exit: Die Rechte für einen Ausstieg aus der Beteiligung



Dr. Anthony Bunker,
Triginta Capital

müssen schon beim Einstieg eindeutig festgelegt werden, andernfalls riskiert der Investor eine Blockade, wenn sich im Gesellschafterkreis keine Mehrheit für einen Verkauf finden lässt. Chancen und Risiken werden unter den Beteiligungsgesellschaften kontrovers diskutiert. „Für Minderheitsbeteiligungen muss man ein anderes Mindset und auch eine ganz andere Fondsstruktur haben“, gibt May von Silverfleet zu bedenken.



Guido May,
Silverfleet Capital

Verkäuferdarlehen im Kommen

Blickt man auf die Verkäuferseite, fällt eine weitere Parallele zu den 80er Jahren auf: Immer öfter hört man in der Branche mittlerweile von Verkäuferdarlehen. Auch hier offenbaren sich die Auswirkungen der Fremdkapitalknappheit: Wenn der Käufer Schwierigkeiten mit der Finanzierung hat, gewährt der geneigte Verkäufer ein Darlehen. „Dieses Vorgehen war in den vergangenen zehn Jahren absolut unüblich. Die Verkäufer nannten einen Preis – der Rest konnte ihnen

gleichgültig sein. Heute ändert sich das“, beobachtet Bunker. Auch wenn der Trend erst langsam einsetzt – Meise von Adcuram warnt: „Wenn man als Käufer solche Strukturen verhindern kann, sollte man das auch, dadurch gewinnt man Vorteile. Wir versuchen immer, dem Verkäufer eine attraktive Transaktion zu bieten“, erläutert er.



Dr. Florian Meise,
Adcuram Group

Mehr Wettbewerb aus Asien

Den Verkäufer von sich als Käufer zu überzeugen, dürfte für Finanzinvestoren auch in den kommenden Monaten immer wichtiger werden. Denn der Wettbewerb um die besten Targets nimmt zu, gerade von strategischer Seite. Viele Unternehmen haben den Aufschwung genutzt und wollen nun expandieren – bewaffnet mit prall gefüllten Schatullen. Gerade asiatische Unternehmen werfen zunehmend ein Auge auf europäische Übernahmekandidaten. Bei einer Befragung der Unternehmensberatung FTI Consulting unter 351 Vorstandsmitgliedern asiatischer Firmen gaben im Januar 2012 45% der Manager an, in den kommenden zwölf Monaten strategische Akquisitionen in Europa anzustreben. Unternehmen aus Deutschland, dem Konjunkturmotor der kränkelnden Eurozone, rücken da besonders in den Fokus. Der Wettbewerb in dieser globalisierten Form dürfte die heutige Situation von der in den 1980er Jahren dann doch unterscheiden.

BUYOUTS IN DEUTSCHLAND SEIT AUGUST 2011 (AUSWAHL)			
Beteiligungs-gesellschaft	Unternehmen	Tätigkeitsfeld	Volumen in EUR
A-Capital	Mustang	Konsumgüter	k.A.
u.a. Capiton	Schur Flexible Group	Verpackungen	k.A.
Deutsche Beteiligungs-AG	Brötje-Automation	Maschinen- und Anlagebau	k.A.
Odewald KMU	Media Central	Medien	k.A.
Odewald & Compagnie	Oberbergkliniken	Klinikbetreiber	k.A.
Quadriga Capital	Kinetics Germany	Anlagenbau	k.A.
Star Capital	Blohm+Voss	Maschinen- und Anlagebau	k.A.

Quelle: Deal-Monitor des VentureCapital Magazins, kein Anspruch auf Vollständigkeit

Ausblick

Die schlechte Verfügbarkeit von Fremdkapital führt derzeit auf dem deutschen Buyout-Markt zu Entwicklungen, die bei erfahrenen Private Equity-Managern Erinnerungen an die 1980er Jahre hervorrufen: hohe Eigenkapitalquoten, Minderheitsbeteiligungen, Verkäuferdarlehen. Ursächlich für die aktuelle Situation ist die Eurokrise – hier enden historische Vergleiche. Ob sich die Finanzierungsbedingungen für Buyouts in den kommenden Monaten verbessern, wird entscheidend von einer Lösung der europäischen Probleme abhängen. Und eine solche Konstellation hat es in der Vergangenheit noch nie gegeben. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2012



„Eine Anleihe ist mitunter sogar ein Muss für einen Buyout“

Interview mit Prof. Dr. Wolfgang Blättchen, Blättchen Financial Advisory GmbH, und Alexander von Preysing, Deutsche Börse AG

Mittelstandsanleihen haben sich in der jüngeren Vergangenheit zu einem der absoluten Trendthemen entwickelt – denn über diesen Weg können Unternehmen eine neue Finanzierungsquelle anzapfen. Wie sich der Markt entwickelt, wie es mit den Kosten einer Emission aussieht und wie Börse und Private Equity in diesem Kontext zu betrachten sind, verraten Prof. Dr. Wolfgang Blättchen von Blättchen Financial Advisory und Alexander von Preysing von der Deutschen Börse im Interview.



Falko Bozicevic (li.), Chefredakteur des GoingPublic Magazins, traf sich mit Alexander von Preysing (Mi.) und Prof. Dr. Wolfgang Blättchen zum Interview.

VC Magazin: Herr Blättchen, Herr von Preysing, wie schätzen Sie die Finanzierungsform Anleihe im Vergleich zu Initial Public Offerings (IPOs), Private Equity oder gar klassischer Bankenfinanzierung aktuell ein?

Blättchen: Wir sprechen hier für 2011 von durchaus vergleichbaren Transaktionsvolumina beim Primärmarkt für Aktien und dem für die sogenannten Mittelstandsanleihen. So lag das Emissionsvolumen in beiden Segmenten letztes Jahr bei rund 1,5 Mrd. EUR. Und auch die Emittenten sind sich vom Typus nicht unähnlich. Emittenten der Mittelstandsanleihen weisen einen mittleren Umsatz von 433 Mio. EUR auf, im Median 121 Mio. EUR. Im deutschen Primärmarkt für Equity liegen diese Zahlen bei 422 Mio. EUR bzw. 93 Mio. EUR.

VC Magazin: Also ein halbwegs zufriedenstellendes letztes Emissionsjahr?

Blättchen: Eine Unternehmensanleihe kann durchaus komplementär sein bei Finanzierungsvorhaben. Ein prominentes Beispiel ist der Evonik-Geschäftsbereich „Carbon Black“, der letztes Jahr an Rhône Capital für 900 Mio. EUR verkauft wurde. Die Finanzierung wurde über eine 600-Mio.-EUR-Hochzinsanleihe realisiert. Dies war ein notwendiger Schritt, da aktuell für diese Volumina keine Bankkredite zur Verfügung gestellt werden. Lag der Bankkreditanteil in der Unternehmensaußenfinanzierung im Jahr 1991 noch bei 32%, so fiel dieser Wert im Jahre 2010 auf nur noch 18%. Kapitalmarktinstrumente haben im Umkehrschluss erheblich an Stellenwert gewonnen.

VC Magazin: Wie steht es mit den Kosten bei einer Anleiheemission?

von Preysing: Eine kürzliche Studie von Prof. Dr. Christoph Kaserer von der TU München hat herausgefunden, dass die Emissionskosten für die sogenannten Mittelstandsanleihen in Frankfurt bei 4,2% liegen und einige Zehntelstellen höher in Stuttgart und Düsseldorf.

Blättchen: Eine Differenzierung zeigt sich tendenziell zwischen High Yield- und Investment Grade-Anleihen, wonach High Yield-Emissionen per se teurer sind. Beispielsweise lagen die Platzierungskosten bei den Investment Grade-Anleihen von Südzucker, Celesio, Stada, Freenet oder Symrise, die ein Volumen von 300 bis 500 Mio. EUR hatten, bei ca. 1%.

VC Magazin: Wie kritisch wird beurteilt, was Anleiheemittenten mit den aufgenommenen Mitteln beabsichtigen?

Blättchen: Ursprünglich waren High Yield-Anleihen eine amerikanische Erfindung aus den 1980ern, um größere Firmenübernahmen durchzuführen. In Deutschland hat sich diese Finanzierungsoption ebenfalls etabliert, wie es die Beispiele A.T.U., Grohe, Elster oder KabelBW zeigen. Private Equity hat es derzeit aufgrund der Bankenzurückhaltung etwas schwerer, große Deals finanziert zu bekommen. Die Akquisitionsfinanzierung bei Jack Wolfskin konnte bisher nicht syndiziert werden. Das heißt, die

Anleihe ist mitunter sogar ein Muss für einen Buyout. Natürlich ist das eine risikoreichere Mittelverwendung, aber dafür ist es ja auch High Yield.

VC Magazin: Sieht das die Börse genauso?

von Preysing: Als Börse bleibt uns nur, die entsprechende Transparenz zu fordern: Es muss klar sein, was die Mittelverwendung sein soll. Ist diese für eine riskantere Unternehmung gedacht, wird auch der Zins, der von Investoren gefordert wird, höher sein. Wir fordern die „Börsenfitness“ eines Emittenten – egal ob Aktie oder Anleihe –, die vom Emissionsbegleiter sichergestellt bzw. kontrolliert werden muss. Deshalb wird für den geplanten Prime Standard für Unternehmensanleihen dann ebenfalls eine Bank als Begleiter obligatorisch.

Blättchen: Speziell bezogen auf den Prime Standard für Unternehmensanleihen wäre mein Fazit, dass auch Akquisitionsfinanzierungen möglich und wahrscheinlich sind. Bei den Mittelstandssegmenten, wo die Unternehmen Umsatzgrößenordnungen im Median bei rund 120 Mio. EUR haben, dürfte das eher eine Ausnahme bleiben.

*„Wir fordern die
,Börsenfitness‘
eines Emittenten“*



Alexander von Preysing

VC Magazin: Mit dem Prime Standard für Unternehmensanleihen gedenken Sie also konkret, einen Teil des Marktes aus dem Ausland nach Deutschland zu holen?

von Preysing: Aber ja. Fakt ist, dass dieser Markt für Hochzinsanleihen derzeit noch an der Deutschen Börse vorbeigeht. Wir haben zwar einen Mittelstandsanleihenmarkt von rund 2 Mrd. EUR, aber einen institutionellen deutschen Anleihenmarkt von fast 40 Mrd. EUR. Davon sind 20% High Yield-Emissionen. Fast alles davon wird heute über Luxemburg abgewickelt und der Rest über Dublin. Sinn des neuen Segments ist, einen Teil davon

*„Auch
Akquisitions-
finanzierungen
sind mit Unter-
nehmensanleihen
wahrscheinlich“*



Prof. Dr. Wolfgang Blättchen

nach Frankfurt zu ziehen. So stellten wir uns die Frage: Was bietet man diesen Institutionellen an, damit sie das attraktiv finden? So kamen wir zu den Punkten in Bezug auf Liquidität und Transparenz.

Blättchen: Vergessen wir nicht, dass die High Yield-Welt ganz anders tickt, und zwar institutionell. Nicht umsonst sind da Stückelungen von 100.000 EUR häufig zu finden, damit eine klassische Privatplatzierung stattfinden kann. Mein Punkt ist, dass es Sinn macht, wenn sich Private Equity-Interessierte des neuen Segments Prime Standard für Anleihen künftig bedienen.

VC Magazin: Herr von Preysing, Herr Prof. Blättchen, herzlichen Dank an Sie beide für das interessante Gespräch! ■

Falko Bozicevic
redaktion@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Prof. Dr. Wolfgang Blättchen ist Gründer und Gesellschafter der Blättchen Financial Advisory GmbH und Berater bei Börseneinführungen und weiterführenden Kapitalmarktstrategien. **Alexander von Preysing** ist seit August 2010 als Head of Issuer Services verantwortlich für die Weiterentwicklung der Börsensegmente, Betreuung von notierten Unternehmen und die Akquise inländischer und internationaler Unternehmen für den Primärmarkt der Deutschen Börse.

„Wir brauchen mehr Risikokapital in Europa“

Europäischer Rechtsrahmen für Venture Capital-Fonds geplant

„Wir brauchen mehr Risikokapital in Europa“ – zu diesem Schluss gelangt EU-Binnenmarktkommissar Michel Barnier in einer Pressemitteilung im Dezember 2011. Die Europäische Kommission hat erkannt, dass kleine und mittlere Unternehmen – die in Europa überwiegend durch Bankkredite finanziert sind – in Zeiten der anhaltenden Finanzkrise Risikokapital als alternative Finanzierungsquelle dringend benötigen. Um das europaweite Angebot an Wagniskapital-Finanzierungen zu vergrößern und den Wettbewerb der Fonds untereinander zu stärken, plant die EU-Kommission nun die Einführung eines europaweiten Passporting-Systems.

Ziel: Der Europäische Risikokapitalfonds

Am 7. Dezember 2011 hat die Europäische Kommission einen Vorschlag für eine Verordnung (VO) veröffentlicht, der es den Verwaltern von Venture Capital-Fonds, die in bloß einem Mitgliedstaat registriert sind, ermöglichen soll, ohne weitere Beschränkungen grenzüberschreitend Geld einzuwerben. Die Fonds erhalten so erleichterten Zugang zu einem breiten Investorenpool. Kernpunkt des Vorschlags ist die Schaffung sog. Europäischer Risikokapitalfonds. Alle Fonds, die diese Bezeichnung verwenden, müssen einheitliche Vorschriften und Qualitätsstandards einhalten. Das Regelwerk soll dafür sorgen, dass Anleger genau wissen, was sie bekommen, wenn sie ihr Geld in einem derartigen Fonds anlegen.

Zusammensetzung Investmentportfolio

Als Voraussetzung für die Verwendung der Bezeichnung „Europäischer Risikokapitalfonds“ müssen die Verwalter sicherstellen, dass zumindest 70% des aggregierten eingebrachten Kapitals in Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Instrumente sogenannter qualifizierter Portfoliounternehmen investiert werden. Dabei handelt es sich um kleinere und mittlere Unternehmen (KMU), deren Anteile nicht an einem geregelten Markt notiert sind, die weniger als 250 Personen beschäftigen und entweder über einen Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. EUR oder eine Jahresbilanzsumme von höchstens 43 Mio. EUR verfügen. Die verbleibenden 30% des eingebrachten Kapitals dürfen in beliebige andere Vermögenswerte investiert werden. Darüber hinaus müssen die Verwalter auf Ebene der Europäischen Risikokapitalfonds auf jegliche Hebelwirkung verzichten, weshalb sie keine Darlehen aufnehmen, Schuldtitel ausgeben, Garantien stellen oder sonstige

Transaktionen vornehmen dürfen, durch die sich das Risiko des Fonds erhöht.

Zielgruppe: professionelle Kunden

Anteile an Europäischen Risikokapitalfonds dürfen grundsätzlich nur an professionelle Kunden wie Kreditinstitute, Wertpapierfirmen und große Unternehmen vertrieben werden. Ein Vertrieb an andere Anleger – etwa vermögende Einzelpersonen – ist nur zulässig, wenn (i) sich diese verpflichten, mindestens 100.000 EUR zu investieren und (ii) der Fondsverwalter ein bestimmtes Verfahren einhält, das klären soll, ob der Anleger in der Lage ist, seine Anlageentscheidungen selbst zu treffen und die damit einhergehenden Risiken zu verstehen.

Umfassende Berichtspflichten

Ferner sieht der VO-Vorschlag einheitliche Berichtspflichten für Europäische Risikokapitalfonds vor. Demnach müssen die Fondsverwalter der zuständigen Behörde jenes Mitgliedstaates, in dem der Verwalter niedergelassen ist oder seinen satzungsmäßigen Sitz hat, für jeden verwalteten Venture Capital-Fonds spätestens sechs Monate nach Ende des Geschäftsjahres einen Jahresbericht vorlegen. Dieser hat die Zusammensetzung des Portfolios und die Tätigkeiten des vergangenen Jahres zu beschreiben. Darüber hinaus muss der Bericht einen geprüften Jahresabschluss des Fonds enthalten. Auf Anfrage haben die Verwalter den Jahresbericht auch den Anlegern zur Verfügung zu stellen.

Registrierung im Herkunftsland

Fondsverwalter, welche die Bezeichnung „Europäischer Risikokapitalfonds“ verwenden wollen, haben die zuständige Behörde ihres Herkunftsmitgliedstaates darüber in Kenntnis zu setzen und dieser folgende Informationen vorzulegen:

- Identität der Personen, welche die Geschäfte zur Verwaltung des Fonds führen;
- Identität der Risikokapitalfonds, deren Anteile vertrieben werden sollen;
- Angaben zu den Vorkehrungen, welche die Einhaltung der Vorschriften der VO gewährleisten sollen;
- eine Liste der Mitgliedstaaten, in denen der Fondsverwalter den Europäischen Risikokapitalfonds zu vertreten beabsichtigt.

Die Behörde prüft anschließend die vom Verwalter gemachten Angaben auf Vollständigkeit und untersucht, inwieweit die angegebenen Vorkehrungen geeignet sind, die Einhaltung der VO zu gewährleisten. Mit Registrierung erhält der Verwalter das Recht, Risikofonds in der gesamten Europäischen Union unter der Bezeichnung „Europäischer Risikokapitalfonds“ zu vertreiben. Unmittelbar nach Registrierung hat die Behörde des Herkunftsmitgliedstaates jene Behörden zu informieren, in deren Aufsichtsgebiet der Risikofonds ebenfalls vertrieben werden soll. Zusätzlich ist die European Securities and Markets Authority (ESMA) von der Registrierung des Europäischen Risikokapitalfonds in Kenntnis zu setzen. Die laufende Aufsicht des Fonds erfolgt dann durch die zuständige Behörde im Herkunftsmitgliedstaat.

Fazit:

Eine europaweite Regulierung von Venture Capital-Fonds ist – insbesondere aufgrund der anhaltenden Finanzkrise und des daraus resultierenden erschwerten Zugangs zu

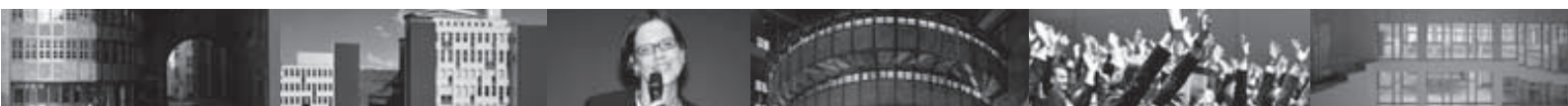
Fremdkapital für KMU – dringend geboten. Die Initiative der EU-Kommission ist dementsprechend zu begrüßen. Man darf gespannt sein auf die konkrete Ausgestaltung. ■

Zum Autor



Roman Rericha ist Rechtsanwalt bei Brandl & Talos Rechtsanwälte GmbH in Wien und Autor diverser Fachpublikationen. Zu seinen Tätigkeitsschwerpunkten zählen Private Equity und Venture Capital-Transaktionen, M&A, Finanzierungstransaktionen und Gesellschafts- sowie Kapitalmarktrecht.

Anzeige



21. und 22. März 2012, ewerk, Berlin



trendforum
2012

10 Jahre trendforum – das Business-Symposium für
Trendforschung, Innovationsmanagement & Trendmarketing

Key-Note-Speeches:



Prof. Dr. C. Blumelhuber
Freie Universität Brüssel



Eva-Maria Boerschlein
BMW Guggenheim Lab



Markus Heinen
Ernst & Young Deutschland



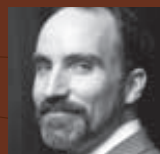
Henry Mason
trendwatching.com



Prof. Dr. Eckard Minx
Die Denkbank – Mutius, Engelke, Minx & Partner



Johannes Pruchnow
Telefonica Germany



Prof. David L. Rogers
Columbia Business School



Sissel Tolaas
IFF re_searchLab Berlin



Prof. Ulrich Weinberg
HPI, School of Design Thinking

Veranstalter
management forum
starnberg
www.management-forum.de

Lead-Partner

Telefonica

+++ TRENDFORUM WARM-UP: „INNOVATION LOUNGE“, SOHO HOUSE BERLIN, 20. MÄRZ 2012 +++

Werden Sie Teil der trendforum-community

INFORMATIONEN UND ANMELDUNG: Management Forum Starnberg GmbH | Telefon 0 81 51-27 19 0 oder www.trendforum.de

Strom, Schienen und Straßen für die Emerging Markets

Trends im Bereich Infrastrukturinvestments

Vor dem Hintergrund des schwierigen Investmentumfelds mit niedrigen Zinsen und volatilen Bond- und Aktienmärkten versprechen Investitionen in Infrastruktur stabilere und höhere Renditen. Auch auf dem World Economic Forum in Davos waren sie Thema: So schlug der Ökonom Nouriel Roubini laut Schweizer Fernsehen vor, dass Pensionskassen stärker in Infrastruktur investieren sollten.

Investitionsbedarf in den Emerging Markets

Insbesondere in den Emerging Markets gibt es großen Investmentbedarf, um Neuinvestitionen in Straßen-, Wasser- oder Stromnetze zu finanzieren. Starkes Bevölkerungswachstum, ein anhaltender Trend zur Urbanisierung sowie die Einsicht, dass Investitionen in eine wettbewerbsfähige Infrastruktur notwendig sind, um langfristig ein nachhaltiges Wachstum zu sichern, haben in diesen Ländern zu gigantischen Investitionsprogrammen geführt. Allein im Zeitraum 2010 bis 2012 werden insgesamt mehr als 6 Bio. USD in den Emerging Markets in Infrastrukturanlagen investiert. Eine Studie der Cambridge Universität und der Royal Bank of Scotland geht von knapp 20 Bio. USD aus, die bis 2030 in den Emerging Markets investiert werden.

China ist Vorreiter

Die Qualität von Infrastrukturanlagen ist dabei ein wichtiger Wettbewerbsfaktor. Im Ranking einiger aufstrebender Länder im Vergleich mit Deutschland und den USA wird deutlich, dass ein enormer Aufholbedarf in den Emerging Markets besteht. Die Vorreiterrolle Chinas zeigt sich auch dadurch, dass die chinesische Infrastruktur

immerhin schon eine bessere Qualität aufweist als 65% aller untersuchten Länder.

Auswahl von Infrastrukturinvestments

Einem Investor, der ein Investment in Infrastruktur plant, steht eine Vielzahl von Möglichkeiten offen. Eine Herausforderung bei der Analyse von Investmentmöglichkeiten besteht darin, eine adäquate und allgemeingültige Definition von Infrastruktur zu formulieren und anzuwenden. Denn unter dem Begriff Infrastruktur stößt man auf unterschiedlichste Unternehmen wie Autobahn-, Tunnel- oder Brückenbetreiber, aber auch Pipelinegesellschaften, Stromnetzbetreiber, Wasserversorger oder Flug- und Schiffshäfen. Oft findet man auch eine sehr viel breitere Definition, die infrastrukturverwandte Unternehmen wie Stromproduzenten, Logistikunternehmen oder auch Schulen mit einschließt. Grundsätzlich sollte jedoch jede Investition in einen Infrastrukturfonds oder ein Infrastrukturunternehmen folgende Charakteristika aufweisen:

1. Das zugrunde liegende Infrastrukturinvestment sollte Zugriff auf langfristige und planbare Cashflows haben.
2. Die Nachfrage sollte möglichst unelastisch sein (das ist z.B. gegeben bei Pipelinebetreibern: es wird immer eine Nachfrage nach Durchleitung von Gas- oder Öl geben).
3. Der Infrastrukturbetreiber sollte entweder Eigentümer der Anlage sein oder zumindest über langfristige (> 30 Jahre) Mietverträge bzw. Nutzungsrechte verfügen.
4. Der Infrastrukturbetreiber sollte über eine Monopolstellung im relevanten Markt verfügen.

INFRASTRUKTURAUSGABEN IN DEN EMERGING MARKETS (2010–2012), IN MRD. USD							
	Entwicklung	Energie	Transport & Logistik	Wasser & Umwelt	Wohnungsbau	Andere	Insgesamt
China	0	778	1.472	1.621	0	0	3.871
Mittlerer Osten	314	105	158	9	0	0	586
Brasilien	0	251	56	17	150	43	517
Russland							500*
Indien	0	170	80	51	0	2	302
Türkei	0	20	100	0	26	41	187
Mexiko	0	83	28	11	0	18	140
Südafrika	0	54	13	2	6	40	115
Zentral- und Osteuropa	0	7	27	4	0	4	42
Insgesamt	314	1.468	1.934	1.715	182	148	6.260

* keine Detailangaben verfügbar; Quelle: World Economic Forum, BofA Merrill Lynch Global Research

PROZENTRANG VON INFRASTRUKTURANLAGEN IN 133 LÄNDERN

	USA	Deutschland	Brasilien	Mexiko	China	Indien	Russland	Südafrika	Türkei
Qualität von Straßen	92%	96%	17%	50%	62%	35%	22%	70%	59%
Qualität von Schienennetzen	87%	96%	35%	46%	79%	84%	76%	72%	48%
Qualität von Schiffshäfen	90%	96%	8%	29%	59%	30%	43%	63%	34%
Qualität von Flughäfen	85%	97%	24%	58%	44%	50%	34%	81%	59%
Qualität von Stromnetzen	87%	95%	56%	35%	49%	19%	51%	24%	37%
Qualität von Telekommunikationsnetzen	89%	98%	53%	49%	65%	20%	71%	32%	60%
Insgesamt	94%	99%	41%	49%	65%	46%	56%	64%	50%

Definition Prozentrang: je höher die Prozentzahl, desto besser die Qualität der Infrastruktur. Z.B. 94% bedeutet, dass ein Land bessere Infrastrukturanlagen hat als 94% aller Länder; Quelle: World Economic Forum, BofA Merrill Lynch Global Research

Breite Definition

Eine Definition muss all diese unterschiedlichen Arten von Infrastrukturunternehmen umfassen, aber dennoch spezifisch genug sein, um ausschließlich für diese Art von Unternehmen zu gelten. Typischerweise haben diese Unternehmen gemein, dass sie ein Netzwerk bereitstellen, wie z.B. ein Straßen- oder Wassernetz oder Zugang zu einem Flugnetz (die Flugverbindung zwischen zwei Städten „gehört“ zwar einer Fluggesellschaft, aber ohne Flughafen könnte diese Verbindung nicht genutzt werden und hätte keinen ökonomischen

EIGENSCHAFTEN VON INFRASTRUKTURINVESTMENTS

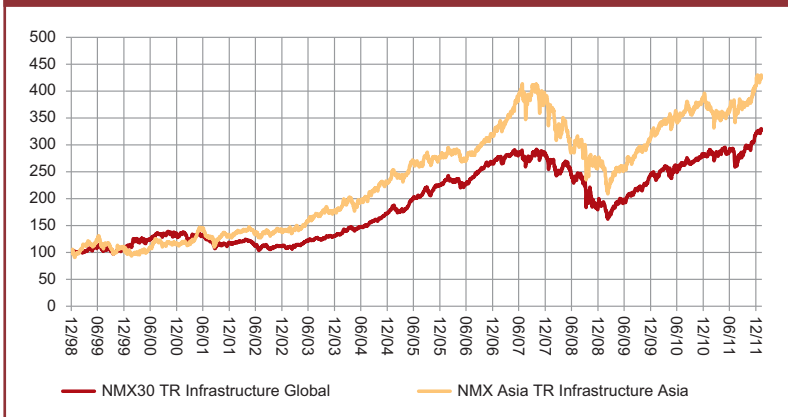
Eigenschaften	Auswirkungen
Langfristige und planbare Cashflows	Stabile Rendite und Dividende
Unelastische Nachfrage	Tiefe Volatilität
Eigentum oder langfristige Miete der Infrastrukturanlagen	Reduktion der Risiken
Preis Anpassungen durch Monopolstellung durchsetzbar	Natürlicher Inflationsschutz

Quelle: LPX Group

Fazit:

Investitionen in Infrastruktur waren in den vergangenen Jahren ein attraktives Investment. Der riesige Bedarf in den aufstrebenden Ländern bietet interessante neue Investitionsmöglichkeiten, aber auch in den Industrieländern gibt es aufgrund der Schuldenkrise erhöhten Druck, Staatsbetriebe zu privatisieren. Dazu zählen insbesondere bestehende Infrastrukturanlagen wie Stromnetze oder Autobahnen. Dies wird das Angebot an Investmentmöglichkeiten weiter erhöhen. Als Investor sollte man jedoch mögliche Investmentvehikel genau analysieren und insbesondere prüfen, welche ökonomischen Eigenschaften die zugrunde liegenden Infrastrukturanlagen aufweisen.

PERFORMANCE VON INFRASTRUKTURINVESTMENTS SEIT DEZEMBER 1998



Quelle: LPX Group

Nutzen). Auch wenn diese Kriterien nicht überraschen, so stellt man oft fest, dass es bestehenden Produkten im Bereich Infrastruktur oftmals an diesen Eigenschaften mangelt. Oft wird auch nicht klar unterschieden zwischen Unternehmen, die Infrastruktur bereitstellen, und solchen, die eine bereitgestellte Infrastruktur nutzen.

Performance von Infrastruktur

Wenn man die Performance von etablierten Infrastrukturunternehmen betrachtet, so fällt auf, dass deren Bewertungen bereits wieder über das Vorkrisenniveau gestiegen sind. Zudem haben sich asiatische Infrastrukturunternehmen deutlich besser entwickelt als der Gesamtmarkt.

Zum Autor



Michel Degosciu ist Gründungspartner der LPX Group und verantwortet den Bereich Business Development. Vor Gründung der LPX Group war Degosciu unter anderem für Booz Allen Hamilton, Julius Bär und Deutsche Bank tätig.

Neue Wege der Unternehmensfinanzierung in China

Das Reich der Mitte eröffnet auch europäischen Venture Capital-Firmen Chancen

Während das gewaltige chinesische Wirtschaftswachstum der letzten drei Jahrzehnte zum Großteil durch Staatsbanken und strategische Direktinvestitionen aus dem Ausland finanziert wurde, will China nun verstärkt Wagniskapitalgeber ins Land holen. Sie sollen der Realwirtschaft Liquidität zuführen, vor allem technologiestarken jungen, aber auch etablierten mittelständischen Unternehmen.

Weitere Verbesserung in Aussicht

Der aktuelle chinesische Fünf-Jahres-Plan (2011–2015) nennt Venture Capital erstmals als geförderte Branche. In die gleiche Stoßrichtung zielt auch der Ende Januar 2012 in Kraft getretene neue „Lenkungkatalog für ausländische Direktinvestitionen“. Auch danach sollen ausländische Venture Capital-Geber gefördert werden. Der Fünf-Jahres-Plan und der Lenkungkatalog sind keine Maßnahmen traditioneller Planwirtschaft. So bleibt es weitgehend dem Markt überlassen, diese wirtschaftspolitischen Initiativen umzusetzen. Allerdings werden die geförderten Branchen häufig begünstigt: Bei der Besteuerung, durch Kofinanzierung seitens staatseigener Dachfonds und generell durch einen erleichterten Marktzugang. Auch das gesetzliche Umfeld für Venture Capital in China wurde in den letzten zehn Jahren kontinuierlich verbessert. Ein Meilenstein war, gesetzliche Regelungen für Personengesellschaften und deren Besteuerung seit 2006 einzuführen. Daneben gibt es Spezialregelungen für Venture Capital einschließlich der Vergütung von Initiatoren und Managern. Das Enterprise Income Tax Law sieht die bevorzugte Behandlung bestimmter Venture Capital-Investitionen vor.

Bestimmte Hürden bleiben bestehen

Eine neue Dynamik wird die Entwicklung durch die schrittweise Einführung des Renminbi (RMB) als internationale Handelswährung erfahren. Seit Ende 2011 erlaubt die chinesische Volksbank die Überweisung von Gewinnen chinesischer Tochtergesellschaften auf ein im Ausland geführtes RMB-Konto ihrer ausländischen Gesellschafter. Dies eröffnet Investoren vor dem Hintergrund der westlichen Währungskrisen Chancen zur Diversifizierung ihrer Währungsportfolios. Trotz allem ist China noch immer ein schwieriges Umfeld für Direktinvestitionen. Corporate Governance beispielsweise wird in China anders ausgelegt als in manchen anderen Ländern, und für Anteilsübertragungen an ausländisch investierten

Unternehmen sind noch immer staatliche Genehmigungen erforderlich. Manche Schwierigkeiten können durch den Einsatz von Offshore-Investitionsvehikeln minimiert werden. Immer müssen jedoch rechtliche, sprachliche und kulturelle Hindernisse überwunden werden.

Investitionen in beide Richtungen

Von diesen Schwierigkeiten haben sich angelsächsische Investoren – vorrangig amerikanische, zunehmend aber auch englische Häuser – in der Vergangenheit nicht schrecken lassen. Hierzulande begegnet uns das Reich der Mitte häufig beim Blick in die Beteiligungen der Portfoliogesellschaften von Venture Capital-Unternehmen. Wer sich an einem produzierenden deutschen Unternehmen beteiligt, erwirbt oft auch eine Beteiligung an Produktionsgesellschaften in Osteuropa und Asien, besonders häufig in China. Seit Beginn der Wirtschaftskrise zieht auch die Nachfrage chinesischer Kapitalgeber nach Investitionsmöglichkeiten in Europa spürbar an, sei es in Form des Alleinerwerbs oder in Form von Koinvestments mit europäischen Fonds. Dortige Direktinvestitionen hingegen wagen bislang nur wenige europäische Venture Capital-Firmen, obwohl das Interesse der Anleger steigt. ■

Zu den Autoren



Peter Hellich (li.) und **Jakob Riemenschneider** sind Mitglieder der Practice Area Corporate Transactions bei Taylor Wessing. Sie beraten u.a. bei internationalen M&A- und Private Equity-Transaktionen in Europa, den USA sowie den Emerging Markets, insbesondere China.

Zufriedener Blick zurück

BVK-Roadshow für institutionelle Anleger im asiatischen Raum

Mit fünf Veranstaltungen bot die dritte Asien-Roadshow des Branchenverbandes BVK vielfältige Möglichkeiten zum Networking. Durch die Bank sei dabei das Karrierelevel der örtlichen Investoren höher gewesen als in den Vorjahren, ließ die BVK-Geschäftsstelle durchblicken. Neben ersten schriftlichen Investitionszusagen freuten sich die zehn Teilnehmer der Reise über viele intensive Gespräche und gute neue Kontakte.

Netzwerk pflegen und ausbauen

Sechs Fonds von Venture Capital über Growth bis Buyout und ein Ziel: gemeinsam in Hongkong und Tokio den asiatischen Markt und interessante Limited Partner kennenlernen. So einfach lässt sich die zehnköpfige Delegation beschreiben, die im Januar in Asien auf Roadshow ging. Leichte Unterschiede gab es bei den Motiven: Der eine Teil der Gruppe ist auf Fundraising-Tour und wollte konkret Investoren finden, der andere Teil wollte Investoren erst einmal kennenlernen. „Hier sind langfristige Beziehungen noch wichtiger als bei uns. Mit dieser Reise können wir eine Basis entwickeln, um später wiederzukommen“, erklärte Paul De Ridder, Partner bei der Halder Beteiligungsberatung. Ähnlich sah es Wolfram Glock, Managing Partner von Sirius Ventures, den vor allem Neugier auf den asiatischen Markt mit auf den fünftägigen Trip vom 16. bis 20. Januar trieb.

Gezielte Fragen in Tokio

Zum Auftakt ging es nach Hongkong, wo nacheinander das Asian Financial Forum sowie das Asia Private Equity Forum stattfanden. „Beide Kongresse waren gute Anlaufstellen, um einen makro- und mikroökonomischen Eindruck über die einzelnen asiatischen Volkswirtschaften und den Private Equity-Markt zu gewinnen“, betont Glock. „Wir konnten uns außerdem direkt mit den verschiedensten Private Equity-Akteuren austauschen“, hebt De Ridder einen anderen Punkt hervor. Ähnlich sah es am Abend des dritten Tages beim informellen Investorenempfang aus, bei dem neue Bande geknüpft und alte Kontakte gepflegt wurden. Hauptgrund für die Reise waren aber die beiden Präsentationsrunden vor institutionellen Anlegern. Den Einstieg gestaltete der BVK mit einem Informationsblock zur hiesigen Private Equity-Landschaft, dann präsentierten sich die sechs Fonds nacheinander in maximal acht Minuten – um anschließend in 1-zu-1-Gespräche einzusteigen. In Tokio waren die Limited Partner stark an



Es war zwar kein Gegensatz wie Tag und Nacht, dennoch gab es deutliche Unterschiede bei den institutionellen Investoren in Hongkong und Tokio.
Fotos: Base64/Wikimedia Commons, city-colors/Fotolia

den Fonds interessiert, z.B. deren Track Record oder Fokus, schaut De Ridder zurück: „Die Fragen waren sehr gezielt, es besteht ein konkretes Interesse an Investitionen in Deutschland.“ In Hongkong dagegen wurden stärker allgemeine Themen behandelt. „Wir mussten häufig erklären, dass die deutsche Volkswirtschaft nicht in allen Belangen mit den Entwicklungen des Euroraums gleichgesetzt werden kann“, so Glock.

Deutsche Fonds zeigen Flagge

Die Organisation der Reise stemmte der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK), Unterstützung leisteten das Auswärtige Amt und vor Ort das Generalkonsulat in Hongkong bzw. die Botschaft in Tokio. „Das hat großes Vertrauen gestiftet, denn in Asien achtet man noch mehr auf Hierarchieebenen als hier in Deutschland, und gerade die dortigen Großinvestoren schätzen einen institutionalisierten Rahmen für das Networking sehr“, freut sich Dr. Hanns Ostmeier, Präsident des BVK. Sehr zufrieden zeigte sich auch Glock von Sirius Venture Partners: „Die gesamte Organisation, im Vorfeld wie auch vor Ort, ist kaum perfekter möglich.“ Eine Anregung für die Reiseplanung hat De Ridder von Halder: „Der Aufenthalt in Tokio hätte länger sein können.“ Sein grundsätzliches Fazit fällt aber positiv aus. „Erfolgreiches Fundraising ist durch einen steigenden Anteil asiatischer Limited Partner gekennzeichnet. Von daher ist das eine wichtige Initiative, um als deutsche Fonds Flagge zu zeigen“, unterstreicht er. Der BVK wird im Herbst eine weitere Fundraising-Initiative starten, die in den Mittleren Osten führt. Auch will der Verband den Dialog mit den asiatischen Kapitalgebern fortführen, für Anfang 2013 ist die vierte BVK-Roadshow nach Hongkong und Tokio geplant. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

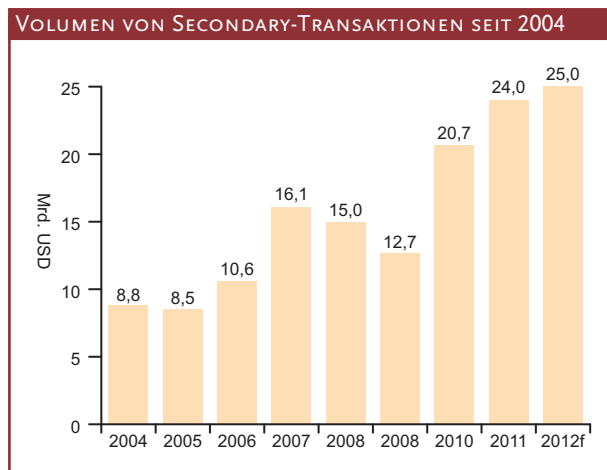
Secondary-Markt bleibt auf Rekordkurs

Branche erwartet nach dem Spitzenjahr 2011 erneut hohes Aktivitätsniveau

Am Sekundärmarkt für Fondsanteile ist ein anhaltend starker Dealflow zu verzeichnen. Auf Verkäuferseite sind insbesondere Banken sehr aktiv – sie stehen wegen verschärfter Eigenkapitalregeln und der Reduzierung ihrer Risikopositionen unter Veräußerungsdruck. Auch der Qualität des Angebots bescheinigen Branchenexperten ein hohes Niveau.

Abschläge bei etwa 10 bis 20%

Das Geschäft mit Secondary Transactions, d.h. der Zweitmarkt für Beteiligungsportfolios und Fondsanteile von Finanzinstitutionen (insbesondere Banken und Versicherungen), läuft auf Hochtouren. Nach Branchenschätzungen sind im vergangenen Jahr weltweit Transaktionen im Rekordvolumen zwischen 24 und 28 Mrd. USD über die Bühne gegangen – eine deutliche Steigerung gegenüber 2010 (20,7 Mrd. USD) und erst recht gegenüber dem Krisenjahr 2009 (12,7 Mrd. USD). Im laufenden Jahr könne sogar die 30-Mrd.-Marke übersprungen werden, heißt es. Die Preisabschläge (Discounts), die lange Zeit anstiegen, haben sich mittlerweile stabilisiert. Experten zufolge sind Discounts auf die Buchwerte in Höhe von etwa 10 bis 20% keine Seltenheit; bei hochwertigen Portfolios haben sich diese aber inzwischen auf einstellige Werte eingependelt. Anders als bei Secondary Buyouts, wo einzelne Portfoliounternehmen von einer Beteiligungsgesellschaft an eine andere verkauft werden, geht es bei Secondaries um ganze Fonds bzw. Anteile an großen Fonds – hier kann ein kleiner 1%-Anteil bereits 5 oder 10 Mio. EUR kosten. Zu den großen Playern auf Käuferseite in diesem Markt zählen u.a.



Quelle: Collier Capital/Collier Institute of Private Equity

Axa Private Equity, Collier Capital, Credit Suisse, Goldman Sachs, Harbour Vest, Lexington, sowie LGT Capital.

Banken haben Verkaufsdruck

Die starke Marktaktivität beruht zu einem wesentlichen Teil auf dem Verkaufsdruck der Banken, für die es wegen erhöhter Anforderungen an die Eigenkapitalunterlegung in der Regel zu teuer geworden ist, in Private Equity investiert zu sein, wie Werner Dreesbach, Managing Partner der Beteiligungs- und Beratungsgesellschaft Cipio Partners, erklärt. Am Ende der meist 10- bis 12-jährigen Fondslaufzeit wird der gesamte Fonds verkauft. „Solche Tail End-Situationen gibt es 2011 und 2012 recht häufig, viele Fonds hatten ihren Ursprung noch im Hightech-Boom der Jahre 2000-2001“, so Dreesbach. Cipio Partners ist auf den Kauf größerer Portfolien von direkten Unternehmensbeteiligungen (sogenannten Directs) spezialisiert.



Werner Dreesbach,
Cipio Partners

Viele Deals in der Pipeline

2009 und 2010 hatten Verkäufer häufig noch zu hohe Preisvorstellungen, inzwischen sind die Bewertungen aber wieder auf ein realistisches Niveau gesunken, wie Philippe Munch, Investment Director von Greenpark Capital, erklärt. Greenpark Capital ist auf das mittlere Marktsegment (ca. 5 bis 100 Mio. USD je Transaktion) spezialisiert und investiert zu ca. 60% in Europa und 40% in Nordamerika. „Der Markt wird im weiteren Verlauf von 2012 sehr aktiv bleiben“, so Munch. „Wir haben bereits einige konkrete Angebote abgegeben.“ Es sei jetzt schon zu sehen, dass Banken wieder einige Portfolios verkaufen wollen; zudem seien noch einige Deals vom letzten Jahr in der Pipeline, deren Abschluss in den nächsten Wochen und Monaten bevorstehe. Als günstig für den Markt sieht Munch auch die Tatsache, dass die Portfolios bereits 2011 deutlich transparenter geworden seien. „Dagegen war es insbesondere 2009 oft schwer einzuschätzen, wer die Krise überleben würde und wer nicht“, sagt Munch.



Philippe Munch,
Greenpark Capital

Auch Versicherer als Anbieter

Ein sehr aktiver Käufer am Markt war 2011 Axa Private Equity. „Wir haben ca. 3 Mrd. USD investiert – in vier große und einige kleinere Transaktionen“, sagt Stephan Illenberger, CEO Deutschland und Mitglied des globalen Gesamtvorstands bei Axa Private Equity. Der größte Deal war der Erwerb des Citibank-Portfolios für 1,7 Mrd. USD, wovon Axa einen Teil an einige Partner syndizierte. Illenberger geht davon aus, dass der Markt 2012 mindestens auf dem Niveau weiterlaufen wird wie 2011.



Stephan Illenberger,
Axa Private Equity

Mehr als 90% des Angebots kommen von den Banken. „Und wir sehen nun auch wieder erste Portfolios, die von Versicherungen und Pensionsfonds verkauft werden“, so Illenberger. Im laufenden Jahr ist Munch zufolge das Fundraising ein großes Thema, da viele Secondary Player neue Fonds zusammenstellen wollten. Insofern gebe es einen harten Wettbewerb um Kapital von Investoren. Wichtig seien hier ein guter Track Record und eine vielversprechende Investmentstrategie.

Gute Analyse entscheidend

Ein „ausgesprochen attraktives Risiko-Return-Profil“ am Secondary-Markt sieht Detlef Mackewicz, Investment Advisor von Mackewicz & Partner. „Das Risiko ist bei Secondaries deutlich geringer als bei Primärfonds-Investments; man kauft ein bereits breit – über Branchen, Regionen und Investmentstile hinweg – diversifiziertes Portfolio.“ Auch er sieht weiterhin hohen Verkaufsdruck bei den Banken und insofern die Möglichkeit für Secondary-Fonds, über attraktive Discounts zu verhandeln. Der Discount werde häufig aber durch eine Rückdatierung des Bewertungsstichtags (numerisch) reduziert. „Für die Investoren war 2011 ein gutes Jahr“, sagt Mackewicz und ist auch für 2012 zuversichtlich. „Banken stoßen Portfolios auch im dreistelligen Millionenbereich ab.“ Entscheidend bleibe aber für den Käufer nach wie vor die gründliche Analyse der angebotenen Investments. Ein wenig Sorgen macht ihm die Regulierungsrichtlinie Solvency II, die bei Versicherern eine sehr hohe Eigenkapitalunterlegung von Investitionen verlangt. Mackewicz: „Hier werden Private Equity-Investments gegenüber Staatsanleihen klar benachteiligt.“ ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

Know the Deal.



DOWJONES

Private Equity & Venture Capital

VentureSource • LBO Wire • VentureWire • Private Equity News

Verbessern Sie Ihr Deal-Sourcing mit der genauesten globalen Berichterstattung und Recherche über private Unternehmen.

Finden und investieren Sie in die besten privaten Unternehmen - unabhängig von Größe, Branche oder Standort – mit unabhängiger Berichterstattung und globaler Recherche von Dow Jones. Beurteilen und bewerten Sie Ihre künftigen Partner akkurat mit beispiellosem Einblick in die Finanzierung, das Management und die Gesellschafter des einzelnen Unternehmens und seiner Wettbewerber.

Überzeugen Sie sich selbst, was Ihrem Deal-Sourcing fehlt und schauen Sie unsere online demo dj.com/VCMag/deal

„Es kommt darauf an, unverwechselbar zu sein“

Interview mit Christian Neureuther, ehemaliger Skirennläufer

Aus dem deutschen Wintersport ist er seit Jahrzehnten nicht wegzudenken: Christian Neureuther war bis 1980 selbst aktiver Skirennläufer, danach begleitete er Abfahrtsrennen als Kommentator im Fernsehen. Zusammen mit seiner Frau Rosi Mittermaier, ebenfalls eine ehemals erfolgreiche Skifahrerin, engagiert er sich bis heute aber auch für den Breitensport und wirbt für Gesundheit und Bewegung. Beide gehörten beispielsweise vor Jahren zu den ersten Verfechtern von Nordic Walking in Deutschland. Am Rande der Internationalen Fachmesse für Sportartikel und Sportmode (ISPO) traf Redakteurin Susanne Gläser den ehemaligen Skiprofi und sprach mit ihm über die Bedeutung von technologischen Innovationen für den Leistungssport und Parallelen zwischen Sportlern und Jungunternehmern.



Auf der Internationalen Fachmesse für Sportartikel und Sportmode (ISPO) in München traf Susanne Gläser vom VentureCapital Magazin Christian Neureuther zum Interview.

VC Magazin: Hier auf der ISPO begeistern vor allem neue Technologien bei der Sportausstattung die Besucher. Was war die größte Innovation, die Sie in den vergangenen Jahrzehnten beobachten konnten?

Neureuther: Die größte Errungenschaft ist ganz klar das Smartphone. Es ist gigantisch, was damit bereits heute alles möglich ist, und die Zukunft hält da noch viel größere Möglichkeiten bereit. Das Smartphone wird in Zukunft auch im Sport alles steuern. Wir stehen hier sicher erst am Anfang der Entwicklung. Jeder wünscht sich ja, gesund zu bleiben. Aufgrund der demografischen Entwicklung und des allgemeinen Trends zu Wellness und Fitness auch im Alter entstehen hier große Märkte. Das Smartphone ermöglicht z.B. eine permanente Überwachung meiner Vitalwerte während des Trainings, und wenn ich das möchte, kommt aus der Cloud der Hinweis, dass ich meine Tabletten nicht vergessen darf. Für das Älterwerden stimmt mich das sehr hoffnungsfroh.

VC Magazin: Was bedeuten solche technischen Innovationen für den Leistungssport?

Neureuther: Im Leistungssport werden die Dinge getestet, die später im Breitensport Verwendung finden. Technologien können Risiken beim Sport reduzieren, beispielsweise im Skisport – immerhin eine der gefährlichsten Sportarten überhaupt. Beispiele sind Helme und Protektoren, die sich mit Luft aufblasen, bevor der Sportler auf den Boden knallt, oder Leistungsdiagnostiken, die schon während des Trainings Verbesserungen

der angewandten Methoden ermöglichen. Ich glaube aber, dass im allgemeinen Gesundheitsbereich das größte Potenzial liegt.

VC Magazin: Wenn Sie noch einmal einen Neustart wagen würden – welches Unternehmen würden Sie gründen?

Neureuther: Zeit und Geld kann man überall investieren, aber nur dort, wo die eigenen Neigungen liegen, macht es auch Spaß. Denn dort sammelt man automatisch das richtige Wissen an, um Erfolg zu haben. Deshalb würde ich mich ganz sicher im Bereich Smartphone-Anwendungen im Sport versuchen. Ich bin allerdings kein Technikexperte, also würde ich gute Berater um mich scharen, die mir die Richtung weisen können.

VC Magazin: Sie sind seit Jahrzehnten nicht mehr im Leistungssport aktiv, dennoch kennt Sie in Deutschland jedes Kind. Sie haben es erfolgreich geschafft, die „Marke Neureuther“ zu etablieren und zu pflegen. Was ist das Geheimnis Ihres Markenerfolgs?

Neureuther: Das Grundprinzip bei der Etablierung einer Marke ist die Unverwechselbarkeit. Man muss sich ständig fragen: Wofür stehe ich? Wie will ich wahrgenommen werden? Wie kann ich mich von anderen abgrenzen? Wo habe ich mein Alleinstellungsmerkmal, das jeder sofort mit mir verbindet? In meinem Fall beispielsweise ist mit dem Namen Neureuther auch sofort meine Frau verbunden: Christian Neureuther und Rosi Mittermaier sind als

Paar eine Marke, diese Konstellation ist einmalig. Und genau darauf kommt es an: nicht vergleichbar zu sein.

VC Magazin: Was bedeutet für Sie Erfolg?

Neureuther: Erfolg ist das Wichtigste, was der Mensch braucht. Davon bin ich überzeugt. Der Mensch ist durch die Evolution so geprägt, dass er Erfolg braucht, sonst ist er nicht lebensfähig. Menschen, die nicht erfolgreich sind, werden oftmals krank, ein Kind, das ich nicht liebe, wird aggressiv. Deshalb ist es wichtig, die Leistungen anderer anzuerkennen. In der Kindererziehung beispielsweise hat das für mich schon immer bedeutet, meine Kinder da zu fördern, wo sie Talent haben und Erfolgsmomente erleben können. Wichtig ist, trotz aller Kritik, die manchmal angebracht ist, immer auch das Positive herauszuarbeiten.

VC Magazin: Junge Unternehmer sind ähnlich wie Sportler immer auf der Suche nach Kapitalgebern bzw. Sponsoren. Was können Start-ups bei der Kapitalsuche von Sportlern lernen?

Neureuther: Zwei Dinge sind bei der Sponsorsuche im Sport essenziell: Das eine ist Leidenschaft. Ich muss mir Ziele setzen und alles dafür tun. Nur wenn ich mit Leidenschaft dabei bin, kann ich Wirkung erzielen und auch

andere von meinem Vorhaben begeistern. Die zweite Komponente ist die Risikobereitschaft. Ohne Risiken gibt es keinen Erfolg. Wenn ich als Leistungssportler nicht versuche, immer wieder meine Grenzen auszuweiten, werde ich nie schneller sein als andere. Natürlich bedeutet das auch Tiefschläge – bei den ersten Testfahrten werde ich wohl erst einmal stürzen, so lange eben, bis ich meine Grenzen neu ausgelotet habe. Vergessen darf man dabei aber eines nicht: Erfolg stellt sich vor allem im Team ein. Im Team zu siegen ist noch schöner, als allein zu siegen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Der ehemalige deutsche Skirennläufer **Christian Neureuther** errang in den 1970er Jahren u.a. sechs Weltcup Siege und zwölf deutsche Meistertitel. Er ist heute Mitglied im Aufsichtsrat des Deutschen Skiverbandes, engagiert sich für den Breitensport und unterstützt wohltätige Organisationen wie die Kinder-Rheumastiftung.

Anzeige

Berlin
April 23-24,
2012

STIFTUNG CHARITÉ

Charité Entrepreneurship Summit 2012

- › Researchers, clinicians, and doctoral students present fresh ideas and meet academic entrepreneurs, investors, and business developers
- › Learn from successful founders how to turn technology into products; develop valuable skills in working groups with other emerging entrepreneurs
- › **Entrepreneurship Competition and Elevator Pitches: „Medical Business Idea 2012“**

International Conference Programme and Interactive Modules

- › Charité Partnering
- › Business Speed Dating
- › Charité Window - Charité Scientists present: "Future medical needs and potential solutions"

CHARITÉ KAUFFMAN
UNIVERSITÄTSMEDIZIN BERLIN The Foundation of Entrepreneurship

Information > www.charite-summit.de

Olivier Weddrien

Teil 61 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene



Olivier Weddrien ist seit mehr als 15 Jahren im Private Equity-Geschäft unterwegs und schätzt besonders das vertrauensvolle Gespräch mit Unternehmern. Dabei hat er festgestellt, dass die Berührungängste seitens der Unternehmen gegenüber Private Equity inzwischen deutlich abgenommen haben. „Viele Familienunternehmen machen sich heute Gedanken, wie sie mit den rasanten Veränderungen in der Welt zurecht kommen, und suchen das Gespräch mit uns. Das war nicht immer so“, sagt Olivier Weddrien. Ein besonders dominantes Thema der heutigen Zeit sind die Globalisierung sowie die hohen unterschiedlichen Volatilitäten in Märkten wie Asien und Europa.

Abitur, Banklehre, BWL-Studium

Geboren und aufgewachsen im oberschwäbischen Biberach, startete Weddrien 1986 mit einer Ausbildung zum Bankkaufmann ins Berufsleben. Nach Ableistung des Grundwehrdienstes verschlug es ihn zum BWL-Studium nach Paderborn und Nürnberg. Anschließend stieg er im Rahmen eines Traineeprogramms beim Württembergischen Genossenschaftsverband ein, was ihn auch zu mehreren Volksbanken führte: „Ich habe dabei alle Bereiche einer Bank durchlaufen und bin bei der genossenschaftlichen Zentralbank GZB Bank das erste Mal mit dem Thema Beteiligungskapital in Berührung gekommen.“ Nach wenigen Monaten als Vorstandsassistent und Firmenkundenbetreuer bei der Volksbank Kirchheim erhielt er das Angebot, zur GZB zu wechseln. „Ich habe schnell festgestellt, dass mir das mehr Spaß macht als das klassische Bankgeschäft“, so Weddrien. Vor allem der enge und vertrauensvolle Umgang mit mittelständischen Unternehmern faszinierte ihn. „Ich habe festgestellt, dass ich die Denke und die Gefühlswelt der Unternehmer verstehe“, erklärt der heute 45-Jährige und fügt an: „Auch wenn ich damals mit Anfang 30 vergleichsweise jung war, hatte ich den Eindruck, von den Unternehmern immer als Gesprächspartner auf Augenhöhe ernst genommen zu werden.“

Fusionsmarathon und Sanierungsmaßnahmen

Im Jahr 2000 fusionierte die Stuttgarter GZB mit der Frankfurter SGZ Bank, in der unter diesem Dach neu aufzubauenen Tochtergesellschaft GZ Capital Partners übernahm Weddrien gemeinsam mit Robert Hennigs die Geschäftsführung. Ein Jahr später entstand nach einer weiteren Fusion die heutige DZ Equity Partner, wobei sich schnell herausstellte, dass ein sanierungsbedürftiges Portfolio übernommen wurde. „Auch wenn das wirtschaftlich schmerzvoll war, so war es doch die Chance meines Lebens“,

erinnert sich Weddrien an harte Einschnitte und die fortan konsequente Ausrichtung auf Direktbeteiligungen an mittelständischen Unternehmen, die er in den Folgejahren gemeinsam mit Geschäftsführungskollege Dr. Klaus Weigel umsetzte. Durch einen Dealflow aus dem genossenschaftlichen Sektor, anderen externen proprietären Dealquellen sowie die Fokussierung auf die Arbeit mit den Unternehmen gelang schnell der Aufbau eines qualitativ hochwertigen Portfolios.

Erfolgsgeschichte DZ Equity Partner

Heute leitet Weddrien gemeinsam mit Peter Sachse, der 2010 zu DZ Equity Partner stieß, eine Mannschaft von 35 Mitarbeitern, davon 20 Investment Professionals, das aktuell rund 450 Mio. EUR investiert hat. „Es ist uns gelungen, die Gesellschaft zu einem führenden Private Equity-Player für mittelständische Familienunternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu entwickeln“, sagt Weddrien, der noch immer viel im operativen Geschäft unterwegs ist: „Wer mitreden will, muss ein bis zwei Transaktionen auch als Geschäftsführer aktiv begleiten, von Anfang bis zum Ende. Ich gehe nach wie vor gerne raus zu den Unternehmen.“ Besonders viel Spaß haben ihm dabei in den letzten Jahren die Beteiligungen an Tital, Electrovac/Curamic, Konrad Hornschuch und an der Breitenfeld AG aus Österreich gemacht.

Freizeit und Familie

Privat verbringt Olivier Weddrien, der heute im Taunus lebt, viel Zeit mit seiner Frau und den 21 Monate alten Zwillingen. Nur noch selten gelingt es ihm, seinen Hobbys Skifahren, Lesen und Schwimmen nachzugehen und einen Abstecher in die oberschwäbische Heimat zu unternehmen. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

SERIE MENSCHEN & MACHER

Seit August 2007 werden im Rahmen der Serie prominente Dealmacher vorgestellt. Unter den bisher portraitierten Köpfen befinden sich neben „Branchendinos“ wie Gustav Egger (Deutsche Beteiligungs AG) Buyout-Manager wie Steven Koltjes (CVC Capital Partners) sowie Aufsteiger der jüngeren Generation wie Marc Samwer (Rocket Internet) und Christian Angermayer (ABL-Gruppe).

BITTE TERMIN VORMERKEN!

26. UND 27. MÄRZ 2012 | FRANKFURT/MAIN

6. Deutscher Biotech-CFO-Gipfel

Das Treffen der Biotech-Finanzexperten



Medienpartner:



Speeddating für Gründer und Konzerne

Dritte Auflage der High-Tech Partnering Conference

Das emotionale, sämtliche Besucher in den Bann ziehende Glanzlicht setzte der Überlebenskünstler Rüdiger Nehberg mit einem ergreifenden Vortrag. Dennoch kamen die 80 Vertreter von Start-ups und knapp 150 von Konzernen aus einem anderen Grund zur dritten High-Tech Partnering Conference nach Bonn: Speeddating stand auf dem Programm. Und die Chance wurde intensiv genutzt, denn 350 Gesprächstermine wurden koordiniert. Ganz zum Schluss verriet Dr. Michael Brandkamp, Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds, in kleiner Runde dann noch eine erfreuliche Botschaft.

Gut 7.000 vereinbarte Gesprächsminuten

Wer, wie der High-Tech Gründerfonds, über das größte aktiv geführte Portfolio in der deutschen Venture Capital-Szene verfügt, trägt damit auch eine große Verantwortung. Beispielsweise müssen für die Start-ups kontinuierlich neue Anschlussfinanzierungen organisiert oder wichtige strategische Partner gefunden werden. Mit der High-Tech Partnering Conference haben die Bonner aber ein innovatives Konzept entwickelt, um diese Prozesse auf hohem Niveau zu institutionalisieren. Im Kern geht es darum, hiesige Industrieunternehmen aus allen Sparten – ob nun börsennotierter Dax-Konzern oder Hidden Champion in Familienhand – auf kreative Lösungen von Start-ups



Neben den geplanten 1:1-Meetings gab es viele spontan geführte Gespräche.



Bei der Podiumsdiskussion sprachen Prof. Dr. Fritz Vahrenholt (RWE Innogy), Oliver Stahl (Entelios), Fritz Thalmann (Cewe Color), Dr. Malte Bahner (Mivenion) und Dr. Ulrich Schriek (Qiagen) mit Moderatorin Conny Czymoch (v.l.n.r.) über „Wachstum durch Innovation – Akquisen und operative Partnerschaften“.

aufmerksam zu machen und beide Seiten ins Gespräch zu bringen. „Gründer sind mutig, flexibel, effizient und können Innovationen besser vorantreiben als Manager in Konzernen“, hob Dr. Michael Brandkamp, Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds, in seiner Begrüßung hervor. „Daraus ergibt sich eine Win-win-Situation. Denn die Großen haben Geld und suchen Innovationen, während es bei den Kleinen andersherum ist“, ergänzte er. Um beide Seiten effektiv zu unterstützen, setzten die Bonner auch bei der dritten Auflage der Konferenz auf eine Softwarelösung, um bereits im Vorfeld direkte Gesprächstermine von je 20 Minuten Dauer zu vereinbaren. Rund 350-mal wurde davon Gebrauch gemacht, was 7.000 Minuten bzw. knapp über 116 Stunden entspricht. Dazu kamen zahlreiche spontan geführte Gespräche, die in keiner Statistik auftauchen.

Zwei Workshoprunden mit 36 Teams

Über die eher intime Möglichkeit des Austauschs nutzten 36 Start-ups noch die Gelegenheit, sich in zwei Workshoprunden zu je drei Themen interessierten Industrievertretern vorzustellen. Am Vormittag ging es um Smart Energy, medizintechnische Innovationen in Gesundheitsmärkten sowie Enterprise-2.0-Lösungen, am Nachmittag dann um Automotive im Jahr 2050, Wertschöpfung durch Biotechnologie und Innovation im E-Commerce. In der Chemielounge wurden Zukunftstrends der Branche und neue Ansätze der Start-ups diskutiert. Vor einer unerbittlich die Zeit herunterzählenden Uhr zu kompakter Vortragsweise

getrieben, mussten sich die Gründer in acht Minuten auf das Wesentliche konzentrieren. Im Regelfall bewältigten sie die Herausforderungen, über die absolut notwendigen technischen Basisinformationen hinaus Neugier auf die vielfältigen Potenziale ihrer Ideen zu machen, denn fundierte Nachfragen reizten die dafür eingeräumte Zeit meist voll aus.

Cleantech als ein Schwerpunktthema

Wie üblich bei Veranstaltungen des High-Tech Gründerfonds gab es zu Beginn und Ende jeweils Vorträge und Diskussionen im Plenum. So hielt am Vormittag Prof. Dr. Fritz Vahrenholt, CEO von RWE Innogy, die Eröffnungsrede. Seinen sachlichen Vortrag über RWE Innogy als Treiber innovativer Technologien lockerte er immer wieder mit subtil-ironischen Aussagen auf – etwa über die weltweite Verteilung von Photovoltaikanlagen auf Hausdächern (50% in Deutschland) und Sonnenstunden pro Jahr (700 in Buxtehude und 1.700 in Spanien). Gleichzeitig sendete er eine klare Botschaft an Start-ups: RWE sei kein Maschinenbauer, der Start-ups um ihre Innovationen bringen wolle, sondern ein Anwender, der als Partner das Wissen um die Marktchancen mitbringe. „Mit einem Ausstiegshorizont von sieben Jahren wird es auch einen zweiten Fonds geben“, machte er das Bekenntnis von RWE zur eigenen Corporate Venture Capital-Gesellschaft klar. Einen anderen Schwerpunkt setzte anschließend die Podiumsdiskussion: Dr. Malte Bahner (Mivenion), Dr. Ulrich Schriek (Qiagen), Oliver Stahl (Entelios), Fritz Thalmann (Cewe Color) und Vahrenholt sprachen über „Wachstum durch Innovation – Akquisen und operative Partnerschaften“. Besonders deutlich unterstrich Foto-Unternehmer Thalmann, wie wichtig Innovationen sind,

wenn ein Unternehmen langfristig überleben möchte: „Im Jahr 2000 haben wir 100% unseres Umsatzes mit analogen Bildern gemacht – und komplett verloren.“ Ein wichtiger Bestandteil des Wandels zu neuen Produkten und Kanälen waren dabei Beteiligungen an Start-ups und deren spätere Integration.



Verriet in kleiner Runde eine erfreuliche Botschaft: Dr. Michael Brandkamp, Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds.

Pendel zwischen Spaß und Ernst

Eine Sonderrolle bei der dritten High-Tech Partnering Conference nahm der Menschenrechtsaktivist und Überlebenskünstler Rüdiger „Sir Vival“ Nehberg ein. Am Vormittag baute der ehemalige Konditormeister (Slogan: „... es gibt schlechtere“) in zehn Minuten einen ersten Spannungsbogen auf, am Nachmittag zog er das Plenum für eine halbe Stunde in seinen Bann. Müheelos gelang dem 77-Jährigen der Spagat, unterhaltsame Elemente wie sein Training bei den Kampfschwimmern mit seinem Einsatz für ein bedrohtes Indio-Volk und gegen die weibliche Genitalverstümmelung zu verbinden. Dem bewegenden Vortrag folgte ein langer Applaus – bei dem sich mancher Zuhörer verstohlen über die Augen wischte. Zum Abschluss sorgte Wirtschaftskabarettist Hans Gerzlich für einen humorvollen Ausklang, und nach dem offiziellen Ende verriet Brandkamp mit einer kleinen Anekdote, wie erfolgreich der Tag verlief: „Zwei Konzerne waren so begeistert, dass sie gleich nachgefragt haben, wie man noch dem HTGF II beitreten kann.“ ■

torsten.passmann@vc-magazin.de



Volles Haus beim High-Tech Gründerfonds: 80 Vertreter von Start-ups und knapp 150 von Industrieunternehmen nutzen im Rahmen der High-Tech Partnering Conference die Chance, Formen der Kooperation auszuloten.

Herzklopfen bei Investoren

Tragbare Technologien messen Sportlern den Puls und unterstützen die Genesung von Patienten

Besuchern der Sportfachmesse ISPO, die Ende Januar in München stattfand, wurde schon nach wenigen Minuten klar: Ein einfacher Skianorak, Helm und Handschuhe – wer etwas auf sich hält, braucht sich mit einer solchen Ausstattung bald auf keiner Skipiste mehr blicken zu lassen. In Zukunft geht nichts mehr ohne Technik am Körper. Die sogenannten Wearable Technologies dürften den Sport- und Gesundheitsbereich revolutionieren. Die massenhafte Verbreitung von Smartphones befeuert die Entwicklung. Investoren bieten sich bislang noch völlig unbeachtete Möglichkeiten.

Zukunft nicht nur auf der Piste

Snowboarder tragen Kameras auf ihren Helmen, um ihre Stunts zu filmen und anschließend per Handy an die Freunde zu Hause zu verschicken. Ein Armband misst den Hautleitwert und ermittelt die Emotionen beim Fall aus dem Schlepplift, ein Sensor in der Skibindung ermittelt die Weite des Sprungs über die Schanze. Alle Informationen werden dem Sportler direkt im Visier seiner Brille angezeigt. „Tragbare Technologien sind die Zukunft“, ist sich Christian Stammel sicher. Mit seiner Vermarktungsplattform Wearable Technologies (WT) begleitet er seit Jahren die Entwicklung des Segments. „Die wichtigste Innovation für die Branche war das Smartphone“, sagt Stammel. „Die Verbraucher wollen die Möglichkeiten, die ihnen ihre Geräte bieten, auch im Sport- und Healthcare-Bereich anwenden und in Zukunft eine Vielzahl von Körperdaten über Sensoren erhalten. Die Nachfrage treibt hier die Produktentwicklung an“, so Stammel.

„Unbegrenzte Möglichkeiten“

Neben dem Sportbereich könnte auch der Gesundheitssektor vom Trend erfasst werden. Patienten könnten beispielsweise davon profitieren, dass sie per Smartphone ständig über ihre Blutwerte auf dem Laufenden gehalten und per Alarm an die Einnahme von Medikamenten erinnert werden. Diabetes-Patienten könnten durch eine drahtlos gesteuerte pflastergroße Insulinpumpe die täglichen Spritzen erspart bleiben. Tragbare Technologien könnten auch die Gaming-Branche revolutionieren, wenn ein Spieler beispielsweise nur bei geringem Stressniveau den nächsten Level erreicht oder Kinder aufgrund ihres Erregungszustandes automatisch eine Pause verordnet bekommen. „Die Möglichkeiten sind unbeschränkt und die Technik ist in vielen Bereichen deutlich weiter, als man vermuten würde“, zeigt sich Stammel zuversichtlich. Mit der rasanten Verbreitung von Smartphones dürfte das Wachstum gesichert sein: Allein 2011 wurden in Deutschland laut



Die sogenannten Wearable Technologies dürften den Gesundheitsbereich revolutionieren: Sensoren messen z.B. Körperfunktionen und stellen die Daten via Smartphone für andere Anwendungen zur Verfügung.

Branchenverband Bitkom 11,8 Millionen Geräte verkauft, damit sind inzwischen 43% aller hierzulande verkauften Handys Smartphones. Der Trend soll laut Branchenexperten anhalten. Allein mit sogenannten Mobile Motion Tracking Services wurden in Deutschland im vergangenen Jahr bereits 0,3 Mrd. EUR umgesetzt – WT erwartet hier bereits für 2012 Umsätze von 1,8 Mrd. EUR.

Wearable Technologies AG wagt sich vor

Für Venture Capitalisten bieten sich hier jede Menge interessanter Investitionsmöglichkeiten, ist sich Stammel sicher. Die Gründerlandschaft sei äußerst heterogen, die Jungunternehmer stammten aus dem gesamten Hightech-Umfeld. WT selbst hat über die WT Service GmbH bislang eine B2B-Plattform rund um die neuen Technologien angeboten. Jetzt will die Firma selbst in aussichtsreiche Projekte investieren. Die eigens gegründete Wearable Technologies AG will in drei bis fünf Jungunternehmen pro Jahr investieren, bisher ist sie an dem Anbieter von Tracking Services sportsCurve und dem Gaming-Entwickler 4DForce beteiligt. Die Beteiligung an 4DForce brachte der Frühphaseninvestor mic AG ein, der als Gründungsgesellschafter der Wearable Technologies AG 66,7% der Anteile hält. Das Kapital für die Investitionen wirbt der neu gegründete Investor derzeit bei vermögenden Privatanlegern ein.

Fazit:

Tragbare Technologien werden von Verbrauchern immer stärker nachgefragt, der Siegeszug des Smartphones hat der Branche die Initialzündung gegeben. Investoren haben dem Bereich bislang allerdings wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Mit der Wearable Technologies AG hat ein Beteiligungsgeber bereits den ersten Schritt gewagt. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Energiewende: Venture Capital ist Teil der Lösung

Zum Autor



Dr. Peter Güllmann leitet seit 2006 den Bereich Beteiligungen der NRW.Bank (www.nrwbank.de). Sein Team investiert mit mehreren Vehikeln in sämtliche Unternehmensphasen – von Gründungs- über Wachstums- bis hin zu Nachfolgefinanzierungen von Mittelständlern.

Wie sichern wir die Energieversorgung von morgen? Wie gehen wir mit knapper werdenden Ressourcen um? Wie schaffen wir die Energiewende – den Ausstieg aus der Atomenergie, den Umstieg auf erneuerbare Energien? Diese und andere Fragen bestimmen zurzeit die energiepolitische Debatte in Deutschland. Die Energiewende schaffen, ohne auf unseren Wohlstand zu verzichten, das ist eine

der zentralen Herausforderungen der Gegenwart. Dafür brauchen wir eine Revolution in den Köpfen, im Denken der Menschen, ein neues Bewusstsein. Die Gesellschaft als Ganzes muss an einem Strang ziehen. Dazu gehören auch: mutige Investitionen in grüne und saubere Technologien, die den Wirkungsgrad von Rohstoffen bei der Energiegewinnung erhöhen, den Stromverbrauch drastisch senken und somit Ressourcen schonen und die natürlichen Rohstoffe wie Sonne, Wind und Wasser nutzbar machen.

Derart tief greifende technologische Innovationen wiederum erfordern etwas, das mitunter noch knapper ist als manche Energieressourcen: Venture Capital. Venture Capital finanziert schon heute weltweit Geschäftsmodelle und Technologien, die diese energiepolitische Revolution ermöglichen. Ohne Venture Capital wären viele dieser Technologien nie entwickelt und zur Marktreife geführt worden. Wenn wir es mit der Energiewende ernst meinen, müssen wir noch einiges tun. Eine wichtige Maßnahme dabei: Wir müssen in Deutschland mehr Risikokapital mobilisieren. So gesehen ist Venture Capital Teil der Lösung! ■

Anzeige

Early Stage & Expansion



evobis

Wir navigieren Start-ups.



[FINANZIERUNG]

evobis Venture Conference Fokus: Software, Internet & Mobile

Mittwoch, 29. Februar 2012, 10 – ca. 17 Uhr

12 ausgewählte Start-ups präsentieren sich vor Investoren aus ganz Deutschland, um für eine Early-Stage Beteiligung zu werben. Renommierte Keynote Speaker kommentieren die aktuellen Entwicklungen in den Branchen.

Anmeldung unter www.evobis.de



Sponsoring-Partner

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

kfw
BANKENGRUPPE

Medienpartner

VentureCapital
Magazin

In Kooperation mit

netzwerk nordbayern

Die Wachstumstreiber

Teil 122: Odewald

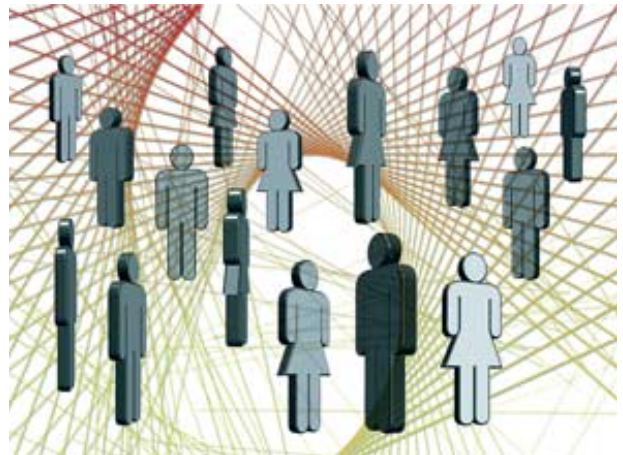
Sie setzen auf den deutschen Mittelstand: Die Manager der Beteiligungsgesellschaften von Odewald suchen Wertsteigerungspotenzial gezielt bei wachstumskräftigen mittelständischen Unternehmen und sind bekannt für Buy & Build-Strategien. Mit erfolgreichen Exits u.a. beim Distributeur von Kaffeemaschinen Kaffe Partner, bei Boa und dem Automobilzulieferer Westfalia-Automotive haben sie im vergangenen Jahr von sich reden gemacht. Während der auf Beteiligungen an kleineren Unternehmen spezialisierte Fonds Odewald KMU voll in der Investitionsphase steht, läuft für die Manager des Fonds Odewald & Compagnie III bald eine neue Fundraising-Runde an.

Von Berlin aus in die DACH-Region

Die Partner von Odewald sind da vor Ort, wo der deutsche Mittelstand sitzt. Ein Abgleich ihrer Profile mit einer Deutschlandkarte zeigt: Die Partner sind bundesweit bestens vernetzt und pflegen von überall aus Kontakte in die DACH-Region. Der in München ansässige Partner Torsten Krumm sieht darin das Kapital der Gesellschaft: „Wir sind im ganzen Land vertreten und in die dortigen lokalen Netzwerke eingebunden. So erfahren wir am schnellsten von möglichen Deals und präsentieren uns als Partner für den Mittelstand“, erläutert er. Gemeinsamer Stützpunkt der Netzwerker ist die Zentrale in Berlin. 1997 gründete der Namensgeber Jens Odewald dort die Beteiligungsgesellschaft Odewald & Compagnie Gesellschaft für Beteiligungen mbH. Bis heute haben er und seine Partner über 1 Mrd. EUR in mittelständische Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz investiert.



Torsten Krumm, Odewald



Die Partner von Odewald sind bundesweit vernetzt und können sich daher vor Ort als Partner des Mittelstands präsentieren.

Drei Fonds für den Mittelstand

Dr. Jens Odewald selbst ist im September 2010 im Alter von 70 Jahren aus dem operativen Geschäft ausgeschieden. Heute liegt die Führung der Beteiligungsgesellschaft Odewald & Compagnie in den Händen der beiden Co-Heads Prof. Dr. Ernst-Moritz Lipp und Torsten Krumm und der Partner Andreas Fetting und Dr. Christoph Schröder. Gemeinsam verwalten sie drei Fonds, die ersten beiden Generationen Odewald & Compagnie I und II, die 1998 und 2001 aufgelegt wurden, sind bereits abgeschlossen bzw. voll investiert. Der dritte Fonds Odewald & Compagnie III aus dem Jahr 2007 mit einem Volumen von 610 Mio. EUR wird bis Ende des Jahres ausinvestiert sein. Danach wird es in eine neue Fundraising-Runde gehen, deutet Krumm an. Bislang sind rund 60% der Investoren aus Deutschland, der Kreis setzt sich hauptsächlich aus Versicherungen und Pensionskassen zusammen. Der Rest der Investoren stammt aus dem Ausland, vor allem aus den USA und dem Mittleren Osten. Aus dieser Runde sei das Interesse bereits wieder groß: „Wir sehen rege Nachfrage gerade bei ausländischen Investoren. Der deutsche Mittelstand gilt bei vielen als das Zugpferd der europäischen Industrie“, berichtet Krumm.

30 bis 50 Mio. EUR Eigenkapital pro Beteiligung

Und genau hier liegt der Fokus der Gesellschaft: Odewald & Compagnie investiert in Unternehmen mit Umsätzen von bis zu 400 Mio. EUR, pro Investment fließen üblicherweise zwischen 30 und 50 Mio. EUR Eigenkapital. „Interessant sind für uns Unternehmen, die das Potenzial haben,

KURZPROFIL ODEWALD		
• Typ:	Buyout-Gesellschaften	
• Standort:	Berlin	
• Gründung:	1997 (Odewald & Compagnie) und 2008 (Odewald KMU)	
• Zahl der Investment Professionals:	Odewald & Compagnie III: 11, davon 4 Partner	Odewald KMU: 8, davon 4 Partner
• Verwaltetes Volumen:	Odewald & Compagnie III: 610 Mio. EUR	Odewald KMU: 150 Mio. EUR
• Portfolio-unternehmen:	Odewald & Compagnie III: 5	Odewald KMU: 5
• Internet:	www.odewald.com	

sich zu nationalen oder internationalen Marktführern zu entwickeln“, erklärt Krumm. Bevorzugte Branchen sind dabei der spezialisierte Maschinenbau, Business Services, IT, neue Energien, Medizintechnik und der Gesundheitsbereich allgemein. So ist Odewald & Compagnie im Dezember bei der Oberberg Klinik Verwaltung GmbH eingestiegen, einer führenden deutschen Spezial-Klinikgruppe für die stationäre Behandlung von psychischen Erkrankungen in Deutschland. „Der Markt in diesem Bereich ist noch sehr fragmentiert. Wir sehen hier Wertsteigerungspotenzial über organisches Wachstum, aber genauso über selektive Zukäufe“, sagt Krumm.

Buy & Build im Mittelpunkt

Solche Buy & Build-Strategien sind die Spezialität von Odewald & Compagnie. So ist der Investor 2007 bei der mateco AG, einem Vermieter von Arbeits- und Hebebühnen, eingestiegen. Seither hat der Mittelständler sechs kleinere Anbieter zugekauft und ist bis heute der größte deutsche Player geworden. Eine ähnliche Strategie verfolgte Odewald & Compagnie auch bei dem Verpackungstechniker Oystar Holding GmbH, an dem der Investor ebenfalls seit 2007 beteiligt ist. Das Portfoliounternehmen erwarb einen Anbieter im Bereich Abfülltechnik. Außerdem sieht die Strategie eine Konzentration auf das Kerngeschäft vor. Drei Teilbereiche wurden daher erfolgreich veräußert, darunter die Prozesssparte mit den Unternehmen Hüttlin und Manesty an den Bosch-Konzern.

Im Gleichschritt mit dem Management

„Wir legen von Anfang an gemeinsam mit dem Management eine Strategie für die Weiterentwicklung unserer Beteiligungen fest“, sagt Krumm. „Wir entwerfen ein 100-Tage-Programm und legen daran anschließende mittelfristige Ziele fest. Unsere Überlegungen beginnen eigentlich schon bei der Due Diligence“, führt er aus. Wichtig sei, dass Investor und Management an einem Strang ziehen – deshalb werde das Management auch stets am Unternehmen beteiligt. Als aktiver Gesellschafter nehme Odewald & Compagnie außerdem immer einen Sitz im Aufsichtsrat ein und besetze weitere Posten vorzugsweise mit erfahrenen Personen aus der Industrie. Bislang strebte die Beteiligungsgesellschaft Mehrheitsanteile an. „Selektiv sind wir aber auch für kontrollierte Minderheitsbeteiligungen aufgeschlossen“, ergänzt Krumm und betont: „Dann möchten wir aber signifikante Vetorechte erhalten, Mitglieder im Aufsichtsrat stellen und unsere Exit-Rechte klar definieren.“ Derzeit umfasst das Portfolio fünf Beteiligungen. Als

PORTFOLIUNTERNEHMEN ODEWALD & COMPAGNIE		
Name	Geschäftsfeld	Sitz
Oberberg Klinik Verwaltung GmbH	Private Akutkliniken	Berlin
d&b audiotechnik GmbH	Lautsprecher	Backnang
mateco AG	Hebebühnen-Vermietung	Stuttgart
Oystar Holding GmbH	Verpackungstechnik	Stutensee
Tempton Holding GmbH	Personaldienstleitung	Frankfurt

durchschnittliche Haltedauer gibt Krumm einen Zeitraum von vier bis sechs Jahren an. 2011 hatte sich das Private Equity-Haus von drei Beteiligungen getrennt: Veräußert wurden der Distributeur von Kaffeemaschinen Kaffee Partner Holding GmbH sowie die Automobilzulieferer Westfalia-Automotive GmbH und die Boa Group, ein Hersteller von mechanisch flexiblen Elementen.

Odewald KMU mit Fokus auf kleinere Unternehmen

Aufgrund der Investmentkriterien der drei Fonds von Odewald & Compagnie flogen kleinere mittelständische Unternehmen anfangs unter dem Radar der Berliner Investoren. Um das zu ändern, legte ein Team im Jahr 2008 einen speziellen Fonds für Investments in wachstumsstarke kleine

PORTFOLIUNTERNEHMEN ODEWALD KMU		
Name	Geschäftsfeld	Sitz
Polytech Ophthalmologie GmbH	Dienstleister Augenchirurgie	Roßdorf
Media Central GmbH	Werbelogistik	Mönchengladbach
Helmut Klingel GmbH	Feinmechanik primär in der Medizintechnik	Pforzheim
Ebert Hera Group (Ebert GmbH)	Industriedienstleister	Baden-Baden und Marl
DPUW-Gruppe (H&R Senioren Heimbetriebsgesellschaft mbH)	Seniorenpflegeheime	Berlin

und mittlere Unternehmen (KMU) auf. Der Fonds Odewald KMU sammelte 150 Mio. EUR bei vorwiegend deutschen Investoren ein und konzentriert sich auf kleinere, wachstumsstarke Mittelstandsunternehmen mit Umsätzen von 20 bis 100 Mio. EUR im deutschsprachigen Raum. Pro Beteiligung werden 5 bis 20 Mio. EUR Eigenkapital bereitgestellt. Knapp die Hälfte des Fondskapitals haben die Partner Heiko Arnold, Frank Gerhold, Joachim von Ribbentrop und Oliver Schönknecht bereits investiert. Bei zwei der insgesamt fünf Portfoliounternehmen ist Odewald KMU im letzten Jahr eingestiegen. Derzeit ist Odewald KMU an fünf Unternehmen beteiligt: Helmut Klingel, ein hoch spezialisierter Hersteller präziser Zerspanungsteile aus Nichtelegmetallen; Ebert HERA Group, ein Industriedienstleister für die chemische und petrochemische Industrie; DPUW Gruppe, ein Betreiber von 18 Pflegeheimen in Deutschland; Polytech, ein innovativer Dienstleister im Bereich der Augenchirurgie, sowie Media Central, eine in Deutschland führende spezialisierte Mediaagentur.

Ausblick

Für 2012 plant die gesamte Odewald-Gruppe zwei Exits und mindestens drei neue Beteiligungen. Außerdem steht Ende des Jahres, wenn der Fonds Odewald & Compagnie III komplett investiert ist, eine Fundraising-Runde an. Dann wollen die Fondsmanager den positiven Ruf des deutschen Mittelstands nutzen und Investoren davon überzeugen, dass hier attraktive Beteiligungschancen liegen. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Erfolg als Teamleistung

Boom von Secondary Buyouts wirkt sich auch auf das Management der Portfolio-Unternehmen aus

Secondary Buyouts, bei denen ein Unternehmen von einem Finanzinvestor an einen anderen weiterverkauft wird, liegen derzeit wieder im Trend. Inzwischen sind aus den Secondary-Buyouts sogar Tertiary- oder Quadrupel-Buyouts geworden. Gerade aus Sicht des beteiligten Managements weisen diese Transaktionen gegenüber sogenannten „Primaries“ Besonderheiten auf.

Bieterverfahren im Mittelpunkt

Der Kauf eines Unternehmens im Rahmen eines Secondary Buyouts stellt zunächst keine Besonderheit gegenüber einem Erwerb im Rahmen eines Primary Buyouts dar, da es – jedenfalls vom juristischen Standpunkt – keinen Unterschied macht, ob eine Unternehmensbeteiligung von einem strategischen Käufer (im Rahmen eines Primary Buyouts) oder einem Finanzinvestor (im Rahmen eines Secondary Buyouts) übernommen wird. Anders als bei „herkömmlichen“ Transaktionen kommt jedoch bei Sekundärtransaktionen der Gestaltung des Bieterverfahrens eine zentrale Bedeutung zu. Denn mangels einer „echten“ Marktbewertung durch einen strategischen Käufer müssen letztlich durch das Bieterverfahren diejenigen wertbildenden Faktoren kondensiert werden, die als Bemessungsgrundlage für die Kaufpreisermittlung dienen sollen.

Erfahrenes Managementteam wichtig

Auf der Grundlage solcher Rahmenbedingungen wird daher in der Praxis häufig der Versuch unternommen, im Wege einer Vendor Due Diligence die Prüfungsabläufe für die Bieter zu vereinheitlichen, um so vergleichbare Differenzierungskriterien zu entwickeln. Die Prozessgestaltung und der Prozessablauf gestalten sich hierbei im Idealfall zur Schaffung einer Wettbewerbssituation sehr formal und werden meist von Finanzintermediären begleitet und gesteuert. Ein Managementteam, das schon einmal den Prozess eines Buyouts begleitet hat, ist sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer im Rahmen eines Secondary Buyout-Prozesses von Vorteil. Denn das Management kennt bereits den Ablauf der Steuerungsprozesse und kann einschätzen, auf welche Kernpunkte es ankommt. Entscheidend ist hierbei, dass dem Management die Exit-orientierte Denkweise und Fokussierung auch eines branchenfremden Finanzinvestors bekannt ist. Hieraus entstehen Synergieeffekte nicht nur im Zusammenhang mit den notwendigen Management-Präsentationen.

Möglicher Interessenkonflikt

Bei Secondary Buyout-Transaktionen tritt das Management regelmäßig als Verkäufer und Käufer gleichzeitig auf. Zum einen ist es schon im Rahmen des Primary Buyouts an der Erwerberholding beteiligt worden, und zum anderen wird der erwerbende Finanzinvestor darauf achten, dass das Management ein Re-Investment in die neue Erwerberholding tätigt. Hierdurch können Interessenkonflikte entstehen. Denn einerseits hat das Management als Verkäufer das Interesse, einen möglichst hohen Kaufpreis zu erzielen. Als Käufer im Rahmen des Re-Investments hingegen besteht das Interesse daran, einen möglichst niedrigen Einstiegspreis zu zahlen. Letztlich ist dieser Interessenkonflikt aber auch beim normalen Buyout gegeben. Hier hat das Management die Interessen des Verkäufers zu vertreten und wird regelmäßig durch einen, teilweise vom Verkaufserlös abhängigen, Verkaufsbonus durch den Verkäufer incentiviert, die Transaktion gewinnbringend durchzuführen. Zur Schaffung der Interessenshomogenität zwischen Management und Finanzinvestor ist das Management aber auch hier verpflichtet, ein Eigenkapitalinvestment zu tätigen.

Erfahrung steigert Selbstbewusstsein

Manager, die sich im Rahmen des Primary Buyouts noch mit einer für sie vollkommen neuen Situation und Branche konfrontiert sahen, dürften sich im Laufe der Zusammenarbeit mit einem Finanzinvestor ihres Marktwertes für das Unternehmen, aber auch für andere Buyout-Firmen bewusst werden. Buyout-erfahrene und erfolgreiche Manager sind heutzutage immer noch sehr gefragt, auch wenn die Zahl der Transaktionen in Deutschland unter Teilhabe von Finanzinvestoren in den letzten zehn Jahren enorm zugenommen hat. Dies führt nicht selten zu einem selbstbewussteren Auftreten gegenüber dem Käufer im Rahmen der Verhandlungen der Managementbeteiligung. Aber auch die Tatsache, dass das Management aus der Managementbeteiligung im Rahmen des Primary Buyout häufig einen nicht geringen Kapitalrückfluss erwarten kann, bedeutet eine finanzielle Unabhängigkeit des Managers. Deshalb hat der Käufer im Rahmen eines Weiterverkaufs an Finanzinvestoren regelmäßig mit härteren Verhandlungen zu rechnen als beim Primary Buyout.

Hohe Re-Investitionsquote erstrebenswert

Bzgl. der Re-Investitionsquote, also der Teil, den der Manager aus seinen Erlösen aus dem Primary Buyout wieder

in die neue Erwerberholding investieren muss, gibt es keine allgemein gültige Regel. Im Zweifel dürfte sie zwischen 50 und 75% der Nettoerlöse (nach Steuern) betragen. Für den Finanzinvestor ist eine hohe Re-Investitionsquote aus zwei Gründen regelmäßig wünschenswert, wenn nicht sogar zwingend: Zum einen ist für den Finanzinvestor entscheidend, ob das Management im Rahmen des Buyouts eher als Verkäufer oder Käufer auftritt. Wenn sich das Management nochmals am Unternehmen beteiligt, ist das ein guter Indikator für den Finanzinvestor, dass er mit seiner Einschätzung richtig liegt. Zum anderen werden die Motivation eines Managers und seine Anstrengungen umso höher sein, je weniger Geld er aus dem Primary Buyout in Cash erzielt und dementsprechend bereits saturiert ist – das sogenannte „Fat-Cat-Syndrom“ wird vermieden.

Garantien mit Haftung

Da im Zweifel der eine Finanzinvestor vom anderen nur eingeschränkte Garantien erhält, wird der Secondary-Investor versuchen, die Due Diligence so weit wie möglich in Abstimmung mit dem Management vorzunehmen. In diesem Zusammenhang sehen Managementbeteiligungsprogramme immer häufiger vor, dass das Management die Richtigkeit und die Vollständigkeit der Due Diligence-Berichte und des Businessplans gegenüber dem Käufer garantiert. Bei Garantieverletzungen haftet das Management in der Regel in Höhe des eingesetzten Kapitals. Sinn und Zweck solcher Garantien ist weniger, einen weiteren Anspruchsgegner für Schadenersatzforderungen zu bekommen, sondern den Druck auf das Management zu erhöhen, kaufpreisrelevante Tatsachen offen zu legen.

Fazit:

Secondary Buyouts repräsentieren bereits heute einen erheblichen Teil des deutschen Transaktionsmarkts. Gerade

in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit können Secondary Buyouts ein für die beteiligten Parteien erfolgreicher Exit-Kanal sein, da sie keine wesentlich geringeren Renditen als Primary Buyouts bieten, der Fortbestand des Managements meist gesichert ist und zusammen mit einem neuen Finanzinvestor Wachstumspotenziale gehoben werden können, die der bisherige Finanzinvestor nicht realisieren konnte. Insoweit kann der Secondary Buyout auch für das beteiligte Management erhebliche Vorteile bieten. So kann etwa das Management seine Erfahrungen aus dem Primary Buyout bei den Vertragsverhandlungen sowie der Due Diligence einbringen und gleichzeitig mit dem erfolgreich abgewickelten Exit seinen eigenen Marktwert erhöhen. ■

Zu den Autoren



Dr. Benedikt Hohaus (li.) und **Christian Tönies** sind Partner bei der Kanzlei P+P Pöllath + Partners. Sie sind u.a. auf die Bereiche Private Equity, Venture Capital, M&A und Corporate spezialisiert.

Anzeige

DEUTSCHLANDS ERSTES MAGAZIN FÜR



- PRIVATE EQUITY
- BUYOUTS
- M&A
- FINANZIERUNG
- WACHSTUM
- GRÜNDERKULTUR

Starten Sie Ihr Abonnement jetzt, und Sie erhalten die große Sonderausgabe „Start-up 2012“ (Einzelpreis 14,80 EUR) gratis dazu!



KENNENLERN-ABONNEMENT

Ja, ich möchte das monatliche **VentureCapital Magazin** gerne testen und nehme Ihr Kennenlern-Abonnement an. Bitte senden Sie mir die kommenden zwei Ausgaben sowie die Sonderausgabe „Start-up 2012“ zum attraktiven Sonderpreis von 10,- EUR (statt 39,80 EUR) zu. Überzeugt mich die Qualität des Magazins, beziehe ich das VentureCapital Magazin anschließend zum Preis von 148,- EUR pro Jahr (11 Ausgaben zzgl. zwei bis drei Sonderausgaben jährlich). Andernfalls kündige ich mein Kennenlern-Abonnement bis zwei Wochen nach Erhalt der zweiten Ausgabe, und mir entstehen keine weiteren Verpflichtungen.

Name, Vorname:

Postfach/Straße:

PLZ, Ort:

Telefon: Fax:

E-Mail-Adresse:

Ort und Datum: 1. Unterschrift:

Widerrufsgarantie: Dieser Auftrag kann binnen zwei Wochen widerrufen werden. Rechtzeitiges Absenden genügt.

Ort und Datum: 2. Unterschrift:

Coupon bitte einsenden an:
 GoingPublic Media AG · Hofmannstr. 7a · 81379 München
 Telefon: 089-2000 339-0 · Fax-Order: 089-2000 339-39
 oder online unter www.vc-magazin.de/abo

Wie Phoenix aus der Asche!

Der Markt für Distressed Assets hat deutlich an Fahrt aufgenommen

Zum Autor



Dr. Thomas Sittel ist Director im Münchener Büro von goetzpartners Corporate Finance und verantwortet den Geschäftsbereich Distressed M&A. Er verfügt über umfangreiche Erfahrung bei der Strukturierung und Umsetzung von M&A-Transaktionen, insbesondere für Unternehmen in Krisen- und Insolvenzsituationen. Schwerpunkt ist er in den Branchen Automotive, Maschinen- und Anlagenbau sowie Konsumgüter tätig.

Die Anzahl der Unternehmensinsolvenzen in Deutschland ist im vergangenen Jahr noch einmal um rund 7% und damit fast auf das Niveau von 2007 zurückgegangen. Weltweit haben sich die Insolvenz-Deals 2011 gegenüber dem Vorjahr halbiert und damit ebenfalls das niedrige Niveau von 2007 erreicht. Doch der Konjunkturmotor stottert: Die Verlangsamung der Weltwirtschaft sowie die Krise in der EWU haben ihre Spuren auch in der lange Zeit robusten deutschen Wirtschaft hinterlassen. Und der Ausblick für 2012 ist – trotz der zuletzt positiveren Zeichen aus der Europäischen Währungsunion – von starker Unsicherheit geprägt. Da die Krise längst noch nicht beigelegt ist, erwarten die führenden Wirtschaftsaguren für Deutschland zumindest eine Stagnation.

In den Work-out-Abteilungen deutscher Banken ist die Anzahl der Restrukturierungsfälle bereits sprunghaft angestiegen. Mit leichter zeitlicher Verzögerung wird sich dies auch auf die Anzahl der Defaults auswirken. Die Großinsolvenzen der letzten Monate – etwa von Manroland, Petroplus, Schlecker, Sietas und Solon – sind ein erster Vorbote. Die Abschwächung der Konjunktur ist jedoch nicht die alleinige Ursache, da sich deutsche Unternehmen – nach Kosteneinsparmaßnahmen und Erhöhung der Cash-Positionen – generell gesprochen noch in einem

recht guten gesundheitlichen Zustand befinden. Nach Untersuchungen von Morgan Stanley befindet sich auch der Leverage europäischer Unternehmen auf dem niedrigsten Niveau seit Anfang der 1990er.

Ein weiterer Grund liegt in der deutlich restriktiveren Kreditvergabe von Banken: Auswertungen von Credit Suisse belegen, dass die europäischen Banken ihr Exposure im zweiten Halbjahr 2011 signifikant zurückgefahren haben und die Netto-Kreditvergabe seit etwa sechs Monaten negativ ausfällt. Vergleichbare Werte gab es zuletzt Mitte 2009! Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt Standard & Poor's, die von einem Ende des „phony war of forbearance“ sprechen, bei dem Banken ihre Engagements mit notleidenden Unternehmen in den letzten zwei Jahren immer wieder still und leise verlängert haben. Dies wird durch eine aktuelle Umfrage der EZB bestätigt: Danach wurden die Standards bei der Kreditvergabe in den beiden letzten Quartalen des Jahres 2011 bereits deutlich angezogen. Und die befragten Banken rechnen damit, dass sich dieser Trend 2012 fortsetzen wird. Die Kreditinstitute stehen unter hohem Druck, Eigenkapital einzuwerben oder aber das Volumen ihrer Kreditbücher abzubauen, um die neuen Regularien zu erreichen. Die anstehende Refinanzierungswelle wird also doch nicht so einfach über uns hinwegtropfen, wie viele noch vor neun Monaten vermutet haben.

Doch was bedeutet all dies für den Markt für Distressed Assets? Zunächst hat sich die Qualität der Restrukturierungs- und Insolvenzfälle wieder verbessert. Der Anteil derjenigen Unternehmen, die über interessante und operativ profitable Geschäftsmodelle verfügen und im Wesentlichen aufgrund anstehender Kreditrückzahlungen in Schieflage geraten sind, steigt. Gleichzeitig kehren immer mehr Investoren aktiv an den Markt zurück. Die Erholung an den Aktienmärkten sowie die gesunkene Volatilität hat die Verunsicherung und Zurückhaltung der Käufer beendet. Schließlich ist erkennbar, dass sich auch die Bewertungserwartungen von Verkäufern und Käufern – anders als im zweiten Halbjahr 2012 – wieder aufeinander zubewegen.

Der Markt für Distressed Assets ist bereits wieder angesprungen und bietet gerade im aktuellen Umfeld eine Vielzahl attraktiver Targets! ■

17 April 2012



HEIDELBERG Innovation FORUM

Cloud Computing

**Early-Bird-Rate:
25 % discount
until 31 March!**

Keynotes:

*Wim De Waele, CEO of IBBT, Ghent, Belgium
Dr. Wolfgang Faisst, Head of SAP Store, SAP AG*



What? More than 20 business ideas and research results close to market presented in short pitches

Who? Investors, entrepreneurs, decision makers and researchers

Benefits? Start-Up Financing, R&D Cooperation, Licensing



Information and registration at www.heidelberger-innovationsforum.de

An Initiative by:



European Media Laboratory GmbH



In Cooperation with:



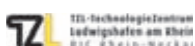
Sponsor:



Premium Partner:



Partners:



Digitale Wegbereiter

M&A-Geschäft in Kleinunternehmen kann von Online-Unternehmensbörsen profitieren

Im professionellen M&A-Geschäft spielen Zielunternehmen einer Größe unter 5 Mio. EUR Jahresumsatz eine eher stiefmütterliche Rolle. Online-Unternehmensbörsen können hier in die Bresche springen und neue Wege für den Verkaufs- bzw. Kaufprozess kleinerer Firmen eröffnen. Eine Studie der TU München hat ihr Potenzial untersucht.

Großer Bedarf

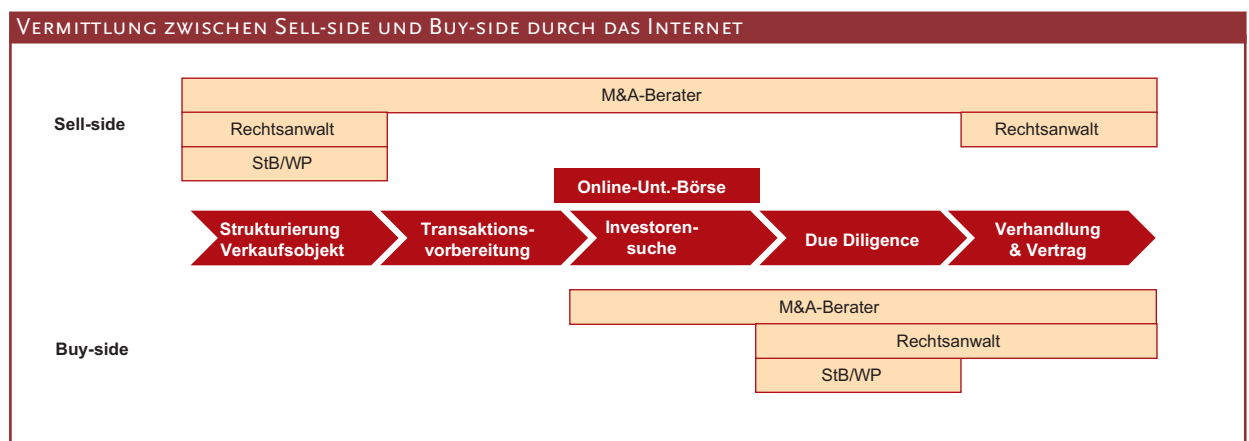
Die Vernachlässigung kleinerer Unternehmen im M&A-Geschäft hat mehrere Ursachen: Zum einen ist die wichtige Gruppe der Finanzinvestoren aufgrund ihrer ausschließlichen Renditeorientierung unterhalb einer gewissen Target-Größe kaum mehr am Markt vertreten (von den Fällen typischer Start-up- oder Turnaround-Finanzierungen einmal abgesehen). Zum anderen können breit aufgestellte M&A-Beratungshäuser sowie größere Wirtschaftsprüfungskanzleien und Anwaltssozietäten aus Kostenstrukturgründen ihre Leistungen erst ab deutlich höheren Transaktionsvolumina wirtschaftlich sinnvoll einbringen. Diese Marktverengung kollidiert in Deutschland mit einem wichtigen Umstand: Laut Umsatzsteuerstatistik 2009 weisen 97,6% aller Unternehmen in der BRD einen Jahresumsatz von unter 5 Mio. EUR auf, 89,8% aller Unternehmen fallen sogar unter die 1-Mio.-EUR-Grenze. Hinzu kommt, dass bereits heute sowie in den kommenden Jahren für eine Vielzahl inhabergeführter Unternehmen, welche sich überwiegend unterhalb der genannten Grenzen befinden, eine Regelung der Nachfolge gefunden werden muss.

Internet als neue Plattform

Wie kann unter diesen Rahmenbedingungen auch für Kleinunternehmen eine effiziente, sichere und faire Durchführung von M&A-Transaktionen ermöglicht werden? Eine technische Plattform hierfür bietet das Internet. Dort haben sich in den letzten Jahren Leistungsangebote entwickelt, die in Ergänzung klassischer M&A-Berater eine direkte Kommunikation zwischen Käufer und Verkäufer ermöglichen und die üblichen Kosten einer Transaktion auf ein für die Unternehmensgröße verträgliches Maß absenken sollen. Offen ist jedoch, ob dieser eigene Anspruch der Online-Unternehmensbörsen auch tatsächlich erfüllt wird.

Studie prüft Online-Unternehmensbörsen

Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen waren im Rahmen einer wissenschaftlichen Arbeit an der TU München 3.616 Unternehmen mit einem umfangreichen Fragebogen angeschrieben worden, die bei der Online-Börse Unternehmen-sucht-Unternehmer.de registriert waren. Es zeigte sich, dass Online-Unternehmensbörsen ein Instrument darstellen, das bevorzugt von kleinen Firmen eingesetzt wird. Rund 57% der als potenzielle Käufer bei Unternehmen-sucht-Unternehmer.de auftretenden Akteure waren Kleinunternehmen mit einem Jahresumsatz von unter 2 Mio. EUR und trafen damit auf eine Verkäuferschicht ähnlicher Strukturierung. Immerhin wiesen 14,3% der Kaufinteressenten einen Jahresumsatz von über 10 Mio. EUR auf.



Quelle: TU München



Online-Unternehmensbörsen werden von Käufern wie Verkäufern überwiegend positiv bewertet, die Zahl digital anberaumter Transaktionen steigt.
Foto: imageteam/Fotolia

Kein Ersatz für Berater

Die Studie ergab ferner, dass externe Dritte häufiger durch Käufer in den Transaktionsprozess eingebunden werden als durch Verkäufer. Diese Aussage ist wohl primär auf die bestehende Informationsasymmetrie zurückzuführen: Während der Verkäufer sein Unternehmen kennt und daher auch auf eine teure Transaktionsbegleitung verzichten kann, ist der Käufer darauf angewiesen, möglichst sämtliche Risiken vorab im Rahmen einer professionellen Due Diligence aufzudecken. Laut Umfrageergebnissen waren M&A-Berater in rund 46% der ausgewerteten Fälle käuferseitig beratend aktiv, am Verkaufsprozess hingegen nur in rund 28% der Fälle beteiligt. Es erwies sich damit, dass auch im Falle kleiner Unternehmen der Einsatz von Online-Unternehmensbörsen einen vollständigen Verzicht auf M&A-Berater nicht immer zulässt. Umgekehrt zeigt die tägliche Beratungspraxis, dass bereits Transaktionen von Unternehmen mit einem Jahresumsatzvolumen von über 5 Mio. EUR nahezu ausnahmslos unter Begleitung externer Experten stattfinden.

Verkäufer mit wenig Erfahrung

Auch in Bezug auf die Relevanz von Online-Unternehmensbörsen ließ sich ein deutlicher Unterschied erkennen: Während die befragten Verkäufer überwiegend erfahrungslos im Umgang mit diesem Medium waren, gaben rund 32% der befragten Käufer an, bereits zum wiederholten Male über eine Online-Börse Unternehmen akquiriert zu haben. Rund 13% hatten zuvor sogar schon mindestens drei Transaktionen erfolgreich durchgeführt. Es ist

zu vermuten, dass der „verhaltenerere“ Einsatz der Verkäufergruppe primär auf den Umstand zurückzuführen ist, dass die Übertragung ihres Unternehmens für viele Gesellschafter grundsätzlich einen einmaligen Akt darstellt, für Käufer mit der Absicht des Aufbaus eines Beteiligungsportfolios hingegen einen wiederholbaren Vorgang.

Höhere Erwartungen bei Käufern

Als durchaus positiv bewerteten Käufer und Verkäufer die Online-Plattform im Hinblick auf den kritischen Aspekt der Vertraulichkeit, der im Vergleich zum herkömmlichen Wege über einen „menschlichen Vermittler“ auch als weniger gewährleistet angesehen werden könnte. Auf einer Skala von 1 (sehr gut) bis 4 (unzufrieden) erhielt das Medium hier eine Durchschnittsbewertung von rund 1,7 (Verkäufer) bzw. 1,9 (Käufer). Dafür wurde jedoch die Leistungsfähigkeit der Online-Börse in Bezug auf den Marktzugang und die Marktbreite deutlich schlechter eingestuft – dies besonders seitens der Investoren (Bewertung 2,74), die sich offensichtlich ein noch größeres Angebot an Targets erwartet hätten. Nutzung und damit auch Angebot und Markttransparenz dieser Börsen steigen aber stetig. Abschließend sei erwähnt, dass sich über alle sechs im Rahmen der Studie abgefragten Zufriedenheitskriterien hinweg zwischen Verkäufer- und Käufergruppe eine mittlere Bewertungsdistanz von einem halben Skaleneinheit zeigte (Verkäufer gaben eine bessere Bewertung ab). Man kann hier nur vermuten, dass dies insbesondere mit dem Mangel an Transaktionserfahrung sowie der Möglichkeit eines anderweitigen Veräußerungsweges koinzidiert.

Fazit:

Online-Börsen stellen in der Suchphase eine immer besser werdende Unterstützung dar und tragen teilweise als Ersatz für M&A-Berater dazu bei, die Kosten einer Unternehmenstransaktion erheblich zu reduzieren. Insbesondere für den Kauf bzw. Verkauf von Kleinunternehmen bieten sie eine funktionierende Marktplattform, die aus Sicht ihrer Benutzer alle wichtigen Anforderungen erfüllt. Einen vollständigen Ersatz für traditionelle M&A-Berater oder verwandte Dienstleister stellen sie jedoch nicht dar. ■

Zum Autor



Dr. Tobias Bergitsch ist Manager bei der GCI Management Consulting GmbH und hier für M&A-Transaktionen und die aktive Begleitung von Beteiligungen zuständig. Die Studie zu Online-M&A-Plattformen wurde durchgeführt von Maximilian Hauck.

Mit Galopp ins Ausland

Mustang Bekleidungswerke GmbH & Co. KG: Jeanshersteller expandiert mit Private Equity

Um das weitere Wachstum des Unternehmens zu sichern, ist eine Investorengruppe rund um die Private Equity-Gesellschaft A-Capital mehrheitlich bei dem Jeansanbieter Mustang eingestiegen. Das baden-württembergische Traditionsunternehmen sieht sich mit dem frischen Eigenkapital gut gerüstet für kommende Aufgaben.

Internationales Wachstum sichern

Mustang hat sich einen Namen gemacht mit seiner Jeans- und Lifestyle-Mode. Das Unternehmen in Künzelsau war fast 80 Jahre in Familienbesitz. Doch im Herbst 2011 hat die Gründerfamilie die Mehrheit am Unternehmen an eine Investorengruppe rund um die Beteiligungs- und Beratungsgesellschaft A-Capital abgegeben. Angaben über die genaue Höhe der Beteiligung wurden nicht gemacht; jedoch behält die Gründerfamilie noch einen kleinen Anteil. Hauptziel ist, das weitere internationale Wachstum des Unternehmens zu sichern.

Erfahrungen mit Tom Tailor und Basler

Die Finanzinvestoren schätzen insbesondere die starke Marke Mustang und können zudem zum Teil bereits Erfahrungen in der Bekleidungsbranche vorweisen. A-Capital, ehemals Teil der internationalen Beteiligungsgesellschaft Groupe Alpha, hat in der Vergangenheit unter deren Flagge bereits mit Tom Tailor ein bekanntes Mode-Unternehmen übernommen und sogar an die Börse gebracht. Auch bei dem Damenmodeanbieter Basler waren die Frankfurter Investoren beteiligt.

600 Mitarbeiter, 127 Mio. EUR Umsatz

1932 zunächst als Fabrik für Berufsbekleidung gegründet, zählt Mustang zu den traditionsreichsten Bekleidungsunternehmen in Deutschland. 1948 wurden die ersten Jeans produziert, man war damals der erste Jeanshersteller in Europa. Heute beschäftigt Mustang weltweit mehr als 600 Mitarbeiter, davon rund 400 in Deutschland. Die Marke ist mit eigenen Läden sowie mit Franchise-Shops in 31 Ländern

KURZPROFIL MUSTANG BEKLEIDUNGSWERKE GMBH & CO. KG

• Gründungsjahr:	1932
• Unternehmenssitz:	Künzelsau
• Mitarbeiterzahl:	rund 610
• Umsatz 2011:	ca. 127 Mio. EUR
• Finanzinvestor:	A-Capital
• Internet:	www.mustang-jeans.com



Mustang produziert bereits seit 1948 Jeans und möchte in den kommenden Monaten die Beziehungen zum Fachhandel weiter ausbauen.

präsent. Im vergangenen Jahr erzielte das Unternehmen nach vorläufigen Angaben einen Umsatz von rund 127 Mio. EUR nach 118 Mio. EUR im Jahr 2010.

Herausforderung Kostensenkung

Der in den letzten Jahren positiven Umsatzentwicklung konnte allerdings die Ertragslage nicht folgen: Wie auch andere Textilunternehmen kämpft Mustang mit zum Teil stark gestiegenen Rohstoffpreisen. Die Finanzmarktkrise hat die Zahl der Produzenten auf der Beschaffungsseite dezimiert, hinzu kam ein deutlicher Anstieg der Baumwollpreise. Anfang 2011 hatte Mustang angekündigt, diese Herausforderung u.a. mit Kostensenkungen anzugehen. Man wolle allerdings weiterhin die „gewohnt hohe Produktqualität“ bieten, hieß es. Im Juni 2011 hat man sich allerdings vom damaligen CEO Theo Birkemeyer getrennt.

Ausblick

Nun soll der Schwerpunkt auf dem Ausbau der Beziehungen zum Fachhandel sowie auf der Erweiterung der Servicepalette liegen. A-Capital sieht die Marke Mustang als Basis für eine solide Entwicklung in den nächsten Jahren. Man setze das eigene umfangreiche Know-how im Textilbereich gemeinsam mit der Gründerfamilie ein, um die Gruppe weiter voranzubringen, wie Harald Rönn, Partner von A-Capital in Frankfurt, nach Bekanntgabe der Mustang-Übernahme erklärt hatte. Heiner Sefranek, Mitglied der Gründerfamilie und bislang weiterhin Geschäftsführer des Jeansherstellers, will auch nach einem Wechsel der Geschäftsführung als Gesellschafter dem Unternehmen verbunden bleiben. Nach den wirtschaftlich schwierigen Zeiten sehe er Mustang nun solide aufgestellt, da nicht nur in die Familie, sondern vor allem in das Unternehmen viel frisches Geld geflossen sei. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Regulierung und Rendite als Treiber

Der Markt für Secondaries dürfte 2012 weiter wachsen

Secondary Buyouts haben im Jahr 2011 das Vorkrisenniveau wieder erreicht. Im Zeitraum von 2008 bis Mitte Februar 2012 wurden in Europa mehr als 600 Secondary-Transaktionen abgeschlossen. Das Wachstum geht unter anderem auf das neue regulatorische Umfeld zurück.

Zunahme von Deals

In Europa belief sich laut Zahlen des Centre for Management Buyout Research (CMBOR) das Transaktionsvolumen von Private Equity-finanzierten Buyouts 2011 auf ca. 59 Mrd. EUR (ein Plus von 6,5% gegenüber dem Vorjahr). Das Centre geht dabei von 162 Secondary-Transaktionen mit europäischer Beteiligung im Jahr 2011 verglichen mit 129 im Jahr 2010 aus. Sechs der Top 10 Private Equity-Transaktionen waren Secondaries. Werden sämtliche Sekundärmarkt-Transaktionen über 5 Mio. EUR berücksichtigt, die einen Verkauf von europäischen Zielgesellschaften an einen internationalen Investor beinhalteten, so wurden 2011 206 Secondaries abgeschlossen, 2010 waren es 170. Für 2011 hat der Datenanbieter mergermarket ein Transaktionsvolumen von 27,2 Mrd. EUR registriert. Zwischen 1998 und 2010 haben die 13 führenden Secondary-Investoren mehr als 80 Mrd. USD aufgenommen. Hieran haben Schweizer Investoren wie Credit Suisse, LGT Capital und Partners Group einen Marktanteil von ca. 25%.

Solvency II und Basel III treiben Markt an

Insbesondere die Eigenkapitalanforderungen im Zusammenhang mit Solvency II und Basel III für Banken und Versicherungen werden dem Wachstum an Secondary-Transaktionen auf europäischer Ebene positive Impulse verleihen. Alternative Asset Trade Brokers erwarten, dass allein deutsche und englische Banken Vermögenswerte in Höhe von ca. 500 Mrd. USD desinvestieren werden. Beispielsweise haben LGT Capital Partners und AXA Private Equity das Private Equity-Portfolio der HSH-Nordbank für ca. 1 Mrd. USD erworben. Das für Secondary-Transaktionen bereitstehende Kapital und der Wettbewerb der Investoren untereinander haben dazu geführt, dass sich die in der Vergangenheit signifikanten Preisabschläge für Portfoliotransaktionen von gelegentlich 40% auf ca. 5% deutlich reduziert haben und somit den Verkauf wesentlich erleichtern. Weitere Transaktionen werden aus dem Druck für manchen Beteiligungsfonds resultieren, im Rahmen des Fundraising Erfolge nachzuweisen.

Attraktive Renditen

Für ein ähnlich hohes Niveau an Secondary Buyouts auch in diesem Jahr spricht deren Rendite, welche das Interesse der Investoren an dieser Anlagekategorie verstärken wird. Das Center for Entrepreneurial Studies der Technischen Universität München hat für den Zeitraum 1990 bis 2011 für 332 mittelständische Private Equity-Investitionen westeuropäischer Beteiligungsgesellschaften Secondaries als den lukrativsten Ausstieg nachgewiesen – mit einem Multiple und internen Zinsfuß (IRR) von durchschnittlich 2,36 respektive 29%.

Ausblick

Marktteilnehmer gehen zudem davon aus, dass die Alternative Investment Fund Directive (AIFMD) das Vermarkten von Secondary-Transaktionen im größeren Stil erschweren wird. Ferner wird auch die rechtliche Komplexität größerer Portfoliotransaktionen dem Wachstum von Secondaries Grenzen setzen. Schließlich wird viel davon abhängen, wie sich die Konjunktur im Euroraum weiterentwickelt. Bei einer weiteren Eintrübung könnte es aufgrund der vermeintlich niedrigen Bewertungen sein, dass einige Portfoliogesellschaften erst nach 2012 auf den Markt kommen. Wir erwarten, dass mancher strategische Investor auf Zeit spielen wird. ■

Zu den Autoren

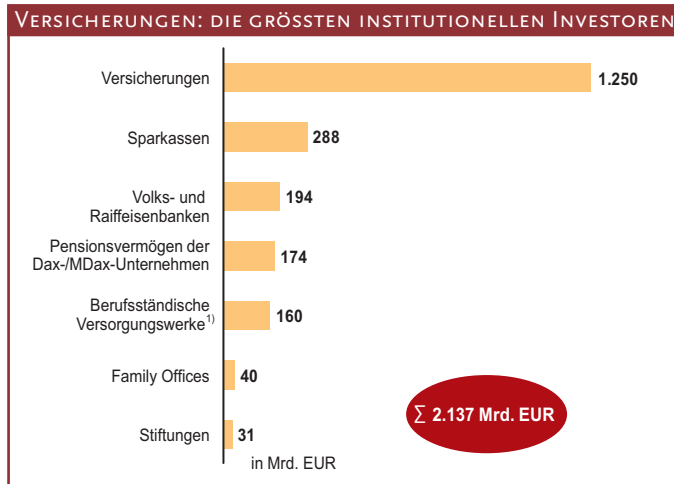


Konstantin von Radowitz (li.) und **Jan-Dominik Remmen** sind Partner der Deloitte AG in Zürich und im Bereich Corporate Finance tätig.

Private Equity- und Infrastrukturfonds – Profiteure eines Anlagenotstandes?

Bilden Private Equity und Infrastruktur bald eine Alternative zu festverzinslichen Wertpapieren?

Mit der Frage, ob die Anlageklassen Private Equity und Infrastruktur vom derzeitigen Anlageumfeld profitieren werden, haben wir uns in einer aktuellen Studie beschäftigt. Um es gleich zu Beginn deutlich zu machen: Private Equity und Infrastruktur haben ein paar gravierende Nachteile als Anlageklasse für institutionelle Investoren. Auch vor dem Hintergrund des aktuellen Anlagenotstandes wird es deshalb keinen „Run“ auf Private Equity- und Infrastrukturfonds geben. Dafür sind die beiden Anlageformen zu komplex, zu anspruchsvoll und zu wenig liquide oder fungibel. Hinzu kommt die „Stichtagsbezogenheit“ institutioneller Investoren, die in regelmäßigen Zeitabständen über den Zustand ihres Portfolios berichten müssen und viel kurzfristiger denken und handeln, als dies beispielsweise bei Family Offices der Fall ist.



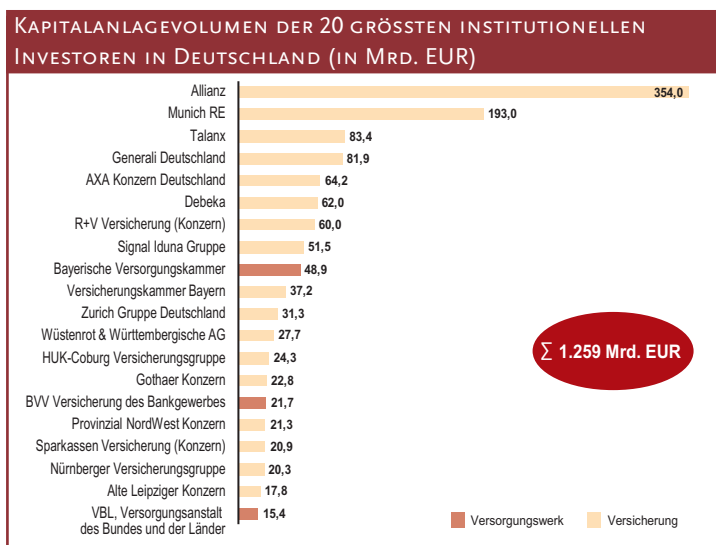
1) Inkl. der kommunalen und kirchlichen Versorgungskassen; Quelle: Mackewicz & Partner

Schwierige Rahmenbedingungen

Historisch niedrige Zinsen bereiten institutionellen Investoren große Probleme, angemessene Renditen zu erwirtschaften. Vermeintlich sichere Staatsanleihen, die fünfzig Jahre lang als der sichere Hafen galten, haben sich zu Risikoanleihen entwickelt, und die zunehmende Regulierung der Finanzmärkte nimmt immer mehr Einfluss auf die Entwicklung langfristiger Investitionsstrategien. Die Rahmenbedingungen für die institutionelle Kapitalanlage sind schwieriger denn je.

Umfang der Studie

Im ersten Teilbericht der von Axa Private Equity und LGT Capital Partners unterstützten Studie haben wir uns zunächst mit den institutionellen Investoren in Deutschland beschäftigt. Bei unseren Recherchen haben wir insgesamt etwa 2.400 institutionelle Investoren identifiziert, die ein Kapitalvolumen von 2,1 Bio. EUR verwalten (was ungefähr dem Schuldenstand der öffentlichen Haushalte in Deutschland entspricht).



Quelle: Mackewicz & Partner

- Allein auf die von uns identifizierten Top-20-Investoren entfällt ein Volumen von 1.260 Mrd. EUR – 20 Investorengruppen vereinen also etwa 60% des gesamten Kapitalvolumens auf sich.
- Versicherungen bilden mit einem verwalteten Vermögen von 1.250 Mrd. EUR die größte Investorengruppe.
- Die 20 größten deutschen Versicherungen verwalten allein 96% des insgesamt von allen 580 Versicherungen verwalteten Kapitals.
- Die deutschen Versicherungen verfügen über ein jährliches Wieder- und Neuanlagevermögen von ca. 240 Mrd. EUR.
- 2010 wiesen die deutschen Versicherungsunternehmen einen Bestand von etwa 7,8 Mrd. EUR an Private Equity-Anteilen aus.
- Gegenüber dem Vorjahr haben die deutschen Versicherungen ihren Private Equity-Bestand um 635 Mio. EUR aufgestockt.

Status quo

Der Schwerpunkt der Kapitalanlagen liegt unverändert auf festverzinslichen Wertpapieren und Schuld-scheindarlehen. Die größte Einzelposition bei den Kapitalanlagen der Erstversicherungsunternehmen bildeten die Pfandbriefe, Kommunalobligationen und andere Schuldverschreibungen. Börsennotierte Schuldverschreibungen, Darlehen an EWR-Staaten sowie Schuld-scheindarlehen und Namensschuldverschreibungen von Kreditinstituten beliefen sich auf ca. ein Drittel des gesamten Vermögens der Erstversicherungsunternehmen. Und wie eine europaweite Studie von J.P. Morgan Asset Management ergeben hat, werden 73% von 166 befragten institutionellen Investoren an ihrem Rentenanteil im Gesamtportfolio festhalten.

Chancen von Private Equity

Wenn wir auch feststellen müssen, dass die Portfolios institutioneller Investoren in Deutschland eher klassisch und vorsichtig (man könnte auch formulieren: wenig „innovativ“) aufgebaut sind, so gibt es nach unserer Beobachtung insbesondere aus dem Umfeld der Versorgungswerke große Ausnahmen. Institutionelle Investoren, die sich durch eine hohe Bereitschaft auszeichnen, sich mit komplexeren und anspruchsvolleren Anlagen bzw. wenig transparenten Märkten auseinanderzusetzen, machen darauf aufmerksam, dass Private Equity keinesfalls eine risikoreiche Anlageklasse sei. Die Erfahrungen dieser Investoren sowie wissenschaftliche Analysen belegen vielmehr, dass ein breit diversifiziertes Portfolio mit guten Private Equity-Fonds eine hohe Rendite verspricht und der Verlust auch nur eines Teils des eingesetzten Kapitals eigentlich komplett ausgeschlossen werden kann. Aber institutionelle Investoren werden mit Basel III und Solvency II gegenwärtig mit Bestimmungen konfrontiert, die eine langfristig ausgerichtete Allokation des zur Verfügung stehenden Kapitals vor gravierende Probleme stellen.

Vorsicht vor zu viel Regulierung

Die Idee von Finanzmärkten besteht darin, Ideen und Kapital zusammenzubringen. Mithilfe der Finanzmärkte können Investitionsmöglichkeiten genutzt werden, indem das für deren Umsetzung erforderliche Kapital zur Verfügung gestellt wird. Je effizienter die Finanzmärkte Kapital und Risiken miteinander abgleichen, desto mehr Projekte können realisiert werden und desto größer fällt der Wohlstand der Gesellschaft aus. Selbstverständlich kann ein langfristig stabiles und effizientes Finanzsystem nur gewährleistet werden, wenn ein entsprechender Ordnungsrahmen existiert. Mehr Regulierung bringt aber nicht zwingend mehr Sicherheit. In vielen Fällen ist sogar das Gegenteil der Fall.

Ausblick

Welches Potenzial die alternativen Anlageklassen Private Equity und Infrastruktur bieten, wollen wir im zweiten Teil unserer Studienreihe in Kürze vorstellen. Die bereits in Arbeit befindliche Analyse soll interessierten Institutionen eine Orientierungshilfe geben, wie ein unter Rendite-Risiko-

Gesichtspunkten optimal diversifiziertes Private Equity-Portfolio strukturiert sein könnte, um möglichst konstant gute Erträge zu liefern und gleichzeitig den Stürmen auf den Kapitalmärkten standzuhalten. Besonders aufschlussreich sind in diesem Zusammenhang die aufgearbeiteten Erfahrungen und Erkenntnisse von solchen Investoren, die mit den bisherigen Ergebnissen ihrer Private Equity-Aktivitäten entweder sehr oder gar nicht zufrieden sind. ■

Zum Autor



Detlef Mackewicz ist Gründer und Geschäftsführer der Beratungsgesellschaft Mackewicz & Partner, die institutionelle Investoren bei deren Aktivitäten im Umfeld der alternativen Anlageklassen unterstützt. Die Studie „Private Equity und Infrastruktur – Profiteure eines Anlagenotstandes?“ führte die Gesellschaft mit Unterstützung von Axa Private Equity und LGT Capital Partners durch. Gegenwärtig befindet sich der zweite Teil in Arbeit. Die Gesamtstudie wird voraussichtlich im April veröffentlicht.

Anzeige



Welcome to the world of insights.

Finance Day auf der analytica 2012

powered by  

Es erwarten Sie Vorträge und Diskussionsrunden u. a. zu folgenden Themen:

- Frühphasenfinanzierung: Trotz HTGF und Business Angels der Finanz- und Wirtschaftskrise?
- Venture Capital: Knappes Wachstumskapital für Life Sciences-Unternehmen
- Industrielle Biotechnologie – Deutsche Vorreiterrolle in einer Schlüsselindustrie der Zukunft?
- Börsennotierte Life Science-Unternehmen und Biotech auf Börsenkurs

Referenten: Prof. Horst Domdey (Bio M), Dr. Werner Lanthaler (Evotec), Dr. Schmidt-Brand (Heidelberg Pharma), Dr. Siegfried Bialojan (Ernst & Young), Jens Holstein (Morphosys), Marco Winzer (High-Tech Gründerfonds), Michael Motschmann (MIG Fonds), Dr. Holger Zinke (Brain), Dr. Axel Polack (TVM Capital), Stephen Yoder (Pieris) und viele mehr.

Messe München GmbH
Forum Biotech in der Halle A3
20. April 2012 ab 10.00 Uhr

Jetzt informieren:
www.analytica.de/financeday



„Die Branche müsste zufrieden sein“

Interview mit Reiner Seelheim,
Mitglied des Vorstands, VGF

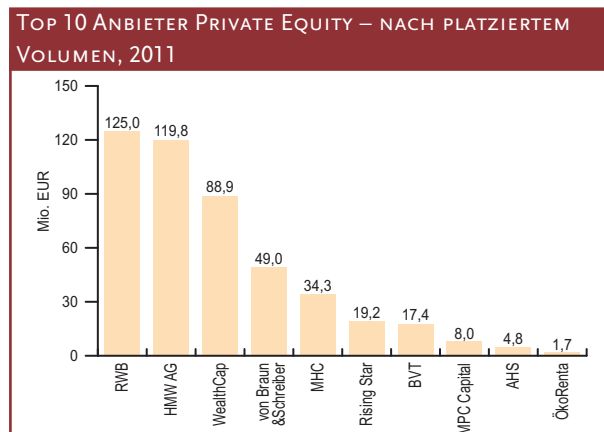
Trotz Eurokrise konnten die Anbieter geschlossener Fonds in Deutschland ihre Platzierungszahlen stabil halten: Der Branchenverband VGF Verband Geschlossene Fonds e.V. weist für 2011 Investitionen in geschlossene Fonds in Gesamthöhe von 5,85 Mrd. EUR aus, 2010 waren es 5,84 Mrd. EUR. Das Segment Private Equity wuchs um 16% auf ein Platzierungsvolumen von 468,9 Mio. EUR, an der Spitze lagen jedoch Immobilienfonds Deutschland (2.235,7 Mio. EUR), Immobilienfonds Ausland (795,3 Mio. EUR) und Energiefonds (637,1 Mio. EUR). Susanne Gläser vom VentureCapital Magazin sprach mit Reiner Seelheim, Mitglied des VGF-Vorstands, darüber, was die Bilanz 2011 für die Branche bedeutet und welche Schlüsse der Verband daraus zieht.



Reiner Seelheim

VC Magazin: Das Platzierungsvolumen deutscher Private Equity-Fonds ist 2011 im Vergleich zum Vorjahr um 16% gestiegen, allerdings liegen Beteiligungsfonds nach wie vor weit abgeschlagen hinter anderen Bereichen wie z.B. Immobilien- und Schiffsfonds. Wie zufrieden kann die Branche mit diesem Ergebnis sein?

Seelheim: Vor dem Hintergrund des aktuellen Marktumfeldes müsste die Branche durchaus zufrieden sein. Wir spüren seit Monaten eine starke Verunsicherung bei den Anlegern, und die betrifft alle Anlagethemen. Darunter leiden alle geschlossenen Fonds, nicht nur Beteiligungsfonds. Allerdings hat Private Equity in der Vermittlung an den Anleger schon ein Problem mit dem gängigen Blind Pool-Konzept: Man weiß einfach vorher nicht, wie das Management das angelegte Kapital investieren wird. Viele Anleger fragen aber gerade jetzt Investments nach, die sie sozusagen anfassen können.



Quelle: VGF

VC Magazin: Wie haben sich die Auszahlungen 2011 entwickelt?

Seelheim: Private Equity-Fonds in Deutschland haben 2011 über 101 Mio. EUR an die Anleger ausgeschüttet, das ist eine Steigerung zum Vorjahr von über 205%. Allerdings gibt es einen Wermutstropfen: Diese Gelder wurden so gut wie nicht mehr investiert. Die Anleger horten ihr Cash derzeit lieber, als es zu reinvestieren.

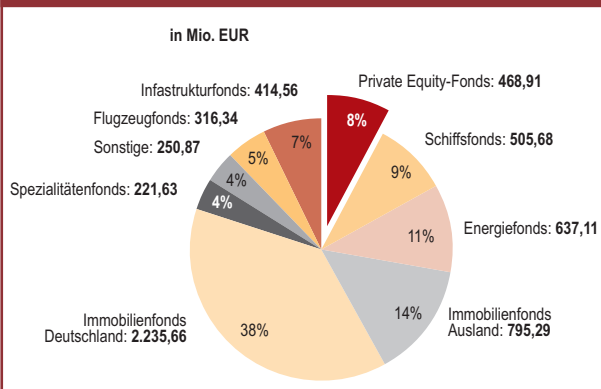
VC Magazin: Während das Investitionsvolumen der Privatanleger in geschlossene Fonds insgesamt mit 8% leicht zurückging, steigerten die institutionellen Anleger ihre Commitments um 67%. Wie erklären Sie diesen Anstieg?

Seelheim: Es ist einigen größeren Anbietern recht gut gelungen, den geschlossenen Fonds bei Institutionellen stärker zu positionieren. Bislang dominierten ja Anlagevehikel wie die Sicaf, hier hat sich eine kleine Trendwende eingestellt. Der große Ausschlag nach oben liegt aber im Erfolg von zwei einzelnen Fonds begründet, nämlich dem Infrastrukturfonds M31 der CommerzReal und dem KGAL European Sustainable Power Fund 2, die zusammen über eine halbe Milliarde Euro platziert haben.

VC Magazin: Zu den Verlierern gehörten 2011 Energiefonds, die mit einem Minus von 23% einen unerwartet starken Rückgang zu verzeichnen hatten. Vor dem Hintergrund der Energiewende kommt dieses Ergebnis überraschend ...

Seelheim: Tatsächlich hätten wir hier mit deutlich mehr gerechnet. Allerdings hat es sich gezeigt, dass der Markt im Moment nicht genügend Projekte bietet, in die geschlossene Fonds investieren könnten. Es besteht also kein Vertriebs-, sondern ein Asset-Problem. Der Wettbewerb

PLATZIERTES EIGENKAPITAL NACH ASSETKLASSEN 2011



Quelle: VGF

gerade durch ausländische Investoren und Strategen ist enorm, diese zahlen oft Preise, die 15% oder 20% über dem liegen, was geschlossene Fonds bieten können.

VC Magazin: Welche Schlussfolgerungen zieht der VGF aus den Platzierungszahlen für die Verbandsarbeit im neuen Jahr?

Seelheim: Gegen das makroökonomische Umfeld können wir als Verband natürlich nichts tun, wir stellen uns viel-

mehr darauf ein, dass 2012 ähnlich unbestet verläuft wie das alte Jahr. Mit unserer Kampagne „Das kleine Wirtschaftswunder“ wollen wir aber Aufklärungsarbeit unter den Anlegern leisten und Vorurteile bezüglich geschlossener Fonds ausräumen. Ziel ist es, auf die Bedeutung von Sachwertinvestitionen hinzuweisen und sie von anderen Anlagen wie beispielsweise Aktienfonds abzugrenzen. Außerdem wird der Verband natürlich auch weiterhin die Interessen der Branche bei der Umsetzung der neuen Regulierungsvorschriften vertreten und seine Mitglieder bei der Vorbereitung begleiten.

VC Magazin: Danke für das Gespräch! ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Reiner Seelheim ist Mitglied im Vorstand des VGF Verband Geschlossene Fonds e.V., der Interessenvertretung der Emittenten geschlossener Fonds in Deutschland. Er ist erfahrener Private Equity-Manager und war bis vor Kurzem CEO des Emissionshauses Nordcapital.

Dachfonds-News

Studie: Dachfonds schmälern Rendite

Dachfonds-Investments haben einer Studie der Universitäten Yale und Maastricht zufolge im vergangenen Jahrzehnt die Renditen amerikanischer Pensionsfonds im Private Equity-Segment geschmälert. Die Financial Times erläutert die Studie und berichtet, US-Pensionsfonds hätten sich zu Zeiten der Internetblase benachteiligt gefühlt, als die Verwaltungsgebühren auf Basis des aktuellen Werts eines Portfolios berechnet wurden. Daher hätten sie dafür plädiert, das gezeichnete Kapital heranzuziehen. Das habe ihnen letztlich geschadet: Laut der Studie hätten die Pensionsfonds von 2001 bis 2010 damit pro Jahr durchschnittlich 4% Gebühren bezahlt und nach Gebühren 4,5% Gewinn gemacht. Im Zeitraum 1991 bis 2000 seien es dagegen durchschnittlich 2% Gebühren und 21% Gewinn nach Gebühren gewesen. Ein Grund für die gestiegenen Kosten sei der vermehrte Einsatz von Dachfonds gewesen, so die Zeitung.

BlackRock-Studie: Versicherer setzen verstärkt auf Private Equity

Die Bedeutung von Private Equity für die Anlagestrategien von Versicherungen in Europa könnte in Zukunft

zunehmen: Laut einer Studie des Investmentmanagers BlackRock erwartet knapp ein Drittel der 223 befragten Versicherer mit Geschäftstätigkeit in Europa eine Erhöhung der Allokationen im Bereich Alternative Assets, vor allem bei Private Equity und Hedgefonds. Die geplanten Regulierungsvorschriften von Solvency II dürften den Experten zufolge dazu führen, dass die Leistungen verschiedener Anlageklassen künftig anders bewertet würden und Versicherungen sich aus Staatsanleihen und Aktien zurückziehen könnten.

CS Strategic Partners schließen fünften Secondary-Fonds bei 2,9 Mrd. USD

CS Strategic Partners, der Secondary-Arm der Credit Suisse, haben ihren aktuellen Secondary-Fonds CS Strategic Partners V bei 2,9 Mrd. USD final geschlossen. Über 87 Mio. USD stammen von der Großbank und dem Investmentteam selbst. Der Fonds, zu dem auch die Töchter SPV LBO Centric, SPV Real Estate und SPV Venture Secondary Funds gehören, hat bereits in der zweiten Jahreshälfte 2011 seine Investmenttätigkeit aufgenommen und bislang rund 500 Mio. USD in 170 Zielfonds investiert.

Wachstum in den Ländern der Tiger und Drachen

RWB Special Market Fonds Asia I

Wirtschaftliches Wachstum findet heute in Asien statt. Nicht erst seit der Schuldenkrise in den etablierten Volkswirtschaften Europas und Amerikas haben die aufstrebenden asiatischen Märkte ihre einstigen Vorbilder aus dem Westen überholt. Das neue Jahrhundert, so prophezeien viele Ökonomen, gehört China, Indien & Co. Der Dachfonds RWB Special Market Fonds Asia I des Oberhachinger Emissionshauses bietet Anlegern die Möglichkeit, an diesem Wachstum zu partizipieren.

Einmaleinzahlung oder Ratenmodell

Die Hürden für den Einstieg liegen niedrig: Ab einer Mindestzeichnungssumme von 5.000 EUR können Anleger Kommanditisten werden. Als Ergänzung zu einer Einmaleinlage ist auch ein Ratensparplan möglich, bei dem monatlich mindestens eine Rate von 100 EUR über 60 Monate hinweg eingezahlt werden muss. Das Mindestinvestment beträgt mit dem Ratenmodell also 11.000 EUR. Der Fonds arbeitet thesaurierend und reinvestierend, Gewinne während der Laufzeit, die bis 2013 ausgelegt ist, können also erneut investiert, statt an den Anleger ausgeschüttet werden, wodurch eine höhere Rendite erzielt werden soll. Die Entscheidung über das Anlageverfahren behält sich das Fondsmanagement vor.

Erfahrung und Zugang zur Region

Geplant sind Beteiligungen an Zielfonds, die in Unternehmen in Asien investieren. Im Mittelpunkt stehen die Zielregionen China und Indien, auch die wachsenden Volkswirtschaften Vietnams und Indonesiens sowie der Industriestaat Japan stehen im Blickpunkt. Außerdem behält sich das Fondsmanagement auch Investitionen in Südkorea und Thailand vor. Welche Gewichtung geplant ist und wie groß das Portfolio an Zielfonds am Ende sein soll, legt der Prospekt allerdings nicht fest. Der Zugang zu erfahrenen Zielfondsmanagern vor Ort dürfte gesichert sein: RWB hat im vergangenen Jahrzehnt bereits vier Indien- und drei China-Fonds aufgelegt. Fünf davon waren per 30. September 2011 bereits geschlossen, gemeinsam kommen sie auf ein Zeichnungskapital von



Der RWB Special Market Fonds Asia I plant Investments in den asiatischen Wachstumsmärkten.

knapp 100 Mio. EUR und ein Investitionsvolumen von 145 Mio. EUR. Über die Tochtergesellschaft Munich Private Equity Partners ist der Anbieter außerdem mit einem eigenen Büro in Shanghai direkt vor Ort vertreten.

Transparentes Kostenmodell

Die Kosten berechnen sich überwiegend auf Basis des gezeichneten Kapitals. Für die Einmaleinlage wird ein branchenübliches Agio von 5% fällig, für die Raten liegt der Satz bei 6%. Die Managementgesellschaft erhält eine laufende Vergütung in Höhe von 1,25% p.a. des jeweils am Jahresende gemanagten Kapitals. Innovativ ist die Hurdle Rate, die sich nicht an der rechnerischen Rendite, sondern am rückgeführten Kapital orientiert: Sobald 175% des eingezahlten Kapitals an die Anleger zurückgezahlt wurden, erhält das Management 7,5% der weiteren Einkünfte. Ab einer Auszahlungsquote von 250% erhöht sich die Vergütung auf 15%. Auf eine Catch-up-Klausel wird also verzichtet.

Fazit:

Die auf Private Equity-Investments spezialisierte RWB AG ist ein erfahrener Dachfondsmanager und hat seit vielen Jahren Beziehungen zu asiatischen Zielfondsmanagern aufgebaut. Mit einem Büro in Shanghai ist sie vor Ort in der Region präsent. Der Special Market Fonds Asia I punktet durch ein transparentes Kostenmodell. Die vorläufige Wiederanlage der Rückflüsse schafft zusätzliches Renditepotenzial. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

RWB SPECIAL MARKET FONDS ASIA I	
• Zielvolumen:	k.A.
• Laufzeit:	12 Jahre
• Investitionsthema:	Asien
• Internet:	www.rwb-ag.de

Exclusive 10% discount for readers of VentureCapital Magazin: Enter SPEC2012VCMAGAZIN when registering on homepage



Swiss Private Equity Conference

Zurich, 9th March 2012

Creating Value in Uncertain Times

- Get insights into answers on the most pressing questions from over 50 experts in their respective fields (PE Funds, LPs, professional services firms)
- 3 Keynote-speeches and 9 panel discussions will lead the way
- Meet and network with Managing Directors and Partners from domestic and international top-tier companies such as

Lucian Schönefelder (KKR)

Daniel Flaig (Capvis)

Lorne Somerville (CVC)

and many more

Karsten Langer (EVCA, Riverside)

Matthias Hieber (Goldman Sachs Capital Partners)

Maximilian Brönnner (LGT Capital Partners)

The whole Central-European private equity industry in one place...

...will you miss it?

Sponsors:



KPMG

Humotica XETRA

DEUTSCHE BORSE GROUP

Zurmont Madison PRIVATE EQUITY

Partner:



For registration and more information visit:
www.pe-conference.com

at

EIF legt Vehikel für Business Angels auf

Erste Gerüchte machten schon im Sommer 2011 die Runde, nun tritt der European Investment Fund (EIF) offiziell mit seiner Idee an die Öffentlichkeit: dem „European Angels Fund“ als Koinvestmentfonds speziell für Business Angels und Family Offices. Im Rahmen eines Pilotprojekts können sich kapitalstarke deutsche Business Angels akkreditieren lassen, um anschließend ihre Angel-Investments mit dem Fonds zu verdoppeln. Die offizielle Vorstellung des Programms erfolgt auf dem „Deutschen Business Angels Tag 2012“, der am 11. und 12. März in Frankfurt stattfindet. Auf dem Programm stehen dort zudem Vorträge, Workshops und eine Ausstellung von Kapital suchenden Unternehmen. Mehr Details unter www.business-angels.de

Nordbayern kürt zehn vielversprechende Geschäftsideen

An der ersten Runde des 14. Businessplan-Wettbewerbs des Netzwerk Nordbayern beteiligten sich 93 Teams mit ihren Konzepten, zehn von ihnen wurden Mitte Februar als



Sieger gekürt. Neben konkretem Feedback zum Businessplan konnten sich die Gewinner über Preisgelder in Höhe von insgesamt 5.000 EUR freuen. Ein Einstieg in den dreistufigen Wettbewerb ist in jeder Phase möglich, bis zur nächsten Einreichungsfrist am 20. März müssen Gründerteams aus Unter-, Mittel- und Oberfranken sowie der Oberpfalz einen 20-seitigen Grobbusinessplan einreichen. Weitere Details unter www.netzwerk-nordbayern.de

Trend zur Selbstständigkeit hält an

Die Zahl der Selbstständigen hat sich in Deutschland zwischen 1991 und 2009 um 40% von 3 Millionen auf 4,2 Millionen erhöht. Gründe für diese Entwicklung sind vor allem die Nachholprozesse in Ostdeutschland, der Strukturwandel in Richtung Dienstleistungssektor sowie eine hohe Gründungsbereitschaft unter den Akademikern, meldet das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) in seinem vierten Wochenbericht 2012. Insgesamt waren

im Jahr 2009 rund 11% der erwerbsfähigen Personen unternehmerisch tätig, im Jahr 1991 lag dieser Anteil noch bei 8%. Aus Sicht des DIW lohnt sich das mit der Selbstständigkeit verbundene Risiko oft: Bereits nach drei Jahren hätten 38% der Gründer ein höheres Einkommen als zuvor in abhängiger Beschäftigung, 17% hätten ein geringeres Einkommen.

Mehr Details unter www.diw.de.

NEWTICKER

+++ **Dortmund** – Der Dortmunder Gründungswettbewerb „start2grow“ hat zum vierten Mal eine TÜV-Zertifizierung für „ausgezeichnetes Qualitätsmanagement“ erhalten.

+++ **München** – Der Münchener Businessplan Wettbewerb sowie seine regionalen Ableger BPW Schwaben und BPW ideenReich Südostbayern melden Rekordzahlen: 184 eingereichte Ideen in Stufe eins stellen einen neuen Höchstwert dar.

+++ **Bielefeld** – Die sape-atec GmbH, ein Portfoliounternehmen des Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen und des High-Tech Gründerfonds, wurde zum Sieger des „Innovationspreises der deutschen Wirtschaft“ in der Kategorie „Start-up“ ernannt.

+++ **München** – Das Bayerische Förderprogramm Flüge für Hochschulgründer geht in die 21. Runde, die Bewerbungsfrist läuft am 22. März ab. Details unter www.fluegge-bayern.de

Preisgeld und ein Jahr Öffentlichkeit

Die Siegprämie in Höhe von 250.000 EUR für die fünf Gewinner reizt viele Start-ups, manche hadern allerdings mit der Pflicht zur Offenlegung der Zahlen für ein Jahr. Die Zahlen sprechen aber eine klare Sprache: Mit 900 Bewerbern bei der fünften Auflage hat sich enable2start von der Financial Times Deutschland als einer der attraktivsten Gründerwettbewerbe der Republik etabliert. Wie auch

in den Vorjahren zeichnen sich die Sieger durch ein buntes Potpourri an Ideen aus, die Spanne reicht von Kleinstgebäck über ein digitales Kassensystem bis hin zu Naturfasern aus Milch. Neben dem Preisgeld von je 50.000 EUR erhalten die Sieger ein Jahr laufende redaktionelle Begleitung durch die FTD.

Mehr Details unter www.enable2start.de

SIEGER BEI ENABLE2START 2012

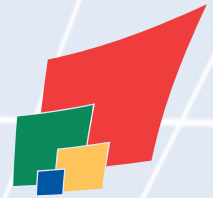
Name	Idee	Sitz	Website
Der Gugl	Kleinstgebäck	München	www.dergugl.de
Ergobag	Rucksäcke	Köln	www.ergobag.de
Munich Composites	Bauteile aus Karbonfasern	Garching	www.munich-composites.de
Orderbird	digitales Kassensystem	Berlin	www.orderbird.com
Qmilch	Naturfaser aus Milch	Hannover	www.qmilch.eu



Weitere Meldungen unter

www.vc-magazin.de > News > Entrepreneurship

German.Venture.Day 2012



P R I V A T E
E Q U I T Y
F O R U M N R W

High Tech-Innovationen und deren Finanzierung: reine Nervensache...

Anmeldung:
www.private-equity-forum.de

Fallstudie: Venture-Leben
aus dem Nähkästchen

Networking:
Sprechen statt
Twittern

Mitmachen!

Unternehmenskonzepte an

German.Venture.Day@private-equity-forum.de

08. März 2012, 13.00 Uhr
Fraunhofer-inHaus-Zentrum
Forsthausweg 1
47057 Duisburg
www.germanventureday.de

Erfahrungen:
Fokussierung vs.
Verzettelung

Schaulauf: Investorenpitch
ohne „Glanz und Gloria“

Innovationen: Was
bieten Startups?
Was suchen Kon-
zerne?

Konzepte: Unternehmenspitch und
German.Venture.Award 2012

Sponsoren:



„Verbreitung über Inkubatoren und Early Stage-Investoren“

Interview mit Stephan Jacquemot, Microsoft, und Dr. Alex von Frankenberg, High-Tech Gründerfonds

Seit gut drei Jahren stellt Microsoft mittels „BizSpark“ jungen Start-ups Software kostenfrei zur Verfügung. Weltweit haben sich rund 50.000 Unternehmen registriert, davon ca. 1.400 in Deutschland. Nun zündet der IT-Konzern die nächste Stufe und legt „BizSpark Plus“ auf. Noch vor dem offiziellen Deutschlandstart am 28. Februar nimmt Stephan Jacquemot von Microsoft Deutschland gemeinsam mit Dr. Alex von Frankenberg vom Netzwerkpartner High-Tech Gründerfonds Stellung zum neuen Förderprogramm.

VC Magazin: Sie legen jetzt mit BizSpark Plus los. Was ist der Fortschritt gegenüber dem ursprünglichen Programm?

Jacquemot: Das ursprüngliche BizSpark-Programm läuft wie gewohnt weiter, ebenso unser seit fast zwei Jahren betriebenes Elitenförderprogramm BizSpark One. Aber wir haben hier eine neue Ebene für bereits registrierte Teilnehmer eingezogen – ähnlich wie bei einer Pyramide. Als technologischen Schwerpunkt fördern wir bei BizSpark Plus zunächst Start-ups, die ihr Unternehmen auf Basis von Cloud Computing aufbauen, mit 60.000 USD über zwei Jahre. Im ersten Jahr erhalten Start-ups 100% Rabatt auf den Wert der Leistung, im zweiten Jahr sind es 50%. Die Verbreitung erfolgt über Inkubatoren und Early Stage-Investoren als Netzwerkpartner. In dieser Art ist das Angebot einzigartig.

VC Magazin: Herr von Frankenberg, mit dem High-Tech Gründerfonds haben Sie ein sehr großes Portfolio und sind einer dieser Partner. Was hat Sie an der Teilnahme gereizt?

von Frankenberg: Ich sehe für unsere Start-ups drei große Vorteile. 1. Das verfügbare Budget wird geschont für andere Investitionen. 2. Durch den unkomplizierten Zugang zu leistungsfähiger Software lässt sich der Unternehmensaufbau schneller vorantreiben. 3. Start-ups gewinnen auf dem Markt eine höhere Glaubwürdigkeit, wenn sie in einer Partnerschaft mit Microsoft sind.

VC Magazin: Nach welchen Kriterien wurden die Partner ausgesucht?

Jacquemot: In Deutschland sind der HTGF, Team Europe Ventures und GründerRegio M von Anfang an dabei. Uns war wichtig, dass sie einen frühen Zugang zu Start-ups haben und diese vielfältig unterstützen können, sei es beim Teamaufbau oder der Definition der Kunden. Für den HTGF sprach beispielsweise zusätzlich, dass er als reiner Früh-



Stephan Jacquemot



Dr. Alex von Frankenberg

phasen-Fonds faktisch alle Ideen aus Deutschland sieht, für Team Europe als Inkubator, dass er stark in Berlin verankert ist. Und die GründerRegio M fördert vor allem Ausgründungen aus Hochschulen im Münchner Raum. Wir werden hier auch bald weitere Netzwerkpartner sehen.

von Frankenberg: Unser Ziel ist es, für unsere Portfolio-unternehmen wesentlichen Mehrwert über Kapital hinaus zu stiften. Mit diesem Programm ist das möglich, und deshalb sind wir gerne dabei.

VC Magazin: Für welche Start-ups bzw. Branchen kommt das Angebot in Frage?

von Frankenberg: Im engeren Sinne für Unternehmen mit Cloud-basierten Lösungen – im weiteren Sinne alles, wenn es zur Cloud passt. Auch Biotech-Start-ups etwa können manchmal sehr rechenintensiv sein.

Jacquemot: Jedes Unternehmen, das intensiv mit Software arbeitet.

VC Magazin: Was passiert nach Ablauf der zwei Jahre dauernden Frist?

Jacquemot: Das Programm läuft aus und das Start-up kann sich entscheiden, regulärer Kunde zu werden.

von Frankenberg: Dieser Punkt hat uns im Vorfeld gut gefallen – es bestehen keine Verpflichtungen. Die Gründer können selbst entscheiden, ob sie weitermachen oder eine andere Lösung ausprobieren.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Stephan Jacquemot ist Emerging Business Lead von Microsoft. **Dr. Alex von Frankenberg** ist einer der beiden Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds.

United Vehicles GmbH*

Mit dem Ziel, einen Internetmarktplatz zur Vermittlung von Fahrzeugservices zwischen Werkstätten und privaten Endkunden (Verschleiß-, Instandsetzungs- und Inspektionsservices) zu etablieren, gründeten Christian Hille und Christian Dietrich 2011 die United Vehicles GmbH in München. Die beiden Geschäftsführer, die über langjährige Erfahrungen im Internet- und Automobilumfeld verfügen, haben mit FairGarage das erste Werkstättenportal geschaffen, das die Komplexität des Kfz-Servicemarktes vollständig abbildet, kundenfreundlich verpackt und mit präzisen Kalkulationen nahezu alle Werkstattdienstleistungen vergleichbar macht.



Christian Hille



Christian Dietrich

KURZPROFIL

• Firmensitz:	München
• Internet:	www.unitedvehicles.de, www.fairgarage.de
• Gründungsjahr:	2011
• Branche:	E-Commerce
• Anzahl der Angestellten	15 freie und feste Mitarbeiter
• Alleinstellungsmerkmal (USP):	Erster Anbieter, der die Komplexität des deutschen Fahrzeugservicemarktes vollständig abbildet, kundenfreundlich „verpackt“ und mit präzisen Kalkulationen nahezu alle Formen von Werkstattdienstleistungen vergleichbar macht
• Ansprechpartner:	Christian Hille
• Funktion:	Geschäftsführer

Vorerst auf den Pilotmarkt München begrenzt, können sich Werkstätten auf www.fairgarage.de im Wettbewerb klar differenzieren und ihre Auslastung aktiv steuern. Zugleich können sich Fahrzeughalter unkompliziert über Werkstattangebote informieren und diese hinsichtlich Leistung, Preis, Werkstattart, Entfernung, Qualität und Verfügbarkeit miteinander vergleichen und direkt buchen. Alleinstellungsmerkmale sind die präzise Preiskalkulation, die Arbeit mit Originalherstellervorgaben und die exakte Fahrzeugidentifikation. Zur Finanzierung der bundesweiten Markteinführung von FairGarage plant United Vehicles eine Kapitalerhöhung. Die Ansprache institutioneller Investoren beginnt in Kürze ■

*Selbstdarstellung des Unternehmens

Anzeige



ECOSUMMIT
Smart Green Business Network



Smart Green Business Conference for Startups, Investors, Corporates and Utilities

ECOSUMMIT 2012

22-23 MARCH 2012 BERLIN

ECO12 AWARD

Fame and Fortune for Smart Green Startups

ECO12 Platinum Award Sponsor



ECO12 Platinum Sponsor

centrotherm
photovoltaics

ECO12 Media Partner



Europe's leading **Smart Green Business Conference** for startups, investors, corporates and utilities fostering innovation, cleantech, renewable energy, emobility, smart green city and sustainability.

Confirmed:

- 50 Speakers
- 20 Sponsors
- 20 Partners
- 30 Award nominees
- 50 Award judges

[HTTP://ECOSUMMIT.NET](http://ECOSUMMIT.NET)

Handwerkszeug für Start-up-Kapitäne

Businessplan-Wettbewerbe legen wieder los

Ist meine Geschäftsidee wirklich tragfähig? Was muss ein Businessplan zwingend enthalten? Wo bekomme ich Kapital? Während alte Hasen der Gründerszene, sprich Serial Entrepreneurs, diese Fragen fast im Schlaf beantworten, schlingern manche Frischlinge orientierungslos hin und her. Als gute Seemannsschule bieten sich in einem solchen Fall die verschiedenen Businessplan-Wettbewerbe der Republik an. Hier können Gründer herausfinden, wann sie in See stechen und wie sie ihr Start-up durch die raue Geschäftswelt navigieren können.

Expertenrat hilft weiter

Manche entdecken sie schon früh zu Schul- oder Studienzeiten und andere erst nach Jahren im Job, manche machen es dann im Team und andere allein. Ein metaphorischer Punkt eint aber alle diese Lebensläufe: Sie verspüren Sehnsucht nach dem Meer und wollen ein Schiff, sprich ein eigenes Unternehmen aufbauen. Sehr hilfreich ist es meistens, sich Rat bei erfahrenen Zimmermännern und Navigatoren zu holen. Eine zentrale Anlaufstelle sind in diesem Fall Businessplan-Wettbewerbe, da hier Experten aus den unterschiedlichsten Bereichen zusammenkommen. Dennoch gibt es grundlegende Unterschiede über die Höhe der jeweiligen Siegpriämien hinaus: Manche Wettbewerbe sind geografisch auf eine Stadt oder eine Region eingeschränkt, andere auf bestimmte Technologien. Wichtig ist zudem, das Augenmerk auf die Unternehmensentwicklung zu legen. Wer an zu vielen Wettbewerben teilnimmt, signalisiert vielen potenziellen Investoren, dass er eher falsche Schwerpunkte setzt. Vor diesem Hintergrund sollten Gründer ihre Wahl bedacht treffen.

Highlights und Trauerfälle

Ein Glanzlicht im Kreis der Businessplan-Wettbewerbe ist enable2start, ausgerichtet von der Financial Times Deutschland. Jeder der fünf Sieger erhält 50.000 EUR und zudem ein Jahr kontinuierliche Berichterstattung in der Wirtschaftszeitung. Manche Gründer sehen die Pflicht zur Offenlegung aller Zahlen in diesen Beiträgen zwar kritisch, aber ehemalige Sieger wie MyMüsli und Statista haben sich hervorragend entwickelt. Bei der jüngsten Runde wurden jetzt Anfang Februar Munich Composites, Orderbird, Der Gugl, Ergobag und Qmilch ausgezeichnet. Allerdings verabschieden sich immer wieder auch langjährige Bekannte: Nach fünf Jahren ging in Oberbayern

beispielsweise der Gipfelstürmer Businessplan-Wettbewerb 2010 in den Ruhestand und der Bremerhavener Gründerpreis wurde letztmalig im November 2011 vergeben. Seine erste Auflage feierte er im Jahr 1997.

Bundesweite Wettbewerbe

Eine attraktive Option für angehende Gründer aus dem Bereich der Informations- und Kommunikationstechnik ist der „Gründerwettbewerb IKT Innovativ“, den das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) organisiert. Bis zu sechs kreative Köpfe bzw. Teams können mit ihren Gründungsideen einen mit je 30.000 EUR dotierten Hauptpreis gewinnen. Darüber hinaus können bis zu fünfzehn weitere Gründungsideen mit Geldpreisen von jeweils 6.000 EUR ausgezeichnet werden. Starttermin war kurz vor Weihnachten, Einsendeschluss ist der 31. Mai. Der Wettbewerb findet halbjährlich statt, eine zweite Chance zur Abgabe bietet sich am 30. November. Dank des prominenten Ausrichters verspricht der Wettbewerb den Siegern zudem eine hohe Medienpräsenz. Gleiches gilt auch für den „Entrepreneur des Jahres“, hinter dem die Beratungsgesellschaft Ernst & Young steht. Bis zum 31. März können sich innovative Wachstumsfirmen und Start-ups aus allen Branchen bewerben. Ebenfalls in die Kategorie der PR-wirksamen Wettbewerbe fällt der Deutsche Gründerpreis, dessen Bewerbungsfrist aber traditionell im Dezember abläuft.

Regionale Spezialisten

Im Windschatten der Großen segelt eine Reihe etablierter und teilweise auch finanzstarker Wettbewerbe, darunter die zweistufige Veranstaltung start2grow. Die Dortmunder unterstützen Gründer aus ganz Deutschland in diesem Jahr zum 30. Mal dabei, ihre Geschäftsideen in die Tat umzusetzen. Der Startschuss für den Jubiläumswettbewerb fiel am 30. Januar, Einreichungsschluss für die erste Runde ist am 16. April und für die zweite Runde am 27. August. Eine Besonderheit ist die Ausgabe der jeweiligen Preisgelder – die erste Hälfte wird sofort ausgezahlt, die zweite Hälfte bei einer Gründung vor Ort. Frisch an den Start gegangen ist auch der Innovationspreis Thüringen, bei dem sich Unternehmer, Handwerker sowie Forscher um ein Preisgeld in Gesamthöhe von 100.000 EUR bewerben können. Der Startschuss fiel Anfang Februar und der Zieleinlauf ist vier Monate später am 31. Mai.

AKTUELL LAUFENDE BUSINESSPLAN-WETTBEWERBE (AUSWAHL)

Wettbewerb	Region & Branche	Bewerbungsfristen	Preisgeld in EUR	Website
NUK-Businessplan-Wettbewerb	bundesweit, branchenoffen	5. März, 7. Mai	> 17.500	www.neuesunternehmertum.de
ego.BPW	Sachsen-Anhalt, u.a. Technologie, Service und Kreativ	20. März, 14. Juni	bis zu 50.000	www.egobusiness.de
BPW Nordbayern	Nordbayern, IKT*, Life Sciences, Technologie, Services	20. März, 19. Juni	37.500	www.netzwerk-nordbayern.de
Münchener Businessplan Wettbewerb	Südbayern, branchenoffen	27. März, 19. Juni	44.000	www.evobis.de/wettbewerb/mbpw_muenchen/
Entrepreneur des Jahres	bundesweit, branchenoffen	31. März	–	www.ey.com/DE/de/About-us/Entrepreneur-Of-The-Year
Landespreis für junge Unternehmen	Baden-Württemberg, branchenoffen	31. März	100.000	www.landespreis-bw.de
Science4Life Venture Cup	bundesweit, Life Sciences	13. April	76.000	www.science4life.de
start2grow	bundesweit, branchenoffen	16. April, 27. August	96.000**	www.start2grow.de
Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg	Berlin & Brandenburg, Service, Technologie	30. April	65.000	www.b-p-w.de
Innovationspreis Thüringen	Thüringen, Innovationen	31. Mai	100.000	www.innovationspreis-thueringen.de
Gründerwettbewerb – IKT Innovativ	bundesweit, IKT*	31. Mai, 30. November	bis zu zu 270.000 pro Runde	www.gruenderwettbewerb.de

* Informations- und Kommunikationstechnik; ** Volle Auszahlung bei Gründung vor Ort; Quelle: eigene Recherche

Zweite Runde im Frühjahr

Manche Wettbewerbe sind aber auch schon einen Schritt weiter und haben im Januar bereits die erste Runde abgeschlossen. Beim ego.BPW in Sachsen-Anhalt und beim Businessplan-Wettbewerb Nordbayern liefen Mitte Januar, beim Münchner Businessplan Wettbewerb, ausgerichtet von evobis, am 31. Januar die Fristen für die erste Runde ab. „Ich war bis um Mitternacht im Büro und habe in den Abendstunden fasziniert die hochgeladenen Businesspläne beobachtet“, erzählt evobis-Geschäftsführer Dr. Carsten Rudolph. Auch wenn 184 Businesspläne in absoluten Zahlen einen Rekordeingang bedeuten, werde es in den Folgerunden erneut einen Rückgang von 25% oder mehr geben, vermutet er auf Basis von Erfahrungswerten. Gleichzeitig verlagere sich der Schwerpunkt der eingereichten Pläne noch stärker von Services und Dienstleistungen auf (Hoch-)Technologie. „Das ist aber normal, da viele potenzielle Gründer aus dem Dienstleistungssektor ein erstes Feedback zum Potenzial ihrer Idee haben wollen und mit diesem Feedback ihr Konzept allein weiterverfolgen, ohne weiter am Wettbewerb teilzunehmen“, klärt Rudolph auf.

Ende in Sicht

Noch einen Schritt weiter ist der ebenfalls dreistufige Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg. Dessen

erste beiden Abgabetermine waren Mitte Dezember und im Februar kurz nach Redaktionsschluss, die dritte Runde endet am 30. April. Zu den bislang ausgezeichneten Siegerteams gehören u.a. PromoCookies, die Kekse durch eine spezielle Prägetechnik individuell beschriften können, Genequine Biotherapeutics, die biotechnologische Arzneimittel für Tiere entwickeln, und Midsommarkrans, die phantasievollen Haarschmuck herstellen. Andere Wettbewerbe sind sogar schon durch mit ihrem Programm: So lief die Bewerbungsfrist bei StartUp-Impuls, einem regionalen Wettbewerb im Großraum Hannover, am 2. Januar ab. Bei FutureSax mussten Ideen bis zum 9. Januar eingereicht sein.

Fazit:

Wie in kaum einem anderen europäischen Land können hiesige Gründer auf ein breites Angebot an Businessplan-Wettbewerben zurückgreifen. Die finanzielle Unterstützung, die Sieger erhalten, ist nur eine Seite der Medaille – grundsätzlich profitieren alle Teilnehmer vom Know-how-Transfer und den gut ausgebauten Netzwerken. Wer sich hier seinen Feinschliff holt, dürfte auch bei Gegenwind auf Kurs bleiben. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

„Kommunikationsgeschick ist unheimlich wichtig“

Interview mit Oliver Stahl, Vorstandsvorsitzender, Entelios AG

Für kleine Kinder ist die Sache klar: Strom kommt aus der Steckdose. Die Frage ist allerdings, wie er dahin kommt. Vor allem nach dem bundesdeutschen Atomausstieg ist das Thema brennender denn je. Eine Antwort auf dem Weg zur großen Lösung kennt Oliver Stahl, Vorstandsvorsitzender der Entelios AG. Im Interview spricht der Serial Entrepreneur aber vorrangig über seine unternehmerischen Erfahrungen.

VC Magazin: Sie waren fünf Jahre lang bei einer großen Unternehmensberatung, zuletzt als Senior Manager Strategy. Was hat Sie angetrieben, ab Sommer 2010 die Entelios AG aufzubauen?

Stahl: Grundsätzlich waren es mein unternehmerischer Drive an sich und die unternehmerischen Chancen, die ich im Umfeld von Smart Grid und intelligenter Energiedienstleistungen witterte. Dazu kam die Beobachtung, dass sich viele ehemalige Internetgrößen im Silicon Valley in Richtung Smart Grid aufmachten. Allerdings stürzten sich diese häufig auf Haushalte, in unserem Fokus sind Industrie und Gewerbe. Die Idee entwickelte ich ab 2008 aus Boston heraus, wo ich an der MIT Sloan School of Management u.a. am Kurs „Energy Ventures“ aktiv mitwirkte.

VC Magazin: Wenn Sie auf Ihre bisherigen unternehmerischen Erfahrungen zurückblicken: Welche Entscheidungen würden Sie erneut treffen?

Stahl: Mir dienen drei Aspekte als Leitfaden: 1. Technikverliebtheit – suche erst einen Markt, werde klar darüber, wer durch eine Dienstleistung oder ein Produkt einen Mehrwert hat und bereit ist, dafür zu bezahlen. 2. Experimentieren, flexibel bleiben und sich nicht auf eine, gar die anfängliche Lösung versteifen. Es gilt, permanent in inkrementellen Schritten das Produkt zu verfeinern. 3. Team, Team, Team. Man muss Zeit und Aufwand in die Auswahl der richtigen Leute stecken und darauf achten, dass sich eine High Performance-Unternehmenskultur entwickelt. Wer hier am Anfang eine gute Auswahl trifft, zieht anschließend fast automatisch die gewünschten Leute an.

VC Magazin: Verbrannte Finger gelten als gute Lehrmeister. Aus welchen schmerzhaften Erfahrungen haben Sie besonders viel gelernt?

Stahl: Kommunikationsgeschick ist unheimlich wichtig, vor allem in exponierter Stellung. Ein falsches Wort zur Unzeit kann Vertrauen kosten und den Projekterfolg nach-

haltig gefährden. Lieber einmal schweigen und am nächsten Tag ausgewogene Worte finden. Jedoch vor allem immer authentisch bleiben.

VC Magazin: Investitionen in Infrastruktur sind, auch im Energiemarkt, meist ein Thema für milliardenschwere Konzerne. Wie kann ein Startup hier seine Nische finden und sich behaupten?

Stahl: Wir nutzen etablierte IT-Technik, um uns als Bindeglied zwischen der Erzeuger- und Nachfrageseite zu positionieren. Mit innovativen Dienstleistungen können wir zum Teil enorme Mehrwerte für die etablierten Unternehmen der Energiewirtschaft erbringen, aber vor allem auch für die Stromabnehmer. In unserem Fall hilft auch, dass wir uns an Gewerbe und Industrie richten statt an Haushalte. Dennoch benötigen wir politische Unterstützung und ein angepasstes Marktdesign, um das vorhandene Potenzial in Industrie und Gewerbe in Deutschland über die nächsten Jahre heben zu können.

VC Magazin: Wie sehen die Planungen für Ihre unternehmerische Zukunft aus?

Stahl: Mein Augenmerk liegt auf Entelios, und das wird für die nächsten Jahre auch so bleiben. Es ist ein hoch spannendes, innovatives Umfeld, in dem wir uns bewegen. Wir haben die Chance, an einem Paradigmenwechsel mitzuwirken und hoch innovative Dienstleistungen, meist in Kooperation mit etablierten Energieversorgern und Netzbetreibern, umzusetzen. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de



Oliver Stahl

Zum Gesprächspartner

Oliver Stahl ist Gründer und Vorstandsvorsitzender der Entelios AG, einem Anbieter von Demand Response, der verbraucherseitigen Steuerung des Stromnetzes. Der Elektroingenieur war zudem Mitgründer von zwei weiteren Start-ups und einem Venture Capital-Fonds.



capiton 

Etablierter partnergeführter Mid-Cap Private Equity Fonds sucht zur Verstärkung des Investment Teams einen

Private Equity Analyst (f/m)

Hintergrund capiton AG

Die capiton AG (www.capiton.de) ist ein eigentümergeführter Finanzinvestor, der sich im Rahmen von Management Buyouts und Expansionsfinanzierungen an größeren mittelständischen Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz beteiligt. Die Anlageprogramme capiton II (186 Mio. €) und capiton III (250 Mio. €) wurden im Zeitraum 2003 bis 2009 investiert. Seit Januar 2010 steht das Folgeprogramm capiton IV (350 Mio. €) für weitere Neuinvestments bereit.

Industrie Mid-Cap Private Equity

Standort Berlin, Deutschland

Tätigkeitsfeld

Private Equity Analyst, Mitarbeit an einer Vielzahl von Beteiligungsmöglichkeiten mit spezieller Verantwortung für Deal Sourcing, Deal Analysis (z.B. Modeling), Due Diligence und Unterstützung bei Deal Execution sowie laufenden Asset Management Themen

Qualifikation

Erstklassiger Hochschulabschluss mit erster Berufserfahrung (z.B. Praktika) vorzugsweise in Private Equity, Corporate Finance oder Unternehmensberatung; Teamplayer mit hoher Kontakt- und Kommunikationsfähigkeit; fließend in Deutsch und Englisch; mittelstandsorientiert; starke analytische Fähigkeiten; sichere Anwendung von MS Office wird vorausgesetzt.

Kontakt

Bewerbungen mit vollständigen Unterlagen

(Anschreiben, Lebenslauf, Abiturzeugnis, Hochschulzeugnisse, Praktikumszeugnisse) bitte per e-mail an:
capiton AG Andreas Denkmann Bleibtreustraße 33 10707 Berlin denkmann@capiton.de www.capiton.de

Die Transaktionen des vergangenen Monats

Unter den einzelnen Transaktionen, die in alphabetischer Reihenfolge angeordnet sind, befinden sich weitere Details zu den jeweiligen Meldungen. Gegliedert ist der Deal-

Monitor nach Finanzierungsphasen, im hinteren Teil befinden sich Secondary Deals, Exits und Fundraisings/Commitments (neue Fonds).

ERSTRUNDENFINANZIERUNGEN DES HIGH-TECH GRÜNDERFONDS

CONCEPTBOARD GMBH STUTTGART

Tätigkeitsfeld: Software as a Service

Volumen: nicht veröffentlicht (Side-Investor: Seedfonds BW)

CROSSVERTISE GMBH MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Software as a Service

Volumen: fast siebenstellig (Side-Investoren: u.a. BambooMedia)

IMPLANDATA OPHTHALMIC PRODUCTS GMBH HANNOVER

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik

Volumen: 1,4 Mio. EUR (Side-Investoren: Privatinvestoren)

OAKLABS GMBH HENNINGSDORF

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Volumen: nicht veröffentlicht

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

AMERANO GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: E-Commerce

Investor: Project A Ventures, Berlin

Volumen: nicht veröffentlicht (Seed-Finanzierung)

Medienberichten zufolge hat sich der Inkubator Project A Ventures, ein Spin-off von ehemaligen Rocket Internet-Leuten, an Amerano beteiligt. Das in Berlin ansässige Start-up will sich als Modelabel für Männer etablieren und bietet auf seiner Website derzeit die Anfertigung von Maßhemden an. Die Höhe der Finanzierung blieb unveröffentlicht.

COUCHSURFING INTERNATIONAL SAN FRANCISCO

Tätigkeitsfeld: Reisecommunity

Investor: Point Nine Capital, Berlin

Volumen: nicht veröffentlicht (Aufstockung 1. Finanzierungsrunde)

Der Berliner Frühphaseninvestor Point Nine Capital hat sich mit einer ungenannten Summe an der Reisecommunity CouchSurfing beteiligt. Das Engagement stellt eine Aufstockung der 7,6 Mio. USD schweren Finanzierungsrunde durch Benchmark Capital und Omidyar Network dar. Point Nine Capital ist der erste europäische Kapitalgeber des Unternehmens.

FANTASY SHOPPER LONDON

Tätigkeitsfeld: Social Commerce

Investoren: u.a. b-to-v Partners AG, St. Gallen

Volumen: siebenstellig (Seed-Finanzierung)

Über die Schweizer Beteiligungsgesellschaft b-to-v Partners AG beteiligen sich Privatinvestoren an Fantasy Shopper. Das Geschäftsmodell: Modeaffine Nutzer können virtuelle Versionen von real käuflichen Kleidungsstücken erwerben. Das britische Social Shopping Game-Start-up gehört zum Portfolio von HackFwd, dem Frühphaseninvestor von King-Gründer Lars Hinrichs. Weitere Teilnehmer der Finanzierungsrunde sind die US-Wagniskapitalgeber Accel Partners und NEA.

FARFETCH.COM LTD. LONDON

Tätigkeitsfeld: Online-Marktplatz

Investoren: u.a. eVenture Capital Partners GmbH, Hamburg

Volumen: 18 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

Das britische Start-up farfetch.com, ein Online-Marktplatz für unabhängige Modeboutiquen, hat in einer zweiten Finanzrunde insgesamt 18 Mio. USD eingesammelt. Das Kapital stammt von eVenture Capital Partners, dessen Hauptinvestor die Otto Group ist, sowie Index Ventures und Advent Venture Partners aus London. In der ersten Runde erhielt farfetch.com 6 Mio. USD von Advent Venture Partners.

FERRET GO GMBH FRANKFURT/ODER

Tätigkeitsfeld: Software as a Service

Investor: bmp Beteiligungsmanagement AG, Berlin, via Frühphasenfonds Brandenburg

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Der Frühphasenfonds Brandenburg, aufgelegt von der Investitionsbank des Landes Brandenburg und verwaltet von bmp, beteiligt sich mit einer ungenannten Summe an der ferret go GmbH. Das Unternehmen aus Frankfurt an der Oder will eine skalierbare Software as a Service-Lösung entwickeln, um Inhalte im Internet zu analysieren.

FLAREGAMES GMBH KARLSRUHE

Tätigkeitsfeld: Mobile Games

Investor: Accel Partners, London

Volumen: 5 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

Im Rahmen einer ersten Finanzierungsrunde hat flaregames die Venture Capital-Gesellschaft Accel Partners als Investor gewinnen können. Die Finanzierung betrug 5 Mio. EUR mit einer Option, weitere substanzielle Eigenmittel zu begeben. Das Start-up entwickelt mobile Spiele für Smartphones und Tablets, deren Monetarisierung über In-App-Käufe von virtuellen Items und Services erfolgt.

INTELLIGENT APPS GMBH HAMBURG

Tätigkeitsfeld: mobile Applikationen

Investoren: u.a. HackFwd GmbH & Co. KG, Hamburg; KfW Bankengruppe, Frankfurt; T-Venture Holding GmbH, Bonn; Privatinvestor

Volumen: 10 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Der Anbieter der Taxi-App myTaxi Intelligent Apps GmbH hat eine Finanzierungsrunde über 10 Mio. EUR abgeschlossen. Neben den bestehenden Investoren T-Venture und KfW Bankengruppe beteiligen sich der Internetunternehmer Lars Hinrichs über seinen Inkubator HackFwd sowie die Daimler-Tochter car2go GmbH. Mit dem Kapital will das Unternehmen die europäische Expansion der App vorantreiben.

JBM JUSTBOOK MOBILE GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Mobile

Investoren: Privatinvestoren

Volumen: mittlerer sechsstelliger Betrag (1. Finanzierungsrunde)

Die erste Finanzierungsrunde von JBM JustBook Mobile bestreitet eine Reihe hiesiger Internet-Gründer, darunter Macher von Amiando, Brille24 und DailyDeal. Sie investieren eine sechsstellige Summe in eine Anwendung für Smartphones, die Last Minute-Hotelbuchungen ermöglicht.

KUPONJO GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Software as a Service

Investoren: Mountain Super Angel, St. Gallen; KfW Bankengruppe, Frankfurt; Privatinvestoren

Volumen: sechsstellig (1. Finanzierungsrunde)

Das Berliner Start-up Kuponjo hat eine mittlere sechsstellige Finanzierungsrunde abgeschlossen. Das Kapital stammt von Lead-Investor Mountain Super Angel AG, dem Koinvestor KfW Bankengruppe sowie zwei Business Angels. Kuponjo bietet Unternehmen eine Software, um individuelles Gutscheinmarketing zentral auf der eigenen Webseite einzubinden und Gutscheine über soziale Netzwerke und Reichweitenpartner zu verteilen.

LINGOKING GMBH MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Dolmetscherplattform

Investoren: Privatinvestoren

Volumen: 100.000 EUR (Seed-Finanzierung)

Das Münchner Start-up lingoking hat innerhalb von 5,5 Stunden via Crowdfunding Eigenkapital in Höhe von 100.000 EUR eingesammelt. Auf der Plattform Seedmatch fanden sich spontan 142 Privatpersonen, die an der Weiterentwicklung des Unternehmens partizipieren wollen. Lingoking stellt Unternehmen und Privatpersonen binnen Sekunden professionelle Live-Telefondolmetscher in über 45 Sprachen bereit, die zu Telefonaten zugeschaltet werden können.

SIPWISE GMBH BRUNN AM GEBIRGE (A)

Tätigkeitsfeld: Telekommunikation

Investoren: Speed Invest GmbH, Wien; tecnet equity NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH, St. Pölten

Volumen: > 1 Mio. USD (1. Finanzierungsrunde)

Die niederösterreichische Sipwise GmbH bietet integrierte Voice over IP Switching-Technologien für die Telekommunikationsbranche an, die das Unternehmen zu 95% ins Ausland exportiert. Die Expansion in die USA unterstützen die Wagniskapitalinvestoren tecnet equity und Speed Invest mit einer A-Runden-Finanzierung.

TAUSENDKIND GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Online-Shop

Investoren: u.a. PDV Inter-Media Venture GmbH, Augsburg; IBB Beteiligungsgesellschaft, Berlin, via VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin

Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Zweite Finanzierungsrunde für tausendkind, einen Onlineshop für Baby- und Kinderartikel: PDV Inter-Media Venture und competence media systems beteiligen sich, die Altinvestoren wie z.B. der von IBB Beteiligungsgesellschaft verwaltete VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin und Tybo Investments ziehen mit. Mit den zusätzlichen Mitteln will tausendkind in weitere Produktsegmente vordringen, um den Wachstumskurs beizubehalten.

THEMIS SOLUTIONS INC. VANCOUVER

Tätigkeitsfeld: Software as a Service

Investoren: u.a. Acton Capital Partners, München; Point Nine Capital, Berlin

Volumen: 6 Mio. CAD (1. Finanzierungsrunde)

Themis Solutions, Anbieter der cloudbasierten Kanzleiverwaltungssoftware Clio, hat seine zweite institutionelle Finanzierungsrunde abgeschlossen. Im Rahmen einer Kapitalerhöhung investiert Acton Capital Partners als Lead-Investor gemeinsam mit bestehenden Kapitalgebern wie Point Nine Capital 6 Mio. CAD in das Unternehmen, was etwa 4,38 Mio. EUR entspricht. Point Nine Capital ist die Ausgründung der Investmentaktivitäten von Team Europe Ventures und hatte sich unter der Flagge bereits 2009 an Clio beteiligt.

UEPAA (!) SWISS ALPINE TECHNOLOGY AG ZÜRICH

Tätigkeitsfeld: Telekommunikation

Investoren: Zürcher Kantonalbank, Privatinvestoren

Volumen: 1,5 Mio. CHF (1. Finanzierungsrunde)

Mit der Idee, Smartphones zu Lebensrettern in den Alpen weiterzuentwickeln, hat das Schweizer Start-up Uepaa in der ersten Finanzierungsrunde 1,5 Mio. CHF erhalten. Je ein Drittel der Summe stammt von der Zürcher Kantonalbank, Privatinvestoren über die Crowdfunding-Plattform investiere.ch sowie sonstigen Unternehmen und Privatinvestoren.

Weitere Finanzierungsrunden

ABAKUS SOLAR AG GELSENKIRCHEN

Tätigkeitsfeld: Cleantech

Investor: Crédit Agricole Private Equity, Paris

Volumen: nicht veröffentlicht (Kapitalerhöhung)

Der französische Finanzinvestor Crédit Agricole Private Equity hat sich im Zuge einer Kapitalerhöhung an der abakus solar AG beteiligt, einem Entwickler und Errichter von Photovoltaik-Kraftwerken auf Dächern und in Solarparks sowie Großhändler von Komplettsystemen und Komponenten. Darüber hinaus haben Crédit Agricole Private Equity und abakus solar die Investmentgesellschaft abakus solar Power GmbH gegründet, die künftig Kapital in Projekte von abakus solar investieren wird. ▶

AIRBNB GERMANY GMBH	HAMBURG
Tätigkeitsfeld: Zimmervermittlung	
Investor: Axel Springer, Berlin	
Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)	

Der Berliner Medienkonzern Axel Springer beteiligt sich an dem Online-Zimmervermittlungsdienst Airbnb und hat eine strategische Vermarktungspartnerschaft vereinbart. Der Pressemeldung zufolge erwirbt der Verlag „gegen eine Kaufpreiszahlung sowie Medialeistung einen geringen Anteil“ an dem Unternehmen.

BIKETEC AG	HUTTWIL
Tätigkeitsfeld: Fahrradhersteller	
Investor: EGS Beteiligungen AG, Zug	
Volumen: nicht veröffentlicht (Kapitalerhöhung)	

Mit einer Kapitalerhöhung erwirbt die EGS Beteiligungen AG 40% am Aktienkapital der Biketec AG, einem Schweizer Hersteller von Elektrofahrrädern. Der neue Investor, eine 100%-ige Tochtergesellschaft der philanthropischen Ernst Göhner Stiftung, soll Wachstum ermöglichen und langfristig die Unabhängigkeit des Unternehmens sichern.

CLIPKIT GMBH	BERLIN
Tätigkeitsfeld: Online-Video-Werbung	
Investoren: T-Venture, Bonn; IBB Beteiligungsgesellschaft Berlin, Berlin, via VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin	
Volumen: siebenstellig (Wachstumsfinanzierung)	

Gemeinsam investieren T-Venture, eine Tochter der Deutschen Telekom, und der von der IBB Beteiligungsgesellschaft verwaltete VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin eine mittlere siebenstellige Summe in clipkit. Mit den frischen Mitteln will der Berliner Videovermarkter vor allem die eigene Player-Technologie weiterentwickeln, Video-Content und Reichweite signifikant ausbauen und das Team vergrößern.

MARIN SOFTWARE INC.	SAN FRANCISCO
Tätigkeitsfeld: Software/Online-Werbung	
Investoren: u.a. SAP Ventures, Palo Alto	
Volumen: 30 Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)	

Das US-Unternehmen Marin Software hat in seiner jüngsten Finanzierungsrunde 30 Mio. USD erhalten. Als Leadinvestor engagiert sich die asiatische Beteiligungsgesellschaft Temasek, weitere Kapitalgeber der überzeichneten Wachstumsfinanzierung sind SAP Ventures als neuer Investor sowie die bereits beteiligten Häuser Benchmark Capital, Crosslink Capital, DAG Ventures und Triangle Peak.

MT PERFORMANCE GMBH	BERLIN
Tätigkeitsfeld: Werbenetzwerk	
Investoren: Bertelsmann Digital Media Investments, Gütersloh; eVenture Capital Partners GmbH, Hamburg	
Volumen: siebenstellig (Wachstumsfinanzierung)	

Bertelsmann Digital Media Investments und eVenture Capital Partners investieren einen siebenstelligen Betrag in die MT Performance GmbH, um das weitere Wachstum des Unternehmens zu unterstützen. MT Performance betreibt ein Premium Content und Advertising Network in Lateinamerika mit Hauptaugenmerk auf Brasilien.

SOLIDIA TECHNOLOGIES, INC.	PISCATAWAY (USA)
Tätigkeitsfeld: Bau- und Werkstoffe	
Investoren: u.a. BASF Venture Capital, Ludwigshafen	
Volumen: 27 Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)	

Der Corporate Venture Capital-Arm des Chemiekonzerns BASF hat 5 Mio. USD in Solidia Technologies investiert, insgesamt flossen dem 2008 gegründeten Start-up 27 Mio. USD zu. Zu den weiteren Kapitalgebern gehören u.a. Kleiner Perkins Caufield and Byers und BP Ventures. Solidia Technologies entwickelt eine neue Generation von Bau- und Werkstoffen, die über bessere Eigenschaften als Beton verfügen sollen.

TADOO GMBH	MÜNCHEN
Tätigkeitsfeld: Software as a Service	
Investor: Target Partners, München	
Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)	

Die Münchner Venture Capital-Gesellschaft Target Partners hat sich mit einer ungenannten Summe an der tadoo GmbH beteiligt. Das Unternehmen vereint traditionelle Heizungs- und Klimatechnik mit dem Fortschritt im Bereich Cloud Computing, Smartphones und dem Web. Die Lösung besteht aus einer Hard- und Software-Kombination und wird als Software as a Service verkauft.

TRION WORLDS INC.	REDWOOD CITY (USA)
Tätigkeitsfeld: Online-Games	
Investoren: u.a. Bertelsmann Digital Media Investments, Gütersloh	
Volumen: 85 Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)	

Trion Worlds, ein Entwickler von vernetzten Spielen mit Sitz in der Bay Area, hat eine strategische Wachstumsfinanzierung in Höhe von 85 Mio. USD erhalten. Angeführt wurde die Runde von dem kanadischen Pensionsfonds Ontario Teachers' Pension Plan. Der bisherige Investor Bertelsmann Digital Media Investments, eine Geschäftseinheit des Medienkonzerns Bertelsmann, hat sich erneut beteiligt.

ZALANDO GMBH	BERLIN
Tätigkeitsfeld: E-Commerce	
Investor: DST, Moskau	
Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)	

Mit 4% hat sich der russische Investor DST an dem Schuhversand Zalando beteiligt, über die weiteren Details der Transaktion wurden keine Angaben gemacht. Marktteilnehmer munkeln, dass dies der erste Schritt zum IPO und damit dem Exit der bisherigen Investoren, darunter die drei Samwer-Brüder und die Venture Capital-Töchter von Holtzbrinck und Tengelmann, sein könnte.

BUYOUTS

GETRONICS (DEUTSCHLAND) GMBH	DARMSTADT
Tätigkeitsfeld: IT-Serviceprovider	
Investor: Aurelius AG, München	
Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Aurelius aus München übernimmt einen Mehrheitsanteil an den Getronics-Aktivitäten in Europa und Asien („Getronics Europe and APAC“) von der Royal KPN, Den Haag. Getronics Europe and APAC ist als IT-Serviceprovider mit Lösungen im Bereich des Workspace Managements, der Datenverwaltung, des Daten-Hostings sowie mit Beratungsleistungen tätig. Der Umsatz lag im vergangenen Jahr bei 450 Mio. EUR. Angaben zum Kaufpreis wurden nicht veröffentlicht.

GOLDGAS GMBH	NÜRNBERG
Tätigkeitsfeld: Gasversorger	
Investor: bluO, Luxemburg	
Art der Transaktion: Übernahme	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Die goldgas SL GmbH und goldgas GmbH haben mit der Luxemburger Fondsgesellschaft bluO einen neuen Eigentümer. Die im Jahr 2006 gegründeten unabhängigen Gasversorgungsgesellschaften versorgen rund 175.000 Privat- und Geschäftskunden in Deutschland mit Erdgas. Die stark wachsende Gesellschaft erwirtschaftete im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von über 500 Mio. EUR. Das Volumen der Übernahme wurde nicht veröffentlicht.

HOLMENKOL AG	HEIMERDINGEN
Tätigkeitsfeld: Sportbeschichtungen	
Investor: Nanostart AG, Frankfurt	
Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Die Nanostart AG hat zwei Aktien ihrer Beteiligung Holmenkol AG von Mitaktionär Nanogate übernommen. Sie hält nun 50% plus eine Aktie und damit die Mehrheit an der Holmenkol. Die Transaktion wurde auf der Hauptversammlung der Holmenkol AG am 9. Dezember 2011 beschlossen und Ende Januar durchgeführt.

IBIS ACAM GRUPPE	WIEN
Tätigkeitsfeld: Bildung	
Investor: Constellation Capital AG, Freienbach (CH)	
Art der Transaktion: Management Buyout	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Gemeinsam mit dem Management hat Constellation Capital die Mehrheit an der ibis acam Gruppe mit Hauptsitz in Wien übernommen. Das Unternehmen ist ein privater Bildungsträger für berufliche Aus- und Weiterbildung, u.a. von Erwachsenen, Jugendlichen und Schulabsolventen. Das Geschäftsmodell konzentriert sich primär auf die fachliche Qualifizierung von Arbeitslosen, um diese wieder in den Arbeitsmarkt zu reintegrieren.

PREVERO AG	MÜNCHEN
Tätigkeitsfeld: Business Intelligence Software	
Investor: BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH, München	
Art der Transaktion: stille Beteiligung	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Die BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft hat sich bei der Prevero AG als stiller Gesellschafter engagiert. Der Business Intelligence-Spezialist stärkt mit dem Kauf des österreichischen Softwareanbieters Winterheller seine Marktpräsenz im deutschsprachigen Raum. Durch den Kauf von Winterheller wächst Prevero jetzt auf 130 Mitarbeiter. ▶

Anzeige

21. und 22. März 2012, ewerk, Berlin

10 Jahre trendforum – das Business-Symposium für Trendforschung, Innovationsmanagement & Trendmarketing

Das trendforum wird 10 und ist so interaktiv und abwechslungsreich wie nie! Wir treffen uns am 21. und 22. März 2012 im ewerk – der angesagten Location in Berlin. Das trendforum ist DIE Plattform für die besten Trend- und Zukunftsforscher, Innovations-Experten und Vordenker Deutschlands.

Lassen Sie sich von unserem neuen Konzept begeistern! Es verbindet trendtalks – Key-Note-Speeches von internationalen Top-Referenten – mit trendlabs – geleitet von Experten aus Zukunftsforschung und Innovationsmanagement – und der trendworld, die aus interaktiven trendacts und den trendex(hibits) besteht.

Erleben Sie mit dem trendforum 2012 eine bisher einzigartige Innovation – den individuellen, auf jeden Teilnehmer abgestimmten trendguide.

Exklusiv für unsere Teilnehmer findet am Vorabend im SOHO House Berlin das trendforum warm-up statt: Starten Sie mit der Innovation Lounge – powered by UMS – in die Zukunft. Eine faszinierende Mischung aus Brainwriting, Innovationsspiel, Key-Note und Workshop erwartet Sie. Nils Müller wird Sie in seinem Vortrag auf die Zukunft und das „Radical Game“ einstimmen.

Werden Sie Teil der trendforum community!

Lassen Sie sich vom trendforum 2012 inspirieren und informieren Sie sich jetzt dazu auf unserer Internetseite: www.trendforum.de.

management forum
starnberg
Excellence in Business Information



*Ihre Fragen zum trendforum
beantworte ich gerne!*

Elke Wiedmaier, Geschäftsführerin,
Management Forum Starnberg,
Gründerin des trendforum

Management Forum Starnberg GmbH
Maximilianstraße 2b
82319 Starnberg

Telefon 0 81 51 - 27 19-10
Telefax 0 81 5 - 27 19-19

info@management-forum.de
www.management-forum-starnberg.de



trendforum
2012

IDENT TECHNOLOGY AG	GILCHING
Tätigkeitsfeld: Automation	
Investoren: MIG AG, München; Robert Bosch Venture Capital GmbH, Stuttgart; Danube Equity AG, Linz	
Art der Transaktion: Trade Sale	
Volumen: 30 Mio. EUR	
Knapp acht Jahre nach ihrer Gründung dockt die Ident Technology AG (www.ident-technology.com) aus Weßling bei der Microchip Technology Inc. (www.microchip.com) an. Das an der Nasdaq unter MCHP gelistete Unternehmen übernimmt das 2004 gegründete Start-up für 30 Mio. EUR. Verkäufer sind die MIG AG, die seit 2005 als erster Investor engagiert war, sowie Robert Bosch Venture Capital und Danube Equity.	

ROSNER FASHION GMBH	INGOLSTADT
Tätigkeitsfeld: Textilindustrie	
Investor: BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH, München	
Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung	
Volumen: nicht veröffentlicht	
Die BayBG übernimmt im Rahmen einer Kapitalerhöhung als Minderheitsgesellschafter 43,5% der Anteile am Ingolstädter Bekleidungsunternehmen Rosner Fashion. Das Unternehmen führte in den beiden vergangenen Jahren einen Marken-Relaunch durch und positionierte sich im High Fashion-Segment. Gleichzeitig wurde die Lieferanten-, Produktions- und Vertriebsstruktur optimiert. Mit dem frischen Kapital sollen nun Wachstumsmaßnahmen umgesetzt werden.	

THALES INFORMATION SYSTEMS S.A.U.	MADRID
Tätigkeitsfeld: IT-Beratung	
Investor: Aurelius AG, München	
Art der Transaktion: Übernahme	
Volumen: nicht veröffentlicht	
Die Aurelius AG hat Anfang Februar die Thales Information Systems für eine nicht genannte Summe übernommen. Das Unternehmen ist ein IT-Beratungshaus auf dem spanischen und argentinischen Markt und im Bereich der IT-Serviceleistungen tätig. Im vergangenen Jahr erwirtschaftete Thales einen Umsatz von rund 45 Mio. EUR.	

UKM GRUPPE	MEI EN
Tätigkeitsfeld: Automobilzulieferer	
Investor: CMP Capital Management-Partners GmbH, Berlin	
Art der Transaktion: Übernahme	
Volumen: nicht veröffentlicht	
Der Berliner Turnaround-Spezialist CMP Capital Management-Partners GmbH hat die UKM Gruppe übernommen. Das Unternehmen mit Betriebsstätten in Hirschfeld-Neukirchen, Meißen sowie Vieux Charmont (Frankreich) gehört zu den traditionsreichsten Automobilzulieferern in Sachsen. Finanzielle Details zur Transaktion wurden nicht veröffentlicht.	

WEENER PLASTIK AG	WEENER
Tätigkeitsfeld: Spezialverpackungen	
Investor: Lindsay Goldberg Vogel, Düsseldorf	
Art der Transaktion: Übernahme	
Volumen: nicht veröffentlicht	
Der Private Equity-Fonds Lindsay Goldberg, New York, in Zentraleuropa vertreten von Lindsay Goldberg Vogel GmbH, übernimmt die Weener Plastik AG. Die Weener-Gruppe gestaltet, konstruiert und fertigt innovative Kunststoffverpackungen für die Bereiche	

Körperpflege und Kosmetik, Lebensmittel, Haushalt, Chemie und Pharmazie. Zu den Kunden des Unternehmens gehören zahlreiche internationale Konzerne. Mit 1.200 Mitarbeitern erwirtschaftete die Gesellschaft aus Niedersachsen einen Umsatz von 140 Mio. EUR.

WILHELM ALTENDORF GMBH & CO. KG	MINDEN
Tätigkeitsfeld: Maschinenbau	
Investor: Afinum Management GmbH, München	
Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung	
Volumen: nicht veröffentlicht	
Im Wege einer Kapitalerhöhung hat Afinum Management für AF Eigenkapitalfonds für deutschen Mittelstand eine Minderheitsbeteiligung an der Wilhelm Altendorf GmbH & Co. KG erworben. Das zusätzliche Eigenkapital soll dem Maschinenbauunternehmen zur Finanzierung des weiteren dynamischen Wachstums dienen. Darüber hinaus wird mit den zugeführten Mitteln die Bilanzstruktur gestärkt. Die Altgesellschafter bleiben mehrheitlich am Unternehmen beteiligt, das bestehende Management verantwortet weiterhin die Führung der Unternehmensgruppe.	

EXITS

CFC INDUSTRIEBETEILIGUNGEN AG	DORTMUND
Tätigkeitsfeld: Beteiligungsgesellschaft	
Investor: Altira AG, Frankfurt	
Art der Transaktion: Management Buyout	
Volumen: nicht veröffentlicht	
Im Zuge der Fokussierung auf ihre Kernbereiche hat die Altira AG ihre Minderheitsanteile an der CFC Industriebeteiligungen AG in Höhe von 2,84%, das entspricht 240.000 Aktien, vollständig veräußert. Käufer ist CFC-Vorstand Marcus Linnepe, über die genaue Summe wurde Stillschweigen vereinbart.	

FRAMAS KUNSTSTOFFTECHNIK GMBH	PRIMASENS
Tätigkeitsfeld: Kunststoffe	
Investor: Heidelberg Capital, Heidelberg	
Art der Transaktion: Management/Owner Buyout	
Volumen: nicht veröffentlicht	
Heidelberg Capital hat sich für eine ungenannte Summe von seinen Anteilen an der Framas Kunststofftechnik GmbH getrennt. Framas entwickelt und produziert Hightech-Sohlen und Kunststoffkomponenten primär für Sportschuhe und erwirtschaftete damit zuletzt über 150 Mio. USD Umsatz. Der Exit erfolgte im Rahmen eines strukturierten Verkaufsprozesses, in dem sich Management und Eigentümerfamilien durchsetzen konnten.	

IDENT TECHNOLOGY AG GILCHING

Tätigkeitsfeld: Automation**Investoren:** MIG AG, München; Robert Bosch Venture Capital GmbH, Stuttgart; Danube Equity AG, Linz**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** 30 Mio. EUR

Weitere Informationen siehe Deal des Monats.

PERMASTEELISA GROUP TREVISO (ITALIEN)

Tätigkeitsfeld: Fassadenlösungen und -systeme**Investoren:** u.a. Capital Dynamics, Zug**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** nicht veröffentlicht

Der weltweit tätige Private Assets-Manager Capital Dynamics hat das Koinvestment in Permasteelisa veräußert, das zusammen mit dem Hauptinvestor Alpha Private Equity Fonds 5 getätigt wurde. Der Exit wurde durch den Verkauf der Stammaktien an die JS Group Corporation, ein japanisches Bau- und Baustoff-Konglomerat mit ca. 8,5 Mrd. EUR Umsatz, realisiert. Permasteelisa ist eines der weltweit größten Unternehmen im Bereich der Entwicklung, Herstellung und Montage von vorgehängten Fassadenlösungen.

SAPATO.RU MOSKAU

Tätigkeitsfeld: E-Commerce**Investoren:** u.a. eVenture Capital Partners GmbH, Hamburg**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** nicht veröffentlicht

Der Frühphaseninvestor eVenture Capital Partners hat gemeinsam mit den weiteren Investoren, darunter Intel Capital, Kinnevik und der in Moskau ansässige Inkubator Fast Lane Ventures, den Schuhhändler sapato.ru an den russischen E-Commerce-Marktführer Ozon Group veräußert. Über die Verkaufssumme haben die Parteien Stillschweigen vereinbart, die von den Kapitalgebern investierten Mittel wurden mit 20 Mio. USD beziffert.

NEUE FONDS

CFH MITTELSTANDSFONDS

Fokus: mittelständische Unternehmen in Sachsen**Volumen:** 35 Mio. EUR**Status:** First Closing

Die Leipziger Beteiligungsgesellschaft CFH gibt das First Closing eines neuen, regionalen Mittelstandsfonds bekannt: 35 Mio. EUR konnte CFH für Investitionen in mittelständische Unternehmen in Sachsen einsammeln. Zu den initialen Investoren gehören drei große Sparkassen, der Freistaat Sachsen und die Beteiligungsgesellschaft selbst. Der neue Fonds soll sowohl Eigenkapital als auch Mezzanine-Kapital ausreichen.

CONSTELLATION III GERMAN ASSET LIGHT

Fokus: Dienstleistungsunternehmen in der DACH-Region**Volumen:** nicht veröffentlicht**Status:** Final Closing

Die Constellation Capital AG hat vor Kurzem ihren Private Equity-Fonds Constellation III German Asset Light mit einer ungenannten Summe geschlossen. Die Mittel des Fonds sollen innerhalb der nächsten zwölf Monate in profitable Dienstleistungsunternehmen

mit Sitz in Deutschland, Österreich und der Schweiz investiert werden. Dabei wird eine Buy & Build-Konsolidierungsstrategie verfolgt.

E-VENTURE CAPITAL PARTNERS 1 GMBH

Fokus: E-Commerce-Start-ups in Russland**Volumen:** 100 Mio. USD**Status:** Ankündigung

In den kommenden drei Jahren möchte eVenture Capital Partners gemeinsam mit Koinvestoren mit insgesamt 100 Mio. USD russische E-Commerce-Start-ups finanzieren. An dem neuen Fonds werden im Wesentlichen bestehende Investoren der eVenture-Fondsfamilie, aber auch neue Investoren mit einem besonderen Russland-Interesse beteiligt sein. Der Fonds wird in den kommenden Monaten geschlossen, hat aber bereits mit den bestehenden Fondsmitteln seine Investitionstätigkeit aufgenommen.

FASTLANE VENTURES

Fokus: mobile, internetbasierte Geschäftsmodelle, Games und Social Media**Volumen:** mittlerer zweistelliger Millionenbetrag**Status:** Final Closing

Das erfolgreiche Gründertrio Dirk Freise, Martin Ostermayer und Thorsten Rehling (handy.de, blau.de) agiert nun unter dem Label Fastlane Ventures als Investor. Größter Kapitalgeber ist der Telekommunikationskonzern KPN, bis zu zwölf Unternehmen wollen die drei finanzieren (siehe auch Interview S. 8-9).

HBM BIOCAPITAL II

Fokus: Healthcare**Volumen:** 90 Mio. EUR**Status:** First Closing

Wie der Schweizer Branchenverband Seca meldet, hat die Private Equity-Gesellschaft HBM das First Closing ihres neuen Fonds HBM Biocapital II mit 90 Mio. EUR abgeschlossen. Als Zielvolumen werden 120 bis 150 Mio. EUR angestrebt. Die Mittel sollen für Wachstumsfinanzierungen in europäische und amerikanische Healthcare-Unternehmen dienen, die bereits über Produkte verfügen.

MOUNTAIN DO BRASIL

Fokus: E-Commerce- und Internet-Start-ups in Brasilien**Volumen:** nicht veröffentlicht**Status:** First Closing

Mountain Partners expandiert nach Südamerika: Unter dem Label Mountain do Brasil wollen die Schweizer als Inkubator für Geschäftsmodelle aus den Bereichen E-Commerce und Internet dienen, die sich andernorts als tragfähig erwiesen haben. Die erste Gründung ist Janamesa, das sich den Lieferdienst Lieferando zum Vorbild genommen hat. ■

*Der Deal-Monitor entsteht mit
freundlicher Unterstützung des*



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Events

Datum & Ort	Veranstalter	Event
27.02.–01.03.2012 Berlin	ICBI – International Centre for Business Information www.icbi-events.com	SuperReturn International 2012: Jährliches Zusammentreffen von rund 1.500 Entscheidungsträgern der internationalen Private Equity-Szene Teilnahme: ab 1.699 GBP
29.02.2012 München	evobis GmbH www.evobis.de	Venture Conference: Vorträge und Firmenpräsentationen, Fokus: Software, Internet, Mobile Teilnahme: 150 EUR
01.03.2012 Planegg/Martinsried	BioPlus Netzwerk – Life Science Beratung www.bioplus-network.com	Vorstellung des BioPlus Reports 2011/2012 Teilnahme: auf Einladung
06.–10.03.2012 Hannover	GFT Innovations GmbH www.gft.com/de	Code_n12 Global Innovation Contest: Globaler Wettbewerb für Geschäftsideen zum Thema „Shaping Mobile Life“ auf der Cebit
08.03.2012 Duisburg	Private Equity Forum NRW www.private-equity-forum.net	German.Venture.Day 2012: Motto: „High Tech-Innovationen und deren Finanzierung: reine Nervensache ...“ Teilnahme: 90 EUR
09.03.2012 Zürich	Swiss Private Equity-Conference www.pe-conference.com/swiss	Swiss Private Equity-Conference: Private Equity-Konferenz für die Branche im deutschsprachigen Raum Teilnahme: ab 695 CHF
11.–12.03.2012 Frankfurt	Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) www.business-angels.de	Deutscher Business Angels Tag: Zentrale Plattform des Marktes für informelles Beteiligungskapital in Deutschland, Dialog und Networking von Business Angels und jungen Unternehmern Teilnahme: ab 150 EUR
12.03.2012 Frankfurt	Wirtschaftsjunioren der IHK Frankfurt www.wj-junioren.de	Seedmatch – Crowdfunding für Startups: Venture Capital Forum mit Gründer Jens-Uwe Sauer zur Crowdfunding-Online-Plattform Seedmatch Teilnahme: auf Anfrage
14.–15.03.2012 Genf	EVCA Academy www.evca.eu	Investors Forum: jährliches Treffen von über 200 globalen Private Equity-Investoren Teilnahme: 2.295 EUR
20.03.2012 Frankfurt	Finance-Events www.finance-events.de	9. Deutsche Investorenkonferenz: Zentrales Treffen für Mittelstands-Private Equity für Vertreter institutioneller Investoren und Investment Professionals aus Beteiligungsgesellschaften Teilnahme: ab 450 EUR
21.–22.03.2012 Aachen	Forschungsinstitut für Rationalisierung an der RWTH Aachen www.fir.rwth-aachen.de	15. Aachener Dienstleistungsforum: Best Practice aus Unternehmen, Motto: „Geschäftsmodelle mit Dienstleistungen realisieren: Von der Idee zum Erfolg“ Teilnahme: 895 EUR
21.–22.03.2012 Berlin	Management Forum Starnberg www.trendforum.de	Trendforum 2012: Plattform für die Trend- und Zukunftsforscher, Innovations-Experten und Vordenker Teilnahme: 1.980 EUR
22.–23.03.2012 Berlin	Mobile Economy GmbH www.ecosummit.net	Ecosummit 2012: Smart Green Innovation Forum Themenschwerpunkte: Cleantech, erneuerbare Energien, Elektromobilität, Smart Green Cities, Venture Capital Teilnahme: ab 990 EUR
27.03.2012 Frankfurt	Bio Deutschland e.V. www.biodeutschland.org	6. Deutscher Biotech-CFO-Gipfel: Konferenz mit etwa 100 Experten aus der Biotech-Finanzwelt Teilnahme: ab 275 EUR
27.03.2012 München	UnternehmerTUM www.unternehmertum.de	Forum UnternehmerTUM: Unternehmerische Chancen in Zeiten von Klimawandel, Energiewende und Ressourcenknappheit Teilnahme: auf Einladung
28.03.2012 München	Munich Network www.munichnetwork.com	7. Technologietag: Konferenz für Innovations- und Unternehmensfinanzierung Teilnahme: ab 270 EUR
29.–30.03.2012 Tegernsee	Mountain Partners www.mountain-partners.ch	Entrepreneurs Day 2012: Unternehmertag für ca. 300 Unternehmer, Business Angels und Investoren aus Deutschland Teilnahme: k.A.



Foto: Elias Bizannes/Flickr

„Die Theorie war, dass man sich einen MBA holt, um etwas über Unternehmertum zu lernen. In der Realität sieht es doch aber so aus, dass man dabei zwei Jahre seines Lebens und bis 200.000 USD dafür aufwendet, sich das alles von Leuten anzuhören, die nie in ihrem Leben selbst gegründet haben.“

Im Interview mit *Technology Review* bezog Naval Ravikant, Serial Entrepreneur und Angel Investor, eine klare Position für Inkubatoren als Brutstätte für Gründer – und gegen das MBA-Studium.

Ausblick

Das *VentureCapital Magazin*
4/2012 erscheint am 30.3.2012

Schwerpunkthemen: Life Sciences/Patente
und Lizenzen/IPO & Trade Sale

Märkte & Zahlen:

- Rückblick auf die SuperReturn International 2012
- IPO, Trade Sale & Co – Wann öffnet sich das Exit-Fenster?
- Deutsche Unternehmen als Akquisitionsziele chinesischer Investoren

Early Stage & Expansion:

- Hintergrundinterview zur aktuellen Entwicklung bei Antisense Pharma
- Typische Patent-Fallen für junge Unternehmen

Private Equity-Dachfonds:

- Entwicklung von Private Equity-Fonds unter Inflationsgesichtspunkten
- Fondsportrait: Ökorenta Zukunftsenergien I

Entrepreneurship:

- Fallstudie: Venture Capital für ein Life Science-Unternehmen

Inklusive
Sonderbeilage
„Investing in
Cleantech“
(5. Jg.)



Impressum

VentureCapital Magazin

13. Jahrgang 2012, Nr. 3 (März)

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: Torsten Paßmann (Redaktionsleitung), Susanne Gläser,
Mathias Renz (Verlagsleitung), Julia Gössel

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Dr. Tobias Bergitsch, Falko Bozicevic,
Michel Degosciu, Bernd Frank, Dr. Peter Güllmann, Peter Hellich,
Dr. Benedikt Hohaus, Detlef Mackewicz, Konstantin von Radowitz,
Jan-Dominik Remmen, Roman Rericha, Jakob Riemenschneider,
Dr. Thomas Sittel, Christian Tönies

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold

Bilder: Bilderbox, Fotolia, Pixelio, Photodisc

Titelbild: © Mooshu/flickr.com

Anzeigen: An den Verlag. Gültig ist Preisliste Nr. 4 vom 1. November 2006

Anzeigen: Claudia Kerszt
Tel.: 089-2000339-52, Fax: 089-2000339-39

Erscheinungstermine 2012: 27.01. (2/12), 24.02. (3/12), 30.03. (4/12),
27.04. (5/12), 25.05. (6/12), 29.06. (7-8/12), 24.08. (9/12), 28.09. (10/12),
26.10. (11/12), 23.11. (12/12), 21.12. (1/13)
Sonderausgaben: 7.07. (Tech-Guide 2012), 6.10. (Start-up 2013)

Preise: Einzelpreis 12,50 EUR, Jahresabonnement (11 Ausgaben zzgl.
Sonderausgaben) 148,00 EUR (inkl. Versandkosten und 7% MwSt.)

Abonnementverwaltung: GoingPublic Media AG, Hofmannstr. 7a,
81379 München, Tel.: 089-2000339-0, Fax: 089-2000339-39,
abo@vc-magazin.de, www.vc-magazin.de

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

Haftung und Hinweise: Artikeln, Empfehlungen und Tabellen liegen Quellen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie für die Richtigkeit der Angaben kann allerdings nicht übernommen werden. Bei allen eingesandten Beiträgen behält sich die Redaktion Kürzungen oder Nichtabdruck vor.

Nachdruck: © 2012 GoingPublic Media AG, München. Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Ohne schriftliche Genehmigung der GoingPublic Media AG ist es nicht gestattet, diese Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

ISSN 1611-1710, ZKZ 53974

People

Nach mehrjähriger Tätigkeit bei SJ Berwin haben sich die Partner **Gerald Thomas** und **Boris Meissner** sowie Associate **Richard Schäfer** Anfang Januar 2012 mit taxess selbstständig gemacht. Die Sozietät ist u.a. auf die steuerliche Strukturierung von Private Equity-Transaktionen, Rekapitalisierungen und auf Nachfolgeplanung spezialisiert.



Seit Jahresbeginn ist **Wolfram Glock** neuer Managing Partner bei Sirius Venture Partners in Wiesbaden. Er ist seit über zehn Jahren als Corporate Finance-Berater, Venture Capitalist und Unternehmer aktiv und war u.a. Geschäftsführer und Beirat in über zehn Technologieunternehmen. Berufliche Stationen waren außerdem die Dresdner Bank und das Privatbankhaus Ellwanger & Geiger.

Das Frankfurter Private Equity-Team der Sozietät Salans hat im Februar Verstärkung erhalten: **Dr. Sabine Walz** als Sozia. Die Rechtsanwältin und Steuerberaterin hatte zuletzt freiberuflich als Corporate Counsel für verschiedene Unternehmen gearbeitet. Bis 2004 war sie bei Freshfields Bruckhaus Deringer tätig gewesen.



Thomas Kunder ist Anfang Januar als Partner zur Corporate Finance-Beratungsgesellschaft Accuracy gewechselt, wo er u.a. für die Beratung von Private Equity-Fonds zuständig ist. Kunder kommt von der PKF Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, wo er Mitglied der Geschäftsleitung war. Zuvor durchlief er Stationen bei KPMG, Hudson Advisors/Lonestar und Heliad Equity Partners.

Die Investmentbank Moelis & Company hat **Christopher Riley** zum Managing Director ernannt. Er wird von Deutschland heraus für die Beratung von Kunden im gesamten deutschsprachigen Raum zuständig sein. Die Gesellschaft berät international tätige Konzerne, Institutionen und Regierungen u.a. in den Bereichen M&A, Rekapitalisierungen und Restrukturierungen.



Dr. Justus Binder wechselt als Partner zur Kanzlei Reed Smith ins Münchner Büro und übernimmt die Leitung der Praxisgruppe Private Equity in Deutschland. Er kommt von SJ Berwin, wo er den Bereich Venture Capital geleitet hat.



Bereits Mitte November ist **Heiko Arnold** als Geschäftsführer und Partner zum Mittelstandsinvestor Odewald KMU gekommen. Zuvor war er sechs Jahre lang als Finanzvorstand der schlott gruppe tätig gewesen, frühere Stationen waren TA Triumph-Adler und die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Arthur Andersen & Co.

Inga Bricker gehört seit Anfang Februar zum Münchner Büro von P+P Pöllath + Partners im Bereich Private Equity, Venture Capital und M&A. Ihre vorherige Station war von 1999 bis 2011 die größte israelische Sozietät, Goldfarb Seligman & Co., in Tel Aviv, wo sie zuletzt als Senior Counsel tätig war. Sie ist als Anwältin in Deutschland, Israel und New York zugelassen und hat besondere Erfahrung im internationalen Transaktionsgeschäft mit den USA und Israel mit Schwerpunkt im Hightech-Bereich.

Seit Anfang des Jahres verstärkt **Dr. Christoph Götz** als weiteres Mitglied des Vorstands die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft O&R Oppenhoff & Rädler AG. Seine fachlichen Schwerpunkte sind das Umwandlungssteuerrecht, das internationale Steuerrecht sowie die Grunderwerbsteuer. Vor seinem Wechsel war er acht Jahre lang bei Linklaters tätig, zuletzt als Managing Associate im Steuerrecht.



Die Beratungsgesellschaft M&A International hat zum 1. Februar ihre Geschäftsführung erweitert. Neuer Partner und Geschäftsführer ist **Ali Taşbaşı** (li.), der bereits seit



2007 am Unternehmen beteiligt ist und u.a. das Geschäft in der Türkei aufgebaut hat. Der Mehrheitsgesellschafter und bisherige Alleingeschäftsführer **Dr. Axel Gollnick** wird das Unternehmen zukünftig als Vorsitzender der Geschäftsführung leiten.



Der CEO der Nordcapital-Gruppe **Reiner Seelheim** wird im Laufe des ersten Quartals 2012 die Verantwortung an ein neues Führungsduo abgeben: **Florian Maack** (li.), Geschäftsführer des Nordcapital Emissionshauses, und **Felix von Buchwaldt** (re.), Geschäftsführer der Nordcapital Shipping, übernehmen gemeinsam die Gesamtverantwortung für die Nordcapital-Gruppe.



Vom Anwalt zum Venture Capital-Investor: Nach neun Jahren als (Managing) Partner von HRO und Orrick Hölters & Elsing ist **Jens Röhrborn** in den Vorstand des Venture Capital-Fonds eValue Europe AG gerückt. Zudem wird er in seiner neugegründeten Kanzlei u.a. in M&A- und Venture Capital-Fragen beraten.

Hawkpoint Partners hat **Matthias Eisfeld** zum Managing Director ernannt. Er ist seit September 2010 als Director bei der britischen Investmentbank und unabhängigen Corporate Finance-Beratung tätig und betreut schwerpunktmäßig Kunden aus den Bereichen Industrials und Business Services. Zu seinen früheren Stationen gehören Jefferies International und KPMG Corporate Finance.

Der Medtech-Manager **Johannes Schneider Littfeld** ist dem Beirat des Charité Biomedical Fund beigetreten. Littfeld verantwortet den Bereich Neurostimulation beim Medizintechnik-Unternehmen Otto Bock HealthCare GmbH und führt den Titel Corporate Vice President.



Unter www.vc-magazin.de > News > People finden Sie weitere Personalmeldungen.

11.-12.03.2012
JETZT ANMELDEN!
**DEUTSCHER
BUSINESS
ANGELS TAG**



**DEUTSCHER
BUSINESS ANGELS TAG 2012**
Sonntag und Montag, 11./12. März 2012
Frankfurt am Main

Im Jahr 2012 ist Frankfurt am Main zentraler Treffpunkt der deutschen Business Angels Szene. Der Kongress ist gleichzeitig Tagung, Qualifizierung, Networking, Messe, Ausstellung und feierliches Event. BAND erwartet 500 Teilnehmer. Kooperationspartner vor Ort ist Business Angels FrankfurtRheinMain e.V.

HIGHLIGHT
**Smart Capital for Europe's Future:
Rollout des „European Angels Fund“
in Deutschland.**

**Business Angels Netzwerk
Deutschland e.V. (BAND)**

Semperstraße 51
45138 Essen
Telefon 0201.89415.33
Telefax 0201.89415.10
band@business-angels.de
www.business-angels.de

Gefördert durch:



Sponsoren:



EUROPÄISCHE UNION:
Investition in Ihre Zukunft
– Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung.

P+P Pöllath + Partners ist mit 33 Partnern und insgesamt fast 100 Rechtsanwälten und Steuerberatern an den Standorten München, Berlin und Frankfurt tätig.

P+P bietet fundierte, kreative und innovative Expertise sowie unabhängige rechtliche und steuerliche Beratung in folgenden Arbeitsbereichen:

Transaktionen

- Unternehmenskauf/-strukturierung
- Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht
- Private Equity/Venture Capital/Alternative Assets
- Fondsgründung/-strukturierung/-screening
- Listing/Delisting
- Nachfolgeplanung und -gestaltung
- Steuerstrukturierung und -gestaltung
- Immobilien sowie
- transaktionsbezogene Schiedsverfahren

Asset Management

- Vermögensmanagement, -anlage, -nachfolge
- verbindliche steuerliche Auskünfte für Unternehmen und Familiengesellschaften
- Beratung von vermögenden Privatpersonen und Family Offices
- Trusts und Stiftungen
- Fonds, Finanzprodukte
- Immobilien

Viele P+P-Berater stehen als „leading“ bzw. „highly recommended“ oft in mehreren Arbeitsbereichen konstant an der Spitze renommierter Ranglisten. Darüber hinaus wurde P+P häufig als „Kanzlei des Jahres“ vor allem im M&A- und Steuerbereich ausgezeichnet.

P+P ist völlig unabhängig und arbeitet mit fachlich führenden Kollegen befreundeter Sozietäten in Deutschland und anderen Jurisdiktionen, sowie mit Beratern, Banken und vielen weiteren Geschäftspartnern zusammen.

Weitere Informationen auch zu unserer Pro-Bono-Arbeit und den P+P-Stiftungen auf unserer Website:

P+P München

Prof. Dr. Reinhard Pöllath, LL.M., RA, FAStR
Dr. Matthias Bruse, LL.M., RA
Dr. Andrea von Drygalski, RAin
Andres Schollmeier, RA, FAStR
Dr. Michael Best, StB
Philipp von Braunschweig, LL.M., RA
Otto Haberstock, M.C.J., RA
Dr. Margot Gräfin von Westerholt, RAin
Dr. Benedikt Hohaus, RA, FAStR
Dr. Michael Inhester, RA
Richard L. Engl, StB
Jens Hörmann, RA
Dr. Frank Thiäner, RA
Dipl.-Kfm. Alexander Pupeter, RA, StB
Dr. Christoph Philipp, LL.M., RA
Dr. Wolfgang Grobecker, LL.M., RA
Dr. Wolfram Pätzold, RA
Dr. Stephan Viskorf, RA, StB
Christian Tönies, LL.M. Eur., RA
Prof. Dr. Ingo Saenger, Of Counsel
Dr. Barbara Bludau, RAin, Of Counsel

Kardinal-Faulhaber-Str. 10
80333 München
Tel: +49 (89) 24240-0
Fax: +49 (89) 24240-999
muc@pplaw.com

P+P Frankfurt

Dr. Andreas Rodin, RA
Patricia Volhard, LL.M., RAin
Dr. Andreas Junius, LL.M., RA
Dr. Georg Greitemann, LL.M., RA
Dr. Jan Wildberger, RA
Dr. Pia Dorfmueller, StB
Wolfgang Tischbirek, RA, StB, Of Counsel

Zeil 127
60313 Frankfurt/Main
Tel: +49 (69) 247047-0
Fax: +49 (69) 247047-30
fra@pplaw.com

P+P Berlin

Prof. Dr. Dieter Birk, StB
Dr. Thomas Töben, StB
Dr. Matthias Durst, RA
Dr. Carsten Führling, RA
Uwe Bärenz, RA
Dr. Stefan Lebek, RA
Amos Veith, LL.M., RA
Dr. Andreas Richter, M.A., LL.M., RA
Andreas Wilhelm, RA, Of Counsel

Potsdamer Platz 5
10785 Berlin
Tel: +49 (30) 25353-0
Fax: +49 (30) 25353-999
ber@pplaw.com