

VentureCapital

Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Mit Sonderbeilage
 „Unternehmertag 2012“

Frühlingserwachen im Fundraising

Bedeutet die jüngsten Closings
 den Durchbruch?

Produzenten innovativer
 Unternehmensgründungen

INNOVATIONSZENTREN IN DEUTSCHLAND UND
 IHR VOLKSWIRTSCHAFTLICHER NUTZEN

„Das Private Equity-Geschäft spielt
 weiterhin eine wichtige Rolle“

INTERVIEW MIT INGO JACOBY UND RUPPRECHT FREIHERR
 VON MENTZINGEN, BAYERNLB CAPITAL PARTNER

Vintage? Team?
 Region? Phase?

RISIKODIVERSIFIKATION BEI
 PRIVATE EQUITY-FONDS




BVT-CAM Private Equity Global Fund IX
International Secondaries

Sachwertinvestition am Zweitmarkt für Unternehmensbeteiligungen

- Vorteilhafte Marktsituation
- Höhere Wertstabilität
- Kürzere Investitionsdauer
- Bereits ab 10.000 EUR
zzgl. 5 % Agio

Fordern Sie jetzt mehr Informationen an unter
interesse@bvt.de oder Tel.: 089 38165-206



Nur noch bis
30.06.2012

Editorial

Das Beste aus zwei Welten

Liebe Leser,

„Zwei Seelen wohnen, ach! in meiner Brust“, ließ Goethe einst seinen Faust ausrufen, um dessen Zerrissensein zwischen körperlichen und geistigen Bedürfnissen zu beschreiben. Aus dem Kontext gerissen passt dieses Zitat auch auf meine Sicht auf das Internet. Den bedingungslos Optimistischen, Predigern einer neuen Zeit und Social Media-Hipstern begegne ich skeptisch. Sind 1 Mrd. USD Kaufpreis von Facebook für Instagram – einen Bilderdienst mit 30 Millionen Nutzern, aber keinem Geschäftsmodell – wirklich eine sinnvolle Investition? Liegt die ausschließliche Zukunft des Shoppings wirklich im E-Commerce? Im Gegenzug begegne ich aber auch den Kritikern mit einer gesunden Distanz. Dazu gehören beispielsweise Politiker, die im Internet nur Gefahren sehen, oder Musiker, die in ihren Texten das Internet kulturpessimistisch betrachten.

Wie immer dürfte die Wahrheit in der Mitte liegen. Facebook hat für seine Akquisition sicherlich einen guten Plan, der eine Nähe zum Kaufpreis herstellt. Dass Offline-Shopping eine Zukunft hat, belegt etwa die Ladeneröffnung von MyMüsli in München. Zudem spiegelt das Netz eigentlich nur „das richtige Leben“ wider. Selbstverständlich drohen hier Gefahren, aber es gibt eine weit größere Zahl an Chancen. Das gilt auch für Politiker und Musiker, die mit ihren Anliegen einen potenziell unendlich großen Kreis erreichen können.

Ich verabschiede mich aus der Redaktion des VentureCapital Magazins, bleibe aber dennoch Teil des Teams. Konkret geht der Staffelstab für die Redaktionsleitung Print an meine Kollegin Susanne Gläser über. Stattdessen übernehme ich

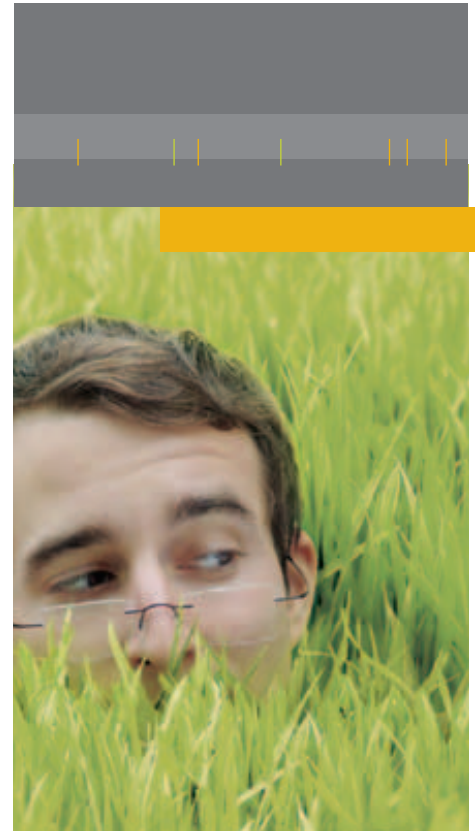


Torsten Paßmann, Redaktionsleiter

die Verantwortung für unsere Website vc-magazin.de, die vor einem großen Relaunch steht und zum eigenständigen Portal für Investoren und Entrepreneurere ausgebaut wird. Gleichzeitig liegt nun die verlagsweite Koordination der Web-Strategie gemeinsam mit unserem Verlagsgründer und Vorstand Markus Rieger in meinen Händen. Ich bin fest davon überzeugt, dass mir zwei Seelen in einer Brust helfen, für Sie als Leser das bestmögliche Resultat zu erzielen – eines, das unsere Erfahrung als klassischer Print-Verlag mit den Möglichkeiten von Online kombiniert. Seien Sie gespannt! ■

Ich wünsche Ihnen eine angenehme Lektüre.


torsten.passmann@vc-magazin.de



Start-up?

Wir helfen Ihnen bei Ihrem Unternehmenstart in der Chemiebranche durch:

- maßgeschneiderte Beratungspakete:
Gründungs- und Wachstumsberatung
- Räumlichkeiten:
Labor, Technikum, Lager, Büro
- Technische Serviceleistungen:
Analytik, Beratung (z.B. Scale-up),
Contract Manufacturing
- Office Services
- Networking

www.chem2biz.de

Kontakt chem2biz
fon: +49 621 5953-0, mail: info@chem2biz.de

Eine gemeinsame Initiative der
TZL - TechnologieZentrum Ludwigshafen am Rhein GmbH
und BASF SE



TZL-TechnologieZentrum
Ludwigshafen am Rhein



- 3 **Editorial**
Das Beste aus zwei Welten

Auslese

- 6 **Statistiken, Top-News und Tendenzen**

Titelthema

- 12 **Frühlingserwachen im Fundraising**
Bedeutung die jüngsten Closings den Durchbruch?

Märkte & Zahlen

- 18 **Vis-à-vis**
„Die Erfolgsgeschichte des IZB soll auch in Zukunft weitergehen!“
Interview mit Dr. Ronald Mertz, Abteilungsleiter, StMWIVT, und Dr. Peter Hanns Zobel, Geschäftsführer, IZB GmbH
- 20 **Sechs Gründer freuen sich aufs Silicon Valley**
GSVA-Launch in Berlin: Deutsche IT-Gründer richten den Blick auf die USA
- 22 **Comeback der Corporate Venture Capitalisten**
Der 7. Technologietag von Munich Network
- 24 **Executive Talk**
„Einige Tage später hatte er die Staatsanwaltschaft im Unternehmen“
Interview mit Prof. Edda Müller, Vorsitzende, Transparency.org
- 26 **Menschen & Macher**
Dr. Ingo Potthof
Teil 63 der Serie



12 **Frühlingserwachen im Fundraising**

Bedeutung die jüngsten Closings den Durchbruch?

Lange Zeit war es um das Fundraising deutscher Beteiligungsfonds nicht gut bestellt. Corporate-Investoren oder Family Offices konnten die entstandenen Lücken nur teilweise ausfüllen. Trotzdem haben in den vergangenen Wochen mehrere Closings für Aufsehen gesorgt. Handelt es sich dabei um einzelne Erfolgsbeispiele? Oder sieht die Branche endlich Licht am Ende des Tunnels?



28 **Produzenten innovativer Unternehmensgründungen**

Innovationszentren in Deutschland und ihr volkswirtschaftlicher Nutzen

Innovations-, Technologie- und Gründerzentren gibt es in Deutschland seit nunmehr über 25 Jahren. Ein Auslaufmodell? Keineswegs! Eher ein Erfolgsmodell, das sich über die vielen Jahre durchaus bewährt und weiterentwickelt hat, denn die Zentren von heute sehen sich als kompetente Partner und Unterstützer innovativer Start-ups und technologieorientierter Unternehmen.

Early Stage & Expansion

- 27 **VC-Kolumne von Dr. Michael Brandkamp, High-Tech Gründerfonds**
Ein Schritt nach dem anderen

- 28 **Produzenten innovativer Unternehmensgründungen**
Innovationszentren in Deutschland und ihr volkswirtschaftlicher Nutzen
Andrea Glaser, ADT-Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren

- 30 **„Das Preisniveau in den gehypten Branchen hat deutlich angezogen“**
Interview mit Marco Zeller, Geschäftsführer, IBB Beteiligungsgesellschaft

- 32 **Case Study**
Gästemeinungen für das Hotel-Marketing nutzen
CA Customer Alliance GmbH: Online-Bewertungssystem für die Hotellerie

Mittelstand/Buyouts

- 34 **M&A-Kolumne Ralf Philipp Hofmann, Jupiter Capital Partners**
Konstanter Dealflow, immer mehr amerikanische Käufer

- 36 **„Das Private Equity-Geschäft spielt für die BayernLB weiterhin eine wichtige strategische Rolle“**
Interview mit Ingo Jacoby und Rupprecht Freiherr von Mentzingen, Geschäftsführer, BayernLB Capital Partner

- 38 **Auf anhaltend schwachem Niveau**
Management Buyout-Sektor leidet unter Schuldenkrise
Karin von Kienlin, L.E.K. Consulting

- 40 **Investor im Portrait**
Breites Angebot
Teil 124: Investitionsbank des Landes Brandenburg



36 „Das Private Equity-Geschäft spielt für die BayernLB weiterhin eine wichtige strategische Rolle“

Interview mit Ingo Jacoby und Rupprecht Freiherr von Mentzingen, Geschäftsführer, BayernLB Capital Partner
Die weltweite Finanzkrise erschütterte die bayerische Landesbank BayernLB in ihren Grundfesten. Auch im Beteiligungsbereich gab es eine Neuaufstellung: Seit Anfang des Jahres leiten Ingo Jacoby und Rupprecht Freiherr von Mentzingen die Beteiligungsgesellschaft. Wie sie das Geschäft neu ausrichten wollen, berichteten sie im Interview.

44 Vintage? Team? Region? Phase?

Risikodiversifikation bei Private Equity-Fonds

Das Prinzip der Risikostreuung gehört zu den fundamentalen Bausteinen der Portfolioallokation. Von dem eingängigen und einfachen Prinzip „nicht alle Eier in einen Korb zu legen“ ausgehend, entwickelte Harry Markowitz die moderne Portfoliotheorie. Einer mathematisch-statistischen Portfoliooptimierung sind im Private Equity-Bereich jedoch enge praktische Grenzen gesetzt.

Private Equity-Dachfonds

42 „Der Sekundärmarkt bleibt interessant“

Interview mit Philippe Munch, Investment Director, und Florian Unbehaun, Associate, Greenpark Capital

43 Dachfonds-News

44 Vintage? Team? Region? Phase?

Risikodiversifikation bei Private Equity-Fonds
Dr. Matthias Unser, Yielco Investments

46 Fondsportrait Mit den Großen an den Zweitmarkt

BVT-CAM Private Equity
Global Fund IX

Entrepreneurship

48 Entrepreneurship-Flash

50 Existenzgründung von Studierenden in Deutschland

Erste empirische Studienergebnisse zum Gründungsinteresse an Hochschulen
Prof. Dr. Walter Ruda, Benjamin Danko, Zentrum für Mittelstands- und Gründungsökonomie (ZMG)

52 Gelebter Forschungstransfer „aufakt. Das Gründerforum Ilmenau“ unterstützt Gründer der TU Ilmenau

53 „Die Finanzierung stellt in Norddeutschland vielfach ein Problem dar“

Interview mit Franco Ottavio Mathias, Geschäftsführer der HCM Handwerk Capital Management

54 Hohes Ausstattungsniveau, großes Entwicklungspotenzial

Deutsche Technologiezentren punkten seit Jahrzehnten
Dr. Thomas Diefenthal, BioPark Regensburg

55 Gründerinterview „Wir wollten die maximale unternehmerische Freiheit“

Interview mit Sonja Groneweg, Geschäftsführerin, Wunschfütter GmbH

Datenbank

56 Deal-Monitor

64 Events Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

64 Soeben erschienen

65 Zitat des Monats

65 Ausblick/Impressum

66 People

Auf www.vc-magazin.de finden Sie u.a.

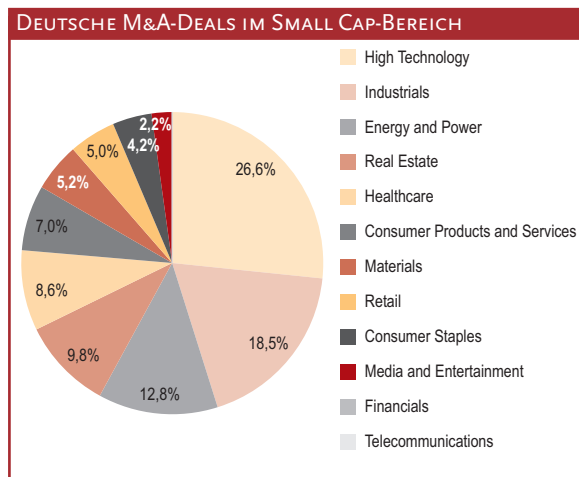
- tagesaktuelle News aus der Beteiligungswirtschaft
- Fachbeiträge und Studien
- Interviews
- Investorenporträts
- Termine

**Private Equity-Flash –
der zweiwöchentliche Newsletter**

Grafik des Monats

Small Cap Deals stagnieren

Der Markt für Transaktionen im Small Cap-Segment hat im ersten Quartal 2012 stagniert. Insgesamt wurden 475 Transaktionen mit deutscher Beteiligung im Wert von 904,9 Mio. USD abgeschlossen, errechnet der Nachrichtendienst Thomson Reuters. Im vierten Quartal 2011 hatte sich der Markt mit 915 Deals in Höhe von 480 Mio. USD auf gleichem Niveau bewegt. Den größten Anteil machten von Januar bis März 2012 Transaktionen im Wert von 30 bis 40 Mio. USD aus. Die meisten Unternehmen wurden im Hightech-Sektor verkauft (26,6%), gefolgt von der Industriebranche (18,5%) und dem Energiebereich (12,8%).



Quelle: Thomson Reuters

Assetklasse des Monats

Vermehrtes Interesse an Infrastruktur

Von der europäischen Staatsschuldenkrise profitiert besonders die Anlageklasse Infrastruktur. Das Steinbeis-Institut rechnet damit, dass deutsche Pensionskassen und Versorgungswerke den Infrastrukturanteil ihres Portfolios in den kommenden drei Jahren versechsfachen werden, von derzeit durchschnittlich 0,3% auf 1,8%. Bei Versicherungen rechnen die Experten mit einem Anstieg um ein Drittel, von derzeit 1,7% auf 2,2%. Eine Studie der Universität Regensburg in Zusammenarbeit mit dem Center of Private Equity Research belegte erstmals, dass die Beimischung von Infrastrukturinvestments das Risiko eines optimierten Modellportfolios um bis zu 35% reduzieren kann.

Zahl des Monats

30%

30% aller deutschen Biotechnologie-Unternehmen sitzen in Bayern – und vereinten 2011 die Hälfte der bundesweiten Venture Capital-Investitionen in Höhe von 150 Mio. EUR auf sich. Das meldet die BioM Biotech Cluster Development GmbH in ihrem Jahresreport Biotechnologie Bayern 2011. Gemeinsam haben die 166 Biotech-Firmen aus dem Freistaat demnach einen neuen Umsatzhöchststand von über 510 Mio. EUR erwirtschaftet. Spitzenreiter ist dabei die Martinsrieder Firma Morphosys mit einem Jahresumsatz von rund 100 Mio. EUR. Bayern war dem Report zufolge außerdem das einzige deutsche Bundesland, das Ansiedlungen internationaler Unternehmen verzeichnen konnte.

Studie des Monats

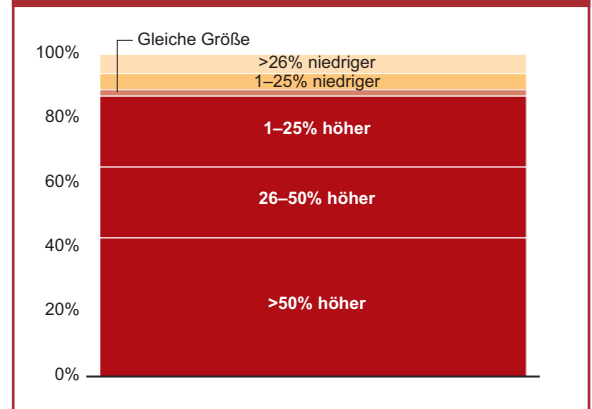
Fundraising besser als erwartet

Die oft prophezeite Konsolidierung innerhalb der Private Equity-Branche hat 2011 nicht stattgefunden. Mehr als die Hälfte der 181 Buyout-Fonds, die im vergangenen Jahr weltweit im Fundraising standen, konnten bis Jahresende ein Final Closing vermelden, bei fast 90% fiel das Volumen sogar größer aus als bei den Vorgängerfonds, so die Ergebnisse des Global Private Equity Reports 2012 der Unternehmensberatung Bain & Company. Allerdings seien den erfolgreichen Fonds eines gemeinsam: Sie wurden fast ausschließlich von erfahrenen GPs aufgelegt, die teilweise bereits drei Vorgängerfonds gemanagt haben. Für 2012 geht die Studie weiterhin von einem sehr kompetitiven Fundraising-Umfeld aus.

Die Studie finden Sie unter:



VOLUMINA VON 2011 GESCHLOSSENEN PRIVATE EQUITY-FONDS IM VERGLEICH ZU DEN VORGÄNGERFONDS



Quelle: Bain & Company

Hier
drin:
Fördermittel
der NRW.BANK

Wir stärken Ihr Eigenkapital.



Business Angels, Seed- und Venture-Kapital sowie klassische Eigenkapitalfinanzierungen: So stärken wir Ihr Eigenkapital. Damit erhalten Sie günstigere Konditionen für Finanzierungen, verbessern Ihre Wettbewerbsfähigkeit und diskutieren mit kompetenten Partnern über geeignete Finanzierungsmaßnahmen – zum Beispiel für die Entwicklung marktfähiger Lösungen für mehr Energieeffizienz.

Fragen Sie uns: Tel. 0211 91741-1421.

www.nrwbank.de

Cleantech-Fonds für die EU und Russland

Schwellenländer-Investments sind bei Anlegern seit Jahren heiß begehrt, viele wollen am Wirtschaftswachstum der aufstrebenden Regionen der Welt partizipieren. Während Private Equity in Asien oder Brasilien bereits boomt, setzen bislang nur wenige Fonds auf das Potenzial Russlands. Die Wiesbadener Investmentgesellschaft Wermuth Asset Management, bereits seit 1999 mit einer eigenen Niederlassung in Moskau vertreten, hat im Dezember 2011 ein erstes Closing des Tatarstan Cleantech Funds bekannt gegeben. Gemeinsam mit der Republik Tatarstan, die ein Cornerstone-Investment von 100 Mio. EUR getätigt hat, und einer Eigenbeteiligung durch Wermuth von 10 Mio. EUR strebt die Gesellschaft insgesamt 250 Mio. EUR Kapital an, das in europäische Umwelttechnologie fließen soll, die den Klimaschutz in Russland voranbringen könnte. Susanne Gläser traf Gründungspartner Jochen Wermuth am Rande des Cleantech Forum Europe in München.

VC Magazin: Mit ihrem Wachstumskapitalfonds Tatarstan Cleantech Fund wollen Sie in europäische Cleantech-Unternehmen investieren, deren Produkte für den russischen Markt relevant sind. Welche Technologien fallen in diese Kategorie?

Wermuth: Dazu gehören schon ganz einfache Technologien, die hierzulande bereits alltäglich sind, z.B. energieeffiziente Baumaterialien, Müllverarbeitungstechnologien oder einfach nur Deckel für offene Kühltruhen. Bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt verbraucht Russland laut der Internationalen Energieagentur elfmal so viel Energie wie Deutschland, sechsmal so viel wie Kanada. Wenn das Land flächendeckend die in Deutschland schon lange übliche Umwelttechnologie einsetzen würde, könnte die CO₂-Emission jährlich um 1.000 Megatonnen reduziert werden. Mit dem zunehmenden Wachstum Russlands wird das Problem in Zukunft noch dringlicher.

VC Magazin: Welche Investmentkriterien legen Sie an?

Wermuth: Wir investieren in Umwelttechnologie-Firmen in der EU, vor allem in Deutschland und den Be-

Anzeige



Ein herzliches Willkommen unseren neuen Mitgliedern in 2012:

- axanta AG, Oldenburg
- MarComSo GbR, Düsseldorf
- S MittelstandsKapital KölnBonn GmbH, Köln
- Tefen AG, Augsburg

Wir wünschen Ihnen und uns eine gute Zeit als Vereinskollegen!

www.private-equity-forum.de

BayBG vergrößert Angebot

Die BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft hat ihre Investitionen im Jahr 2011 um 17% gesteigert. Insgesamt investierten die Bayern im vergangenen Jahr 43,5 Mio. EUR Beteiligungskapital in 78 Unternehmen. Damit vergrößerte sich der gesamte Beteiligungsstand von 306,6 Mio. EUR auf 312,5 Mio. EUR. Auch für 2012 rechnet die BayBG laut eigenen Angaben mit einem Neugeschäft von rund 43 Mio. EUR. Das Angebot wird außerdem um zwei Produkte erweitert: Das Programm „Kapital für Handwerk, Handel und Gewerbe“ reicht stille Beteiligungen bereits ab einer Höhe von 10.000 EUR an den kleineren Mittelstand aus, gemeinsam mit der LfA Förderbank Bayern und der BGG Bayerische Garantiegesellschaft werden über „Kapital für den Bayerischen Mittelstand“ Investments bis zu 7 Mio. EUR getätigt.

mic-Aktionäre kaufen zu

Einige Aktionäre der mic AG zeigen sich offenbar optimistisch für die weitere Entwicklung des Beteiligungsinvestors und stocken ihre Anteile auf: MB Fund Advisory und die Hauck & Aufhäuser Investment Gesellschaft haben ihre Anteile über die Fonds HAIG MB Max Value und HAIG MB Max Value auf zusammen 3,2% ausgebaut. Über seine Vermögensverwaltung Paladin Asset Management war außerdem Carsten Maschmeyer im Februar bei mic eingestiegen und hält mittlerweile 10,01% der Stimmrechte.

neluxländern. Die Technologien der Portfoliounternehmen müssen einen Mehrwert für den russischen Markt bieten, das Management sollte ein Interesse an einer Expansion in diese Region haben. Was mögliche Zielbranchen betrifft, konzentrieren wir uns vor allem auf die Bereiche Energieeffizienz, Energieerzeugung und -speicherung, also Geothermie, „grüne“ Chemie, Landwirtschaft (Biomasse) sowie Wasseraufbereitung.

VC Magazin: Müssen die von Ihnen finanzierten Unternehmen nach Russland gehen?



Jochen Wermuth

Wermuth: Nein, nicht zwingend. Vielmehr kommt es darauf an, dass die Firmen Umweltprodukte anbieten, für die es aus unserer Sicht in Schwellenländern ein gutes Marktpotenzial gibt. Die Investitionsstrategie des Fonds ist es sozusagen, Volkswagenaktien zu kaufen, schon bevor Volkswagen begann, den russischen, chinesischen oder brasilianischen Markt zu erobern.

VC Magazin: Als Cornerstone-Investor hat sich die Republik Tatarstan über ihren Staatsfond SINEK mit 100 Mio. EUR am Fonds beteiligt. Welche Vorteile verspricht sich Tatarstan von dem Investment?

Wermuth: Die entwicklungspolitischen Ziele Tatarstans sind nachhaltiges umweltfreundliches Wachstum und die Schaffung von Arbeitsplätzen für seine hoch qualifizierte Bevölkerung.

Dabei spielen ausländische Investitionen eine Schlüsselrolle. Diese will Tatarstan aber nicht erzwingen, sondern durch günstige Rahmenbedingungen stimulieren. Deshalb bietet die Republik den Anlegern des Fonds auch durch eine doppelte Preferred Return-Regelung höchst attraktive Konditionen: Sie erhalten eine Vorzugsrendite und eine Verlustgarantie: Bei schlecht laufenden Projekten in Tatarstan bekommen die Fondsinvestoren selbst bei einem Verlust auf Projektebene von bis zu 50% noch 100% ihres Geldes zurück – SINEK würde in diesem Fall dagegen leer ausgehen. Bei gut laufenden Projekten bekommen Fondsinvestoren das Doppelte ihrer Beteiligung zurück, bevor Tatarstan auch nur einen Cent in Anspruch nimmt.

VC Magazin: Danke für das Gespräch.

Anzeige

unternehmertum
Center for Innovation and Business Creation at TUM

Nur bei uns!



+



+



UnternehmerTUM, das Zentrum für Innovation und Gründung an der Technischen Universität München, vernetzt auf einzigartige Weise Talente, Technologien, Kapital und Kunden. UnternehmerTUM identifiziert und evaluiert unternehmerische Chancen und unterstützt Unternehmen und Start-ups dabei, neues Geschäft erfolgreich zu realisieren. Mit dem UnternehmerTUM-Fonds bietet UnternehmerTUM Kapital für vielversprechende junge Technologieunternehmen mit internationalem Marktpotenzial.

BVK veranstaltet ersten parlamentarischen Abend

Der erste parlamentarische Abend des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) brachte Politik und Beteiligungsbranche einander näher. Zu einem „Bayern-Abend“ luden der BVK und die BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft, und rund 200 Gäste aus Politik, Wirtschaft, Medien und Gesellschaft strömten in die Bayerische Landesvertretung in Berlin, um sich ein authentisches Bild vom Private Equity-Geschäft zu machen. Hartmut Koschyk (CSU), Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister der Finanzen, und Franz Josef Pschierer (CSU), Staatssekretär im Bayerischen Staatsministerium der Finanzen, hielten beide ein Grußwort. Über die Bedeutung von Beteiligungskapital für den Innovations- und Wirtschaftsstandort

Bayern sprachen in der anschließenden Podiumsdiskussion Staatssekretär Pschierer, Dr. Sonnfried Weber, Sprecher der Geschäftsführung der BayBG, Albert Donhauser, Gesellschafter der Variotec GmbH & Co. KG und Ulrike Hinrichs, Geschäftsführerin des BVK. Ziel des BVK ist es, mit solchen Veranstaltungen die Zusammenarbeit zwischen der Beteiligungsbranche und der Politik zu intensivieren.



Foto: BVK

Cinetic gibt Kizoo auf

Geht es nach dem Willen des Mehrheitsaktionärs Cinetic, steht die Kizoo AG nach ihrer Hauptversammlung am 3. Mai vor einer Neuausrichtung: Einem Antrag Cinetics zufolge sei das Betreiben von Venture Capital-Geschäften durch die Kizoo AG „nicht mehr sachgerecht“, weil das Volumen relativ zum anzulegenden Kapital zu

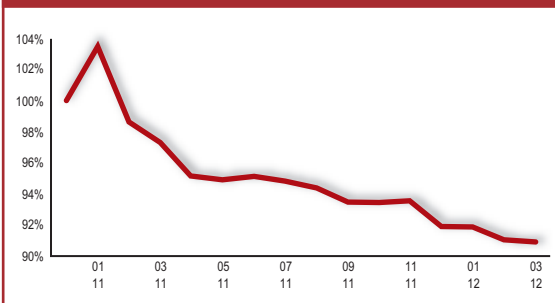
klein und die Ertragsaussichten für eine börsennotierte AG zu volatil seien. Unter dem Namen Atevia AG soll die Gesellschaft stärker als bisher auf dem Gebiet der Vermögensverwaltung tätig werden. Für das ausgegliederte Venture Capital-Gesellschaft sollen der Name Kizoo, das Team und der Fokus erhalten bleiben.

Gute Bonität

Deutsche Unternehmen sind derzeit solide aufgestellt und gelten als gute Schuldner. Der sogenannte Deutschland-Index des Datenanbieters Hoppenstedt360, der die Ausfallwahrscheinlichkeiten fast aller 4,7 Millionen deutscher Unternehmen zusammen ausdrückt, hat im März den niedrigsten Wert seit einem Jahr erreicht. Die Ausfallrate heimischer Unternehmen fiel im März um 9%, verglichen mit dem Referenz-

wert Ende Dezember 2010. Als Ursachen für die Entwicklung gelten u.a. die gute Binnennachfrage, der stabile Export und die Investitionstätigkeit der Unternehmen.

DEUTSCHLAND-INDEX: ENTWICKLUNG DER UNTERNEHMENS-AUSFÄLLE IN DEUTSCHLAND



Quelle: Hoppenstedt360

Oaktree und Carlyle gehen an die Börse

Das Börsenfenster für Private Equity-Gesellschaften öffnet sich wieder, wenn auch zögerlich. Oaktree ist im April ein Börsengang an der New Yorker Börse NYSE mit einem Volumen von 380,2 Mio. USD gelungen. Allerdings konnten von den geplanten 11,3 Millionen Aktien nur 8,8 Millionen platziert werden, zu einem Ausgabepreis von je 43 USD statt der avisierten 46 USD. Mit deutlichen Abschlägen muss nun auch Carlyle rechnen: Der Investor steht dem Vernehmen nach unmittelbar vor dem Sprung aufs Parkett der Nasdaq. Durch einen Börsengang sollen 10% der Firmenanteile an den Kapitalmarkt gebracht werden. Carlyle taxierte den eigenen Unternehmenswert auf 9,4 Mrd. USD, soll Kreisen zufolge die Erwartungen aber bereits auf eine Bewertung von 8 Mrd. USD gesenkt haben.

NEWTICKER

+++ **München** – Die Gulf One Investment Bank hat eine Niederlassung in der bayerischen Landeshauptstadt eröffnet. Die Gulf One GmbH betreut die Portfoliounternehmen der von Gulf One initiierten Private Equity-Fonds und das Neugeschäft in der DACH-Region. +++ **London** – HSBC hat ihren verbliebenen Anteil von 19,9% an Montagu Private Equity verkauft. +++ **Zürich** – Die Schweizer New Value AG schreibt ihr Investment Solar Industries mit 11,7 Mio. CHF ab. +++ **Hamburg** – Das Venture Capital-Unternehmen der handy.de- und blau.de-Gründer Dirk Freise, Martin Ostermayer und Thorsten Rehling Fastlane Ventures wurde umbenannt in Shortcut Ventures. +++ **München** – Die LfA Förderbank Bayern hat 2011 Förderkapital in Höhe von 3,1 Mrd. EUR ausgegeben und eine Rekordbilanzsumme von 21,9 Mrd. EUR erreicht. +++ **London** – Das Agribusiness-Unternehmen Bunge Ltd. hat den Greentech-Investor Climate Change Capital übernommen.

BioPark Regensburg

Erfolgreiches Innovationszentrum an der Donau

Gesundheitsbranche in Regensburg

- 1,4 Mrd. Euro Umsatz
- 15.500 Beschäftigte

Cluster BioRegio Regensburg

- 45 Firmen (Lebenswissenschaften)
- 3.000 Beschäftigte

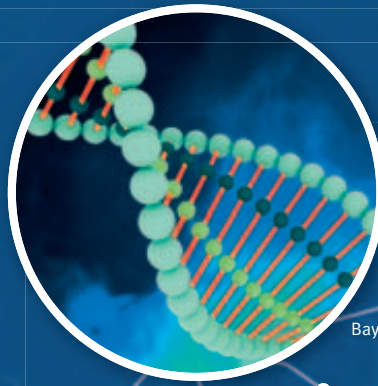
BioPark Regensburg

- 32 Mieter, 550 Mitarbeiter
- hochwertige Büro- & Laborflächen
(18.000 m² davon 5.400 m² S1/S2-Labore)
- flexible Mieteinheiten & Einzelbüros
- umfangreiche Technik & Service
- ausgezeichnete Standortfaktoren
(Unicampus, Autobahnanschluss, Kindertagesstätte)

Informieren Sie sich unter:

www.bioregio-regensburg.de

Tel. 0941 920 460



UNESCO-Welterbe
Altstadt Regensburg:
www.regensburg.de



Mitglied von CLUSTER
BIOTECHNOLOGIE
BAYERN

BIOPARK
REGENSBURG GMBH

Frühlingserwachen im Fundraising

Bedeutung der jüngsten Closings

den Durchbruch?

Lange Zeit war es um das Fundraising deutscher Beteiligungsfonds nicht gut bestellt. General Partner taten sich hierzulande schwer, in Zeiten von Finanz- und Wirtschaftskrisen ausreichende Mittel für neue Fonds einzusammeln. Altbewährte Limited Partner reduzierten spürbar ihre Engagements oder zogen sich gleich ganz zurück. Corporate-Investoren oder Family Offices konnten die entstandenen Lücken nur teilweise ausfüllen. Trotzdem haben in den vergangenen Wochen mehrere Closings für Aufsehen gesorgt. Handelt es sich dabei um einzelne Erfolgsbeispiele? Oder sieht die Branche endlich Licht am Ende des Tunnels?

gesellschaften 2011 hingegen ein Gesamtvolumen von 2,83 Mrd. EUR, wie der Branchenverband BVK in seiner aktuellen Jahresstatistik bekannt gab. Das bedeutet mehr als eine Verdoppelung im Vergleich zu 2010. Was auf den ersten Blick erfolgreich scheint, erweist sich bei näherem Hinsehen jedoch als trügerisch. Denn der deutliche Anstieg resultiert in erster Linie aus dem Closing öffentlicher Fonds wie dem ERP-Startfonds II oder dem High-Tech Gründerfonds II sowie Fonds einzelner privater Beteiligungsgesellschaften in dreistelliger Millionenhöhe. Die Anzahl neuer Fonds blieb jedoch hinter den Erwartungen zurück.

Trügerische Zahlen

Wandert der Blick über den großen Teich, könnten Beteiligungsmanager hierzulande schon neidisch werden: Im Januar gab die Gesellschaft Blackstone die Schließung eines insgesamt 16 Mrd. USD schweren Fonds bekannt. Der neue Commodity Partners Fund IV von Denham Capital schloss bei 3 Mrd. USD, und im August vergangenen Jahres gelang Konkurrent KKR der Abschluss eines Mezzanine-Fonds mit einer Investitionssumme von über 1 Mrd. USD. In Deutschland erreichte das Fundraising der heimischen Beteiligungs-

Jüngste Erfolgsbeispiele

Zuletzt vermeldete Partech International das First Closing seines Partech International VI – dank eines erfreulichen Fundraisings mit einer Höhe von 100 Mio. EUR über dem erwarteten Target. E-Venture startete gemeinsam mit Koinvestoren einen 100 Mio. USD starken Fonds zur Unterstützung russischer E-Commerce-Start-ups und Index Ventures schloss seinen Index Life VI mit einem Volumen von 150 Mio. EUR. Auch Earlybird Venture Capital gab im April das erste Closing seines vierten Venture-Fonds in Höhe

VENTURE-FONDS-CLOSINGS MIT INVESTITIONSZIEL DACH-REGION SEIT JANUAR 2012

Name	Beteiligungsgesellschaft	Status	Volumen
b-to-v Entrepreneurial Growth II	b-to-v Partners	Final Closing	28,6 Mio. EUR
Earlybird IV	Earlybird Venture Capital	First Closing	100 Mio. USD
EMBL Technology Fund II	European Molecular Biology Laboratory Ventures	First Closing	40 Mio. EUR
eVenture Capital Partners 1 GmbH	eVenture Capital Partners	Ankündigung	100 Mio. EUR
Fastlane Ventures	Fastlane Ventures	Final Closing	mittlerer zweistelliger Millionenbetrag
FS VenCube	FS VenCube	Final Closing	1 Mio. EUR
HBM Biocapital II	HBM Partners	First Closing	90 Mio. EUR
High-Tech Gründerfonds II	High-Tech Gründerfonds	Aufstockung nach First Closing	291 Mio. EUR
Index Life VI	Index Ventures	Final Closing	150 Mio. EUR
OP Ventures Growth/OP Ventures Global/OP Ventures Early Stage	Iris Capital Management	Final Closing	insgesamt 300 Mio. EUR
Partech International VI	Partech International	First Closing	100 Mio. EUR
Seed Fonds II für die Region Aachen	S-UBG AG	Final Closing	10,3 Mio. EUR
Special Situation Venture Partners III	Orlando Management	Final Closing	231 Mio. EUR
University Ventures Fund I	University Ventures	Final Closing	100 Mio. EUR

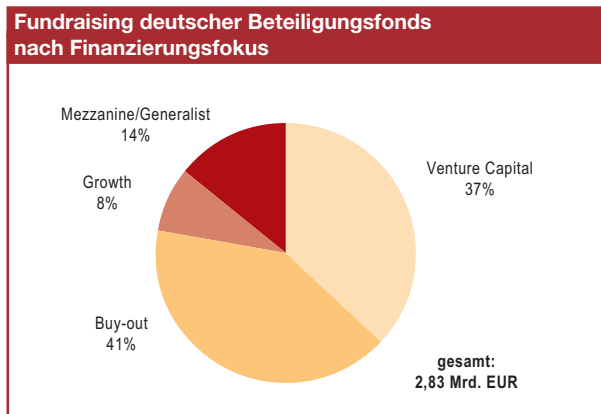
Quelle: Deal-Monitor des VentureCapital Magazins

von 100 Mio. USD bekannt. Der neue Fonds Special Situation Venture Partners II von Orlando Management war mit insgesamt 231 Mio. EUR überzeichnet. Ende 2011 meldete der auch mit einem Büro in München vertretene französische Investor XAnge das First Closing bei 60 Mio. EUR.

Konsolidierung setzt sich fort

Doch diese Erfolgsmeldungen können nicht gänzlich überzeugen, so die einhellige Meinung der befragten Experten. „Das Fundraising war und ist schwer“, unterstreicht Andreas Schlenker, General Partner von Partech International, und verweist insbesondere auf die problematische Lage im Venture Capital-Bereich. „Die meisten Fonds in den USA und Europa versuchen derzeit, neues Geld einzusammeln, doch vor allem in Europa gibt es sehr wenig Closings“, sagt Schlenker. Vor dem Hintergrund der noch immer währenden Euro-Schuldenkrise halten sich institutionelle Investoren mit ihren Engagements weiterhin zurück – und darunter leiden nicht zuletzt Anlageklassen wie Venture Capital und Private Equity. Vor allem klassische Venture-Gesellschaften tun sich schwer damit, neue Gelder zu akquirieren. Zwar flossen laut BVK mit knapp über 1 Mrd. EUR mehr als ein Drittel der neuen Mittel hierzulande in Venture Capital-Fonds, doch gut die Hälfte davon in öffentliche Fonds. „Meiner Einschätzung nach werden langfristig in Europa pro Land nur

drei bis vier echte Venture Capital-Gesellschaften mit LP-Strukturen überleben“, meint Schlenker, „zusätzlich zu den Corporate Ventures.“ Immerhin 1,15 Mrd. EUR flossen 2011 laut BVK-Statistik in Buyout-Fonds, weitere 0,24 Mrd. EUR wurden im Bereich Growth/Wachstum eingeworben. Somit konnten alle drei Segmente Steigerungen im Vergleich zum Vorjahr verzeichnen. Wichtigster Kapitalgeber bleibt der öffentliche Sektor, der rund ein Viertel des neu eingeworbenen Geldes beisteuerte. Über die Hälfte der Limited Partner stammt aus Deutschland, nur knapp ein Drittel kam aus dem Ausland, der Rest bleibt unbekannt. ▶



Quelle: BVK

Anzeige

AIFM Directive

Nehmen Sie die AIFM Directive in Angriff. Seien Sie schneller als die Konkurrenz und schauen Sie der „Directive on Alternative Investment Fund Managers“ gelassen entgegen. Stellen Sie bereits jetzt die Weichen für zukünftige Herausforderungen.

Wir versetzen Sie nicht nur in die Lage, die Anforderungen der AIFM Directive effizient und effektiv zu erfüllen. Sie erhalten parallel Unterstützung bei der Erstellung eines vollständigen IFRS Abschlusses und eines ausführlichen IPEV/EVCA Reportings.

Setting New Standards



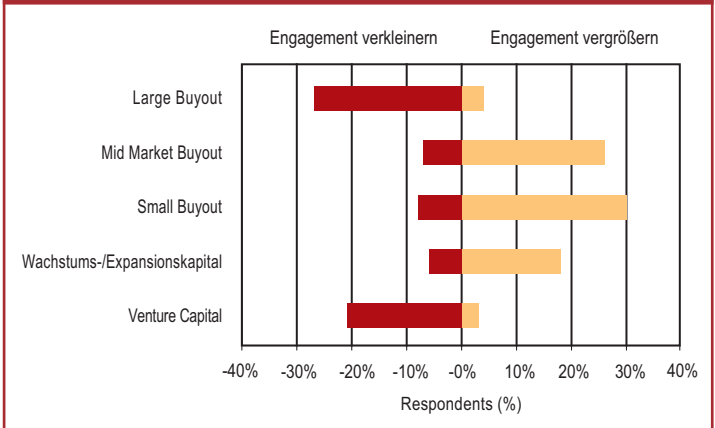
Schere klafft auseinander

Laut dem Global Private Equity Barometer des Sekundärmarktinvestors Collier Capital plant ein Fünftel der institutionellen Anleger weltweit, ihr Engagement in europäische Private Equity-Fonds infolge der Staatsschuldenkrise zu reduzieren. Und schenkt man einer Umfrage der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte Glauben, dann war die Stimmung Ende 2011 sogar schlechter als im Krisenjahr 2008. Pikant: Selbst wenn ausreichend Geld von Pensionskassen, Stiftungen oder Versorgungswerken eingesammelt wird, scheuen viele Beteiligungsgesellschaften in Zeiten unsicherer Kapitalmärkte den lukrativen Börsengang ihrer Portfolios. Die dadurch ausbleibenden Rückflüsse erschweren schließlich die Auflegung neuer Fonds – ein Teufelskreis, der letztlich wohl zu einer Aufspaltung des Fundraising-Marktes führen wird. Jene Häuser, denen in den kommenden ein oder zwei Jahren ein gewinnträchtiger Börsengang oder Weiterverkauf eines ihrer Portfoliounternehmen gelingen wird, können diesen Erfolg als Referenz in die Waagschale werfen. Schließlich dürften Investoren mehr denn je versuchen, ihr Risiko bei der Vergabe von Geldern zu minimieren.

Licht und Schatten

Das Vertrauen in die Performance der jeweiligen Beteiligungsgesellschaft wird also immer wichtiger. Zweifels- ohne haben die großen Gesellschaften hier Vorteile, sind sie doch in der Regel mit ihren Teams international

Geplante LP-Commitments an Fonds in Europa, 2- bis 3-Jahres-Horizont



Quelle: Collier Capital

aufgestellt, können Erfolge vorweisen, bieten Stabilität und die Aussicht auf weitere Gewinne. Für die übrigen Gesellschaften wird es schwierig. Steffen Meister, Chef des Private Equity-Vermögensverwalters Partners Group, ging unlängst davon aus, dass weltweit bis zu 30% aller Private Equity-Firmen von der Bildfläche verschwinden könnten, gelänge ihnen nicht bis spätestens 2015 die Auflegung neuer Fonds. Fundraising ist eben immer ein Blatt mit zwei Seiten. So kann Erkan Kilicaslan, Partner bei Iris Capital, die vermeintlich schlechte Stimmung aus dem vergangenen Jahr nicht teilen. „Gute Fonds mit guter Performance konnten Kapital aufnehmen“, betont Kilicaslan. ▶

Nachgefragt bei Dr. Hendrik Brandis, Geschäftsführer, Earlybird Venture Capital

VC Magazin: Herr Dr. Brandis, im letzten Jahr haben viele Verantwortliche über die schlechte Situation im Fundraising geklagt. Nun haben wir in diesem Jahr bereits einige Closings erlebt. Ist eine Besserung in Sicht?



Dr. Hendrik Brandis

Brandis: Aus meiner Sicht wirkt die vergangene Dekade mit schwierigen Rahmenbedingungen und einer im Schnitt enttäuschenden Gesamtleistung, in erster Linie zurückzuführen auf das Platzen der großen Internetblase zur Jahrtausendwende, immer noch nach. Es zeigt sich aber, dass Fondsmanager mit guten Track Records in jeder Marktphase Fonds auflegen können. Daraus würde ich aber noch keine generelle Stimmungsbesserung ablesen. Allerdings erkennen wir eine graduelle Verschiebung des Interesses hin zu Venture Capital. Als rein eigenkapitalfinanzierte Assetklasse, die auf konjunkturunabhängige Paradigmenwechsel bei Technologien setzt, hat sich Venture Capital als sehr robust gegenüber konjunkturellen Schwankungen herausgestellt.

VC Magazin: Haben sich einzelne Rahmenbedingungen geändert?

Brandis: In Deutschland gab es zur Hochzeit 110 Venture Capital-Fonds. Heute existieren vielleicht noch 25 und davon ist nur die Hälfte aktiv. Aufgrund der hohen Technologiedichte und der zum guten Teil auch neuen Gründerdynamik – insbesondere sichtbar in Berlin – bei gleichzeitig ausgetrockneten Venture-Märkten ist Deutschland damit ein wahres „Eldorado“ für Investoren. Man kann günstig einkaufen und vielversprechende Deals eingehen. Entsprechend kann man schon heute in vielen jüngeren Venture Capital-Portfolios eine ungewöhnlich hohe Dichte beeindruckender und besonders vielversprechender Beteiligungen sehen.

VC Magazin: Wie wird die Entwicklung im Fundraising aus Ihrer Sicht weitergehen?

Brandis: Die Situation wird sich aus meiner Sicht in den nächsten zwei bis drei Jahren deutlich verbessern. In diesem Zeitraum werden zunehmend Exits aus den aktuell sehr vielversprechenden jüngeren Venture-Portfolios sichtbar werden und das Performance-Potenzial der Assetklasse dokumentieren. Das wird das Interesse von Fondsinvestoren auf sich ziehen und den Markt wiederbeleben.

VC Magazin: Danke für das Gespräch.

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2012



So planen auf internationaler Ebene Apax, Permira, Cinven oder BC Partners neue Fonds mit Volumina von 5, 6 oder gar 9 Mrd. EUR.

Großes Potenzial im Venture-Bereich

In Deutschland ist laut Kilicaslan vor allem im Seed- und Frühphasenbereich ausreichend viel Geld vorhanden. Trotzdem warnt er: „Teams mit schwacher Performance werden sich auflösen, andere Teams werden sich neu bilden. Oft warten existierende Fonds auf die Verbesserung der Portfolioperformance, um ins Fundraising zu gehen, und ziehen die Investmentperiode in die Länge.“ Dabei bietet vor allem das Geschäft mit Risikokapital ein enormes Potenzial. „Aufgrund der hohen Technologiedichte und der zum guten Teil auch neuen Gründerdynamik – insbesondere sichtbar in Berlin – bei gleichzeitig ausgetrockneten Venture-Märkten ist Deutschland damit ein wahres ‚Eldorado‘ für Investoren“, unterstreicht Dr. Hendrik Brandis, Geschäftsführer von Earlybird Venture Capital (siehe Interview S. 14). Man könne günstig einkaufen und vielversprechende Deals eingehen.

Das Henne-Ei-Problem

Warum also die Zurückhaltung der Limited Partner? „Das hat verschiedene Ursachen“, fasst Schlenker zusammen. „Zum einen haben Limited Partner mittlerweile eigene Probleme. Sie verfügen über zu wenig Kapital oder einen zu geringen Cashflow und versuchen, ihre Venture Capital-Investments auf drei oder vier zu reduzieren“, sagt der Partech-Manager. Von Bedeutung sei ferner die schlechte Performance der Anlagenklasse Venture Capital in den letzten 15 Jahren. „Venture Capital ist bei vielen LPs immer noch mit dem Makel ‚High Risk‘ behaftet“, so Schlenker. In vielen Fällen dienen Investitionen in Beteiligungsfonds lediglich der Beimischung zum Gesamtportfolio. Was bleibt, ist eine Resistenz gegenüber Kursschwankungen, wie sie Aktienmärkte oder Hedgefonds nicht bieten. „Immobilien und Rohstoffe sind bereits sehr hoch bewertet“, ergänzt Brandis. „Da bieten Venture Capital- und Private Equity-Fonds schon eine attraktive Renditeperspektive. Buyout-Fonds leiden zudem unter der rückläufigen Verfügbarkeit von Fremdkapital. Dies unterstützt einen Aufschwung von Wachstums- und auch klassischen Venture-Fonds. Trotzdem ist dieser Trend aber insgesamt noch nicht sehr stark“, so Brandis. Zudem werden Entscheidungen über neue Zugaben in vielen Fällen von Rückflüssen aus existierenden Commitments abhängig gemacht. „Es gibt ein Henne- und-Ei-Problem, da viele Fonds keine Liquidität produzieren“, stellt Kilicaslan fest.



Erkan Kilicaslan,
Iris Capital



Andreas Schlenker,
Partech International

LPs bleiben international

Wer hierzulande erfolgreich fundraisen will, kommt an internationalen Investoren nicht vorbei. „Deutsche Limited Partner sind sehr zurückhaltend“, bringt es Kilicaslan auf den Punkt. Investoren aus den USA oder aus Asien, früher oft und gern gesehen in der deutschen Fondslandschaft, fürchten jedoch die Eurokrise. „Wir konnten für unseren Partech VI-Fonds ausschließlich europäische Investoren gewinnen“, erläutert Schlenker. „Darunter befinden sich auch einige französische Großbanken und Versicherungskonzerne, die jedoch insgesamt nicht mehr stark in den Venture-Bereich investieren. Auch Pensionskassen halten sich zunehmend zurück“, ergänzt er. Als neue Finanzierer treten zunehmend Corporates und Family Offices in den Vordergrund, doch auch sie können die entstandenen Lücken zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht schließen. „Family Offices treten zumeist erst im Rahmen des Final Closings in Erscheinung“, schränkt Schlenker ein. Die Folge sind Closings von geringerem Volumen. First Closings in einer Größenordnung von 50 Mio. EUR werden immer selbstverständlicher, während sie nach Erfahrung und Meinung vieler Verantwortlicher mindestens um 20 Mio. EUR höher ausfallen sollten. „Früher war das Final Closing gut doppelt so hoch wie das First Closing“, erinnert sich Schlenker. „Heute fällt das Final Closing oftmals nur 20 bis 30% höher aus“, vergleicht er. Entsprechend wichtiger wird das First Closing, doch eben auch schwieriger. Schon verhandeln erste Gesellschaften mit ihren Partnern über eine Verlängerung der Investitionsperioden.

Fazit:

Die erfolgreichen Closings der vergangenen Wochen und Pläne großer Gesellschaften zur Auflegung neuer Fonds können über die angespannte Situation im Fundraising nicht hinwegtäuschen. Außereuropäische Investoren werden von der Euro-Schuldenkrise abgeschreckt. Die bewährten Limited Partner sortieren ihre Portfolios. „Wer zwei oder drei schlecht laufende Fonds geraist hat, wird sein negatives Image bei den LPs nicht mehr los, obwohl frühere Fonds gut gelaufen sind“, fasst Schlenker zusammen. Industrieunternehmen und Family Offices schicken sich an, entstandene Lücken zu füllen, und könnten langfristig Erfolg haben. „Industrieunternehmen werden verstärkt in die Rolle von Limited Partnern wachsen“, meint Kilicaslan und erklärt: „Die Kombination von unabhängigen Investmentteams mit dem Rückhalt und dem Zugang zu Ressourcen aus den neuen Corporate LPs wird erfolgreich sein.“ Erfolgreiche Fonds werden auch in Zukunft die vielversprechenden Geschäftsmodelle ihrer Portfolios mit ausreichend Kapital versorgen können. Doch zuvor wird sich der Konsolidierungsprozess fortsetzen. Frühlingserwachen? Ja, doch eine Schwalbe macht bekanntlich noch keinen Sommer. ■

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

1.702.84
1.106.0
67.711

1,7 Mrd. € Zeichnungskapital
von 67.711 Anlegern
1,1 Mrd. € Committed Capital
an 118 Zielfonds
in 16 Ländern auf 5 Kontinenten

Sie wollen mehr wissen?

Besuchen Sie uns im Internet:

www.rwb-ag.de



Spezialist für Private Equity

„Die Erfolgsgeschichte des IZB soll auch in Zukunft weitergehen!“

Interview mit Dr. Ronald Mertz, Abteilungsleiter, StMWIVT, und Dr. Peter Hanns Zobel, Geschäftsführer, IZB GmbH

Die bayerische Biotechnologiebranche hat eine Vorreiterrolle in der DACH-Region – nicht zuletzt durch die Verdienste der Innovations- und Gründerzentren Biotechnologie (IZB) in Planegg-Martinsried und in Freising-Weihenstephan bei München. Sie bieten Unternehmensgründern aus dem Bereich Life Sciences die nötige Infrastruktur zur wirtschaftlichen Umsetzung ihrer Produkt- bzw. Dienstleistungsideen und agieren damit wegweisend auch für andere Bundesländer. Unterstützung erfuhren die Zentren von Anfang an vom Bundesland Bayern. Dr. Ronald Mertz, Abteilungsleiter im Bayerischen Staatsministerium, und Dr. Peter Hanns Zobel, Geschäftsführer der IZB GmbH, berichten im Interview von der fruchtbaren Zusammenarbeit.

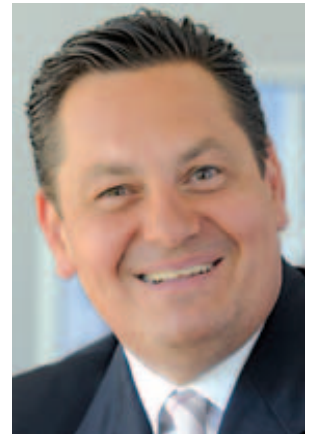
VC Magazin: Herr Dr. Mertz, Herr Dr. Zobel, das Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie in Martinsried/Weihenstephan ist eine Erfolgsgeschichte, die Sie von Beginn an begleiten. Welches waren in Ihren Augen die Meilensteine?

Mertz: Die Errichtung des IZB selbst war ein Meilenstein für die Biotech-Branche. Als 1995 der erste Bauabschnitt eröffnet wurde, gab es in Deutschland kaum Erfahrungen mit Technologie-Gründerzentren. Der Gewinn im BioRegio Wettbewerb 1996 war dann der Startschuss einer fulminanten Entwicklung der Branche und des Standorts Martinsried. Das IZB war von Anfang an ein zentrales Element für die Entwicklung des Campus. Hier fanden und finden Gründer nicht nur Räumlichkeiten, sondern auch Beratung und Unterstützung in vielfältigen Fragen. Der Gründerboom der ersten Jahre ist nach dem Zusammenbruch des neuen Marktes zwar verebbt, aber noch immer gründen mutige Wissenschaftler innovative Biotech-Unternehmen. Das IZB hat über die Jahre alle Hochs und Tiefs der Biotech-Branche mitgemacht und ist dabei kontinuierlich gewachsen.

Zobel: Der wichtigste Meilenstein war die Wahl des Standortes Martinsried. Dort waren zwei Max-Planck-Institute, das Genzentrum der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) und das Klinikum Großhadern. Die LMU war kurz vor der Entscheidung, die Naturwissenschaften nach Martinsried zu verlegen, was inzwischen erfolgt ist. Ein dritter Meilenstein war die Entscheidung unserer Gremien, das Wachstum des IZB ab 1998 auch über Banken zu finanzieren, da wir dadurch schneller wachsen konnten als mit einer rein staatlichen Finanzierung.



Dr. Ronald Mertz



Dr. Peter Hanns Zobel

VC Magazin: Aktuell stehen in Martinsried 23.000 m² und in Weihenstephan 2.500 m² zur Verfügung, die Auslastung liegt bei nahezu 100%. Wie viele könnten es in fünf, zehn oder 20 Jahren sein?

Zobel: Die Auslastung ist dann hoffentlich noch immer um die 100% – das Wichtige ist, dass der Standort dann noch immer zu den Top-Standorten in Europa gehört. Wir haben keinen Master-Ausbauplan für die nächsten Jahre. Letztlich müssen wir sehen, wie sich die Nachfrage, aber auch das Angebot an geeigneten Laborflächen entwickeln.

Mertz: Ein Gründerzentrum ist keine gewöhnliche Gewerbeimmobilie. Hier sollen junge Unternehmen für eine begrenzte Zeit optimale Startbedingungen finden. Wenn die Unternehmen dann erfolgreich sind und wachsen, sollen sie nach einer gewissen Zeit das Gründerzentrum auch wieder verlassen. So gibt es wieder Raum für neue, junge Start-ups. Gute Beispiele dafür sind Firmen wie Morphosys, Micromet oder Medigene. Ein Gründerzentrum sollte so groß sein, dass potenzielle Gründer immer einen Platz finden. Wichtig ist aber auch ein leistungsfähiges Angebot an gewerblichen Immobilien für Unternehmen, die aus dem IZB herauswachsen, denn wir wollen ja, dass diese Unternehmen am Standort bleiben.

VC Magazin: Herr Dr. Zobel, im März überraschten Sie mit der Meldung, dass auf dem Campus Martinsried ein eigenes Boardinghouse entsteht. Was steht hinter dem Plan?

Zobel: Wir möchten mit dem Boardinghouse Gastwissenschaftler auf dem Campus unterbringen, mit der zusätzlichen Gastronomie die Attraktivität des Campus verbessern

und last, but not least wollen wir mit dem Faculty Club im Dachgeschoss einen Ort für die Unternehmen im IZB, für die Wissenschaftler der Max-Planck-Institute und für die Professoren der LMU und Großhadern schaffen, an dem Netzwerkbeziehungen gepflegt, neue Ideen ausgetauscht und vielleicht neue Firmen aus der Taufe gehoben werden.

VC Magazin: Herr Dr. Mertz, wie schwierig war es, das Ministerium von diesen Plänen zu überzeugen?

Mertz: Überlegungen für ein Boardinghouse im Zentrum des Campus gibt es schon seit Längerem, denn der Bedarf ist da. Bis jetzt fehlten aber die Mittel zur Umsetzung. Umso mehr haben wir uns gefreut, dass der Bayerische Landtag mit dem Nachtragshaushalt 2012 jetzt kurzfristig die Möglichkeit eröffnet hat, das Projekt zu realisieren.

VC Magazin: Welches sind in Ihren Augen die zukünftig größten Herausforderungen für Technologie- und Gründerzentren?

Zobel: Wir hoffen, dass es auch in Zukunft viele mutige Menschen geben wird, die ein Unternehmen gründen möchten. Wir müssen die Öffentlichkeit über erfolgreiche Projekte informieren und für die Unternehmer eine Lanze brechen, um auf die Chancen hinzuweisen, die sich erfolgreichen Unternehmensgründern bieten. Die größte Herausforderung wird es sein, Venture Capital für bestehende, aber auch neue Unternehmen in ausreichendem Maß zu bekommen. Eine Kofinanzierung durch Fördergelder oder staatliche Fonds könnte die Finanzierbarkeit von Life Sciences-Gründungen verbessern.

VC Magazin: Herr Dr. Zobel, wenn Sie einen Wishkatalog ans Ministerium senden könnten – welche Punkte würden Sie darauf vermerken?

Zobel: Bleiben Sie dem IZB gewogen! Vertrauen Sie dem IZB-Team und machen Sie vielen Menschen Mut, sich selbstständig zu machen! Wir hoffen, dass es der Politik gelingt, die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen so interessant wie in den Anfangsjahren der Biotechnologie zu gestalten und damit sicherzustellen, dass Bayern unter den Besten in Europa bleibt.

VC Magazin: Welche Wünsche sind in Ihren Augen realisierbar, Herr Dr. Mertz?

Mertz: Das Finanzierungsumfeld für Unternehmensgründer ist heute nicht einfach. Aber es gibt auch positive Entwicklungen. So gewinnen Business Angels als Investoren immer mehr an Bedeutung. Bayern Kapital hat deshalb

im vergangenen Jahr ein spezielles Finanzierungsmodell für Business Angels geschaffen, bei dem bis zu 70% des gemeinsamen Finanzierungsbetrages, maximal 1,5 Mio. EUR pro Jahr, finanziert werden können. In jedem Fall aber können sich Herr Dr. Zobel und sein Team auch weiterhin unserer Unterstützung sicher sein. Das IZB hat eine Erfolgsgeschichte geschrieben, die weit über die Grenzen Bayerns hinaus bekannt ist. Dass diese Erfolgsgeschichte weitergeht, daran wollen wir auch in Zukunft gemeinsam arbeiten.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview! ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Dr. Ronald Mertz ist Abteilungsleiter im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie (StMWIVT) im Bereich Innovation, Forschung und Technologie. **Dr. Peter Hanns Zobel** ist Geschäftsführer der IZB GmbH, die die Gründerzentren managt.

Anzeige



Die Airline der Azoren

Ihre Business-Verbindung!

Neu: Nonstop ab München nach Porto

und weiter auf die Azoren

Flugplan 2012:

Sa ab München	16.10
an Porto	18.25
ab Porto	19.15
an Ponta Delgada	20.35

Änderungen vorbehalten

sata The Atlantic and You™

Weitere Infos im Reisebüro oder bei:
SATA Internacional, Leonhardstraße 22, 61169 Friedberg
T: 06031-737640, F: 06031-725081
info@flightsata.de, www.flightsata.de

Sechs Gründer freuen sich aufs Silicon Valley

GSVA-Launch in Berlin: Deutsche IT-Gründer richten den Blick auf die USA

Der „German Silicon Valley Accelerator“, abgekürzt GSVA, steht für die Chance von jungen deutschen Gründern, das Mekka der Informationstechnologie einmal für drei Monate kennenzulernen, in den US-Markt „hineinzuschmecken“ und das eigene Geschäftsmodell auf den Prüfstand zu stellen. Auf dem Launch Event in Berlin wurden die sechs Gewinnerunternehmen für einen Aufenthalt im Silicon Valley bekannt gegeben.

„They think bigger“

Silicon Valley – der Name steht für Weltkonzerne wie Intel, Apple und Google, für den Traum, mit einer innovativen Idee und einer „Garagenfirma“ die Welt zu erobern. „They think bigger“, so war auf der deutschen Auftaktveranstaltung Ende März in Berlin – in den USA hatte sie bereits Anfang Februar stattgefunden – über die Denkweise und die Visionen in dem Tal südlich von San Francisco zu hören. Auch Dirk Kanngiesser und Oliver Hanisch stießen in dieses Horn. Die beiden haben im vergangenen Jahr den „German Silicon Valley Accelerator“ (GSVA) ins Leben gerufen. Die Idee ist, deutsche Start-ups aus der Informationstechnologie durch einen Aufenthalt im Silicon Valley beim Eintritt in den US-Markt zu unterstützen. „Deutsche glauben oft nicht so recht daran, mit ihrer Idee in ihrem Bereich Weltmarktführer werden zu können“, sagte Kanngiesser. „Aber deutsche Entrepreneur, deutsches Know-how sind sehr hoch angesehen in Silicon Valley – höher, als wir es uns hier vielleicht denken.“ Im Silicon Valley koche man auch nur mit Wasser, aber man sei sehr selbstbewusst und denke in großen Dimensionen.

Unterstützung durch BMWi

Auch Oliver Hanisch, der die Veranstaltung moderierte, ermutigte die etwa 160 Teilnehmer – überwiegend junge Gründer und Entrepreneur – zum Blick auf den US-Markt und hob die inzwischen sehr beachtliche deutsche Gründerszene und deren Aufbruchstimmung hervor. Dr. Johannes Velling vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) bezeichnete Berlin als Gründerhauptstadt und forderte die jungen Unternehmer auf, sich nicht von manchen „Bedenkenträgern“ bremsen zu lassen. Velling ist im BMWi zuständig u.a. für das Exist-Programm. Das BMWi ist Partner des GSVA und unterstützt dieses Programm im Rahmen eines Exist-Modellprojekts. Es fördert einen Aufenthalt im Rahmen des GSVA von bis



Beim Launch-Event in Berlin wurde das Programm German Silicon Valley Accelerator der Öffentlichkeit vorgestellt.
Foto: Sebastian Hofer/GSVA

zu 16 jungen Start-ups im Jahr. Jeweils zwei Personen des Gründerteams haben dabei im Rahmen einer Art Stipendium die Möglichkeit, drei Monate lang (im Einzelfall kann auch verlängert werden) im Silicon Valley Kontakte zu Know-how-Trägern und potenziellen Kunden zu knüpfen und den Eintritt in den US-Markt vorzubereiten.

Sechs Start-ups ausgewählt

Die ersten beiden Gewinnerunternehmen, Fair Observer und Trifense, sind bereits dort. In Berlin nun wurden – nach einem zweiten Bewerbungsdurchlauf mit ca. 40 teilnehmenden Start-ups – weitere sechs Gewinner benannt: Parstream, Upload, Products-up, Ondango, Customer Alliance und Wunderkind. Diese werden im Laufe dieses Jahres, jeweils zu Quartalsanfang, ihre Aufenthalte im Silicon Valley starten. Sie können dort ihren Businessplan auf Eignung für den US-Markt und weitere Internationalisierung überprüfen. Für die Auswahl der Start-ups ist entscheidend, ob sie bereits als Kapitalgesellschaft gegründet und nicht älter als drei Jahre sind und insbesondere, ob der Businessplan entsprechende Wachstumsperspektiven und Internationalisierungsziele aufzeigt. Kanngiesser und Hanisch sind auf der Suche nach weiteren strategischen Partnern (bisher BITKOM und Deutsche Telekom) für den GSVA, der auch bereits weitere Bewerbungen von Start-ups entgegennimmt. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

13. DEUTSCHER EIGENKAPITALTAG DES BVK IN BERLIN



10. Mai 2012 | ab 9.00 Uhr

Ort: Jüdisches Museum Berlin (Glashof) | Lindenstraße 9-14 | 10969 Berlin

Veranstalter: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK)



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

DAS GRÖSSTE TREFFEN DER DEUTSCHEN PRIVATE EQUITY-BRANCHE MIT

- › **Dr. Ursula von der Leyen** | Bundesministerin für Arbeit und Soziales
- › **Matthias Machnig** | Minister für Wirtschaft, Arbeit und Technologie des Freistaates Thüringen (SPD)
- › **Ernst Burgbacher** | MdB, Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für Wirtschaft und Technologie, Mittelstandsbeauftragter der Bundesregierung
- › **Dr. Axel Nawrath** | Mitglied des Vorstands der KfW Bankengruppe
- › **Dr. Frank Steffel** | MdB, Berichterstatter der AG Finanzen der CDU/CSU-Bundestagsfraktion für Private Equity
- › **Carsten Schneider** | MdB, Haushaltspolitischer Sprecher der SPD-Bundestagsfraktion
- › **Johannes Singhammer** | MdB, stellv. Vorsitzender der CDU/CSU-Bundestagsfraktion für die Bereiche Gesundheit, Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz
- › **Dr. Edgar Franke** | MdB, Mitglied des Bundestagsausschusses für Gesundheit (SPD)
- › **Professor Dr. Dr. Andreas Hensel** | Präsident des Bundesinstituts für Risikobewertung (BfR)
- › **Dr. Axel Herberg** | Senior Managing Director, The Blackstone Group
- › **Philipp Freise** | Head European Media Investments, KKR
- › **Kay Krafft** | CIO, BMG Rights Management
- › **Dr. Klaus Stöckemann** | Managing Partner, Peppermint VenturePartners
- › **Ralph Günther** | Principal, Pantheon LLP
- › **Philipp Halstrick** | Senior Financial Correspondent, Thomson Reuters
- › **Dr. Hanns Ostmeier** | Präsident des BVK
- › **Matthias Kues** | Vorstandsvorsitzender des BVK
- › **Ulrike Hinrichs** | Geschäftsführerin des BVK

Comeback der Corporate Venture Capitalisten

Der 7. Technologietag von Munich Network

In den Jahren 2004 und 2005 wechselten reihenweise die Corporate Venture Capital (CVC)-Portfolios von deutschen Großkonzernen den Besitzer. Alleine Cipro Partners kaufte damals innerhalb weniger Monate die gesammelten Beteiligungen von Daimler Chrysler Venture, Infineon Ventures und Teile des Telekom-Portfolios auf. Auch Siemens und EnBW trennten sich zumindest von einem Teil der eingegangenen Beteiligungen in Technologieunternehmen. Dieser Trend scheint sich aktuell umzukehren. Wer sich in den letzten Monaten auf Kongressen rund um die Beteiligungsszene tummelte, wie z.B. der Partnering Konferenz des High-Tech Gründerfonds oder dem German_Venture_Day, konnte eine Rückkehr der Corporate Venture Capitalisten feststellen. Dies bestätigte sich auch beim 7. Technologietag von Munich Network, der diesen Trend direkt aufgriff und den Schwerpunkt auf Corporate Venturing legte.

Alte und neue Gesichter

Unter den mehr als 200 Besuchern im Haus der Bayerischen Wirtschaft fand sich eine signifikante Zahl von Vertretern deutscher Konzerne, die mittlerweile wieder junge Technologieunternehmen im Rahmen ihrer Wachstumsstrategie fokussieren. Einige von ihnen, wie z.B. BASF Venture Capital oder die CVC-Einheit der Robert Bosch AG, zählen heute zu den etablierten Playern der Branche. Aktivitäten anderer Konzerne blieben dagegen bislang eher im Hintergrund. Thorsten Mattig, Managing Director der BMWi Ventures, stellte beispielsweise den Corporate Venture Capital-Ansatz in der Automobilindustrie vor und dachte laut über die Geschäftsmodelle der Zukunft nach, bei denen es in erster Linie um Dienst-



Gut besucht: Mehr als 200 Venture Capitalisten, Unternehmer und Berater kamen zur 7. Technologiekonferenz von Munich Network ins Haus der Bayerischen Wirtschaft in München. Foto: Munich Network

leistungen rund um die Mobilität, Finanzierungsfragen und die umweltverträgliche Nutzung von Automobilen u.a. in Ballungsräumen gehen könnte.

Massives Interesse

Auch die Vorträge und Diskussionsbeiträge von Dr. Werner Lanthaler, CEO der Evotec AG, von Dr. Markus Thill, Managing Director der Robert Bosch Venture Capital, von Peter Reuschel, Gründer und Geschäftsführer von Bund i, und von Dr. Ulrich Schriek, Senior VP Corporate Business Development der Qiagen AG, gaben einen eindeutigen Beleg für das massive Interesse der deutschen Industrie an technologieorientierten Start-ups und Technologie-Ventures. Sven Achter, General Partner bei Holtzbrinck Ventures, stellte gemeinsam mit Benjamin Jost, Gründer und CEO der TrustYou GmbH, das Investment in ein neues Hotelbewertungstool vor, das in erster Linie das Qualitätsmanagement von Hotelketten und größeren Einzelhotels adressiert.

„Goldenes Jahrzehnt“

Dr. Holger Schmieding, Chefvolkswirt der Berenberg Bank und 2011 von der FTD als „Prognostiker des Jahres“ ausgezeichnet, begründete, warum er weiterhin an seiner Proklamation des „goldenen Jahrzehnts für Deutschland“ vom Oktober 2010 festhält. „Wir bleiben dabei: Deutschland kann im laufenden Jahrzehnt die Früchte seiner Reformen der Jahre nach 2003 ernten, nämlich mehr



Dr. Holger Schmieding, Chefvolkswirt der Berenberg Bank, hielt an seiner Proklamation des „goldenen Jahrzehnts für Deutschland“ vom Oktober 2010 fest. Foto: Munich Network



Im „Kreuzverhör“: Dr. Regina Hodits (Wellington Partners), Kurt Müller (Target Partners), Jason Whitmire (Earlybird), Dr. Alois Flatz (Zouk Capital) und Peter Jungen (Peter Jungen Holding). Foto: Munich Network

Wirtschaftswachstum pro Kopf, mehr Beschäftigte, geringere Staatsdefizite und mehr Zuwachs im privaten Verbrauch als in den zwei Jahrzehnten zuvor“, so Holger Schmieding in seinem Vortrag.

Austausch mit innovativen Start-ups

Lebhaftes Gedränge herrschte in den Konferenzpausen in der „Start-up-Area“, wo sich Investoren und Interessierte um die Stände innovativer Jungunternehmen scharten. Darunter waren die eZelleron GmbH (Gasbatterien) aus Dresden, immer-uptodate.net (betriebsinterne, soziale

Netzwerke nach dem Facebook-Prinzip) aus Gilching, Celonis GmbH (Process Business Intelligence) aus München, milliPay Systems AG (Micropayment-Lösung) aus Zürich, fayteq GmbH (Diminished Reality) aus Illmenau, eZono AG (Medizintechnik) aus Jena, saperatec GmbH (Anlage für das Trennen von Materialverbänden) aus Bielefeld, Certego GmbH (Datenspeicher für „intelligente Verpackungen“) aus München, Twingz GmbH (Internet of Things-Plattform) aus Sulz/Österreich, LifeNetLife (Real Time Semantic Web) aus München und das TU-München-Spin-off Mediabiose GmbH (Werbeflächen mit energieeffizienten LEDs).

Abschließendes „Kreuzverhör“

Äußerst zufrieden mit der Veranstaltung zeigte sich auch Organisator und Moderator Curt Winnen vom Technologiennetzwerk Munich Network. Traditionell nahm er zum Abschluss der Veranstaltung gemeinsam mit Rainer Kreifels, Partner der Rechtsanwaltssozietät m law group, Venture Capitalisten ins Kreuzfeuer. In diesem Jahr stellten sich Dr. Alois Flatz, Partner bei Zouk Capital, Dr. Regina Hodits, General Partner bei Wellington Partners, Kurt Müller, Partner bei Target Partners, sowie Jason Whitmire, General Partner bei Earlybird, und der namhafte Business Angel Peter Jungen den kritischen Fragen des Moderators. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Anzeige



Technology & Innovation Network

Wir unterstützen innovative Technologie-Start-ups auf der Suche nach

- > **Kapital**
- > **Strategischen Beteiligungen**
- > **Entwicklungskooperationen**
- > **Lizensierungsgeschäft**

mit einem **starken Netzwerk** und **unternehmerischem Know-how**.
Melden Sie sich an unter www.munichnetwork.com

Industriepartner:



Munich Network e.V.

Rosenheimer Straße 145 | D-81671 München | T +49 89 630253.0 | F +49 89 630253.10 | technology@munichnetwork.com | munichnetwork.com

„Einige Tage später hatte er die Staatsanwaltschaft im Unternehmen“

Interview mit Prof. Edda Müller, Vorsitzende, Transparency.org

Der Europarat wirft der Bundesregierung vor, nur unzureichend gegen Bestechlichkeit zu kämpfen. Lediglich vier von 20 Empfehlungen seien demnach umgesetzt. Wie Deutschland und seine Unternehmen bei der Bekämpfung von Korruption vorangebracht werden könnten, erläutert Edda Müller, Vorsitzende von Transparency.org, im Interview mit Georg von Stein. Sie erklärt, warum in Zukunft ganze Unternehmen bei Korruption haftbar gemacht werden, wie Korruption in der Finanzindustrie zu bewerten ist und wie mittelständische Unternehmer mit dem Thema Korruption umgehen können.

VC Magazin: Wo ist bei der Korruption in Deutschland der dringendste Handlungsbedarf?

Müller: Jährlich veröffentlichen wir den Korruptionswahrnehmungsindex. Bei der wahrgenommenen Korruption liegt Deutschland seit Jahren auf einem Platz eher im Mittelfeld, was vergleichbare Länder angeht. Weiterhin wird ein regelmäßiger Bericht namens Korruptionsbarometer veröffentlicht. Hier wird gefragt, welcher Sektor als besonders korruptionsverdächtig gilt. Da sind immer die politischen Parteien an der Spitze, sofort gefolgt von der Wirtschaft. Was die Menschen als weniger korruptionsverdächtig empfinden, sind Polizei und Judikative. Grundsätzlich gilt, dass ein Großteil der Korruptionsfälle in einem Dunkelfeld liegt. Daher ist die Statistik des BKA, wonach es 1.813 Ermittlungsverfahren im Bereich der Korruption im Jahr 2010 gab, nur bedingt aussagekräftig. An der Spitze steht da nach wie vor die Baubranche und das öffentliche Auftragswesen.

VC Magazin: Welcher Korruptionsfall der letzten Jahre ist Ihnen am besten im Gedächtnis geblieben?

Müller: Ein Saulus-zum-Paulus-Fall ist Siemens. Nach den umfangreichen Untersuchungen, angestoßen aus den USA, gab es dort viele Anstrengungen in Richtung Korruptionsvermeidung und Mitarbeiteraufklärung. Interessant ist der Fall Vietz, ein mittelständischer Unternehmer aus Hannover, der in aller Frische und Freundlichkeit erklärte, es wäre total naiv anzunehmen, man könnte im Ausland Geschäfte machen, ohne zu bestechen. Im Handelsblatt erklärte er, wie Bestechung im Einzelnen mit Beratergeldern etc. funktioniert. Einige Tage später hatte er dann die Staatsanwaltschaft in seinem Unternehmen.



Prof. Edda Müller

VC Magazin: Wie beurteilen Sie die Situation, wenn ein Mittelständler behauptet, dass er tatsächlich wichtige existenzielle Aufträge nicht bekommt, weil sein Konkurrent besticht?

Müller: Das ähnelt dem Gefangenendilemma in der Spieltheorie. Denn Unternehmen wissen oft nicht, was ihre Konkurrenten tun. Sie nehmen dann an: Da die Konkurrenten möglicherweise bestechen, muss ich das auch tun. Diesem Denken versuchen wir mit der Internationalen Handelskammer entgegenzuwirken. Da gibt es z.B. Resist, ein Hilfsangebot, wie man mit solchen Situationen umgeht. Auch vonseiten der International Chamber of Commerce und der deutschen Handelskammern bietet man den Unternehmen Hilfe an. Und die Europäische Kommission hat nun vorgeschlagen, dass bei Auslandsgeschäften in der Energie-, Rohstoff- und Holzwirtschaft die Zahlungsströme auf Projektbasis im Einzelnen veröffentlicht werden müssen, um zu verhindern, dass Potentaten aus rohstoffreichen Ländern einen großen Teil der Gelder für sich einstecken. Die USA sind hier mit dem Dodd Frank Act bereits vorangegangen. Am Ende braucht es immer Zuckerbrot in Form von Überzeugungsarbeit und die Peitsche in Form von Sanktionen und strafrechtlicher Verfolgung.

VC Magazin: In Deutschland arbeitet man an einem Bundeszentralregister mit der Auftragsperre für korruptionsverdächtige Unternehmen und an dem Vorstoß, bei Korruption nicht nur handelnde Personen haftbar zu machen, sondern auch das gesamte Unternehmen. Wie ist das zu bewerten?

Müller: Das Zentralregister betrifft die öffentliche Vergabe in Deutschland. In einzelnen Bundesländern werden bereits heute Unternehmen, die sich bei Korruption strafbar gemacht haben, in ein Register aufgenommen. Sie sind dann für eine Zeit gesperrt für öffentliche Aufträge. Das ist eine sehr wirksame Methode, die bundesweit allerdings noch nicht Realität ist. Weiterhin gibt es bei uns die Debatte, ob man bei uns ein Unternehmensstrafrecht einführt. Immerhin haben die Bundesländer in Deutschland Schwerpunktstaatsanwaltschaften zum Thema Korruption geschaffen. Denn es bedarf eines hohen Sachverständs der Strafermittlungsbehörden, um die Verflechtungen aufzudecken.

VC Magazin: Aber kann man das gesamte Unternehmen in Sippenhaft nehmen für Dinge, die im Zweifelsfall nur durch eine Person zu verantworten sind?

Müller: Ja, denn da geht es um Fragen wie: Wie hat ein Unternehmen dafür gesorgt, dass Entscheidungen und Geschäftsbeziehungen überwacht werden? Wie konnte eine einzelne Person, meist sind es mindestens Personengruppen, überhaupt ihr Geschäft so durchziehen? Es stellt sich natürlich auch die Frage, ob es einen Verstoß gegen Regeln des Unternehmens gab oder ob es gar keine Regeln gab. Das wäre dann Organisationsversagen.

VC Magazin: Welche Rolle spielt Korruption in der Finanzindustrie?

Müller: Der gesamte Finanzsektor leidet unter mangelnder Transparenz. Da werden z.B. viele Vorteilsnahmen nicht aufgedeckt. Den meisten Leuten ist völlig unklar, was an Kickback-Zahlungen, an Provisionen beim Verkauf einzelner Finanzprodukte verborgen ist. Das will man nun in den Griff bekommen durch Verpflichtungen, Provisionszahlungen offenzulegen, Beratungsprotokolle anzulegen usw. Aber vieles ist immer noch sehr undurchsichtig. Ich erinnere da auch an die früheren Aktivitäten von AWD und Herrn Maschmeyer, wo man schlicht Fördergelder abgeschöpft hat. Diese Gelder kamen am Ende nicht demjenigen zugute, der das Finanzprodukt oder seinen Altersvorsorgevertrag abgeschlossen hat, sondern dem Vermittler. Dass wir in Deutschland lange Jahre so viele Versicherungen hatten, lag daran, dass den Leuten gesagt wurde, dafür kannst du im Gegensatz zu anderen Vorsorgeprodukten Steuern sparen. Also marschierte alles in Richtung Versicherungen. Die Versicherungswirtschaft hat natürlich tatkräftig für die einschlägigen politischen Entscheidungen gesorgt.



Was ich nicht weiß, macht mich heiß: Viele Unternehmer meinen, nicht auf Bestechung verzichten zu können, weil sie Gleiches bei den Mitbewerbern vermuten.
Foto: Sarah Stabenow/Panthermedia

VC Magazin: Was ist Ihr Resümee zum Fall Wulff?

Müller: Das Problem war die Tatsache, dass ein Bundespräsident kein bisschen problembewusst war – und das wahrscheinlich bis heute nicht ist. Was uns außerdem beunruhigt hat, waren zwei Dinge: Der Polizeimeister oder irgendein Behördenmitarbeiter wird inzwischen mit einem ziemlich rigiden Vorschriftenwerk konfrontiert, was er annehmen darf und was nicht. Der Polizist darf sich eben nicht noch einen Hamburger in die Tüte packen lassen, sonst bekommt er sofort ein Verfahren an den Hals. Diese Menschen mussten sich alle verschaukelt fühlen durch das, was bei Wulff bekannt geworden ist. Der zweite Aspekt betrifft die Menschen, die gesagt haben: „Lass ihn doch im Amt. Alle Politiker sind so.“ Diese Sippenhaft bringt das gesamte politische System in Misskredit und fördert die Demokratieferne. Das ist sehr gefährlich. Da muss die Politik etwas tun.

VC Magazin: Danke für das Gespräch, Frau Müller! ■

*Georg von Stein
redaktion@vc-magazin.de*

Zur Gesprächspartnerin

Prof. Edda Müller ist seit 2010 ehrenamtliche Vorsitzende von Transparency International Deutschland. Bis Juli 2007 wirkte sie im Vorstand des Verbraucherzentrale Bundesverbands e.V. Zuvor war sie Ministerin für Natur und Umwelt des Landes Schleswig-Holstein. Sie arbeitet heute auch als Honorarprofessorin für Politikwissenschaft an der Hochschule für Verwaltungswissenschaft Speyer.

Dr. Ingo Potthof

Teil 63 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Seine ersten beruflichen Schritte machte Dr. Ingo Potthof als IT- und Managementberater, er lehrte und forschte an der Universität, später entwickelte er Strategien für O₂ und wechselte dann ins Venture Capital-Geschäft zunächst zum Großunternehmen Siemens. Heute ist er Geschäftsführer und Managing Partner der UnternehmerTUM-Fonds Management GmbH. Wie ein roter Faden spinnt sich an diesem Berufsweg die Verbindung aus technologischem Interesse und betriebswirtschaftlichem Denken entlang.

Blick zurück

Erst zum Eintritt ins Gymnasium kehrte Potthof mit seiner Familie langfristig nach Deutschland zurück. Zuvor lebte er in Afrika, in Niger und Nigeria, wo sein Vater als Entwicklungsingenieur tätig war. Während seines Wirtschaftsinformatikstudiums in Mannheim zog es Potthof für verschiedene Projekte erneut ins Ausland. Die Schnittstelle aus technologischen Innovationen und betriebswirtschaftlichen Entscheidungen rückte hier zusehends ins Interessenzentrum. So arbeitete er anschließend an der Universität Erlangen-Nürnberg, wo er über Technologieinvestitionen promovierte und Businesspläne für Start-ups in den Anfängen des Internets entwickelte. Als Managementberater unterstützte er im Jahr 1996 den Markteintritt eines neuen Wettbewerbers in der Telekommunikationsbranche.

Der Weg ins Venture Capital-Geschäft

1998 stieg Potthof bei Telefónica O₂ (damals Viag Interkom) im zentralen Strategiebereich ein. Er entwickelte Unternehmensstrategien, leitete M&A-Projekte und entwarf die UMTS-Auktionsstrategie. 2001 wechselte Potthof zu Siemens Mobile Acceleration, einer neuen Einheit der Siemens AG für Seed und Early Stage Investments. „In dieser Zeit, kurz nach dem Platzen der Dotcom-Blase, gehörten wir zu den wenigen, die sich sehr aktiv um Frühphasenfinanzierung kümmerten“, blickt der heute 44-Jährige zurück. Es wurden weltweit zahlreiche Seed Investments getätigt, die zum Aufbau von Unternehmen mit substanzieller Größe und zu erfolgreichen Exits führten. Anfang 2006 entschied er sich, gemeinsam mit zwei Partnern und Finanzinvestoren, das Portfolio von Siemens herauszukaufen und weiterzuführen. Für darauffolgende Sekundärtransaktionen suchte das Team nicht länger nach hoch innovativen und trendigen Start-ups, sondern erwarb Beteiligungen von anderen Finanz- oder von strategischen Investoren. Auf Dauer war dies Potthof nicht genug: „Ich wollte wieder ins Primary-Geschäft, um näher an den Technologietrends zu sein. So ist der Kontakt zu UnternehmerTUM entstanden.“



Blick nach vorn

UnternehmerTUM, das Zentrum für Innovation und Gründung an der TU München, unterstützt Start-ups und Unternehmen dabei, aus Ideen und Technologien erfolgreiche Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln. Potthof wechselte 2011 als Geschäftsführer und Managing Partner zum neu aufgesetzten UnternehmerTUM-Fonds. Dieser neue Frühphasen-Fonds investiert in innovative Technologieunternehmen in ganz Deutschland. „Unsere Vision ist, Erfolg versprechende technologieorientierte Gründungen zu unterstützen und wachstumsstarke Unternehmen aufzubauen. Als privater Venture Capital-Fonds zielen wir dabei auf attraktive Renditen für unsere Investoren“, erläutert Potthof. Nach vielen Jahren internationaler Investitionstätigkeit – neben Investitionen in den USA konzentrierte sich Potthof vor allem auf Israel – freut er sich nun auf den Fokus Deutschland.

Zeit für Privates

Wenn Zeit für Privates bleibt, so stehen die Familie und die vierjährige Tochter im Vordergrund. Entspannung findet Potthof zum Beispiel bei einem Opernbesuch oder einem guten Glas Wein mit Freunden. Für den aktiven Ausgleich stellt München einen guten Ausgangspunkt dar: Joggen, Rennradfahren, Bergsteigen und im Winter natürlich Skifahren. ■

Lisa Wolff
redaktion@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 Koltes (CVC Capital Partners) sowie Aufsteiger der jüngeren Generation wie Marc Samwer (Rocket Internet) und Christian Angermayer (ABL-Gruppe).

Ein Schritt nach dem anderen

Die Step by Step-Finanzierung ist für deutsche Start-ups nach wie vor sinnvoll

Zum Autor



Dr. Michael Brandkamp ist Geschäftsführer der High-Tech Gründerfonds Management GmbH mit Sitz in Bonn. Vor dem Aufbau des High-Tech Gründerfonds verantwortete er als Abteilungsleiter innerhalb der KfW Bankengruppe den Bereich Innovationsfinanzierungen und Beteiligungen.

Die neuen Hoffnungsträger im Silicon Valley sammeln scheinbar leicht mehrere 100 Mio. USD Venture Capital ein. Dropbox hat 257 Mio. USD, Pinterest 40 Mio. USD und NestLabs über 50 Mio. USD eingeworben – und zwar jeweils zu Schwindel erregenden Bewertungen. Die meisten Gründer in Deutschland stehen aber einer ganz anderen Wirklichkeit gegenüber. Sie streben zwar eine mehrere Millionen umfassende Durchfinanzierung ihres Businessplans an, erhalten jedoch dafür selbst von Investoren, die sich auf Early Stage-Finanzierungen spezialisiert haben, zumeist nur Absagen. Warum spielen die deutschen Investoren nicht mit und warum ist das letztlich auch nicht im Sinne der Gründer?

Erfahrene Unternehmer wie auch Venture Capital-Investoren wissen, wie schwer und aufwendig es werden kann, eine Anschlussfinanzierung abzuschließen. Dennoch gibt es zwei gute Gründe, warum nach der Finanzierungsrunde sehr bald die nächste folgt: Erstens scheuen die Investoren das hohe Risiko der ganz frühen Entwicklungsphase. Die Erfahrung hat gezeigt, dass große Finanzierungsrunden die Effizienz in Start-ups verringern können. Gleichzeitig ist es so, dass sich manch ein Investor ein Scheitern nicht ehrlich eingestehen will und dazu neigt, schlechtem Geld gutes hinterherzuwerfen. Außerdem erzwingen Folgefinanzierungen mit neuen Investoren eine willkommene und neue Evaluierung des Konzepts.

Zweitens fallen die Unternehmensbewertungen zu bescheiden aus, um eine große Finanzierungsrunde für die Gründer attraktiv zu gestalten: Die Gründer müssten in der Regel mehr Anteile hergeben, als ihnen recht ist.

Benötigt ein Medizintechnikunternehmen z.B. 5 Mio. EUR und vier Jahre Entwicklungszeit bis zur CE-Zulassung, bewerten Investoren das Unternehmen aufgrund der frühen Phase und der hohen Risiken aus dem Management und dem Entwicklungsprojekt mit vielleicht 1 Mio. EUR (Pre-Money), sodass dem Gründer nach der Runde lediglich ca. 18% seiner Unternehmensanteile bleiben würden. Bei einer weiteren Runde für die Markteinführung würde er unvermeidlich unter 10% abrutschen.

In der Tat lagen die Unternehmensbewertungen der vom High-Tech Gründerfonds anfinanzierten Unternehmen in der ersten Anschlussfinanzierung (der sogenannten A-Runde, die der Seed-Runde folgt) bei durchschnittlich 2,9 Mio. EUR; in der B-Runde konnten die Unternehmen im Schnitt 4,7 Mio. EUR und in der C-Runde 5,4 Mio. EUR Pre-Money-Bewertung erreichen. Die Durchschnittsgrößen ergeben sich aus immerhin ca. 300 Runden innerhalb der letzten fünf Jahre. Bewertungen, wie sie für Dropbox (4 Mrd. USD), Path (250 Mio. USD) oder Pinterest (1 Mrd. USD) in den Staaten gezahlt werden, kommen im deutschen Markt für Early Stage-Beteiligungen leider nicht vor.

Erreicht das Unternehmen lediglich die durchschnittlichen Unternehmensbewertungen und verteilen wir die 5 Mio. EUR auf eine Seed-Runde von 500.000 EUR, bei der der Gründer 15% hergibt, und drei gleich große Runden von 1,5 Mio. EUR, bei denen in der A-Runde ca. ein Drittel, in der B-Runde ein Viertel und in der C-Runde ein Fünftel der Anteile hergegeben werden müssen, bleiben dem Gründer unter Berücksichtigung der Verwässerung der A-, B- und C-Investoren immerhin noch ca. 30%, bei überdurchschnittlichen, noch immer realistischen Bewertungen ca. 40% der Anteile. Allerdings ist die schrittweise Finanzierung für Gründer und Investoren in der Tat aufwendiger. Sie schützt aber Anteile der Gründer vor Verwässerung und trägt zum Wohle und zur weiteren Wertentwicklung des Unternehmens bei.

Fazit:

Nur wenn also Gründer Investoren finden, die bereit sind, sehr hohe Bewertungen zu zahlen, macht es Sinn, auch die Finanzierungsrunde größer ausfallen zu lassen. Ansonsten bleibt die sukzessive Finanzierung „Step by Step“ der richtige Weg ohne griffige Alternative. ■

Produzenten innovativer Unternehmensgründungen

Innovationszentren in Deutschland und ihr volkswirtschaftlicher Nutzen

Innovations-, Technologie- und Gründerzentren gibt es in Deutschland seit nunmehr über 25 Jahren. Ein Auslaufmodell? Keineswegs! Eher ein Erfolgsmodell, das sich über die vielen Jahre durchaus bewährt und weiterentwickelt hat, denn die Zentren von heute sehen sich als kompetente Partner und Unterstützer innovativer Start-ups und technologieorientierter Unternehmen.

Unterstützung in betriebswirtschaftlichen Fragen

Wer seine Idee umsetzen und ein Unternehmen gründen möchte, sieht sich oftmals von einer Vielzahl formaler Prozesse des Unternehmensalltags eingenommen, die vom ehemaligen Forschungsumfeld und oft auch von der eigentlichen Innovation ablenken. Gerade in der Phase der Unternehmensgründung kann hier die Beratung der Innovationszentren helfen. Sie vermittelt den Zugang zu geeigneten Förderinstrumenten beim Unternehmensaufbau und unterstützt bei der Erstellung eines Unternehmens- und Finanzierungskonzeptes. Später bieten die Innovationszentren qualitativ hochwertige Mietflächen mit ausgezeichneter technischer Infrastruktur zu günstigen und sehr variablen Bedingungen an. Verfügbare Beratung im rechtlichen, patent- sowie steuerrechtlichen Bereich wie auch in Fragen der Markterschließung, Finanzierung und Personalförderung oder die Vermittlung dieser Leistungen runden das Angebot der Innovationszentren ab.

Gelebter Forschungstransfer

Insbesondere bei der Umsetzung wissenschaftlicher Erkenntnisse in neue Produkte und fortschrittliche Herstellungsverfahren über den Wechsel von Wissenschaftlern hin zu Unternehmern und Technologen spielen die Innovationszentren eine wichtige Rolle.

Innovationszentren vereinen Forschende, Entwickler, Gründer und Produzenten in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) unter einem Dach. Sie fördern den Wissenstransfer und die Netzworkebildung, geben Unterstützung bei der Unternehmensgründung und begleiten das Wachstum junger innovativer Unternehmen. Die Orientierung der Innovationszentren auf eine optimale Unterstützung derer, die ihre Ideen wirtschaftlich in neuen Technologien oder Produkten umsetzen möchten, erfordert ein breites Spektrum an Einzelleistungen. Wo sie nicht vom Zentrum selbst angeboten werden können, stehen Partner in Wirtschaft, Wissenschaft und regionaler Wirtschaftsförderung zur Verfügung. Innovationszentren sind damit selbst Bestandteil regionaler Netzwerke der Wirtschaftsstruktur-



Technologie- und Gründerzentren weisen Start-ups den Weg in eine erfolgreiche Zukunft.
Foto: ADT-Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren

entwicklung. Für den Betrieb der Zentren erwirtschaften diese die erforderlichen Mittel mit den ihnen anvertrauten Immobilien in der Regel selbst und sind somit hocheffiziente Wirtschaftsförderinstrumente.

Gute Antworten auf globale Probleme

Dabei sind die Innovationszentren heute wichtiger denn je: Mehr innovationsbasierte Unternehmensgründungen sind Garant und Basis der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit Deutschlands. Sie sind wesentliche Triebfeder für Innovationen und für die wirtschaftliche Nutzung von neuen Entwicklungen, Methoden und Verfahren. Nur mit Innovationen sind die globalen Herausforderungen wie Klimawandel, Sicherung der Energieversorgung, der Ernährung, der Mobilität bis hin zur Kommunikation zu meistern. Diese Tätigkeitsfelder für Innovatoren illustrieren die Größe der Aufgaben und das Spektrum der Aufgabengebiete. Dadurch wird aber auch deutlich, wie groß die Chancen für Innovatoren mit guten Ideen sind, sich mit ihren Ideen und Entwicklungen bei der Lösung der globalen Herausforderungen zu beteiligen und erfolgreicher Unternehmer zu werden. Diesen Prozess zu unterstützen, ist die wichtigste und wesentliche Funktion der Innovationszentren.

Über 280.000 neue Arbeitsplätze

Gegenwärtig existieren in Deutschland über 300 Technologie-, Innovations- und Gründerzentren, die Gründern und jungen Unternehmen optimale Unterstützung bieten. Diese Zentren, in denen etwa 13.500 Unternehmen mit

über 100.000 Arbeitsplätzen angesiedelt sind, sind heute fester Bestandteil der deutschen Forschungs-, Technologie- und Entwicklungslandschaft. In Summe wurden durch die deutschen Zentren über 280.000 Arbeitsplätze geschaffen. Die jährliche Bruttowertschöpfung der Unternehmen in den Zentren wird auf über 10,9 Mrd. EUR errechnet. Die geschätzten Fiskaleffekte aus den verschiedensten Steuerarten belaufen sich auf rund 2 Mrd. EUR.

Motoren für die Region

Hinzu kommen die wirtschaftlichen Effekte der Technologie- und Industrieparks, die aus den Zentren heraus in ihrem Umfeld entstanden sind und deren Keimzellen die Innovationszentren sind. Neben den expandierenden Unternehmen der Zentren haben sich dort weitere technologieorientierte Unternehmen und Dienstleister sowie Forschungs- und Entwicklungsunternehmen angesiedelt. Allein in den vor- und nachgelagerten Unternehmen entstanden weitere 70.000 indirekte sowie ca. 30.000 induzierte Arbeitsplätze, die die vorgenannten direkten fiskalischen Effekte praktisch verdoppeln.

Fazit:

Innovationszentren sind das einzige Wirtschaftsförderungsinstrument, das nicht nur den unersetzlichen

Nachschub an technologie- und innovationsorientierten Gründern beschafft und so die Dynamik der regionalen Wirtschaftskräfte antreibt, sondern auch noch die dafür erforderlichen Mittel größtenteils selbst erwirtschaftet. Die Innovationszentren in Deutschland werden auch zukünftig ihren Beitrag zu Wertschöpfung, Beschäftigung und der Stärkung der Innovationskraft der Unternehmen in Deutschland leisten und sich neuen Herausforderungen stellen. ■

Zur Autorin



Andrea Glaser ist Geschäftsführerin des ADT-Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V., der bundesweit 156 Zentren mit 5.800 angesiedelten Unternehmen repräsentiert.

Anzeige

NordHessen

promotion Nordhessen

Gründerhelden gesucht!

bundesweit!

www.promotion-nordhessen.de



13. Businessplanwettbewerb promotion Nordhessen 2012



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



„Das Preisniveau in den gehypten Branchen hat deutlich angezogen“

Interview mit Marco Zeller, Geschäftsführer, IBB Beteiligungsgesellschaft

Berlin ist als Unternehmensstandort in der ersten Liga angekommen. Vor allem rund um Internetthemen führt europa, wenn nicht weltweit kein Weg mehr an der deutschen Hauptstadt vorbei. Nicht nur Beteiligungskapitalgeber, Berater und Konzerntöchter eröffnen zuletzt dort Dependancen, um näher am Geschehen zu sein. Für die IBB Beteiligungsgesellschaft hingegen ist Berlin seit Jahren der Heimatmarkt. Mathias Renz vom VentureCapital Magazin sprach mit Geschäftsführer Marco Zeller.

VC Magazin: Die IBB Beteiligungsgesellschaft war in den Rankings hinsichtlich der Investitionstätigkeit zuletzt immer ganz oben zu finden. Wie viele Investments planen Sie im Jahr 2012, wie viele sind Sie bereits eingegangen?

Zeller: Wir freuen uns, dass unsere rege Aktivität wahrgenommen wird. Das ist auch ein Zeichen, dass das Umfeld hier in Berlin gut ist. Wir planen keine genaue Zahl an Investments, sondern orientieren uns an den Volumina der Vorjahre, in denen wir immer rund 10 bis 12 Mio. EUR investiert haben. Sofern wir die entsprechende Qualität in potenziellen Zielunternehmen vorfinden, werden wir diese Größenordnung wieder anpeilen. Dahinter verbergen sich jedoch Zuflüsse von 50 bis 70 Mio. EUR in die Zielunternehmen, weil wir grundsätzlich gemeinsam mit privaten Investoren einsteigen. Im ersten Quartal 2012 haben wir an acht Investitionsrunden teilgenommen.

VC Magazin: Wer sind aktuell Ihre bevorzugten Investmentpartner? Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit den neu gegründeten Berliner Inkubatoren?

Zeller: Wir setzen grundsätzlich auf den Gründer, er sollte unserer Philosophie nach die Mehrheit am Unternehmen halten. Von daher widerspricht sich das teilweise mit dem Inkubatorenmodell. Wir beobachten jedoch eine Zunahme an Business Angels, mit denen wir gerne zusammenarbeiten. Viele der etablierten deutschen Venture Capitalisten, die wir als Partner natürlich ebenfalls schätzen, befinden sich gerade im Fundraising, leider haben sie zuletzt nur wenige Neuinvestments getätigt.

VC Magazin: In welche Branchen investieren Sie aktuell am intensivsten?

Zeller: Hier in Berlin gibt es eine ausgeprägte Struktur in den Technologiefeldern Biotechnologie, Internet und Kreativwirtschaft. Wir sehen inzwischen wieder mehr Biotech-Deals und natürlich ein großes Betätigungsfeld



Marco Zeller

im Bereich Internet, Online-Werbung, Targeting, Cloud Computing und das Zusammenwachsen von Social- und Mobile-Themen. Hier könnte man mit Blick auf die vielen Deals der letzten Monate von einem neuen Hype sprechen. Inzwischen kann man mit Internet Geld verdienen – und das mit einem relativ niedrigen Kapitaleinsatz.

VC Magazin: Was bedeutet das für das Preisniveau?

Zeller: Die Mieten steigen, das Leben in der Stadt wird teurer. Auch bei den Beteiligungen hat das Preisniveau in den gehypten Branchen deutlich angezogen. Wir beobachten das kritisch und sind grundsätzlich nicht bereit, überhitzte Preise zu akzeptieren.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Die Langfassung des Interviews mit mehr Fragen sowie weitere Interviews finden Sie auf

www.vc-magazin.de > Themen > Interviews.



Zum Gesprächspartner

Marco Zeller ist Geschäftsführer der IBB Beteiligungsgesellschaft mbH. Seit 1997 hat die IBB Berliner Technologieunternehmen in Konsortien mit Partnern über 786 Mio. EUR zur Verfügung gestellt.

best of biotech

get your business started!



// THE INTERNATIONAL BIOTECH & MEDTECH BUSINESS PLAN COMPETITION

www.bestofbiotech.at

Start: 15.02.2012

Phase 1: 15.02.2012 - 10.05.2012
Business Idea
Prizes: 3 x 1,500 €

Phase 2: 11.05.2012 - 18.10.2012
Business Plan
Prizes: 1st 15,000 €
2nd 10,000 €
3rd 5,000 €



LISAvienna Medtech Award: 10,000 €



Gästemeinungen für das Hotel-Marketing nutzen

CA Customer Alliance GmbH: Online-Bewertungssystem für die Hotellerie

Die Konkurrenz im Hotelgewerbe ist groß. Für Hoteliers ist es daher wichtig, sich jederzeit einen Überblick über die Kundenzufriedenheit verschaffen zu können, um eigene Stärken und Schwächen zu erkennen. Die CA Customer Alliance GmbH stellt Software her, um den Bewertungs- und Empfehlungsprozess in der Hotellerie zu digitalisieren, zu optimieren und messbar zu machen. Finanziert wird sie unter anderem vom High-Tech Gründerfonds und Mountain Super Angel.

Online- statt Papierfragebogen

Hotelbewertungen nach dem Check-out sind heutzutage gang und gäbe und geschehen immer häufiger online – ihre systematische Erfassung ist inzwischen wichtiger Bestandteil der Geschäftspolitik. Die Sicht der Hotelgäste ist für die Hoteliers enorm wichtig, da sie ihnen dabei helfen, Stärken und Schwächen im Hotelmanagement zu erkennen. Das Berliner Unternehmen Customer Alliance stellt Software bzw. ein entsprechendes Online-Tool für solche Gästebefragungen für Hoteliers bereit. „Wir ersetzen praktisch den Papierfragebogen“, erklärt Chanyu Xu, Mitgründerin und Marketing-Leiterin des Unternehmens.

Systematisch erfassen und auswerten

Das Bewertungssystem von Customer Alliance ermöglicht es den Hotels, alle Gäste systematisch zu befragen, die Bewertungen auf der Hotel-Website darzustellen und auf Social Media-Portalen zu verteilen. „Hoteliers können unseren Basisfragebogen nutzen, aber diesen auch individuell ergänzen oder eigene Kriterien erstellen“, so Xu. „Mithilfe unserer Software können sie die Ergebnisse entsprechend statistisch auswerten, grafisch aufbereiten und veröffentlichen – auf der Hotel-Website und auf anderen Seiten im Internet.“ Und je mehr Bewertungen im Internet, umso mehr potenzielle Buchungen für das Hotel, so lautet die Formel. Die automatische Auswertung bedeutet also nicht nur eine Zeitersparnis im Qualitätsmanagement, sondern



Mit einer Software, die Hotelbewertungen besser messbar macht, wollen die Gründer von Customer Alliance den Hotelmarkt aufmischen, v.l.n.r.: Moritz Klussmann, Chanyu Xu und Torsten Sabel. Foto: Customer Alliance

ihre Darstellung und Verbreitung ist auch ein Instrument für den eigenen Vertrieb. Ziel ist auch, dass potenzielle Kunden auf der hoteleigenen Website nachlesen, statt auf externe Bewertungsportale zu klicken, wo sie auf Buchungsangebote aufmerksam gemacht werden, die die Hotels hohe Provisionen kosten.

Mit Inkubator und HTGF

Customer Alliance wurde im Mai 2009 von Moritz Klussmann, Torsten Sabel und Chanyu Xu gegründet, die die Bereiche Hotellerie, IT/Internet und Marketing/Kommunikation abdecken. Mit seinem Produkt ist das Unternehmen seit 2010 am Markt. Als Unterstützer und Berater der ersten Stunde fungierte der Inkubator Rheingau Founders. Seit Mitte 2011 sind der High-Tech Gründerfonds und der Schweizer Start-up-Finanzierer Mountain Partners (mit seinem Internet-Fonds Mountain Super Angel) beteiligt, der Kontakt zu den Schweizern kam über den Inkubator zustande. Auch die Gründer sowie mehrere Business Angels gehören zum Gesellschafterkreis. Der Einstieg der Finanzinvestoren war eine klassische Wachstumsfinanzierung, wie Xu erzählt: „Der Großteil der Finanzmittel wurde für den Ausbau des Vertriebs und die Weiterentwicklung der Technologie aufgewendet.“

Internationale Expansion

Obwohl die Gründer nicht die einzigen Gesellschafter sind, haben sie die operative Geschäftsführung laut eigenen Aussagen klar in ihrer Hand. Bei wichtigen Entscheidungen,

KURZPROFIL CUSTOMER ALLIANCE GMBH	
• Vision:	Ausbau der Marktführerschaft in Deutschland und Start der internationalen Expansion
• Gründungsjahr:	2009
• Unternehmenssitz:	Berlin
• Mitarbeiterzahl:	30
• Umsatz 2011:	k.A.
• Finanzinvestoren:	HTGF, Mountain Partners, Rheingau Ventures, Business Angels
• Internet:	www.customer-alliance.com

insbesondere zur Strategie, werden sie zudem auch von einem Expertenbeirat um Markus Luthe (Hauptgeschäftsführer Hotelverband Deutschland, IHA) unterstützt. Umsatzschwerpunkt ist bislang eindeutig die DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) mit inzwischen mehr als 900 Kunden. Bereits im Mai 2012 wird das Unternehmen demnach den Vorjahresumsatz übertroffen haben und rechnet für das Geschäftsjahr 2012 mit einer Jahreswachstumsrate von 400%. Für 2013 peilt die Geschäftsführung einen Marktanteil von 15 bis 20% an.

Ausblick

Zu den Kunden zählen bereits einige sogenannte „Meinungsführer“ wie die Hotelketten Lindner Hotels, Derag Living Hotels, Gold Inn AG, Schick Hotels Wien und Design- und Individualhotels, zudem ist das Unternehmen exklusiver strategischer Partner des deutschen sowie des österreichischen Hotelverbands (IHA und WKÖ). Ziel ist, weitere Kunden international zu gewinnen. „Wir fangen an, Ost- und Südeuropa sowie die Märkte in Übersee anzutesten“, sagt Xu. Viele der großen Hotelketten haben ihren Sitz in den USA, und seit Beginn des Jahres hat Customer Alliance nun auch einige Hotels in den USA unter Vertrag. Im Mai kommt eine neue, überarbeitete Software mit weiteren Features, wie beispielsweise semantische Textanalyse der Bewertungen, auf den Markt. Als weiteres neues Produkt kommt eine Android-Applikation für Tablet-



Im Mai startet eine neue Software mit erweiterten Features.
Foto: Customer Alliance

Computer heraus, mit der Hoteliers ihre Kunden direkt beim Check-out an der Rezeption für eine Bewertung ansprechen können. Und eine neue Finanzierungsrunde – inklusive neuer Investoren – ist ebenso unterschriftsreif. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

Kommen Sie zum

Bayerischen Hochschul-Gründertag

am **19. September 2012** in das Konferenzzentrum München.

Diskutieren Sie mit namhaften Experten über aktuelle Themen im Umfeld hochschulnaher Unternehmensgründungen.

Die Fachkonferenz richtet sich an alle Gründungsinteressierten, Berater und Unterstützer von jungen Unternehmen, Gründungsforscher und Gründungsförderer. Neben Vorträgen und Workshops stellen sich Experten im HOCHSPRUNG-Gründercafé den Fragen von Gründern und jungen Unternehmern.

Den feierlichen Abschluss der Veranstaltung bildet die Verleihung des **MediaAward 2012**, mit dem besonders gelungene Kommunikationskonzepte, Homepages und Printmedien von Start-ups und jungen Unternehmen prämiert werden. Interessierte können sich unter www.media-award.de bis 16. Juli 2012 um den Preis bewerben.

Weitere Informationen finden Sie unter www.hoch-sprung.de



Anmeldung und Programm:
www.hoch-sprung.de

Kooperationspartner



Sponsoren und Unterstützer

Bayern Kapital GmbH
Landeshauptstadt München,
Referat für Arbeit und Wirtschaft
Grünecker Patent- und Rechtsanwälte

Osborne Clarke
StartingUp Magazin
VentureCapital Magazin

Konstanter Dealflow, immer mehr amerikanische Käufer

M&A-Transaktionen in Deutschland 2012

Zum Autor



Ralf Philipp Hofmann ist Mitgründer und Geschäftsführer von Jupiter Capital Partners, einer Corporate Finance-Beratung, die sich auf M&A- und Finanzierungstransaktionen im Technologiesektor konzentriert.

Wie entwickelt sich der M&A-Markt in Deutschland im Jahr 2012? Steigt die Anzahl der Transaktionen oder geht sie zurück? In welchen Segmenten des Technologiesektors sind Transaktionen zu erwarten? Welche Rolle kommt internationalen Käufern zu? Wir haben die Entwicklungen im deutschen M&A-Markt der letzten zwei Jahre analysiert (abgeschlossene M&A-Transaktionen mit Zielunternehmen in Deutschland) und die bisherigen Entwicklungen im laufenden Jahr damit verglichen (verwendete Quelle: Capital IQ). Das erste Ergebnis ist: Der Markt entwickelt sich vergleichsweise konstant. Mit Ausnahme eines Peaks zum Jahreswechsel 2010/2011 (über 350 M&A-Transaktionen im vierten Quartal 2011 und im ersten Quartal 2012) lag die Zahl der gemessenen M&A-Transaktionen in Deutschland in allen Quartalen der letzten zwei Jahre bei ca. 300. Diese Entwicklung hat sich auch im ersten Quartal 2012 mit 292 gemessenen Transaktionen fortgesetzt.

Auch die Verteilung der Transaktionen auf verschiedene Sektoren entwickelt sich relativ kontinuierlich. Dies gilt sowohl für die Verteilung auf alle Industriesegmente (Energie, Industrials, Konsumgüter, Healthcare, Technologie, Finanzen etc.) als auch für die Verteilung der Transaktionen im Technologiesektor. Eine besondere Stellung im deutschen M&A-Technologiemarkt nehmen Software-

und Internettransaktionen ein. Während im Internetsektor (Online Services, E-Commerce, Internet-Software) im Jahr 2011 insgesamt 89 Transaktionen stattfanden, wurden 56 M&A-Transaktionen in klassischen Softwarefeldern (Application Software, Systems Software, Home Entertainment Software) durchgeführt. Ein Anstieg der Transaktionszahlen ist derzeit insbesondere in den Feldern Online Services und E-Commerce sowie Home Entertainment Software erkennbar.

Woher kommen die Käufer für deutsche Unternehmen? Auch weiterhin kommt die größte Käufergruppe aus Deutschland selbst (72%) – dies aber mit abnehmender Tendenz. Wenn auch der Anteil europäischer Käufer (angeführt von Großbritannien) ansteigt, so kommt die bedeutendste Käufergruppe für deutsche Unternehmen aus den USA, und dies mit stark steigender Tendenz: Wurden im Jahr 2010 ca. 5% der Unternehmen an Käufer aus den USA veräußert, stieg die Zahl im Jahr 2011 auf ca. 9% (ein Anstieg um 74% auf 118 Unternehmenskäufe). Auch weiterhin ist davon auszugehen, dass Amerikaner die wichtigste ausländische Käufergruppe für deutsche Unternehmen bleiben. Ein weiterer Nachfrageanstieg ist aus dem asiatischen Raum zu erwarten. Neben Indien spielen hier vor allem China und Japan eine Rolle.

Wie entwickeln sich die Transaktionsgrößen? Während die Zahl mittelgroßer und großer Transaktionen (Volumina zwischen 100 und 500 Mio. EUR bzw. größer als 500 Mio. EUR) weitgehend konstant bleibt, gibt es eine Verschiebung im Small & Mid Cap-Bereich. Ist die Zahl kleiner Transaktionen mit einem Volumen unter 50 Mio. EUR in den letzten Quartalen leicht zurückgegangen, so ist die Zahl der Transaktionen in den letzten Quartalen im Bereich 50 bis 100 Mio. EUR kontinuierlich angestiegen.

Fazit:

Wir erwarten auch weiterhin einen sehr aktiven Technologie-M&A-Markt in Deutschland, angetrieben von Transaktionen im Software- und Internetsektor, auch Content wird eine relevante Rolle spielen. Neben einheimischen Käufern kommt hierbei wieder verstärkt amerikanischen Unternehmen und zusätzlich auch Spielern aus Asien Bedeutung zu. ■

17th edition!

EVm



EUROPEAN VENTURE MARKET

Berlin Is Calling!

BERLIN / WEB / WEEK
7-9 MAY 2012

8th & 9th of May 2012
Berlin - Palais am Festungsgraben

Sponsors&Partners

Procter&Gamble

YOU IS² NOW

min Berlin Partner

RAUE LLP

KPMG
cutting through complexity



Bootcamp Ventures

CONET



BDMI Bertelmann Digital Media Investments

Hasso Plattner VENTURES



Media Partners

GRUNDERSZENE

förderland



International Herald Tribune

VentureCapital

eCommerce & Social Commerce
New Media & eMarketing
Mobile & Apps
Cloud & SaaS

Keynote Speakers:
Carsten Sudhoff, WEF
Morten Lund

www.europeanventuremarket.com

1st edition!

LVM



LONDON VENTURE MARKET

Early – Growth – Later Stage
Innovative companies matched with active Investors

Hosted by:

Simmons & Simmons

Energy Efficiency

Industrial Biotech

Renewable Energy

Screening and Diagnostics

Drug Discovery & Development

Medical Devices

19th & 20th of July 2012
London - CityPoint/One Ropemaker Street

www.londonventuremarket.com

„Das Private Equity-Geschäft spielt für die BayernLB weiterhin eine wichtige strategische Rolle“

Interview mit Ingo Jacoby und Rupprecht Freiherr von Mentzingen, Geschäftsführer, BayernLB Capital Partner

Die weltweite Finanzkrise erschütterte die bayerische Landesbank BayernLB in ihren Grundfesten. Während in den Medien der Kauf der Hypo Alpe Adria und Formel-1-Geschäfte die Schlagzeilen beherrschten, gab es auch im Beteiligungsbereich eine Neuaufstellung: Die Buyout-Gesellschaft und das Frühphasengeschäft wurden vor rund anderthalb Jahren fusioniert, die Führung übernahm eine Doppelspitze. Vor Kurzem wechselte nun das Führungsteam, seit Anfang des Jahres leiten Ingo Jacoby und Rupprecht Freiherr von Mentzingen die Beteiligungsgesellschaft. Wie sie das Geschäft neu ausrichten wollen, berichteten sie im Interview mit dem VentureCapital Magazin.



VC Magazin: BayernLB Capital Partner hat vor rund anderthalb Jahren die Geschäfte der BayernLB Private Equity Management GmbH und der BayTech Venture Capital Beratungs-GmbH zusammengeführt, um in alle Unternehmensphasen aus einer Hand investieren zu können. Wie wird sich BayernLB Capital Partner unter Ihrer Führung neu aufstellen?

Jacoby: Unser strategischer Schwerpunkt liegt weiterhin auf dem klassischen Private Equity-Geschäft. Unser Angebot umfasst Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen sowie Mezzanine-Kapital. Wichtig ist es uns, den Unternehmen maßgeschneiderte, individuelle Finanzierungskonzepte anzubieten. Die Größenordnung liegt üblicherweise bei 5 bis 20 Mio. EUR pro Investment. Darüber hinaus bieten wir weiterhin auch Venture Capital-Finanzierungen an, allerdings konzentrieren wir uns künftig auf den Later Stage-Bereich, bei einer Zielgröße ab 3 Mio. EUR Umsatz, die ein potenzielles Portfolio-Unternehmen machen sollte. Herr von Mentzingen und ich werden beide sowohl das Venture Capital- als auch das Private Equity-Geschäft verantworten.

von Mentzingen: Während unser Team bislang nach Finanzierungsphasen aufgestellt war, wollen wir uns künftig stärker nach Branchen ausrichten. Wir sprechen hier von einem Sektorenansatz. In unseren Kernzielbranchen Automotive, Healthcare, Consumer Goods, Engineering/Manufacturing, Cleantech, Services/Logistics und TIMES

Susanne Gläser vom VentureCapital Magazin sprach mit den neuen Geschäftsführern von BayernLB Capital Partner Ingo Jacoby (li.) und Rupprecht Freiherr von Mentzingen die neue Aufstellung der Gesellschaft.

wird sich je mindestens ein Mitarbeiter tief einarbeiten. Unser Team soll tiefgreifendes Branchen-Knowhow aufbauen, Kontakte knüpfen und frühzeitig Trends erkennen.

VC Magazin: Bedeutet das, dass Sie das Geschäft im Frühphasen-Bereich beschneiden?

Jacoby: Wir gehen nicht mehr in die frühen Phasen hinein. Die bisherigen Frühphasenfonds aus BayTech-Zeiten sind mittlerweile fertig investiert, es ist jetzt also ein guter Augenblick für eine Neuausrichtung. Unser neuer Venture-Fonds, dessen Investitionsphase gerade angelaufen ist, wird sich auf Later Stage-Finanzierungen im Technologiebereich konzentrieren.

VC Magazin: Ihre Vorgänger Herr Dr. Schneider-Günther und Herr Höltershinken waren beide über viele Jahre in den Beteiligungseinheiten der BayernLB tätig. Was hat zum Ausscheiden der beiden Herren geführt?

Jacoby: Wir können dazu nichts sagen, die Hintergründe dieser Entscheidung entziehen sich unserer Kenntnis.

VC Magazin: Zuletzt haben einige Banken ihre Private Equity-Portfolios veräußert. Welche strategische Rolle spielt das Beteiligungsgeschäft mittel- und langfristig für die BayernLB?

von Mentzingen: Es spielt weiterhin eine sehr wichtige Rolle. Das Mittelstandsgeschäft ist eine zentrale Säule des Geschäftsmodells der BayernLB – da sind wir ein klarer strategischer Bestandteil. Die BayernLB möchte den mittelständischen Kunden individuell passende Finanzdienstleistungen und -produkte anbieten – dazu gehört Eigenkapital genauso wie Fremdkapital. Deshalb sind wir ein wichtiger Teilbereich innerhalb der Produktpalette, die die Bank dem Mittelstand anbietet.

Jacoby: In der Vergangenheit wurden insbesondere im Venture Capital-Bereich auch Investitionen im Ausland getätigt. Unsere Strategie ist es, in Deutschland zu investieren. In Deutschland ansässige Unternehmen unterstützen wir aber natürlich weiterhin gerne bei ihrer internationalen Expansion.

VC Magazin: Wie ordnen Sie die Beteiligungsaktivitäten der BayernLB im bundesweiten Vergleich mit anderen Landesbanken ein?

Jacoby: Wir tun uns etwas schwer damit, uns mit den Beteiligungssparten anderer Landesbanken zu vergleichen. Wir sehen uns eher im Wettbewerb mit anderen Small Cap-Investoren, egal ob abhängig oder unabhängig. Wir betrachten uns als Small Cap-Fonds mit relativ breitem Produktportfolio und maßgeschneiderten Finanzierungskonzepten. Übrigens arbeiten wir auch häufig mit anderen Small Cap-Gesellschaften zusammen.

VC Magazin: Wie schätzen Sie die Marktlage im Small Cap-Segment aktuell ein?

von Mentzingen: Die Menge an Unternehmen, die für ein Investment in Frage kommen, ist größer als im Mid Cap- oder Large Cap-Bereich. Dementsprechend gibt es viele Chancen, die Schwierigkeit besteht jedoch darin, in der Menge die richtig guten Assets zu identifizieren. Es gibt einige Fonds, die hier ebenfalls aktiv sind, internationale Spieler sind aber selten. Insgesamt ist der Markt kompetitiv, aber es ist ein gesunder Wettbewerb.

VC Magazin: Auf dem bayerischen Beteiligungsmarkt sind neben Ihnen auch BayBG, Bayern Kapital und Bayern Mezzanine aktiv, an denen Ihre Mutter zum Teil auch beteiligt ist. Wie überschneiden sich die Aktivitäten, wo liegen Ihre Alleinstellungsmerkmale?

Jacoby: Wir unterscheiden uns von den drei genannten Häusern vor allem durch die größeren Tickets, mit denen wir einsteigen. Bayern Kapital investiert zudem in sehr frühen Unternehmensphasen, wir tätigen künftig nur noch Later Stage-Investitionen. Die Häuser legen außerdem einen starken Fokus auf den bayerischen Raum, während wir in ganz Deutschland investieren.

von Mentzingen: Wir sind deutschlandweit absolut flexibel. Natürlich erleichtert es das Tagesgeschäft, wenn man zu Besprechungen in kurzer Zeit mit dem Auto anreisen kann. Und Bayern ist neben Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen auch die attraktivste Region für Beteiligungsinvestoren.

VC Magazin: Warum sollte sich ein mittelständisches Unternehmen mit Kapitalbedarf aktuell an Bayern LB Capital Partner wenden?

Jacoby: Einen Investor einzubinden ist absolute Vertrauenssache. BayernLB Capital Partner ist ein etablierter Spieler. Die Landesbank ist seit 1969 im Beteiligungsgeschäft aktiv. Als Universalbeteiligungsgesellschaft haben wir die Möglichkeit, Finanzierungskonzepte für nahezu alle Unternehmensphasen anzubieten. Aufgrund unserer Evergreen Fund-Struktur spüren wir nicht den starken Exitdruck, den der eine oder andere Mitbewerber aufgrund seiner Fondslaufzeiten hat.

von Mentzingen: Wir arbeiten partnerschaftlich mit unseren Portfolio-Unternehmen zusammen und begleiten die Firmenentwicklung auch in schwierigen Situationen. Es ist Teil unseres Konzepts, nah am Unternehmen zu sein und als aktiver Sparringspartner ständig im Dialog zu stehen – ohne jedoch die Geschäftsführung zu übernehmen. Entscheidend für viele Unternehmer ist auch, dass unsere Lösungen nicht von der Stange kommen, sondern wir individuelle Finanzierungskonzepte erarbeiten.

VC Magazin: Welche Pläne verfolgen Sie für 2012?

Jacoby: Wir wollen in diesem Jahr, abhängig von der Marktlage, vier bis sechs Beteiligungen realisieren. Der Schwerpunkt liegt auf Private Equity Investments und Mezzanine-Kapital, aber auch im Venture-Bereich werden wir uns engagieren. Wir halten uns hier die Möglichkeit offen, je nach Marktlage entsprechende Chancen zu nutzen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Ingo Jacoby und **Rupprecht Freiherr von Mentzingen** sind seit Anfang 2012 Geschäftsführer der BayernLB Capital Partner GmbH, der Beteiligungsgesellschaft der BayernLB. Jacoby war zuvor u.a. bei den Beteiligungsgesellschaften 3i und Argantis tätig. Von Mentzingen arbeitete vor seinem Wechsel bei Nomura Investment Advisors.

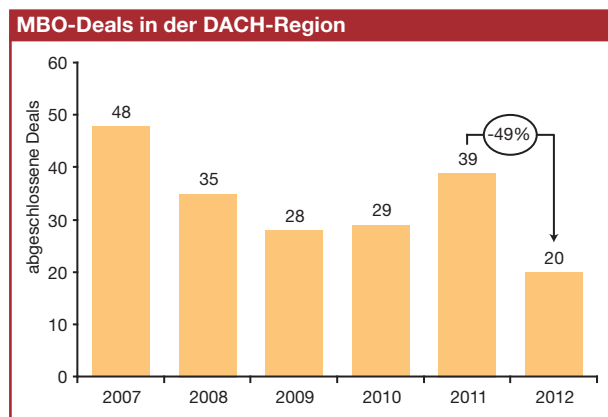
Auf anhaltend schwachem Niveau

Management Buyout-Sektor leidet unter Schuldenkrise

Im deutschsprachigen Raum bewegen sich Management Buyout (MBO)-Deals auch im ersten Quartal 2012 auf dem niedrigen Niveau des zweiten Halbjahres 2011. Gemäß der Marktanalyse der internationalen Strategieberatung L.E.K. Consulting konnten in der DACH-Region lediglich 20 Transaktionen abgeschlossen werden. Jedoch stehen die Chancen gut, dass sich die Situation mittelfristig bessert.

Negativer Trend setzt sich fort

Die Private Equity-Experten von L.E.K. Consulting analysieren regelmäßig den internationalen MBO-Sektor. Demnach stand das erste Quartal 2012 in der DACH-Region ganz im Zeichen des schwachen Ausklangs von 2011. Somit hat sich der negative Trend des zweiten Halbjahres 2011 im Wesentlichen fortgesetzt, was sich anhand eines sehr niedrigen Deal-Niveaus und der geringen Anzahl an Verkaufsprozessen zeigt, die (noch) nicht finalisiert sind. Insgesamt konnten im ersten Quartal 2012 in der deutschsprachigen Region nur 20 Transaktionen abgeschlossen werden, von denen 90% in Deutschland stattfanden. Dies ist ein Rückgang von fast 50% im Vergleich zum Jahr 2011 und von über 30% im Vergleich zu den bereits schwachen Jahren 2009 und 2010. Im Vergleich zum vierten Quartal 2011 schneidet das erste Quartal 2012 gleich ab.



MBOs über 200 Mio. EUR mit Zielobjekt in DACH und PE auf Käufer- oder Verkäuferseite
Quelle: L.E.K. Recherchen und Analysen

Sehr starkes erstes Quartal 2011

Zwei wesentliche Punkte haben zu diesem starken Rückgang im ersten Quartal 2012 beigetragen: Zum einen war das Vergleichsquarter Q1/2011 außergewöhnlich stark und zum anderen wirkte sich die europäische Schuldenkrise deutlich aus. Im ersten Quartal 2011 war die Anzahl der abgeschlossenen Transaktionen sehr hoch, weil viele Private Equity-Firmen die positive Stimmung des zweiten Halbjahres 2010 genutzt hatten, um nach zwei schwierigen

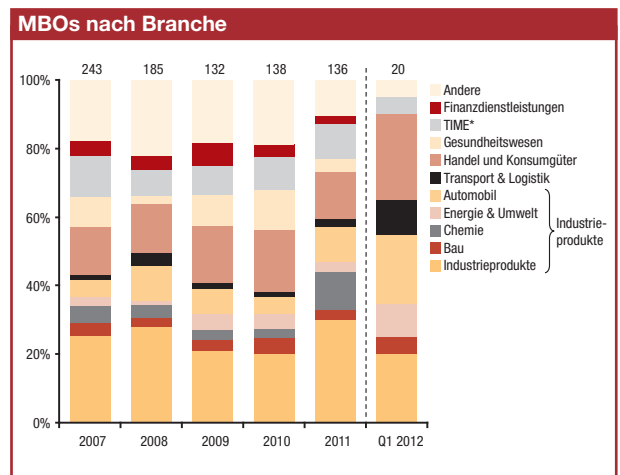
Jahren Neuinvestitionen zu tätigen und Portfoliounternehmen zu veräußern. In ähnlichem Maße haben Unternehmen mit bereinigter und gestärkter Bilanz kleinere oder schwächelnde Wettbewerber aufgekauft beziehungsweise ihre Unternehmen weiter in neuen Bereichen ausgebaut.

Schuldenkrise schlägt durch

Im starken Abfall von Q1/2012 im Vergleich zu allen Vorjahren machen sich die Dauer und die Auswirkungen der Schuldenkrise seit Mitte 2011 in Europa deutlich bemerkbar. Dementsprechend ist die Verfügbarkeit von Fremdfinanzierungen für Transaktionen stark zurückgegangen und sogar fast zum Erliegen gekommen. Besonders problematisch war dieser Mangel an Finanzierungen für größere Transaktionen. Jedoch waren auch immer mehr kleinere Transaktionen von diesem Trend betroffen. Hinzu kamen die Verschlechterung in den makroökonomischen Indizes und eine zunehmende Volatilität der Kapitalmärkte, die das Transaktionsumfeld weiter belastet haben. Vor diesem Hintergrund erscheinen sowohl Q1/2011 als auch Q1/2012 als Ausreißer nach oben beziehungsweise unten.

Automobil auf dem Vormarsch

Bei der Betrachtung des Branchenmix in der DACH-Region seit 2007 fällt auf, dass die Bereiche Automobil und Handel/Konsumgüter an Bedeutung gewonnen haben. Der Gesundheits- oder der Finanzsektor wurden dagegen von Investoren eher gemieden. Angesichts der starken Automobilindustrie und der relativ positiven gesamtwirtschaftlichen Dynamik in der DACH-Region – im Gegensatz zum weiterhin angespannten Staatshaushalt und dem unsicheren regulatorischen Umfeld – erfolgte diese Entwicklung nicht unerwartet.



MBOs über 200 Mio. EUR mit Zielobjekt in DACH und PE auf Käufer- oder Verkäuferseite
* Telekom, IT, Medien und Unterhaltung, Quelle: L.E.K. Recherchen und Analysen



Bayern Kapital 
Venture Capital für Bayern

Ihr High-Tech-Unternehmen sucht Eigenkapital?

Bayern Kapital bietet:

- Eigenkapital für die Seedphase, F&E, Markteinführung und Wachstum
- Co-Investments mit Partnern
- Langjährige Finanzierungserfahrung
- Zugang zu einem starken Netzwerk

Kooperationen mit
Business Angels

Finanzierungsanteil wieder bis zu 70%!

www.bayernkapital.de

Bayern Kapital GmbH · Ländgasse 135 a · 84028 Landshut
Telefon 0871 92325 - 0 · info@bayernkapital.de

Private Equity und Corporates weiterhin aktiv

Dagegen haben sich im ersten Quartal 2012 bei den Käufern und Verkäufern am Markt keine größeren Verschiebungen ergeben. Private Eigentümer und private Investoren haben sich bei Käufen und Verkäufen zum großen Teil zurückgehalten, wohingegen Private Equity-Firmen und Konzerne weiterhin am Markt als Käufer und Verkäufer tätig waren. Die Trends der letzten drei Jahre und das veränderte Umfeld haben bei vielen Private Equity-Firmen in der DACH-Region wie auch in anderen Regionen dazu geführt, mehr Gewicht auf das Portfoliomanagement zu legen. Dies hat auch zur Verringerung von Transaktionen beigetragen.

Ausblick

Die Auswirkungen der Finanzkrise werden sich auch noch im zweiten Quartal 2012 bemerkbar machen. Jedoch verfügt die DACH-Region im Vergleich zu anderen europäischen Ländern über viele Vorteile, die sich mittelfristig positiv auswirken: Im Vergleich mit Südeuropa befindet sich die Region in einer relativ guten wirtschaftlichen Lage. Investoren werden die südlichen Länder zunehmend meiden und Investitionsaktivitäten verlagern. Dieser Trend spiegelt sich bereits im dokumentierten Interesse von Investoren an Transaktionen in Deutschland, Österreich und der Schweiz wider. Deutschland steht als Investitionsland bei vielen Fonds an erster Stelle, da sie ihren Beteiligungsanteil in der DACH-Region erhöhen möchten. Dank eines ausgeprägten Small und Mid Cap-Mittelstands mit vielen Nischen-Weltmarktführern sind die Transaktionen häufig kleiner und Finanzierungen für diese Deals einfacher zu arrangieren als für größere Transaktionen. Die Finanzierung der europäischen Banken hat sich stabilisiert und Interbanking Rates haben sich reduziert. Künftig sollten sich Deal-Multiples im Durchschnitt verringern und damit die Attraktivität von Transaktionen erhöhen. Minderheiteninvestitionen, häufig als erster Schritt für eine langfristige Übernahme, sind weiter verbreitet als in anderen europäischen Ländern. Es kommen wieder mehr Zielobjekte auf den Markt – nach unseren Schätzungen befinden sich derzeit etwa 170 Unternehmen in mehr oder weniger stark strukturierten Verkaufsprozessen. ■

Zur Autorin



Karin von Kienlin ist Partnerin und Deutschland-Chefin der internationalen Strategieberatung L.E.K. Consulting und seit 17 Jahren beim Unternehmen mit Stationen in den Büros in London, Boston, Los Angeles, Chicago und München. Ihr Beratungsschwerpunkt liegt u.a. auf Private Equity.

Breites Angebot

Teil 124: Investitionsbank des Landes Brandenburg

2010 wurde das Beteiligungsgeschäft der BC Brandenburg Capital in die Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) integriert. Damit wurden alle Eigenkapitalprodukte in einem Bereich gebündelt, um nach den Worten von Olav Wilms, Leiter des Beteiligungsmanagements, den Anforderungen an eine optimale Finanzierung noch besser zu entsprechen. Mit dem 1. Brandenburger Eigenkapitaltag ging die ILB im November letzten Jahres in die Offensive, um auf die Finanzierungsmöglichkeiten rund um die deutsche Bundeshauptstadt aufmerksam zu machen.

Lead- und Koinvestor

Heute managt die ILB über die BC Brandenburg Capital sechs Venture Capital-Fonds mit einem Gesamtvolumen von 150 Mio. EUR und ist Finanzierungspartner von derzeit 43 Unternehmen. „Mit unserem Team richten wir unseren Fokus im Venture Capital-Bereich auf innovative, technologieorientierte Unternehmen“, sagt Wilms. Das betrifft vor allem Branchen wie Life Sciences und Informationstechnologie, doch auch Verfahrenstechnik für die Industrie sowie Mess- und Prüftechnik gehören zu den gesuchten Möglichkeiten für Investments in der Region. Dabei sieht sich die ILB sowohl als Lead- als auch als Koinvestor.

Gesamte Bandbreite abgedeckt

Neben dem BFB Wachstumsfonds Brandenburg, dessen Volumen bei 30 Mio. EUR liegt, haben auch die Sparkassen des Landes einen Risikokapitalfonds in Höhe von 5,1 Mio. EUR aufgelegt, der für Neuinvestitionen zur Verfügung steht und vom Team der ILB gemanagt wird. Mit dem BFB Frühphasenfonds Brandenburg und Brandenburg Kredit Mezzanine wurden weitere Fonds geschaffen, um die bestehende Angebotslücke im Bereich Seed- und Start-up-Finanzierung sowie der Mezzanine-Finanzierung

KURZPROFIL INVESTITIONSBANK DES LANDES BRANDENBURG

• Typ:	Venture Capital- und Mezzanine-Investor
• Standort:	Potsdam
• Gründung:	1992
• Zahl der Investments Professionals:	11
• Verwaltetes Volumen:	150 Mio. EUR Venture Capital und 20 Mio. EUR Mezzanine
• Portfoliounternehmen:	43
• Internet:	www.ilb.de, www.bc-capital.de



Die ILB ist breit aufgestellt, ein Schwerpunkt liegt auf Investments in innovative, technologieorientierte Unternehmen.
Foto: ILB

für etablierte klein- und mittelständische Unternehmen zu schließen. „Unsere aktuell investiven Fonds mit einem Gesamtvolumen von 70 Mio. EUR decken inzwischen die gesamte Bandbreite von Frühphasen- und Wachstumsfinanzierung bis hin zur Expansionsfinanzierung des traditionellen Mittelstandes ab“, ist Wilms stolz. Ein über Jahre hinweg stabiles Netzwerk in der Branche ermöglicht der ILB den Kontakt zu weltweit agierenden Venture Capital-Gesellschaften. Durch das Koinvestment-Modell findet viel privates Kapital den Weg nach Brandenburg. „Mit jedem Euro, den wir mit dem Wachstumsfonds ausgereicht haben, konnten wir ca. 2 EUR von anderen Kapitalgebern einwerben“, resümiert Wilms. Und die Produktpalette der ILB soll noch erweitert werden. Mit neu konzipierten Beteiligungsfonds sollen noch einmal EU-Mittel zwischen 50 Mio. EUR und 100 Mio. EUR eingeworben werden. „Zudem wollen wir auch Fonds ohne Refinanzierung durch die EU am Markt platzieren“, schildert Wilms die strategischen Ziele. Vor dem Hintergrund rückläufiger Fördermittel erwartet er zunehmenden Bedarf für Venture- und Mezzanine-Finanzierungen.

PORTFOLIOUNTERNEHMEN (AUSWAHL)

Unternehmen	Ort	Branche
Bevo GmbH	Potsdam	IT
Fiagon GmbH	Hennigsdorf	Medizintechnik
Finow Automotive GmbH	Eberswalde	Automobilzulieferer
Fludicon GmbH	Hennigsdorf/Darmstadt	Industrie
Medimatik E-Health Technologies GmbH	Hennigsdorf	Medizintechnik
OD-OS GmbH	Teltow	Medizintechnik
vis-a-pix GmbH	Potsdam	IT

Hebelwirkung durch Venture Capital

Die wichtigsten Akteure der Region – dazu zählt neben der ILB auch die Bürgschaftsbank Brandenburg und die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg (MBG) – arbeiten eng verzahnt bei den Finanzierungsrunden zusammen, so wie jüngst geschehen bei der Fügetechnik Berlin-Brandenburg GmbH. An der Finanzierung des gerade einmal fünf Mitarbeiter zählenden Start-up-Unternehmens, das Hochleistungskeramik für den industriellen Einsatz herstellt, haben sich der BFB Wachstumsfonds Brandenburg GmbH der ILB und die MBG beteiligt. Ziel des Investments: der Aufbau des Vertriebs für den nationalen und internationalen Markt. Auch die Finow Automotive GmbH in Eberswalde profitierte 2004 von der Hebelwirkung des brandenburgischen Venture Capitals. Über den BC Venture Fonds erhielt das Unternehmen 1,5 Mio. EUR in einer offenen und stillen Beteiligung, konnte so Landeszuschüsse einwerben und einen potenziellen Kunden zu einem finanziellen Engagement bewegen. Das half dabei durchzustarten: Der Umsatz stieg von 5 Mio. EUR 2004 auf 30 Mio. EUR 2011, die Mitarbeiterzahl wurde verdreifacht auf inzwischen 90 Beschäftigte. Inzwischen arbeiten beide Partner einvernehmlich an einem Exit.

Beteiligung bei Hasso Plattner Ventures

Der „Big Player“ im brandenburgischen Technologiesektor ist zweifelsohne der SAP-Mitgründer Hasso Plattner. Während sich sein früherer Kompagnon Dietmar Hopp vor allem im Fußball und bei der Neuentwicklung von Medikamenten engagiert, hat sich Hasso Plattner der gesamten Wertschöpfungspalette im Softwarebereich verschrieben. Als Stifter finanziert er das Hasso-Plattner-Institut für Softwaresystemtechnik (HPI) an der Universität Potsdam, aus dessen Absolventenkreis bereits viele Start-ups gegründet wurden. In unmittelbarer Nähe zum

HPI befindet sich Hasso Plattner Ventures (HPV). An den beiden HPV-Fonds mit einem Gesamtvolumen von 150 Mio. EUR ist auch die ILB beteiligt.

Ausblick

Vor dem Hintergrund rückläufiger EU-Mittel wird sich das Venture Capital-Geschäft mit neuen Angeboten und neuen Fonds ausweiten. Der nächste Eigenkapitaltag in Brandenburg – nach seiner Premiere nunmehr im Zweijahresrhythmus geplant – wird 2013 zweifelsohne weitere vielfältige Venture Capital-Möglichkeiten präsentieren. Das dürfte nicht nur neue Koinvestoren, sondern auch viele kreative technologiegetriebene Unternehmen ins größte Flächenland Ostdeutschlands holen. ■

Torsten Holler
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

The show goes on:
analytica 2014

Instrumentelle Analytik | Labortechnik
Biotechnologie | analytica Conference

Am 1. April 2014 sehen wir uns wieder: auf der analytica 2014, der wichtigsten Geschäfts- und Networkingplattform der Branche. Hier lernen Sie alle wichtigen Trends und Innovationen für das Labor kennen. Hier treffen Sie die Macher der Zukunft. analytica – mehr als nur eine Messe.

Alle Informationen zur kommenden Veranstaltung finden Sie frühzeitig unter www.analytica.de.



analytica 2014
1.–4. APRIL | MESSE MÜNCHEN

„Der Sekundärmarkt bleibt interessant“

Interview mit Philippe Munch, Investment Director,
und Florian Unbehaun, Associate, Greenpark Capital

Der Private Equity-Sekundärmarkt ist nach wie vor ein attraktiver Markt, sind sich Philippe Munch und Florian Unbehaun sicher. Die Investoren von Greenpark Capital befinden sich zurzeit im Fundraising für ihren vierten Fonds, den sie noch in diesem Jahr schließen wollen. Greenpark hat außerdem ein Mandat des Investment-Arms der Weltbank International Finance Corporation (IFC) für einen Zweitmarkt-Fonds in Entwicklungsländern erhalten. Welche Herausforderungen sie in diesen Märkten sehen und welche Rolle der deutsche Markt in ihrer Strategie spielt, erklären sie im Interview.

VC Magazin: Wie schätzen Sie derzeit die Opportunitäten auf dem Sekundärmarkt ein?

Munch: Es gibt einige positive Entwicklungen auf dem Private Equity-Markt, sowohl was Investments anbelangt als auch bei den Exits. Es ist allerdings ein gemischtes Bild: Die großen Buyout-Investoren sind auf den IPO-Markt angewiesen, und das bereitet natürlich Schwierigkeiten. Im Small und Mid Market-Segment sind die Chancen für Trade Sales sehr gut. Wir konzentrieren uns mit unserem Portfolio genau auf diesen Bereich, dementsprechend haben wir in den vergangenen Monaten viele Exits gesehen und konnten viel Kapital an unsere Investoren ausschütten. Wir haben ein Liquiditätsniveau wie vor der Krise 2007 erreicht.

Unbehaun: Im Secondary-Bereich wird der Transaktionsfluss weiterhin stabil bleiben, wir rechnen für 2012 mit einem Dealvolumen von 25 Mrd. EUR weltweit. Das Marktumfeld bleibt also interessant – mit attraktiven Preisen sowohl für Käufer als auch für Verkäufer. Das sehen auch die Investoren so, sie zeigen nach wie vor Interesse für den Sekundärmarkt als Assetklasse.

VC Magazin: Dem Vernehmen nach befindet sich Greenpark im Fundraising für den vierten Fonds der Greenpark International Investors-Reihe. Wann werden Sie den Fonds final schließen?

Munch: Leider können wir aus rechtlichen Gründen dieses Thema nicht kommentieren. Was wir allerdings sagen können, ist, dass wir bereits die ersten Investitionen für den vierten Fonds getätigt haben und mit den bisherigen Akquisitionen sehr zufrieden sind. Auch künftig werden wir unsere Investmentstrategie mit Fokus auf Buyouts im europäischen Small und Mid Cap-Bereich fortsetzen und in reife Positionen mit hohem Investitionsgrad investieren. Diese Strategie hat sich bewährt, wir konnten auch in



Philippe Munch



Florian Unbehaun

den Krisenjahren 2008 und 2009 konstant Ausschüttungen an unsere Investoren leisten, letztes Jahr haben wir wie gesagt wieder Vorkrisenniveau erreicht.

VC Magazin: In der englischsprachigen Presse ist Anfang des Jahres von Verlusten auf Unternehmensebene im Geschäftsjahr 2011 berichtet worden. Wie hat sich das Geschäft von Greenpark Capital zuletzt entwickelt?

Munch: Diesen Bericht haben wir natürlich auch zur Kenntnis genommen, allerdings handelt es sich hierbei um eine komplett falsche Darstellung. Wir waren operativ im Jahr 2011 sehr aktiv und haben viel Kapital investiert. Gleichzeitig haben wir das Unternehmen weiterentwickelt und unser Personal aufgestockt. Beispielsweise haben wir ein Büro in Hongkong eröffnet und bereits Investment Professionals vor Ort eingestellt. Natürlich sind der Managementgesellschaft dadurch höhere Kosten entstanden. Darüber hinaus haben wir eine gute Fondsperformance auch für das Jahr 2011.

Unbehaun: Wir haben wie gesagt zuletzt viele Investitionen getätigt, aber unser Dealflow hat sich im letzten Jahr verändert. Bislang haben wir oft große, sehr diversifizierte Portfolios mit zehn bis 20 Positionen im Markt gesehen, häufig in Größenordnungen von über 100 Mio. EUR pro Deal. Derzeit können wir im Markt allerdings ganz gezielt einzelne Positionen auswählen. Wir haben während der Krise festgestellt, dass gute GPs auch in schwierigen Zeiten gute Performance liefern können, weil sie wissen, wie man Unternehmen in unruhigem Fahrwasser führt.

Auf solche GPs konzentrieren wir uns – und das sind nicht unbedingt immer die großen klingenden Namen.

Munch: Wir arbeiten außerdem zusammen mit der International Finance Corporation der Weltbank an einer weiteren Initiative, um gezielt den Sekundärmarkt in Entwicklungsländern abzudecken. Dabei ergänzen wir uns hier ganz hervorragend: Greenpark bringt seine Kompetenz und Erfahrung als Secondary-Investor ein und kann in den lokalen Märkten das Netzwerk und die Kenntnisse der International Finance Corporation nutzen.

VC Magazin: Wo liegen die Herausforderungen bei Private Equity-Investments in Entwicklungs- und Schwellenländern?

Munch: Diese Märkte sind derzeit noch nicht so weit entwickelt, wie das in Amerika oder Europa der Fall ist. In die Sekundärmärkte ist bereits viel Kapital geflossen, allerdings standen bislang hauptsächlich China, Indien und Brasilien im Interesse der Investoren. Die meisten Gesellschaften investieren bislang aus global agierenden Fonds heraus, für Akquisitionen in Entwicklungsländern stehen da üblicherweise nur 5 bis 10% des Fondsvolumens zur Verfügung. Häufig fließt das Kapital dann an die großen Fondsmanager, und die sitzen eben vor allem in den genannten drei Ländern. Unser Ansatz ist jedoch ein anderer: Wir werden auch hier auf den Small und Mid Cap-Bereich setzen – und zwar nicht nur in den bislang größten Märkten. Dazu braucht man ein gutes Team, das vor Ort vernetzt ist. Wie erwähnt haben wir deshalb eine Niederlassung in Hongkong eröffnet.

VC Magazin: Welche Rolle spielt der deutsche Markt in Ihrer Strategie?

Unbehaun: Der deutsche Markt ist für uns sehr attraktiv, weil er genau unseren Kernbereich abdeckt: Wir investieren in mittelständische Unternehmen und Private Equity-Gesellschaften mittlerer Größe. Wir möchten hier auch 2012 sehr aktiv sein. Wir sind optimistisch, dass sich in diesem und im nächsten Jahr einige Chancen bieten werden.

Munch: Im Vergleich mit anderen europäischen Märkten wie Großbritannien, Frankreich oder Skandinavien ist der deutsche Markt weniger konstant. In Deutschland gab es jahrelang keine größeren Transaktionen, und 2011 kamen gleich drei auf den Markt. Wie sich das Umfeld in den kommenden Monaten entwickelt, ist noch ungewiss. Beispielsweise haben die meisten Banken, die sich von ihren Private Equity-Portfolios trennen mussten, das bereits getan. Einige haben ihre Neuinvestitionen gestoppt. Nun dürfte langsam der Zeitpunkt gekommen sein, an dem weitere Institute die strategische Entscheidung für oder gegen die Assetklasse werden treffen müssen.

VC Magazin: Danke für das Gespräch! ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

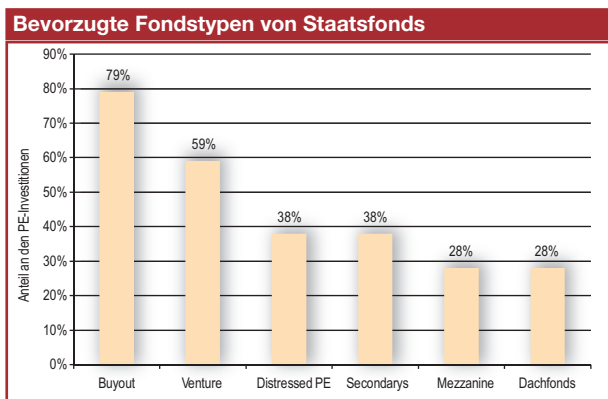
Philippe Munch ist Investment Director, **Florian Unbehaun** Associate bei Greenpark Capital. Der Private Equity Secondaries-Fondsmanager wurde 2000 gegründet und verfügt insgesamt über mehr als 1,5 Mrd. EUR Investitionskapital.

Dachfonds-News

Staatsfonds setzen auf Buyouts

Staatsfonds weltweit haben derzeit etwa 4,62 Bio. USD unter Management – und mehr als die Hälfte von ihnen investiert in Private Equity. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Erhebung des Datendienstleisters Preqin. 46% der

Staatsfonds, die in die Anlageklasse investieren, gehen Fondsbeteiligungen ein, 11% Direktbeteiligungen. Die meisten der in die Assetklasse investierenden Fonds sitzen in Asien (35%) oder in der MENA-Region (38%). Europa stellt den kleinsten geografischen Anteil mit 3%. Die bevorzugte Fondsart ist das Buyout-Segment.



Quelle: Preqin

Crédit Agricole PE wird zu Omnes Capital

Coller Capital hat die Private Equity-Sparte der französischen Großbank Crédit Agricole erworben. Unter dem neuen Namen Omnes Capital wird die Gesellschaft weiterhin Investments in kleine und mittlere Unternehmen in Frankreich tätigen. Zum Kaufpreis gab es keine Angaben, Omnes Capital hält 1,9 Mrd. EUR Assets unter Management. Das bestehende Team will die Kerngeschäftsbereiche weiterentwickeln: Dazu gehört das Geschäft mit Leveraged Buyouts und Expansionskapital für Unternehmen mit einem Firmenwert von bis zu 150 Mio. EUR, Venture Capital-Investitionen und Beteiligungen im Bereich erneuerbare Energien.

Vintage? Team? Region? Phase?

Risikodiversifikation bei Private Equity-Fonds



Das Prinzip der Risikostreuung gehört zu den fundamentalen Bausteinen der Portfolioallokation. Von dem eingängigen und einfachen Prinzip „nicht alle Eier in einen Korb zu legen“ ausgehend, entwickelte Harry Markowitz als Erster eine mathematische Formulierung dieses Prinzips und hieraus die moderne Portfoliotheorie. Im Gegensatz zum Prinzip der „naiven Diversifikation“ berücksichtigte er dabei die Korrelation zwischen den einzelnen Investments und ermöglichte so die Konstruktion effizienter Portfolios. Einer mathematisch-statistischen Portfoliooptimierung sind im Private Equity-Bereich jedoch enge praktische Grenzen gesetzt.

Schwierige Wertermittlung

Für Aktienportfolios kommen empirische Untersuchungen zu dem Ergebnis, dass ein Großteil des möglichen Risikodiversifikationseffekts bereits mit einem Portfolio aus 30 bis 40 Aktien erzielt werden kann (z.B. Statman 1987). Dabei sollte die Auswahl nach Branchen und Ländern gestreut sein, da erst dann möglichst heterogene Kursentwicklungen bei Änderungen von Marktfaktoren wie Zinssätzen, Konjunkturerwicklung oder Steuern zu erwarten sind. Die Bildung von risikoeffizienten Portfolios nach der modernen Portfoliotheorie erfolgt nach einem mathematischen

Optimierungsansatz, der als Inputfaktoren Schätzwerte für die erwarteten Renditen und Volatilitäten der einzelnen Investments sowie deren Korrelation untereinander benötigt. Die Ermittlung dieser Erwartungswerte ist schon für börsennotierte Investments sehr aufwendig und mit Schätzfehlern behaftet. Für Investitionen im Bereich Private Equity, für die keine täglichen Marktwerte verfügbar sind, stellt sich dieses Problem jedoch ungleich stärker.

Direkte Einflussnahme statt Passivität

Selbst wenn im Private Equity-Bereich die für eine Portfoliooptimierung benötigten Daten in ähnlicher Weise wie für börsennotierte Investments ermittelt werden könnten, stellt sich die Frage, ob eine Portfoliozusammenstellung allein nach statistischen Daten überhaupt sinnvoll wäre. Schließlich zeichnen sich Private Equity-Investments gerade dadurch aus, dass der Investor aktiv Einfluss auf die Unternehmensentwicklung nehmen kann und nicht wie ein passiver Investor auf Marktveränderungen nur durch Anpassung der Portfoliozusammensetzung reagieren kann. Daher dürfte die erwartete Rendite eines Private Equity-Portfolios sehr viel stärker von den speziellen Fähigkeiten des (Direkt-)Investors abhängen als von der optimalen Risikostreuung. Da aber je nach Finanzierungsphase mit einem durchschnittlichen Ausfall von 15% bis 30% des investierten Kapitals auf Ebene der Einzelinvestments gerechnet werden muss, ist eine ausreichende Diversifikation dringend angeraten.

Risiken auf Teamebene

Die meisten institutionellen Investoren investieren nicht direkt in einzelne Unternehmen, sondern realisieren ihre Private Equity-Investitionen über Fonds oder Dachfonds. Neben den Risiken auf Portfolioebene sind jetzt auch Risiken zu berücksichtigen, die im Geschäftsbetrieb des externen Managers liegen. Aufgrund der üblicherweise geringen Größe der Managementteams sind hierbei vor allem Teamrisiken in Betracht zu ziehen, die sich auch bei bester Due Diligence nicht im Vorhinein erkennen lassen und daher nur durch entsprechende Risikostreuung verringert werden können.

Diversifikation über Finanzierungsphasen von eher praktischer Bedeutung

Daniel Schmidt („Private Equity-, Stock- and Mixed Assets-Portfolios“, 2004) kommt auf Basis der Analyse von einzelnen Unternehmensbeteiligungen zu dem Ergebnis,

Diversifikation bei Infrastrukturinvestments

Auch im Bereich Infrastruktur gibt es unterschiedliche Investmentansätze, die eine Risikostreuung nach Strategien und Regionen ermöglichen. Mehr als 60 institutionelle Investoren, Fondsmanager und Marktexperten trafen sich im März in München zum Yielco Infrastrukturtag 2012. In halbstündigen Vorträgen stellten sieben Fondsmanager ihre unterschiedlichen Strategien anhand von zahlreichen Fallbeispielen vor. Dabei wurde auf die Bedeutung der Diversifizierung über unterschiedliche Risikoklassen (Brownfield versus Greenfield; Core versus Opportunistic) sowie über Länder und Assets hingewiesen, zum Beispiel anhand der Bedeutung unterschiedlicher Energieträger, da manche politische Entwicklungen wie z.B. die Änderung von Einspeisevergütungen nicht vorhersehbar sind. Eindrucksvoll konnten die Manager belegen, dass durch einen aktiven Investmentansatz auch bei sehr stabilen und regulierten Assets noch ein Mehrwert geschaffen werden kann. Dann sind selbst im Infrastrukturbereich Renditen von bis zu 15% erreichbar, ohne dass hierfür hohe Risiken eingegangen werden müssen.

dass bei 50 bis 100 Private Equity-Investments bereits deutlich über 90% des möglichen Risikodiversifikations-effekts erreicht werden. Demgegenüber ermitteln Weidig/Mathonet eine Anzahl von 20 bis 30 Fonds und postulieren eine deutlich höhere Anzahl von 150 bis 300 einzelnen Beteiligungen für die weitgehende Nutzung des Diversifikationseffekts (unter der Annahme, dass ein Fonds durchschnittlich acht bis zehn Beteiligungen tätigt, vgl. die Studie „The Risk Profiles of Private Equity“ von 2004 für den European Investment Fund). Dieses Ergebnis mag der Tatsache geschuldet sein, dass diese Studie sich nur auf das Segment Venture Capital in Europa bezieht. Die Diversifikation über verschiedene Finanzierungsphasen (Venture – Expansion – Buyout) stellt in der Praxis zwar auch einen wichtigen Parameter der Allokationsstrategie dar, die empirischen Ergebnisse hierzu zeigen jedoch keinen positiven Effekt. Die Mischung zwischen den verschiedenen Phasen wird daher eher davon abhängen, welche Renditeerwartung und welches Cashflow-Profil der Investor erzielen will. Bei einer Präferenz für laufende Ausschüttungen sind auch Segmente wie Infrastruktur, Mezzanine oder Distressed Debt als Beimischung zu berücksichtigen.

Beispielportfolio mit ausreichender Streuung

Unter Berücksichtigung der zitierten Studien sollte ein ausreichend diversifiziertes Private Equity-Portfolio mindestens 100 einzelne Investments enthalten und darüber hinaus nach folgenden Dimensionen allokiert werden:

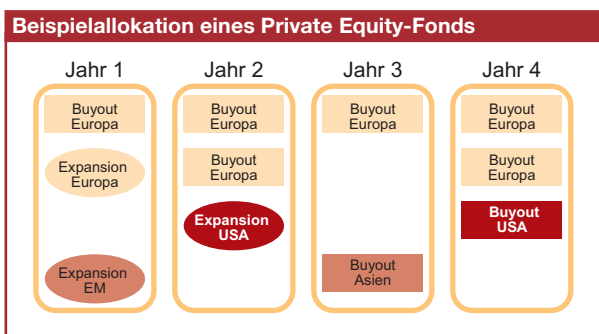
- Manager
- Zeit
- Region/Land
- Branche

Ein ausreichend gestreutes Portfolio könnte beispielsweise die Regionen Europa, USA und Asien (einschließlich Emerging Markets) umfassen und Zeichnungszusagen bei zehn bis 15 Fonds enthalten, die über einen Zeitraum von drei bis vier Jahren eingegangen wurden. Die Portfolioinvestments verteilen sich damit mindestens über drei bis acht Jahre (Annahme: Jeder Fonds investiert im Durchschnitt über vier Jahre, sodass auch die zeitliche Komponente ausreichend berücksichtigt wäre). Eine gezielte Branchen-diversifikation ist nur bedingt möglich, da die meisten Fondsmanager sehr breite Branchendefinitionen verwenden oder sehr opportunistisch investieren.

Beispielhafter Allokationsplan

Die Abbildung zeigt den Allokationsplan eines Beispielportfolios von 100 Mio. EUR mit dem Ziel, eine IRR von 15% über Wertsteigerungen zu erzielen, wobei die Commitments gleichmäßig auf die Fonds verteilt werden und Zeichnungen in Fremdwährung zum langfristig erwarteten Wechselkurs umgerechnet werden.

Das Beispielportfolio ist über zehn Fonds und damit mindestens 100 Portfoliounternehmen diversifiziert, 60% wurden in Europa allokiert, 20% in den USA und 20% in Asien/Emerging Markets. Den Schwerpunkt bilden mit 70%



Quelle: Yielco Investments

Buyout-Fonds, 30% wurden auf Expansion-Fonds allokiert. Aufgrund des hohen Renditeziels und der Präferenz von Wertsteigerungen anstelle von laufenden Ausschüttungen werden Infrastruktur- und Private Debt-Fonds nicht berücksichtigt.

Fazit:

Die beschriebenen empirischen Ergebnisse zum Thema Risikodiversifikation von Private Equity-Portfolios bedeuten, dass eine naive Diversifikation nicht die erwünschten Ergebnisse bringen dürfte und einer mathematisch-statistischen Portfoliooptimierung aufgrund der schwierigen Datenlage enge praktische Grenzen gesetzt sind. Die beschriebene pragmatische Vorgehensweise beim Aufbau eines Portfolios setzt weiter voraus, dass die Commitments nicht willkürlich verteilt werden. Vielmehr ist eine ausführliche Due Diligence der Manager erforderlich. Aufgrund der üblichen Mindestzusagen von 5 bis 10 Mio. EUR pro Fonds muss ein Investor einen Anlagebedarf von mindestens 50 Mio. EUR aufweisen, um den Diversifikationseffekt voll ausschöpfen zu können. Für Investoren mit geringerem Anlagebedarf bieten Dachfonds ein mögliches Investitionsvehikel, wobei jedoch die Auswirkungen einer zusätzlichen Gebührenebene zu berücksichtigen sind und unter Umständen das Problem einer Überdiversifikation droht, sofern der Dachfonds ein zu breites Investmentmandat hat. ■

Zum Autor



Dr. Matthias Unser ist Geschäftsführer und Gründungspartner der Yielco Investments GmbH. Er war über zehn Jahre lang in leitender Position bei führenden Private Equity-Dachfondsanbietern tätig.

Mit den Großen an den Zweitmarkt

BVT-CAM Private Equity Global Fund IX

Eurokrise, Basel III, Solvency II – das aktuell stürmische Umfeld für Investoren sorgt derzeit für einen blühenden Sekundärmarkt für Private Equity-Fondsanteile. Von diesem Boom konnten bislang meist nur institutionelle Investoren profitieren. Das Münchner Emissionshaus BVT bietet über den BVT-CAM Private Equity Global Fund IX jetzt auch Privatanlegern die Möglichkeit, ins Segment Secondaries zu investieren. Über den Fonds können sie sich an einem Sekundärmarktfonds der Deutsche Bank-Tochter DB Private Equity beteiligen.

Kleinere Secondary-Transaktionen

Der Fonds DB Secondary Opportunities Fund II (DB SOF II) will von den im Moment attraktiven Rahmenbedingungen auf dem Markt für Private Equity Secondaries profitieren. Er soll als Dachfonds vorwiegend kleinere Portfolios aus den Händen von vermögenden Privatinvestoren, Family Offices und kleineren Institutionen erwerben, bei Transaktionsgrößen von 1 bis 100 Mio. EUR. Ergänzt wird das Portfolio des Dachfonds durch selektiv ausgewählte größere Transaktionen. Der regionale Schwerpunkt soll dabei in Europa und den USA liegen, infrage kommen sowohl Sekundäranteile an Private Equity-Fonds als auch Anteile an Secondary Directs-Fonds sowie Koinvestments. Zur Generierung des Dealflows kann DB Private Equity auf das weltweite Netzwerk der Deutschen Bank zugreifen. Beim Vorgängerfonds schloss das Investmentteam laut BVT-Prospekt bis zum 31. Dezember 2009 14 Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von rund 360 Mio. EUR ab und konnte eine Rendite (Netto-IRR) von 38% vorweisen. Aktuelle Zahlen sind dem Prospekt leider nicht zu entnehmen.

Zusammen mit den „Großen“

Beim Vorgängerfonds wirtschaftete DB Private Equity noch hauptsächlich auf eigene Rechnung. Der DB SOF II steht hingegen institutionellen Investoren und vermögenden Privatanlegern offen – allerdings einem sehr exklusiven Kreis, liegt die Mindestbeteiligung doch bei 5 Mio. EUR. Der BVT-CAM Private Equity Global Fund IX eröffnet nun



Kleinanleger können beim BVT-CAM Private Equity Global Fund IX in einem Segment investieren, das bisher nur sehr vermögenden Anlegern offenstand. Foto: Danie Swanepoel/Panthermedia

auch dem „normalen“ Privatanleger Zugang zu diesem Fonds: Der Anleger ist bereits ab einer Einzahlung von 10.000 EUR dabei. Insgesamt strebt der BVT-CAM-Fonds ein Volumen von 30 Mio. EUR an, die ausschließlich in den DB SOF II fließen sollen. Das Angebot, zusammen mit den „Großen“ in einen Fonds aus dem Hause Deutsche Bank zu investieren, ist jedoch nicht ganz billig: Kosten fallen auf drei Ebenen an, nämlich auf der Ebene des BVT-CAM-Fonds, auf Ebene des DB SOF II und schließlich bei den einzelnen Zielfonds.

Unterschiedliche Kosten

Für die Beteiligung am BVT-CAM-Fonds wird ein Agio von marktüblichen 5% fällig, die prognostizierten fondsabhängigen Kosten liegen bei 7,5%. Bis zu einer Hurdle Rate von 8% gehen die Gewinne an die Anleger, danach erhält der geschäftsführende Kommanditist einen Vorzugsgewinn bis 11,11%, anschließend werden die weiteren Gewinne in einem Verhältnis 90:10 zwischen Anlegern und Fondsgesellschaft aufgeteilt. DB Private Equity gönnt sich da ein größeres Stück vom Kuchen: Die Hurdle Rate liegt bei 7%, die Catch-up-Periode läuft bis 12,5%, danach gibt es eine Aufteilung von 87,5:12,5.

Fazit:

Über den BVT-CAM Private Equity Global Fund IX können auch kleinere Privatanleger Seite an Seite mit sehr vermögenden Anlegern und institutionellen Spielern investieren. Sowohl die Emittentin BVT als auch das Team von DB Private Equity weisen einen langjährigen Track Record auf, die Zusammenarbeit der beiden Häuser besteht bereits seit vielen Jahren. Auch die Idee, am momentanen Boom des Sekundärmarkts teilzuhaben, besticht. Die Frage jedoch, ob der Preis dafür angemessen ist, muss sich wohl jeder Anleger selbst beantworten. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

BVT-CAM PRIVATE EQUITY GLOBAL FUND IX – INTERNATIONAL SECONDARIES –

• Zielvolumen:	30 Mio. EUR
• Mindestanlage:	10.000 EUR
• Laufzeit:	10 Jahre
• Investitionsthema:	Secondaries in Europa und USA
• Internet:	www.bvt.de

12. Handelsblatt Jahrestagung „Private Equity“, 27. und 28. Juni 2012, Hilton Frankfurt

Private Equity – Jetzt erst recht?!

Gewinnen Sie einen ersten Eindruck
von der Tagung: www.vc-pe.de

Diskutieren Sie aktuelle Themen, die die Branche bewegen! Unter anderem mit:



Vorsitz:
Prof. Dr. Dirk Schiereck,
Technische Universität
Darmstadt



Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner,
Lehrstuhl für Entrepreneurial
Finance, Technische Universität
München



Dr. Jürgen Diegruber,
Partner,
Partners Group



Dörte Höppner,
Secretary-General,
EVCA



Ralf Huep,
Managing Director,
Advent International



Stephan Lauer,
Partner,
CapVis Equity Partners



Christian Lucas,
Managing Director,
Silver Lake



Frank Schehl,
Managing Director,
Head of Acquisition and
Leveraged Finance,
DZ BANK



Dr. Holger Schmieding,
Chefvolkswirt,
Berenberg Bank



Peter Wirtz,
Geschäftsführer,
3i Deutschland

Konzeption und Organisation:

EUROFORUM
Quality in Business Information



Weitere Informationen im Internet:

www.vc-pe.de



Annekatriin Koch, Info-Telefon: **02 11.96 86 - 35 11**



Handelsblatt
Substanz entscheidet.

Deal Bash – die Zweite

Bereits zum zweiten Mal findet eine Art Speeddating für die deutsche M&A-Branche statt. Im Anschluss an den Deutschen Eigenkapitaltag des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften laden der BVK, der Bundesverband Mergers& Acquisitions und die unabhängige Unternehmensbörse M&A Exchange im Jüdischen Museum in Berlin Berater, Investoren und Unter-

nehmer ein, sich über mögliche Schnittstellen sowie konkrete Projekte auszutauschen. Hierfür wurde das aus den USA bekannte Veranstaltungsformat des „Deal Bash“ gewählt: In 15-minütigen Gesprächs Slots ziehen die Berater von Tisch zu Tisch, während den Investoren vorbehalten ist, an ihren Plätzen sitzen zu bleiben. Nähere Infos unter www.ma-exchange.de

Gründerzeit im Ländle

Bis in die späten Abendstunden konnten die Teilnehmer der Gründerzeit Baden-Württemberg im Stuttgarter Haus der Wirtschaft Gespräche vertiefen und wichtige Kontakte knüpfen. Anfang März hatten die L-Bank und ifex, die Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge des Ministeriums für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg, zum Austausch gela-

den. Neben Workshops und einem abwechslungsreichen Bühnenprogramm zog vor allem der „echte“ Elevator Pitch die Besucher in seinen Bann: 40 angehende Unternehmer nutzten hier die Gelegenheit, während einer dreiminütigen Aufzugfahrt Investoren von der Qualität ihrer Gründungsideen zu überzeugen. Weitere Infos unter www.gruenderzeit-bw.de

Grüne Kraftwerke ausgezeichnet

Der Minikraftwerk-Bauer Smart Hydro Power hat den ECO12 Award gewonnen, der im Rahmen des Branchentreffens Eco-summit 2012 vergeben wurde. Eine Expertenjury zeichnete außerdem Heliatek und Carpooling als zweiten bzw. dritten Sieger aus. Der Preis ist mit insgesamt 15.000 EUR dotiert, insgesamt waren 52 Jungunternehmen aus neun Ländern nominiert. Bei einem Vo-

ting auf der Internetplattform Facebook setzte sich Blablacar gegen die Konkurrenz durch.



Dr. Karl Reinhard Kolmsee, Managing Director von Smart Hydro Power nimmt den ECO12 Award entgegen.
Foto: ecosummit

Berlin mit Nachholbedarf

Der Start-up-Standort Berlin hat international betrachtet noch deutlichen Nachholbedarf. Der Hotspot der deutschen Szene landet im

DIE WELTWEIT BESTEN START-UP-ÖKOSYSTEME	
1	Silicon Valley
2	New York City
3	London
4	Toronto
5	Tel Aviv
6	Los Angeles
7	Singapore
8	São Paulo
9	Bangalore
10	Moscow

Quelle: Startup Genome via techcrunch.com

globalen Ranking des Start-up-Forschungsprojekts Startup Genome nur im hinteren Mittelfeld. Die Forscher Danny Holtschke von der Maastricht Universität und Jessica Richman von der Oxford Universität verglichen Start-up-Ökosysteme weltweit unter Aspekten wie Gründermotivation, Marktgröße, Produkttypen, Kapitalverfügbarkeit oder Erfolgsrate. Berlin erreichte lediglich Platz 17 von 25 untersuchten Städten und Orten. Das Gründer-Ökosystem des Silicon Valley ist laut der Untersuchung 12,5-mal größer als das der deutschen Hauptstadt.

Hintergründe zur Untersuchung finden Sie hier:



NEWTICKER

+++ **Hamburg** – Fastlane Ventures, das Venture Capital-Unternehmen der handy.de- und blau.de-Gründer Dirk Freise, Martin Ostermayer und Thorsten Rehling, wurde umbenannt in Shortcut Ventures. +++ **Essen** – Die Business Angels Agentur Ruhr e.V. (BAAR) hat das 100. BAARforum durchgeführt, eine Plattform für den Austausch junger Unternehmen mit Kapitalgebern. +++ **Frankfurt** – Die Zahl der Existenzgründer in Deutschland hat sich laut KfW-Gründungsmonitor 2011 um 11% auf 835.000 Gründer verringert, 2010 waren es noch 936.000 Gründer gewesen. +++ **Berlin** – Die Einreichungsfrist für den vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie ausgelobten Gründerwettbewerb – IKT Innovativ endet am 31. Mai.

M&A REVIEW – KENNENLERNANGEBOT

Jetzt testen!



Ihre Vorteile:

- ◆ **Sonderpreis:** 3 Ausgaben für 60 Euro statt 120 Euro
- ◆ **Gratis dazu(!):** „Corporate Finance & Private Equity Guide 2012“ des GoingPublic Magazins (im Wert von 14,80 Euro)
- ◆ **freier Zugang zum Online-Archiv** der M&A REVIEW mit allen veröffentlichten Artikeln seit 1990



3 Monate probelesen!

Lernen Sie jetzt die führende Fachzeitschrift für M&A Professionals im deutschsprachigen Raum für 60 Euro inkl. Versand kennen!

Bitte einsenden an: GoingPublic Media AG · Hofmannstr. 7a · D-81379 München · Germany Telefon: +49 (0)89 – 2000 339-0

Fax-Order: +49 (0) 89 – 2000 339-39 oder online unter www.goingpublic.de/mareview

ABONNEMENT

Ja,

ich möchte das Magazin M&A REVIEW gerne testen und nehme das Kennenlern-Abonnement an. Bitte senden Sie mir die kommenden drei Ausgaben zum Sonderpreis von 60,00 Euro (statt 120,00 Euro) inkl. MwSt. und Versandkosten an die unten stehende Adresse zu. Zusätzlich erhalte ich den „Corporate Finance & Private Equity Guide 2012“ sowie für die Dauer des Kennenlern-Abonnements freien Zugang zum Online-Archiv der M&A REVIEW mit allen veröffentlichten Artikeln seit 1990. Überzeugt mich die Qualität des Magazins, beziehe ich die M&A REVIEW anschließend zum Preis von 426,00 Euro (inkl. MwSt., zzgl. 12 Euro Versand Inland/16,80 Euro Ausland). Andernfalls kündige ich mein Kennenlern-Abonnement bis 2 Wochen nach Erhalt der dritten Ausgabe und mir entstehen keine weiteren Verpflichtungen.

Name, Vorname: Firma:

Postfach/Straße: PLZ, Ort, Land:

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:

Existenzgründung von Studierenden in Deutschland

Erste empirische Studienergebnisse zum Gründungsinteresse an Hochschulen

Das Zentrum für Mittelstands- und Gründungsökonomie (ZMG) führt seit einigen Jahren in Kooperation mit den Hochschulen Kaiserslautern/Zweibrücken und Ludwigshafen (Prof. Dr. Thomas A. Martin) ein Forschungsprojekt über die Gründungsneigung und Entrepreneurship-Merkmale von Studierenden durch, die sogenannte GEST-Studie. Im Rahmen dieser Studie werden insbesondere Studierende der Betriebswirtschaft, der Ingenieurwissenschaften und der Informatik befragt, da Absolventen dieser Fachgebiete die höchste Gründungsaktivität nachgesagt wird. Weiter umfassen die Stichproben sowohl Studierende grundständiger als auch weiterführender Studiengänge, sodass auch Studierende mit Berufs-, Führungs- und Gründungserfahrungen befragt werden. Für die Ergebnisse spielte neben dem Studienhintergrund auch das Geschlecht eine Rolle für die Gründungsmotivation.

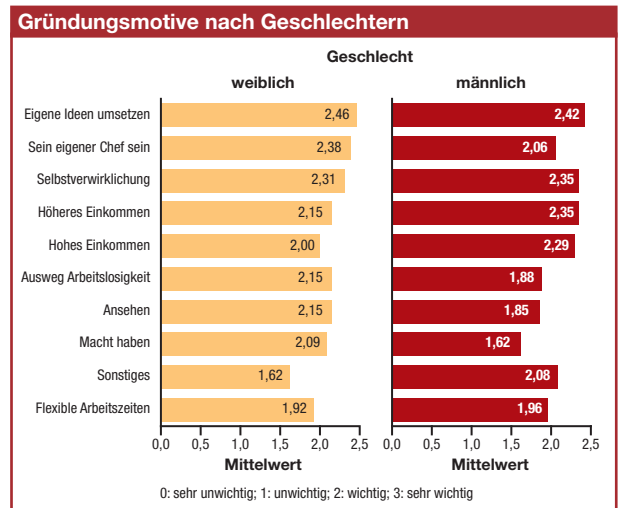
Befunde aus vier deutschen Hochschulen

Gerade von Studierenden und Akademikern sind innovative Gründungen zu erwarten, die mit positiven wirtschaftlichen Wachstums- und Beschäftigungseffekten einhergehen. Die GEST-Studie analysiert hierbei, welche Einflussfaktoren die Gründungsentscheidung von Studierenden determinieren. Es besteht ein hohes studentisches Gründungsinteresse sowie Gründungspotenzial, zu dessen Ausschöpfung gründungsfördernde Maßnahmen an den Hochschulen postuliert werden. Die in diesem Beitrag dargestellten ausgewählten empirischen Befunde basieren auf einer Stichprobe von annähernd 1.500 Studierenden aus 22 Studiengängen an insgesamt vier Hochschulen in Deutschland: Campus Zweibrücken der FH Kaiserslautern, Technische Hochschule Mittelhessen, Hochschule Ludwigshafen am Rhein sowie das Internationale Hochschulinstitut Zittau.

Verschiedene Gründungsbarrieren

Die befragten Studierenden sind in der Mehrheit männlich, „nur“ drei Zehntel der befragten Studierenden weiblich. Die gravierendsten Schwierigkeiten für eine Umsetzung der Existenzgründung sehen die Studierenden beider Geschlechter im fehlenden Eigenkapital, gefolgt vom finanziellen Risiko und der problematischen Kreditbeschaffung. Geringe Gründungshemmnisse sehen beide Geschlechter gleichermaßen im fehlenden Support von Familie und Freunden. Auch zu geringes Zeitbudget, mangelnde Unternehmerqualifikationen, fehlender Mut, Know-

how-Defizit und das wirtschaftspolitische Umfeld sind insgesamt recht unbedeutende „Gründungsbremsen“. Während die Studentinnen finanzielles Risiko, Angst vor dem Scheitern, geringe Umsatzerwartungen und die Konjunkturlage als höhere Gründungsbarrieren klassifizieren, sind dies bei den Studenten fehlende Kundenkontakte und der behördliche Aufwand. Auffallend ist auch, dass die Studentinnen den meisten Hemmnisfaktoren – wenn oftmals auch nur gering – eine höhere Bedeutung zumessen als ihre Mitstudenten.



Studienrichtungsspezifische Gegenüberstellung

Die Stichprobe beinhaltet zu 44% BWL-Studierende. Fast ein Drittel studiert Ingenieurwesen und etwa ein Viertel Informatik. Während die Geschlechterverteilung in der BWL fast pari-pari ist, sind von den befragten Studierenden im Ingenieurwesen rund 20% weiblich und in der Informatik lediglich 14%. Im Rahmen der GEST-Studie wurden neben Studierenden grundständiger Studiengänge auch Studenten (berufsbegleitender) weiterführender Studiengänge befragt, sodass das Sample auch Studierende mit teilweise langjähriger Branchen- und Führungserfahrung umfasst. Analysiert man die Gründungsmotive nach den Studienrichtungen, so überwiegen bei den BWL-Studierenden im Vergleich die Ziele Autonomiebedürfnisse, finanzielle Anreize, Ausweg aus der Arbeitslosigkeit, Prestigedenken sowie Streben nach Macht. Den ingenieurwissenschaftlichen Studierenden sind hingegen

die Umsetzung eigener Ideen sowie die Selbstverwirklichung wichtiger. Bei den Informatik-Studierenden überwiegt – im Vergleich zu anderen Disziplinen – das Motiv der flexiblen Arbeitszeiten.

Fazit:

Anhand der beschriebenen empirischen Befunde lassen sich Schlussfolgerungen für eine zielgruppengerechte geschlechter- und fachrichtungsspezifische Ausgestaltung von Gründungsförderprogrammen an Hochschulen ableiten: Student ist eben nicht gleich Studentin, Wirtschaftswissenschaftler eben nicht gleich Ingenieur oder Informatiker. Studentinnen haben insgesamt betrachtet bei der Gründungsunterstützung andere Bedürfnisse als ihre Kommilitonen. Um die studentische bzw. akademische Gründungsquote insgesamt zu erhöhen, scheint es aufgrund verschiedenartiger Entrepreneurship-Merkmale von Studierenden der analysierten Studienrichtungen zweckdienlich, bei der Implementierung der hochschulischen Gründungsausbildung sowie des Gründungssupports auch am studienrichtungsspezifischen Unterstützungsbedarf anzuknüpfen. In der aktuellen Phase des Forschungsprojekts erfolgen länderübergreifende Vergleiche zwischen verschiedenen Ländern, wie z.B. Argentinien, Brasilien, Chile, China, Griechenland, Indien, Kolumbien, Mexiko, Polen, Russland, Spanien und Ungarn. ■

Zu den Autoren



Prof. Dr. Walter Ruda (li.) ist wissenschaftlicher Direktor des Zentrums für Mittelstands- und Gründungsökonomie (ZMG) und wissenschaftlicher Leiter der Entrepreneurship Education an der Fachhochschule Kaiserslautern. **Benjamin Danko** ist Forschungsassistent am ZMG, Lehrbeauftragter an der FH Kaiserslautern und Doktorand am Internationalen Hochschulinstitut Zittau.

Anzeige

Private Equity Flash

Der Newsletter. Alle 14 Tage Donnerstags.

www.vc-magazin.de/newsletter



Private Equity Flash
Der Newsletter des VentureCapital Magazins

Gelebter Forschungstransfer

„auftakt. Das Gründerforum Ilmenau“ unterstützt Gründer der TU Ilmenau

Im Mai 2010 gründeten Studenten, Mitarbeiter und Professoren der Technischen Universität (TU) Ilmenau „auftakt. Das Gründerforum Ilmenau“. Seitdem bietet die Entrepreneurship-Initiative Gründern Unterstützung in unternehmerischen Fragen, vermittelt Kontakte und Büroräume und sorgt vor allem für eines: ein gründerfreundliches Klima, in dem Start-ups sich wohlfühlen.

Spürbarer Gründerelan

Das kleine Städtchen Ilmenau mit seinen 30.000 Einwohnern und 7.000 Studenten bietet ein großes akademisches Programm: Neben technischen Studiengängen haben sich im Laufe der Zeit u.a. Medienstudiengänge, Betriebswirtschaftslehre und Kommunikationswissenschaften angesiedelt. „In diesem Umfeld entstehen viele gute Ideen, aber es herrschte lange eine gewisse Frustration, weil diese zu oft nicht umgesetzt wurden“, erzählt Sven Müller, Absolvent der TU und als Executive Director der Rapid Venture Accounting GmbH selbst ein begeisterter Unternehmer. Die logische Folge war, ein Gründerforum ins Leben zu rufen. Müller sieht auftakt. „als Leuchtturm, der anderen zeigt, dass die TU Ilmenau mehr ist als eine Universität“. Wer mit offenen Augen über den Campus gehe, sehe und spüre die Kreativität der Menschen an der Universität, schwärmt Müller: „Studenten und Mitarbeiter entwickeln hier einzigartige Ideen. Mit auftakt. schaffen wir ein Umfeld, das den Studenten und Mitarbeitern eine Alternative zu einer abhängigen Beschäftigung aufzeigt – die Gründung eines Unternehmens.“

Potenzial ausschöpfen

Durch sein Partnernetzwerk unterstützt auftakt. alle Phasen, die ein Gründer durchläuft. Ziel ist es, Unternehmmergeist zu wecken und das Unternehmertum regional zu stärken – ohne öffentliche Mittel, wie die Initiatoren betonen. „Um sämtliche gründerbezogenen Angebote an der TU Ilmenau zu bündeln, haben wir auftakt. ins Leben gerufen und gehen nun direkt auf Interessierte zu“, erklärt Dennis Brüntje, Initiator von auftakt. und wissenschaftlicher Mitarbeiter der TU Ilmenau. Dr. Dörte Gerhardt, ebenfalls Initiatorin sowie Leiterin des Referats Forschungsservice und Technologietransfer, sagt: „Mir liegt es am

Herzen, ein gründerfreundliches Klima an der Universität zu schaffen und die Studenten und Mitarbeiter für unternehmerische Tätigkeiten zu sensibilisieren. Ich bin überzeugt, dass wir so das Potenzial an der TU Ilmenau bestmöglich ausschöpfen werden.“

Betreuung auf drei Säulen

Die Arbeit des Forums kennzeichnen drei Säulen: Die Sensibilisierung des unternehmerischen Denkens erfolgt durch persönliche Gespräche zwischen den Gründern und Mitgliedern von auftakt. – z.B. im Rahmen von eigen initiierten Veranstaltungen oder in Lehrveranstaltungen. Wer sich für eine Gründung entscheidet, wird zweitens nicht allein gelassen. Mitglieder der Gründerinitiative sind auch Gründerberater der Universität sowie des Landespatentzentrums Thüringen. Hier erfahren Gründer u.a. effiziente Unterstützung in Sachen Patentrecht. Auch die Beschaffung unabdinglicher Infrastrukturen und Räumlichkeiten sind Bestandteil dieser Betreuung. Eine dritte Säule der Arbeit von auftakt. ist der Aufbau eines Netzwerkes und die Schaffung eines Begegnungsortes. Erfolgreich betreut werden konnte beispielsweise die fayteq GmbH, heute nach eigenen Aussagen Technologieführer im Bereich der Echtzeitbearbeitung von Bewegtbildern. Die Idee zur Ausgründung wurde u.a. durch auftakt. forciert. Auch die erste Betreuung konnte durch das auftakt.-Netzwerk vorgenommen werden. Schließlich konnte das Management dank auftakt. Kontakte zu Investoren knüpfen. Wahrscheinlich wird das Jungunternehmen noch in diesem Jahr seine erste Finanzierungsrunde schließen. ■

Corinna Bastian
redaktion@vc-magazin.de

VC-Campus 2012 meets EduCamp #10

Vom 18. bis 21. Oktober 2012 findet an der TU Ilmenau die Veranstaltung VC-Campus 2012 meets EduCamp #10 mit wissenschaftlichem Kolloquium statt. Gründer, Gründungsinteressierte, gründungsaffine Wissenschaftler und Investoren finden hier eine Plattform zum Austausch. Mehr Infos unter: www.vc-campus.de

„Die Finanzierung stellt in Norddeutschland vielfach ein Problem dar“

Interview mit Franco Ottavio Mathias, Geschäftsführer der HCM Handwerk Capital Management

Norddeutschland hat großes Potenzial als Standort für Start-ups und etablierte Unternehmen, ist sich Franco Mathias sicher. Als Geschäftsführer der HCM Handwerk Capital Management aus Quickborn berät er Unternehmen in Finanzierungsfragen und reicht stille Beteiligungen aus. Als einer der Initiatoren des Business Angels Hanse Netzwerks (B.A.H.N.) will er nun weiteren Schwung in die regionale Finanzierungslandschaft bringen, erklärt er im Interview.



Franco Ottavio Mathias

VC Magazin: Wie ist es um die Finanzierung junger Unternehmen aus der Region Norddeutschland bestellt?

Mathias: Die Finanzierung nicht nur von jungen Unternehmen stellt vielfach ein großes Problem dar. Denn eine nicht geschlossene erste Finanzierungsrunde bedingt oftmals das Scheitern eines aussichtsreichen Vorhabens, wohingegen das Nichtzustandekommen einer Anschlussfinanzierung das Wachstum beeinträchtigen könnte. Grundsätzlich ist aber festzuhalten, dass über das Engagement privater Investoren vielfach Gesamtfinanzierungen mit weiteren Partnern und Förderern geschlossen werden könnten, die ohne das private Engagement nicht zustande gekommen wären.

VC Magazin: HCM ist einer der Initiatoren des Business Angels Hanse Netzwerks. Wie ist das Netzwerk derzeit aufgestellt?

Mathias: Das Netzwerk ist noch in der Entwicklungsphase und wird gegenwärtig zusammen mit den örtlichen IHKS weiter forciert. Trotzdem kann das Netzwerk bereits jetzt Erfolge vorweisen, wie beispielsweise die Organisation von zwei großen Informations- und Matching-Veranstaltungen zur Förderung der Unternehmenskultur in Norddeutschland, die Einbindung von zahlreichen Business Angels sowie Investoren und die erste Finanzierung von jungen Unternehmen. Hier ist nicht die Branche wichtig, sondern die Ausgereiftheit und Nachhaltigkeit des Vorhabens sowie die Qualifikation des Gründers und Unternehmers.

VC Magazin: Wie wollen Sie das Netzwerk weiterentwickeln?

Mathias: Das Netzwerk soll durch die Einbeziehung weiterer Partner wie Wirtschaftsförderer und Hochschulen, aber auch der Kreditwirtschaft noch stärker im regionalen Wirtschaftsgefüge verankert werden. Zudem ist für den Herbst dieses Jahres geplant, einen ersten Workshop zu organisieren, in dem ausgewählte Gründer und Unterneh-

mer sich und ihre Vorhaben einem begrenzten Kreis von Business Angels und Investoren vorstellen. Diese Workshops sollen dann regelmäßig abgehalten werden.

VC Magazin: Welche Gründe sprechen für ein Engagement als Business Angel in Ihrer Region?

Mathias: Die Region hat vor allem durch die Metropolregion Hamburg enorme Entwicklungspotenziale, die immer stärker zum Tragen kommen. Aber auch die ortsansässigen Hochschulen sind in einem immer stärkeren Maße Inkubatoren für die erfolgreiche Umsetzung von Ideen und Vorhaben, die für Investoren von Interesse sein könnten. Daher ist das verstärkte Engagement von Business Angels und Investoren vor allem aus der Region ein überaus wichtiges Ziel, um vielversprechende Ideen und Vorhaben zu initialisieren und die Region zu fördern.

VC Magazin: Danke für das Gespräch! ■

Clara Diesel
redaktion@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Franco Mathias ist Gründer und Geschäftsführer der HCM Handwerk Capital Management Ltd. & Co. KG mit Sitz in Quickborn. Die Gesellschaft finanziert Unternehmensgründer und kleine mittelständische Unternehmen vorzugsweise aus dem Bereich der „Old Economy“.

Hohes Ausstattungsniveau, großes Entwicklungspotenzial

Deutsche Technologiezentren punkten seit Jahrzehnten

Bill Gates legte bekanntlich in den 1970er-Jahren in der Garage seines Vaters den Grundstein für sein späteres Imperium. Überliefert sind die Diskussionen, wann das Auto und wann der Jungunternehmer die Räumlichkeiten nutzen durften. In den 1980er Jahren starteten die ersten Gründerzentren, sogenannte Inkubatoren, an den amerikanischen Universitäten, die oft in Kooperation mit Unternehmen oder privaten Stiftungen betrieben werden. Diese „Business-Inkubatoren“ hatten jedoch zumeist nur Büroräumlichkeiten anzubieten.

Aus- und Einzug in IT-Inkubatoren

In den 1990er Jahren eröffneten (wiederum zunächst in den USA) die ersten technologieorientierten Gründerzentren. Die rasante Entwicklung der Computerbranche führte zu ersten IT-Inkubatoren, deren zentrale Großrechneranlagen aufwendig klimatisiert und mit Batteriepuffern und Notstromaggregaten ausgestattet wurden. Dennoch waren es typische Inkubatoren, Gründerzentren eben, aus denen die jungen Firmen nach kurzer Zeit wieder aus- und eigene Räumlichkeiten bezogen, während neue Gründer von den Universitäten nachrückten.

Anschluss an die Universitäten

Bei den nachfolgenden technologieorientierten Gründungen wurde die Sache etwas komplizierter. Hier benötigten die Gründer Großgeräte und Sicherheitslabore mit z.B. Brandschutz, Lüftung, Abzügen, Gasversorgung und spezieller Laborabwasserentsorgung. Daher wurden die Inkubatoren häufig direkt an dem Labortrakt der Institute angebaut, sodass die jungen Firmen die universitären Geräte und Infrastrukturen mitbenutzen konnten. Ein Auszug in eigene Räumlichkeiten gestaltete sich aber als schwierig, weil solche auf dem freien Immobilienmarkt zumeist nicht zur Verfügung standen. Die jungen Firmen hatten auch nicht die notwendige Kapitaldecke, in klassischen Gewerbeimmobilien eigene Räumlichkeiten aufzubauen.

Entwicklung in Deutschland

Mit dem BioRegio-Wettbewerb des Bundes in den 1990er Jahren startete ein bisher nie dagewesener Gründungsboom der Branche in Deutschland. Ohne die parallel hierzu gebauten BioParks wäre diese Entwicklung bei Weitem nicht so erfolgreich verlaufen. Nur diese Zentren boten zu

bezahlbaren Preisen die notwendige Infrastruktur der zentralen Techniken und Labore mit der Be- und Entsorgung aller notwendigen Medien. Ermöglicht wurde dies aus öffentlichen Mitteln u.a. der Europäischen Union, des Bundes, der Länder oder Kommunen im Zuge einer klassischen Wirtschaftsförderung. Heute sind 45 BioParks mit beinahe 500.000 m² Fläche in Deutschland aktiv. 25 davon haben sich in einer Arbeitsgruppe BioParks im ADT organisiert. Am Standort Regensburg beispielsweise wurde in drei Bauabschnitten 2001, 2006 und 2011 der BioPark mit 18.000 m² direkt auf dem Gelände der Universität gebaut. Hier sind heute 32 Mieter mit 550 Mitarbeitern und eigener Kindertagesstätte tätig. Aus ihm hervor ging u.a. das Biotech-Unternehmen Geneart, 2000 gegründet, das 2010 vom US-Konzern Life Technologies gekauft wurde.

Fazit:

Es sind diese landauf und landab zu findenden „deutschen Biotech Bill Gates“, die eindrucksvoll die Rolle dieser Zentren aufzeigen. Wer je einen vergleichenden Blick in entsprechende Labore in den sich rasant entwickelnden BRICS-Staaten geworfen hat, weiß, dass sich dieses Investment mit hohem deutschem Standard noch etwas länger auszahlen wird. ■

Zum Autor



Dr. Thomas Diefenthal ist seit 1999 Geschäftsführer der BioPark Regensburg GmbH und Vorstandsmitglied des ADT-Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V. Als Clustermanager ist er einer von drei Sprechern des Arbeitskreises der deutschen BioRegionen im Bundesverband BIO Deutschland e.V.

„Wir wollten die maximale unternehmerische Freiheit“

Interview mit Sonja Groneweg, Geschäftsführerin, Wunschfutter GmbH

Wenn die Aussicht auf das eigene Unternehmen spannender ist als die Karriere in Wissenschaft oder Unternehmen, bricht der Unternehmergeist durch. Welche Idee sie verfolgen, ob es Vorbilder gibt und aus welchen Erfahrungen sie besonders viel gelernt haben, berichten Entrepreneur im Gründerinterview. Für diese Ausgabe sprachen wir mit Sonja Groneweg von Wunschfutter GmbH.

VC Magazin: Wie kam es zu der Idee für Ihr Start-up?

Groneweg: Mein Mitgründer Tobias Heitmann hatte seinen Hund Oskar bekommen und war auf der Suche nach qualitativ hochwertigem Hundefutter. In den einschlägigen Futterläden wurde er nicht fündig. Nach einigen Diskussionen im Gründerkreis kam dann noch die Individualisierungsidee auf. So entstand schließlich Wunschfutter.

VC Magazin: Wie haben Sie die erste Finanzierung Ihrer Gründungsidee gestemmt und wie verlief die weitere Suche nach Kapital(-gebern)?

Groneweg: Die erste Runde haben Tobias Heitmann, Kai Oestreicher und ich als dritte Gründer selbst finanziert mit einem hohen sechsstelligen Betrag. Wir wollten die maximale unternehmerische Freiheit bei einem Proof of Concept haben. Wir haben inzwischen mehrere Anfragen von interessierten Investoren, aber uns noch nicht entschieden, ob jemand Passendes für unser Geschäft dabei ist.

VC Magazin: Was sprach gegen die Karriere als Angestellter und wie hat sich das Gründerteam zusammengefunden?

Groneweg: Alle drei Gründer haben jeweils über zehn Jahre Unternehmererfahrung, Unternehmertum ist die Basis unserer Zusammenarbeit. Sonst hätten wir dieses Unternehmen auch nicht gemeinsam auf die Beine gestellt und das erste Jahr auf eigenes Risiko selbst finanziert. Angestellt zu sein ist für keinen von uns eine Alternative. Wir mögen die Freiheit, Entscheidungen zu treffen, unser eigener Herr zu sein und sogar das Risiko.

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

Groneweg: Bei meinem ersten Start-up habe ich gleich zu Anfang zwei Vollzeitkräfte eingestellt. Und als das Geschäft nur langsam anließ, habe ich es nicht übers Herz gebracht, sie wieder zu kündigen. Das hat mich sehr viel Geld gekostet. Deswegen stellen wir jetzt erst dann ein, wenn wir es

überhaupt nicht mehr alleine schaffen. Es schmerzt sehr, wenn man merkt, dass man nicht alle Faktoren selbst beeinflussen kann. Auch wenn man alles für ein bestimmtes Ergebnis tut, ist leider manchmal nur der Weg das Ziel. Daraus wird man aber immer stärker und besser.

VC Magazin: Was sind aus Ihrer Sicht bei den Rahmenbedingungen hierzulande der größte Pluspunkt und das größte Manko für junge Unternehmen?

Groneweg: Der größte Hemmschuh für junge Unternehmer ist unsere Kultur der Angst vor dem Scheitern. Diese wird durch die breite Masse und die Bankenlandschaft geschürt. Die Tatsache, dass man in Deutschland faktisch nur ein einziges Mal Fehler machen bzw. pleitegehen darf, lässt einen schlecht lernen, wie es besser geht. Man ist also zum Erfolg verdammt, und diesen Druck ertragen nur wenige.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Die Langfassung des Interviews mit mehr Fragen sowie weitere Gründerinterviews finden Sie auf www.vc-magazin.de > Themen > Interviews.



Zur Gesprächspartnerin

Sonja Groneweg ist Mitgründerin der Wunschfutter GmbH und als Geschäftsführerin verantwortlich für Produktion und Produktentwicklung. Im Jahr 2001 gründete sie die „Klementine“ in Frankfurt, einen Wäschebringdienst für Mitarbeiter großer Unternehmen. Der Verkauf an ein Industrieunternehmen erfolgte 2005. Sie ist zudem ehemalige stellvertretende Bundesvorsitzende der Jungen Unternehmer.

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

CUCINIALE GMBH LINDAU
Tätigkeitsfeld: intelligente Kochassistentensysteme
Volumen: nicht veröffentlicht (Side-Investoren: Privatinvestoren)

KONTEM GMBH BONN
Tätigkeitsfeld: Biotechnologie
Volumen: nicht veröffentlicht

ONCGNOSTICS GMBH JENA
Tätigkeitsfeld: Life Sciences
Volumen: nicht veröffentlicht (Side-Investor: Stiftung für Technologie, Innovation und Forschung Thüringen, Erfurt)

ZIM PLANT TECHNOLOGY GMBH HENNINGSDORF
Tätigkeitsfeld: Monitoring as a Service
Volumen: nicht veröffentlicht

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

AMBIHOME GMBH AACHEN
Tätigkeitsfeld: Software
Investoren: u.a. S-UBG AG, Aachen
Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Die S-UBG-Gruppe investiert aus ihrem S-VC Risikokapital-Fonds gemeinsam mit einem Privatinvestor in die ambiHome GmbH aus Aachen. Das 2009 gegründete Unternehmen entwickelt Produkte und Dienstleistungen rund um die intelligente Haussteuerung.

Über eine einzige Plattform sollen alle steuerbaren Installationen im Haus wie Licht, Heizung oder Alarmanlage bedient werden können. Mit dem frischen Kapital will ambiHome die Prototypversion zur Serienreife weiterentwickeln und auf den Markt bringen.

AMEN INTERNET GMBH BERLIN
Tätigkeitsfeld: Internet
Investoren: Sunstone Capital, Menlo Park; Slow Ventures, San Francisco
Volumen: 1 Mio. USD (erweiterte Seed-Finanzierung)

Die Berliner Meinungsplattform Amen, die es dank des Schauspielers und Business Angels Ashton Kutcher bereits in eine US-Serie geschafft hat, konnte die bisherige Seed-Finanzierung um 1 Mio. USD erhöhen. Mit dieser Summe haben sich Ende März die beiden kalifornischen Kapitalgeber Sunstone Capital und Slow Ventures beteiligt. Das Start-up will sich nun stärker auf die Smartphone-App statt auf die Website konzentrieren.

COUPIES GMBH KÖLN
Tätigkeitsfeld: Mobile Couponing
Investor: Cologne Invest, Köln
Volumen: siebenstellig (2. Finanzierungsrunde)

Zum dreijährigen Bestehen konnte die Coupies GmbH ihre zweite Finanzierungsrunde abschließen. Das Kölner Unternehmen, ein Marktplatz für Mobile Couponing, hat von dem ebenfalls in Köln ansässigen Kapitalgeber Cologne Invest einen siebenstelligen Betrag erhalten. Die Mittel sollen der Startschuss zur nationalen und internationalen Expansion sein.

CROWD GURU GMBH	BERLIN
Tätigkeitsfeld: Internet	
Investor: Investitionsbank Berlin, Berlin, via Pro FIT	
Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)	

Der Crowdsourcing-Dienstleister Crowd Guru erhält eine Finanzierung aus dem Pro FIT-Programm der Investitionsbank Berlin (IBB) für die Weiterentwicklung seiner Technologie. Das Berliner Start-up übernimmt Tätigkeiten von Unternehmen, für die menschliche Intelligenz benötigt wird und die regelmäßig in großen Mengen anfallen.

DEALVERTISE GMBH	BERLIN
Tätigkeitsfeld: Internet	
Investor: Bertelsmann Digital Media Investments, Gütersloh	
Volumen: siebenstellig (1. Finanzierungsrunde)	

Bertelsmann Digital Media Investments (BDMI) investiert einen siebenstelligen Betrag in dealvertise. Mit dieser Investition will der Venture Capital-Arm des Gütersloher Medienkonzerns Bertelsmann AG das weitere Wachstum des Group Shopping-Unternehmens fördern. Anders als andere Websites mit dem Namensbestandteil „Deal“ agiert dealvertise selbst nicht als Plattform, sondern als White Label-Anbieter. Gegründet wurde das Berliner

Anzeige



evobis

Wir navigieren Start-ups.



[FINANZIERUNG]

evobis Venture Conference Kapital für die Wachstumsphase

22. Mai 2012, München

**Top-Wachstumsunternehmen
aus den Zukunftsbranchen**

- > **10 innovative Unternehmen**, die im Markt schon erste Erfolge erzielt haben
- > **Kapitalbedarf** von je 1 - 5 Millionen Euro
- > **Investoren** für die 2. Finanzierungsrunde

Anmeldung: www.evobis.de

Dienstag, 22. Mai 2012
13.00 – ca. 19.00 Uhr

BayBG, Königinstr. 23,
80539 München

Eine Veranstaltung des
evobis Finanzierungs-
netzwerks

In Kooperation mit:



Medienpartner:



Start-up im Juni 2011 mit Unterstützung des Berliner Inkubators Found Fair Ventures GmbH.

FLAREGAMES GMBH KARLSRUHE

Tätigkeitsfeld: Mobile Games

Investor: T-Venture, Bonn

Volumen: 2 Mio. EUR (Aufstockung 1. Finanzierungsrunde)

Weniger als zwei Monate nach Abschluss der ersten Finanzierungsrunde in Höhe von 5 Mio. EUR durch Accel Partners fließen der Flaregames GmbH noch einmal 2 Mio. EUR zu. Dieses Mal beteiligt sich T-Venture an dem Karlsruher Hersteller von Online Games. Parallel zum Investment hat die Deutsche Telekom als Muttergesellschaft von T-Venture eine umfangreiche Marketingkooperation mit Flaregames geschlossen.

FRX POLYMERS INC. CHELMSFORD (USA)

Tätigkeitsfeld: Flammschutzmittel

Investoren: u.a. BASF Venture Capital, Ludwigshafen

Volumen: 26,7 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

Die BASF Venture Capital hat 2,7 Mio. USD in das US-Technologieunternehmen FRX Polymers investiert. Die Investition ist Teil einer Finanzierungsrunde (Serie B) über 26,7 Mio. USD. FRX Polymers entwickelt und produziert innovative, halogenfreie Flammschutzmittel auf Polymerbasis. Zu den weiteren Kapitalgebern gehören u.a. die bestehenden Investoren Capricorn Cleantech Fund and Israel Cleantech Ventures.

GAMEGENETICS GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Gaming

Investoren: Target Partners, München; Estag Capital, Berlin; High-Tech Gründerfonds, Bonn

Volumen: siebenstellig (1. Finanzierungsrunde)

Das Investorentrio Target Partners, High-Tech Gründerfonds und Estag Capital pumpt einen siebenstelligen Eurobetrag in GameGenetics. Die Finanzierung soll das internationale Wachstum des Berliner Aggregators und Distributors von Free to Play Online Games unterstützen. GameGenetics unterstützt die Hersteller von Online-Spielen beim Reichweitenaufbau, betreibt auch selbst eine Spieleplattform.

IMAGINAB LOS ANGELES

Tätigkeitsfeld: Biotech

Investoren: u.a. Novartis Venture Funds, Basel; Nextech Invest, Zürich

Volumen: 12,5 Mio. USD (1. Finanzierungsrunde)

Das kalifornische Biotech-Unternehmen ImaginAb konnte im Zuge einer Erstrundenfinanzierung 12,5 Mio. USD einsammeln. Zu den Kapitalgebern gehören neben den Schweizer Investoren Novartis Venture Funds und Nextech Invest aus Frankreich noch Merieux Developpement (Lyon) sowie aus den USA Cycad Group (Santa Barbara) und Momentum Biosciences (Culver City).

JOBLOCAL GMBH KOLBERMOOR

Tätigkeitsfeld: Internet/Jobbörse

Investor: SpeedInvest, Wien

Volumen: sechsstellig (1. Finanzierungsrunde)

Nach den ersten vier Investments in Österreich erweitert der Business Angel-Fonds SpeedInvest seinen Radius nach Deutschland: Als erstes Auslandsinvestment erhält das Rosenheimer Start-up Joblocal eine hohe sechsstellige Summe, um sein Netzwerk an lokalen Stellenmärkten beschleunigt auszubauen.

SHOBBITS GMBH MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Internet

Investor: Bayern Kapital GmbH, Landshut, via Clusterfonds Start-Up!

Volumen: sechsstellig (Seed-Finanzierung)

Über den Clusterfonds Start-Up! investiert die Bayern Kapital GmbH einen mittleren sechsstelligen Betrag in die shobbits GmbH. Das Internet-Start-up aus München betreibt u.a. ein Shoppingportal und eine Social Media-Agentur. Mit der Kapitalspritze sollen die nächsten Schritte in der Entwicklung und besonders in der Vermarktung finanziert werden.

SOCIAL PUBLISH VERLAG 2010 GMBH HAMBURG

Tätigkeitsfeld: Medien

Investoren: BonVenture GmbH, München; KfW Bankengruppe, Frankfurt

Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Die Social Publish Verlag 2010 GmbH ist das erste deutsche Unternehmen, das von einem neuen Förderprogramm der KfW Bankengruppe profitiert: Seit diesem Jahr stellt die KfW Sozialunternehmen Beteiligungskapital zur Verfügung, indem sie das Engagement von Social Investment-Fonds, Business Angels oder Stiftungen in gleicher Höhe ergänzt. Bei der zweiten Finanzierungsrunde für den Verlag, der alle zwei Monate das Wirtschaftsmagazin „enorm – Wirtschaft für den Menschen“ herausgibt, hat die KfW den Einsatz der BonVenture GmbH gespiegelt.

Weitere Finanzierungsrunden

4DFORCE GMBH	MEININGEN
Tätigkeitsfeld: Schnittstellen für Computerspiele	
Investor: V+ Management GmbH, Köln	
Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)	

Venture Plus beteiligt sich mit 2,5% an 4DForce aus Meiningen. Das Unternehmen arbeitet an einer Gehirn-Computer-Schnittstelle, die es ermöglicht, Spiele mittels Gedankenkraft zu spielen. Das frische Kapital des Kölner Investors soll zum Wachstum beitragen, konkrete Details wurden nicht veröffentlicht. ▶

Anzeige

Sieht so Ihre Finanzierung aus?*



* Wie es richtig geht, lesen Sie in der Unternehmeredition.

Foto: Friedberg/Fotolia

Abonnieren Sie **bis 31.5.** die Unternehmeredition und Sie erhalten **kostenlos** das Buch „Erfolgsmodell Familienunternehmen“ von Peter May.

www.unternehmeredition.de/abo

Unternehmer
Edition

Deal des Monats

ZALANDO GMBH	BERLIN
Tätigkeitsfeld: E-Commerce	
Investoren: u.a. Investment AB Kinnevik, Stockholm	
Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)	
<p>Von seinen bestehenden Investoren DST Global und Kinnevik hat der Online-Händler Zalando frisches Kapital für weiteres Wachstum erhalten. Die beiden Geldgeber nutzen eine Option, die ihnen im Rahmen der letzten Finanzierungsrunde im Januar eingeräumt worden war, nach der sie zu den gleichen Konditionen eine weitere Kapitalerhöhung durchführen konnten. Markteinschätzungen zufolge soll sich die Bewertung von Zalando auf 370 Mio. EUR belaufen, was eine Kapitalspritze von 37 Mio. EUR bedeuten würde. Offizielle Zahlen wurden nicht veröffentlicht. Den Wachstumskurs des Berliner Online-Händlers belegen jedenfalls die Ausbaupläne der eigenen Logistik in Erfurt und im grenzüberschreitenden Industriegebiet Avantis bei Aachen.</p>	

DAWANDA GMBH	BERLIN
Tätigkeitsfeld: E-Commerce	
Investor: Insight Venture Partners, New York	
Volumen: zweistelliger Millionenbetrag (Wachstumsfinanzierung)	
<p>Der US-Frühphaseninvestor Insight Venture Partners hat eine Summe in zweistelliger Millionenhöhe ausgegeben, um sich an DaWanda zu beteiligen. Ein Teil des Kapitals fließt frisch in das Unternehmen, ein Teil geht an die Altinvestoren, die sich von einem Teil ihrer Anteile trennten, aber weiterhin an Bord bleiben. Genauere Details wurden nicht veröffentlicht. DaWanda ist ein Online-Marktplatz für Designer und Kreative.</p>	

ESTORES GMBH	WESTHAUSEN
Tätigkeitsfeld: E-Commerce	
Investor: Media Ventures GmbH, Köln	
Volumen: mittlerer sechsstelliger Betrag (Wachstumsfinanzierung)	
<p>Die Media Ventures GmbH steigt beim Spezialversender EStores ein, Betreiber von Nischen-Shops wie technikwear.de oder armee-shop24.de. Der mittlere sechsstellige Betrag soll zum Ausbau des bestehenden Geschäftsmodells, der Erweiterung der bestehenden Shop-Modelle und dem Auf- und Ausbau der ERP-Systeme verwendet werden.</p>	

MATRIX SOFTWARE	MOUNTAIN VIEW (USA)
Tätigkeitsfeld: Software	
Investor: Swisscom Ventures, Worblaufen	
Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)	
<p>Swisscom Ventures, der Corporate Venture Capital-Arm des Schweizer Telekommunikationsunternehmens Swisscom, hat einen ungenannten Betrag in Matrix Software investiert. Das Unternehmen aus Mountain View im Silicon Valley entwickelt eine Software, mit der sich Datenservices in mobilen Netzen besser kontrollieren lassen können.</p>	

ZALANDO GMBH	BERLIN
Tätigkeitsfeld: E-Commerce	
Investoren: u.a. Investment AB Kinnevik, Stockholm	
Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)	
<p>Weitere Informationen siehe Deal des Monats.</p>	

BUYOUTS

BAYER CROPSCIENCE	NORWICH (UK)
Tätigkeitsfeld: Pflanzenschutzmittel/Chemikalien	
Investor: Aurelius AG, München	
Art der Transaktion: Übernahme	
Volumen: nicht veröffentlicht	
<p>Die Aurelius AG hat sich mit Bayer CropScience, einem Teilkonzern der Bayer AG, auf die Übernahme des Produktionsstandortes Norwich (Großbritannien) geeinigt. Dort werden Pflanzenschutzmittel für den weltweiten Verkauf sowie Spezial-Industriechemikalien produziert und formuliert. Im Zusammenhang mit der Übernahme wird der Standort Norwich in Zukunft unter einem neuen Namen firmieren. Finanzielle Einzelheiten wurden nicht bekannt gegeben.</p>	

CARTAGO SOFTWARE GMBH	LANDSHUT
Tätigkeitsfeld: Software	
Investor: Leonardo Venture GmbH & Co. KGaA, Mannheim	
Art der Transaktion: Aufstockung der Anteile	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Der Frühphaseninvestor Leonardo Venture hat seine Beteiligung an dem Portfoliounternehmen Cartago Software GmbH ausgeweitet. Durch die Übernahme von Anteilen eines Altgesellschafters stieg der Anteil von zuvor 33% auf nun 40% des Stammkapitals. Weitere Details zu der Transaktion wurden nicht veröffentlicht.

EVONIK, GESCHÄFTSBEREICH COLORANTS ESSEN

Tätigkeitsfeld: Farben
Investor: Arsenal Capital Partners, New York
Art der Transaktion: Übernahme
Volumen: nicht veröffentlicht

Der US-Finanzinvestor Arsenal Capital Partners hat den Geschäftsbereich Colorants von Evonik Industries übernommen. Der Geschäftsbereich entwickelt, produziert und vermarktet Farben für dekorative Endanwendungen im Bereich Architektur. Weiterhin werden Produkte für industrielle Anwendungen einschließlich Instandhaltung, für maritime Anwendungen und für Holzbeschichtungen angeboten. Der Preis für die Übernahme wurde nicht veröffentlicht.

ELMI GMBH & Co. KG ERFURT

Tätigkeitsfeld: Bäckerei
Investor: Silver Investment Partner, Frankfurt
Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung
Volumen: nicht veröffentlicht

Die elmi GmbH & Co. KG, die größte Bäckereikette in Erfurt und eine der führenden in Thüringen und Sachsen, ist mehrheitlich von Silver Investment Partners übernommen worden. Der bisherige Alleingesellschafter Reinhold Siegers bleibt mit etwa 25% an dem Unternehmen beteiligt und wird weiterhin als Geschäftsführer das operative Geschäft verantworten. Über den Kaufpreis wurde Still-schweigen vereinbart.

INTERNETSTORES AG ESSLINGEN

Tätigkeitsfeld: E-Commerce
Investor: EQT, Frankfurt
Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung
Volumen: 30 Mio. EUR

Die internetstores AG wächst ab sofort mit Unterstützung durch den schwedischen Investor EQT Capital. Insgesamt 30 Mio. EUR hat die Gesellschaft aus Skandinavien investiert, um eine Minderheitsbeteiligung an dem Esslinger Fahrradhändler einzugehen. Mit EQT an ihrer Seite will die internetstores AG die Marktposition im deutschsprachigen Raum stärken sowie Wachstumschancen in

Anzeige

Wo Investoren shoppen gehen.

➔ **Themenfokus: „e-Commerce & Games“.** Hamburg, 23. Mai 2012.
 Innovative Entrepreneure präsentieren vor aktiven Investoren.
 Infos & Anmeldung: www.venture-lounge.de



Veranstalter: | Sponsoren, Medien- & Kooperationspartner:



Europa nutzen. Vorstand René Köhler bleibt weiterhin Mehrheitsgesellschafter des von ihm 2003 gegründeten Unternehmens.

KÖRBER AG, GESCHÄFTSBEREICH PAPER SYSTEMS HAMBURG

Tätigkeitsfeld: Maschinenbau

Investoren: u.a. Orlando Management AG, München

Art der Transaktion: Übernahme

Volumen: nicht veröffentlicht

Eine Investorengruppe um Orlando Management aus München übernimmt den Geschäftsbereich Paper Systems der Körber AG aus Hamburg. Davon betroffen sind die drei Gesellschaften E.C.H.

Will GmbH, Pemco Inc. und Kugler-Womako GmbH sowie zwei Vertriebsgesellschaften. Finanzielle Details der Transaktion wurden nicht veröffentlicht.

SYMENA GMBH WIEN

Tätigkeitsfeld: Software

Investor: H.I.G. European Capital Partners, Hamburg

Art der Transaktion: Übernahme

Volumen: nicht veröffentlicht

Aircon International, eine Portfoliogesellschaft von H.I.G. Capital, hat die symena GmbH aus Wien zu 100% übernommen. Verkäufer sind die beiden Gründer sowie Privatinvestoren. Das Spin-off der Technischen Universität Wien entwickelt Software zur Optimierung von Mobilfunknetzen.

Crosslinks

GoingPublic Magazin 5/2012



- Entry & General Standard: Segmente unter der Lupe
- Closed Open Market – die Zukunft des Freiverkehrs
- Managementvergütung & Organhaftung: bezahltes Risiko
- Facebook – vor dem IPO-Ereignis des Jahres

Mehr unter www.goingpublic.de

UNIVATIV GMBH & Co. KG DARMSTADT

Tätigkeitsfeld: Personalvermittlung

Investor: Odewald KMU, Berlin

Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung

Volumen: nicht veröffentlicht

Für einen ungenannten Betrag hat Odewald KMU die univativ GmbH & Co. KG mehrheitlich von den drei Unternehmensgründern und Geschäftsführern übernommen. Das Trio bleibe weiter signifikant am Unternehmen beteiligt, heißt es in der Meldung. Das Unternehmen aus Darmstadt beschäftigt Studenten, Absolventen und Young Professionals, um sie in Unternehmen als Berater, Projekt- und IT-Dienstleister einzusetzen.

Smart Investor 5/2012



- Metalle – vor glanzloser Zukunft?
- Roland Baader – das letzte Interview
- George Soros – radikaler Sinneswandel für Deutschland
- Geopolitik – Päpste machen Politik

Mehr unter www.smartinvestor.de

SECONDARY DEALS

ACTECH HOLDING GMBH FREIBERG

Tätigkeitsfeld: Rapid Prototyping

Veräußernder Investor: Halder Beteiligungsberatung, Frankfurt

Erwerbende Investoren: Premium Equity Partners GmbH; CornerstoneCapital Verwaltungs AG, Frankfurt

Volumen: nicht veröffentlicht

Das Feuer weitergeben

Die Zukunft des Unternehmens gestalten
Kanatschnig • Knürr • Kuttruff • Metzler • Reichert • Zippel



Kanatschnig, Knürr, Kuttruff, Metzler, Reichert, Zippel: Das Feuer weitergeben – Die Zukunft des Unternehmens gestalten
Dez. 2011, geb., 28,50 Euro

Die Halder Beteiligungsberatung aus Frankfurt verkauft ihre Mehrheitsbeteiligung an der ACTech Holding GmbH an das Investorengespann Premium Equity Partners und CornerstoneCapital. Das Management des sächsischen Unternehmens bleibt mit 20% beteiligt. ACTech ist ein führender Dienstleister für die schnelle Herstellung von Metallguss-Prototypen, die in der industriellen Forschung und Entwicklung verwendet werden.

EXITS

LEYBOLD OPTICS GMBH ALZENAU

Tätigkeitsfeld: Verfahrenstechnik

Investor: EQT, Frankfurt

Art der Transaktion: Trade Sale

Volumen: nicht veröffentlicht

EQT verkauft die deutsche Vakuum-Dünnschichttechnologie-Firma Leybold Optics GmbH an die familiengeführte Bühler AG. Der international aufgestellte Schweizer Technologiekonzern ist Spezialist für mechanische und thermische Verfahrenstechnik. Über die Details der Transaktion wurde Stillschweigen vereinbart. EQT hatte Leybold Ende 2001 von der Züricher Unaxis Group übernommen.

NEUE FONDS

EARLYBIRD IV

Fokus: Early Stage

Volumen: 100 Mio. USD

Status: First Closing

Mit dem First Closing für den vierten Fonds hat Earlybird Venture Capital jetzt Halbzeit gemeldet: Angestrebt werden insgesamt 200 Mio.

USD, davon sind 100 Mio. USD zugesagt. Der Fokus des Fonds liegt auf Early Stage-Finanzierungen von international ausgerichteten Unternehmen aus den Bereichen Technologie und Consumer & Enterprise Internet. Investiert werden soll in junge Unternehmen vor allem aus dem deutschsprachigen Raum.

SPECIAL SITUATION VENTURE PARTNERS III

Fokus: Mittelstand

Volumen: 231 Mio. EUR

Status: Final Closing

Der Fonds Special Situation Venture Partners III von Orlando Management ist bei 231 Mio. EUR geschlossen worden. Investitionsziel sind mittelständische Unternehmen in der DACH-Region mit einem Ertrag von bis zu 500 Mio. EUR oder einem Unternehmenswert von 10 bis 100 Mio. EUR – besonders solche, die als „underperforming“ anzusehen sind oder unter bilanziellen Druck stehen. Der Fonds war einer Mitteilung zufolge überzeichnet, der Investorenkreis umfasst Stiftungen, Versicherungsgesellschaften und Staatsfonds aus Europa, den USA und dem Mittleren Osten. ■

Der Deal-Monitor entsteht mit freundlicher Unterstützung des



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften



Blieben Sie auch zwischen zwei Ausgaben auf dem Laufenden: Aktuelle Deals finden Sie unter www.vc-magazin.de > news > deals

JA, Bestellcoupon

ICH BESTELLE
ZZGL. 3,50 EUR
VERSANDKOSTEN



**DAS FEUER
WEITERGEBEN**
Die Zukunft des Unternehmens
gestalten
28,50 EUR

Name/Vorname

Postleitzahl/Ort

Straße/Nr.

Datum/Unterschrift

Bitte Coupon einsenden an:
GoingPublic Media AG
Hofmannstr. 7a, 81379 München
Tel. 089 - 2000 339-0
www.goingpublic.de/buecher
buecher@goingpublic.de

FAX-ORDER
089-2000339-39

Events

Datum & Ort	Veranstalter	Event
06.–08.05.2012 Regensburg	ADT – Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V. www.adt-online.de	ADT-Frühjahrstagung: Konferenz zum Thema „Technologiezentren der Zukunft“ Teilnahme: ab 250 EUR
08.–09.05.2012 Berlin	SinnerSchrader, Station-Berlin www.nextberlin.eu	Next Conference 2012: Treffpunkt für die digitale Industrie Teilnahme: ab 90 EUR
08.–09.05.2012 Berlin	Continua Unternehmensentwicklung GmbH www.europeanventuremarket.com	European Venture Market: Networking-Konferenz für Investoren, Dienstleister und Gründerunternehmer der Industrie Teilnahme: ab 1.280 EUR
09.–10.05.2012 Frankfurt	Bio Deutschland e.V. www.biotechnologietage-2012.de	Deutsche Biotechnologietage 2012: Nationales Forum für die deutsche Biotechnologiebranche Teilnahme: 175 EUR
10.05.2012 Berlin	Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften www.bvkap.de	13. Deutscher Eigenkapitaltag des BVK: Jahresveranstaltung des Branchenverbands BVK Teilnahme: 500 EUR
15.05.2012 Heidelberg	BioRN Cluster Management GmbH www.biorn2012.com	BioRN Annual Conference 2012: Treffen der weltweiten Biotechnologiebranche und Austausch mit Investoren Teilnahme: ab 250 EUR
15.05.2012 München	Ascenion GmbH www.biovaria.org	BioVaria 2012: Treffen von Industrievertretern und Kapitalgebern mit führenden Wissenschaftlern, Firmengründern und Technologietransfer-Organisationen aus ganz Europa Teilnahme: ab 160 EUR
15.–16.05.2012 Frankfurt	Bundesverband Alternativer Investments (BAI) www.ai-conference.com	BAI Alternative Investor Conference: Branchentreff für Anbieter, Dienstleister und institutionelle Investoren zum Austausch über neueste Entwicklungen Teilnahme: ab 560 EUR
22.05.2012 Dortmund	dortmund-project www.invest-dortmund.de	Venture Capital Roundtable Dortmund: Netzwerk-Event für Unternehmer und Kapitalgeber der Venture Capital-Branche Teilnahme: k.A.
22.05.2012 München	evobis GmbH www.evobis.de	Venture Conference: Vorträge und Firmenpräsentationen, Fokus: Kapital für die Wachstumsphase Teilnahme: 250 EUR
23.05.2012 Hamburg	CatCap, Neuhaus Partners www.venture-lounge.de	Venture Lounge: Thema: E-Commerce und Games Teilnahme: 130 EUR
29.05.2012 Düsseldorf	eCapital Entrepreneurial Partners, Sozietät Tigges Rechtsanwälte, Warth & Klein Grant Thornon www.vc-stammtisch.net	VC-Stammtisch Düsseldorf: Veranstaltung für Investoren, Gründer und Berater zum Austausch und Netzwerken, Speaker: Dörte Höppner, EVCA Teilnahme: 13 EUR
30.05.2012 Düsseldorf	NRW.Bank www.nrwbank.de	Private Equity Konferenz NRW: Forum für die Private Equity-Branche in NRW Teilnahme: 10 EUR
12.06.2012 München	Convent www.convent.de	11. Bayerischer Mittelstandstag: Get-together des bayerischen Mittelstandes Teilnahme: k.A.
14.–15.06.2012 München	P+P Training GmbH www.pptraining.de	12. Munich Private Equity Training (MUPET): Finanzinvestoren diskutieren Finanz-, Rechts- und Steuerfragen zu Private Equity mit P+P-Beratern, Vertretern anderer Kanzleien und Beratern sowie Banken Teilnahme: ab 750 EUR

Soeben erschienen

Gründungszuschuss, Mikrokredite, Einstiegsgeld, Coachings – in Deutschland stehen Existenzgründern eine ganze Reihe von Fördermitteln und Sachförderungen zu. Das Problem ist nur: Viele Angebote sind den meisten Gründern gar nicht bekannt, und der Weg durch den Paragrafendschungel ist für viele zu unübersichtlich. Mit seinem Ratgeber „**Gründungszuschuss und Einstiegsgeld**“ nimmt Gründungsberater Dr. Andreas Lutz zukünftige Unternehmer an die Hand. Das Werk, das nun in einer vierten neu bearbeiteten Auflage erschienen ist, ist seit Jahren nahezu Pflichtlektüre für jeden Gründungswilligen in Deutschland. Es erklärt praktisch und anschaulich, welche staatlichen Förderungen wem zustehen, welche Anträge dafür gestellt werden müssen und was dabei zu beachten ist. Außerdem lotst das Buch durch die Herausforderungen, die das Erstellen eines professionellen Businessplans mit sich bringt. In der neuen Auflage wurden alle Zahlen und rechtlichen Rahmenbedingungen aktualisiert, auch die Reform des Gründungszuschusses ist berücksichtigt. Ein neues Kapitel zum Thema Mikrokredite bietet Informationen zu einer weiteren Finanzierungsmöglichkeit. Linde Verlag, 214 Seiten, 19,90 EUR.





„If you are on the cutting edge of technology, money will chase you.“

Am Rande des Unternehmertags 2012 am Tegernsee teilte Raaja Kanwar, Managing Director bei Apollo International Inc., seine Einschätzung der aktuellen Investitionsstimmung in Indien. Die Beteiligungsbranche agiere zwar, beeinflusst durch die Krise in Europa, etwas zurückhaltender, dennoch liefen die Entwicklungen in Indien momentan heiß.

Ausblick

Das VentureCapital Magazin
6/2012 erscheint am 25.5.2012

Schwerpunktt Themen: Mobile & App/
Personal & Recruiting/Investieren in Bildung/
Beteiligungsverträge

Märkte & Zahlen:

- Die AIFM-Richtlinie in der Praxis
- Trends bei Bildungsinvestments

Early Stage & Expansion:

- Besetzung von Vertriebspositionen in Start-ups
- Lieferservices im Internet

Mittelstand/Buyouts:

- Aktives Personalmanagement in Portfolio-Unternehmen
- Vertragswerke bei Unternehmensbeteiligungen –
worauf Unternehmer achten sollten

Private Equity-Dachfonds:

- Institutionelle Investoren im Spannungsfeld von
Markt- und regulatorischen Anforderungen –
ein Rückblick auf die Konferenz BAI-Insights
- Fondsportrait: RWB Special Market Fonds Germany III

Inklusive
Sonderbeilage
„Personalisierte
Medizin“
(2. Jg.)



Impressum

VentureCapital Magazin

13. Jahrgang 2012, Nr. 5 (Mai)

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: Corinna Bastian, Dr. Michael Brandkamp,
Benjamin Danko, Dr. Thomas Diefenthal, Clara Diesel, Bernd Frank,
Holger Garbs, Andrea Glaser, Ralf Philipp Hofmann, Torsten Holler,
Karin von Kienlin, Prof. Dr. Walter Ruda, Georg von Stein, Dr. Matthias
Unser, Julia Wolff

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold, Michael Cluse

Bilder: Bilderbox, Fotolia, Panthermedia, Pixelio, Photodisc

Titelbild: © Sergej Razvodovskij/Panthermedia

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, ins-
besondere 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

Matthias Graat, bislang Partner der Private Equity-Gesellschaft Triginta Capital, wird neuer Vorstand für Kundenbetreuung, Marketing und Vertrieb der Asset Management-Gesellschaft Altira. Ab 1. Juni 2012 übernimmt er vor allem die persönliche Betreuung institutioneller Anleger wie Pensionskassen, Versicherungen, Versorgungswerke und Family Offices.



V plus Management hat ihr Team erweitert: Die ehemalige Investmentmanagerin von Goodvent **Sabine Madaus** ist zu der Beteiligungsgesellschaft gestoßen.

Bei der Sozietät Jones Day wächst das deutsche Transaktionsteam um Ansgar Rempp: **Dr. Ulrich Brauer**, **Dr. Kerstin Mast** und **Dr. Ralf Recknagel** schließen sich am Düsseldorfer Standort an. Brauer leitete seit 2007 die deutsche Corporate/M&A-Praxis von Simmons & Simmons, Mast war zuvor für Noerr und Bird&Bird tätig. Recknagel arbeitete ebenfalls früher bei Noerr und bei GSK Stockmann & Kollegen.



Michael A. Gerlich, bislang Managing Director & Principal der Rockpoint Group, hat das Unternehmen Fiduciary Capital gegründet, das angelsächsische Private Equity-Gruppen und deutsche institutionelle Investoren bei der Akquisition von Immobilienvermögen unterstützen wird. Rockpoint hat das deutsche Büro in Frankfurt geschlossen.



Dr. Guido Ruegenberg ist von Weil Gotshal & Manges zu Beiten Burkhardt gewechselt. Als Salary Partner verstärkt er seit 1. April von Frankfurt aus die M&A- und Private Equity-Praxis.

Seven Ventures, der Beteiligungsarm von ProSiebenSat.1, erweitert die Geschäftsführung: Zu den bisherigen Geschäftsführern Arnd Benninghoff und Dr. Christian Wegner (Vorsitz) kommen der ehemalige Geschäfts-

führer von Holtzbrinck Digital **Claas van Delden**, **Jesko Breuer**, bislang Geschäftsführer bei dress-for-less, und **Sascha van Holt**, der bereits seit einem Jahr zum Team gehört.



Der Sprecher des Vorstands der Deutschen Beteiligungs AG (DBAG) **Wilken von Hodenberg** (li.) wird sein Amt mit Ablauf der Hauptversammlung im kommenden Jahr 2013

niederlegen und beruflich kürzer treten. Designerischer Nachfolger ist **Torsten Grede**, der seit Januar 2001 Mitglied des Vorstands der DBAG ist.



Helmut Ruwisch und **Dr. Wolfgang Höper** werden nach langjähriger Tätigkeit aus dem Vorstand der Indus Holding AG ausscheiden. **Jürgen Abromeit**, derzeit Vorstand u.a. für die Bereiche M&A-Koordination und Beteiligungsmanagement, wird den Vorstandsvorsitz übernehmen. Außerdem wird **Rudolf Weichert**, bislang Partner bei KPMG, zum 1. Juni in den Vorstand eintreten.



Wie der High-Tech Gründerfonds jetzt mitgeteilt hat, hat **Ole Kebbel** bei den Bonnern im Februar als Investmentmanager für den Bereich Telekommunikation, Medien, Software angeheuert. Seine Schwerpunkte stellen Business Development, Unternehmensaufbau sowie Vertrieb dar.



Die global tätige Private Equity-Gesellschaft Advent International hat **Dr. Günter von Au** für ihr Operating Partner-Programm gewonnen. Der Vorstandsvorsitzende der Süd-Chemie AG soll den Finanzinvestor bei strategischen Transaktionen im Chemiesektor begleiten und bestehende Beteiligungen in deren Geschäftsentwicklung unterstützen.

Stefan Nardi-Hiebl ist der neue Leiter des Bereichs New Venture Creation bei UnternehmerTUM, dem Zentrum



für Innovation und Gründung an der TU München. Zuletzt leitete er Siemens Healthcare Consulting, außerdem bringt er umfangreiche eigene unternehmerische Erfahrungen mit.



Der Kapitalmarkt-Experte **Manfred Schmirrl** ergänzt das Industrienetzwerk GMP Mezzanine-Partner der österreichischen Beteiligungsgesellschaft GCP gamma capital partners. Schmirrl blickt auf langjährige Managementenerfahrungen am Kapitalmarkt und in der Industrie zurück, zuletzt lag sein Schwerpunkt auf Lösungen zur Eigenkapitalfinanzierung von Mid Caps am Kapitalmarkt.



Astrid Pütz verstärkt ab Mai als Partnerin die gesellschaftsrechtliche Praxis von SKW Schwarz Rechtsanwälte in Berlin. Sie kommt von Salans, wo sie seit 2006 ihre Mandanten insbesondere bei Corporate- und M&A-Transaktionen beraten hat.



Karin von Kienlin, Partnerin und Deutschland-Chefin im Münchner Büro der internationalen Strategieberatung L.E.K. Consulting, ist neues Mitglied im Regional Management Committee des Unternehmens. Ihre Beratungsschwerpunkte liegen auf Private Equity, Energie, Industrials, Chemicals, Handel und Konsumgüter.

Lars Benger wechselt Anfang Mai von Clifford Chance zur Sozietät Hogan Lovells an den Standort Düsseldorf und wird als Partner die Private Equity-Praxis verstärken.



Wer an einen neuen Schreibtisch wechselt, lesen Sie auch unter www.vc-magazin.de > news > people

Kapital mit Perspektive

30. Mai 2012
6. Private Equity-Konferenz NRW

Die NRW.BANK ebnet Ideen den Weg zum Erfolg. Private Equity gewinnt dabei eine immer größere Bedeutung – auch und gerade in Nordrhein-Westfalen. Grund genug, Unternehmen und Investoren eine neue Diskussionsplattform zu bieten. Sie wollen dabei sein?

Nähere Informationen zur Veranstaltung erhalten Sie im Internet unter www.amiando.com/pekonferenz



In Kooperation mit:



Medienpartner:



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

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