

VentureCapital

Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur



Initiator:

Mountain Partners Group



SONDERBEILAGE

Unternehmertag 2012

»NEXT STOP: EXIT«



bedankt sich bei den Sponsoren
des „Unternehmertags 2012“



Vorwort



Dr. Cornelius Boersch

Liebe Freunde,

bereits zum sechsten Mal haben wir uns Ende März zum Unternehmertag am Tegernsee getroffen. Wie immer wurde genetzt, diskutiert, aber auch gefeiert. Die ursprünglich als Treffen (m)eines erweiterten (Unternehmer-)Freundeskreises konzipierte Veranstaltung hat sich mittlerweile zu einem internationalen Treffpunkt der Szene entwickelt. Mit knapp 400 Teilnehmern war die diesjährige Veranstaltung die bisher größte. Leider konnten wir nicht jedem, der dabei sein wollte, einen Platz anbieten – auch wenn wir es gerne ermöglicht hätten! Wir hoffen daher, mit diesem Magazin wenigstens einen kleinen Eindruck der hochverdichteten Atmosphäre für diejenigen zu bieten, die nicht dabei sein konnten. Für die Teilnehmer rufen die Bilder und Textausschnitte hoffentlich angenehme Erinnerungen an intensive Begegnungen hervor. Mir geht es jedenfalls so.

Diesen Unternehmertag hatten wir unter das Motto „Next Stop: Exit“ gestellt. Damit war im engeren Sinne selbstverständlich gemeint, wie wir als Business Angels oder Venture Capitalisten unsere Portfolio-Firmen zu einem erfolgreichen Exit führen können. Als ich mich aber eingehender mit dem Begriff „Exit“ beschäftigte, wurde mir deutlich, dass dieser Begriff letztendlich viele Berei-

che des Lebens umfassen kann: etwa den (un-)gewollten, zu frühen oder zu späten Exit aus Politik und Karriere, auch den unfreiwilligen und garantiert persönlichen Exit am Ende. Mir war es wichtig, deutlich zu machen, dass es kein wirkliches Lebensziel ist, der „Reichste auf dem Friedhof“ zu sein. Zudem ist das in Zürich oder München nicht so leicht zu erreichen ...

Für Gründer und Jungunternehmer steht nun nach Jahren der begrenzten Möglichkeiten ein neues Fenster offen, in dem Exits vielleicht nicht durch IPOs, aber durch Trade Sales an interessante strategische Partner möglich sind. Die coolen Uniabsolventen starten heute ihre eigene Firma anstatt den Weg der Bankkarriere oder des Unternehmensberaters zu gehen. Davon profitieren wir als Financiers dieser Talente. Und unser Land verspürt wieder mehr Aufbruchsstimmung, Unternehmerteilgeist und Wachstum.

In diesem Jahr fiel es uns deshalb besonders leicht, eine Auswahl von 20 vielversprechenden Firmen auf dem Unternehmertag vorzustellen, von denen ein Großteil ein Funding durch die anwesenden Teilnehmer bekommen wird. Wir sind stolz, dass unsere Auswahl auf ein solch reges Interesse stieß.

Dies alles ist nur dank meines phantastischen Teams möglich, das sich monatelang den intensiven Vorbereitungen gewidmet hat. Und ohne unsere Sponsoren wäre es nicht möglich gewesen, all die brillianten Redner einzuladen, die uns mit ihren Ausführungen fasziniert und gebannt haben. Auch ihnen gilt mein Dank.

Den wohl emotionalsten Vortrag lieferte Dr. Enrique Steiger, der als plastischer Chirurg seit über 20 Jahren Operationen in Krisengebieten durchführt und mit seiner Stiftung Swisscross der notleidenden Zivilbevölkerung hilft. Was für ein Mut und persönlicher Einsatz – im besten Sinne unternehmerisch! Einige Besucher des Unternehmertages und ich selbst haben uns spontan entschlossen, dieser Stiftung eine Spende zukommen zu lassen. Ich darf Euch in diesem Zusammenhang bitten, die Kontodaten auf Seite 14 einmal ganz genau anzuschauen.

Ich wünsche Euch nun viel Spaß bei der Lektüre und freue mich schon jetzt auf den nächsten Unternehmertag, am 14. und 15. März 2013. ■

Liebe Grüße

Euer Conny Boersch

3 Vorwort

Rückblick

5 Next Stop Exit

Der 6. Unternehmertag im Seehotel Überfahrt am Tegernsee

8 „Wir alle haben großes Interesse daran, dass die Venture Capital-Kultur stärker wird!“

Interview mit Roland Koch, CEO, Bilfinger Berger

9 „Nachhaltigkeit macht den Erfolg aus“

Interview mit Dr. Ulrich Schumacher, ehemaliger CEO, Infineon

9 „Wir wollen die nächste Generation einer E-Commerce-Plattform bauen“

Interview mit Morten Lund, Serial Entrepreneur, ehemaliger Skype-Investor

10 Exkurs in die arabische Welt

Din wa daula – Einheit von Politik und Religion?

10 „Wir sollten nicht dauernd als Moralprediger auftreten“

Interview mit Prof. Dr. Peter Scholl-Latour

11 Weg vom reinen „Buy & Hold“

Sekundärmarkt als Liquiditätsquelle
Stefan Brägger, UBS

12 Brasilien hebt ab

Wachstumsperspektiven am Zuckerhut

12 „In Indien laufen die Entwicklungen gerade sehr heiß“

Interview mit Raaja Kanwar, Managing Director, Apollo International Inc.

14 Help and die?

Die zwei Gesichter der humanitären Hilfe

15 „Man kann auch Geld verdienen, ohne andere zu kopieren“

Interview mit Eran Davidson, CEO, Hasso Plattner Ventures

15 „Habe noch nie eine so gute Deal-Pipeline gesehen“

Interview mit Dr. Hendrik Brandis, Managing Partner, Earlybird

Sentiment

16 Statements zum Unternehmertag 2012

Feedback der Teilnehmer

18 Momentaufnahmen, Trends und Tendenzen

Die Stimmungsbarometer-Umfrage vom Unternehmertag

Service

20 Teilnehmer-Pitches

21 Sponsoren des Unternehmertags 2012 im Portrait

VentureCapital
Magazin

Impressum

13. Jg. 2012, Nr. 5

„Unternehmertag 2012“
Sonderbeilage des
VentureCapital Magazins

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: Julia Gössel (Projektleitung),
Susanne Gläser, Torsten Paßmann (Redaktionsleiter),
Mathias Renz (Verlagsleiter)

Mitarbeit an dieser Ausgabe:
Stefan Brägger, Lisa Wolff

Gestaltung: Holger Aderhold, Michael Cluse

Titelbilder: © Mountain Partners Group

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

Next Stop Exit

Der 6. Unternehmertag im Seehotel Überfahrt am Tegernsee

Was haben Ex-Ministerpräsident Roland Koch, der 87jährige Nahost-Experte Prof. Dr. Peter Scholl-Latour, Serial Entrepreneur Morten Lund und Dr. Ulrich Schumacher, Ex-CEO der Infineon AG, gemeinsam? Sie alle waren Sprecher beim diesjährigen Unternehmertag der Mountain Partners Group – und neben ihnen noch rund 30 weitere Experten aus der Private Equity- und Entrepreneurship-Szene. Was vor sechs Jahren als Zusammenkunft des Netzwerks von Mountain Partners-Gründer Dr. Cornelius Boersch begann, ist heute zu einer der begehrtesten Konferenzen rund ums Thema Unternehmensfinanzierung geworden. Bei der sechsten Auflage der Veranstaltung am 29. und 30. März im noblen Seehotel Überfahrt am Ufer des Tegernsees durften sich 400 Branchenvertreter glücklich schätzen, eine der begehrtesten Einladungen bekommen zu haben. „Ich hätte sehr gerne noch mehr Leute eingeladen, aber wir stoßen bei den Kapazitäten von Hotel und Vortragsraum leider an die Grenzen“, bekannte Boersch bei der Eröffnung der zweitägigen Veranstaltung.

„Länder abwickeln ist nicht gleich Unternehmen abwickeln“

Bereits frühmorgens um kurz nach 9 Uhr war der große Konferenzsaal brechend voll, denn mit Roland Koch, dem ehemaligen Ministerpräsidenten von Hessen und heutigem CEO von Bilfinger Berger, begrüßte Conny Boersch nach einer Einführung gleich zu Beginn einen hochkarätigen Redner. Gewohnt eloquent parlierte der ehemalige Spitzenpolitiker über staatliche Regulierung, die Schuldenkrise, den Verlust des Export-Weltmeistertitels und Politik in Deutschland. „Wir gehen in ein Jahrzehnt stärkerer staatlicher Regulierung“, sagte Koch und prognostizierte, „dass wir an

die Grenzen des Denkbaren gehen müssen, um Europa zu retten.“ „Länder abwickeln ist nicht das gleiche wie Unternehmen abwickeln“, ergänzte der CDU-Politiker mit Blick auf mögliche Unruheherde. Grundsätzlich richtete er den Blick jedoch nach vorne, lobte Mittelstand und Mitbestimmung als wichtigste Stützen der hiesigen Wirtschaft und äußerte die Hoffnung, dass Europa nach Überwindung der eigenen Probleme für die Welt einmal das sein könnte, was die Schweiz heute für Europa ist.

„Ich habe das Verhalten der Hidden Champions abgekupfert“

Es folgte der nicht minder begeisternde Vortrag von Prof. Hermann Simon, der zum Ende seines Beitrags zu den Hidden Champions sein eigenes Erfolgsrezept verriet: „Ich habe das Verhalten der Hidden Champions abgekupfert.“ Heute ist die von ihm gegründete Beratungsfirma Simon-Kucher & Partners selbst 25 Jahre am Markt, beschäftigt 585 Mitarbeiter und ist Weltmarkt- ▶

Die von Prof. Hermann Simon identifizierten Erfolgsgeheimnisse der Hidden Champions:

- Nur mit Fokus und Tiefe wird man Weltmarktführer
- Weltweite Vermarktung und kulturell geschultes Personal, das in Deutschland aufgrund der Offenheit und Reisefreudigkeit vorhanden ist
- Fokussierung auf die eigenen Produkte und Stärken
- Innovationsfähigkeit durch Kundenkontakt (bei Hidden Champions haben fünf Mal so viele Mitarbeiter Kundenkontakt wie bei Großunternehmen)
- Top-Personal (Hochleistungskultur, etwas mehr Arbeit als Köpfe, Identifikation mit Produkt und Unternehmen, geringe Fluktuation, aktuell nur 2,7%)



fürher beim Thema Preisberatung (siehe Kasten auf Seite 5).

Den Weg in Richtung „Hidden Champion“ noch vor sich haben die 22 jungen Unternehmen, die sich den zahlreichen Investoren präsentierten (siehe Tabelle auf Seite 20). Untergliedert in mehrere Branchenrunden galt es für die möglichen Googles und Facebooks von morgen den Business Angels, Venture Capitalisten und Konzernvertretern im Publikum das eigene Geschäftsmodell näher zu bringen. „Ich habe den Eindruck, dass viele von ihnen im Laufe des Kongresses vielversprechende Kontakte knüpfen konnten. In den vergangenen Jahren wurden hier einige Finanzierungsrunden initiiert und geclosed“, bestätigte Peter Braun, Moderator einer der Pitch-Sessions und im Hause Mountain Partners für den Mountain Club zuständig.

heute nur noch sechs bis acht Wochen im Jahr nachgeht, dies aber unter besonders erschwerten Bedingungen. „Es gibt nur 20 bis 30 Kriechschirmer weltweit“, berichtete Steiger, dessen Stiftung „Swisscross“ auf den Schutz der humanitären Einsätze abzielt, weil diese immer öfter Opfer von Angriffen werden. „Wir können nicht helfen und behandeln, wenn wir im Schutzbunker sitzen“, sagte Steiger mit Blick auf die zunehmende Zahl an Überfällen auf Krankenhäuser und Feldlager durch Milizen (siehe hierzu auch den Beitrag auf Seite 14). Conny Boersch appellierte anschließend an die vielen vermögenden Personen im Publikum: „Viele hier im Raum haben eigene Hilfsprojekte und sind bereit, sich finanziell zu engagieren. Es kann nicht unser Ziel sein, irgendwann der Reichste auf dem Friedhof zu sein.“

Sprung ins kalte Wasser

Bevor es zum Ausklang der Veranstaltung mit dem Bus in die Gebirgsschützenhütte ging, ein Forsthaus am Fuße des noch schneebedeckten Wallbergs, brillierte Peter Scholl-Latour mit seinen detaillierten Ausführungen zur arabischen

Schönheitschirurg mit Mission

In eine komplett andere Richtung ging der Beitrag von Dr. Enrique Steiger. Der wohl bekannteste Schönheitschirurg der Schweiz berichtete von seinem ursprünglichen Berufswunsch als Unfallchirurg, dem er

Weitere Referenten im Überblick:

- **Prof. Dr. Rainer Elschen**, Professor für Finanzwirtschaft und Banken, Universität Duisburg-Essen
- **Stefan Pfannmöller**, CEO, Venture Stars
- **Christian Weiß**, Gründer und Geschäftsführer, Project A Ventures
- **Philipp Hartmann**, Managing Partner, Rheingau Founders
- **Stefan Tirtey**, Partner, Doughty Hanson
- **Dr. Christoph Weber**, CEO, Jatro
- **Dr. Alexander von Frankenberg**, Managing Director, High-Tech Gründerfonds
- **Jürgen Habichler**, CEO, Mountain Cleantech
- **Dr. Claus Efring**, Partner, Ernst & Young Law
- **Tobias Hartung**, Partner, Ernst & Young Transaction Advisory Services
- **Dr. Sandro Merino**, Head Wealth Management Research, UBS AG
- **Christophe Maire**, Unternehmer und CEO, txtr.com
- **Prof. Jerome S. Engel**, University of California Berkeley
- **Morten Lund**, Serial Entrepreneur, ehem. Skype-Investor



Welt und seiner Einschätzung zum drohenden Nahost-Konflikt (siehe hierzu den detaillierten Beitrag und das Interview auf Seite 10).

Dass der zweite Tag der Veranstaltung für viele Teilnehmer mit kleinen Augen und verringerter Aufmerksamkeit begann, lag mit Sicherheit nicht am ersten Keynote-Speaker, Dr. Ulrich Schumacher, der sehr ehrlich und emotional über sein neues Leben nach Infineon berichtete. Vielmehr gehört es fast schon zur Tradition der Veranstaltung, dass das in der Gebirgshütte begonnene Networking an der gut sortierten Hotelbar im „Überfahrt“ bis weit nach Mitternacht fortgesetzt wird. In diesem Jahr zu den Takten von Andy Rühl, dem professionellen Double von Udo Jürgens.

Noch vor Schumachers Keynote eröffneten Eran Davidson (Hasso Plattner Ventures) und Dr. Alexander von Frankenberg (HTGF) den zweiten Kongressstag – und dies nicht im dunklen Anzug, sondern im Bademantel. Die beiden Venture Capitalisten hatten am Vorabend gewettet, wer es länger im eiskalten Tegernsee aushalten würde. Frankenberg sprang voraus, Davidson hinterher, länger als 10 bis 15 Sekunden verweilte jedoch keiner im 6 Grad kalten Wasser.

Brasilien im Fokus

In wärmere Gefilde entführte im weiteren Verlauf des Vormittags Andreas Hüttner die Kongressbesucher. Der Director von Google Brasilien stellte die heute sechstgrößte Marktwirtschaft der Welt vor. Die Mehrheit der 202 Mio. Einwohner ist zwischen 25 und 35 Jahren alt, die Hälfte von ihnen gehört heute der Mittelschicht an, wovon 50 Mio. sogenannte Mobile User sind, Tendenz stark steigend (siehe auch Seite 12). „Das fühlt sich an wie bei China vor fünf Jahren“, kommentierte Boersch die Ausführungen Hüttners.

Fazit:

Es gibt kaum eine andere Veranstaltung in der Private Equity- und Unternehmerszene, in der ein solch bunter Mix an wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und branchenspezifischen Themen dermaßen hochkarätig besetzt angeboten wird. Die Heterogenität der Teilnehmer, die fast ausnahmslos der ersten Führungsriege unterschiedlichster Unternehmen und Institutionen entstammen, angereichert mit einer ordentlichen

Portion Fachwissen und gewürzt mit reichlich Ideen für zukünftige Geschäftsmodelle, verliehen dem 6. Unternehmertag in der bewährt entspannten Atmosphäre am Ufer des Tegernsees die besondere Note. „Wir haben schon einmal kurz überlegt, eine größere Location zu suchen, aber ich finde es hier einfach sensationell“, zog Boersch zufrieden Bilanz. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Anzeige



Was tun, wenn die *Inflation* zurückkommt?

Wer sein Vermögen schützen will,
muss jetzt schon handeln.

Dafür stellen wir Ihnen profundes Finanzwissen
zur Verfügung, analysieren Ihr Portfolio
und sichern Ihr Vermögen
durch eine realwertorientierte Ausrichtung.

Und wenn sie dann zurückkommt, die Inflation,
sind Sie bestens vorbereitet.

Sprechen Sie mit uns über eine detaillierte Portfolio-Analyse.
Kontakt Niederlassungen: 0800 827 1000
www.ubs-inflation.de

Wir werden nicht ruhen



© UBS 2012. Alle Rechte vorbehalten. Die UBS Deutschland AG betreut Kunden ab einem Anlagevermögen von 500.000 EUR.
Standorte: Berlin – Bielefeld – Bremen – Dortmund – Düsseldorf – Essen – Frankfurt am Main – Hamburg – Köln – München – Nürnberg – Rosenheim – Stuttgart – Wiesbaden

„Wir alle haben großes Interesse daran, dass die Venture Capital-Kultur stärker wird!“



Roland Koch

Interview mit Roland Koch, CEO, Bilfinger Berger

Auf dem diesjährigen Unternehmertag setzte sich Roland Koch in seiner Eröffnungsrede mit dem Übergreifen der Finanzkrise auf die Realwirtschaft auseinander. Eine seiner ersten Amtshandlungen als CEO beim Engineering- und Servicekonzern Bilfinger Berger war die Ankündigung einer Corporate Venture Capital-Einheit. Da die Zeit wie so oft drängte, gab der ehemalige hessische Ministerpräsident auf dem Weg vom Kongresshotel zum Helikopterlandeplatz gegenüber Julia Gössel vom VentureCapital Magazin seine Einschätzung zur deutschsprachigen Venture Capital-Szene ab.

Minderheitsgesellschafter

in Venture Capital-Projekten engagieren, um so

schnelleren Zugang zu innovativen Methoden zu bekommen. Besonders im Industriedienstleistungsgeschäft und im Gebäudemanagement sind wir stark auf vereinfachende IT und andere Dienstleistungen angewiesen, um möglichst effizient und kundennah zu agieren. Dafür benötigen wir die Start-up-Welt und wollen sie auch unterstützen.

VC Magazin: Herr Koch, warum war es Ihnen wichtig, auf dem Unternehmertag zu sprechen?

Koch: Gerade diejenigen, die sich mit innovativen Unternehmungen beschäftigen, haben Interesse an dem Wechselspiel zwischen politischen und ökonomischen Erfahrungen. Politische Rahmenbedingungen sowie zukünftige Entwicklungen haben gerade für junge Unternehmer eine große Bedeutung. Da hier keine großen Research-Abteilungen oder Lobbygruppen vor Ort sind, möchte ich aufgrund meiner Erfahrung in beiden Bereichen eine Einschätzung zu diesen Themen abgeben. Wir alle haben großes Interesse daran, dass die Venture Capital-Kultur stärker wird!

VC Magazin: Wo sehen Sie Herausforderungen für die Venture Capital-Industrie?

Koch: Die Zahl derjenigen auf der Welt, die versuchen, mit guten Ideen in kurzer Zeit an Märkte zu kommen, nimmt zu. Das bedeutet in einer globalisierten Welt, dass die Geschwindigkeit zwischen Idee und Realisierung, aber auch eine gute Finanzierung, die die schnelle Ausbreitung einer Idee aus einem engen regionalen Raum heraus ermöglicht, immer bedeutender werden. Eine große Herausforderung sehe ich in der notwendigen Kultur, auch Fehlschläge zu riskieren und trotzdem danach selbstbewusst weiterzuarbeiten. Diese Kultur ist hierzulande noch nicht stark verankert.

VC Magazin: Vor Kurzem haben Sie die Einrichtung einer Corporate Venture Capital-Einheit bei Bilfinger Berger angekündigt. Wie wollen Sie diese ausgestalten?

Koch: Wir werden die Bilfinger Berger Venture Capital mit nennenswertem Kapital ausstatten und uns als

VC Magazin: Auf welchen Branchen liegt der Investmentfokus?

Koch: Bilfinger Berger ist an vielen Stellen in der Energiewirtschaft engagiert. Besonders genau werden wir auf Ideen achten, die im Bereich regenerative Energien schnellere Durchbrüche erwirken könnten. Die Idee hinter unserem Venture Capital-Modell ist, mit einem weiten Blickwinkel an neue Entwicklungen heranzugehen und von kreativen Lösungen zu profitieren.

VC Magazin: Wie stark liegt Ihr Geschäftsfokus auf energieeffizientem Bauen und Sanieren?

Koch: Hier können wir ein besonders breites Leistungsspektrum anbieten und Bauherren die Energieeffizienz ihrer Gebäude über einen langen Zeitraum garantieren. Auch in anderen Geschäftsbereichen beschäftigen wir uns intensiv mit nachhaltigen Energiekonzepten, z.B. stellen wir Kohlekraftwerke auf Biomasse um oder errichten Fundamente für Windkraftanlagen in Nord- und Ostsee. Beim Bau von Windkraftanlagen möchten wir künftig eine noch größere Rolle spielen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

julia.goessel@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Der ehemalige Ministerpräsident des Landes Hessen und CDU-Politiker **Roland Koch** ist seit dem 1. Juli 2011 Vorstandsvorsitzender des Engineering- und Servicekonzerns Bilfinger Berger.

„Nachhaltigkeit macht den Erfolg aus“

Interview mit Dr. Ulrich Schumacher, Ex-CEO, Infineon, zu Unternehmertum und Privatinvestments

VC Magazin: Sie sind heute Privatier. Investieren Sie selbst auch als Business Angel?

Schumacher: Bislang investiere ich nur in Situationen, in denen ich persönlich Kompetenz habe, und in Dinge, die ich verstehe. Ich muss Ihnen gestehen, alles, was ich in der Vergangenheit gemacht habe, von dem ich nichts verstanden habe, ist immer ziemlich schief gegangen. Es sind aber auch meistens Situationen, in denen ich selbst in irgendeiner Form partizipiere. Ob das nun als Business Angel, Ratgeber oder Aufseher ist, mag dahin gestellt sein, aber momentan setze ich bisher nur auf mich selbst.

VC Magazin: Wenn Sie aktuell ein Unternehmen gründen würden, wo würden Sie aktiv?

Schumacher: Das ertragreichste und spannendste Thema derzeit ist sicherlich Internet. Meine gesamte Historie ist aber nun mal im Hardwaresektor angesiedelt, und ein Schuster sollte bei seinen Leisten bleiben. Es ist für mich nun auch sehr schwierig in dieser Welt, die doch sehr durch junge Leute und deren Geschäftsideen geprägt ist, selbst zu reüssieren. Im Hardware-Sektor sind die Ein-

stiegshürden etwas höher. Aber ich bin mir sicher, dass es mir in den nächsten ein bis zwei Jahren gelingen wird, auch dort eine interessante Möglichkeit zu finden, um wieder ein Unternehmen aufzubauen.

VC Magazin: Welches sind Ihre Top 3 Ratschläge an Unternehmensgründer?

Schumacher: Dass man das tut, von dem man überzeugt ist und das man für richtig hält, egal welche Widerstände es gibt. Dass man stärker aus Kunden-/Nutzersicht auf die Anwendungen schaut, ist zwar in der Theorie sehr einleuchtend, wird aber auch nicht immer beherzigt. Und am Ende ist es meiner Ansicht nach die Nachhaltigkeit, mit der man Dinge betreibt, die den Erfolg ausmacht.

VC Magazin: Danke für das Gespräch.



Dr. Ulrich Schumacher

julia.goessel@vc-magazin.de

„Wir wollen die nächste Generation einer E-Commerce-Plattform bauen“;

Interview mit Morten Lund, Serial Entrepreneur, ehemaliger Skype-Investor, zur Venture Capital-Szene

VC Magazin: Wie schätzen Sie die Stimmung in der Venture Capital-Branche ein?

Lund: Heutzutage ist es schwierig zu realisieren, wovon Start-ups träumen: drei Jungs frisch von der Uni ...! Es wird immer härter, ein erfolgreiches Unternehmen zu gründen, ohne fundierte Kenntnisse in einer gewissen Domäne zu haben. Wiederum freut es mich, dass der Markt heute reale Gewinne verlangt. Meiner Meinung nach aber hat der Venture Capital-Markt das Reifestadium erreicht, und viele der Venture Capitalisten werden nicht überleben.

VC Magazin: Was können Sie uns über Ihr aktuelles Projekt und dessen Finanzierung verraten?

Lund: Mein derzeitiges Projekt ist eine E-Commerce-Plattform namens GoGlobal, die Unternehmen mit den notwendigen Tools ausstattet, um global zu agieren. Es handelt sich hierbei um ERP-Tools sowie auch rechtliche oder buchhalterische Funktionen, beinhaltet aber beispielsweise auch das Tracking der internationalen Zweigstellen. Wir sind gerade dabei, die Plattform zu programmieren, hierfür wollen wir einen Kapitalstock in Höhe von 50 bis 100 Mio. EUR einsammeln. Wir haben bereits Anfragen von etwa 60 Unternehmen, die GoGlobal für ihr Geschäft nut-

zen wollen. Wir werden unser Team in New York und Singapur ansiedeln, hier wollen wir die nächste Generation einer E-Commerce-Plattform bauen.

VC Magazin: Sie kennen sich in den verschiedenen Gründerszenen weltweit gut aus. Wo ist Ihrer Meinung nach der Unternehmergeist am stärksten ausgeprägt?

Lund: Berlin ist definitiv einer der strahlenden Sterne am Start-up-Horizont. New York hat einen richtungsweisenden Charakter, deswegen wollen wir uns hier ansiedeln. Natürlich weiß man, dass San Francisco die Hauptstadt der Szene ist und auch noch für lange Zeit bleiben wird. San Francisco verfügt über ein komplettes Ökosystem, man hat nicht nur die Start-ups vor Ort sondern gleichzeitig auch potenzielle Käufer für Unternehmen wie Ebay oder Google. Gegen San Francisco kommt einfach niemand an.

VC Magazin: Danke für das Gespräch.



Morten Lund

julia.goessel@vc-magazin.de

Exkurs in die arabische Welt

Din wa daula – Einheit von Politik und Religion?

Was Prof. Dr. Peter Scholl-Latour Kritikern zufolge besonders auszeichnet, sind seine fundierten Kenntnisse der Länder und Kulturen, über die er schreibt. Sein neuestes Buch „Arabiens Stunde der Wahrheit – Aufruhr an der Schwelle Europas“ kombiniert seine umfassende Expertise des arabischen Raums mit den Eindrücken aus seinen jüngsten Reisen durch Nordafrika, unter anderem durch den Sudan, Ägypten und Algerien. Im Gegensatz zu der weit verbreiteten Euphorie in den Medien gegenüber dem arabischen Frühling analysiert der 87-jährige Nahostexperte die Umwälzungen in den nordafrikanischen Ländern eher nüchtern.

Konfrontation oder Kooperation

Auch auf dem Unternehmertag 2012 am Tegernsee teilte der Journalist und Schriftsteller die Eindrücke aus seinen umfassenden Reisen in die arabische Welt. Außerdem verriet er, dass er gleich am nächsten Tag in

den Irak aufbrechen würde, um dort einen der bedeutendsten Geistlichen, den Großayatollah Ali Sistani, zu treffen. Diese Einladung kam für ihn ebenso überraschend wie einst die Einladung zu einer Unterredung mit dem syrischen Präsidenten Assad. Seither spricht er von einem „Kesseltreiben gegen Syrien“. Für Scholl-Latour sind es gerade die vom Westen gelobten Golfstaaten, die in Bezug auf religiöse Bestimmungen und Frauenrechte am rückständigsten sind. So mache sich der Westen des Vorwurfs der Heuchelei schuldig, wenn er mit den Ländern kooperiere, die nicht über die notwendigen moralischen Voraussetzungen, sondern über den entsprechenden Erdölreichtum verfügen. Bereits vor seinem Vortrag machte er deutlich, dass seine Zuhörer von ihm keinen Konformismus oder Political Correctness zu erwarten brauchen. ■

julia.goessel@vc-magazin.de

„Wir sollten nicht dauernd als Moralprediger auftreten“

Interview mit Prof. Dr. Peter Scholl-Latour über die Beziehungen des Westens zur arabischen Welt

VC Magazin: Welche Besonderheiten sollten Investoren und Unternehmer aufgrund der politischen Anspannung im Nahen Osten beachten?

Scholl-Latour: Man sollte nicht davon ausgehen, dass die arabische Welt unsere Lebensformen oder unsere Form der Demokratie übernehmen wird, auch wenn freie Wahlen stattfinden. Man sieht es beispielsweise in Ägypten, wo doch wieder eine islamistische Partei gewählt wurde. Die Zeiten, in denen Europa gemeinsam mit Nordamerika der restlichen Welt den Lebensstil vorschreiben konnte, sind vorbei. Wirtschaftliche Beziehungen kann man durchaus führen, die islamische Welt ist am Handel mit uns interessiert. Es macht nur einen großen Unterschied, ob man es mit armen Ländern ohne Bodenschätze wie Ägypten oder Tunesien zu tun hat oder mit potenziell reichen Ländern wie Syrien oder dem Irak, die vor Erdöl strotzen. In jedem Fall bewegt man sich auf noch schwankendem Boden und kann nicht davon ausgehen, dass unsere wirtschaftlichen Vorstellungen dort immer Anklang finden werden.

Wir sollten definitiv den Kontakt halten, aber nicht dauernd als Moralprediger auftreten.

VC Magazin: Wie schätzen Sie die Spannungen zwischen dem Iran und Israel ein?

Scholl-Latour: Ich hoffe, dass die Israelis klug genug sein werden, keine Bombardierung vorzunehmen. Ich stehe mit dieser Meinung nicht alleine, sowohl die USA als auch der ehemalige Chef des israelischen Geheimdienstes Mossad sind aufs Schärfste dagegen. Die Folgen einer Bombardierung wären unabsehbar, denn man sollte die Iraner nicht unterschätzen. Der Iran ist in der Lage, im Persischen Golf durch Versenkung von Tankern eine Situation zu schaffen, die die Erdölpreise enorm in die Höhe schnellen ließe, was wiederum eine wirkliche Weltwirtschaftskrise auslösen würde.



Prof. Dr. Peter Scholl-Latour

Weg vom reinen „Buy & Hold“

Sekundärmarkt als Liquiditätsquelle

Immer mehr Investoren suchen mittlerweile nach Liquiditätsoptionen für ihre Private Equity-Portfolios vor deren regulärer Ablauffrist. Lehrbücher beschreiben Private Equity als Anlageklasse mit einer Buy and Hold-Anlagestrategie, die vor einem Ablauf von mindestens zehn Jahren keine Liquidität vorsieht – doch dieses Merkmal ist seit geraumer Zeit nicht mehr in Stein gemeißelt. Allein im Jahr 2011 wurden laut UBS-Research Portfolios im Wert von über 25 Mrd. USD auf dem Sekundärmarkt gehandelt, hauptsächlich von institutionellen Investoren. Obwohl dieses Volumen gerade einmal 10% des gesamten Fundraisings für neue Private Equity-Fonds von über 250 Mrd. USD ausmacht, zeigt das Rekordjahr 2011, dass der Sekundärmarkt stetig wächst und auch noch weiter an Bedeutung zunehmen wird.

Chancen im Sekundärmarkt

Für Verkäufer stellt der Sekundärmarkt eine Möglichkeit dar, Liquidität zu generieren, ihre Portfolios neu zu gewichten, aus schlecht performenden Fonds auszusteigen, Kapitalkosten zu senken oder neuen Regulierungen wie Basel III zu begegnen. Private Equity-Manager hingegen sehen im Sekundärmarkt eine Chance, Investoren innovative Wege zur Erhöhung der Liquidität aufzuzeigen. So plant beispielsweise der Private Equity-Investor Carlyle, seinen Investoren frühzeitige Veräußerungsmöglichkeiten an eine Auswahl vordefinierter Käufer anzubieten. Auch andere Private Equity-Häuser stellen Exit-interessierten Investoren eine Liste potenzieller Abnehmer zur Verfügung.

Nachlassendes Preisniveau

Bis Anfang 2011 konnte man den Sekundärmarkt zweifelsfrei als Verkäufermarkt betrachten. Für qualitativ hochwertige Portfolios konnte man Höchstpreise erzielen, signifikantes Käuferinteresse und eine verbesserte Exit-Situation ließen die Preise in die Höhe schnellen. Dieses Preisniveau hat in den letzten Monaten nachgelassen. Die Ursachen liegen in unsicheren Wirtschaftsprognosen sowie hoher Volatilität an den Kapitalmärkten, die einen Börsengang privater Unternehmen erschwerte. Im vierten Quartal 2011 musste ein Verkäufer eines diversifizierten Private Equity-Portfolios beispielsweise einen Abschlag von

15 bis 30% gegenüber dem aktuellen Net Asset Value (NAV) in Kauf nehmen.

Wer sind die Verkäufer?

Sekundärmarkttransaktionen sind hauptsächlich eine Ausstiegsmöglichkeit für große institutionelle Investoren. Laut UBS-Research hatten mehr als 75% der im Jahr 2011 getätigten Secondary Deals ein Gesamtvolumen von mehr als 50 Mio. USD. Die Transaktionskosten müssen typischerweise vom Verkäufer getragen werden. Dazu zählen die Suche nach einem gewillten Käufer, die Abwicklung des Kaufprozesses, die Klärung von potenziellen Steuerlasten und auch die Einholung der Genehmigung des verantwortlichen Fondsmanagers. Dies macht es äußerst schwierig, Private Equity Investments unter einem Wert von 2 Mio. USD zu veräußern.

Fazit:

Einige Secondary Buy Side-Fonds haben in den letzten Jahren Kapital eingesammelt, das in den kommenden Jahren eingesetzt wird und somit einen gewissen Boden für Verkaufspreise bieten wird. Schätzungen von Cogent Partners zufolge haben potenzielle Käufer mindestens 30 Mrd. USD Kapital für Sekundärmarktinvestitionen zur Verfügung. In Anbetracht der aktuellen Fundraising-Pläne dieser Fonds könnte dieses Volumen innerhalb der nächsten zwölf Monate leicht auf 57 Mrd. USD hochschnellen. ■

Zum Autor



Stefan Brägger ist Strategie und Private Equity-Analyst im Wealth Management Research der UBS AG.

Brasilien hebt ab

Wachstumsperspektiven am Zuckerhut

In die Welt eines der aussichtsreichsten Schwellenländer nahm Andreas Hüttner, Sales Director der Google-Tochter Google do Brasil, die Besucher des Unternehmertages mit. Während vor 20 Jahren die Inflation in Brasilien noch bei 80% pro Monat lag, hat das aufstrebende Schwellenland gemessen am GDP inzwischen Großbritannien überholt und macht auch Frankreich Konkurrenz. Auch die Fußball-Weltmeisterschaft 2014 und die Olympischen Spiele 2016 werden das Wachstum weiter ankurbeln. Die Venture Capital-Szene rund um São Paulo boomt, Experten vor Ort berichten von einer Goldgräberstimmung.

Brasilien macht China Konkurrenz

„Ich habe entschieden, dass Brasilien das neue China ist, aber ohne Zensur“, bemerkte Hüttner, der selbst schon seit einigen Jahren in Brasilien lebt, zu Beginn seines Vortrags. In der Tat ist Brasilien auf dem besten Weg dorthin. Nicht nur größentechnisch, sondern auch bei der Anziehungskraft für ausländische Unter-

nehmen und Investoren sowie eigener wirtschaftlicher Stärke macht Brasilien dem Roten Drachen Konkurrenz: Flächenmäßig so groß wie Europa, verfügt Brasilien jedoch über eine jüngere Bevölkerungsstruktur – der Großteil ist zwischen 25 und 35 Jahren alt – und wächst mit jährlichen Raten zwischen 2,5% und 7,5%. Auch eine breite Mittelschicht – ihr gehört mit 101 Mio. Menschen bereits die Hälfte der brasilianischen Bevölkerung an – macht das Land für wirtschaftliche Aktivitäten attraktiv. Im südamerikanischen Ländervergleich erwirtschaftet Brasilien alleine 42% des GDPs des Kontinents.

Wachstumsmarkt Internet und Mobile

Bei einer derzeitigen Internetpenetration von 40% nutzen aktuell bereits 80 Mio. Brasilianer das Internet – damit stellt das Land das weltweit achtgrößte Internetpublikum. „Es ist kein Geheimnis, dass die Internetpenetration bei jährlichen Wachstumsraten zwischen 30 und 40% innerhalb der nächsten Jahren auf etwa 90% ansteigen

„In Indien laufen die Entwicklungen gerade sehr heiß“ – Interview mit Raaja Kanwar, Managing Director, Apollo International Inc., zur wirtschaftlichen Lage und Stimmung in Indien

VC Magazin: Das wirtschaftliche Klima in Europa ist derzeit von der Euro-Krise beeinflusst. Ist die Krise auch für die indische Wirtschaft spürbar?

Kanwar: Wenn etwas in Europa oder den USA passiert, sind die Auswirkungen meistens auch in Ländern wie Indien oder auch China präsent. Uns als Geschäftsleuten stellen sich derzeit keine Probleme auf der Angebots- oder der Produktionsseite, aber wir halten uns zu Krisenzeiten etwas zurück. Wenn wir wissen, dass es in anderen zentralen Regionen Probleme gibt, wählen wir meist einen konservativeren Geschäftsansatz als sonst. Aber im Inneren geht es uns sehr gut. Indien verfügt über eine robuste Volkswirtschaft, die schon sehr gut damit beschäftigt ist, die Nachfrage der eigenen Bevölkerung zu bedienen.

VC Magazin: Wie schätzen Sie die Stimmung unter den Investoren in Indien ein?

Kanwar: In Indien laufen die Entwicklungen in der Branche gerade sehr heiß. Wenn ein Gründer ein gutes Konzept hat, das zuvor noch nicht realisiert wurde,

und neue technologische Akzente setzt, wird das Investorengeld ihn jagen. Ich glaube nicht, dass die Kapitalsuche derzeit ein großes Problem darstellt. Es ist mehr die Idee und die Menschen hinter der Idee, auf die es ankommt.

VC Magazin: Wie sieht die Venture Capital-Investmentstrategie Ihres Unternehmens aus?

Kanwar: Wir schauen uns kontinuierlich nach Möglichkeiten in Indien und auch außerhalb um, z.B. in Europa. Wir investieren schon seit geraumer Zeit in junge Firmen. Ich repräsentiere ein großes Industrieunternehmen in Indien mit verschiedenen Geschäftsfeldern. Wir sind in der Automobilbranche aktiv, aber auch im Bereich Logistik und Handel sowie in der Entertainment-Industrie. Da wir eine global aufgestellte Gesellschaft sind, haben wir bei unseren Investitionen keinen regionalen Fokus.



Raaja Kanwar

wird“, prognostiziert Hüttner. Investitionen in die Telekommunikationsinfrastruktur wie z.B. Breitbandanschlüsse werden dies begünstigen. Besonders in den für Google relevanten Bereichen E-Commerce, Mobile und Online Advertising zeigt Brasilien starke Wachstumsraten. So verdoppelt etwa der E-Commerce-Markt derzeit jährlich sein Volumen, die aktuell 32 Mio. Online-Käufer erwerben auf diesem Weg hauptsächlich Unterhaltungselektronik. Der Bereich „Mobile Search“ konnte in Brasilien in den letzten zwei Jahren sogar ein Wachstum von 2.900% verzeichnen. Bei 50 Mio. 3G-Nutzern geht der Trend zur Ablösung von Computern durch mobile Endgeräte. Auch bei den Ausgaben für Online Advertising kommt Brasilien bei einer Wachstumsrate von 110% den Industriestaaten näher.



Andreas Hüttner

Venture Capital zieht nach Brasilien

In der brasilianischen Venture Capital-Szene ist Google do Brasil bislang noch nicht aktiv. Man schaue sich aber den Markt verstärkt an, so Hüttner: „Es gibt viele

junge Unternehmen, die gerade entstehen und für Google interessant werden.“ In der Tat sind mittlerweile die meisten Venture Capitalisten von internationalem Format in Brasilien aktiv. Nicolas Gautier, Partner bei Mountain do Brasil, sieht im dortigen Markt sehr viel Bewegung und berichtet von einer Art Goldgräberstimmung vor Ort: „Viele Europäer gehen zurzeit wie wir in den Markt. Trotz noch fehlendem Ökosystem beleben deren Erfahrungen in den Bereichen Entrepreneurship und Finanzierung die Szene enorm. Wir befinden uns quasi noch im ersten Zyklus, es hat bislang kaum Exits gegeben und wir sprechen so von einem Markt, der nach oben noch völlig offen ist.“ Problematisch sei vor Ort weniger die Finanzierung, sondern geeignetes Personal zu finden, besonders in spezifischen Bereichen wie z.B. Online Marketing. Allerdings kommen derzeit viele gut ausgebildete Brasilianer aus den USA und Europa in ihre Heimat zurück. Während die traditionellere brasilianische Private Equity-Industrie auf Rohstoff- und Infrastruktur abzielt, sind bei den ausländischen Venture Capitalisten die Wachstumsbereiche Internet und E-Commerce besonders beliebt. ■

julia.goessel@vc-magazin.de

Anzeige

Rückblick



DONNER & REUSCHEL

PRIVATBANK SEIT 1798

CORPORATE FINANCE

Individuelle Kapitalmarktlösungen für Ihr Unternehmen

- Durchführung von Kapitalmaßnahmen
- Private Placement
- Designated Sponsoring

Ansprechpartner:

Stefan Gonscherowski

Tel. +49 (0) 40 30217-5430

corporate-finance@donner-reuschel.de



Help and die?

Die zwei Gesichter der humanitären Hilfe

Das Programm des Unternehmertages 2012 kündigte Dr. Enrique Steiger als Schönheitschirurg der Klinik *utoquai* in Zürich an. Sein Vortrag widmete sich jedoch einer eher hässlichen Seite des Lebens, den Kriegsschauplätzen dieser Welt. Unter dem Motto „Help and die? Should humanitarian aid be protected in regions of conflict?“ stellte Steiger seine neue Initiative *Swisscross* vor: Eine zivile, aber bewaffnete Schutzeinheit soll in Krisengebieten humanitäre Einrichtungen schützen – unter dem Neutralitätsgebot der Schweizer Flagge.

Erschwerte Bedingungen

Seit inzwischen über 20 Jahren kehrt Dr. Enrique Steiger regelmäßig seinem geordneten Leben als Züricher Schönheitschirurg den Rücken, um im Chaos erste Hilfe zu leisten. Als Kriegschirurg für verschiedene humanitäre Organisationen reiste er u.a. nach Afghanistan,



Dr. Enrique Steiger,
Initiative *Swisscross*

Bosnien und Ruanda. Diesen Einsatz würden Steiger und seine Kollegen gerne weiter leisten, sagte er im Rahmen seines Vortrags. Doch die Arbeit werde für humanitäre Helfer zunehmend schwieriger: Krankenhäuser werden angegriffen, Kranke und Verletzte bedroht und misshandelt. Die Plünderung von Medikamentendepots sowie das Aufhalten von Ambulanzen kostet jährlich zahlreichen Kriegsoptionen das Leben. Nicht, weil medizinische Hilfe nicht vor Ort wäre, sondern weil sie von Milizen verhindert wird. Diese Form von Gewalt macht auch vor den internationalen Hilfskräften längst nicht mehr Halt. Immer häufiger werden Helfer in Krisengebieten Opfer gezielter Angriffe.

Zum Schutz der Schwächsten und ihrer Helfer

Um Verwundete und Helfer in Kriegs- und Katastrophensituationen gleichermaßen vor solchen Gewaltakten zu schützen, propagiert Steiger den Einsatz einer unparteilichen, bewaffneten Schutzeinheit. Insgesamt 500 bis 1.000 Sicherheitskräfte sollen innerhalb kürzester Zeit in der Situation angemessenen Einheiten zum Schutz humanitärer Infrastrukturen einsatzbereit sein. Laut Steiger werden für die Umsetzung dieses Vorhabens insgesamt 1,4 Mio. CHF benötigt. 250.000



Wenn das Rote Kreuz nicht mehr hilft: Zunehmend werden in Krisengebieten auch medizinische Einrichtungen attackiert.
Foto: Initiative *Swisscross*

CHF hat er als Initiator der eigens hierfür gegründeten *Swisscross Foundation* bereits selbst gestiftet. Potenziellen Geldgebern wird die sachgerechte Verwendung der Spende durch eine unabhängige Revisionsstelle sowie die Eidgenössische Stiftungsaufsicht garantiert.

Swisscross unter Schweizer Kommando?

Neben finanzieller Unterstützung ist spezialisiertes Wissen gefragt. Um das Projekt erfolgreich aufstellen zu können, will Steiger gemeinsam mit einem Team aus Sicherheits-, Politik- und Rechtsexperten noch fehlende notwendige Studien und Rechtsgutachten erstellen. Diese Dokumente sollen die zuständigen Institutionen weltweit von dem *Swisscross*-Vorhaben überzeugen. Denn für Steiger steht fest: Die von ihm geforderte zivile Sicherheitseinheit bedarf internationaler Akzeptanz und Legitimität nach dem humanitären Völkerrecht. Um dieser Maßgabe Folge zu leisten und die Neutralität der Sicherheitskräfte zu gewährleisten, soll die private Schutztruppe der Schweizer Regierung unterstehen.

Ausblick

Bis das von Steiger initiierte Projekt tatsächlich internationalen Organisationen wie der EU oder der UNO sowie der Schweizer Regierung als Lösung präsentiert werden kann, bedarf es weiterer Unterstützung. Vielleicht hat der Vortrag beim Unternehmertag hierfür den Weg geebnet. ■

lisa.wolff@vc-magazin.de

Weitere Informationen unter www.swisscross.org

Spendenkonto:

Zürcher Kantonalbank, Bahnhofstrasse 3, 8001 Zürich
Bankenclearing-Nr: 700
BIC (SWIFT): ZKBKCHZZ80A
Konto-Nr. 3400-6.041459.9
IBAN: CH58 0070 0340 0604 1459 9
lautend auf: Dr. Enrique Steiger
Rubrik: SWISSCROSS

**„Man kann auch Geld verdienen, ohne andere zu kopieren“
Interview mit Eran Davidson, CEO, Hasso Plattner Ventures,
zu Technologietrends und Strategieüberlegungen**

VC Magazin: Von welchen Trends wird das Geschäft von Hasso Plattner Ventures derzeit am stärksten beeinflusst?

Davidson: Wir legen unseren Fokus auf technologieorientierte Unternehmen. Allerdings investieren wir nur in originäre Geschäftsideen, wir hassen Copy-Cats. Wir wollen beweisen, dass man auch Geld verdienen kann, ohne andere zu kopieren. Besonders im Blick haben wir Technologien, um Daten zu speichern und zu strukturieren, darunter Software Storage, Clouds sowie Database-Solutions. Außerdem agieren wir vorrangig im B2B-Bereich, hier gibt es weniger Konkurrenz.

VC Magazin: Welche Entwicklungen zeichnen sich momentan in der Venture Capital-Industrie ab?

Davidson: Es wird komfortabler sowohl zu investieren als auch Kapital einzusammeln. Der Markt wird immer effektiver, man hat Wissen und Erfahrungen angesammelt, sowohl auf Investoren- als auch auf Unternehmerseite. Dennoch sind nach wie vor die Auswirkungen der Finanzkrise von 2008 spürbar: Die

Kapitalangebotsseite ist noch eingeschränkt, das Fundraising ist weiterhin schwierig. Auf der anderen Seite können gute Unternehmer immer Kapital einsammeln und gute Investoren ebenso. Es kommt einfach darauf an, dass man gut ist in dem, was man tut.



Eran Davidson

VC Magazin: Wie sieht Ihre Investmentstrategie für 2012 aus?

Davidson: Wir werden dieses Jahr drei oder vier Investments tätigen, eines in Israel und drei in Deutschland, alle im Softwarebereich, aber in verschiedenen Phasen. Je weiter das Investment geografisch von uns entfernt ist, desto spätphasiger kann es sein. Aktuell sind wir in 24 Unternehmen investiert, planen jedoch drei Exits.

VC Magazin: Danke für das Gespräch.

julia.goessel@vc-magazin.de

**„Habe noch nie eine so gute Deal-Pipeline gesehen“
Interview mit Dr. Hendrik Brandis, Managing Partner, Earlybird,
über den Standort Deutschland und Fundraising**

VC Magazin: Earlybird ist von Hamburg nach Berlin umgezogen. Wie schätzen Sie den Hype um die Hauptstadt ein?

Brandis: Gerade durch das Momentum in Berlin, was in aller Munde ist, bekommt die deutsche Szene eine andere Qualität. Internationale Investoren siedeln sich in Berlin an, man spricht mittlerweile immer mehr deutsch – auch bei der EVCA. Dennoch gibt es keinen Grund, anderenorts die Zelte abzubauen und zu behaupten, dass man nur in Berlin Venture Capital betreiben kann. Es soll nicht geschmäler werden, was für eine beeindruckende Entwicklung Berlin bezüglich Internationalität der Investoren und Qualität der Gründer genommen hat. Aber der Hype wird auch durch die sehr positiven Medienberichte begünstigt.

VC Magazin: Wie empfinden Sie den aktuellen Dealflow?

Brandis: Ich habe noch nie eine so gute Deal-Pipeline gesehen, und ich dachte schon vor zwei Jahren, es könnte nicht mehr besser werden. Die riesige Fundraising-Welle aus dem Jahr 2000 und der daraus resultierende Kapitalüberhang haben noch bis ins Jahr 2005 ausgestrahlt. Danach sind die Märkte aus-

getrocknet, weil die Fonds nicht gut performed haben und es daher kaum Folgefonds gab. Viele Player sind seither aus dem Markt ausgeschieden. Der ansteigende Dealflow wird heute nur noch unter wenigen Venture Capitalisten aufgeteilt.



Dr. Hendrik Brandis

VC Magazin: Was bedeutet das für Fondsperformance und Fundraising?

Brandis: Es gibt momentan nur gute Fonds, unser jüngster Fonds aus dem Jahr 2008 ist der beste, den wir je hatten. Den Beweis kann ich leider erst antreten, wenn die Unternehmen verkauft sind und das Geld verteilt ist. Aber genau dann, wenn wieder alle auf den Zug aufspringen werden, ist der Zeitpunkt vorbei. Wir konnten gerade das First Closing unseres neuen Fonds vermelden, aber einfach war das Fundraising nicht.

VC Magazin: Danke für das Gespräch.

julia.goessel@vc-magazin.de

Statements zum Unternehmertag 2012

Feedback der Teilnehmer

Nicolas Berg, **Red Alpine:**

Es hat mir super gut gefallen, wir haben witzige und interessante Vorträge gehört. Ich kenne wenige Events im deutschsprachigen Raum, die über eine ähnliche Qualität verfügen.



Matthias Hornberger, **Kizoo Ventures:**

Der Unternehmertag ist eine einmalige Kombination aus High Level-Kontakten in der VC-Branche, Präsentation von attraktiven Investments und inspirierenden Vorträgen über die Höhe des eigenen Kirchturms hinaus. Die Veranstaltung 2012 ist ihrem eigenen Anspruch gerecht geworden.



Robert Wirth, **Equity Story:**

Der Unternehmertag hat sich zu einem Pflichttermin für Gründer, langjährige Unternehmer und Investoren entwickelt. Die Macher verstehen es jedes Jahr aufs Neue, einen interessanten Mix aus Referenten und Unternehmenspräsentationen zusammen zu stellen. Für jeden ist etwas dabei. Allen Konjunktursorgen, Staatsschulden- und Finanzkrisen zum Trotz überwiegt bei den Teilnehmern die Zuversicht, dass sich starke Unternehmerpersönlichkeiten und gute Geschäftsmodelle auch in schwierigen Zeiten durchsetzen können.



Bernhard Schmid, **XAnge:**

Ich komme eigentlich jedes Jahr hierher, sofern ich eingeladen werde. Zum einen kann man einiges aus den Vorträgen mitnehmen und man trifft außerdem interessante Leute. Man hat nur sehr selten die Chance, in 1,5 Tagen so viele interessante Gespräche zu führen und sich mit so vielen Kollegen abzustimmen. Es handelt sich hier um einen fein selektierten Teilnehmerkreis. Leerlauf oder uninteressante Gesprächspartner gibt es hier nicht.



Uwe Brugger, **SBS Com:**

In erster Linie komme ich hierher, um zu reflektieren, was der Markt macht. Ich bin im E-Commerce tätig und möchte wissen, was es an neuen Ideen gibt, die sich auch für meinen Bereich eignen. Für mich geht es in erster Linie um Inspiration – durch gestandene Kapitäne der Wirtschaft wie Dr. Ulrich Schumacher, aber auch durch die Unternehmens-Pitches. Ich bekomme Ideen für Änderungen, die ich bei eigenen Unternehmen durchsetzen könnte.



Dr. Hellmut Kirchner, **Business Angel:**

Am ersten Tag war neben der genialen Begrüßung von Conny Boersch der Vortrag von Professor Simon mein persönliches



Highlight. Die Kombination aus fachlichen Vorträgen, Beiträgen wie dem von Roland Koch zu Griechenland sowie Lebensgeschichten wie der von Dr. Ulrich Schumacher überzeugt mich, das geht fast in die Richtung Entertainment. In meinen Augen war es der bislang beste Unternehmertag.

Dr. Enrique Steiger, **Schönheits- und Krisenchirurg:**

Es ist für mich der erste Unternehmertag, auf dem ich gesprochen habe. Ich habe die Stimmung hier als sehr positiv empfunden, sie ist sehr gelockert und man hat das Gefühl, man sei unter Freunden. Es würde mich freuen, wenn ich ein paar Menschen in dem Saal mit meinem Vortrag für Milliarden von Menschen, die nicht so begünstigt sind, sensibilisieren konnte.



Andreas Kinsky, **Blue Corporate Finance:**

Ich bin seit der ersten Veranstaltung mit dabei, und auch dieses Jahr ist mein Eindruck wieder hervorragend. Ich bin jedes Jahr aufs Neue begeistert, wie Mountain Partners es schafft, einen bunten Mix an Leuten zusammenzubringen und zudem äußerst interessante Vorträge zusammenzustellen. Ein Highlight war natürlich Roland Koch. Der weite Weg hierher hat sich definitiv gelohnt.



Eran Davidson, Hasso Plattner Ventures:

Es wird von Jahr zu Jahr besser. Die Veranstaltung hat an Internationalität gewonnen und man trifft nicht immer die gleichen Leute. Man bekommt hier eine breitere Perspektive geboten als auf „normalen“ Events rund um Start-ups und Investments.



Andreas Hüttner, Google do Brasil:

Der Unternehmertag 2012 hat interessante Leute zusammengebracht. Es waren Topleute vor Ort und es wurden Topgespräche geführt. Hut ab!



Dr. Alexander von Frankenberg, HTGF:

Der Unternehmertag ist eine gute Gelegenheit zu networken, interessante Leute zu treffen und gute Gespräche zu führen, aber auch um konkrete Beteiligungen vorzubereiten und etwas Schwung ins Geschäft zu bringen.



Dr. Manfred Müller, Identive Group:

Gerne haben wir auch in diesem Jahr wieder den Mountain Partners Unternehmertag unterstützt. Ich selbst war wieder begeistert von der Qualität und dem breiten Spektrum der verschiedenen Vorträge, einem Mix, den man in der Regel nur sehr selten antrifft. Conny und sein Team haben sich wirklich wieder übertroffen, und jeder der Teilnehmer freut sich schon heute auf 2013 und hofft, eine der begehrten Einladungen zu erhalten.



Prof. Hermann Simon, Simon-Kucher & Partners:

Ich bin vor einer Stunde angekommen und schon sehr beeindruckt. Ich habe viele junge Unternehmer kennengelernt und auch alte Bekannte wiedergetroffen. Das ist eine tolle Konferenz mit mehr als 300 Teilnehmern und man spürt die unternehmerische Dynamik, die hier vorherrscht. Die Stimmung ist super.



Thomas Villinger, Zukunftsfonds Heilbronn:

Ich fand die Veranstaltung extrem inspirierend und die Vorträge hochattraktiv. Besonders beeindruckt hat mich Roland Koch, der den Rollenwechsel vom Ministerpräsidenten zu einem international präsenten CEO hervorragend umgesetzt hat.



Prof. Peter B. Záboji, European Entrepreneurship Foundation:

Der Unternehmertag ist mittlerweile eine feste Größe in unseren Terminkalendern, ein Event, bei dem man unbedingt dabei sein muss. „It takes one to know one“, und ich bin selbst ein erprobter Networker. Mountain Partners sind einfach unnachahmlich, Conny und sein Team sind hier die absoluten Spitzenreiter und ich fühle mich glücklich, zu dem Netzwerk dazuzugehören. Was sich immer stärker abzeichnet, ist, dass der Mountain Club, also der Angel-Club, stark heranwächst. Peter Braun und sein Team sind mittlerweile aus der Aufbauphase heraus und es ist sehr erfreulich zu sehen, dass



es nun einen professionellen Ansatz für Angel-Investments gibt. Die Business Angel-Branche muss sich stärker organisieren und professionalisieren, und der Mountain Club ist hierfür ein Vorreiter.

Jörg Binnenbrücker, Dumont Venture:

Das Team der Mountain Partners Group hat wieder einmal ein hervorragendes Event mit interessanten Teilnehmern und Top-Speakern organisiert. Das abwechslungsreiche Programm und die entspannte Atmosphäre machen mich zu einem Fan des Unternehmertages.



Julian Ostertag, Jupiter Capital Partners:

Der Unternehmertag ist jedes Jahr aufs Neue eine der besten Networking-Veranstaltungen in Deutschland. Neben einem sehr guten inhaltlichen Programm und spannenden Gästen bleibt viel Zeit für Networking in einer großartigen Ambiente. Weiter so!



Jochen Schmidt, Berenberg Bank:

Der Rahmen der Veranstaltung, das Format sowie die herausragende Qualität der Teilnehmer haben diese Veranstaltung zu einer der herausragenden Events in der Digitalen Welt werden lassen. Nur der DLD-Kongress in München verfügt über diese Qualitäten. Die Atmosphäre und das Zusammenspiel der Referenten und der Teilnehmer schaffen eine konstruktive, kreative und extrem kommunikative Spannung. ■



Momentaufnahmen, Trends und Tendenzen

Die Stimmungsbarometer-Umfrage vom Unternehmertag



**Carsten Gellermann,
KfW:**

Wir als öffentlicher Co-Investor haben gut zu tun, deswegen gehe ich davon aus, dass es der VC-Branche gut geht. Ich denke, dass das Leitthema des diesjährigen Unternehmertags „Exit“ momentan wirklich ein heißes Thema ist, welches die VC-Branche wieder beleben wird. Denn Erfolg macht erfindisch. Im Webbereich ist Cloud momentan das Thema schlechthin, aber auch Couponing war heiß diskutiert. Wir als KfW begleiten die Cleantech-Industrie sehr eng. Das sind die Schwerpunkte, die wir aktuell legen.

**Nicolas Berg,
Red Alpine:**

Wie die Stimmung in der VC-Branche momentan ist, weiß ich nicht und es interessiert mich eigentlich auch nicht. Ich sehe jedes Jahr gute und innovative Unternehmen, die Modelle entwickeln, die sich verzwanzig- oder verdreißigfachen können. Ob es den Euro nächstes Jahr noch gibt, ob er dann 20% im Minus oder im Plus ist, ist da eigentlich völlig egal.



Prof. Dr. Christoph von Einem, White & Case:

Man muss aufpassen, nicht zu sehr die Glücksrittermentalität auszupacken wie vor zwölf Jahren. Um die Jahrtausendwende herum wurden Gründer teilweise mit wahnwitzigen Konditionen an die Wand gedrückt. Bei der Finanzierung junger Unternehmen

muss sehr auf Fairness geachtet werden, man sollte sich nicht nur mit Geld, sondern auch mit Leistung einbringen. Man geht eine Partnerschaft auf Zeit ein, und wenn einer fouth, fouth der andere zurück. Das bringt Unternehmen nicht voran.



**Andreas Schlenker,
Partech International:**

Wir haben mittlerweile unseren sechsten Venture Fonds aufgelegt. Aktuell sind wir in 35 Portfolio-Unternehmen aktiv. Wir hatten das Glück, letztes Jahr acht Exits verzeichnen zu dürfen, es war ein gutes Jahr. In Deutschland machen wir zurzeit im Durchschnitt 1,5 Deals pro Jahr und wollen dies aber durchaus hochfahren. Im Zuge dessen werden wir ein Büro in Berlin eröffnen, von dem ich auch ein Teil sein werde.

**Dr. Hellmut Kirchner,
Business Angel:**

Ich investiere nicht in einzelne E-Commerce-Firmen, weil mir dort das Know-how fehlt, ich decke diesen Bereich über Fonds und Beteiligungsgesellschaften ab wie E-Commerce Alliance oder Mountain Super Angels. Diese Fondsvehikel kann man schon fast als institutionalisierte Business Angels betrachten. Die meisten Venture Capital-Fonds sind mittlerweile zu Growth Capital-Fonds geworden, da ihnen das Venture-Segment zu riskant geworden ist. Prof. Simon hat gezeigt, wie stark die deutsche Industrie ist. Solange Deutschland ein so starker Produktionsstandort

bleibt, haben wir noch viel Platz für E-Commerce, das hauptsächlich aus Marketing & Sales besteht.



**Friedrich von Diest,
Sirius Venture
Partners:**

Wir tätigen regelmäßig etwa vier bis fünf Investments pro Jahr. Wir glauben nicht, dass 2012 in die eine oder andere Richtung ausschlägt. Wir selbst planen zwei spannende Exits, auf die wir uns freuen. Wie auch hier beim Unternehmertag zu hören, sehen wir Cleantech und IKT als die großen und spannenden Bereiche, in die es Spaß macht zu investieren. Politische Rahmenbedingungen sind für VC-Investoren nicht ganz so wichtig, aber trotzdem sollten steuerliche Regelungen einfacher und effizienter gestaltet werden und die Politik sollte sich weitestgehend aus der Szene raushalten.

**Andreas Kinsky,
Blue Corporate
Finance:**

Ich bin weniger im Venture Capital-Bereich als vielmehr in der Private Equity-Szene aktiv. Dort erlebe ich, dass wahnsinnig viel Kapital vorhanden ist. Die Lust auf große Deals im Mid-Size- und Small Cap-Segment ist durchaus vorhanden, aber die Zahl derjenigen, die am Markt aktiv sind, ist nach wie vor beschränkt. An jeden, der Kapital sucht, richte ich den Aufruf, dies auch zu tun. Es ist aktuell genug Geld und Interesse auf Kapitalgeberseite vorhanden.





Moritz Eckes, Unternehmer/Investor: Wir sind zum einen selbst Unternehmer, auf der anderen Seite sehen wir uns auch immer nach Investitionen um. Jeder Markt und jede Zeit birgt Risiken und auch Opportunitäten. Diese zu finden, darin liegt für mich die Würze. Ich glaube, es ist der richtige Zeitpunkt, mit spannenden Ideen am Markt zu sein.

Dr. Alexander von Frankenberg, HTGF:

Die Stimmung ist gut, aber alle sind sehr busy und geschafft, weil es überall gerade sehr viel zu tun gibt. Bezüglich der politischen Rahmenbedingungen in der Szene gibt es zwei gute Initiativen für Business Angels – vom EIF und vom Bundeswirtschaftsministerium. Business Angels spielen in der Szene eine große Rolle und die Politik hat das nun auch erkannt.



Thomas Villinger, Zukunftsfonds Heilbronn: Ich wurde beim Unternehmertag in meiner Meinung bestätigt, dass wir zukünftig immer stärker mit internationalen Kapitalgebern gemeinsam investieren werden. Die Verbindungen zu ausländischen Investoren und Netzwerken werden deshalb immer wichtiger.

Dr. Manfred Müller, Identive Group:

In zahlreichen Gesprächen, welche ich auf dem Event führen konnte, ließ sich eine recht positive Grundstimmung innerhalb der Vertreter der VC-Branche heraushören. Gerade im Technologieumfeld, in welchem ja auch wir mit der Identive unterwegs sind, zeich-



net sich eine deutliche Trendwende ab, die nicht zuletzt an den zahlreichen Innovationen abzulesen ist.

Maximilian Thyssen, Seed-Investor:

Ich würde die aktuelle Stimmung in der Venture Capital-Branche als gut bis sehr gut einstufen, wir erleben gerade eine gewisse Renaissance. Es besteht aber derzeit die Gefahr, in eine Blase hineinzugeraten, wenn man die aktuellen Vorstellungen bei Firmenbewertungen betrachtet. Positiv ist zudem, dass die Politik sich mittlerweile der Venture Capital-Szene annimmt, da doch viele Jobs über Start-ups geschaffen werden. Als Vorbild für politische Rahmenbedingungen kann man hier Frankreich heranziehen.



Matthias Hornberger, Kizoo Technology Ventures:

Das Motto „Next Stop Exit“ war gut gewählt. Die Branche ist beides, heiß auf gute Exits, allerdings ausschließlich durch M&A, und scharf darauf, den nächsten Trend nicht zu verpassen. Und wie üblich alles in hoher Geschwindigkeit. Nach dem Deal ist vor dem Deal!

Peter Jungen,

Peter Jungen Holding: Bei manchen habe ich den Eindruck, die Stimmung sei besser als die Lage. Wir sind in Deutschland ja noch etwas unterentwickelt – sowohl bei Business Angel als auch bei Venture Capital Investments. Wenn man die Zahlen mit anderen Regionen vergleicht, sind wir in diesem Bereich im besten Fall ein Emerging Country. Ich hoffe, dass nun die Initiative der Bundeskanzlerin die steuerliche Diskriminierung von Investments in die höchste Risikoklasse – und



dazu zählen Start-ups – beseitigen wird. Innovationskraft, von der Politik so oft gefordert, ist ohne junge Unternehmer nicht möglich und ich würde mir wünschen, dass ein Stück dieser Innovationskraft auch in die Politik einzieht. Das würde unser Land nach vorne bringen.



Prof. Dr. Rainer Elschen, Professor für Finanzwirtschaft und Bank:

Beim Thema Exit gibt es nach wie vor Schwierigkeiten. Der IPO als der ideale Exit hat immer noch nicht den Stellenwert, den er eigentlich haben sollte. Wenn der Exitkanal „verstopft“ ist, erhöhen sich auch die Schwierigkeiten, genügend VC-Gesellschaften zum Eintritt zu bewegen. Sie müssen sich das wie bei einer Verstopfung vorstellen, da haben Sie auch keinen Hunger.

Prof. Peter B. Záboji, European Entrepreneurship Foundation:

Wir befinden uns in Deutschland in einer Phase, in der man überwiegend positive Nachrichten liest. Die Stimmung in Berlin wird nicht nur in Deutschland, sondern in ganz Europa als unnachahmlich angesehen, man spricht bereits von einer Alternative zum Silicon Valley im Herzen Europas. Dementsprechend ist auch die Stimmung bei den Investoren, besonders bei ehemaligen Unternehmern, die nun in die Rolle des Angels oder Mentors rutschen. Völlig überraschend widmet sich nun auch die Bundeskanzlerin einem Thema, das lokal relevant ist und keine weltpolitische Herausforderung darstellt. Wir importieren nun ein politisches Modell, was in Frankreich vorgelebt wurde und dort in den letzten Jahren zu einem Boom geführt hat. ■



Teilnehmer-Pitches

Name	Geschäftsmodell	Website
Internet		
Apareo	Apareo entwickelt innovative Software für die Bereiche Social Media und Data Warehouse sowie weitere Module wie eine Ticketing Software für internationale Sportorganisationen.	www.apareo.com
Avandeo	Avandeo durchbricht die Paradigmen der Möbelindustrie durch die Kombination von einzigartigem Design, kurzen Lieferzeiten, Premiumqualität und Massenmarktpreisen.	www.avandeo.de
prosigma	Das Programm cloudFiler bietet einfache Business-Anwendungen. Diese umfassen die täglichen Anforderungen für Unternehmen, die ihre internen und externen Arbeitsabläufe vereinfachen und automatisieren wollen. Diese Anwendungen werden als Cloud Services angeboten, die von jedem Internetbrowser aus zugänglich sind.	www.prosigma.at
Mambu	Mambu bietet Organisationen, die Microfinance-Dienstleistungen anbieten, ein komplettes Software as a Service-System an. Dieses beinhaltet Tools wie Kundenmanagement, das Verfolgen von Darlehen und Sparkonten sowie Buchhaltung und Reporting.	www.mambu.com
Doo	Die cloudbasierte Lösung von Doo ermöglicht es sowohl Konsumenten als auch mittelständischen Unternehmen, digitale Dokumente zu empfangen und zu versenden, mit Freunden, Familie oder Arbeitskollegen zu teilen, zu bearbeiten, einfach und intelligent zu organisieren und sicher zu archivieren.	www.doo.net
Cleantech		
OTI Greentech	OTI Greentech ist ein in der Schweiz ansässiges Unternehmen, das eine Bandbreite an Produkten für die Entfernung von öl- und kohlenwasserstoffbasierten Chemikalien von einer Vielzahl von Oberflächen und Substraten. Die Produkte ersetzen bestehende chemische Behandlungen und sind gleichzeitig leistungsfähiger bei einem geringeren Einwirken auf die Umwelt.	www.oti.ag
Kiwigrid	Ein aus Hard- und Software bestehendes Energiemanagementsystem verbindet regenerative Erzeuger, Verbraucher, Speicher, Elektromobilität und das Netz in Microgrids. Das Produktsortiment besteht aus Hardware, Software as a Service (SaaS) und White Labeling.	www.kiwigrid.com
Greenenvironment	Greenenvironment ist ein europäisches Unternehmen, das aktiv im Markt der dezentralen Energieproduktion ist. Es plant, baut und betreibt Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen (KWK-Anlagen) mit Mikrogasturbinen. Außerdem liefert Greenenvironment Schlüsselkomponenten für die Energieproduktion im Segment bis zu 4 MW und bietet hochspezialisierte Service- und Wartungsarbeiten an.	www.greenenvironment.de
Fruta Brasil (Jaederberg & Cie.)	Erwerb einer etablierten Obstverarbeitungsanlage sowie angrenzender Agrarfläche bester Güte in der Region Bahia. Dank des hervorragenden Know-hows und erstklassigen Netzwerks in der internationalen Fruchtsaftindustrie erstreckt sich dadurch die Wertschöpfungskette vom Setzling bis zum Konsumenten in Brasilien und Europa.	www.jaederberg.de
ClearSky	Der ClearSky Power & Technology Fund I investiert in Later Stage- und Wachstumsfinanzierungen bei Cleantech- und Cleanenergy-Unternehmen. Das Kapital wird hauptsächlich für Vorhaben wie Technologieentwicklung und Marktdurchdringung bereitgestellt. Dabei liegt der Investmentfokus auf Unternehmen, die Equipment, Technologien und Dienstleistungen im Bereich Cleantech anbieten.	
E-Commerce		
Pearfection	Unter der Prämisse, dass personalisierter Schmuck die emotionale Bindung zwischen dem Käufer und seinem Produkt erhöht und damit zu Akzeptanz höherer Preise und einer höheren Kaufwahrscheinlichkeit führt, bietet Pearfection Online Mass Customization für Schmuck (Silber, Gold und Edelsteine) an.	www.pearfection.de
Kuponjo	Kuponjo ermöglicht Unternehmen die Integration eines nachhaltigen Online- und Mobile-Couponing Vertriebs auf deren eigenen Websites. Dies spart Zeit und Transaktionskosten. Mit der Software von Kuponjo können Unternehmen maßgeschneiderte Coupons erstellen und diese online in sozialen Netzwerken und bei ausgewählten Kooperationspartnern verteilen und vervielfältigen.	www.kuponjo.de
Itembase	Itembase entwickelt eine Website, die Onlinekäufern bei der Sammlung, Mitteilung und Verwaltung (z.B. Garantien und Quittungen) sowie dem Wiederverkauf ihrer Verbraucherprodukte Hilfestellung leistet. Jeder Click stellt eine Einkaufs-E-Mail bereit und strukturiert die Produkt-Metadaten semantisch.	www.itembase.com
Mailcommerce	Die mailcommerce GmbH mit Sitz in München ist spezialisiert auf Vermarktung, digitalen Dialog und Beratung im Online-Marketing. Das Unternehmen bietet Werbekunden und Agenturen ein Portfolio von mehr als fünf Millionen exklusiv vermarkteter permission-based E-Mail-Adressen sowie Zugriff auf ca. 40.000.000 B2C und 1.000.000 B2B E-Mail-Adressen im Partnernetzwerk.	www.mailcommerce.de
Rightclearing	Das Unternehmen ist Betreiber der Portale rightclearing.com und restorm.com. Rightclearing.com ist ein One-Stop Shop für Musiklizenzen, in dem Lieder und Informationen zu den Lizenzen vereinigt werden. Restorm.com ist eine Online-Musikplattform, auf der Künstler Werbeinformationen und ihre Musiktitel zum Verkauf und Lizenzierung einstellen können.	www.rightclearing.com
RegioHelden	RegioHelden hilft regionalen Unternehmen wie z.B. Rechtsanwälten, Handwerkern und Zahnärzten dabei, Neukunden über Online Marketing zu gewinnen, und macht den Erfolg der lokalen Internetwerbung messbar. Das Angebot umfasst Google AdWords Management, Google Places Optimierung, Landing Page Erstellung sowie regionale Videoproduktion.	www.regiohelden.de
Technologie		
DocMatch	DocMatch ermöglicht eine Online-Terminvereinbarung für Ärzte. Ärzte zahlen hierfür eine Nutzungsgebühr pro vermitteltem Patienten bzw. eine, von der Fachrichtung abhängige, Grundgebühr für das Listing auf dem Marktplatz.	www.docmatch.de
EBS Technologies	EBS Technologies hat eine nicht invasive, auf Wechselstrom basierende Methode zur Gehirnsynchronisation entwickelt. Diese soll in der Behandlung von funktionalen Defiziten wie dem Verlust des Sehvermögens nach einem Schlaganfall oder einer Gehirnverletzung eingesetzt werden.	www.ebstech.de
Dacuda	Dacuda ist eine Schweizer Software-Firma, die eine preisgünstige Digitalisierungstechnologie basierend auf Echtzeit-Bildverarbeitung und Computervision entwickelt hat. Dacuda definiert das Scannen als neue Form des Datenzugangs neu. Die Software ermöglicht es, per Copy/Paste Daten von Papier in jegliche Anwendung einzufügen.	www.dacuda.com
GetYourGuide	GetYourGuide ist eine Online-Buchungsplattform für Touren und Ausflüge mit über 9.000 Produkten an mehr als 600 Destinationen weltweit. Das Angebot erstreckt sich von Sightseeingtours über Short Excursions, Events, Transfers, Tickets für Museen etc. bis hin zu Freizeitaktivitäten aller Art. Lokale Touranbieter erhalten die Möglichkeit, ihre Produkte einer breiteren Interessengruppe zugänglich zu machen und es dabei direkt an den Kunden zu vertreiben.	www.getyourguide.com
Viewento	Viewento ist einer der führenden Full-Service-Anbieter und Qualitätsführer von Instore-Kommunikationslösungen am Point of Sale im deutschsprachigen Raum, der emotionale und intelligente Konzepte und Systeme zur modernen und wirkungsvollen Instore-Kommunikation am POS anbietet.	www.viewento.de
MyStrom	Das Unternehmen bietet cleveres Energie-Management per Powerline. myStrom ist ein einfaches Energie-Management-System, bestehend aus Powerline Adaptern und einem Cloud-Service, mit dem Anwender elektrische Geräte ein- und ausschalten sowie deren Stromverbrauch kontrollieren können. Das System nutzt die Technik der Datenübertragung über Stromleitungen (Powerline Communications, PLC), die das heimische Stromnetz in ein Internet-fähiges Datennetzwerk verwandelt.	www.mystrom.ch
Sonstige		
Snipscan	Snipscan erleichtert es Kunden, Bonuspunkte in ihren Lieblingsgeschäften und -lokalen zu erhalten, indem sie diese einfach bei jedem Kauf auf ihrem Smartphone sammeln können. Durch die sogenannte Snipscan Loyalty Card können Unternehmen mit ihren loyalsten Kunden per Live-Nachricht auf deren Smartphone in Kontakt bleiben.	www.snipscan.com
Zapitano	Die Social TV-Plattform Zapitano erweitert Fernsehen zu einem virtuellen Public Viewing Event. Der Zuschauer verfolgt das Programm weiterhin auf seinem TV-Gerät, aber nutzt gleichzeitig zapitano.com auf einem zweiten Bildschirm. Auf der Plattform können sich Zuschauer öffentlich über das Programm oder Stars austauschen oder Freunde einladen, dieselbe Sendung zu schauen.	www.zapitano.com

Quelle: Eigene Darstellung der Unternehmen

Sponsoren des Unternehmertags 2012 im Portrait



Die 1590 gegründete Berenberg Bank ist Deutschlands älteste Bank – und zugleich eine der dynamischsten. Mit 1.100 Mitarbeitern an neun deutschen und neun ausländischen Standorten verwaltet sie 26 Mrd. EUR für private und institutionelle Anleger. 70 Aktienanalysten covern 400 Unternehmen – damit gehört Berenberg zu den großen Analysehäusern in Europa. Im ECM-Geschäft und im M&A-Bereich ist die Bank ebenfalls sehr

erfolgreich tätig und hat 2011 alle größeren Börsengänge in Deutschland begleitet. Mit dem Berenberg Unternehmer Office berät sie Unternehmer und ihre Unternehmen umfassend sowohl auf der privaten als auch auf der Firmenseite – ein Beispiel für den auf Kontinuität und Nachhaltigkeit ausgerichteten gesamtgesellschaftlichen Beratungsansatz.



DONNER & REUSCHEL
PRIVATBANK SEIT 1798

Im Oktober 2010 schlossen sich die Hamburger Conrad Hinrich Donner Bank und das Münchner Bankhaus Reuschel & Co. zur neuen Privatbank DONNER & REUSCHEL zusammen. Ein hohes Maß an Sicherheit und Stabilität ergibt sich aus der Partnerschaft mit der SIGNAL IDUNA Gruppe. Mit ihr hat das Bankhaus einen finanzkräftigen Aktionär an seiner Seite.

DONNER & REUSCHEL bietet eine Vielzahl von Lösungsansätzen. Neben dem Angebot umfangreicher Dienstleistungen wie Depotbankfunktionalitäten, Platzierungen von Aktien und Anleihen, Designated Sponsoring im Bereich der „Small und Mid Caps“ sowie Aktien-, Devisen- und Rentenhandel legt die Traditionsbank mit der Schwestergesellschaft Hansainvest auch eigene Fonds auf.



DuMont Venture wurde 2007 als Tochtergesellschaft der Mediengruppe M. DuMont Schauberg gegründet – einem führenden Medienunternehmen in Deutschland. DuMont Venture beteiligt sich an Wachstumsunternehmen in den Bereichen digitale Medien und IT und stellt Kapital für die Entwicklung, Markteinführung und Internationalisierung zur Verfügung. Dabei verstehen wir

uns nicht als reiner Kapitalgeber, sondern als Partner für Unternehmer, die gemeinsam mit uns noch erfolgreicher werden wollen. Unser Team begleitet das Management des Unternehmens, bringt strategisches Know-how, Management-Kompetenz und ein umfangreiches Netzwerk ein.

Ecommerce Alliance

Die Ecommerce Alliance AG (ISIN: DE000A1C9YW6) ist eine Holdinggesellschaft, deren Aktien im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notieren. Sie leitet eine Unternehmensgruppe, die mit unterschiedlichen Ecommerce-Geschäftsmodellen im deutschen Markt aktiv ist. Die Gruppe betreibt die Geschäftsfelder Ecommerce Brands, Ecommerce Services und Ecommerce Media.

Zum Geschäftsfeld Ecommerce Brands zählt der Online Shopping Club Pauldirekt GmbH und die 52weine GmbH, die Mass Customisation Sites Shirtinator AG, die Pearlfection GmbH sowie die Posterjack GmbH.

Das Geschäftsfeld Ecommerce Services verlängert die Wertschöpfungskette der Ecommerce Alliance. Die integrierte Internet- und TV-Marketingagentur Getperformance GmbH und das Logistik- und Fulfillment-Unternehmen Getlogics GmbH stellen ihre Dienstleistungen den Unternehmen der Ecommerce Alliance-Gruppe und externen E-Commerce-Unternehmen zur Verfügung. Das Geschäftsfeld Ecommerce Media mit seinen Internet- und Informationsportalen befindet sich im Aufbau. Im Bereich Ecommerce Media hält die Ecommerce Alliance AG einen 20%-Anteil an der Mybestbrands GmbH. Zudem ist sie u.a. an Firmen wie Netmoms GmbH, „Die Große Kochschule“ GmbH und Weinkenner GmbH beteiligt.

Der EquityStory-Konzern ist mit über 7.000 Kunden ein führender Anbieter für Online-Unternehmenskommunikation im deutschsprachigen Raum.

In den Bereichen Investor Relations und Corporate Communications nutzen Unternehmen aus Europa und Nordamerika unsere Kommunikationslösungen aus einer Hand. Neben den Services zur Erfüllung gesetzlicher Pflichten verbreitet der Equity-

Story-Konzern Unternehmensmitteilungen außerhalb der Veröffentlichungspflichten, entwickelt Finanzportal- und Webseiten, führt Audio- und Video-Übertragungen durch und erstellt Online-Finanz- und Nachhaltigkeitsberichte.

An Standorten in München, Kiel, Hamburg, Zürich, Moskau und Budapest beschäftigt die EquityStory-Gruppe insgesamt über 150 Mitarbeiter.

ERNST & YOUNG

Quality In Everything We Do

Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist eine der drei großen deutschen Prüfungs- und Beratungsgesellschaften mit einem umfangreichen Portfolio von Dienstleistungen wie Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktions-, Management-, Risiko- und Immobilienberatung.

In Deutschland beschäftigt Ernst & Young mehr als 7.000 Mitarbeiter an 22 Standorten, welche durch gemeinsame Werte und einen hohen Qualitätsanspruch verbunden sind. Gemeinsam mit den 152.000 Mitarbeitern der internationalen Ernst & Young-

Organisation werden Mandanten überall auf der Welt betreut. Ernst & Young hat sich lange vor seinen Wettbewerbern für wachstumsstarke Unternehmen engagiert. Jetzt profitieren die Mandanten von diesem Know-how.

Weitere Informationen finden Sie unter www.de.ey.com.

„Ernst & Young“ und „wir“ bezieht sich in diesem Profil auf alle deutschen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited (EYG), einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht. Jedes EYG Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig und haftet nicht für das Handeln und Unterlassen der jeweils anderen Mitgliedsunternehmen.

EMH EUROPEAN MEDIA HOLDING

COMBINING OLD AND NEW ECONOMY

Die European Media Holding fördert die Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle, die die „Old Economy“ mit neuen Märkten und Unternehmungen in den Bereichen Technologie, Neue Medien, Mobiles Internet und E-Commerce. European Media Holding

stättet vielversprechende, talentierte Unternehmer mit Zugang zu führenden Medienunternehmen, Finanzierungsmöglichkeiten und seinem Netzwerk von Medienexperten aus – verwandelt eine Idee in ein marktführendes Unternehmen.



High-Tech Gründerfonds

Der High-Tech Gründerfonds investiert Risikokapital in junge, chancenreiche Technologie-Unternehmen, die vielversprechende Forschungsergebnisse unternehmerisch umsetzen. Mit Hilfe der Seedfinanzierung sollen die Start-Ups das F&E-Vorhaben bis zur Bereitstellung eines Prototypen bzw. eines „Proof of Concept“ oder zur Markteinführung führen. Der Fonds beteiligt sich initial mit 500.000 EUR; insgesamt stehen bis zu zwei Millionen Euro pro Unternehmen zur Verfügung. Investoren der Public-

Private-Partnership sind das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, die KfW Bankengruppe sowie die 13 Industriekonzerne ALTANA, BASF, B. Braun, Robert Bosch, CEWE Color, Daimler, Deutsche Post DHL, Deutsche Telekom, Evonik, Qiagen, RWE Innogy, Tengelmann und Carl Zeiss. Der High-Tech Gründerfonds verfügt insgesamt über ein Fondsvolumen von rund 563 Mio. EUR (272 Mio. EUR Fonds I und 291 Mio. EUR Fonds II).

IDENTIVE

Die Identive Group (NASDAQ: INVE; Frankfurt: INV) ist ein internationales Technologieunternehmen, das die weltweite Marktführerschaft im Bereich sicherer ID-Technologien anstrebt. Die Unternehmen der Gruppe bieten Regierungsbehörden, Unternehmen und Endkunden erstklassige und erprobte Produkte und Lösungen in den Bereichen physische

und logische Zugangskontrolle, Identity Management und RFID-Systeme. Das Wachstumsmodell des Unternehmens basiert auf einer Kombination aus zielgerichteten Akquisitionen und organischem, Technologie-basierten Wachstum der Gruppe. Weitere Informationen finden Sie unter www.identive-group.com.

I E G

INVESTMENT BANKING
Since 1999

IEG - Investment Banking Gruppe ist ein führendes, unabhängiges Investment Banking Haus mit Fokus auf kleine und mittelgroße Transaktionen. Mit einem weitreichenden internationalen Netzwerk ist IEG ein starker Partner in den Bereichen M&A, Finanzierungen sowie Finanzstrategie. Im Bereich Finanzierungen hat das Team der IEG langjährige Erfahrungen bei Eigen-, Fremd- und Hybridkapitalfinanzierungen. Im Bereich Finanzstrategie unterstützt die IEG Man-

danten bei Fragestellungen unabhängig von konkreten Transaktionen.

IEG hat ihren Hauptsitz in Berlin mit Tochtergesellschaften, Niederlassungen oder Joint Ventures in Amsterdam, Buenos Aires, Istanbul, Johannesburg, Mumbai, São Paulo, Shanghai, Tunis, Warschau und Zürich. Das Team der IEG in Deutschland umfasst 25 Mitarbeiter, weltweit kann die IEG auf das Know-how von 125 Beratern zugreifen. Die IEG befindet sich zu 100% im Eigentum ihrer Mitarbeiter.

LD&A Jupiter Corporate Finance ist ein unabhängiges, internationales Corporate Finance Unternehmen, das Technologieunternehmen und Finanzinvestoren bei der Durchführung von M&A- und Finanzierungstransaktionen berät. LD&A Jupiter zeichnet sich durch eine starke Branchenexpertise aus mit besonderem Fokus auf die Bereiche Software, IT, Internet, eCom-

merce, Business Process Outsourcing, Mobile, Medien, Customer Care, Elektronik, RFID und Umwelttechnologie. Neben einem umfangreichen Investorennetzwerk verfügt LD&A Jupiter über Kontakte zu mehr als 500 bedeutenden Unternehmen in den genannten Branchen. LD&A Jupiter ist mit Büros an den Standorten München, Paris und London vertreten.



Kizoo Technology Ventures ist eine Beteiligungsgesellschaft mit einem Schwerpunkt auf Seed- und Frühphasenfinanzierungen von Software-as-a-Service-, Internet- & Mobilien Diensten sowie Social Applications. Als Gründer des Internetportals WEB.DE verfügt die Gesellschaft über umfangreiche und langjährige

unternehmerische Erfahrung im Online-Bereich. Somit ist die Gesellschaft in der Lage, neben der Bereitstellung von finanziellen Ressourcen, den Gründern bei Bedarf auch mit ihrem Know-how in den Bereichen Entwicklung, Marketing und Produkt-Management zur Seite zu stehen.



Redalpine nutzt die Finanzierungslücke für Startups. Frühe Investments erfordern: Leistungsausweis als Unternehmer, Diversifikation, aktiven Support. Sie bieten aber auch Chancen: höchste Exit-Multiples. Redalpine besitzt die rare Gabe, früh

Unternehmer-Talente und disruptive Trends zu erkennen. Das Team hat einige der besten europäischen Startups gegründet bzw. als Investor aufgespürt und begleitet.



Mit rund 6 Mio. Mobilfunkkunden, 608.000 Swisscom TV-Kunden und 1,7 Mio. Breitband-Anschlüssen (Retail) ist Swisscom das führende Telekom-Unternehmen in der Schweiz. Swisscom ist schweizweit präsent mit allen Dienstleistungen und Produkten für die mobile, die netzgebundene und die IP-basierte Sprach- und Datenkommunikation. Massive Investitionen

in die Netzinfrastruktur stellen sicher, dass dies auch in Zukunft so bleibt. Mit Swisscom TV wird die Entwicklung in Richtung Multimedia-Unternehmen auch für Kundinnen und Kunden immer mehr erlebbar. Zusätzlich aktiv ist Swisscom im IT-Infrastruktur-Outsourcing und im Management von Kommunikationsinfrastrukturen.



UBS bietet Dienstleistungen für private, Firmen- und institutionelle Kunden sowie für Retail-Kunden in der Schweiz und schöpft dabei aus 150-jähriger Erfahrung. Die Strategie von UBS konzentriert sich auf ihre starke Position als globaler Wealth Manager sowie als Universalbank in der Schweiz. Auf dieser Grundlage und in Kombination mit einer auf den Kunden fokussierten

Investment Bank und einem soliden, gut diversifizierten Global Asset Management wird sie das Wachstum weiter vorantreiben und ihre herausragende Marktstellung im Wealth Management ausbauen. UBS ist in 57 Ländern und an allen wichtigen Finanzplätzen der Welt mit Niederlassungen vertreten und beschäftigt weltweit zirka 65.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



Die VEM Aktienbank AG ist spezialisiert auf die vollumfängliche Kapitalmarktbetreuung börsennotierter Unternehmen. Das Leistungsspektrum umfasst alle Formen von Kapitalmarkttransaktionen inklusive der Platzierung von Aktien- und Anleiheemissionen, Designated Sponsoring, Research, Zahlstellendienste und die Betreuung von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen. In den

vergangenen zehn Jahren hat VEM mehr als 400 Börseneinführungen, Kapitalmaßnahmen und Anleiheemissionen begleitet und ist damit eine der aktivsten Emissionsbanken in Deutschland. Durch die Einbindung in die Computershare Gruppe können Emittenten umfassend und aus einer Hand betreut werden.



Willkommen im Goldfischbecken.

Oft sind es Kleinigkeiten, die eine völlig neue Perspektive eröffnen. Zum Beispiel der Blick über den Tellerrand klassischer Anlageformen. Der Mountain Club lädt Sie als Investor zum Perspektivwechsel ein. Richten Sie Ihre Aufmerksamkeit auf unsere effiziente Online-Plattform zur Auswahl qualifizierter Unternehmenskandidaten für Ihre Engagements.

Bereits im ersten Geschäftsjahr haben wir 21 Unternehmensbeteiligungen mit einem Gesamtvolumen von 72 Millionen Euro platziert. Dabei ist unser Angebot für Venture Capital oder Private Equity ebenso innovativ wie exklusiv: Über eine spezielle e-Banking-Lösung können Sie gezielt an umfassenden Informationen partizipieren, in attraktive Unternehmen investieren und die Entwicklung Ihres Engagements detailliert kontrollieren. So viel Transparenz spricht für sich. Mit regelmäßigen Events spielt der Mountain Club zudem auch gesellschaftlich in der ersten Liga.

Lernen Sie den Mountain Club jetzt persönlich kennen: Rufen Sie uns für Ihren kostenfreien Gastzugang an. Sie erreichen den Mountain Club unter **+41 44 7 83 80 58** oder per Mail an **willkommen@mountain-club.ag**

Wir freuen uns auf Sie.