

VentureCapital

Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Rasant Wachstum

Chinesisches Private Equity boomt trotz Krise

Vielseitige Finanzierungsmöglichkeit

MEZZANINE-FINANZIERUNGEN SIND NACH
WIE VOR GEFRAGT, ABER TEUER

Die Pioniere

INVESTOR IM PORTRAIT, TEIL 126:
MBG BADEN-WÜRTTEMBERG GMBH

Personalsuche am eigenen Leib

GESS: NACHFOLGEREGELUNG
IN DER ZEITARBEITSBRANCHE

Schwieriges Terrain? Eher eine Frage der Expertise.



GÖRG – INNOVATIV. PRAXISNAH. RICHTUNGSWEISEND.

GÖRG ist eine der führenden und unabhängigen deutschen Wirtschaftskanzleien.

Mit über 70 Partnerinnen und Partnern und insgesamt mehr als 170 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten beraten wir namhafte in- und ausländische Unternehmen aus allen Bereichen von Industrie, Banken, Immobilien, Handel, Medien und Dienstleistung in allen Kernbereichen des Wirtschaftsrechts. Wir erreichen Top-Positionen und erhalten Empfehlungen u. a. im Gesellschaftsrecht, Immobilienwirtschaftsrecht sowie bei Insolvenz/Restrukturierung. Unsere Teams verfügen über ausgewiesene Expertise bei Transaktionen und Projektentwicklungen.

Unsere Tätigkeitsschwerpunkte:

- Arbeitsrecht
- Bank- und Kapitalmarktrecht, Bankaufsichtsrecht
- Energiewirtschaftsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Handel und Wettbewerb
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenzverwaltung
- IP/IT
- Mergers & Acquisitions
- Notariat
- Öffentliches Wirtschaftsrecht, Vergaberecht
- Private Equity, Venture Capital
- Prozessführung
- Restrukturierung und Beratung in der Krise
- Steuerrecht

Glitzernde Widersprüche

„Demokratie ist, wenn man den Regierungschef ohrfeigt und das überlebt.“ Die Reiseführerin kichert, als sie diesen Witz vor der Gruppe deutscher Geschäftsreisender zum Besten gibt, die sie einige Tage durch China führt. Sie hat Germanistik studiert, und damals als Studentin las sie in einer deutschen Tageszeitung von dem Vorfall, als Kanzler Gerhard Schröder von einem Bürger eine schallende Ohrfeige einstecken musste. Sie und ihre Kommilitonen waren geschockt – in China hätte der Täter mit schlimmsten Konsequenzen rechnen müssen, in Deutschland wurde die Episode als amüsante Lappalie abgetan. Seitdem hält sich im Freundeskreis dieser Witz über das Wesen der Demokratie. Westlichen Zuhörern bleibt hingegen das Lachen im Halse stecken.

Vieles ist anders in China, der zweitgrößten Volkswirtschaft der Welt. Auf Fortschritte bei Menschenrechten und demokratischen Werten wartet die Bevölkerung seit Jahrzehnten vergeblich – auf wirtschaftlichen Fortschritt hingegen nicht. Das Land zieht im Eiltempo nicht nur an seinen asiatischen Nachbarn, sondern an Wirtschaftsmächten auf der ganzen Welt vorbei. Während Europa und die USA unter ihrem Schuldenberg zu ersticken drohen, wächst das Bruttoinlandsprodukt im Reich der Mitte weiter mit 8 und 9% pro Jahr. In den Küstenmetropolen wie Peking oder Shanghai glitzern abends die Fassaden, und die gigantischen Einkaufsmeilen locken Hunderttausende kauffreudiger Konsumenten.

Auch der Private Equity-Markt ist im letzten Jahrzehnt explodiert. Mittlerweile konkurrieren Tausende von Fonds um die besten Portfoliogesellschaften. Limited Partner auf der ganzen Welt investieren Milliardensummen in das Land am

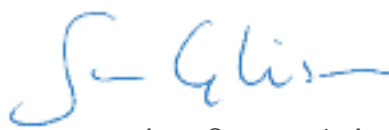


Susanne Gläser,
Redaktionsleiterin


Yangtse. Wir haben vor Ort recherchiert und geben einen Überblick über die aktuelle Situation (S. 12–16). Doch nicht für alle Player ist Platz auf dem Markt: Wer heute Erfolg haben will, muss auch für neue Wege offen sein und darf zum Beispiel den Weg ins chinesische Hinterland nicht scheuen (S. 44–45).

Hierzulande steht die Beteiligungsbranche indes vor ganz anderen Herausforderungen: Das Thema Unternehmensnachfolge wird in den kommenden Jahren eine große Rolle spielen. Wie so ein Nachfolgeprozess durch Private Equity mitgestaltet werden kann, zeigt die Fallstudie zur Personalberatung Gess (S. 40–41). Und auch Mezzanine ist nach wie vor ein Thema, für Unternehmen kann das Mischkapital jedoch teuer werden (S. 32–33). All diese Themen und mehr warten in der Sommerausgabe unseres Magazins auf Sie. ■

Ich wünsche Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre,


susanne.glaeser@vc-magazin.de

Machen Sie
den richtigen
Zug.



„Stilles Eigenkapital“ von Unternehmern für Unternehmer

zur

- Wachstumsfinanzierung
- MBO/MBI-Finanzierung
- Gesellschafter-Ablösung

für

- etablierte und gesunde Unternehmen
- ohne Branchenfokus
- mit Umsatz von mind. € 5 Mio.

Verkaufsbereite Firmeninhaber und handverlesene Unternehmensnachfolger führen wir zudem über die Plattform www.stabwechsel.de gezielt zueinander.

Kontakt

Ralf Baumeister, Geschäftsführer
Telefon: +49 (0) 30 88 57 26 44
E-Mail: rb@motus-kapital.de

Motus Mittelstandskapital GmbH
Rankestraße 5/6, 10789 Berlin

www.motus-kapital.de



Investitionen der deutschen MBGs	
Jahr	Volumen (in Mio. EU)
2006	178,7
2007	175,5
2008	158,2
2009	137,9
2010	142,1
2011	158,0

- 3 Editorial
Glitzernde Widersprüche

Auslese

- 6 Statistiken, Top-News und Tendenzen

Titelthema

- 12 Rasantes Wachstum
Chinesisches Private Equity boomt trotz Krise

Märkte & Zahlen

- 18 Vorsicht geboten!
Recht und Compliance beim Einkauf aus China
Frank Blasius, Kerkhoff Legal
- 20 Gefährdete Anteile
Debt to Equity Swap nach der Insolvenzordnung
Dr. Thomas Winkemann, Görg Partnerschaft von Rechtsanwälten
- 22 Executive Talk
„Vertrauen entsteht nicht durch Ignorieren“
Interview mit Siegfried Haider, Geschäftsführer, experts4events

12 Rasantes Wachstum

Chinesisches Private Equity boomt trotz Krise

Die chinesische Beteiligungsbranche hat sich rasant entwickelt: Innerhalb eines guten Jahrzehnts ist einer der größten und attraktivsten Private Equity-Märkte der Welt entstanden, Traumrenditen von 40% und mehr brachten Investoren weltweit zum Schwärmen. Auch wenn die weltweite Finanz- und Schuldenkrise Spuren hinterlässt – Investoren setzen auch künftig auf die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt.

32 Vielseitige Finanzierungsmöglichkeit

Mezzanine-Finanzierungen sind nach wie vor gefragt, aber teuer

Mezzanine-Kapital ist trotz des Niedergangs von Standard-Mezzanine weiterhin ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensfinanzierung, insbesondere bei Mittelständlern. Es wird vorwiegend bei der Lösung von Nachfolgeproblemen, zur Wachstumsfinanzierung oder auch schlicht zur Verbesserung der Bilanzstruktur eingesetzt. Der individuelle Zuschnitt ist ein großer Vorteil.

**24 Standpunkt
Teilen ist gesund!**

Finanzinvestoren sind die richtigen Partner für Nachfolgeregelungen
Jürgen von Wendorff, Hannover Finanz Gruppe

Early Stage & Expansion

- 26 Menschen & Macher
Thomas Doppelberger
Teil 65 der Serie
- 27 VC-Kolumne von Mathias Renz, VentureCapital Magazin
Rasantes Familienwachstum
- 28 Kein Businessplan ohne Financial Modelling
Wie Start-ups ihre Finanzplanung einfach in Excel erstellen können
Sebastian Schaubek, Financial Modelling School

Mittelstand/Buyouts

- 30 M&A-Kolumne von Dr. Gernot Wunderle, goetzpartners
Bleiben chinesische Investoren auf Einkaufstour?

- 32 Vielseitige Finanzierungsmöglichkeit
Mezzanine-Finanzierungen sind nach wie vor gefragt, aber teuer

- 34 Gewinn für beide Seiten
Beteiligungsinvestments können Mittelständlern Finanzierungsalternativen bieten
Udo Goetz, axanta

- 36 Investor im Portrait
Die Pioniere
Teil 126: MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH

- 38 Brennpunkt Unternehmensnachfolge
Interimsmanager machen den Übergang leichter
Michael Pochhammer, Deutsches Interim Management



36 Die Pioniere

Teil 126: MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH

Die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH steht mit ihren Finanzierungen branchenübergreifend und für jede Unternehmensphase zur Verfügung. Gefördert durch die öffentliche Hand hat sich die Gesellschaft so zu einem wichtigen Partner für den Mittelstand entwickelt, den sie vor allem in Form stiller Beteiligungen unterstützt.

40 Personalsuche am eigenen Leib

Gess: Nachfolgeregelung in der Zeitarbeitsbranche

Als Iris und Wolfgang Gess im Jahr 1991 das Zeitarbeitsunternehmen Gess & Partner gründeten, spielte die Frage, wer ihre Firma später einmal weiterführen würde, noch keine große Rolle. Erst 2007 rückte dieser Aspekt allmählich in den Vordergrund. Zusammen mit einem externen Manager und dem Finanzinvestor capiton fand das Paar eine Nachfolgeregelung.

40 Case Study Personalsuche am eigenen Leib

Gess: Nachfolgeregelung in der Zeitarbeitsbranche

Private Equity-Dachfonds

42 „Man braucht tiefe regionale Wurzeln, um in diesem Markt bestehen zu können“

Interview mit Vincent Huang, Partner, Pantheon

43 Dachfonds-News

44 Neue Flugbahn für den Drachen Chinas Hinterland und neue RMB-Fonds locken weiter mit Renditen

46 Maximieren bei Private Equity-Allokation ändern sich

Risikokontrolle als Basis der Performance-Maximierung
Dr. Daniel Schmidt, Cepres

Entrepreneurship

48 Entrepreneurship-Flash

49 „Die wichtigste Entscheidung war der Abbruch meiner Ausbildung“

Gründerinterview mit Marius Follert, Geschäftsführer, Farbflut Entertainment GmbH

50 Gelebtes Netzwerk Sechster Family Day des High-Tech Gründerfonds

Datenbank

52 Deal-Monitor

60 Events Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

61 Zitat des Monats

61 Ausblick/Impressum

62 People

Gehen Sie nicht blind in Transaktionen.



Gewinnen Sie den Durchblick.



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

Kaufmann Lutz
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Rechtsanwälte | Wirtschaftsprüfer |
Steuerberater
München | Hamburg
www.kaufmannlutz.com

kaufmann.Lutz

Studie des Monats

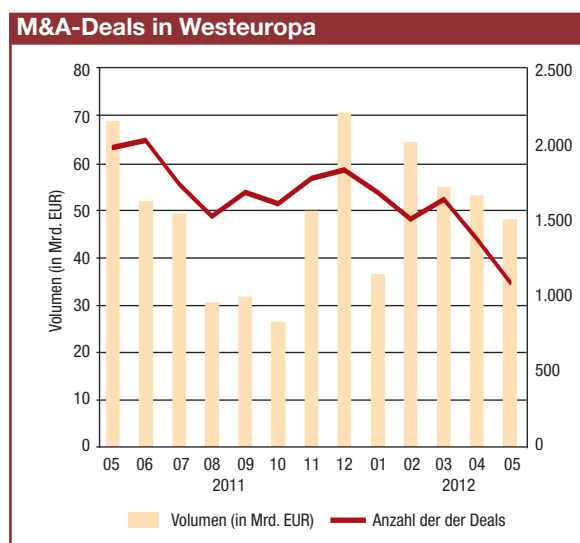
LPs kritisieren Special Accounts

Limited Partner stehen Private Equity-Spezialkonten kritisch gegenüber. Im aktuellen Global Private Equity Barometer des Sekundärmarktinvestors Collier Capital geben 13% der Investoren an, solche Accounts für besonders große Fondsinvestments zu unterhalten, bei den größeren Investoren ab 20 Mrd. USD Assets under Management ist es sogar ein Viertel. Dennoch betrachten 48% der 101 befragten LPs den Trend hin zu Spezialkonten als negativ für die Beteiligungsbranche: Sie fürchten Interessenkonflikte zwischen den einzelnen LPs des jeweiligen Fonds.

Chart des Monats

M&A-Markt weiter im Abschwung

Die M&A-Aktivität in Westeuropa war im Mai 2012 erneut rückläufig, ergibt eine Erhebung der Datenbank Zephyr, Bureau van Dijk. Das Dealvolumen fiel um 9% von 52,8 Mrd. EUR im April auf 47,8 Mrd. EUR. Gleichzeitig nahm auch die Anzahl der getätigten Transaktionen um 21% ab – von 1.374 im April auf 1.084 im Mai. Im Vergleich zum Vorjahresmonat bedeutet das sogar einen Rückgang um knapp 50%. Auch das Gesamtvolumen der Private Equity-Investitionen nahm ab: Erreichten die Beteiligungen im April noch insgesamt 5 Mrd. EUR, lag das Volumen im Mai nur noch bei 2,6 Mrd. EUR, ein Rückgang um knapp die Hälfte. Damit schrammt der Mai-Wert nur knapp am historischen Private Equity-Investitionstief von Mai 2010 vorbei (2,5 Mrd. EUR). Die Anzahl der Deals sank im Vergleich zum Mai 2010 gar um 30% auf 159.



Quelle: Datenbank Zephyr, Bureau van Dijk

Zahl des Monats

4%

Lediglich 4% der Kinder deutscher Unternehmer verfolgen konkrete Pläne, direkt nach dem Studium den elterlichen Betrieb zu übernehmen. 74% ziehen die Nachfolge nicht einmal in Erwägung, ergibt eine Studie des Center for Family Business der Universität St. Gallen in Kooperation mit der Beratung Ernst & Young, bei der 28.000 Studenten in 26 Ländern befragt wurden, deren Eltern ein Familienunternehmen führen. Mit dem Wert von 4% liegt Deutschland auf einem der hinteren Plätze im internationalen Vergleich: Der Durchschnittswert liegt bei knapp 7%. Besonders hoch ist der Anteil der nachfolgebereiten Studenten in Griechenland (17%), Russland (16%) und Rumänien (13%).

Die Studie können Sie downloaden unter:



Trend des Monats

Wandel zur Sharing Economy

Das Konsumverhalten deutscher Verbraucher scheint sich zu ändern, im Trend liegt das sogenannte Sharing, also das Austauschen und Teilen untereinander. Die Studie „Deutschland teilt!“, die u.a. der Umfragedienst TNS-EMNID veröffentlicht hat, liefert Zahlen, nach denen deutsche Konsumenten zunehmend das Internet nutzen, um z.B. gebrauchte Gegenstände zu verkaufen oder zu kaufen, um Mitfahrgelegenheiten zu organisieren oder Privatwohnungen zu mieten bzw. zu vermieten. 55% der 1.000 befragten Verbraucher hätten bereits Erfahrung mit Sharing, unter den befragten 14- bis 29-Jährigen hätten 25% bereits Dinge über das Internet gemeinsam organisiert und genutzt. Bei den 40- bis 49-Jährigen sind es aber nur 13%, unter den 50- bis 59-Jährigen gar nur 7%. Die Studie sagt eine Zunahme sozialer Konsumformen über alle Altersgruppen hinweg voraus.



VERTRAUEN SIE auf die dynamische Entwicklung ASIENS!

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

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

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

Nutzen Sie diese Chance und informieren sich unter:

www.wir-investieren-in-asien.de

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



Spezialist für Private Equity

AVCO richtet sich neu aus

Beteiligungsgesellschaften in Österreich haben ihr Fundraising 2011 im Vergleich zum Vorjahr steigern können: Nach 208 Mio. EUR 2010 sammelten sie 2011 249 Mio. EUR Kapital ein. Das Investitionsvolumen verharrte jedoch mit 124 Mio. EUR auf dem niedrigen Niveau von 2010 (127 Mio. EUR). Immerhin kam mit 103 Unternehmen eine größere Anzahl in den Genuss von Beteiligungskapital, 2010 waren es nur 86 gewesen, wie der Branchenverband Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation (AVCO) bekannt gab. Vor dem Hintergrund veränderter Marktbedingungen hat die AVCO selbst eine strukturelle und inhaltliche Neuausrichtung angekündigt: Das Angebot soll erweitert, mehr Mitglieder gewonnen und die Beiträge sollen gesenkt werden. Im Interview mit dem VentureCapital Magazin erklärt AVCO-Geschäftsführer Dr. Jürgen Marchart, was hinter den Plänen steckt.

VC Magazin: 2011 stagnierten die Private Equity-Investitionen in Österreich auf Vorjahresniveau. Welche Tendenzen sehen Sie bislang für das Jahr 2012?

Marchart: Die Beteiligungsinvestitionen haben 2011 den tiefsten Stand seit 2003 erreicht, ich würde sagen, der Markt durchschreitet gerade eine Talsohle. Wohin die Entwicklung geht, bleibt abzuwarten. Es deutet sich jedoch ein Trend zu mehr Neuinvestments ab. Während der vergangenen Krisenjahre standen vor allem Folgeinvestments in Portfoliounternehmen, die teilweise Probleme hatten, im Vordergrund. Hier rechnen wir mit einer Wende – und das sind gute Neuigkeiten für die österreichischen Unternehmer!

VC Magazin: Die AVCO hat eine strukturelle und inhaltliche Neuausrichtung

Anzeige



Save the Date ... Save the Date ... Save the Date ...

Veranstaltung:

Thementag
„Angebote/Alternativen für Wachstumsfinanzierungen“

Datum: 26. September 2012

Uhrzeit: 16.00 Uhr bis ca. 19.30
(im Anschluss Get-together)

**Bitte notieren Sie sich schon mal unseren ersten
Veranstaltungstermin nach der Sommerzeit.
Den Ort werden wir noch bekannt geben.**

Informationen und Anmeldung unter:
www.private-equity-forum.de • Tel.: 0211-641 62 68

Für Mitglieder ist die Veranstaltung kostenfrei –
Nichtmitglieder zahlen einen Beitrag von 90 EUR.

Unternehmensfinanzierung bleibt stabil

Die Finanzierungsbedingungen für Unternehmen in Deutschland entwickeln sich insgesamt positiv und gelten trotz der anhaltenden Staatsschulden- und Währungskrise als stabil. Vor allem kleinere Unternehmen profitieren von der relativ soliden Konjunktur und dem Kreditvergabeverhalten der Banken und Sparkassen. Das ist ein zentrales Ergebnis der Ende Mai vorgestellten Unternehmensbefragung 2012 der KfW Bankengruppe. Allerdings hat die Förderbank des Bundes auch strukturelle Schwierigkeiten festgestellt: 33% der kleinen Unternehmen berichten von Problemen, einen Kredit zu erhalten, bei den Start-ups sind es 38%, betroffen sind außerdem 47% der jungen Unternehmen, die Forschung und Entwicklung betreiben. Im ersten Quartal 2012 befragte die KfW gemeinsam mit führenden Wirtschaftsverbänden wie dem BDI oder dem BGA rund 3.400 Unternehmen zur aktuellen Finanzierungssituation in Deutschland.

angekündigt. Was hat Sie zu diesem Schritt veranlasst?

Marchart: Auch wir dürfen nicht stehen bleiben, sondern müssen uns mit dem Markt weiterentwickeln. Unsere Mitglieder haben vor dem Hintergrund der veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen andere Bedürfnisse und stellen auch andere Anforderungen an ihren Dachverband. Die österreichische Branche ist heute viel reifer – dem wollen wir Rechnung tragen.

VC Magazin: Eine Maßnahme soll der Ausbau des Serviceangebots sein. Welche zusätzlichen Leistungen wollen Sie künftig anbieten?



Dr. Jürgen Marchart

Marchart: Wir wollen den Know-how-Transfer fördern und werden deshalb unsere Kurs- und Lehrangebote erweitern. Außerdem ist geplant, Matching-Plattformen anzubieten, um Unternehmer und Investoren stärker zu vernetzen. Wir sehen hier eine starke Nachfrage aus dem Markt.

VC Magazin: Auch die Gebührenstruktur wird überarbeitet, die Beiträge werden gesenkt. Was gab hierfür den Ausschlag?

Marchart: Wir haben in den vergangenen Monaten viele Einsparungen realisiert, die wir nun an unsere Mitglieder weitergeben. Wir berechnen in Zukunft einen fixen statt wie bisher einen variablen Beitrag, der sich je nach Mitgliederbereich in der Höhe unterscheidet. So zahlen u.a. ordentliche Mitglieder, also Beteiligungsgesellschaften, Serviceprovider

oder Banken, in Zukunft 2.000 EUR im Jahr, für assoziierte Mitglieder, also Unternehmen, fallen künftig 500 EUR im Jahr an.

VC Magazin: Wie kann eine Verbreiterung der Mitgliederbasis in wirtschaftlich turbulenten Zeiten gelingen?

Marchart: Wir wollen vermehrt Gruppen wie Business Angels, Family Offices und Banken einbinden, die sich bislang noch kaum bei uns engagiert haben. Dadurch soll die Community wachsen und ein breiteres Netzwerk möglich werden. Das wird sicher harte Arbeit, aber unser verbessertes Serviceangebot dürfte die Argumentation vereinfachen. Die strukturellen Voraussetzungen sind jedenfalls geschaffen und wir haben bereits einige positive Signale aus dem Markt bekommen.

Anzeige

INDIVIDUELL · FLEXIBEL · TRANSPARENT

Mezzanine-Kapital – für mehr unternehmerischen Freiraum

Maßgeschneiderte Eigenkapitallösungen als Grundlage für mehr unternehmerischen Freiraum – dies ist unser Anspruch. Ob Wachstumsfinanzierung, Nachfolgeregelung, Gesellschafterwechsel oder Optimierung der Bilanzstruktur:

Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir eine individuelle, flexible und transparente Mezzanine-Finanzierung und stimmen Kapitalabruf, Laufzeit, Tilgungsplan, Rückführung und Konditionengestaltung auf Ihren Bedarf ab.

Sprechen Sie uns an:

Telefon 02 51 / 706-4722 (-23)

Sentmaringer Weg 1 · 48151 Münster

E-Mail: info@wgz-initiativkapital.de

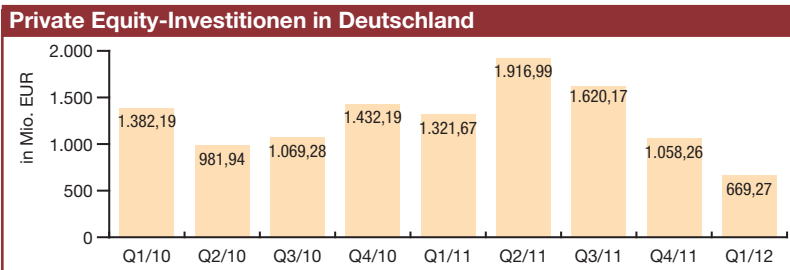
www.wgz-initiativkapital.de

Schuldenkrise bremst Beteiligungen

Die Eurokrise schlägt sich auch auf dem deutschen Private Equity-Markt nieder, der Abwärtstrend bei den Beteiligungskapitalinvestitionen hat sich auch im ersten Quartal 2012 fortge-

setzt. Laut BVK-Statistik wurde mit 669 Mio. EUR in den ersten drei Monaten hierzulande gut ein Drittel weniger als im Vorquartal (1.058 Mio. EUR) investiert. Bereits im vierten Quartal

2011 hatte der Rückgang der Investitionen im Vergleich zum Vorquartal 35% betragen (drittes Quartal 2011: 1.620 Mio. EUR). Mit 471 Mio. EUR blieben auch die Buyout-Investitionen um rund ein Drittel unter dem Vorquartalsergebnis von 2011 (698 Mio. EUR), das niedrigste Ergebnis seit dem zweiten Quartal 2010. Mit 131 Mio. EUR erreichten die Venture Capital-Investitionen zwar nahezu das Ergebnis des Vorquartals (133 Mio. EUR), das Ergebnis des Anfangs quartals 2011 (170 Mio. EUR) wurde jedoch verfehlt.



Quelle: BVK

Chinesen setzen auf Investments in Deutschland

Immer mehr chinesische Unternehmen investieren im Ausland, indem sie Übernahmen tätigen oder eigene Standorte aufbauen. Deutschland gehört dabei zu den beliebtesten Zielländern, wie eine Studie von Ernst & Young herausgefunden hat. Als noch attraktiver schätzen die Chinesen lediglich den Heimatmarkt und die USA ein. Damit nimmt Deutschland in Europa eindeutig die Spitzenstellung ein. 63% der chinesischen Investoren haben sich für Deutschland als Europa-Standort entschieden, Frankreich folgt weit dahinter mit 13%. Insgesamt spielt die Auslandsexpansion für die befragten chinesischen Unternehmen eine große Rolle. Über ein Viertel ist bereits

in anderen Ländern investiert, 54% planen Auslandsengagements für die nahe Zukunft. Westeuropa – und hier

insbesondere Deutschland – spielt dabei eine wichtige Rolle bei den künftigen Direktinvestitionen.



Quelle: Ernst & Young

Bammel vor Basel III

80% der deutschen Mittelständler erwarten mit der Einführung von Basel III einen erschwerten Zugang zu Krediten. 77% rechnen auch mit schlechteren Kreditkonditionen, wie eine Umfrage der Commerzbank unter 4.000 mittelständischen Unternehmen ergab. Nur 37% der befragten Firmen gehen außerdem davon aus, dass Banken durch die Einführung der Finanzmarkttrichtlinie solider aufgestellt sein werden.

Newsticker

+++ **Frankfurt** – Die Deutsche Beteiligungs AG hat in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2011/ 2012 einen Konzernüberschuss von 27,7 Mio. EUR erzielt. +++ **Berlin** – Marktdaten und Statistiken zu Private Equity in Deutschland können Interessierte in Zukunft via App des BVK abrufen, die seit Mai kostenlos im App Store zum Download bereitsteht. +++ **Mannheim** – Leonardo Venture hat im Geschäftsjahr 2011 einen Gewinn von rund 570.000 EUR erwirtschaftet, 2010 waren es rund 2,3 Mio. EUR gewesen. +++ **Paris** – Axa Private Equity hat für ihren fünften Secondaries-Fonds inklusive Sidecar 8 Mrd. USD eingesammelt und legt damit den größten bislang geschlossenen Sekundärmarkt-Fonds für LP-Anteile auf. +++ **München** – Mit dem Informationsportal www.private-equity-verstehen.de möchte die Investmentgesellschaft WealthCap für mehr Transparenz und Aufklärung in der Öffentlichkeit sorgen. +++ **London/München** – Die Corporate Finance-Beratung LD&A Lorentz, Deschamps & Associates hat sich mit Jupiter Capital Partners aus München unter dem neuen Namen LD&A Jupiter zusammengeschlossen.



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

Rasanten Wachstum

Chinesisches Private Equity boomt trotz Krise

In China gibt es nur ein Tempo: rasant. Über Nacht entstehen Wolkenkratzer, binnen Wochen Fabrikanlagen und in wenigen Jahren ganze Städte. Die chinesische Beteiligungsbranche hat sich ebenso rasant entwickelt: Innerhalb eines guten Jahrzehnts ist einer der größten und attraktivsten Private Equity-Märkte der Welt entstanden, Traumrenditen von 40% und mehr brachten Investoren weltweit zum Schwärmen. Heute tummeln sich Tausende von Fonds im Reich der Mitte, immer mehr einheimische Managementgesellschaften laufen internationalen Gesellschaften den Rang ab. Auch wenn die weltweite Finanz- und Schuldenkrise Spuren hinterlässt – Investoren setzen auch künftig auf die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt.

Fest etablierte Szene

Private Equity in China bedeutet längst keine Pionierarbeit mehr. In den Jahren 2001 bis 2010 sammelten Beteiligungsgesellschaften laut Emerging Markets Private Equity Association (EMPEA) insgesamt 35 Mrd. EUR für Fonds mit Investitionsziel China ein. Im vergangenen Jahrzehnt dominierten noch weltweit tätige Beteiligungsgesellschaften wie CVC, Carlyle, Newbridge Capital oder der Investmentarm von JP Morgan das Spielfeld, die in den Jahren 2005 und 2006 mit Milliarden-Dollar-Fonds ins Land kamen. Heute hat sich hingegen eine eigene Szene etabliert, die nicht nur das Kapital ausländischer Limited Partner investiert, sondern für ihre RMB-Fonds vermehrt auch einheimische Investoren gewinnt. Häuser wie CDH

Investments, Shanghai International Group oder CITIC Private Equity Funds Management gehören zu den größten Private Equity-Gesellschaften der Welt. Im ersten Halbjahr 2012 ist Hony Capital mit dem Final Closing seines fünften Buyout-Fonds mit einem Volumen von rund 2,4 Mrd. USD gar das viertgrößte Fundraising weltweit gelungen.

Größter Markt in Asien

Innerhalb eines Jahrzehnts hat sich in China also ein höchst aktiver Beteiligungsmarkt entwickelt. 2011 stieg das Investitionsvolumen auf 20 Mrd. USD an und steigerte sich damit um 48% im Vergleich zu 13,5 Mrd. USD im Jahr 2010. Die Zahl der Deals ging leicht von 687 im Jahr 2010 auf 640 im vergangenen Jahr zurück. Besonders stark war das vierte Halbjahr 2011 mit 143 Deals und einem Volumen von rund 6,8 Mrd. USD. China ist damit der größte asiatische Private Equity-Markt. Laut einer Studie des Investmenthauses SCM finden 35% aller asiatischer Private Equity-Transaktionen im Reich der Mitte statt, beim Fundraising zieht das Land sogar 58% des Kapitals an. Beim Einwerben frischer Mittel verzeichnete der Markt zuletzt allerdings einen Rückgang: Laut Ernst & Young wurden 2011 in China mit rund 28,5 Mrd. USD 11% weniger eingesammelt als 2010 mit 32,1 Mrd. USD. RMB-Fonds haben 2011 weiter expandiert und erreichten ein Fundraisingvolumen von 11,4 Mio. USD – 28% mehr als im Vorjahr und 40% des gesamten neu erworbenen Kapitals. Im ersten Quartal liegt das Fundraisingvolumen laut Branchenverband EMPEA erst bei 3,3 Mrd. USD, das Investitionsvolumen bei 1,8 Mrd. USD. Allerdings meldet der Verband nur die Zahlen seiner Mitglieder, weshalb die Statistik meist deutlich unter den Ergebnissen anderer Erhebungen liegt.

Binnennachfrage als Markttreiber

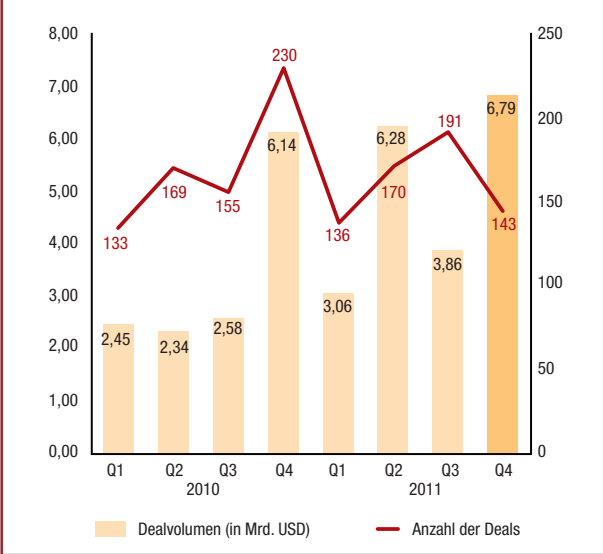
Ein Großteil des Kapitals fließt im Wachstumsmarkt China in Growth- und Expansion-Fonds. Die Volksrepublik folgt damit einem Trend, der für alle asiatischen Schwellenländer nachweisbar ist: Laut SCM machte das Fundraising für Wachstumskapitalfonds 63% des gesamten asiatischen Volumens aus. Nach Branchen

Die zehn größten Private Equity-Gesellschaften Chinas

Rang	Gesellschaft	Firmsitz	Fundraising der letzten 5 Jahre
1	Hony Capital	Peking	6,1 Mrd. USD
2	CDH Investments	Hongkong	5,8 Mrd. USD
3	Baring Private Equity Asia	Hongkong	4,0 Mrd. USD
4	Shanghai International Group (SIG)	Shanghai	3,7 Mrd. USD
5	CITIC Private Equity Funds Management	Peking	2,9 Mrd. USD
6	Affinity Equity Partners	Hongkong	2,8 Mrd. USD
7	SAIF Partners	Hongkong	2,6 Mrd. USD
8	New Horizon Capital	Peking	2,5 Mrd. USD
9	Hopu Investment Management	Peking	2,5 Mrd. USD
10	Tencent Holdings Limited	Shenzhen	2,4 Mrd. USD

Quelle: PE International

Private Equity-Aktivitäten in China 2010–2011



Quelle: Thomson ONE, Ernst & Young

stellen sich die Fonds hingegen nur selten auf. „Wichtiger, als den Markt nach Branchen zu analysieren, ist es, die Treiber der künftigen Entwicklung zu identifizieren“, erklärt Zhangxing Zhu, Director beim Dachfondsinvestor RWB. Der deutsche Private Equity-Spezialist hat vor Kurzem eine Niederlassung in Shanghai eröffnet, die Zhu leitet. Als Markttreiber sieht der Dachfondsmanager vor allem den wachsenden Verbrauchermarkt in China: „Die Menschen hier wollen konsumieren und ihren Lebensstandard verbessern. Damit einhergehen wird auch eine Aufrüstung in der Produktion, schließlich müssen die nachgefragten, immer komplexeren Güter erst einmal hergestellt werden“, erläutert Zhu. Als dritten Treiber sieht er den Umweltschutz, der bei den Verbrauchern immer stärker an Bedeutung gewinnen werde.

Chancen für Venture

RWB investiert seit über zehn Jahren im asiatischen Raum und platziert derzeit bereits den vierten Private Equity-Dachfonds mit China-Fokus und den ersten Pan-Asien-Fonds. Während die Oberhachinger üblicherweise aus Gründen des Risikomanagements nur rund 15% im Venture-Bereich allokierten, sei ein höherer Anteil bei Investments in chinesische Zielfonds vorstellbar, sagt Zhu. „Wir sehen für chinesisches Venture Capital große Chancen: China ist aufgrund der Sprache und aus politischen Gründen ein ziemlich isolierter Markt. Deshalb ist es möglich, Erfolgsgeschichten aus den USA oder Europa zu wiederholen. Groß genug ist die Bevölkerung dafür allemal.“ So konnte die einheimische Suchmaschine Baidu den internationalen Platzhirsch Google bislang in Schach halten, und auch Facebooks Markteintritt scheitert bislang an erfolgreichen chinesischen sozialen Netzwerken wie Renren oder Kaixin001. Das bisherige Fehlen von iTunes kompensiert die E-Commerce-Plattform 88ct88 – hier hat sich die deutsche Beteiligungsgesellschaft Alstin des Finanzunternehmers Carsten Maschmeyer jüngst Anteile gesichert. ▶



NAVIGATING GLOBAL BUSINESS

Orrick Hölters & Elsing ist die deutsche Firmierung der Orrick, Herrington & Sutcliffe LLP, einer der weltweit größten globalen Anwaltskanzleien mit mehr als 1100 Anwälten und 23 Büros in Asien, Europa und Nordamerika.

Unsere Rechtsanwälte betreuen mittelständische Unternehmen und Großkonzerne bei allen Fragen des nationalen und internationalen Wirtschaftsrechts. Darunter auch einige der innovativsten und technologisch fortschrittlichsten Blue-Chip-Unternehmen. Aufgrund unserer umfangreichen Erfahrung bieten wir praxisorientierte Lösungen insbesondere in folgenden Bereichen: Arbeitsrecht, Bank- und Kapitalmarktrecht, EU-/Kartell- und Beihilfenrecht, Finanzierungen, Immobilien, M&A/Corporate, Schiedsverfahren/komplexe Streitfälle, Steuer- und Vergaberecht/PPP.

Orrick Hölters & Elsing steht für kompetente Rechtsberatung auf höchstem Niveau. In Deutschland sind wir als Teil des globalen Netzwerks an vier Standorten vertreten: Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main und München.



ORRICK
HÖLTERS & ELSING

WWW.ORRICK.COM

BERLIN | DÜSSELDORF | FRANKFURT AM MAIN | MÜNCHEN
EUROPA | ASIEN | NORDAMERIKA



Shanghai ist wie kaum eine andere Stadt Chinas zum Sinnbild für wirtschaftlichen Aufschwung geworden. Foto: Susanne Gläser

Start-ups haben die Wahl

Der Wettbewerb um solch erfolgreiche junge Unternehmen mit klarer Wachstumsperspektive ist jedoch entsprechend hoch. „Junge Unternehmen können sich ihre Investoren heute fast aussuchen“, beobachtet Alfred Chu, Partner der chinesischen Venture Capital-Gesellschaft IPV Capital. „Die Entscheidung für oder gegen einen Investor fällt dann häufig aufgrund der Haltedauer: Viele Investoren wollen sich oft nur bis zu fünf Jahre engagieren, da lehnen dann viele Unternehmer ab.“ IPV investierte einst Gelder des Ministeriums für Industrie und Informationstechnologie und managt heute zwei eigene, privatwirtschaftliche Frühphasenfonds. Dabei setzen Chu und sein Team vor allem auf die Bereiche neue Materialien, auf Fabless- und IC-Lösungen sowie auf Software und Services. Fast 60% der bereits getätigten Investitionen des 145 Mio. USD schweren zweiten Fonds IPV II sind im Software-Bereich allokiert. Mindestens die Hälfte seiner Portfoliounternehmen will Chu über die Börse verkaufen. Die Entwicklung der vergangenen Jahre scheint den ambitionierten Erwartungen recht zu geben: Die Börse war in China bislang eine intensiv genutzte Exit-Route. In vielen Fällen gelang schon zwei Jahre nach dem Einstieg ein IPO, 80% der Portfoliounternehmen waren nach drei Jahren aufs Parkett gebracht, rechnet eine Studie der Unternehmensberatung Bain & Company vor.

Exit-Markt flaut ab

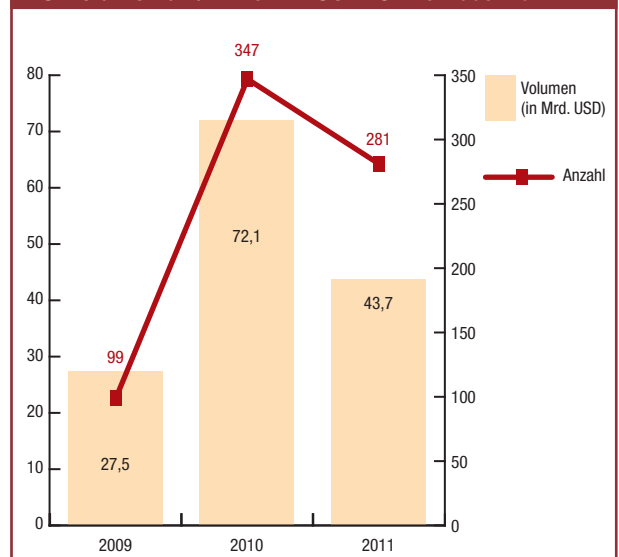
Doch auch der chinesische Kapitalmarkt kann sich den Auswirkungen der Schuldenkrise in Europa und den USA und der weltweit hohen Volatilität nicht entziehen. 2011 legte der chinesische Aktienmarkt eine der schlechtesten Performances weltweit hin, der Leitindex CSI 300 verlor 25%. Waren 2010 noch 347 Unternehmen an die Börse gegangen – mit einem gesamten IPO-Volumen von rund 72 Mrd. USD –, glückten an den chinesischen Börsen in Shanghai, Shenzhen und Hongkong 2011 laut Datendienst zero2IPO nur noch 281 Börsendebüts mit einem Volumen von nur mehr rund 44 Mrd. USD. 142 davon kamen aus Private Equity-Portfolios. Für das laufende Jahr bis Mitte Juni zählt die Zephyr-Datenbank von Bureau van Dijk nur sechs IPOs von Private Equity-finanzierten Unternehmen. Und auch Trade Sales und Secondary Buyouts haben zuletzt an Fahrt verloren: Laut einer

Studie der Beratungsgesellschaft Ernst & Young kam es 2011 nur zu 41 solcher Transaktionen, 2010 waren es noch 50 gewesen. Besonders im letzten Quartal des abgelaufenen Jahres schwächte sich demnach die Aktivität ab: Es gab nur sechs Deals, während es im vierten Quartal 2010 noch 19 gewesen waren. Neuere Daten zum laufenden Jahr sind noch nicht verfügbar.

Politische Beziehungen von Vorteil

Chu von IPV zeigt sich dennoch optimistisch: „Die Bewertungen bei chinesischen Tech-IPOs werden auch weiter hoch sein, die Anleger weltweit sehen hier nämlich die Zukunft“, ist er sich sicher. Auch die Börse in Taiwan werde zunehmend interessant für Börsenstarts im Technologiebereich. Um frühzeitig an die wirklich guten Unternehmen heranzukommen, nutzt das IPV-Team seine guten Kontakte ins Ministerium. Etwa die Hälfte der Deals komme über Regierungskontakte zustande, sagt Chu. Politische Beziehungen nutzen auch andere Player: Der renommierte Later Stage-Investor WI Harper hat den ehemaligen Wirtschaftsminister Huai-Cheng Xiang als Ehrenvorsitzenden an Bord. Dass sich Politiker direkt in die Dienste von Beteiligungsgesellschaften stellten, sei unüblich, ▶

IPO-Volumen und Anzahl IPOs in China 2009–2011



Quelle: Zero2IPO

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2012



erklärt Chairman Peter Liu, „aber hier bestehen schon seit Jahren enge Kontakte“. WI Harper beteiligt sich an Unternehmen aus den Bereichen Telekommunikation, Healthcare und Cleantech. Zu den Investoren gehören neben RWB auch einige deutsche Unternehmer wie der Berater Roland Berger, der privat Fondsanteile hält. Der siebte Fonds der Gesellschaft hat ein Volumen von 110 Mio. USD, 40 Mio. USD sind bereits in 14 Unternehmen investiert. „Politische Unterstützung ist in unserem Geschäft sehr wichtig“, betont Liu und führt aus: „Deshalb unterhalten wir auch eine Niederlassung in Peking. Viele Wettbewerber gehen wegen des Lifestyles nach Shanghai, aber in Peking haben wir Zugang zum Dealflow und können das Wachstum unserer Portfoliounternehmen sichern.“

Wichtiger Heimvorteil

Für westliche Ohren klingen solche Bekenntnisse bisweilen befremdlich. Der chinesische Markt folgt offenbar eigenen Gesetzen, die für ausländische Gesellschaften zum Teil kaum verständlich sind. „Die chinesische Regierung verfolgt ein Geschäftsmodell, ähnlich wie das auch große Konzerne tun. Unternehmen wollen ihre Gewinne steigern – die chinesische Politik will das Bruttoinlandsprodukt steigern“, erklärt Zhu von RWB, warum die Politik oft sehr aktiv in die Wirtschaft eingreife. Eben weil die spezifischen Spielregeln im chinesischen Geschäftsleben oft nur von Einheimischen verstanden werden könnten, habe RWB ein lokal verwurzelt Team für die neue Shanghai Niederlassung zusammengestellt. „Asiatische Märkte sind sehr lokal geprägt. Welche Chancen sich gerade bieten, was gerade an den Märkten vor sich geht, kann man nur als Einheimischer voll und ganz verstehen. Man kann besser netzwerken und hat ein besseres Gespür dafür, mit wem eine vertrauensvolle Zusammenarbeit möglich ist“, sagt Zhu. Da RWB von Shanghai aus auch andere asiatische Märkte wie Indien oder Südostasien abdecken möchte, sei die Einstellung von Spezialisten auch aus diesen Regionen geplant.



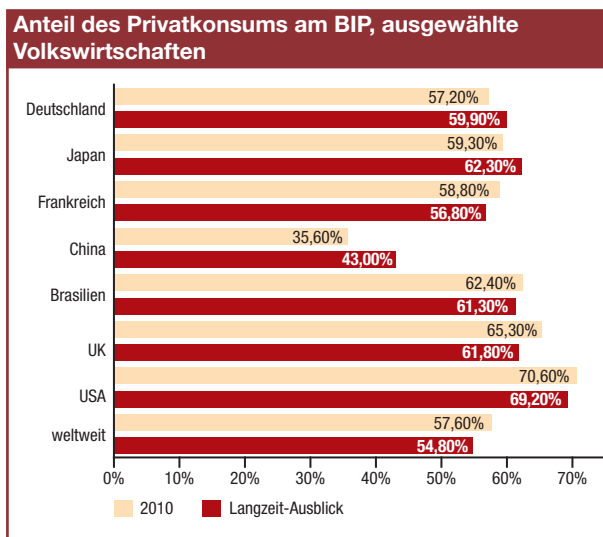
Privater Konsum ist ein wichtiger Faktor für Chinas künftige wirtschaftliche Entwicklung, Einkaufsmeilen wie in Shanghai gibt es bereits im ganzen Land. Foto: Susanne Gläser

Manager mit Track Record gesucht

Erfahrene Experten sind jedoch rar – obwohl die Branche längst den Kinderschuhen entwachsen ist. Doch gerade hier scheint das Problem zu liegen: Durch den großen Investitionshunger der LPs weltweit und den dadurch bedingten steten Kapitalfluss nach China sind in den vergangenen Jahren sehr viele Beteiligungsfonds entstanden – es dürften mehrere Tausend sein. Eine gesicherte Zahl gibt es nicht, der chinesische Branchenverband Chinese Private Equity and Venture Capital Association hat gar nur 68 Mitglieder. Hinzu kommen die zahlreichen ausländischen Fonds, die nach wie vor nach China strömen. Erfahrene Investmentmanager mit Track Record haben somit die freie Wahl, bei welcher Gesellschaft sie anheuern, und jede Möglichkeit, selbst einen Fonds aufzulegen. Entsprechend selbstbewusst treten sie bei Gehaltsverhandlungen auf. Bei ausländischen Adressen anzuheuern, wo Entscheidungen mehrere Tausend Kilometer entfernt getroffen werden, erscheint vielen aber ohnehin wenig attraktiv.

Ausblick

Vor dem Hintergrund einer regelrechten Fondsexplosion sind immer mehr Experten der Meinung, dass der chinesische Markt vor einer Konsolidierung stehe. Zu viel Kapital sei geflossen, es gebe nicht genügend Investmentmöglichkeiten. Hinzu kommt, dass die chinesische Volkswirtschaft insgesamt an Fahrt verliert, die Schuldenkrisen in Europa und den USA ziehen auch am Reich der Mitte nicht spurlos vorüber. Die zweistelligen Wachstumsraten, die China in der Vergangenheit zuverlässig geliefert hatte, dürften erst einmal Geschichte sein. Dennoch werden sich Investoren auch in Zukunft viele Chancen eröffnen: Die rasant zunehmende Binnennachfrage, die im internationalen Vergleich stärksten Wachstumsraten und die steigende nicht nur wirtschaftliche, sondern auch politische Bedeutung des Landes im weltweiten Konzert der Mächte sollte auch für Blüten auf dem Beteiligungsmarkt sorgen. ■



Quelle: Global Insight

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Innovation-Unternehmergipfel 2012
 13. September 2012
 Hannover

3 Etappen
 12 Innovationsforen
 50 Referenten
 500 Teilnehmer

Eröffnungsplenum „Innovation“



u.a. mit
 David McAllister, Ministerpräsident des Landes Niedersachsen
 Dr. Martin Sonnenschein, Managing Director Zentraleuropa, A.T. Kearney
 Otto Wassermann, Aufsichtsratsvorsitzender, Otto Wassermann AG

E-NOVATION – ENERGIE, MOBILITÄT, EFFIZIENZ

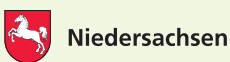
- Geschäftsmodelle für den Mobilitätsmix der Zukunft
- Mensch im Mittelpunkt – neue Organisationsstrukturen
- Wissen schafft Markt: Den Transfer erfolgreich organisieren
- Erfolgsfaktor Energieeffizienz – Wettbewerbsfähigkeit stärken – Zukunft sichern
- Innovationsstau: Chancen und Herausforderungen im Gesundheitssektor
- Digitalisierung: Intelligente IT-Systeme verändern die Geschäftswelt
- Von der Idee zum Markt: Innovationsmanagement bei KMU
- Generation weiblich: Frauen in Schlüsselpositionen
- Lebenswelten 2030: Megatrends erfolgreich nutzen
- Internationale Cluster & Netzwerke – Vorsprung durch Kooperation

Programm und Anmeldung unter:
www.innovationsgipfel.de

6. INNOVATION-UNTERNEHMERSGIPFEL



Gastgeber:



Mitveranstalter:



Hauptmedienpartner:



Platinpartner:



Regional-/Systempartner:



Initiator:



Medienpartner:



Vorsicht geboten!

Recht und Compliance beim Einkauf aus China

Unternehmen kaufen heute nicht mehr nur regional ein, sondern sondieren weltweit Beschaffungsmärkte. Besonders im Fokus steht China. Die Gründe, dort einzukaufen, sind so vielfältig wie auch die Risiken, gegen Gesetze zu verstoßen. Unternehmen sollten sich im Vorfeld absichern.

Große Compliance-Risiken

76% der deutschen Unternehmen halten den Einkauf für die für Compliance-Verstöße anfälligste Abteilung. Dies ergab eine im letzten Jahr vom Institut für Demoskopie Allensbach im Auftrag der Kanzlei Kerkhoff Legal durchgeführte Studie über Compliance in deutschen Unternehmen. Der Bereich liegt damit auf dem ersten Platz – noch vor dem Vertrieb. Sogenannte dolose Handlungen können Unternehmen nicht nur in die Schlagzeilen bringen, sondern können darüber hinaus zu empfindlichen Strafzahlungen und auch Haftstrafen für die verantwortlichen Manager führen. Diese haften noch bis zu zehn Jahre nach ihrem Ausscheiden aus dem Unternehmen und unter Umständen auch persönlich für das Fehlverhalten von Mitarbeitern. Zudem können sie für dolose Handlungen ihrer Lieferanten zur Rechenschaft gezogen werden. Dennoch haben nur 44% der deutschen Unternehmen einen Lieferantenkodex eingeführt, mit dem diese verpflichtet werden, die vom Unternehmen vorgegebenen Auflagen einzuhalten.

Corruption Perceptions Index 2011		
Rang	Land	CPI-Wert
1	Neuseeland	9,5
2	Dänemark/Finnland	9,4
4	Schweden	9,3
5	Singapur	9,2
15	Japan/Deutschland	8,0
32	Taiwan	6,1
43	Südkorea	5,4
73	Brasilien	3,8
75	China/Rumänien	3,6
80	Thailand	3,4
95	Indien	3,1
100	Indonesien	3,0
143	Russland	2,4
180	Afghanistan/Myanmar	1,5
182	Nordkorea/Somalia	1,0

Quelle: Transparency International

Strengere Gesetze

China steht als Beschaffungsmarkt ganz oben auf der Wunschliste vieler deutscher Unternehmen. Neben der Auswahl von geeigneten Lieferanten müssen sich Unternehmen im Vorfeld über rechtliche Risiken informieren. Ob Korruption, Datenschutz oder Kinderarbeit – der Umgang mit Straftaten und auch das Unrechtsempfinden ist in China anders als in Deutschland. Doch auch dort hat die Verfolgung von Rechts- und Compliance-Verstößen in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Zum einen wurden neue, strengere Gesetze eingeführt, zum anderen tragen chinesische Unternehmen zunehmend Sorge dafür, dass ihre Mitarbeiter keine dolosen Handlungen begehen. Deutsche Unternehmen sollten chinesische Gesetze keinesfalls als Auslegungssache ansehen und darauf vertrauen, dass der chinesische Staat ein Auge zudrückt.

Korruption an der Tagesordnung

Die am häufigsten verwirklichten Delikte beim Einkauf aus China sind Korruptionsstraftaten. Nicht nur bei staatlichen Institutionen ist Bestechung und Bestechlichkeit ein Problem, auch in der Wirtschaft sind Schmiergeldzahlungen an der Tagesordnung. Der Bereich Wirtschaft wird bereits auf Platz vier gehandelt, wenn es um die Annahme von Bestechungsgeldern geht – nach den Parteien, dem Parlament und der Polizei. Dies zeigen Zahlen der Organisation Transparency International. In ihrem „Corruption Perceptions Index“ erreicht China auf der Skala von 0 (korrupt) bis 10 (sauber) nur einen Wert von 3,6.

Anderes Unrechtsempfinden

Das Unrechtsempfinden in China ist grundsätzlich anders als das in Deutschland. Für Chinesen stehen persönliche Beziehungen – eine unzureichende Übersetzung des chinesischen Worts *guanxi* – an oberster Stelle, das gilt auch für die Geschäftswelt. Beziehungspflege ist daher das beste Mittel, um ein Geschäft abzuschließen. Geschenke, Einladungen zu teuren Essen, Geschäftsreisen oder Ausflüge und auch Gefälligkeiten für Angehörige des Geschäftspartners gehören zu den Gepflogenheiten in der chinesischen Geschäftswelt, während dies in Deutschland schnell die Compliance-Wächter auf den Plan ruft. Auch mit ausländischen Geschäftspartnern wird so verfahren: Im „Bribe Payers Index Report 2011“ von Transparency International rangiert China auf dem 27. von 28



Die großen Vorteile, die Einkäufe in China bieten, sollten nicht den Blick für die damit verbundenen Risiken verstellen.
Foto: PantherMedia/Stephen Finn

Plätzen. Das heißt: China ist das Land, das am zweithäufigsten Schmiergelder zahlt, um im Ausland Geschäft aufzubauen.

Empfindliche Strafen

Grundsätzlich ist das Strafmaß für Bestechung und Bestechlichkeit in China und Deutschland durchaus zu vergleichen. Doch während in Deutschland Bestechung gleich welcher Höhe als Straftatbestand gilt, ist die Grenze in China auf 10.000 RMB, etwa 1.250 EUR, festgelegt. Alle Beträge darunter werden laut Gesetz nicht geahndet. Bestechlichkeit bei Summen über 100.000 RMB kann in China sogar mit der Todesstrafe geahndet werden. Ausländische Manager betrifft dies bisher zwar nicht, dennoch muss mit Haftstrafen oder empfindlichen Strafzahlungen gerechnet werden.

Durch Verträge absichern

Vor diesem Hintergrund müssen Unternehmen heute vorbereitet sein. Durch eine genaue Analyse der Gegebenheiten ist es möglich, eine internationale Compliance-Richtlinie aufzustellen, die Einkaufsprozesse und Verhaltensweisen genau definiert. Auch Sanktionen bei Fehlverhalten werden darin vorgegeben. Mithilfe von klar aufgesetzten Verträgen können Compliance-Risiken durch Lieferanten auf ein Minimum reduziert werden. Dabei ist auch der Daten- und Know-how-Schutz ein Thema, dem besondere Aufmerksamkeit gewidmet werden sollte. Das Risiko von Plagiaten deutscher Produkte ist in China sehr groß. Kulturbedingt gibt es in China kein Unrechtsbewusstsein bei Nachahmungen, da diese als Kompliment und Respekt für das Original gelten. Wichtig ist es daher, im Vorfeld Schutzrechte in China anzumelden. Auch die Aufnahme

von Geheimhaltungsklauseln und Wettbewerbsverboten in Verträge ist essenziell.

Prüfung vor Ort

Lieferantenkodizes sorgen darüber hinaus dafür, dass Lieferanten die vom Einkäufer vorgegebenen Auflagen einhalten. Ein großes Problem in China ist noch immer Kinder- und Zwangsarbeit. Viele Unternehmen nehmen

diese in Kauf, um ihre Produkte so günstig wie möglich herzustellen. Wird aufgedeckt, dass ein Zulieferer Kinderarbeit toleriert, kann dies zu einem erheblichen Image-schaden für das einkaufende Unternehmen und letztendlich zu Umsatzeinbußen führen. Um dies zu verhindern, ist es wichtig, alle Lieferanten auch vor Ort zu auditieren, um einen Überblick über Prozesse und Arbeitsbedingungen zu gewinnen. In einigen Branchen gibt es bereits Zertifizierungen, die geprüfte Unternehmen kennzeichnen. Kommt es dennoch zu Compliance-Verstößen, sollte vorgegeben sein, wie damit umgegangen wird. Durch Reporting- und Monitoring-Systeme, Erfolgskontrollen und regelmäßige Schulungen wird die nachhaltige Implementierung der Compliance-Maßnahmen im Unternehmen sichergestellt. ■

Zum Autor



Frank Blasius ist Partner der Kanzlei Kerkhoff Legal, ein Partnerunternehmen der auf Einkauf und Supply Chain Management spezialisierten Beratung Kerkhoff Consulting. Kerkhoff Legal ist auf das Thema Compliance und auf Rechtsfragen rund um den Unternehmensbereich Einkauf spezialisiert.

Gefährdete Anteile

Debt to Equity Swap nach der Insolvenzordnung

Mit Wirkung ab 1. März 2012 wurde die Insolvenzordnung u.a. dahingehend geändert, dass die Umwandlung von Forderungen der Gläubiger in Eigenkapital zulasten der Altgesellschafter auch gegen deren Willen ermöglicht wurde. Dies ist auch für Investoren im Venture Capital-Bereich von Bedeutung, da es das Risiko birgt, dass sie bei einer Erfolg versprechenden Sanierung ihre Beteiligung ersatzlos verlieren.

Bisherige Situation

Die folgende Konstellation ist im Venture Capital-Bereich nicht ungewöhnlich: Trotz mehrerer Finanzierungsrunden, bei denen sich neben den Gründern auch Investoren aus dem Private Equity-Bereich beteiligt haben, gerät das Unternehmen in der Rechtsform der GmbH oder AG in wirtschaftliche Schieflage. Die Banken als Fremdkapitalgeber drängen auf eine Sanierung, unter den Investoren wird jedoch keine Einigkeit über die Zuführung weiteren Eigenkapitals erzielt. Die Geschäftsführer sehen sich gezwungen, Insolvenzantrag zu stellen. Sofern das Unternehmen gute Marktchancen hat und über ein attraktives Geschäftsmodell verfügt, könnte es bei einer Reduzierung der Verbindlichkeiten und der Zinslast in Zukunft wieder erfolgreich sein. Die Investoren haben in dieser Konstellation ein Interesse daran, Gesellschafter zu bleiben und in Zukunft am Erfolg des Unternehmens zu partizipieren. Genau an dieser Stelle greift eine Neuregelung in der Insolvenzordnung ein, welche die Position der Gesellschafter des Unternehmens nachhaltig verschlechtert.

Insolvenzplanverfahren schonte Anteile

Die Insolvenzordnung (InsO) sieht neben dem Regelverfahren, das auf eine Zerschlagung des Unternehmens hinausläuft, die Möglichkeit eines sogenannten Insolvenzplanverfahrens vor (vgl. § 217 ff. InsO). Grundgedanke ist, dass auf Initiative des Insolvenzverwalters oder des Schuldners, also des Unternehmens, das sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befindet, ein Plan erstellt wird, der unter Berücksichtigung von Gläubigergruppen eine Sanierung des Unternehmens und dessen Fortführung ermöglicht. Bislang wurden in dieses Verfahren die Gesellschafter

des sich in Insolvenz befindenden Unternehmens nicht einbezogen, mit anderen Worten wurde nicht in ihre Gesellschafterrechte eingegriffen. Damit blieben ihre Anteile an dem Unternehmen bestehen. Kam es in der Folgezeit zu einer Erholung des Unternehmens, standen die Gewinne den Gesellschaftern zu.

Debt to Equity Swap für die Gläubiger

Der Gesetzgeber führte in diesem Zusammenhang mit Wirkung ab 1. März 2012 eine bedeutsame Änderung ein: Künftig kann auch gegen den Willen der bisherigen Gesellschafter ein sogenannter Debt to Equity Swap erfolgen, bei dem die Gläubiger des Unternehmens, also im Wesentlichen die Banken, auf ihre Forderungen gegen Erhalt von Gesellschaftsanteilen an dem Unternehmen verzichten und gleichzeitig die Anteile der Altgesellschafter im Wege eines sogenannten Kapitalschnitts untergehen. Grundgedanke eines Debt to Equity Swap ist, dass die Gläubiger auf ihre Forderungen verzichten und dafür eine Beteiligung am Eigenkapital der Gesellschaft erhalten. Die Gesellschaft wird dadurch von den Verbindlichkeiten befreit. Damit wird das Unternehmen gleichsam auf Kosten der Anteilsinhaber als auch der Investoren auf die Gläubiger übertragen. Dies bedeutet einen positiven bilanziellen Effekt, der zur Beseitigung der Überschuldung beiträgt. Ferner mindert sich die Zinslast der Gesellschaft, was sich wiederum positiv auf ihre Zahlungsfähigkeit auswirkt. Für die Gläubiger ist dieses Modell umso attraktiver, je größer ihre prozentuale Beteiligung und damit ihr Anteil an den künftigen Gewinnen des sanierten Unternehmens wird.

Wie hoch ist der Anteil?

Bei einem solchen Debt to Equity Swap stellt sich die Frage nach dem Verhältnis zwischen der Kapitalerhöhung zugunsten der Fremdkapitalgeber und dem Eigenkapital der Altgesellschafter. Denn je größer die Beteiligung der früheren Gläubiger wird, desto mehr wird die Beteiligung der Altgesellschafter verwässert und damit entwertet. Da der Debt to Equity Swap eine Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen darstellt, kann das Kapital nur in Höhe des

werthaltigen Teils der Forderung erfolgen. Bei einem insolventen Unternehmen ist der Verkehrswert der Forderungen der Fremdkapitalgeber gering. Werthaltig ist vereinfacht gesagt der Teil der Forderung, der durch die Insolvenzquote gedeckt wäre. Da die Insolvenzquote regelmäßig gering ist, ist auch der Nominalbetrag der neuen Einlage zugunsten der Gläubiger eher gering. Sofern die Gesellschaftsanteile der Altgesellschafter unberührt bleiben, würden die Gläubiger in aller Regel nur einen geringen prozentualen Anteil des Kapitals der sanierten Gesellschaft erhalten. Sollte sich das Unternehmen nach der Sanierung wirtschaftlich erholen, würde ein Großteil der künftigen Gewinne auf die Altgesellschafter entfallen. Außerdem hätten die Altgesellschafter die Möglichkeit, einen Verkauf des sanierten Unternehmens durch die Banken zu blockieren. Je weniger Anteilseigner existieren, desto leichter ist es, einen Erwerber zu finden. Ohne einen Kapitalschnitt zulasten dieser Altgesellschafter wäre das Modell für die Banken regelmäßig wenig attraktiv.

Kapitalschnitt zulasten der Altgesellschafter

Der Gesetzgeber hat nunmehr vorgesehen, dass im Rahmen des Debt to Equity Swaps eine Kapitalherabsetzung (sog. Kapitalschnitt) zulasten der Altgesellschafter auch gegen deren Widerspruch möglich ist. Da der Liquidationswert der Anteile der Altgesellschafter in der Insolvenz regelmäßig gegen null tendiert, sind ihre Anteile wertlos. Für den Debt to Equity Swap bedeutet dies, dass in vielen Fällen eine Kapitalherabsetzung auf null erfolgen kann. Im Ergebnis verlieren die Altgesellschafter damit vollständig ihre Beteiligung an dem sanierten Unternehmen zugunsten der Gläubiger.

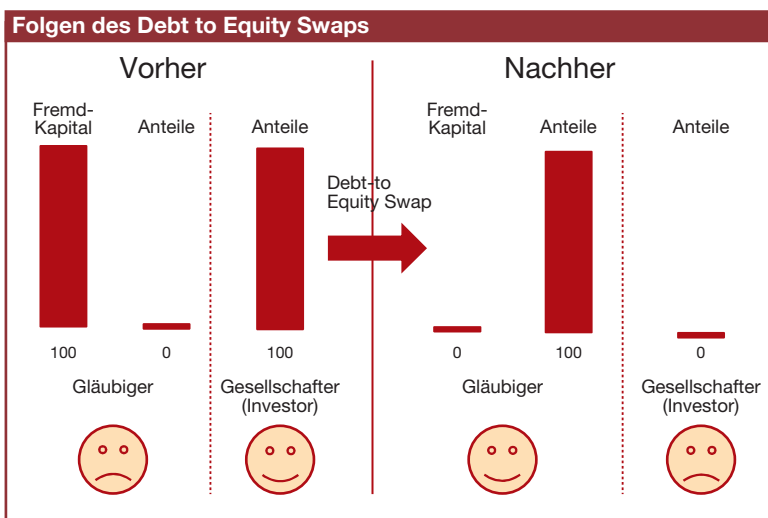
Kritikpunkte

Dieser Totalverlust der Beteiligung stößt unter Juristen auf Kritik. Unter anderem wird eingewandt, dass es sich um eine Verletzung der durch das Grundgesetz gewährten Eigentumsgarantie der Altgesellschafter handele. Diese Frage wird in Zukunft voraussichtlich von den Gerichten beantwortet werden. Noch nicht abschließend geklärt ist auch, ob ein Bezugsrecht der Altgesellschafter auf Erwerb neuer Anteile besteht. Bejaht man dies, hätten die Altgesellschafter das Recht, sich durch Bareinlage an der Kapitalerhöhung zu beteiligen. Geht man von einem Bezugsrecht aus, so stellt sich die weitere Frage, in welchem Verhältnis dieses Bezugsrecht anzusetzen ist. Im Verhältnis der Anteilsinhaber untereinander wird man die

ursprünglichen Beteiligungsverhältnisse ansetzen können. Weitgehend ungeklärt ist das Verhältnis zwischen dem Bezugsrecht der Altgesellschafter einerseits und dem Erwerb der neuen Anteile durch die früheren Gläubiger andererseits. Auch insoweit werden die Gerichte für eine Klärung sorgen müssen.

Ausblick

In Zukunft werden sich Investoren und Unternehmen auf die veränderte Rechtslage einstellen und – soweit möglich – Vorsorge treffen müssen. Geraten Unternehmen mit einem attraktiven und zukunftsfähigen Geschäftsmodell



Quelle: Görg Partnerschaft von Rechtsanwälten

in wirtschaftliche Schwierigkeiten, sollten die daran beteiligten Investoren noch intensiver an einer Sanierung im Vorfeld der Insolvenz arbeiten, um den Verlust ihrer Beteiligung durch einen Debt to Equity Swap zugunsten der Gläubigerbanken im Rahmen eines Insolvenzplans zu vermeiden.

Zum Autor



Dr. Thomas Winkemann ist Partner der Sozietät Görg Partnerschaft von Rechtsanwälten. Er ist unter anderem auf die Bereiche M&A und Private Equity spezialisiert.

„Vertrauen entsteht nicht durch Ignorieren“

Interview mit Siegfried Haider, Geschäftsführer, experts4events

5,92 Mrd. EUR investierten Private Equity-Gesellschaften im Jahr 2011 in ca. 1.200 deutsche Unternehmen, so die Statistik des Branchenverbands BVK. Überproportional gering dürften im Vergleich die Ausgaben der Private Equity-Gesellschaften für ihr eigenes Marketing gewesen sein. Entsprechenden Nachholbedarf sieht jedenfalls Siegfried Haider, Marketingexperte und Gründer der German Speakers Association. Im Interview mit Georg von Stein spricht er über das Warren Buffett-Prinzip, die vier wichtigen E-Prinzipien für das Marketing und was Unternehmer vom Disney-Konzern lernen können.



Siegfried Haider

VC Magazin: Wie baut eine Private Equity-Gesellschaft Vertrauen im Markt auf?

Haider: Beteiligungsunternehmen müssen sich edel, seriös und vertrauenswürdig positionieren. Marketing geht immer vom Kunden aus: Was braucht der Kunde? Eins der größten Hemmnisse in der Finanzindustrie ist, dass der Vertrieb nicht zurückmeldet, was der Kunde will und was der Verkäufer dafür braucht. Im Ergebnis bekommen Vertriebler Produkte vorgesetzt, die sie verkaufen sollen, ohne dass sie sich damit richtig identifizieren. Bei Zahlenvorgaben, Zielen und Produkten sind sie selbst nicht selten davon überzeugt, dass sie viel zu sehr Firmenziele und viel zu wenig Kundenziele erfüllen, nicht selten nahe am Betrug der Kunden. Das wissen wir von vielen ausgestiegenen Beratern, die sagen: „Ich kann dieses Spiel nicht mehr mitmachen!“ Deshalb muss es darum gehen, dass eine Private Equity-Gesellschaft als Trusted Advisor wahrgenommen wird, über den die Kunden sagen: „Er kennt uns wie kein anderer. Wir vertrauen ihm.“

VC Magazin: Wer im Finanzsektor macht aus Ihrer Sicht gutes Marketing im Sinne eines Trusted Advisors?

Haider: Leider ist im Marketing der Finanzdienstleistungsindustrie seit der Lehman-Pleite das Thema Vertrauensverlust fast totgeschwiegen worden, interessanterweise besonders von denen, die die Finanzkrise

hauptsächlich verursacht haben, nämlich den großen Finanzunternehmen. Es wurde also nicht kommuniziert: Was haben wir gelernt, was haben wir verändert? Was tun wir, damit so etwas nicht mehr passiert? Vertrauen entsteht nicht durch Ignorieren, sondern durch offensive zielgerichtete Kommunikation mit den Leuten, deren Vertrauen man wiedergewinnen will. Andererseits haben Spieler wie die Genossenschaftsbanken die Tatsache, dass sie wenig bis keine faulen Immobilienkredite im Keller hatten, zu wenig für ihr Marketing genutzt. Sehr spät erst kam ihre Kampagne mit Ulrich Wickert als Gallionsfigur, der Vertrauensbücher geschrieben hat.

VC Magazin: Sie propagieren bestimmte Marketing-Prinzipien für Unternehmen und Unternehmer. Was verbirgt sich hinter dem Warren Buffett-Prinzip?

Haider: Das Prinzip heißt vereinfacht gesagt: Wer in dieser Branche muss mich kennen, und wen muss ich kennen, was von der Funktionsweise der Branche muss ich wissen, damit das System, das Unternehmen, die Geldmaschine funktioniert? Der Unternehmensberater Michael Gerber hat das Geheimnis erfolgreicher Unternehmen schön beschrieben: Du musst, wenn du eine Firma gründest, immer an das Ende denken, wenn Du es verkaufen willst.

Wenn du das im Blick hast, weißt du, wie du sie bauen musst, damit sie irgendwann mal so attraktiv ist, dass sie ein anderer für gutes Geld kaufen möchte. Und das war auch die Denke von Warren Buffett. Die meisten Unternehmen fangen aber mit einem Minimalkonzept an, auch im Marketing. Was brauche ich für meine Website, damit sie einigermaßen aussieht? Die meisten Marketiers machen erst mal halbe Sachen und wundern sich, warum halbe Ergebnisse rauskommen. Warren Buffett denkt nicht so, sondern würde fragen: Wie muss die Website aussehen, damit der Markt „Wow!“ sagt? Die Mittelmäßigkeit in der Bereitschaft, etwas Tolles zu bauen, ist in unserem Kultur- und Wirtschaftskreis enorm ausgeprägt.

VC Magazin: Haben Sie ein Beispiel für gutes Marketing?

Haider: Die ersten Bionade-Flaschen waren hässlich, nicht vermarktbar, und es gab keine Story, aber Bionade schmeckte bereits sehr gut. Dann hat jemand gesagt: Wenn wir Bionade erfolgreich machen wollen, müssen wir es veredeln und auf Design setzen, eine Story aufbauen, eine schöne Verpackung drum herum gestalten und auch eine tolle Website haben. Als das alles fertig war, war Bionade ein Selbstläufer und hat sich viral weiterempfohlen.

VC Magazin: Sie sagen, Marketing sollte auf den sogenannten vier E-Strategien beruhen. Was meinen Sie damit?

Haider: Die vier Es stehen für einfach, emotional, einzigartig und effizient. Genau an diesen vier Themen liegt es, wenn es nicht funktioniert. Erstens: Ich muss immer die Dinge nehmen, die für mich einfach sind. Wenn ein Unternehmen z.B. auf einer Messe mit einer tollen Party und täglich 500 Leuten am Stand aus sich rausgeht, wird es die Kunden überzeugen und, um auf das zweite E zu kommen, besser emotionalisieren können. Das dritte E ist einzigartig: Gehe ich mit meinem Event auf den Olympiaturm oder ins Vier-Sterne-Hotel? Eine andere Idee wäre, nicht denen, die nicht pünktlich zahlen, eine Zahlungserinnerung zu schicken, sondern den Kunden, die pünktlich zahlen, einen Dankesbrief. Ich selbst beispielsweise lese interessante Bücher und schicke ausgewählten Kunden ein- bis zweiseitige Zusammenfassungen. Ein Unternehmen kann jeden Tag zwei kleine einzigartige Sachen machen – in der Summe nimmt der Kunde diese Firma dann viel positiver wahr.

VC Magazin: Und was ist Ihr Credo beim vierten E, also bei effizient?

Haider: Gerade im Marketing wird sehr viel Geld verpulvert. Mein Credo ist: Wenn du nicht einigermaßen genau messen kannst, wie sich z.B. 100.000 EUR Marketing Investment kurz-, mittel- und langfristig in Umsatz verwandeln, ist die Maßnahme auf den Prüfstand zu stellen. Dazu zähle ich Maßnahmen wie TV-Werbung, Radiowerbung, Massen-Marketingmaßnahmen etc. Deshalb frage ich oft: Was würdet ihr machen, wenn ihr nur 25% des Marketingbudgets hättet? Dann drängt sich nämlich die Frage auf, welche Maßnahme eigentlich Umsatz gemacht hat.

VC Magazin: Immer wieder loben Sie das Marketing von Disney. Was können sich Unternehmer hier abschauen?

Haider: Im Mittelstand wird im Marketing üblicherweise zu wenig geplant. Disney hat einen so aufwändigen und stringenten Planungsprozess, dass ihn kleine Unternehmen so nicht übernehmen können. Aber man kann sich daran orientieren. Planung ist für mich ein Prozess der Selektion und Priorisierung: Was hat Chancen, wo sind die Risiken? Und Disney durchläuft immer einen festen Innovationsprozess. Beim Mittelstand hingegen ist Innovation oft bedarfsgelenkt, nach dem Motto: Wir müssen mal wieder ... Innovation braucht aber Regelmäßigkeit. Innovation geht in den Disney-Parks beim Begrüßungspersonal im Hotel los und hört beim Zimmermädchen auf. Es ist dort ein Dauerprozess. Außerdem unterhält Disney ein eigenes Weiterbildungsinstitut, um z.B. Zulieferer und Kooperationspartner durch Seminare erfolgreich zu machen. Laut Disney-Philosophie müssen Produkte und Leistungen so gut sein, dass sie sich von selbst verkaufen. Deshalb setzt man auf Empfehlungsmarketing und Kundenbeziehungsmanagement. ■

Zum Gesprächspartner

Siegfried Haider ist Geschäftsführer der Marketing-Agentur experts4events, Gründer der Trainingsplattform German Speakers Association e.V. und Autor des Buches „Ausverkauft – Marketing kann so einfach sein!“. Seine Spezialgebiete als Marketingexperte sind Kundengewinnung und Kundenbindung. Zu seinen Kunden zählen Dax-Unternehmen, mittelständische Unternehmen und Expertenpersönlichkeiten.

Anzeige

sata Die Airline der Azoren

Ihre Business-Verbindung!

Di & Sa nonstop ab München nach Porto
und weiter auf die Azoren

Flugplan 2012:		
Dienstag	ab München 17.20 an Porto	19.35
	ab Porto 20.25 an P. Delgada	21.45
Samstag	ab München 16.10 an Porto	18.25
	ab Porto 19.15 an P. 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

Teilen ist gesund!

Finanzinvestoren sind die richtigen Partner für Nachfolgeregelungen

Wie mehrere Studien der letzten Monate zeigen, wissen Familienunternehmer die Vorteile zu schätzen, die ihnen eine Partnerschaft mit einem Finanzinvestor bietet. Inzwischen ist eine Beteiligungsgesellschaft als neuer Mitgesellschafter und neutraler Moderator im Beirat des Unternehmens durchaus willkommen. Wichtigste Voraussetzung: Die Chemie muss stimmen. Und: Der Finanzinvestor muss bereit sein, sich in die Welt der Familienunternehmer hineinzudenken. Intensive Gespräche mit dem Investor sollten im Vorfeld alle Punkte geklärt haben und Regeln für das Miteinander in einem Vertrag festgelegt sein. Genauso wie der Eigenkapitalpartner sich das Unternehmen genau anschaut, muss das Familienunternehmen den Finanzinvestor mit Sorgfalt auswählen.

Als Finanzinvestor können wir die in den Studien festgestellte neue Denkweise bestätigen. Insbesondere Familienunternehmen haben sich in den letzten zwei Jahren verstärkt an uns gewandt, weil sie eine Lösung für ihre Nachfolge erarbeiten und den Gesellschafterkreis breiter aufstellen wollten. Wenn die Kinder das Unternehmen nicht übernehmen wollen, wenn der Bruder aussteigen will oder die Ehefrau ihre Anteile abgeben möchte, dann ist ein neutraler Partner die beste Wahl. Eine Beteiligungsgesellschaft ist an der nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens interessiert und blickt nüchtern auf die Familienbande.

Oft trägt gerade der Finanzinvestor als neuer Mitgesellschafter dazu bei, die emotionalen Knoten zwischen den Familiengesellschaftern zu lösen. Die Verquickung von Familie und Firma kann das Unternehmen lähmen und eine vernünftige Nachfolgeregelung unmöglich machen. Familienmitglieder haben meistens untereinander keine Verträge im Hinblick auf den Umgang mit ihren Firmenanteilen. Steigt der Finanzinvestor ein, kommt ein neutraler Moderator an Bord, der sich an ausgehandelte Regeln hält und außerdem neue Ideen mitbringt. Das Unternehmen wird sich dann mit neuem Schwung der Zukunft zuwenden und der Inhaber die Nachfolge in Ruhe realisieren können.

Wir beobachten, dass die jetzige Generation, die auf die erste Gründergeneration aus den 50er-Jahren des letzten

Jahrhunderts gefolgt ist, anders mit dem Nachfolgethema umgeht. Früher hat sich der Unternehmer ab seinem sechzigsten Lebensjahr gesagt, dass er sich erst im nächsten Jahr um die Nachfolge kümmern könne. Und das tat er so lange, bis es zu spät war. Der heutige Unternehmer weiß, dass er sich rechtzeitig kümmern muss. Als Beispiel dient die Firma Ziener, ein Bekleidungshersteller für den Ski- und Radsport: Der Unternehmer Franz Ziener möchte seinen Kindern eine freie Berufswahl ermöglichen und hat deshalb Hannover Finanz als Minderheitsgesellschafter mit ins Boot geholt und seinen langjährigen Vertriebschef in die Geschäftsführung berufen.

Wichtig war Franz Ziener außerdem, einen Gesellschafter einzubinden, der bereit ist, eine Minderheit zu übernehmen. Es ist verständlich, dass Unternehmer, die ihr Unternehmen jahrelang erfolgreich geführt haben, weiterhin die Entscheidungsgewalt behalten wollen. Beteiligungsmodelle dieser Art sollten auf bis zu zehn Jahre angelegt sein. Unternehmer sehen in Finanzinvestoren zunehmend Sparringspartner, und die Nachfrage nach Minderheitsgesellschaftern nimmt zu. Es ist eben gesünder, rechtzeitig mit einem neutralen Partner zu teilen, als die Regelung der Nachfolge vor sich herzuschieben. ■

Zum Autor



Jürgen von Wendorff ist Vorstandsmitglied der Hannover Finanz Gruppe. Der 1979 gegründete Eigenkapitalpartner beteiligt sich an soliden mittelständischen Unternehmen ab 20 Mio. EUR Jahresumsatz in Wachstumsfällen sowie bei Nachfolgeregelungen und übernimmt auch Minderheiten.

Erfolg

»Mit der BayBG erfolgreich durchgestartet...«

*Harm Abrahams und Jürgen Nußbaum
Geschäftsführer der Chrosziel GmbH*



»Beim Kauf der Firma Chrosziel wollten wir von Anfang an Mehrheitsgesellschafter und damit Herr im Haus sein. Mit der BayBG haben wir einen Eigenkapitalgeber gefunden, der die Rolle des Minderheitsgesellschafters übernimmt und uns zusätzlich Mezzaninekapital zur Verfügung stellt. So können wir auf einen Partner zählen, der unsere erfolgreiche Unternehmensentwicklung langfristig begleitet.«

Harm Abrahams und Jürgen Nußbaum haben die Chrosziel GmbH 2006 im Rahmen eines MBI Management Buy-in übernommen. Der Spezialist für optisches Zubehör ist weltweit mit seinen Produkten bei Film- und Fernsehaufnahmen vertreten und in einigen Segmenten Technologieführer.

Eigenkapital. Beratung. Netzwerk.

www.baybg.de · info@baybg.de · Tel. 089 12 22 80-172

BayBG 
Bayerische
Beteiligungsgesellschaft mbH

Thomas Doppelberger

Teil 65 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Die Liebe zu Zahlen ließ Thomas Doppelberger ursprünglich eine Laufbahn als Steuerberater anstreben; schnell merkte er jedoch, dass es ihn doch mehr hinaus ins wirkliche Leben, direkt zu den Unternehmern zog. So wechselte er 1998 zur Fraunhofer-Gesellschaft, wo er seit 2000 Fraunhofer Venture leitet. Was ihn dabei immer noch motiviert, ist die Neugierde an neuen Technologien und der Wille, das zu verstehen, was die Wissenschaft an Neuerungen hervorbringt.

Unternehmertum im Blut

„Wenn man in einer Unternehmerfamilie aufwächst, ist einem das Thema Entrepreneurship und Unternehmertum wahrscheinlich in die Wiege gelegt“, meint Thomas Doppelberger. Das Unternehmen seiner Eltern befindet sich mittlerweile in der sechsten Generation in Familienbesitz und wird von seinem Bruder geleitet. Vor diesem Hintergrund war es für den heute 42-Jährigen von vornherein klar, dass er sich in Richtung Wirtschaft orientieren und BWL studieren würde. Bei seiner ersten beruflichen Station nach dem Studium, einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, wechselte er schon nach wenigen Monaten zur Fraunhofer-Gesellschaft. 1999 wurde er dann vom Justiziar der Rechtsabteilung auf eine Stelle in der neu zu gründenden Arbeitsgruppe Technologietransfer/Ausgründungen angesprochen – eine Chance, bei der Doppelberger sofort zugriff. „Das Thema Ausgründungen war auch für Fraunhofer relativ neu, ich konnte es mir jedoch von Haus aus gut vorstellen. So bekam ich die Chance, meine Leidenschaft zum Beruf zu machen“, erzählt er heute. Ein Jahr später wurde er Leiter des Bereiches, und nicht erst seitdem ist die Geschichte der gesamten Abteilung eng mit seiner Person verwoben.

Vom „Buddy“ zum Manager

Natürlich hat sich während seiner 13 Jahre bei Fraunhofer Venture auch Doppelbergers eigene Rolle verändert. „Anfangs waren wir wie Buddies für die Gründer, vorsichtige Berater mit BWL-Wissen, die jungen Wissenschaftlern bei der Gründung zur Seite standen“, erklärt er. Die Basisarbeit der ersten Jahre hatte jedoch den Vorteil, dass er seine Abteilung und die von ihr betreuten Unternehmen in- und auswendig kannte und teilweise noch Jahre später wichtige Unternehmensdaten liefern konnte. „Für meine Mitarbeiter war ich jahrelang das wandelnde Lexikon bei Fraunhofer Venture, diese Aufgabe übernimmt nun aber das Abteilungswiki“, erzählt er lachend. Mittlerweile ist das Team von Fraunhofer Venture auf 17 Mitarbeiter angewachsen und betreut über 80 Beteiligungen. Doppelberger widmet sich nun mehr den übergeordneten Themen:



„Unser größtes Projekt ist derzeit, wie wir eine Gründerkultur an den einzelnen Fraunhofer-Instituten etablieren können“, erläutert er. Dafür sei viel Networking notwendig, und dies sei nur dann effektiv, wenn der persönliche Einsatz stimme.

Herausforderungen in anderen Höhen

Doch bei aller Identifikation gibt es natürlich auch noch ein Leben jenseits von Fraunhofer Venture. „Egal ob Sommer oder Winter, in meiner Freizeit werden Sie mich häufig in den Bergen und in der Natur antreffen, das ist eine Leidenschaft von Kindheit an“, erzählt der Hobby-sportler. Sowohl Skifahren als auch Wandern und Radfahren fallen hierbei unter Doppelbergers bevorzugte Aktivitäten. „Ansonsten unternehme ich viel mit Freunden und weiß natürlich auch, dass es schön sein kann, nach der Arbeit mit dem Radl in den Biergarten zu fahren“, versichert er. Auf die Frage, ob es nach dreizehn Jahren bei Fraunhofer Venture nicht an der Zeit wäre, etwas Neues auszuprobieren, reagiert Doppelberger gespalten: „Natürlich kann man sagen, jetzt müsste langsam ein Wechsel her. Das Kämpfen für die Belange der Fraunhofer-Gesellschaft habe ich mir aber mittlerweile zu sehr zu eigen gemacht“, erzählt er schmunzelnd. Fraunhofer Venture, so Doppelberger weiter, sei eben sein „Baby“ und der Job mache nach wie vor sehr viel Spaß! ■

verena.wenzelis@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 Koltcs (CVC Capital Partners) sowie Aufsteiger der jüngeren Generation wie Marc Samwer (Rocket Internet) und Christian Angermayer (ABL-Gruppe).

Rasanten Familienwachstum

Frischer Schwung durch neue Player

Zum Autor



Mathias Renz ist seit 2001 Redakteur des VentureCapital Magazins und seit 2010 als Verlagsleiter für die Publikation verantwortlich.

Zum diesjährigen Family Day des High-Tech Gründerfonds zählte der Veranstalter mehr als 700 Teilnehmer. Das ist neuer Rekord und umso erstaunlicher, weil zum ersten Mal seit Bestehen der Veranstaltung eine Teilnahmegebühr von knapp 400 EUR erhoben wurde.

Die Familie hat Zuwachs bekommen – und dies nicht bei den Portfoliounternehmen (mittlerweile 281). Auch seitens der Investorengarde tummelten sich einige neue Gesichter auf dem Bonner Event. Viele von ihnen noch weit entfernt von der 40-Jahre-Grenze und vor wenigen Jahren noch selbst auf der kapitalsuchenden Seite. Kürzlich noch erfolgreicher Unternehmer, heute Investor. Stefan Pfannmöller und Florian Calmund beispielsweise verkauften 2011 ihr Unternehmen Netzathleten Media und sind heute mit einem Inkubator für Start-ups auf dem Markt. Ähnliche Erfolgsgeschichten können Nils Regge von Truventuro, Thorsten Rehling, Dirk Freise und Martin Ostermayer von Shortcut Ventures und viele Vertreter der Berliner Internetszene berichten.

Während die wenigen verbliebenen „institutionellen“ deutschen Venture Capital-Adressen unübersehbare Probleme beim Einsammeln neuer Fonds haben, wächst in Deutschland nebenbei eine neue Generation an Investoren heran. Das Unternehmertum im Blut gilt es, nach US-Vorbild,

der nächsten Generation an Gründern mit Rat, Tat und finanziellem Engagement zur Seite zu stehen.

Der Tatsache, dass sich gleichzeitig reihenweise gute Investmentmöglichkeiten bieten, ist ein weiteres Phänomen geschuldet: Zunehmend engagieren sich renommierte internationale General Partner wie Index Ventures am deutschen Markt und verstärkt am Hotspot Berlin.

Darüber hinaus beobachten wir die Rückkehr der Corporate Venture Capitalisten. Einige Konzerne wie z.B. Infineon oder Daimler Chrysler hatten zwischen 2003 und 2005 bei ihren Venture-Armen den Stecker gezogen und sich kritische Kommentare aufgrund ihrer prozyklischen Investitionsstrategie gefallen lassen müssen.

Doch seit kurzem haben manch DAX-Konzern und mehrere größere Mittelständler ihren Fokus wieder in Richtung technologieorientierte Start-ups gerichtet und in den High Tech-Gründerfonds investiert oder sogar eine eigene Corporate Venture Capital-Tochter ins Leben gerufen. Evonik, BMW, Tengelmann, RWE – die Liste der neuen Player ist namhaft. Bleibt zu hoffen, dass sich hieraus ein nachhaltiger Trend entwickelt, damit junge innovative Unternehmen die deutsche Wirtschaft bei Wachstum und Innovation unterstützen können. ■



QINGYONG WU,
Vorstandsvorsitzender und CEO
Ultrasonic AG

Dieses Team gibt nicht auf, wenn Herausforderungen bevorstehen. Zusammen haben wir unseren Börsengang in schwierigen Zeiten erfolgreich durchgeführt, als fast alle anderen Unternehmen weltweit ihre Börsenpläne vertagten.

Das
Hausbank-Prinzip
für den
Kapitalmarkt.

Leidenschaft Mittelstand

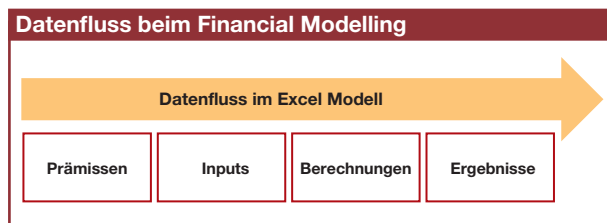
Kein Businessplan ohne Financial Modelling

Wie Start-ups ihre Finanzplanung einfach in Excel erstellen können

Egal in welcher Stufe sich ein Unternehmen um eine Venture Capital-Beteiligung bemüht, es muss stets einen aussagekräftigen und stimmigen Businessplan vorliegen haben. Die Finanzplanung ist wesentlicher Bestandteil eines jeden Geschäftsplans. Mithilfe eines sogenannten Financial Models lassen sich sehr einfach integrierte Finanzplanungen im Office-Programm Excel erstellen.

Definition, Ziele und Vorteile von „Financial Modelling“

Unter dem Begriff Financial Modelling versteht man das Erstellen von integrierten Finanzplanungen. Für Venture Capital-Geber ist es unerlässlich, eine einwandfreie sowie transparente Darstellung der zukünftig erwarteten Ertrags-, Vermögens- sowie Liquiditätssituation zu erhalten. Hauptziel eines Financial Models ist die Entscheidungsunterstützung, die Risikominimierung sowie der Erkenntnisgewinn durch das Simulieren von Ereignissen. Es kann preiswert mithilfe von Tabellenkalkulationsprogrammen, z.B. Microsoft Excel, erstellt werden. Das Financial Model besteht aus Prämissen (z.B. Produktionsausschuss), Inputdaten (z.B. Jahresabschluss), Berechnungen (z.B. Preis-Mengen-Gerüst) sowie dem Ergebnis der integrierten Finanzplanung. Das Ergebnis gliedert sich in Gewinn- und Verlustrechnung (GuV), Bilanz sowie Kapitalflussrechnung. Die wesentlichen Vorteile eines Financial Models sind Flexibilität, Individualität sowie Zeitersparnis bei sich verändernden Rahmenbedingungen. Auf Basis einer integrierten Finanzplanung kann das Unternehmen jederzeit genau sagen, wie viel Geld es wann und wofür ausgeben wird.



Quelle: Financial Modelling School

GuV-Planung gemäß Geschäftsidee

Für die GuV-Planung muss entschieden werden, ob man nach dem Gesamtkosten- oder Umsatzkostenverfahren plant. Aus Financial Modelling-Sicht empfiehlt sich das

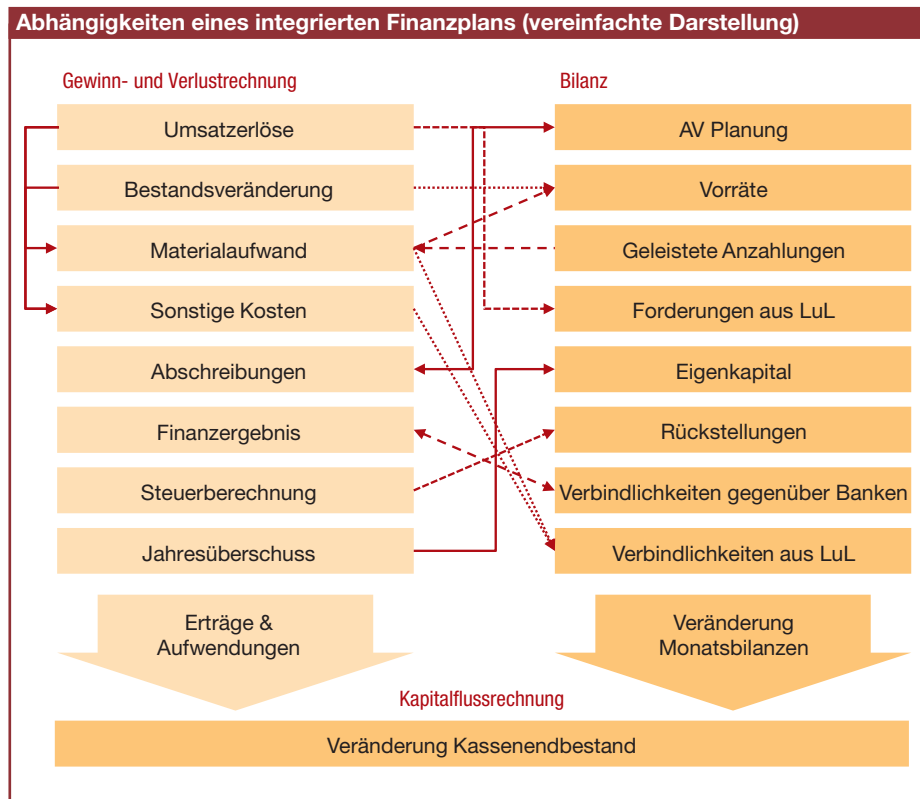
Gesamtkostenverfahren, da es alle Erlöse und Aufwendungen erfasst und somit transparenter ist. Anschließend sollten die wichtigsten Stellgrößen der GuV-Planung identifiziert werden. Separiert man die Prämissen auf einem gesonderten Tabellenblatt, sind sie später leicht zu variieren: Verkaufspreise oder Umrechnungskurse können solche Treiber der GuV sein. Das Handelsgesetzbuch (HGB) gibt die Struktur der GuV vor (§ 275 ff.). Es ist ratsam, die GuV entsprechend der HGB-Vorgaben zu planen, jedoch ist dies nicht zwingend notwendig. Beim Businessplan ist die Geschäftsidee bzw. das -konzept vordergründig. Sollte dies eine Anpassung der HGB-Struktur erfordern, ist die Struktur entsprechend anzupassen.

Unterschiedliche Behandlung der Kostenarten

Im nächsten Schritt werden alle wichtigen GuV-Positionen separat und auf Monatsbasis geplant. Um möglichst transparent zu sein und nachvollziehbare Daten zu erzeugen, empfiehlt sich bei allen wichtigen Kostenarten eine Bottom-up-Planungssystematik (z.B. Anzahl Mitarbeiter pro Monat multipliziert mit jeweiligem Monatsgehalt). Unwichtige Kostenarten wie z.B. Aufwendungen für Bürobedarf können top-down geplant werden (z.B. Jahresbudget linear auf zwölf Monate verteilt). Als Erstes wird die Umsatzplanung erstellt. Sie sollte mit einem nachvollziehbaren Preis-Mengen-Gerüst hinterlegt sein. Je nach Geschäftsmodell kann das Gerüst mehrere Dimensionen haben (Datenwürfel): Kunden, Produkte, Regionen, Preise und Rabatte sind beispielhafte Dimensionen. Als Nächstes folgt die Planung der Bestandsveränderung. Diese kann sehr komplex sein und muss insbesondere im Anlagenbau separat geplant werden. Bei Abzug der direkten umsatzbezogenen Kosten (in der Regel Wareneinsatz) resultiert der Rohertrag. Anschließend werden alle weiteren Kostenarten in Abhängigkeit von der Bedeutung für das Unternehmen detailliert (bottom-up) oder grob (top-down) geplant. Hat das Unternehmen Fremdkapital aufgenommen, empfiehlt sich eine detaillierte Planung der Zinsaufwendungen.

Bilanzplanung: Aktiva ...

Bei der Bilanzplanung gilt Ähnliches wie bei der GuV-Planung. Der Bilanzaufbau ist nach § 266 HGB geregelt. Welche Bilanzpositionen detailliert ausgewiesen werden, hängt im Wesentlichen von der Geschäftsidee ab. Die wichtigsten Bilanzpositionen der Aktiv- und Passivseite werden je-



Quelle: Financial Modelling School

weils in separaten Tabellenblättern geplant. Um vergleichbar zur GuV-Planung zu sein, muss die Bilanzplanung ebenfalls monatlich erfolgen. Auf der Aktivseite beginnt man mit dem Anlagevermögen (langfristigen Vermögensgegenständen). Die aktivierten Anschaffungskosten reduzieren sich monatlich um die entsprechenden Abschreibungen. Die nächsten wichtigen Aktivposten stehen im Umlaufvermögen. Vor allem Vorräten sowie Forderungen aus Lieferung und Leistung (LuL) ist besondere Aufmerksamkeit zu schenken. Diese beiden Positionen sind Teil des Nettoumlaufvermögens (des Net Working Capitals, d.h. Vorräte + Forderungen aus LuL - Verbindlichkeiten aus LuL). Am leichtesten sind diese Bilanzpositionen mithilfe der durchschnittlichen Lagerdauer sowie den durchschnittlichen Zahlungszielen der Kunden, d.h. der Forderungslaufzeit, zu planen. Der Kassenbestand wird nicht geplant, sondern resultiert aus der Kapitalflussrechnung.

... und Passiva

Auf der Passivseite ergibt sich die Eigenkapitalveränderung aus den monatlichen Ergebnissen der GuV. Rückstellungen können von Bedeutung sein, wie z.B. Garantierückstellungen bei produzierenden Unternehmen, und müssen separat geplant werden. Ferner müssen die Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern und Banken detailliert geplant werden. Es bietet sich an, auf Basis einzelner Fazilitäten zu planen. Alle notwendigen Informationen, wie z.B. Tilgungsplan, Zinsen etc., können dem Darlehensvertrag entnommen werden. Schließlich müssen noch die Verbindlichkeiten aus LuL prognostiziert werden. Analog zu den Forderungen aus LuL bieten sich die durchschnittlichen Zahlungsziele zur Planung dieser Bilanzposition an.

Letzter Schritt Kapitalflussrechnung

Zum Abschluss wird die Kapitalflussrechnung erstellt. Da GuV sowie Bilanz auf Monatsbasis vorliegen, bietet sich für die

Kapitalflussrechnung die indirekte Berechnungsmethode an. Die Liquidität variiert monatlich entsprechend der monatlichen GuV sowie der Veränderung der Monatsbilanzen. Die Kapitalflussrechnung zeigt, ob das Unternehmen Liquidität generiert oder benötigt. Steht einem Unternehmen lediglich die Kasse als Liquidität zur Verfügung, so ist das Ergebnis der Kapitalflussrechnung gleichzeitig der Kassenendbestand der Monatsbilanz. Wenn der Kassenendbestand richtig berechnet worden ist, gleicht die Bilanzsumme der Aktiva der Bilanzsumme der Passiva. ■

Zum Autor



Sebastian Schaubek ist einer von drei Partnern der Financial Modelling School (FMS) in München. Die FMS bietet Financial Modelling-Schulungen und Model Checks an und berät rund um das Thema Businessplan.

Bleiben chinesische Investoren auf Einkaufstour?

Käufer aus China verfolgen langfristige Ziele

Zum Autor



Dr. Gernot Wunderle ist Managing Partner bei goetzpartners und leitet die deutschen Corporate Finance-Aktivitäten. Zudem ist er verantwortlich für die Bereiche Medien, Telekommunikation und Business Services. Goetzpartners ist eine unabhängige M&A- und Unternehmensberatung mit 200 Mitarbeitern in zehn Büros in acht Ländern, darunter auch ein Büro in Shanghai.

Die Bewertungen für China und Indien haben sich seit dem vorigen Monat deutlich geändert, warnte die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) am Montag, den 11. Juni, in ihrem Ausblick. Börsen und Politik halten den Atem an. Die sogenannten BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China), insbesondere aber China, sind der Impulsgeber für die Weltwirtschaft und für unsere Konjunktur. Aber nicht nur die deutsche Exportwirtschaft, sondern auch der deutsche M&A-Markt hängt mehr und mehr am chinesischen Tropf. Während die Private Equity-Investitionen im ersten Quartal 2012 ein Rekordtief erreichten, haben sich die Investitionen chinesischer Unternehmen in Deutschland vervielfacht. China ist mit 16 abgeschlossenen Transaktionen in den letzten zwölf Monaten in Deutschland laut Datendienst mergermarket zum zweitaktivsten Auslandsakquisiteur nach den USA geworden.

Haben sich chinesische Unternehmen in der Vergangenheit häufig auf mittelständische Firmen und Unternehmen in der Krise konzentriert, werden mittlerweile immer größere Transaktionen angegangen. Nach der Putzmeister-Übernahme durch Sany stieg nur Tage später die Xuzhou Construction Machinery Group (XCMG) als Mehrheitseigner beim Familienunternehmen Schwing ein,

dem zweitgrößten Wettbewerber im Betonpumpenmarkt. Im Automobilzuliefersektor wurden in den letzten zwölf Monaten Unternehmen wie KSM Casting, SaarGummi oder Kiekert von chinesischen Firmen übernommen. Dieser Boom erscheint vor der wirtschaftlichen Entwicklung und finanziellen Kraft Chinas nicht verwunderlich, erstaunt einen als M&A-Berater aber trotzdem. Die Verhandlungen mit chinesischen Investoren gestalteten sich in der Vergangenheit oftmals sehr schwierig, die Abbruchrate bei Verhandlungen war hoch und bei kompetitiven Verkaufsprozessen waren chinesische Unternehmen selten die Sieger.

Dabei lag es oft nicht nur an Kulturunterschieden oder geringer Akquisitionserfahrung. Auch die chinesischen Behörden machen es Unternehmen, die im Ausland akquirieren wollen, nicht einfach. Besonders Staatsunternehmen stehen unter besonderer Kontrolle. Bei der Währungsbehörde SAFE ist der Umtausch von Yuan in Euro zu beantragen, zudem wird die finanzielle Situation des Unternehmens geprüft. Daneben muss das Unternehmen einen Akquisitionsantrag bei der Nationalen Entwicklungskommission NDRC stellen. Die Berichte von SAFE und NDRC werden danach noch vom Wirtschaftsministerium MOFCOM geprüft. Nur wenn dieses zustimmt, kann der Unternehmenskauf auch vollzogen werden.

Die chinesischen Unternehmen haben in den letzten Jahren bei kleineren Akquisitionen dazugelernt. Zwar mussten sie zum Teil auch Lehrgeld bezahlen, sie haben aber viel an Erfahrung gewonnen. Heute sind sie so geschult im Umgang mit internationalen Verkaufsprozessen wie mit ihren nationalen Behörden, beauftragen erfahrene Berater und agieren verblüffend schnell und versiert in Transaktionen. Aber am wichtigsten ist, dass die Unternehmen wie die chinesische Regierung mit ihrem Fünfjahresplan langfristige Strategien verfolgen. Der Einkauf in Technologie und Marken ist von entscheidender Bedeutung für die Weiterentwicklung chinesischer Unternehmen Richtung Weltmarkt. Daher werden die Akquisitionen in Deutschland auch bei einer Abkühlung der chinesischen Binnenkonjunktur eher zu- als abnehmen und sich chinesische Investoren als wichtiger Bestandteil des deutschen M&A-Marktes etablieren. ■

START MESSE

Gründung | Finanzierung | Entwicklung



MESSE NÜRNBERG
06.-07. Juli 2012

MESSE DORTMUND
16.-17. Nov. 2012

WAGEN SIE DEN SPRUNG!

Die START-Messe bietet an zwei Tagen Networking, Business-Kontakte und vieles mehr für Gründer und Jungunternehmer.

Die Themen

- Unternehmensaufbau
- Geschäftsideen
- Franchising
- Recht und Steuern
- Finanzierung und Fördermittel
- Unternehmensentwicklung

Nutzen Sie jetzt das Wissen der Experten, das umfangreiche kostenfreie Vortragsprogramm und die Erfahrungen aus vielen Best Practices, die Kontakte der Netzwerke und die Möglichkeit zur persönlichen Beratung auf der START-Messe.

Alles von der Idee bis zum erfolgreichen Unternehmen!

www.start-messe.de



Vielseitige Finanzierungsmöglichkeit

Mezzanine-Finanzierungen sind nach wie vor gefragt, aber teuer

Mezzanine-Kapital ist trotz des Niedergangs von Standard-Mezzanine weiterhin ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensfinanzierung, insbesondere bei Mittelständlern. Es wird vorwiegend bei der Lösung von Nachfolgeproblemen, zur Wachstumsfinanzierung oder auch schlicht zur Verbesserung der Bilanzstruktur eingesetzt. Der individuelle Zuschnitt ist ein großer Vorteil.

Eigenkapitalcharakter entscheidend

Die Stärkung der Eigenkapitalbasis, ohne die unternehmerische Eigenständigkeit zu verlieren – dies ist einer der Hauptgründe, weshalb insbesondere mittelständische Unternehmen Mezzanine-Finanzierungen wählen. Durch seinen Eigenkapitalcharakter verbessert Mezzanine-Kapital die Bilanz des Unternehmens und in der Folge auch dessen Bonität bzw. Rating. Ein weiterer Hauptgrund ist die Vielseitigkeit: Mezzanine kann sehr flexibel gestaltet (u.a. erfolgsabhängige Verzinsung, individuelle Rückzahlungsmodalitäten) und auf die jeweiligen Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnitten werden. Aus diesen Gründen ist Mezzanine, diese Zwischenstufe zwischen reinem Eigenkapital und klassischem Fremdkapital, auch heute gefragt – trotz des Niedergangs von Standard-Mezzanine seit dem Jahr 2008. Sicherheiten sind in der Regel nicht nötig, die Laufzeit beträgt fünf bis zehn Jahre, die Größenordnung je Finanzierungsfall liegt meist zwischen 500.000 und 10 Mio. EUR.

Individuell zugeschnitten

Seit 2008 wird nur noch Individual-Mezzanine angeboten. „Zentrale Kriterien hierbei sind: risikoadäquate Vergütung,

vernünftige Due Diligence und individuelle, auf den Einzelfall abgestimmte Dokumentation“, sagt Dr. Frank Golland, Senior Partner bei M Cap Finance. Für ihn ist klar: Standard-Mezzanine wird es auch zukünftig nicht mehr geben, denn es sei für eine individuelle, auf das Unternehmen abgestimmte Struktur ungeeignet. Mezzanine in individueller Form hingegen stelle zunehmend einen wichtigen Baustein der langfristigen Unternehmensfinanzierung dar. „Bei Wachstumsvorhaben beispielsweise sehen die finanzierenden Banken häufig eine Eigenkapitalkomponente vor“, so Golland. „Und da eine Kapitalerhöhung über Thesaurierungen oder aus Gesellschaftermitteln oft nicht möglich ist, wird die Finanzierungslücke durch nachrangiges Mezzanine-Kapital geschlossen“, erklärt er.



Dr. Frank Golland,
M Cap Finance

Zweistellige Vergütung

Auch bei ungelösten Unternehmensnachfolgen in Familienunternehmen kann Mezzanine-Kapital eine zentrale Komponente darstellen, wenn Gesellschafter ausbezahlt werden sollen. Ebenso stellt es bei Management Buyouts (MBO) einen wichtigen Teil der Kaufpreisfinanzierung dar. „Für viele Mittelständler ist Mezzanine ein idealer Finanzierungsbaustein“, meint auch Ralf Baumeister, Geschäftsführer von Motus Mittelstandskapital. Allerdings habe der Druck zur Aufnahme von Mezzanine nachgelassen, seit viele Unternehmen inzwischen wieder deut-

Standard-Mezzanine-Programme in Deutschland

Programm	Anbieter	Laufzeitende	Emissionsvolumen in Mio. EUR	Ausfälle in Mio. EUR	in %	Anzahl Unternehmen	o-Volumen/Unternehmen in Mio. EUR
Preps 2004-1	HVB/CEG	Jul 11	249	20	8,00%	34	7,3
Preps 2004-2	HVB/CEG	Dez 11	616	72	11,70%	67	9,2
H.E.A.T. I	HSBC Trinkaus	Aug 12	220	51	23,20%	32	6,9
Preps 2005-1	HVB/CEG	Aug 12	313	35	11,20%	51	6,1
Preps 2005-2	HVB/CEG	Dez 12	360	72	20,00%	62	5,8
Force I/EquiNotes	Deutsche Bank/IKB	2012/17	371	45	12,10%	57	6,5
StaGe Mezzanine	WestLB/BayernLB	Jun 12	176	29	16,50%	51	3,5
CB Mezzcap	Commerzbank	Apr 13	200	46	23,00%	35	5,7
H.E.A.T. II	HSBC Trinkaus	Apr 12	280	56	20,00%	47	6
Preps 2006-1	HVB/CEG	Jul 13	321	51	15,90%	61	5,3
PULS CDO 2006-1	Merill Lynch, Advisum	Jul 13	260	38	14,60%	40-45	6
H.E.A.T. III	HSBC Trinkaus	Feb 14	314	53	16,90%	60	5,2
Preps 2007-1 ^{*)}	HVB/CEG	Mär 14	248	49	19,80%	53	4,7
Force II/EquiNotes	Deutsche Bank/IKB	2014/17	215	12	5,60%	49	4,4
Σ/o			4.143	629	15,20%	702	5,9
Smart Mezzanine/Prime	HSH, LBBW	2013/15	197	k.A.	k.A.	29	6,8
ΣΣ			4.340			731	5,9

*) lt. PeopeandDeals.de resultieren 40 Mio. EUR der Ausfälle im Zeitraum 06/09 bis 04/10
Quelle: Mezzanine-Bericht.de

lich bessere Zahlen schreiben und sich stärker aus dem eigenen Cashflow finanzieren. Grundsätzlich bestehe auf Unternehmensseite zwar weiterhin ein gewisses Interesse – aber oft scheitere es dann an der Bereitschaft, eine risikoadäquate Vergütung zu zahlen. Etwa über der Vergütungsmarke von 12% werde es schwierig, sagt Baumeister. 12% plus x müssten aber in der Regel schon gezahlt werden, wobei der weit überwiegende Teil variabel – also erfolgsabhängig – sei.

Rückzug der Privatbanken

Tatsächlich ist der Abstand zu den üblichen Kreditzinsen, die seit Längerem aufgrund des günstigen Umfelds sehr niedrig liegen, so groß wie selten. Genussrechte, stille Beteiligungen und Nachrangdarlehen sind nach wie vor die häufigsten Mezzanine-Formen. Der Angebotsschwerpunkt im Markt sei zurzeit eher fremdkapitalnah, sagt Baumeister und betont: „Für uns ist aber wichtig, dass Mezzanine in der Handelsbilanz als Eigenkapital bilanziert werden kann, während es steuerlich als Fremdkapital eingestuft wird, um die Zinsen als Betriebsaufwand absetzen zu können.“ Private Banken haben sich sukzessive aus dem Mezzanine-Markt zurückgezogen, da sie aufgrund der gestiegenen Eigenkapitalanforderungen sehr zurückhaltend mit ihren Risikopositionen sein müssen. So lassen sich heute in erster Linie drei Anbietergruppen ausmachen: zum einen die Sparkassen und Volksbanken, zum anderen die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften und die KfW-Gruppe und drittens private, spezialisierte Finanzierungsgesellschaften.

MBGs mit stabilem Geschäft

M Cap Finance und Motus Mittelstandskapital beispielsweise bieten individuelles Mezzanine in erster Linie in Form von Genussrechtskapital an. Die MBGs dagegen setzen eher auf stille Beteiligungen. „Unser Geschäft ist relativ stabil, das heißt, es gibt weder einen Einbruch noch eine überbordende Nachfrage“, sagt Dr. Sonnfried Weber, Geschäftsführer der BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft. „2011 haben wir etwa 40 Mio. EUR Mezzanine-Kapital investiert, für 2012 sind rund 43 Mio. EUR angepeilt.“ Weber ist sich sicher, „dass wir auch in den nächsten zwölf Monaten einen sehr stabilen Mezzanine-Markt haben werden“. Denn erstens hielten die Banken sich wegen der Eigenkapitalerfordernisse weiterhin eher zurück bei ihren Finanzierungen, sodass Unternehmen zum Teil auf Mezzanine-Anbieter auswichen. Zweitens sähen sich die Unternehmen selbst unter Druck, ihre Bonität über eine höhere Eigenkapitalquote zu verbessern – u.a. mithilfe von Mezzanine.



Dr. Sonnfried Weber,
BayBG



Ralf Baumeister,
Motus Mittelstandskapital

Mezzanine-Investitionen der deutschen MBGs

Jahr	Volumen (in Mio. EUR)
2006	178,7
2007	175,5
2008	158,2
2009	137,9
2010	142,1
2011	158,0

Quelle: BVK

Ablösung von Standard-Mezzanine

Zudem zwingt auf Jahre hinaus die Nachfolgethematik viele Unternehmen, Mezzanine als Finanzierungsoption im Auge zu behalten. Außerdem besteht weiterhin die Ablösungsproblematik – also die Suche nach Anschlussfinanzierungen – für in den Jahren 2004 bis 2007 aufgenommenes Standard-Mezzanine durch ca. 600 Unternehmen im Gesamtvolumen von rund 4 Mrd. EUR. Bereits 2011 ging es mit den Ablösungen los; die Anschlussfinanzierungen sind bislang im Wesentlichen ruhig über die Bühne gegangen. Die problematischen Fälle aber kommen erst noch, wie Baumeister und andere Experten vermuten. Golland klassifiziert hier grob drei Gruppen von Unternehmen, in Anlehnung an eine Verkehrsampel: ca. 30% rot (Refinanzierung sehr schwierig), ca. 40% gelb (Refinanzierung eingeschränkt möglich), ca. 30% grün (Refinanzierung problemlos möglich).

Finanzierungsmix naheliegend

„Für die bonitätsschwachen ‚roten‘ Unternehmen kommt Mezzanine-Kapital wie auch Bankkredite als Refinanzierungslösung nicht infrage. Allein auf schwierige Unternehmenssituationen spezialisierte Hedge- und Restrukturierungsfonds stellen eine Möglichkeit dar“, erklärt Golland. „Für die ‚grünen‘ und mit Abstrichen auch die ‚gelben‘ Unternehmen ergibt sich ein breiteres Finanzierungsspektrum.“ Dabei sei Individual-Mezzanine ein wichtiger Baustein. Ein Mix zusammen mit Fremdkapital (Leasing, Bankdarlehen) und/oder Innenfinanzierung aus dem eigenen Cashflow erscheint vielen Experten als naheliegende Lösung. Bei der BayBG, die bereits solche Anschlussfinanzierungen gemacht hat, war es bisher oft ein Mix aus rund einem Drittel stille Beteiligung, einem Drittel aus dem Cashflow sowie einem weiteren Drittel Hausbankkredit – wobei die jeweiligen Anteile variabel seien.

Fazit:

Für individuelle Finanzierungslösungen und mehr Unabhängigkeit von Banken ist Mezzanine-Kapital auch heute eine interessante, wenn auch etwas teure Alternative. Wichtig bei der Ablösung früherer Mezzanine-Tranchen ist, dass sich Unternehmen frühzeitig um eine Anschlusslösung kümmern. Diese sollte nicht isoliert, sondern stets im Zusammenhang mit der gesamten Finanzierungsstruktur und Finanzplanung des Unternehmens gesehen werden. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Gewinn für beide Seiten

Beteiligungsinvestments können Mittelständlern Finanzierungsalternativen bieten

Es gab Zeiten, in denen die Banken das Wachstum der mittelständischen Wirtschaft spürbar gefördert haben. Sie waren Teil des Wirtschaftsmotors Deutschland und kamen ihrer volkswirtschaftlichen Verantwortung voll und ganz nach. Doch diese Zeiten sind lange vorbei. Staatsanleihen von überschuldeten Staaten, Spekulationen mit Immobilienderivaten, hausgemachte Probleme und so fort – alle diese Faktoren haben dazu geführt, dass Fremdkapital für Unternehmer so schwer wie selten zuvor zu beschaffen ist. Ein Jammern über die Kreditklemme, die Zurückhaltung der Banken mit Fremdkapital helfen jedoch nicht. Der deutsche Mittelstand wird nicht umhinkommen, sich stärker mit der Alternative Unternehmensbeteiligungen zu beschäftigen.

Auf der Suche nach Alternativen

Eine intelligente Alternative zum enger werdenden Kreditmarkt ist die Eigenkapitalbeschaffung durch Emission von Unternehmensbeteiligungen oder Genussrechten. In einigen Staaten gelten Unternehmensbeteiligungen, ob als Wagniskapital oder als Eigenkapital zur Verfügung gestellt, bereits als weit verbreitete Standardmöglichkeit zur Finanzierung. Und das gilt insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen, denen meist die Kapitalbeschaffung über die Börse nicht möglich ist. In den USA und einigen westeuropäischen Staaten wie Großbritannien und Frankreich haben Unternehmensbeteiligungen bereits einen nennenswerten Umfang erreicht. Deutschland hinkt dieser Entwicklung jedoch hinterher. Wurden im Jahr 2010 immerhin rund 40 Mrd. EUR an Beteiligungskapital in Europa vermittelt, so entfielen davon auf Deutschland gerade einmal eine halbe Mrd. EUR, kaum mehr als 1%. Das zeigt das enorme Potenzial.

Neuer Gesellschafter an Bord

Sicherlich, für einen gestandenen Unternehmer eines kleineren Betriebes klingen Begriffe wie Private Equity und Venture Capital verdächtig nach spekulativer Hochfinanz. Letztlich sind es aber nur über einen privaten Markt gehandelte Anteile an einer Personen- oder Kapitalgesellschaft. Man holt sich einen Gesellschafter, nicht mehr und nicht weniger. Grundsätzlich sind Beteiligungen an profitablen Firmen ein Gewinn für beide Seiten, der Kapitalgeber erhält solide Erträge aus einer Anlage in der Realwirtschaft und der Unternehmer erhält wiederum vergleichsweise unkompliziert Eigenkapital und gegebenenfalls Know-how.

Notwendige Öffnung

Es bleibt die Frage, warum gerade in Deutschland diese Finanzierungsalternative so wenig verbreitet ist. Englische Ausdrücke, die geringe Transparenz im Markt für Beteiligungen, praktisch keinerlei Regulierung oder zumindest Aufsicht durch den Staat – alles Dinge, die das Vertrauen in Beteiligungsmodelle nicht gerade fördern. Andererseits muss sich auch der deutsche Mittelstand öffnen, über neue Wege der Finanzierung nachdenken, zumindest die Alternative einer Unternehmensbeteiligung prüfen. Er wird über kurz oder lang nicht darum herumkommen. Man stelle sich nur vor, die ohnehin angespannte Situation der Finanzmärkte spitzt sich noch zu.

Wir müssen umdenken

Noch erleben wir in Deutschland eine Sonderkonjunktur, während fast alle unsere europäischen Nachbarn bereits

ernsthafte wirtschaftliche Probleme haben. Rückgang der britischen Wirtschaftskraft, steigende Arbeitslosenzahlen in Frankreich, Refinanzierungsprobleme in Spanien: Die Liste der Länder mit Problemen ist lang. Kurz: Ein Umdenken muss stattfinden. Die Herausforderung besteht hier vor allem in der weiteren Etablierung und Professionalisierung des Marktes für Beteiligungskapital in Deutschland. Viel zu oft finden Kapitalgeber und Unternehmen nicht zueinander. Hinzu kommen Vorbehalte und mangelhaftes Wissen um die Möglichkeiten. Nicht selten wird beim Thema Beteiligungskapital an die globalen Finanzinvestoren gedacht. Dabei kommen die meisten Gelder für solche Beteiligungen von ebenfalls als Unternehmer tätigen Kapitalgebern, die vor allem an strategischen Investitionen interessiert sind.

Ausblick

Das Ziel ist klar: Auch der Handwerksmeister von nebenan muss ganz selbstverständlich eine Unternehmensbeteiligung zur Kapitalbeschaffung in Betracht ziehen. Es gilt, einen Paradigmenwechsel umzusetzen und den

Markt für private Unternehmensbeteiligungen aus seinem Schattendasein herauszuführen. ■

Zum Autor



Udo Goetz ist Vorstand der axanta AG. Die im Jahr 2006 gegründete Beratungsgesellschaft hat sich auf den Verkauf kleiner und mittelständischer Unternehmen sowie die Vermittlung von Beteiligungen spezialisiert. Das Unternehmen unterhält fünf Niederlassungen in Deutschland und wurde 2011 vom TÜV Nord nach ISO 9001 zertifiziert.

Anzeige

NordHessen

promotion Nordhessen

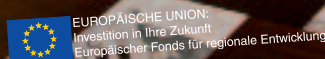
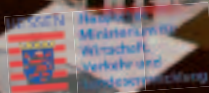
Gründerhelden gesucht!

bundesweit!

www.promotion-nordhessen.de



13. Businessplanwettbewerb promotion Nordhessen 2012



Die Pioniere

Teil 126: MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH

Ob Startmittel für Gründer oder Unterstützung für das Wachstum etablierter Firmen: Die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH steht mit ihren Finanzierungen branchenübergreifend und für jede Unternehmensphase zur Verfügung. Gefördert durch die öffentliche Hand hat sich die Gesellschaft so zu einem wichtigen Partner für den Mittelstand entwickelt, den sie vor allem in Form stiller Beteiligungen unterstützt.

Mit Erfahrung in die Zukunft

Mehr als 4.360 Beteiligungen ist die MBG Baden-Württemberg in über vier Jahrzehnten eingegangen und bewegt sich damit auf Rekordkurs. Keine andere Beteiligungsgesellschaft in Deutschland hat so häufig Eigenkapital für Unternehmen bereitgestellt. Von dem dabei vergebenen Gesamtvolumen in Höhe von rund 990 Mio. EUR profitierten Handwerker ebenso wie Dienstleister und Produktionsbetriebe, wobei die Gesellschaft einen besonderen Schwerpunkt auf die Finanzierung von Innovationen legt. „Wir haben ein Spezial-Team, das sich mit neuesten Entwicklungen in Technik, Software und Life Sciences auskennt“, betont Geschäftsführer Guy Selbherr. Jüngstes Beispiel für diesen Ansatz ist das Engagement beim Allgäuer Unternehmen MSR-Solutions in Wangen. Die MBG stellte Mittel für die Fertigstellung und Markteinführung eines intelligenten Gebäude-Energiemanagementsystems bereit, für das die Newcomer bei der Cebit nun mit dem Innovationspreis IT 2012 der Initiative Mittelstand ausgezeichnet wurden.

Pionier für Beteiligungskapital

Junge Start-ups bekommen bereits in der Vorgründungsphase Unterstützung, während im etablierten Mittelstand Wachstumsprojekte ebenso finanziert werden wie die Nachfolgeregelung. Nur der Investitionsstandort muss stets – entsprechend der Schwerpunktsetzung Mittelstän-



Die MBG Baden-Württemberg ist seit 1972 aktiv und hat bis heute so viel Eigenkapital ausgereicht wie keine andere deutsche Beteiligungsgesellschaft.
Foto: PantherMedia/Chad McDermott

discher Beteiligungsgesellschaften (MBGs) auf ihr jeweiliges Bundesland – in Baden-Württemberg liegen. „Ich bin fest davon überzeugt, dass die MBGs in Deutschland die Beteiligungsfinanzierung für den kleineren Mittelstand ‚hoffähig‘ gemacht haben“, betont Selbherr. Die Wurzeln reichen zurück bis in die 1960er-Jahre, als die Bilanzen noch steueroptimiert und Begriffe wie Rating und Mezzanine ein Fremdwort waren. Die starke Fremdfinanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen war bereits damals ein Problem. Da sich diese Betriebe auch nicht über den Kapitalmarkt finanzieren können, wollte die damalige Bundesregierung mit staatlicher Hilfe Eigenkapital über private Beteiligungsgesellschaften anbieten. Bei der MBG Baden-Württemberg spiegelt sich das bis heute in den Kapitalquellen wider. Gesellschafter sind die Bürgschaftsbank, die L-Bank und Spitzeninstitute der Kreditwirtschaft, aber auch Handwerkskammern, IHKs und Berufsverbände. Die MBG refinanziert sich darüber hinaus anteilig über die KfW und nutzt zur Abfederung des Risikos auch Garantien der Bürgschaftsbank. „Da wir zudem keine Ausschüttungen tätigen und Rückflüsse wieder neu investieren, sind unsere Investitionsmittel letztlich mit einem Evergreen-Fonds vergleichbar“, erläutert Selbherr.

„Ruhiges“ Kapital für den Mittelstand

Bei einer durchschnittlichen Beteiligungssumme von 330.000 EUR im Jahr 2011 engagiert sich die MBG in der Regel als stiller Gesellschafter mit maximal 1 Mio. EUR für

Kurzprofil MBG Baden-Württemberg	
• Typ:	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
• Standort:	Stuttgart
• Gründung:	1971
• Zahl der Investment Professionals:	35
• Verwaltetes Volumen:	325,8 Mio. EUR
• Portfoliounternehmen:	1.109
• Internet:	www.mbg.de

acht bis zehn Jahre. Sie mischt sich nicht ins Tagesgeschäft ein, unterstützt die Unternehmen aber bei der strategischen Weiterentwicklung und sieht sich als Sparringspartner. Üblich ist zudem die Verankerung von Zustimmungspflichten zu besonderen Geschäften. „Entscheidend ist, dass das Management offen und zeitnah über die Entwicklung kommuniziert und an einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit interessiert ist“, sagt Selbherr. Eine wichtige Rolle für den Kontakt zu den Finanzierungen suchenden Firmen spielt die vor sieben Jahren festgezurzte Kooperation mit den Sparkassen und Volksbanken. Gemeinsam mit diesen Instituten bzw. deren Beteiligungsgesellschaften kann sich die MBG mit einem Volumen von bis zu 2,5 Mio. EUR beteiligen.

Co-Ventures und offene Beteiligungen

Mit Geld aus dem im Jahr 1995 gebildeten Risikokapitalfonds für junge Hightech-Unternehmen, dessen Management die Gesellschaft im Auftrag des Landes übernommen hat, erwirbt die MBG bei Bedarf auch offene Beteiligungen. Sie nimmt dabei ausschließlich Minderheitspositionen ein und sucht im Rahmen von Co-Ventures die Zusammenarbeit mit weiteren Venture Capital-Gesellschaften. Doch auch bei Wachstumsschritten oder Nachfolgeregelungen etablierter Unternehmen kommt es häufig

Engagements bei jungen und innovativen Firmen weiter voranzutreiben. Der MBG-Geschäftsführer ist überzeugt davon, dass sich eine Finanzierung mit Venture Capital bei innovativen Gründervorhaben förmlich aufdrängt. Dennoch herrscht in Deutschland daran erheblicher Mangel. „Selbst das Alleinstellungsmerkmal eines Hightech-Start-ups und eine lukrative Nische überzeugen nicht zwingend Investoren, die größere Märkte im Visier haben und unter verschiedenen Projekten auswählen können“, weiß Selbherr. Umso wichtiger seien ergänzende Förderungen z.B. durch den High-Tech Gründerfonds oder den KfW-ERP-Startfonds – weil sie wichtige Impulse geben und weiteres privates Kapital mobilisieren.



Guy Selbherr,
MBG Baden-Württemberg

Seedfonds fördert Start-ups

Auch die MBG hat sich seit dem Jahr 2009 gemeinsam mit der L-Bank, LBBW Venture und dem Land im Rahmen des Seedfonds BW verstärkt im Bereich der Frühphase engagiert. An Investitionsgelegenheiten mangelt es nicht. Als Beispiel nennt Selbherr die Seedfonds-Beteiligung an Compositence in Leonberg, deren Technologien die Serienfertigung von Faser-

verbundstoffen z.B. in der Automobilindustrie revolutionieren. Ebenfalls zu den jüngeren Investments der MBG gehört die Beteiligung an der Stuttgarter Heliocos, deren Zahnimplantatsysteme operative Eingriffe erheblich erleichtern und für eine echte Innovation in diesem eng besetzten Markt sorgen.

Portfoliounternehmen MBG Baden-Württemberg

Name	Geschäftsfeld	Sitz
Backhaus Mahl GmbH & Co. KG	Großbäckerei	Stetten
Bär GmbH	Schuhhersteller	Bietigheim-Bissingen
Bergfreunde.de	Online-Shop	Kirchentellinsfurt
Cegat GmbH	Life Sciences	Tübingen
Hengstenberg GmbH & Co. KG	Lebensmittel	Esslingen
iPoint-Systems GmbH	Software	Reutlingen
Mackevision Medien Design GmbH	Visualisierung	Stuttgart
Rock-Shop GmbH	Eventausrichter	Karlsruhe
SHW Werkzeugmaschinen GmbH	Maschinenbau	Aalen-Wasseraffingen
Vaude Sport GmbH & Co. KG	Sportartikelhersteller	Tettnang

gemeinsam mit Private Equity zu syndizierten Finanzierungen. „Seit diesem Jahr können wir zudem auch außerhalb des Risikokapitalfonds offene Beteiligungen eingehen, und wir planen, diesen Bereich in den nächsten Jahren deutlich auszubauen“, kündigt Selbherr an.

Schwerpunkt Innovationen

Den Löwenanteil der im vergangenen Jahr genehmigten 156 neuen Beteiligungen mit einem Gesamtvolumen von 51,8 Mio. EUR machten einmal mehr die Bestands- und Wachstumsfinanzierungen für etablierte Unternehmen aus, wobei neue Technologien hier ebenfalls einen Schwerpunkt bilden. Doch auch klassische Branchen sind in dem aktuell aus 1.109 Beteiligungen bestehenden Portfolio vertreten: vom Schuhhersteller Bär über die Großbäckerei Mahl bis hin zum Essig- und Senfproduzenten Hengstenberg. Darüber hinaus trägt das erklärte Ziel Früchte, die

Ausblick

Die MBG Baden-Württemberg ist im laufenden Jahr bei gestiegenem Volumen bereits mehr Beteiligungen eingegangen als im gleichen Vorjahreszeitraum. Das Management geht angesichts der Turbulenzen an den Finanzmärkten sowie des veränderten regulatorischen Umfelds und der befürchteten Verschärfungen durch Basel III fest davon aus, dass die Bedeutung von Eigenkapitalfinanzierungen steigen wird. Dazu trage auch die Tatsache bei, dass Mittelständler derzeit mit Blick auf den Erhalt ihrer Wettbewerbsfähigkeit intensiver Innovationen angehen. „Wir selbst wollen unsere Engagements auch über offene Beteiligungen intensivieren und zudem den Bereich kleinteiliger Mezzanine-Finanzierungen noch stärker ausbauen“, sagt Selbherr. ■

Norbert Hofmann
redaktion@vc-magazin.de

Brennpunkt Unternehmensnachfolge

Interimsmanager machen den Übergang leichter

Die Nachfolgefrage in eigentümergeführten Familienunternehmen kommt schneller, als viele Gesellschafter denken – für viele auch zu schnell. Die Deutsche Unternehmerbörse hat im Februar 2012 eine Studie zur Unternehmensnachfolge veröffentlicht. Resultat: 58% der deutschen Unternehmer haben die eigene Nachfolge noch nicht abschließend geregelt. 17% der Unternehmer über 50 Jahre haben sich nicht einmal mit dieser Frage beschäftigt. Dabei sollte diese Frage frühzeitig beantwortet werden, um dem Unternehmen eine langfristige Perspektive zu geben. Interimsmanagement bietet hierfür wertvolle Unterstützung.

Frühzeitig planen

Die Regelung der Nachfolge in Unternehmen benötigt einiges an Zeit – Spannen von vielen Monaten bis zu mehreren Jahren sind durchaus üblich. Deshalb darf die Aufgabe nicht auf den letzten Drücker angegangen werden. Ungelöst kann die Nachfolgefrage die Existenz und damit das geschaffene Firmen- und nicht selten das gesamte Familienvermögen gefährden. Nachfolgen spielen sich in einem komplizierten Geflecht aus Familie, Eigentum und Unternehmen ab. Angesichts der vielschichtigen Beziehungen, Erfahrungen und Einflüsse gilt es, die Unternehmensnachfolge zum Wohle aller zu organisieren. Verschiedene Interessenlagen von Unternehmer, möglichen Nachfolgern sowie Familienangehörigen, Mitgesellschaftern sowie Geldgebern müssen einbezogen werden. Längst beschäftigt sich die unternehmerische und vermögensrechtliche Nachfolgeplanung nicht mehr ausschließlich mit juristischen und steuerlichen Themen. Neben rationalen spielen auch emotionale Themen im Familienverbund eine beträchtliche Rolle.

Vielseitige Kompetenz

Die Unterstützung durch einen Interimsmanager kann bei der Nachfolgeregelung hilfreich sein. Durch ihre langjährige Führungserfahrung auf der ersten und zweiten Managementebene, die Erfahrung aus ähnlichen Situationen und die optimale Mischung von Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz bringen die Manager wichtige Kompetenzen mit, damit die Umsetzung in die richtige Richtung läuft. Durch den elementar wichtigen und unverstellten Blick von außen fällt es Interimsmanagern leichter, Dinge offen anzusprechen, diese in Gang zu bringen und dabei auch einmal Widerstände auszuhalten. So unterstützen die Manager auf Zeit zum Beispiel dann,

wenn der Nachfolger innerhalb der Familie bereits feststeht, sich aber noch in Ausbildung befindet oder in anderen Firmen Erfahrung sammelt. In dieser Situation kann der Interimsmanager Aufgaben auf bestimmte Zeit übernehmen und dazu beitragen, das Feld für eine geordnete Übergabe von einer Generation auf die andere vorzubereiten. Der ausscheidenden Generation fällt es leichter loszulassen in dem Wissen, erst einmal einen erfahrenen Mann an Bord zu haben, der das Unternehmen erfolgreich führt. Die kommende Generation erhält einen wichtigen Sparringspartner, der die Zeit bis zum Einstieg und eventuell auch die ersten Monate nach dem Einstieg konstruktiv begleitet.

Brückenbauer

Interimsmanager, die in diesem Umfeld tätig sind, bringen als Brückenbauer zwischen den Generationen und Familien-Coachs eine hohe soziale Kompetenz mit. Darüber hinaus müssen sie über große Erfahrung im Change Management verfügen. Das ist insbesondere dann wichtig, wenn mehrere Gesellschafter oder Familien in die Nachfolgefrage eingebunden werden müssen und ein Händchen für die Belange aller gefragt ist. Der Interimsmanager kann auch zu einem späteren Zeitpunkt helfen, nämlich dann, wenn es darum geht, eine Fehlbesetzung einfühlsam zu korrigieren. Zum Beispiel wenn ein Nachfolger aus der Familie die Führungsrolle übernommen hat, aber dann merkt, dass er damit unglücklich oder überfordert ist. Der Manager auf Zeit springt in einer solchen Situation kurzfristig ein und ermöglicht dem Junior einen würdevollen Abgang in eine andere Beschäftigung.

Lösungen außerhalb der Familie

Für drei Viertel der Unternehmerkinder ist das Familienunternehmen der eigenen Eltern nicht attraktiv, wie aus einer Studie der Universität St. Gallen in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young hervorgeht. Nur ein Viertel denkt demnach ernsthaft über eine Nachfolge nach. Somit müssen immer häufiger auch fremdfamiliäre Lösungen gefunden werden. Hier stärkt der Interimsmanager die Bereitschaft bei allen Beteiligten für eine langfristige Regelung. Die Suche nach möglichen Kandidaten für einen Management Buyin oder eine Private Equity-Lösung gehört zu den Kernkompetenzen eines Interimmanagers, ebenso die Begleitung des Übergangs von der Familie auf einen neuen Eigner. Rechtzeitig engagiert

steht er in diesem Fall für die Konstanz des Unternehmens, was von Mitarbeitern, Dienstleistern und Lieferanten, aber auch von den Finanziers wie Private Equity-Gesellschaften und Banken gleichermaßen geschätzt wird.

Selbst in die Verantwortung gehen

In einigen Fällen geht der Interimsmanager auch selbst ins Risiko, indem er sich direkt an dem Unternehmen beteiligt. In verfahrenen Situationen und wenn das Unternehmen durch eine nicht gelöste Nachfolge bereits gelitten hat, wird der Interimsmanager auch von anderen Playern ins Boot geholt – zum Beispiel von den finanzierenden Banken, Beteiligungsgesellschaften oder Beiräten der Firma. Dann übernimmt er eine Doppelfunktion – einerseits das Unternehmen wieder ins rechte Fahrwasser zu bringen und andererseits die Nachfolge zu regeln.

Fazit:

Für Familienunternehmer ist es mit Ende 40 oder Anfang 50 höchste Zeit, sich mit der Unternehmens- und Vermögensnachfolge auseinanderzusetzen. Nur so können rechtzeitig

gemeinsam mit der Familie alle wichtigen Grundlagen gelegt und elementare Entscheidungen getroffen werden. Interimsmanager können dabei wichtige Impulse geben und für einen reibungslosen Übergang sowie den langfristigen Fortbestand des Unternehmens sorgen. ■

Zum Autor



Michael Pochhammer ist Vorstandsmitglied der Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V. (DDIM) und Managing Partner bei Signium International Interim Executives GmbH.

Anzeige

www.agenc.de

Battlefield 4 Cash

➔ Themenfokus: „Internet, Media & Games“. Berlin, 03. September 2012.
 Innovative Entrepreneure präsentieren vor aktiven Investoren.
 Infos & Anmeldung: www.venture-lounge.de



Veranstalter:

Sponsoren, Medien- & Kooperationspartner:



Personalsuche am eigenen Leib

Gess: Nachfolgeregelung in der Zeitarbeitsbranche

Als Iris und Wolfgang Gess im Jahr 1991 das Zeitarbeitsunternehmen Gess & Partner gründeten, spielte die Frage, wer ihre Firma später einmal weiterführen würde, noch keine große Rolle. Erst 2007 rückte dieser Aspekt allmählich in den Vordergrund. Der Berater und Investor im Personaldienstleistungsbereich Dr. Axel von Zimmermann übernahm im Jahr 2008 neben 34% der Anteile an Gess auch deren Geschäftsführung. Gute zwei Jahre später analysierte der Finanzinvestor capiton proaktiv den Markt nach interessanten Zeitarbeitsfirmen für mögliche Private Equity-Investitionen im Rahmen eines Buy and Build-Konzeptes und stieß dabei auf Gess & Partner: Die Nachfolgeregelung war perfekt.

Startschuss für die Nachfolge

Als Ende 2007 die Eheleute Gess begannen, nach einem Nachfolger für ihr bislang inhabergeführtes Unternehmen zu suchen, war Gess & Partner bereits gut positioniert: Die GmbH war in der Branche etabliert, hatte bereits mehrere Niederlassungen und setzte sich durch die Spezialisierung auf Fach- und Führungskräfte sowie auf Kundengruppen wie beispielsweise Gesundheitswesen von der Konkurrenz ab. Das stellte auch von Zimmermann fest, als er sich nach seinem Exit bei der von ihm aufgebauten Zeitarbeitsgruppe Orizon nach neuen Investitionsmöglichkeiten umsah. Nach dem ersten Gespräch im Mai 2007 zogen sich die Verhandlungen zunächst etwas in die Länge. „Ich konnte den Eheleuten Gess nicht den Kaufpreis zahlen, den sie anstrebten. Zudem riet ich ihnen, vorerst nicht zu verkaufen, sondern zunächst an den im Gespräch aufgedeckten, kleineren Schwachstellen zu arbeiten“, erläutert von Zimmermann. 2008 stieg er schließlich mit 34% bei Gess ein und übernahm als Geschäftsführer unter anderem auch das Change Management für die bevorstehende Nachfolgeregelung.

Kurzprofil Gess & Partner GmbH

• Branche:	Zeitarbeit
• Gründungsjahr:	1991
• Unternehmenssitz:	Düsseldorf
• Mitarbeiterzahl:	150
• Umsatz 2011:	56 Mio. EUR
• Gründer:	Iris und Wolfgang Gess
• Geschäftsführer:	Dr. Axel von Zimmermann
• Finanzinvestoren:	capiton AG
• Internet:	www.job-gess.de



Die Branchenspezialisierung bei Gess & Partner soll dazu beitragen, im zyklisch verlaufenden Zeitarbeitsgeschäft krisenbeständiger zu werden. Foto: PantherMedia/nsilco

Umstrukturierungen wecken Aufmerksamkeit

Von Zimmermann ging ganz in der Manier des Unternehmensberaters an seine neue Aufgabe heran. „Ich habe die Maßnahmen in Präsentationen aufbereitet und anschließend mit den Eheleuten Gess besprochen. Ich wollte keine Ärgernisse provozieren, schließlich ging es um Strukturen, die das Gründerpaar geprägt hatte“, berichtet der heute 47-Jährige. 2010 wurde capiton auf das Unternehmen aufmerksam: „Uns hat die Positionierung von Gess im Bereich höher qualifizierte Berufsbilder sehr gut gefallen. Zudem hatte Gess im Krisenjahr 2009 das zweitbeste Jahr in seiner Unternehmensgeschichte. Für uns war das ein Zeichen, dass die Geschäftsführung fähig ist, sehr frühzeitig Maßnahmen zu ergreifen“, erläutert Andreas Denkmann, Partner bei capiton. Der Finanzinvestor formulierte daraufhin eine Absichtserklärung, in Gess & Partner zu investieren. „Das war ein einfacher, klarer Vorschlag, den ich gut fand und der dann auch 1:1 so umgesetzt worden ist“, berichtet von Zimmermann.



Dr. Axel von Zimmermann, Gess & Partner

Die Buy and Build-Strategie

Für capiton war es eine durchaus vorteilhafte Situation, dass die neue Geschäftsführung bereits an Bord war, erzählt Denkmann: „Von Zimmermann hatte bereits begon-

nen, das Unternehmen weiter zu professionalisieren. Wir kamen sozusagen im zweiten Schritt, um die Nachfolge zu finalisieren.“ Capiton übernahm die vollen 66% des Gründerpaares sowie weitere 2% vom Geschäftsführer von Zimmermann. Das neue Gesellschaftergespann einigte sich auf ein ausgeprägtes Sektorkonzept u.a. in den Bereichen Medizin und IT. „Unsere Idee ist es, aus Gess, durch geeignete Zukäufe, eine Unternehmensgruppe zu formen, die zum einen in Summe größer ist und sich zum anderen noch klarer positioniert als vorher“, erklärt Denkmann. Überdies soll auch die Branchenspezialisierung dazu beitragen, krisenbeständiger zu werden, verdeutlicht auch von Zimmermann: „Die Zeitarbeitsbranche ist sehr zyklisch, weil sie eine Möglichkeit für Unternehmen darstellt, flexibel auf Beschäftigungsschwankungen reagieren zu können. Marktsegmente wie Medizin und IT sind von diesen Entwicklungen weniger betroffen als der kaufmännische Bereich.“ Zudem verfolgt Gess seit der Capiton-Beteiligung eine Buy and Build-Strategie, für die der Finanzinvestor zusätzlich einen weiteren zweistelligen Millionenbetrag bereitstellt. Im Rahmen dieses Konzeptes wurden im vergangenen Jahr mit der Best Job-Gruppe mit Sitz in Hamburg und Graeber & Partner mit Sitz in Münster bereits zwei Akquisitionen getätigt, die inzwischen 50% des Gesamtumsatzes von rund 60 Mio. EUR ausmachen.

Ausblick

Erklärtes Ziel von Gess und Capiton ist es, durch weitere Zukäufe den Gesamtumsatz der Gruppe auf über 100 Mio. EUR zu erhöhen. „Wir sind auch weiterhin in Diskussionen mit abgabebereiten Unternehmern. Es gibt einige Spezialbereiche und Nischen, die unserer Meinung nach das Profil von Gess gut ergänzen könnten“, bestätigt Denkmann. Aufgrund der aktuellen Entwicklungen liegt das Augenmerk aber vorerst auf anderen Themen, erklärt von Zimmermann: „Die Zusammenarbeit ist sehr konstruktiv. Capiton ist ein toller Partner, der unternehmerisch mitdenkt und nicht dogmatisch auf der Agenda beharrt und aus diesem Grund zu Firmenkäufen drängt.“ 2013 bzw. 2014 soll die Buy and Build-Strategie dann wieder perspektivisch in den Vordergrund rücken. Bis dahin erwarten beide Seiten mit Spannung die Auswirkungen der Einführung des sogenannten Equal Pay: Die Angleichung der Bezahlung von Zeitarbeitern wird einerseits teurer für die Kunden, andererseits verspricht sie Arbeitnehmern eine attraktivere Vergütung. „Es wird eine Zeit dauern, bis die Marktteilnehmer erkennen, was das bedeutet. Mittelfristig sind wir jedoch positiv gestimmt, dass die Equal Pay-Regelung die Akzeptanz von Zeitarbeit in Deutschland weiter stärken wird“, betont Denkmann. ■

lisa.wolff@vc-magazin.de

Anzeige

7. SEPTEMBER 2012,
SCANDIC BERLIN POTSDAMER PLATZ, BERLIN

DIE EXKLUSIVE KONFERENZ ZUM
CLEAN TECH MEDIA AWARD



CLEAN TECH INVESTMENT FORUM

Innovationsförderung und grüne Investitionsmöglichkeiten im **Energiesektor**

Themen dieser Konferenz:

- ▶ Die Energiewelt im Jahr 2030
- ▶ Attraktivität und Risiken für grüne Investments
- ▶ Projektfinanzierung für regenerative Energien
- ▶ Privatanleger an Ökostromanlagen beteiligen!
- ▶ Smart Green Innovations: Von der Forschung in die Anwendung



Mit Beiträgen u. a. von:



Dr. Jan-Philipp Gillmann,
Commerzbank



Dr. Frank Starrmann,
RWE Innogy
Venture Capital



Dr. Lars Thomsen,
Future Matters



Prof. Dr. Eicke R. Weber,
Fraunhofer-Institut ISE



Matthias Willenbacher,
Juwi Holding

„Man braucht tiefe regionale Wurzeln, um in diesem Markt bestehen zu können“

Interview mit Vincent Huang, Partner, Pantheon

Der chinesische Markt lockt Private Equity-Gesellschaften aus den westlichen Industrieländern mit Dynamik und Wachstumschancen. Gleichzeitig ist der Markt für Ausländer oft nur schwer zugänglich, viele Besonderheiten erschließen sich nur erfahrenen Einheimischen. Der Londoner Dachfondsmanager Pantheon ist seit 20 Jahren in Asien aktiv und legt derzeit seinen sechsten Asienfonds auf. Mit dieser Erfahrung könne man einige Risiken umschiffen, ist Pantheon-Partner Vincent Huang überzeugt. Im Interview mit Susanne Gläser spricht er über politische Beziehungen und gefälschte Bücher und erklärt, warum sein Team nicht gerne auf große Namen setzt.

VC Magazin: Wie schätzen Sie die Chancen für ausländische Private Equity-Investoren auf dem chinesischen Markt ein?

Huang: Die Chancen sind sehr groß und breit aufgestellt. China ist wahrscheinlich der einzige Markt, der die USA einholen oder sogar überholen kann. Chancen gibt es in jedem Sektor und in jeder Investitionsphase.

VC Magazin: Und wo lauern Risiken?

Huang: Die größte Herausforderung für ausländische Investoren besteht darin, das Land und seine Leute zu verstehen. Man braucht tiefe regionale Wurzeln, um in diesem Markt bestehen zu können. Ausländische Investoren fallen oft aus allen Wolken, wenn sie mitbekommen, dass ein Unternehmen zwei oder drei verschiedene Bücher führt, was leider ab und zu vorkommt. Gute Beteiligungsmanager können die guten Investments herauspicken. Leider verfügen nur wenige Investoren in China über diese Grundfähigkeit. Und diese guten und erfahrenen Manager arbeiten nur selten für ausländische Gesellschaften: Zurzeit ist es leicht, selbst einen Fonds mit mehreren Millionen US-Dollar aufzulegen – warum sollte man bei einer internationalen Firma anheuern, wo alles genau reguliert wird, ständig Telefonkonferenzen um Mitternacht stattfinden und die Entscheidungen Tausende Kilometer entfernt getroffen werden?

VC Magazin: Wirtschaft und Politik sind in China eng miteinander verwoben. Wie wichtig sind gute Beziehungen in den politischen Apparat für Erfolge im Beteiligungsgeschäft?

Huang: Das Thema wird für General Partner immer wichtiger, vor allem am oberen Ende der Skala. Wenn man



Vincent Huang

große Deals ab 100 Mio. USD und mehr machen will, muss man gute politische Beziehungen haben oder zumindest jemanden kennen, der ein gutes Wort einlegt. Für unsere Zielfondsauswahl ist das aber nur bedingt ein Kriterium. Gute politische Beziehungen können sich nämlich schnell auch als Hemmschuh herausstellen, wenn nämlich die eigenen Bekannten ihre Macht verlieren oder gar im Gefängnis landen, wie es zuletzt in einigen Fällen geschehen ist. Deshalb ist dieser Punkt nur einer unter vielen Investmentkriterien. Wir würden nie einen mittelmäßigen Fonds auswählen, nur weil das Team gute Beziehungen in die Politik hat.

VC Magazin: Welche Kriterien legen Sie für die Auswahl der Zielfonds an?

Huang: Als globaler Investor hat Pantheon detaillierte Analysetools zur Auswahl und Bewertung von Zielfonds. Wir interessieren uns nur für erfahrene Manager, die schon einige Investmentzyklen in der Region mitgemacht haben. Aber das sind leider nur sehr wenige. Schätzungen zufolge gibt es mindestens 5.000 Zielfonds in China – für uns ist aber nur 1% überhaupt als Partner vorstellbar.

Aktuell sind wir in etwa zehn Zielfonds investiert. Übrigens haben einige gute GPs mittlerweile sehr große Fondsvolumina erreicht. Wir halten es für unwahrscheinlich, dass sie außergewöhnliche Renditen erwirtschaften werden. Da ersetzen wir auch schon einmal einen Fonds durch ein aufstrebendes Team mit geringerem nachgewiesenen Track Record.

VC Magazin: Welche Rolle spielt Venture Capital in Ihrer Investmentstrategie?

Huang: Im Venture-Geschäft kommt es – gerade in China – sehr stark auf die Persönlichkeit und die Qualitäten des CEOs an, ob sich ein junges Unternehmen erfolgreich entwickelt. Pantheon setzt jedoch lieber auf Teams als auf Einzelpersonen, deshalb investieren wir nicht viel im Venture-Bereich. Viele setzen auf die immer gleichen Bereiche wie z.B. Cleantech, aber um in China erfolgreich zu sein, muss man schon über sehr fundierte Kenntnisse verfügen. Ein großer westlicher Name hilft im Übrigen überhaupt nicht. Deswegen investieren wir auch nicht in die großen ausländischen Venture Capital-Gesellschaften, die nach China streben. Wir setzen auf eher unbekannte einheimische Fonds, die mittlerweile Marktführer in ihren Bereichen sind. Zurzeit sind etwa 10% unserer Zielfonds aus China und Indien Venture-Fonds, aber wir haben keine fixe Allokation.

VC Magazin: Ist China für Pantheon auch als Fundraising-Markt attraktiv?

Huang: Viele Limited Partner gibt es in China ohnehin nicht, und man muss unterscheiden zwischen denen, die in US-Dollar, und denen, die in Renminbi wirtschaften. Die US-Dollar-Häuser sitzen auf einem großen Devisenberg aus Auslandsgeschäften und haben die Genehmigung, auch im Ausland zu investieren. Die LPs, die in heimischer Währung arbeiten, wie z.B. Versicherungsgesellschaften oder Gemeinden, dürfen einzig und allein im Inland und in eigener Währung investieren. Auch wenn im Moment über eine Lockerung dieser Regelung diskutiert wird: Der größte Teil des chinesischen Kapitals wird auch in Zukunft in die heimischen Märkte fließen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Vincent Huang ist Partner bei Pantheon und Mitglied des asiatischen Investmentkomitees des Dachfondsmanagers. Er betreut alle Bereiche der Investmentaktivitäten in Asien mit besonderem Schwerpunkt auf China.

Dachfonds-News

Rising Star platziert 33 Mio. USD

Die Rising Star AG hat ihre Fonds Star Private Equity VIII, Star Private Equity IX und Star Private Equity Opportunities Ende April mit einem Volumen von insgesamt 33 Mio. USD geschlossen. Die Fonds investieren im Rahmen des Programms „Die Neue Welt“ in den Dachfonds QS GEO PEP II des Family Offices Quilvest. Der Zielfonds verkündete ebenfalls sein Closing bei rund 340 Mio. USD. Die Zusammenarbeit der beiden Investmenthäuser soll im zweiten Halbjahr mit neuen Produkten fortgesetzt werden.

Frankreich liefert Top-Renditen

Private Equity Investments in Frankreich liefern bessere Renditen als Investitionen im übrigen Europa oder in den USA. Der jährliche Report des französischen Branchenverbands AFIC und der Beratungsgesellschaft Ernst & Young weist für die heimischen Beteiligungsfonds über einen Zehnjahreszeitraum hinweg eine IRR von 8,5% aus. In Gesamteuropa wurden nur 5,6%, in den USA 6,9%

Rendite erwirtschaftet. Besonders erfolgreich liefen Buy-out-Investitionen: Hier erreichten die französischen Fonds eine IRR von 14,5%, wiederum deutlich vor Europa (11,4%) und den USA (9,7%).

Flucht aus Aktien beflügelt Alternatives

Deutsche Pensionskassen und Versorgungswerke verringern ihre Aktienquoten, sie liegt derzeit nur noch bei durchschnittlich 6%, ergibt eine Studie der Unternehmensberatung Mercer. Der Trend sei in ganz Europa zu beobachten: Die Schuldenkrise und die hohe Volatilität an den Aktienmärkten treiben Altersvorsorgeeinrichtungen demnach weg von Aktieninvestments. 21% der befragten 1.200 europäischen Einrichtungen mit einem Kapitalanlagevolumen von über 650 Mrd. EUR wollen ihre Quote an globalen Aktien in den kommenden zwölf Monaten absenken. Profitieren werden Mercer zufolge alternative Anlageklassen, vor allem Immobilien, Hedgefonds und High Yields.

Neue Flugbahn für den Drachen

Chinas Hinterland und neue RMB-Fonds locken weiter mit Renditen

Wer in China in den letzten fünf Jahren mit seinen Beteiligungen eine jährliche Rendite von 15 bis 20% einfuhr – für westliche Verhältnisse durchaus beachtlich – konnte auf kaum mehr als ein mitleidiges Schulterklopfen hoffen. Bei 40 bis 60% p.a. lagen die meisten Renditen, Top-Performer erzielten sogar dreistellige IRRs. Um diese Erträge auch in der Zukunft wiederholen zu können, gehen Fondsmanager neue Wege, die beispielsweise in die Provinz führen.

Große Kapitalschwemme

Die erste große Hürde beschreibt Rustom Kharegat von KPMG als ein Aufeinandertreffen von zu viel Kapital und einem relativ jungen und unentwickelten Markt. Allein im Jahr 2011 wurden rund 30 Mrd. USD an Anlagegeldern eingesammelt. Dieser gewaltigen Kapitalmenge stehen letztlich zu wenig qualitativ hochwertige Unternehmen gegenüber. Insbesondere im Bereich von über 100 Mio. USD lassen sich laut KPMG zu wenige Deals realisieren. Bleibt dieser Trend bestehen, dann müssen die Beteiligungsfonds kleiner werden. Durch die relativ großen Teams, die für das Fondsmanagement in neueren und riskanteren Märkten benötigt werden, kommen diese Fonds dann schnell unter Druck, was sich wiederum auf die Performance auswirken dürfte. In dasselbe Horn stößt Peter Fuhrmann von China First Capital. Er schätzt, dass derzeit rund 50 Mrd. USD investiert sind und weitere 50 Mrd. USD bereits eingesammelt, aber noch nicht in Unternehmen angelegt wurden. Dies wäre genug Kapital, um 6.500 chinesische Unternehmen zu finanzieren, sollte die durchschnittliche Investitionssumme weiterhin ca. 15 Mio. USD betragen.

Zu wenige Exits

In Verbindung mit dem vielen Kapital sieht Fuhrmann jedoch ein viel größeres Problem: Es gibt zu wenige Exits. Normalerweise ist der klassische Exit der Börsengang. Genau der ist aber in China streng reguliert. Die China Securities Regulatory Commission (CSRC) gewährt nur ungefähr 250 Unternehmen pro Jahr das Recht auf ein IPO, in der Tendenz werden es weniger. Auch ist die Praxis der CSRC oft nicht sehr transparent. Warum bestimmte Bran-



Foto: PantherMedia/Roland Niederstrath

chen oder auch Gebiete einmal bevorzugt werden, um dann wieder hintenanstehen zu müssen, ist oft nicht leicht nachzuvollziehen. Macht man sich jedoch bewusst, dass es die Hauptaufgabe des CSRC ist, für Stabilität an den chinesischen Kapitalmärkten zu sorgen, dann lässt sich die strenge Qualitäts- und IPO-Erlaubnispolitik eher verstehen. Dies wird Investoren jedoch nicht trösten, zumal angesichts der schwachen chinesischen Aktienmärkte kaum die Aussicht besteht, dass die CSRC ihr bisheriges Verhalten in naher Zukunft ändern könnte.

IPOs im Ausland schwierig

Auch Offshore-IPOs sind schwieriger geworden. In Hongkong, dem bisher beliebtesten Ort für Börsengänge chinesischer Unternehmen, sind weitestgehend nur noch große Unternehmen willkommen. Wer nicht wenigstens 25 Mio. USD Nettogewinn ausweisen kann, wird in Hongkong die Anleger nicht für sich begeistern können. In den USA ist der Markt – nicht zuletzt dank der zahlreichen Bilanzskandale der jüngsten Zeit – so gut wie tot. In den kleineren benachbarten Märkten wie beispielsweise Australien oder Korea sind die Margen, die sich bei einem IPO erzielen lassen, so gering, dass nur Firmen hierherkommen, die wirklich verzweifelt sind. Dies hat natürlich wiederum direkte Auswirkungen auf das Interesse der Investoren – schlechte Unternehmen wecken nun einmal selten Begeisterung.

Übernahmen als Ausweg?

Nun ließe sich vermuten, dass Trade Sales einen Ausweg aus dem Dilemma darstellen könnten. Dies ist schließlich

auch in Europa und den USA der meistgenutzte Weg. Allerdings stellen sich in China hier einige Hürden in den Weg. Zum einen mangelt es an heimischen Käufern mit ausreichend Cash (oder Aktien als Alternativwährung), auch gibt es zahlreiche regulatorische Hemmnisse. Vor allem aber ist der unternehmerische Erfolg nur allzu oft mit dem Unternehmer selbst verbunden. Verkauft er seine Firma, fällt es dem Nachfolger meist sehr schwer, an seine Erfolge anzuknüpfen. Hierin dürfte der Hauptgrund zu sehen sein, warum sich selbst bei Verkaufsbereitschaft nur wenige Kaufwillige einfinden.

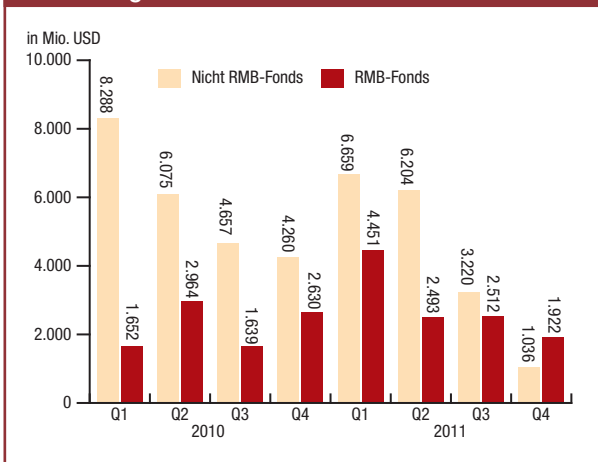
Neue Wege gehen

Der künftig am häufigsten beschrittene Weg dürften Rückkäufe sein. Nach einem gewissen Zeitraum kauft das Unternehmen die Anteile des Beteiligungsinvestors zum Einstiegspreis plus einer jährlichen Gewinnrate (IRR) von 10 bis 20% zurück. Das ist natürlich nicht immer ganz einfach. Die wenigsten Unternehmen werden dauerhaft viel Kapital vorhalten, um einen Investor auszuzahlen. Insgesamt erscheint dies aber als ein passender Ausweg aus der Ausstiegsproblematik. Natürlich wird dies zur Folge haben, dass die durchschnittlich erzielbaren Renditen insgesamt deutlich sinken und sich nach und nach dem westlichen Niveau von ca. 10 bis 15% p.a. annähern dürften. Ein mit zunehmender Reife des Marktes allerdings natürlicher Vorgang. Auch lässt sich darin Gutes erkennen, denn noch sehen die meisten chinesischen Unternehmer Private Equity lediglich als eine Finanzierungsmöglichkeit vor dem Börsengang. Dabei verkennen sie, dass sich das Know-how der Fonds beispielsweise in Bezug auf Risikokontrolle oder Corporate Governance durchaus zum Unternehmensvorteil nutzen lässt.

RMB-Fonds gewinnen an Bedeutung

Von den 30 Mrd. USD, die die Private Equity-Branche 2011 einsammelte, war mehr als ein Drittel bereits in Renminbi bewertet. Dieser Trend dürfte in den kommenden Jahren noch zulegen, nicht zuletzt da die chinesische Regierung inländische Investoren gegenüber den ausländischen klar bevorzugt. Es zeigen sich jedoch große Unterschiede zwischen den RMB-Fonds und USD-Fonds. Die Teams sind weitaus größer und viel hierarchischer aufgebaut, als das bei den westlichen Pendanten der Fall ist. Auch sind die Manager weniger frei in ihren Investmententscheidungen, und ein ausgeprägtes Bonussystem ist kaum vorhanden. Ob ein Deal erfolgreich ist oder nicht, wirkt sich somit kaum auf die Bezahlung der Manager aus. Für die chinesische Unternehmenslandschaft ist dieser Trend aber durchaus positiv. So stehen den Unternehmen künftig Milliarden von einheimischen RMB als Direktinvestitionen zur Verfügung.

Entwicklung von Nicht-RMB und RMB-Fonds 2010–2011



Quelle: Preqin/Ernst & Young

Ab aufs Land

Darüber hinaus zeichnet sich ein weiterer Trend ab: weg von den Zentren! In Peking, Shanghai oder Chongqing ist der Wettbewerb hart, und wirklich gute Unternehmen, die ein Investment rechtfertigen, sind rar. Aber in China gibt es 160 Städte mit einer Bevölkerung von jeweils mehr als 1 Mio. Menschen, die allesamt rasant wachsen. Hier werden sich die nächsten Investmentperlen finden lassen – übrigens haben hier die RMB-Fonds durchaus die Nase vorn. Schließlich sind sie mit dem kulturellen Umfeld weitaus besser vertraut. Für die „Provinz“ spricht auch die staatliche Förderung. Da die chinesische Regierung das Hinterland stärken will, werden derzeit von der CSRC Unternehmen aus der westlichen Provinz Xinjiang beim Börsengang bevorzugt.

Fazit:

Innerhalb einer Dekade hat sich der chinesische Private Equity-Markt an die Weltspitze katapultiert, sowohl was Rendite als auch eingesammeltes Kapital betrifft. Nun ist eine Verschnaufpause angesagt – die weltweite konjunkturelle Eintrübung zieht eben auch an China nicht spurlos vorbei. Gleichzeitig zeigt das Wachstum der RMB-Fonds, dass inzwischen auch im Inland ausreichend Kapital vorhanden ist. Dieses kann und wird die chinesische Wachstumsstory nachhaltig stützen. Da die Regierung zunehmend darauf abzielt, Kapital in das Hinterland zu lenken, wird die Wirtschaft darüber hinaus auf eine breitere Basis gestellt werden. Insgesamt wird China weiterhin, allen Risiken zum Trotz, für die Beteiligungsbranche ein zukunfts- und vor allem gewinnträchtiger Markt bleiben. ■

Fabian Grummes
redaktion@vc-magazin.de

Maximen bei Private Equity-Allokation ändern sich

Risikokontrolle als Basis der Performance-Maximierung

Schauen wir diese Tage nach Nordamerika, um die öffentlich publizierten Jahresrenditen 2011 der großen Pensionsfonds zu verfolgen, werden wir zwar auch hier mit gemischten Ergebnissen konfrontiert, die Diskussion erstreckt sich aber meistens nicht über die Frage, wie Mindestrenditen von 1,75% für die Versicherten erreicht werden sollen. Vielmehr lesen wir bei den kanadischen Branchenführern über Gesamtrenditen im Jahr 2011 von 11%. Das gesamte Spektrum der Private Equity-Spielarten hat dort in den letzten Jahren einen weitaus höheren Stellenwert in der Asset-Allokation der Pensionskassen eingenommen und konnte im beschriebenen Fall mit knapp 17% die Gesamtrendite im Jahr 2011 kräftig steigern. Solch gute Ergebnisse kommen in Nordamerika auch durch das Bewusstsein, dass Private Equity weitaus mehr als Mainstream Buyout ist.

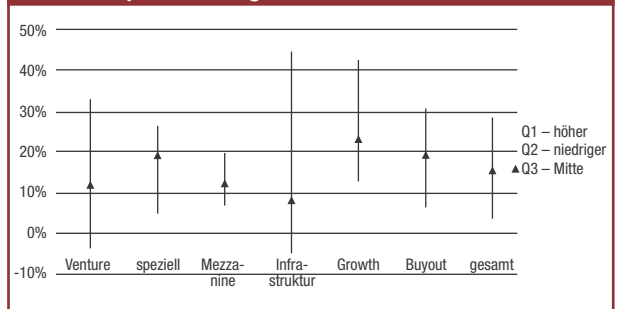
Risikokontrolle sorgt für Überrendite

Das Ziel, die Komplexität der Anlageklasse zu managen und ihr ganzes Potenzial auszuschöpfen, führte zu einer Institutionalisierung der Bereiche Investmentstrategie und Asset Allocation allein auch für den Subbereich Private Equity. Dadurch haben solche Abteilungen Erkenntnisse über die Risikoheterogenität der Private Equity-Investmentstrategien erlangt, die in Deutschland erst langsam durch Themen wie Solvency II gezwungenermaßen in den Vordergrund rücken: Private Equity-Investitionen bergen auch bei einem breit, aber falsch diversifizierten Portfolio Risiken in sich. Allein ein Diversifikationseffekt über viele Private Equity-Investments schützt nicht vor dem Einfluss von Makroschocks, die eventuell ein bestimmtes Segment angreifen, in das fälschlicherweise überallokiert wurde. Laufende Risikokontrolle und Risikobudgets sind die Schlagwörter, die für Überrenditen sorgen. Und das nicht aufgrund regulatorischer Zwänge, sondern allein getrieben durch einen Eigennutzen der Investoren, im Rahmen eines detailgenauen Risikomanagements die Wahrscheinlichkeit eines Kapitalausfalls zu senken und somit die Wahrscheinlichkeit auf Überrendite zu steigern.

Blick auf Downside lohnt

Das Risiko eines Portfolios bemisst sich an der Zusammensetzung der realen darunterliegenden Assets, die man in Form von Firmenbeteiligungen eingegangen ist und die man genauestens kennen sollte. Der Grund, warum man diese Investments über gemanagte Fondsstrukturen abbildet, liegt hauptsächlich zum einen darin, möglichst die

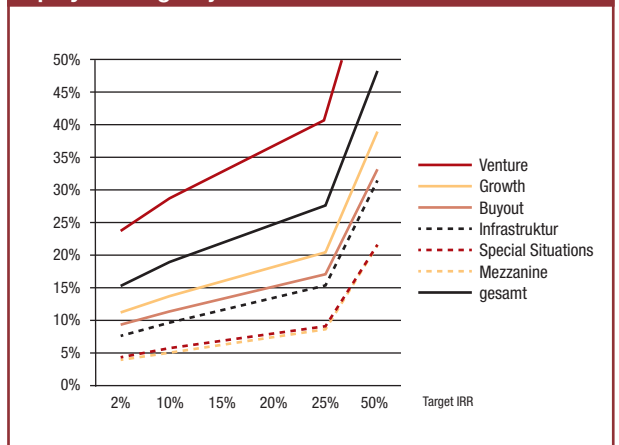
Abb. 1: IRR Renditeverteilungen der übergeordneten Private Capital-Strategien seit 1971



Quelle: Cepres Private Equity Analyzer

besten Deals selektiert zu bekommen, zum anderen darin, eine größere naive Diversifizierung auch bei geringerem Kapitaleinsatz zu erreichen. Dagegen sprechen weitere Gebühren. Abb. 1 zeigt die Bandbreiten von Einzeltransaktionsrenditen in einigen übergeordneten Private Equity-Bereichen. Traditionelle Portfoliomangement-Ansätze, die weit verbreitet sind, konzentrieren ihr Augenmerk auf die möglichen sogenannten Upside-Potenziale über den Medianrenditen. Modernere Asset Management-Ansätze schauen zuerst auf das Management des sogenannten Downside-Risikos und versuchen, durch den richtigen Asset-Mix Downside-Renditen unter den Medianwerten zu vermeiden. Die Historie hat gezeigt, dass dies der verlässlichere Ansatz letztendlich hin zu einer Renditeoptimierung ist.

Abb. 2: Veränderung der Semivarianzen für Private Equity-Strategien je nach interner Zielrendite



Quelle: Cepres Private Equity Analyzer

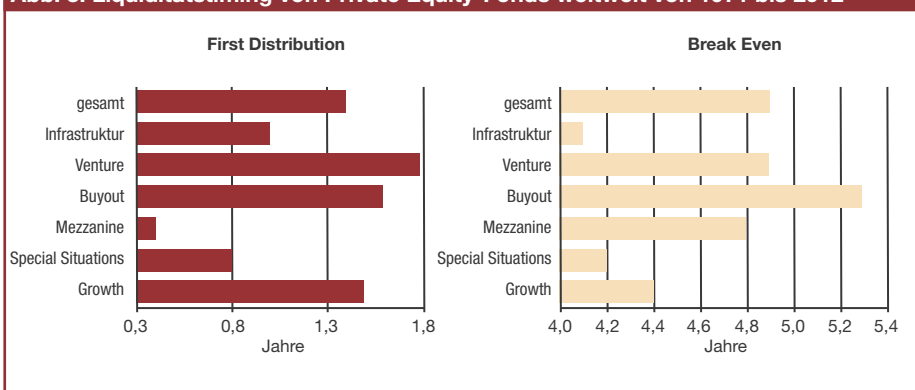
Messung der Downside-Volatilität

Um Downside-Risiken zu messen und zu vermeiden, bedienen sich große Pensionskassen auch Techniken, die erst langsam Einzug in die Private Equity-Welt erhalten.

kungen und sich mit hoher Wahrscheinlichkeit unterschiedlich entwickelnder Inflationsraten ein entscheidendes Thema (vgl. Abb. 3). Letztendlich brauchen Pensionskassen Kapitalschutz und Rendite in der nationalen Wäh-

rung, auch wenn Kapital global angelegt wird. Währungshedging-Strategien sind bei der Unplanbarkeit der Liquiditätsflüsse jedoch risikoreich und zu teuer. Der richtige Timing-Mix an Private Equity-Strategien muss zukünftig vor Kapitalverlust (in der nationalen Währung) als eine der wahrscheinlichen Risikokomponenten bei ansonsten auch zufriedenstellend laufenden Beteiligungen schützen:

Abb. 3: Liquiditätstiming von Private Equity-Fonds weltweit von 1971 bis 2012



Quelle: Cepres Private Equity Analyzer (Angaben pauschal über verschiedene Marktzyklen hinweg)

Die Semivarianzen aus Abb. 2 messen nur noch Renditevolatilitäten der verschiedenen Assetklassen unterhalb einer bestimmten Zielrendite, ignorieren die positiven Renditevolatilitäten und damit das Upside-Potenzial. Die Zahlen aus der Grafik, welche auf Basis der CEPRES Private Equity Analyzer-Plattform generiert wurden, zeigen beispielsweise die geringere Downside-Volatilität der Private Equity-Assetklassen „Infrastruktur“, „Mezzanine“ und interessanterweise der opportunistischen Investmentstrategie „Special Situations“ bei Zielrenditen unter 25% (auf Direktinvestmentlevel vor Fondskosten). Darüber hinaus gibt es jeweils in diesen dargestellten Oberkategorien viele untergeordnete Investmentstrategien mit wiederum unterschiedlichen Downside-Risiken. Venture Capital als ein anderes Extrembeispiel ist eine Anlageklasse, die ausschließlich auf Renditemaximierung durch positive Ausreißer abzielt und einen unvorteilhafteren Downside-Schutz bietet. Sind allerdings die nötigen Risikobudgets durch eine optimale Gestaltung der Asset-Allokation über die anderen Klassen hinweg vorhanden, macht ein Renditekicker wie Venture Capital Sinn.

Das Timing zählt

Risikokontrolle geht im illiquiden Private Equity-Segment weit über die Fragestellung der Optimierung von IRRs oder Multiples hinaus. Liquiditätstiming wird in Zeiten von global betrachtet immer extremeren Währungsschwän-

- (1) Inflationsschutz durch Eigenkapitalbeteiligungen an realen Werten mit maßgeschneiderten Rückzahlungszeitpunkten
- (2) Downside-Schutz durch ständig ausschüttende Zinskomponenten
- (3) Adjustierung von Ausschüttungs- und Break-even-Geschwindigkeiten dahingehend, dass auch im Rahmen der festgelegten Asset-Allokation jederzeit Reinvestitionen in anderen nationalen Währungsräumen möglich sind, wenn ansonsten Ausschüttungsverpflichtungen und suboptimale Wechselkurse Kapital zerstören würden. ■

Zum Autor



Dr. Daniel Schmidt ist Geschäftsführer der Cepres GmbH. Auf deren Investment Decision Platform steuert ein internationaler Mitgliederkreis von Private Equity-Fonds und deren Investoren ihre Beteiligungsstrategien auf Basis eines Datensatzes von 230.000 Deals.

Online Solutions Ventures fördert E-Marketing

Die Online Marketing-Agentur Online Solutions Group (OSG) und die Beteiligungsgesellschaft Emdequity haben eine Wagniskapitalgesellschaft mit Fokus auf Marketing-Geschäftsmodellen im Online-Bereich gegründet: Online Solutions Ventures will Start-ups neben Kapital auch mit Beratung und Betreuung unterstützen. Emdequity hat sich im Zuge der Kooperation auch an OSG beteiligt. Kontakt unter www.online-solutions-ventures.de

Burgbacher prämiert IKT-Gründungen

Auf dem Kongress „Junge IKT-Wirtschaft“ freuten sich drei junge Unternehmen über den Preis „IKT-Gründung des Jahres“. Der Parlamentarische Staatssekretär beim Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) Ernst Burgbacher zeichnete damit besonders erfolgreiche Gründungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) aus. Den ersten Platz belegte die Softwarefirma ondeso GmbH aus Regensburg, Zweite wurde die eye-factive GmbH aus Wedel, Hersteller von interaktiven Multimediasystemen; den dritten Platz konnte

sich die ubivent GmbH aus Mannheim für ihre Online-Eventplattform sichern. Die Unternehmen gewannen zusammen 100.000 EUR Preisgeld. Der Kongress ist Bestandteil der Initiative Gründerland Deutschland des BMWi. Mehr Infos unter www.kongress-junge-ikt.de



Ernst Burgbacher mit den Preisträgern auf dem Kongress „Junge IKT-Wirtschaft“. Foto: BMWi

Crowdfunding ohne Mindestbeteiligung

Die Kapitalsuche über Online-Plattformen boomt, jetzt geht mit Companisto ein weiterer Crowdfunding-Anbieter an den Start. Viele Einzelinvestoren können bereits ab 5 EUR einen Anteil an den um Venture Capital werbenden Unternehmen erwerben. Über die Höhe der Anteile wird das Investitionsvolumen gesteuert. Eine Mindestbeteiligungs-

summe besteht hierbei – im Gegensatz zu anderen Anbietern – nicht. Neu ist außerdem die Tatsache, dass die Mikroinvestoren auch am Unternehmenswert sowie an den Erlösen eines möglichen Exits beteiligt werden und dass die Möglichkeit zu Anschlussfinanzierungen besteht. Details unter companisto.de

Neuer Tech-Hub für Start-ups in Köln

In Köln hat ein neuer Inkubator mit Tech-Hub eröffnet: Das Clusterhaus will noch jungen Unternehmen in den ehemaligen Räumen der Gerling Versicherung Büros Infrastruktur und vor allem den Zugang zu Netzwerken und zum gegenseitigen Austausch bereitstellen. Initiator des

Kölner Projekts ist der Lebensmittel-Lieferservice KochAbo.de, der auch gleichzeitig einer der ersten Mieter des Gebäudes ist. Ähnliche Projekte sind in Berlin mit der Factory und in Hamburg mit der Internetinsel geplant. Informationen unter www.clusterhaus.de

Newsticker

+++ **Monte Carlo** – Dr. James Mwangi aus Kenia hat die Auszeichnung „World Entrepreneur of the Year“ erhalten. Gleichzeitig wurde Dr. Manfred Wittenstein, der als Vertreter für Deutschland an dem Wettbewerb teilnahm, in die sogenannte Hall of Fame des Wettbewerbs aufgenommen. +++ **Stuttgart** – Der Anbieter von mobilen Anwendungen Appcelerator eröffnet in Stuttgart sein zweites Büro in der EMEA-Region. +++ **Wien** – Die österreichische Förderbank awa Austria Wirtschaftsservice hat eine App gelauncht, über die Business Angels aktuelle Beteiligungsangebote einsehen können. +++ **Köln** – Der Cloud-Dienst www.emailumzug.de des Start-ups audriga hat in der Kategorie „Best Start-up“ den EuroCloud Deutschland Award 2012 gewonnen. +++ **Hamburg** – MyTaxi, mobile Applikation des Hamburger Start-ups Intelligent Apps, wurde mit dem Lead Award in der Kategorie „Webservice des Jahres“ ausgezeichnet.

Neuer Inkubator BlueLion eröffnet in Zürich

Die Schweiz fördert mit einem Inkubator-Modell ihren Unternehmensnachwuchs. Der Inkubator BlueLion stellt Gründungswilligen aus den Bereichen Informations- und Kommunikationstechnologie sowie Cleantech auf dem 1.200 m² großen ehemaligen Gelände der AMAG Infrastruktur und Dienstleistungen zur Aufnahme der ersten Geschäfte zur Verfügung. Das Kapital zur Unterstützung der jungen Unternehmen stammt von der BlueLion Stiftung, gegründet von der Stadt Zürich, dem Telekom-Konzern Swisscom, der Zürcher Kantonalbank, der Stiftung Effort und privaten Stiftern. Im November 2011 hat der Stadtrat Zürich eine Beteiligung von maximal 1,5 Mio. CHF bewilligt, insgesamt war die Kapitalausstattung der Stiftung von vornherein mit 2,5 Mio. CHF festgesetzt. Mehr Infos unter www.bluelion.ch

„Die wichtigste Entscheidung war der Abbruch meiner Ausbildung“

Gründerinterview mit Marius Follert, Geschäftsführer, Farbflut Entertainment GmbH

Wenn die Aussicht auf das eigene Unternehmen spannender ist als die Karriere in Wissenschaft oder Konzern, 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 – dieses Mal Marius Follert von der Farbflut Entertainment GmbH, dem Entwickler des Online-Spiels Pennergame.

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

Follert: Bereits seit unseren Kindertagen sind mein Mitgründer Niels Wildung und ich begeisterte Gamer und teilen ebenso das gemeinsame Interesse an der Technik dahinter. Im Alter von 18 Jahren hatten wir schließlich die Idee, die alles verändern sollte – wir entwickelten die erste Version des Browserspiels Pennergame. Was als ein kleines Hobbyprojekt im Jahre 2007 begann, entwickelte sich binnen weniger Monate zu einem der größten Browser Games Deutschlands. Das war für uns der Startschuss, die Farbflut Entertainment GmbH zu gründen.

VC Magazin: Wie haben Sie die erste Finanzierung Ihrer Gründungsidee gestemmt und wie verlief die weitere Suche nach Kapitalgebern?

Follert: In der Startphase mussten wir das Unternehmen selbst finanzieren, was uns auch unsere gesamten Ersparnisse kostete. Durch einen Zufall lernten wir zwei erfahrene Internetunternehmer kennen, die bereit waren, in Pennergame und uns zu investieren. Durch die Investition und stetige Weiterentwicklung gelang es uns anschließend, schnell den Break-even zu erreichen.

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

Follert: Ich war noch nie in der Rolle eines Angestellten und kann es mir auch nicht wirklich vorstellen. Der Unternehmergeist scheint mir im Blut zu liegen. Niels und ich kennen uns, im wahrsten Sinne des Wortes, seit unserer Geburt. Wir wurden nicht nur am selben Tag geboren, sondern teilten auch stetig die gleichen Interessen. Es war also nur eine Frage der Zeit, bis wir unser erstes gemeinsames Projekt gestartet hätten.

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



Marius Follert (li.) und Mitgründer Niels Wildung

Follert: Die wohl wichtigste Entscheidung für mich war der Schritt in die Selbstständigkeit und der damit verbundene Abbruch meiner Ausbildung, um mich voll und ganz auf das Unternehmen konzentrieren zu können. Es war eine riskante Entscheidung, und meine Eltern waren auch alles andere als begeistert von der Idee. Es hat sich allerdings schnell gezeigt, dass das die einzig richtige Entscheidung gewesen ist.

VC Magazin: Wie sehen die mittelfristigen Planungen für Ihr Unternehmen aus?

Follert: Im Fokus von Farbflut steht ganz klar die Entwicklung von satirisch-provokanten Spielen sowie die erfolgreiche Verbreitung auf dem internationalen Markt.

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



Zum Gesprächspartner

Marius Follert und sein Mitgründer Niels Wildung entwickelten 2007 als Hobbyprojekt das Online-Spiel Pennergame, welches heute über drei Millionen Spieler erreicht. Überrascht vom großen Erfolg brachen die beiden Gründer die Schule ab und gründeten gemeinsam die Farbflut Entertainment GmbH, welche heute die Online-Spiele Pennergame und Knastvögel in neun Sprachen in über 30 Ländern betreibt.

Gelebtes Netzwerk

Sechster Family Day des High-Tech Gründerfonds

Es ist ein Highlight im Kalender der deutschen Frühphasenfinanzierer kurz vor der Sommerpause: Der High-Tech Gründerfonds ruft zum zweitägigen Family Day, und zahlreiche Gründer, Investoren und Berater folgen dem Ruf. Das spricht für die Popularität der Veranstaltung – und für den Nutzen, den alle Seiten aus dem Besuch ziehen können.

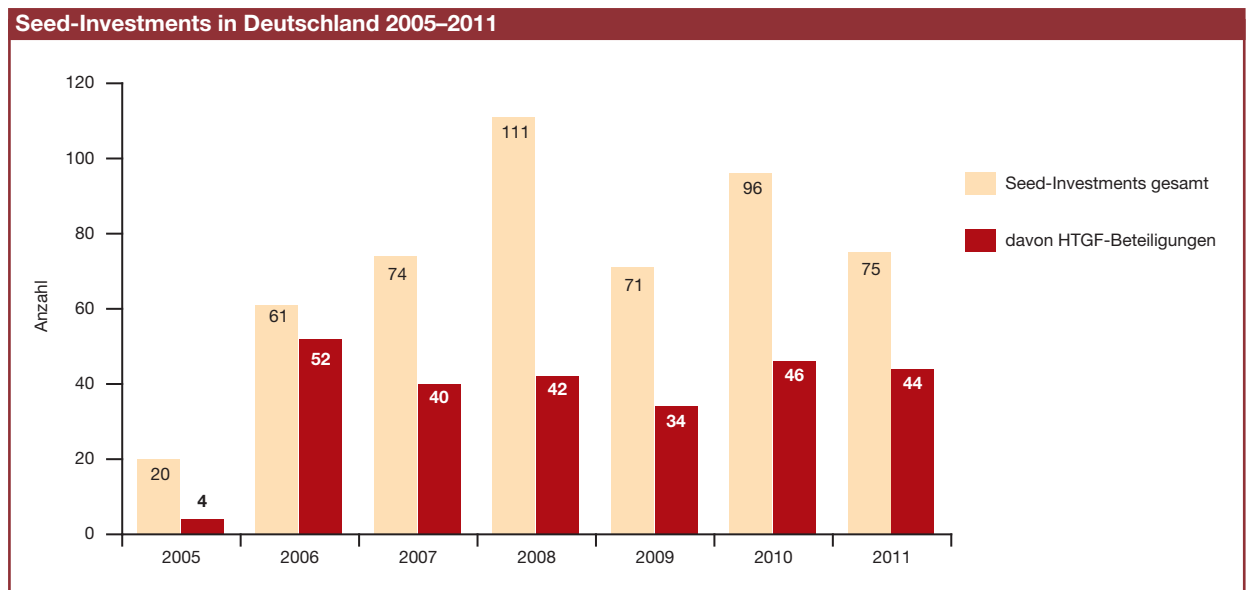
Stetige Kurve

Das Jahr 2011 schloss der High-Tech Gründerfonds (HTGF) mit einem Rekordwert ab: Im vierten Quartal gab es so viele Finanzierungsanfragen wie nie zuvor. Diesen Schwung nahm Deutschlands aktivster Frühphasenfinanzierer mit ins neue Jahr, denn im ersten Quartal 2012 gab es hier eine weitere Steigerung. Wachstum in neue Höhen gab es auch an anderen Stellen. Die Drittmittel, sprich das Kapital von externen Kapitalgebern bei Folgefinanzierungen, stiegen binnen Jahresfrist von 88,7 Mio. EUR im Jahr 2010 auf zuletzt 109,2 Mio. EUR. Und 20,5 Mio. EUR im traditionell schwachen ersten Quartal lassen auch für 2012 auf erneutes Wachstum hoffen. Mit 56 Mio. EUR kommen gut 14% der insgesamt eingeworbenen Drittmittel in Höhe von 388 Mio. EUR aus dem Ausland, vorrangig aus Großbritannien, Frankreich und der Schweiz. Bei den Portfolio-Unternehmen kennt der HTGF ebenfalls nur die Kurve nach oben. Seit der Gründung wurden 281 Beteiligungsverträge unterzeichnet,

12 weitere befinden sich gerade im Closing. Einmal im Jahr wird diese beeindruckende Ansammlung von Zahlen dann zum Leben erweckt – beim Family Day des High-Tech Gründerfonds in Bonn. 750 Anmeldungen gab es, darunter 300 Gründer von 200 Portfolio-Unternehmen, 250 Investoren und je 50 Business Angels und Industrievertreter.

Vernetzung untereinander zählt...

„Der Erfolg von Start-ups ist genauso schwer zu verstehen wie eine Ameisenkolonie“, zeigte sich Dr. Michael Brandkamp, Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds, in seiner Begrüßungsrede überzeugt. Seine Analogie: In beiden Fällen entscheiden Akteure unabhängig voneinander in einem dynamischen Umfeld, das sie nur in einem kleinem Umfang kennen, und tragen dennoch zum Gelingen eines großen Ganzen bei – im Fall der Start-ups zu einer Volkswirtschaft. Allerdings sei es auch nicht wichtig, aus welchen Gründen genau die Erfolgswahrscheinlichkeit eines Start-ups steige. „Es kommt darauf an, die Gründer untereinander zu vernetzen, damit Effekte entstehen“, so Brandkamp. Genau diesem Ziel kam die sechste Auflage des Family Day nach. Traditionell stand der erste Tag im Dienst der Fortbildung und des internen Netzwerkens. Nur wenige externe Investoren und Berater waren als Referenten für die acht Workshops zugelassen, die zahl-



Quelle: BVK Statistik, HTGF



Der zweite Tag des Family Day fand erneut bei der Deutschen Telekom statt.
Foto: HTGF

reichen Portfolio-Unternehmen sollten sich untereinander kennenlernen und beispielsweise Chancen für gemeinsames Marketing oder Entwicklungspartnerschaften ausloten. Während des offiziellen Programms dienten schon hier einige der 1:1-Meetings dafür, später kamen sich die Entrepreneure beim Seed-Champions-Club (es wurde Tippkicker gespielt) und der Party (Seed-Club) näher.

... aber auch mit Kapitalgebern

Eine wichtige Rolle nahm aber auch die Vernetzung der Start-ups mit den Industrieinvestoren in den High-Tech Gründerfonds ein. Waren es bei der ersten Auflage des Fonds noch sechs hiesige Konzerne, schossen bei der zweiten Auflage bereits 13 Investoren Geld bei. In gut einer

Stunde durften diese sich den Portfolio-Unternehmen vorstellen. „Mit dem Schnelldurchlauf bekommen Gründer einen guten, kompakten Überblick über die Partner und erfahren auch etwas über deren Motivation“, meinte Michael Steinmetzer von der KfW. Andi Rother, Geschäftsführer des Fotobuchservice Pictureplex, jedenfalls nutzte die Gunst der Stunde. „Ich habe eben ein gutes Gespräch mit Cewe Color geführt“, freute er sich. Sehr gerne wurde im Vorfeld auch die Option wahrgenommen, solche Gespräche für den zweiten Tag zu planen: Rund 600 1:1-Meetings wurden vorab zwischen Gründern und Investoren bzw. Industrievertretern verabredet, um miteinander über Finanzierungen oder strategische Fragen zu sprechen.



Die Keynote des ersten Tages hielt Henry H. Wong (re.), Venture Partner von Garage Technology Ventures, hier im Bild mit dem Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds, Dr. Michael Brandkamp. Foto: HTGF

Fazit:

Nachdem das Eigenkapitalforum Frühjahr als der größte Treffpunkt der Early Stage-Szene nach der 2010er-Auflage eingestellt wurde, klappte eine große Lücke. Diese hat der High-Tech Gründerfonds mit seinem Family Day nachhaltig gefüllt. Denn unisono kamen über alle zwei Tage Gründer wie Investoren und Berater zu dem Schluss: „Das ist die wichtigste Veranstaltung ihrer Art in Deutschland.“ Für die nachhaltige Aufbauarbeit spricht auch der hohe Anteil an Geschäftsführern/Partnern unter den Investoren sowie von ausländischen Kapitalgebern. Von den vielfältigen Impulsen, die eine solche Veranstaltung mit sich bringt, kann die deutsche Gründerszene nur profitieren. ■



Beliebt bei Gründern, Investoren und Beratern: Der Seed-Club, die Party am Ende des ersten Tages. Foto: HTGF

torsten.passmann@vc-magazin.de

Die Transaktionen des vergangenen Monats

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

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

ERSTRUNDENFINANZIERUNGEN DES HIGH-TECH GRÜNDERFONDS

AudioCure Pharma GmbH Berlin

Tätigkeitsfeld: Life Sciences

Volumen: nicht veröffentlicht (Side-Investor: Privatinvestor)

Topsfield Medical GmbH Berlin

Tätigkeitsfeld: Medtech

Volumen: nicht veröffentlicht

Veodin Software GmbH Berlin

Tätigkeitsfeld: Software

Volumen: nicht veröffentlicht

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

Agile Wind Power AG Dübendorf

Tätigkeitsfeld: Windenergie

Investoren: u.a. Verve Capital Partners, Zug

Volumen: 1,8 Mio. CHF (Seed-Finanzierung)

Das Schweizer Cleantech-Start-up Agile Wind Powers (AWP) konnte sich eine Finanzierungsrunde über 1,8 Mio. CHF sichern. Hauptkapitalgeber mit 720.000 CHF sind Privatinvestoren über die Plattform investiere.ch. AWP entwickelt eine vertikal rotierende Groß-Windturbine, die laut eigenen Angaben bestehende Systeme an Effizienz, Instandhaltungskosten und Profitabilität übertrifft. Das 2010 gegründete Start-up gewann im Dezember 2011 den Heuberger Jungunternehmerpreis. Für die Schweizer Cleantech-Szene ist die Finanzierungsrunde eine gute Neuigkeit: Es handelt sich um die erste signifikante Frühphaseninvestition in ein Schweizer Cleantech-Start-up seit Langem.

axioGenesis AG Köln

Tätigkeitsfeld: Biotech

Investor: V+Management GmbH, Köln

Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Der dritte Fonds des Kölner Frühphaseninvestors V+Management GmbH hat seinen Anteil an dem ebenfalls in Köln ansässigen Biotech-Start-up axioGenesis um 0,64% auf 3,24% erhöht. Damit soll die Arzneimittelentwicklung finanziert werden. Über zwei andere Fonds hält V+ weitere 11,73% an axioGenesis.

GreenPocket GmbH Köln

Tätigkeitsfeld: Cleantech/Software

Investoren: u.a. Schwetje Digital, Köln; Rheinland Venture Capital Fonds, Köln; KfW Bankengruppe, Frankfurt, via ERP-Startfonds; NRW.Bank, Düsseldorf

Volumen: 3,5 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Insgesamt 3,5 Mio. EUR stellen die Alt- und Neuinvestoren der zweiten Finanzierungsrunde für den Software-Spezialisten GreenPocket bereit. Neben institutionellen Kapitalgebern beteiligen sich auch einige Privatinvestoren an dem Investment. Das zur Verfügung gestellte Kapital soll u.a. für die Fortführung der internationalen Expansion verwendet werden. GreenPocket bietet seit dem Jahr 2009 verbraucherorientierte Smart Meter- und Smart Home-Software an und zählt eigenen Angaben zufolge 30 deutsche Energieversorger zu seinen Kunden.

Moped Berlin

Tätigkeitsfeld: Internet

Investoren: u.a. Earlybird Venture Capital, München

Volumen: 1 Mio. USD (1. Finanzierungsrunde)

Etwas weniger als ein Jahr nach dem Start konnte Moped 1 Mio. USD von Earlybird sowie den US-Investoren Lerer Ventures, SV Angel und Betaworks einsammeln. Das Berliner Start-up entwickelt einen Kommunikationsdienst, der die Grenzen von Software und Hardware auflösen soll.

Paul Secret GmbH Berlin

Tätigkeitsfeld: E-Commerce

Investoren: High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn; HV Holtzbrinck Ventures, München

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Holtzbrinck Ventures und der High-Tech Gründerfonds investieren in das E-Commerce-Unternehmen Paul Secret. Das Berliner Start-up bietet ein innovatives Shopping-Modell für Männermode an, bei dem die Kunden von Stylistinnen individuell beraten und eingekleidet werden.

Power Plus Communications AG Mannheim

Tätigkeitsfeld: Kommunikationssysteme

Investoren: Siemens Financial Services Venture Capital, München; British Gas, Reading; Climate Change Capital Private Equity, London

Volumen: 12 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Die Power Plus Communications AG konnte sich eine Kapitalerhöhung von 12 Mio. EUR sichern. Zu dem bestehenden Investor Climate Change Private Equity kamen in dieser Finanzierungsrunde Siemens Financial Services Venture Capital und British Gas als strategische Partner hinzu. Power Plus Communications bietet Breitband-Powerline-Systeme an, die sich als zentrale Schlüsseltechnologie für die Einführung von Smart Grids und Smart Metering etabliert haben. Durch den Einstieg der strategischen Partner möchte das Mannheimer Unternehmen das Wachstum in Europa und im Mittleren Osten forcieren.

Readmill Network Limited Berlin

Tätigkeitsfeld: Internet

Investor: Wellington Partners, München

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Das Berliner Start-up Readmill hat eine Social Reading-Plattform entwickelt, die es Lesern ebenso wie Autoren erlaubt, sich mit ihrem sozialen Netzwerk über Bücher und Artikel auszutauschen. Wellington Partners unterstützt diese Geschäftsidee in ungenannter Höhe.

Smart Hydro Power GmbH Feldafing

Tätigkeitsfeld: Cleantech

Investoren: eCapital entrepreneurial Partners AG, Münster; High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn

Volumen: 2,7 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Smart Hydra Power hat eine zweite Finanzierungsrunde abgeschlossen. Frisches Kapital erhält das Feldafinger Unternehmen vom Cleantech-Fonds der eCapital entrepreneurial Partners aus Münster. Mit der Finanzspritze sollen erste Referenzprojekte realisiert und der internationale Vertrieb ausgebaut werden. Smart Hydra Power stellt kinetische Kleinstwasserkraftwerke her, die v.a. in den stark wachsenden Regionen Asiens und Lateinamerikas Anwendung finden.

zuuka group GmbH Offenbach am Main

Tätigkeitsfeld: Apps

Investoren: u.a. High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn; venturecapital.de VC GmbH & Co. KGaA, Frankfurt

Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Die App-Agentur zuuka group GmbH mit Büros in Offenbach am Main und Santa Barbara/Kalifornien sichert sich eine weitere Finanzierungsrunde durch den High-Tech Gründerfonds, venturecapital.de und Business Angels. Die neue Finanzierung erlaubt zuuka, den Wachstumskurs zu stabilisieren und auszuweiten, weitere internationale Lizenzen zu erwerben und Innovationen voranzutreiben.

Weitere Finanzierungsrunden

Apeptico Forschung und Entwicklung GmbH Wien

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Investoren: u.a. The BioScience Venture Group AG, München; V+Management GmbH, Köln

Volumen: 3,4 Mio. EUR (3. Finanzierungsrunde)

Gemeinsam haben Business Angels und die institutionellen Investoren BioScience Venture Group sowie V+Management 2 Mio. EUR für das Wiener Life Sciences-Start-up Apeptico aufgetrieben. Durch Fördermittel der österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft FFG in Höhe von 1,4 Mio. EUR fließen dem Unternehmen damit 3,4 Mio. EUR zu. Apeptico entwickelt neue auf Peptiden basierende Medikamente, die dritte Finanzierungsrunde soll die klinische Entwicklung des Testarzneimittels AP301 vorantreiben. ▶

Crosslinks

GoingPublic Magazin 07/2012

- Life Sciences: Umbruch im Gesundheitswesen – Profiteure und Verlierer
- Immobilienaktien: Renaissance einer Anlageklasse?
- Mittelstandsanleihen – Nur eine Moderscheinung?
- KTG Energie – Erster deutscher Börsenneuling 2012

Mehr unter www.goingpublic.de

Smart Investor 07/2012

- „Financial Repression“: Wie der Staat zugreift
- Healthcare: Megatrend mit guten Anlegechancen
- Afrika: Der geschundene Kontinent trotz der Krise
- Bis zum bitteren Ende: Kollektive Korruption und Geldsystem

Mehr unter www.smartinvestor.de

casualfood GmbH	Frankfurt/M.
-----------------	--------------

Tätigkeitsfeld: E-Commerce

Investoren: Co-Investor AG, Frankfurt; Privatinvestoren

Volumen: mittlerer einstelliger Millionenbereich (Wachstumsfinanzierung)

Die Co-Investor AG hat gemeinsam mit Business Angels eine Wachstumsfinanzierung für die casualfood GmbH gestemmt. Das 2005 gegründete Unternehmen mit Sitz in Frankfurt ist auf dem Fast Food-Markt tätig und hat sich dort als Quick Service-Anbieter auf Verkehrsgastronomie an besonders hoch frequentierten Standorten spezialisiert.

Doo GmbH	Bonn
----------	------

Tätigkeitsfeld: Software as a Service

Investor: Target Partners, München

Volumen: siebenstellig (Wachstumsfinanzierung)

Das große Ziel des Bonner Start-ups Doo ist das papierlose Büro – erreicht werden soll es mit einer cloudbasierten Plattform. Um den Markteintritt zu ermöglichen, hat sich nun die Münchner Venture Capital-Gesellschaft Target Partners mit einem Millionenbetrag beteiligt.

DramaFever Corp.	New York
------------------	----------

Tätigkeitsfeld: Videoplattform

Investoren: u.a. Bertelsmann Digital Media Investments, Gütersloh

Volumen: 6 Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)

Über seine Corporate Venture Capital-Einheit BDMI beteiligt sich der Gütersloher Medienkonzern Bertelsmann an einer 6 Mio. USD schweren Finanzierungsrunde der amerikanischen Videoplattform DramaFever. Zu den weiteren Kapitalgebern gehören AMC Networks und Nala Investments sowie zwei Privatinvestoren. DramaFever verfolgt ein Freemium-Modell und zeigt auf seiner Plattform asiatische Dramaserien.

KupiVIP Holding	Moskau
-----------------	--------

Tätigkeitsfeld: E-Commerce

Investoren: u.a. Acton Capital Partners, Moskau

Volumen: 30 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Die Münchner Venture Capital-Gesellschaft Acton Capital Partners engagiert sich erstmals im russischen Markt: Acton hat eine Minderheitsbeteiligung am Fashion E-Commerce-Unternehmen KupiVIP Holding mit Sitz in Moskau erworben. Das Investment ist Bestandteil einer insgesamt 30 Mio. EUR umfassenden Finanzierungsrunde. Neben Acton engagierten sich auch Lead-Investor Intel Capital, die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung sowie die bestehenden Investoren Accel Partners und Balderton Capital in dieser Finanzierungsrunde.

Mashero GmbH	Berlin
--------------	--------

Tätigkeitsfeld: Online-Werbung

Investoren: Privatinvestoren

Volumen: sechsstellig (Wachstumsfinanzierung)

Das Berliner Start-up Mashero hat eine Wachstumsfinanzierung durch den Internetunternehmer Helge Cramer und die auf Internetinvestments spezialisierten Unternehmensberater Olaf Riedel und Norbert Sehner erhalten. Mashero bietet ein Web Tool an, das Online-Werbung effizienter gestalten soll. Das 2009 gegründete Unternehmen hat 2008 den Gründerwettbewerb Multimedia und 2010 den Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg gewonnen.

MobileBits GmbH	Hamburg
-----------------	---------

Tätigkeitsfeld: Mobile Games

Investoren: iVentureCapital, Hamburg; High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn; Hannover Beteiligungsfonds GmbH, Hannover

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Der Mobile Games-Entwickler MobileBits hat von iVentureCapital, dem High-Tech Gründerfonds und dem Hannover Beteiligungsfonds eine Wachstumsfinanzierung in ungenannter Höhe erhalten. Mit einer selbst entwickelten multiplattformfähigen Engine stellt MobileBits Spiele für Android, iOS und Windows her. Mit dem frischen Kapital wollen sich die Entwickler ganz auf die Weiterentwicklung ihres Spiels SoulCraft konzentrieren.

Spinelab AG	Winterthur
-------------	------------

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik

Investoren: u.a. BiomedInvest AG, Basel; VI Partners, Zug

Volumen: 4,7 Mio. CHF (3. Finanzierungsrunde)

Die Schweizer Spinelab AG, spezialisiert auf die Entwicklung von Implantatesystemen zur bewegungserhaltenden Stabilisierung der Wirbelsäule, hat eine dritte Finanzierungsrunde in Höhe von 4,7 Mio. CHF abgeschlossen. Seit der ersten Venture Capital-Finanzierung Ende 2006 wurden damit insgesamt 20 Mio. CHF in Spinelab investiert. Mit dem frischen Kapital will die Medizintechnikfirma den Vertrieb in Europa lancieren und ein weiteres Schlüsselprodukt entwickeln.

Toptranslation GmbH	Hamburg
---------------------	---------

Tätigkeitsfeld: Fachübersetzungen

Investoren: Privatinvestoren

Volumen: siebenstellig (Wachstumsfinanzierung)

Die Hamburger Fachübersetzungsagentur Toptranslation erhält frisches Kapital für weiteres Wachstum: Neben den bestehenden Privatinvestoren Heiko Hubertz, Geschäftsführer von Bigpoint, und Idealo-Gründer Martin Sinner beteiligt sich auch Hartmut

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:

Ostrowski, ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Bertelsmann AG, mit bis zu 1 Mio. EUR an dieser Finanzierungsrunde. Die Hanse Ventures-Gründungsgesellschafter Rolf Schmidt-Holtz und Dr. Bernd Kundrun sind über ihre Beteiligungsfirmen ebenfalls bereits investiert. Die Übersetzungsagentur ist ein Tochterunternehmen des Hamburger Inkubators Hanse Ventures.

Waschpakete GmbH Stuttgart

Tätigkeitsfeld: Couponing

Investor: netStart Venture GmbH, Köln

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Einen ungenannten Betrag investiert die netStart Venture GmbH aus Köln in das Stuttgarter Start-up Waschpakete, einen Anbieter von Gutscheinen für die Autowäsche. Unternehmensangaben zufolge wurden seit dem Launch über 50.000 Wäschen verkauft. Das frische Kapital dient dem weiteren Expansionskurs.

yd. yourdelivery GmbH Berlin

Tätigkeitsfeld: Online-Essenbestellplattform

Investoren: u.a. Macquarie Capital Group, Sydney; DuMont Venture, Köln

Volumen: 15 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Die yd. yourdelivery GmbH erhält frisches Kapital in Höhe von 15 Mio. EUR. Hauptinvestor ist die australische Macquarie Capital Group, neben DuMont Venture beteiligen sich außerdem noch weitere Altinvestoren an dieser Finanzierungsrunde. Das Berliner Start-up will die Kapitalspritze für die Online-Essenbestellplattform Lieferando verwenden und dabei vor allem das Partnernetzwerk und den Kundenservice weiter ausbauen. Damit erhöht sich das Finanzierungsvolumen von Lieferando seit Gründung 2009 auf über 20 Mio. EUR.

BUYOUTS

E. Winkemann GmbH & Co. KG Plettenberg

Tätigkeitsfeld: Metallindustrie

Investor: Equistone Partners GmbH, München

Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung

Volumen: nicht veröffentlicht

Von Equistone Partners Europe beratene Fonds haben gemeinsam mit dem Managementteam mehrheitlich die E. Winkemann GmbH & Co. KG aus Plettenberg erworben. Der Management Buyout regelt

die Nachfolge des mittelständischen Unternehmens, das sich auf die Fertigung von Präzisionsstanz-, Präge-, Biege- und Ziehteile für die Automobilindustrie spezialisiert hat. Die Transaktion wurde vom Bundeskartellamt sowie den Wettbewerbsbehörden in Italien und Österreich freigegeben.

Hess Natur-Textilien GmbH Butzbach

Tätigkeitsfeld: Textilindustrie

Investor: Capvis Equity Partners AG, Zürich

Art der Transaktion: Übernahme

Volumen: nicht veröffentlicht

Die Schweizer Beteiligungsgesellschaft Capvis hat hessnatur übernommen, einen Anbieter naturbelassener und nachhaltig produzierter Mode. Bisheriger Eigentümer war die Primondo Specialty Group GmbH. Die Übernahme steht unter dem Vorbehalt der kartellrechtlichen Genehmigung. Hessnatur-Produkte sind außerhalb von Deutschland, Österreich und der Schweiz auch in den USA erhältlich. Mit einem Gesamtkundenstamm von rund einer Million erzielte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2011 einen Umsatz von 73 Mio. EUR.

Metabowerke GmbH Nürtingen

Tätigkeitsfeld: Werkzeughersteller

Investor: Chequers Capital, Paris

Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung

Volumen: nicht veröffentlicht

Metabo ist ein Hersteller von Elektrowerkzeugen für professionelle Anwender. Außer am Stammsitz Nürtingen produziert das Unternehmen auch in Shanghai. Mit rund 1.700 Mitarbeitern erwirtschaftete Metabo im Jahr 2011 einen Umsatz von 341 Mio. EUR. Für einen ungenannten Betrag hat der französische Finanzinvestor Chequers Capital die Mehrheit an dem Unternehmen übernommen.

Pressmetall Gunzenhausen GmbH Gunzenhausen

Tätigkeitsfeld: Druckguss

Investor: CMP Capital Management-Partners GmbH, Berlin

Art der Transaktion: Übernahme

Volumen: nicht veröffentlicht

Die CMP Capital Management-Partners GmbH hat 100% der Anteile an der Pressmetall Gunzenhausen GmbH übernommen. Das Unternehmen mit 50-jähriger Erfahrung im Bereich Druckguss und Zerspanung beschäftigt knapp 500 Mitarbeiter in Deutschland. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. ▶

Private Equity Flash

Der Newsletter von VC-Magazin.de



**Kostenlos.
Alle 14 Tage.
Donnerstags.**

Jetzt registrieren!

www.vc-magazin.de/pe-flash

Deal des Monats

BSN medical GmbH	Hamburg
Tätigkeitsfeld: Medizinprodukte	
Veräußernder Investor: Montagu Private Equity, Düsseldorf	
Erwerbender Investor: EQT, Frankfurt	
Volumen: 1,8 Mrd. EUR	
<p>BSN medical, einer der weltweit führenden Anbieter in den Produktbereichen Wundversorgung, Kompressionstherapie und Orthopädie, war 2001 als Joint Venture von Beiersdorf und Smith & Nephew gegründet worden. Im Jahr 2005 erfolgte die Übernahme durch den Finanzinvestor Montagu Private Equity. Jetzt erfolgte für 1,8 Mrd. EUR der Verkauf an EQT – das ist der höchste Kaufpreis für ein deutsches Unternehmen seit zwei Jahren. An der Transaktion beteiligte sich auch die Partners Group aus der Schweiz, die als einer der Konsortialführer bei der Mezzanine-Finanzierung im Rahmen der Übernahme agierte.</p>	

Scholpp Dienstleistungsgruppe GmbH & Co. KG	Stuttgart
Tätigkeitsfeld: Industriemontagen	
Investor: Odewald & Compagnie GmbH, Berlin	
Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Die Beteiligungsgesellschaft Odewald & Compagnie ist bei der Stuttgarter Scholpp-Gruppe eine qualifizierte Minderheitsbeteiligung von 49% eingegangen. Die bisher verantwortlichen geschäftsführenden Gesellschafter Wolfgang Mueller und Martin Scholpp bleiben mit 51% mehrheitlich beteiligt und werden das Unternehmen auch künftig führen. Die Scholpp-Gruppe ist laut eigenen Angaben deutscher Marktführer für weltweite Industriemontagen und möchte das frische Kapital vor allem für den Ausbau weiterer Standorte verwenden. Details über den Umfang der Transaktion wurden nicht veröffentlicht.

Twintec AG	Königswinter
Tätigkeitsfeld: Automobil	
Investor: Perseus Partners, Washington	
Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung	
Volumen: 3,25 Mio. EUR	

Twintec ist ein Anbieter von umweltfreundlichen Produkten und Technologien zur Abgasminderung wie Rußpartikelfilter, Kaltlaufregler oder Katalysatoren zur Nach- und Aufrüstung von bereits zugelassenen Fahrzeugen. Durch Anteilserwerb von den bisherigen Hauptaktionären und Erwerb neuer Stückaktien im Rahmen einer Kapitalerhöhung hat der US-Investor Perseus Partners 57% des Unternehmens übernommen. Durch die Kapitalerhöhung flossen dem Unternehmen liquide Mittel in Höhe von 3,25 Mio. EUR zu.

W Travel AG	Wald (CH)
Tätigkeitsfeld: E-Commerce	
Investoren: Co-Investor AG, Frankfurt, Privatinvestoren	
Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Business Angels aus dem Netzwerk beteiligen sich gemeinsam mit den Gesellschaftern der Co-Investor AG an dem Online-Reiseanbieter W Travel. Das Unternehmen mit Sitz im schweizerischen Wald ist ein Anbieter für Online-Pauschal- und Bausteinreisen

und dort insbesondere als Content-Lieferant für große Suchmaschinen und Portale tätig. Über eine Kapitalerhöhung sowie ein Wandeldarlehen fließen W Travel Mittel im einstelligen Millionenbereich zu.

SECONDARY DEALS

BSN medical GmbH	Hamburg
Tätigkeitsfeld: Medizinprodukte	
Veräußernder Investor: Montagu Private Equity, Düsseldorf	
Erwerbender Investor: EQT, Frankfurt	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Weitere Informationen unter Deal des Monats.

Suspa GmbH	Altdorf
Tätigkeitsfeld: Dämpf- und Federtechnik	
Veräußernder Investor: Tyrol Equity AG, Innsbruck	
Erwerbender Investor: Andlinger & Company GmbH, Wien	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Die österreichische Beteiligungsgesellschaft Tyrol Equity hat ihr Portfoliounternehmen Suspa an die private Investorengruppe Andlinger & Company verkauft. Tyrol Equity war 2009 mit einer Mehrheitsbeteiligung von 80% bei dem Nürnberger Hersteller von Gasfedern und hydraulischen Dämpfern eingestiegen und hatte das Unternehmen erfolgreich saniert. Gemeinsam mit dem Management konnte Tyrol Equity den Umsatz von 115 Mio. EUR im Jahr 2009 auf 164 Mio. EUR (2011) steigern. Auch bei der Übernahme durch Andlinger soll das Management am Unternehmen beteiligt bleiben, über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

EXITS

as electronics GmbH	Großbettlingen
Tätigkeitsfeld: Elektronik	
Investor: Auctus Capital Partners, München	
Art der Transaktion: Trade Sale	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Die Münchener Beteiligungsgesellschaft Auctus Capital Partners AG hat ihre Beteiligung an der as electronics GmbH mit Firmensitz in Großbettingen an die exheet Group SE, einen Anbieter von Embedded Electronics und Security Solutions, verkauft. Im Rahmen eines Owners Buyout hatte Auctus die Mehrheit an as electronics erworben und gemeinsam mit dem Managementteam das Unternehmen weiterentwickelt. Finanzielle Details der Transaktion wurden nicht veröffentlicht.

Ratioform Holding GmbH	Plening
Tätigkeitsfeld: Verpackungsindustrie	
Investor: Equistone Partners GmbH	
Art der Transaktion: Trade Sale	
Volumen: 210 Mio. EUR	

Von Equistone Partners Europe beratene Fonds hatten im Sommer 2006, gemeinsam mit dem Management, die Mehrheit an der Ratioform Holding von Firmengründer Thomas Krieg übernommen. Jetzt hat sich der Finanzinvestor für rund 210 Mio. EUR von sämtlichen Anteilen an dem B2B-Versandhändler für Transportverpackungen getrennt, Käufer ist die Takkt AG.

NEUE FONDS

Index Ventures
Fokus: Early Stage
Volumen: 350 Mio. EUR
Status: Final Closing

Mitte Juni meldete Index Ventures das Final Closing eines auf Innovationen im Early Stage-Bereich konzentrierten Fonds bei 350 Mio. EUR. Ausgegeben werden soll das Geld zwischen Moskau und San Francisco. Zuzüglich zwei weiterer Fonds, die Index Ventures innerhalb der letzten zwölf Monate geschlossen hat, konnte die Venture Capital-Gesellschaft binnen Jahresfrist insgesamt 1 Mrd. EUR einsammeln.

Next Generation Finance Invest AG
Fokus: Finance
Volumen: 2 Mio. CHF
Status: Kapitalerhöhung

Die an der Berner Börse notierte Beteiligungsgesellschaft Next Generation Finance Invest hat ihre sechste Kapitalerhöhung erfolgreich abgeschlossen. Nach der aktuellen Finanzierungsrunde und dem Zufluss von weiteren 2 Mio. CHF erreicht NextGFI eine Marktkapitalisierung von rund 16 Mio. CHF. Das frische Kapital dient vor allem der Aufstockung und Pflege der bestehenden Portfoliounternehmen.

TVM Healthcare MENA I
Fokus: Healthcare
Volumen: 50 Mio. USD
Status: Final Closing

Den Healthcare-Markt im Nahen Osten, Nordafrika sowie Indien hat der neue Fonds TVM Healthcare MENA I im Blick. Das finale Closing des shariahkonformen Fonds erfolgte bei einem Volumen in Höhe von 50 Mio. USD. Zu den Kapitalgebern gehören u.a. GE Healthcare und The Olyan Group of Saudi Arabia. Aktuell ist TVM Healthcare MENA I bereits an zwei Portfoliounternehmen beteiligt.

TVM Life Science Venture Fonds VII
Fokus: Life Sciences
Volumen: 150 Mio. USD
Status: Final Closing

TVM Life Science Ventures VII will sich vor allem der Frühphasenentwicklung von Arzneimitteln und Geschäftsmöglichkeiten im biowissenschaftlichen Bereich widmen. Zu den Kapitalgebern, die insgesamt 150 Mio. USD aufgebracht haben, gehören der kanadische Dachfonds Teralys Capital, Eli Lilly and Company, BDC Venture Capital und Advantus Capital Management Partner. Sitz des neu aufgelegten Fonds ist Montreal, Managing Partner vor Ort ist Dr. Hubert Birnbaum. ■

*Der Deal-Monitor entsteht mit
freundlicher Unterstützung des*



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften



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

Events

Datum & Ort	Veranstalter	Event
04.07.2012 Zürich	Swiss Private Equity & Corporate Finance Association (SECA) www.seca.ch	11. Swiss Private Equity & Corporate Finance Conference: Fachkongress für die Schweizer Branche Teilnahme: ab 45 CHF, SECA-Mitglieder kostenfrei
06.–07.07.2012 Nürnberg	Atelier Scherer Fair Consulting (asfc) www.start-messe.de	Start-Messe Bayern: Messe für Existenzgründung, Franchising und junge Unternehmen Teilnahme: 5–10 EUR
17.07.2012 München	UnternehmerTUM www.unternehmertum.de/enight	Entrepreneurs' Night: Ideen- und Kontaktbörse für angehende Gründer Teilnahme: k.A.
17.07.2012 München	IHK für München und Oberbayern www.muenchen.ihk.de	Vorsprung durch Vorsorge – Rezepte für eine langfristige Unternehmenssicherung: Konferenz für mittelständische Unternehmer Teilnahme: 50 EUR
08.–09.08.2012 Berlin	Euroforum Deutschland www.euroforum.de	Beschleunigte Netzanbindung Offshore: Informationen für potenzielle Investoren im Offshore-Energiebereich Teilnahme: 1.849 EUR
21.–26.08.2012 Berlin	Campus Party www.campus-party.eu	Campus Party Europe in Berlin: Festival für die Internetszene, Gesprächsrunden, Workshops, Hackathons Teilnahme: ab 64 EUR
27.–29.08.2012 Berlin	Euroforum Deutschland www.erneuerbare-energien-tagung.de	3. Handelsblatt Jahrestagung „Erneuerbare Energien 2012“: Konferenz zum Wachstumsmarkt für Industrie- und Energiewirtschaft Teilnahme: ab 1.699 EUR
28.08.2012 Düsseldorf	eCapital entrepreneurial Partners www.ecapital.de	VC-Stammtisch: Veranstaltung für Investoren, Gründer und Berater zum Austausch und Netzwerken Teilnahme: 13 EUR
03.09.2012 Berlin	CatCap www.venture-lounge.de	Venture Lounge „Internet, Media & Games“: Präsentation von Gründungsprojekten und Geschäftsideen vor Investoren Teilnahme: 130 EUR
03.–06.09.2012 Frankfurt	Software & Support Media www.mobiletechcon.de	MobileTech Conference 2012: Konferenz zu mobilen Strategien für Entwickler, Berater und Unternehmer Teilnahme: ab 849 EUR
07.09.2012 Berlin	Euroforum Deutschland www.euroforum.de	Clean Tech Investment Forum 2012: Konferenz zu Investments im Bereich Cleantech mit anschließender Verleihung des Clean Tech Media Awards Teilnahme: 999 EUR
12.–13.09.2012 Magdeburg	Univations www.investforum.de	Investforum Sachsen-Anhalt: Plattform für Gründer und Investoren aus Mitteldeutschland Teilnahme: ab 50 EUR
13.09.2012 Hannover	F.A.Z.-Institut www.faz-institut.de	Innovation – Unternehmertag 2012: Einblicke in die Geschäftspraxis wachstumsstarker Unternehmen Teilnahme: ab 390 EUR
17.–19.09.2012 London	Green Power Conferences www.greenpowerconferences.com	Bioenergy Finance Conference 2012: Internationale Messe zu Finanzierungs- und Investmentmöglichkeiten im Bereich der Bioökonomie Teilnahme: ab 899 GBP
25.09.2012 Düsseldorf	eCapital entrepreneurial Partners www.ecapital.de	VC-Stammtisch: Veranstaltung für Investoren, Gründer und Berater zum Austausch und Netzwerken Teilnahme: 13 EUR
26.09.2012	Private Equity Forum NRW www.private-equity-forum.de	Thementag „Angebote/Alternativen für Wachstumsfinanzierung“: Mehrstündige Fachveranstaltung zur gezielten Wissensvermittlung Teilnahme: 90 EUR, Mitglieder kostenfrei



Foto: HFGF

„As long as I bring money home, my Mom's not gonna yell at me.“

Mit Garage Technology Ventures investiert Henry H. Wong ausschließlich in der Seed-Phase. Bei seinen privaten Investments dagegen steht er allen Phasen und Branchen offen gegenüber. Die einzige strategische Einschränkung verriet er auf der Pressekonferenz am Rande des Family Day 2012 des High-Tech Gründerfonds (siehe auch Bericht S. 53).

Ausblick

Das VentureCapital Magazin
9/2012 erscheint am 24.8.2012

Schwerpunktt Themen:
Private Equity für Privatanleger / Börsennotierte
Beteiligungsgesellschaften / Fondskonzeption

Märkte & Zahlen:

- Private Equity in Spanien – ein Krisenbericht
- Fondskonzeption in Liechtenstein

Early Stage & Expansion:

- Venture Capital – Chancen für Privatanleger
- Secondary Directs im Venture-Bereich

Mittelstand/Buyouts:

- Listed Private Equity – wohin geht die Reise?
- Im Trend: verkürzte Due Diligence

Private Equity-Dachfonds:

- Moderne Gebührenmodelle für Fonds im
Privatanleger-Segment
- Institutionelle Investoren stellen neue Ansprüche

**Inklusive
Sonderbeilage
Private Equity in
Mitteldeutschland
(2. Jg.)**



Beilagenhinweis: In dieser Ausgabe finden Sie eine Werbebeilage des Verlags C. H. Beck oHG.

Impressum

VentureCapital Magazin

13. Jahrgang 2012, Nr. 7-8 (Juli/August)

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

Redaktion: Susanne Gläser (Redaktionsleitung), Mathias Renz (Verlags-
leitung), Torsten Paßmann, Verena Wenzelis, Lisa Wolff

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Frank Blasius, Oliver Bönig, Bernd Frank,
Udo Goetz, Fabian Grummes, Norbert Hofmann, Michael Pochhammer,
Sebastian Schaubeck, Dr. Daniel Schmidt, Jürgen von Wendorff,
Dr. Thomas Winkemann, Dr. Gernot Wunderle

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold

Bilder: Fotolia, Panthermedia, Pixelio, Photodisc

Titelbild: © Susanne Gläser

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

BAI-Vorstand auf sechs Mitglieder erweitert

Der Bundesverband Alternative Investments e.V. hat sein neues Vorstandsgremium gewählt und es in diesem Zuge auf sechs Mitglieder erweitert. Hierbei wurde der Vorsitzende **Achim Pütz**, Partner bei der Kanzlei Dechert, ebenso im Amt bestätigt wie die stellvertretenden Vorsitzenden **Rolf Dreiseidler**, Leiter Institutional Clients Germany bei Man Investment, und **Bastian Schmedding**, Partner bei SIG Deutschland. **Dr. Joachim Kayser** (li.), Partner bei PwC, **Dr. Wolfgang Leoni** (Mi.), Vorstand und CIO bei Sal. Oppenheim, und **Prof. Dr. Rolf Tilmes** (re.), Dekan der EBS Business School, gehören künftig als stellvertretende Vorsitzende ebenfalls zum BAI-Vorstand.



Seit Anfang Mai ist **Caspar Graf Stauffenberg** neuer Geschäftsführer und Partner der Corporate Finance-Beratungsgesellschaft CatCap GmbH. Dort wird er vor allem den Bereich M&A Medizintechnik vertreten. Stauffenberg war u.a. Projektverantwortlicher für M&A bei der heutigen Radeberger Gruppe, außerdem CFO und CEO bei der MAP Medizin-Technologie GmbH sowie Mitgründer und CEO der Aequos Endoprothetik GmbH.



Anfang Juni hat die Hauptversammlung der European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) einen neuen Vorsitzenden gewählt: Bis Juni 2013 ist **Vincenzo Morelli**, Partner Emeritus und Senior Advisor der Beteiligungsgesellschaft TPG Capital, Kopf des europäischen Branchenverbandes. Zwei Portfoliounternehmen von TPG wird Morelli weiterhin als Chairman begleiten.



Dr. Martina Ecker ist bei der internationalen M&A-Beratung Lincoln International als Managing Director eingestiegen. Als Leiterin der Industriegruppe Technology & Renewables Energy wird sie sich auf die Beratung von Technologie- und Cleantech-Unternehmen konzentrieren. Ecker wechselt von der Investmentbank Jefferies, wo sie in den letzten fünf Jahren das deutsche Büro aufbaute und den Bereich erneuerbare Energien verantwortete.

Raoul Nacke ist neuer Deutschland-Chef der Executive Search-Beratung Eric Salmon & Partners in Frankfurt. Zuvor war er bereits als Geschäftsführer für die Weiterentwicklung des Unternehmens im deutschsprachigen Raum verantwortlich. Nacke ist u.a. spezialisiert auf Nachfolgeregelungen im Mittelstand und die Besetzung von Führungspositionen in Private Equity-finanzierten Unternehmen.



Der Rechtsanwalt **Dr. Ritesh Rajani** (Foto) ist seit Juni Corporate-Partner der Sozietät Graf von Westphalen und verstärkt dort vor allem das Team um M&A-Partner **Dr. Dominik Ziegenhahn**. Seit 2006 war Rajani für Latham & Watkins tätig und begleitete dort namhafte Übernahmen.



Der M&A-Experte **Dr. Ralph Wollburg** ist nach eineinhalb Amtszeiten aus dem International Board der britischen Kanzlei Linklaters ausgeschieden. Für die kommenden drei Jahre übernehmen der Münchner Gesellschafts- und Versicherungsrechtler **Dr. Wolfgang Krauel** (li.) sowie die Frankfurter Bankexperte **Dr. Eva Reudelhuber** die beiden deutschen Sitze im Kontrollgremium. Für Reudelhuber handelt es sich bereits um die zweite Amtszeit.



Dr. Markus Brock wechselt im August von K&L Gates zu SKW Schwarz in Berlin, wo er als Juniorpartner den Fachbereich IP verstärken wird. Brock

bringt mehrjährige Erfahrungen in der Betreuung und Verteidigung von Schutzrechtsportfolien aus der Life Sciences- und Technologiebranche mit.



Julia Müller ist seit Juni Partnerin bei K&L Gates in Frankfurt und verstärkt das Team im Bereich Akquisitionsfinanzierung. Neben Banken und Finanzinvestoren berät sie auch Unternehmen in finanzrechtlichen Belangen. Zuvor war Müller zehn Jahre lang für White & Case tätig.

Der deutsch-amerikanische Facebook-Investor **Peter Thiel** hat gemeinsam mit **Ajay Royan** die neue Venture Capital-Firma Mithil Capital gegründet, die Unternehmen in der Wachstumsphase unterstützt. Der erste 402 Mio. USD schwere Fonds wird vornehmlich in Technologieunternehmen investieren.

Seventure Partners Deutschland bekommt Zuwachs: **Valère Ramos** wechselt nach einem Jahr in der Pariser Zentrale als Analyst zum deutschen Team, wo er für die Analyse neuer Investitionsmöglichkeiten zuständig ist. Zuvor war Ramos für Sagem und Novasparks tätig und sammelte dort vor allem in der Technikbranche Erfahrungen.

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



INVESTFORUM

Innovative Ideen. Internationale Investoren. Ein Forum.

Das INVESTFORUM vermittelt Kontakte zu nationalen und internationalen Investoren einmal jährlich auf Mitteldeutschlands größter Matchingveranstaltung für Beteiligungskapital oder ganzjährig in individueller Betreuung.



**12.+13.
September 2012
Magdeburg**

Bewerbungen und Informationen:
www.investforum.de
E-Mail: info@investforum.de
Tel.: 03 45. 13 14 2707

Innovation trifft Investor

univations



Europäische Kommission
Europäischer Sozialfonds
INVESTITION IN IHRE ZUKUNFT



SUBSTANZ ENTSCHEIDET!

AMSilk GmbH – Cleantech Material Unternehmen, Biotechnologische Herstellung von Produkten aus künstlicher Spinnenseide

High Performance Fasern aus Spinnenseide, eine Kombination aus extremer Festigkeit und hoher Dehnbarkeit, z.B. für Hochleistungsfasern für technische Textilien, sowie Schutzkleidung

Entwicklung von Mikropartikeln zur Anwendung in unterschiedlichsten Branchen, z.B. in der Kosmetik, Medizintechnik und Pharmaindustrie sowie die Beschichtung von Implantaten

AMSilk GmbH – ein Beteiligungsunternehmen der MIG Fonds

Wir finanzieren Spitzentechnologien!

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

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

MIG
Fonds

WWW.MIG-FONDS.DE