

VentureCapital

Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Mit Sonderbeilage
„Unternehmensfinanzierung
in Baden-Württemberg“ (2. Jg.)

Die Schatten werden länger

Schwieriges Fundraising führt zu Marktberreinigung

Kreative Lösungen


DER SPECIAL DEAL IM GEGEN-
WÄRTIGEN FUNDRAISING-UMFELD

Mangelndes Vertrauen, aufkeimende Hoffnung

BUY & BUILD-AKTIVITÄTEN LEIDEN UNTER
SCHWACHEM M&A-MARKT

Herausforderung Internationalisierung

WAS START-UPS JENSEITS DES
HEIMATMARKTS ERFOLGREICH MACHT



» Eine Begleitung über alle Deal-Phasen hinweg. Der Blick fürs Wesentliche bei Hochgeschwindigkeit. Wir steuern Transaktionsberatung auf ein neues Niveau. «

Arndt Rautenberg
Leiter Competence Center Transactions

Unser Competence Center Transactions bietet professionelle Unterstützung für Profis. Und für alle Unternehmen, die Wert auf eine herausragende Beratung im Transaktionsprozess legen. Wir begleiten Sie bei jedem Schritt einer Transaktion, fokussiert, interdisziplinär und effizient. Vor allem aber liefern wir Ihnen mehr als nur einen Report – wir versorgen Sie mit den relevanten Informationen und helfen Ihnen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

www.roelfspartner.de/transactions
transactions@roelfspartner.de

 Rölf'sPartner

Editorial

Mit vereinten Kräften für den Standort

Liebe Leserinnen und Leser,

so richtig viele gute Nachrichten gibt es aus der deutschen Beteiligungsbranche im Moment leider nicht. Die Eurokrise sorgt weiterhin für ein schwieriges Marktumfeld, das bekommen Private Equity-Gesellschaften sowohl beim Kauf und Verkauf von Unternehmen als auch beim Einsammeln frischen Kapitals für neue Fonds zu spüren. Eine Ausnahme im Frühphasenbereich ist jedoch der Life Sciences-Sektor: Hier wurden in diesem Jahr schon zahlreiche positive Nachrichten verkündet.

In diesem Monat kommt die Erfolgsmeldung von Wellington Partners: Der Venture Capital-Gesellschaft ist ein erstes Closing ihres vierten Life Sciences-Fonds bei 70 Mio. EUR gelungen. Damit ist der neue Fonds schon jetzt so groß wie der Vorgängerfonds. Wir sind gespannt, wo das Gesamtvolumen am Ende liegen wird. Wellington sind aber nicht die Einzigen, für die das Fundraising derzeit gut läuft: TVM hat den siebten Fonds im Life Sciences-Sektor bei 150 Mio. EUR final geschlossen, Index Ventures erreichten das gleiche Volumen, HBM Partners und EMBL Ventures akquirieren noch neue Investoren, haben aber bereits erste Closings erreicht (siehe Übersicht auf S.16). Von den Ambitionen von Edmond de Rothschild Investment Partners, die für ihren aktuellen Fonds Rothschild Bio-Discovery 4 bereits ein First Closing bei 125 Mio. EUR vermeldet haben, hat Olivier Litzka uns im Interview berichtet (siehe S. 8).

Die vielen neuen Fonds zeigen, dass die Limited Partner, die sich zuletzt von europäischen Life Sciences abgewandt hatten, wieder zurück sind – und dass es nach wie vor Venture-Investoren gibt, die das Risiko und die oft lange Haltedauer in diesem Segment nicht scheuen. Für den Innovationsstandort Deutschland sind das hervorragende Neuigkeiten!



Susanne Gläser,
Redaktionsleiterin

Damit mutige Investoren die Innovationskraft junger deutscher Unternehmen auch in Zukunft unterstützen können, muss auch der Gesetzgeber an einem Strang mit den Investoren ziehen. Derzeit weisen alle Signale aus dem politischen Berlin jedoch in die entgegengesetzte Richtung: Das AIFM-Umsetzungsgesetz würde in seiner bisherigen Rohfassung Privatinvestoren von direkten Unternehmensbeteiligungen komplett ausschließen. Vor den dramatischen Auswirkungen, die eine solche Regelung für Start-ups hätte, warnen Dr. Matthias Hallweger und Michael Motschmann von den MIG Fonds – die jährlich dreistellige Millionenbeträge in den zukunftssträchtigen Life Sciences-Sektor investieren (siehe S. 24). Und auch deutsche Business Angels klagen über komplizierte gesetzliche Regelungen und zahlreiche Stolpersteine, die ihnen der Gesetzgeber in den Weg legt (siehe S. 20).

Damit junge deutsche Unternehmen die Zukunft des Wirtschaftsstandorts Deutschland mitgestalten können und das Land für in- und ausländische Investoren weiterhin attraktiv bleibt, muss die Politik entsprechende Rahmenbedingungen schaffen. Es dürfte also ein spannender und diskussionsreicher Gesetzgebungs-Herbst werden!

Ich wünsche Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre

susanne.glaeser@vc-magazin.de



THE FINANCING SPECIALIST

ADVISORY | STRUCTURING | PLACEMENT

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

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

Selected Transactions (2010–2012):

Blocktrade N+1 N+1 Group € 20 million August 2012	Acquisition & Leveraged Finance Advisory RIEMER Riemer Arzneimittel AG ca. € 115 million August 2012	Capital Increase / Secondary Placement COTESA Cotesa GmbH > € 28 million June 2012
Capital Increase & Blocktrade SYAZ Syaz Bio-E GmbH > € 50 million April 2012	Capital Increase geo Geo-Energy Technologies GmbH € 4 million March 2012	Blocktrade RISER Riser ID Services GmbH € 5.8 million January 2012
Private Debt Placement RIEMER Riemer Arzneimittel AG € 90 million December 2011	Financial Advisory SFC Acquisition of FBO Group B.V. € 4.4 million December 2011	Equity Private Placement hess Hess AG € 200 million November 2011
Private Debt Placement BRÜGER Brüger Holding GmbH & Co. KG > € 40 million November 2011	Blocktrade SPC Energy AG SPC Energy AG 76,716 shares April 2011	Blocktrade SPC Invest Fund CoG AG SPC Invest Fund CoG AG € 10 million November 2011



- 3 Editorial**
Mit vereinten Kräften für den Standort

Auslese

- 6 Statistiken, Top-News und Tendenzen**

Titelthema

- 12 Die Schatten werden länger**
Schwieriges Fundraising führt zu Marktberreinigung

Märkte & Zahlen

- 20 Vis-à-vis**
„Wir brauchen eine langfristige gesetzliche Regelung“
Interview mit Norbert Baier und Robert Maier, Business Angels, und Dr. Roland Kirchhof, Vorstand, Business Angels Netzwerk Deutschland

12 Die Schatten werden länger

Schwieriges Fundraising führt zu Marktberreinigung

Nicht wenige Beteiligungsgesellschaften in Deutschland sammeln derzeit Geld für neue Fonds ein. Dennoch ist Fundraising nach wie vor schwierig. Um Investoren zu überzeugen, müssen General Partner einen guten Track Record und eine überzeugende Strategie darlegen können.

22 Kreative Lösungen

Der Special Deal im gegenwärtigen Fundraising-Umfeld

Die Komplexität des gegenwärtigen Fundraising-Marktes definiert eine Arena, die tiefes, globales Verständnis der Trends und der Handelnden voraussetzt. Side Cars, Special Deals, Pledge Funds und Segregated Accounts sind nur einige wenige Beispiele des Facettenreichtums des jetzigen Private Equity-Umfelds.

22 Kreative Lösungen

Der Special Deal im gegenwärtigen Fundraising-Umfeld
Sonya Pauls, SJ Berwin

- 24 „Der Staat sollte sich nicht zum Assetmanager aufschwingen“**
Interview mit Dr. Matthias Hallweger, Vorstand, Alfred Wieder AG, und Michael Motschmann, Vorstand, MIG AG

- 26 Executive Talk**
„Dirigieren bedeutet überzeugen und zuhören können“
Interview mit Christian Gansch, Dirigent und Berater

- 28 Menschen & Macher**
Nick Money-Kyrle
Teil 67 der Serie

Early Stage & Expansion

- 29 VC-Kolumne von Dr. Michael Brandkamp, High-Tech Gründerfonds**
Geld schlägt auf die Psyche

30 Gemischte Venture Capital-Bilanz in Europa

Dow Jones meldet Investitionsrückgang im zweiten Quartal

32 Risiken schon im Vorfeld ausschalten

Besonderheiten der rechtlichen Due Diligence bei Venture Investments
Dr. Christian Becker, Dr. Bernt Paudtke, Görg Partnerschaft von Rechtsanwälten

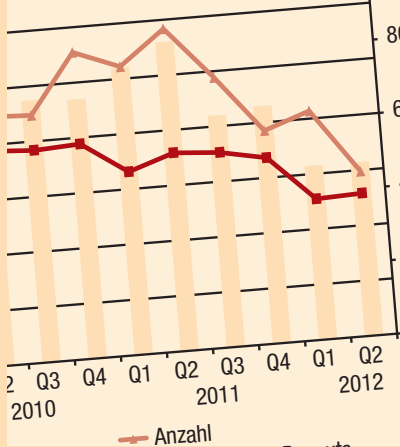
34 Plattform für mitteldeutsche Gründer

4. Investforum Sachsen-Anhalt

Mittelstand/Buyouts

- 36 M&A-Kolumne von Julian Ostertag, LD&A Jupiter**
Wird der Fokus falsch gesetzt?

- 38 „Wir empfinden die Nominierung als Ritterschlag“**
Interview mit Dr. Andreas Bauer, Partner, GSK Stockmann + Kollegen



40 Mangelndes Vertrauen, aufkeimende Hoffnung

Buy & Build-Aktivitäten leiden unter schwachem M&A-Markt

Buy & Build-Aktivitäten in Deutschland wie in Europa schwächeln weiterhin. Das allgemein schwierige M&A-Umfeld hemmt auch die Zukäufe von Unternehmen aus Beteiligungsportfolios. Experten hoffen dennoch auf mehr Bewegung in den kommenden Monaten und sehen einige interessante Branchen.

58 Herausforderung Internationalisierung

Was Start-ups jenseits des Heimatmarkts erfolgreich macht

Nach der Gründung eines Start-ups ist die Expansion in ausländische Märkte eine der heikelsten Aufgaben für Unternehmer. Schließlich reicht in den wenigsten Fällen eine in die Landessprache übersetzte Website aus. Was braucht es also, um global erfolgreich zu sein, gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten?

40 Mangelndes Vertrauen, aufkeimende Hoffnung

Buy & Build-Aktivitäten leiden unter schwachem M&A-Markt

42 Virtuelle Datenräume schaffen Sicherheit und Vertraulichkeit

Due Diligence-Prüfungen bei Venture Capital-Investments
Jan Hoffmeister, Data Room Services

44 Case Study Duran Group: Carve-out mit Verbleib am Standort

Von der Konzernrandaktivität zum Global Player

46 Investor im Portrait Partner für Bayern und das Saarland

Teil 128: S-Partner Kapital AG

Private Equity-Dachfonds

48 „Die Kosten müssen für die Investoren transparent sein“

Interview mit Christopher Bödtker, Managing Partner, Akina

50 Dachfonds-News

52 Krisensicher mit Private Equity

Beteiligungsinvestments im Schatten der Finanzkrise

54 Fondsportrait Auf Infrastruktur bauen

BVT-CAM X Global Infrastructure

Entrepreneurship

56 Entrepreneurship-Flash

58 Herausforderung Internationalisierung

Was Start-ups jenseits des Heimatmarkts erfolgreich macht

60 Gründerinterview „Wir lieben unsere Eigenständigkeit“

Gründerinterview mit Jakob Fricke, Mitgründer von Picpack

Datenbank

64 Deal-Monitor

72 Events

Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

73 Zitat des Monats

73 Ausblick/Impressum

74 People

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

- die aktuellsten News aus der Beteiligungsindustrie
- Fachbeiträge und Studien
- Interviews
- Investorenporträts
- Termine

Private Equity-Flash – der zweiwöchentliche Newsletter

Zahl des Monats

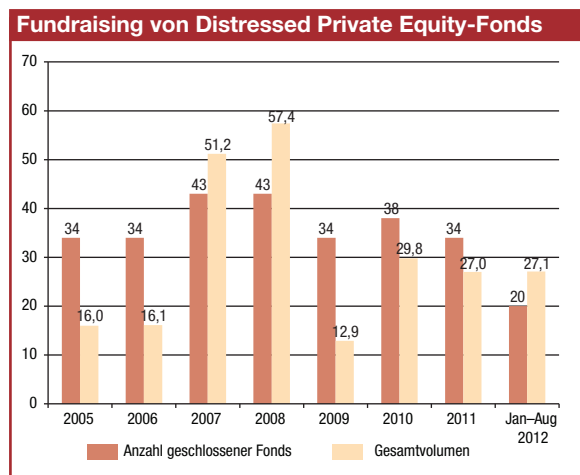
636

Start-ups erwirtschaften einen bedeutenden Mehrwert für die österreichische Wirtschaft, belegt eine Studie von Joanneum Research, Zentrum für Wirtschafts- und Innovationsforschung in Wien. Die Forscher untersuchten die Entwicklung von 119 jungen Unternehmen und wiesen nach, dass sie in den ersten Jahren ihres Bestehens 636 Arbeitsplätze geschaffen haben. Das weitere Arbeitsplatzpotenzial für 98 der 119 Start-ups schätzen die Forscher für 2017/2018 auf bis zu 2.800 Beschäftigte. Die ältesten, in den Jahren 2004 bis 2008 gegründeten 56 Start-ups sorgten zudem laut Studie für ein Steueraufkommen in Höhe von 13 Mio. EUR im Jahr 2011.

Segment des Monats

Distressed Private Equity kommt an

Beteiligungsfonds im Segment Distressed stoßen bei Investoren auf größeren Anklang als die Assetklasse insgesamt. Zahlen des Datendienstleisters Preqin zeigen, dass das Fundraising auch im Bereich Distressed Private Equity 2009 infolge der Finanzkrise zunächst eingebrochen war. Seit 2010 kehrt das Interesse der Investoren jedoch wieder zurück. Nach 34 Fonds im vergangenen Jahr wurden von Januar bis August dieses Jahres bereits 20 Distressed-Fonds geschlossen, die mit einem Gesamtvolumen von 27,1 Mrd. USD das Niveau des Vorjahres bereits erreicht haben.

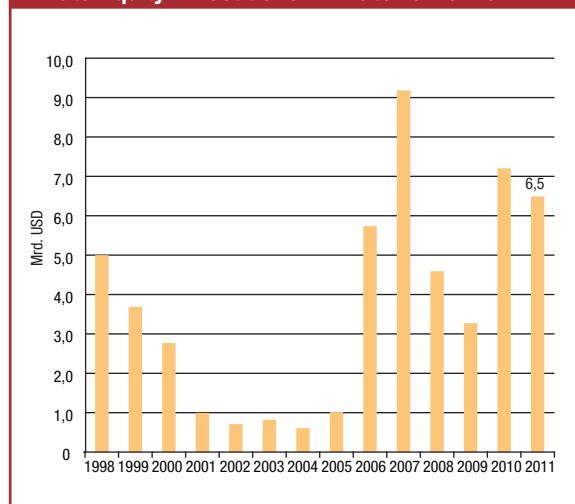


Quelle: Preqin

Region des Monats

Lateinamerika

Private Equity-Anleger weltweit erhöhen ihre Neuengagements in Lateinamerika. Einer Umfrage des heimischen Branchenverbands Latin American Private Equity & Venture Capital Association (LAVCA) und des Secondary Investors Collier Capital zufolge stufen drei Viertel der befragten 105 weltweit ansässigen Limited Partner die Region im Hinblick auf Wirtschaftswachstum und Dealflow im Vergleich zu den Private Equity-Märkten in anderen Schwellenländern als attraktiv ein. 38% der LPs rechnen damit, dass der Wert ihrer Neuengagements in den nächsten zwölf Monaten höher sein wird als in den letzten zwölf Monaten. Laut Marktdaten der LAVCA erreichten die Beteiligungsinvestitionen in Lateinamerika im vergangenen Jahr 6,5 Mrd. USD und liegen damit über dem Vorkrisenjahr 2006.

Private Equity-Investitionen in Lateinamerika

Quelle: LAVCA

Trend des Monats

Mehr Beteiligungsdeals

Private Equity-Transaktionen in Deutschland haben im ersten Halbjahr 2012 um 12% zugenommen. Nach 85 Deals im Vorjahreszeitraum zählt der M&A-Monitor der Beratungsgesellschaft m&a international 95 Deals von Januar bis Juni dieses Jahres. Das entspricht rund 13% der 654 Transaktionen, die insgesamt auf dem deutschen M&A-Markt stattgefunden haben. Der deutsche Markt blieb auf dem hohen Niveau der ersten sechs Monate 2011, als 655 Deals gezählt wurden. Das Transaktionsvolumen hingegen verringerte sich um 11,8% auf 67 Mrd. EUR nach 76 Mrd. EUR im ersten Halbjahr des Vorjahres.

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

BioDiscovery 4: First Closing bei 125 Mio. EUR

Vor der Sommerpause vermeldeten Edmond de Rothschild Investment Partners das First Closing des BioDiscovery 4 Fonds bei 125 Mio. EUR. Das Final Closing wird für Ende des Jahres bei etwa 200 Mio. EUR erwartet. Investiert werden soll vor allem, wie schon bei den drei Vorgänger-Fonds, im Bereich Life Sciences. Im Interview erklärt Olivier Litzka unter anderem, was die bisherigen BioDiscovery-Fonds so erfolgreich macht.

VC Magazin: Sie haben im Sommer das First Closing für den BioDiscovery 4 gemeldet. Welches Echo haben Sie beim Fundraising von den Investoren bekommen?

Litzka: Fundraising ist momentan nicht einfach. Auch bestehende Investoren wollen jedes Mal aufs Neue überzeugt werden. Uns hilft dabei die Tatsache, dass wir die Renditeziele, die wir bei den Vorgängerfonds hatten, erreicht haben. Allgemein lässt sich erkennen, dass man heutzutage etwas mehr Zeit braucht. Wir haben stets bei unserem Portfolio-approach darauf geachtet, den Aspekt der Liquidität in Betracht zu ziehen. Die Investoren wollten nicht investieren und erst in acht bis neun Jahren die erste

Ausschüttung sehen. Daher versuchen wir, kontinuierlich Auszahlungen zurückzuschicken. Mit unserer Strategie, zum Teil früh in Unternehmen einzusteigen, zum Teil in späteren Phasen und manchmal auch relativ spät, gelingt uns das.

VC Magazin: Wie viele Ihrer Altinvestoren konnten Sie wieder gewinnen?

Litzka: Da wir ja erst kurz nach dem First Closing stehen, ist es schwer, eine konkrete Aussage zu treffen. Aber wir erwarten einen Anteil von etwa 70 bis 80% an Altinvestoren. Wir haben hier einen sehr großen institutionellen Investorenkreis, der sich aus Versicherern, Pensionskassen, Privatpersonen, Family Offices sowie Pharma-

Anzeige



Private Equity Forum „on air“

Ab 1.10.2012 wöchentlich neue Interviews rund um das PE- und VC-Geschäft. Aktuell, informativ und nah am Geschehen!



<http://unternehmensfinanzierung.podspot.de>

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

Neujahrsempfang 2013

Datum: 14. Januar 2013
Uhrzeit: 18.00 Uhr
Ort: Wird noch bekannt gegeben!
Referenten: Christian Lindner,
 Vorsitzender der Landtagsfraktion und
 des Landesverbands der FDP in NRW

German.Venture.Day 2013:

„Exit: Strategische Planung versus faktische Realität“

Datum: 7. März 2013
Uhrzeit: 13.00 Uhr
Ort: Fraunhofer-inHaus-Zentrum, Duisburg

Deal-Plattform geht live

Die Schweizer Private Equity-Onlineplattform Dealmarket ist in Deutschland auf den Markt gekommen. Auf der Plattform können Beteiligungsangebote eingestellt und gesucht werden, außerdem werden eine Software zur Dealflow-Verwaltung und Zugang zu Research-Anbietern geboten. Gut ein Jahr nach dem Launch in der Schweiz zählt Dealmarket bereits 35.000 Nutzer aus der Branche.

Erratum

In unserer am 24. August 2012 erschienenen Sonderausgabe „Unternehmensfinanzierung in Mitteldeutschland“ ist uns im Beitrag „Eine Frage der Zeit“ auf S. 14 bedauerlicherweise ein Fehler unterlaufen. Prof. Dr. Dr. Gerhard Fettweis, Lehrstuhlinhaber des Vodafone Stiftungslehrstuhls Mobile Nachrichtensysteme, hat erhaltene Fördermittel für das Forschungsprojekt und nicht für die Auflegung eines Fonds verwandt.

Bleiben Sie immer auf
 neuestem Stand: Weitere
 News finden sie unter
www.vc-magazin.de > news



und Biotechfirmen zusammensetzt, international tätige französische Firmen gehören außerdem dazu – unsere Investorenbasis ist stark französisch geprägt. Leider konnten die am letzten Fonds beteiligten Banken aufgrund von Basel III und Insolvency II beim aktuellen Fonds nicht mehr dabei sein.



Olivier Litzka

gibt. Es gibt gute Assets, engagierte und erfahrene Manager. Wir sehen jährlich etwa 350 Investitionsmöglichkeiten und steigen dann bei etwa drei bis vier ein. Gelegentlich machen wir auch in den USA einen Deal, wenn sich eine interessante Gelegenheit ergibt, z.B. durch einen Fonds, der uns einlädt. Das ist aber eher die Ausnahme, da wir gerne nah an den Firmen und dann sehr präsent und aktiv sind.

tech-Konzern. Gelegentlich gibt es Firmen, die sich wirklich toll entwickeln. In diesem Fall kann man dann auch über ein IPO nachdenken. In Frankreich gab es im letzten Jahr mehrere Fenster für Börsengänge von Medizintechnikfirmen. Das gab es in Deutschland überhaupt nicht – was schade ist. Allgemein sind die Exit-Gelegenheiten exzellent, wenn man sich mal die Statistiken ansieht. Jedes Jahr steigen die Anzahl und die gezahlten Beträge für M&A durch Pharma und Medtech – und das seit Jahren. Wir haben hier einen antizyklischen und sehr konstanten Markt.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch, Herr Litzka.

VC Magazin: Welche Gründe hat es, dass Sie hauptsächlich in Europa investieren?

VC Magazin: Wie schätzen Sie die Exit-Optionen junger Life Sciences-Unternehmen in Europa ein?

Litzka: Wir glauben zum einen, dass es unheimlich viel Potenzial in Europa

Litzka: Der Standardfall ist die Akquisition des Unternehmens durch einen großen Pharma-, Biotech- oder Med-

Anzeige

Auslese

PRIVATE EQUITY IN EUROPE ?

A unique opportunity to exploit with the specialist!

For more information, please contact:

Thomas Frei, Senior Partner
+41 44 220 16 05
thomas.frei@akinapartners.com

www.akinapartners.com





DBAG: 40,1 Mio. EUR Konzernüberschuss

Die Deutsche Beteiligungs AG (DBAG) steigert auch im dritten Quartal den Konzernüberschuss und erreicht im bisherigen Verlauf des Jahres ein Plus von 40,1 Mio. EUR. Auch im Bereich Eigenkapital je Aktie konnte sich die DBAG um 2,91 EUR je Aktie im Vergleich zum Beginn des Geschäftsjahres steigern. Aufgrund von vermehrten Meldungen über ein Nachlassen der wirtschaftlichen Dynamik in Europas wichtigsten Volkswirtschaften sowie in den asiatischen Wachstumsregionen geht die DBAG davon aus, für das Geschäftsjahr 2011/2012 keine höhere Dividende als geplant auszuschütten.

Flop



DEWB wartet auf Exits

Die Deutsche Effecten- und Wechsel-Beteiligungsgesellschaft AG (DEWB) hat das erste Halbjahr 2012 mit einem Verlust von 0,6 Mio. EUR abgeschlossen. Das negative Ergebnis begründet die Gesellschaft mit dem Ausbleiben von Exits. Das Eigenkapital pro Aktie ging um 0,04 EUR auf 2,12 EUR zurück. Laut Unternehmensangaben wurden durch Einsparungsmaßnahmen die Kosten um 44% gegenüber dem Vorjahreszeitraum gesenkt. Derzeit hält die DEWB Anteile an vier Portfoliounternehmen und plant weitere Beteiligungen. Download des Halbjahresberichts 2012 unter www.dewb-vc.com



DZ Bank und WGZ Bank gründen VR Equity Partner

DZ Bank und WGZ Bank fusionieren ihre Beteiligungsgesellschaften. Künftig werden die DZ Partner GmbH und die WGZ Initiativkapital GmbH unter einem gemeinsamen Dach und dem Namen VR Equity Partner GmbH firmieren. Geschäftsführer des neuen Unternehmens sind Peter Sachse und

Martin Völker. Sitz der Gesellschaft ist Frankfurt, weitere Standorte befinden sich in Münster und Wien. Der Schwerpunkt der gemeinsamen Beteiligungsgesellschaft soll auch künftig darauf liegen, das Firmenkundengeschäft der genossenschaftlichen FinanzGruppe mit Angeboten

für die Eigenkapitalfinanzierung mittelständischer Unternehmen zu unterstützen. Zum Zeitpunkt des Zusammenschlusses weist VR Equity Partner im Geschäft mit Eigenkapitalfinanzierungen ein Portfolio-gesamtvolumen von rund 570 Mio. EUR auf.

Newsticker

+++ **Bonn** – Der Software-Konzern SAP hat sich am High-Tech Gründerfonds II beteiligt. Damit steigt der Investorenkreis auf 14 Industrieinvestoren an. +++ **San Jose** – Der amerikanische Halbleiterkonzern Maxim Integrated hat eine Venture Capital-Sparte gegründet. +++ **Frankfurt** – Die Aktien der Schweizer BB Biotech sind wieder im TecDax gelistet. Sie waren im Juni kurzfristig aus dem Index genommen worden, weil das Handelsvolumen auf dem deutschen Parkett zu gering gewesen war. +++ **Düsseldorf** – Gegen die Beteiligungsgesellschaft Vestcorp AG, früher TFG Capital AG, ist ein Insolvenzverfahren eröffnet worden. +++ **London** – Die soziale Investmentbank Big Society Capital hat 10 Mio. GBP für die Gründung des Social Venture-Fonds Impact Ventures UK zugesagt. Der Fonds wird in britische Sozialunternehmen investieren und von LGT Venture Philanthropy und der Berenberg Bank gemanagt werden.

ProSiebenSat.1 gründet Inkubator

Aufgrund schwächelnder Werbemaßnahmen im TV-Bereich lotet die Sendergruppe ProSiebenSat.1 weitere Geschäftsmöglichkeiten im digitalen Bereich aus. Zusätzlich zu seinem Venture-Arm SevenVentures hat der Konzern daher zusammen mit dem Webunternehmen Covus den Inkubator Covus Ventures gegründet. Ziel des in Berlin ansässigen

Gemeinschaftsunternehmens ist es, in den kommenden Jahren mehrere Online-Marken aufzubauen, der Schwerpunkt wird dabei auf der Schnittstelle zwischen TV und E-Commerce liegen. Die Geschäftsführung sollen Arnd Benninghoff, Chief Digital Officer bei ProSiebenSat.1, und Covus-Gründer Sven Lubek übernehmen.

3. Private Equity-Seminar von TUM und BVK

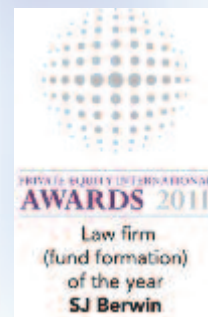
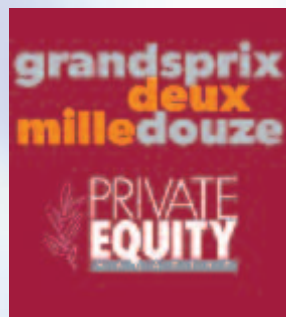
Das Private Equity-Seminar, das die TUM School of Management der Technischen Universität München in Kooperation mit dem Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) jährlich durchführt, geht in die dritte Runde: Am 15. und 16. November findet der in den vergangenen zwei Jahren stark nachgefragte Lehrgang in Berlin statt. Neben einer Einführung in Private Equity-spezifische Fragestellungen liegt ein Schwerpunkt der Kursinhalte auf der Entwicklung und Führung

von Mitarbeitern, dem Management von Wachstumsstrategien in Unternehmen und weiteren Soft Skills für die tägliche Berufspraxis. Daneben soll ausreichend Raum zum professionellen Gedankenaustausch und Networking bleiben. Die Teilnahmegebühr beträgt 1.895 EUR, BVK-Mitglieder zahlen 1.350 EUR. Das Programm steht zum Download bereit unter: www.eec.wi.tum.de



SJ Berwin LLP

Exzellenz. Effizienz. Marktführend.



Fund Formation

Sonya Pauls, Partner (München und London)
T +49 (0) 89 89 0 81-310 / +44 (0) 20 7111-2748

Christian Schatz, Partner (München)
T +49 (0) 89 89 0 81-341

Alternative Assets – Financial Markets

Till Fock, Partner (Berlin) T +49 (0) 30 88 71 71-46
Henning Starke, Partner (Frankfurt) T +49 (0) 69 50 50 32-176
Hilger von Livonius, Partner (München) T +49 (0) 89 89 0 81-303

www.sjberwin.com

Berlin Brüssel Dubai Frankfurt Hongkong London Madrid Mailand München Paris Shanghai

sjberwin 

Die Schatten werden länger

Schwieriges Fundraising führt zu Marktberreinigung

Nicht wenige Beteiligungsgesellschaften in Deutschland sammeln derzeit Geld für neue Fonds ein. Dennoch ist Fundraising nach wie vor schwierig, denn angesichts der wirtschaftlichen Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Eurokrise suchen Limited Partner oft Liquidität und meiden eine langfristige Kapitalbindung. Um Investoren zu überzeugen, müssen General Partner einen guten Track Record und eine überzeugende Strategie darlegen können.

Eurokrise belastet

Wenn man in der Beteiligungsbranche das Thema Fundraising anspricht, fällt häufig das Wort „schwierig“. Während früher die Finanz- und Konjunkturkrise das Vertrauen der Investoren bremste, so ist es heute die Eurokrise. Hier und da keimte zwar auch schon einmal Hoffnung auf, aber eine nachhaltige Besserung wollte und will sich bis heute nicht einstellen. Die anhaltende Verunsicherung bei den Investoren, auch die größere Volatilität an den Kapitalmärkten wie auch in vielen Industriebranchen, macht es Kapitalgebern und Unternehmen schwer, mittel- bis längerfristig zu planen. Das düstere Exit-Umfeld erleichtert Beteiligungsfonds die Sache nicht gerade. Ein guter Track Record als Voraussetzung für erfolgreiches Fundraising ist auch wegen der Startphasen vieler laufender Fonds schwierig. Das von 2004 bis 2007 – dem letzten richtig guten Fundraising-Jahr – eingesammelte Kapital wurde oft zu hohen Preisen investiert, teils begleitet von hohem Leverage. Dennoch gibt es auch Lichtblicke: Manche Marktteilnehmer schaffen es trotz allem, Investoren zu überzeugen.

Wellington mit erstem Closing

So hat im deutschsprachigen Raum kürzlich die in Energie- und Wassertechnologie sowie in neue Materialien investierende Schweizer Venture Capital-Gesellschaft Emerald Technology das erste Closing ihres dritten Fonds verkündet, Zielvolumen 100 Mio. EUR. Zu den neuen Investoren zählen die Unternehmen ABB, Clariant und Sulzer sowie einige Family Offices. Ebenfalls im Fundraising für einen Venture-Fonds befinden sich, so ist aus der Branche zu hören, u.a. die Tübinger SHS Beteiligungsgesellschaft mit Fokus auf Medizintechnik in der DACH-Region und einem Zielvolumen von 100 Mio. EUR. Das Team von Earlybird gab im Frühjahr ein erstes Closing für seinen vierten Fonds bei 100 Mio. EUR bekannt. Wellington Partners haben für ihren vierten Fonds mit Life Sciences-Spezialisierung gerade das First Closing mit 70 Mio. EUR bekannt gegeben. Zielgröße für das Final Closing sind 120 Mio. EUR, deutlich mehr als beim Fonds III, der am Ende bei 78 Mio. EUR schloss. „Wir sind auf einem guten Weg“, sagt General Partner Rainer Strohmenger. Zu den Investoren zählen insbesondere der European Investment Fund, Family Offices und wohlhabende Unternehmer.



Rainer Strohmenger,
Wellington Partners

Erfolge nachweisen

„Der Life Sciences-Bereich wird seit drei, vier Jahren von Institutionellen extrem gemieden, andererseits gibt es viele

private Investoren mit einer hohen Affinität dazu“, so Strohmenger. Der Markt sei hochinteressant, vor allem wegen der zunehmenden Überalterung der Bevölkerung, dem Anstieg chronischer Krankheiten und der hohen Zahlungsbereitschaft im medizinischen Bereich. „Diese Story ist gut zu vermitteln, und insbesondere Family Offices entscheiden sich für ein Engagement“, sagt Strohmenger. „In unserem letzten Fonds ist bereits die Hälfte der zwölf Portfoliounternehmen mit zugelassenen Produkten im Markt, nur eine Beteiligung haben wir verloren. Wenn man gut belegen kann, wie man im derzeitigen Marktumfeld attraktive Renditen erwirtschaftet, dann ist es mit dem Fundraising nicht so schwierig“, berichtet der Investor von seinen Erfahrungen.

Von Marktberreinigung profitieren

Für SHS-Partner Hubertus Leonhardt sind neben einem guten Track Record und einem zukunftssträchtigen Markt auch ein gutes Chance-Risiko-Profil des Fonds sowie eine klare Fokussierung wichtig. „Sektorexpertise ist für einen Fonds besser als ein genereller Ansatz“, meint Leonhardt. Zudem sollte der General Partner ein signifikantes Engagement mit eigenem Kapital einbringen und über ein gutes internes Kontrollsystem verfügen – für die Prüfung

der Meilensteinbedingungen, Reports etc. „Einerseits wollen Investoren einen hohen Grad an Liquidität vorhalten und sich nicht langfristig binden, andererseits gibt es immer noch Family Offices und auch institutionelle Investoren, die wissen, dass nach der Marktberreinigung der letzten Jahre heute die besten Venture Capital-Gesellschaften übrig sind, und dass diese auch in einem Käufermarkt attraktive Einstiegsbewertungen bei ihren Investments durchsetzen können“, beschreibt Leonhardt die Lage.



Hubertus Leonhardt,
SHS

Kontinuität und Reputation

Im Frühjahr hatten einige Börsengänge in den USA international die Technologiebranche beflügelt, bevor die Stimmung durch die schlechte After Market Performance der Facebook-Aktie gedämpft wurde. Auch aus Sicht eines Family Offices wie beispielsweise Extorel hat Venture Capital nach wie vor einen schweren Stand. „Entscheidend ist die Performance. Fondsmanager müssen zeigen, dass sie gute Rückflüsse und gute Exits kontinuierlich – und nicht nur in guten Börsen- und M&A-Zeiten – darstellen ▶

Anzeige

VR Equitypartner



Wir bieten Perspektiven.

Die erste Adresse für
mittelständische Unternehmen
im deutschen Sprachraum

- Wachstums- und Expansionsfinanzierung
- Unternehmensnachfolge und Gesellschafterwechsel
- Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen
- Mezzaninefinanzierung

VR Equitypartner zählt zu den führenden Eigenkapitalfinanzierern in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Wir begleiten mittelständische Familienunternehmen bei der strategischen Lösung komplexer Finanzierungsfragen.

Kontakt: VR Equitypartner GmbH
Frankfurt
 Telefon: +49 69 7447-7209
Münster
 Telefon: +49 251 706-4723
Wien
 Telefon: +43 1 532 20 14-0
 E-Mail: mail@vrep.de
 Internet: www.vrep.de

können“, sagt Senior Investmentmanagerin Svenja Becker. Mehr denn je seien überdurchschnittliche Renditen aus mehreren Fondsgenerationen und die Fähigkeit, mit einer



Svenja Becker
Extorel

klar definierten Strategie in die „Top in Class“-Unternehmen zu investieren, wichtig. „Gerade in Europa ist es für neuere Fondsmanager sehr schwer“, beobachtet Becker. Für große institutionelle Investoren seien Venture-Fonds ohnehin oft zu klein. „Gerade jetzt schauen solche Investoren eher auf Fonds, bei denen sie mit laufenden Ausschüttungen rechnen können“, erläutert Becker.

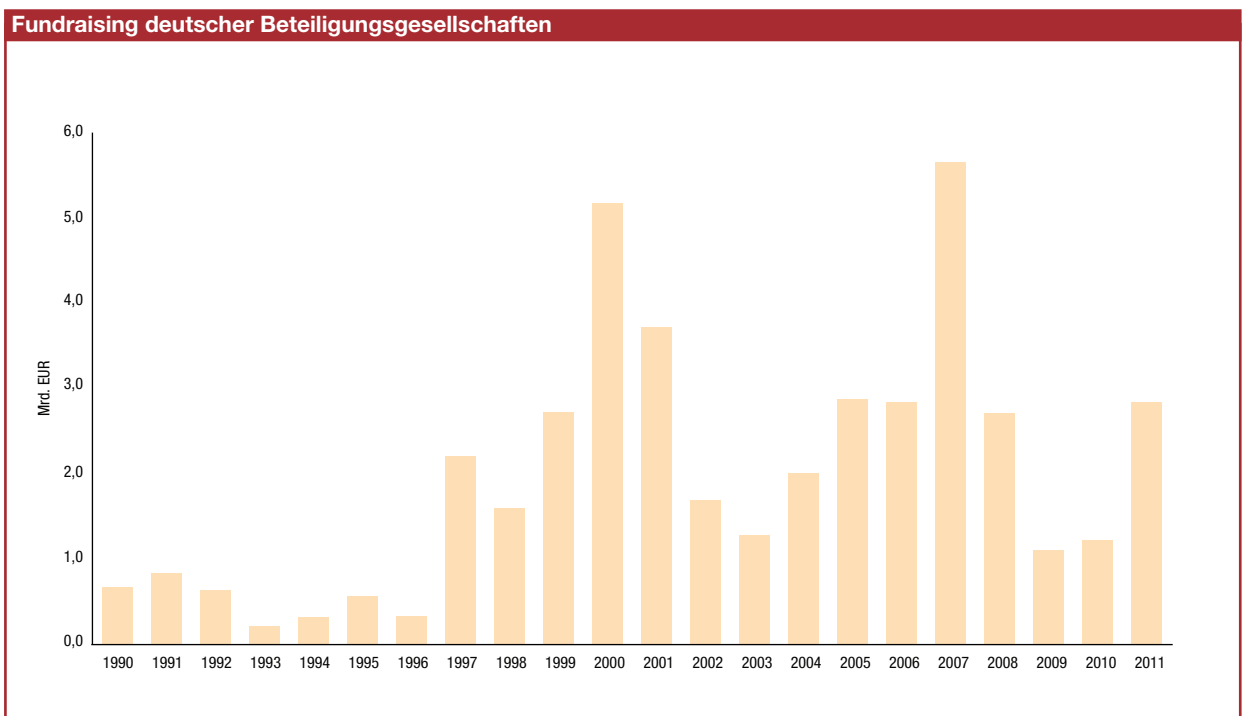


Auf Licht am Ende des Fundraising-Tunnels warten Beteiligungsmanager seit Monaten.
Foto: Panthermedia/Andreas Weber

Distressed Debt und Infrastruktur gefragt

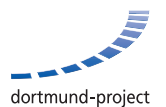
Becker bekommt regelmäßig viele Fondskonzepte auf den Tisch und sieht Mittelstandsfonds, die mit ihrem Portfolio gut durch die Krise gekommen sind, einen guten Fremdkapitalzugang sowie eine stabile Exit-Historie vorweisen können, im Vorteil. „Dies ist ein Segment, das bei historisch überdurchschnittlichen Renditen noch relativ gut Kapital einwerben kann“, begründet sie ihre Einschätzung. Aufgrund

veränderter Marktopportunitäten würden derzeit auch Fonds mit dem Fokus auf Distressed Debt oder Infrastruktur eher gut von Investoren aufgenommen, denn beide könnten mit laufenden Ausschüttungen punkten. Becker ▶



Quelle: BVK

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2012



weist aber auch darauf hin, dass so mancher Investor – auch Family Offices – wegen der Finanzmarkt- bzw. Eurokrise ihre Private Equity-Investmentquoten nach unten korrigiert hätten. Viele US-Investoren seien wegen der Eurokrise ebenfalls zurückhaltender mit Investitionen in europäische Beteiligungsfonds geworden, während in den USA in manchen Segmenten ein deutlich besseres Fundraising-Umfeld herrsche.

US-Investoren zurückhaltend

Das bestätigt auch Nick Money-Kyrle, Gründer der auf mittelständische Unternehmen fokussierten Steadfast Capital. „Amerikaner sind sehr vorsichtig, da sie sehr viel Negatives über Europa hören“, sagt er. Zudem hätten sich nicht nur Banken weitgehend aus der Eigenkapitalfinanzierung zurückgezogen, sondern auch die KfW habe ihre Investitionen in Beteiligungsfonds gestoppt. Positiv sei immerhin, dass der European Investment Fund (EIF) weiterhin investiere, ebenso auch einige Versicherungen wie Talanx und Axa. Von diesen drei Adressen habe Steadfast u.a. für seinen aktuellen Fonds Commitments erhalten – kürzlich gab es das zweite Closing mit 128 Mio. EUR. „Wir streben das Final Closing zum Jahresende irgendwo zwischen 150 und 200 Mio. EUR an“, so Money-Kyrle. „Fundraising ist mühsam, aber ich sehe ein wenig Licht am Ende des Tunnels. Dennoch wird die Branche noch schrumpfen, denn einige Fonds werden es nicht schaffen, genügend Geld einzusammeln“, prophezeit der Investor.



Einige Manager haben noch einen langen Weg bis zum Fonds-Closing vor sich.
Foto: Panthermedia/Andreas Weber

Venture-Fonds-Closings mit Investitionsziel DACH-Region 2012			
Fonds	Beteiligungsgesellschaft	Status	Volumen
b-to-v Entrepreneurial Growth II	b-to-v Partners	Final Closing	28,6 Mio. EUR
Earlybird IV	Earlybird Venture Capital	First Closing	100 Mio. USD
EMBL Technology Fund II	European Molecular Biology Laboratory Ventures	First Closing	40 Mio. EUR
eVenture Capital Partners 1 GmbH	eVenture Capital Partners	Ankündigung	100 Mio. EUR
Fastlane Ventures	Fastlane Ventures	Final Closing	mittlerer zweistelliger Millionenbetrag
FS VenCube	FS VenCube	Final Closing	1 Mio. EUR
HBM Biocapital II	HBM Partners	First Closing	90 Mio. EUR
High-Tech Gründerfonds II	High-Tech Gründerfonds	Aufstockung nach First Closing	291 Mio. EUR
Index Life VI	Index Ventures	Final Closing	150 Mio. EUR
Index Ventures Early Stage Technology Fund	Index Ventures	Final Closing	350 Mio. EUR
Mountain Do Brasil	Mountain Partners	First Closing	nicht veröffentlicht
OP Ventures Growth/OP Ventures Global/OP Ventures Early Stage	OP Ventures	Final Closing	insgesamt 300 Mio. EUR
Partech International VI	Partech International	First Closing	100 Mio. EUR
Point Nine Capital II	Point Nine Capital	First Closing	nicht veröffentlicht
Rothschild BioDiscovery 4	Edmond de Rothschild Investment Partners	First Closing	125 Mio. EUR
Seed Fonds II für die Region Aachen	S-UBG AG	Final Closing	10,3 Mio. EUR
Special Situation Venture Partners III	Orlando Management	Final Closing	231 Mio. EUR
TVM Healthcare MENA I	TVM Capital	Final Closing	50 Mio. USD
TVM Life Science Venture Fonds VII	Life Sciences	Final Closing	150 Mio. USD
University Ventures Fund I	University Ventures	Final Closing	100 Mio. EUR
Wellington Partners Life Sciences IV	Wellington Partners	First Closing	70 Mio. EUR

Quelle: Deal-Monitor des VentureCapital Magazins

Investing in QUALITY

Munich Private Equity Partners („MPEP“) ist Teil der RWB Gruppe und zählt zu Europas führenden Häusern für Private Equity Beratungsdienstleistungen. Derzeit verwaltet MPEP ein Volumen von über 2,3 Mrd. USD und pflegt enge Beziehungen zu erstklassigen Private Equity Fonds weltweit.

Auswahl der MPEP Investitionen im Jahr 2012:

EMERGING MARKETS



EUROPA



NORDAMERIKA



Details erfahren Sie unter:

www.mpep.com

Family Offices investieren

Mitten im Fundraising befinden sich auch die Frühphaseninvestoren Point Nine Capital aus Berlin und der Münchner UnternehmerTUM-Fonds. Point Nine Capital hat einen klaren Fokus auf Software as a Service (SaaS). Nach dem ersten Closing im Januar 2012 rechnet Geschäftsführer Pawel Chudzinski noch vor dem Jahresende mit dem Final Closing. Dieser Fonds II sei um ein Mehrfaches größer als der erste Fonds (6 Mio. EUR). Investoren



Pawel Chudzinski, Point Nine Capital



Dr. Ingo Potthof, UnternehmerTUM

seien neben dem Fondsteam in erster Linie wohlhabende Unternehmer und Business Angels, auch aus dem Ausland. Ebenfalls bis Jahresende strebt der UnternehmerTUM-Fonds sein Final Closing an (Zielvolumen 25 Mio. EUR), nachdem im Juni 2011 das erste Closing mit 12 Mio. EUR erfolgt war. „Es läuft zwar langsam, aber wir kommen stetig voran und sind zuversichtlich. Wir sprechen vor allem mit Family Offices und Privatinvestoren“, sagt Geschäftsführer Dr. Ingo Potthof. Auch der EIF sowie kleinere institutionelle Anleger seien dabei. Der UnternehmerTUM-Fonds investiert in die Bereiche Informations- und Kommunikationstechnik, Medizintechnik und Cleantech.

Kritik an Solvency II

Als Bremse für große institutionelle Investoren wie Versicherungen und Pensionskassen sieht die Branche die EU-weite Regulierung Solvency II mit ihren verschärften Eigenkapitalvorschriften. Dies halte viel Geld vom

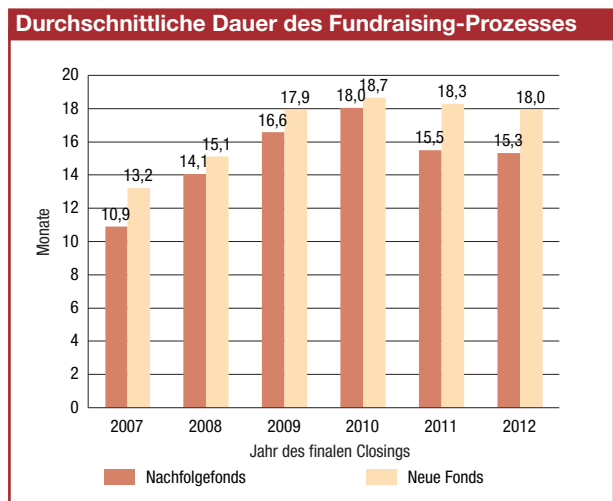
Beteiligungsmarkt fern, da eine risikoreiche Anlage mit mehr Eigenkapital unterlegt werden müsse, so viele Experten. Andererseits würden Institutionelle genötigt, extrem niedrig verzinste Staatsanleihen zu kaufen, die dennoch risikobehaftet seien. Mit solchen Anlagen könnten z.B. Versicherungen nicht die notwendigen Erträge erzielen, und eigentlich wäre es mehr als geboten, mehr Kapital in höherverzinsliche unternehmerische Investments zu allozieren. Eigenkapitalstärkende Investitionen würden aber durch die Solvency-II-Regelung letztlich bestraft, so die Befürchtung.

Die Frage der Kapitalbindung

Der Wunsch nach kürzerer Kapitalbindung wirft die Frage auf, ob die Investitionszeiträume der Branche nicht ein großes Hemmnis sind. „Ein Zehnjahreszyklus der Fonds ist schon notwendig, es braucht eine gewisse Reife- und Entwicklungszeit“, sagt Dr. Armin Schuler, Geschäftsführer der BWK Unternehmensbeteiligungsgesellschaft. Um Unternehmen weiterzuentwickeln und nachhaltige Wertschöpfung zu generieren, benötige man in der Regel drei bis sechs Jahre. Auch bei den Managementgebühren der Fonds gebe es nicht viel Spielraum, um eventuell von der Kostenseite her attraktiver zu werden. „Es gibt einen gewissen Fixkostenblock, und bei kleineren Fonds unter 500 Mio. EUR Anlagevolumen kann man die Gebühren kaum unter die gängigen 2% per annum senken“, so Schuler. BWK befindet sich im Fundraising für einen Mittelstandsfonds – mit Fokus auf Wachstum, Gesellschafterwechsel, Nachfolgeregelungen. „Bei uns läuft es sehr gut, wir sprechen nur inländische Investoren an – Institutionelle, Family Offices und Unternehmer – und erhalten positives Feedback“, sagt Schuler. Das erste Closing ist für die nächsten Monate geplant, Zielgröße ist 100 Mio. EUR. Zum Final Closing sollen es dann 200 Mio. EUR werden.



Dr. Armin Schuler, BWK Unternehmensbeteiligungsgesellschaft



Quelle: Preqin

Fazit:

Fundraising war und ist schwierig, aber wer eine gute Reputation und ein klar fokussiertes, aussichtsreiches Konzept mitbringt, kann auch erfolgreich sein. Viele Investoren scheuen wegen der Eurokrise mehr noch als früher eine langfristige Kapitalbindung. Sollte die Politik wider Erwarten die Krise relativ bald in den Griff bekommen und neues Vertrauen entstehen, besteht Hoffnung auf Besserung. Bis dahin dürfte allerdings die Marktberreinigung weitergehen, und nur die Besten werden überleben. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Unternehmer finanzieren Unternehmer.

„ Kapitalgeber zu finden, ist für einen Mittelständler heute kein Problem. Einen Finanzierungspartner zu finden, der die eigene Vision teilt und das Geschäft mit seiner Erfahrung und seinen Kontakten wirklich voranbringt, dagegen schon. Mit FIDURA haben wir einen echten Glückstreffer gelandet. “

Dr. Thomas Fries, Geschäftsführer
Fries Research & Technology GmbH



Die **Fries Research & Technology GmbH (FRT)** vermisst Oberflächen und Materialien im Mikro- und Nanometerbereich für Kunden aus Produktion und Forschung aus der ganzen Welt. Über 500 3D-Oberflächenmessgeräte sind bei Unternehmen aus der Automobil- und Halbleiterindustrie, der Mikrosystemtechnik und der Solartechnik im Einsatz. Der Weg dorthin war nicht immer ganz einfach. Um unternehmerisch in neue Dimensionen vorstoßen zu können, musste sich FRT von einem Dienstleister zu einem Gerätehersteller wandeln. Das nötige Kapital steuerte FIDURA bei.

FIDURA Private Equity Fonds investieren direkt in technologieorientierte Wachstumsunternehmen aus dem deutschsprachigen Raum, die sich in besonderer Weise dem Prinzip der Nachhaltigkeit verpflichtet fühlen. Als Kapitalgeber, Coach und Sparringspartner begleiten wir kleine und mittlere Unternehmen ab einer Million Euro Umsatz bei der Umsetzung ihrer Wachstumspläne. Mit Eigenkapital, Kontakten und – wenn wir gefragt werden – auch mit Rat und Tat bei Managementfragen. Dabei gehen wir ausschließlich Minderheitsbeteiligungen ein. Weil wir wissen, dass Sie der wichtigste Aktivposten Ihres Unternehmens sind. Sprechen Sie mit uns: **Tel. (089) 23 88 98-10.**

www.fidura.de

Unsere Portfoliounternehmen:

mechatronic
systemtechnik gmbh

Umsatzwachstum 100%

sensordynamics

Unternehmenswert verfünffacht

WEBfactory®

Umsatzwachstum 30%

FRT
Fries Research & Technology

Umsatzwachstum 50%

„Wir brauchen eine langfristige gesetzliche Regelung“

Interview mit Norbert Baier und Robert Maier, Business Angels, und Dr. Roland Kirchhof, Vorstand, Business Angels Netzwerk Deutschland

Business Angels stellen für Gründer und Start-ups wichtige Ansprechpartner dar. Nicht nur fangen sie großteils das Marktversagen im Bereich der Frühphasenfinanzierung auf, sondern sie stehen den Jungunternehmern mit Know-how und hilfreichen Kontakten zur Seite. Im Interview mit dem VentureCapital Magazin sprechen die Business Angels Norbert Baier und Robert Maier



Norbert Baier



Robert Maier



Dr. Roland Kirchhof

sowie der Vorstand des Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) Dr. Roland Kirchhof über die drohenden Gefahren des geplanten Jahressteuergesetzes 2013 und wünschenswerte Verbesserungen.

VC Magazin: Der Änderungsvorschlag zum Gesetzesentwurf der Bundesregierung für das Jahressteuergesetz 2013 hat in der Branche hohe Wellen geschlagen. Was genau sind Ihre Kritikpunkte?

Kirchhof: Als Verband haben wir eine mehrseitige Stellungnahme an den Finanzausschuss des Bundestages geschickt, in dem wir die Kritikpunkte zusammengefasst haben. Das Wichtigste ist, dass man erkennt, dass bis jetzt die GmbH die einzige Möglichkeit war, im Zuge eines Roll-overs Geld aus Unternehmensgewinnen zu steuerlich günstigen Konditionen in andere Unternehmen zu investieren. Diese Möglichkeit wird durch den Gesetzesvorschlag beschnitten. Ich bin davon überzeugt, dass man beim Entwurf der Regelung nicht an die Business Angels gedacht hat und diese nun der Kollateralschaden eben dieser Änderung sind. Auch der Punkt der Rückwirkung des Gesetzes scheint mir problematisch – wenn nicht sogar rechtswidrig. Wenn man dem Ganzen etwas Positives abgewinnen möchte, dann das, dass die Business Angels und Gründer nun endlich aufgewacht sind und sich wehren.

Maier: Egal um welche Gesetze es geht, sie sollten nicht rückwirkend gelten, denn in einer stabilen Demokratie sollte man mit einer kontinuierlichen Gesetzgebung planen können. Die geplante Regelung würde eine jahrelange Gesetzgebung über den Haufen werfen, die bewusst die Situation gefördert hat, dass das Geld „im Kreislauf“ bleibt. Außerdem betrifft sie eine sehr kleine Gruppe von Leuten, dafür aber massiv – die Steuerbelastung stiege

quasi über Nacht um rund 1.900%. Meiner Meinung nach ist auch die 10%-Grenze willkürlich. Wenn wegen des EUGH-Urteils und der Staatsschuldenkrise kein Weg um eine Anpassung herumführt, halte ich eine leicht höhere Besteuerung der gesamten Beteiligungsbranche für sinnvoller. So könnte man beispielsweise den Steuersatz für Holdings bei Dividenden und Verkaufserlösen von effektiv ca. 1,5% auf effektiv 3% anheben, unabhängig ob Streubesitzanteil oder nicht.

Baier: Ich finde es auch katastrophal, dass das Gesetz rückwirkend gelten soll, da man als Business Angel keine Zeit hat, sich auf die geänderten Rahmenbedingungen einzustellen. Jede Verschlechterung der aktuellen Bedingungen behindert die gesamte Szene. Zumal auch jetzt schon einiges im Argen liegt, da momentan nur die GmbH Vorteile von der Rechtslage hat, nicht aber Personengesellschaften oder Einzelpersonen, die genau dasselbe Tätigkeitsfeld haben.

VC Magazin: Die Organisation von Beteiligungen in einer eigenen Gesellschaft bedeutet einen hohen Verwaltungsaufwand für den Business Angel. Welche anderen Modelle könnten die Prozesse hier vereinfachen?

Baier: Es müsste allgemein am Steuerrecht angesetzt werden, damit ein Business Angel aktiv werden kann, egal in welcher Rechtsform. Ich finde, eine Privatperson oder eine Personengesellschaft sollte rechtlich nicht anders gestellt werden als beispielsweise eine GmbH.

Maier: Ich denke, wir sind alle Freunde von Steuervereinfachungen und wünschen uns mehr Transparenz. Jedoch befürchte ich, dass es auch in Zukunft unterschiedliche Besteuerungsmodelle für Privatpersonen, Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften geben wird. Das Dring-

lichste scheint mir, dass es eine klare Regelung gibt, die dann auch Bestand hat.

Kirchhof: Gleich welche Rechtsform man wählt, hat man immer mit gewissen Problematiken zu kämpfen, da jede ihre eigenen Nachteile hat. Auch ich plädiere für eine gesetzliche Regelung, die auf Jahre hinaus Bestand hat. Immerhin sind Unternehmensbeteiligungen auch meistens langfristig angelegt.

VC Magazin: In welchen anderen Punkten wünschen Sie sich eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für Business Angels?

Baier: Man bräuchte eine gesetzliche Regelung, die die Rahmenbedingungen für Business Angels, Start-ups und die Venture Capital-Szene vorgibt und an denen man sich auch langfristig orientieren kann.

Maier: Um den Sozialstaat weiter bezahlen zu können, brauchen wir so viele Gründer und Investoren wie möglich, die einen möglichst hohen Anreiz haben, neue erfolgreiche Firmen aufzubauen. Daher ist es dringend notwendig, dass die Politik erkennt, dass das vorherrschende Marktversagen in der Frühphasenfinanzierung von Unternehmen aktuell eigentlich nur durch Business Angels aufgefangen werden kann.

Kirchhof: Ich bin auch der Meinung, dass in der Politik das Bewusstsein dafür geschärft werden muss, dass mit den Start-ups unsere Wirtschaft von morgen aufgebaut wird. Denn es ist unbestritten so, dass kleine neue Unternehmen Arbeitsplätze schaffen und dort auch die Innovationen stattfinden. Wenn wir die Chance verpassen, jetzt die Wirtschaft des 21. Jahrhunderts aufzubauen, werden wir in Zukunft hinter andere Länder zurückfallen.

VC Magazin: Trotz aller Schwierigkeiten: Warum sind Sie gerne als Business Angel aktiv?

Baier: Die Zusammenarbeit mit jungen Leuten, die eine tolle Idee haben und alle bis in die Haarspitzen motiviert sind, ist eine unglaubliche Freude. Auch die Möglichkeit zu haben, an technischen Innovationen, die irgendwann einmal unser Leben erleichtern sollen, mitzuhelfen beziehungsweise sie in den Markt zu tragen, ist jedes Mal aufs Neue eine große Motivation.

Maier: Ich habe ja bereits selbst eine Firma gegründet, und es macht mir nach wie vor sehr viel Spaß, neue Geschäftsideen zu sehen, meine Erfahrungen weiterzugeben und auch Innovation zu fördern. Darüber hinaus ist es

Der Bundesrat hat kürzlich einen Änderungsvorschlag zum Gesetzesentwurf der Bundesregierung für das Jahressteuergesetz 2013 aufgenommen. Dieser sieht vor, Steuervergünstigungen für Holdinggesellschaften einzuschränken. Hintergrund ist eine Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (EUGH), wonach es gegen EU-Recht verstößt, wenn ausländische Kapitalgesellschaften nur dann Steuervergünstigung geltend machen können, sollten sie mindestens 10% einer deutschen Kapitalgesellschaft halten. Die aktuelle Regelung, nach der deutsche Holding-Gesellschaften ohne jegliche Mindestbeteiligungsgrenze steuerliche Vergünstigungen erhalten, stellt laut dem EUGH eine Diskriminierung von EU-Ausländern dar.



äußerst anregend, in einer Szene aktiv zu sein, in der alles in Bewegung ist. Natürlich ist es auch spannend, einen finanziellen Anreiz zu haben.

Kirchhof: Mir als Verbandsvertreter liegt die Arbeit der Business Angels am Herzen, da sie die Geburtshelfer der Wirtschaft von morgen sind. Daher müssen wir alles tun, damit sie ihre Arbeit tun können und sich nicht ständig mit neuen gesetzlichen Regelungen beschäftigen müssen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview! ■

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Der Business Angel **Norbert Baier** hat seit 2000 rund zehn IT- und Produktionsunternehmen als Business Angel im Netzwerk nordbayern begleitet. **Robert Maier** hat 2009 das Internetunternehmen Visual Meta gegründet. Seine Business Angel-Beteiligungen hält er über die Romm Holding GmbH. **Dr. Roland Kirchhof** ist seit 2001 Vorstand des Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND).

Kreative Lösungen

Der Special Deal im gegenwärtigen Fundraising-Umfeld

Die Komplexität des gegenwärtigen Fundraising-Marktes definiert eine Arena, die tiefes, globales Verständnis der Trends und der Handelnden voraussetzt. Side Cars, Special Deals, Pledge Funds und Segregated Accounts sind nur einige wenige Beispiele des Facettenreichtums des jetzigen Private Equity-Umfelds.

Komplexes Umfeld

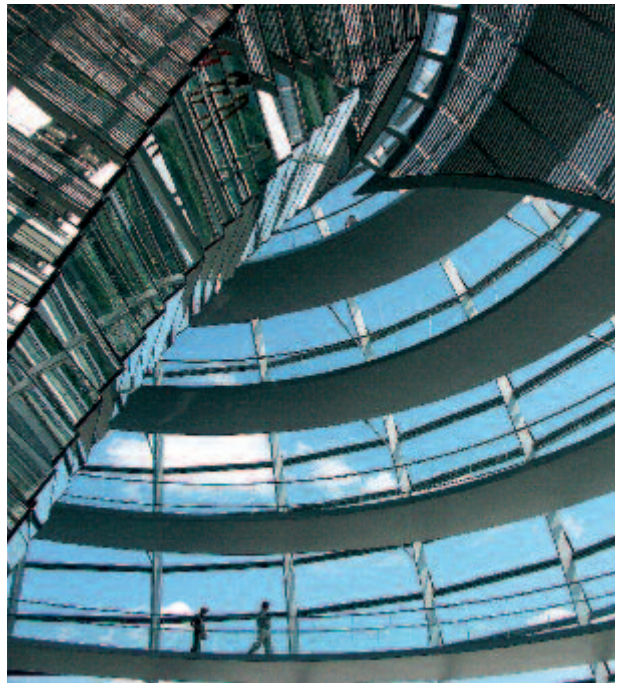
Das gegenwärtige Fundraising-Umfeld ist geprägt von einer starken Bifurkation des Marktes – eine pauschale Kategorisierung als „Investorenmarkt“ ist simplistisch und schlichtweg unzutreffend. Während Manager mit einem überdurchschnittlich starkem Track Record in einer Verhandlungssituation sind, die sowohl wirtschaftlich als auch aus Verhandlungsperspektive häufig stärker ist als während des Boom-Marktes 2007, suchen andere Manager alternative und kreative Wege, um das Zielvolumen des geplanten Fonds zu erreichen oder das Funding auf Einzelinvestitionsbasis sicherzustellen. Aufgrund der zunehmenden – auch gewünschten – Globalisierung der Investorenbasis wählen zudem einige der erfolgreichsten europäischen Fondsmanager alternative Anlagestrukturen, um Staatsfonds, bestimmten MENA-Investoren oder auch anderen strategisch oder ökonomisch interessanten Investoren eine Investition zu ermöglichen.

Alternativen zu traditionellen Fonds

Die meisten General Partner (GPs) sehen die traditionelle Fondsstruktur mit einer diversifizierten Investorenbasis nach wie vor als die gewünschte Standardanlageform. Es gibt jedoch eine zunehmende Anzahl von großen Investoren, die sich von traditionellen Investitionsformen in Fonds abwenden und stattdessen bevorzugt Einzelmandate mit einem oder mehreren Managern eingehen. Diese Investitionsformen haben häufig eine wirtschaftliche Incentivierung; einige der eher strategisch motivierten Investoren nutzen diese enge Investitionsbeziehung jedoch auch, um tiefere Einblicke in den jeweiligen Markt, Dealflow oder aber auch die Investitionsmethodik des jeweiligen GPs zu gewinnen. Häufig werden Investoren auch gewisse Positiv- oder Negativkontrollen eingeräumt – die konkrete Ausgestaltung form hängt trotz einiger Markttrends natürlich auch von dem jeweiligen Investor und GP ab.

Segregated Account/Separately Managed Account

Der Segregated Account dient grundsätzlich eher als komplementäre Anlagestruktur. Es gibt jedoch auch global



Fundraisingprozesse sind vielschichtiger geworden, weil stärker artikulierte Einzelinteressen zu berücksichtigen sind. Foto: Panthermedia/Volker Mersch

zunehmend Manager, die Einzelmandate als eine echte Alternative zu traditionellen Fonds sehen – trotz der offensichtlichen Risiken, die eine solche exklusive Fokussierung auf ausgewählte Investoren mit sich bringt. Soweit eine Integration des Segregated Accounts in die jeweilige Hauptfondsstruktur vorgesehen ist, ist die kritische Haltung vieler namhafter institutioneller Investoren zu solchen Anlageformen zu adressieren. So sind die grundsätzlich inhärente mangelnde Transparenz dieser Struktur und die mit dem Hauptfonds nicht gleichgeschalteten Incentivierungseffekte für manche Investoren Dealbreaker, während für andere Investoren entsprechende Schutz- und Sicherungsinstrumente in dem Hauptfondsvertrag ausreichend sind.

Side Car-/Koinvestitionsvehikel

Anstatt einen neuen Fonds zu errichten, entscheiden sich einige GPs auch dazu, bereits existierende Fonds aufzustoßen; es gibt jüngere Beispiele von Fonds, die innerhalb der regulären Laufzeit ihr Fondsvolumen innerhalb desselben Vehikels erhöhen (teilweise sogar verdoppeln!) konnten. Einige GPs errichten hierzu ein Side Car-Vehikel oder andere Strukturen für eine getrennte Beteiligung von

Investoren; teilweise werden diese Strukturen auch in einen neuen Hauptfonds integriert. Auch hier muss wiederum sorgfältig abgewogen werden, wie das Side Car- oder das Koinvestitionsvehikel mit anderen Fondsgestaltungen oder ähnlichen Anlagemodellen interagiert.

Pledge-Fonds

Einige Manager wählen – häufig auch als eine zwischenzeitliche Maßnahme zur Sicherung der Investitionsfähigkeit bis zum Closing des nächsten Hauptfonds – die Errichtung von Pledge-Fonds als Anlagemodell. Pledge-Fonds werden häufig von First Time-Managern als Anlagemodell genutzt – aber auch von etablierten Fondsmanagern, wie im Markt bekannt. Pledge-Fonds oder auch Koinvestment-Clubs sind grundsätzlich maßgeschneiderte Produkte; es gibt jedoch gewisse Markttendenzen in der Kategorisierung solcher Strukturen, die sich nach dem jeweiligen Einfluss der Investoren auf die Investitionsentscheidungen, die Allokation von Kosten sowie den Zugang zum jeweiligen Dealflow richten. Während einige Investoren, insbesondere einzelne Family Offices, diese Investitionsart begrüßen, ist zu beachten, dass sich bei der Wahl eines solchen Vehikels häufig der Horizont der ansprechbaren institutionellen Private Equity-Investoren deutlich verringert. Auf Portfolioebene sind die möglicherweise negativen Effekte auf Finanzierungssicherheit und Investitionseffizienz (auch Handlungsschnelle) zu berücksichtigen.

Kein Allheilmittel

Je nach Ausgestaltung muss auch die kritische Frage der künftigen Zurechenbarkeit des Track Records des handelnden Teams berücksichtigt werden; ebenso stellt sich die Frage, inwieweit man durch Pledge-Fonds noch als klassischer Fonds-GP wahrgenommen werden wird. Fraglich ist auch, ob das jeweilige Team aufgrund der unterschiedlichen Incentivierungsstruktur überhaupt noch in den traditionellen Investmentmarkt zurückfindet. Ein prominentes Beispiel am Markt hatte zum Beispiel kurz nach Abkehr vom traditionellen zum Pledge-Fonds-Modell signifikante Key Man-Abgänge zu verzeichnen. Eine sorgfältige Abwägung der kurzfristigen und langfristigen Folgen einer solchen Strukturwahl ist essenziell – eine Panacea in einem schwierigen Marktumfeld ist der Pledge-Fonds nicht.

Individuelle Absprachen mit Investoren

Die Anforderungsliste der Investoren wird grundsätzlich umfangreicher. Dies betrifft primär natürlich die Reporting-

Verpflichtungen wie auch ESG- und sonstige Compliance-Anforderungen – insbesondere auch bei stark regulierten Investoren und Staatsfonds. Maßgeschneiderte Lösungen werden jedoch zunehmend auch im Hinblick auf individuelle Investitionsstrategien und Investitionsziele einzelner Investoren erwartet. In vielen Fällen sind signifikante First Closing- bzw. Cornerstone-Investoren von besonders kritischer Bedeutung, um das für das Fundraising essenzielle Momentum zu entwickeln. Trotzdem sind Erstzeichnerrabatte bei Fundraisings im europäischen Midmarket-Bereich eher unüblich und stoßen auch bei einigen namhaften institutionellen Investoren auf kategorische Ablehnung. Einige der insbesondere bei sogenannten Megafunds gewährten Sonderrechte umfassen einen regelmäßigeren oder vertieften Zugang zum Investmentteam, Secondments, die Festlegung von vertraglichen Dealbreakern, aber auch signifikante ökonomische Vorteile.

Fazit:

Alternative Anlagemodelle und Special Deals sind Zeichen einer immer vielschichtiger und kreativer werdenden Industrie, in der zunehmend deutlich definierte Einzelinteressen im Rahmen eines Fondsprodukts zusammenzufassen sind. Der Schlüssel für das Gelingen des Fundraising-Prozesses ist aber der Aufbau einer transparenten und richtig incentivierten Beziehung zwischen General und Limited Partner auf der Basis eines soliden Track Records – die jeweilige Struktur ist lediglich der Rahmen, nicht das Mittel für eine optimale Fundraising-Strategie. ■

Zur Autorin



Sonya Pauls ist Partnerin im Münchener und Londoner Büro der Sozietät SJ Berwin LLP. Sie ist spezialisiert auf die Beratung von nationalen und globalen Private Equity- und anderen Fonds, Alternative Assets, Incentivierungsstrukturen sowie auf die Beratung von institutionellen Investoren.

„Der Staat sollte sich nicht zum Assetmanager aufschwingen“

Interview mit Dr. Matthias Hallweger, Vorstand, Alfred Wiedner AG, und Michael Motschmann, Vorstand, MIG AG

Mit der Alternative Investment Fund Manager Directive (AIFM-Richtlinie) hat das Europäische Parlament ein gesetzliches Rahmenwerk zur einheitlichen, EU-weiten Regulierung alternativer Fondsmanager beschlossen. Die EU-Staaten müssen die Richtlinie bis Juli 2013 in nationales Recht umsetzen. Der Diskussionsentwurf zum deutschen AIFM-Umsetzungsgesetz (AIFM-UmsG), den das Bundesfinanzministerium im Sommer vorgelegt hat, ist in der deutschen Private Equity-Branche auf massive Kritik gestoßen. Unter anderem kritisieren Fondsanbieter, dass das Papier in der vorliegenden Form Privatanlegern den Zugang zu direkt investierenden Beteiligungsfonds verwehren würde. Welche massiven negativen Auswirkungen eine solche Regelung auf junge, innovative Unternehmen hätte, erklären im Interview Dr. Matthias Hallweger und Michael Motschmann, Manager und Anbieter der direkt investierenden Retailfonds MIG Fonds.

VC Magazin: Der Diskussionsentwurf zum AIFM-UmsG lässt direkte Unternehmensbeteiligungen als Anlageoption für Privatanleger nicht mehr zu, Immobilien, Schiffe oder erneuerbare Energien jedoch schon. Sind Retailfonds in diesem Bereich wirklich für Privatanleger ungeeignet?

Motschmann: Ungeeignet sind alle Anlageformen, die dem Anleger in der Vergangenheit Schaden zugefügt haben – das ist bei Unternehmensbeteiligungen definitiv nicht der Fall. Die Schäden, die Anleger im Bereich geschlossener Fonds in den vergangenen Jahren erlitten haben, haben nicht Private Equity-Fonds, sondern andere Segmente verursacht. Im Übrigen kann einem Anleger durchaus zugehört werden, selbst verantwortungsbewusste Investitionsentscheidungen zu treffen. Der Staat braucht hier nicht Aufgaben eines Assetmanagers übernehmen und diese Entscheidungen vorschreiben. Vielmehr sollte er Leitlinien bestimmen, in deren Rahmen dann die Privatwirtschaft agieren kann.

VC Magazin: Indirekte Investitionen in die Assetklasse über Dachfonds würden nach dem Diskussionsentwurf jedoch erlaubt bleiben. Wie groß sind die Risiken von direkten Unternehmensbeteiligungen?

Motschmann: Man muss das Risiko in Abhängigkeit von der Rendite betrachten. Dachfonds ermöglichen eine breite Streuung über verschiedene Fonds hinweg mit einer Vielzahl von Unternehmensbeteiligungen. Dafür weisen sie allerdings auch eine doppelte Kostenstruktur auf – was die Rendite des Anlegers deutlich schmälert.



Dr. Matthias Hallweger (li.) und Michael Motschmann

Hallweger: Für den Privatanleger haben Dachfonds zusätzlich den Nachteil der Intransparenz und der Ineffektivität: Die reine Anzahl an Beteiligungen in einem Dachfonds stellt alleine keine Verbesserung der Risiko-Rendite-Relation des Anlegers dar. Bei der großen Anzahl von Beteiligungen, die schnell dreistellig werden kann, verliert der Anleger zudem den Überblick darüber, wo sein Kapital nun eigentlich hinfließt. Auch die Entwicklung der einzelnen Portfoliounternehmen kann er nicht unmittelbar mitverfolgen. Bei einem direkt investierenden Fonds hingegen weiß der Anleger zu jedem Zeitpunkt, welche Unternehmen er unterstützt, und wird auch über deren Fortschritte auf dem Laufenden gehalten.

VC Magazin: Wie viel Rendite konnten Privatanleger in den vergangenen Jahren mit direkten Unternehmensbeteiligungen erzielen?

Hallweger: Der Bereich ist noch so jung, dass auch die Zahlen noch jüngeren Datums sind und keine lange Historie vorliegt. Vergleiche aus anderen Ländern belegen jedoch, dass die Chance auf höhere Renditen gegeben ist. Wenn wir die MIG Fonds als Beispiel nehmen, können wir eine sehr positive Bilanz ziehen: An die Anleger des ersten Fonds aus dem Jahr 2005 haben wir bereits über die Hälfte des eingezahlten Kapitals zurückgeführt – obwohl der Fonds noch viele gute Assets hält, die bewusst noch nicht veräußert wurden. 2012 werden wir an alle Anleger insgesamt 40 Mio. EUR ausschütten, also 15% des gesamten platzierten Kapitals. Einige wesentliche Exits der vergangenen Jahre im Venture Capital-Bereich – zuletzt beispielsweise IdentTechnology oder Corimmun – kamen aus dem MIG-Portfolio.

VC Magazin: Mit direkten Unternehmensbeteiligungen unterstützen Anleger die Entwicklung innovativer Unternehmen. Welche volkswirtschaftlichen Auswirkungen hätte das AIFM-UmsG in der vorliegenden Version?

Hallweger: Gerade der Venture Capital-Bereich ist in Deutschland dramatisch unterfinanziert. Es wäre fatal für junge Unternehmen, wenn die bestehenden Finanzierungsquellen zusätzlich ausgetrocknet würden. Statt weniger direkte Unternehmensbeteiligungen brauchen wir mehr. Deutschland ist stark geworden durch seine technologischen Revolutionen – sie per Gesetz klein zu halten, wäre der völlig falsche Schritt und hätte drastische Auswirkungen auf die Innovationsfähigkeit unseres Landes.

Motschmann: Investitionen in junge Technologieunternehmen, wie sie die MIG Fonds tätigen, stärken die Innovationskraft unserer Wirtschaft und helfen, unsere Zukunft zu gestalten. Die Bundesregierung hat sich zur Assetklasse vielfach bekannt, unter anderem auch durch die Unterstützung des High-Tech Gründerfonds. Warum sollen also die privaten Koinvestoren daran gehindert werden, die zarte Saat staatlicher Förderung zur Blüte zu bringen?

VC Magazin: Wie könnte eine alternative Regelung aussehen, die den Anlegerschutz nicht vernachlässigt? Wie schätzen Sie die Chancen auf eine Änderung des Entwurfs ein?

Motschmann: Der Staat sollte Leitlinien für die Allokation von Kapital der Anleger aufstellen, statt sich zum Asset-

manager aufzuschwingen. Wir schlagen daher vor, Private Equity in den Katalog der Vermögensgegenstände aufzunehmen. Anleger in einen Publikums-AIF müssen vor dem Beitritt jedoch darüber belehrt werden, dass sie nur einen bestimmten Anteil, z.B. 20% ihres liquiden Vermögens, in die Assetklasse investieren dürfen. So wird eine professionelle Beratung und eine ausreichende Diversifizierung gewährleistet – das ist immer noch der beste Anlegerschutz.

Hallweger: Wir und andere Emissionshäuser haben in Stellungnahmen und in zahlreichen persönlichen Gesprächen mit Parlamentariern und Sachbearbeitern aus den Ministerien auf die verheerenden Konsequenzen des vorliegenden Vorschlags hingewiesen. Wir haben sehr positive Resonanz bekommen. Gerade weil die Assetklasse andernorts ja staatlich gefördert wird, sind wir optimistisch, dass der Entwurf gerade in diesem Punkt noch einmal überarbeitet wird.

VC Magazin: Danke für das Gespräch! ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Michael Motschmann ist Vorstand der MIG AG, die die für Privatanleger konzipierten MIG Fonds managt.

Dr. Matthias Hallweger ist Vorstand der Alfred Wieder AG, die die MIG Fonds vertreibt.

Anzeige

VC CAMPUS 2012

meets EDUCAMP #10 meets YERC

18. bis 21. Oktober 2012
Technische Universität Ilmenau
www.vc-campus.de



BRANDENBURG VENTURES GmbH



„Dirigieren bedeutet überzeugen und zuhören können“

Interview mit Christian Gansch, Dirigent und Berater

„Wenn alle die erste Geige spielen wollen, kommt kein Orchester zusammen“, lautet ein Zitat des Komponisten Robert Schumann. Orchester wie Unternehmen sind erfolgreich, wenn das Zusammenspiel gut funktioniert. Was Unternehmen dabei von Orchestern lernen können, ist das Spezialgebiet von Christian Gansch. Als Dirigent vieler Orchester, z.B. bei der BBC oder dem Deutschen Symphonie Orchester Berlin, und später als Musikmanager und Produzent hat er die einschlägigen Erfahrungen gesammelt. Im Interview erklärt Gansch, warum ein Orchester ein Paradebeispiel für effiziente Führungs- und Konfliktlösungsstrategien ist.

VC Magazin: Was kann ein Manager von der Orchesterwelt lernen? Wo gibt es Parallelen?

Gansch: Ein Orchester funktioniert nicht so, wie es klišeemäßig auf das Publikum wirkt, nämlich, dass hundert Musiker einem Dirigenten folgen. Es besteht aus über zehn Instrumentengruppen, Abteilungen gleich, die alle ihre Führungskräfte und Stellvertreter haben. Diese Gruppen sind ziemlich autark, nicht selten sind sie von unterschiedlichen Interessen getrieben. Die innewohnenden Strukturen und Prozesse sind komplex. Zugleich ist der Druck enorm: Für ein Konzert, das international live im Fernsehen übertragen wird, hat ein Orchester nur drei Proben plus Generalprobe. Dennoch entsteht am Ende Perfektion, die spielerisch leicht und selbstverständlich wirkt. Unternehmen können von Orchestern das Umsetzen des Mottos lernen: „Aufeinander hören und miteinander handeln“ – trotz unterschiedlicher Abteilungen und individueller Interessen.

VC Magazin: Wie sollte man ein Orchester führen?

Gansch: Dirigieren bedeutet überzeugen und auch zuhören können. Ein Dirigent, der einem Orchester nur Befehle gibt, ohne zu erklären warum und wofür, wird die Musiker nicht motivieren können. In der Wirtschaft muss ich immer wieder erleben, dass sich Führungskräfte rein über die Befehlsebene definieren. In einem Top-Orchester dirigiert übrigens nicht nur der Dirigent, sondern auch die Führungskräfte, indem sie ihre Abteilung mit gezielten Bewegungen ihres Instruments führen. So entsteht ein lebendiges Wechselspiel von unterschiedlichen Kompetenzen und Führungsprozessen.

VC Magazin: Wie schaffen es Musiker in einem Orchester, ein perfektes Team zu werden?

Gansch: Die Musikerinnen und Musiker müssen einen interaktiven Dialog gestalten und vom Ich- zum Wir-Gefühl



Christian Gansch

kommen. Zugleich ist eine schonungslose Feedback-Kultur unabdingbar. Konflikte dürfen nicht unter den Teppich gekehrt werden. In einem Orchester kann sich ja keiner verstecken. Über den Musikern baumeln Mikrofone, die jede falsche Note dokumentieren. So ein Ensemble ist eine unerbittliche Leistungsgesellschaft. Das Positive ist, dass alle Musiker stets wissen, dass ihr Publikum ein Recht auf ein perfektes Konzert hat. In Unternehmen hofft man bisweilen, dass sich Konflikte von selbst in Luft auflösen, was selten der Fall ist. Eine mangelnde Konfliktkultur zerstört die Bereitschaft der Mitarbeiter, an einem Strang zu ziehen.

VC Magazin: Sie geben Workshops für Führungskräfte, in denen Sie Parallelen zwischen Orchester- und Unternehmenswelt aufzeigen. Wie können Manager und Mitarbeiter daraus für ihre tägliche Arbeit lernen?

Gansch: Aus gutem Grund nennen wir unsere Workshops ja Inspirationsworkshops, aus der Überzeugung heraus, dass Spitzenkräfte nicht mit erhobenem Zeigefinger belehrt werden wollen. Zuerst klären wir im Vorfeld in Briefing-Gesprächen die jeweiligen Inhalte ab. Jeder Workshop beginnt mit einem Impulsvortrag von mir, in dem ich die vereinbarten Inhalte mit Metaphern aus der Orchesterwelt darstelle. Ein solcher Perspektivwechsel nimmt allen



Christian Gansch als Dirigent: Aus seiner Orchesterpraxis weiß der Berater, dass in Unternehmen wie in sinfonischen Klangkörpern nicht nur der Mann am Pult „die Musik“ entstehen lässt. Foto: Gansch

ein wenig den Druck, zugleich kann aber jeder den Transfer zum Arbeitsalltag unmittelbar herstellen. Indem die Teilnehmer das orchestrale Wechselspiel auf unterschiedlichen Ebenen reflektieren, bekommen sie zugleich auch einen emotionalen Zugang zu ihren persönlichen Konflikten. Am Ende des Tages haben die Teilnehmer manchmal bis zu 50 Handlungsempfehlungen und Verbesserungsvorschläge erarbeitet.

VC Magazin: Warum sind gerade die Abläufe in einem Orchester lehrreiche Beispiele für Manager?

Gansch: Ich glaube, ein funktionierender Orchesterapparat ist ein Paradebeispiel für effiziente Führungs- und Konfliktlösungsstrategien. Denn in dieser kleinen orchestralen Welt offenbaren sich alle menschlichen Konflikte quasi wie unter einem Mikroskop auf schonungslose Weise. Sie dürfen nicht vergessen, dass da hundert international rekrutierte Spitzenkräfte aus vielen Ländern auf engstem Raum tagtäglich zusammensitzen und Hochleistungssport betreiben! Es geht um Fragen wie: Wer gibt den Ton an? Wie viele Solisten verträgt ein Team? Welche Freiheiten und Verantwortungsbereiche gibt es für den Einzelnen? Welche Stimme hat wann Priorität? Auf diese Weise kann ein Orchester für Unternehmen zur fruchtbaren Inspirationsquelle eines erfolgreichen Zusammenspiels werden.

VC Magazin: Was können insbesondere Beteiligungsgesellschaften vom Orchesterbereich lernen?

Gansch: Ich habe das Gefühl, Venture Capital-Firmen sind präzise und erstklassig, wenn es um die Analyse eines Ist-Zustands geht. Warum sich längerfristig dennoch manch-

mal Probleme zeigen, hat vielleicht damit zu tun, dass die Kriterien einer punktuellen Analyse nicht gleichzeitig als Koordinatensystem für eine längerfristige Unternehmensentwicklung dienen können. Jedes Unternehmen hat ja eine sehr individuelle Dynamik und braucht daher flexible und situative Beurteilungsprozesse. Auch Orchester müssen auf einer Tournee in jedem neuen Konzertsaal ihre technischen Umsetzungsstrategien überdenken und der jeweiligen Akustik anpassen. Man kann in Berlin nicht spielen wie in Paris. Der Dirigent Celibidache traf mal, die Entwicklung von Orchestern betreffend, eine wunderbare Aussage, die hier vielleicht gelten könnte: „Man muss den Dingen Zeit und Raum geben, damit sie sich entwickeln können. Und wenn man zu schnell zu viel will, zerstört man jeden positiven Prozess bereits im Ansatz.“

VC Magazin: Herr Gansch, vielen Dank für das Interview. ■

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

Zum Gesprächspartner

Christian Gansch ist als Dirigent, Produzent und Coach tätig. Er dirigierte u.a. das BBC Orchester und das Pariser Orchestre Philharmonique de Radio France und gewann vier Grammy Awards. Er ist Buchautor und gibt mit seiner Firma Gansch & Partner – sinfonisches consulting Workshops für Führungskräfte.

Nick Money-Kyrle

Teil 67 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

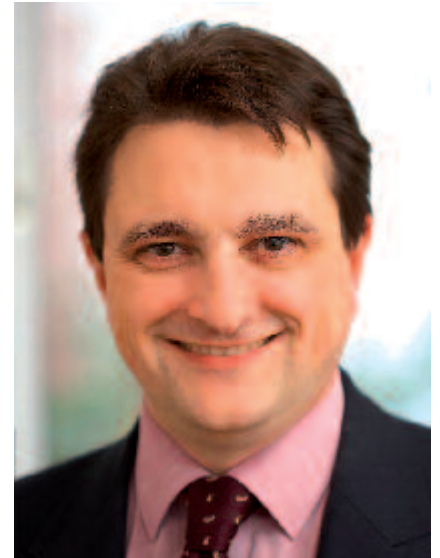
Dass sich in Deutschland Unternehmen besonders gut aufbauen lassen, davon ist Money-Kyrle überzeugt. „Die Deutschen sind zuverlässige Geschäftspartner, die sich an ihre Verträge halten“, schwärmt der Brite, der mehr als die Hälfte seines Lebens in Deutschland verbracht hat. Begonnen hatte alles mit einem Austauschprogramm während des Studiums. Damals kam er für ein Jahr an die Hochschule in Bremen, lernte Deutsch und erhielt einen Diplom-Betriebswirt. Nach dem Abschluss seines Studiums und drei Jahren bei der Beratungsfirma KPMG in Edinburgh kehrte Money-Kyrle 1989 zunächst als Wirtschaftsprüfer nach Deutschland zurück.

KPMG, 3i, GE Capital

Fünf Jahre war der Brite bei KPMG in Düsseldorf tätig, bevor er ein Angebot bekam, zur Private Equity-Gesellschaft 3i nach Frankfurt zu wechseln. „Ich stand damals an einem Scheideweg: Ich musste mich entscheiden, ob ich den Sprung in eine neue Branche wagen und ob ich weiterhin in Deutschland bleiben möchte.“ Er entschied sich für das Beteiligungsgeschäft und wechselte 1994 zum deutschen Arm von 3i. Als Projektleiter legte er seinen Schwerpunkt auf das Buyout-Geschäft. Nach vier Jahren bei 3i bot sich Money-Kyrle erneut die Möglichkeit zu einem Wechsel: Er stieg als Geschäftsführer bei der GE Capital-Tochter GE Equity ein und war für das deutsche Geschäft der Beteiligungsgesellschaft zuständig. Auch im Venture Capital-Hype der Dotcom-Blase konzentrierte sich Money-Kyrle auf das Buyout-Geschäft.

Turbulente Jahre mit BHF Private Equity

Im Jahr 2000 folgte schließlich der Schritt in die Selbstständigkeit. „Das war damals der nächste logische Schritt“, erinnert sich Money-Kyrle. „Die Gründung einer eigenen Buyout-Gesellschaft ist im Rückblick definitiv ein Highlight meiner Karriere“, sagt er heute nicht ohne Stolz. Die BHF Bank plante damals eigene Beteiligungsaktivitäten, und Money-Kyrle übernahm zusammen mit Clemens Busch das Management des zur Verfügung gestellten Kapitals. Die Gesellschaft firmierte damals noch unter dem Namen BHF Private Equity. Es folgten turbulente Jahre, in denen die BHF Bank ihre Private Equity-Pläne teilweise wieder zurücknahm und die Bank schließlich von der niederländischen ING übernommen wurde. 2005 gewann das Team um Money-Kyrle weitere institutionelle Investoren neben der Bank und legte seinen zweiten Fonds auf. Die Gesellschaft hieß von nun an Steadfast Capital.



Privatmann Money-Kyrle

Es folgten zahlreiche Buyout-Investitionen, auch nach dem Lehman-Crash und während der Finanzkrise investierte Steadfast. Aktuell läuft das Fundraising für den dritten Fonds – und nimmt alle Kapazitäten von Money-Kyrle in Anspruch. „Ich habe einige Hobbys, beispielsweise fotografiere ich sehr gerne“, erzählt der Beteiligungsmanager. „Leider bleibt mir gerade nur sehr wenig Zeit für private Aktivitäten.“ Der 47-Jährige pendelt zwischen Deutschland und dem Landanwesen seiner Familie in Südwest-England. „Wenn es einen europäischen Pass gäbe, würde ich glatt meinen englischen aufgeben“, sagt der begeisterte Europäer mit einem Lachen. In seiner englischen Heimat kann man Money-Kyrle am Wochenende gelegentlich bei einem eher ungewöhnlichen Hobby beobachten: Mit einem Metalldetektor streift er über das Land, auf dem zu Römerzeiten eine Villa stand, und sucht nach historischen Münzen. Außerdem rufen Vaterpflichten: Money-Kyrle hat drei Kinder, die noch in der Ausbildung stecken.

Erfolgsrezept: Optimismus

Auch nach 18 Jahren in der Private Equity-Branche ist Money-Kyrles Begeisterung für seine Tätigkeit ungebrochen: „Mir macht es einfach Spaß, Unternehmen aufzubauen und wachsen zu sehen“, sagt er. Wichtig für beruflichen Erfolg sei vor allem Optimismus – und ein ordentlicher Schuss Selbstbewusstsein: „Wenn man selbst daran glaubt, etwas umsetzen zu können, kann man auch andere überzeugen, der Rest kommt dann von selbst.“ ■

*susanne.glaeser@vc-magazin.de
benjamin.heimlich@vc-magazin.de*

Geld schlägt auf die Psyche

Zum Autor



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

Zwischen manchen Investorenvertretern und Unternehmen bildet sich ein unsichtbares, aber deutlich spürbares Gefälle aus. Unausgesprochen erlangen Investoren oft die Position des starken, erfahrenen und überlegenen Experten. Während der Prüfungsphase vor einer Beteiligung fühlt sich manch Unternehmer als Bittsteller, der Investor gibt ihm keinen klaren Einblick in seine Entscheidungen, erscheint damit willkürlich und wenig partnerschaftlich. Ist die Beteiligung abgeschlossen, sitzt der Investor meist sehr selbstbewusst im Board und verlangt vom Unternehmer am laufenden Band Analysen zu Märkten und neuen Strategien. Und werden Meilensteine nicht erreicht, sitzt er am Drücker. Nicht nur unerfahrene Investmentmanager neigen dazu, ihre Position einseitig zu überschätzen.

Dabei ist allen klar, dass der Erfolg eines Venture Capital-Fonds von den Unternehmern getragen wird. Die Unterneh-

mer bauen das Start-up auf, entwickeln die Technologie, erobern die Märkte und schaffen Werte in den Unternehmen und damit in den Fonds. Diese Aufgaben sind extrem komplex, außerordentlich vielfältig und schwierig. Kein Wunder also, dass mancher Meilenstein verfehlt wird und Ziele unerreichbar bleiben. Man könnte argumentieren, dass vielen von uns Investoren das tiefe Verständnis für die Herausforderungen in einem Start-up fehlt, denn nur wenige haben selbst ein Hightech-Unternehmen erfolgreich hochgezogen.

Tatsächlich liegen die Ursachen tiefer, nämlich auf der psychologischen Ebene. Diese ist spätestens seit dem Jahr 2002, in dem der Psychologe Daniel Kahneman den Nobelpreis für Wirtschaft erhalten hat, ins Blickfeld der Ökonomen gerückt. Geld, selbst wenn es nicht das eigene ist, verleihe ein Gefühl von Macht und Stärke. Die „Psychological Consequences of Money“ führen, der amerikanischen Psychologin Kathleen Vohs zufolge, zu einer größeren Unabhängigkeit von anderen und zu einer deutlich verminderten Neigung, Hilfe einzuholen. Nur wenn uns Investorenvertretern diese Versuchung zur Hybris bewusst ist, kann durch permanente Selbstreflexion gegengesteuert werden. Nicht nur während der Due Diligence der Beteiligungen ist es wichtig, dass alle Vertreter der Investoren dieses Phänomen stets neu reflektieren und den Effekt versuchen zu korrigieren. Denn nur ein gegenseitiges Verständnis – das allerdings ausgehend von beiden Seiten – führt zu einer erfolgreichen Partnerschaft, in der sich der Investor partnerschaftlich einbringen kann. ■

Anzeige

Seminare + + Beratung + + Kontakte + + Finanzierung + + Marketing + + Alles live!

JedeGUT
Idee zählt

Deutsche Gründer- und Unternehmertage

26.–27. OKTOBER 2012

FLUGHAFEN TEMPELHOF – BERLIN, HANGAR 2

www.deGUT.de

Gemischte Venture Capital-Bilanz in Europa

Dow Jones meldet Investitionsrückgang im zweiten Quartal

Mehr Geld für insgesamt weniger Unternehmen – auf diesen Nenner lassen sich die Zahlen des Informationsdienstes Dow Jones VentureSource zum zweiten Quartal 2012 in Europa bringen. Positiv – allerdings auf niedrigem Niveau – war der Trend dabei in Deutschland.

Weniger Deals, größeres Volumen

Krisenstimmung und Verunsicherung haben auf die Venture Capital-Branche in Europa offenbar nicht ganz so stark durchgeschlagen wie in der Private Equity-Branche insgesamt. Laut Dow Jones VentureSource haben sich mit Risikokapital finanzierte europäische Unternehmen im zweiten Quartal 2012 rund 1,3 Mrd. EUR beschafft – ein Plus von 14% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Die Zahl der Finanzierungen ging allerdings um 20% auf 273 zurück. „Es gab weniger Risikokapitalaktivitäten, aber das Investitionsvolumen hat zugenommen, da sich aufgrund der wenig attraktiven Exit-Bedingungen der Börsengang verzögerte“, erklärt Anne Malterre, European Research Manager von Dow Jones VentureSource. „Werden Unternehmen älter, benötigen sie häufig umfangreichere Finanzierungsrunden, wodurch die Summe der Investitionen in die Höhe getrieben wird“, so die Expertin.

Deutschland im Aufwärtstrend

Deutschland konnte sich den Zahlen zufolge verbessern, wenn auch auf niedrigem Niveau. Das Investitionsvolumen lag mit 185 Mio. EUR um 47% über dem Vorjahreszeitraum, die Zahl der Finanzierungsabschlüsse (Dealflow) erhöhte sich um 31% auf 51. Damit rückte Deutschland bei der Investitionssumme vor Frankreich auf den zweiten Platz, beim

Dealflow blieb es allerdings noch dahinter. Mit Abstand beliebtestes Zielland für Risikokapitalinvestitionen in Europa blieb Großbritannien: In 71 Finanzierungen akquirierten britische Unternehmen 504 Mio. EUR. Das bedeutet beim Dealflow zwar ein Minus von 15%, bei der Investitionssumme dagegen aber ein deutliches Plus von 75%.

Schwierige Anschlussfinanzierung

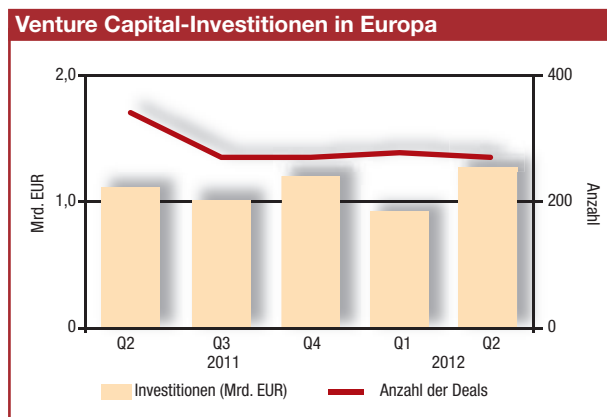
In der Europa-Bilanz von Dow Jones VentureSource zeigt sich, dass sich der Anteil der Spätphasenfinanzierungen deutlich und der der Frühphasenfinanzierungen leicht erhöhte, während es für Unternehmen in der Phase dazwischen (zweite Finanzierungsrunde) erheblich schwieriger wurde, frisches Kapital zu erhalten. Auch bei den Börsengängen gab es – angesichts der großen Verunsicherung und der starken kurzfristigen Stimmungsschwankungen an den Kapitalmärkten – mit nur drei (Vorjahr sechs) IPOs eine schwache Entwicklung. Nur 38 europäische risikokapitalfinanzierte Unternehmen wurden im zweiten Quartal per Trade Sale erworben, rund ein Drittel weniger als in der Vorjahresperiode.

Mehr Geld für B2C-Internet

In der Branchenbetrachtung konnten insbesondere B2C-Internetunternehmen profitieren. Fast zwei Drittel des in der Verbraucherdienstleistungsbranche akquirierten Kapitals flossen in diesen Bereich – zu dem u.a. Social Media, Online-Entertainment und Suchdienste gehören. Überwiegend positiv entwickelten sich auch die Venture-Aktivitäten in der Software-Branche, während sie sich im restlichen IT-Bereich deutlich abschwächten. Ganz schwach mit mehr als 60% Finanzierungsrückgang waren die Aktivitäten in der Energie- und Versorgungswirtschaft. Offenbar spielten hier Kürzungen bei den Einspeisevergütungen eine Rolle. In der Biotechnologie gab es ein Plus von 7%, während im Bereich Medizinprodukte deutlich weniger finanziert wurde.

Fazit:

Der Gesamttrend bei Venture Capital-Investitionen in Europa ist weiter negativ. 2,2 Mrd. EUR bei 550 Finanzierungsabschlüssen in der ersten Jahreshälfte bedeuten im Vergleich zum Vorjahr ein Minus von 7 bzw. 10%. ■



Quelle: Dow Jones

Bernd Frank

redaktion@vc-magazin.de

Venture-Capital-Initiative

3. Call

**aws beteiligt sich mit EUR 2,9 Mio.
an Frühphasen-Fonds**

Im Rahmen der Venture-Capital-Initiative lädt die Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH (aws) Fonds mit Investitionsfokus auf forschungs- und technologieorientierten Unternehmen in der Frühphase ein, sich zu bewerben.

Die aws beteiligt sich zu marktüblichen Konditionen an Fonds bestehender oder neuer Managementteams mit Minderheitsbeteiligungen bis maximal 30 % des Fondsvolumens. Das Beteiligungskapital der aws beträgt insgesamt EUR 2,9 Mio.

Sie sind Manager eines Fonds, der

- sich im Fundraising befindet,
- sich an forschungs- und technologieorientierten Unternehmen in der Gründungs- oder ersten Wachstumsphase mit regionalem Schwerpunkt in Österreich beteiligt
- und zudem über ausgewiesene Erfahrung im Bereich Frühphasen-Investments verfügt,

dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung.

Bewerbungszeitraum

ab sofort bis 5. Oktober 2012

Bewerbungsmodalitäten

Detailinformationen und Bewerbungsunterlagen stehen Ihnen auf der Internetseite www.awsg.at/vci zum Download zur Verfügung. Bewerbungen richten Sie bitte direkt an die aws, Kennwort „Venture-Capital-Initiative/3. Call“.

Rückfragen

Mag. Jürgen Natter | j.natter@awsg.at | Telefon: +43 1 501 75-316

Mag. Claudia Hofinger | c.hofinger@awsg.at | Telefon: +43 1 501 75-362

Mag. Wolfgang Sendner | w.sendner@awsg.at | Telefon: +43 1 501 75-319

Risiken schon im Vorfeld ausschalten

Besonderheiten der rechtlichen Due Diligence bei Venture Investments

Gerade bei einem Venture Capital Investment in ein junges Unternehmen ist besonderes Augenmerk auf die Durchführung einer Due Diligence zu legen, welche die wesentlichen werttreibenden Faktoren der Gesellschaft und deren Geschäftsbetrieb untersucht. Dabei ist Voraussetzung für eine effiziente Due Diligence, dass der Investor sich im Vorfeld mit den zu untersuchenden Themenbereichen intensiv auseinandersetzt und für eine reibungslose Kommunikation der Due Diligence-Teams Sorge trägt. Die Erfahrung zeigt, dass durch eine rechtliche Due Diligence häufig im Bereich der gesellschaftsrechtlichen Strukturierung und der gewerblichen Schutzrechte nicht unerhebliche rechtliche Risiken identifiziert werden können.

Tiefgehende Untersuchung

Eine Due Diligence bei einem Zielunternehmen dient zum einen der Untersuchung des Kaufgegenstandes. Dadurch verspricht sich der Investor die Erkenntnis, ob die Gesellschaft, in die er zu investieren beabsichtigt, seinen Vorstellungen entspricht. Darüber hinaus hat jedenfalls die finanzielle Due Diligence den Zweck, eine angemessene Bewertung der Zielgesellschaft für die Beteiligung des Investors zu finden. Ferner sichert der Investor durch eine ordnungsgemäß durchgeführte Due Diligence sein Investment ab, da er in diesem Prozess das Unternehmen, das Management und die Mitgesellschafter besser kennenlernt und auf dieser Grundlage Risiken, die im Rahmen der Due Diligence identifiziert werden, durch Maßnahmen im Vorfeld der Beteiligung beseitigen oder reduzieren kann. Des Weiteren kann er Risiken, die sich nicht beseitigen lassen, durch konkrete Garantien absichern.

Haftung vermeiden

Schließlich dient die ordnungsgemäße Durchführung einer Due Diligence dazu, eine Haftung der Geschäftsführer und Vorstandsmitglieder der investierenden Gesellschaft zu vermeiden. Denn die Regelung der sogenannten Business Judgement Rule des Paragraphen 93 Abs. 1 Satz 2 AktG fordert unter anderem, dass das Vorstandsmitglied „auf der Grundlage angemessener Informationen“ handeln muss, um sich nicht einer Haftung gegenüber der Gesellschaft auszusetzen. Investiert der Geschäftsführer einer Beteiligungsgesellschaft in ein Target, setzt er sich erheblichen Haftungsrisiken gegenüber der Beteiligungsgesellschaft aus, wenn er nicht im Vorfeld des Investments eine ordnungsgemäße Due Diligence bei der Zielgesellschaft durchführt.

Konkrete Fragelisten

Der richtigen Planung einer Due Diligence kommt wesentliche Bedeutung zu. Der potenzielle Investor sollte sich im Vorfeld intensiv mit dem Unternehmen beschäftigen und dabei die Bereiche identifizieren, die für den wirtschaftlichen Erfolg besonders wichtig sind. Auf dieser Grundlage sollte der Investor entscheiden, für welche Bereiche er externe Berater einschalten muss. Diese sollte er dann vollständig über seinen Kenntnisstand über das Unternehmen zu informieren. Die einzelnen für die jeweiligen Due Diligence-Prüfungen Verantwortlichen treten regelmäßig mit umfassenden Fragelisten an das Unternehmen heran. Es sollte Wert darauf gelegt werden, dass diese Fragelisten inhaltlich auf das konkrete Zielunternehmen und dessen Besonderheiten zugeschnitten sind. Da sich die Fragelisten in Bezug auf die einzelnen Bereiche häufig überschneiden, sollten diese Listen inhaltlich aufeinander abgestimmt werden.

Informationsaustausch regeln

Zum Due Diligence-Start empfiehlt es sich, vor Ort mit den Vertretern des Unternehmens die Fragelisten und weitere Punkte hierzu im Detail durchzugehen und durchzusprechen. Zudem ist es empfehlenswert, dass alle Personen, welche an der Durchführung der Due Diligence beteiligt sind, an einer Betriebsführung teilnehmen. So können sie sich ein konkretes Bild von dem Unternehmen und dessen Geschäftstätigkeit machen. Die Zielgesellschaft sollte zudem – beispielsweise im Rahmen eines sogenannten Kick-off-Meetings – dafür sorgen, dass die an den unterschiedlichen Due Diligence-Prüfungen Beteiligten selbstständig untereinander kommunizieren und die für den jeweils anderen wesentlichen Informationen austauschen. Dies mindert die Gefahr, dass mögliche Risiken unentdeckt bleiben und sich die Erwartungen des Investors nicht erfüllen.

Rechtliche Risiken ausschließen

Die Zielgesellschaft sollte frei von rechtlichen Risiken sein. Andernfalls kann es erhebliche Probleme bei einem späteren Exit geben bzw. könnte dieser sogar scheitern. Bei der rechtlichen Due Diligence sollte ein besonderes Augenmerk auf die gesellschaftsrechtlichen Verhältnisse des Targets gelegt werden. Die Erfahrung zeigt, dass Aktiengesellschaften besonders fehleranfällig sind, da das Aktienrecht viele formale Anforderungen stellt. Beispielsweise werden häufig bei dem Abschluss wesentlicher Verträge

innerhalb eines Zeitraums von zwei Jahren die Nachgründungsvorschriften des §52 AktG nicht beachtet. Dies führt dazu, dass diese Verträge unwirksam sind. Auch wird oft übersehen, dass die Amtszeit des sogenannten ersten Aufsichtsrats mit Beendigung der Hauptversammlung endet, die über die Entlastung für das erste Geschäftsjahr entscheidet. Bestellt die Hauptversammlung die Aufsichtsratsmitglieder in dieser Hauptversammlung nicht neu, hat die Gesellschaft keine wirksam bestellten Aufsichtsratsmitglieder mehr, was erhebliche rechtliche Folgeprobleme nach sich ziehen kann.

Schutzrechte sichern

Der Wert von jungen Wachstumsunternehmen liegt oft insbesondere in deren Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten. Daher ist bei der rechtlichen Due Diligence besonderer Wert darauf zu legen, dass der Gesellschaft, in die investiert wird, sämtliche für ihren gegenwärtigen und künftigen Geschäftsbetrieb erforderlichen gewerblichen Schutzrechte zustehen. Befinden sich gewerbliche Schutzrechte noch im Eigentum von Gesellschaftern, so sind diese spätestens im Zusammenhang mit dem Abschluss des Beteiligungsvertrages auf die Zielgesellschaft zu übertragen. Es ist genauestens zu untersuchen, in welchem Umfang die Zielgesellschaft Eigentümer der gewerblichen Schutzrechte ist sowie ob und in welchem Umfang Dritten

Nutzungsrechte an diesen gewerblichen Schutzrechten eingeräumt wurden. Hält die Gesellschaft angemeldete oder eingetragene Patente, sollte ein Patentanwalt eingeschaltet werden, der die Patentsituation analysiert. ■

Zu den Autoren



Dr. Christian Becker (li.) und **Dr. Bernt Paudtke** sind Partner der Sozietät Görg Partnerschaft von Rechtsanwälten in München. Görg berät unter anderem Gründer und Finanzinvestoren bei Investments in Wachstumsunternehmen.

Anzeige

Innovation, Go-To-Market, Team-Building oder Spin-Off: Ihr Partner bei der Start-Up-Finanzierung innovativer Geschäftsmodelle



ENJOY | VENTURE



www.enjoyventure.de

Plattform für mitteldeutsche Gründer

4. Investforum Sachsen-Anhalt

Investoren aus dem ganzen Bundesgebiet lockte auch in diesem Jahr das Investforum Sachsen-Anhalt an. Der Veranstalter Univations lud in diesem Jahr nach Magdeburg. Als Auftakt bot eine Abendveranstaltung den anwesenden rund 50 Investoren, zahlreichen Business Angels und Jungunternehmern spannende Unterhaltung bei hochkarätiger Besetzung. Am zweiten Tag präsentierten sich kapitalsuchende Start-ups aus Sachsen-Anhalt potenziellen Finanzierern.



Den Beginn der Veranstaltung markierte eine hochkräftig besetzte Podiumsdiskussion.

Spannende Themen und Pitches

In den Räumen der regio-com GmbH ging am Vorabend eine Podiumsdiskussion mit Marco Winzer (High-Tech Gründerfonds), Dr. Dieter Kraft (Robert Bosch Venture Capital), Wolfram Glock (Sirius Venture Partners), Iradj

El-Qalqili (Masdar Capital) und Klemens Guttman (Geschäftsführer regio-com) der Frage nach, inwieweit sich die deutsche Venture Capital-Szene weiter international ausrichten müsse, das Thema lautete „Internationalisierung und Wagniskapital – sprechen wir bald alle Englisch?“. Anschließend berichteten Stefan Pfannmöller, Venture Stars, und Oliver Borrmann, bmp Beteiligungsmanagement AG, von ihrem ganz persönlichen Werdegang zum Venture Capitalisten. Am nächsten Tag kamen die kapitalsuchenden Unternehmen zum Zug: Von 65 Bewerbungen hatten die Veranstalter 22 eingeladen, sich in Pitches zu präsentieren. Im Virtual Development and Training Centre des Fraunhofer-Instituts für Fabrikbetrieb und -automatisierung konnten sie in jeweils zehn Minuten ihre Geschäftsideen potenziellen Kapitalgebern vorstellen.



In Magdeburg trafen sich Investoren und Unternehmer zum Networking.

Lebendige Standortförderung

Das Investforum Sachsen-Anhalt wird seit 2009 von der Univations GmbH aus Halle veranstaltet. In den vier bisherigen Runden reichten kapitalsuchende Unternehmen insgesamt 251 Bewerbungen ein, 82 davon durften bislang pitchten. 27 Unternehmen aus den ersten drei Foren sammelten Kapital mit einem Gesamtvolumen von 25 Mio. EUR

ein. Die Bedeutung des Investforums für Sachsen-Anhalt stellte Prof. Dr. Birgitta Wolff, Ministerin für Wissenschaft und Wirtschaft des Bundeslandes, heraus: „Der Markt für Venture Capital in Sachsen-Anhalt ist noch ziemlich unterentwickelt, gleichzeitig gibt es noch wenige Scouts, die auf junge Unternehmen aufmerksam werden.“ Diese Problematik werde vom Investforum aufgegriffen, wobei es nicht nur um Kapital gehe, sondern auch darum, Gründer mit Experten zusammenzubringen, die wissen, wie man Ideen vermarktet. Das Ministerium von Prof. Dr. Wolff fördert das Investforum mit Mitteln des europäischen Sozialfonds und des Landes Sachsen-Anhalt.



Sachsen-Anhalts Wissenschafts- und Wirtschaftsministerin Prof. Dr. Birgitta Wolff war nicht nur Schirmherrin des Investforums, sondern auch eine aufmerksame Zuhörerin. Fotos: Investforum Sachsen-Anhalt

verena.wenzelis@vc-magazin.de

Anzeige

Sie führen mit Geschick, besitzen Erfahrung und Leidenschaft.



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

Dann machen Sie den nächsten Karriereschritt. Wir suchen Führungskräfte.

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

kerkhoff
CONSULTING

Wird der Fokus falsch gesetzt?

Worauf man bei der Due Diligence noch achten sollte

Zum Autor



Julian Ostertag ist Mitgründer und Geschäftsführer von LD&A Jupiter. Das Corporate Finance-Beratungsunternehmen mit Büros in München, London und Paris ist auf M&A- und Finanzierungstransaktionen im Technologiesektor spezialisiert.

Der Kauf oder Verkauf eines Unternehmens stellt sowohl aus betriebswirtschaftlicher wie aus rechtlicher Perspektive eine besondere Herausforderung für alle Beteiligten dar. Der Due Diligence kommt daher innerhalb des Transaktionsprozesses eine zentrale Bedeutung zu. Allerdings wird die Bedeutung häufig zu einseitig ausgelegt.

Während der M&A-Prozess aus Sicht des Käufers mit der Überlegung beginnt, welche Potenziale der Kauf eines Unternehmens bietet, stehen am Ende des Prozesses häufig die Risiken im Vordergrund. Der Käufer versucht die Probleme zu finden und sich gegen sie abzusichern, der Verkäufer versucht die Probleme zu negieren und die Garantien niedrig zu halten.

In der Integrationsphase gibt es viele Aspekte zu berücksichtigen, jedoch stechen drei sehr deutlich hervor: Synergien, Strategie und Personal. Um ein Unternehmen erfolgreich zu integrieren, muss der Käufer bereits in der Due Diligence-Phase zu allen drei Punkten eine Antwort suchen und gemeinsam mit dem Management des Zielunternehmens erarbeiten.

Synergien sind einer der am häufigsten genannten Gründe für Unternehmenskäufe. Durch die Transaktion sollen Kosten gespart und/oder Vorteile gegenüber dem Wettbewerb erzielt werden. Bei der Akquisition von Venturefinanzierten Unternehmen steht vor allem der zweite Punkt im Vordergrund. Doch gerade bei den Vorteilen

gegenüber dem Wettbewerb gibt es sehr viele Aspekte, die man genau analysieren muss. Ein Workshop mit allen Beteiligten kann hierfür ein geeignetes Format sein, damit nicht nur jede Seite ihre Ideen präsentiert, sondern beide Seiten gemeinsam Synergien erarbeiten.

Während die Synergien meistens intensiver besprochen werden, gibt es beim Thema Strategie häufig nur einen Austausch von grundsätzlichen Ideen, wie z.B. „Wir wollen nach Frankreich“. Die Antwort „Sehr gut, dann haben wir die gleiche Strategie“ ist offenkundig zu wenig, auch wenn man sie immer wieder hört. Strategien gemeinsam zu erarbeiten ist daher unabdingbar. Strategien können aber nur mit den richtigen Maßnahmen umgesetzt werden, und hier kann es wieder sehr unterschiedliche Vorstellungen geben.

Eines der größten Potenziale einer Übernahme liegt bei der richtigen Incentivierung und Einbindung des Managements und der Mitarbeiter in die neue Strategie. Einseitige Vorschläge des Käufers sind hier nicht zielführend. Einzelne Gespräche über die erarbeiteten Ziele und Synergien und deren Umsetzung können hingegen sehr hilfreich sein. Kombiniert man die Ergebnisse mit der richtigen Incentivierung, steigen die Erfolgsaussichten der anstehenden Integration deutlich. Viel hängt dabei natürlich auch vom Management und den leitenden Mitarbeitern ab. Während große Unternehmen auch gewisse Zeit ohne ihren CEO funktionieren können, ist das Management bei jungen und inhabergeführten Unternehmen von zentraler Bedeutung. Ein Weggang des Managements – selbst wenn er inhaltlich kompensiert werden kann – kann verheerende Folgen für das Team haben. Auch eine langjährige Put/Call-Option kann eine solche Situation nicht verhindern. Das Management würde dann zwar sehr wahrscheinlich bis zum Ausübungszeitpunkt der Option im Unternehmen bleiben, aber von einem motivierten Team ist man dennoch häufig weit entfernt.

Für alle drei Themen – Synergien, Strategie, Personal – kann es sehr unterschiedliche Ansätze geben. Wichtig ist aber, dass man sich mit ihnen im Rahmen der Due Diligence intensiv beschäftigt. ■

Kapitalmarktrecht. Sonst nichts.

www.gk-law.de



Fondskonzeption

Prospektierung

BaFin-Beratung

Gündel & Katzorke
Rechtsanwalts GmbH
Theaterplatz 9
37073 Göttingen

Tel.: +49 551 443-43
Fax: +49 551 443-30
E-Mail: info@gk-law.de
Internet: www.gk-law.de



GK-law.de
Gündel & Katzorke Rechtsanwalts GmbH

„Wir empfinden die Nominierung als Ritterschlag“

Interview mit Dr. Andreas Bauer, Partner, GSK Stockmann + Kollegen

Vor genau 15 Jahren wurde die Kanzlei GSK Stockmann + Kollegen gegründet. Während der Fokus anfangs im Immobilien- und Bankenbereich lag, zählt heute auch die Beratung von M&A-Transaktionen zu den Schwerpunkten der Sozietät. Das Fachmagazin *Juve* hat GSK 2012 erstmals als „Kanzlei des Jahres für M&A“ nominiert. Das *VentureCapital Magazin* sprach mit Dr. Andreas Bauer, Sprecher der GSK Corporate Group, über aktuelle M&A-Trends und die Nominierung.

VC Magazin: Wie hat sich das M&A-Geschäft in den letzten Jahren angesichts der zurückhaltenden Fremdkapitalvergabe der Banken verändert?

Bauer: Der Fremdkapitalanteil ist deutlich gesunken. Wir sehen nur wenige Transaktionen, bei denen weniger als ein Drittel Eigenkapital eingesetzt wird. Früher haben Private Equity-Fonds, die mit sehr hohem Fremdkapitalhebel arbeiten, die Preise in die Höhe getrieben. Heute kommen eher strategische Investoren mit Industrieexpertise und einem stabilen Cashflow zum Zug.

VC Magazin: In welchen Branchen sehen Sie aktuell die größten Aktivitäten?

Bauer: Wir sehen viel Aktivität im Bereich Finanzdienstleistungen. Die im Zuge der Finanzkrise erhöhten Eigenkapitalanforderungen führen zu einer Marktkonsolidierung. Auch in den Old Economy-Feldern Automotive, Chemie und Rohstoffe sehen wir zunehmendes Investoreninteresse. Im Venture Capital-Bereich zeigen strategische Käufer aus den USA verstärkt Interesse an deutschen Biotech-Unternehmen.

VC Magazin: Sie sind von *Juve* erstmals für den M&A-Award 2012 nominiert worden. Was bedeutet diese Auszeichnung für Sie?

Bauer: Für die Bekanntgabe der Nominierungen für den *Juve*-Award recherchiert die Redaktion ein halbes Jahr und führt über 500 Interviews. Im Immobilienrecht war GSK schon dreimal nominiert und hat einmal gewonnen, im Corporate haben wir eine kürzere Historie. Ganz ehrlich: Wir haben mit der Nominierung überhaupt nicht gerechnet. Ich habe davon im Urlaub erfahren und wäre auf Mallorca vor Freude fast vom Liegestuhl gefallen.

VC Magazin: Was glauben Sie waren die Gründe für die Nominierung?

Bauer: Ich denke, dass es eine Kombination mehrerer Faktoren war: Einige Dax-Konzerne im Kreise unserer Mandanten

belegen, dass wir inzwischen auch im M&A-Bereich bei großen börsennotierten Unternehmen eine gute Reputation haben. Wir haben in den vergangenen zwei Jahren Cross-Selling stark forciert. Gemeinsam mit Partnern vor allem aus Real Estate und Banking haben wir so im vergangenen Jahr große Projekte für renommierte Mandanten

wie EnBW, Pembroke, Deutsche Post, die Deka-Bank oder Lufthansa bearbeitet. Darüber hinaus sind wir international mit unseren Büros in Brüssel und Singapur und unserer europäischen Allianz aus den fünf wichtigsten Jurisdiktionen gut aufgestellt. Wichtig ist meiner Meinung nach auch, dass wir den Mandanten partnerngeführten Service bieten, d.h. wir arbeiten – anders als viele internationale Großkanzleien – mit überschaubaren Teams, in denen der zuständige Partner nicht nur das Mandat akquiriert, sondern auch selbst führt und immer erster Ansprechpartner des Mandanten ist.

VC Magazin: Wer sind die weiteren nominierten Kanzleien, wie gut sehen Sie die Chancen auf die begehrte Auszeichnung?

Bauer: Das sind drei sehr renommierte Großkanzleien: Freshfields, Hengeler Müller und Baker McKenzie. Mit Oppenhoff & Partner ist auch ein nationaler Wettbewerber nominiert, der sich in den vergangenen Jahren sehr gut entwickelt hat. Wir empfinden die Nominierung als große Ehre und als Ritterschlag. Die Chancen, bei der Zeremonie in der Alten Oper in Frankfurt als Gewinner aufgerufen zu werden, schätze ich aufgrund der namhaften Konkurrenz als sehr gering ein. Und falls es doch klappt, falle ich eben nochmal vom Stuhl.

VC Magazin: Danke für das Interview. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Dr. Andreas Bauer ist seit 2000 Partner bei GSK Stockmann + Kollegen Gesellschaftsrecht. Seit 2010 leitet er die Praxisgruppe Corporate mit knapp 60 Anwälten in sieben deutschen Büros sowie in Brüssel und Singapur.



Dr. Andreas Bauer

Deutsches Eigenkapitalforum

12. – 14. November 2012

Frankfurt am Main

»Unternehmer treffen Investoren«

Unternehmer treffen Investoren auf Europas größter und wichtigster Kapitalmarktveranstaltung für Unternehmensfinanzierungen über die Börse. Auf dieser Informations- und Netzwerkplattform trifft sich vom 12. bis 14. November 2012 die komplette Community aus Unternehmern,

Investoren und Analysten sowie der Finanzindustrie in Frankfurt. Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten, sich vor einem professionellen Publikum zu präsentieren, gezielt Investoren anzusprechen, Ihr Wissen zu vertiefen und Ihr Netzwerk zu pflegen!



TOP50 kapitalsuchende Unternehmen - Bewerben Sie sich jetzt!

50 sorgfältig ausgewählte wachstumsstarke, (noch) nicht notierte Unternehmen erhalten die Chance, ihr Geschäftskonzept namhaften Venture Capital- und Private Equity-Investoren vorzustellen, Kontakte zu knüpfen und für eine Unternehmensfinanzierung zu

werben. Auf diese Weise ebnet wir innovativen und mittelständischen Unternehmen den Zugang zu Eigen- und Fremdkapitalgebern über die Deutsche Börse. Bewerben Sie sich direkt unter: www.eigenkapitalforum.com/top50

Anmeldung und weitere Informationen: www.eigenkapitalforum.com

Sponsoren und Partner

Co-Initiator:	Ernst & Young GmbH
Hauptsponsoren:	BERENBERG BANK, Close Brothers Seydler Bank AG, DZ BANK AG, Edison Investment Research, equinet Bank AG, FCF Fox Corporate Finance, LBBW Landesbank Baden-Württemberg, RENELL Wertpapierhandelsbank AG, Silvia Quandt & Cie. AG
Sponsoren:	Baader Bank AG, BDO AG, BLÄTTCHEN FINANCIAL ADVISORY GmbH, CMS Hasche Sigle, GBC AG, GSK Stockmann + Kollegen, heureka Profitable Communication GmbH, IKB Deutsche Industriebank AG, Morgan Stanley, Röf's RP AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Standard & Poor's Credit Market Services Europe Ltd., Taylor Wessing Partnerschaftsgesellschaft, The Smart Cube, youmex AG
Partner:	bwcon Baden Württemberg: connected, Creathor Venture Management GmbH, DVFA - Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management, EQS Group, EVCA European Private Equity and Venture Capital Association, Haubrok Investor Relations GmbH + Co. KG, Holland Private Equity, PvF Investor Relations, STEP Award, Tradinfo
Medienpartner:	BOND MAGAZINE, Börsen Radio Network, Börsen-Zeitung, business new europe, DAF Deutsches Anleger Fernsehen, dpa-AFX Wirtschaftsnachrichten, FINANCE Magazin, FinanzNachrichten.de, GoingPublic Magazin, International Herald Tribune, Markt und Mittelstand, n-tv, PhoenixCNE, Property Investor Europe, unternehmermagazin, VDI Verlag GmbH, VentureCapital Magazin
Netzwerkpartner:	Alphazirkel, Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften - German Private Equity and Venture Capital Association e.V., Bundesverband Investment und Asset Management e.V., Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Deutscher Investor Relations Verband e.V., Deutsches Aktieninstitut e.V., European Sustainable Investment Forum, Frankfurt International Consulting, High-Tech Gründerfonds GmbH, Zero2IPO Group

Mangelndes Vertrauen, aufkeimende Hoffnung

Buy & Build-Aktivitäten leiden unter schwachem M&A-Markt

Buy & Build-Aktivitäten in Deutschland wie in Europa schwächeln weiterhin. Das allgemein schwierige M&A-Umfeld hemmt auch die Zukäufe von Unternehmen aus Beteiligungsportfolios. Experten hoffen dennoch auf mehr Bewegung in den kommenden Monaten und sehen einige interessante Branchen.

Sehr wenige Transaktionen

Inmitten eines verhaltenen M&A-Markts kommen Beteiligungsgesellschaften auch bei ihren Buy & Build-Strategien nicht richtig in Schwung. Die Anzahl der Folgeakquisitionen durch Unternehmen im Besitz europäischer Private Equity-Investoren lag im zweiten Quartal 2012 auf dem niedrigsten Stand seit Mitte 2009. Wie das Beteiligungshaus Silverfleet Capital in seinem gemeinsam mit dem Datendienstleister mergermarket erstellten Buy & Build-Monitor berichtet, gab es nur 63 abgeschlossene Zukäufe – genauso wenige wie im ersten Quartal. Im deutschsprachigen Raum waren es nur zehn (Vorquartal neun) Transaktionen. Erfasst wurden Zukäufe ab 5 Mio. EUR aufwärts. Im Sommer war die Tendenz auf schwachem Niveau stabil, weiß Silverfleet-Partner Guido May. Es gebe allerdings auch Hoffnung auf Besserung, denn seit Anfang September habe sich die Deal-Pipeline etwas stärker gefüllt. „Wir sehen inzwischen wieder mehr Investitionsoportunitäten, und auch die Finanzierungsbereitschaft der Banken im deutschsprachigen Raum ist gegeben“, sagt May.

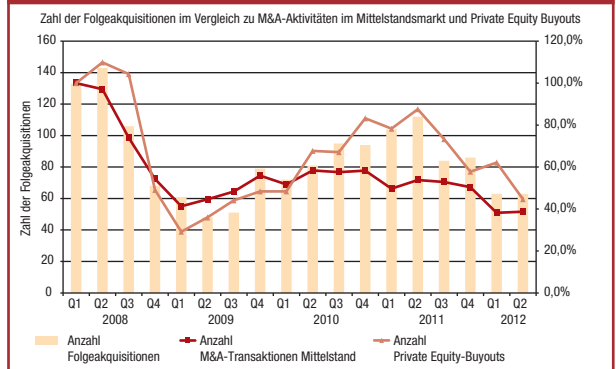


Guido May, Silverfleet

Hoffnungsschimmer im September

Offen ist, ob dies nur eine kurze Welle oder der Anfang eines nachhaltigen Trends ist. „Viele Akteure haben über den Sommer hin Transaktionen zurückgehalten“, so May. Es schein wieder etwas mehr Vertrauen zu geben, nicht zuletzt wegen des Aufschwungs an den Börsen und beim Euro. Ob die leichte Stimmungsbesserung zu mehr Transaktionen führt, muss man abwarten. Tatsache ist, dass die Euro-Schuldenkrise und die damit einhergehende Unsicherheit seit langer Zeit die Investitionsfreude bremsen. Allerdings bemerkt Silverfleet seit den längerfristigen Refinanzierungsangeboten der Europäischen Zentralbank wieder „steigendes Interesse an fremdfinanzierten Unternehmenskäufen vonseiten einer größeren Anzahl von Kapitalgebern,

Buy & Build-Akquisitionen in Europa



Quelle: Silverfleet Capital

vor allem in Deutschland und Frankreich“, so May. Dies hat auch dazu beigetragen, dass der durchschnittliche Wert der veröffentlichten Transaktionen im zweiten Quartal auf 55 Mio. EUR stieg, 72% über dem sehr schwachen ersten Quartal.

Signifikante Größe als Ziel

Bei der Buy & Build-Strategie geht es um den Einstieg in ein Kernunternehmen, das anschließend mit weiteren Firmenzukäufen ergänzt wird. So können neue Kunden oder neue Märkte erschlossen und Synergiepotenziale realisiert werden. Ziel ist, eine signifikante Größe bzw. Marktposition zu erreichen. Damit vergrößert sich aus Sicht der Investoren auch die Chance eines Exits. Seit Langem im Mittelstandsmarkt mit Fokus auf den deutschsprachigen Raum aktiv ist die Beteiligungsgruppe Odewald & Compagnie. „Wir schauen uns einzelne Industriesektoren und deren Wachstumsraten an und fragen uns dann, welches Unternehmen als Plattform zur Konsolidierung geeignet ist“, sagt Odewald-Partner Torsten Krumm. „Das heißt: Welches Unternehmen hat schon einen größeren Marktanteil, ein gutes Managementteam und agiert in einem fragmentierten Markt mit attraktiven Wachstumspotenzialen?“



Torsten Krumm, Odewald & Compagnie

Leichtere Kapitalbeschaffung

Der Start mit einem Unternehmen als Plattforminvestition und nachfolgend kleineren Add-ons hat gerade in fragmentierten Märkten gute Erfolgchancen. Die am Ende gebildete

größere Unternehmensgruppe kann nicht nur Mengenvorteile z.B. im Einkauf nutzen und international stärker wachsen, sie ist auch in der Kapitalbeschaffung eigenständiger. Kleine Unternehmen dagegen haben es oft schwerer, sich eine Wachstums- oder Restrukturierungsfinanzierung zu beschaffen. Aus Krumms Sicht läuft Buy & Build relativ zum gesamten Beteiligungsgeschäft zurzeit etwas besser. Kleinere Transaktionen seien leichter zu finanzieren, blieben aber oft unter der Wahrnehmungsschwelle offizieller Statistiken. „Allerdings scheitern auch hier Transaktionen oft noch an unterschiedlichen Bewertungsvorstellungen“, so Krumm. Das Target-Unternehmen habe teils deutlich höhere Preisvorstellungen als der Kaufinteressent, der die Prognose-Unsicherheit und das Auf und Ab der Märkte stärker gewichte.

Ausbau zum Marktführer

Krumm sieht die Banken weiterhin eher zurückhaltend, weshalb große Transaktionen nach wie vor schwierig seien. Besonders geeignet für Buy & Build seien zurzeit Zulieferindustrien wie beispielsweise im Maschinenbau und im Energieumfeld, außerdem Alten- und Pflegeheime. So hält Odewald beispielsweise mit der Oberberg-Klinikgruppe im Weserbergland eine Beteiligung, die mit Zukäufen ausgebaut werden soll. „Und wir sind vor längerer Zeit bei Mateco, einem Vermieter von Arbeits- und Hebebühnen, eingestiegen – ein extrem fragmentierter Markt“, so Krumm. Binnen fünf Jahren wurde Mateco durch Odewalds Buy & Build-Strategie zum Marktführer.

Internationale Risiken begrenzen

Ebenfalls auf Wachstum per Zukäufe als eine ihrer Strategien setzt die Beteiligungsgesellschaft Finatem, deren Partner Eric Jungblut den derzeitigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auch positive Seiten abgewinnt: „Dieses Umfeld bietet zum Teil auch gute Gelegenheiten für die Umsetzung von Buy & Build, da sich kleinere Unternehmen zusammenschließen wollen, um international besser agieren und das Risiko streuen zu können – insbesondere wenn man in südeuropäischen Märkten aktiv ist.“ Buy & Build gebe dem M&A-Geschäft immerhin noch ein wenig Schub, da kleinere Deals mit wenig Fremdkapital



Eric Jungblut,
Finatem

umgesetzt werden könnten – teils sogar mit 100% Eigenkapital. „Hier kommt es auf die strategische Wertsteigerung an und nicht auf Financial Engineering“, so Jungblut. In Deutschland gebe es in vielen Bereichen noch sehr viele kleine Unternehmen mit 4 Mio. oder 6 Mio. EUR Umsatz, die jeweils für sich zu klein für eine Internationalisierung seien. „Das Argument, hier mit Zusammenschlüssen besser voranzukommen, ist Mittelständlern leichter zu vermitteln als ein LBO“, sagt der Investor.

Exit-Chancen verbessern

Als Beispiel nennt Jungblut den stark fragmentierten Markt der Automobilzulieferer, die teils nicht alleine auf die Märkte nach Asien oder USA expandieren könnten. Zusammenschlüsse bildeten ein Gegengewicht zu den großen Autokonzernen. Ebenfalls als stark fragmentiert gelten Bäckereien, Sicherheitsdienste und auch die Verpackungsindustrie. Für außereuropäische Unternehmen, die einen Fuß in den europäischen Markt bekommen wollen, ist laut Jungblut eine Buy & Build-Strategie „aus der Ferne“ aber nur schwer umzusetzen. „Dann kaufen sie lieber gleich eine größere Unternehmensgruppe“, erklärt er. Mit einer gewissen Mindestgröße habe man als Beteiligungsinvestor einfach bessere Chancen auf einen Exit an größere Strategen. Mit einer Kombination aus Buy & Build und organischem Wachstum war Finatem 2011 sogar ein viel beachteter Börsengang des Fahrradherstellers Derby Cycle gelungen.

Fazit:

Vom insgesamt schwachen Beteiligungsgeschäft kann sich auch der Teilbereich Buy & Build nicht lösen. Vorteil ist immerhin die geringe Abhängigkeit von Fremdkapital bei den vielen kleineren Transaktionen. Deutschland ist aufgrund seiner mittelständisch geprägten Wirtschaft in jedem Fall prädestiniert für diese Strategie. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de



- > Financial und Tax Due Diligence
- > Kapitalmarktorientierte Unternehmensbewertung mit peer-group-Vergleich
- > Strukturierung von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen und Unternehmenstransaktionen
- > Optimierung der vorbörslichen Konzern-/ Aktionärsstruktur
- > Umwandlung in eine börsenfähige AG
- > Herstellung der Börsenreife
- > Implementierung von Risikomanagementsystemen
- > Durchführung von Konzern- und Jahresabschlussprüfungen

Ansprechpartner:

WP/StB Michael Schlecht
Tel. 089/242916-20
m.schlecht@schlecht-partner.de

Virtuelle Datenräume schaffen Sicherheit und Vertraulichkeit

Due Diligence-Prüfungen bei Venture Capital-Investments

Bei Venture Capital-Investitionen ist die Due Diligence-Prüfung ein Schlüsselfaktor für eine erfolgreiche Transaktion. Bei diesen komplexen und sensiblen Vorgängen stehen sowohl aufseiten der Investitionskandidaten als auch bei den Investoren Vertraulichkeit und Sicherheit an erster Stelle. Mithilfe eines virtuellen Datenraumes kann beides gewährleistet werden.

zesse bei virtuellen Datenräumen über das integrierte Question & Answer-Tool (Q&A) strukturiert abgewickelt werden. Dadurch können Fragen direkt, wenn sie aufkommen, gestellt und unverzüglich von den richtigen – systemseitig zugewiesenen – Fachleuten beantwortet werden. Dies ermöglicht einen schlanken und nachhaltigen Kommunikationsfluss zwischen den involvierten Parteien.

Einfach und transparent

Nicht selten werden bei Venture Capital-Investitionen tausende Schriftstücke von vielen Due Diligence-Spezialisten gleichzeitig auf Herz und Nieren geprüft. Meistens handelt es sich bei den Investitionskandidaten um junge Unternehmen, die sich noch in der Entwicklungsphase befinden. Daher gibt es weniger Informationen und eine höhere Ungewissheit als bei etablierten Unternehmen. Mithilfe eines virtuellen Datenraumes können die komplexen und hochsensiblen Due Diligence-Prüfungen erheblich einfacher und transparenter gestaltet werden. Mehrere hundert Personen auf Investitionskandidaten- und Investorensseite haben dadurch gleichzeitig kontrolliert Zugriff auf die für die Transaktion benötigten Dokumente.

Vertraulichkeit und Sicherheit

Die Gewährleistung von Vertraulichkeit und Sicherheit der relevanten Unterlagen ist während des Transaktionsprozesses entscheidender Garant dafür, dass eine Venture Capital-Investition erfolgreich durchgeführt werden kann. Hierfür ist der virtuelle Datenraum mit einem ausgefeilten Berechtigungskonzept ausgestattet. Dadurch ist sichergestellt, dass nur autorisierte Personen kontrollierten Zugang zu den transaktionsrelevanten Unterlagen wie Verträgen, Finanzdaten, Vollmachten, Berichten oder Unterlagen zu Kapitalmaßnahmen haben. Im sogenannten View only-Modus haben Investoren nur die Berechtigung, sich Dokumente anzusehen. Durch zusätzliche Autorisierung wird geregelt, wer zu welchem Zeitpunkt welche Dokumente auch drucken oder speichern darf. Vorteilhaft ist auch, wenn die komplexen Frage- und Antwortpro-

Zeit- und Kosteneinsparungen

Neben Vertraulichkeits- und Sicherheitsaspekten zeichnet sich der virtuelle Datenraum vor allem durch anwenderfreundliche Handhabung und erhebliche Zeit- und Kosteneinsparungen aus. Über die Statusfunktionalität können die Dokumente, die im Datenraum im Drag & Drop-Verfahren abgelegt wurden, individuell als „gelesen“, „in Bearbeitung“ oder „geprüft“ gekennzeichnet werden. Auch die Teilung des Bildschirms zur parallelen Ansicht zweier Dokumente ist eine weitere anwenderfreundliche und zeitsparende Funktionalität. Durch den sogenannten Split Screen können zwei Dokumente, wie beispielsweise der Jahresabschluss von diesem und dem vergangenen Jahr, direkt am Bildschirm miteinander verglichen werden. Umfangreiche Suchfunktionen, in Verbindung mit einer strukturierten Indexierung, ermöglichen zudem das schnelle Auffinden der gewünschten Dokumente.

Evonik nutzt virtuellen Datenraum

Zahlreiche geschäftskritische Transaktionen, gerade auch im Bereich Private Equity, werden bereits mithilfe von virtuellen Datenräumen durchgeführt. Ein namhaftes Beispiel hierfür ist der Verkauf des Carbon Black-Geschäfts seitens Evonik an Rhône Capital. Dabei handelte es sich um einen der größten Private Equity-Deals in Westeuropa im Jahr 2011. Bei einem Umsatz von etwa 1,2 Mrd. EUR und rund 1.650 Mitarbeitern belief sich der Transaktionswert einschließlich zu übernehmender Verpflichtungen auf mehr als 900 Mio. EUR. Zur Durchführung der Transaktion wurde der virtuelle Datenraum von Data Room Services ausgewählt. Dieser ermöglicht den sicheren und nachhal-

tigen Austausch aller transaktionsrelevanten Daten. Zudem wurde der gesamte Frage- und Antwortprozess über die Q&A Management-Plattform durchgeführt.

Aktuelle Trends: Lifecycle-Konzept

In den letzten Jahren hat sich nach und nach der Trend durchgesetzt, den virtuellen Datenraum auch über die Transaktion hinaus zu nutzen. Bei permanenter Pflege des Datenraums sind die transaktionsrelevanten Daten stets auf dem aktuellen Stand. Dadurch können sie jederzeit, sobald sich beispielsweise eine neue Investitions- oder Verkaufsrunde anbahnt, ohne größeren Aufwand von den involvierten Parteien gleichzeitig genutzt und analysiert werden. Da Venture Targets in der Regel mehrere Runden bis zur Reife durchlaufen, bietet sich dieses Konzept hier besonders an.

Aktives Portfoliomanagement immer wichtiger

Eine permanente Datenpflege ist gerade in Zeiten eines volatilen Kapitalmarkt- und eines restriktiven Finanzierungsumfelds von großer Bedeutung. Laut der aktuellen Studie „European Private Equity Outlook 2012“ werden sich Private Equity-Investoren in den kommenden Monaten primär auf die Weiterentwicklung bestehender Beteiligungen konzentrieren. Gemäß der Untersuchung, die

die Unternehmensberatung Roland Berger unter etwa 860 Finanzinvestoren durchgeführt hat, werden Neuinvestitionen in nächster Zeit nur eine marginale Rolle für die Branche spielen. Um bessere Preise beim Verkauf ihrer Portfoliounternehmen zu erzielen, müssen Beteiligungsgesellschaften die Unternehmen daher zunächst attraktiver gestalten. Das aktive Management der Portfoliounternehmen wird immer wichtiger. ■

Zum Autor



Jan Hoffmeister ist Geschäftsführer der Data Room Services GmbH und Vorsitzender des Arbeitskreises „Virtueller Datenraum“ bei der Software-Initiative Deutschland e.V. Seine Schwerpunkte liegen in den Bereichen virtuelle Datenräume, geschäftskritische Transaktionen und Software as a Service.

Anzeige



3. Münchener Innovations-Konferenz

Das Netzwerk-Treffen der Innovativen –

Unternehmer, Vertreter aus Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, Investoren, Wissenschaftler und andere Entscheidungsträger, die Innovationsprozesse aktiv gestalten

Donnerstag, 25.10.2012, 09:00 Uhr – 16:30 Uhr
Konferenzzentrum München, Lazarettstr. 33, München

Inhaltliche Leitung:

Prof. Dietmar Harhoff, Ph.D.,
Vorstand des Instituts für Innovationsforschung, Technologiemanagement und Entrepreneurship an der Ludwig-Maximilians-Universität München

Prof. Dr. Joachim Henkel, Inhaber des Dr. Theo Schöller-Stiftungslehrstuhls für Technologie- und Innovationsmanagement an der Technischen Universität München



Infos & Anmeldung unter www.munichnetwork.com



Duran Group: Carve-out mit Verbleib am Standort

Von der Konzernrandaktivität zum Global Player

Der Verkauf von Geschäftsbereichen, die nicht komplett aus den Mutterkonzernen ausgegliedert werden können, stellt für Unternehmen eine große Herausforderung dar. Finanzinvestoren legen zumeist ein besonderes Augenmerk auf die sogenannte Stand-alone-Fähigkeit und der Verkauf an Mitbewerber gestaltet sich aufgrund von zu schützendem Know-how als schwierig. Um solch einen Fall handelte es sich bei der Herauslösung des Laborglasgeschäfts aus dem Schott Konzern durch die Münchner Industrieholding Adcuram im Jahr 2005. Heute ist daraus ein profitables, mittelständisches Unternehmen entstanden – die Duran Group.

Schwierige Ausgangslage

„Dass wir nicht mehr zum Kerngeschäft von Schott gehören, wurde im Strategieprozess sehr offen durch den Konzern kommuniziert. Das hat vielen Mitarbeitern geholfen, sich auf die Übernahme einzustellen und darin auch eine Chance zu sehen“, erinnert sich Armin Reiche, Geschäftsführer der Duran Group. Nur etwa 4% des Konzernumsatzes wurden im Laborglas-Geschäft erzielt, außerdem entsprach die strategische Positionierung nicht den Anforderungen, die Schott an ein Kerngeschäft stellt. „Das Geschäft ist sehr eng in unseren Hauptstandort integriert. Ein weiteres Problem war, dass wir bei Duran keinen besonders starken Cashflow hatten, was die Sparte für einen klassischen Finanzinvestor zusätzlich uninteressant gemacht hat. Wir mussten also einen Käufer finden, der einen anderen Ansatz verfolgt, den Unternehmenswert zu steigern – einen sehr operativen, langfristig denkenden Investor“, erläutert Dr. Jürgen Sackhoff, der die Verkaufsverhandlungen für Schott leitete, die schwierige Ausgangslage.

Aufbau von Schlüsselabteilungen

Und auch als mit Adcuram ein geeigneter Käufer gefunden war, gestaltete sich der Verkaufsprozess langwierig. „Es

Kurzprofil Duran Group GmbH	
• Branche:	Laborspezialglas
• Carve-out:	2005
• Unternehmenssitz:	Mainz
• Mitarbeiterzahl:	680
• Umsatz 2011:	95 Mio. EUR
• Geschäftsführer:	Armin Reiche, Michael Merz
• Investor:	Adcuram Group AG
• Internet:	www.duran-group.de



Gläserner Erfolg: Aus einem Randgeschäftsbereich des Schott-Konzerns entwickelte sich Duran zum wettbewerbsfähigen mittelständischen Unternehmen. Foto: Duran Group

galt, ein für beide Seiten zufriedenstellendes Ergebnis zu finden, das den langfristigen Erfolg von Duran sicherstellt. Entsprechend komplex und umfangreich ist die Deal-Struktur“, erklärt Adcuram-Vorstand Dr. Florian Meise die mehr als zwölfmonatigen Vertragsverhandlungen. In umfangreichen Shared Service-Verträgen wurden die einzelnen Leistungen aufgeschlüsselt, die Duran teilweise bis heute von Schott bezieht. „Unser Problem war, dass wir am Standort Mainz außer der Produktion und dem Vertrieb keinerlei Schlüsselabteilungen, wie etwa Controlling oder Ähnliches, im Unternehmen hatten“, begründet Armin Reiche das etwa 50 Einzelverträge umfassende Gesamtpaket. Und Adcuram brachte sich aktiv bei der Duran Group ein, so wurden etwa die Positionen des Geschäftsführers und des CFO in der Phase der Vorsebständigung durch Mitarbeiter der Münchner Holding besetzt.



Dr. Florian Meise, Adcuram

Investitionen für Innovationen

Mehr als sieben Jahre nach dem Carve-out hat sich das Bild merklich gewandelt: Adcuram ist heute nicht mehr im operativen Geschäft involviert, sondern steht Duran nur mehr als strategischer Partner zur Seite. Der Glashersteller hat sowohl seine Produktpalette verbreitert als auch die Neuproduktrate vervielfacht, sich zu einem profitablen mittelständischen Unternehmen entwickelt und ist heute in seinen Segmenten Marktführer. Neben Laborglas werden an den vier Standorten Mainz, Wertheim sowie Pula in Kroatien und Stone in England Consumer Glass, Industriespezialglas, Glas für die Pharmazie und Weiterverarbeitungsartikel hergestellt.

Wachstum in allen Breichen

„Natürlich haben wir auch auf der Kostenseite gearbeitet. Entscheidend ist jedoch, ein Unternehmen voranzubringen, dafür sind Einsparungen zwar notwendig, aber nie ausreichend. Daher freuen wir uns, dass heute mehr Mitarbeiter bei Duran beschäftigt sind als zum Zeitpunkt des Kaufs“, erklärt Dr. Meise den Wandel. Inzwischen wurden mehr als 10 Mio. EUR in neue Technologien und Prozesse, Innovationen sowie geografisches Wachstum investiert.

Infolge dieser Investitionen ist Duran heute in der Lage, Consumer Glass-Artikel, wie Kaffeemaschinen, Wasserkocher und Ähnliches, in Mainz zu produzieren und nach China zu exportieren. Durch den Zukauf des englischen Laborglasherstellers SciLabware konnte das Unternehmen geografisch wachsen. Und auch im Bereich Fertigung ist man heute breiter aufgestellt als noch im Jahr 2005. So wurde beispielsweise die Presstechnologie in Mainz eingeführt.



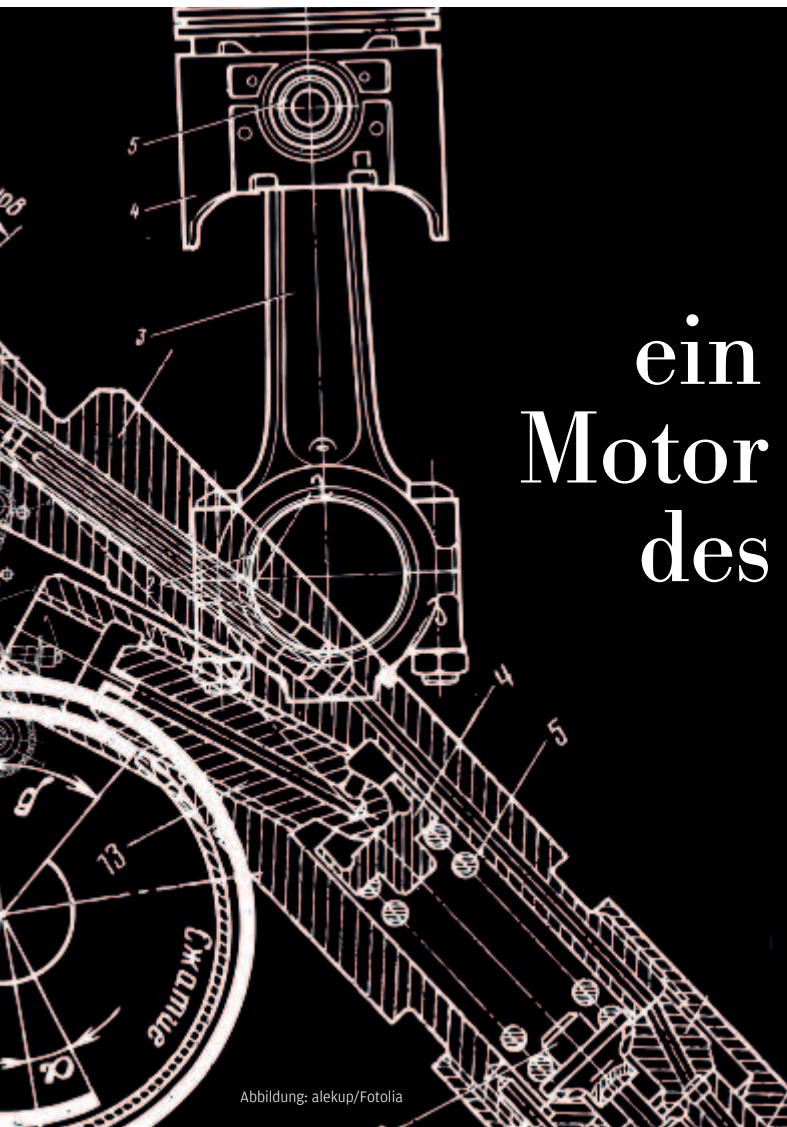
Armin Reiche,
Duran Group

Fazit:

In sieben Jahren konnte aus dem ehemaligen Randgeschäft eines Konzerns ein international wettbewerbsfähiger Mittelständler gemacht werden. Es erforderte zwar von allen Beteiligten ein hohes Maß an Flexibilität, doch sind sich die drei Parteien einig, am Ende eine Erfolgsgeschichte geschrieben zu haben. ■

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Anzeige



ein
Motor
des

Abbildung: alekup/Fotolia

DIE STIFTUNG

Magazin für das Stiftungswesen und Private Wealth

Stiftungswesens

Abonnieren Sie **bis 30.11.**
DIE STIFTUNG für ein Jahr und Sie erhalten als Willkommensgeschenk **kostenlos** das Buch „Bürgermacht - Eine Streitschrift für mehr Partizipation“ von Roland Roth.

www.die-stiftung.de/abo

Partner für Bayern und das Saarland

Teil 128: S-Partner Kapital AG

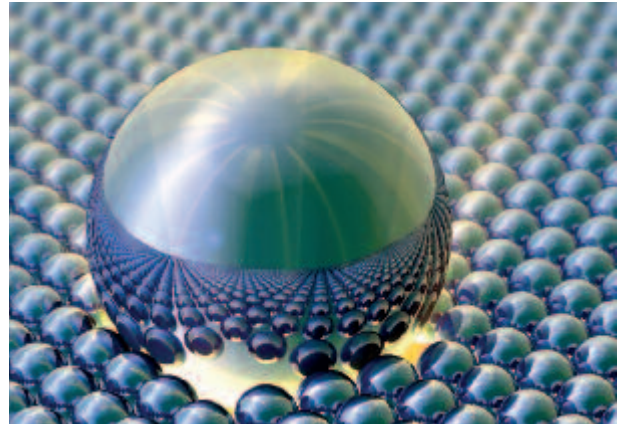
Auf dem Tiefpunkt des Beteiligungskapitalmarktes 2002 schlossen sich in Bayern einige Sparkassen zusammen, um eine neue Beteiligungsgesellschaft aus der Taufe zu heben. Die S-Partner Kapital AG feiert in diesem Jahr ihr zehnjähriges Bestehen und blickt auf erfolgreiche Jahre zurück: Seit Gründung haben die Münchner 30,7 Mio. EUR in 30 mittelständische Unternehmen investiert.

Alternativen bieten

18 bayerische Sparkassen und der Sparkassenverband Bayern gehörten vor zehn Jahren zu den Gründungsaktionären der neuen Eigenkapitalgesellschaft. Die Geschäftsführung übernahm Dr. Werner Stockner, der bis heute die Aufgaben des Vorstands ausfüllt. Die Sparkassen sahen bei mittelständischen Kunden vermehrt Bedarf für Finanzierungslösungen jenseits des klassischen Bankkredits. „Hier Alternativen zu bieten ist bis heute unsere Aufgabe“, erklärt Stockner. Das erste Investment tätigten er und sein Team 2003 unter dem damaligen Namen S-UBG Bayern. 2005 benannte sich die Gesellschaft in S-Partner Kapital AG um.

Expansion ins Saarland

Ebenfalls 2005 erfolgte ein weiterer bedeutender Meilenstein in der Entwicklung der Gesellschaft: Sechs saarländische Sparkassen und die SaarLB traten dem Aktionärskreis bei. Damit weitete S-Partner Kapital sein Tätigkeitsfeld aus: Hatte das Team sich zunächst auf Beteiligungen an bayerischen Unternehmen beschränkt, investierte es nun auch in Firmen aus dem Saarland. 2006 eröffneten die Münchner dementsprechend eine eigene Niederlassung in Saarbrücken. Durch den Schritt gelang es den saarländischen Sparkassen, auch ein Eigenkapitalangebot für den Mittelstand zu schaffen, nachdem bereits einige Wagniskapitalvehikel bestanden hatten.



Gewachsen: Von einer kleinen bayerischen Sparkassenbeteiligungsgesellschaft hat sich S-Partner Kapital zu einem etablierten Player in Bayern und im Saarland entwickelt. Foto: Panthermedia/Andrea Danti

30 Beteiligungen, elf Exits

Heute sind 26 Sparkassen aus Bayern und dem Saarland, der Sparkassenverband Bayern und die Landesbank Saar an S-Partner Kapital beteiligt. Die größten Gesellschafter sind mit jeweils über 10% Anteil am Grundkapital die Stadtsparkasse München und die Sparkasse Nürnberg. Das Portfolio ist auf 19 Beteiligungen angewachsen. Seit Bestehen haben Stockner und seine Kollegen Bernd Buschmann, Thomas Gerstner und Frank Zimmermann in 30 Unternehmen investiert und konnten elf Exits realisieren. Dabei waren die Zeiten nicht immer einfach. „In den Jahren 2009 und 2010 haben wir die Finanzkrise deutlich zu spüren bekommen. Bei einigen Portfoliounternehmen mussten wir nachfinanzieren. Das war eine sehr intensive und turbulente Zeit“, erzählt Stockner. Die Schwierigkeiten habe die Gesellschaft allerdings recht schnell überwinden können: „Es war schön zu sehen, wie schnell es für unsere Firmen wieder aufwärts ging“, freut sich der Vorstand.



Dr. Werner Stockner, S-Partner Kapital

Von Wachstum bis Nachfolge

Der Höhepunkt der bisherigen Bilanz kam fast pünktlich zum zehnten Geburtstag: Im Dezember 2011 veräußerte die Gesellschaft ihre Anteile am Newsroom-Anbieter Anova Systems an das Unternehmensmanagement. „Das war für uns ein toller Exit, der uns eine Top-Rendite gebracht hat“, sagt Stockner, ohne Einzelheiten über den

Kurzprofil S-Partner Kapital AG	
• Typ:	Beteiligungsgesellschaft im Sparkassenverbund
• Standort:	München
• Gründung:	2002
• Zahl der Investment Professionals:	4
• Verwaltetes Volumen:	ca. 17,5 Mio. EUR
• Portfoliounternehmen:	19
• Internet:	www.partnerkapital-ag.de

Portfoliounternehmen (Auswahl)		
Name	Geschäftsfeld	Sitz
Erich Rothe GmbH & Co. KG	Kunststoffverarbeitung	Kitzingen
GMF GmbH	Management von kommunalen Bädern	Neuried
ERS electronic GmbH	Ausrüster Halbleiterindustrie	Germering
Jos. Schneider KG (Hagebaumarkt)	Baumärkte	Erlstätt
Macromedia GmbH	Private Medien-Fachhochschule	München
WVG Kainz GmbH	Maschinenbau	Irschenberg
physioTEC GmbH	Orthopädie	Regensburg

Konsum- und Produktionsgüterbereich, der Medizintechnik, dem Dienstleistungssektor und dem Automotive-Segment.

Ausblick

Die Unternehmen, an denen S-Partner Kapital betei-

Verkaufspreis zu verraten. Durch den Exit flossen jedenfalls weitere Mittel zu, die die Beteiligungsgesellschaft für neue Investitionen verwenden möchte. Der Fokus liegt dabei auf mittelständischen Unternehmen ab 5 Mio. EUR Jahresumsatz. „Wir gehen offene und stille Beteiligungen ein und übernehmen auch Minderheitsanteile“, erläutert Stockner das Angebot. Etwa die Hälfte der Investments seien Wachstumsfinanzierungen, die andere Hälfte Nachfolgeregelungen in der Regel auf der Basis eines Management Buyouts. Das Portfolio ist breit aufgestellt: Die Unternehmen kommen aus der IT-Branche, dem

erwirtschafteten im Geschäftsjahr 2011 zusammen 444 Mio. EUR Umsatz und beschäftigten 3.434 Mitarbeiter. „Wir leisten damit einen wichtigen volkswirtschaftlichen Beitrag in Bayern und im Saarland“, zieht Stockner Bilanz. Für die weitere Entwicklung des Portfolios zeigt er sich optimistisch: „Wir sehen uns gut gerüstet, verfügen über eine hohe Liquidität und wollen auch unter dem Einfluss der Schuldenkrise weiter investieren und unsere Beteiligungen unterstützen“, sagt Stockner. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Anzeige



The topic

RE INVENTING
AN INDUSTRY

OCTOBER
5TH & 6TH
2012

Become part of the EBSprenurship Forum 2012!

The European Congress for Entrepreneurship and Innovation

Boost your network with:

- Successful entrepreneurs
- Young founders
- Renowned investors
- Motivated students

You can expect:

- Fascinating speeches
- Exclusive startup pitches
- Inspiring workshops
- Interview opportunities

...and a legendary party!!

Apply NOW at www.ebspreneurship.de/apply

EBS UNIVERSITÄT FÜR WIRTSCHAFT UND RECHT - OESTRICH-WINKEL - GERMANY

Our main partners



„Die Kosten müssen für die Investoren transparent sein“

Interview mit Christopher Bödtker, Managing Partner, Akina

In einem schwierigen Marktumfeld hat der Schweizer Dachfondsmanager Akina im Sommer das First Closing des fünften Fonds der Euro Choice-Reihe vermeldet. Institutionelle Investoren aus den USA und Europa gaben Zusagen in einer Gesamthöhe von 173,5 Mio. EUR. Als Ziel steuert Akina bis zum zweiten Quartal 2013 ein Volumen von 600 Mio. EUR an, erklärt Christopher Bödtker, Managing Partner des Schweizer Private Equity-Investors. Viel hänge jedoch von der weiteren Marktentwicklung ab. Wie AIFM und Eurokrise das Fundraising derzeit dominieren, berichtet er im Interview.

VC Magazin: Für den Dachfonds Euro Choice V hat Akina gerade ein erstes Closing bei 173,5 Mio. EUR gemeldet. Unter welchem Vorzeichen steht das Fundraising für institutionelle Dachfonds zurzeit?

Bödtker: Die Situation gestaltet sich im Moment nicht einfach, weder in Europa noch in den USA. Das unsichere Euroumfeld erschwert das Fundraising. Die international breit gestreuten Portfolios von europäischen Investoren haben bislang häufig nur geringe Anteile ihres Kapitals in Private Equity alloziert. Zudem zweifeln sie, ob angesichts der Marktlage ihre Investitionen erweitert werden sollen. In den USA stellt sich die Lage genau gegenteilig dar: Viele amerikanische Investoren sind bereits sehr gut in der Assetklasse investiert, sie befinden sich oft sogar schon am Allokationslimit. Allerdings hat ihre Allokation meist einen Überhang im eigenen Land, viele sind international kaum diversifiziert. Das sind eigentlich gute Nachrichten für nicht amerikanische Fonds. Allerdings tun sich amerikanische Investoren oftmals auch schwer damit, einheimischen Partnern abzusagen. Da Entscheidungen oft in großen Investmentkomitees getroffen werden, ist es für sie auch nicht einfach, antizyklische Investitionen im Euroraum zu tätigen.

VC Magazin: Dennoch stehen viele Institutionelle gerade jetzt unter hohem Renditedruck...

Bödtker: Interessanterweise sind viele institutionelle Investoren derzeit damit konfrontiert, dass im Durchschnitt etwa 70% ihrer Investitionsallokation, insbesondere natürlich alle Investment Grade-Obligationen, keine oder sehr ungenügende Renditen erzielen. Dies erschwert es vor allem auch den Pensionskassen, die jährlichen Zielrenditen zu erzielen. Trotzdem ist der Appetit für rentablere Anlagen noch nicht in dem Ausmaß gestiegen, wie man dies aufgrund des Renditenotstandes erwarten könnte. Strategische



Christopher Bödtker

Überprüfung der Anlagealternativen, ALM-Studien und teilweise auch der Regulator haben diese Zurückhaltung bewirkt. Wir gehen aber davon aus, dass in nächster Zeit mit einer spürbaren Belebung der Investitionstätigkeit gerechnet werden darf. Insbesondere Produkte, die das schwierige Makroumfeld angemessen in ihre Anlageprinzipien einbeziehen, Value-Strategien umsetzen und von Finanzierungslücken profitieren, die es ermöglichen, zu tiefen Preisen einzusteigen, werden zu den bevorzugten Anlagen gehören.

VC Magazin: Wie setzt sich der Investorenkreis Ihres aktuellen Fonds bislang zusammen?

Bödtker: Etwa 60% der Investoren des Euro Choice V kamen zum Stand des First Closings aus den USA, 40% aus Europa. Mit fast drei Vierteln sind Pensionskassen, öffentliche wie private, am stärksten vertreten, die anderen Investoren sind u.a. Family Offices und Stiftungen. Die meisten Investoren waren bereits in einem oder mehreren Vorgängerfonds investiert und haben uns erneut ihr Vertrauen ausgesprochen.

VC Magazin: Spüren Sie bereits Auswirkungen der AIFM-Regulierung auf das Fundraising?

Bödtker: Die verschärften Regulierungsvorschriften, seien es AIFM oder Dodd-Frank Act, haben einen relativ großen Einfluss auf die Ansprache von Investoren. Einige haben die regulatorischen Anforderungen bereits auf ihrer Checkliste. Dass unser Fonds hier allen Punkten entspricht, ist kein Thema. Bei den Investitionen in die Zielfonds prüfen

auch wir die Konformität der Manager. Allerdings wird gerade die AIFM-Regulierung zu deutlichen Mehrkosten für die Fonds führen. Die Bestimmungen sind sehr kompliziert, und die Vorschriften für Distribution und Marketing bedeuten einen deutlichen Mehraufwand.

VC Magazin: Für die Investmententscheidungen institutioneller Investoren spielen die Fondskosten eine immer größere Rolle. Welche Modelle können Fondsangebote hier attraktiv machen?

Bödtker: Investoren achten vermehrt auf die Totalkosten. Daher ist es geboten, die Kosten auf jeder Ebene im Griff zu behalten und den Investoren gegenüber transparent zu machen. Das gilt für operative und administrative Kosten genauso wie bei Investitionskosten oder Steuerverlusten. Da Akina jeweils substanzielle Investitionen in Primärfonds tätigt, kann die Höhe der Management Fee oftmals verhandelt werden. Allenfalls wird diese auch über die Höhe des erfolgsorientierten Carried Interest kompensiert. Bei den Drittkosten jedoch liegt es am Fondsmanager, durch aktives Management Sparpotenziale zu nutzen. Akina hat mittels innovativer Lösungen Drittparteikosten wie Aufwendungen für Anwälte, Administratoren oder Buchprüfer um 20% reduziert und mittels IT-Optimierungen Prozesse und Koordination mit Drittparteien substanziell erleichtert, beschleunigt und damit kosteneffizienter gestaltet.

VC Magazin: Sie setzen mit Ihren Dachfonds auf Investments in europäische Mittelstandsfonds. Was macht den Markt trotz Eurokrise für Ihre Investoren interessant?

Bödtker: Die Nachfrage nach Eigenkapital bei den europäischen Unternehmen ist im Moment sehr groß und wird in Zukunft noch zunehmen. Auf der Angebotsseite sind die Zeiten des Capital Overhang jedoch vorbei: Viele Private Equity-Fonds im Mid Market-Bereich haben nicht mehr viel des sogenannten Dry Powders zur Verfügung. Nach Berechnungen von Akina stammen 55% des Dry Powders von Fonds, welche zwischen 2006 und Mitte 2008 geraist wurden und deren Investmentperiode Ende 2013 ausläuft. Das Fundraising für neue Fonds verläuft zudem schleppend. Nur die allerbesten Manager werden neue Runden schließen können. Diese werden dann einen sehr attraktiven Markt vorfinden, welcher Investoren sehr gute Chancen bietet.

VC Magazin: Mit dem neuen Fonds sind auch Secondary-Investments geplant. Welche Strategie verfolgen Sie hier genau?

Bödtker: Akina verfolgt im Secondary-Bereich seit Langem eine klare Strategie. Es gibt mittlerweile einen Megamarkt mit milliardenschweren spezialisierten Dachfonds, die mehrheitlich ganze Portfolios kaufen. Dieser Markt ist noch

kompetitiver als in der Vergangenheit. Wir erwarten deshalb zwar weiterhin gute relative Renditen, aber einen starken Druck auf die absoluten Ertragszahlen. Akina ist demgegenüber Value-Investor, Käufer von einzelnen Fondsanteilen. Hier entscheiden Diskretion, effiziente Abwicklung und vor allem das Verständnis der unterliegenden Portfoliogesellschaften über die Attraktivität des Kaufes. Wie für Primärinvestitionen haben wir auch im Sekundärbereich für jedes Land eine Strategie und gehen aktiv auf die Fondsmanager zu, von denen wir Sekundärpositionen kaufen wollen. Deshalb muss man die Zielfonds sehr genau kennen, um dann auch schnell genug reagieren zu können. In unseren gemischten Portfolios nutzen wir den Sekundärmarkt auch, um Anteile an Fonds zu erhöhen, in denen wir bereits investiert sind, und so unseren Einstiegspreis zu reduzieren. Attraktiv ist oft auch der hohe Abschlag. Gerade unter den Fonds aus dem Jahr 2009 sind einige, die eine sehr gute Rendite versprechen.

VC Magazin: Ihr erster Dachfonds aus der Euro Choice-Reihe ist bereits in der Liquidationsphase. Welchen Return konnten Sie bereits an die Investoren ausschütten?

Bödtker: Auf Zielfondsebene stehen wir derzeit bei einer Bruttorendite von 2,6 mal auf realisierte Investitionen, wobei wir hier von weit mehr als 100 realisierten Investitionen sprechen. Unser Ziel ist es, an unsere Investoren zweimal den investierten Betrag auszuschütten. Unsere Investoren scheinen sehr zufrieden zu sein: Drei Viertel unserer bestehenden Investoren haben sich auch am neuen Fonds beteiligt. Das zeugt von großem Vertrauen unserer Investoren in die Kapazität von Akina, auch in einem schwierigen, zukünftigen Umfeld überdurchschnittliche Renditen zu erzielen. Sie scheinen darauf zu setzen, dass ein Spezialist, dessen Equipe sich ausschließlich mit Europa auseinandersetzt, am besten versteht, wo die Sweet Spots in unseren Zielmärkten sind. Auf einen Blindflug lässt sich im aktuellen Marktumfeld niemand ein.

VC Magazin: Danke für das Gespräch, Herr Bödtker. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

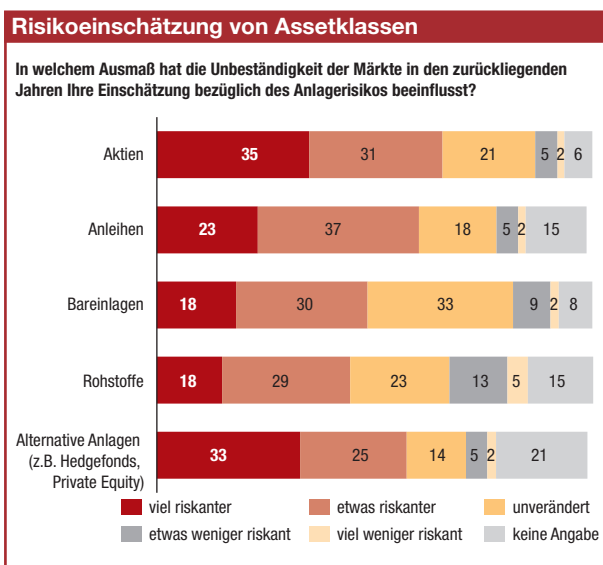
Zum Gesprächspartner

Christopher Bödtker ist Managing Partner beim Dach- und direkten Koinvestitionsfonds Akina. Er ist Vorsitzender des Investmentkomitees und Länderverantwortlicher für die nordeuropäischen Länder. Akina mit Hauptsitz in Zürich verwaltet 1,7 Mrd. EUR von Kunden auf der ganzen Welt.

Dachfonds-News

Höheres Risikobewusstsein

Die hohe Volatilität der Märkte während der vergangenen Jahre hat sich auf die Risikobereitschaft deutscher Anleger und ihre Einschätzung alternativer Anlageklassen ausgewirkt: 58% der 502 Anleger, die im Rahmen einer von TNS Emnid im Auftrag von Goldman Sachs Asset Management durchgeführten Studie befragt wurden, stufen alternative Anlagen wie Private Equity heute als risikoreicher



ein als noch vor Ausbruch der Finanzkrise. 33% gaben sogar an, den Bereich als viel riskanter wahrzunehmen. Damit rangieren Alternative Assets an zweiter Stelle hinter Aktien (35%) und sogar noch vor Anleihen (23%).

RWB verbucht 2 Mio. USD Rückfluss

Der Dachfondsmanager RWB hat Rückflüsse von seinem Zielfonds Monitor Clipper II in Höhe von 2 Mio. USD erhalten. Das Kapital stammt aus einem Exit der MSC Care Management, einem amerikanischen Anbieter von medizinischen Produkten und Dienstleistungen. Monitor Clipper Partners waren über sieben Jahre in dem Unternehmen engagiert. Am Zielfonds Monitor Clipper II ist der RWB Global Market Fonds International II mit insgesamt 5 Mio. USD beteiligt.

Partners Group steigert Umsatz um 20%

Das Schweizer Investmentunternehmen Partners Group hat im ersten Halbjahr 2012 seine Einnahmen um 20% gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 209 Mio. CHF gesteigert, in den ersten sechs Monaten des Jahres 2011 lagen sie noch bei 174 Mio. CHF. Entsprechend erhöhte sich auch das EBITDA um 19% (erstes Halbjahr 2011: 106 Mio. CHF). Lediglich beim Finanzergebnis muss die Partners Group ein Minus verbuchen: Mit 15 Mio. CHF blieb es im ersten Halbjahr unter den 22 Mio. CHF des Vorjahreszeitraums. Einen Großteil des Rückgangs führt die Gesellschaft auf gefallene Fremdwährungsergebnisse infolge des schwachen Euros zurück. Andere Kennzahlen lesen sich hingegen wieder erfreulich: Die EBITDA-Marge lag im ersten Halbjahr bei 61%, die Eigenkapitalrendite bei 49%. Das Unternehmen bestätigt die Prognose eines Neugeldzuflusses im Gesamtjahr 2012 von 4 bis 5 Mrd. EUR. Von Januar bis Juni überantworteten Kunden dem Vermögensmanager bereits 2,4 Mrd. EUR. Download des Halbjahresberichts unter:



Rising Star erwartet Ausschüttungen

Die Private Equity-Fonds Star Private Equity I bis III des Schweizer Emissionshauses Rising Star werden im dritten Quartal 2012 laut Unternehmensangaben bis zu 6% des Kapitals an ihre Anleger ausschütten. Damit wird sich das bereits zurückgeführte Kapital nach Abschluss der Investitionsphase 2010 auf bis zu 26,25% belaufen. Die Fonds Star Private Equity I bis III investieren über den Dachfonds Auda Capital IV hauptsächlich in Nordamerika.

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@fllysata.de, www.flylsata.de



Venture Capital Forum 2012

A proven basis for creating value

11-12 October 2012, Amsterdam, The Netherlands

CREATING LASTING VALUE

Despite the doom and gloom of the post dot.com boom period and current financial crisis - now is a very good time to be investing in VC.

Why?

The top 10% of European VCs return their investors an average 3x, if you're an investor, this promises a great return.

The **2012 Venture Capital Forum** will explore the European VC industry in a global context and help you find out why investors will look back at this decade as one of the best ever in VC.

Join this year's far more interactive programme with leading LPs, GPs, Entrepreneurs, Academics and commentators, including:

- **Richard Pelly**, European Investment Fund (EIF)
- **Gary Dushnitsky**, London Business School
- **Oliver Gottschalg**, HEC
- **Terry McGuire**, Polaris Venture Partners
- **Nils Rode**, Adveq Management AG
- **Sev Vettivetpillai**, Aureos Advisers Limited

But that's not all, with more time set aside for **networking**, a welcome dinner and an **easygoing atmosphere**, this year's Venture Capital Forum is a must for all VCs, LPs, Entrepreneurs and other stakeholders serious about European Venture.

See you in Amsterdam!

www.evca.eu/venturecapitalforum2012/home.html

Sponsored by:

XETRA

DEUTSCHE BÖRSE
GROUP

Gilde

HEALTHCARE PARTNERS

ICOS
CAPITAL



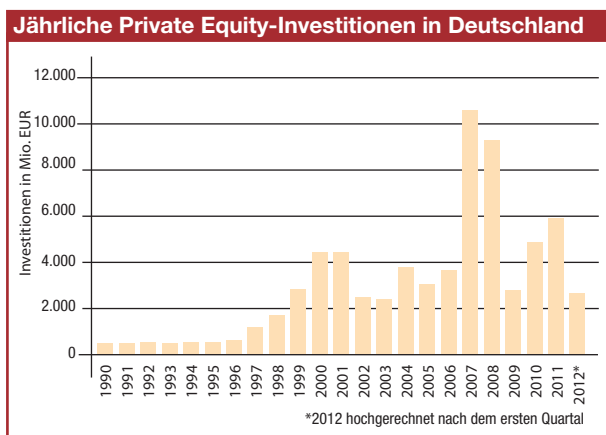
Krisensicher mit Private Equity

Beteiligungsinvestments im Schatten der Finanzkrise

Alle Welt spricht von der „Finanzkrise“ und meint damit eigentlich die Problematik der Überschuldung nahezu aller westlichen Staaten. Vor fünf Jahren trat diese zum ersten Mal in das breite, öffentliche Bewusstsein, als der US-amerikanische Immobilienmarkt zu kollabieren begann. Ihren ersten, dramatischen Höhepunkt fand die Krise in dem Zusammenbruch der Investmentbank Lehman Brothers im September 2008. Seither ringen Politiker und Zentralbanker jedweder Couleur um eine Lösung – bisher vergebens. Private Equity leidet unter verschärften Kreditrestriktionen der Banken – bietet Anlegern aber langfristig orientierte Investmentchancen.

Drastischer Einbruch bei den Deals

Zunehmende Kreditrestriktionen von Bankenseite bedeuten für die Private Equity-Branche weniger Fremdkapital – und damit letztendlich weniger Deals. Seit der Finanzkrise sind laut Statistik des Branchenverbands BVK die Investitionen um 75% gegenüber dem letzten „Vorkrisenjahr“ 2008 gefallen. In der Kreditrestriktion der Banken liegt für die Branche auch das größte Risiko begründet: Hierbei stellt allerdings weniger ein sinkender Dealflow als vielmehr die notwendige Refinanzierung der für die Beteiligungen aufgenommenen Kredite ein immer größer werdendes Problem dar.



Quelle: BVK

Refinanzierungsklippe

Eine Verschärfung der Schuldenkrise durch einen neuerlichen deflationären Schock würde die Situation dramatisch verschärfen. Private Equity-Unternehmen sind darauf angewiesen, ihre Beteiligungen früher oder später zu veräußern. Mit dem frei gewordenen Kapital werden auch die Kredite wieder getilgt. Sind Verkäufe nun nicht mehr möglich – oder nur zu Kursen, die deutlich unter den ursprüng-

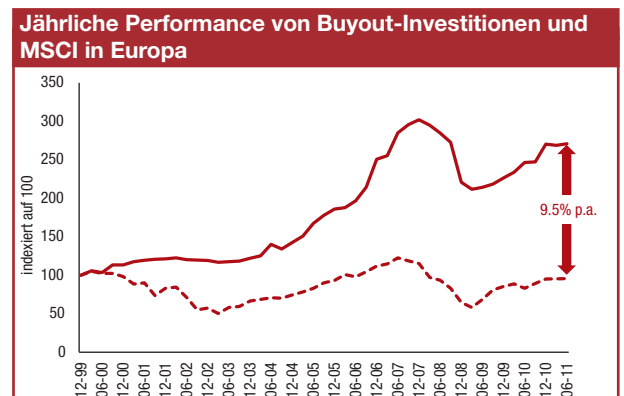
lich kalkulierten liegen –, wird es sehr schwierig, die Kredite zurückzuzahlen. Zeitgleich werden die Banken in einer Deflationskrise kaum bereit oder gar fähig sein, auslaufende Kredite zu refinanzieren. Die Ratingagentur Fitch bezifferte diese „Refinanzierungsklippe“ mit mehr als 900 Mrd. USD. Stürzt eine Private Equity-Gesellschaft oder ein entsprechender Fonds über diese Klippe, ist das Unternehmen pleite und der Anleger dürfte einen Verlust von 100% verbuchen.

Inflationäre Lösung bevorzugt

Es gibt generell nur zwei Wege aus einer Schuldenkrise: Entweder man wählt den deflationären, also hartes Sparen und noch härteres Arbeiten verbunden mit einem (Teil-) Ausfall der Schuldner, oder aber man beschreitet den inflationären Weg: Schulden und drohende Kreditausfälle werden einfach mit frisch gedrucktem Geld „bereinigt“ oder besser: übertüncht. Da der erste Weg weder den Wählern noch den Investoren zuzumuten ist, wählt die Politik häufig den zweiten. Die jüngsten Äußerungen und Handlungen des EZB-Präsidenten Mario Draghi sowie seines amerikanischen Pendanten bei der FED, Ben Bernanke, lassen keinerlei Zweifel daran zu. Auch das Bundesverfassungsgericht reihte sich hier nahtlos ein und legte dem Europäischen Stabilitätsmechanismus (ESM) keinerlei Steine in den Weg. Für Investoren und Anleger ist dies, oberflächlich betrachtet, eine gute Nachricht – für Sparer hingegen eine schlechte.

Sachwert schlägt Geldwert

In einem Umfeld, in dem aus politischer Überlegung der inflationäre Weg eingeschlagen wird, gibt es für den Anleger nur noch einen Weg, sein Vermögen vor der Geldentwertung zu schützen: die Investition in Sachwerte. Hierzu zählen neben Immobilien, Rohstoffen und Edelmetallen auch Unternehmensbeteiligungen. Vergleiche der Performance



Quelle: Partners Group

von Aktien mit der von nicht börsennotierten Unternehmensbeteiligungen belegen, dass Buyouts sowohl in Nordamerika als auch in Europa die Aktienmärkte schlagen konnten. Gerade in der Finanzkrise, und das mag zunächst überraschen, konnte Private Equity gegenüber den Aktien noch einmal relativ zulegen.

Wertvolles „Insiderwissen“

Die Gründe für diese Outperformance sind vielschichtig: Investitionsentscheidungen werden erst nach einem gründlichen und sorgfältigen Auswahlprozess getroffen. Hierbei haben die Beteiligungsgesellschaften, anders als ein Aktienkäufer, auch Einsicht in Firmeninterna. Die potenziellen Investoren sind sozusagen „legale Insider“ und können somit ihre Investitionsentscheidung aus einer weit vorteilhafteren Position treffen, als dies einem „normalen“ Anleger oder Fondsmanager möglich wäre. Dabei hat sich der Prüfungsprozess im Zuge der Finanzkrise noch einmal verschärft. Wo weniger Kapital vorhanden ist, muss damit besser gewirtschaftet werden. Kurz: Bei abnehmender Quantität nahm die Qualität der Investments noch einmal zu.

Hilfreicher Blick von außen

Ein weiterer Vorteil der Beteiligungsgesellschaften liegt in ihrem langfristigen Investmentansatz. Während börsen-

notierte Unternehmen um kurzfristig guter Quartalszahlen willen oft die rechtzeitigen Kursänderungen für den langfristigen Erfolg verpassen, können Private Equity-Investoren in der Regel ohne großen öffentlichen Fokus ihre Strategie verfolgen. Womit ein dritter wichtiger Punkt angeschnitten ist: Das Management der jeweiligen Beteiligungsgesellschaften kann aktiv in die Firmenstrategie der übernommenen Unternehmen eingreifen. In der Regel geschieht das zum Vorteil des betreffenden Unternehmens, schließlich verfügt die Branche über reichlich Erfahrung mit Umstrukturierungen. Zudem hilft der Blick von außen, die notwendigen Anpassungsmaßnahmen schneller zu erkennen und die vorhandenen Potenziale effektiver zu realisieren.

Fazit

Private Equity ist als Sachwert ganz klar auch ein Kriseninvestment. Dass die Branche sogar Aktien schlägt, mag auf den ersten Blick erstaunen, bei genauer Betrachtung jedoch ist es nicht weiter verwunderlich. Die „Refinanzierungsklippe“ stellt gewiss ein nicht zu unterschätzendes Risiko dar, kann jedoch durch entsprechende Diversifizierung umschifft werden. ■

Fabian Grummes
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

CTI Invest The Leading Financing Platform for High Tech Companies in Switzerland

Our achievements in a nutshell since 2003:

>80 Members, > 44 Venture Days, 8 CEO Days, >200 companies presented, > CHF 350 Mio. financing volume, >50% of the presented companies closed a financing round

Members

- A3 Angels
- Aargauische Kantonalbank
- ACTON Capital Partners
- Affentranger Associates
- Agire Invest
- Aravis
- Aster Capital
- BiomedInvest
- BioValley Business Angel Club
- BioBAC
- Blue Ocean Ventures
- BrainsToVentures (b-to-v)
- Business Angels Switzerland (BAS)
- Clariant International
- Creapole
- Creathor Venture
- Debiopharm
- DEFI Gestion
- Doughty Hanson
- Dow Europe
- Draper Investment
- Earlybird

- Ecllosion
- Emerald Technology Ventures
- Emertec
- EVA – the Basel life sciences start-up agency
- Fongit Seed Invest
- Gebert RUF Stiftung
- Go Beyond
- High-Tech Gründerfonds
- Healthcapital
- IBM Switzerland
- Innovationsstiftung der Schwyzer Kantonalbank
- Invision Private Equity
- I-Source
- Jade Invest
- Logitech Europe
- Mountain Club
- National Instruments
- Novartis Venture Funds
- OCAS Ventures
- Onelife Advisors
- paprico

- Polytech Ventures
- Redalpine Venture Partners
- SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement
- StartAngels Network
- Stiftung für technologische Innovation (STI)
- Straumann Holding
- SVC AG für KMU Risikokapital
- Swisscom
- Synthes
- Target Partners
- Technopark Luzern
- Verium
- Verve Capital Partners
- VI Partners
- Vinci Capital
- Wellington
- Zühlke Ventures
- Zürcher Kantonalbank & more than
- 17 Business Angels

Partners and Sponsors

- Commission for Technology and Innovation CTI
- Gebert RUF Stiftung
- Swisscom
- Zürcher Kantonalbank
- Novartis
- EPF Lausanne
- ETH Zurich
- OSEC
- W. A. de Vigier
- Empa
- Ernst & Young
- IBM Switzerland
- PwC
- SIX Swiss Exchange
- Tavernier Tschanz
- Technopark Luzern
- Venture Incubator wenger & viel
- Zühlke

- Biotech
- Business Angels
- Cleantech
- Communication Technology
- Early Stage
- High-Tech
- Information Technology
- Later Stage
- Lifescience
- Microtechnology
- Nanotechnology
- Ramp-up
- Venture Capital
- Internet
- Medtechnology
- Industrial Partners
- Seed Stage

Auf Infrastruktur bauen

BVT-CAM X Global Infrastructure

Mit dem zehnten Dachfonds aus der BVT-CAM-Reihe bietet das Münchner Emissionshaus BVT ein Spezialprodukt an: Nachdem die neun Vorgängerfonds klassische Private Equity-Fonds waren, setzt das neue Produkt auf die Anlageklasse Infrastruktur. Geplant sind sowohl Investments in Zielfonds als auch direkte Beteiligungen an Unternehmen, die im Infrastrukturbereich tätig sind. Auch für den aktuellen Fonds führt BVT die langjährige Zusammenarbeit mit der Deutsche Bank-Tochter DB Private Equity fort.

Schwergewichtige Zielfonds

Gerade in Zeiten enormer Staatsschulden und leerer Haushaltsschatullen wächst die Bedeutung der Privatwirtschaft für Infrastrukturprojekte: Renovierungen von Straßen oder Brücken oder den Betrieb neuer Kraftwerke werden Staaten in den kommenden Jahren verstärkt in Kooperation mit privaten Investoren angehen. Auf genau diesen Trend setzt der BVT-CAM X Global Infrastructure. Geplant sind Investitionen in allen Infrastrukturbereichen: von Energie und Versorgung über Kommunikation und Transport bis hin zu sozialer Infrastruktur. Mindestens 50% des Fondsvolumens, das 30 Mio. EUR erreichen soll, fließen in den Aufbau eines Portfolios von sechs bis acht Zielfonds. Fünf mögliche Objekte nennt der Prospekt bereits: Die Fonds Actis Energy III, Conduit Capital/Latin Power IV, EQT Infrastructure II, First Reserve Infrastructure II/First Reserve XIII und United States Power Fund V befinden sich bereits in der Prüfung durch DB Private Equity oder sollen demnächst geprüft werden. Die Fonds werden von renommierten Häusern gemanagt und sind wie der EQT Infrastructure II der norddeutschen Private Equity-Gesellschaft EQT mit einem Volumen von 1,5 Mrd. EUR echte Schwergewichte.

Alle Strategien, weltweit

Das Fondsmanagement plant eine Streuung der Investments über alle Strategien hinweg – von Core über Value Add bis Opportunistic. Um auch bei den Auflegungsjahren breit diversifizieren zu können, ist der Erwerb von Beteiligungen über den Sekundärmarkt möglich. Der geografische



Die Bedeutung privater Investoren für Infrastrukturprojekte wächst – auf diesen Trend setzt BVT. Foto: Panthermedia/Erwin Wodicka

Fokus liegt auf Investments in den OECD-Staaten. Maximal die Hälfte des Kapitals darf jedoch auch in Schwellen- und Wachstumsländern allokiert werden, wozu offenbar auch Beteiligungen der potenziellen Zielfonds in Panama oder an der Elfenbeinküste zählen, eine klare Eingrenzung ist nicht erkennbar.

Keine Feeder-Struktur

Der Fonds plant seine Investitionen als Koinvestments zusammen mit anderen institutionellen Investoren, allen voran parallel mit dem DB Global Infrastructure Fund der DB Private Equity, der sich an professionelle Anleger wendet. Anders als bei den Vorgängerfonds fungiert der aktuelle BVT-Dachfonds jedoch nicht als Feeder-Fonds für den korrespondierenden DB Private Equity-Fonds. Die Anleger werden das begrüßen, schließlich entfällt dadurch eine Kostenebene. Das Fondsmanagement berechnet eine moderate laufende Vergütung von 1,3% p.a. und wird ab einer – allerdings weniger bescheidenen – Hurdle Rate von 6% p.a. im Verhältnis 90:10 an Rückflüssen beteiligt. Das Verhältnis verändert sich ab einer Schwelle von 11,11% auf 10:90 wieder zugunsten der Anleger. Auf die Mindesteinlage von 10.000 EUR wird ein Agio von branchenüblichen 5% fällig. Die sonstigen anfänglichen Einmalkosten, z.B. für Marketing und Prospektierung, erreichen 7,5% des Kommanditkapitals.

Fazit:

Der BVT-CAM X Global Infrastructure bietet Anlegern den Vorteil, gemeinsam mit den Experten von DB Private Equity in Fonds zu investieren, die dem Privatmann ansonsten nicht offenstehen würden. Dabei spart sich der Anleger beim zehnten Produkt der erfolgreichen Reihe die Kosten der Feeder-Konstruktion. Die im Prospekt genannten potenziellen Zielfonds lassen ein diversifiziertes und interessantes Portfolio erwarten. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

BVT-CAM X Global Infrastructure	
• Zielvolumen:	30 Mio. EUR
• Mindesteinlage:	10.000 EUR
• Laufzeit:	10,5 Jahre
• Investitionsthema:	Infrastrukturbeteiligungen in OECD-Staaten
• Internet:	www.bvt.de



Unter der Schirmherrschaft von



Dr. Wolfgang Schäuble
Bundesminister der Finanzen,
Berlin



Volker Bouffier
Ministerpräsident des Landes
Hessen, Wiesbaden

Medienpartner

VentureCapital
Magazin

FRANKFURT 15. EURO FINANCE WEEK 19. - 23. NOVEMBER 2012

Internationale Finanzwelt zu Gast in Frankfurt

Jetzt anmelden!
www.malekigroup.com

Unter den Sprechern sind



Imoni Akpofure
Director Western Europe,
IFC



Jörg Asmussen
Mitglied des Direktoriums,
Europäische Zentralbank,
Frankfurt a. M.

© ECB/Andreas Böttcher



Gabriel Bernardino
Chairman, European
Insurance and Occupational
Pensions Authority (EIOPA),
Frankfurt a. M.



Martin Blessing
Vorsitzender des Vorstands,
Commerzbank AG,
Frankfurt a. M.



Sharon Bowles, MEP
Chair of the European
Parliament's Economic and
Monetary Affairs Committee,
European Parliament,
Brussels



Christian Brand
Vorsitzender des Vorstands,
L-Bank – Staatsbank für
Baden-Württemberg,
Karlsruhe



Hans-Dieter Brenner
Vorsitzender des Vorstandes,
Helaba Landesbank Hessen-
Thüringen, Frankfurt a. M.



Sir Suma Chakrabarti
President, European Bank
for Reconstruction and
Development, London



Baron David de Rothschild
Executive Chairman,
Rothschild Group,
London



Andrea Enria
Chairman, European
Banking Authority,
London



Jürgen Fitschen
Co-Vorsitzender des Vorstands
und des Group Executive
Committee, Deutsche Bank AG,
Frankfurt a. M.



Dr. Reto Francioni
Vorsitzender des Vorstands,
Deutsche Börse AG,
Frankfurt a. M.



Herman Gref
President and CEO,
Sberbank,
Moscow



Dr. Werner Hoyer
President, European
Investment Bank,
Luxembourg



Stefan Ingves
Chairman of the Executive Board
and Governor,
Sveriges Riksbank,
Stockholm



Wolfgang Kirsch
Vorsitzender des Vorstands,
DZ BANK AG,
Frankfurt a. M.



Steven Maijor
Chair, European Securities
and Markets Authority (ESMA),
Paris



Peter Praet
Member of the Executive Board,
European Central Bank,
Frankfurt a. M.



Klaus Regling
Chief Executive Officer,
European Financial Stability
Facility, Luxembourg



Peter Sands
Group Chief Executive,
Standard Chartered PLC,
London



Dr. Thomas Steffen
Staatssekretär,
Bundesministerium der
Finanzen, Berlin



Dr. Herbert Stepic
Vorsitzender des Vorstands,
Raiffeisen Bank
International AG,
Wien



Dr. Jens Weidmann
Präsident,
Deutsche Bundesbank;
Mitglied des EZB-Rats,
Frankfurt a. M.



Frank Witter
Vorsitzender des Vorstandes,
Volkswagen Financial Services AG,
Braunschweig

Ein Projekt der



www.malekigroup.com

Clean Tech Media Awards



Die strahlenden Sieger des Clean Tech Media Awards 2012. Foto: Clean Tech Media Award

Der Clean Tech Media Award hat neue Ideen im Bereich nachhaltiger Entwicklung ausgezeichnet. In insgesamt sechs Kategorien wurden verschiedene Projekte geehrt: Im Bereich Nachwuchs ging der Preis an das Schweizer Unternehmen Joulia, in der Rubrik Kommunikation erhielt Climate Media Factory einen Award, die Auszeichnung in der

Sparte Mobilität bekam die mk group Holding, in der Kategorie Lebensstil wurde Seccua ausgezeichnet, für den Bereich Energie bekam Smart Hydro Power einen Preis und in der Rubrik Luftfahrt überzeugte das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt die Jury. Weitere Informationen sowie Bilder unter www.cleantech-award.de

Zimmer ist „Entrepreneur des Jahres“

David Zimmer hat die Ehrung als „Entrepreneur des Jahres 2012“ in der Kategorie Start-up erhalten. Der Gründer und Geschäftsführer von inextio Informationstechnologie versorgt entlegene Regionen mit modernen Glasfaser-Internetverbindungen. Damit setze er dort an, wo große Konzerne passen, hieß es in der Begründung der Jury. Mit dem „Entrepreneur des Jahres“ zeichnet die Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Ernst & Young jährlich herausragende Unternehmerpersönlichkeiten in verschiedenen Kategorien aus. Neben Zimmer erhielten die Auszeichnung auch Sven Bauer von BMZ Batterien-Montage-Zentrum (Kategorie Industrie), Detlev Daves von V-Line Europe (Dienstleistung), Bert Bleicher von der Hoffmann Group (Handel) sowie Dr. Heiner Flocke und Manfred Herz von iC-Haus (IKT/Medien). Zum ersten Mal vergab die Jury darüber hinaus einen Ehrenpreis für Familienunternehmen an Stefan Dräger, Vorsitzender des Vorstands von Drägerwerk, der das Unternehmen in sechster Generation leitet.

Newsticker

+++ Augsburg – Das Forum Unternehmerkapital findet in vierter Runde statt, die Bewerbungsfrist für innovative Geschäftsideen läuft bis zum 14. Oktober 2012. **+++ Wien** – Für den zweiten internationalen Nachhaltigkeitspreis Sustainable Entrepreneurship Award können Unternehmen ihre Projekte in einer sogenannten Earlybird-Phase bis zum 31. Oktober einreichen. Die offizielle Einsendefrist endet am 31. Dezember 2012. **+++ Karlsruhe** – Der deutsche Onlinespieleanbieter Gameforge hat den International Business Award in Silber in der Kategorie „Company of the Year 2012 – Media & Entertainment“ erhalten. **+++ Hannover** – Der Wettbewerb CODE_n geht in eine neue Runde und sucht unter dem Motto „Smart Solutions for Global Challenges“ IT-basierte Konzepte für eine nachhaltige Energieversorgung und -nutzung.

Neue Runde bei den Businessplan-Wettbewerben

In den nächsten Wochen starten wieder zahlreiche Businessplan-Wettbewerbe in ganz Deutschland. In verschiedenen Workshops und Seminaren erhalten Gründungswillige Tipps und Know-how von Exper-

ten, die sie aktiv bei der Erstellung von Konzepten und der Weiterentwicklung ihrer Geschäftsidee unterstützen. Darüber hinaus erhalten die Sieger Geldprämien in verschiedener Höhe.

Businessplan-Wettbewerbe in Deutschland

Wettbewerb	Einreichungsfrist	Teilnehmer
Münchener Businessplan Wettbewerb	22.01.2013	Gründer aus München
Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg	04.12.2012	Gründer aus Berlin und Brandenburg
StartUp-Impuls	02.01.2013	Gründer aus Hannover
NUK-Businessplan-Wettbewerb	02.01.2013	Gründungen nach dem 01.07.2012 im Rheinland
Science4Life Venture Cup	26.10.2012	Life Sciences, Chemie

United Equity startet Crowdrating

Die Kölner Crowdfunding-Plattform United Equity hat ein System zum Crowdrating gestartet, durch das potenziell attraktive Beteiligungsangebote in den Kategorien Geschäftsidee, Produkt, Team, Marktsituation, Alleinstellungsmerkmal und Finanzen bewertet werden können. Erhält ein von United Equity vorgestelltes Beteiligungsangebot in der vorgegebenen Zeit 100 überwiegend positive Bewertungen, wird es zum Investment freigegeben. So sollen Start-ups und kleinere Unternehmen auch jenseits bekannter Ratings eine Chance und erste Rückmeldung des Marktes auf ihre Ideen bekommen. Weitere Informationen unter www.united-equity.de

HoV startet Online- Informationsmedium

Das Gründerzentrum House of Ventures (HoV) erweitert seinen Gründerservice. Anfang Oktober geht das Informationsmedium Venturing360 online, das die an einem Gründungsprozess beteiligten Parteien zusammenführen soll. Erstes Ziel ist es, Gründerteams aus Ingenieurs- oder Naturwissenschaften an betriebswirtschaftlich kompetente Manager zu vermitteln. Näheres unter www.venture360.de

Wirtschaftsministerium zeichnet aus

Kreative Lösungen im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) zahlen sich aus. Im Rahmen des vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie zweimal jährlich veranstalteten Gründerwettbewerb – IKT Innovativ erhielten fünf Projekte je 30.000 EUR Preisgeld für ihre Geschäftsideen. Die Preisträger kommen aus Dresden, Chemnitz, Berlin, Leipzig und Ulm. Informationen und Videos unter www.gruenderwettbewerb.de

Die fünf ausgezeichneten Projekte des IKT Innovativ

Unternehmen	Geschäftsidee	Stadt
Baselabs	Softwarebaukasten und Dienstleistung	Chemnitz
hapticom	Telefon für Taubblinde	Dresden
Kinematics	Robotik-Baukastensystem	Leipzig
ImmerSight	Technologie für virtuelle Räume	Ulm
Panoramawurfkamera	360°-Kamera	Berlin

Active Venture Partners kommen nach Deutschland

Active Venture Partners, die sich bislang auf Investments in Spanien konzentriert haben, wollen sich künftig auch an Technologie-Startups aus der DACH-Region beteiligen. Der Schwerpunkt liegt auf A- und B-Finanzierungsrunden in den Bereichen Internet, Telekommunikation und Software. Das Wagniskapitalunternehmen bestätigt damit einen Trend, wonach der Gründerstandort Deutschland zunehmend in den Fokus internationaler Business Angels und Venture Capitalisten rückt. Infos unter www.active-vp.com

Anzeige

TUM School of Management
Technische Universität München

Für die Vordenker im Management
Private Equity-Seminar
15./16. November 2012
Park Inn Berlin Alexanderplatz – über den Dächern Berlins

in Kooperation mit
BVK
Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Private Equity-Seminar 3rd Edition

Organisation des Seminars: Die Gesamtorganisation und die Durchführung des Private Equity-Seminars 3rd Edition liegen in den Händen des Executive Education Centers der TUM School of Management, dem exklusiven Weiterbildungspartner des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK). Die Themen und Inhalte sind eng mit dem BVK abgestimmt.

Termin und Ort: 15./16.11.2012, Start erster Tag: 09.00 Uhr
Park Inn by Radisson Berlin Alexanderplatz
Alexanderplatz 7, 10178 Berlin

Anmeldung: Bitte melden Sie sich schriftlich per Fax oder Post zu dem Seminar an. Sie finden das Anmeldeformular auf unserer Internetseite unter www.eec.wi.tum.de/anmeldung

Kosten: Die Kosten für die Teilnahme am Private Equity-Seminar 3rd Edition betragen inkl. Übernachtung im Einzelzimmer, Tagungspauschale und 3-Gang-Gourmet-Menü pro Teilnehmer 1.895 € (Für BVK-Mitglieder: 1.350 €)

Organisatorisches: Nach Eingang Ihrer schriftlichen Anmeldung erhalten Sie von uns eine Buchungsbestätigung und Rechnung für die Teilnahme am Private Equity-Seminar 3rd Edition.

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website:
www.eec.wi.tum.de/private-equity-seminar

Ansprechpartner:



Christian Raab
Managing Director EEC
Arcisstraße 21
80333 München / Germany
Tel.: +49 (0) 89/28 92 67-40
Fax: +49 (0) 89/28 92 84-84
Email: christian.raab@wi.tum.de
www.eec.wi.tum.de

Herausforderung Internationalisierung

Was Start-ups jenseits des Heimatmarkts erfolgreich macht



Nach der Gründung eines Start-ups ist die Expansion in ausländische Märkte eine der heikelsten Aufgaben für Unternehmer. Schließlich reicht in den wenigsten Fällen eine in die Landessprache übersetzte Website aus. Was braucht es also, um global erfolgreich zu sein, gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten?

Wachstum und Zukunft

Zunächst gilt es, den Markt, in den expandiert werden soll, genau zu analysieren. Gibt es bereits einheimische Mitbewerber und wenn ja, in welchen Bereichen unterscheiden sie sich vom eigenen Unternehmen? Wie steht es um die Finanzkraft der Mitbewerber? Möglicherweise ist es sinnvoller, sich bei einem einheimischen Start-up einzukaufen und bestehende Infrastrukturen und Erfahrungswerte zu nutzen. „Wir hätten auch in Deutschland ein Büro eröffnen, ein paar fähige Leute anstellen können und dann sehen, wie weit wir kommen. Aber mit dem Kauf von 12designer und dem Wissen und den Erfahrungen, die Gründerin Eva Missling mitbringt, sind wir der Meinung, größere Erfolgchancen zu haben“, erklärt Patrick Llewellyn, Präsident und CEO des



Patrick Llewellyn,
99designs

Online-Marktplatzes für Grafikdesign 99designs, den Einstieg seines Unternehmens in den deutschen Markt. Vor zwei Monaten übernahm 99designs das deutsche Start-up 12designer und baut seither seine Europa-Zentrale in Berlin auf. Dass bei einer solchen Übernahme der Käufer nicht nur von den Marktkenntnissen des Targets profitiert,

berichtet Gunnar Froh, Deutschland Geschäftsführer des Vermittlers für Privatunterkünfte Airbnb und Gründer von Accoleo, das 2011 von Airbnb übernommen wurde: „Wir haben auch lokale Kontakte und Investoren zu Airbnb gebracht.“

Aufgabe von Kontrolle

Eine Herausforderung für die meisten Gründer ist es, bei der Erschließung neuer Märkte die Kontrolle aus den Händen zu geben. Auch hier kann es sich lohnen, den Markt nach Mitbewerbern zu überprüfen, die bereits eine vergleichbare Entwicklung wie das eigene Unternehmen genommen haben. Sie haben meist ähnliche Erfahrungen gemacht, Hürden erfolgreich gemeistert sowie Flexibilität und Durchhaltevermögen bewiesen. In den meisten Fällen gehen die Beweggründe jedoch über die messbaren Faktoren hinaus und werden aufgrund subjektiver Eindrücke entschieden: Wie sympathisch sind sich die Gründer? Traut man dem Gegenüber zu, die Expansion ebenso voranzutreiben, wie man es selbst tun würde? Wie weit die Vertrauensfrage geht, weiß Gunnar Froh aus eigener Erfahrung: „Für die Gründer von Airbnb war es ein großer Schritt, nach Deutschland zu expandieren.“



Gunnar Froh,
Airbnb

Internationalisierung von Anfang an

Bereits bei der Gründung sollten sich Jungunternehmer Gedanken über die Expansion in andere Märkte machen.

Denn so lassen sich bereits von Anfang an Strukturen schaffen, die später eine reibungslose Internationalisierung ermöglichen. Christian Springub hat genau das mit Jimdo, einem von ihm 2007 mitgegründeten Webseiten-Baukasten, erfolgreich erprobt: „Wir wollten vom ersten Tag an international tätig sein. Zwei Wochen, nachdem wir Jimdo gegründet hatten, sind wir in den amerikanischen Markt eingetreten – vier Wochen später in den chinesischen.“ „Auch wir hatten von Beginn an den Fokus auf eine internationale Ausrichtung gelegt. Wir starteten sofort mit einer .com-Adresse, unsere ersten Designer und Kunden kamen aus Amerika und bei uns konnte man nur in USD bezahlen, weil uns das als eine Art Universalwährung erschien“, ergänzt Patrick Llewellyn von 99designs.

Erfolgreich vor Ort, vor Ort erfolgreich

Neben der Kundengewinnung zählt die Kundenbindung zu den wichtigsten und damit auch schwierigsten Aufgaben für Start-ups. Bei der Expansion ins Ausland sollte man daher besonderes Augenmerk auf den Kundenservice legen. Eine Website in der Landessprache ist Pflicht, für die Kür bedarf es deutlich mehr. Ein Management vor Ort sowie Kundenservice in Landessprache sind für eine erfolgreiche Expansion quasi unerlässlich. „Dank unseres Partners in China konnten wir uns dort sehr erfolgreich positionieren. Besonders im Marketing werden dort ganz andere Dinge als positiv betrachtet, als es beispielsweise in Amerika der Fall ist“, schildert Christian Springub die Erfahrungen von Jimdo. Auch Patrick Llewellyn sieht vor allem Vorteile in der räumlichen Nähe: „Durch den Kundenservice vor Ort verkürzt sich nicht nur die Reaktionszeit, sondern wir erhalten



Christian Springub, Jimdo

auch vermehrt Feedback, was uns hilft, unsere Website schneller zu verbessern.“

Offline präsent sein

Die meisten Start-ups stützen sich auf eine treue Community. Damit diese auch auf Dauer loyal zum Unternehmen steht, sind Offline-Veranstaltungen, bei denen sich Nutzer und Betreiber von Plattformen austauschen, ein probates Mittel. „Wir haben eine Vielzahl von solchen Events jeden Monat, dabei haben wir die Erfahrung gemacht, dass das nicht nur gut für die Community-Bindung ist, sondern dass wir gerade auf solchen Treffen auch immer wieder tolle Ideen von den Nutzern bekommen“, erzählt Gunnar Froh von Airbnb. „Außerdem fangen die Nutzer schnell an, auch eigene Events zu organisieren, sich dort auszutauschen und – was für uns natürlich toll ist – via Mund-zu-Mund-Propaganda die Seite weiterzuempfehlen“, ergänzt Patrick Llewellyn.

Bindung von Mitarbeitern

Die langfristige Bindung von Mitarbeitern an das Start-up stellt vor allem bei der Expansion in stark umkämpfte Märkte oder in Städte, in denen es zahlungskräftige Konkurrenz durch mittelständische Unternehmen gibt, eine große Herausforderung dar. Zumal junge Unternehmen meist nur über beschränkte Personaletats verfügen. Es gilt also, eine hohe Identifikation der Mitarbeiter mit dem Start-up zu schaffen. Der klassische Kicker-Tisch reicht da in den meisten Fällen nicht mehr aus. Beliebt und bewährt sind sogenannte Stand-up Meetings, kurze Treffen von zehn bis 15 Minuten vor Arbeitsbeginn, bei denen die Mitarbeiter kurz Ideen austauschen. „Wenn man dann Teile dieser Ideen umsetzt und das auch kommuniziert, schafft man bei den Kollegen eine unglaubliche Identifikation mit dem Unternehmen“, erklärt Christian Springub das Konzept, das sich bei Jimdo bewährt hat. ■

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Anzeige



FRANCHISE START MESSE

Gründung | Finanzierung | Entwicklung

ME SSE 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

- Finanzierung und Förderung • Green-Franchise • Web 2.0-Marketing
- Crowdfunding • Social-Franchise • Vorsorgepflicht für Selbstständige
- Gründen aus der Arbeitslosigkeit • und vieles mehr

Nutzen Sie das Expertenwissen, das kostenfreie Vortragsprogramm und die Kontakte der Netzwerke auf der START-Messe.

Alles von der Idee bis zum erfolgreichen Unternehmen!

www.start-messe.de



„Wir lieben unsere Eigenständigkeit“

Gründerinterview mit Jakob Fricke, Mitgründer von Picpack

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 Entrepreneure im Gründerinterview – dieses Mal Jakob Fricke von den Magnetproduzenten Picpack.

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

Fricke: Mit Picpack kann man seit nun fünf Monaten seine eigenen Instagram-Bilder als hochwertige Magneten bestellen. Der Ursprungsimpuls stammt von der Tochter von Thomas Albrecht, einem der drei Mitgründer. Vor anderthalb Jahren um Weihnachten herum brachte sie Werbemagnete nach Hause und fragte, warum sie nicht Magnete mit eigenen Bildern haben könne. Da Thomas schon damals ein engagierter Instagram-Nutzer war und gleichzeitig in einer Digitaldruckerei arbeitete, lag die Verbindung von Instagram, Magneten und einem Druckservice quasi auf der Hand.

VC Magazin: Wie haben Sie die bisherige Finanzierung Ihrer Gründungsidee gestemmt?

Fricke: Wir haben bewusst von Anfang an auf eine externe Finanzierung verzichtet und uns für Bootstrapping entschieden. Drei Punkte sprachen dafür: Im Gründerteam sind bereits alle Kompetenzen für die Umsetzung von Picpack vorhanden, das Konzept ist vom Start weg auf Umsatz ausgelegt und alle drei Gründer waren durch eine anderweitige Beschäftigung finanziell ausreichend versorgt. Das hat uns ermöglicht, sofort eine erste Version von Picpack zu entwickeln und auf den Markt zu bringen, statt unsere Zeit für Investorensuche und Verhandlungen aufzuwenden. Außerdem lieben wir unsere Eigenständigkeit.

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

Fricke: Das Team ist definitiv das Beste, was uns passieren konnte. Ein weiterer Grund, warum wir bis hierhin gekommen sind, ist der unbedingte Fokus auf das Produkt: Wir sind möglichst früh an den Markt gegangen, um unser Konzept zu validieren und genug Anhaltspunkte für die Weiterentwicklung zu bekommen. Wir haben alles ausgelagert, was – wie Buchhaltung, Logistik und Druckdienstleistungen – nicht die Kernkompetenz von Picpack ist.

Und wir haben bewusst eine externe Finanzierung abgelehnt. Ohne diese Entscheidungen wäre wir wahrscheinlich noch nicht am Markt, hätten bis hierhin viel Geld verbrannt und immer noch kein Feedback von unseren Kunden, ob unsere Ursprungsidee aufgeht.

VC Magazin: Aus welchen schmerzhaften Erfahrungen konnten Sie besonders viel lernen?

Fricke: Wir kommen alle drei mehr oder weniger von der Seite des Produkts, hatten aber eigentlich nur wenig Erfahrung mit Marketing und PR. Hier haben wir am Anfang garantiert einige Chancen liegen lassen und haben immer noch Potenzial nach oben. Nach unserer Erfahrung sollte man sich möglichst früh außerhalb der eigenen Komfortzone bewegen und sich mit den Teilen des Unternehmens auseinandersetzen, mit denen man am wenigsten Erfahrung hat.

VC Magazin: Wie sehen die mittelfristigen Planungen für Ihr Start-up und Ihre unternehmerische Zukunft aus?

Fricke: Wir werden das Produkt in den kommenden Monaten weiterentwickeln, wollen weiter organisch wachsen und Picpack zu einem nachhaltig erfolgreichen und gesunden Unternehmen machen.

VC Magazin: Danke für das Interview. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de



Jakob Fricke

Zum Gesprächspartner

Jakob Fricke hat Picpack als Wochenendprojekt gemeinsam mit Thomas Albrecht und Tadas Ščerbinkas in Berlin ins Leben gerufen. Er verfügt über langjährige Erfahrung in der Produktentwicklung in jungen Unternehmen, ist bei Picpack vor allem für das Design des Frontends zuständig und erledigt einen Großteil der Kommunikationsarbeit.

Fachkundige Auskunft zu strategischer Assetallokation und Risikomanagement

29. – 31. Oktober 2012, Parkhyatt Hotel, Hamburg

In seiner zweiten Auflage beschäftigt sich das Deutsche Family Office Forum in diesem Jahr, neben den aktuellen wirtschaftspolitischen Einflüssen, mit Schlüsselthemen zur strategischen Assetallokation, Risikomanagement, alternativen Investmentmöglichkeiten sowie Optimierung von Reporting, Controlling und „Familien Management“. Rund 20 referierende Single - und Multi Family Offices aus dem deutschsprachigen Raum, sowie Experten aus Wirtschaft und Industrie diskutieren die damit verbundenen Themen.

2012 Sprecherauswahl:



Thorsten Gohlke,
Geschäftsführer,
Gohlke Family Equity GmbH



Matthias Kremer,
Geschäftsführer,
Kremer Trust



Bernd Braasch,
Bundesbankdirektor
Zentralbereich Finanzstabilität,
Deutsche Bundesbank

Registrieren Sie sich noch heute
Geben Sie einfach den Gutschein
Code **SGTH** an.



Scannen Sie den Barcode ein, um sich über Ihr Handy zu registrieren.

Sie haben kein Smart Phone? Sie können sich auch auf unserer Webseite zum Sonderpreis anmelden: <http://www.terrapinn.com/2012/dfof/>

Registrieren Sie sich vor dem
12. Oktober, um den besten Preis zu erhalten.

**DEUTSCHES
FAMILY OFFICE
FORUM 2012**

www.terrapinn.com/2012/dfof

**2012
sponsors**



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).

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

Architools 3D GmbH Leipzig

Tätigkeitsfeld: Software

Investor: Privatinvestor

Volumen: nicht veröffentlicht (Seed-Finanzierung)

Die 2011 gegründete architools 3D GmbH aus Leipzig erhält finanzielle Starthilfe durch einen ungenannten Privatinvestor, über die Höhe der Transaktion wurde Stillschweigen vereinbart. Architools entwickelt und vertreibt eine Software, die die Erstellung von virtuellen Gebäudemodellen und umfangreichen Stadtlandschaften vereinfacht. Mit den neuen Mitteln soll vor allem der internationale Vertrieb der Software weiter ausgebaut werden.

Ayoxxa Biosystems GmbH Köln

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Investoren: Wellington Partners GmbH, München; NRW.Bank, Düsseldorf; High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn; Privatinvestoren

Volumen: 2,6 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

Ayoxxa Biosystems hat eine Finanzierungsrunde in Höhe von 2,6 Mio. EUR abgeschlossen. Lead-Investor waren Wellington Partners, als weitere Investoren beteiligten sich an dem 2010 gegründeten Unternehmen die NRW.Bank, der High-Tech Gründerfonds sowie zwei Business Angels. Ayoxxa hat sich auf eine Technologie zur Proteinanalyse spezialisiert, deren Durchsatz und Genauigkeit bisher nur von DNA-Testformaten erreicht wird. Mit den neuen Mitteln möchte das Unternehmen Produktionsmaßstäbe schneller erreichen.

Augmentation Industries GmbH Aachen

Tätigkeitsfeld: Software

Investoren: u.a. Seed Fonds II für die Region Aachen GmbH & Co. KG, Aachen; KfW Bankengruppe, Frankfurt

Volumen: siebenstelliger Betrag (1. Finanzierungsrunde)

Der zweite Seed Fonds Aachen hat sein erstes Investment seit Auflage im März 2012 bekannt gegeben: Gemeinsam mit der KfW Bankengruppe und anderen Koinvestoren beteiligt sich der Fonds an der Aachener Augmentation Industries. Das Unternehmen entwickelt eine Schnittstellentechnologie zur Ermöglichung von Dienstleistungen im Automobilbereich; Kernstück ist die „Mobile Assistant Drive“-Technologie, durch die Drittentwickler Apps wie ein automatisches Fahrtenbuch oder eine Blackbox für Unfälle anbieten können. Erste Gewinne erwartet Augmentation Industries für 2014.

Barzahlen GmbH Berlin

Tätigkeitsfeld: Software

Investor: Alternative Strategic Investments GmbH, Hannover

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Alternative Strategic Investments, die Beteiligungsgesellschaft des Hannoveraner Unternehmers Carsten Maschmeyer, steigt bei Barzahlen ein. Berichten zufolge soll es sich dabei um Unternehmensanteile von 30% handeln. Das Berliner Start-up stellt eine Software zur Verfügung, über die Kunden auch bei Online-Einkäufen bar bezahlen können; dafür wird ein Zahlschein generiert, der entweder ausgedruckt oder per Mobiltelefon bei mehr als 7.500 Vertriebspartnern in Deutschland vorgelegt werden kann. Das durch die Finanzierungsrunde eingenommene Kapital soll vor allem dafür verwendet werden, das System flächendeckend einzuführen.

Implandata Ophthalmic Products GmbH Hannover

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik

Investoren: Peppermint Venture Partners GmbH, Berlin; Enjoy-Venture Management GmbH, Gelsenkirchen; KfW Bankengruppe, Frankfurt, via ERP-Startfonds

Volumen: 3 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

Das Hannoveraner Medizintechnik-Unternehmen Implantada Ophthalmic Products (IOP) hat eine erste Finanzierungsrunde abgeschlossen. Führende Kapitalgeber sind Peppermint Venture Partners aus Berlin und EnjoyVenture aus Gelsenkirchen, komplettiert wird die Runde durch Mittel des ERP-Startfonds der KfW Bankengruppe. IOP hat ein System entwickelt, das die kontinuierliche Messung des Augeninnendrucks bei Glaukomen ermöglicht; die Krankheit soll dadurch frühzeitig erkannt und Patienten vor Erblindung geschützt werden.

KochAbo GmbH Wien

Tätigkeitsfeld: E-Commerce

Investor: Speed Invest GmbH, Wien

Volumen: 250.000 EUR (1. Finanzierungsrunde)

KochAbo, eine Gründung des Wiener Inkubators i5invest, hat eine Finanzierungsrunde über 250.000 EUR abgeschlossen. Kapitalgeber sind ausschließlich Business Angels, die über den Business Angel-Fonds Speed Invest investieren. Medienberichten zufolge befindet sich Speed Invest momentan im Fundraising für eine zweite Finanzierungsrunde für das junge Unternehmen, bei der bis zu 800.000 EUR unter Business Angels eingeworben werden sollen. KochAbo ist ein Online-Lieferdienst, über den sich Kunden Menüvorschläge und passende Zutaten per Abo kostenfrei nach Hause liefern lassen können.

Likemind Berlin

Tätigkeitsfeld: Mobile Applikation

Investor: Atlantic Ventures GmbH, Zürich

Volumen: nicht veröffentlicht (Seed-Finanzierung)

Gemeinsam mit der Beteiligung von Atlantic Ventures an dem Berliner Start-up Toast GmbH wurde auch der Einstieg bei Likemind bekannt: Künftig hält die Beteiligungsgesellschaft von Business Angel Christophe Maire rund 41% der Unternehmensanteile von Likemind. Das junge Unternehmen ist Anbieter einer mobilen Applikation, mit der über einen Algorithmus Nutzer mit ähnlichen Interessen aufgefunden und zur Kontaktaufnahme per Chat vorgeschlagen werden. Die Testphase für das Produkt ist für Herbst 2012 vorgesehen.

Maxbiogas GmbH Marienwerder

Tätigkeitsfeld: Cleantech

Investor: MIG Verwaltungs AG, München; KfW Bankengruppe, Frankfurt, via ERP-Startfonds

Volumen: siebenstelliger Betrag (Seed-Finanzierung)

Die maxbiogas GmbH aus Marienwerder erhält eine Seed-Finanzierung in ungenannter Höhe. Lead-Investor dieser Runde ist die MIG AG, die über ihren MIG Fonds 13 investiert. Außerdem beteiligt sich die KfW Bankengruppe an dem 2009 gegründeten Unternehmen. Ergänzt durch Fördermittel des Landes Brandenburg konnte maxbiogas somit einen siebenstelligen Betrag einsammeln, der vor allem dem Aufbau der ersten kontinuierlich arbeitenden Lignin-Extraktionsanlage zum Aufschluss von Biomasse dienen soll.

Meetrics GmbH Berlin

Tätigkeitsfeld: Internet-Dienstleistung

Investoren: IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Berlin, via VC Fonds Technologie Berlin; NW Digital Beteiligungsgesellschaft mbH, Oldenburg

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Meetrics, Anbieter eines Tools zur Sichtbarkeitsmessung von Online-Inhalten, erhält eine Finanzierungsrunde durch den VC Fonds Technologie der IBB Berlin und NW Digital. Mit dem frischen Kapital soll die internationale Verbreitung der Technologie und die weitere Entwicklung vorangetrieben werden. Kern der Technologie ist die sogenannte Ad-Attention Suite, mit der neben dem Nachweis der Sichtbarkeit von Online-Werbung auch die Prüfung und Verifizierung von Umfeldern und Zielgruppen ermöglicht wird. Zu den Kunden des Berliner Start-ups gehören Unternehmen des digitalen Marketings und Nachrichtenportale wie Zeit Online.

Ondango GmbH Berlin

Tätigkeitsfeld: E-Commerce

Investoren: u.a. Connect Ventures, London

Volumen: sechsstelliger Betrag (Seed-Finanzierung)

Ondango, Anbieter von Facebook-Online-Shops, hat eine Finanzierungsrunde in sechsstelliger Höhe erhalten. Neben Connect Ventures aus London, die Medienberichten zufolge ihr erstes Investment in Deutschland tätigen, ist auch Andy Goldstein, Executive Director des LMU Entrepreneurship Center München, Kapitalgeber dieser

Anzeige

BUILDING VALUE THROUGH PARTNERSHIPS

BIO-EUROPE®

18TH ANNUAL INTERNATIONAL PARTNERING CONFERENCE

2012

NOVEMBER 12-14, 2012
HAMBURG, GERMANY

CCH CONGRESS CENTER HAMBURG

BIO-Europe® is Europe's largest partnering conference, serving the global biotechnology industry. The conference annually attracts international leaders from biotech, pharma and finance along with the most promising start-ups and emerging companies. It is the "must attend" event for getting business done in the biotech industry.

Featuring EBD Group's sophisticated, web-based partnering system, partneringONE®, the event enables delegates to efficiently identify, meet and get partnerships started with companies across the life science value chain. In addition to productive partnering, BIO-Europe offers high level workshops, panels, company presentations and a lively exhibition.

For further information,
please view our conference website
at www.ebdgroup.com/bioeurope

EBD
GROUP

Bio
Biotechnology
Industry
Organization

© 2012 EBD Group AG

Join the pre-conference
partnering process!

Runde. Mit Ondango können Unternehmen Social Commerce-Lösungen auf ihren Facebook-Seiten realisieren.

PocketTaxi GmbH Karlsruhe

Tätigkeitsfeld: Mobile Applikation

Investor: Privatinvestor

Volumen: nicht veröffentlicht (Seed-Finanzierung)

Das Karlsruher Start-up PocketTaxi erhält finanzielle und unternehmerische Unterstützung von Business Angel Dr. Wolfgang Scheiding, Mitglied des Netzwerks Business Angels FrankfurtRheinMain. PocketTaxi ist Anbieter einer App, mit der Mitfahrgelegenheiten vor allem für Pendler geplant werden können. Momentan befindet sich das Angebot im Raum Karlsruhe in der Testphase, eine Ausweitung in Richtung Frankfurt und Stuttgart ist geplant.

Posted Planet/P2 Publishing München

Tätigkeitsfeld: Online-Zeitung

Investor: Crowdfunding via Innovestment GmbH

Volumen: 51.000 EUR (Seed-Finanzierung)

Das Online-Zeitungsportal Posted Planet konnte über die Crowdfunding-Plattform Innovestment 51.000 EUR als Seed-Finanzierung einwerben. Investitionsziel für das Münchner Unternehmen waren 50.000 EUR. Mit den neuen Mitteln möchten Posted Planet, die sich auf Newsformate für mobile Endgeräte spezialisiert haben, eine feste Redaktion aufbauen. Momentan schreiben für das Portal vor allem Blogger, die über verschiedene Orte verteilt sind.

Roombeats GmbH Berlin

Tätigkeitsfeld: Internet-Dienstleistung

Investoren: u.a. Digital Pioneers N.V., Waalre (NL)

Volumen: nicht veröffentlicht (Seed-Finanzierung)

Medienberichten zufolge konnte sich das Berliner Start-up roombeats noch vor offiziellem Start eine Seed-Finanzierung sichern. Kapitalgeber sind die Beteiligungsgesellschaft Digital Pioneers des Hamburger Unternehmers Heiko Hubertz sowie Clemens Riedl, ehemaliger Chef der VZ-Netzwerke. Digital Pioneers soll künftig knapp 6% der Unternehmensanteile halten. Roombeats ermöglicht es E-Commerce-Unternehmen, auf ihren Websites Bilder von Interieurs mit zum Kauf angebotenen Produkten einzubauen; durch Verlinkungen gelangen Kunden dann zu den entsprechenden Kaufangeboten.

Semasio GmbH Hamburg

Tätigkeitsfeld: Software

Investoren: u.a. High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn; Bertelsmann Digital Media Investments S.A., Pierre Frieden (Lux); Holtzbrinck Ventures, München

Volumen: siebenstelliger Betrag (1. Finanzierungsrunde)

Gemeinsam mit dem High-Tech Gründerfonds investieren Bertelsmann Digital Media Investments, Holtzbrinck Ventures und der Inkubator Project A einen siebenstelligen Betrag in die Semasio GmbH. Das Hamburger Start-up ist Anbieter einer Profiling- und Targeting-Plattform, durch die Web-Dienstleister eine Profildatenbank ihrer Kunden anlegen können. Werbung und Angebote können so zielgenau beim Nutzer ankommen. Bereits im April letzten Jahres erhielt das Unternehmen eine Seed-Finanzierung des High-Tech Gründerfonds in Höhe von 500.000 EUR.

Toast GmbH Berlin

Tätigkeitsfeld: Mobile Applikation

Investor: Atlantic Ventures GmbH, Zürich

Volumen: nicht veröffentlicht (Seed-Finanzierung)

Laut Medienberichten hat sich Atlantic Ventures, die Beteiligungsgesellschaft von Business Angel Christophe Maire, mit ca. 3% an dem Berliner Start-up Toast beteiligt. Finanzielle Details der Transaktion wurden nicht bekannt. Toast ist Anbieter einer mobilen Applikation, mit der Wunschlisten erstellt und unter Freunden und Bekannten geteilt werden können. Das Produkt befindet sich momentan noch in der privaten Testphase.

Zadane.pl Sp. z o.o. Warschau

Tätigkeitsfeld: E-Learning

Investoren: u.a. Point Nine Capital, Berlin

Volumen: nicht veröffentlicht (Seed-Finanzierung)

Unter der Dachmarke Brainly betreibt das polnische Start-up Zadane.pl eine Reihe von E-Learning-Plattformen, u.a. E-Aufgabe.de in Deutschland. Gemeinsam mit lokalen Business Angels hat der Berliner Early Stage-Investor Point Nine Capital nun 500.000 USD für das weitere Wachstum bereitgestellt.

Weitere Finanzierungsrunden

Brille24 GmbH Oldenburg

Tätigkeitsfeld: E-Commerce

Investor: Time Equity Partners SAS, Paris

Volumen: ca. 12 Mio. EUR (3. Finanzierungsrunde)

Der Online-Brillenversandhändler Brille24 erhält eine Wachstumsfinanzierung durch die französische Beteiligungsgesellschaft Time Equity Partners. In einem ersten Schritt sollen 7 Mio. EUR sofort zur Verfügung gestellt werden. Matthias Hunecke, der das Unternehmen 2007 gegründet hat, bleibt größter Anteilseigner. Frühere Investoren sind die Schweizer b-to-v Partners AG und venturecapital.de, das Investmentvehikel der Beratungsgesellschaft Corporate Finance Partners.

Content Fleet GmbH Hamburg

Tätigkeitsfeld: Internet

Investoren: Bertelsmann Digital Media Investments S.A., Pierre Frieden (Luxemburg); Neuhaus Partners, Hamburg; T-Venture, Bonn

Volumen: siebenstellig (Wachstumsfinanzierung)

Vor gut einem Jahr investierten Bertelsmann Digital Media Investments, Neuhaus Partners und T-Venture über 2 Mio. EUR in das Hamburger Start-up Content Fleet – Anfang September legten sie eine siebenstellige Summe nach. Das frische Kapital soll u.a. der Expansion in das europäische Ausland sowie die USA dienen.

Curevac GmbH Tübingen

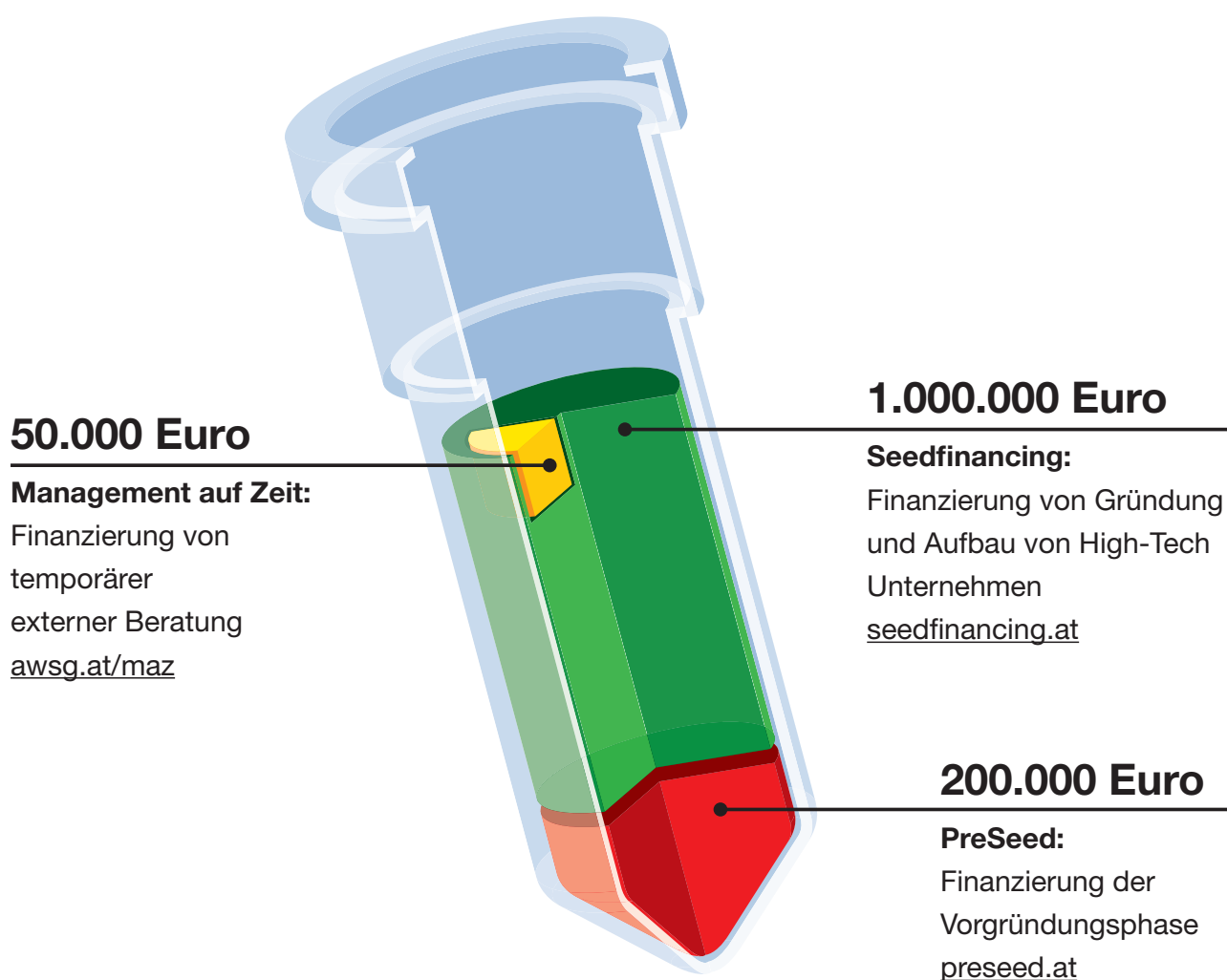
Tätigkeitsfeld: Life Sciences

Investor: dievini Hopp BioTech holding GmbH & Co. KG, Walldorf

Volumen: 80 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Von der dievini Hopp BioTech holding hat das Tübinger Biotechnologie-Unternehmen Curevac eine weitere Kapitalspritze erhalten. Das Unternehmen entwickelt mRNA-basierte Impfstoffe, die neue Behandlungswege von onkologischen Krankheiten und die Prophylaxe von Infektionskrankheiten ermöglichen. Insgesamt flossen von dievini, der Beteiligungsgesellschaft des SAP-Mitgründers Dietmar Hopp, mittlerweile 145 Mio. EUR an Curevac. ▶

Wir mixen die optimale Finanzierung.



Gesucht: Innovative Produkte und Verfahren im Bereich Life Sciences. **Gefunden:** Optimaler Fördermix für maximale Wachstumseffekte. Mit Finanzierungen und gezielter Beratung unterstützt die Förderbank aws die Gründung und den Aufbau von High-Tech-Unternehmen und stärkt damit den Wirtschaftsstandort Österreich. Details und Bedingungen zur Förderung finden Sie unter www.awsg.at

Deal des Monats

Delivery Hero Holding GmbH	Berlin
Tätigkeitsfeld: E-Commerce	
Investoren: u.a. Kite Ventures, Moskau; Kreos Capital, London	
Volumen: 40 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)	
Die Berliner Delivery Hero-Gruppe konnte eine neue Finanzierungsrunde in Höhe von 40 Mio. EUR abschließen. Delivery Hero bietet Online-Plattformen an, über die Kunden Essen nach Hause bestellen können. Seit Gründung des Unternehmens 2011 wurden nun insgesamt 80 Mio. EUR investiert. Medienberichten zufolge beteiligten sich neben Kite Ventures und Kreos Capital auch andere Altinvestoren an dem 2011 gegründeten Jungunternehmen; zu diesen gehören u.a. Point Nine Capital, Tengemann Ventures und Holtzbrinck Ventures. Mit dem frischen Kapital soll vor allem das internationale Wachstum beschleunigt werden. Delivery Hero verfügt mittlerweile über Plattformen in mehreren europäischen Ländern, aber auch in Russland, China, Mexiko und Südkorea wird der Lieferservice angeboten.	

Dafiti.com.br	Brasilien
Tätigkeitsfeld: E-Commerce	
Investor: J.P. Morgan & Chase & Co., New York City	
Volumen: 45 Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)	
Wenige Tage nach dem Erwerb von 1,3% der Unternehmensanteile an Zalando investiert der Asset Management-Arm der amerikanischen Investmentbank J.P. Morgan erneut in das Zalando-Imperium: Dieses Mal fließen 45 Mio. USD an den brasilianischen Ableger der Schuh- und Modeplattform. Medienberichten zufolge soll mit den neuen Mitteln die Marktführerschaft im mittel- und südamerikanischen Versandhandel erzielt werden.	

Delivery Hero Holding GmbH	Berlin
Tätigkeitsfeld: E-Commerce	
Investoren: u.a. Kite Ventures, Moskau; Kreos Capital, London	
Volumen: 40 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)	
Weitere Informationen siehe Deal des Monats.	

Govecs GmbH	München
Tätigkeitsfeld: E-Mobilität	
Investoren: Gimv NV, Antwerpen; KfW Bankengruppe, Frankfurt.; BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH, München	
Volumen: 10 Mio. EUR (Kapitalerhöhung)	

Anzeige

EUROFORUM
Quality in Business Information

KONFERENZ
27. und 28. November 2012, Frankfurt/Main

Letzter Stand
AIFM-UmsG

KAPITALANLAGE FÜR INSTITUTIONELLE INVESTOREN

– Immobilien – Infrastruktur – Private Equity –

Fünf gute Gründe für den Besuch der Konferenz:

- **PRAXISNAH:** Informationen und Tipps durch Top-Experten der Branche
- **AKTUELL:** Darstellung der aktuellen regulatorischen Entwicklungen
- **VERGLEICH:** Konkrete Gegenüberstellung der Assetklassen
- **STRATEGISCH:** Steuerliche und rechtliche Besonderheiten
- **AUSBLICK:** Marktentwicklungen – Chancen und Risiken

Experten von:

Absolut Research + Allen Overy + Augur Capital + Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen + Bundesministerium der Finanzen + Dechert + Hochschule Hawk + Macquarie Infrastructure and Real Assets + MCP Capital Maritime + PricewaterhouseCoopers + Talanx Asset Management

Im Zuge einer Kapitalerhöhung erhält die Govecs GmbH, ein Münchner Hersteller von Elektrorollern, insgesamt 10 Mio. EUR. Neue Minderheitsgesellschafter sind Gimv NV aus Antwerpen sowie die Bayerische Beteiligungsgesellschaft, die sich zugleich als Lead-Investoren engagieren. Zudem trugen die KfW Bankengruppe und mehrere Family Offices als Altinvestoren zu dieser Finanzierungsrunde bei. Das 2009 gegründete Unternehmen möchte die neuen Mittel zum Ausbau von Entwicklung, Produktion und Vertrieb einsetzen.

Zalando GmbH Berlin

Tätigkeitsfeld: E-Commerce

Investoren: J.P. Morgan Chase & Co., New York; Quadrant Capital Advisors, Inc., New York

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

J.P. Morgan Chase und Quadrant Capital Advisors investieren in den Online-Versandhändler Zalando. Genaue Angaben zur Beteiligung wurden nicht gemacht, laut Medienberichten sollen beide Investoren jeweils 1% der Unternehmensanteile halten. Zalando, eine Eigengründung des Berliner Inkubators Rocket Internet, will mit den neu gewonnenen Mitteln vor allem die bestehende Struktur ausbauen und die Expansion vorantreiben. Bereits beteiligt an Zalando sind Holtzbrinck Ventures, Tengemann E-Commerce und Investment AB Kinnevik. 2011 konnte der Versandhändler einen Umsatz von knapp einer halben Milliarde Euro erzielen.

BUYOUTS

ACTech Holding GmbH Freiberg

Tätigkeitsfeld: Maschinenbau

Investoren: Cornerstone Capital Verwaltungs AG, Heidelberg; Premium Equity Partners, Frankfurt a.M.

Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung

Volumen: nicht veröffentlicht

Premium Equity Partners und Cornerstone Capital sind gemeinsam eine Mehrheitsbeteiligung bei ACTech eingegangen, einem Freiburger Hersteller von Gussteilprototypen. Beide Gesellschafter halten nun einen Anteil von jeweils 40,03% an dem Unternehmen. ACTech ist laut eigenen Angaben Marktführer für die schnelle Herstellung von Gussteilprototypen.

Allesklar.com AG Siegburg

Tätigkeitsfeld: Internet

Investor: Axel Springer AG, Berlin; General Atlantic, München

Art der Transaktion: Übernahme

Volumen: ca. 50 Mio. EUR

Über das Joint Venture Axel Springer Digital Classifieds übernehmen der Springer-Verlag und der Finanzinvestor General Atlantic die allesklar.com AG, die Muttergesellschaft des Regionalportals ▶

Anzeige

Kapital ist der beste Wirkstoff!

www.agenc.de

➔ Themenfokus: „Life Science & Medizintechnik“. München, 22. Oktober 2012.
Innovative Entrepreneure präsentieren vor aktiven Investoren.
Infos & Anmeldung: www.venture-lounge.de



meinstadt.de. Medienangaben zufolge beträgt das Volumen der Transaktion rund 50 Mio. EUR.

Ascopharm GmbH Wernigerode

Tätigkeitsfeld: Nahrungsergänzungsmittel

Investor: Adiuva Capital GmbH, Hamburg

Art der Transaktion: Übernahme

Volumen: nicht veröffentlicht

Adiuva Capital aus Hamburg hat 100% der Anteile an der ascopharm GmbH aus Wernigerode vom Gründer Karl-Heinz Oppermann übernommen. Das 1977 gegründete Unternehmen vertreibt Nahrungsergänzungsmittel, frei verkäufliche Arzneimittel und Kosmetika. Die Übernahme regelt gleichzeitig die Nachfolge bei ascopharm. Adiuva möchte das Produktportfolio um geeignete Produktlinien erweitern sowie den B2B-Bereich ausbauen und das Online-Geschäft stärken.

Bayer Cropscience Norwich Ltd Norwich

Tätigkeitsfeld: Spezialchemie

Investor: Aurelius AG, München

Art der Transaktion: Übernahme

Volumen: nicht veröffentlicht

Der Aurelius-Konzern hat den Produktionsstandort Norwich von Bayer Cropscience übernommen. Unter dem neuen Namen Briar Chemicals Ltd. wird sich das Unternehmen weiterhin auf Pflanzenschutzmittel und Spezialindustriechemikalien konzentrieren. Mit Briar Chemicals baut sich Aurelius ein drittes Standbein im Bereich der Spezialchemie auf; weitere Unternehmen sind Isochem/Framochem und Calachem. Als Folge der Übernahme will sich Briar Chemicals auf die Ausweitung des Produktportfolios und den Ausbau der Auftragsproduktion für Drittkunden konzentrieren.

Bothe-Hild GmbH Herborn

Tätigkeitsfeld: Torteknik

Investor: FBM Finanzierung und Beteiligungen im Mittelstand GmbH, Frankfurt

Art der Transaktion: Übernahme

Volumen: nicht veröffentlicht

Eine private Investorengruppe unter Führung der FBM Finanzierung und Beteiligungen im Mittelstand GmbH hat die Bothe-Hild GmbH aus Herborn übernommen. Finanzielle Details der Transaktion wurden nicht bekannt. Laut eigenen Angaben zählt das Unternehmen zu den führenden Anbietern von industriellen Torlösungen in Deutschland und beschäftigt momentan mehr als 120 Mitarbeiter. FBM investiert vorrangig in mittelständische Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum.

Castaclick GmbH Potsdam

Tätigkeitsfeld: Video Content-Netzwerk

Investor: bmp media investors AG

Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung

Volumen: nicht veröffentlicht

Im Rahmen einer Kapitalerhöhung hat die bmp media investors 16,5% der Unternehmensanteile von castaclick aus Potsdam erworben. Weitere Kapitalgeber dieser Finanzierungsrunde sind die bestehenden Gesellschafter. Castaclick betreibt einen Marktplatz für kurze Online-Videos, auf dem Vermarkter, Rechteinhaber und Seitenbetreiber Premium Videos vertreiben und vermarkten können.

deconta GmbH Isselburg

Tätigkeitsfeld: Baugewerbe

Investor: Pinova Capital GmbH, München

Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung

Volumen: nicht veröffentlicht

Deconta, ein Ausrüster von Sanierungsunternehmen mit Schwerpunkt auf Asbestbekämpfung, hat einen neuen Minderheitsgesellschafter: Im Rahmen einer Nachfolgeregelung beteiligt sich die Pinova Capital aus München an dem Isselburger Unternehmen. Über die Höhe der Transaktion wurde nichts bekannt.

Narva Speziallampen GmbH Plauen

Tätigkeitsfeld: Fahrzeuglampen

Investor: Bavaria Industriekapital AG, München

Art der Transaktion: Übernahme

Volumen: nicht veröffentlicht

Die auf den Erwerb, die Restrukturierung und die Sanierung von Beteiligungen spezialisierte Bavaria Industriekapital AG übernimmt vom niederländischen Elektronikkonzern Philips die Narva Speziallampen GmbH. Der im sächsischen Plauen ansässige Fahrzeuglampen-Hersteller firmiert in Zukunft als vosla GmbH.

Portalex Alumínio S.A. Cacém (Portugal)

Tätigkeitsfeld: Aluminium-Strangguss

Investor: Bavaria Industriekapital AG

Art der Transaktion: Übernahme

Volumen: nicht veröffentlicht

Die Münchner Holding Bavaria Industriekapital AG hat vom norwegischen Hydro Konzern den Aluminium-Strangguss-Standort im portugiesischen Cacém übernommen, der seitdem als Portalex Alumínio S.A. firmiert. Mit 20% Marktanteil in Portugal gilt die Gesellschaft dort als Marktführer. Bavaria Industriekapital hat angekündigt, alle 170 Portalex-Mitarbeiter weiter zu beschäftigen.

Strategic Partners Inc. Chatsworth (USA)

Tätigkeitsfeld: Spezialbekleidung

Investoren: Partners Group, Zug; Avista Capital Holdings LP, New York

Art der Transaktion: Management Buyout

Volumen: nicht veröffentlicht

Das Management von Strategic Partners, einem nordamerikanischen Hersteller von medizinischer Spezialkleidung, hat gemeinsam mit Partners Group und Avista Capital Partners 100% der Unternehmensanteile übernommen. Finanzielle Details der Transaktion wurden nicht bekannt.

vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste AG Frankfurt

Tätigkeitsfeld: Medien

Investor: The Carlyle Group, München

Art der Transaktion: Übernahme

Volumen: 72 Mio. EUR

Das Private Equity-Schwergewicht Carlyle will den Finanzdatenanbieter VWD übernehmen und hat den Aktionären ein freiwilliges Übernahmeangebot in Höhe von 2,80 EUR pro Aktie unterbreitet, was einem Kaufpreis von 72 Mio. EUR entspricht. Medienberichten zufolge haben drei Großinvestoren – die Beteiligungsgesellschaft Deutsche Balaton (35,2% der Anteile), SAP-Mitgründer Dietmar Hopp (28%) sowie dessen Sohn Oliver (11,1%) – das Angebot bereits angenommen.

Werden
Sie Partner!

F.A.Z.-INSTITUT

INNOVATIONSPROJEKTE



Gründerwoche
Deutschland

12.-16. November 2012

www.gruenderwoche.de

Gründen • Fördern • Wachsen

Auftaktveranstaltung zur „Gründerwoche Deutschland“ für Hessen

12. November 2012

MesseTurm, Frankfurt am Main

Gründerflirt



Vorträge &
Diskussionsforen

BeratungsCafé

Gründermarktplatz



Keynote

Netzwerke

- Begrüßung durch Florian Rentsch, Hessischer Minister für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung
- über 20 Referenten und Coaches
- Matchingplattform
- Ausstellung
- Gründer, Wachstumsunternehmen, Experten, Akteure der Gründerszene

www.faz-institut.de/gruendenfoerdernwachsen

Kofinanziert durch:

HESSEN



Hessisches Ministerium
für Wirtschaft, Verkehr
und Landesentwicklung



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

Mitinitiatoren:



weitere Partner:



Frankfurter Volksbank

Medienpartner:



SECONDARY DEALS

Dr. Födisch Umweltmesstechnik AG Markranstädt

Tätigkeitsfeld: Umweltmesstechnik
Veräußernder Investor: Beaufort Capital GmbH, Hamburg
Erwerbende Investoren: CFH Beteiligungsgesellschaft mbH, Leipzig, via Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen; Demeter Partners, Berlin
Volumen: nicht veröffentlicht

Der von der CFH Beteiligungsgesellschaft Leipzig und den Beteiligungsgesellschaften der Sparkassen Chemnitz, Dresden und Leipzig gemanagte Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen investiert gemeinsam mit Demeter Partners in die Dr. Födisch AG. Es handelt sich um eine Veräußerung der Unternehmensanteile des Altinvestors Beaufort Capital aus Hamburg. Die neuen Investoren halten in Zukunft 26,5% an dem Unternehmen, das sich auf Umweltmesstechnik spezialisiert hat.

Finow Automotive GmbH Eberswalde

Tätigkeitsfeld: Automobilindustrie
Veräußernder Investor: BC Venture GmbH via BC Brandenburg Capital GmbH, Potsdam
Erwerbender Investor: Suerte Erste Beteiligungsgesellschaft mbH, Berlin
Volumen: nicht veröffentlicht

Die offene und stille Beteiligung von BC Venture an der Finow Automotive GmbH wurde an die Suerte Erste Beteiligungsgesellschaft in Berlin veräußert. Finow Automotive stellt insbesondere im Hydroformverfahren Bauteile aus Stahl für die Automobilindustrie her. Das Eberswalder Unternehmen beschäftigt inzwischen nahezu 100 Mitarbeiter und erreichte zuletzt einen Umsatz von über 30 Mio. EUR. Bauteile von Finow werden u.a. in Fahrzeugen von Audi, BMW und Ford eingesetzt.

Mercury Pharma Group Ltd. Croydon

Tätigkeitsfeld: Life Sciences
Veräußernder Investor: Hg Capital, London
Erwerbender Investor: Cinven Partners LLP, London
Volumen: 465 Mio. GBP

Die Londoner Private Equity-Firma Cinven Partners hat Mercury Pharma von Hg Capital übernommen. Das Transaktionsvolumen lag bei 465 Mio. GBP. Mercury stellt Nischen- und Markenpharmaprodukte vor allem für den britischen Markt her, ist mit seinem Sortiment aber auch in 50 Ländern weltweit vertreten. Von der neuen Konstellation erhoffen sich beide Parteien neues Wachstum im Rahmen einer Buy and Build-Strategie.

Riemser Arzneimittel AG Greifswald

Tätigkeitsfeld: Pharma
Investor: Axa Private Equity, Paris
Art der Transaktion: Übernahme
Volumen: nicht veröffentlicht

Axa Private Equity erwirbt die Riemser Arzneimittel AG. Neben den Anteilen der Gründerfamilie Braun übernimmt Axa auch die Anteile verschiedener Minderheitsgesellschafter wie der Beteiligungsgesellschaft TVM Capital. Das Pharma-Unternehmen Riemser

vermarktet vornehmlich ausgewählte, verschreibungspflichtige Humanarzneimittel und erwirtschaftete damit im Jahr 2011 mit ca. 500 Beschäftigten rund 100 Mio. EUR Umsatz.

UC4 Software GmbH Wolfsgraben

Tätigkeitsfeld: Software
Veräußernder Investor: The Carlyle Group, Washington
Erwerbender Investor: EQT Partners, Guernsey
Volumen: nicht veröffentlicht

Die österreichische Softwarefirma UC4 wird vom bisherigen Investor Carlyle Group an EQT Partners verkauft. Carlyle Group hatte UC4 2006 von den damaligen Investoren Pontis Capital und Capexit aus Wien erworben. Laut eigenen Angaben ist UC4 der weltweit größte unabhängige Anbieter von Software zur IT-Prozessautomatisierung, der Unternehmenswert soll 220 Mio. EUR betragen.

EXITS

Ecolutions GmbH & Co. KG Frankfurt

Tätigkeitsfeld: Cleantech
Investor: Heliad Equity Partners GmbH & Co. KG, Frankfurt
Art der Transaktion: Trade Sale
Volumen: nicht veröffentlicht

Die Frankfurter Private Equity-Gesellschaft Heliad Equity Partners hat ihre gesamten Anteile an der ecolutions GmbH & Co. KG in Höhe von 8,21% vollständig veräußert. Finanzielle Details der Transaktion wurden nicht bekannt. Ecolutions ist ein Frühphasenentwickler und Finanzierer von Solarstromkraftwerken. Laut Angaben von Heliad Equity Partners zählte die Beteiligung an dem Frankfurter Unternehmen nicht zu den Kernbeteiligungen der Gesellschaft und wurde im Zuge einer Konzentrierung auf ihre Kernbereiche veräußert.

JSW Lifesciences GmbH Grambach (Österreich)

Tätigkeitsfeld: Life Sciences
Investor: uni venture Beteiligungs AG, Wien
Art der Transaktion: Trade Sale
Volumen: nicht veröffentlicht

Die uni venture Beteiligungs AG, der Beteiligungsarm der Bawag P.S.K.-Gruppe, hat alle Anteile an der JSW Life Sciences an QPS, ein nordamerikanisches Auftragsforschungsinstitut mit Sitz in Delaware, verkauft. Die JSW-Gruppe ist ein europaweit tätiges Auftragsforschungsinstitut, das sowohl im vorklinischen als auch im klinischen Bereich tätig ist.

Swiss Medical Solution AG Büren (Schweiz)

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik
Investor: New Value AG, Baar
Art der Transaktion: Trade Sale
Volumen: nicht veröffentlicht

Die Schweizer Beteiligungsgesellschaft New Value AG hat ihre Beteiligung an der Swiss Medical Solution AG vollständig an die Svenska Cellulosa AB aus Schweden verkauft. Mit dem Verkauf möchte New Value bestehende Kreditverbindlichkeiten abbauen und die Liquiditätssituation verbessern. Swiss Medical Solution hat sich auf urologische Diagnoseprodukte spezialisiert.

NEUE FONDS

DN Capital GVC III

Fokus: Early Stage/Wachstumsphase

Volumen: nicht veröffentlicht

Status: Final Closing

Der britisch-amerikanische Venture Capital-Investor DN Capital hat seinen dritten Fonds aufgelegt. Investiert werden soll in Unternehmen der Früh- und Wachstumsphase aus den Bereichen digitale Medien, E-Commerce und Software. Laut Medienberichten sollen drei Viertel des Fondsvolumens auf junge Unternehmen in Deutschland, Großbritannien und Nordeuropa fallen. DN Capital konnte in den vergangenen zwei Jahren insgesamt sieben Exits realisieren, darunter den Verkauf von Datamonic und Endeca an Oracle.

Emerald Technology Ventures

Fokus: Early Stage/Cleantech

Volumen: 100 Mio. EUR (Ziel)

Status: First Closing

Anfang September hat Emerald Technology Ventures das First Closing seines dritten Venture-Fonds verkündet. Das Zielvolumen des Fonds liegt bei 100 Mio. EUR. Neue Investoren sind ABB, Clariant, Sulzer und Family Offices, außerdem beteiligten sich noch mehrere Altinvestoren an diesem ersten Fundraising. Fokus des Fonds sind Frühphasen- und Wachstumsfinanzierungen von Unternehmen aus dem Energie-, Wasser- und Rohstoffbereich.

Wellington Partners Life Sciences IV

Fokus: Life Sciences

Volumen: 70 Mio. EUR

Status: First Closing

Die Frühphasenbeteiligungsgesellschaft Wellington Partners hat das erste Closing ihres vierten Life Sciences-Fonds bekannt geben. Mit einem bisherigen Volumen von 70 Mio. EUR hat der neue Fonds bereits fast den Umfang des Vorgängers erreicht, der 78 Mio. EUR schwer ist. Das Zielvolumen liegt bei 120 Mio. EUR. Der Kreis der Limited Partner umfasst internationale Investoren aus der DACH-Region, den Benelux-Ländern, Frankreich, Großbritannien, den USA und dem Nahen Osten. Das Kapital soll in junge, europäische Unternehmen aus den Bereichen Medizintechnik, Diagnostik und Biotechnologie fließen. ■

*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

Anzeige

Datenbank



Innovative Fund-Concepts and -Managers meet
Investors (LPs and Family Offices)

Innovative Entrepreneurs present their Life Science-
and Cleantech-Business-Concepts

Innovative Life Science- and Cleantech-Companies
meet Investors (Venture Capital and Business Angels)

**19th & 20th of November 2012
Principality of Liechtenstein**

www.liechtensteinerinvestitionsmarkt.com

Energy Efficiency

Industrial Biotech

Renewable Energy

Screening and Diagnostics

Drug Discovery

Drug Development

Medical Devices

Events

Datum & Ort	Veranstalter	Event
05.–06.10.2012 Oestrich-Winkel	EBSpreneurship c/o Gesellschaft zur Förderung der EBS Studentenschaft www.ebspreneurship.de	EBSpreneurship Forum 2012: Deutschlands größte studentische Entrepreneurship Convention Teilnahme: ab 39 EUR
08.–09.10.2012 Mainz	IQPC Gesellschaft für Management Konferenzen www.pe-tax-compliance.de	Konferenz „Private Equity – Tax & Compliance“: Konferenz zur Besteuerung und Anforderungen an Private Equity Teilnahme: ab 1.799 EUR
10.10.2012 Frankfurt	Aurelia Private Equity www.aurelia-pe.de	VC-Meeting Frankfurt: Begegnung der hessischen Venture Capital-Szene Teilnahme: kostenfrei
11.–12.10.2012 Amsterdam	European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) www.evca.eu	Venture Capital Forum 2012: Forum für Venture Capitalisten, Limited Partner und Entrepreneure Teilnahme: ab 250 EUR
12.–13.10.2012 Vallendar	WHU – Otto Beisheim School of Management www.idea-lab.org	Idealab! 2012: Ideenaustausch zwischen Studenten, Gründern, etablierten Unternehmern, Wissenschaftlern und Investoren Teilnahme: ab 59 EUR
14.–17.10.2012 Mainz	Software & Support Media www.webtechcon.de	WebTech Conference 2012: Konferenz zum gesamten Spektrum an Technologien Teilnahme: ab 449 EUR
15.10.2012 Dresden	VC Point, IHK Dresden www.vc-point.de	„Venture Capital oder Beteiligungskapital – ein Glücksspiel?“: Workshop für Gründer und mittelständische Unternehmer Teilnahme: kostenfrei
18.–20.10.2012 Ilmenau	Rapid Venture Accounting www.vc-campus.de	VC-Campus 2012 meets EduCamp #10: Start-ups aus Ilmenau treffen Investoren Teilnahme: kostenfrei
18.–19.10.2012 Berlin	DDIM – Dachgesellschaft Deutsches Interim Management www.ddim.de	8. IIMM International Interim Management Meeting: Kongress rund um das Thema Interim Management Teilnahme: ab 139 EUR
22.10.2012 München	CatCap, Neuhaus Partners, Shortcut Ventures www.venture-lounge.de	Venture Lounge „Life Science und Medizintechnik“: Präsentation von Gründungsprojekten und Geschäftsideen vor Investoren Teilnahme: 130 EUR
22.10.2012 Frankfurt	Euroforum Deutschland www.euroforum.de	Handelsblatt-Konferenz „Finanzplatz Liechtenstein“: Konferenz zum Finanzstandort Liechtenstein Teilnahme: 1.649 EUR
23.10.2012 Zürich	Neue Zürcher Zeitung www.cleantechday.ch	NZZ Equity Cleantech Day: Konferenz für nachhaltige Investments Teilnahme: ab 250 CHF
24.10.2012 Bern	CTI Invest www.b2match.eu/ceoday2012	9th CEO Day 2012: Treffen der Schweizer Hightech Start-ups Teilnahme: 100 CHF
25.10.2012 Wildbad Kreuth	Leonhard Ventures www.nomeba.de	Nomeba 2012: Unternehmer treffen Finanzexperten Teilnahme: ab 150 EUR
25.10.2012 München	Munich Network – Netzwerk München www.munichnetwork.com	Münchener Innovations-Konferenz „Neue Ansätze im Innovationsmanagement“: Konferenz zum Innovationsmanagement Teilnahme: ab 270 EUR
26.–27.10.2012 Berlin	IBB Investitionsbank Berlin & ILB Investitionsbank des Landes Brandenburg www.degut.de	deGUT 2012 – Deutsche Gründer- und Unternehmertage: Messe rund um die Themen Existenzgründung und Unternehmertum Teilnahme: ab 5 EUR
28.–29.10.2012 Vaduz	Continua Unternehmensentwicklung www.europeanfundraisingmarket.com	European Fundraising Market: Konferenz rund um die neuesten Entwicklungen im Fundraising Teilnahme: kostenfrei
29.–31.10.2012 Hamburg	Terrapinn www.terrapinn.com/2012/dfof	2. Deutsches Family Office Forum: Forum zu Strategien, alternativen Investments und operativen Themen für Family Offices Teilnahme: k.A.
30.10.2012 Düsseldorf	eCapital entrepreneurial Partners www.ecapital.de	Venture Capital Stammtisch: Veranstaltung für Investoren, Gründer und Berater zum Austauschen und Netzwerken Teilnahme: 13 EUR



„It's so hard, you're working day and night. It actually never stops. If you're not so passionate and working day and night, it's not going to happen.“

Die Schauspielerin und Unternehmensgründerin Jessica Alba eröffnete gemeinsam mit ihrem Mitgründer Brian Lee den Kongress TechCrunch Disrupt SF 2012 und erzählte die Gründungsgeschichte ihres Start-ups The Honest Company. Das E-Commerce-Unternehmen bietet umwelt- und hautfreundliche Produkte für Kleinkinder und junge Familien an und hat bereits eine A-Runden-Finanzierung in Höhe von 27 Mio. USD eingeworben. Alba musste, wie sie erzählte, als Schauspielerin zunächst einige Vorbehalte entkräften. Für den Aufbau der Firma arbeite sie genauso hart wie alle anderen Gründer auch – Tag und Nacht und mit der Leidenschaft, die nötig ist, um Erfolg zu haben.

Ausblick

Das VentureCapital Magazin
11/2012 erscheint am 26.10.2012

Schwerpunktt Themen: Finanzierungstrends im Mittelstand/MBO&MBI/Interim Management

Märkte & Zahlen:

- Sparkassen als Beteiligungskapitalgeber in turbulenten Zeiten
- Mezzanine Finanzierungsformen im Überblick – das Mezzanine-Panel

Early Stage & Expansion:

- Aufstieg und Fall der VZ-Netzwerke und was die deutsche Szene daraus lernen sollte
- Mehr als ein Lückenfüller – wie Interim Manager das Wachstum beflügeln können

Mittelstand/Buyouts:

- Anleihe, Private Equity, Leasing, Factoring – Finanzierungstrends im Mittelstand
- Vorstandsaufgaben auf Zeit – Umfrage unter Interim Managern
- Brennpunkt Unternehmensnachfolge – ein Erfolgsbeispiel

**Inklusive
Sonderbeilage
Start-up Metropole Berlin**

**Jubiläumsspecial:
15 Jahre
IBB Beteiligungsgesellschaft**

Impressum



13. Jahrgang 2012, Nr. 10 (Oktober)

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 (Verlagsleitung), Benjamin Heimlich, Torsten Paßmann, Verena Wenzelis, Lisa Wolff

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Dr. Christian Becker, Dr. Michael Brandkamp, Bernd Frank, Fabian Grummes, Jan Hoffmeister, Julian Ostertag, Dr. Bernt Paudtke, Sonya Pauls, Georg von Stein

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold

Bilder: Fotolia, Panthermedia, Photodisc, Pixelio

Titelbild: © Panthermedia/satori

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

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

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

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

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

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

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

Nachdruck: © 2012 GoingPublic Media AG, München. Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Ohne schriftliche Genehmigung der GoingPublic Media AG ist es nicht gestattet, diese Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und die Vervielfältigung auf CD-ROM.
ISSN 1611-1710, ZKZ 53974

General Atlantic startet in München

Die amerikanische Beteiligungsgesellschaft General Atlantic hat eine Niederlassung in München eröffnet. Das Düsseldorfer Büro wird geschlossen. Die Leitung des Münchner Standorts übernimmt Principal **Jörn Nikolay**. Das derzeit vierköpfige Team wird von der bayerischen Hauptstadt aus Beteiligungsmöglichkeiten in Deutschland, vor allem in den Bereichen Healthcare, Internet, Business Services und Technologie, ausfindig machen. Nikolay ist seit 2008 bei General Atlantic und war u.a. federführend beim Investment in Axel Springer Digital Classifieds. Zuvor arbeitete er für TA Associates, Bain & Company und Morgan Stanley.



Foto: DBAG/Stefan Eifner



Der Aufsichtsrat der Deutschen Beteiligungs AG hat **Susanne Zeidler** ab November in den Vorstand berufen. Sie übernimmt dort die Verantwortung für den Finanzbereich von **Wilken von Hodenberg**, der sein Amt im März nächsten Jahres niederlegt. Zeidler war von 1990 bis 2010 für das Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen KPMG tätig, zuletzt als Partner.

Dr. Andreas Brinkrolf und **Achim Lederle** haben die Corporate Finance-Beratung Quantum Partners gegründet. Brinkrolf war zuvor als Venture Manager, später als Geschäftsführer von Siemens Technology Accelerators tätig und war Mitgründer von Tiburon Partners und der Invoco Holding. Lederle war zuletzt Venture Partner bei Cipio Partners und davor bei 3i und der Technologieholding aktiv.



Als National Partner verstärkt **Norbert Fischbach** die deutsche Corporate-Praxis der Sozietät Dechert. Der Rechtsanwalt und Steuerberater ist spezialisiert auf transaktionsbezogenes Steuerrecht, insbesondere auf M&A- und Finanztransaktionen sowie auf Leveraged und Management Buyouts. Zuvor war Fischbach als Counsel bei Fried Frank tätig.

Anfang September ist **Dr. Annette Bödeke** als Leiterin der Praxisgruppe Coporate/M&A bei Kaye Scholer eingestiegen. Bislang war sie Partnerin bei Orrick Hölters & Elsing. Ihre Schwerpunkte liegen auf den Bereichen Corporate Governance, Compliance, Crossborder M&A und internationale Joint Ventures.



Als neue Managing Director des Frankfurter Büros ist **Dr. Martina Ecker** zu Lincoln International gestoßen. Ecker verfügt über langjährige Erfahrung in der Beratung von M&A-Transaktionen und Kapitalmarktgeschäften. Vor ihrem Wechsel war sie bei der Investmentbank Jefferies beschäftigt.



Kerkhoff Consulting hat mit **Karsten Brockmann** einen neuen Senior Partner gewonnen. Brockmanns Aufgabe ist es, die nationalen und internationalen Beratungstätigkeiten im Bereich Supply Chain Management auszubauen und zu verantworten. Brockmann war zuvor Partner beim Beratungsunternehmen J&M Management Consulting in Mannheim.



Dr. Horst Friedrich verstärkt als Partner die Beratungsgesellschaft M&A International. Friedrichs Branchenschwerpunkte liegen in den Sektoren Automotive, Handel, Industriegüter und erneuerbare Energien. Vor seinem Wechsel zu M&A International war er unter anderem Inhaber von Advisos Corporate Finance, Managing Director bei One Square Advisors sowie Partner bei Günther & Partner.



Stephan Schilling kehrt zu RöflsPartner zurück und wird Leiter des Bereichs Restrukturierung und Sanierung. Zuvor begleitete er mehr als zwei Jahre die Wepa Gruppe opera-

tiv als CFO, nachdem er bereits 17 Jahre lang bei RöflsPartner tätig gewesen war.

Die Kanzlei Ashurst hat **Heiko Penn-dorf** als neuen Partner aufgenommen. Der Rechtsanwalt und Steuerberater war zuvor als Partner bei Mayer Brown in Frankfurt tätig und begleitete in der Vergangenheit unter anderem M&A-Transaktionen. Außerdem gehörte er zu dem Team, das den US-Finanzinvestor Lone Star in vielen Portfoliotransaktionen rechtlich und steuerlich unterstützte.



Annabella Da Encarnacao leitet ab sofort die Marketingabteilung beim Berliner Inkubator Team Europe. Encarnacao war vor ihrem Wechsel unter anderem im Onlinemarketing der Internet-Partnerbörse eDarling und des Klingeltonanbieters Jamba tätig.



Marco-Dirk Friesen (li.) und **Mark Zluhan** sind Geschäftsführer der neugegründeten HHI Hanseatische Healthcare Invest. Das Joint Venture der

Unternehmensgruppe Angermann und B-LUE Management Consulting ist als Anbieter für Investments im Gesundheitswesen aktiv.



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



Sehen ist gut.



Hinsehen ist besser.

Im Leben kommt es darauf an, ob man sieht oder genau hinsieht, ob man sich bemüht oder es kann. Warum sollte das bei einer Kanzlei anders sein? Ob bei der Strukturierung und Finanzierung von Unternehmen, der Begleitung einer M&A-Transaktion oder der Betreuung strategisch bedeutsamer Projekte: Wir beraten Unternehmen und Unternehmer, wir stehen ihnen bis zur besten Lösung zur Seite.

www.gsk.de

NOMINIERT
JUV 2012
AWARDS
Kanzlei des Jahres
für M&A

GSK STOCKMANN
+ KOLLEGEN

GSK. DER UNTERSCHIED.

BERLIN DÜSSELDORF FRANKFURT/M. HAMBURG HEIDELBERG MÜNCHEN STUTTGART BRÜSSEL SINGAPUR

In Kooperation mit: Nabarro in Großbritannien, August & Debouzy in Frankreich, Nunziante Magrone in Italien und Roca Junyent in Spanien (www.ourwayofdoinginternationalbusiness.com)

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