VentureCapital Magazin

VentureCapital Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneure

SONDERBEILAGE

Unternehmensfinanzierung in Österreich

6. Jahrgang

powered by

FINATEM

innet. investorennetzwerktirol

OBERÖSTERREICHISCHER HIGHTECHFONDS

tec equity net

willheim müller rechtsanwälte works

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	CHRYSCAPITAL	FORTISSIMO CAPITAL	FOUNTAINVEST PARTNERS
EUROPA	accentequity partners	Advent International GLOBAL PRIVATE EQUITY	ISIS EQUITY PARTNERS
NORDAMERIKA	ACCEL KKR	ARES	FrontierCapital

Details erfahren Sie unter:

www.mpep.com

Vorwort

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

die österreichischen Wachstumskapitalgeber agierten auch 2012 unter schwierigen Rahmenbedingungen. Auch wenn die internationale Finanzkrise überstanden ist – oder auch nicht, je nachdem wie sich die Dinge weiter entwickeln – hat sie für den privaten Beteiligungskapitalmarkt starke Auswirkungen, da sie zu strikter Zurückhaltung bei den institutionellen Investoren geführt hat. Der Nachschub an frischem, privatem Wachstumskapital kam dadurch erheblich ins Stocken. Dies ist auf europäischem Niveau zu beobachten und natürlich auch in Österreich. In der heimischen Wachstumskapitalindustrie betrifft das vor allem die Frühphasenakteure, da hier die institutionellen Investoren besonders zurückhaltend sind. Und das, wo gerade die Realisierung von innovativen und jungen Ideen nicht nur Geld benötigt, sondern auch inhaltliche Unterstützung, die in der Regel von privaten, spezialisierten Wachstumskapitalgebern in Form von Eigenkapital (Venture Capital) und einem maßgeschneiderten Maßnahmenpaket (Managementunterstützung, Vertriebs-Know-how etc.) zur Verfügung gestellt wird. Und nach wie vor gibt es hier große Nachfrage von Entrepreneuren, Start-ups und reiferen Unternehmen in einer Expansionsphase.

Gleichzeitig drohen durch neue europäische Regulierungen und deren unmittelbar bevorstehende nationale Implementierung zusätzliche Hürden für die junge und im internationalen Vergleich kleine österreichische Wachstumskapitalindustrie.

In Österreich hat die öffentliche Hand für Anfang 2013 im Rahmen ihrer angekündigten Jungunternehmeroffensive maßgebliche Mittel für die direkte Investition in Frühphasen- und Start-up-Projekte kommittiert, und erfreulicherweise zeichnet sich hier aktives Crowding-in, also das Einbeziehen privater Co-Investments, ab, womit die Gefahr der Verdrängung von privatem Wachstumskapital gebannt wird und auf einen Mehrwert für das zarte Pflänzchen der österreichischen Frühphasenfinanzierung gehofft werden darf.

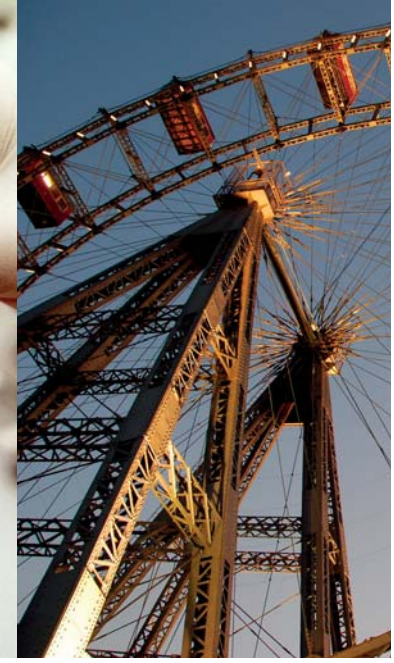
Es bleibt weiters zu hoffen, dass im Einklang mit diesen öffentlichen Maßnahmen auch die rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen derart ausgestaltet werden, dass der Rahmen dafür gesetzt wird, dass privates Kapital fließen kann und am Ende des Tages für die heimischen KMUs als dringend benötigtes Eigenkapital zur Verfügung steht. ■

Mit freundlichen Grüßen,

Dr. Oliver Grabherr

Dr. Oliver Grabherr
Vorstandsvorsitzender der Vereinigung österreichischer Beteiligungskapitalgeber und Corporate Finance Dienstleister (AVCO)

Inhalt/Impressum



3 **Vorwort**
Dr. Oliver Grabherr, Vorstandsvorsitzender, AVCO

Standort

6 **Warten auf den Aufbruch**
Österreich bietet Investoren Opportunitäten, es herrscht aber regulatorische Ungewissheit

10 **Here to stay**
Österreichisches privates Wachstumskapital blickt zuversichtlich nach vorn
Dr. Jürgen Marchart, AVCO

Mittelstand

12 **Vor einer Zeitenwende**
Mittelstandsfinanzierung in Österreich

16 **Small is beautiful**
M&A in Österreich
Dr. Johannes Willheim, Willheim Müller Rechtsanwälte

18 **„Österreichische Unternehmen wagen früh den Blick über den Tellerrand“**
Interview mit Dr. Robert Hennigs, Geschäftsführer, Finatem Fonds Management Verwaltungs GmbH

Frühphase

20 **Innovation und Unternehmergeist unterstützen**
Staatliche Initiativen für Gründerförderung in Österreich

24 **„Wir wollen Start-ups in Oberösterreich helfen, ihre Ideen umzusetzen“**
Interview mit Konrad Remplbauer, OÖ HightechFonds, und Mag. Horst Gaisbauer, tech2b Inkubator für den OÖ HightechFonds

26 **Tirols neues Netzwerk**
Innet bringt Tiroler Unternehmen mit Business Angels und Venture Capital-Investoren zusammen

27 **Nachgefragt**
bei Thomas Bluth, Projektleiter und Investmentmanager innet und Consultant bei der CAST Gründungszentrum GmbH

28 **Case Study**
Österreicher wollen Meer
Sealife Pharma entwickelt Medikamente aus Meeresorganismen

Service

30 **Sponsoren der Sonderbeilage im Portrait**

VentureCapital Magazin

Impressum

14. Jg. 2013, Nr. 1

„Private Equity in Österreich“ Sonderbeilage des VentureCapital Magazins (6. Jg.)

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

Redaktion: Susanne Gläser (Redaktionsleitung), Mathias Renz (Verlagsleitung), Benjamin Heimlich, Torsten Paßmann

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Dr. Oliver Grabherr, Dr. Jürgen Marchart, Norbert Hofmann, Christine Schaller, Simona Schamper, Dr. Johannes Willheim

Gestaltung: Andreas Potthoff

Titelbild: © PantherMedia/Rudolf Güldner, Magna, Intercell, PantherMedia/Sandra Spaenhoven, eigene Komposition

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

Corporate M&A
Future Works

willheim | müller
rechtsanwälte
works

office@wmlaw.at, www.wmlaw.at

Warten auf den Aufbruch

Österreich bietet Investoren Opportunitäten, es herrscht aber regulatorische Ungewissheit

Der österreichische Private Equity-Markt hat sich in den vergangenen Jahren gespalten präsentiert: Während sich der Buyout-Bereich seit dem Krisenjahr 2008 zusehends erholt, hat die Venture Capital-Sparte weiterhin mit rückläufigen Volumina im Fundraising zu kämpfen. Darüber hinaus bleibt auch Österreich von europäischen Reformen wie Basel III, Solvency II oder der AIFM-Richtlinie nicht verschont.

Finanzierungslücke für Jungunternehmen

Diese Entwicklung hat auch die österreichische Bundesregierung erkannt und versucht nun mit einem Gründerfonds, der ein Gesamtvolumen von 65 Mio. EUR hat, gegen die Unterfinanzierung von Start-ups vorzugehen. „Das Engagement der öffentlichen Hand, wie beispielsweise der Finanzierungsgarantie-Gesellschaft FgG, ist ganz entscheidend für Investitionen durch Venture Capitalisten, da diese Organe auch in den einzelnen Finanzierungsrunden die letzten Lücken schließen und diese somit erst ermöglichen“, erklärt Dr. Karim Taga, Partner und Managing Partner Austria beim Beratungsunternehmen Arthur D. Little. Besonders der Rückzug der Banken mache den österreichischen Venture Capital-Gesellschaften zu schaffen. „Das Problem ist sicherlich die österreichische Mentalität, die sich am treffendsten als ‚konservativ‘ beschreiben lässt. Die meisten Österreicher haben ihre Ersparnisse auf einem Sparbuch bei der Bank. Infolge der Finanzkrise haben sich – wie eigentlich überall in Europa – die Banken aus dem Venture-Geschäft zurückgezogen. Diese Lücke lässt sich allein durch private Investoren jedoch nicht schließen“, beschreibt Taga das Hauptproblem der Branche. Die Nachfrage nach frühphasigem Kapital ist dabei ungebrochen hoch. Auch deshalb wird der 45 Mio. EUR umfassende Business Angel Fonds, ein zweiter Fonds der Regierung, als durchaus positiv bewertet. „Im letzten Jahr haben wir sehr wenige Closings neuer Fonds gesehen – eine der wenigen Gesellschaften war Pontis mit dem PGC II-Fonds. Daher erwarte ich, dass der Markt stabil bei seinem aktuellen Volumen bleibt, allerdings wird auch 2013 der Investitionsfokus eher im Later Stage-Bereich liegen“, ist sich Taga sicher.

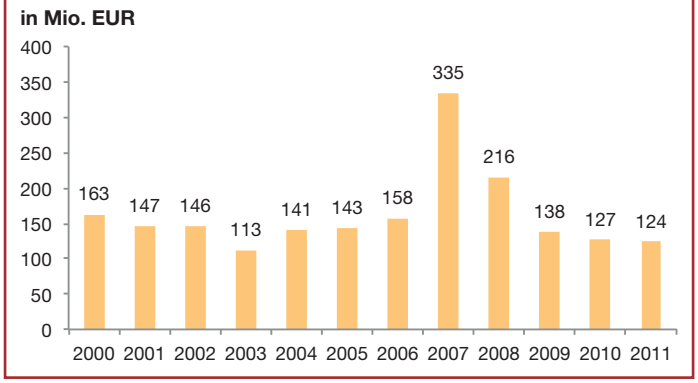
Dr. Karim Taga, Arthur D. Little

Aufkeimendes Interesse

Ein zunehmendes Interesse privater Investoren an der Anlageklasse Private Equity beobachtet Birgit Schmolmüller, Vertriebsdirektorin Österreich beim Emissionshaus RWB: „Private Equity hat aktuell noch stark mit seinem geringen Bekanntheitsgrad zu kämpfen. Der Stellenwert von Private Equity für die österreichische Wirtschaft steigt jedoch kontinuierlich an, gleichzeitig beobachten wir auch, dass die Vorbehalte sich relativ schnell durch Aufklärungsarbeit beseitigen lassen.“ Diese Entwicklung lasse zum einen hoffen, sei zum anderen aber auch zwingend notwendig. Denn im Jahr 2011 stellten Banken gerade einmal 23% des eingesammelten Kapitals für Private Equity-Fonds, Versicherungen beteiligten sich überhaupt nicht. Zum Vergleich: In den Jahren vor der Krise kamen etwa 80% des Kapitals am österreichischen Beteiligungsmarkt von diesen

Birgit Schmolmüller, RWB

Private Equity-Investitionen in Österreich



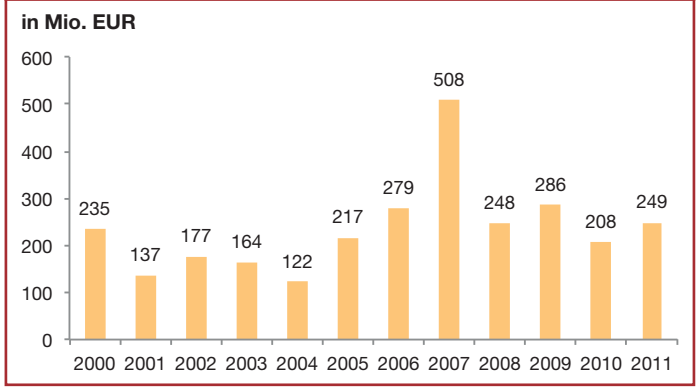
Quelle: AVCO / PEREP Analytics

beiden Investorengruppen. „Seit 2010 erkennen wir einen Aufwärtstrend, der in den vergangenen zwei Jahren deutlich an Fahrt gewonnen hat. Die Branche wird auch in den nächsten Jahren einen verstärkten Zulauf erfahren, einfach aufgrund der Tatsache, dass andere Produkte wie beispielsweise Lebensversicherungen – von denen jeder Österreicher im Schnitt 2,5 besitzt – schlecht performen und die Leute hier viel Geld verlieren", begründet Schmolmüller ihre Zuversicht.

Hotspot Wien

Gerade für Gründer kann Österreich – im Speziellen Wien – mit einer Vielzahl an

Fundraising in Österreich



Quelle: AVCO / PEREP Analytics

Beteiligungsinvestitionen in Österreich 2012

Unternehmen	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen
Agria Gruppe	Dünge- und Pflanzenschutzmittel	aws Mittelstandsfonds Management GmbH, Wien	nicht veröffentlicht
AKAtech Produktions- und Handels GmbH	Elektronische Fertigung	Zurmont Madison Management AG, Zürich	nicht veröffentlicht
Apeptico Forschung und Entwicklung GmbH	Biotechnologie	u.a. The BioScience Venture Group AG, München, V+Management GmbH, Köln	3,4 Mio. EUR
Asta Holdings GmbH	Materialien zur Energieerzeugung	Global Equity Partners Beteiligungs-Management GmbH, Wien	nicht veröffentlicht
Diagnosia Internetservices GmbH	Arzneimittelsuche	Business Angels	Sechsstelliger Betrag
Ibis Acam Gruppe	Bildung	BayBG, München	nicht veröffentlicht
Innovacell Biotechnologie AG	Life Sciences	u.a. Hypo Equity Beteiligungs AG, Bregenz, Univenture Beteiligungs AG, Wien	8,3 Mio. EUR
JSW Lifesciences GmbH	Life Sciences	Uni venture Beteiligungs AG, Wien	nicht veröffentlicht
KochAbo GmbH	E-Commerce	Speed Invest GmbH, Wien	250.000 EUR
Pro 3 Games GmbH	Games	iVenture Capital GmbH, Hamburg	nicht veröffentlicht
Prologics IT GmbH	Software	OÖ HightechFonds GmbH, Linz	nicht veröffentlicht
Sipwise GmbH	Telekommunikation	Speed Invest GmbH, Wien tecnet equity NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH, St. Pölten	> 1 Mio. USD
SmaXtec animal care sales GmbH	Software	Steirische Beteiligungsgesellschaft mbH, Graz	nicht veröffentlicht
SunnyBag GmbH	Mode/Solar	Steirische Beteiligungsgesellschaft mbH, Graz	nicht veröffentlicht
Symena GmbH	Software	H.I.G. European Capital Partners, Hamburg	nicht veröffentlicht
UC4 Software GmbH	Software	EQT Partners, London	220 Mio. EUR
Wikifolio Financial Technologies GmbH	Online	VHB digital GmbH, Köln	nicht veröffentlicht

Quelle: eigene Recherche, kein Anspruch auf Vollständigkeit

Vorteilen aufwarten. „Räumlich bietet Wien sehr viele interessante Aspekte sowohl für Gründer als auch für Investoren. Die Nähe zu Bratislava, Budapest, Bukarest oder Sofia macht die Stadt zum Brückenkopf in den Osten Europas. Das ist eine große Chance, denn man hat relativ günstigen Zugang zu Development Talent, das in Städten wie Berlin oder London extrem teuer geworden ist“, erklärt Dirk van Quaquebeke, Mitgründer und Managing Partner bei Alps Ventures sowie Gründer des Clusterhauses in Wien und Köln. Daneben macht die Stadt an der Donau gezielt auf sich als Gründerzentrum aufmerksam: Das Pioneers Festival lockte im Oktober 2.500 Gründer und Investoren nach Wien. „Die Städte, die in Zukunft erfolgreich sein wollen, müssen eine hohe Lebensqualität bieten. Wien hat hier meines Erachtens sehr gute Karten“, lobt van Quaquebeke Österreichs Hauptstadt und führt weiter aus: „Wir beobachten hier eine sehr aktive Business Angels-Szene, außerdem ist ein Start-up-Fonds aufgeschlagen, der viel tut. Ein Steckenpferd, wie es beispielsweise Helsinki mit dem Gaming-Bereich oder Berlin mit dem E-Commerce hat, fehlt Wien aktuell noch, allerdings sehen wir einen sehr aktiven Mobile-Bereich in der Stadt.“

Dirk van Quaquebeke, Alps Ventures

Attraktiver Mid Cap-Markt

Ein weiterer Vorteil Österreichs sind die vergleichsweise niedrigen Unternehmensbewertungen. Investoren bietet sich hier die Möglichkeit, sich günstig an einem nationalen Marktführer zu beteiligen. „In Österreich kann man als Investor zu niedrigeren Preisen in ein etabliertes Geschäftsmodell einsteigen als bei einem vergleichbaren deutschen Unternehmen. Außerdem ist für österreichische Unternehmer der Übertritt in den osteuropäischen Markt sehr viel selbstverständlicher als für andere“, beschreibt Armin Prokscha, Geschäftsführer RWB PrivateCapital, den österreichischen Markt. Aufgrund seiner Historie und seines vergleichsweise kleinen Heimatmarktes werde Österreich damit für Firmen zu einer Art Sprungbrett in den Osten – auch wenn die Bereitschaft, sich Private Equity-Investoren an Bord zu holen, bei vielen mittelständischen Unternehmern in der Alpenrepublik noch eher gering sei. „Auch wenn die Zahl der Unternehmer, die in diese Anlageklasse investieren, in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen hat, stehen viele Private Equity nach wie vor kritisch gegenüber. Wir rechnen aber fest damit, dass die Vorteile eines solchen Einstiegs über kurz oder lang die Akzeptanz erhöhen werden“, ist Prokscha zuversichtlich und macht zugleich einen weiteren Standortvorteil aus, der insbesondere für deutsche Investoren interessant sein dürfte: „Die Werte hier sind ähnlich wie in Deutschland. Das heißt, wir haben in Österreich ein sehr stabiles Umfeld oder zuverlässige und loyale Mitarbeiter.“

Armin Prokscha, RWB PrivateCapital

Foto: PantherMedia / Josef Müllek

Fazit

Auch wenn der Ausstieg der Bank Austria aus dem Private Equity-Geschäft sowie die schleppende Umsetzung der AIFM-Richtlinie nicht die besten Werbemittel für die Industrie sind, haben Private Equity und Venture Capital in Österreich noch große Wachstumschancen. Es ist ein attraktiver Markt an Beteiligungsmöglichkeiten vorhanden, der vor allem mit vergleichsweise günstigen Unternehmensbewertungen überzeugt und durch die Nähe zu Osteuropa die Möglichkeit bietet, Wachstumsmärkte auf kurzem Weg zu erschließen. ■

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

OBERÖSTERREICHISCHER
HIGHTECHFONDS

EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Fonds für regionale Entwicklung

Regio 13 Impulse für OÖ

tech2b DER INKUBATOR

FORMDENKER.at

Wir versprechen nicht das Blaue vom Himmel.

Wir finanzieren Ihren Weg dorthin.

Der OÖ HightechFonds finanziert hightechorientierte Start-Ups und innovative Expansionen von Unternehmen in Oberösterreich. Das solide finanzielle Fundament einer Beteiligung ermöglicht es Firmen, sich vor allem auf ihre technischen Kompetenzen zu konzentrieren und ihr zukunftsweisendes Potenzial voll zu entfalten. Mit einer Dotierung von insgesamt mehr als 11 Mio. Euro schafft der OÖ HightechFonds die Grundlage dafür, dass aus unmöglich Geglaubtem Wirklichkeit wird.

OÖ HightechFonds GmbH, Bethlehemstraße 3, 4020 Linz
office@hightechfonds.at | Tel: +43 732 / 777800

www.hightechfonds.at

Im Rahmen des Programms Regionale Wettbewerbsfähigkeit OÖ 2007–2013 aus Mitteln des Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung sowie aus Mitteln des Landes Oberösterreich gefördert.

Foto: PantherMedia / Stephen Finn

Here to stay

Österreichisches privates Wachstumskapital blickt zuversichtlich nach vorn

Auch wenn zurzeit noch heftig diskutiert wird, ob wir aktuell die Zeit nach der Krise erleben oder die Zeit zwischen zwei Krisen begonnen hat oder der Anfang der neuen Krise bereits vorliegt oder ganz im Gegenteil alles überstanden ist, kann man bei der österreichischen Private Equity- und Venture Capital-Industrie intensive und zukunftsorientierte Aktivitäten wahrnehmen.

Interesse nimmt wieder zu

Insbesondere das Interesse von Unternehmensseite ist ungebrochen, wenn nicht sogar gestiegen. Dies drückt sich vor allem darin aus, dass österreichische Wachstumskapitalgeber verstärkt Anfragen verzeichnen, aber auch konkrete Projektanbahnungen und Due Diligence-Prozesse zu verzeichnen sind. Auch wenn die tatsächlich getätigten Investments seit knapp drei Jahren stabil, aber natürlich unter dem Vorkrisenniveau sind, ist abzusehen, dass diese Aktivitäten früher oder später in konkrete Investmentaktivitäten münden werden. All das ist natürlich unter den zunehmend schwieriger werdenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und einer aktuell laufenden Konsolidierung der österreichischen Private Equity- und Venture Capital-Industrie eine Herausforderung.

Schleppendes Fundraising

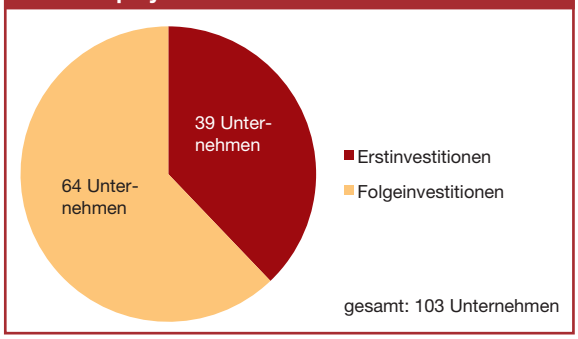
Eine dieser Herausforderungen besteht in dem immer mehr zurückgehenden Interesse institutioneller Anleger an der Assetklasse Private Equity, wie es auch in anderen Teilen Europas zu beobachten ist. Auch wenn aktuell noch ausreichend Kapital zur Verfügung steht, besteht die Gefahr, dass für zukünftige Wachstumskapitalinvestitionen nicht genug Mittel bereitstehen könnten. Beteiligungskapitalgeber mit Sitz in Österreich konnten 2011 249 Mio. EUR an frischem Kapital für zukünftige Investments in vielversprechenden Wachstumsmärkten in Österreich, Mittel- und Osteuropa und der DACH-Region einwerben. Tatsächlich „geclosed“ (d.h., das geplante Fondsvolumen wurde erreicht, sodass das Fundraising für den Fonds im Jahre 2011 abgeschlossen werden konnte) wurden 40 Mio. EUR. Insbesondere von Bedeutung ist dies für das ohnehin schwach ausgeprägte Segment der Frühphasenfinanzierung, wo besondere Zurückhaltung der institutionellen Investoren zu beobachten ist. Dennoch zeigt sich auch ein erfreulicher Trend beim Fundraising, da bei Betrachtung der Fundraising-Quellen deutlich zu sehen ist, dass der Bankensektor als institutioneller Investor 2011 wieder mit rund 23% der Commitments engagiert ist.

AIFM muss Standortqualitäten stärken

Gerade die in absehbarer Zeit vor großen Umbrüchen stehendenden europäischen und nationalen Rahmenbedingungen werden die Fundraising-Aktivitäten in Zukunft weiter erschweren. Die „ante portas“ stehende Alternative Investment Fund Manager Directive (AIFMD), die zum Ziel hat, systematische Risiken des Finanzmarkts zu kontrollieren, die Interessen der Inves-

toren zu schützen und für mehr Transparenz zu sorgen, muss bis Mitte 2013 in nationales Recht übergeführt werden. Eine Situation, die die gesamte europäische Private Equity- und Venture Capital-Industrie betrifft. Die genannten Ziele der AIFMD sind der AVCO ebenfalls ein Anliegen und werden daher inhaltlich voll unterstützt. Die genaue Ausgestaltung der nationalen Umsetzung der AIFM-Richtlinie ist jedoch von entscheidender Bedeutung für die österreichische Beteiligungskapitalindustrie und ihre zukünftige Entwicklung und damit für den zukünftigen Zugang der Unternehmen zu privatem Wachstumskapital. Nur wenn durch internationale Best Practice-Regelungen sowohl die EU als auch Österreich zu attraktiven Finanz- und Wirtschaftsplätzen ausgebaut werden, ist auch in Zukunft die Eigenkapitalausstattung österreichischer kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) garantiert. Damit wären die KMU gut gerüstet, um die aktuelle Krise hinter sich zu lassen, ohne einen Cent an Steuergeld in Anspruch zu nehmen.

Private Equity-Investitionen in Österreich 2011



Quelle: AVCO

Neuausrichtung der AVCO

Als Reaktion auf die sich verändernden Rahmenbedingungen und die geänderten Bedürfnisse der Marktteilnehmer der österreichische Private Equity- und Venture Capital-Industrie richtet sich auch die Austrian Venture Capital und Private Equity Organisation AVCO unter dem Schlagwort „AVCO reloaded“ inhaltlich und strukturell neu aus. Im Zuge dessen wird das Service-Angebot ausgebaut und zu den bisherigen, bewährten Angeboten der AVCO werden neue, zusätzliche und maßgeschneiderte Service-Angebote entwickelt. Die AVCO wird damit für Investoren, Fonds, Serviceprovider und alle anderen Mitglieder der Beteiligungskapital-Community noch attraktiver. Es entsteht damit eine breite Basis für Events, Networking, Nutzung des Deal-Potenzials, allgemeine Generierung von Informationen, aber auch mehr Sichtbarkeit als Know-how-Träger.

Verbreiterte Mitgliederbasis

Gleichzeitig wird die Mitgliederbasis vergrößert, um mit einer breiteren Community mehr Aktivitäten und Veranstaltungen umsetzen zu können, was zu einer größeren Dynamik, mehr Durchsetzung und mehr Lobbying-Möglichkeiten führt und die österreichische Private Equity und Venture Capital Community beleben wird. Neben den bisherigen Mitgliedern, den Beteiligungsfonds und den Serviceprovidern werden nun auch Business Angels, Banken, Investoren, Family Offices, aber auch Unternehmen und Professionals im Kreise der Mitglieder abgebildet. Bis zum Ende dieses Jahres konnte die AVCO damit elf neue Mitglieder gewinnen, und man darf gespannt sein, wie sich die AVCO und die österreichische Community weiter entwickeln. ■

Zum Autor

Dr. Jürgen Marchart ist Geschäftsführer der Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation (AVCO).

Vor einer Zeitenwende

Mittelstandsfinanzierung in Österreich

Der österreichische Mittelstand setzt traditionell auf das von den Banken bereitgestellte Fremdkapital. In Folge der Krise müssen die Unternehmen jedoch mit dauerhaften Restriktionen bei der Kreditvergabe rechnen. Die daraus resultierende Suche nach Finanzierungsalternativen könnte dem noch unterentwickelten Markt für Private Equity neuen Schwung verleihen und auch die Nachfrage nach Mezzanine beleben.

Vor neuen Herausforderungen

Das haben unter den EU-Mitgliedstaaten nur der österreichische und der deutsche Mittelstand geschafft: Laut der von der EU-Kommission veröffentlichten „KMU-Leistungsüberprüfung 2012“ erzielen die kleinen und mittleren Unternehmen in den beiden Ländern heute eine größere Wertschöpfung als vor dem Krisenjahr 2008. Doch schon warten wieder neue Herausforderungen. In der jüngsten Creditreform-Mittelstandsstudie für Österreich klagen rund 60% der Firmen über einen verschärften Zugang zu Finanzierungsmitteln. „Die Banken werden das Kreditangebot aus regulatorischen und strategischen Gründen nicht mehr in gleichem Maße aufrechterhalten können wie bisher“, sagt Sebastian Erich, Leiter des Bereichs Großkunden bei der Ersten Bank der österreichischen Sparkassen AG. Er rechnet deshalb damit, dass sich die Firmen künftig stärker mit der Eigenkapitalbeschaffung befassen müssen – auch weil in den nächsten Jahren bei vielen Unternehmen Refinanzierungen anstehen. „Dann wird die Kapitalnachfrage anziehen und damit das Thema Private Equity an Relevanz gewinnen“, sagt Erich.

Sebastian Erich, Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG

Ein Henne-Ei-Problem

Bei den vielen eher kleinen, oft über Generationen hinweg von der Familie dominierten Firmen ist die Bereitschaft, das Ruder abzugeben, nicht sonderlich groß. Wegen der verhaltenen Akzeptanz ist andererseits das Angebot an Beteiligungskapital überschaubar. „Private Equity hat in Österreich ein Henne-Ei-Problem“, analysiert Erich. Zwar gebe es einige kleine Fonds, die sich im einstelligen Millionenbereich engagieren, und auf der anderen Seite die an größeren Deals interessierten internationalen Finanzinvestoren. „Dazwischen aber, bei den für den klassischen Mittelstand relevanten Transaktionen von 10 bis 20 Mio. EUR, klafft eine Lücke“, sagt Erich. Aufsehen erregende Deals wie die Übernahme der Schlecker-Filialen durch einen Fonds des Krisenberaters Rudolf Haberleitner sind eher die Ausnahme. Bei der größten Transaktion des Jahres 2012 wiederum waren ausländische Kapitalgeber unter sich. Der US-Investor Carlyle reichte das Wiener Software-Unternehmen UC4 zu einem Preis von 220 Mio. EUR an einen Fonds der schwedischen EQT weiter.

Banken und Versicherer investieren weniger

Nicht eben förderlich ist es, dass sich die Kreditinstitute zunehmend aus dem Beteiligungsmarkt zurückziehen. So bestätigte die Bank Austria im November den angestrebten Verkauf ihres EK Mittelstandsfonds. Auch die mit neuen Regulierungen konfrontierten Versicherer investieren vorsichtiger. Standen Banken und Versicherungen vor 2009 noch für bis zu 80% des Fundraisings, so lag ihr Anteil 2011 nur noch bei 23%. Ein zusätzlicher Schub dagegen könnte von privater Seite kommen, wo z.B. Family Offices auf der Suche nach mehr Return verstärkt Interesse zeigen.

Wettbewerb um die Perlen im Markt

An Finanzierungsanlässen mangelt es nicht. „Die Bereitschaft für Finanzierungen durch Private Equity nimmt angesichts des knapper werdenden Kreditangebots zusehends zu“, bestätigt Dr. Oliver Grabherr, Vorstand der GCP gamma capital partners und Präsident der Austria Private Equity and Venture Capital Organisation (AVCO). So wird sich rund ein Viertel der österreichischen Unternehmen im Jahr 2013 mit der Nachfolgeregelung beschäftigen. „Hinzu kommen Wachstumsfinanzierungen, wobei sich gerade angesichts der wirtschaftlichen Unsicherheiten für expandierende

Dr. Oliver Grabherr, GCP gamma capital partners

Aufrecht leben
Handicap International setzt sich weltweit in über 60 Ländern mit mehr als 300 Projekten für Menschen mit Behinderung ein. Die Programme fördern deren Autonomie und echte Integration in die Gesellschaft für ein aufrechtes Leben.
Mehr Informationen unter: www.handicap-international.de
HANDICAP INTERNATIONAL

Unternehmen günstige Einstiegsgelegenheiten für Übernahmen bieten", sagt Grabherr. Gesucht seien vor allem profitable Firmen mit starkem Cashflow – quer durch alle Industrien. Die GCP selbst stellt vor allem Venture Capital für junge Unternehmen bereit und sieht da derzeit insbesondere bei Mobile Solutions, in der IT-Virtualisierung, im Cleantech-, Medtech- und Life Sciences-Sektor große Wachstumschancen. Österreich verfügt zudem über einen industriellen Sektor mit Perspektiven. „Auch in diesem für Beteiligungsinvestoren relativ eingeschränkten Markt finden sich immer wieder Perlen", sagt Dietmar Gstrein, Vorstand der Tyrol Equity AG.

Dietmar Gstrein, Tyrol Equity AG

Eisbär-Investor mit langfristigem Horizont

Die von dem Unternehmer Dr. Christoph Gerin-Swarovski im Jahr 2007 initiierte Industrieholding sieht sich als Alternative zu klassischen Private Equity-Fonds und will im Rahmen von Mehrheitsbeteiligungen ein Portfolio aus mittelständischen Unternehmen aufbauen. Sie richtet ihren Blick sowohl auf den gewachsenen Mittelstand in der Heimat als auch im benachbarten Ausland. Eine österreichische Firma im Portfolio ist seit 2009 der Winterbekleidungshersteller Eisbär, an dem man sich im Zuge einer Nachfolgeregelung beteiligt hat. Die Tyrol Equity AG sucht darüber hinaus aktiv nach Beteiligungen im Zuge von Wachstums- und Sanierungsfinanzierungen. Das Augenmerk liegt vor allem auf Produktionsunternehmen der Branchen Metallbe- und -verarbeitung, Kunststoff, Elastomere und technische Keramik. „Wir halten Beteiligungen eher langfristig und planen nicht von Beginn an den Exit", betont Gstrein zudem den nicht an Laufzeiten gebundenen Investmentansatz.

Neue Impulse für Mezzanine

„Österreich bleibt ein kleiner Markt und wird sich nicht drastisch verändern", sagt Gstrein. Wenn sich der Mittelstand nun doch stärker für Beteiligungen öffnen sollte, werde er die Vergabe von Minderheitsanteilen bevorzugen. Eine weitere Alternative sind Mezzanine-Finanzierungen. Allzu groß ist die Auswahl da allerdings nicht. „Das Angebot an Mezzanine ist in Österreich dünn gesät und wird in der Hauptsache von einigen wenigen regionalen Banken und öffentlichen Institutionen getragen", sagt AVCO-Präsident Grabherr. Für eine deutliche Erweiterung des Angebots sorgt seit dem Jahr 2009 der durch die Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) – die Förderbank der Republik Österreich – gegründete aws Mittelstandsfonds. Dieser heute größte Fonds für stille Beteiligungen investiert in expandierende mittelständische Unternehmen mit bis zu rund 500 Mitarbeitern und einem Mindestumsatz von 2 Mio. EUR. „Die Eigenkapitalausstattung der österreichischen Unternehmen ist sehr schlecht, mit durchschnittlich 25% gehören sie sogar zu den Schlusslichtern in Europa", sagt Arno Langwieser, Geschäftsführer der aws Mittelstandsfonds. Auch das Verhältnis von Private Equity-Investitionen zum BIP sei in Österreich um den Faktor 7 niedriger als im EU-Durchschnitt und um den Faktor 4 geringer als in Deutschland.

Arno Langwieser, aws Mittelstandsfonds

Co-Investoren aus den Nachbarländern gesucht

Der aws Mittelstandsfonds, der auch Eigenkapital durch die Übernahme von Minderheitsanteilen anbietet, kann einiges zur Beseitigung dieses Defizits beitragen. Bei größeren Transaktionen reichen die von dem Fonds bereitgestellten Beträge zwischen 300.000 und 5 Mio. EUR allerdings nicht immer aus. „Wir prüfen 350 Projekte pro Jahr und suchen mitunter dringend nach Co-Investoren", sagt Langwieser. Manches davon würde man gerne mit deutschen und Schweizer Fonds machen. Insgesamt nämlich gebe es zu wenige Anbieter von Private Equity in Österreich. Das ist aus Sicht der aktiven Fonds allerdings auch interessant. „Man kommt unter diesen Bedingungen leichter zu aussichtsreichen Investments und attraktiven Bewertungen", sagt Langwieser.

Fazit

Wenn die Banken künftig strengere Anforderungen an die Kreditvergabe stellen, wird Beteiligungskapital stärker in den Blickpunkt des österreichischen Mittelstands rücken. Anstehende Refinanzierungen, Nachfolgelösungen und Akquisitionsgelegenheiten dürften für Nachfrage sorgen. „Und wenn das Interesse an Private Equity steigt, wird auch Mezzanine als Brücke zwischen Debt und Equity an Bedeutung gewinnen", sagt Erich von der Erste Bank. ■

Norbert Hofmann
redaktion@vc-magazin.de

Sieht so
Ihr Nachfolger aus
?*

Foto: Andrei Vorobiev/Fotolia

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

Abonnieren Sie bis 31.1.2013 die Unternehmeredition
und Sie erhalten kostenlos das Buch
„Das Unternehmen Stollwerck“
von Angelika Epple.

www.unternehmeredition.de/abo

Unternehmer
Edition
Know-how für den Mittelstand

Foto: PantherMedia / Josef Müllek

Small is beautiful

M&A in Österreich

Die mittelständisch strukturierte Wirtschaft Österreichs, die überwiegend aus kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) besteht, die zum Teil noch fest in Familienhand sind, ist auf den ersten Blick nicht das klassische Ziel für Investoren und Mega-Deals aus dem M&A-Bereich. Wer jedoch ein zweites Mal hinschaut, wird belohnt: Hochspezialisierte Unternehmen, die weltweite Know-how-Leader sind, tummeln sich hier ebenso wie innovative Cluster, die sich durch ihre Zukunftsorientierung auszeichnen.

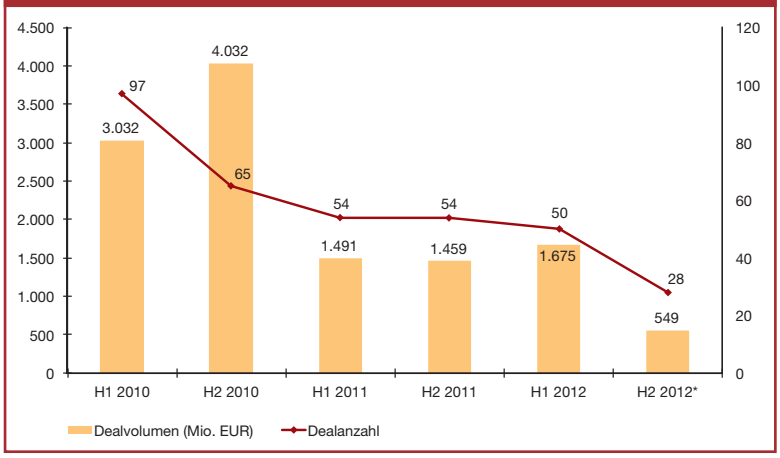
Gut zusammengeclustert

Mitte der 1990er Jahre wurde in der Steiermark mit dem Automobilcluster ACStyria der Grundstein zu einer Erfolgsgeschichte gelegt. Mittlerweile beschäftigen in Österreich mehr als 50 Cluster- und Netzwerk-Initiativen 420.000 Beschäftige in rund 3.500 Betrieben und erwirtschaften circa 80 Mrd. EUR. Mit zahlreichen Aktivitäten stärken die Cluster den österreichischen Innovationsmotor und leisten so einen wesentlichen Beitrag zur Stärkung der heimischen KMU in ihrer Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit. Damit konnten auch die Folgen des Krisenjahres 2008, dessen Auswirkungen vor allem in der Automobilindustrie spürbar waren, abgefedert werden. Wie gewichtig der Einfluss von Clustern auf die Wertschöpfung in Österreich ist, zeigt eine Bestandsaufnahme der österreichischen Cluster im Rahmen einer Studie des Wirtschaftsministeriums aus dem Jahr 2011: Alleine im Bundesland Oberösterreich fallen beispielsweise 36% der Wertschöpfung auf Cluster zurück. Ausdruck dessen und der überdurchschnittlichen Innovationsperformance in Österreich ist auch der achte Platz des Innovation Union Scoreboard 2011. Ebenso profilieren konnte sich Österreich durch den Umwelttechnikcluster Eco World Styria: In einem internationalen Ranking der Cleantech-Gruppe belegt das „Green Tech Valley“ Österreichs den ersten Platz.

Mehr Ideen als Kapital

Zukunftsbranchen wie Energie gehören zu den Gewinnern am österreichischen M&A-Markt: Computer & Telekommunikation sowie Energie- und Entsorgungswirtschaft machten in den letzten Jahren gemeinsam 18% aller Transaktionen aus. Innovation ist aber nicht nur eine Frage der besten Netzwerke und Köpfe, sondern auch der entsprechenden Mittel zur Umsetzung. Hier liegt aktuell viel Potenzial brach, denn Banken und Versicherungen, die vor dem Krisenjahr 2008 konstant für 80% des Fundraisings in Österreich verantwortlich zeichneten, befreien sich nur sehr langsam aus ihrer Starre. 2011 verzeichnete der heimische M&A-Markt 253 Transaktionen. Das bedeutet im Vergleich zu 2010 ein Minus von 10%. Betrachtet man aber die M&A-Aktivitäten 2009, so liegt das Ergebnis von 2011 rund 30% darüber. Es herrscht also wieder Bewegung auf dem österreichischen M&A-Markt, die Vertrauenskrise von 2009 ist aber noch nicht zur Gänze überwunden.

M&A-Transaktionen mit österreichischen Zielunternehmen



*bis einschließlich 13.12.2012; Quelle: Zephyr-Datenbank, Bureau van Dijk

Im Fokus: Energie- und Umweltrecht, neue Medien

Willheim Müller betreut multinational tätige Energiekonzerne einschließlich deren nationaler Ener-

M&A in Österreich – Die Big Shots 2012

Der Trend aus 2011 setzt sich fort: Die Anzahl der am österreichischen Markt getätigten Transaktionen bzw. der Transaktionen mit österreichischer Beteiligung kommt auch weiterhin nicht an die Bewegung der Jahre vor 2009 heran, dafür steigt das Transaktionsvolumen deutlich im Vergleich zu den Vorjahren.

- **Februar 2012:** Die Wienerberger AG erwirbt vom Joint Venture-Partner Solvay deren 50%igen Anteil an dem Kunststoffrohrunternehmen Pipelife zu einem Preis von 162 Mio. EUR.
- **Februar 2012:** Die russische Sberbank kauft die österreichische Volksbank International für 505 Mio. EUR.
- **Februar 2012:** Der Salzburger Baukonzern Alpine geht für angebliche 52 Mio. EUR komplett an die spanische Fcc. Der Kaufpreis wurde nicht offiziell bestätigt.
- **Juni 2012:** Die russissche Sberbank kauft die Österreichtochter der Denizbank. Preis nicht bekannt.
- **Juni 2012:** Der mexikanische Milliardär Carlos Slim erwirbt weitere 21% der Telekom-Austria-Aktien und hält nun eine Anteil von 2%.
- **August 2012:** Rudolf Haberleitner erwirbt Schlecker Österreich. Preis nicht bekannt.
- **November 2012:** Zielpunktchef Jan Satek verkauft seinen 75,1%igen Mehrheitsanteil an den oberösterreichischen Rechtsanwalt Gerald Schmidsberger mit seiner BOW Beteiligungs GmbH. Der oberösterreichische Großhändler Pfeiffer behält seine Minderheitsbeteiligung von 24,9% und erhält im Zuge des Verkaufs das Vorkaufsrecht für die verbleibenden 75,1%. Transaktionsvolumen nicht bekannt.
- **November 2012:** Die Novomatic AG beteiligt sich an dem österreichischen Schlecker-Nachfolger Daily. Preis nicht bekannt.
- **Dezember 2012:** Mobilfunkbetreiber Drei erhält unter der Einhaltung von Auflagen seitens der EU die Genehmigung, den Konkurrenten Orange zu übernehmen. Wert der Übernahme: 1,3 Mrd. EUR.
- **Dezember 2012:** Der Verkauf des Kreditkartenanbieters Paylife geht in die Finalrunde. Der Deal soll in den nächsten zwei bis drei Wochen, aber jedenfalls noch 2012 über die Bühne gehen. Als Käufer für die Anteile der Bank Austria, Erste Group und Bawag werden ausländische Gesellschaften favorisiert.

Quelle: Willheim Müller Rechtsanwälte

gieversorgungsunternehmen nicht nur bei Akquisitionen, sondern auch im regulatorischen Bereich. Die Tendenz zur Implementierung von Unbundling-Maßnahmen zur Stärkung des Wettbewerbs bedeutet für viele Klienten Beratungsbedarf im regulatorischen und kartellrechtlichen Bereich. Im Medienbereich ist – insbesondere im Zusammenhang mit Restrukturierungsmaßnahmen und den daraus entstehenden neuen Unternehmensgruppen – vielfach erheblicher kartellrechtlicher Beratungsbedarf gegeben: Das geänderte Konsumverhalten durch das Internet führt zu einer stetigen Reduktion der Auflagen von Printmedien und gleichzeitig zu einem überdurchschnittlichen Wachstum des Online-Vertriebs von Medien. Das erfordert einerseits die umfassende Umstellung der Vertriebskonzepte von Medienunternehmen, aber auch die Vornahme von gesellschaftsrechtlichen Restrukturierungsmaßnahmen zur Anpassung an das geänderte betriebliche Umfeld. Willheim Müller berät Medienunternehmen und konnte dabei diesen geänderten Beratungsbedarf beobachten.

Ausblick

Der renommierte US-amerikanische Trendforscher John Naisbitt hat gesagt: „Statt unablässig den Verlust der alten Industrien zu bejammern, müssen wir uns einfach dem Abenteuer stellen, neue Industrien zu entwickeln.“ Innovation, Kreativität, Expertise und Know-how sind in Österreich im Übermaß vorhanden. Wir wünschen dem österreichischen M&A-Markt wieder mehr Vertrauen in sein Potenzial und Mut zur Zukunft. ■

Zum Autor

Dr. Johannes Willheim ist Co-Gründer und Partner der Wiener Wirtschaftskanzlei Willheim Müller Rechtsanwälte. Gemeinsam mit seinem Team ist er auf rechtliche Fragen rund um M&A-Agenden, Kartellrecht und Schiedsgerichtsbarkeit spezialisiert.

„Österreichische Unternehmen wagen früh den Blick über den Tellerrand“

Interview mit Dr. Robert Hennigs, Geschäftsführer, Finatem Fonds Management Verwaltungs GmbH

Finatem residiert seit dem Jahr 2000 in Frankfurt am Main und hat sich in Deutschland einen Ruf als Investor in kleine und mittlere Unternehmen aufgebaut. Kürzlich ist die partnergeführte Beteiligungsgesellschaft dem Branchenverband AVCO beigetreten und plant im nächsten Jahr, ihre Präsenz im österreichischen Raum auszubauen. Dr. Robert Hennigs, Geschäftsführer und Partner bei Finatem, spricht im Interview über die Österreich-Pläne des Unternehmens.

Dr. Robert Hennigs

VC Magazin: Seit wann beobachten Sie den österreichischen Markt intensiver und wie ist Ihr aktueller Eindruck?
Dr. Hennigs: Wir beobachten den Markt seit der Gründung von Finatem, also seit zwölf Jahren. Er gehört schließlich zum deutschsprachigen Raum und somit zu unserem Investitionsfokus. Intensiv beschäftigen wir uns seit rund einem Jahr mit Österreich und seinen unterschiedlichen Regionen. Wir haben den Eindruck, dass sich, was das Beteiligungsangebot betrifft, Veränderungen ergeben haben. Einige bisherige Marktteilnehmer sind ausgeschieden, insofern ist hier in unseren Augen ein Bedarf für etablierte deutschsprachige Mittelstandsfonds entstanden.

VC Magazin: Aktuell sind Sie noch kein Investment in Österreich eingegangen. Wann könnte es so weit sein?
Dr. Hennigs: Bis jetzt haben wir tatsächlich noch kein Investment getätigt, sind aber mit einigen interessanten Beteiligungsmöglichkeiten in Verhandlungen. Wir sind hoffnungsvoll und zuversichtlich, dass wir im kommenden Jahr eine erste Beteiligung abschließen können.

VC Magazin: Was zeichnet österreichische Unternehmen bzw. Unternehmer in Ihren Augen aus?
Dr. Hennigs: Zunächst eine hohe technologische Kompetenz und große Beweglichkeit. Sicherlich hängt das auch mit der sehr guten Ausbildung zusammen, die mit der in Deutschland vergleichbar ist. Das betrifft die Fachkräftebasis, vor allem in Ingenieursberufen, aber auch in anderen Bereichen. Aufgrund der begrenzten Größe des Landes besteht für Unternehmer häufig die Notwendigkeit, den Blick über den Tellerrand sehr früh zu wagen und sich schnell international zu bewegen. Das bedeutet auch, dass man von Beginn an mit innovativen Lösungen und Produkten die internationalen Märkte adressiert und auch das Personal dahingehend ausbildet.

VC Magazin: Welche Branchen und Unternehmensgrößen hat Finatem im Fokus?
Dr. Hennigs: Was die Branchen angeht, sind wir opportunistisch, mit Schwerpunkt auf dem traditionellen, produzierenden Mittelstand. Bei der Unternehmensgröße liegt unser Schwerpunkt auf Umsatzgrößen zwischen 20 und 50 Mio. EUR, regelmäßig aber auch darüber. Zukäufe zu bestehenden Portfoliounternehmen können aber auch deutlich kleiner sein, z.B. auch im einstelligen Millionenbereich.

VC Magazin: Ihre Investmentphilosophie sieht grundsätzlich Mehrheitsbeteiligungen vor – auch in Österreich?
Dr. Hennigs: Im Prinzip ist das richtig. Die Investmentphilosophie aus Deutschland gilt genauso in Österreich. Wir gehen in der Regel Mehrheitsbeteiligungen ein,

können diese aber auch mit anderen Investoren zusammen tätigen, wenn die Interessen kompatibel sind.

VC Magazin: Wie gestalten Sie die aktive Zusammenarbeit mit neuen Beteiligungen in Österreich? Planen Sie eine Niederlassung?

Dr. Hennigs: Wir sind viel in Österreich unterwegs. Letztendlich macht es vom Aufwand her keinen Unterschied, ob man von Frankfurt nach Hamburg oder nach Wien reist. Weil wir ein kleiner, mittelständischer Fonds sind, ist eine Niederlassung in Österreich zunächst nicht angedacht, aber eine Option für die Zukunft.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Dr. Robert Hennigs ist seit 2004 Partner und Geschäftsführer bei der Finatem Fonds Management Verwaltungs GmbH und hat rund 20 Jahre Erfahrung im mittelständischen Beteiligungsgeschäft. Finatem investiert in mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum.

Anzeige

techno: logisch gründen

Wir finanzieren Ihre Idee

tecnet verhilft Ihren Forschungsergebnissen zum Durchbruch mit

- Patent- und Technologieverwertung,
- Gründerunterstützung,
- Venture Capital.

tec net equity

www.tecnet.co.at

WIR HABEN NOCH VIEL VOR.

Innovation und Unternehmergeist unterstützen

Staatliche Initiativen für Gründerförderung in Österreich

In der derzeitigen konjunkturellen Lage tun sich Start-ups schwer, Unterstützung für ihre Ideen zu finden, denn Privatinvestoren vergeben momentan nur zögerlich Kapital. Gerade das macht staatliche Förderung in diesem Bereich besonders wichtig. Um Innovation und Unternehmergeist voranzutreiben, hat die öffentliche Hand verschiedene Initiativen gestartet, im Rahmen derer Gründerinnen und Gründer beraten und gecoached werden, an Wettbewerben teilnehmen und Kapital erhalten können – sowohl in Form von Zuschüssen, Darlehen und Krediten als auch über die eigens angelegten Beteiligungsfonds.

Beratung und Coaching

Weil Gründer nicht nur auf finanzielle Unterstützung, sondern auch auf Beratung und Coaching von Experten angewiesen sind, hat die Wirtschaftskammer Österreich (WKO) den Gründerservice eingerichtet. Das Internetportal www.gruenderservice.at bietet generelle Informationen zur Unternehmensgründung, z.B. über Märkte, rechtliche Aspekte, den Businessplan und Finanzierung. Zusätzlich veranstaltet der Gründerservice regelmäßig Informationsevents wie den „Gründer-Workshop“ und bietet Jungunternehmern auch persönliche Beratung in den Gründerservicestellen der einzelnen Bundesländer.

Foto: PantherMedia / Stephen Finn

Hier finden Gründer Informationen rund um Businessplan, Finanzierung und rechtliche Fragen: www.gruenderservice.at

Durch tech2B unterstützt und fördert das Land Oberösterreich Neugründungen technologie-orientierter Unternehmen. Der Inkubator bietet dazu ein dreistufiges Beratungsprogramm. In der ersten, der „Pre-Incubation“-Phase, findet eine gründliche Planung und Vorbereitung der Gründungsvorhaben statt. Die Unternehmen halten dann eine Präsentation, auf deren Basis über die Aufnahme in das Förderprogramm entschieden wird. Erfolgreiche Vorhaben starten dann in die zweite Phase, „Incubation“, wo sie auf die Umsetzung der Geschäftsidee vorbereitet werden und in den Themen Innovation, Markt, Strategie, Marketing, Technik, Finanzen und Softfacts gecoached werden. Das Ziel dieser Phase ist die Entwicklung des Projekts bis zu seiner Marktreife. Dazu zählt u.a. Hilfe bei der Erstellung des Businessplans, um Pilotkunden zu erreichen und die Sicherung der Finanzierung zu gewährleisten. In der „Post-Incubation“-Phase werden die Hightech-Unternehmen im Rahmen des business2excellence-Programms in ihrer frühen Wachstumsphase beim Meistern von Herausforderungen in den Bereichen Technologieüberleitung, Vertriebsaufbau und Unternehmensfinanzierung begleitet.

Der frühe Vogel macht den Deal.

VentureCapital
Magazin
jetzt abonnieren!

www.vc-magazin.de

Und wir schenken
Ihnen das Buch
„Die Thank You Economy“

Neben anderen Förderungsmaßnahmen bietet die Förderbank Austria Wirtschaftsservice (aws) ebenfalls Beratungsdienstleistungen an. Diese Unterstützung erstreckt sich von der Vermittlung von Investoren über Beratung und Begleitung bei Patentierung, Lizenzierung und Vermarktung bis hin zu Analysegesprächen.

Wettbewerbe

Der größte Businessplan-Wettbewerb Österreichs, „ideas to business“ (i2b), ist eine Initiative der WKO, der Ersten Bank und Sparkassen. Teilnehmer erhalten kostenlose Informationen rund um das Thema Businessplan sowie Experten-Feedback auf ihre eingereichten Businesspläne. Den Gewinnern winken Geld- und Sachpreise im Gesamtwert von 150.000 EUR. Sie werden in verschiedenen Kategorien ausgezeichnet, u.a. den Hauptkategorien „Dienstleistung, Gewerbe, Handel“, „Technologie“ und „StudentInnen“.

Ein weiterer Wettbewerb ist der BOB („Best of Biotech – get your business started“), ein internationaler Life Sciences-Businessplan-Wettbewerb. Er wird von der Life Science Austria (LISA), einem Programm der aws, organisiert und bietet Teilnehmern u.a. gesamtheitliches und individualisiertes Coaching sowie Networking-Möglichkeiten.

Zuschüsse, Kredite und Darlehen

Im Rahmen ihres Basisprogramms Start-up-Förderung bietet auch die Oberösterreichische Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) verschiedene Angebote. Sie übernimmt bis zu 75% der Kosten von Machbarkeitsstudien, um Gründern eine Analyse zur Prüfung der technischen Umsetzbarkeit ihrer Ideen zu ermöglichen. Ausgewählte Unternehmen erhalten eine Projektfinanzierung von bis zu 70% der Projektkosten, d.h. der Sach- und Personalkosten. Darlehen müssen erst fünf Jahre nach Projektende getilgt werden, sodass die Unternehmen zuerst konkrete Umsätze erzielen können. Eine ähnliche Förderung durch Kredite mit niedrigen Zinsen und langen Laufzeiten sowie Zuschüssen für Gründer bieten auch die aws und tech2b.

Kurzprofil Gründerfonds	
• Typ:	Frühphasenfonds, Erwerb von Gesellschaftsanteilen von bis zu 49%
• Volumen:	Insgesamt 65 Mio. EUR, davon 15 Mio. im ersten Jahr und 10 Mio. p.a. in den fünf Folgejahren
• Beteiligungshöhe:	von 100.000 EUR bis max. 1 Mio. EUR
• Dauer der Beteiligung:	bis zu 10 Jahre
• Anzahl der Beteiligungen:	20 bis 30 pro Jahr werden erwartet

Öffentliche Fonds

2012 hat die österreichische Bundesregierung zwei neue Fonds zur Unterstützung von Start-ups aufgelegt. Der über sechs Jahre mit 65 Mio. EUR dotierte Gründerfonds wird von der aws gemanagt und beteiligt sich mit zwischen 100.000 und 1 Mio. EUR für einen Zeitraum von fünf bis zehn Jahren an Unternehmen in der Frühphase. Der zweite Fonds, der Business Angel Fund, ist mit insgesamt 45 Mio. EUR ausgestattet, die teilweise aus EIF-Mitteln bereitgestellt werden. Er verdoppelt die Investitionskraft der Business Angels, indem er für jeden Euro der Privatinvestoren einen weiteren Euro aus öffentlicher Hand investiert. Die Höhe der Beteiligung liegt zwischen 150.000 und 300.000 EUR. Dabei wird eine Dauer von drei bis fünf Jahren erwartet. Die öffentlichen Anteile bei Verkäufen fließen in den jeweiligen Fonds zurück, um neue Investments zu ermöglichen.

Kurzprofil Business Angel Fund	
• Typ:	Business Angel Co-Investment Fund
• Volumen:	Insgesamt 45 Mio. EUR
• Beteiligungshöhe:	150.000 EUR bis 300.000 EUR
• Dauer der Beteiligung:	3 bis 5 Jahre (geschätzt)
• Anzahl der Beteiligungen:	30 bis 50 pro Jahr werden erwartet

Fazit

Staatliche Initiativen zur Gründerförderung gibt es in Österreich von Beratung über Wettbewerbe, Zuschüsse, Kredite und Darlehen bis hin zu öffentlichen Fonds. Mit dieser Vielfalt von Angeboten werden Jungunternehmer aktiv bei der Umsetzung ihrer Ideen unterstützt. ■

simona.schamper@vc-magazin.de

GESCHAEFTSBERICHT-SERVICE.DE

Ihr Geschäftsbericht bei geschaeftsbericht-service.de

Das Online-Bestellportal für Geschäftsberichte

Zahlreiche Aktiengesellschaften nutzen den Bestell- und Versandservice von geschaeftsbericht-service.de bereits und profitieren von der schnellen, zuverlässigen Abwicklung sowie dem Zugang zu neuen Investoren.

Ist auch Ihr Unternehmen dabei?

Ihre Vorteile:

– Zugang zu neuen privaten und institutionellen Investoren
– Schnelle und unkomplizierte Abwicklung
– Erfahrung seit 2002

Informieren Sie sich noch heute!

GoingPublic Media AG
Frau Kristina Weber
Hofmannstr. 7 a
81379 München

Tel.: +49 (0)89-2000 339-0
Fax: +49 (0)89-2000 339-39
E-Mail: weber@goingpublic.de

www.geschaeftsbericht-service.de

„Wir wollen Start-ups in Oberösterreich helfen, ihre Ideen umzusetzen“

Interview mit Konrad Remplbauer, OÖ HightechFonds, und Mag. Horst Gaisbauer, tech2b Inkubator GmbH für den OÖ HightechFonds

Oberösterreich ist ein wichtiges Zentrum der österreichischen Wirtschaft. Traditionell sind besonders Unternehmen aus den Clustern Leichtbau (Metall, Kunststoff), Mechatronik, IT oder Energie hier ansässig und tragen einen wesentlichen Teil zur österreichischen Wirtschaftsleistung bei. Das Bundesland ist auch ein akademisches Zentrum: Die Hochschulen des Landes sind Kaderschmieden, an denen kreative Forscher jede Menge innovativer Ideen hervorbringen. Nicht umsonst werden in keinem anderen Bundesland mehr Patente eingereicht. Um Innovationen und Unternehmensgründungen zu fördern, haben das Bundesland und die Bankenlandschaft vor Ort im vergangenen Jahr den Oberösterreichischen HightechFonds eingerichtet. Ausgestattet mit vorerst 11 Mio. EUR beteiligt sich der Fonds an Start-ups aus der Region und finanziert so deren ersten Schritte der Marktbearbeitung. Über das Konzept des Fonds sprach Susanne Gläser mit Konrad Remplbauer, Geschäftsführer des OÖ HightechFonds, und Mag. Horst Gaisbauer, Investmentmanager bei der tech2b Inkubator GmbH für den OÖ HightechFonds.

VC Magazin: Den OÖ HightechFonds gibt es seit April 2011. Was hat den Ausschlag dazu gegeben, den Fonds ins Leben zu rufen?

Kurzprofil OÖ HightechFonds	
• Typ:	Frühphasenbeteiligungsfonds (Venture Capital) mit Fokus auf Unternehmen aus Oberösterreich
• Standort:	Linz
• Gründung:	2011
• Zahl der Investment Professionals:	2
• Volumen:	11 Mio. EUR
• Gesellschafter:	Land Oberösterreich via EFRE, oberösterreichische Banken
• Beteiligungshöhe:	250.000 EUR bis 1,5 Mio. EUR
• Internet:	www.hightechfonds.at

Konrad Remplbauer

Mag. Horst Gaisbauer

Remplbauer: Der Fonds soll es Start-ups ermöglichen, ihre Ideen in Oberösterreich umzusetzen. Ziel ist es, die Region noch attraktiver für innovative junge Technologieunternehmen zu machen und so neue Wachstumsmotoren der hiesigen Wirtschaft zu fördern. Diese Gründe haben das Land Oberösterreich und die oberösterreichischen Banken veranlasst, 11 Mio. EUR für die Start-up-Förderung vor Ort zur Verfügung zu stellen.

VC Magazin: Welche Strategie verfolgt der Fonds bei seinen Investments?
Remplbauer: Wir investieren in hochtechnologisch orientierte Start-ups, die Sitz und Teile der Geschäftsaktivität in Oberösterreich haben oder in die Region verlegen wollen. Wichtig ist, dass die Unternehmen patentfähig sind oder idealerweise schon Patente mitbringen. Mit Ausnahme von Handelsunternehmen, in die wir nicht investieren, sind wir offen für alle Branchen und Ideen.

VC Magazin: In welchen Größenordnungen engagieren Sie sich?
Remplbauer: Der OÖ HightechFonds investiert anfangs 250.000 bis 1 Mio. EUR pro Beteiligung. Er kann dann in

weiteren Finanzierungsrunden auf bis zu 1,5 Mio. EUR aufstocken. Private Co-Investoren müssen nicht zwingend mitinvestieren, wir freuen uns aber selbstverständlich über Partner an unserer Seite, schließlich ist eine gesunde Finanzierungsstruktur das A und O, damit die jungen Unternehmen gut aufgestellt sind. Die oberösterreichische Unternehmensbeteiligungsgesellschaft UBG stellt beispielsweise bis zu 1 Mio. EUR zur Verfügung, ihre Beteiligung kann mit unserem Angebot kombiniert werden. Sinnvoll ist in vielen Fällen auch die Kombination der Eigenkapitalfinanzierung mit einer Förderung durch die oberösterreichische Kreditgarantiegesellschaft KGG.

VC Magazin: Wie können Unternehmen sich um eine Beteiligung bewerben? Wie läuft der Entscheidungsprozess ab?
Gaisbauer: Interessierte Start-ups reichen einfach eine Anfrage bei uns ein. Das Investmentteam von tech2b überprüft die Unterlagen und bereitet die geeigneten Kandidaten für ein Entscheidungsgremium auf. Wenn das Gremium grünes Licht gibt, wird der weitere Investmentprozess eingeleitet. Wie andere Beteiligungsgesellschaften auch erarbeiten wir einen Letter of Intent, führen Due Diligence-Prüfungen durch und gehen schließlich in Beteiligungsvertragsverhandlungen mit den Unternehmen. Wenn für beide Seiten alles passt, wird die Beteiligung eingegangen.

Bewerben können sich Start-ups aus Oberösterreich, aber auch aus umliegenden Regionen in Österreich oder Bayern. Wichtig ist, dass das Start-up bereit ist, seinen Geschäftssitz und wesentliche Teile der Geschäftsaktivitäten hier in die Region zu verlagern.

Portfoliounternehmen

Name	Geschäftsfeld	Sitz
Ecop Technologies GmbH	Wärmepumpen	Linz
Prologics IT GmbH	Software	Linz

Die oberösterreichischen Städte wie Linz sind wichtige Zentren der österreichischen Wirtschaft.
Foto: PantherMedia / Dieter Hawlan

VC Magazin: Welche Standortvorteile bietet Oberösterreich jungen Unternehmen?
Gaisbauer: Oberösterreich ist eine sehr dynamische Wirtschaftsregion. Angegliedert an die historisch gewachsene Industrie haben sich mehrere Cluster herausgebildet, unter anderem rund um die sechs Schwerpunktfelder der Forschung in Oberösterreich: Leichtbau und innovative Werkstoffe, Logistik, Mechatronik und Prozessautomatisierung, Energie, Life Sciences und IT mit dem Softwarepark Hagenberg. In diesem Umfeld entstehen viele neue Ideen, und viele etablierte Unternehmen stellen sich auch immer wieder als Kooperationspartner für Start-ups zur Verfügung. Mit der Johannes Kepler Universität in Linz und der Fachhochschule Oberösterreich in Linz, Wels, Steyr und Hagenberg hat die Region erstklassige Hochschulen, die top ausgebildete Fachkräfte hervorbringen. Im akademischen Umfeld entstehen regelmäßig innovative Ideen und hochqualitative Gründungsvorhaben.

VC Magazin: Wie wird der OÖ HightechFonds bislang aufgenommen? Welchen Dealflow haben Sie bislang gesehen?
Gaisbauer: Der Fonds ist bereits auf große Resonanz gestoßen. Wir hatten bislang rund 70 Anfragen, es gibt also eine sehr große Nachfrage aufseiten der jungen Technologieunternehmen aus der Region. Bislang sind wir zwei Beteiligungen eingegangen, bei Prologics IT, einem Software-Unternehmen im Bereich Business Process Management, und bei ECOP Technologies, die neuartige Wärmepumpen herstellt. Wir haben einige weitere Projekte in der Pipeline und sind zuversichtlich, dass wir Anfang 2013 weitere Investments bekannt geben können.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Tirols neues Netzwerk

Innet bringt Tiroler Unternehmen mit Business Angels und Venture Capital-Investoren zusammen

Kapital ist für Jungunternehmer ein knappes Gut. Während innovative Start-ups mangels Wachstumskapital auf die Bremse oder gar aus dem Cockpit steigen müssen, suchen zeitgleich investitionsbereite Unternehmerpersönlichkeiten nach möglichen Engagements und Investitionsmöglichkeiten. Um den Nährboden für Business Angels Investments zu bereiten und mittelfristig eine Business Angels-Kultur zu etablieren, hat das CAST Gründungszentrum mit finanzieller Unterstützung des Landes Tirol im Mai 2012 das Tiroler Investorennetzwerk innet ins Leben gerufen. Einige Meilensteine wurden seither bereits bewältigt.

Business Angel-Finanzierung für Start-ups

Da die eigenen Mittel bei Gründern im Normalfall nicht ausreichen, um lange Produktentwicklungszeiten zu überbrücken, und Banken in der aktuell angespannten konjunkturellen Lage nur zögerlich Kredite und Darlehen vergeben, stellen Business Angels eine gute Kapitalquelle für Unternehmer dar. Hinzu kommt, dass die Unterstützung nicht nur von finanzieller Natur ist, sondern den Jungunternehmern auch fachliche Beratung zugutekommt. Da die Angels nicht selten aus verwandten Branchen stammen, bringen sie zusätzlich Know-how, Erfahrung und ein breites Netzwerk mit.

Neue Vermittlungsplattform

Innet dient dabei als zentrale Anlaufstelle sowohl für kapitalsuchende Tiroler Unternehmer als auch für Business Angels auf der Suche nach Investitionsopportunitäten. Ziel ist es, „zusammenzubringen, was zusammengehört: Idee und Geld“, sagt Projektleiter Thomas Bluth (s. auch Interview). Business Angels-Finanzierungen sollen durch die Involvierung von innet vereinfacht und strukturierter gemanagt werden, um so die Anzahl und die Qualität der Investitionen zu steigern. Zu den aktuell von innet vermittelten Deals zählen u.a. ein Biomassekraftwerk, ein E-Learning-System sowie eine Mobile Business- und eine Mobile Payment-App.

Vorteile für Gründer und Investoren

Bewerben können sich wachstumsorientierte Start-ups aus Tirol, die nach Kapital in Höhe von 25.000 EUR bis 500.000 EUR suchen. Diese Unternehmen werden einer Erstprüfung durch das CAST Gründungszentrum unterzogen, bei der die Geschäftsidee auf Wachstumspotenzial und Realisierbarkeit geprüft wird. Für erfolgreiche Kandidaten wird die Möglichkeit öffentlicher Fördermittel recherchiert und parallel dazu werden Business Angels, die auch aus dem Ausland stammen können, adressiert. Schließlich organisiert innet das gegenseitige Vorstellen der Teilnehmer und moderiert auf Wunsch den Beteiligungsprozess. In Vorbereitung auf die Investorentreffen werden die Unternehmen vom innet-Team beraten und gecoacht, u.a. zum Thema Businessplan-Erstellung, Kapitalbedarf und Strategie.

Innet sieht seine Aufgabe in erster Linie auch darin, Brücken zu Business Angels und Venture Capital-Investoren in den anderen österreichischen Bundesländern, in Deutschland, der Schweiz und in ganz Europa zu schlagen.
Foto: PantherMedia / studiom1

Die Prüfung und Vorabselektion der Unternehmen durch innet erhöht die Attraktivität auch für potenzielle Investoren, die bei der Auswahl Zeit und Kosten sparen. Einen weiteren Vorteil stellt die Vernetzung von Business Angels mit ähnlichem Fokus durch das innet-Team dar. Sie ermöglicht das Zustandekommen von sogenannten Club Deals, gemeinsam getätigten Investments, bei denen das Risiko gestreut und die Kosten gesenkt werden können. ■

simona.schamper@vc-magazin.de

Tirol bietet eine sehr gute Hochschullandschaft und eine funktionierende Infrastruktur. In Städten wie Innsbruck ist zudem der Freizeitwert hoch.
Foto: PantherMedia / Maximilian Boschi

Nachgefragt bei Thomas Bluth, Projektleiter und Investmentmanager, innet, und Consultant bei der CAST Gründungszentrum GmbH

VC Magazin: Wo drückt der Schuh bei jungen Unternehmen am meisten?
Bluth: Häufig starten junge Unternehmer neben einer überschaubaren eigenen Kapitalbasis mit dem Geld von „Friends and Family“ sowie öffentlichen Fördermitteln. Viele Unternehmen haben dadurch eine viel längere Produktentwicklungszeit und es dauert deutlich länger, bis signifikante Umsätze erzielt werden können. In dieser Phase kann ein Business Angel eine wertvolle Kapitalquelle und ein Wachstumsbeschleuniger sein.

VC Magazin: Warum sollten sich kapitalsuchende Unternehmen an Sie wenden?
Bluth: Wir kennen auf der einen Seite die Sorgen der Unternehmen, auf der anderen Seite aber auch die Erwartungen und Ansprüche der Angels. Wir beraten Unternehmen bei deren Strategie, der Einwerbung von Fördermitteln und der Professionalisierung des Businessplans. Zeitgleich stellen wir den Kontakt zu passenden Angel-Investoren her, die sich sicher sein können, dass sie nur vorgeprüfte Investment Cases vorgestellt bekommen.

VC Magazin: Was spricht für die Unternehmen der Gründerregion und den Standort Tirol?
Bluth: Wir haben in Tirol mit den Universitäten und Fachhochschulen eine sehr gute Hochschullandschaft, eine funktionierende Infrastruktur und hervorragende Freizeitwerte. Innsbruck hat 120.000 Einwohner, davon sind geschätzt 40.000 Studenten, die aus vielen Ländern der Welt stammen. Viele von ihnen bleiben auch nach ihrem Studium hier. Das zeigt uns auch die Heterogenität und Vielseitigkeit der Teams, die wir bei unseren Veranstaltungen kennen lernen, und nicht zuletzt die Qualität unserer Unternehmen.

VC Magazin: Wie regional lässt sich der Kapitalbedarf der innet-Unternehmen decken?
Bluth: Die Tiroler Investorenszene ist sicherlich überschaubar. Wir von innet sehen unsere Aufgabe in erster Linie auch darin, Brücken zu Business Angels und Venture-Investoren in den anderen österreichischen Bundesländern, in Deutschland, der Schweiz und in ganz Europa zu schlagen. Ich selbst war mehrere Jahre CFO bei einem mit Venture Capital finanzierten Start-up, stamme aus Tirol und wohne heute noch mit meiner Familie im südlichen Bayern. Ich glaube, dadurch sowohl die Sprache der Unternehmer als auch die der Investoren zu sprechen und grenzübergreifend agieren zu können.

Thomas Bluth

VC Magazin: Welche Dienstleistung bieten Sie den Investoren?
Bluth: Wir sind ein investorenfreundliches Netzwerk. Der Investor findet bei uns vorgeprüfte Projekte mit einer fokussierten strategischen Ausrichtung sowie die richtige Erwartungshaltung bei den Managementteams. Er kann sich zudem sicher sein, dass alle möglichen öffentlichen Fördermittel geprüft und beantragt sind. Die österreichische Förderlandschaft ist sehr fortschrittlich, modern und international mehr als konkurrenzfähig. Wir kennen sämtliche Adressen und Ansprechpartner seit vielen Jahren persönlich.

VC Magazin: Innet wurde im Sommer 2012 gegründet. Wie lautet das erste Zwischenfazit nach rund einem halben Jahr?
Bluth: Wir haben seit Sommer rund 50 Projekte evaluiert, mit mehr als 30 Investoren gesprochen. Ein erstes innet-Unternehmen hat bereits eine Finanzierung erhalten, weitere Investorengespräche sind noch am Laufen. Derzeit bieten wir zehn konkrete Investitionsmöglichkeiten von IT über neue Materialien bis zur Medizintechnik. Darüber hinaus haben wir noch viele Unternehmen in der sogenannten Pipeline.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Österreicher wollen Meer

Sealife Pharma entwickelt Medikamente aus Meeresorganismen

Wirkstoffe aus dem Meer im Land der Berge – mit dieser Idee hat sich Sealife Pharma im vergangenen Jahr ein 2-Mio.-EUR-Investment gesichert. Die Finanzspritze kam genau zur richtigen Zeit: Eineinhalb Jahre lang konnten die Firmengründer um CEO Dr. Alexander Pretsch ihr Start-up nur dank externer Forschungsaufträge durch die Wirtschaftskrise lavieren. Dann brauchten sie dringend Kapital für ihr eigentliches Ziel – aus Meeresorganismen ein Medikament entwickeln, das gegen antibiotikaresistente Keime wirkt.

Die Vision von SeaLife Pharma: Aus Meeresorganismen wollen die Österreicher Medikamente entwickeln. Foto: Sealife Pharma

Forschung gepaart mit Betriebswirtschaft

„Bei kaum einem Biotech-Unternehmen steigt so früh ein Investor ein wie bei uns“, sagt Mitgründer Pretsch stolz. Nicht ohne Grund, denn der Großteil der Biotechs startet als Ausgründung einer Universität – aus Pretschs Sicht ein Problem. Er führt aus: „Der Professor hat eine Idee, sucht sich Mitstreiter aus seinem Umfeld, zusammen forschen sie ein paar Jahre lang herum, verbrennen einen Haufen Geld – und gehen Pleite, spätestens in der klinischen Phase.“ Bei Sealife Pharma ist das anders. Der Biomediziner und Meeresbiologe Pretsch war vorher bereits mit zwei anderen Start-ups erfolgreich. Und das Team bestand nie nur aus Forschern. Von Anfang an – also seit 2008 – war der Betriebswirtschaftler Andreas Krems dabei. Für den Investor, die niederösterreichische tecnet equity, ein triftiges Argument. „Wir mussten den Leuten von Sealife Pharma nicht beibringen, wie ein Start-up funktioniert. Das unternehmerische Know-how war da. Und wir waren beruhigt“, sagt tecnet-Projektmanager Dr. Christian Laurer. Die tecnet equity ist zwar eine Tochtergesellschaft des Landes Niederösterreich. „Aber wir fördern nicht, wir investieren“, so Laurer. Seit 2002 versucht tecnet, die Region mit klassischem Venture Capital als Technologie- und Wirtschaftsstandort zu stärken. Über 38 Mio. EUR liegen im Fonds. Ein weiterer Spieler ist Accent, ein Inkubator, der Akademikern bei ihren Geschäftsideen hilft. Von hier kam auch der Impuls, in Sealife Pharma zu investieren.

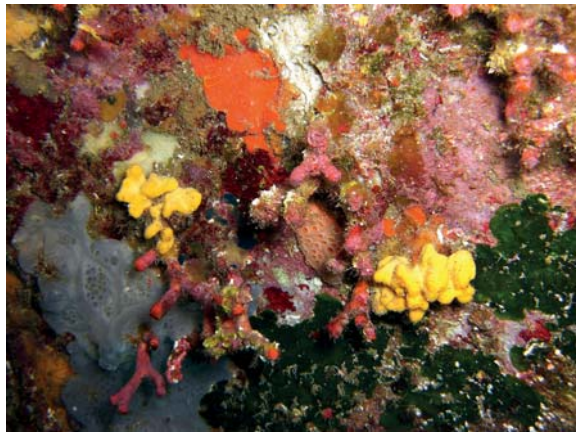


Foto: Sealife Pharma

Venture Capital in Tranchen

„Da die Zahl der resistenten Keime zunimmt, ist der Markt für eine Alternative zu Antibiotika weltweit sehr groß“, erklärt Laurer. „Und Mitwettbewerber gibt es

höchstens in Form von kleinen Forschungsgruppen.“ Immer wieder war Alexander Pretsch bei früheren Forschungen auf Meeresorganismen gestoßen, die antibiotisch wirken. Aber: Warum sind diese nicht längst auf dem Markt? „Meist publizieren Universitäten ihre Erkenntnisse, dadurch sind die Wirkstoffe nicht mehr patentierbar und lohnen sich für große Pharma-Unternehmen nicht“, sagt Pretsch. Diese Lücke will Sealife Pharma schließen. Tecnet equity stellt das Kapital dafür zur Verfügung – zusammen mit dem zweiten Investor, PP Capital. Die Finanzierungsrunde von 2011 brachte eine Summe von 2 Mio. EUR ein. Aber: Das Geld kommt in Tranchen. „Auch wenn wir dem Land Niederösterreich gehören, ist es ein Venture wie jedes andere“, betont Laurer. Ob wirklich Geld fließt, hängt von den erreichten Meilensteinen ab. Keine Einmischung, sondern willkommene Unterstützung für die Unternehmer. „Ich habe lauter Wissenschaftler um mich herum, da kommt man manchmal in Versuchung, vom Weg abzukommen. Es ist schon gut, dass jemand einen kontrolliert“, so Pretsch.

Dr. Alexander Pretsch, CEO, Sealife Pharma

Flexible Strukturen

Dass Sealife Pharma auch schwierige Phasen meistern kann, hat das Unternehmen in der Wirtschaftskrise gezeigt. „Wir haben sehr geschickt agiert. Zum Beispiel konnten wir allein mit Forschungsgeldern aus China – in dem Fall eine Viertelmillion Euro – ein ganzes Jahr lang überleben“, erinnert sich Pretsch. Und die Unternehmensgründer haben in dieser Zeit auch gezeigt, dass sie Kosten einsparen können. Die Mitarbeiterstruktur ändert sich ständig – je nachdem, in welcher Phase der Entwicklung sich der Wirkstoff befindet. „Am Anfang hatten wir viele Biologen, später waren es mehr Chemiker. Und in zwei Jahren sind vielleicht die Business Developer in der Mehrheit.“ 16 Mitarbeiter sind es inzwischen. Zur achtköpfigen Kernmannschaft kommen Doktoranden, Diplomanden und Studenten hinzu, die nur ein bis zwei Jahre im Unternehmen bleiben und im Labor stehen.

Der Wirkstoff von SeaLife liegt inzwischen vor – in den kommenden Monaten werden Tierversuche durchgeführt.
Foto: Sealife Pharma

Ausblick

Der Wirkstoff liegt inzwischen vor, in den nächsten Monaten wird er in Tierversuchen getestet. Ursprünglich sollte der Exit bereits danach erfolgen. Inzwischen geht Unternehmer Pretsch aber davon aus, dass Sealife Pharma auch noch wenigstens die erste klinische Phase selbst übernehmen wird – und erst dann mit einem großen Pharma-Unternehmen kooperiert: „Wir würden sonst nie das Volumen erzielen, das wir anstreben.“ Erst kürzlich hat in Österreich ein anderes Biotech-Start-up rund 150 Mio. EUR bekommen, der Investor war auch hier erst in Phase II eingestiegen. „Das wäre auch für uns wünschenswert. Wir würden deshalb gerne noch eine Finanzierungsrunde machen, eine klassische Series B. Ich rechne fest damit, dass beide Investoren mitziehen“, so Pretsch. „Und ihr Vertrauen wäre natürlich auch ein gutes Signal an einen Drittinvestor.“ In Österreich bleiben wird Sealife Pharma aber in jedem Fall. „Das Investmentvolumen ist hier zwar nicht vergleichbar mit zum Beispiel dem in England“, sagt Pretsch. „Aber wir sind alle fest hier verwurzelt. Es muss auch in Österreich möglich sein, so etwas umzusetzen.“ ■

Christine Schaller
redaktion@vc-magazin.de

Sponsoren der Sonderbeilage in Portrait

FINATEM
Eigenkapital für den Mittelstand

Als unabhängige partnergeführte Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in Frankfurt investieren wir über Mehrheitsbeteiligungen in Unternehmen mit Geschäftsaktivitäten bzw. Know-how in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Unser Fokus liegt auf mittelständischen Unternehmen aus traditionellen Branchen mit einem Umsatzvolumen zwischen 25 Mio. EUR und 125 Mio. EUR und einem klaren Wachstumspotenzial.

Mit unserer umfangreichen nationalen und internationalen Erfahrung im Private Equity und in der Industrie sind wir ein zuverlässiger Partner unserer Portfoliounternehmen und unterstützen diese in den Herausforderungen der Marktglobalisierung.

www.finatem.de

---

innet.
investorennetzwerktirol

Geld sucht Idee, Idee sucht Geld – das Investorennetzwerk Tirol bringt zusammen, was zusammen gehört!

Innet verfolgt das Ziel, Tiroler Unternehmen mit Kreativitäts-, Wachstums- und Innovationspotenzial und Investoren mit Kapital und unternehmerischer Erfahrung auf diskrete und fachkundige Weise zusammenzuführen.

Business-Angel-Finanzierungen sollen vereinfacht und strukturiert gemanaged werden, um die Anzahl der Business-Angel-Investitionen in Tirol zu erhöhen. Innet selektiert dabei potenzielle Wachstumsunternehmen, die eine Finanzierung zwischen 25.000 EUR und 5000.000 EUR suchen, und unterzieht diese einer wirtschaftlichen Erstprüfung. Auf Wunsch begleitet innet Unternehmen und Investoren professionell auch während des gesamten Finanzierungsprozesses.

Über das investorennetzwerk tirol innet sieht man das Potenzial, welches das Land Tirol hat, und bietet damit gleichzeitig in- und ausländischen Investoren interessante Investitionsmöglichkeiten.

www.innet-tirol.com

OBERÖSTERREICHISCHER HIGHTECHFONDS

Der Oberösterreichische HightechFonds ist eine starke Unterstützung für oberösterreichische Unternehmen: Mit einer Dotierung von insgesamt mehr als 11 Mio. EUR, die sich aus Mitteln der Europäischen Union, des Landes Oberösterreich und der oö. Banken zusammensetzt, ermöglicht der Venture Capital-Fonds es High-Potentials, innovative Ideen in Oberösterreich zu verwirklichen.

Das klare Ziel ist es, den Wirtschaftsstandort Oberösterreich für hochtechnologieorientierte, innovative Unternehmen noch attraktiver zu machen und Entwicklungsmöglichkeiten für die Wirtschaftsmotoren von morgen zu bieten. Denn mit einer Beteiligung durch den Oberösterreichischen HightechFonds ist gesichert, dass sich die Unternehmen auf Basis einer soliden finanziellen Grundlage vor allem auf ihre technischen Kompetenzen konzentrieren und so ihr volles Potenzial entfalten können.

Neben finanzieller Stabilität wird in Kooperation mit dem Hightech-Inkubator tech2b auch betriebswirtschaftliches Know-how im Rahmen des Beteiligungsmanagements angeboten. Die individuelle Betreuung durch tech2b trägt zum Erfolg der Unternehmen bei und ist somit wesentlicher Bestandteil des Oberösterreichischen HightechFonds.

www.hightechfonds.at

---

tecnet equity

Aufstrebende Unternehmen brauchen vor allem eines: eine solide Finanzierung, durch welche innovative Businessmodelle am Markt umgesetzt werden können. tecnet equity unterstützt wachstumsorientierte Unternehmen in frühen Phasen ihrer Entwicklung mit Venture Capital. Die Eigenkapitalfinanzierung in der risikoreichen Gründungsphase soll nicht nur den Start erleichtern, sondern auch eine solide Basis für weiteres Unternehmenswachstum schaffen.

Die Finanzierung konzentriert sich dabei auf folgende Branchenschwerpunkte: • Industrielle Technologien • Informations- und Kommunikationstechnologien • Life Science • Materialwissenschaften • Umwelttechnologien. Durch tecnet erhält das Unternehmen einen kompetenten Partner, der seine Gründungserfahrung und ein breites Finanzierungsnetzwerk einbringt sowie jederzeit für die Analyse einer Strategie, eines Marktes oder einer Produktentwicklung zur Verfügung steht.

tecnet equity – Wir finanzieren Ihre Idee

www.tecnet.co.at

---

willheim müller rechtsanwälte works

WILLHEIM MÜLLER ist eine unabhängige Fullservice-Wirtschaftskanzlei mit Wiener Standort, internationalem Aktionsradius und ganzheitlicher Problemlösungskultur. 2005 von Dr. Johannes P. Willheim und Dr. Katharina Müller gegründet, zählt die Kanzlei nur sieben Jahre später mehr als 20 Juristen, darunter vier Partner.

WILLHEIM MÜLLER hat sich nicht nur durch engagierte Mandantenbetreuung, sondern vor allem durch den kreativen Zugang zu komplexen rechtlichen Fragestellungen und maßgeschneiderten Lösungen erfolgreich in der österreichischen Top-Liga etabliert und betreut eine stetig wachsende Zahl von heimischen und internationalen Unternehmerinnen und Unternehmern genauso wie Privatpersonen.

Die Wirtschaftskanzlei berät ihre Mandanten mit profunder Expertise vor allem in den Bereichen M&A und Gesellschaftsrecht sowie Wettbewerbsrecht und regulierte Industrien, Bauvertragsrecht und Claimmanagement, Vermögensweitergabe und Stiftungen sowie Kunst und Medien.

www.wmlaw.at

Wir finanzieren Spitzentechnologien!

Innovative Unternehmen aus Österreich und Deutschland setzen weltweit neue Standards in potenzialträchtigen Spitzentechnologien. Wachsende Märkte aus den Bereichen Energieeffizienz, Life-Sciences, 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!

MIG Fonds

WWW.MIG-FONDS.AT